

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

ANNUAL REPORT

2008

DHG PHARMACEUTICAL JOINT-STOCK COMPANY



DHG PHARMA

DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

A N N U A L R E P O R T

2008

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Mã chứng khoán: **DHG**

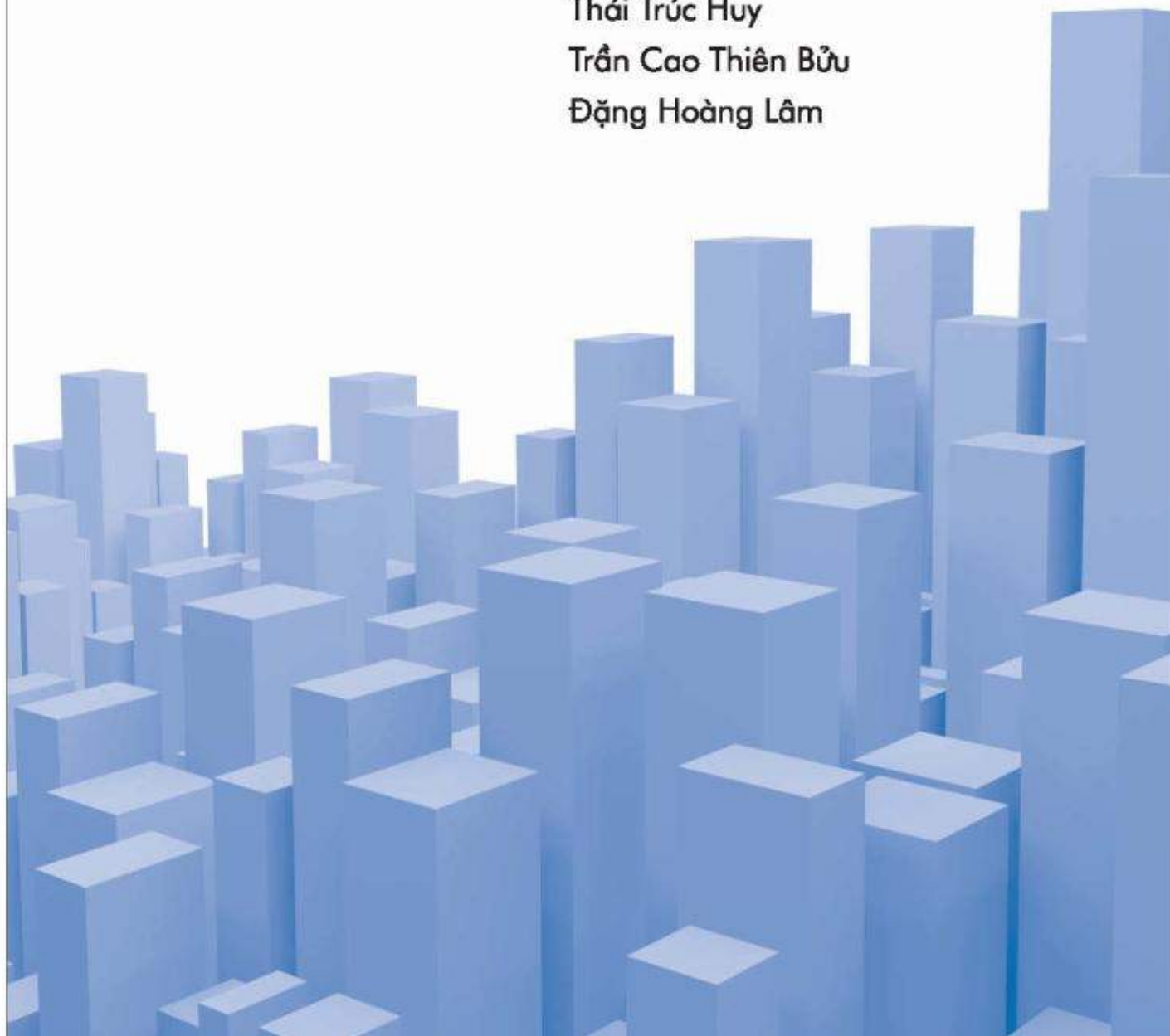
TRỤ SỞ CHÍNH:

Trụ sở : 288Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.
Điện thoại : 0710. 3891 433 – 3890 032
Fax : 0710. 3895 209
Email : dhgpharma@dhgpharma.com.vn
Website : www.dhgpharma.com.vn

Phụ trách CBTT: Lê Chánh Đạo

Nhóm thực hiện: Đoàn Đình Duy Khương
Lê Thị Hồng Nhung

Nhóm thiết kế: Mai Minh Tú
Ôn Trí Đức
Lương Nguyễn Thiên Chương
Nguyễn Thị Ái Luyện
Thái Trúc Huy
Trần Cao Thiên Bửu
Đặng Hoàng Lâm













DHG PHARMA

Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

MỤC LỤC

	Trang
 Tầm nhìn Sứ mạng 7 giá trị cốt lõi	06
 Trách nhiệm đối với xã hội, môi trường và người lao động	08
 Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng quản trị	10
 Lịch sử hoạt động của Công ty	12
 Sơ đồ tổ chức, quản lý	20
 Giới thiệu Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng	22
 Báo cáo của Hội đồng quản trị	31
 Quản trị rủi ro	46

	Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc	49
	Báo cáo của Ban Kiểm soát	76
	Các Công ty con và Công ty liên quan	79
	Tổ chức và nhân sự	83
	Thông tin về cổ đông và Quản trị Công ty	88
	Quan hệ với cổ đông và các nhà đầu tư	92
	DHG Pharma - Nơi những thương hiệu tỏa sáng	93
	Phụ lục	103
	Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2008 đã kiểm toán	120

TẦM NHÌN SỨ MẠNG

- Vision (Định giác):

"Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn"

- Mission (Định nhiệm):

"Dược Hậu Giang luôn luôn cung cấp sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, thỏa mãn ước vọng vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn"

- Core Business (Định năng):

Lĩnh vực chăm sóc sức khỏe cho cuộc sống khỏe đẹp.

- Core Competency (Định nghệ):

*Sản xuất và kinh doanh
Dược phẩm – Dược mỹ phẩm – Thực phẩm bổ sung.*



DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn



7 GIÁ TRỊ CỐT LỐI

- Core Value (Định phẩm): Các giá trị cốt lõi được tôn vinh:

1 Lấy chất lượng, an toàn, hiệu quả làm cam kết cao nhất.

2 Lấy tri thức, sáng tạo làm nền tảng cho sự phát triển.

3 Lấy trách nhiệm, hợp tác, dài ngò làm phương châm hành động.

4 Lấy Bản sắc Dược Hậu Giang làm niềm tự hào Công ty.

5 Lấy sự thịnh vượng cùng đối tác làm mục tiêu lâu dài.

6 Lấy sự khác biệt vượt trội làm lợi thế trong cạnh tranh.

7 Lấy lợi ích cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động.

TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI XÃ HỘI, MÔI TRƯỜNG VÀ NGƯỜI LAO ĐỘNG

Là một đơn vị sản xuất kinh doanh dược phẩm, DHG luôn "Lấy lợi ích cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động". Vì thế, DHG cam kết đóng góp cho sự phát triển ổn định và bền vững của Công ty thông qua những việc làm nâng cao chất lượng cuộc sống của người lao động và các thành viên gia đình họ, cho cổ đông và cho toàn xã hội trên nền tảng **BẢN SẮC VĂN HÓA DƯỢC HẬU GIANG**. Đó là niềm tự hào của tất cả các thành viên trong **ĐẠI GIA ĐÌNH DƯỢC HẬU GIANG**.

Các hoạt động cộng đồng của DHG không chỉ đơn thuần là hoạt động quảng bá thương hiệu mà đó chính là trách nhiệm của một thương hiệu sản xuất dược phẩm dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam đối với xã hội.

DHG tự hào là thành viên trong cộng đồng nơi công ty đang hoạt động, cùng sánh vai với cộng đồng để cùng phát triển. Hoạt động cộng đồng của DHG càng hiệu quả khi gắn liền với sự cống hiến các sản phẩm chất lượng cao, để xây dựng nền tảng cho xã hội luôn "vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn".



DHG luôn tích cực, dẫn đầu trong các công tác xã hội, giúp trẻ em nghèo vượt khó và các hoạt động khác tại địa phương. Công ty đã được Tổng liên đoàn Lao động Việt Nam trao tặng Bằng khen với thành tích xuất sắc tham gia ủng hộ chương trình "Chỗ trọ miễn phí" giúp các em học sinh nghèo thực hiện ước mơ đến trường; Giấy khen tập thể cán bộ công nhân viên Công ty cổ phần Dược Hậu Giang có thành tích trong phong trào hiến máu tình nguyện năm 2008; Chủ tịch Ủy ban nhân dân Thành phố Cần Thơ trao tặng bằng khen cho Công ty với thành tích tham gia tích cực vào sự thành công của Tuần lễ khai mạc Năm du lịch quốc gia Mekong – Cần Thơ 2008.

Các chương trình, hoạt động từ thiện mang tính truyền thống với sự tham gia đóng góp của toàn thể người lao động trong Công ty được tổ chức thường niên như:

- ▣ " Lễ mổ heo vì bệnh nhân nghèo";
- ▣ Hoạt động " Đi bộ vì bệnh nhân nghèo";
- ▣ Thành lập "Ngân hàng máu tươi" với gần 500 tình nguyện viên là người lao động trong Công ty tham gia, sẵn sàng hiến máu khi có nhu cầu;
- ▣ Chương trình " Vì sức khỏe cộng đồng";
- ▣ Trao học bổng " Nâng cánh ước mơ";
- ▣ " Tháng hành động vì trẻ em";
- ▣ Quyên góp ủng hộ "Quỹ Vòng tay nhân ái", "Quỹ tấm lòng vàng", "Quỹ bệnh nhân nghèo", "Những mảnh đời bất hạnh", ủng hộ nạn nhân chất độc da cam, đồng bào bị thiên tai - lũ lụt;
- ▣ Nuôi dưỡng Mẹ Việt Nam anh hùng, khám bệnh và phát thuốc miễn phí cho bà con nghèo vùng sâu vùng xa,....



Các "Phiên chợ gia đình" cũng được tổ chức định kỳ 02 lần/năm vào "Ngày 8/3" và "Ngày Gia đình Việt Nam" (2006 – 2008) nhằm quyên góp tất cả số tiền thu được từ phiên chợ cho hoạt động từ thiện của Công ty.

Năm 2008, DHG đã ký kết với Đoàn Khối Dân chính Đảng Tp. HCM thực hiện chương trình "Vi một cuộc sống khỏe đẹp hơn" tại 10 quận huyện thuộc Tp. HCM thông qua các hoạt động: Khám bệnh, phát thuốc miễn phí cho 4.000 người với tổng số tiền 200 triệu đồng; Hỗ trợ chi phí điều trị cho 10 trường hợp bệnh nặng trị giá 100 triệu đồng và trao 100 thẻ BHYT cho bệnh nhân nghèo mắc bệnh nan y.



218 đơn vị máu, 634 triệu đồng khám bệnh phát thuốc miễn phí, trên 900 triệu đồng tiền quyên góp của CBCNV Công ty và các đối tác... là những giá trị chia sẻ của DHG cho cộng đồng trong năm 2008 vừa qua.

Ý THỨC BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG

Là một tổ chức có ý thức bảo vệ môi trường, DHG liên tục cải thiện môi trường thông qua việc hiểu rõ những thách thức và cơ hội trong ngành công nghiệp Dược; Luôn nâng cao tinh thần trách nhiệm thông qua việc sử dụng các công nghệ sạch và phù hợp trong lĩnh vực sản xuất Dược phẩm để hướng tới sự phát triển ổn định và bền vững.





Thông điệp

CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam luôn biến đổi, xuất hiện nhiều thách thức và nhiều cơ hội mới cho doanh nghiệp, việc giữ vững và phát triển doanh nghiệp là một trọng trách to lớn của nhà quản lý.

DHG với tầm nhìn “vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn” làm định hướng chiến lược phát triển dài hạn, giúp mọi người cùng nhìn về một hướng, thực hiện các chiến lược kinh doanh đúng tay nghề và năng lực lõi trên cơ sở đa dạng hóa đồng tâm để phát huy tối đa các lợi thế cạnh tranh của DHG.

DHG hoạt động và phát triển vì lợi ích của người lao động, của cổ đông và luôn chia sẻ với cộng đồng trên các cơ sở căn bản như: sự mạng để thực hiện tầm nhìn và hệ thống các giá trị cốt lõi được đề cao. Đây là chuẩn mực đạo đức kinh doanh và là kim chỉ nam của Công ty, cùng đi song hành với sự phát triển của Công ty cho dù nền kinh tế và thể hệ nhà quản lý của Công ty có nhiều thay đổi. Bên cạnh đó, Bản sắc văn hóa doanh nghiệp là nét rất riêng của DHG và cũng là vũ khí sắc bén để DHG cạnh tranh giành chiến thắng trên thương trường.

Qua 05 năm lãnh đạo và điều hành Nhiệm kỳ I (2004-2008) với nhiều diễn biến phức tạp, khó khăn của nền kinh tế; phát huy và kế thừa truyền thống 35 năm, Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, các Giám đốc chức năng và đội ngũ CBCNV của DHG đã giữ ổn định tốc độ phát triển, mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp và nhà đầu tư.

Bên cạnh sự nỗ lực từ nội bộ, chúng tôi xin trân trọng tri ân Lãnh đạo Bộ Y tế, Cục Quản lý Dược; Ủy ban và các ban ngành Tp. Cần Thơ luôn quan tâm chỉ đạo, tạo điều kiện thuận lợi giúp DHG phát triển.

Đặc biệt, thay mặt DHG, tôi xin trân trọng cảm ơn sự tận tình của Lãnh đạo và các chuyên viên của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC); cảm ơn các nhà đầu tư luôn theo dõi, tham gia nhiều ý kiến quý báu, khách quan, để chúng tôi điều hành kinh doanh phù hợp với xã hội, thị trường. Cảm ơn các cổ đông đã đặt lòng tin, gửi gắm tài sản vào sự quản lý của chúng tôi.

Chúng tôi xin hứa sẽ không phụ lòng tin của quý vị.

Kính chúc quý vị sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC



Phạm Thị Việt Nga

LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH

Thành lập

Tiền thân của Dược Hậu Giang là Xí nghiệp Dược phẩm 2/9, thành lập ngày 02/9/1974 tại Kênh 5 Đất Sét, xã Khánh Lâm (nay là xã Khánh Hòa), huyện U Minh, tỉnh Cà Mau, thuộc Sở Y tế khu Tây Nam Bộ.

Từ năm 1975 - 1976: Tháng 11/1975, Xí nghiệp Dược phẩm 2/9 chuyển thành Công ty Dược phẩm Tây Cửu Long, vừa sản xuất vừa cung ứng thuốc phục vụ nhân dân Tây Nam Bộ. Đến năm 1976, Công ty Dược phẩm Tây Cửu Long đổi tên thành Công ty Dược thuộc Ty Y tế tỉnh Hậu Giang.

Từ năm 1976 - 1979: Theo Quyết định 15/CP của Chính phủ, Công ty Dược thuộc Ty Y tế tỉnh Hậu Giang tách thành 03 đơn vị độc lập: Xí nghiệp Dược phẩm 2/9, Công ty Dược phẩm và Công ty Dược liệu. Ngày 19/9/1979, 03 đơn vị trên hợp nhất thành Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang.

Năm 1992: Sau khi chia tách tỉnh Hậu Giang thành 02 tỉnh Cần Thơ và Sóc Trăng, UBND tỉnh Cần Thơ (nay là UBND Tp. Cần Thơ) ra Quyết định số 963/QĐ-UBT thành lập Doanh nghiệp Nhà nước Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang, là đơn vị hạch toán kinh tế độc lập trực thuộc Sở Y tế Tp. Cần Thơ.

Cổ phần hóa

Ngày 02/9/2004: Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chính thức đi vào hoạt động theo Quyết định số 2405/QĐ-CT.UB ngày 05/8/2004 của UBND Tp. Cần Thơ về việc chuyển đổi XNLHDHG Tp. Cần Thơ thành Công ty Cổ phần, hoạt động với vốn điều lệ ban đầu là 80.000.000.000 đồng.



Niêm yết cổ phiếu lần đầu tiên

Ngày 21/12/2006, Cổ phiếu của DHG chính thức niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh với mã chứng khoán DHG (theo Giấy phép niêm yết số 93/GPNY-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 01/12/2006), tổng số cổ phiếu niêm yết là 8.000.000 cổ phiếu, mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu, vốn điều lệ 80 tỷ đồng, giá chào sàn: 320.000 đồng/cổ phiếu.

2. CÁC CỘT MỐC ĐÁNG NHỚ

Năm 2007

Khẳng định lại Tầm nhìn, Sứ mạng và 7 giá trị cốt lõi.

Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung Ương công nhận hai sản phẩm: Haginat 250 mg tương đương Zinnat 250 mg của Glaxo SmithKline (Anh), Glumeform 500 mg tương đương Glucophage 500 mg của Merck Stane (Pháp).

Phát hành thêm 02 triệu cổ phiếu, tăng vốn điều lệ từ 80 tỷ đồng lên 100 tỷ đồng, thặng dư 379 tỷ đồng.

Phát hành 10 triệu cổ phiếu thưởng, tăng vốn điều lệ từ 100 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng.

Thành lập "Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu" và "Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG".

Chuyển đổi ISO/IEC 17025 từ phiên bản 1999 sang phiên bản 2005.

Năm 2006

Niêm yết cổ phiếu lần đầu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh.

Đạt tiêu chuẩn WHO-GMP/GLP/GSP.

Năm 2005

Gia nhập Câu lạc bộ Doanh nghiệp có doanh thu sản xuất trên 500 tỷ đồng.

Là doanh nghiệp Dược đầu tiên thử tương đương lâm sàng 02 sản phẩm: thuốc bột Haginat và Klamentin tại Viện Nhi Trung Ương.

Xây dựng thành công và hiệu quả chính sách thu hút nhân tài, đặc biệt là chính sách lương 4D.

Năm 2004

Cổ phần hóa, trở thành Công ty cổ phần.

Tuyên bố Sứ mạng và 7 Giá trị cốt lõi.

Năm đầu tiên thực hiện mục tiêu: "Doanh nghiệp dẫn đầu ngành Dược Việt Nam".

Tin học hóa hệ thống quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh.

Tái cấu trúc Công ty, xây dựng hệ thống quản trị linh hoạt.

Năm 2002

Nhận chứng chỉ ISO9001:2000; ASEAN GSP/GLP; ISO/IEC 17025:1999.

Năm 2000

Nhận chứng chỉ ISO/IEC Guide 25.

Năm 1999

Nhận chứng chỉ ISO9002:1994.

Năm 1997

Nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn ASEAN-GMP.

Năm 1996

Năm đầu tiên sản phẩm được người tiêu dùng bình chọn "Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao".

3. QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN

Từ năm 1988, khi nền kinh tế cả nước chuyển sang cơ chế thị trường, Công ty vẫn còn hoạt động trong những điều kiện khó khăn: máy móc thiết bị lạc hậu, công suất thấp, sản xuất không ổn định, áp lực giải quyết việc làm gay gắt, Tổng vốn kinh doanh năm 1988 là 895 triệu đồng, Công ty chưa có khả năng tích lũy, tái sản xuất mở rộng. Doanh số bán hàng năm 1988 đạt 12.339 triệu đồng, trong đó, giá trị sản phẩm do Công ty sản xuất chỉ đạt 3.181 triệu đồng (chiếm tỷ trọng 25,8% trong tổng doanh thu).

Trước tình hình này, Ban lãnh đạo Xí nghiệp liên hợp Dược Hậu Giang đã tập trung vào chiến lược: “đầu tư xây dựng hệ thống phân phối, thương hiệu, phát triển mạnh sản xuất”.

Kết quả của việc định hướng lại chiến lược kinh doanh đó là: nhiều năm liên tiếp, Công ty đạt mục tiêu tăng trưởng cao, phát triển sản phẩm, tăng thị phần, tăng khách hàng, nâng cao thu nhập người lao động, đóng góp ngày càng cao vào ngân sách Nhà nước.

Qua hơn 35 năm hình thành và phát triển, hiện nay, Dược Hậu Giang vẫn luôn duy trì vị trí dẫn đầu ngành công nghiệp Dược Việt Nam với các thế mạnh về hệ thống phân phối, thị phần, thương hiệu, năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, tài chính, nhân lực, trình độ công nghệ và Văn hóa Công ty.

4. MỘT SỐ DANH HIỆU CAO QUÝ

Năm	Danh hiệu	Đơn vị trao tặng
1988	Huân chương lao động hạng Ba	Chủ tịch nước
1993	Huân chương lao động hạng Nhì	Chủ tịch nước
1996	Anh hùng lao động (Thời kỳ 1991 - 1995)	Chủ tịch nước
1998	Huân chương lao động hạng Nhất	Chủ tịch nước
2004	Huân chương độc lập hạng Ba	Chủ tịch nước
2005	Bảng khen thập niên chất lượng (1996 - 2005)	Thủ tướng Chính phủ
2006-2007	Bảng khen “Doanh nghiệp nhiều năm liên đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao, đóng góp vào sự nghiệp xây dựng CNXH và Bảo vệ tổ quốc”	Thủ tướng Chính phủ



LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

5. CÁC LĨNH VỰC KINH DOANH CHỦ YẾU



6. MỤC TIÊU – CHIẾN LƯỢC GIAI ĐOẠN 2009-2013

A. CÁC MỤC TIÊU

Mục tiêu chung

Phát triển ổn định, bền vững trên cơ sở luôn giữ vững và phát huy vị trí dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế.

Mục tiêu cụ thể

- ❖ Tham gia mạnh mẽ vào quá trình toàn cầu hóa;
- ❖ Tất cả các hoạt động của Công ty phải thực hiện đúng theo quy định của pháp luật;
- ❖ Hoạt động sản xuất kinh doanh theo tay nghề, năng lực lõi, theo định hướng “Tầm nhìn”, “Sứ mạng”; Quản trị doanh nghiệp, quản trị nhân sự dựa vào “07 Giá trị cốt lõi” và “Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang”;
- ❖ Giữ vững tốc độ tăng trưởng không thấp hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành Dược Việt Nam. Phấn đấu nâng doanh thu năm 2013 tăng gấp đôi so với năm 2008. Đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh thu xuất khẩu ở mức 15%-20%/năm;
- ❖ Giữ vững và mở rộng thị phần ổn định ở mức 10%–15% doanh thu sản xuất trong nước;

- ❖ Duy trì tình hình tài chính lành mạnh, minh bạch, kịp thời, hiệu quả; Tối đa hóa giá trị Công ty, đảm bảo lợi ích lâu dài cho người lao động, đối tác, cổ đông và nhà đầu tư;
- ❖ Giữ vững các tỷ số tài chính ở mức sau:
 - + Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS): 8% - 10% /năm
 - + Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE): 15% - 20% /năm
 - + Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản (ROA): 10% - 15% /năm
- ❖ Tạo mọi điều kiện để nhân sự phát huy tốt nhất những phẩm chất và tài năng cá nhân, từ đó mang lại sự thỏa mãn cao nhất cho khách hàng;
- ❖ Thực hiện tốt trách nhiệm đối với người lao động, môi trường và toàn xã hội;
- ❖ Góp phần làm gia tăng các giá trị cho cộng đồng xã hội; nâng cao uy tín thương hiệu dược phẩm nội địa để bình ổn giá thuốc trên thị trường;
- ❖ Góp phần gia tăng Ngân sách quốc gia.

B. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

Chiến lược chung

Phát triển mạnh hệ thống phân phối dựa trên nền tảng năng lực sản xuất và thương hiệu



Chiến lược cụ thể

Khai thác, củng cố lợi thế cạnh tranh nhằm tạo sự khác biệt vượt trội trong kinh doanh.

Hệ thống bán hàng sâu và rộng, lớn nhất ngành Dược Việt Nam:

Nâng cao chất lượng thị phần, củng cố lòng tin và tạo dựng sự trung thành của khách hàng thông qua các hoạt động chăm sóc khách hàng. Phát huy thế mạnh của Công ty DHG Travel;

Quan hệ hợp tác, làm đầu mối phân phối sản phẩm của các Công ty, tập đoàn nước ngoài khi vào Việt Nam;

Củng cố, hoàn thiện, tăng số lượng và chất lượng các Công ty con phân phối nhằm phát triển hệ thống bán hàng sâu rộng hơn (tập trung phát triển các tỉnh Miền Bắc và Miền Trung); Thực hiện giải pháp phân loại khách hàng 20/80, đưa ra những giải pháp tiếp cận khác nhau để chăm sóc khách hàng, gia tăng doanh số từng phân khúc.

Phát triển tốt hệ thống bán hàng trong kênh siêu thị và các kênh chuyên ngành;

Tăng cường đầu tư cho xuất khẩu, đặc biệt là các sản phẩm từ Công ty Dược liệu(DHG Nature). Mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước khu vực Đông Nam Á, Đông Âu, Châu Phi,...

Hoạt động Marketing chuyên nghiệp, hiệu quả, tạo dựng được nhiều thương hiệu có uy tín; thương hiệu "DHG" đi vào tâm trí người tiêu dùng bằng tình cảm với lòng tin chất lượng sản phẩm, thông qua các hoạt động:

Mở thêm nhiều nhánh phân phối những sản phẩm độc quyền, sản phẩm khác ngoài hệ thống bán hàng truyền thống; mở rộng thị phần, đáp ứng nhiều phân khúc thị trường nhằm phục vụ nhiều đối tượng người tiêu dùng;

Thông qua các hoạt động Marketing, tiếp tục xây dựng những nhãn hàng chiếm tỷ lệ cao trong doanh thu và lợi nhuận; tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận Công ty cao hơn theo nguyên tắc 20/80;

Đẩy mạnh công tác nghiên cứu và phát triển, kết hợp với các Viện - Trường đưa ra thị trường nhiều sản phẩm độc đáo, kỹ thuật cao;

Tổ chức, quản lý hệ thống chất lượng và hoạt động sản xuất tốt;

Tổ chức và tham gia các hoạt động xã hội, gắn liền sự phát triển của doanh nghiệp với cộng đồng.

Giữ vững và tạo dựng lòng tin của người tiêu dùng từ nông thôn đến thành thị; từ hệ thường mại đến hệ điều trị về chất lượng sản phẩm:

Tiếp tục giữ hệ thống quản trị chất lượng hoạt động nề nếp và hoàn thiện hơn;

Dự kiến xây dựng dây chuyền sản xuất Hapacol (nguyên liệu Paracetamol) theo tiêu chuẩn GMP EU (tiêu chuẩn của Châu Âu), tạo lợi thế cạnh tranh trong nước và quốc tế;

Đầu tư nâng cấp Phòng Kiểm nghiệm, tiến đến việc kết hợp với 02 Viện kiểm nghiệm Thuốc Trung ương và Tp. HCM trong việc thử tương đương sinh học;

Phấn đấu giữ vững danh hiệu "Hàng Việt Nam Chất lượng cao" (Báo Sài Gòn Tiếp thị tổ chức) và "Thương hiệu mạnh Việt Nam" (Thời Báo Kinh tế Việt Nam tổ chức) do người tiêu dùng bình chọn.

Các hoạt động hỗ trợ cho lợi thế cạnh tranh tăng hiệu quả

Khởi công xây dựng nhà máy mới tại Lô 2.19C & 2.19C1 - khu Công nghiệp Trà Nóc II - Tp. Cần Thơ và quy hoạch nhà máy hiện tại theo lộ trình của Bộ Y tế;

Kêu gọi sự hợp tác, gia công, nhượng quyền của các Công ty, tập đoàn nước ngoài;

Quản lý và khai thác tốt hoạt động của các Công ty con;

Minh bạch – kịp thời, phân tích – chọn lọc, quản lý hiệu quả các hoạt động tài chính kế toán, đảm bảo sự bền vững, đúng pháp luật, khai thác tối đa lợi thế giá trị thương hiệu nhằm tăng giá trị cho Công ty, tăng thu nhập cho người lao động và cổ đông;

Tiếp nhận và phát huy sự hỗ trợ của các quỹ đầu tư trong quá trình xây dựng chiến lược; nâng cao giá trị thương hiệu, nâng cao trình độ quản lý, đặc biệt kêu gọi đầu tư vào nhà máy mới dưới dạng liên doanh hoặc giới thiệu các tập đoàn dược phẩm quốc tế đến Việt Nam khai thác lợi thế hệ thống bán hàng của DHG, đồng thời giới thiệu sản phẩm của DHG ra thị trường quốc tế.

Đầu tư huấn luyện, giáo dục nhân sự sâu về chuyên môn, vững về nghiệp vụ quản lý, sẵn sàng ứng phó phù hợp với sự thay đổi của môi trường kinh doanh mới, có đạo đức, thực hiện tốt "Bản sắc Văn hóa Dược Hậu Giang"; Thống nhất các hoạt động đoàn thể cùng hưởng theo Tầm nhìn, Sứ mạng và các Giá trị cốt lõi.

C. KẾ HOẠCH KINH DOANH

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2012	2013
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	1.500	1.725	2.243	2.579	2.966
<i>Trong đó: Doanh thu xuất khẩu (triệu USD)</i>	<i>1,20</i>	<i>1,44</i>	<i>1,73</i>	<i>2,08</i>	<i>2,50</i>
Tốc độ tăng trưởng Doanh thu thuần	1%	15%	30%	15%	15%
Lợi nhuận trước thuế	150	148,5	179	206	237
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần	10%	9%	8%	8%	8%

Thuyết minh cơ sở lập Kế hoạch kinh doanh 2009 – 2013:

Kế hoạch kinh doanh năm 2009 đã được DHG đặt ra với tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần là 1% - một kế hoạch thận trọng nhất từ trước đến nay của Công ty và không hấp dẫn lắm đối với các cổ đông cũng như các nhà đầu tư ngắn hạn.

Năm 2008, kế hoạch kinh doanh của DHG cũng đã gây nhiều thắc mắc cho cổ đông và các nhà đầu tư khi DHG công bố doanh thu thuần kế hoạch là 1.450 tỷ đồng, chỉ tăng 14% so với thực hiện năm 2007, trong khi tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần của năm 2007 tăng đến 46% so với năm 2006. Thực tế, năm 2008 là năm rất khó khăn đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và ngành Dược nói riêng, nhiều doanh nghiệp đã phải xin điều chỉnh chỉ tiêu kế hoạch. Mặc dù không phải điều chỉnh kế hoạch, kết quả thực hiện doanh thu thuần năm 2008 của DHG đạt 1.485 tỷ đồng, chỉ vượt 2,4% so với kế hoạch. Điều này đã thể hiện với cổ đông và các nhà đầu tư những dự báo trước của DHG trong việc đưa ra các con số kế hoạch kinh doanh.

Kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam năm 2009 được nhận định là năm khó khăn hơn hẳn năm 2008. Vì thế, mặc dù chủ động trong kinh doanh, DHG không thể thờ ơ trước những dự báo của các chuyên gia, tổ chức kinh tế trong và ngoài nước. Tuy vậy, để đáp lại sự mong đợi của cổ đông và các nhà đầu tư, DHG đã lập kế hoạch ngân sách năm 2009 trên cơ sở cắt giảm nhiều khoản mục chi phí và lập dự phòng rủi ro để giữ vững tỷ suất lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần đạt 10%.

Bước sang năm 2010, nền kinh tế được dự báo sẽ phục hồi nhưng bức tranh vẫn chưa rõ ràng, DHG mạnh dạn đặt kế hoạch doanh thu tăng 15% so với năm 2009 trên cơ sở khai thác sâu hệ thống phân phối dựa trên nguyên lý 20/80 (nghĩa là khai thác sâu 20% nhóm khách hàng, 20% nhóm sản phẩm chiếm 80% doanh thu của Công ty). Tuy vậy, năm 2010 là năm các doanh nghiệp nước ngoài nhập khẩu trực tiếp tại Việt Nam đã có kinh nghiệm hơn 01 năm tại thị trường, mặc dù không phải là mối nguy cơ lớn đối với DHG nhưng chắc chắn thị trường sẽ phải cạnh tranh gay gắt hơn năm 2009. Hơn nữa, năm 2010 cũng là năm DHG bắt đầu sử dụng vốn vay Ngân hàng để giải ngân mạnh cho các dự án nên sẽ phát sinh chi phí lãi vay, đồng thời các yếu tố chi phí đầu vào sẽ tăng trong khi giá bán luôn được kiểm soát chặt chẽ. Chính vì thế, DHG đặt kế hoạch lợi nhuận trước thuế năm 2010 là 148,5 tỷ đồng, đạt 9% trên doanh thu thuần. Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009, nếu nền kinh tế có sự chuyển biến tốt, DHG sẽ trình các cổ đông một kế hoạch khả quan hơn.



Năm 2011, nhà máy mới dự kiến chính thức hoạt động vào Quý II. Doanh thu thuần được dự báo tăng đến 30%, do ngoài kênh phân phối tiêu thụ sản phẩm, DHG còn nhận gia công, nhượng quyền, đấu thầu tập trung để đảm bảo công suất nhà máy hiện tại khai thác hết, công suất nhà máy mới đạt từ 70% trở lên. Mặc dù vậy, nhà máy hiện tại phải khấu hao đến hết năm 2013 với chi phí khấu hao bình quân 20 tỷ đồng/năm; nhà máy mới có chi phí khấu hao cũng khoảng 25 tỷ đồng/năm. Thêm vào đó là chi phí lãi vay Ngân hàng tài trợ vốn cho dự án cộng với dự phòng biến động thị trường và biến động giá của các yếu tố đầu vào, DHG đặt kế hoạch lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần đạt 8%, tương ứng 179 tỷ đồng.

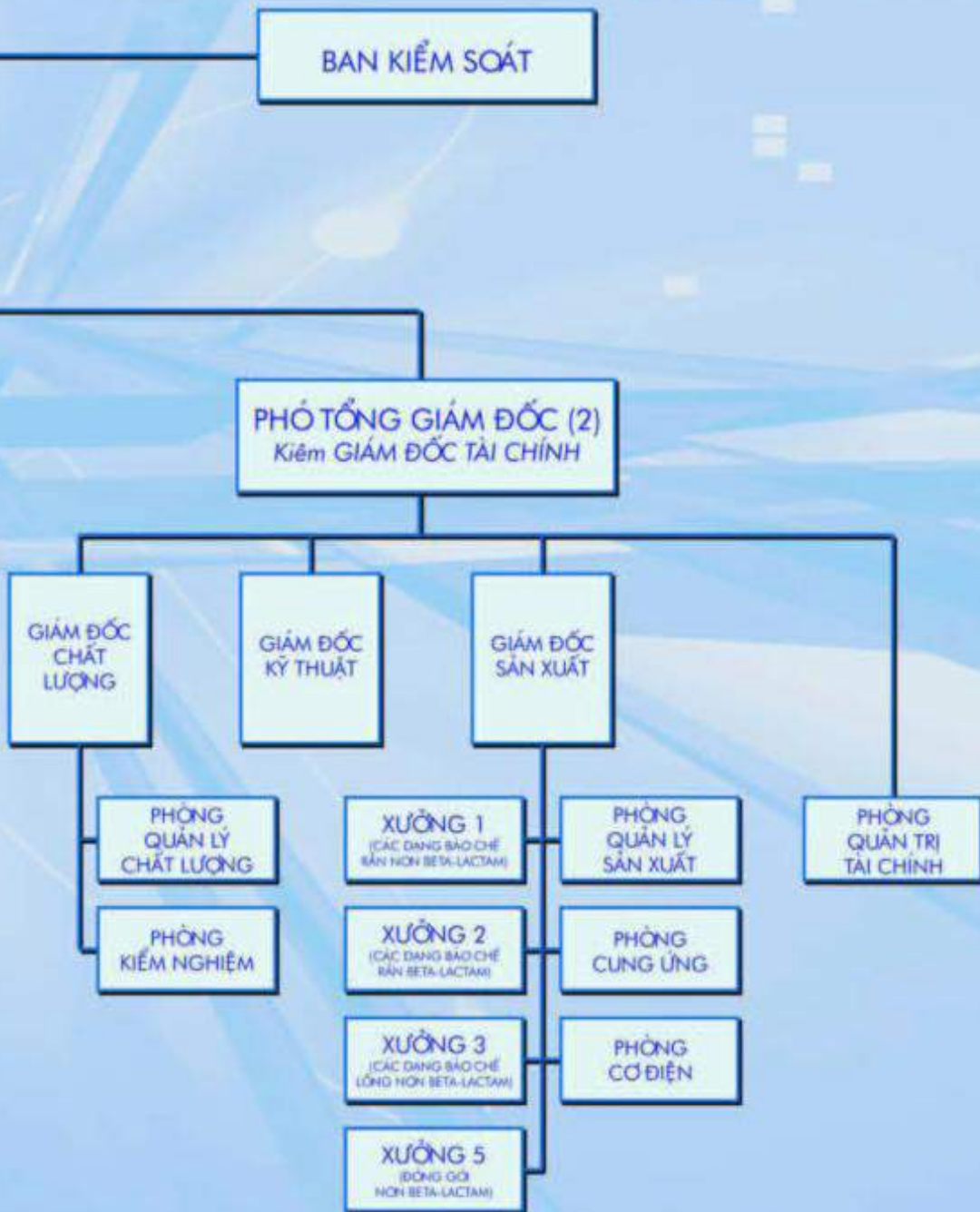
Năm 2012, 2013 kế hoạch doanh thu thuần dự kiến tăng trưởng ổn định ở mức 15%. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần được duy trì ở mức 8%/năm.

Có thể khẳng định, chỉ tiêu kế hoạch doanh thu đến năm 2013 tăng gấp đôi (100%) so với năm 2008 là chỉ tiêu cao so với các doanh nghiệp trong cùng ngành, bên cạnh đó cũng thể hiện sự táo bạo và sự quyết tâm cao của Hội đồng quản trị cùng với Ban Điều hành DHG trong giai đoạn kinh tế như hiện nay. Riêng chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế được đặt ra không tăng tương ứng với chỉ tiêu doanh thu (chỉ tăng 63% đến năm 2013) do được dự báo trên nguyên tắc thận trọng vì đây là kế hoạch dài hạn, đồng thời nó chứa đựng tính đảm bảo và sự cam kết cao đối với các cổ đông và nhà đầu tư dài hạn của DHG.

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC, QUẢN LÝ CỦA DHG PHARMA

(có hiệu lực kể từ ngày 19/02/2009)





Giới thiệu HĐQT BKS Ban TGD & KTT







Bà Phạm Thị Việt Nga
Chủ tịch Hội đồng quản trị
kiêm Tổng Giám đốc

Năm sinh: 20/12/1951

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Kinh tế ngành QTKD (ĐHKT Tp. HCM),
Dược sĩ Đại học (ĐHY Dược Tp. HCM)

Thâm niên trong ngành: 41 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 29 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 29 năm

Bà Phạm Thị Việt Nga tham gia kháng chiến chống Mỹ từ năm 14 tuổi (1964). Sau ngày Miền Nam hoàn toàn giải phóng (1975), Bà được cử đi học thêm Đại học Dược tại Trường Đại học Y dược Tp. HCM. Năm 1980, Bà được bổ nhiệm làm Chủ nhiệm Hiệu thuốc Thốt Nốt – Cần Thơ. Năm 1986 - 1988, Bà là Giám đốc Công ty cung ứng Vật tư Y tế tỉnh Hậu Giang (sau này sát nhập thành XNLH Dược Hậu Giang). Năm 1988, có lẽ đã ghi dấu ấn lịch sử với Dược Hậu Giang khi Bà được bổ nhiệm vị trí Giám đốc và được tất cả người lao động trong Công ty tín nhiệm cho đến ngày nay. Bà hiện tại cũng đang là Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Tảo Vĩnh Hảo.



Bà Lê Minh Hồng
Thành viên Hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 24/3/1959

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành QTKD (ĐHKT Tp. HCM),
Cử nhân Hành chính (Học viện Hành chính Quốc Gia)

Thâm niên trong ngành: 31 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 31 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 22 năm

Từ năm 1979, Bà Lê Minh Hồng là Nhân viên Hiệu thuốc số 1 của Công ty Dược phẩm Hậu Giang. Từ năm 1981 - 1987, Bà là Nhân viên Hiệu thuốc số 2 XNLH Dược Hậu Giang. Sau đó, Bà được bổ nhiệm chức vụ Phó Phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang (năm 1987) và chức vụ Phó Giám đốc, Trưởng phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang (năm 1997). Từ sau cổ phần hóa, 9/2004 đến nay, Bà giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Dược Hậu Giang.



Ông Lê Chánh Đạo
Thành viên Hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính

Năm sinh: 02/7/1959
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế (ĐH Cần Thơ)
Thạc sỹ Kinh tế ngành QTKD (ĐHKT Tp. HCM)
Thâm niên trong ngành: 26 năm
Thời gian gắn bó với Công ty: 20 năm
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 20 năm

Về Dược Hậu Giang vào tháng 9/1989, Ông Lê Chánh Đạo được bổ nhiệm chức vụ Phó Phòng Kế toán và tiếp tục được bổ nhiệm chức vụ Kế toán trưởng vào tháng 11/1989. Tháng 3/1997 – 9/2004, Ông là Phó Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang. Từ sau cổ phần hóa, tháng 9/2004 đến nay, Ông giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc và từ tháng 11/2007 đến nay, Ông kiêm nhiệm thêm chức danh Giám đốc Tài chính.



Ông Phạm Gia Tuấn
Thành viên Hội đồng quản trị

Năm sinh: 26/12/1973
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế ngành Ngoại Thương (ĐH Ngoại thương Tp. HCM)
Bằng Kiểm toán viên Công chứng Úc Châu.

Từ năm 1995 – 2003, Ông Tuấn làm việc tại Pricewaterhouse và chức vụ đã được bổ nhiệm là Trưởng Phòng Tư vấn Thuế. Trong thời gian làm việc tại Pricewaterhouse, Ông Tuấn đã học thêm và tốt nghiệp bằng 02 năm 1999 tại University Of Technology – Sydney chuyên ngành Kế toán, Bằng Kiểm toán viên công chứng Úc Châu năm 2001. Sau đó, từ năm 2003-2005, Ông là Trưởng Phòng Cao cấp của Dutch Lady VietNam. Từ năm 2005 – 8/2007, Ông Tuấn làm việc tại VinaCapital với chức vụ Giám đốc Tài chính. Và từ tháng 9/2007 đến nay, Ông là Giám đốc Điều hành Quỹ Đầu tư Chứng khoán Y tế Bản Việt. Ông Tuấn được bổ nhiệm là thành viên Hội đồng quản trị của DHG Pharma tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2007 ngày 13/4/2008.



Ông Đoàn Đình Duy Khương
Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Tiếp thị

Năm sinh: 17/9/1974

Tình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành QTKD (ĐH Cần Thơ),
Thạc sỹ Kinh tế ngành QTKD (UBI - Bỉ)

Thâm niên trong ngành: 09 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 09 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 05 năm

Từ năm 1993, Ông Đoàn Đình Duy Khương phụ trách các chương trình quảng cáo Sampling cho Unilever. Đến năm 1996, Ông là Sales Sup. cho Công ty Kỹ nghệ thực phẩm Việt Nam. Và từ năm 1997 – 12/1999, Ông giữ vai trò Sales & Marketing Sup. cho Công ty VN Foremost tại Mekong. Về DHG vào tháng 3/2000, Ông phụ trách hoạt động hội chợ và các hoạt động quảng bá thương hiệu tại Dược Hậu Giang. Từ tháng 02/2003, Ông phụ trách thêm tổ phát triển sản phẩm, xây dựng và phát triển thị trường, quản trị các thương hiệu. Tháng 9/2004 – 10/2005, Ông được bổ nhiệm chức danh Giám đốc Thương hiệu kiêm Phó Phòng Marketing. Từ tháng 10/2005 đến nay, Ông giữ chức vụ Giám đốc Marketing kiêm Trưởng phòng Marketing.



Bà Huỳnh Thị Kim Tươi
Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Bán hàng

Năm sinh: 25/7/1966

Thâm niên trong ngành: 25 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 25 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 15 năm

Từ tháng 10/1984 – 7/1986: Bà Huỳnh Thị Kim Tươi là nhân viên Hiệu thuốc Châu Thành XNLH Dược Hậu Giang. Đến tháng 8/1986, Bà là nhân viên của Công ty Vật tư - Y tế Tỉnh Hậu Giang. Sau đó, Công ty Vật tư - Y tế Tỉnh Hậu Giang sát nhập, Bà là nhân viên XNLH Dược Hậu Giang. Từ tháng 01/1994, Bà được tín nhiệm chức vụ Trưởng Chi nhánh Tp. HCM XNLH Dược Hậu Giang 03 năm liền. Tháng 4/1997, Bà được bổ nhiệm chức danh Phó Phòng Kế hoạch. Từ tháng 01/2003-9/2004, Bà là Phó Phòng Kinh doanh. Sau cổ phần hóa, từ tháng 9/2004 đến tháng 10/2004, Bà giữ chức vụ Trưởng Phòng Bán hàng. Và từ tháng 10/2004 đến nay, Bà tham gia điều hành Công ty với chức danh Giám đốc Bán hàng kiêm Trưởng Phòng Bán hàng. Bà đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 ngày 20/4/2007 bổ nhiệm là thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược Hậu Giang.



Bà La Ngọc Vân

Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Đầu tư và phát triển

Năm sinh: 05/8/1966

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành Ngoại thương (ĐHKT Tp. HCM)

Thâm niên trong ngành: 23 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 23 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 11 năm

Bà La Ngọc Vân xuất phát điểm ở Dược Hậu Giang tại Tổ Kiểu hối Công ty Cung ứng Vật tư – Y tế Tỉnh Hậu Giang năm 1986. Đến năm 1993, Bà chuyển sang công tác tại Phòng Cung ứng XNLH Dược Hậu Giang. Từ năm 1998 – 2006, Bà là Giám đốc Chi nhánh Tp. HCM. Hoạt động đầu tư của Công ty ngày càng mở rộng, vào tháng 02/2007, Bà chính thức được bổ nhiệm chức danh Giám đốc Đầu tư và phát triển, trở thành Giám đốc của một bộ phận chức năng mới tại Công ty. Hiện tại, Bà vẫn đang là Thành viên Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường, đồng thời cũng là Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo.



Bà Nguyễn Thị Hồng Loan

Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Sản xuất

Năm sinh: 14/9/1958

Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Chuyên khoa 1 (ĐHY Dược Tp. HCM)

Thâm niên trong ngành: 33 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 33 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 18 năm

Từ năm 1976, Bà Nguyễn Thị Hồng Loan là Tổ trưởng sản xuất, sau đó Bà là Phó Quản đốc Xưởng sản xuất thuốc nước XI nghiệp Dược phẩm 2/9. Sau mười năm công tác, năm 1986, Bà tiếp tục Chuyên tu Dược sĩ Đại học tại trường Đại học Y Dược Tp. HCM. Học tập xong, năm 1989, Bà về làm Trưởng Hiệu thuốc Công ty Dược phẩm Cần Thơ. Từ năm 1991 – 2003, Bà là Quản đốc Xưởng sản xuất. Từ tháng 01/2004 – 9/2004, Bà giữ chức vụ Trưởng Kho thành phẩm XNLH Dược Hậu Giang. Từ tháng 9/2004 – 10/2004, Bà đảm nhận vai trò Trưởng Phòng Quản lý sản xuất. Và từ tháng 10/2004 đến nay, Bà giữ chức vụ Giám đốc sản xuất kiêm Trưởng phòng Quản lý sản xuất của DHG Pharma.



Bà Hà Mỹ Dung
Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Chất lượng

Năm sinh: 05/10/1968
 Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Chuyên khoa 1 (ĐHY Dược Tp. HCM)
 Thâm niên trong ngành: 18 năm
 Thời gian gắn bó với Công ty: 18 năm
 Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 11 năm

Sau khi tốt nghiệp Đại học Dược, năm 1991, Bà Hà Mỹ Dung gia nhập vào Đại gia đình Dược Hậu Giang. Tháng 6/1998, Bà đã được bổ nhiệm vị trí Phó Phòng Đảm bảo chất lượng. Chỉ sau 05 tháng, Bà được bổ nhiệm chức danh Trưởng phòng Đảm bảo Chất lượng (sau đó đổi tên thành Phòng Quản lý Chất lượng). Từ tháng 10/2004 đến nay, Bà giữ chức vụ Giám đốc Chất lượng kiêm Trưởng Phòng Quản lý Chất lượng của DHG Pharma.



Bà Trần Thị Ánh Như
Trưởng Ban Kiểm soát
Giám đốc Nhân sự

Năm sinh: 18/8/1962
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành QTKD (ĐHKT Tp. HCM)
 Thâm niên trong ngành: 29 năm
 Thời gian gắn bó với Công ty: 29 năm
 Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 14 năm

Bà Trần Thị Ánh Như làm việc tại Dược Hậu Giang từ năm 1980. Năm 1995, Bà được bổ nhiệm chức vụ Phó Phòng Tổ chức. Đến năm 1997, Bà là Trưởng phòng Tổ chức (sau đổi tên thành Phòng Nhân sự). Từ tháng 10/2004 đến nay, Bà được bổ nhiệm làm Giám đốc Nhân sự kiêm Trưởng phòng Nhân sự của DHG Pharma.



Ông Trần Quốc Hưng
Thành viên Ban Kiểm soát

Năm sinh: 06/9/1958

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành Tài chính Kế toán (ĐHKT Tp.HCM)

Thâm niên trong ngành: 31 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 27 năm

Từ năm 1979, Ông Trần Quốc Hưng là Giáo viên Trường Thương nghiệp Tỉnh Bến Tre. Năm 1983, Ông chuyển công tác về Công ty Cung ứng Vật tư – Y tế Tỉnh Hậu Giang với vị trí được bổ nhiệm là Kế toán trưởng. Từ năm 1988, Ông công tác tại Phòng Kế toán Xí nghiệp liên hợp Dược Hậu Giang. Tháng 06/2007 đến nay, Ông là thành viên của Phòng Nhân sự Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.



Ông Nguyễn Như Song
Thành viên Ban Kiểm soát

Năm sinh: 07/6/1962

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư ngành Viễn Thông

(BME - tốt nghiệp tại Đại học Bách khoa Budapest-Hungary)

Từ năm 1987, Ông Nguyễn Như Song là Kỹ sư Nghiên cứu tại Phòng Nghiên cứu Xí nghiệp Liên doanh sản xuất Thiết bị Viễn Thông Việt Nam trực thuộc Tổng Cục Bưu điện. Đến năm 1993, Ông được bổ nhiệm vị trí Trưởng Phòng Nghiên cứu sản xuất, Tổng đài Trung tâm VTC1 – Công ty Thiết bị điện thoại (VITECO) trực thuộc VNPT Chi nhánh Tp. HCM. Năm 1999, Ông được ttn nhiệm vị trí Phó Giám đốc Trung tâm VTC1 – Công ty Thiết bị điện thoại (VITECO) trực thuộc VNPT Chi nhánh Tp. HCM. Từ năm 1999 – 4/2007, Ông là Trưởng Ban Kiểm soát kiêm Trưởng Phòng Tổ chức hành chính của Công ty Cổ phần Viễn Thông VTC. Từ tháng 03/2005 đến nay, Ông là Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An (LAFOOCO). Đồng thời, từ tháng 04/2007 đến nay, Ông Song là Thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ I của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.



Ông Bùi Minh Đức
Kế toán trưởng
Trưởng phòng Quản trị Tài chính

Năm sinh: 02/01/1973

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành tài chính kế toán (ĐH Cần Thơ),
Thạc sỹ Kinh tế ngành QTKD (ĐHKT Tp. HCM)

Thâm niên trong ngành: 15 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 02 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 02 năm

Từ tháng 9/1994 đến 12/2004, Ông Bùi Minh Đức là Kế toán tổng hợp Bưu điện Tỉnh Cần Thơ. Sau đó, Ông là Kế toán tổng hợp của Công ty Viễn thông Cần Thơ – Hậu Giang. Tháng 02/2006, Ông được bổ nhiệm vị trí Phó Phòng Kế toán – Thống kê – Tài chính Công ty Viễn thông Cần Thơ – Hậu Giang. Tháng 8/2007, Ông bắt đầu làm việc tại DHG Pharma với chức danh Phó Trưởng phòng Quản trị Tài chính. Ngày 01/11/2007, Ông được bổ nhiệm chức danh Quyền Kế toán trưởng kiêm Quyền Trưởng phòng Quản trị Tài chính và từ ngày 17/7/2008 đến nay, Ông chính thức được bổ nhiệm chức danh Kế toán trưởng kiêm Trưởng phòng Quản trị Tài chính của DHG Pharma.





**BÁO CÁO
CỦA
HỘI ĐỒNG
QUẢN TRỊ**

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



1. NHẬN ĐỊNH VỀ TÌNH HÌNH CHUNG NĂM 2008

KINH TẾ VIỆT NAM

Kinh tế thế giới suy thoái, khủng hoảng tài chính toàn cầu, lạm phát, lãi suất biến động liên tục,... tất cả tạo nên một bức tranh ảm đạm của nền kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng.

Tình hình kinh tế Việt Nam năm 2008 đã bộc lộ những điểm yếu và hạn chế của một nền kinh tế phát triển nóng sau những thành công trong các năm qua, đặc biệt sau khi gia nhập WTO năm 2007. Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2008 đạt 6,23%, thấp nhất trong vòng 9 năm qua và thấp hơn so với kế hoạch năm. Nhập siêu 17,5 tỷ USD, là mức cao nhất từ trước đến nay. Lạm phát đạt mức kỷ lục trong nhiều năm trở lại đây, chỉ số giá tiêu dùng tăng cao từ Quý I và liên tục tăng trong Quý II, Quý III nhưng đến Quý IV lại giảm mạnh, bình quân cả năm tăng 22,97% so với năm 2007. Thị trường ngoại tệ biến động mạnh, thị trường chứng khoán sụt giảm sâu và kéo dài (VN Index đã giảm khoảng 70% so với cuối năm 2007). Giá vật liệu xây dựng, xăng dầu, giá vàng,... lên xuống bất thường. Ngân hàng gặp khó khăn trong việc huy động vốn và cho vay, các doanh nghiệp sản xuất không thu xếp được vốn để mở rộng sản xuất. Hàng loạt các doanh nghiệp sa thải nhân công, nợ thất nghiệp tăng cao,... Tất cả những biểu hiện trên cho thấy, năm 2008 là một năm đầy khó khăn và có những tác động không tốt đối với các doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Phần lớn các nguyên liệu sản xuất dược phẩm được nhập khẩu, chi phí các yếu tố đầu vào biến động bất thường (những tháng đầu năm do lạm phát và những tháng cuối năm do kinh tế giảm sút).

Một số chính sách, chỉ thị của cơ quan quản lý Nhà nước về giá bán sản phẩm chưa phù hợp, không đồng bộ trong thực hiện, làm cho doanh nghiệp lúng túng, bị động trong hoạt động kinh doanh.

Nhiều Công ty ra đời (đặc biệt là các Công ty nước ngoài), hàng loạt các nhà máy mới được xây dựng, tạo nên những áp lực về công ăn việc làm, khấu hao nhà máy và rủi ro tín dụng.

Từ các phương tiện truyền thông, quảng cáo, người dân có sự lựa chọn sản phẩm cho mình nhưng vẫn thiếu lòng tin vào thuốc nội.

Tình hình cạnh tranh về giá gay gắt; Giá thuốc là vấn đề nhạy cảm về chính trị và an sinh xã hội nên chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước. Trong năm 2008, Nhà nước không cho phép các doanh nghiệp trong nước tăng giá thuốc đến 30/06/2008, sau đó chỉ được tăng một số một hàng từ 5% - 7% trong khi giá nguyên liệu đầu vào tăng đột biến, điều này ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp... Đồng thời, giá thuốc cũng là "tiêu điểm" của các phương tiện thông tin đại chúng nên những doanh nghiệp có thị phần càng lớn càng bị động về việc thay đổi giá.

Thị trường Dược phẩm Việt Nam năm 2008 về cơ bản ổn định trước tình hình biến động giá trong nước và trên thế giới, không xảy ra hiện tượng tăng giá đồng loạt, đột biến hoặc tăng giá bất hợp lý. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, chỉ số giá nhóm hàng dược phẩm, y tế tháng 12/2008 chỉ tăng 9,43% so với tháng 12/2007, chiếm tỷ lệ 47,41% chỉ số giá tiêu dùng chung của xã hội - tỷ lệ thấp nhất trong 03 năm qua - đứng thứ 7/10 về chỉ số giá của các nhóm hàng chủ yếu.

Trong các năm gần đây, ngành Dược trở thành một trong những ngành có mức độ cạnh tranh cao. Các tập đoàn, Công ty dược phẩm lớn trên thế giới đều đã vào thị trường Việt Nam và xem đây là một thị trường chưa đầy tiềm năng. Một khác, các doanh nghiệp tư nhân trong nước ra đời với quy mô đầu tư khá lớn. Các đối thủ cạnh tranh vẫn tiếp tục chọn DHG là đích vươn tới và thực hiện chiến lược theo đuổi, bất buộc chiến lược cũng như các hoạt động Marketing của DHG phải liên tục thay đổi.



2. NHỮNG KHÓ KHĂN CỦA DHG TRONG NĂM 2008

Chịu sự tác động chung của đặc điểm kinh tế Việt Nam và thị trường Dược phẩm Việt Nam, việc triển khai thực hiện các mục tiêu – chiến lược – kế hoạch của DHG phải luôn thay đổi để thích ứng.

Giá cổ phiếu luôn ở ngưỡng cao (trên 100.000 đồng/cổ phiếu), vì thế, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc chịu áp lực rất lớn từ cổ đông về hiệu quả kinh doanh, từ đó tác động đến công tác điều hành và chính sách kinh doanh của Công ty trong năm.

Tốc độ tăng trưởng về doanh thu, lợi nhuận, thu nhập của người lao động hàng năm cao; từ đó tạo áp lực lớn về mức tăng chỉ tiêu kinh doanh của năm 2008.

3. NHỮNG NÉT NỔI BẬT CỦA KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2008

Mặc dù chịu ảnh hưởng chung của nền kinh tế, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc Công ty đã đề ra các giải pháp linh hoạt, kịp thời thay đổi chiến lược phù hợp với tình hình thực tế và đáp lại sự kỳ vọng của các nhà đầu tư cùng với các cổ đông bằng kết quả hoạt động kinh doanh và những tiến bộ đạt được như sau:

CÁC CHỈ TIÊU THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH NĂM 2008

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2008 (tỷ đồng)	Thực hiện 2008 (tỷ đồng)	Thực hiện 2008/ Kế hoạch 2008	Thực hiện 2008/ Thực hiện 2007
Giá trị sản xuất	1.350	1.561	15,63%	13,36%
Doanh thu thuần	1.450	1.485	102,45%	117,03%
<i>Trong đó:</i>				
Doanh thu thuần sản xuất	1.350	1.395	116,27%	103,34%
Lợi nhuận trước thuế	145	145,03	100,02%	113,03%

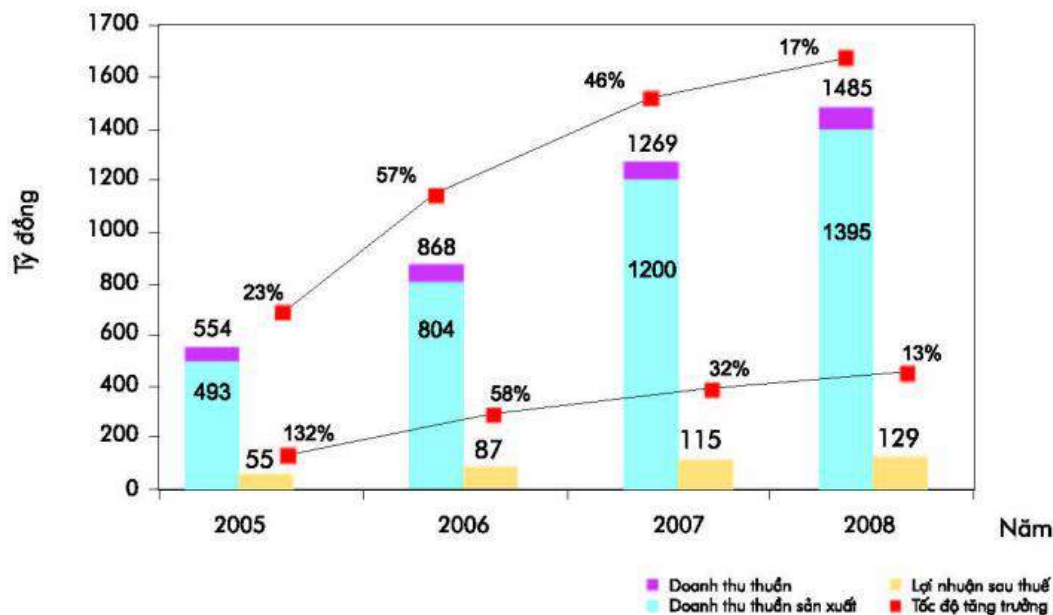
(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2008 của DHG)

Năm 2008, tình hình kinh tế biến động bất thường, tuy nhiên, các chỉ tiêu thực hiện của DHG đều vượt và đạt chỉ tiêu kế hoạch được giao, đồng thời tăng so với thực hiện năm 2007.

Để làm được điều này, Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và các Giám đốc chức năng đã rất kiên định với các mục tiêu - định hướng chiến lược lâu dài, kết hợp với sự điều hành linh hoạt, thay đổi chiến lược kịp thời, cùng với những nỗ lực hết mình của toàn thể người lao động trong Công ty.

KẾT QUẢ KINH DOANH QUA CÁC NĂM SAU CỔ PHẦN HÓA (2005 – 2008)

DOANH THU - LỢI NHUẬN



(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007, 2008 của DHG)

Theo biểu đồ, ta thấy, năm 2008 là năm thứ 4 liên tiếp DHG có mức tăng trưởng cao về doanh số (23%-57%-46%-17%) kể từ khi cổ phần hóa. Giá trị sản xuất và Doanh thu thuần sản xuất của DHG liên tục là năm thứ 13 dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam và có khoảng cách rất xa so với doanh nghiệp đứng thứ 2.

Tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế năm 2008 chậm lại so với các năm trước do chịu sự tác động của tình hình kinh tế khó khăn. Tuy nhiên, xét về tỷ lệ thì tốc độ tăng trưởng chậm hơn nhưng xét về số tuyệt đối thì mức tăng trưởng năm 2008 tương đối cao so với các năm trước.

- Thành lập thêm 06 Công ty con, 01 Đại lý được phát triển thành Chi nhánh.
- Tổ chức thành công các Event lớn.
- Tiếp tục được công nhận các tiêu chuẩn quốc tế: WHO GMP/GLP/GSP, ISO9001:2000, ISO/IEC 17025:2005.
- Thuê đất tại Khu Công nghiệp Trà Nóc II - Tp Cần Thơ sử dụng cho mục đích xây dựng nhà máy mới trong năm 2009.
- Góp vốn thành lập Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo và Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường.
- Xây dựng xong nhà, kho, văn phòng làm việc tại 04 Chi nhánh và 01 Công ty con; mua nhà cho 02 Công ty con.
- Đầu tư 06 đơn vị bán hàng đạt tiêu chuẩn GDP và 02 nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP.
- Thực hiện các công cụ quản trị, phương pháp quản lý mới, hiện đại và hiệu quả.



Bản thiết kế dự thảo
Nhà máy mới của DHG Pharma

CÁC DANH HIỆU & GIẢI THƯỞNG ĐƯỢC TRAO TẶNG TRONG NĂM 2008



4. MỤC TIÊU - CHIẾN LƯỢC - KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2009

Năm 2009 là năm kỷ niệm sinh nhật lần thứ 35 của DHG, các hoạt động của DHG trong năm sẽ triển khai theo chủ đề "35 năm – một lời tri ân" cho tất cả các đối tượng là đối tác, khách hàng, người tiêu dùng, nhân viên Công ty, cổ đông và nhà đầu tư.

Với nhiều khó khăn được dự báo, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc đã thống nhất mục tiêu, chiến lược và kế hoạch kinh doanh năm 2009 như sau:

- MỤC TIÊU NĂM 2009**
- Ổn định thị phần – doanh thu – lợi nhuận.
 - Hoàn thiện tổ chức, củng cố hệ thống bán hàng.
 - Đảm bảo công ăn việc làm cho người lao động.
 - Chuẩn bị điều kiện khai thác tối đa công suất nhà máy mới khi đi vào hoạt động năm 2011.

CHIẾN LƯỢC
KINH DOANH
NĂM 2009
CỤ THỂ
THEO TỪNG
BỘ PHẬN

BỘ PHẬN TIẾP THỊ

Tiếp tục đầu tư, xây dựng thương hiệu cho 8 nhãn hàng: Hapacol, Klamentin-Haginat, Spivital, Davita, Eyclight, Eugica, Unikids, Glumeform.

davita BONE
Chỉ cần một người phụ nữ

Eyclight
VITR
Một khỏe mỗi ngày

Spivital
Nguồn Dinh dưỡng mọi ngày

Glumeform
Metformin Hydrochlorid
GIÚP ỔN ĐỊNH DƯỠNG HUYẾT

HAPACOL
Giảm đau - Hạ sốt nhanh

Eugica
Chỉ cần một lá trà

uniKids
giúp trẻ ăn ngon miệng

KLAMENTIN
SUC WARM BỆT KHỎA

Haginat
Thống Nhất Thế Hệ Mới

MARKETING

Phân tích dòng đời sản phẩm để có kế hoạch đầu tư dài hạn.

Triển khai các kênh bán hàng mới, khai thác kênh bán hàng cũ.

Khảo sát và đánh giá thị trường để có định hướng chiến lược phù hợp, lâu dài và ổn định.

Duy trì hình ảnh thương hiệu tại điểm bán với nhiều hình thức phong phú; Thực hiện các kênh truyền thông hiệu quả, tiết kiệm chi phí.

Tham gia các cuộc thi, bình chọn thương hiệu Công ty, thương hiệu sản phẩm nhằm khẳng định vị trí và uy tín của thương hiệu DHG qua các năm.

Tổ chức các Event lớn theo chủ đề “DHG 35 năm – một lời tri ân” cho CBCNV, khách hàng và ngành y tế.

Phát triển xuất khẩu sang các nước Châu Phi. Tìm hiểu và ứng dụng những phương pháp chào hàng mới nhằm tiếp cận thị trường quốc tế. Thiết lập quy trình và các chính sách bán hàng dành riêng cho xuất khẩu. Đăng ký chỉ tiêu 20 sản phẩm mới được cấp visa.

NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM

Tập trung phát triển các sản phẩm có nguồn gốc công nghệ sinh học, thảo dược.

Tập trung phát triển 03 nhóm sản phẩm: thần kinh, tim mạch, tiểu đường.

Chuyển giao một số đề tài sản xuất như đề tài “Men vi sinh”, đề tài “Chống huyết khối” (trùng que); đề tài “Thuốc khử trùng làm sạch nước”.

Hợp tác nghiên cứu sản xuất các dạng bào chế: thuốc đạn, thuốc xịt giảm đau, thuốc tiêm.

Đưa ra thị trường 50 sản phẩm mới.

CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

Triển khai phần mềm quản lý mới cho bộ phận tài chính – kế toán, bán hàng và sản xuất.

Hỗ trợ chăm sóc khách hàng thông qua:

+ Củng cố, cải tiến các phần mềm quản lý đã triển khai tại bệnh viện.

+ Triển khai phần mềm quản lý cho các nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP.

BỘ PHẬN BÁN HÀNG

Nâng cao chất lượng thị phần, tìm kiếm khách hàng mới, khai thác khách hàng cũ theo nguyên tắc 20/80.

Sử dụng lợi thế để khai thác các nhánh bán hàng mới.

Xây dựng các chính sách bán hàng hiệu quả, đúng pháp luật.

Thực hiện nghiêm túc các tiêu chí: kỷ cương – chuyên nghiệp – chủ động – sáng tạo trong phương pháp bán hàng.

Tổ chức Hội nghị khách hàng tại từng tỉnh, kết hợp huấn luyện nhân viên bán lẻ của nhà thuốc.

Nâng cấp Điều lệ Câu lạc bộ khách hàng; tập trung khai thác nhằm gia tăng số lượng và chất lượng hội viên Câu lạc bộ.

Phối hợp với DHG Travel tổ chức các tour du lịch cho khách hàng theo tiêu chí: chất lượng, chuyên nghiệp, ấn tượng, độc đáo.

Giảm dần sự phụ thuộc vào các Công ty Dược địa phương thông qua việc thành lập Chi nhánh hoặc Công ty con.

Điều hành hoạt động tài chính - kế toán theo quy định của pháp luật.

Thực hiện tốt và đầy đủ các chức năng Kế toán Quản trị, Tài chính doanh nghiệp.

Quản lý chi phí, khai thác tối đa lợi thế giá trị thương hiệu, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

**BỘ PHẬN
TÀI CHÍNH**

BỘ PHẬN NHÂN SỰ

Điều chỉnh bảng lương 4D trên cơ sở đánh giá lại mức độ phức tạp của các vị trí công việc, đồng thời vận dụng các chính sách có liên quan nhằm đảm bảo tính cạnh tranh, công bằng.

Bồi dưỡng và đào tạo đội ngũ nhân sự kế thừa, thu hút nhân tài.

Đào tạo, huấn luyện chuyên môn nâng cao cho nhân sự theo yêu cầu của từng bộ phận.

Thực hiện các hoạt động giáo dục truyền thống của Công ty. Tiếp tục hoàn thiện và đề cao ý thức tự giác trong việc thực hiện Bản sắc Văn hóa Dược Hậu Giang.

Tổ chức các chương trình phối hợp thể hiện trách nhiệm xã hội của Công ty đối với người lao động, gia đình nhân viên, cộng đồng.

**BỘ PHẬN
SẢN XUẤT**

Nâng cao năng suất và khai thác tối đa tính năng của các thiết bị hiện có. Đầu tư khai thác thiết bị công nghệ mới thay thế lao động thủ công.

Khai thác tối đa công suất của nhà máy một cách hiệu quả.

Nghiên cứu, cải tiến chất lượng sản phẩm. Thực hiện các giải pháp hạ giá thành sản phẩm.

HỆ THỐNG CHẤT LƯỢNG

Duy trì hệ thống chất lượng hoạt động hiệu quả.

Xây dựng GMP nhà máy mới.

Xây dựng GDP các đơn vị bán hàng.

Xây dựng GPP các nhà thuốc tại bệnh viện.

KIỂM NGHIỆM

Phối hợp với các Viện Kiểm nghiệm Thuốc Trung Ương và Viện Kiểm nghiệm Thuốc Tp. HCM thử tương đương sinh học, ưu tiên nhóm tim mạch và tiểu đường.

BỘ PHẬN CHẤT LƯỢNG

**BỘ PHẬN
ĐẦU TƯ**

Tập trung đầu tư xây dựng nhà máy mới đảm bảo chất lượng, hiệu quả, phù hợp tình hình thực tế và đúng tiến độ.

Xây dựng nhà (gồm kho thành phẩm đạt tiêu chuẩn GDP, văn phòng làm việc, chỗ ở cho CBCNV) tại các địa điểm phân phối thuộc hệ thống phân phối của DHG.

Ổn định tổ chức, nâng cao trình độ quản lý, lãnh đạo.

Đầu tư đúng mức để đạt chỉ tiêu kinh doanh được giao khoán.

Chuẩn bị các tiền đề phát triển theo định hướng chiến lược dài hạn.

Thành lập một số Công ty con phân phối tại: An Giang, Thái Nguyên, Thái Bình, Hải Phòng, Nghệ An.

CÁC CÔNG TY CON

**HOẠT ĐỘNG
CỦA CÁC
ĐOÀN THỂ**

Xây dựng phong trào thi đua của từng đoàn thể gắn liền với hoạt động xây dựng thương hiệu nhân kỷ niệm 35 năm ngày thành lập Công ty, theo tinh thần "Trân trọng quá khứ - Cũng cố hiện tại - Khẳng định tương lai".

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2009

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu kinh doanh	Giá trị sản xuất	Doanh thu thuần	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ suất Lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần
DHG	1.630,34	1.500 Doanh thu xuất khẩu: 1,2 triệu USD	150	10,00%
SH Pharma	0,34	60	3,27	5,45%
CM Pharma	-	36,4	1,55	4,26%
HT Pharma	-	37	1,7	4,60%
DT Pharma	-	31	1,3	4,16%
ST Pharma	-	23,4	1,54	6,57%
DHG Travel	-	6	0,24	4,00%
DHG PP	-	70	13	18,57%
DHG Nature	-	13,5	1,35	10.00%

CÁC DỰ ÁN XÂY DỰNG CƠ BẢN NĂM 2009

Xây dựng mới nhà máy Non Beta-Lactam với công suất 4 tỷ đơn vị sản phẩm:

Gồm 02 khu:	Khu 1: Công suất 2,5 tỷ đơn vị sản phẩm – theo tiêu chuẩn GMP WHO. Khu 2: Công suất 1,5 tỷ đơn vị sản phẩm – theo tiêu chuẩn GMP EU.
Mục đích xây dựng:	Cải thiện môi trường sản xuất, đảm bảo yếu tố an toàn. Mở rộng quy mô, công suất, nâng cao năng lực sản xuất, mở rộng thị trường, tăng thị phần và tăng lợi thế cạnh tranh. Chuyên môn hóa hoạt động sản xuất, tạo thêm công ăn việc làm – giúp ổn định và nâng cao đời sống, thu nhập cho người lao động. Tăng lợi thế về xuất khẩu hoặc lợi thế khi Nhà nước triển khai hình thức “đấu thầu tập trung”. Tạo điều kiện thuận lợi hơn trong liên doanh, liên kết, nhượng quyền hoặc nhận gia công của các công ty, tập đoàn dược phẩm nước ngoài.
Tổng kinh phí ước tính	252.574.762.000 đồng (đã bao gồm VAT).
Dự kiến khởi công:	Quý 3/2009
Dự kiến hoàn thành:	Quý 2/2011
Nguồn thực hiện:	vốn tự có và vốn vay.

Như vậy, nhà máy Non Beta-Lactam hiện tại sẽ được cải thiện để sản xuất các sản phẩm đồng dược thuộc nhóm Thực phẩm bổ sung và Dược mỹ phẩm dưới dạng bào chế thuốc nước, siro, cream, mắ.

Mua hoặc xây dựng mới các địa điểm kinh doanh thuộc hệ thống phân phối tại: Hà Nội, Tp. HCM, Gia Lai, Bến Tre, Đồng Tháp, Lâm Đồng, Trà Vinh, Bạc Liêu, Hậu Giang.

Mục đích đầu tư: xây dựng các địa điểm trên đạt tiêu chuẩn GDP.

Tổng kinh phí ước tính: 50 tỷ đồng.

Nguồn thực hiện: vốn tự có.

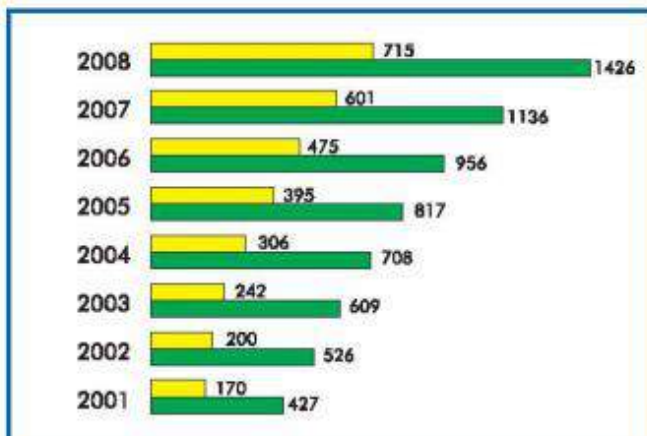
5. ĐÁNH GIÁ TRIỂN VỌNG KINH DOANH

NHU CẦU THỊ TRƯỜNG

Quy mô dân số năm 2008 đạt 86 triệu người với tỷ lệ tăng dân số khoảng 1,2%; thu nhập của người dân ngày càng được cải thiện, từ đó nhu cầu chăm sóc sức khỏe cũng ngày một nâng cao. Đây là những yếu tố thuận lợi tạo nhu cầu lớn cho các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp Dược nói riêng.

Ngành Dược là một trong những ngành có tốc độ phát triển cao, bình quân từ 18%-20%/năm. Năm 2008, tổng giá trị tiền thuốc sử dụng trên toàn thị trường Dược phẩm Việt Nam là 1.426 triệu USD, tăng 25,46% so với năm 2007. Tốc độ tăng trưởng tiền thuốc nhập khẩu trong năm 2008 tăng đến 33% trong khi tiền thuốc sản xuất trong nước chỉ tăng 19,11% so với năm 2007 do ảnh hưởng của tỷ giá ngoại tệ.

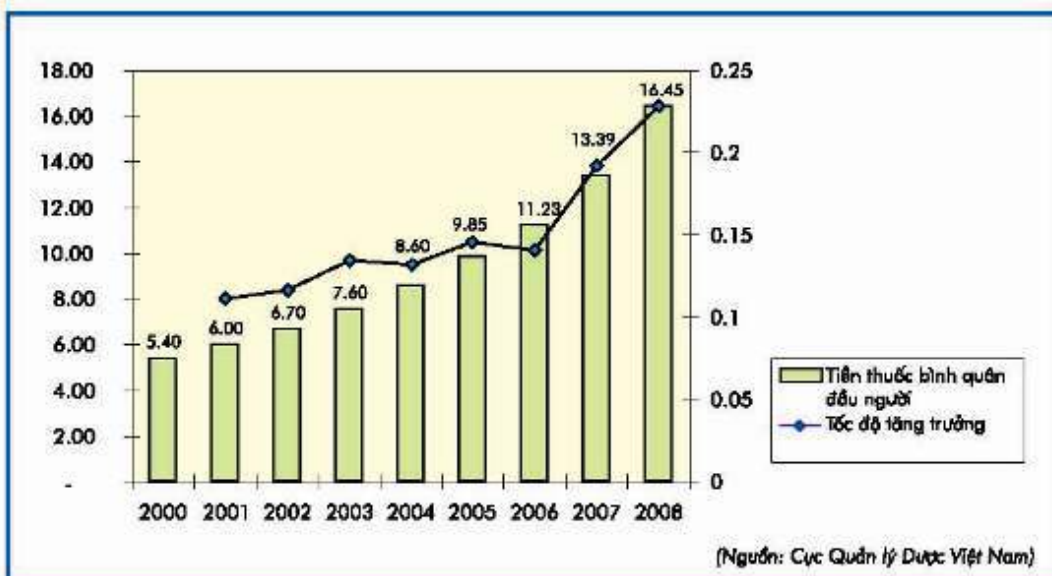
Tổng giá trị tiền thuốc sử dụng thuốc sản xuất trong nước trong giai đoạn 2001-2008 đã tăng gấp 04 lần nhưng cũng mới chỉ đáp ứng được 50% nhu cầu về sản phẩm trên thị trường dược phẩm Việt Nam. Do đó, tiềm năng mở rộng thị trường còn rất lớn.



● Tổng tiền thuốc sử dụng Thuốc sản xuất trong nước
■ Tổng tiền thuốc sử dụng trên thị trường Dược phẩm Việt Nam

(Nguồn: Cục Quản lý Dược Việt Nam)

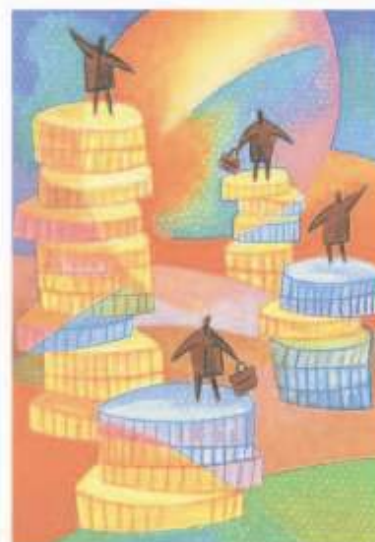
Tổng giá trị tiền thuốc sử dụng bình quân đầu người tăng cao trong các năm gần đây (15% - 22%). Theo số liệu của Cục quản lý Dược năm 2008, tiền thuốc bình quân mỗi người dân Việt Nam sử dụng là 16,45 USD. Song, mức chi tiêu này còn thấp so với mức 35 USD/người của Thái Lan và 32 USD/người của Indonesia.



TÌNH HÌNH GIÁ CẢ

Chỉ số giá tiêu dùng mặc dù liên tục giảm trong Quý 4/2008 và Quý 1/2009 nhưng vẫn đứng ở mức cao. Đặc biệt, những khó khăn trong năm 2008 sẽ làm hạn chế hoạt động mở rộng đầu tư của các doanh nghiệp dược trong năm 2009. Việc thực hiện lộ trình tăng giá đối với một số loại hàng hóa và nguyên vật liệu đầu vào có thể tạo sức ép tăng giá đối với một hàng dược phẩm, đặc biệt thuốc sản xuất trong nước phụ thuộc vào giá nguyên liệu nhập khẩu.

Ngành Dược là một ngành có tính đặc thù cao. Dược phẩm là sản phẩm thiết yếu của con người, đường Cầu về sản phẩm Dược kém cơ giãn so với mức giá. Tuy vậy, theo định hướng quản lý ngành Dược năm 2009, Cục quản lý Dược sẽ tiếp tục duy trì chỉ số giá nhóm hàng dược phẩm ở mức tăng thấp hơn so với tỷ lệ tăng chỉ số giá tiêu dùng.



TÌNH HÌNH CẠNH TRANH



Kể từ khi nước ta gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và đặc biệt từ năm 2009 trở đi, ngành Dược ngày càng có mức độ cạnh tranh gay gắt. Từ ngày 01/01/2009, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chi nhánh doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam sẽ được nhập khẩu trực tiếp nhưng không được tham gia phân phối trực tiếp dược phẩm tại Việt Nam. Các thuốc do doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chi nhánh doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam nhập khẩu trực tiếp sẽ được bán lại cho các doanh nghiệp trong nước có chức năng phân phối.

Các Công ty Dược Việt Nam hiện tại đang có lợi thế lớn về hệ thống phân phối sâu rộng trên khắp các tỉnh thành cả nước, am hiểu thị trường và khách hàng.

Song bên cạnh đó, tính đến thời điểm 31/12/2008, cả nước có 89 nhà máy đạt WHO GMP, trong đó: 67 nhà máy trong nước, 22 nhà máy có vốn đầu tư nước ngoài (05 nhà máy 100% vốn đầu tư nước ngoài và 07 nhà máy liên doanh). Các nhà máy có vốn đầu tư nước ngoài đã đầu tư 40/230 dây chuyền sản xuất thuốc với giá trị sản xuất chiếm 22% tổng giá trị sản xuất của các nhà máy dược phẩm trên cả nước.

Cũng tại thời điểm 31/12/2008, có 438 doanh nghiệp nước ngoài đã đăng ký hoạt động tại Việt Nam, tăng 68 doanh nghiệp so với năm 2007. Trong đó, Ấn Độ có 98 doanh nghiệp (chiếm 22,37%), Hàn Quốc có 45 doanh nghiệp (chiếm 10,27%), Trung Quốc có 41 doanh nghiệp (chiếm 9,36 %).

NHẬN ĐỊNH CHUNG

Từ các ghi nhận trên, có thể nói Ngành Dược là ngành có nhiều tiềm năng và rất hấp dẫn đối với các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Mặc dù sẽ gặp không ít khó khăn trong thời gian tới, tuy nhiên kết hợp với tiềm năng của thị trường dựa trên thị phần sẵn có, thương hiệu uy tín lâu năm, hệ thống phân phối sâu rộng, sản phẩm chất lượng cao, khả năng tự nghiên cứu phát triển sản phẩm, nguồn lực tài chính dồi dào và đặc biệt công suất nhà máy được nâng lên hơn gấp đôi vào năm 2011, DHG luôn ở tư thế sẵn sàng cùng Ngành Dược hội nhập.



QUẢN TRỊ RỦI RO

Các yếu tố rủi ro năm 2009

Tác động đến doanh nghiệp

Giải pháp quản trị rủi ro

Rủi ro kinh tế

Khủng hoảng tài chính thế giới còn diễn biến phức tạp, nhiều nước đã công bố tình trạng suy thoái kinh tế.

Năm 2009, kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam được dự báo là năm khó khăn hơn năm 2008 với nhiều diễn biến không lường.

Kết quả kinh doanh.

Mục tiêu – chiến lược trung và dài hạn.

Sự ổn định và phát triển bền vững.

Cấu trúc lại tổ chức.

Tăng cường đào tạo, huấn luyện đội ngũ nhân sự. Tranh thủ thu hút nhân tài.

Chuẩn bị các điều kiện cần thiết để khai thác nhà máy mới khi đi vào hoạt động năm 2011.

Khảo sát đánh giá lại thị trường, xây dựng cơ sở hạ tầng, đầu tư nền tảng vững chắc cho hệ thống phân phối.

Thực hiện chính sách tiết kiệm, cắt giảm và kiểm soát chặt chẽ chi phí.

Rủi ro luật pháp

Việt Nam đang trong giai đoạn hoàn thiện khung pháp lý, các thay đổi của luật và văn bản dưới luật có thể tạo ra rủi ro về luật pháp.

Ngoài ra, khi gia nhập WTO, đòi hỏi các doanh nghiệp ngành Dược phải hiểu biết sâu sắc về luật pháp và thông lệ quốc tế.

Nếu Công ty không nắm rõ luật pháp Việt Nam và luật pháp quốc tế sẽ dễ có nguy cơ bị kiện tụng, tranh chấp, bồi thường,... ảnh hưởng xấu đến uy tín, thương hiệu, kết quả kinh doanh của Công ty và thậm chí có thể dẫn đến phá sản.

Công ty đã thiết lập Tổ pháp chế nhằm đảm bảo các hoạt động kinh doanh của Công ty luôn tuân thủ đúng quy định của pháp luật.

Nghiên cứu luật pháp, thông lệ quốc tế để thực sự sẵn sàng cùng ngành Dược hội nhập.

Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu

Giá cả nguyên vật liệu gần đây biến động bất thường do chịu ảnh hưởng của biến động giá dầu, giá vàng, tỷ giá hối đoái, ...

Nguyên vật liệu chính sản xuất sản phẩm chiếm tỷ trọng cao trong giá thành sản phẩm (50%-60%).

Hơn 80% hóa dược và tá dược đầu vào là nhập khẩu.

Giá cả đầu ra của sản phẩm phải chịu sự quản lý rất chặt chẽ của Nhà nước.

Quyết định mua hàng và tồn kho.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

Cơ cấu sản phẩm sẽ thay đổi do lợi nhuận của từng sản phẩm thay đổi.

DHG thường ký hợp đồng mua nguyên liệu với các nhà cung ứng trong thời hạn một năm, do đó, nguồn nguyên liệu luôn có tính ổn định.

DHG có một bộ phận chức năng về cung ứng tiến hành dự báo biến động giá cả của nguyên vật liệu, từ đó chủ động nhập khẩu và tồn trữ nguyên vật liệu vào thời điểm thích hợp sao cho tối ưu nhất, hài hòa nhất giữa các yếu tố: giá cả nguyên vật liệu, tỷ giá, chi phí cơ hội, chi phí tồn trữ.

Là một doanh nghiệp sản xuất với quy mô lớn, DHG luôn là đối tác lớn của các nhà cung ứng nguyên vật liệu, vì vậy, khi có đợt tăng giá, thông thường các đối tác thông báo trước cho DHG từ 1 tuần đến 1 tháng.

Tuy nhiên, nếu tình trạng tăng giá nguyên vật liệu diễn ra trong thời gian dài, thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán ra sản phẩm cho tất cả các ngành hàng, khi đó, Công ty hy vọng có thể tăng giá bán ra, doanh thu tăng và triệt tiêu được ảnh hưởng của rủi ro tăng giá nguyên vật liệu đến lợi nhuận của Công ty.

Rủi ro biến động tỷ giá hối đoái

DHG thông thường nhập khẩu nguyên liệu bằng USD và EUR nhưng chủ yếu là USD (chiếm 95%).

Tỷ giá USD/VND biến động mạnh, bất thường và ngoại tệ khan hiếm trong thời gian qua.

Nhà nước đã giãn biên độ giao động tỷ giá từ +/- 0,5% đến nay là +/-5%.

Một số dự báo cho thấy, trong năm 2009, tỷ giá USD/VND tiếp tục có biến động mạnh trong phạm vi 17.500-18.600đ và có xu hướng tăng so với năm 2008.

Giá cả nguyên vật liệu, máy móc thiết bị nhập khẩu.

Cập nhật các báo cáo dự báo về tỷ giá.

Thường xuyên cập nhật thông tin về tỷ giá qua các Ngân hàng thương mại.

Các lô hàng nhập khẩu ngay khi có chứng từ sẽ chuyển đến Ngân hàng nhận ủy thác để đăng ký mua USD.

Chọn thời điểm thích hợp để nhập khẩu và tồn kho nguyên liệu.

Rủi ro phải thu khách hàng

Khoản phải thu khách hàng tính tại thời điểm ngày 31/12/2008 chiếm 27,67% tài sản ngắn hạn và chiếm 20,04% tổng tài sản của Công ty.

Rủi ro xảy ra khi khách hàng không có khả năng thanh toán.

Phát sinh chi phí cơ hội, chi phí thu nợ và quản lý nợ.

Gây thất thoát tài sản và giảm giá trị sổ sách của Công ty.

Do tính cạnh tranh, DHG không thể không cho khách hàng nợ. Vì thế, để tăng hiệu quả sử dụng vốn và hạn chế rủi ro thất thoát tài sản của Công ty, DHG sử dụng các giải pháp sau:

- * Quản trị khoản phải thu.
- * Lập dự phòng nợ quá hạn.
- * Kích thích khách hàng trả nợ ngay hoặc trước hạn thông qua chính sách chiết khấu tiền mặt, bán hàng giá ưu đãi khi thanh toán ngay,

Rủi ro về nhân sự quản lý cấp cao

Rủi ro xảy ra khi một hay nhiều nhân sự ở những vị trí quản lý cấp cao ra đi nhưng chưa có đủ nhân sự thay thế hoặc không có khả năng thu hút nhân sự mới.

Tính hoạt động liên tục và kết quả kinh doanh của Công ty.

"Lấy trách nhiệm, hợp tác, đãi ngộ làm phương châm hành động" là giá trị cốt lõi thứ 3 của DHG.

Tạo môi trường làm việc thoải mái, năng động, sáng tạo.

Thực hiện chính sách Lương 4D : đúng người – đúng việc – đúng tay nghề – đúng thu nhập.

Thực hiện phân quyền và chế độ trách nhiệm.

Đào tạo và phát triển nguồn lực kế thừa.

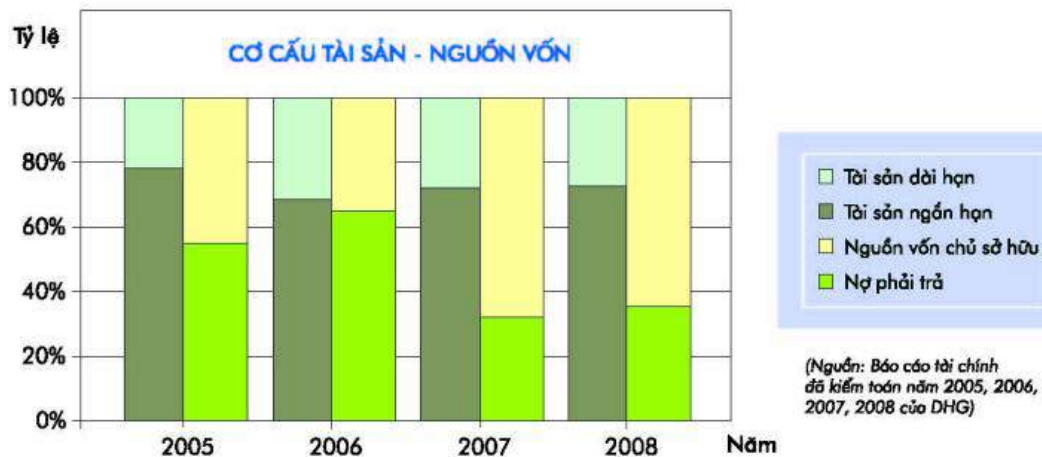
BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

CƠ CẤU TÀI SẢN, NGUỒN VỐN

Cơ cấu tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản của DHG chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng ổn định trong các năm trở lại đây (bình quân trên 70%) mặc dù bắt đầu từ cuối năm 2006, DHG đầu tư nhiều cho tài sản dài hạn với tổng trị giá trên 300 tỷ đồng như:

- Xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP WHO;
- Mua khu đất liền kề nhà máy hiện tại sử dụng cho mục đích xây dựng nhà máy mới (Hội đồng quản trị đã quyết định dời vị trí);
- Thuê đất xây dựng kho tại khu Công nghiệp Tân Tạo;
- Mua đất, mua nhà, xây dựng nhà cho các địa điểm kinh doanh doanh thuộc hệ thống phân phối;
- Đầu tư tài chính dài hạn vào các Công ty Dược, Công ty con, Công ty Bao bì Vĩnh Tường, Công ty Tảo Vĩnh Hảo;
- Mua sắm máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và gần đây nhất là thuê đất tại Khu Công nghiệp Trà Nóc II để xây dựng nhà máy mới trong năm 2009.



Nguyên nhân tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong Tổng tài sản chủ yếu do sự gia tăng mạnh của 03 khoản mục: Tiền và các khoản tương đương tiền, Các khoản phải thu ngắn hạn, Hàng tồn kho.

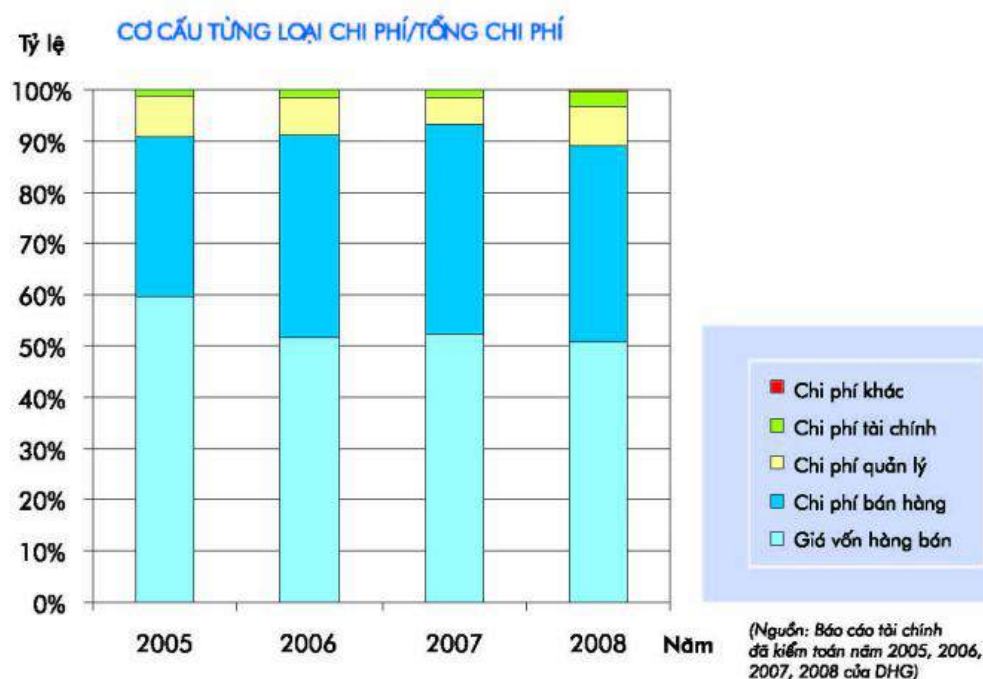
Tiền và các khoản tương đương tiền tăng gần 5 lần, từ 35 tỷ đồng tại thời điểm 31/12/2005 lên 212 tỷ đồng tại thời điểm 31/12/2008 do DHG thu 399 tỷ đồng tiền phát hành vào tháng 07/2007, sau khi thanh toán các khoản vay ngắn hạn, phần còn lại DHG dự trữ để sử dụng cho mục đích đầu tư năm 2008. Tại thời điểm 31/12/2008, tốc độ tăng của khoản mục này là 57% so với năm 2007 do tình hình kinh tế có nhiều chuyển biến, DHG tạm ngưng đầu tư một số dự án, mặt khác do năm 2008, DHG thực hiện tốt hơn việc thu hồi nợ khách hàng so với năm 2007.

Các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng bình quân 39% Tài sản ngắn hạn và 29% Tổng tài sản. Khoản mục này tăng cao qua 03 năm 2005 – 2006 – 2007 với tỷ lệ tương ứng 79% - 120% - 54% do các khoản phải thu khách hàng tăng cao hơn tốc độ tăng doanh thu thuần. Tuy nhiên, các khoản phải thu ngắn hạn tại thời điểm 31/12/2008 giảm 1% so với năm 2007 mặc dù doanh thu thuần năm 2008 tăng 17% so với năm 2007. Đây là một dấu hiệu tốt, thể hiện sự quản trị sát sao hơn của Công ty.

Khoản mục hàng tồn kho cũng tăng cao qua các năm từ 121 tỷ đồng tại 31/12/2005 lên 308 tỷ đồng tại 31/12/2008 với tỷ lệ tăng tương ứng 25%-7%-90%-34%, tỷ lệ tăng đột biến nhất vào 31/12/2007 với mức tăng 90% so với cùng kỳ năm 2006. Hàng tồn kho gồm có tồn kho nguyên liệu, thành phẩm, hàng hóa, công cụ dụng cụ, sản phẩm dở dang và hàng mua đang đi trên đường với tỷ trọng bình quân chiếm 40% Tài sản ngắn hạn và 29% Tổng tài sản. Tuy nhiên, mức tăng chủ yếu của các năm vừa qua là tồn kho nguyên liệu và tồn kho thành phẩm.

Cơ cấu nguồn vốn có xu hướng giảm mạnh nợ phải trả từ 64,70% tại thời điểm 31/12/2006 còn 35,37% tại 31/12/2008 do DHG cấu trúc lại nguồn vốn thông qua đợt phát hành 02 triệu cổ phiếu mang lại thặng dư 379 tỷ đồng. Cấu trúc vốn với tỷ lệ vốn chủ sở hữu chiếm trên 60% trong 02 năm qua cho thấy cứ 01 đồng nợ được đảm bảo thanh toán bằng gần 02 đồng vốn chủ sở hữu. Tỷ lệ này rất an toàn, tránh được rủi ro tín dụng và nhược điểm của đòn bẩy tài chính trong giai đoạn kinh tế vừa qua.

CẤU TRÚC CHI PHÍ



Giá vốn hàng bán

Chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng chi phí và tỷ lệ trên doanh thu giảm dần từ 54% năm 2005 còn 46% năm 2008. Cấu trúc Giá vốn hàng bán/Tổng Doanh thu của DHG thấp nhất so với các doanh nghiệp niêm yết Ngành Dược, do DHG có lợi thế quy mô, năng suất sản phẩm cao, mua và tồn trữ nguyên liệu ở thời điểm thích hợp. Đặc biệt, năm 2008, giá nguyên vật liệu tăng đột biến và khan hiếm gây khó khăn lớn cho các nhà máy sản xuất dược phẩm nhưng vẫn không tác động nhiều đến Giá vốn hàng bán của DHG vì DHG có dự trữ một lượng lớn hàng tồn kho và nguyên liệu vào cuối năm 2007; đây chính là điểm thuận lợi nhất của DHG so với các doanh nghiệp sản xuất Dược trong năm 2008.

Chi phí bán hàng

Chiếm tỷ lệ bình quân trên 30% Tổng Doanh thu. Khoản chi phí này tương đối cao so với các doanh nghiệp niêm yết cùng ngành do DHG đầu tư mạnh cho hệ thống phân phối với lực lượng bán hàng gần 800 người, 49 điểm phân phối trong đó trên 1/2 đơn vị đã được đầu tư mua đất, mua nhà, xây nhà. Bên cạnh đó, DHG đầu tư cho marketing, nhân hàng thông qua tổ chức các sự kiện, quảng bá và thực hiện các công cụ truyền thông hiệu quả. Những chi phí này hứa hẹn sẽ mang lại doanh số cao cho DHG trong tương lai và là sự chuẩn bị tốt cho tiến trình hội nhập kinh tế toàn cầu. Tỷ lệ Chi phí bán hàng/Tổng Doanh thu năm 2008 giảm so với năm 2007, tuy nhiên, số tuyệt đối tăng 52 tỷ đồng chủ yếu do chi phí cho nhân viên bán hàng tăng 89% (50 tỷ đồng). Chi phí cho nhân viên bán hàng năm 2008 tăng cao, một mặt do tăng theo tỷ lệ tăng doanh thu và do DHG tăng tiền thưởng theo doanh số để kích thích bán hàng, mặt khác do Công ty bổ sung thêm 158 người cho lực lượng bán hàng, vì vậy chi phí cho các phần lương cứng, tiền thưởng theo lương 4D tăng thêm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Biến động tăng giảm qua các năm. Tỷ lệ Chi phí quản lý doanh nghiệp/Tổng Doanh thu năm 2005–2006–2007 lần lượt giảm từ 7,16%–6,42%–4,69%, đến năm 2008 tăng đột biến lên 6,89% với tốc độ tăng số tuyệt đối 73% so với năm 2007. Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 tăng cao hơn 56% so với tốc độ tăng trưởng doanh thu năm 2008 do Chi phí nhân viên khối quản lý tăng 1,5 lần (tăng lương thường cho nhân viên khối quản lý, một số chi phí tiền thưởng cho khối sản xuất và khối bán hàng năm 2008 hạch toán vào chi phí quản lý), đồng thời, do DHG trích lập 18,7 tỷ đồng dự phòng nợ phải thu khó đòi và 15 tỷ đồng trợ cấp mất việc làm (mức trích 0,5 tháng lương cơ bản cho những người lao động có mặt tại thời điểm 31/12/2008 tính theo thâm niên làm việc tại Công ty).

Chi phí tài chính

Có tỷ lệ trên Tổng Doanh thu tăng dần qua các năm 1,02% - 1,29% - 1,35% - 2,55%. Từ năm 2005 đến năm 2007, chi phí tài chính tăng do sự gia tăng của chi phí lãi vay (chi phí lãi vay chiếm trên 90% trong chi phí tài chính). Năm 2008, số tuyệt đối chi phí tài chính tăng đến 122% so với năm 2007 mặc dù chi phí lãi vay ngân hàng giảm đến 66%; nguyên nhân do chênh lệch tỷ giá ngoại tệ nhập khẩu nguyên vật liệu tăng 07 tỷ đồng, trích lập dự phòng đầu tư tài chính dài hạn 8,4 tỷ đồng. Riêng phần chiết khấu thanh toán tiền mặt trước đây được hạch toán vào chi phí bán hàng chưa đúng quy định, năm 2008 hạch toán vào Chi phí tài chính làm tăng 15 tỷ đồng.

Chi phí khác

Chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu chi phí, tuy nhiên khoản chi phí này tăng đột biến trong năm 2008 do DHG nộp bổ sung 5,7 tỷ đồng tiền thuế giá trị gia tăng kê khai thiếu từ năm 2004 đến năm 2008 theo Biên bản quyết toán thuế năm 2008.

THỜI GIAN TỐN KHO, KỲ THU TIỀN, KỲ TRẢ TIỀN

Thời gian tồn kho của DHG tăng cao qua các năm chủ yếu do tồn kho nguyên liệu và tồn kho thành phẩm. Tại thời điểm 31/12/2008, thời gian tồn kho lên đến 162 ngày.

<p>Tồn kho nguyên liệu cao do chịu sự tác động của các yếu tố</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 Biến động giá cả một số nguyên vật liệu (đặc biệt là nhóm kháng sinh) lên xuống bất thường, biên độ dao động cao (01-03 lần/năm). Đa số giá bình quân của các nguyên vật liệu sản xuất kinh doanh dược phẩm đều có xu hướng tăng qua các năm. 2 Tỷ giá ngoại tệ: Giá cả nguyên vật liệu một phần chịu sự tác động của tỷ giá ngoại tệ. DHG Pharma nhập khẩu trên 80% hóa dược và tá dược sản xuất thành phẩm, ngoại tệ chủ yếu sử dụng để thanh toán là USD. Tỷ giá USD/VND trong thời gian gần đây khan hiếm và có nhiều diễn biến phức tạp, biến động cao. 3 Mua hàng khối lượng lớn sẽ có mức giá tốt hơn. 4 Chi phí tồn kho: bao gồm chi phí mua hàng, chi phí lưu kho, chi phí cơ hội,...
<p>Tồn kho thành phẩm cao do</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 Hệ thống phân phối của DHG trải rộng, 49 kho tại các địa điểm phân phối, 44 quầy thuốc bán lẻ. 2 Đáp ứng nhu cầu hàng hóa trên cả nước, hàng hóa thiếu sẽ dễ mất thị phần. 3 Thực hiện sản xuất lô lớn để giảm giá thành, tiết kiệm chi phí. 4 Cơ cấu sản lượng sản xuất chưa phù hợp với cơ cấu sản lượng bán ra do thị trường biến động liên tục.

Từ các yếu tố trên ta có thể khẳng định, thời gian tồn kho cao không hẳn ở thời điểm nào cũng thể hiện việc kinh doanh và sử dụng vốn không hiệu quả, đặc biệt với tình hình kinh tế như năm 2008 vừa qua và xu thế giá thuốc trong tương lai.

Kỳ thu tiền qua các năm của DHG tương đối cao, tương ứng 43 – 65 – 68 – 53 ngày

Khi theo đuổi mục tiêu chiếm lĩnh khoảng 15% thị phần trong nước, DHG buộc phải hy sinh một số yếu tố, trong đó có việc ưu đãi chính sách thanh toán cho khách hàng. Tuy nhiên, hiện tại, thị phần của DHG đã ổn định, hơn nữa, trước tình hình kinh tế khó khăn, đòi hỏi dòng tiền lưu chuyển tốt hơn thì việc quản trị chặt chẽ khoản phải thu là điều cần thiết. Điều này đã được DHG thực hiện rất tốt trong năm 2008 với kỳ thu tiền giảm từ 68 ngày tại 31/12/2007 còn 53 ngày tại 31/12/2008.

<p>Khoản phải thu cao do</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Kỳ hạn thanh toán của khách hàng được áp dụng trong vòng 30 ngày đối với Hệ thương mại và 90 ngày đối với Hệ điều trị. Chính sách thanh toán trên tương ứng với các đối thủ cạnh tranh trong cùng ngành. → Công ty cho khách hàng Hệ điều trị kỳ hạn thanh toán trong vòng 90 ngày nhằm phù hợp với kỳ hạn thanh toán bảo hiểm của Bệnh viện. Khoản nợ này có kỳ hạn dài, tuy vậy, mức rủi ro không cao vì đa số là nợ của các Bệnh viện Nhà nước. → Công ty có trên 20.000 khách hàng nên mặc dù mỗi khách nợ một khoản nhỏ nhưng tổng cộng lại sẽ cao. Tuy nhiên, các khoản nợ đã được phân tán rủi ro, Công ty sẽ ít có nguy cơ thất thoát số tiền lớn.
-------------------------------------	--

Các chính sách quản trị khoản phải thu DHG đã thực hiện:

- Quản trị theo tuổi nợ: mỗi kỳ hạn nợ được xác định là một tuổi, thông thường khách hàng có tuổi trên 03 tuổi sẽ không tiếp tục xuất hàng.
- Quản trị theo năm nợ: để trích lập dự phòng rủi ro nợ phải thu khó đòi.

Theo thông tư số 13/2006/TT-BTC ngày 27/02/2006 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc trích lập và sử dụng các khoản dự phòng: Công ty phải dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra hoặc tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ và tiến hành lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi.

Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán, mức trích lập dự phòng như sau:

- 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn dưới 01 năm
- 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 01 năm đến dưới 02 năm
- 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 02 năm đến dưới 03 năm
- 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn trên 03 năm

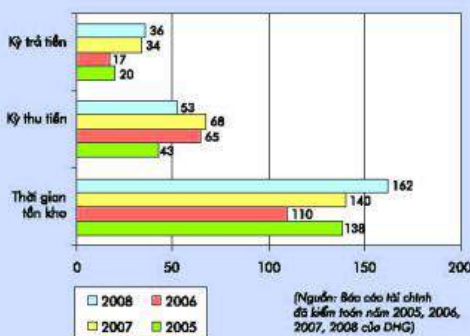
DHG đã trích lập dự phòng phải thu khó đòi 18,7 tỷ đồng trong năm 2008 theo mức trích lập như trên đối với các khoản nợ quá hạn. Tuy vậy, đây không phải là các khoản nợ không có khả năng thu hồi.

- Quản trị theo hệ thương mại và hệ điều trị: để nắm rõ cơ cấu nợ, nhằm ban hành chính sách thanh toán, thu nợ và quản lý nợ phù hợp với đặc điểm của từng hệ. Hiện tại, doanh thu từ hệ điều trị chiếm khoảng gần 30% doanh thu sản xuất tiêu thụ tại thị trường nội địa của DHG nhưng tổng nợ từ hệ này chiếm đến 50% tổng nợ phải thu của khách hàng trong nước.
- Ngoài ra, Công ty có các chính sách khuyến khích khách hàng trả nợ trước hạn như: chiết khấu tiền mặt, mua hàng với giá ưu đãi.

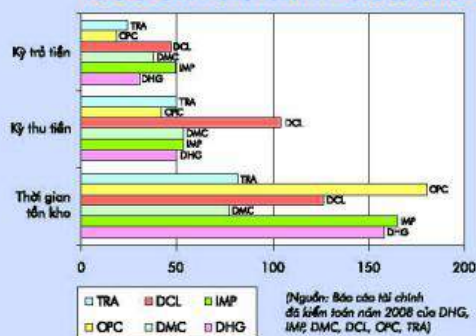
Kỳ trả tiền của DHG đối với các nhà cung ứng bình quân khoảng 30 ngày, chủ yếu là các khoản thanh toán mua nguyên vật liệu, mua hàng hóa và chi phí xây dựng.

- Sở dĩ kỳ trả tiền khách hàng của DHG ngắn do Công ty thường nhập khẩu nguyên liệu theo phương thức thanh toán ngay hoặc trong vòng 07 ngày để được hưởng chính sách ưu đãi về giá, đồng thời, chủ động được nguồn ngoại tệ thanh toán với tỷ giá tốt nhất theo dự báo. Bên cạnh đó, việc thực hiện tốt chính sách thanh toán giúp Công ty tạo được uy tín lớn với các đối tác.
- Mặc dù vậy, kỳ trả tiền thấp hơn khoảng 02 lần so với kỳ thu tiền, đồng thời, thời gian tồn kho cao một phần đã làm cho dòng tiền lưu chuyển chưa tốt trong các năm gần đây.

NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG CỦA DHG

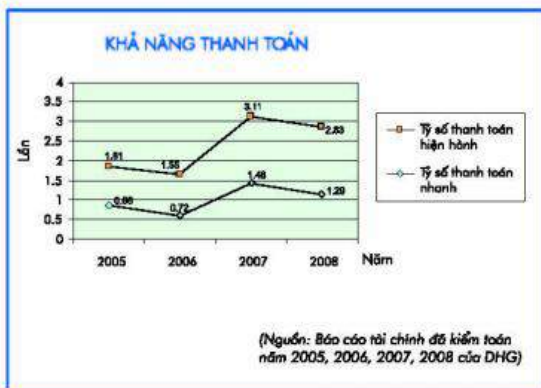


SƠ SÁNH NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG CỦA DHG VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT TRONG CÙNG NGÀNH



Theo số liệu tại thời điểm 31/12/2008 kỳ thu tiền và thời gian tồn kho của DHG tương đương với các doanh nghiệp niêm yết trong cùng ngành. Điều này thể hiện yếu tố cạnh tranh và đặc thù của ngành Dược. Riêng kỳ trả tiền của DHG tương đối ngắn hơn so với các Doanh nghiệp Dược niêm yết.

KHẢ NĂNG THANH TOÁN



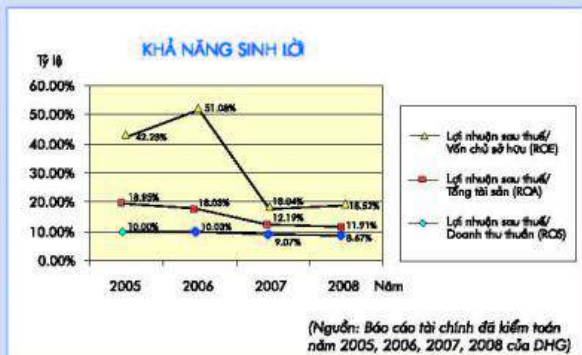
Khả năng thanh toán hiện hành của DHG đạt bình quân khoảng 03 lần và khả năng thanh toán nhanh đạt trên 01 lần trong năm 2007 – 2008 cho thấy các tỷ số này của Công ty cao và thể hiện sự an toàn, đặc biệt phù hợp với chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ trong năm 2008 vừa qua với mức lãi suất cho vay có lúc lên đến trên 20% nhưng vẫn rất khó tìm Ngân hàng giải ngân.

Từ năm 2009 trở đi, các chỉ số khả năng thanh toán sẽ được điều chỉnh giảm dần đến một mức hợp lý do DHG sẽ đầu tư cho các dự án xây dựng cơ bản, đồng thời, tận dụng nguồn vốn vay với lãi suất tài trợ của Nhà nước cho các dự án đầu tư dài hạn đến năm 2011. Điều này giúp Công ty nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thông qua việc giải ngân hết đòn bẩy tài chính.

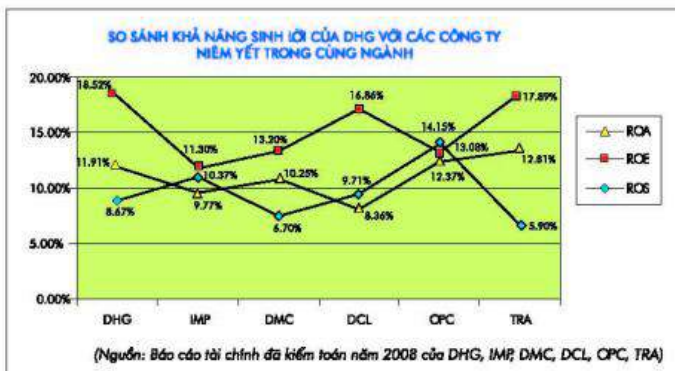
KHẢ NĂNG SINH LỜI

Các chỉ số ROS và ROA của DHG giảm nhẹ từ năm 2007, nguyên nhân do DHG bắt đầu nộp 50% thuế TNDN với thuế suất ưu đãi 20%/năm từ năm 2007.

Riêng chỉ số ROE năm 2005 và 2006 rất cao (trên 50%), tuy nhiên giảm mạnh từ năm 2007, một mặt do vốn chủ sở hữu tăng đột biến từ 02 đợt phát hành cổ phiếu huy động vốn và cổ phiếu thưởng tăng vốn điều lệ từ 80 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng, thặng dư 379 tỷ đồng; mặt khác do lợi nhuận sau thuế tăng chậm lại vì DHG bắt đầu nộp thuế TNDN năm 2007. ROE năm 2008 tăng so với năm 2007 do tốc độ tăng trưởng lợi nhuận của năm sau cao hơn năm trước.



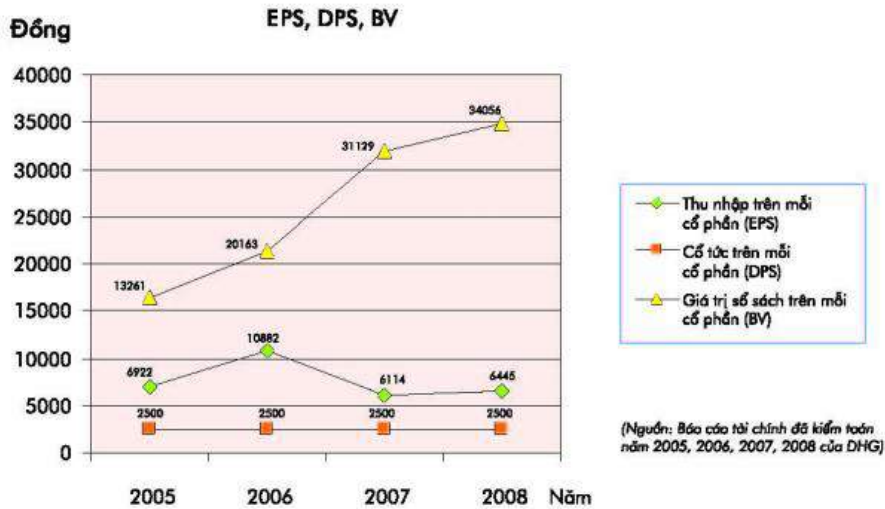
Tuy vậy, do tạm ngưng đầu tư xây dựng nhà máy mới trong năm 2008, một phần khoản tiền thu được từ đợt phát hành chưa phát huy và chậm mang lại giá trị cho Công ty như kỳ vọng của cổ đông và các nhà đầu tư.



Các chỉ số khả năng sinh lời của DHG nhìn chung có sự chuyển biến từ năm 2007 do tác động của một số yếu tố, tuy nhiên vẫn cao hơn so với các doanh nghiệp niêm yết trong cùng ngành.

GIÁ TRỊ/ CỔ PHIẾU

Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) của DHG cao hơn so với các doanh nghiệp niêm yết trong cùng ngành và các doanh nghiệp niêm yết khác tại sàn HOSE. Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần tăng dần qua 4 năm từ 13.261 đồng/cổ phiếu lên 34.056 đồng/cổ phiếu, đồng thời, cổ tức được chia ổn định liên tục ở mức 25% mệnh giá (2.500 đồng/cổ phiếu).



Trong suốt năm 2008, VN Index đã giảm gần 70%, trong khi giá cổ phiếu của DHG chỉ giảm 46%. Điều này thể hiện rõ bản chất của một cổ phiếu phòng vệ, một khác thể hiện sự quan tâm, ưu ái và kỳ vọng cao của cổ đông và các nhà đầu tư vào cổ phiếu DHG.

Giá cổ phiếu tại thời điểm 17/4/2009: 112.000 đồng/cổ phiếu
 Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 19.993.500 cổ phiếu
 Giá cao nhất 52 tuần: 179.100 đồng/cổ phiếu
 Giá thấp nhất 52 tuần: 92.480 đồng/cổ phiếu
 P/B (bình quân ngành 1,72 lần): 3,29 lần
 P/E (bình quân ngành 10,82 lần): 17,38 lần
 Giá trị vốn hóa thị trường: 2.239 tỷ đồng



(Nguồn: VN Direct)



Kế hoạch/ Dự kiến năm 2008	Khó khăn/ Nguyên nhân thay đổi	Thay đổi kế hoạch cho phù hợp thực tế	Kết quả
<p>Các dự án đầu tư phát triển</p> <p>Xây dựng mới nhà máy Beta-Lactam và Non Beta-Lactam tại khu đất gần kề Nhà máy hiện tại. Khởi công xây dựng tháng 08/2008, hoàn thành tháng 10/2009. Tổng kinh phí ước tính: 147 tỷ đồng Trong đó: Nhà xưởng: 123 tỷ đồng Máy móc: 24 tỷ đồng</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tình hình kinh tế năm 2008 biến động mạnh, giá cả vật liệu xây dựng tăng nóng trong Quý 2, Quý 3 ảnh hưởng đến tính khả thi của dự án về sản lượng, doanh thu, lợi nhuận và thời gian hoàn vốn. - Xây dựng nhà máy nằm trong khu dân cư xét về lâu dài là không an toàn và không đảm bảo yếu tố môi trường. - Sự kiện Nhà máy Vedan gây ô nhiễm trong khu vực dân cư là vấn đề đáng quan tâm. - Khi xây dựng nhà máy tại Khu Công nghiệp Trà Nóc II, Công ty sẽ được hưởng chính sách ưu đãi chung của Khu Công nghiệp, đồng thời tránh được tình hình cúp điện trong khu dân cư như năm 2008 vừa qua. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tháng 7/2008, Hội đồng quản trị quyết định tạm ngưng xây dựng, chờ tình hình kinh tế ổn định trở lại. - Tháng 10/2008, Hội đồng quản trị quyết định dời địa điểm xây dựng nhà máy mới sang Khu Công nghiệp Trà Nóc II – Tp. Cần Thơ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Giá vật liệu xây dựng đã giảm sâu vào Quý 4. Đầu năm 2009 ổn định trở lại. - Nhà máy mới được thiết kế lại phù hợp với diện tích đất tại khu đất mới, yêu cầu về công suất và các tiêu chuẩn quốc tế GMP WHO, GMPEU

<p>Đầu tư xây dựng Khu khám kỹ thuật cao tại Bệnh viện Đa khoa Châu Thành tỉnh Hậu Giang với tỷ lệ góp vốn 51%.</p>	<p>- Tình hình kinh tế khó khăn, để chủ động trong kinh doanh, cần tập trung vốn cho hoạt động kinh doanh hiện tại. - Lãi suất tiền gửi cao (18%/năm) phát sinh chi phí cơ hội khi đầu tư vào dự án.</p>	<p>Hội đồng quản trị quyết định hủy dự án.</p>	
<p>Xây dựng kho tại khu Công nghiệp Tân Tạo, dự kiến khởi công tháng 05/2008, hoàn thành 01/2009. Tổng kinh phí ước tính: 25 tỷ đồng.</p>	<p>- Điều chỉnh thiết kế để phù hợp theo yêu cầu sử dụng của DHG - Giá vật liệu xây dựng tăng cao, nhà thầu gặp khó khăn và chưa tập trung thực hiện đúng tiến độ đã ký hợp đồng.</p>	<p>Điều chỉnh thiết kế dự án theo tiêu chí tiết kiệm.</p>	<p>- Dự kiến hoàn thành ngày 05/5/2009. - Trễ tiến độ hoàn thành hơn 3 tháng. Tuy nhiên không ảnh hưởng nhiều đến quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty</p>
<p>Thành lập Công ty DHG FSB kinh doanh thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm</p>	<p>- Tình hình kinh tế biến động theo hướng sức mua giảm vào Quý 4/2008 và đầu Quý 1/2009. - Nhu cầu và ý thức sử dụng các dạng thực phẩm bổ sung và Dược mỹ phẩm của người dân Việt Nam chưa cao. Do đó, Công ty cần thêm thời gian để giáo dục thị trường.</p>	<p>Ngày 24/02/2009, Hội đồng quản trị Quyết định giải thể Công ty DHG FSB.</p>	<p>- Dự kiến hoàn thành thủ tục giải thể vào tháng 05/2009. - Sau khi hoàn tất thủ tục giải thể, DHG sẽ CBTT trên các phương tiện thông tin đại chúng.</p>
<p>Dự kiến tháng 6/2008 sẽ hoàn thành thủ tục thành lập Công ty DHG Nature (kinh doanh và chế biến các sản phẩm dược liệu).</p>	<p>Chưa chuẩn bị đầy đủ nhân sự.</p>	<p>Trễ tiến độ thành lập 02 tháng.</p>	<p>Ngày 25/8/2008, DHG Nature được thành lập và chính thức hoạt động ngày 01/02/2009.</p>
<p>Thành lập Công ty ST Pharma phân phối dược phẩm tại thị trường Sóc Trăng. Dự kiến Quý 3/2008 bắt đầu hoạt động.</p>	<p>Tiến độ đăng ký kho thành phẩm đạt GDP bị trễ do thay đổi địa điểm và do tiến độ xây dựng địa điểm mới chậm.</p>	<p>Trễ tiến độ hoạt động 02 tháng.</p>	<p>ST Pharma chính thức hoạt động ngày 18/02/2009.</p>

Hoạt động kinh doanh

Chính sách bán hàng

8 tháng đầu năm:

- Nguyên liệu, nhiên liệu tăng giá, làm giảm tỷ lệ lãi gộp của một số sản phẩm.
- Chính phủ không cho phép tăng giá thuốc trong thời gian dài. Sau đó chỉ được tăng giá một số sản phẩm từ 5-7%, mức tăng không đủ bù đắp phần chi phí tăng thêm.
- Gánh nặng giải quyết công ăn việc làm cho người lao động.

4 tháng cuối năm:

Giá nguyên vật liệu sản xuất dược phẩm giảm và ổn định trở lại.

8 tháng đầu năm:

- Cơ cấu lợi danh mục sản phẩm. Tập trung kinh doanh phát triển mạnh những sản phẩm có giá trị và lợi nhuận cao.
- Thay đổi linh hoạt tỷ lệ chiết khấu bán đúng giá.

4 tháng cuối năm:

Công ty đẩy mạnh chính sách bán ra: ưu đãi tỷ lệ chiết khấu bán đúng giá một số sản phẩm, thực hiện một số chính sách bán hàng theo hướng tăng quyền lợi cho khách hàng và

- Hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận.
- Khách hàng chia sẻ những khó khăn chung của ngành Dược và riêng DHG.

Cơ cấu sản xuất	Sản lượng bán ra thay đổi theo chính sách bán hàng.	Thay đổi cho phù hợp với cơ cấu sản lượng bán ra.	Hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch. Khai thác tối ưu công suất máy móc thiết bị. Cơ cấu sản xuất phù hợp và tồn kho tương đối hợp lý.
<p>Công ty thực hiện quyết định tài chính:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vay ngắn hạn 5.698.261 USD để nhập khẩu nguyên liệu với lãi suất bình quân 6,5%/năm; - Gửi 115,5 tỷ VND (dự kiến đầu tư xây dựng nhà máy mới nhưng chưa giải ngân) với lãi suất bình quân 12%/năm; <p>để hưởng chênh lệch lãi tiền gửi và lãi tiền vay.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Lãi suất tiền gửi VND tăng cao trong Quý 2, Quý 3 lên đến 18%/năm, thuận lợi cho khoản tiền gửi của DHG. - Tỷ giá USD/VND biến động mạnh, khan hiếm gây nhiều khó khăn cho Công ty. <p>Quý 1: 15.970-15.930-15.960 Quý 2: 15.967-16.247-16.844 Quý 3: 16.790-19.200-16.620 Quý 4: Ổn định ở mức 16.830 - 17.486</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Công ty trả nợ đến hạn và o tháng 5/2008 2,55 triệu USD với giá bình quân 16.247 đồng. - Trả nợ 3,8 triệu USD với giá 18.400 đồng vào tháng 6/2008 và giá 16.847 đồng vào tháng 7/2008. 	<ul style="list-style-type: none"> - Lãi tiền vay: 2.539.530.337 đồng - Lãi tiền gửi: 4.975.559.816 đồng - Chênh lệch tỷ giá 2.240.108.968 đồng <p>Như vậy, mặc dù gặp nhiều khó khăn ngoài dự kiến, quyết định tài chính này vẫn mang lại thặng dư 195.920.511 đồng.</p>

2. NHỮNG THAY ĐỔI VỀ VỐN CỔ ĐÔNG

Vốn điều lệ trong năm 2008 không có sự thay đổi.

Theo danh sách cổ đông ngày 29/02/2008: DHG Pharma có 19.997.720 cổ phiếu đang lưu hành và 2.280 cổ phiếu quỹ.

Theo danh sách cổ đông ngày 24/3/2009: DHG Pharma có 19.993.500 cổ phiếu đang lưu hành và 6.500 cổ phiếu quỹ.

3. CHÍNH SÁCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN

Trong các năm sau cổ phần hóa, đặc biệt vào thời điểm Việt Nam gia nhập WTO, DHG Pharma cần nhiều vốn để đầu tư phát triển nhằm tăng quy mô, nâng cao doanh số, thị phần, chuẩn bị các điều kiện cần và đủ để đón đầu xu thế hội nhập kinh tế toàn cầu. Theo đó, tùy theo kết quả hoạt động kinh doanh mỗi năm, Công ty có chiến lược phân phối lợi nhuận theo hướng giữ lại khoảng 40% lợi nhuận cho Quỹ đầu tư phát triển. Đồng thời, để tạo động lực và chia sẻ những giá trị do người lao động tạo ra, Công ty trích khoảng 15%-20% lợi nhuận sau thuế hàng năm cho Quỹ khen thưởng phúc lợi. Công ty cũng trích từ 5% -10% lợi nhuận sau thuế hàng năm cho Quỹ dự phòng tài chính nhằm hạn chế những rủi ro có thể xảy ra. Ngoài ra, Công ty trích từ 1,5% -2% lợi nhuận sau thuế để chi trả thù lao cho Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát.

DHG Pharma xác định Công ty đang ở giai đoạn phát triển, do vậy chính sách cổ tức được áp dụng là ổn định qua các năm và hấp dẫn hơn lãi suất tiền gửi Ngân hàng. Thực tế, Công ty đã chia cổ tức ổn định ở mức 25% mệnh giá (tương đương 2.500 đồng/cổ phiếu) liên tục trong 4 năm qua, từ năm 2005 đến năm 2008.

Trong năm 2008, xét thấy kết quả kinh doanh đảm bảo kế hoạch chia cổ tức và trích lập các quỹ, đồng thời, nhằm bảo vệ quyền lợi của cổ đông về việc nộp thuế Thu nhập cá nhân từ cổ tức kể từ ngày 01/01/2009, Hội đồng quản trị DHG Pharma đã quyết định tạm ứng 25% cổ tức qua 02 đợt:

- + Đợt 1: tạm ứng cổ tức 10% ngày 28/11/2008 theo danh sách cổ đông ngày 07/11/2008.
- + Đợt 2: tạm ứng cổ tức 15% ngày 26/12/2008 theo danh sách cổ đông ngày 11/12/2008.

CÔNG TY DỰ KIẾN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2008 VÀ NĂM 2009 NHƯ SAU:

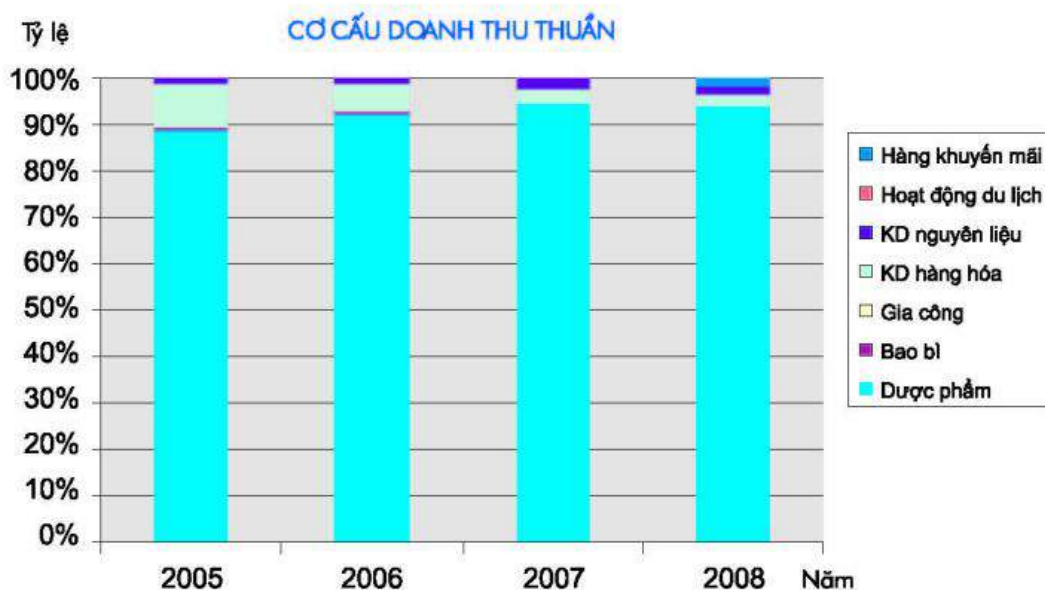
Phân phối lợi nhuận DHG Pharma	Kế hoạch năm 2008	Thực hiện năm 2008	Kế hoạch năm 2009
Trích lập Quỹ Khoa học & Công nghệ	-	-	10% lợi nhuận trước thuế
Thuế TNDN được miễn giảm bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển	10% thu nhập chịu thuế	17.821.409.479	10% thu nhập chịu thuế
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	100%	107.955.291.841	100%
Cổ tức (chia bằng tiền mặt)	25% mệnh giá	49.983.750.000	25% mệnh giá
Quỹ đầu tư phát triển	30%	32.386.587.552	30%
Quỹ dự phòng tài chính	0%	(7%) 7.700.000.000	10%
Quỹ khen thưởng phúc lợi	15%	16.193.293.776	15%
Thù lao, tiền thưởng của Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát			
- Thù lao	1,5% lợi nhuận kế hoạch (sau thuế)	1.619.329.378	1,5% lợi nhuận kế hoạch (sau thuế)
- Tiền thưởng	5% lợi nhuận vượt kế hoạch (sau thuế)	0	5% lợi nhuận vượt kế hoạch (sau thuế)
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	Phần còn lại	72.331.135	Phần còn lại

Kế hoạch phân phối lợi nhuận Công ty con năm 2009	SH Pharma	CM Pharma	DT Pharma	HT Pharma	ST Pharma	DHG Travel	DHG PP	DHG Nature
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cổ tức/Chia lãi cho Công ty mẹ	18% mệnh giá	50%	60%	60%	65%	50%	60%	35%
Quỹ Đầu tư phát triển	25%	25%	15%	15%	10%	25%	15%	40%
Quỹ dự phòng tài chính	5%	7%	5%	5%	7%	7%	7%	7%
Quỹ khen thưởng phúc lợi	15%	15%	17%	17%	13%	17%	15%	15%
- Thù lao HĐQT, BKS - Thường vượt kế hoạch cho HĐQT, BKS hoặc Giám đốc	5% LN kế hoạch sau thuế 10% LN vượt kế hoạch sau thuế	10% LN vượt kế hoạch sau thuế	10% LN vượt kế hoạch sau thuế	10% LN vượt kế hoạch sau thuế	10% LN vượt kế hoạch sau thuế	10% LN vượt kế hoạch sau thuế	10% LN vượt kế hoạch sau thuế	10% LN vượt kế hoạch sau thuế
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	Phần còn lại	Phần còn lại	Phần còn lại	Phần còn lại	Phần còn lại	Phần còn lại	Phần còn lại	Phần còn lại

4. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ NHỮNG TIẾN BỘ CÔNG TY ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC

CƠ CẤU DOANH THU

Phân theo doanh thu hoạt động sản xuất và doanh thu các hoạt động khác:



(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007, 2008 của DHG)

Doanh thu thuần sản xuất dược phẩm: là doanh thu thuần từ hoạt động bán dược phẩm, thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm do chính DHG sản xuất. Đây là ngành nghề kinh doanh chính của DHG, do vậy Doanh thu thuần từ hoạt động này chiếm tỷ trọng bình quân trên 90% tổng doanh thu thuần (88,98% - 92,59% - 94,53% - 93,91%). Điều này đã chứng minh DHG phát triển rất bền vững dựa trên năng lực lõi và tay nghề chuyên môn của mình.

Doanh thu thuần sản xuất bao bì: Ngoài hoạt động in bao bì phục vụ cho sản xuất sản phẩm của DHG, in ấn phẩm phục vụ hoạt động Marketing, Công ty Bao bì (DHG PP) còn in gia công theo đơn đặt hàng của khách hàng bên ngoài, đây là hoạt động kinh doanh thêm của DHG PP, mặc dù có tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu doanh thu thuần (0,22%-0,20%-0,14%-0,15%), tuy nhiên hoạt động này cũng tạo thêm lợi nhuận cho DHG.

Doanh thu thuần gia công: là doanh thu từ hoạt động gia công các sản phẩm có nguồn gốc từ Tảo Spirulina của Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo. Hoạt động này chỉ mới thực hiện từ tháng 7/2008 nên doanh thu chưa cao và chỉ chiếm 0,05%.

Doanh thu thuần kinh doanh hàng hóa: là doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh những mặt hàng dược phẩm, bông băng, y cụ do DHG mua từ các Công ty khác trong và ngoài nước. Doanh thu thuần bán hàng hóa chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu thuần và giảm dần qua 04 năm, từ 9,58% xuống còn 2,12%. Trong các năm qua, với chiến lược "Phát triển mạnh hệ thống phân phối dựa trên nền tảng năng lực sản xuất và thương hiệu", DHG không đặt mục tiêu đối với doanh thu bán hàng hóa mà trước hết ưu tiên phân phối sản phẩm do Công ty sản xuất. Kinh doanh hàng hóa chỉ nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng, giữ vững mối quan hệ với các đại lý và nhà phân phối. Tuy nhiên, trong năm 2009 và các năm tới, DHG sẽ tiếp tục kinh doanh hàng hóa, nhận phân phối độc quyền các sản phẩm nước ngoài nhằm khai thác tối đa hiệu quả của hệ thống phân phối và tăng thêm giá trị cho Công ty.

Doanh thu thuần kinh doanh nguyên liệu: là doanh thu được tạo ra từ hoạt động bán các nguyên liệu sản xuất dược phẩm, doanh thu này có tỷ trọng tăng dần từ 1,22% đến 2,12%. Hoạt động kinh doanh nguyên liệu của DHG một mặt nhằm tận dụng các chính sách tối nhất về giá cả và thời hạn thanh toán đối với nguyên liệu đầu vào khi mua khối lượng lớn, mặt khác tạo thêm lợi nhuận cho Công ty và điều tiết tồn kho nguyên liệu.

Doanh thu thuần hoạt động du lịch: Ngoài hoạt động du lịch phục vụ cho khách hàng của DHG Pharma, DHG Travel còn phục vụ hoạt động du lịch cho CBCNV của DHG và gia đình của các khách hàng kinh doanh dược phẩm, hoạt động này chiếm một tỷ trọng rất nhỏ – 0,03% doanh thu thuần – do DHG Travel chỉ mới bắt đầu hoạt động từ tháng 4/2008.

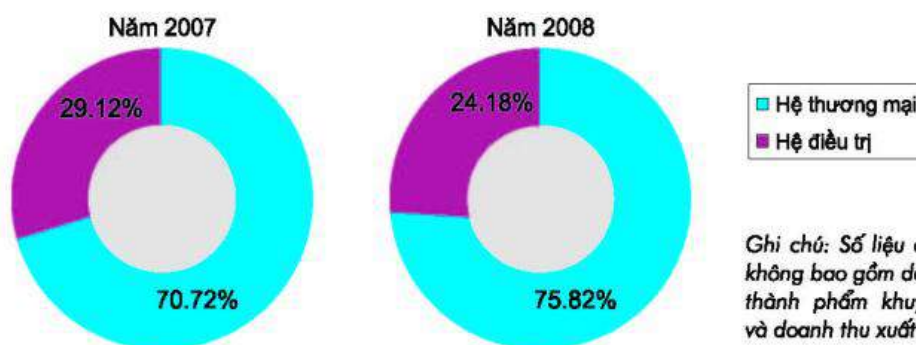
Doanh thu thuần khác: là khoản doanh thu được hạch toán theo các quy định về thuế giá trị gia tăng, bao gồm doanh thu từ hàng khuyến mãi, cho, biếu, tặng,... chiếm 1,63% trong doanh thu thuần. Quy định này chỉ mới áp dụng từ năm 2008 nên các năm trước đây không phát sinh khoản doanh thu này.

Phân theo kênh phân phối

DHG xây dựng và tổ chức hệ thống phân phối thị trường nội địa thành 02 kênh chủ yếu:

- Hệ điều trị: gồm các bệnh viện, phòng y tế, trạm y tế, trung tâm y tế, trung tâm y tế dự phòng và các cơ sở y tế khác.
- Hệ thương mại: gồm các đại lý, nhà thuốc tư nhân, các nhà thuốc – quầy thuốc tại bệnh viện, các Công ty có chức năng phân phối, siêu thị, trường học và các cửa hàng bán lẻ.

CƠ CẤU DOANH THU THEO HỆ ĐIỀU TRỊ, HỆ THƯƠNG MẠI

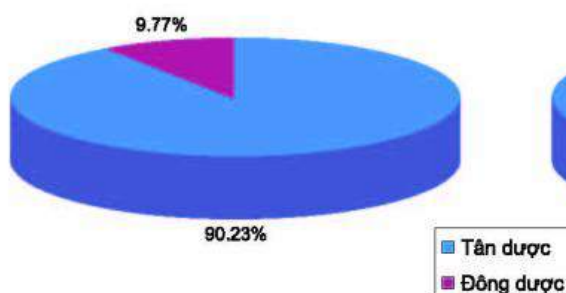


Ghi chú: Số liệu các năm không bao gồm doanh thu thành phẩm khuyến mãi và doanh thu xuất khẩu.

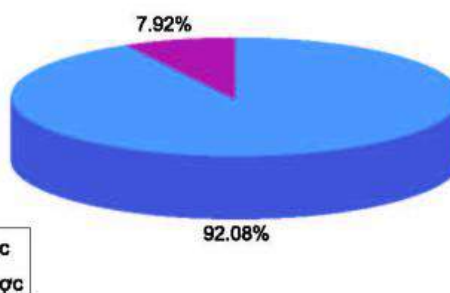
(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả đơn vị năm 2007, 2008 của DHG Pharma)

Phân theo nhóm tân dược và đông dược

Cơ cấu sản lượng bán theo nhóm tân dược và đông dược năm 2008



Cơ cấu doanh thu theo nhóm tân dược và đông dược năm 2008



(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2008 của DHG Pharma)

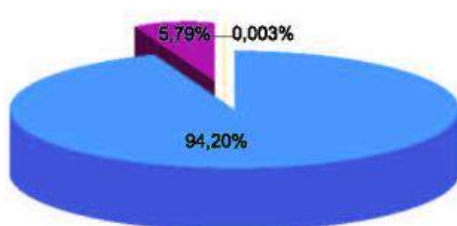
Ghi chú: Số liệu các năm không bao gồm doanh thu thành phẩm khuyến mãi, doanh thu xuất khẩu. Riêng năm 2008, số liệu không bao gồm doanh thu của Công ty con

Doanh thu từ các sản phẩm có nguồn gốc dược liệu của DHG tăng dần qua 3 năm 4,39% - 5,85% - 7,92%, trong đó, sản lượng của các sản phẩm này năm 2008 chiếm gần 10%.

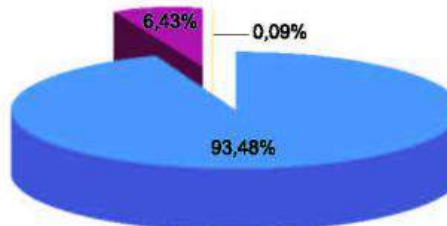
Từ đó, ta thấy, DHG đang tập trung phát triển các sản phẩm có nguồn gốc từ dược liệu dựa trên thế nguồn dược liệu của Việt Nam. Việc phát triển này làm giảm dần tỷ lệ nhập khẩu nguyên liệu, tăng tính chủ động, hạ giá thành, phát triển nền công nghiệp sản xuất dược phẩm Việt Nam và tạo điều kiện hỗ trợ nông dân các vùng nguyên liệu tăng thu nhập.

Phân theo 3 loại sản phẩm

Cơ cấu sản lượng bán theo 03 loại sản phẩm năm 2008



Cơ cấu doanh thu theo 03 loại sản phẩm năm 2008



(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2008 của DHG Pharma)

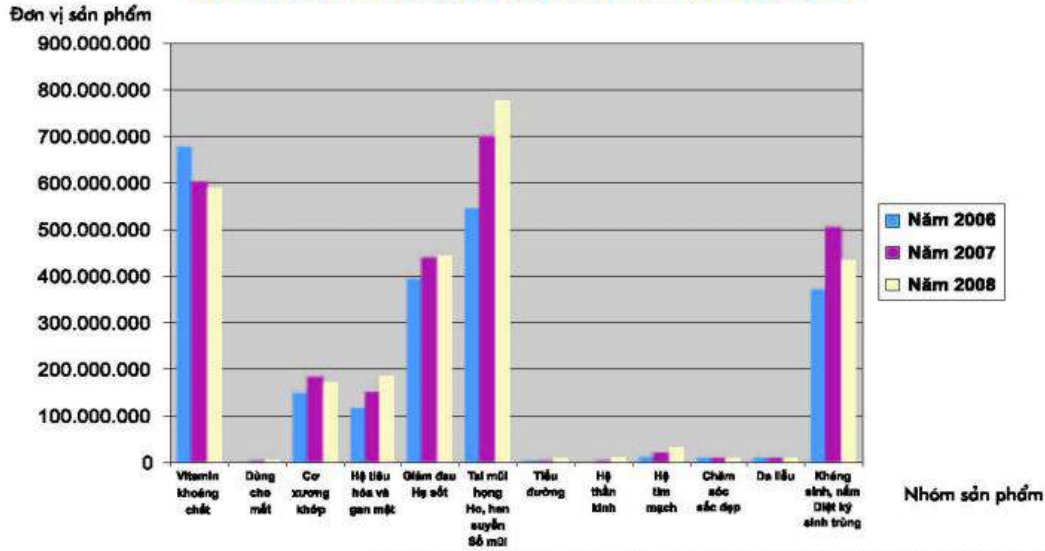
Ghi chú: Số liệu các năm không bao gồm doanh thu thành phẩm khuyến mãi, doanh thu xuất khẩu. Riêng năm 2008, số liệu không bao gồm doanh thu của Công ty con

Từ biểu đồ ta thấy, doanh thu từ dược phẩm vẫn chiếm vai trò chủ đạo trong cơ cấu sản phẩm mặc dù có sự giảm dần qua 03 năm 97,57% - 96,34% - 93,48%.

Các sản phẩm thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm mới bắt đầu sản xuất từ năm 2006 và đang trong giai đoạn thâm nhập thị trường, hơn nữa ý thức sử dụng của người dân Việt Nam chưa cao nên doanh thu đến năm 2008 chỉ chiếm 6,52%. Tuy nhiên, các dòng sản phẩm này có triển vọng phát triển mạnh trong tương lai khi thu nhập người dân tăng cao.

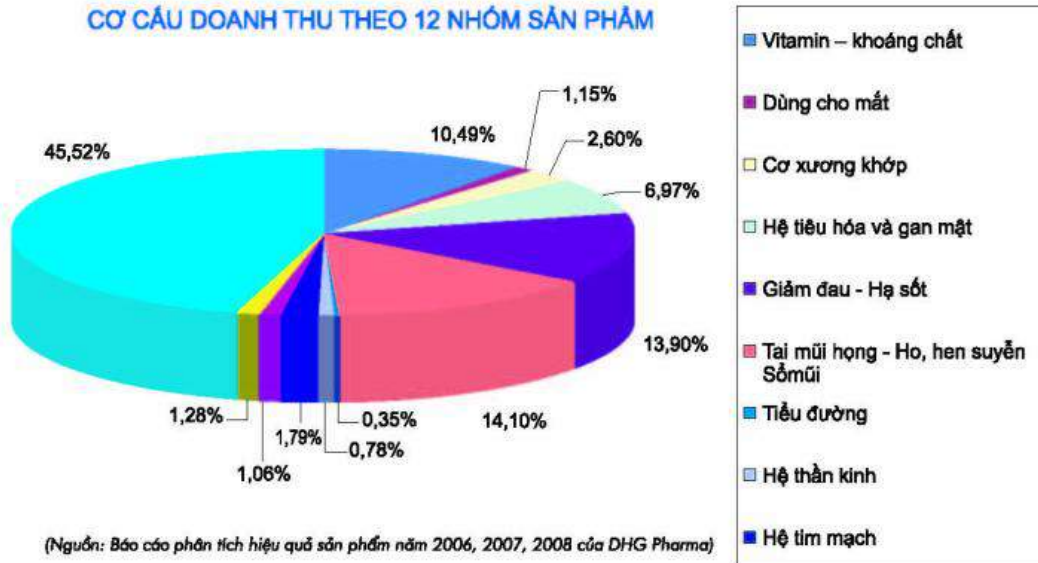
Phân theo 12 nhóm sản phẩm

SẢN LƯỢNG BÁN CỦA 12 NHÓM SẢN PHẨM 2006 - 2008



(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006, 2007, 2008 của DHG Pharma)

CƠ CẤU DOANH THU THEO 12 NHÓM SẢN PHẨM



(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006, 2007, 2008 của DHG Pharma)

Ghi chú: Số liệu các năm không bao gồm doanh thu thành phẩm khuyến mãi, doanh thu xuất khẩu. Riêng năm 2008, số liệu không bao gồm doanh thu của Công ty con

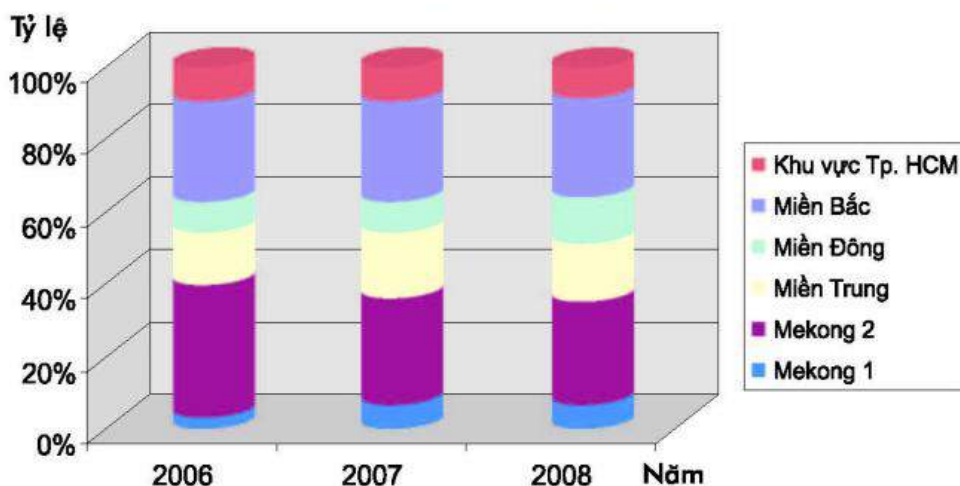
Nhìn chung, cơ cấu 12 nhóm sản phẩm của DHG qua 03 năm không có sự biến động lớn. Chiếm tỷ trọng khoảng 60% trong cơ cấu 12 nhóm sản phẩm qua 03 năm vẫn luôn là nhóm Giảm đau Hạ sốt và nhóm Kháng sinh, nấm-diệt ký sinh trùng. Tuy nhiên, tỷ trọng doanh thu của nhóm Giảm đau-Hạ sốt giảm nhẹ qua 3 năm (17,72%-15,10%-13,90%) do sự tăng trưởng cao hơn của các dòng sản phẩm mới thuộc nhóm dùng cho Mắt, Hệ tiêu hóa và gan mật, Tai mũi họng-ho,hen suyễn-sổ mũi, Tiểu đường, Hệ Thần kinh, Tim mạch.

Trong năm 2008, giá một số nguyên liệu thuộc nhóm Kháng sinh, nấm-diệt ký sinh trùng (Amoxicilin, Cephalexin) tăng đột biến, DHG Pharma buộc phải cắt giảm, thậm chí ngưng bán một số sản phẩm, vì thế tỷ trọng doanh thu của nhóm này giảm 3,32% so với năm 2007 (46,25%-48,84%-45,52%).

Phân theo khu vực (thị trường nội địa)

Hệ thống phân phối của DHG Pharma được chia thành 06 khu vực quản lý gồm: Miền Bắc, Miền Trung, Miền Đông, Tp. HCM, Mekong 1 và Mekong 2 với sự điều phối của 06 Giám đốc bán hàng khu vực.

CƠ CẤU DOANH THU THEO KHU VỰC



(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả đơn vị năm 2006, 2007, 2008 của DHG Pharma)

Ghi chú:

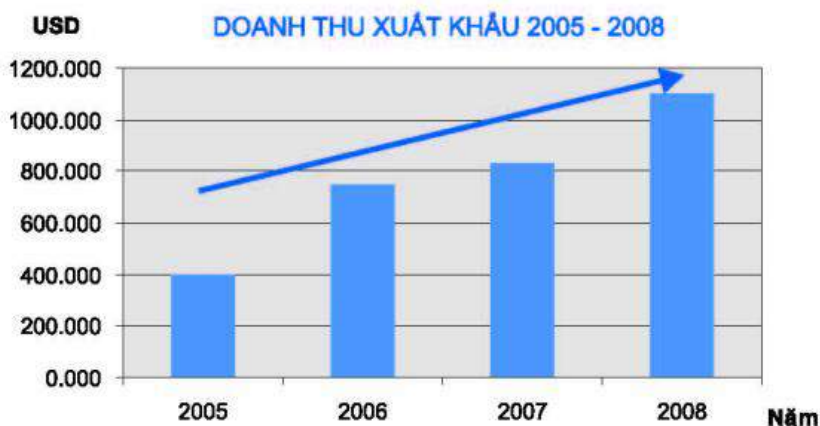
Khu vực Mekong 1 bao gồm các tỉnh ngược dòng Sông Hậu trở lên Tp. HCM là Vĩnh Long, Tiền Giang, Trà Vinh và Bến Tre;

Khu vực Mekong 2 bao gồm các tỉnh (thành phố) xuôi dòng Sông Hậu trở xuống là: Tp. Cần Thơ, An Giang, Bạc Liêu, Sóc Trăng.

Số liệu các năm không bao gồm doanh thu thành phẩm khuyến mãi, doanh thu xuất khẩu. Riêng năm 2008, doanh thu của các Công ty con SH Pharma, HT Pharma, CM Pharma, DT Pharma được cộng vào doanh thu của khu vực Mekong 2 nhằm đảm bảo tính so sánh qua các năm.

Mặc dù có sự không đồng đều trong cơ cấu doanh thu của các khu vực do có sự khác nhau về độ lớn, tiềm năng và đặc điểm của từng địa bàn. Tuy nhiên, doanh thu của tất cả các địa bàn đều tăng trưởng qua các năm. Điều này đã chứng minh chiến lược đồng bộ của Công ty và những nỗ lực đáng trân trọng của lực lượng bán hàng trong hoạt động mở rộng thị trường, chiếm lĩnh thị phần trên cả nước.

Doanh thu xuất khẩu:



(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2005, 2006, 2007, 2008 của DHG Pharma)

Doanh thu xuất khẩu của DHG tăng trưởng cao qua các năm, đặc biệt là năm 2006 (52-87%-11%-35%) và bình quân chiếm trên 1% doanh thu thuần sản xuất. Doanh thu xuất khẩu đến chủ yếu từ các sản phẩm có nguồn gốc dược liệu, trong đó, Choliver là sản phẩm chủ lực. Choliver là sản phẩm điều trị về gan mật, được các chuyên gia Moldova thử nghiệm lâm sàng tại Moldova và đánh giá cao hiệu quả điều trị. Năm 2008, sản phẩm này đã xuất khẩu được trên 85 triệu viên, tương ứng 06 tỷ đồng, chiếm 1/3 doanh thu xuất khẩu và thị trường chủ yếu là các nước Đông Âu: Moldova, Nga, Ukraina, Rumani.

A. VỀ SẢN XUẤT

Năm 2008 mặc dù tốc độ tăng trưởng giá trị sản xuất thấp nhất qua các năm sau cổ phần hóa, tuy nhiên đây vẫn là năm thứ 13 liên tiếp DHG có Giá trị sản xuất đứng đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam.

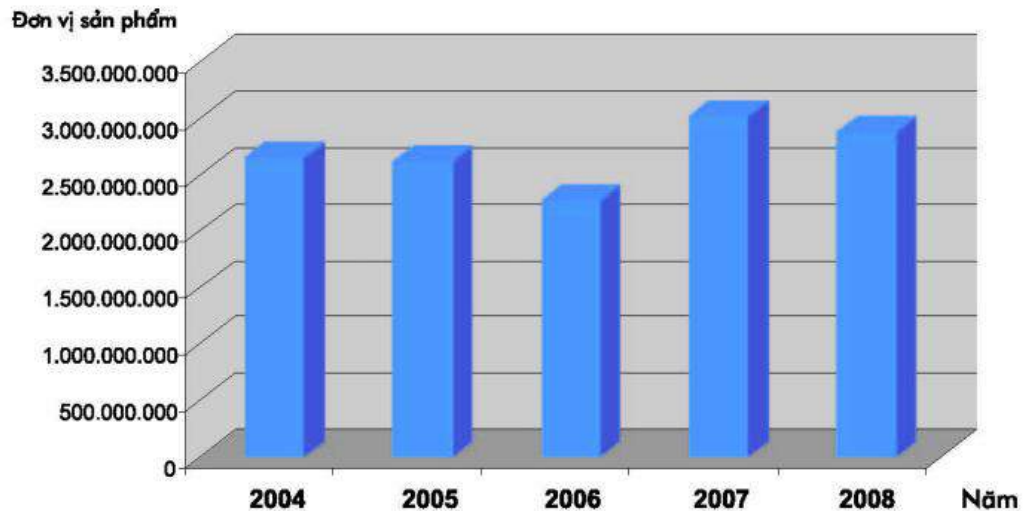


(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh năm 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 của DHG Pharma)

Trong năm 2008, Xưởng Bao bì được phát triển thành Công ty TNHH một thành viên In -Bao bì DHG (DHG PP). Xưởng 3 – Thuốc nước, kem, mỡ và Xưởng 4 – Viên nang mềm cũ sát nhập thành Xưởng 3 – Các dạng bào chế lỏng NonBetalactam. Xưởng 5 – Đóng gói: không đổi tên vì ảnh hưởng đến hồ sơ ISO. Tháng 2/2009, Xưởng 6 – Chế biến dược liệu tách ra thành lập Công ty TNHH một thành viên Dược liệu DHG.

DHG Pharma đã bố trí lại nhân lực các công đoạn trong quá trình sản xuất, nâng cao công suất thiết bị, năng suất lao động, giảm hao hụt trong sản xuất 13,47% so với năm 2007, tương ứng 1,07 tỷ đồng. Nhiều sản phẩm được sản xuất lô lớn, rút ngắn chu kỳ sản xuất, tiết kiệm chi phí – vốn dự trữ cho sản xuất.

TỔNG SẢN LƯỢNG SẢN XUẤT 2004 - 2008



(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh năm 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 của DHG Pharma)

B. VỀ NGHIÊN CỨU PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM

Bộ phận Nghiên cứu phát triển sản phẩm (R&D) gồm 23 người: 02 Dược sĩ Chuyên khoa 1, 13 Dược sĩ Đại học, 01 Cử nhân Hóa, 06 Dược sĩ Trung học và 01 Kỹ sư CNTT.

Ngoài những chuyên viên thường trực, lĩnh vực nghiên cứu phát triển sản phẩm dưới sự điều phối của Bộ phận R&D luôn thu hút thêm trên 10 dược sĩ chuyên khoa 1 và gần 60 Dược sĩ Đại học tham gia. Đây là những chuyên gia thuộc các bộ phận: sản xuất, bán hàng, chất lượng,... thường xuyên được giao lưu với các chuyên gia ngành dược của Mỹ, Pháp, Đức, Nhật thông qua các nhà cung ứng nguyên vật liệu. Ngoài ra, phong trào nghiên cứu phát triển sản phẩm còn thu hút toàn thể CBCNV Công ty tham gia với các ý tưởng đóng góp phát triển sản phẩm. Tất cả tạo thành khí thế thi đua, giúp Công ty phát huy tối đa tiềm năng của người lao động, đồng thời giúp hoạt động nghiên cứu chủ động, nhanh chóng, chính xác, kịp thời và đặc biệt là tiết kiệm chi phí với hiệu quả tối ưu.

Hầu hết các sản phẩm của DHG (trên 95%) đều do Công ty tự nghiên cứu và phát triển. Bên cạnh đó, Công ty cũng liên tục phối hợp với các Viện Trường, tiếp nhận và nhận chuyển giao các đề tài của các giáo sư, tiến sĩ để cho ra đời các sản phẩm mới mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao.

Trong năm 2008, Bộ phận R&D đã:

- Đề xuất nghiên cứu 120 sản phẩm mới, trong đó:
 - + Dược phẩm: 86 sản phẩm;
 - + Thực phẩm bổ sung: 34 sản phẩm.
- Được cấp số đăng ký 93 sản phẩm, gồm:
 - + Dược phẩm: 48 sản phẩm mới;
 - + Thực phẩm bổ sung: 32 sản phẩm mới;
 - + Đăng ký lại: 13 sản phẩm.
- Đưa ra thị trường 42 sản phẩm mới:
 - + Dược phẩm: 20 sản phẩm mới;
 - + Thực phẩm bổ sung: 21 sản phẩm mới;
 - + Dược mỹ phẩm: 01 sản phẩm.
- Đang thực hiện nghiên cứu 50 sản phẩm mới:
 - + Dược phẩm: 20 sản phẩm mới;
 - + Thực phẩm bổ sung: 30 sản phẩm mới.

C. VỀ THỊ PHẦN

Năm	Đơn vị tính	Tổng tiền thuốc sử dụng trên thị trường dược phẩm Việt Nam	Tổng tiền thuốc sử dụng Thuốc sản xuất trong nước	Tỷ lệ tiền thuốc sử dụng Thuốc sản xuất trong nước
2005	USD	817.396.000	395.157.000	48,34%
2006	USD	956.353.000	475.403.000	49,71%
2007	USD	1.136.353.000	600.630.000	52,86%
2008	USD	1.425.657.000	715.435.000	50,18%

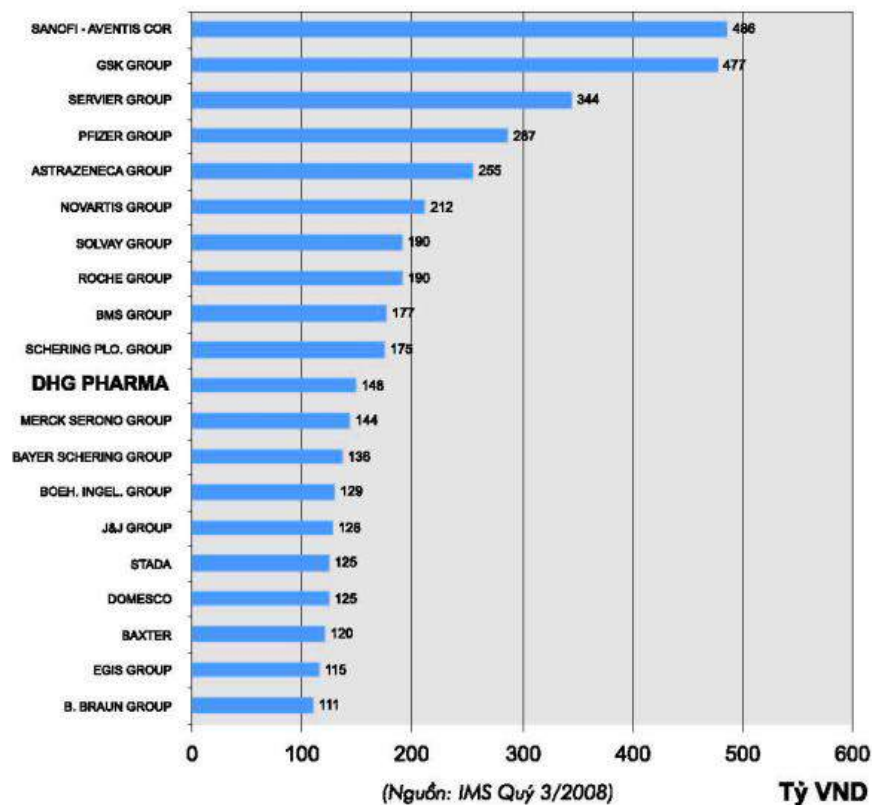
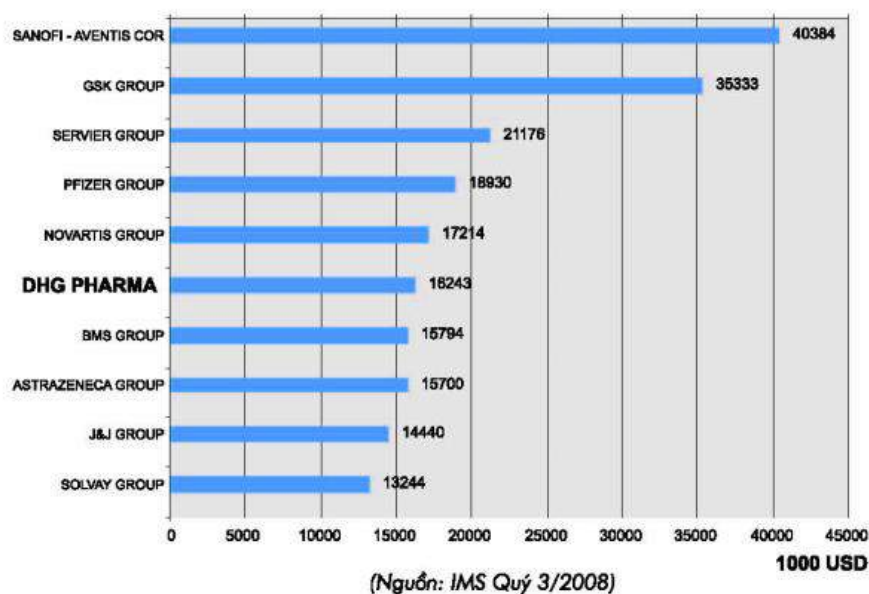
(Nguồn: Cục quản lý Dược Việt Nam)

Theo số liệu báo cáo của Cục quản lý Dược Việt Nam, ta thấy, tiền thuốc sử dụng của cả thị trường Dược phẩm Việt Nam liên tục tăng trưởng qua 04 năm 2005 - 2006 - 2007 - 2008 với tỷ lệ tăng trưởng tương ứng là 15,53% - 16,99% - 18,82% - 25,46%, trong đó, tiền thuốc sử dụng của thuốc sản xuất trong nước chiếm tỷ lệ bình quân 50% tổng thị trường. Tuy nhiên, tỷ lệ tăng trưởng thuốc sản xuất trong nước chậm lại trong năm 2008 so với thuốc nhập khẩu do tác động của tỷ giá ngoại tệ (29,16% - 20,31% - 26,34% - 19,11%). Thị phần của DHG chiếm bình quân trên 10% thị phần thuốc sản xuất trong nước và khoảng 6% tổng thị phần thị trường dược phẩm Việt Nam.

Năm	Doanh thu thuần bán dược phẩm của DHG (VND)	Tỷ giá quy đổi USD tại thời điểm 31/12 mỗi năm (VND)	Doanh thu thuần bán dược phẩm của DHG (USD)	Thị phần của DHG trên toàn thị trường dược phẩm Việt Nam	Thị phần của DHG trên thị trường Thuốc sản xuất trong nước
2005	492.999.275.408	15.915	30.977.020	3,79%	7,84%
2006	803.860.031.247	16.061	50.050.435	5,23%	10,53%
2007	1.199.826.855.244	16.029	74.853.506	6,59%	12,46%
2008	1.395.048.853.997	17.486	79.780.902	5,60%	11,15%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007, 2008 của DHG)

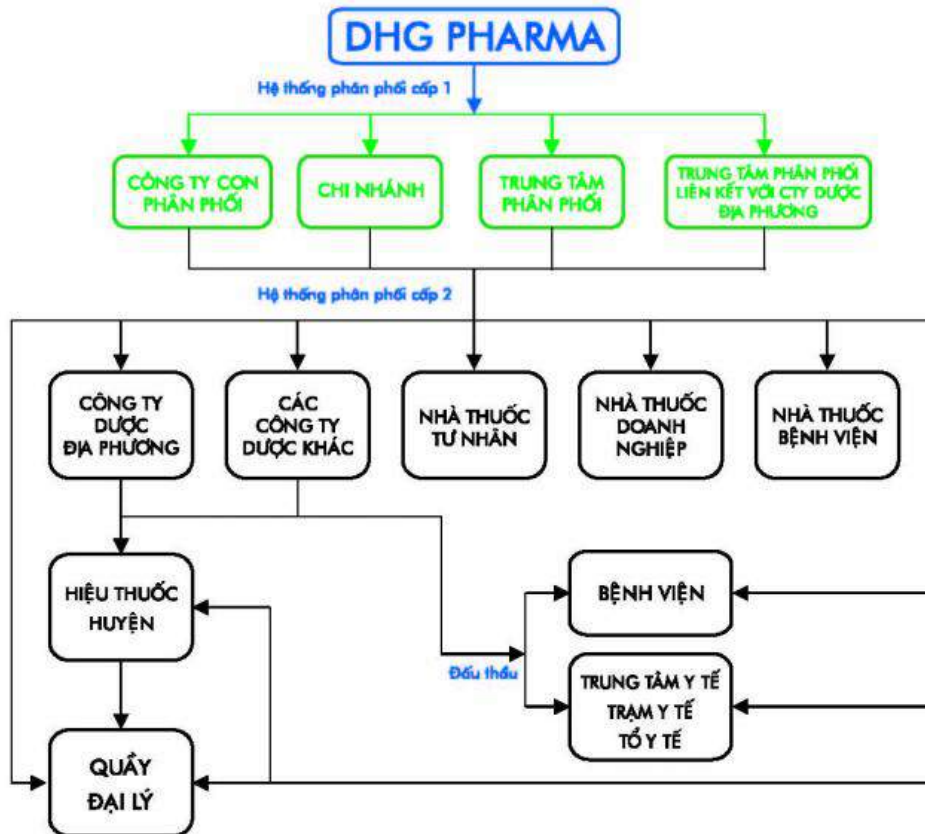
Theo số liệu của IMS vào Quý 3/2008, DHG Pharma đứng thứ 6 Top 10 Công ty Dược có doanh thu hàng đầu tại Việt Nam và đứng thứ 11 Top 20 Công ty có doanh thu hàng đầu về thuốc kê đơn tại Việt Nam năm 2008.



D. VỀ HỆ THỐNG PHÂN PHỐI VÀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG

Thị trường nội địa

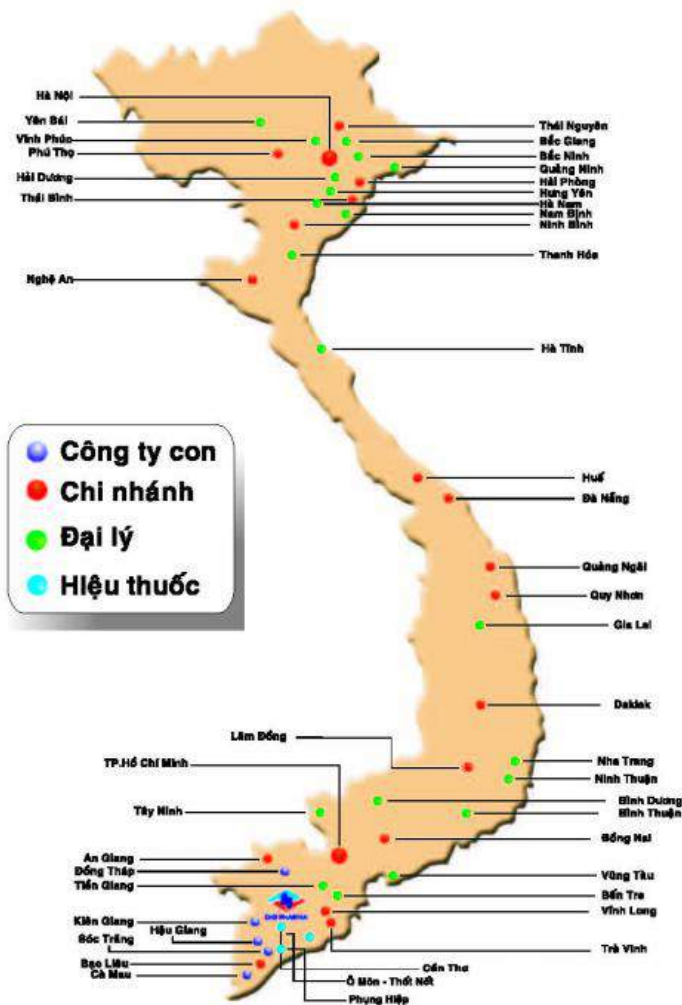
SƠ ĐỒ HỆ THỐNG PHÂN PHỐI



Trong năm 2008, DHG đã thành lập Chi nhánh Nha Trang từ Đại lý Nha Trang.

Đến thời điểm 31/3/2009, hệ thống phân phối của DHG gồm 05 Công ty con phân phối, 44 đơn vị bán hàng (18 Chi nhánh, 04 Trung tâm phân phối dược phẩm, Cửa hàng nước Hati, 21 Trung tâm phân phối dược phẩm liên kết với các Công ty Dược địa phương), 44 quầy thuốc bán lẻ tại các bệnh viện tỉnh và huyện, 08 quầy Healthcare trong hệ thống Siêu thị Co.opMart và 43 siêu thị thuộc 05 hệ thống siêu thị bán sản phẩm của DHG. Trong đó, có 08 đơn vị đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt phân phối thuốc" (GDP) gồm: HT Pharma, Quầy sĩ CN Tp. HCM, Chi nhánh Thái Nguyên, CM Pharma, DT Pharma, Tổng kho DHG Pharma, ST Pharma, Chi nhánh Quy Nhơn và 05 Nhà thuốc đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt nhà thuốc" (GPP) gồm: Nhà thuốc số 1 Bệnh viện Da liễu Tp. Cần Thơ (DHG Pharma), Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Ô Môn (DHG Pharma), Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Thị xã Vị Thanh (SH Pharma), Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Long Mỹ (SH Pharma), Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Tp. Long Xuyên (DHG Pharma).

HỆ THỐNG PHÂN PHỐI CỦA DHG PHARMA TẠI 31/3/2009



(Nguồn: DHG Pharma)

Với 798 nhân viên bán hàng (trình dược viên) trải đều trên cả nước, giao dịch trực tiếp với trên 20.000 khách hàng. Trong đó, trên 100 khách hàng là các Bệnh viện Nhà nước và tư nhân, đạt doanh thu 355 tỷ đồng trong năm 2008, chiếm 24% doanh thu hàng do DHG sản xuất.

Sản phẩm của DHG có mặt tại 64 tỉnh thành trên cả nước, tại 98% cơ sở khám chữa bệnh trên toàn quốc, riêng tại Tp. Cần Thơ và Tỉnh Hậu Giang, mạng lưới phân phối trải rộng đến 100% y tế xã và 100% y tế ấp. Công ty cũng đã trúng thầu vào các Bệnh viện lớn như: Bệnh viện Nhi đồng 1, 2 Tp. HCM; Bệnh viện Bạch Mai, Bệnh viện Nhi Trung Ương, Bệnh viện Chợ Rẫy, Bệnh viện Tai Mũi Họng Tp. HCM, Viện Mắt Trung Ương, Bệnh viện Thống Nhất, Bệnh viện 115,

Thị trường xuất khẩu

Đến thời điểm 31/12/2008, DHG có 85 sản phẩm được cấp visa (có số đăng ký), tăng 8 sản phẩm so với năm 2007. Các sản phẩm xuất khẩu thuộc các nhóm thảo dược, kháng sinh, giảm đau – hạ sốt, vitamin, được xuất sang 07 nước: Nga, Ukraina, Mông Cổ, Moldova, Rumani, Campuchia, Myanmar. Năm 2008, Công ty mở rộng thêm thị trường xuất khẩu sang Nigeria, Philippin và ký kết hợp đồng hợp tác với 05 khách hàng mới.

E. VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG

Từng bước chuyên nghiệp hóa quy trình bán hàng, lập tuyến bán hàng, giúp cho toàn hệ thống phân phối phát triển hoàn thiện, vững chắc hơn.

Trong năm, DHG đã tổ chức thực hiện chương trình khảo sát và đánh giá lại toàn bộ hệ thống bán hàng trên toàn quốc để có định hướng chiến lược lâu dài. Liên tục tổ chức, thực hiện các chương trình khuyến mãi, tổ chức các sự kiện cho người tiêu dùng để tạo sự nhận biết sản phẩm.

Lực lượng bán hàng tiếp tục được tăng cường mạnh trong năm 2008, bổ sung đều cho các đơn vị bán hàng, tạo một làn sóng trẻ và năng động trong toàn hệ thống (tại thời điểm 31/12/2008, nhân sự khối bán hàng tăng 158 người so với thời điểm 31/12/2007 và tăng 320 người so với thời điểm 31/12/2006). Đồng thời, lực lượng bán hàng cũng được đào tạo hiệu quả qua các đợt huấn luyện kỹ năng, huấn luyện dã ngoại; thực tập tại Xưởng sản xuất, thực tập tại các đơn vị bán hàng; học Bản sắc Văn hóa Dược Hậu Giang, nghệ thuật giao tiếp, kiến thức về sản phẩm,

Hoạt động Chăm sóc khách hàng

Năm 2008, DHG Pharma phối hợp với DHG Travel tổ chức mời hơn 2.000 khách hàng tham gia hội thảo, tham quan nhà máy, tổ chức du lịch cho 517 khách hàng trong nước, 226 khách hàng du lịch nước ngoài.

Thực hiện chăm sóc khách hàng theo Điều lệ CLB khách hàng, đồng thời nâng cao chất lượng và số lượng hội viên. Câu lạc bộ khách hàng có tên gọi: “Câu lạc bộ cùng thịnh vượng”, từ 500 hội viên, sau 07 năm hoạt động, đến 31/12/2008 đã lên đến 7.455 hội viên.

SỐ LƯỢNG THÀNH VIÊN CÂU LẠC BỘ KHÁCH HÀNG 2006 - 2008

Hội viên	Điều kiện tham gia (theo điều lệ năm 2008)	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
Kim cương	Doanh số bình quân liên tục từ 50 triệu đồng/tháng trở lên	122	217	270
Vàng	Doanh số bình quân liên tục từ 10 triệu đồng/tháng trở lên	972	1.537	2.254
Bạc	Doanh số bình quân liên tục từ 05 triệu đồng/tháng trở lên	1.032	1.611	2.160
Đồng	Doanh số bình quân liên tục từ 02 triệu đồng/tháng trở lên	1.698	2.605	2.771
Tổng cộng		3.824	5.970	7.455
Tăng trưởng		29,41%	56,12%	24,87%

F. VỀ HOẠT ĐỘNG MARKETING

Tiếp tục xây dựng, phát triển và quản trị các nhãn hàng chủ lực: Hapacol, Eugica, Haginat, Klamentin và đầu tư hoạt động cộng đồng tạo nền tảng xây dựng thương hiệu những nhãn hiệu mới: Eyclight, Unikids, Glumeform, Davita, Ediva, Spivital. Sự hiện diện của các nhãn hàng trên các phương tiện truyền thông chuyên nghiệp đáp ứng nhu cầu và mang lại hiệu quả thiết thực qua sự nhận biết của người tiêu dùng và doanh số bán.

Tổ chức 163 lần giới thiệu sản phẩm, 17 chương trình y tế học đường tại các trường mầm non thuộc Miền Đông và Đồng Bằng Sông Cửu Long.

Tiếp tục xây dựng hình ảnh sản phẩm tại các nhà thuốc - đại lý, Trung tâm y tế, các siêu thị trên cả nước thông qua các chương trình dán decal, trưng bày vỏ hộp sản phẩm, panô, bảng hiệu, hộp đèn, quảng cáo báo đài mang lại hiệu quả truyền thông rất lớn; giúp người tiêu dùng dễ dàng nhận biết thương hiệu sản phẩm.



G. VỀ HỆ THỐNG CHẤT LƯỢNG

Hoạt động kiểm nghiệm

Kết hợp với Viện Kiểm nghiệm Thuốc Trung Ương và Viện Kiểm nghiệm Thuốc Tp. HCM thử tương đương sinh học các sản phẩm chủ lực gồm Klamentin 1g (có kết quả tháng 4/2009) và Apitim 5mg (dự kiến tháng 5/2009 có kết quả).

Hiện tại, DHG đã có 03 sản phẩm được Viện Kiểm nghiệm Thuốc Trung Ương công nhận tương đương sinh học in vivo với thuốc biệt dược gốc:

- + Haginat 250mg tương đương Zinnat 250mg của Glaxo Smithkline (Anh).
- + Glumeform 500mg tương đương Glucophage 500mg của Merck Sante (Pháp).
- + Klamentin 1g tương đương Augmentin 1g của Glaxo Smithkline (Anh).

Và 02 sản phẩm được công nhận tương đương hiệu quả điều trị:

- + Thuốc bột Haginat 125mg tương đương thuốc bột Zinnat 125mg của Glaxo Smithkline.
- + Thuốc bột Klamentin tương đương thuốc bột Augmentin của Glaxo Smithkline.

Tham gia chương trình thử nghiệm thành thạo do Viện Kiểm nghiệm Thuốc Trung Ương và Viện Kiểm nghiệm Thuốc Tp. HCM tổ chức nhằm chứng minh năng lực và đảm bảo độ tin cậy các kết quả phân tích, kiểm nghiệm.

Tiếp tục triển khai có hiệu quả kiểm nghiệm trên máy quang phổ hấp thụ nguyên tử để phân tích các nguyên tố vi lượng đối với dược phẩm và thực phẩm bổ sung.

Ứng dụng những kỹ thuật, phương pháp mới trong phân tích kiểm nghiệm các sản phẩm men vi sinh hoặc các sản phẩm từ thiên nhiên như Tảo Spirulina.





Hoạt động quản lý chất lượng

Hệ thống quản lý chất lượng tiếp tục được công nhận phù hợp với yêu cầu của tiêu chuẩn ISO 9001:2000.

Tái đánh giá WHO GMP/ GLP/ GSP và tiếp tục được công nhận đạt với tất cả các dây chuyền sản xuất, phòng kiểm nghiệm và kho thành phẩm.

Phòng Kiểm nghiệm tiếp tục được chứng nhận phù hợp với yêu cầu của tiêu chuẩn ISO/IEC 17025:2005.

Đến ngày 31/3/2009, có 08 đơn vị trực thuộc đạt tiêu chuẩn GDP, 05 Nhà thuốc trực thuộc đạt tiêu chuẩn GPP.



Quality management

Quality management

H. VỀ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

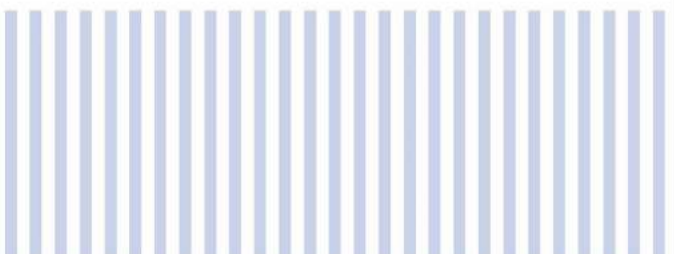
Trong năm 2008, Bộ phận Tài chính đã thực hiện các quyết định đầu tư ngắn hạn và dài hạn trên cơ sở thẩm định, lựa chọn các phương án - dự án tối ưu, mang lại giá trị cao nhất cho Công ty với nguồn tài trợ thích hợp.

Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc các quyết định liên quan đến tỷ giá ngoại tệ, vàng, lãi suất...

Lập Báo cáo tài chính đúng tiến độ, công tác kế toán tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành.

Công bố thông tin theo quy định của UBCKNN và SGDCK Tp. HCM.

Hoàn thiện Quy chế quản lý tài chính trình Hội đồng quản trị Công ty ban hành ngày 29/02/2008.



I. VỀ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ

Góp 20% vốn điều lệ (tương đương 20 tỷ đồng) vào Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường tháng 2/2009. Góp vốn với tỷ lệ 30% vốn điều lệ (tương đương 3,6 tỷ đồng) thành lập Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo tháng 3/2009. Trong đó, Bà Phạm Thị Việt Nga giữ chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị, Bà La Ngọc Vân tham gia làm thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo và là thành viên Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường.

Xây dựng xong nhà, kho, văn phòng làm việc tại 04 Chi nhánh Nghệ An, Huế, Đà Nẵng, Nha Trang và 01 Công ty con HT Pharma; mua nhà cho 02 Công ty con CM Pharma và ST Pharma phù hợp tiêu chuẩn GDP.

Thuê 20.309 m² đất tại Lô 2.19C & 2.19C1 - Khu Công nghiệp Trà Nóc II - Tp Cần Thơ sử dụng cho mục đích xây dựng nhà mới trong năm 2009 với giá thuê: 40 USD/m²/40 năm. Tổng giá trị 812.360 USD, tương đương 13,8 tỷ VND. Đã hoàn tất thanh toán ngày 10/02/2009.

J. VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Tiếp tục hoàn thiện và triển khai tốt mô hình quản lý theo chức năng; Ngân sách đầu năm giao cho từng chức năng quản lý và sử dụng.

Tuân thủ theo các quy định của Quy chế quản trị Công ty và Quy chế quản lý tài chính đã ban hành.

Khả năng tiếp cận ngày càng hoàn thiện và chuyên nghiệp hơn với các tiêu chuẩn, quy trình quản lý, công nghệ mới, kiến thức quản trị doanh nghiệp, công cụ xây dựng chiến lược, công cụ điều hành sản xuất kinh doanh. Liên tục thích ứng với sự thay đổi của thị trường và yêu cầu của khách hàng.

Sử dụng các công cụ quản trị hiện đại:

- + Đánh giá toàn hệ thống Công ty bằng công cụ 10.55 (theo Gs.Ts. Tomisen và Gs.Ts Tôn Thất Nguyễn Thiêm);
- + Huấn luyện công cụ Balance Score Card từ đầu vào đến đầu ra của sản phẩm;
- + Ứng dụng hiệu quả công cụ SWOT để phân tích chiến lược;
- + Sử dụng KPI để đánh giá công việc của nhân viên và các bộ phận chức năng;
- + Đặc biệt, việc thiết kế chiến lược kinh doanh được nhiều cấp quản lý tham gia và được triển khai cụ thể đến từng nhân viên theo cấp độ công việc, giúp họ hiểu rõ phát triển mục tiêu cá nhân và mục tiêu chiến lược của Công ty.

Tổ chức cho hơn 300 Lãnh đạo và Cán bộ Đại học tiếp cận khách hàng để hiểu thị trường, chia sẻ khó khăn với các nhân viên bán hàng và nhận thức được giá trị của doanh thu đã thực hiện.

Thực hiện chính sách tiết kiệm, cắt giảm chi phí trong quản lý điều hành và hoạt động kinh doanh của Công ty. Phát động các phong trào thi đua tiết kiệm – chống lãng phí.

Thực hiện quy chế dân chủ, cụ thể: thông báo hàng tháng kết quả sản xuất - kinh doanh; việc thực hiện các chính sách có liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người lao động; tổ chức thảo luận trong các đơn vị để thống nhất chuyển đổi định hướng chiến lược, mục tiêu kinh doanh, biện pháp thực hiện các chỉ tiêu – nhiệm vụ năm 2008.

Tổ chức Hội nghị người lao động cấp tổ và toàn Công ty theo quy chế hoạt động của doanh nghiệp; Các chỉ tiêu nhiệm vụ của đơn vị, nội dung Thỏa ước lao động tập thể, Quy chế dân chủ được đưa ra thảo luận trong toàn thể CBCNV; sửa đổi, bổ sung kịp thời, đảm bảo mọi thành viên trong Công ty hiểu rõ yêu cầu, mục đích, lợi ích của việc thực hiện đúng quy chế dân chủ.

K. VỀ SÁNG KIẾN - GIẢI PHÁP HỮU ÍCH

Qua các phong trào thi đua, cán bộ công nhân viên Công ty đã có:

168 ý tưởng, trong đó: 65 ý tưởng khả thi về tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc đã được triển khai thực hiện.

31 đề tài nghiên cứu sản xuất sản phẩm mới và 14 đề tài về cải tiến qui trình sản xuất.

Tổng giá trị hiệu quả kinh tế mang lại cho Công ty lên đến 5,5 tỷ đồng. DHG đã thực hiện khen thưởng cho tập thể, cá nhân có ý tưởng - sáng cải tiến với số tiền là 1,39 tỷ đồng.



BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

CÁC Ý KIẾN NHẬN XÉT

1. NHẬN XÉT VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO HỢP NHẤT ĐÃ KIỂM TOÁN NĂM 2008

Báo cáo tài chính và Báo cáo hợp nhất đã kiểm toán năm 2008 của DHG đã phản ánh hợp lý, phù hợp với các quy định của chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán hiện hành về tình hình tài chính tại thời điểm ngày 31/12/2008.

2. KẾT QUẢ KINH DOANH THỰC HIỆN NĂM 2008 SO VỚI CHỈ TIÊU ĐÃ ĐƯỢC ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2007 NGÀY 13/4/2008 THÔNG QUA

Với những khó khăn chung của nền kinh tế toàn cầu và kinh tế Việt Nam, DHG vẫn hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra.

- Doanh thu thuần: hoàn thành vượt 2,45% so với kế hoạch năm 2008, tăng 17,03% so với thực hiện năm 2007.

- Lợi nhuận trước thuế: hoàn thành đạt 100,02% so với kế hoạch năm 2008, tăng 13,03% so với thực hiện năm 2007.

Tuy nhiên, Ban Kiểm soát vẫn muốn lưu ý rằng, tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của DHG giảm dần từ năm 2007 và giảm mạnh trong năm 2008 mặc dù nguồn vốn được bổ sung dồi dào trong năm 2007.

3. TÌNH HÌNH TRIỂN KHAI CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ TRONG NĂM 2008

Theo "Báo cáo dự kiến đầu tư phát triển từ năm 2008 đến năm 2012" của Hội đồng quản trị trình bày tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2007 ngày 13/4/2008, chúng tôi có các ghi nhận như sau:

+ Dự án xây dựng nhà máy mới gồm 02 hạng mục Non Beta-Lactam và Beta-Lactam tại khu đất liền kề nhà máy hiện tại của DHG dự kiến khởi công xây dựng vào tháng 8/2008 nhưng tháng 7/2008 đã quyết định sẽ xây tại Khu Công nghiệp Trà Nóc II – Tp. Cần Thơ, đến nay vẫn chưa chính thức khởi công.

+ Dự án xây kho đạt tiêu chuẩn GSP tại Khu Công nghiệp Tân Tạo – Tp. HCM đang trong quá trình triển khai, dự kiến hoàn thành ngày 05/5/2009, trễ tiến độ hơn 3 tháng.

+ Đầu tư xây dựng, mua nhà tại các địa điểm kinh doanh đạt tiêu chuẩn phân phối thuốc tốt (GDP) tại các tỉnh /thành: đã và đang triển khai đúng tiến độ.



+ Đầu tư góp vốn 20 tỷ đồng vào Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vinh Tường và góp vốn 3,6 tỷ đồng thành lập Công ty Cổ phần Tảo Vinh Hảo hoàn thành đúng tiến độ và đúng kế hoạch.

+ Dự án liên kết xây dựng Khu khám kỹ thuật cao tại Bệnh viện Đa khoa Châu Thành – Hậu Giang đã được hủy bỏ.

+ Công ty đã thực hiện mua cổ phiếu của các Công ty Dược trong nước gồm: Dược Cửu Long, Dược Bình Dương, Dược Ninh Thuận, Dược Nghệ An, Calapharco, TV-Pharma, Dược Bà Rịa-Vũng Tàu và Dược Tây Ninh.

+ Hoàn thành thủ tục thành lập Công ty con DHG Travel, DHG PP đúng tiến độ theo kế hoạch đã đề ra. Riêng Công ty con DHG Nature do thiếu nhân sự nên thủ tục thành lập của Công ty hoàn thành trễ 02 tháng so với tiến độ.



4. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA DHG TRONG NĂM 2008

Trong năm 2008, DHG tiếp tục đẩy mạnh hoạt động thâm nhập và mở rộng thị trường, tăng cường sự nhận biết nhãn hiệu của người tiêu dùng, tăng cường xây dựng hình ảnh Công ty trong công chúng. Tất cả các hoạt động của Công ty đều phù hợp với Giấy phép Đăng ký kinh doanh và được điều chỉnh bởi pháp luật Việt Nam.

Song song với nhiệm vụ phát triển Công ty, Ban Tổng Giám đốc cũng chú trọng đến việc tăng cường công tác giám sát hoạt động. Những đề xuất của đơn vị kiểm toán độc lập và Ban Kiểm soát trong năm nhằm cải thiện hệ thống kiểm soát nội bộ cũng đã được Ban Lãnh đạo Công ty xem xét và áp dụng.



KIẾN NGHỊ CỦA BAN KIỂM SOÁT

Để giữ vững vị trí dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam, Hội đồng quản trị và Ban Lãnh đạo DHG cần quan tâm tăng tốc độ phát triển của Công ty hơn nữa.

DHG cần tập trung vào việc nâng cấp hệ thống thông tin quản lý để hỗ trợ tích cực hơn cho quá trình hoạt động và kiểm soát nội bộ cũng như hệ thống kế toán. Việc nâng cấp này phải đảm bảo tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh đều được giám sát chặt chẽ theo các thông lệ quản trị tốt nhất và được phản ánh trung thực trên báo cáo tài chính, phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

Một khác, bộ phận Kế toán quản trị của DHG cần hoạt động độc lập với bộ phận Kế toán tài chính nhằm cung cấp tất cả các thông tin cần thiết liên quan đến việc thống kê, phân tích, đánh giá hoạt động của Công ty; hỗ trợ hiệu quả cho Ban Lãnh đạo trong việc ra quyết định kinh doanh. Việc làm này sẽ giúp tăng tính cạnh tranh của Công ty trong giai đoạn kinh tế hội nhập.

Công ty cần lưu ý hơn về hóa đơn, chứng từ và một số khoản chi phí phải trả phù hợp theo quy định tại Thông tư 134/2007/TT-BTC ngày 23/11/2007 của Bộ Tài chính về việc "Hướng dẫn thi hành Nghị định số 24/2000/NĐ-CP ngày 14/02/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thuế Thu nhập doanh nghiệp".

Ban Kiểm soát lưu ý các Thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng phải công khai các lợi ích (nếu có) liên quan tới các doanh nghiệp, các cơ sở có quan hệ hợp đồng kinh tế với DHG theo quy định của pháp luật.

CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

1. CÔNG TY NẴM GIỮ TRÊN 50% VỐN CỔ PHẦN CỦA DHG PHARMA: không có

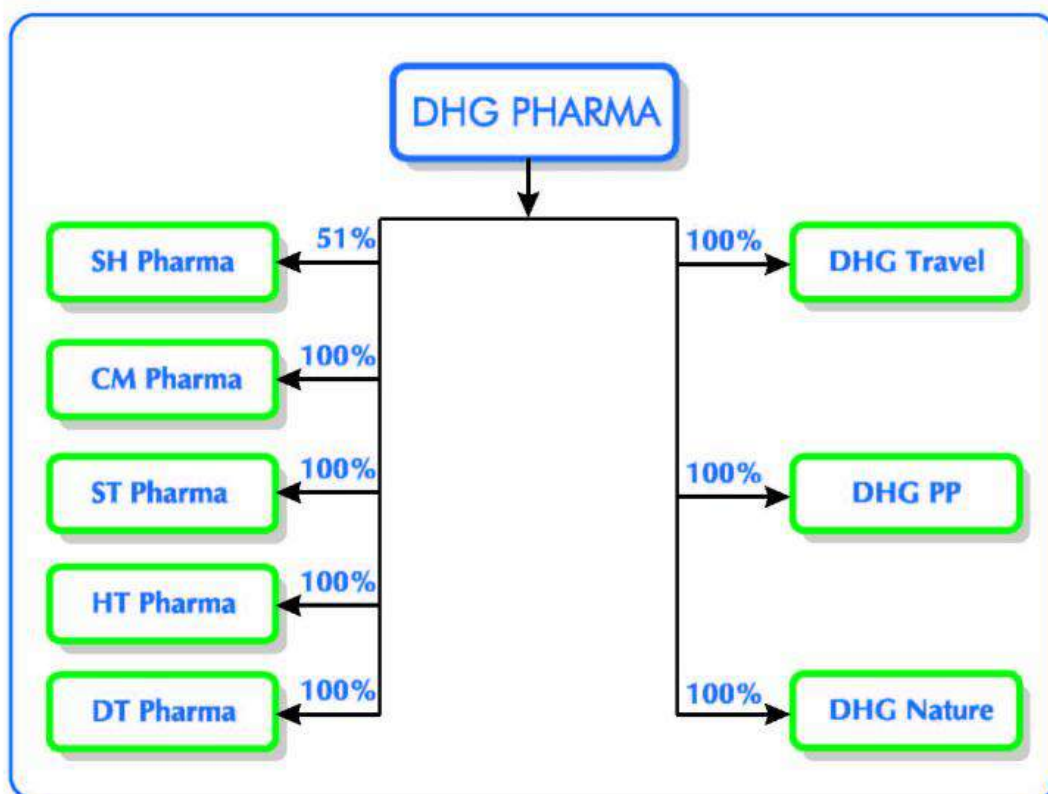
2. CÁC CÔNG TY CÓ TRÊN 50% VỐN CỔ PHẦN DO DHG PHARMA NẴM GIỮ:

Tính đến thời điểm 31/3/2009, DHG có 08 Công ty con đã đi vào hoạt động gồm:

STT	Tên Công ty	Tên viết tắt	Ngày được cấp CNDKKD	Ngày chính thức hoạt động	Nơi thành lập	Ngành nghề kinh doanh theo giấy CNDKKD	Vốn điều lệ
1.	Công ty Cổ phần Dược Sóng Hậu	SH Pharma	20/7/2007	01/01/2008	Hậu Giang, Việt Nam	- Kinh doanh dược phẩm; - Kinh doanh vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; - Kinh doanh thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm; - Sản xuất thuốc dùng ngoài.	05 tỷ đồng
2.	Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm CM	CM Pharma	08/4/2008	01/9/2008	Cà Mau, Việt Nam	- Kinh doanh dược phẩm; - Kinh doanh vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; - Kinh doanh thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.	05 tỷ đồng
3.	Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm HT	HT Pharma	16/5/2008	01/10/2008	Kiên Giang, Việt Nam	- Bán buôn dược phẩm; - Bán buôn dụng cụ y tế; - Bán buôn thực phẩm.	05 tỷ đồng
4.	Công ty TNHH một thành viên DT Pharma	DT Pharma	28/8/2008	22/12/2008	Đồng Tháp, Việt Nam	- Sản xuất và bán buôn thuốc; - Bán buôn thiết bị y tế và dụng cụ y tế; - Bán buôn thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.	05 tỷ đồng
5.	Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm ST	ST Pharma	11/4/2008	18/02/2009	Sóc Trăng, Việt Nam	- Kinh doanh dược phẩm; - Kinh doanh vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; - Kinh doanh thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.	05 tỷ đồng
6.	Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG	DHG Travel	26/12/2007	01/4/2008	Tp. Cần Thơ, Việt Nam	- Kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa; - Dịch vụ Quảng cáo.	03 tỷ đồng
7.	Công ty TNHH một thành viên Dược liệu DHG	DHG Nature	25/8/2008	01/02/2009	Tp. Cần Thơ, Việt Nam	- Nuôi trồng, chế biến, sản xuất, kinh doanh dược liệu; - Sản xuất, kinh doanh hóa dược; - Sản xuất, kinh doanh thực phẩm bổ sung.	05 tỷ đồng
8.	Công ty TNHH một thành viên In-Bao bì DHG	DHG PP	29/4/2008	01/8/2008	Tp. Cần Thơ, Việt Nam	- Sản xuất, kinh doanh bao bì nhựa, nhôm, giấy. - In xuất bản ấn phẩm.	05 tỷ đồng



SƠ ĐỒ CÁC CÔNG TY CON CỦA DHG PHARMA



KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÁC CÔNG TY CON NĂM 2008:

STT	Tên Công ty	Thời gian hoạt động	Doanh thu thuần Năm 2008	Lợi nhuận trước thuế Năm 2008	Lợi nhuận sau thuế Năm 2008	Tổng tài sản (31/12/2008)	Nguồn vốn chủ sở hữu (31/12/2008)
1.	SH Pharma	12 tháng	26.077.300.997	2.310.682.398	2.310.682.398	12.005.668.978	6.499.482.398
2.	DHG Travel	9 tháng	5.954.574.298	419.611.893	310.936.766	701.632.782	610.936.766
3.	DHG PP	5 tháng	33.740.905.423	2.579.486.109	2.016.525.933	18.278.476.011	7.016.525.933
4.	CM Pharma	4 tháng	6.467.069.469	169.267.190	130.887.864	8.880.939.321	5.130.887.864
5.	HT Pharma	3 tháng	8.809.225.281	355.155.747	285.545.220	7.662.730.516	5.285.545.220
6.	DT Pharma	9 ngày	616.839.178	21.137.685	16.994.859	2.037.677.721	16.994.859

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2008 của Các Công ty con)



Các Công ty con của DHG được phân thành 02 nhóm

Các Công ty con phân phối: Là các Công ty con được phát triển từ các Chi nhánh, đại lý phân phối của DHG trên cả nước.

Các Công ty con đa dạng hóa: Là các Công ty được phát triển từ những đơn vị chức năng trực thuộc của DHG hoặc thành lập mới.

Mục đích thành lập

Tinh gọn hệ thống quản lý của Công ty mẹ, rút ngắn tiến độ lập Báo cáo tài chính;

Nâng cao tinh thần tự chủ, sáng tạo và có trách nhiệm của Giám đốc Công ty con, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh và quản trị doanh nghiệp;

Tận dụng các chính sách ưu đãi về thuế đối với lĩnh vực đầu tư và địa bàn đầu tư.

Các Công ty con phân phối:

Quan hệ chặt chẽ với Sở Y tế và Bệnh viện tại địa bàn trong công tác đấu thầu, quản lý y dược tư nhân, mở rộng hệ thống đại lý cấp 3 (hình thức pháp lý là Công ty mới được phép mở);

Thực hiện nghĩa vụ thuế tại địa phương, tranh thủ sự ủng hộ của ngành y tế và các cơ quan ban ngành khác tại địa phương;

Khai thác triệt để hệ thống phân phối, phát triển doanh số bán hàng bao gồm cả hàng DHG Pharma và hàng của các Công ty khác.

Các Công ty con đa dạng hóa:

Một mặt phục vụ sản phẩm và dịch vụ cho DHG, mặt khác phát triển kinh doanh thêm khách hàng bên ngoài dựa trên năng lực ngành nghề của từng Công ty nhằm tạo thêm lợi nhuận cho DHG;

Nâng cao tính chuyên nghiệp ngành nghề của từng Công ty;

Về lâu dài, Bộ Y tế yêu cầu tách riêng dây chuyền sản xuất thực phẩm bổ sung với dây chuyền sản xuất dược phẩm.

Điều kiện thành lập

100% vốn Công ty mẹ (trừ SH Pharma theo đề nghị của chính quyền sở tại, DHG nắm giữ 51% vốn, còn lại các cổ đông tại địa bàn nắm giữ 49%);

Nhân sự lãnh đạo có thâm niên và năng lực tại đơn vị;

Đội ngũ nhân sự, tài sản cố định, công cụ hoạt động, chi phí quản lý,... không tăng;

Chiến lược kinh doanh, các chỉ tiêu doanh thu - lợi nhuận được thống nhất từ Công ty mẹ.

3. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀO CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

Thực hiện chiến lược “Liên doanh, liên kết với các Công ty Dược địa phương để tăng cường nội lực”, năm 2007, DHG Pharma đã đầu tư mua cổ phiếu của một số Công ty dược trong nước với tư cách là “Nhà đầu tư chiến lược”. Hình thức liên kết này đã giúp DHG Pharma và các đối tác phát triển thị trường tại địa bàn, tăng doanh số, tăng thị phần. Mặt khác, với tư cách được mời tham gia làm “nhà đầu tư chiến lược”, DHG Pharma đã hỗ trợ và có nhiều ý kiến đóng góp xây dựng chiến lược phát triển cho Các Công ty.

Tính đến ngày 31/12/2008, tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của DHG Pharma tại các Công ty như sau:

STT	Thời điểm đầu tư	Tên Công ty	Vốn điều lệ (đồng)	Tổng số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu	Giá trị đã mua (đồng)
1	2004	Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long	97.193.080.000	2.520	0,03%	23.220.000
2	2006-2007	Công ty Cổ phần Dược phẩm Calapharco	30.000.000.000	655.000	21,83%	24.950.000.000
3	2006-2007	Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Bình Dương	40.400.000.000	182.600	4,52%	4.286.800.000
4	2007	Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Ninh Thuận	2.132.000.000	40.558	19,03%	796.675.000
5	2007	Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Nghệ An	20.000.000.000	95.680	4,78%	3.922.880.000
6	2007	Công ty Cổ phần Dược phẩm Trà Vinh	63.000.000.000	67.800	1,08%	2.575.315.200
7	2007	Công ty Cổ phần Dược – Mỹ phẩm & TM Bà Rịa Vũng Tàu	5.250.000.000	5.000	0,95%	70.000.000
8	2008	Công ty Cổ phần Dược phẩm Tây Ninh	3.569.000.000	19.670	5,51%	221.960.000
9	2008	Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vinh Tường	50.000.000.000	1.000.000	20,00%	20.000.000.000
10	2008	Công ty Cổ phần Táo Vinh Hào	12.000.000.000	360.000	30,00%	3.600.000.000
		Tổng				60.446.850.200

Lưu ý: trong 655.000 cổ phiếu đầu tư vào Calapharco, có 55.000 cổ phiếu tương đương với giá trị đầu tư 950 triệu đồng được mua từ nguồn Quỹ phúc lợi của DHG.

Trong năm 2008, DHG đã lập dự phòng 06 tỷ đồng cho cổ phiếu của Calapharco và 01 tỷ đồng cho cổ phiếu của Dược Nghệ An dựa trên việc xác định giá giao dịch tại thời điểm gần nhất.



TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

DHG luôn đào tạo, phát triển và bổ nhiệm đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, đồng thời, tạo cho các nhân viên cảm thấy tự hào về nơi mình công tác.

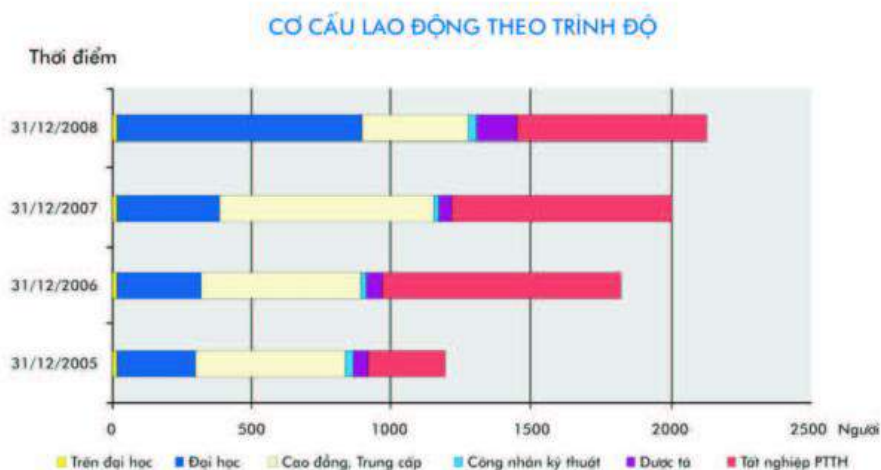
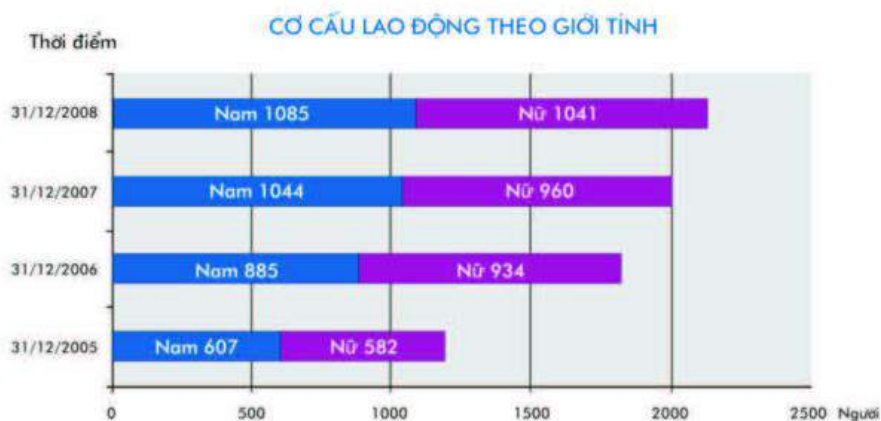
DHG

- Là nơi nhân viên có thể nâng cao khả năng phát triển cá nhân và nghề nghiệp
- Là nơi nhân viên cảm thấy họ là người điều hành công ty
- Là nơi nhân viên được khen thưởng xứng đáng cho những gì họ đóng góp
- Là nơi để cảm nhận những thành tựu đạt được
- Là nơi để cân bằng công việc và cuộc sống.

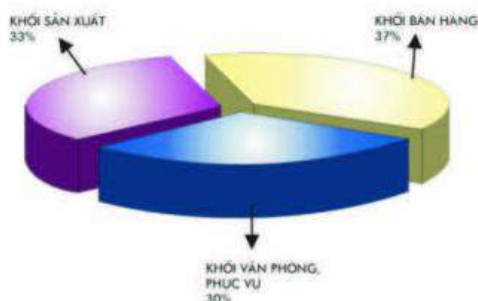


1. SỐ LƯỢNG CÁN BỘ, NHÂN VIÊN VÀ CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

A. CƠ CẤU LAO ĐỘNG



CƠ CẤU LAO ĐỘNG THEO CHỨC NĂNG NĂM 2008



Số lượng nhân sự của DHG Pharma phát triển cùng với quy mô và tăng trưởng của Công ty qua các năm, tuy nhiên có sự tăng nhẹ dần từ năm 2006.

Các năm trở lại đây, cơ cấu nhân sự dịch chuyển theo hướng tập trung cho Khối Bán hàng và giảm ở Khối sản xuất. Trình độ lao động tăng tập trung chủ yếu ở hệ Cao đẳng và Trung cấp.

B. ĐÀO TẠO, HUẤN LUYỆN

Trong năm 2008, Dược Hậu Giang đã tổ chức 125.613 giờ đào tạo, huấn luyện cho CBCNV (trung bình: 59 giờ/người/năm) với tổng chi phí 3.180.178.916 đồng, dưới nhiều hình thức: mời cán bộ, chuyên viên trong và ngoài nước về Công ty giảng dạy; gửi đi học (trong và ngoài nước); đào tạo nội bộ,

Những nội dung đã được huấn luyện, đào tạo trong năm 2008:

+ Huấn luyện những kiến thức cơ bản về Công ty, về WHO GMP/GLP/GSP, ISO/IEC 17025:2005; tập huấn an toàn nghề nghiệp, sức khỏe, bảo hộ lao động, phòng cháy chữa cháy, sơ cấp cứu.

+ Đào tạo nâng cao, chuyên sâu, chuyên nghiệp kiến thức chuyên môn nghiệp vụ thuộc các lĩnh vực dược, kinh tế.

+ Huấn luyện cán bộ lãnh đạo về kỹ năng quản lý, nghệ thuật lãnh đạo, kỹ năng làm việc tập thể, tổ chức hội họp

Ngoài ra, Công ty còn tổ chức huấn luyện dã ngoại cho lãnh đạo và toàn thể người lao động trên tinh thần tiết kiệm chi phí, hiệu quả cao qua các đợt huấn luyện "Về nguồn" tại Cà Mau, huấn luyện Đoàn Thanh Niên tại Hà Tiên, Huấn luyện nhân viên bán hàng tại Khu du lịch Mỹ Khánh – Cần Thơ,... nhằm nâng cao tính sáng tạo, tinh thần tập thể và rèn luyện khả năng chịu áp lực cao trong công việc.



C. CHÍNH SÁCH LƯƠNG, THƯỜNG, TRỢ CẤP

Công ty chi lương theo chính sách Lương 4D: Đúng người - Đúng việc - Đúng tay nghề - Đúng thu nhập. Mức lương tối thiểu không dưới 1.200.000 đồng/tháng/người. Căn cứ vào kết quả kinh doanh, Công ty trích Quỹ tiền lương thường cho CBCNV.

QUỸ LƯƠNG VÀ THU NHẬP CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG QUA CÁC NĂM

STT	Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	% so với 2005	Năm 2007	% so với 2006	Năm 2008	% so với 2007
1	Tổng quỹ lương	63.464.543.154	118.379.508.267	86,53%	155.913.090.457	31,71%	197.329.897.780	26,56%
2	Thu nhập bình quân của người lao động/tháng	5.484.985	7.467.607	36,15%	7.537.719	0,94%	7.383.953	-2,04%

- Ngoài tiền lương, tiền thưởng, người lao động ở DHG còn được hưởng các khoản phụ cấp, trợ cấp khác theo lương tùy thuộc vị trí công tác, năng lực làm việc của mỗi người và kết quả hoạt động của Công ty. Các chế độ bảo hiểm như Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm sinh mạng cho người lao động được Công ty thực hiện tốt. Công tác chăm sóc sức khỏe cho người lao động, đặc biệt là lao động nữ rất được quan tâm.

- Hiện tại, DHG vẫn duy trì chế độ ăn sáng, ăn trưa hàng ngày cho CBCNV trong Công ty. Bên cạnh đó, các chế độ ăn giữa ca, chế độ độc hại, bồi dưỡng ca 3 đều được đảm bảo tại Công ty.



D. CHĂM SÓC SỨC KHỎE

Thực hiện xét nghiệm, khám tổng quát sức khỏe và bệnh nghề nghiệp cho 1.380 CBCNV với chi phí trên 100 triệu đồng, chi 88 triệu đồng tiền thuốc điều trị bệnh cho CBCNV, bồi dưỡng độc hại 786 triệu đồng.



E. ĐẢM BẢO AN TOÀN LAO ĐỘNG, AN TOÀN SẢN XUẤT

- Hội đồng Bảo hộ lao động đã mời Trung tâm sức khỏe lao động môi trường Tp. Cần Thơ đến khảo sát môi trường, kiểm tra các thông số môi trường làm việc để phát hiện những yếu tố độc hại, nguy hiểm dễ xảy ra cho người lao động; sau đó tiến hành những biện pháp phòng ngừa thiết thực, giúp người lao động ý thức hơn và tự phòng ngừa tốt cho bản thân.
- Trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động cá nhân cho người lao động với tổng chi phí 700 triệu đồng.
- Kiểm định an toàn điện, các thiết bị áp suất; trang bị và bổ sung thiết bị, phương tiện Phòng cháy chữa cháy.
- Tập huấn về công tác sơ cấp cứu cho 61 mạng lưới an toàn vệ sinh cơ sở, các tổ trưởng và trưởng ka sản xuất; tập huấn trên 2.000 lượt người về công tác an toàn lao động.



F. PHONG TRÀO THI ĐUA, KHEN THƯỞNG

Phong trào thi đua được phát động liên tục, sơ kết kịp thời. Đoàn thanh niên, Công đoàn, Hội cựu chiến binh thường xuyên phối hợp tổ chức các buổi sinh hoạt, hội thi, giao lưu văn hóa, văn nghệ, thể thao để giáo dục truyền thống, cập nhật, kiến thức xã hội, tìm hiểu sản phẩm của Công ty với mục tiêu xây dựng một tập thể lao động đoàn kết, gắn bó, không những giỏi chuyên môn mà còn luôn quan tâm đến xã hội, cộng đồng, góp phần tô điểm cho Bản sắc Dược Hậu Giang ngày càng có những nét riêng độc đáo, tạo lợi thế cạnh tranh trên thương trường.

Kết quả thi đua:

- Danh hiệu thi đua cá nhân: 1.270 Lao động tiên tiến, 307 Chiến sĩ thi đua các cấp.
- Hình thức khen:
 - + Bằng khen Ủy ban: 39; Giấy khen Sở Y Tế: 690; Giấy khen Công ty: 527.
 - + Cờ "đơn vị thi đua xuất sắc" cho Công ty do Bộ Y tế và UBND Tp. Cần Thơ trao tặng.

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. THÔNG TIN LIÊN QUAN ĐẾN THÀNH VIÊN CHỦ CHỐT

A. DANH SÁCH THÀNH VIÊN CHỦ CHỐT, SỐ CỔ PHẦN NẪM GIỮ VÀ THỦ LAO NHẬN ĐƯỢC TRONG NĂM 2008

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	Số cổ phần sở hữu (cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu	Thủ lao, tiền thưởng trước thuế TNCN năm 2008 (đồng)
Hội đồng quản trị						
Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT Tổng Giám đốc	12/9/2004	-	58.000	0,29%	144.000.000
Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	12/9/2004	-	31.868	0,16%	72.000.000
Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	12/9/2004	-	23.744	0,12%	72.000.000
Phạm Hữu Lập	Thành viên HĐQT	12/9/2004	13/4/2008			16.000.000
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	12/9/2004	-	15.276	0,08%	48.000.000
Diệp Bích Hương	Thành viên HĐQT	12/9/2004	13/4/2008			16.000.000
Hà Mỹ Dung	Thành viên HĐQT	12/9/2004	-	14.192	0,07%	48.000.000
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	08/4/2006	-	11.430	0,06%	48.000.000
La Ngọc Vân	Thành viên HĐQT	08/4/2006	-	16.360	0,08%	48.000.000
Nguyễn Việt Cường (Đại diện VietNam Investment Ltd.)	Thành viên HĐQT	20/04/2007	13/4/2008			16.000.000
Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên HĐQT	20/4/2007	-	5.526	0,03%	48.000.000
Phạm Gia Tuấn <i>(không tham gia điều hành)</i>	Thành viên HĐQT	13/4/2008	-			32.000.000
					Cộng	608.000.000
Ban Kiểm soát						
Trần Thị Ánh Như	Trưởng BKS	12/9/2004	-	14.950	0,07%	48.000.000
Trần Quốc Hưng	Thành viên	12/9/2004	-	4.650	0,02%	30.000.000
Nguyễn Như Song	Thành viên	20/4/2007	-	21.666	0,11%	30.000.000
					Cộng	108.000.000
					Tổng cộng	716.000.000

B. GIAO DỊCH CỦA CÁC THÀNH VIÊN CHỦ CHỐT

Trong năm 2008, các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng không phát sinh giao dịch mua bán cổ phiếu DHG.

C. GIAO DỊCH CỦA NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN

Ngày 09/12/2008, Bà Huỳnh Thị Kim Thanh là người có liên quan của Bà Huỳnh Thị Kim Tươi – thành viên Hội đồng quản trị đã đặt lệnh bán 2.000 cổ phiếu nhưng không đăng ký và đã vi phạm công bố thông tin theo quy định của UBCKNN và Sở GD&ĐT Tp. HCM.

Thay đổi giao dịch cổ phiếu của Bà Huỳnh Thị Kim Thanh như sau:

Số cổ phiếu trước ngày giao dịch	Số cổ phiếu sau ngày giao dịch	Tỷ lệ sở hữu trước ngày giao dịch	Tỷ lệ sở hữu sau ngày giao dịch	Tỷ lệ thay đổi
4.000	2.000	0,02%	0,01%	50,00%

D. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng quản trị, thành viên Hội đồng quản trị tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và Pháp luật hiện hành. Thực hiện quy chế làm việc theo Điều lệ, kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động, định hướng kinh doanh.

Hội đồng quản trị chưa thành lập các tiểu ban chuyên môn nhưng đã phân công mỗi thành viên phụ trách một hoặc một số lĩnh vực phù hợp với chuyên môn, có thể đề ra những ý kiến chính xác, hiệu quả, giúp Hội đồng quản trị ra quyết định đúng đắn, phù hợp với yêu cầu quản lý Công ty, thực hiện nhiệm vụ kinh doanh.

Các cuộc họp Hội đồng quản trị được tổ chức và tiến hành theo đúng Điều lệ Công ty. Các Biên bản, Nghị quyết, Quyết định của Hội đồng quản trị đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ theo đúng quy định và đều được gửi cho Ban Kiểm soát

Các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc hiện tại cũng chính là các thành viên trong Hội đồng quản trị của Công ty, do đó việc triển khai thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông rất đồng bộ, nhanh gọn và có hiệu quả. Đây là một trong những ưu điểm giúp hoạt động quản trị của Công ty linh hoạt hơn, nhất quán hơn và triệt để hơn nhưng nó cũng thể hiện nhược điểm chưa đảm bảo tính khách quan trong các quyết định. Tuy vậy, nhược điểm này đã được bổ sung bằng các ý kiến đóng góp tích cực của Ban Kiểm soát trong quá trình ra quyết định của Hội đồng quản trị.

Trong năm 2008, Hội đồng quản trị đã tiến hành các cuộc họp định kỳ và đột xuất để tập trung giải quyết các vấn đề sau:

- + Thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo tài chính đã kiểm toán, Phương án phân phối lợi nhuận năm 2007 và đề ra Phương án kinh doanh, Phương án phân phối lợi nhuận năm 2008;
- + Thông qua các Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất hàng quý, năm 2008;
- + Thông qua nội dung và tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2007 ngày 13/4/2008;
- + Ra quyết định thành lập 07 Công ty con: CM Pharma, HT Pharma, DT Pharma, ST Pharma, DHG PP, DHG Nature, DHG FSB;
- + Ra quyết định giải thể Công ty con: Công ty TNHH một thành viên thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm (tên viết tắt: DHG FSB);
- + Thông qua phương án góp vốn 3,6 tỷ đồng thành lập Công ty Cổ phần Táo Vinh Hảo và phương án góp vốn 20 tỷ đồng vào Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vinh Tường;
- + Quyết định tạm ngưng đầu tư xây dựng nhà máy mới tại khu đất liền kề Nhà máy hiện tại;

hủy dự án liên kết xây dựng Khu khám Kỹ thuật cao tại Bệnh viện Đa khoa Châu Thành -Hậu Giang;

- + Quyết định mức cổ tức, thời gian chốt danh sách, thời gian thực hiện chia cổ tức đợt 1 và đợt 2 năm 2008;
- + Ban hành Quy chế Quản lý Tài chính sửa đổi, bổ sung;
- + Thực hiện thủ tục mua lại cổ phiếu của CBCNV chủ chốt nghỉ việc làm cổ phiếu quỹ theo đúng quy định;
- + Chấp thuận đơn xin từ nhiệm của 03 thành viên Hội đồng quản trị: Ông Phạm Hữu Lập, Ông Nguyễn Việt Cường, Bà Diệp Bích Hương. Bổ sung Ông Phạm Gia Tuấn là thành viên Hội đồng quản trị (đã thông qua Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2007 ngày 13/4/2008);
- + Quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh Giám đốc, người đại diện phần vốn của DHG Pharma tại các Công ty con;
- + Quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh quản lý tại DHG Pharma.

E. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Trong năm 2008, Ban kiểm soát đã thường xuyên kiểm tra, giám sát các hoạt động của DHG trên một số lĩnh vực sau:

- + Việc tuân thủ Điều lệ, pháp luật trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty;
- + Kiểm tra định kỳ Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất hàng quý, năm nhằm đánh giá tính trung thực và hợp lý của các số liệu tài chính;
- + Kiểm soát chứng từ gốc của các số liệu và nội dung công bố trên Báo cáo tài chính, đồng thời, căn cứ vào Quy chế quản lý tài chính của Công ty, Ban Kiểm soát đã tiến hành thẩm tra nhằm phát hiện những sai sót nếu có để Công ty kịp thời điều chỉnh;
- + Phối hợp với Phòng Quản trị Tài chính kiểm tra sổ sách, tài sản, công nợ tại các đơn vị bán hàng trực thuộc Công ty, nhằm phát hiện những rủi ro hoặc những thiếu sót trong vấn đề quản lý tại đơn vị, từ đó có những đề xuất và chấn chỉnh phù hợp;
- + Xem xét, đánh giá hoạt động của Hội Đồng Quản Trị, Ban Tổng giám đốc trong việc thực hiện các Nghị quyết của Đại Hội Đồng Cổ Đông, các Nghị quyết của Hội đồng quản trị;
- + Xem xét, đánh giá các quy trình trọng yếu của Công ty, nhằm phát hiện những rủi ro tiềm tàng hoặc những thiếu sót, từ đó đề xuất những kiến nghị và giải pháp phù hợp cho Ban lãnh đạo;
- + Kiến nghị và kiểm tra việc thực hiện công khai các lợi ích liên quan của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng;
- + Phối hợp chặt chẽ với đơn vị kiểm toán độc lập trong việc kiểm toán báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất của DHG. Giám sát Ban lãnh đạo trong việc thực thi những kiến nghị do đơn vị kiểm toán đưa ra.

F. KẾ HOẠCH ĐỂ TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ TRONG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

Để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị, DHG Pharma tiếp tục thực hiện tốt các quy định của Điều lệ Công ty, Quy chế quản trị Công ty, Quy chế quản lý tài chính, Quy chế dân chủ, Thỏa ước lao động tập thể,... đồng thời tiến hành bổ sung, chỉnh sửa để hoàn thiện những nội dung chưa phù hợp của Điều lệ và các quy chế trong quá trình thực hiện. Bên cạnh đó, Hội đồng quản trị sẽ thường xuyên tổ chức các cuộc họp với Ban Kiểm soát để đề ra định hướng chiến lược, ra quyết định và triển khai thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

Song song đó, Ban Tổng Giám đốc thường xuyên huấn luyện thông hiểu: tầm nhìn – sứ mạng, mục tiêu - chiến lược từ lãnh đạo đến từng nhân viên; Thực hiện Nghị quyết Hội đồng quản trị đến từng Bộ phận chức năng trong công ty; Tiếp tục phát động các cuộc thi như: “Nếu tôi làm Tổng Giám đốc Dược Hậu Giang”, “Viên gạch hồng”,... để nhận được những ý tưởng xây dựng chiến lược - định hướng phát triển kinh doanh, để thấu hiểu những cảm nghĩ - hoài bão của CB, CNV, để nhận được những ý kiến đóng góp và thông tin phản hồi từ toàn thể CB, CNV, khách hàng và cổ đông. Từ đó, giúp Ban Tổng Giám đốc thực hiện quản trị Công ty tốt hơn, hiệu quả hơn, phù hợp với nguyện vọng của người lao động, khách hàng và cổ đông.



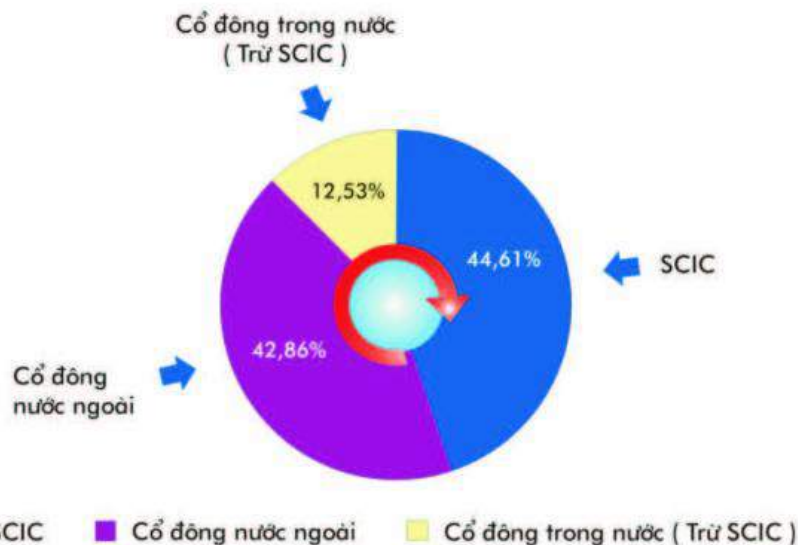
2. CÁC DỮ LIỆU THỐNG KÊ VỀ CỔ ĐÔNG

Theo danh sách cổ đông ngày 24/3/2009, cơ cấu cổ đông của DHG Pharma như sau:

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông		Số lượng cổ phần		Tỷ lệ sở hữu	
		Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân
I	Cổ đông đặc biệt						
1	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC)	1		8.921.730		44,61%	
2	Hội đồng quản trị		8		176.396		0,88%
3	Ban Kiểm soát		3		41.266		0,21%
II	Cổ đông trong nước						
1	Cổ đông trong Công ty	1	466	58.600	719.844	0,29%	3,60%
2	Cổ đông ngoài Công ty	40	1.228	794.788	808.586	3,97%	4,04%
III	Cổ đông nước ngoài	64	321	8.273.148	199.142	41,37%	1,00%
IV	Cổ phiếu quỹ	1		6.500		0,03%	
Tổng cộng		107	2.026	18.054.766	1.945.234	90,27%	9,73%
		2.133		20.000.000		100%	

Lưu ý: Số lượng cổ đông theo bảng thống kê trên là số lượng tài khoản lưu ký. Thực tế, tổng số cổ đông của DHG Pharma theo danh sách cổ đông ngày 24/3/2009 là 2.125 cổ đông

THEO KẾT QUẢ GIAO DỊCH CUỐI NGÀY 17/4/2009, CƠ CẤU CỔ ĐÔNG CỦA DHG PHARMA NHƯ SAU



Các cổ đông nắm giữ trên 5% cổ phần của DHG Pharma gồm:

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC (SCIC)

Quốc tịch: Việt Nam
Số đăng ký người sở hữu: 0106000737
Thành lập theo Quyết định 151 và 152/2005/QĐ-TTg ngày 20/6/2005
Trụ sở: 06 Phan Huy Chú, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội
Số cổ phần nắm giữ: 8.921.730 cổ phần
Tỷ lệ nắm giữ: 44,61%

CÔNG TY TNHH QUẢN LÝ TÍN THÁC ĐẦU TƯ HÀN QUỐC
KOREA INVESTMENT TRUST MANAGEMENT CO., LTD. (KITMC)
Văn phòng đại diện: 704A Diamond Plaza, 34 Lê Duẩn, Q.1, Tp. Hồ Chí Minh.

STT	Tên cổ đông	Số đăng ký người sở hữu	Quốc tịch	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	KITMC WORLDWIDE VIETNAM FUND 1	CS1336	Korea	220,410	1.10%
2	KITMC WORLDWIDE VIETNAM FUND 2	CS2075	Korea	233,860	1.17%
3	KITMC VIETNAM GROWTH FUND 2	CS2102	Korea	109,190	0.55%
4	KITMC VIETNAM GROWTH FUND	263876	Korea	79,660	0.40%
5	KITMC WORLDWIDE CHINA VIETNAM FUND	CS2812	Korea	167,670	0.84%
6	KITMC WORLDWIDE VIETNAM	CS2103	Korea	793,140	3.97%
	Tổng cộng			1,603,930	8.02%

QUAN HỆ VỚI CỔ ĐÔNG VÀ CÁC NHÀ ĐẦU TƯ

Công tác quan hệ với cổ đông và nhà đầu tư luôn được chú trọng tại DHG. Trong năm, DHG đã có gần 100 cuộc hẹn gặp với các nhà đầu tư là tổ chức trong và ngoài nước nhằm cung cấp thông tin, chia sẻ chiến lược và giúp họ hiểu rõ hơn tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Mặt khác, qua các cuộc tiếp xúc, các cổ đông tích cực đóng góp ý tưởng chiến lược và mang đến cho DHG những cơ hội mới thông qua việc giới thiệu các tập đoàn dược phẩm lớn của Mỹ, Pháp, Nhật, Hàn Quốc,... Đồng thời, cũng từ các buổi gặp gỡ, DHG luôn lắng nghe và thấu hiểu những kỳ vọng, những mong muốn của các cổ đông khi đầu tư vào DHG để từ đó các hoạt động kinh doanh của DHG luôn mang đến những giá trị cao nhất cho cổ đông và các nhà đầu tư.

Ngoài việc thực hiện công bố thông tin theo quy định của UBCKNN trên website của Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM (www.hsx.vn) trên các phương tiện thông tin đại chúng, các thông tin về DHG luôn được cập nhật và công bố kịp thời trên website của Công ty (www.dhgpharma.com.vn).



DHG PHARMA
NƠI NHỮNG
THƯỜNG HIỆU
TỎA SÁNG

Tính đến thời điểm 31/12/2008, DHG Pharma có 406 sản phẩm được phép lưu hành cả nước, trong đó: 327 dược phẩm, 04 mỹ phẩm và 75 thực phẩm bổ sung.

Các sản phẩm của DHG Pharma gồm :



Với nhiều dạng bào chế:

Viên nén, viên nang cứng, viên nang mềm, viên bao phim, viên bao đường, viên sủi bột, thuốc bột, thuốc cầm bột, thuốc bột sủi bột, siro, thuốc nước, thuốc kem-mỡ, hỗn dịch uống...

Và nhiều quy cách đóng gói: chai, hộp, gói, vỉ, tuýp.



HAPACOL – “Thương hiệu vì cộng đồng”

Hapacol là dòng sản phẩm của DHG Pharma với công dụng “Giảm đau – Hạ sốt nhanh” cho mọi lứa tuổi, nhiều năm liền được người sử dụng tin dùng và đánh giá cao. Trong đó, Hapacol 650 với thành phần paracetamol 650mg, đi đầu trong việc nâng hàm lượng, đáp ứng nhu cầu điều trị theo sự phát triển thể trạng của người Việt Nam. Riêng các sản phẩm dành cho trẻ em, Hapacol tiên phong trong lĩnh vực cho ra đời dòng thuốc gói thơm ngọt, giúp trẻ dễ uống. Dòng sản phẩm Hapacol đã thể hiện tính vượt trội trong việc chữa nhanh các triệu chứng đau nhức và hạ sốt hiệu quả. Nguồn nguyên liệu được nhập khẩu từ Mỹ (Mallinckrodt INC) kết hợp với quy trình sản xuất hiện đại, công nghệ bào chế cao của DHG Pharma, Hapacol đã chứng tỏ được uy tín thương hiệu của mình trong nhiều năm qua trên thị trường dược phẩm Việt Nam.

Hapacol là một thương hiệu của cộng đồng, xã hội. Thông qua các hoạt động nhân văn, Hapacol đã đến với từng hoàn cảnh, đến với cái khó, cái nghèo của từng người. Chính điều đó đã tạo động lực thúc đẩy Hapacol đến thân tiếp sức cho cộng đồng, chia sẻ với xã hội, góp phần nâng cao ý thức trong cuộc sống hiện đại.

Một số hoạt động tiêu biểu của Hapacol như: tuyên truyền phòng chống bệnh sốt xuất huyết, tuyên truyền vận động người dân thực hiện các biện pháp an toàn khi tham gia giao thông, khám bệnh phát thuốc miễn phí, chương trình đồng hành cùng thanh niên công nhân, phiên chợ vui. Đặc biệt, trong 03 năm liên tiếp (2007 – 2008 – 2009), Hapacol phối hợp cùng với Báo Tuổi trẻ tổ chức chương trình “Ngày hội tư vấn tuyển sinh” trên cả nước nhằm tư vấn và hỗ trợ thí sinh dự thi đại học. Hơn 250.000 đĩa CD luyện thi trắc nghiệm được Hapacol gửi đến từng thí sinh, 100 suất học bổng được trao tặng cho các bạn học sinh, sinh viên nghèo tại các Trường Đại học, Cao đẳng có hoàn cảnh khó khăn nhưng có ý chí và nghị lực vươn lên.

Trong những năm tiếp theo, Hapacol sẽ tiếp tục phát huy tinh thần hết lòng chăm lo sức khỏe cho cộng đồng để xã hội luôn có cuộc sống khỏe đẹp hơn.

Riêng dòng sản phẩm Hapacol trong năm 2008 đã mang đến cho DHG doanh thu 197 tỷ đồng, chiếm 13,27% doanh thu thuần, lợi nhuận trước thuế đạt 17,9 tỷ đồng, chiếm 13,83% tổng lợi nhuận trước thuế của DHG.





KLAMENTIN - HAGINAT

Năm 2007, sản phẩm Haginat 250mg đã được viện Kiểm nghiệm Thuốc Trung Ương công nhận tương đương sinh học in vivo với thuốc biệt dược gốc Zinnat 250 mg của Glaxo Smithkline (Anh) và tháng 4/2009, sản phẩm Klamentin 1g được công nhận tương đương sinh học in vivo với thuốc biệt dược gốc Augmentin 1g của Glaxo Smithkline (Anh).



DHG Pharma là doanh nghiệp Dược đầu tiên (năm 2005) cho ra đời 02 dòng sản phẩm kháng sinh thế hệ mới thuộc dạng đặc trị dành cho hệ thống điều trị là Haginat (Cefuroxim) và Klamentin (kết hợp giữa Amoxicilin và Acid Clavulanic) sử dụng nguồn nguyên liệu từ Châu Âu với công nghệ và kỹ thuật bào chế tiên tiến. Cả 02 dòng sản phẩm trên đã đánh dấu bước đột phá của DHG Pharma trong công tác bào chế, có sức cạnh tranh cao về chất lượng, mẫu mã và giá cả so với hàng ngoại nhập cùng loại, góp phần bình ổn giá thuốc trên thị trường.

Năm 2008, Klamentin – “sức mạnh diệt khuẩn” – đã đóng góp vào doanh thu của DHG 134 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế 18,1 tỷ đồng. Dòng sản phẩm Haginat – “Kháng khuẩn thế hệ mới” – cũng đóng góp không nhỏ với 81 tỷ đồng doanh thu và 13,7 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế.

DAVITA BONE – “Cho cốt cách người phụ nữ khỏe đẹp hơn”

Nhãn hàng Davita Bone (dạng viên sủi) – giúp phòng ngừa loãng xương – ra đời từ sự quyết tâm nghiên cứu của đội ngũ dược sĩ và các chuyên viên Marketing trong hơn 03 năm. Sự quyết tâm để có một sản phẩm giúp phòng ngừa loãng xương vừa dễ uống vừa tiện lợi, như một món quà dành tặng cho người nữ Tổng Giám đốc kính mến, cũng như cho tất cả những người mẹ, người chị trong độ tuổi 35 – 50. Mang đến cho các chị em phụ nữ sức khỏe với bộ xương cứng cáp và thể hiện cốt cách khỏe đẹp của người phụ nữ Việt Nam. Đây cũng chính là viên sủi tiên phong, đi theo hướng công dụng “giúp phòng ngừa loãng xương cho phụ nữ”.

Ngay trong năm đầu tiên được đưa ra thị trường, Davita Bone đã tổ chức được rất nhiều chương trình đo loãng xương và tư vấn miễn phí, cùng các buổi hội thảo, sinh hoạt chuyên đề về phòng ngừa loãng xương cho các chị em phụ nữ từ 35 – 50 tuổi. Hơn 60 chương trình đo loãng xương rộng khắp 25 tỉnh thành trên toàn quốc, từ miền Bắc, Trung, Đông, Tây Nguyên, Tp. HCM cho đến tất cả các tỉnh/thành tại Đồng Bằng Sông Cửu Long. Khoảng 200.000 chị em phụ nữ từ 35 – 50 tuổi đã được đo loãng xương, giúp sớm phát hiện nguy cơ loãng xương và biết cách phòng ngừa. Hầu hết các chị em đều đánh giá cao chương trình và tất cả đều mong rằng Davita Bone sẽ tiếp tục tổ chức chương trình này như là một chương trình chăm sóc sức khỏe định kỳ và là một người bạn đồng hành, giúp các chị em không còn sợ căn bệnh “sát thủ giấu mặt” – Bệnh loãng xương – mà theo thống kê của Tổ chức Y tế thế giới (WHO) có khoảng 1/3 phụ nữ mắc phải khi bước vào tuổi 50.

Davita Bone thật sự là một sự lựa chọn hoàn hảo cho phụ nữ để phòng ngừa loãng xương.

Năm 2008, Davitabone đã tạo ra 20 tỷ đồng doanh thu cho Công ty. Do đang trong giai đoạn đầu tư thương hiệu nên nhãn hàng mang lại lợi nhuận chưa cao.



Ngày 22/11/2008, tại Nhà hát Hòa Bình (Tp. HCM) – đã diễn ra Lễ ký kết Chương trình hợp tác 03 năm 2008-2010 do Hội Loãng xương Tp.HCM, Hội LHPN Tp.HCM và nhãn hàng Davita Bone của DHG Pharma tiến hành, với chủ đề: *Hãy cùng Davita Bone hành động “Cho cốt cách người phụ nữ khỏe đẹp hơn”*. Trong kế hoạch lần này, từ năm 2008-2010: Định kỳ 03 tháng/01 lần, nhãn hàng Davita Bone sẽ tiếp tục tổ chức chương trình đo loãng xương và tư vấn trực tiếp miễn phí cho phụ nữ từ 35 – 50 tuổi là Hội viên của Hội LHPN Tp. HCM. Với số lượng dự kiến: từ 200.000 – 300.000 lượt người, tổng chi phí cho chương trình dự kiến hơn 04 tỷ đồng.



SPIVITAL – “ Nguồn dinh dưỡng mỗi ngày ” – Thành tựu khoa học từ tảo Spirulina Vinh Hảo

Năm 2008, DHG Pharma hợp tác cùng Công ty Cổ phần Tảo Vinh Hảo (tên viết tắt là SPIVIHA) cho ra đời những chế phẩm từ tảo Spirulina với tên gọi Spivital.

Có thể bạn chưa biết, Tảo Spirulina có hàm lượng đạm rất cao, từ 60% đến 70%, gấp hai lần đậu nành, gấp ba lần thịt bò... và rất giàu các vitamin, khoáng chất, Betacaroten,... Vì vậy, từ năm 1973, Tảo Spirulina đã được Tổ chức Lương nông quốc tế (FAO) và Tổ chức Y tế thế giới (WHO) chính thức công nhận là nguồn siêu thực phẩm của tự nhiên, có tác dụng bảo vệ sức khỏe tối nhất cho loài người trong thế kỷ 21.

Ngày nay, Tảo Spirulina đã trở thành một món quà độc đáo mà thiên nhiên đã dành ban tặng cho người Việt Nam chúng ta. Ai đã từng một lần đặt chân đến Vinh Hảo, có lẽ sẽ chẳng bao giờ quên được hình ảnh một vùng đất hầu như chỉ đón nhận những khắc nghiệt của thiên nhiên: “Gió như phang – Nắng như rang”. Để bù đắp lại những khó khăn của người dân Vinh Hảo, thiên nhiên đã ban tặng cho vùng đất này một nguồn tài nguyên vô giá, đó chính là nguồn nước khoáng giàu hàm lượng bicarbonat, natri bicarbonat và một số nguyên tố vi lượng có ích khác, có tác dụng rất tốt trong việc bồi bổ cơ thể, hỗ trợ tiêu hóa. Cộng với cái nắng, cái gió khắc nghiệt nơi đây, Vinh Hảo đã tiên phong tiếp nhận để tài nuôi trồng Tảo Spirulina bằng chính nguồn nước khoáng thiên nhiên và nuôi trồng với quy mô công nghiệp lớn nhất Việt Nam. Tất cả các điều kiện tưởng chừng có giới hạn lại giúp cho Tảo Spirulina Vinh Hảo có tính vượt trội về chất lượng.

Spivital cung cấp protein, các vitamin và khoáng chất giúp bổ sung dinh dưỡng, tăng cường sức khỏe cho các đối tượng cần bổ sung dinh dưỡng: những người có chế độ ăn uống hàng ngày chưa cân đối, ăn uống không đều độ như sinh viên, học sinh thường bỏ bữa vào những kỳ thi, những người kiệt sức do làm việc quá nhiều, người già bị suy yếu, trẻ em suy dinh dưỡng, người bệnh sau phẫu thuật,... Có thể sử dụng Spivital cho người đái tháo đường hoặc người cao huyết áp. Spivital còn đáp ứng nhu cầu cho các vận động viên.



Hãy uống Spivital sau mỗi bữa ăn để bổ sung các chất dinh dưỡng cần thiết cho cơ thể, mang đến cho bạn một sức khỏe dài lâu.

Mặc dù sản phẩm chỉ mới được đưa ra thị trường vào tháng 9/2008, Spivital cũng đã đóng góp được 586 triệu đồng doanh thu và 40 triệu đồng lợi nhuận trước thuế cho DHG vào năm 2008.

EUGICA – “Liệu pháp trị ho”

Theo thống kê ở nhiều nước phương Tây, ho là lý do đứng hàng thứ 2 chỉ sau nhức đầu, khiến người bệnh phải tìm thấy thuốc hay được phòng. Ở nước ta, tuy chưa có con số chính thức nhưng chắc cũng thế khi không thiếu người than phiền vì ho dai dẳng cả tháng. Trong khi ngành y đang có những bước tiến bộ nhảy vọt thì thuốc ho vẫn trước sau là một hàng đất khách vì chữa ho xem vạy mà lắm lúc nhiều khê.

Xu hướng hiện nay quay về với các sản phẩm có nguồn gốc từ thiên nhiên. Phát huy nền y học cổ truyền của dân tộc, DHG Pharma đã cho ra đời dòng sản phẩm trị ho Eugica đáp ứng nhu cầu điều trị. Eugica kết hợp trích tinh của tinh dầu các dược liệu thuộc nhóm cây thuốc chữa ho, cảm cúm gồm: bạc hà, tràm, tần dày lá, gừng; có tác dụng điều trị và làm giảm các triệu chứng ho, đau họng, sát trùng đường hô hấp. Eugica được bào chế dưới dạng viên nang mềm, siro.

Đóng góp của Nhân hàng Eugica năm 2008 là 72 tỷ đồng doanh thu và 8,7 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế.



Đặc biệt, Eugica đã cho ra đời dòng sản phẩm kẹo ngậm trị ho - sát trùng đường hô hấp, đáp ứng thị hiếu của người tiêu dùng về tính tiện lợi, hiệu quả với mùi vị thơm ngon, dễ chịu, kích thích vị giác. Sản phẩm đã có mặt tại hầu hết các nhà thuốc trên toàn quốc.

Các hoạt động của Eugica thời gian qua có thể kể đến như: Chương trình “Chăn ấm mùa đông”: tặng chăn và túi thuốc gia đình cho các đồng bào vùng lũ, các cuộc thi film hiệu về bệnh ho trên Internet, các event, chương trình sampling giới thiệu sản phẩm, ...



UNIKIDS – “Giúp trẻ ăn ngon miệng”

Unikids ra đời vào giữa năm 2006, với mong muốn tạo ra một sản phẩm hiệu quả không thua kém các sản phẩm nhập ngoại trên thị trường, nhằm giảm bớt gánh nặng về chi phí với một mức giá hợp lý, giúp các bà mẹ bớt đi nỗi lo lắng khi trong gia đình có bé bị biếng ăn.

Unikids với thành phần chính chứa lysine, canxi và vitamin, có tác dụng giúp trẻ ăn ngon miệng và tăng sức đề kháng cho trẻ. Unikids được bào chế dưới dạng si rô, có mùi thơm trái cây và vị ngọt, đặc biệt không có mùi hoạt chất nên rất được trẻ con yêu thích.

Ngoài việc chú trọng đến chất lượng sản phẩm, nhãn hàng Unikids còn quan tâm đến việc tạo ra sân chơi vui, khỏe, bổ ích cho các bé thiếu nhi và quý phụ huynh thông qua chuỗi sự kiện Ngày hội Unikids “Ăn thật khỏe, chơi thật vui”.

Năm 2008, nhãn hàng Unikids đã tổ chức chuỗi sự kiện này trên 6 tỉnh thành lớn là Đồng Tháp, Tiền Giang, Hậu Giang, Khánh Hòa, Bình Định, Huế, thu hút gần 30.000 (ba mươi ngàn) bé thiếu nhi và quý phụ huynh tham gia. Tổ chức đêm hội Giáng sinh ngọt ngào thu hút hơn 10.000 (mười ngàn) người dân Tp. Vũng Tàu cùng đến thưởng ngoạn. Ngoài ra, Unikids còn tổ chức chương trình “Vui hội trăng rằm” nhân dịp trung thu cho các cháu thiếu nhi là con em CB CNV và khách hàng của Công ty.

Những hoạt động thiết thực trên đã giúp Unikids nhận được sự yêu thích và tin tưởng của quý khách hàng cũng như người tiêu dùng trên toàn quốc, góp phần mang về doanh số hơn 20 tỷ đồng và lợi nhuận gần 1,6 tỷ đồng cho Công ty.



EYELIGHT – “Mắt khỏe mỗi ngày”

Năm 2007, đề tài nghiên cứu “Bào chế thuốc nhỏ mắt Eyelight” đã đạt Giải nhất tại Hội thi sáng tạo kỹ thuật Tp. Cần Thơ và Giải Ba tại Hội thi sáng tạo kỹ thuật toàn quốc lần thứ 9.

Eyelight gồm các sản phẩm giúp trị đỏ mắt, làm mát và giữ ẩm cho mắt, cung cấp dưỡng chất bổ mắt an toàn hàng ngày cho đôi mắt, được bào chế dưới dạng thuốc nước và viên nang mềm.

Eyelight Vita – “Sản phẩm được đúc kết từ ước vọng, trăn trở và ý chí”:

Cuối năm 2006, trong dịp “chủ đề về mắt” tại Chương trình “Thấy thuốc với mọi nhà” do DHG Pharma tổ chức, DHG Pharma nhận ra rất nhiều nỗi lo lắng của người dân về việc chăm sóc mắt. Mong muốn ấy cũng chính là ước vọng của DHG Pharma. May mắn thay, DHG Pharma đã được những vị bác sĩ ưu tú giới thiệu một bí quyết chăm sóc mắt từ vitamin nhóm B – dưỡng chất bổ mắt rất an toàn. Sau 01 năm tìm tòi và nghiên cứu, Eyelight Vita ra đời với chai trong suốt để thấy được màu sắc tự nhiên của vitamin B, giúp người dân cảm nhận sự long lanh, tươi mát hơn trong quá trình sử dụng, chủ động hơn trong việc chăm sóc đôi mắt, làm chủ được thời gian và nhìn rõ cả tương lai của chính mình.

Những hoạt động của Eyelight: Xây dựng các hội thảo giới thiệu sản phẩm đến bác sĩ tại các bệnh viện; Tham gia Hội nghị nhãn khoa toàn quốc tại Tp. HCM; Xây dựng các chương trình chạy Roadshow quảng bá và kêu gọi chăm sóc mắt; Tổ chức khám mắt miễn phí tại nhiều tỉnh thành trên cả nước, thu hút gần 10.000 lượt người tham gia; Tham gia Hội chợ HVNCLC.

Đóng góp của Eyelight năm 2008 vào doanh số của Công ty gần 15 tỷ đồng.



Từ ngày 11-13/9/2008, DHG Pharma tham gia Hội nghị Nhãn khoa toàn quốc do Bệnh viện Mắt Tp. HCM chủ trì tổ chức. Đây là sự kiện quan trọng trong ngành Mắt, được tổ chức hàng năm để các bác sĩ đầu ngành, có uy tín tham dự. Dòng sản phẩm Eyelight vinh dự là sản phẩm của một công ty được duy nhất trong nước tham gia. Eyelight trưng bày giới thiệu và được các vị giáo sư, tiến sĩ, bác sĩ quan tâm, đánh giá cao về những sản phẩm chứa các vitamin bổ dưỡng, an toàn. Sự xuất hiện dòng sản phẩm Eyelight của DHG Pharma tại hội nghị là minh chứng hiệu quả cho một công trình nghiên cứu khoa học nhằm nâng cao sức khỏe cộng đồng.



GLUMEFORM - “ Giúp ổn định đường huyết ”

Glumeform là sản phẩm điều trị bệnh đái tháo đường typ II, ngày 14/12/2007 sản phẩm đã được Viện Kiểm nghiệm Thuốc Trung Ương chứng nhận tương đương sinh học in vivo với thuốc biệt dược gốc Glucophage (Merck Stone - Pháp), đây là bằng chứng thiết thực nhất về hiệu quả điều trị, làm cơ sở cho việc lựa chọn và thay thế thuốc trong lâm sàng.

Với ưu điểm nổi bật này, trong năm 2008, sản phẩm Glumeform đã được triển khai giới thiệu tương đương sinh học ở hầu hết các Bệnh viện trên cả nước và được các Bác sĩ tin tưởng sử dụng.

Nhân hàng Glumeform đã kết hợp với các Bệnh viện tại địa phương thành lập Câu lạc bộ “Sống khỏe – Sống vui” dành cho người bệnh đái tháo đường ở 04 tỉnh thành Cần Thơ, An Giang, Vĩnh Long, Hậu Giang và được khoảng 1.000 bệnh nhân tham gia nhiệt tình. Câu lạc bộ sinh hoạt định kỳ 03 tháng một lần, nhằm cung cấp những kiến thức cơ bản về bệnh đái tháo đường cho người bệnh, giúp họ đổi diện và sống chung với bệnh một cách vui vẻ, thoải mái.

Ngoài ra, Nhân hàng Glumeform còn Tài trợ “Câu lạc bộ đái tháo đường” ở tỉnh Đồng Tháp và Trung tâm Chẩn đoán Y khoa – Tp. Cần Thơ.

Với những hoạt động trên cùng với sự khẳng định về chất lượng sản phẩm, năm 2008, nhân hàng Glumeform đã mang về 4,9 tỷ đồng doanh thu và 640 triệu đồng lợi nhuận trước thuế cho Công ty.





PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Kết quả kinh doanh qua các năm sau cổ phần hóa

CHỈ TIÊU	KẾT QUẢ THỰC HIỆN (TỶ ĐỒNG)				MỨC TĂNG TRƯỞNG QUA TỪNG NĂM (%)			
	2005	2006	2007	2008	2005/ 2004	2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2007
Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh	554	868	1.269	1.485	23%	57%	46%	17%
<i>Trong đó:</i> Doanh thu thuần sản xuất (Dược phẩm, Thực phẩm bổ sung và Dược mỹ phẩm)	493	804	1.200	1.395	27%	63%	49%	16%
Lợi nhuận sau thuế	55	87	115*	129	132%	58%	32%*	13%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 và Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2008 của DHG)

(*): Số liệu lợi nhuận sau thuế năm 2007 đã điều chỉnh sau khi Công ty nộp thuế TNDN.

Phụ lục 2: Các danh hiệu và giải thưởng được trao tặng trong năm 2008

NĂM	CÁC DANH HIỆU VÀ GIẢI THƯỞNG ĐƯỢC TRAO TẶNG	ĐƠN VỊ TÔ CHỨC
2006-2008	Thương hiệu mạnh Việt Nam (3 năm liền)	Thời báo Kinh tế Việt Nam
2008	Thương hiệu nổi tiếng "Dược Hậu Giang", Thương hiệu nổi tiếng "Hapacol"	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)
2005-2008	Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín năm 2008 (4 năm liền)	Bộ Công Thương Việt Nam
1996-2008	Hàng Việt Nam Chất lượng Cao – Top 05 doanh nghiệp dẫn đầu ngành Dược (13 năm liền)	Báo Sài Gòn Tiếp thị
2008	Cúp vàng Thương hiệu chứng khoán uy tín và Công ty cổ phần Hàng đầu Việt Nam	Hiệp hội Kinh doanh Chứng khoán Việt Nam (VASB) Trung tâm Thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (CIC) Tạp chí Chứng khoán Việt Nam – UBCKNN Việt Nam Công ty Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VICS) Công ty Cổ phần văn hóa và thông tin Thăng Long (TIC.Media)
2008	Top 10 thương hiệu được người tiêu dùng ưa thích trên web	Camnangthuoc.com

Phụ lục 3: Các tỷ số tài chính cơ bản

STT	CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	NĂM 2005	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
1.	Cơ cấu tài sản					
	Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	77,93	68,25	71,86	72,43
	Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	22,07	31,75	28,14	27,57
2.	Cơ cấu nguồn vốn					
	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	55,19	64,70	32,16	35,37
	Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	44,81	35,30	67,58	64,33
3.	Năng lực hoạt động					
	Thời gian tồn kho	Ngày	138	110	140	162
	Kỳ thu tiền	Ngày	43	65	68	53
	Kỳ trả tiền	Ngày	20	17	34	36
4.	Khả năng thanh toán					
	Tỷ số thanh toán hiện hành	Lần	1,81	1,55	3,11	2,83
	Tỷ số thanh toán nhanh	Lần	0,88	0,72	1,48	1,29
5.	Khả năng sinh lợi					
	Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS)	%	10,00	10,03	9,07	8,67
	Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	18,95	18,03	12,19	11,91
	Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	42,28	51,08	18,04	18,52
6.	Cổ phiếu, cổ tức					
	Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS)	Đồng	6.922	10.882	6.114	6.445
	Cổ tức trên mỗi cổ phần (DPS)	Đồng	2.500	2.500	2.500	2.500
	Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV)	Đồng	13.261	20.163	31.129	34.056

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 và Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2008 của DHG)

Phụ lục 4: Cấu trúc chi phí/Tổng doanh thu

ĐVT: Đồng

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2005	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008	NĂM 2005	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
	Tổng Doanh thu	555.624.210.840	870.112.179.221	1.276.420.087.983	1.509.323.971.437	100%	100%	100%	100%
1.	Giá vốn hàng bán	299.403.466.127	402.746.978.493	600.777.608.975	694.444.594.610	53,89%	46,29%	47,07%	46,01%
2.	Chi phí bán hàng	155.062.868.974	311.953.346.160	469.323.783.194	521.504.942.048	27,91%	35,85%	36,77%	34,55%
3.	Chi phí quản lý	39.787.292.680	55.880.862.996	59.818.592.144	103.918.190.916	7,16%	6,42%	4,69%	6,89%
4.	Chi phí tài chính	5.683.892.149	11.214.310.390	17.290.702.891	38.495.242.865	1,02%	1,29%	1,35%	2,55%
5.	Chi phí khác	308.140.087	1.257.020.639	897.430.430	6.077.378.067	0,06%	0,14%	0,07%	0,40%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 và Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2008 của DHG)

Phụ lục 5: Cơ cấu doanh thu thuần phân theo doanh thu hàng sản xuất và doanh thu các hoạt động khác

ĐVT: Đồng

STT	KHOẢN MỤC	NĂM 2005	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008	NĂM 2005	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
I.	Doanh thu thuần hàng sản xuất	494.202.749.539	805.584.573.689	1.201.637.088.032	1.397.942.238.871	89,20%	92,79%	94,67%	94,11%
1.	Dược phẩm	492.999.275.408	803.860.031.247	1.199.826.855.244	1.395.048.853.997	88,98%	92,59%	94,53%	93,91%
2.	Bao bì	1.203.474.131	1.724.542.442	1.810.232.788	2.185.834.715	0,22%	0,20%	0,14%	0,15%
3.	Gia công	-	-	-	707.550.159	0,00%	0,00%	0,00%	0,05%
II.	Doanh thu thuần hoạt động khác	59.828.062.925	62.607.222.428	67.642.837.349	87.521.583.628	10,80%	7,21%	5,33%	5,89%
1.	Kinh doanh hàng hóa	53.088.781.587	50.238.792.419	37.584.873.031	31.494.664.082	9,58%	5,79%	2,96%	2,12%
2.	Kinh doanh nguyên liệu	6.739.281.338	12.368.430.009	30.057.964.318	31.473.992.073	1,22%	1,42%	2,37%	2,12%
3.	Hoạt động du lịch	-	-	-	386.516.952	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%
4.	Hàng khuyến mãi	-	-	-	24.166.410.521	0,00%	0,00%	0,00%	1,63%
	Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh	554.030.812.464	868.191.796.117	1.269.279.925.381	1.485.463.822.499	100%	100%	100%	100%
	Doanh thu tài chính	406.399.047	514.443.811	5.789.057.861	22.329.305.076				
	Thu nhập khác	1.186.999.329	1.405.939.293	1.351.104.741	1.530.843.862				
	Tổng doanh thu	555.624.210.840	870.112.179.221	1.276.420.087.983	1.509.323.971.437				

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 và Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2008 của DHG)

Phụ lục 6: Doanh thu xuất khẩu

DOANH THU XUẤT KHẨU	NĂM 2005	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
USD	400.936	746.908	826.896	1.049.546
VND	6.360.098.934	11.952.660.504	13.317.808.625	17.073.691.472
EUR	-	-	-	42.348
VND	-	-	-	1.006.825.200
Tổng giá trị	6.360.098.934	11.952.660.504	13.317.808.625	18.080.516.672
Tốc độ tăng trưởng (theo VND)	52,43%	87,93%	11,42%	35,76%
Tỷ trọng Doanh thu xuất khẩu/ Doanh thu thuần sản xuất dược phẩm	1.29%	1.49%	1.11%	1.22%

Phụ lục 7: Cơ cấu sản lượng, doanh thu thuần hàng DHG Pharma sản xuất phân theo nhóm tân dược và đông dược

STT	TÊN NHÓM SẢN PHẨM	NĂM 2006		NĂM 2007		NĂM 2008	
		Sản lượng bán (đơn vị sản phẩm)	Doanh thu thuần (đồng)	Sản lượng bán (đơn vị sản phẩm)	Doanh thu thuần (đồng)	Sản lượng bán (đơn vị sản phẩm)	Doanh thu thuần (đồng)
1.	Tân dược	2.180.369.678	743.019.788.137	2.448.699.762	1.121.611.579.556	2.410.512.979	1.283.391.956.130
2.	Đông dược	107.080.874	34.110.831.784	182.894.493	69.732.557.261	260.997.525	110.373.275.523
	Tổng cộng	2.287.450.552	777.130.619.921	2.631.594.255	1.191.344.136.817	2.671.510.504	1.393.765.231.653

(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006, 2007, 2008 của DHG Pharma)

STT	TÊN NHÓM SẢN PHẨM	NĂM 2006		NĂM 2007		NĂM 2008	
		Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu thuần	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu thuần	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu thuần
1.	Tân dược	95,32%	95,61%	93,05%	94,15%	90,23%	92,08%
2.	Đông dược	4,68%	4,39%	6,95%	5,85%	9,77%	7,92%
		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Phụ lục 9: Cơ cấu sản lượng bán, doanh thu thuần hàng DHG Pharma sản xuất phân theo 12 nhóm sản phẩm

STT	TÊN NHÓM SẢN PHẨM	NĂM 2006		NĂM 2007		NĂM 2008	
		Sản lượng bán (đơn vị sản phẩm)	Doanh thu thuần (đồng)	Sản lượng bán (đơn vị sản phẩm)	Doanh thu thuần (đồng)	Sản lượng bán (đơn vị sản phẩm)	Doanh thu thuần (đồng)
1.	Vitamin – khoáng chất	677.042.702	90.825.041.537	602.527.924	127.273.239.421	588.851.698	146.222.011.952
2.	Dùng cho mắt	1.101.406	4.401.381.619	3.673.097	8.923.581.080	5.962.762	16.093.360.155
3.	Cơ xương khớp	149.594.827	18.260.364.136	184.048.151	24.857.306.950	170.547.159	36.247.450.551
4.	Hệ tiêu hóa và gan mật	117.692.765	40.391.509.471	151.165.929	70.841.823.460	185.462.142	97.211.303.455
5.	Giảm đau - Hạ sốt	395.327.048	137.727.489.812	441.146.204	179.878.277.370	442.494.170	193.703.437.067
6.	Tai mũi họng - ho, hen suyễn - sổ mũi	546.627.986	91.186.960.802	699.193.012	144.526.222.700	775.967.825	196.467.463.658
7.	Tiểu đường	1.663.554	909.650.603	3.342.939	2.375.656.776	9.898.777	4.931.734.921
8.	Hệ thần kinh	75.756	124.168.747	3.412.661	5.148.865.564	10.338.738	10.905.727.892
9.	Hệ tim mạch	11.879.837	9.516.463.139	20.439.465	16.644.260.717	30.877.563	24.904.510.420
10.	Chăm sóc sắc đẹp	7.969.376	11.631.898.540	9.832.456	14.918.226.924	8.735.707	14.809.738.067
11.	Da liễu	7.497.257	12.764.482.243	7.476.874	14.139.640.889	8.061.309	17.880.531.576
12.	Kháng sinh, nấm - diệt ký sinh trùng	370.978.038	359.391.229.272	505.335.743	581.817.034.966	434.312.654	634.387.961.939
	Tổng cộng	2.287.450.552	777.130.619.921	2.631.594.255	1.191.344.136.817	2.671.510.504	1.393.765.231.653
	Tăng trưởng			15%	53%	2%	17%

(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006, 2007, 2008 của DHG Pharma)

STT	TÊN NHÓM SẢN PHẨM	NĂM 2006		NĂM 2007		NĂM 2008	
		Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu thuần	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu thuần	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu thuần
1.	Vitamin - khoáng chất	29,60%	11,69%	22,90%	10,68%	22,04%	10,49%
2.	Dùng cho mắt	0,05%	0,57%	0,14%	0,75%	0,22%	1,15%
3.	Cơ xương khớp	6,54%	2,35%	6,99%	2,09%	6,38%	2,60%
4.	Hệ tiêu hóa và gan mật	5,15%	5,20%	5,74%	5,95%	6,94%	6,97%
5.	Giảm đau - Hạ sốt	17,28%	17,72%	16,76%	15,10%	16,56%	13,90%

6.	Tai mũi họng - ho, hen suyễn - sổ mũi	23,90%	11,73%	26,57%	12,13%	29,05%	14,10%
7.	Tiểu đường	0,07%	0,12%	0,13%	0,20%	0,37%	0,35%
8.	Hệ thần kinh	0,00%	0,02%	0,13%	0,43%	0,39%	0,78%
9.	Hệ tim mạch	0,52%	1,22%	0,78%	1,40%	1,16%	1,79%
10.	Chăm sóc sắc đẹp	0,35%	1,50%	0,37%	1,25%	0,33%	1,06%
11.	Da liễu	0,33%	1,64%	0,28%	1,19%	0,30%	1,28%
12.	Kháng sinh, nấm - diệt ký sinh trùng	16,22%	46,25%	19,20%	48,84%	16,26%	45,52%
	Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Lưu ý: Số liệu của phụ lục 7, 8, 9 không bao gồm doanh thu thành phẩm chuyển mãi, doanh thu xuất khẩu. Riêng năm 2008, số liệu trên không bao gồm sản lượng và doanh thu của Công ty con phân phối

Phụ lục 10: Sản lượng sản xuất sản phẩm của Công ty qua các năm sau cổ phần hóa

STT	DẠNG SẢN PHẨM	ĐVT	NĂM 2004	NĂM 2005	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
1.	Viên nén	Viên	1.588.006.017	1.563.632.348	1.036.938.354	1.280.409.120	1.142.815.638
2.	Viên bao đường	Viên	255.901.600	268.285.550	259.602.830	346.114.850	325.591.880
3.	Viên bao phim	Viên	179.481.966	189.442.605	204.281.814	316.375.227	333.523.691
4.	Viên nang cứng	Viên	442.850.653	373.497.156	418.359.462	593.339.818	524.584.729
5.	Viên nang mềm	Viên	95.770.260	113.641.445	202.683.350	234.497.660	258.642.198
6.	Thuốc ống	ống	24.482.610	16.506.912	3.947.140		95.340
7.	Thuốc nước	chai, tube, gói	4.827.723	4.065.383	3.803.707	4.973.396	5.793.785
8.	Thuốc cốm, bột	chai, gói	42.044.056	74.847.020	127.564.371	194.710.635	194.677.229
9.	Thuốc kem - mỡ	chai, tube, gói	8.934.134	7.493.496	13.672.364	17.708.507	20.014.490
10.	Nước Hatí	Bình, chai	76.474	141.218	174.730	246.323	293.401
11.	Trà Hatí	gói, lon	10.983	1.206		542.190	696.446
12.	Men vi sinh	viên, gói			905.825	6.654.950	9.332.020
13.	Kẹo	Viên				24.059.200	55.499.480
	Tổng cộng		2.642.386.476	2.611.554.339	2.271.933.947	3.019.631.876	2.871.560.327
	Tăng trưởng			-1,17%	-13,00%	32,91%	-4,90%

(Nguồn: Báo cáo phân tích kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2004 đến năm 2008 của DHG Pharma)

STT	DẠNG SẢN PHẨM	ĐVT	NĂM 2004	NĂM 2005	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
1.	Viên nén	Viên	60,10%	59,87%	45,64%	42,40%	39,80%
2.	Viên bao đường	Viên	9,68%	10,27%	11,43%	11,46%	11,34%
3.	Viên bao phim	Viên	6,79%	7,25%	8,99%	10,48%	11,61%
4.	Viên nang cứng	Viên	16,76%	14,30%	18,41%	19,65%	18,27%
5.	Viên nang mềm	Viên	3,62%	4,35%	8,92%	7,77%	9,01%
6.	Thuốc ống	ống	0,93%	0,63%	0,17%	0,00%	0,00%
7.	Thuốc nước	chai, tube, gói	0,18%	0,16%	0,17%	0,16%	0,20%
8.	Thuốc cốm, bột	chai, gói	1,59%	2,87%	5,61%	6,45%	6,78%
9.	Thuốc kem - mỡ	chai, tube, gói	0,34%	0,29%	0,60%	0,59%	0,70%
10.	Nước Hati	Bình, chai	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%
11.	Trà Hati	Gói, lon	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,02%
12.	Men vi sinh	Viên, gói	0,00%	0,00%	0,04%	0,22%	0,32%
13.	Kẹo	Viên	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%	1,93%
Tổng cộng			100%	100%	100%	100%	100%

Phụ lục 11: Cơ cấu nhân sự
Cơ cấu nhân sự theo giới tính

GIỚI TÍNH	31/12/2005	TỶ LỆ	31/12/2006	TỶ LỆ	31/12/2007	TỶ LỆ	31/12/2008	TỶ LỆ
Nam	607	51,05%	885	48,65%	1.044	52,10%	1.085	51,03%
Nữ	582	48,95%	934	51,35%	960	47,90%	1.041	48,97%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%

Cơ cấu nhân sự theo chức năng

GIỚI TÍNH	31/12/2005	TỶ LỆ	31/12/2006	TỶ LỆ	31/12/2007	TỶ LỆ	31/12/2008	TỶ LỆ
Khối văn phòng, phục vụ	380	31,96%	515	28,31%	590	29,44%	634	29,82%
Khối sản xuất	532	44,74%	826	45,41%	774	38,62%	694	32,64%
Khối bán hàng	277	23,30%	478	26,28%	640	31,94%	798	37,54%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%

Cơ cấu nhân sự theo trình độ

TRÌNH ĐỘ	31/12/2005	TỶ LỆ	31/12/2006	TỶ LỆ	31/12/2007	TỶ LỆ	31/12/2008	TỶ LỆ
Trên đại học	16	1,35%	16	0,88%	16	0,80%	17	0,75%
<i>Trong đó: - Tiến sĩ kinh tế</i>	<i>01</i>		<i>01</i>		<i>01</i>		<i>01</i>	
<i>- Thạc sĩ dược</i>	<i>02</i>		<i>02</i>		<i>02</i>		<i>03</i>	
<i>- Thạc sĩ kinh tế</i>	<i>02</i>		<i>02</i>		<i>02</i>		<i>03</i>	
<i>- Dược sĩ Chuyên khoa 1</i>	<i>11</i>		<i>11</i>		<i>11</i>		<i>10</i>	
Đại học	281	23,63%	299	16,44%	367	18,31%	387	18,25%
<i>Trong đó: - Đại học dược</i>	<i>38</i>		<i>38</i>		<i>63</i>		<i>69</i>	
<i>- Đại học kinh tế</i>	<i>135</i>		<i>148</i>		<i>162</i>		<i>200</i>	
<i>- Đại học cơ khí</i>	<i>08</i>		<i>08</i>		<i>07</i>		<i>07</i>	
<i>- Đại học khác</i>	<i>100</i>		<i>105</i>		<i>135</i>		<i>111</i>	
Cao đẳng, Trung cấp	540	45,42%	573	31,5%	769	38,37%	871	40,97%
Công nhân kỹ thuật	28	2,35%	28	1,54%	27	1,35%	27	1,27%
Dược tá	48	4,04%	48	2,64%	40	2,00%	146	6,87%
Tốt nghiệp PTTH	276	23,21%	855	47,00%	785	39,17%	678	31,89%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%

Phụ lục 12: Thù lao của Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát từ năm 2004 đến năm 2008

NỘI DUNG	NĂM 2004	NĂM 2005	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008	TỔNG CỘNG
Lợi nhuận phân phối	11.902.400.285	43.578.869.424	68.739.778.357	102.021.204.921	107.955.291.841	334.197.544.828
Thù lao được trích	68.400.000	886.036.132	1.392.954.569	2.052.478.814	1.619.329.378	6.019.198.893
Số thực chi	68.400.000	598.200.000	976.225.000	831.500.000	716.000.000	3.190.325.000
Số dư cuối kỳ		287.836.132	704.565.701	1.925.544.515	2.828.873.893	2.828.873.893
Chi tiết thù lao – tiền thưởng của từng thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát						
Hội đồng quản trị	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Tổng cộng
Phạm Thị Việt Nga	16.000.000	128.000.000	128.000.000	155.000.000	144.000.000	571.000.000
Lê Minh Hồng	8.000.000	54.000.000	54.000.000	77.000.000	72.000.000	265.000.000
Lê Chánh Đạo	8.000.000	54.000.000	54.000.000	77.000.000	72.000.000	265.000.000
Nguyễn Thị Hồng Loan	4.000.000	37.000.000	37.000.000	51.000.000	48.000.000	177.000.000
Diệp Bích Hương	4.000.000	37.000.000	37.000.000	51.000.000	16.000.000	145.000.000
Hà Mỹ Dung	4.000.000	34.000.000	37.000.000	51.000.000	48.000.000	174.000.000
Phạm Hữu Lập	4.000.000	37.000.000	37.000.000	51.000.000	16.000.000	145.000.000
Nguyễn Ngọc Diệp	4.000.000	37.000.000	23.000.000			64.000.000
La Ngọc Vân		25.000.000	34.000.000	51.000.000	48.000.000	158.000.000
Đoàn Đình Duy Khương		25.000.000	34.000.000	51.000.000	48.000.000	158.000.000
Phạm Uyên Nguyên	4.000.000	42.000.000	23.000.000			69.000.000
Huỳnh Thị Kim Tươi		19.000.000	31.500.000	51.000.000	48.000.000	149.500.000
Nguyễn Việt Cường			14.000.000	23.000.000	16.000.000	53.000.000
Phạm Gia Tuấn				28.000.000	32.000.000	60.000.000
Cộng	56.000.000	529.000.000	543.500.000	717.000.000	608.000.000	2.453.500.000
Ban Kiểm soát						-
Trần Thị Ánh Như	6.000.000	43.000.000	43.000.000	53.500.000	48.000.000	193.500.000
Trần Quốc Hưng	3.200.000	16.600.000	16.845.000	30.500.000	30.000.000	97.145.000
Nguyễn Như Song			7.200.000	30.500.000	30.000.000	67.700.000
Huỳnh Thị Kim Tươi	3.200.000	9.600.000	2.400.000			15.200.000
Cộng	12.400.000	69.200.000	69.445.000	114.500.000	108.000.000	373.545.000
Thường Các Giám đốc chức năng, Trưởng phó đơn vị			363.280.000			363.280.000
Tổng số thù lao – tiền thưởng đã chi từ năm 2004 – 2008	68.400.000	598.200.000	976.225.000	831.500.000	716.000.000	3.190.325.000

Phụ lục 13: Theo danh sách cổ đông ngày 24/3/2009, các Cổ đông nắm giữ từ 1% - 5% cổ phần của DHG Pharma gồm

STT	TÊN CỔ ĐÔNG	SỐ ĐĂNG KÝ NGƯỜI SỞ HỮU	QUỐC TỊCH	SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU (CỔ PHẦN)	TỶ LỆ SỞ HỮU
1.	CITIGROUP			979.446	4,90%
	CITIGROUP GLOBAL MARKETS FINANCIAL PRODUCTS LLC	CS6480	United States	351.760	1,76%
	CITIGROUP GLOBAL MARKETS LIMITED	CTBFC00226	United Kingdom	627.686	3,14%
2.	VIETNAM DRAGON FUND LIMITED	CS0566	Bermuda	803.190	4,02%
3.	VIETCAPITAL			545.470	2,73%
	QUỸ ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN Y TẾ BẢN VIỆT	686868	Viet Nam	245.470	1,23%
	QUỸ ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT	09/UBCK-TLQTV	Viet Nam	300.000	1,50%
4.	INDOCHINA CAPITAL			544.622	2,72%
	MEKONG PORFOLIO INVESTMENTS	CS3214	British Virgin Islands	8.500	0,04%
	INDOCHINA CAPITAL CORPORATION	CR-61682	Virgin Islands	97.172	0,49%
	INDOCHINA CAPITAL INVESTMENTS SPC	CS3175	Cayman Islands	1.000	0,01%
	INDOCHINA CAPITAL VIETNAM HOLDINGS LIMITED	CS1308	British Virgin Islands	408.070	2,04%
	UW INDOCHINA VIETNAM LIMITED	1062019	Virgin Islands	29.880	0,15%
5.	BEIRA LIMITED	CS3890	Cayman Islands	404.920	2,02%
6.	VIETNAM EQUITY HOLDING	CS8240	Caymans Island	399.960	2,00%
7.	VINACAPITAL			395.868	1,98%
	ASIA VALUE INVESTMENT LIMITED	C00151	British Virgin Islands	104.566	0,52%
	VOF INVESTMENT LIMITED	No.565720	United Kingdom	37.772	0,19%
	VIETNAM INVESTMENT LIMITED	101/2003/GP VPĐD	United Kingdom	253.530	1,27%
8.	SGAM VIETNAM OPPORTUNITIES FUND	CS9705	Singapore	360.000	1,80%
9.	PXP VIETNAM ASSET MANAGEMENT			328.886	1,64%
	VIETNAM EMERGING EQUITIES FUND	C00413	Cayman Islands	129.246	0,65%
	VIETNAM LOTUS FUND LIMITED	CS2242	Cayman Islands	199.640	1,00%
10.	DEUTSCHE BANK AG LONDON	CS1028	Great Britain	290.976	1,45%
11.	LION CAPITAL VIETNAM FUND	CS2732	Singapore	272.042	1,36%
12.	UBS AG LONDON	CS1585	Great Britain	270.230	1,35%
13.	SIGLAP LIMITED	CS3887	Cayman Islands	239.560	1,20%
14.	JF VIETNAM OPPORTUNITIES FUND (JP MORGAN)	CS1645	Cayman Islands	231.832	1,16%
15.	VIETNAM HOLDING LTD	CS1077	Cayman Islands	211.860	1,06%
16.	CROESUS GLOBAL EQUITY LIMITED	018970	United Kingdom	192.470	0,96%
	Tổng cộng			6.471.332	32,36%

Phụ lục 14: Các đơn vị trực thuộc DHG đạt tiêu chuẩn GDP và GPP (tính đến thời điểm 31/3/2009)

STT	TÊN ĐƠN VỊ	ĐỊA CHỈ	NGÀY CẤP	NƠI CẤP	NGÀY HẾT HẠN	NGƯỜI PHỤ TRÁCH
Các đơn vị đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt phân phối thuốc" (GDP)						
1.	HT Pharma	G08-G09 Đường Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, Tp. Rạch giá, Tỉnh Kiên Giang	04/9/2008	Sở Y tế Tỉnh Kiên Giang	04/9/2010	Ds. Phan Trường Chinh
2.	Quầy sỉ Chi nhánh Tp. HCM	Lô 22 Số 940, Đường 3/2, Phường 15, Quận 11, Tp. Hồ Chí Minh	10/10/2008	Sở Y tế Tp.HCM	10/10/2010	Ds. Nguyễn Thị Nguyệt
3.	Chi nhánh Thái nguyên	Số 172 Đường CMT8, Tp. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên	01/11/2007	Sở Y tế Tỉnh Thái Nguyên	01/11/2009	Ds. Hoàng Thị Nguyên
4.	CM Pharma	Số 230 Đường Ngô Quyền, Khóm 1, Phường 9, Tp. Cà mau, Tỉnh Cà Mau	03/11/2008	Sở Y tế Tỉnh Cà Mau	03/11/2010	Ds. Lê Hữu Hạnh
5.	DT Pharma	Số 14 Đường Nguyễn Văn Trỗi, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	18/12/2008	Sở Y tế Tỉnh Đồng Tháp	18/12/2010	Ds. Bùi Thị Bé Tám
6.	Tổng kho thành phẩm DHG Pharma	Số 13 Đường CMT8, Phường An Thới, Quận Bình Thủy, Tp. Cần Thơ	18/12/2008	Sở Y tế Tp. Cần Thơ	18/12/2010	Ds. Phạm Thị Việt Nga
7.	ST Pharma	Số 08 Đường Pasteur, Phường 8, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	14/01/2009	Sở Y tế Tỉnh Sóc Trăng	14/01/2010	Ds. Doãn Chí Dân
8.	Chi nhánh Qui Nhơn	Số 34, Đường Lê Hồng Phong, Tp. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	23/3/2009	Sở Y tế Tỉnh Bình Định	23/02/2011	Ds. Trương Thị Gương
Các nhà thuốc đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt nhà thuốc" (GPP)						
1.	Nhà thuốc số 1 Bệnh viện Da liễu Tp. Cần Thơ (DHG Pharma)	12/1 Đường 3/2, Phường Hưng Lợi, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	31/12/2008	Sở Y tế Tp. Cần Thơ	31/12/2010	Ds. Trương Thị An
2.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Ô Môn (DHG Pharma)	Đường CMT8, Phường Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ	31/12/2008	Sở Y tế Tp. Cần Thơ	31/12/2010	Ds. Nguyễn Thị Bích Phượng
3.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Tx. Vị Thanh (SH Pharma)	Số 07, Đường Nguyễn Công Trứ, Phường 1, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	06/01/2008	Sở Y tế Tỉnh Hậu Giang	06/01/2010	Ds. Huỳnh Thị Tiến Vân
4.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Long Mỹ (SH Pharma)	Số 99, Đường 30/04, Thị trấn Long Mỹ, Huyện Long Mỹ, Tỉnh Hậu Giang	15/01/2009	Sở Y tế Tỉnh Hậu Giang	15/01/2011	Ds. Trần Hiếu Đạo
5.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Tp. Long Xuyên (DHG Pharma)	Số 09, Đường Hải Thượng Lãn Ông, Phường Mỹ Xuyên, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	11/3/2009	Sở Y tế Tỉnh An Giang	11/3/2011	Ds. Lê Thị Mai

Phụ lục 15: Hệ thống phân phối sỉ của DHG Pharma (tính đến thời điểm 31/3/2009)

STT	TÊN ĐƠN VỊ	ĐỊA CHỈ	ĐIỆN THOẠI – FAX	GHI CHÚ
Các Công ty con phân phối				
1.	SH Pharma	Số 49 Hải Thượng Lãn Ông, Phường 1, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3876409 – 3580 432	
2.	CM Pharma	Số 230 Ngô Quyền, Khóm 1, Phường 9, Tp. Cà mau, Tỉnh Cà Mau	0780. 3831 908 – 3811 587	
3.	HT Pharma	G08-G09 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, Tp. Rạch giá, Tỉnh Kiên Giang	077.3867 625 – 3946 344	
4.	DT Pharma	Số 14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, Tx. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3854 837 – 3854 837	
5.	ST Pharma	Số 08 Pasteur, Phường 8, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3625 151 – 3625 150	
Văn phòng Đại diện				
1.	Tp. Hồ Chí Minh	Số 97 Nguyễn Duy Dương, Phường 9, Quận 5, Tp. Hồ Chí Minh	08. 3830 2686 – 3830 2687	
Các Chi nhánh				
1.	Hà Nội	Số 89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	04. 2212 8387 – 3664 8272	
2.	Hải Phòng	Số 1 Lô 6, Khu Đô thị PG, An Đồng, An Dương, Tp. Hải Phòng	031. 6270 046 – 6270 046	
3.	Thái Bình	Số 167 Tổ 28, Lê Đại Hành, Phường Kỳ Bá, Tx. Thái Bình, Tỉnh Thái Bình	036. 3847231 – 3641 433	
4.	Ninh Bình	Số 18 Trần Hưng Đạo, Tx. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình	030. 3896 772 – 3896 772	
5.	Thái Nguyên	Số 172 CMT8, Tp. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên	0280. 3652 299 – 3652 299	
6.	Phú Thọ	Số 1272 Đại lộ Hùng Vương, Phường Tiên Cát, Tp. Việt Trì, Tỉnh Phú Thọ	0210. 3814 992 – 3814 992	
7.	Nghệ An	Số 06 Ngõ 146B Đường Nguyễn Sĩ Sách, Phường Hưng Phúc, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An	038. 3843 015 – 3843 015	
8.	Huế	Lô A44 Khu Quy hoạch Nam Vĩ Dạ, Phạm Văn Đồng, Phường Vĩ Dạ, Tp. Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế	054. 3813 479 – 3816 084	
9.	Đà Nẵng	Số 703 Điện Biên Phủ, Phường An Khê, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng	0511. 3891 406 – 3891 406	
10.	Quảng Ngãi	Số 33-34 Nguyễn Du, Tp. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi	055. 3823 266 – 3831 357	
11.	Quy Nhơn	Số 34 Lê Hồng Phong, Phường Lê Lợi, Tp. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	056. 3813 281 – 3815 617	Tháng 02/2009 lên Chi nhánh
12.	Nha Trang	Số 10A Mê Linh, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa	058. 3513 137 – 3513 217	
13.	Lâm Đồng	Số 553 Quốc lộ 20, Thị trấn Liên Nghĩa, Huyện Đức Trọng, Tỉnh Lâm Đồng		Tháng 03/2009 lên Chi nhánh
14.	ĐakLak	Số 70 Ngô Gia Tự, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh DakLak	0500. 3851 175 – 3843 084	Tháng 03/2009 lên Chi nhánh
15.	Gia Lai	Số 70 Hùng Vương, Tx. Pleiku, Tỉnh Gia Lai	059. 3830 318 – 6250 415	Tháng 05/2009 lên Chi nhánh
16.	Bình Thuận	Số 15 Nguyễn Tri Phương, Tp. Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận	062. 2220 879 – 6253 181	Tháng 08/2009 lên Chi nhánh
17.	Bình Dương	Số 31/11 Nguyễn Văn Lân, P. Phú Lợi, Tx. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương	0650. 3842 351 – 3842 351	Tháng 05/2009 lên Chi nhánh

18.	Đồng Nai	Số 117-119 Đường 30/4, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	0613. 825 167 – 819 161	
19.	Tp. Hồ Chí Minh	Số 78 Đường số 10, Khu dân cư Bình Hưng, H. Bình Chánh, Tp. Hồ Chí Minh	08. 5430 7022 – 3758 4152	
20.	Tiền Giang	Số 908 Lý Thường Kiệt, Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	073. 6255 177 – 6255 177	Tháng 05/2009 lên Chi nhánh
21.	Bến Tre	Số 267A Đại lộ Đồng Khởi, Phường Phú Khương, Tx. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	075. 3818 529 – 3818 529	Tháng 05/2009 lên Chi nhánh
22.	Trà Vinh	Số 126 Nguyễn Đăng, Phường 6, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 3850 950 – 3850 950	
23.	Vĩnh Long	Số 67/1H Phạm Thái Bường, Phường 4, Tx. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long	070. 3853 179 – 3853 179	
24.	An Giang	Số 529 Hà Hoàng Hổ, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	076. 3841 438 – 3944 664	
25.	Bạc Liêu	Số 38 Bà Triệu, Phường 3, Tx. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3822 290 – 3956 156	
Các Trung tâm phân phối trực thuộc DHG				
1.	Ninh Kiều	Số 13 CMT8, Phường An Thới, Quận Bình Thủy, Tp. Cần Thơ	0710. 3821 435 – 3821 418	
2.	Ô Môn	Trung tâm Y tế Quận Ô Môn, CMT8, Phường Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ	0710. 3861 836 – 3861 836	
3.	Thốt Nốt	Số 130 Nguyễn Thái Học, Quốc lộ 91, Ấp Quy Thạnh, Xã Trung Kiên, Huyện Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ	0710. 3851 416 – 3851 051	
4.	Phụng Hiệp	Số 1/381 Lê Lợi, Phường Ngã Bảy, Tx. Ngã Bảy Tỉnh Hậu Giang	0711. 3866 740 – 3866 740	Từ 01/2009 trực thuộc SH Pharma
5.	Nước Hát	Công ty Dược liệu (DHG Nature) 288Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	0710. 3895665	
Các trung tâm phân phối dược phẩm liên kết với các Công ty Dược địa phương trực thuộc DHG				
1.	Hải Dương	Số 267D Điện Biên Phủ, Tp. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương	0320.3858 823 – 3258 823	
2.	Hưng Yên	Số 154 Điện Biên, Tx. Hưng Yên, Tỉnh Hưng Yên	0321. 3565 778 – 3565 775	
3.	Nam Định	Số 415 Hàn Thuyên, Tp. Nam Định, Tỉnh Nam Định	0350. 3645 327 – 3645 327	
4.	Quảng Ninh	Số 703 Lê Thánh Tôn, Tp. Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh	033. 3659 068 – 3825 0179	
5.	Bắc Giang	Lô 61 Làn 2, Nguyễn Thị Minh Khai, Phường Hoàng Văn Thụ, Tp. Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang	0240. 3829476 – 3829476	
6.	Bắc Ninh	Số 21 Nguyễn Văn Cừ, Phường Ninh Xá, Tx. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh	0241. 3812281 – 3812281	
7.	Yên Bái	Số 521 Yên Linh, Tp. Yên Bái, Tỉnh Yên Bái	029. 3850 386 – 3850 386	
8.	Hà Nam	Số 169 Trường Trinh, Tx. Phú Lý, Tỉnh Hà Nam	351. 3847 728	
9.	Vĩnh Phúc	Số 131 Trần Quốc Tuấn, Phường Ngô Quyền, Tp. Vĩnh Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc	0211. 3721 052 – 3721 052	
10.	Thanh Hóa	Số 93 Quang Trung, Phường Ngọc Trạo, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa	037. 3853 120 – 6251 433	
11.	Hà Tĩnh	Số 167 Hà Huy Tập, Tx. Hà Tĩnh, Tỉnh Hà Tĩnh	039. 3858 599 – 3856 821	
12.	Ninh Thuận	Số 522 Thống Nhất, Tx. Phan Rang, Tỉnh Ninh Thuận	068. 3822 451 – 3824 700	
13.	Vũng Tàu	Số 09 Nguyễn Kim, Tp. Vũng Tàu, Tỉnh Vũng Tàu	064. 3854 694 – 3542 685	
14.	Tây Ninh	Số 04 Nguyễn Thái Học, Phường 2, Tx. Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh	066. 3813 024 – 3813 024	

Phụ lục 16: Hệ thống các quầy thuốc bán lẻ của DHG Pharma (tính đến thời điểm 31/3/2009)

118

Báo Cáo Thường Niên 2008
DHG PHARMA

STT	TÊN QUẦY THUỐC	ĐỊA CHỈ	DIỆN THOẠI	
Khu vực Miền Đông				
Đại lý Bình Thuận				
1.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Lagi	Số 4 Nguyễn Huệ, Tx. Lagi, Tỉnh Bình Thuận	062. 6299 669	
Khu vực Mekong 1				
Chi nhánh Trà Vinh				
2.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Duyên Hải	Khóm 1, Thị trấn Duyên Hải, Huyện Duyên Hải, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 6291 950	
3.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Châu Thành	Khóm 2, Thị trấn Châu Thành, Huyện Châu Thành, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 6275 950	
4.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Cầu Kè	Khóm 4, Thị trấn Cầu Kè, Huyện Cầu Kè, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 6285 950	
5.	Quầy thuốc tại Khu khám - Bệnh viện Trà Vinh	27 Điện Biên Phủ, Phường 7, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 6270 950	
6.	Quầy thuốc tại Khoa sản - Bệnh viện Trà Vinh		074. 6271 950	
Khu vực MeKong 2				
SH Pharma				
7.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Hậu Giang	Số 3 Nguyễn Công Trứ, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3870 971	
8.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Phòng chống Bệnh xã hội	Số 3 Nguyễn Công Trứ, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	-	
9.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tx Vị Thanh	Đường 3/2, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	-	
10.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Vị Thủy	Áp 1, Thị trấn Nàng Mau, Huyện Vị Thủy, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3572 606	
11.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Long Mỹ	Số 99 Đường 30/4, Thị trấn Long Mỹ, Huyện Long Mỹ, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3511 169	
DT Pharma				
12.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tháp Mười	Nguyễn Văn Cừ, Thị trấn Mỹ An, Huyện Tháp Mười, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3824 159	
13.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Châu Thành	Số 164 Tỉnh lộ 854, Thị trấn Cái Tàu Hạ, Huyện Châu Thành, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3619 179	
14.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tx. Cao Lãnh	Số 21 Đốc Binh Kiều, Phường 2, Tx. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3851 510	
CM Pharma				
15.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Cái Nước	Khóm 2, Thị trấn Cái Nước, Huyện Cái Nước, Tỉnh Cà Mau	0780. 3883 974	
16.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Đầm Dơi	Khóm 5, Thị trấn Đầm Dơi, Huyện Đầm Dơi, Tỉnh Cà Mau	0780. 3856 657	
17.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Trần Văn Thời	Khóm 7, Thị trấn Trần Văn Thời, Huyện Trần Văn Thời, Tỉnh Cà Mau	0780. 3895 945	
18.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Thới Bình	Số 1, Thị trấn Thới Bình, Huyện Thới Bình, Tỉnh Cà Mau	0780. 3860 367	
19.	Quầy lẻ tại Bệnh viện U Minh	Khóm 3, Thị trấn U Minh, Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau	0780. 980 199	
HT Pharma				
20.	Quầy lẻ tại Bệnh viện An Biên	Khu vực 3, Thị trấn Thứ 3, Huyện An Biên, Tỉnh Kiên Giang	077. 3510 073	

21.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Giồng Riềng	Khu vực 8, Thị trấn Giồng Riềng, Huyện Giồng Riềng, Tỉnh Kiên Giang	077. 3631 944	
22.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tân Hiệp	Khóm B, Thị trấn Tân Hiệp, Huyện Tân Hiệp, Tỉnh Kiên Giang	077. 3834 921	
23.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Vĩnh Thuận	Ấp Vĩnh Phước 2, Thị trấn Vĩnh Thuận, Huyện Vĩnh Thuận, Tỉnh Kiên Giang	077. 3561 842	
ST Pharma Chính thức hoạt động tháng 02/2009				
24.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Ngã Năm	Ấp 1, Thị trấn Ngã Năm, Huyện Ngã Năm, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3523 814	
25.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Mỹ Xuyên	Số 1 Lý Thường Kiệt, Ấp Châu Thành, Thị trấn Mỹ Xuyên, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3831 749	
Trung tâm phân phối Ninh Kiều				
26.	Quầy lẻ Ngô Quyền	Số 29 Ngô Quyền, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	-	
27.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Phong Điền	Ấp Thị Tứ, Thị trấn Phong Điền, Huyện Phong Điền, Tp. Cần Thơ	0710. 3944 399	
28.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Bình Thủy	Số 9/9 Lê Hồng Phong, Quận Bình Thủy, Tp. Cần Thơ	0710. 3880 763	
29.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Châu Thành A	Ấp 1A, Thị trấn Một ngàn, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3947 471	Từ 01/2009 trực thuộc SH Pharma
30.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Châu Thành	Cây số 10, Quốc lộ 1A, Huyện Châu Thành, Tỉnh Hậu Giang	0710. 3911 770	
31.	Quầy lẻ tại Phòng khám Ngã Sáu	Thị trấn Ngã Sáu, Huyện Châu Thành, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3956 598	
32.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tâm Thần	Số 37 Đường 3/2, Phường Hưng Lợi, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	0710. 3781 884	
Trung tâm phân phối Ô Môn				
33.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Ô Môn	Đường CMT8, Phường Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ	0710. 3860 748	
34.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Thới Lai	Thị trấn Thới Lai, Huyện Cờ Đỏ, Tp. Cần Thơ	0710. 3680 667	
35.	Quầy lẻ tại Phòng khám Cờ Đỏ	Thị trấn Cờ Đỏ, Huyện Cờ Đỏ, Tp. Cần Thơ	0710. 3695 254	
Trung tâm phân phối Thốt Nốt				
36.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Thốt Nốt	Số 2 Lê Thị Tạo, Phường Thị Trấn, Quận Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ	0710. 3855 766	
37.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Vĩnh Thạnh	Số 1509 Quốc lộ 80, Ấp Vĩnh Tiến, Xã Thạnh Quới, Thị trấn Vĩnh Thạnh, Huyện Vĩnh Thạnh, Tp. Cần Thơ	0710. 3641 266	
Trung tâm phân phối Phụng Hiệp				
38.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Ngã Bảy	Số 64 Lê Lợi, Phường Ngã Bảy, Tx. Ngã Bảy, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3960 047	Từ 01/2009 trực thuộc SH Pharma
39.	Quầy lẻ tại Trung tâm Y tế Dự phòng Ngã Bảy	Số 111 Lê Lợi, Phường Ngã Bảy, Tx. Ngã Bảy, Tỉnh Hậu Giang	-	
40.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Phụng Hiệp	Ấp Mỹ Lợi, Thị trấn Cây Dương, Huyện Phụng Hiệp, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3994 098	
Chi nhánh Bạc Liêu				
41.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Hòa Bình	Quốc lộ 1A, Ấp Thị Trấn B, Thị trấn Hòa Bình, Huyện Hòa Bình, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3880 299	
42.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Đông Hải	Khu vực 4, Thị trấn Ngành Hào, Huyện Đông Hải, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3845 877	
43.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Phước Long	Ấp Nội Ô, Thị trấn Phước Long, Huyện Phước Long, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3507 042	
44.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Vĩnh Lợi	Ấp Tam Hưng, Xã Vĩnh Hưng, Huyện Vĩnh Lợi, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3890 097	



**BÁO CÁO TÀI CHÍNH
HỢP NHẤT NĂM 2008
ĐÃ KIỂM TOÁN**

MỤC LỤC

	Trang
1. Mục lục	1
2. Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc	2-5
3. Báo cáo kiểm toán	6
4. Bảng cân đối kế toán ngày 31 tháng 12 năm 2008	7-10
5. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008	11
6. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008	12-13
7. Bản thuyết minh Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008	14-29
8. Phụ lục	30

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty trình bày báo cáo của mình cùng với Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008 bao gồm Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và các Công ty con (gọi chung là Tập đoàn) và lợi ích của Tập đoàn tại các công ty liên kết đã được kiểm toán.

Khái quát về Tập đoàn

Công ty mẹ

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang được thành lập theo Quyết định số 2405/QĐ-CT.UB ngày 05 tháng 8 năm 2004 của Chủ tịch Ủy ban Nhân dân Tp. Cần Thơ về việc chuyển Xí nghiệp liên hợp Dược Hậu Giang thành Công ty cổ phần. Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5703000111 ngày 15 tháng 9 năm 2004 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Cần Thơ cấp.

Vốn điều lệ theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh:

Cổ đông	Vốn góp (VND)	Tỷ lệ %
Nhà nước (Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước - SCIC)	88.400.000.000	44,20
Các cổ đông khác	111.600.000.000	55,80
Cộng	200.000.000.000	100,00

Trụ sở hoạt động

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

Điện thoại : (0710) 3890.095 – 3891.433

Fax : (0710) 3895.209

E-mail : dhgpharma@dhgpharma.com.vn

Website : www.dhgpharma.com.vn

CÁC ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC

STT	ĐƠN VỊ	ĐỊA CHỈ
CHI NHÁNH		
1	Hà Nội	Số 89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Hà Nội
2	Hải Phòng	Số 1 Lô 6, Khu Đô thị PG, An Đồng, An Dương, Tp. Hải Phòng
3	Thái Bình	Số 167 Tổ 28, Lê Đại Hành, Phường Kỳ Bá, Tx. Thái Bình, Tỉnh Thái Bình
4	Ninh Bình	Số 18 Trần Hưng Đạo, Tx. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình
5	Thái Nguyên	Số 172 CMT8, Tp. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên
6	Phú Thọ	Số 1272 Đai lộ Hùng Vương, Phường Tiên Cát, Tp. Việt Trì, Tỉnh Phú Thọ
7	Nghệ An	Số 06 Ngõ 146B Đường Nguyễn Sĩ Sách, P. Hưng Phúc, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An
8	Huế	Lô A44 Khu Quy hoạch Nam Vĩ Dạ, Phạm Văn Đồng, Phường Vĩ Dạ, Tp. Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế
9	Đà Nẵng	Số 703 Điện Biên Phủ, Phường An Khê, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng
10	Quảng Ngãi	Số 33-34 Nguyễn Du, Tp. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi
11	Nha Trang	Số 10A Mê Linh, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa
12	Đồng Nai	Số 117-119 Đường 30/4, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
13	Tp. Hồ Chí Minh	Số 78 Đường số 10, Khu dân cư Bình Hưng, Xã Bình Hưng, Huyện Bình Chánh, Tp. Hồ Chí Minh.
14	Trà Vinh	Số 126 Nguyễn Đăng, Phường 6, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh
15	Vĩnh Long	Số 67/1H Phạm Thái Bường, Phường 4, Tx. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long
16	An Giang	Số 529 Hà Hoàng Hổ, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang
17	Bạc Liêu	Số 38 Bà Triệu, Phường 3, Tx. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu
TRUNG TÂM PHÂN PHỐI DƯỢC PHẨM		
1	Ninh Kiều	Số 13 CMT8, Phường An Thới, Quận Bình Thủy, Tp. Cần Thơ
2	Ô Môn	Trung tâm Y tế Quận Ô Môn, CMT8, Phường Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ
3	Thốt Nốt	Số 130 Nguyễn Thái Học, Quốc lộ 91, Ấp Quy Thạnh, Xã Trung Kiên, Huyện Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ
4	Phụng Hiệp	Số 1/381 Lê Lợi, Phường Ngã Bảy, Tx. Ngã Bảy, Tỉnh Hậu Giang
5	Nước Hơi	Số 170-172 Nguyễn An Ninh, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

HOẠT ĐỘNG CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG LÀ:

- Sản xuất kinh doanh dược.
- Xuất khẩu: dược liệu, dược phẩm theo qui định của Bộ y tế.
- Nhập khẩu: thiết bị sản xuất thuốc, dược liệu, dược phẩm theo qui định của Bộ y tế.
- Sản xuất kinh doanh xuất khẩu các mặt hàng thực phẩm chế biến.
- In bao bì.
- Dịch vụ nhận và chi trả ngoại tệ.
- Gia công, lắp đặt, sửa chữa điện, điện lạnh.
- Nhập khẩu trực tiếp trang thiết bị y tế.
- Sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu thiết bị sản xuất thuốc tự chế tạo tại Công ty.
- Dịch vụ du lịch và vận chuyển lữ hành nội địa (hoạt động theo qui định của Tổng cục Du lịch).
- Kinh doanh bất động sản.
- Sản xuất, kinh doanh, xuất khẩu các mặt hàng thực phẩm chức năng, mỹ phẩm.
- Kinh doanh, xuất nhập khẩu nguyên liệu thuốc thú y, thức ăn gia súc, gia cầm và thủy hải sản.

CÔNG TY CON

TÊN CÔNG TY	ĐỊA CHỈ	LĨNH VỰC KINH DOANH	TỶ LỆ SỞ HỮU
Công ty TNHH một thành viên In - Bao bì DHG	288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Phường An Hòa, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	Sản xuất	100 %
Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG	44 Hai Bà Trưng, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	Dịch vụ	100 %
Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm CM	230 Ngõ Quyển, Phường 9, Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau	Thương mại	100 %
Công ty TNHH Một thành viên DT Pharma	14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	Sản xuất và thương mại	100 %
Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm HT	G8-G9 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang	Thương mại	100 %
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu (SH Pharma)	49 Hải Thượng Lãn Ông, Phường 1, Thị xã Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	Sản xuất và thương mại	51 %

Tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh

Tình hình tài chính tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2008, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày của Tập đoàn được trình bày trong Báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm báo cáo này (từ trang 08 đến trang 30).

Trong năm Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang tạm chia cổ tức theo Nghị quyết số 006/NQ.HĐQT ngày 20 tháng 10 năm 2008 và Nghị quyết 007/NQ.HĐQT ngày 26 tháng 11 năm 2008 của Hội đồng quản trị.

Sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang khẳng định không có sự kiện nào phát sinh sau ngày 31 tháng 12 năm 2008 cho đến thời điểm lập báo cáo này mà chưa được xem xét điều chỉnh số liệu hoặc công bố trong Báo cáo tài chính hợp nhất.

Hội đồng quản trị và Ban điều hành, quản lý

Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang trong năm và cho đến thời điểm lập báo cáo này bao gồm:

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

HỌ VÀ TÊN	CHỨC VỤ	NGÀY BỐ NHIỆM	NGÀY MIỄN NHIỆM
Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch	12 tháng 9 năm 2004	-
Lê Minh Hồng	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Lê Chánh Đạo	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Phạm Hữu Lập	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	13 tháng 4 năm 2008
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Diệp Bích Hương	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	13 tháng 4 năm 2008
Hà Mỹ Dung	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên	08 tháng 4 năm 2006	-
La Ngọc Vân	Thành viên	08 tháng 4 năm 2006	-
Nguyễn Việt Cường	Thành viên	20 tháng 4 năm 2007	13 tháng 4 năm 2008
Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên	20 tháng 4 năm 2007	-
Phạm Gia Tuấn	Thành viên	13 tháng 4 năm 2008	-

BAN KIỂM SOÁT

HỌ VÀ TÊN	CHỨC VỤ	NGÀY BỐ NHIỆM	NGÀY MIỄN NHIỆM
Trần Thị Ánh Như	Trưởng ban	12 tháng 9 năm 2004	-
Trần Quốc Hưng	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Nguyễn Như Song	Thành viên	20 tháng 4 năm 2007	-

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

HỌ VÀ TÊN	CHỨC VỤ	NGÀY BỐ NHIỆM	NGÀY MIỄN NHIỆM
Phạm Thị Việt Nga	Tổng Giám đốc	12 tháng 9 năm 2004	-
Lê Minh Hồng	Phó Tổng Giám đốc	12 tháng 9 năm 2004	-
Lê Chánh đạo	Phó Tổng Giám đốc	20 tháng 4 năm 2007	-

Kiểm toán viên

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C) đã kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008, A&C bày tỏ nguyện vọng tiếp tục được chỉ định là kiểm toán viên độc lập của Tập đoàn.

Xác nhận của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chịu trách nhiệm lập Báo cáo tài chính hợp nhất phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ của Tập đoàn trong từng năm tài chính. Trong việc lập Báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc phải:

- Chọn lựa các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- Thực hiện các phán đoán và các ước tính một cách thận trọng;
- Công bố các chuẩn mực kế toán phải tuân theo trong các vấn đề trọng yếu được công bố và giải trình trong Báo cáo tài chính hợp nhất;

Ban Tổng Giám đốc đảm bảo rằng, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã tuân thủ các yêu cầu nêu trên khi lập Báo cáo tài chính hợp nhất; các sổ kế toán thích hợp được lưu giữ đầy đủ để phán ánh tại bất kỳ thời điểm nào, với mức độ chính xác hợp lý tình hình tài chính của Tập đoàn và Báo cáo tài chính hợp nhất được lập tuân thủ các Chuẩn mực và Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành.

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang cũng chịu trách nhiệm bảo vệ an toàn tài sản của Tập đoàn và do đó đã thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và các vi phạm khác.

Chúng tôi, các thành viên của Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang xác nhận rằng, Báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo đã được lập một cách đúng đắn, phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2008, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008 của Tập đoàn, đồng thời phù hợp với các Chuẩn mực, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các qui định pháp lý có liên quan.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc,




LÊ CHÁNH ĐẠO
Phó Tổng Giám đốc

Ngày 15 tháng 4 năm 2009



www.audiconsult.com.vn

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN AUDITING AND CONSULTING CO., LTD.

Headquarters	: 229 Dong Khoi St., District 1, Hoachiminh City	- Tel: (08) 38272 295 - Fax: (84-8) 38272 300
Branch in Hanoi	: 40 Giang Vo St., Dong Da District, Ha Noi City	- Tel: (04) 37367 879 - Fax: (84-4) 37367 869
Branch in Nha Trang-Khanh Hoa	: 18 Tran Khanh Du St., Nha Trang City	- Tel: (058) 3876 555 - Fax: (84-58) 3875 327
Branch in Can Tho	: 162C/4 Tran Ngoc Que St., Ninh Kieu District, Can Tho City	- Tel: (071) 3764 995 - Fax: (84-71) 3764 996

Số: 0459/2009/BCTC-KTTV

BÁO CÁO KIỂM TOÁN

VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2008 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Kính gửi: HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ CÁC CỔ ĐÔNG

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2008 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang, và các Công ty con (gọi chung là Tập đoàn) và lợi ích của Tập đoàn tại các công ty liên kết gồm: Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2008, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất và Bản thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính cùng ngày, được lập ngày 31 tháng 3 năm 2009, từ trang 07 đến trang 30 kèm theo.

Việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang. Trách nhiệm của Kiểm toán viên là đưa ra ý kiến về các báo cáo này dựa trên kết quả công việc kiểm toán.

Cơ sở lý luận

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các Chuẩn mực này yêu cầu công việc kiểm toán phải lập kế hoạch và thực hiện để có sự đảm bảo hợp lý rằng Báo cáo tài chính hợp nhất không còn chứa đựng các sai sót trọng yếu. Chúng tôi đã thực hiện kiểm toán theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, kiểm tra các bằng chứng xác minh những thông tin trong Báo cáo tài chính hợp nhất; đánh giá việc tuân thủ các Chuẩn mực và Chế độ kế toán hiện hành, các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng, các ước tính và xét đoán quan trọng của Ban Tổng Giám đốc cũng như cách trình bày tổng thể Báo cáo tài chính hợp nhất. Chúng tôi tin rằng công việc kiểm toán đã cung cấp những cơ sở hợp lý cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến chúng tôi, Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Tập đoàn tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2008, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, đồng thời phù hợp với các Chuẩn mực, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C)



Nguyễn Chí Dũng - Phó Tổng Giám đốc
Chứng chỉ kiểm toán viên số: Đ.0100/KTV

Phan Vũ Công Bá - Kiểm toán viên
Chứng chỉ kiểm toán viên số: 0197/KTV

TP.HCM, ngày 15 tháng 4 năm 2009

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2008

Đơn vị tính: VND

STT	TÀI SẢN	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	V.1	783.527.449.374	678.787.101.408
I.	Tiền và các khoản tương đương tiền	110		211.742.360.663	134.951.448.720
1.	Tiền	111		207.156.022.223	129.951.448.720
2.	Các khoản tương đương tiền	112		4.586.338.440	5.000.000.000
II.	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.2	2.263.289.093	51.955.112.420
1.	Đầu tư ngắn hạn	121	V.3	3.740.843.513	51.955.112.420
2.	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		(1.477.554.420)	-
III.	Các khoản phải thu ngắn hạn	130	V.4	255.126.101.647	257.381.961.730
1.	Phải thu khách hàng	131	V.5	216.770.420.198	235.438.777.884
2.	Trả trước cho người bán	132		28.788.144.725	2.562.339.891
3.	Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4.	Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134	V.6	-	-
5.	Các khoản phải thu khác	135	V.7	28.270.272.234	19.380.843.955
6.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		(18.702.735.510)	-
IV.	Hàng tồn kho	140	V.8	308.236.380.352	230.278.977.520
1.	Hàng tồn kho	141		308.236.380.352	230.278.977.520
2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V.	Tài sản ngắn hạn khác	150	V.9	6.159.317.619	4.219.601.018
1.	Chi phí trả trước ngắn hạn	151		769.600.676	980.030.489
2.	Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		150.917.973	-
3.	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	V.10 V.11	55.887.090	-
4.	Tài sản ngắn hạn khác	158		5.182.911.880	3.239.570.529

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (TIẾP THEO)

Đơn vị tính: VND

STT	TÀI SẢN	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM
B.	TÀI SẢN DÀI HẠN	200	V.12	298.254.793.437	265.871.463.379
I.	Các khoản phải thu dài hạn	210		71.669.612	114.269.612
1.	Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2.	Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc	212	V.13	-	-
3.	Phải thu dài hạn nội bộ	213		-	-
4.	Phải thu dài hạn khác	218		71.669.612	114.269.612
5.	Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II.	Tài sản cố định	220		225.956.126.148	228.781.351.908
1.	Tài sản cố định hữu hình	221		106.798.422.791	111.294.945.868
	Nguyên giá	222	V.14	191.417.499.083	168.877.796.585
	Giá trị hao mòn lũy kế	223		(84.619.076.292)	(57.582.850.717)
2.	Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
	Nguyên giá	225	V.15	-	-
	Giá trị hao mòn lũy kế	226		-	-
3.	Tài sản cố định vô hình	227		117.155.148.926	105.272.542.979
	Nguyên giá	228		117.804.527.066	105.546.304.679
	Giá trị hao mòn lũy kế	229		(649.378.140)	(273.761.700)
4.	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230		2.002.554.431	12.213.863.061
III.	Bất động sản đầu tư	240	V.16	-	-
	Nguyên giá	241	V.17	-	-
	Giá trị hao mòn lũy kế	242		-	-
IV.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	V.18	66.838.622.533	35.674.890.200
1.	Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2.	Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		3.741.772.333	-
3.	Đầu tư dài hạn khác	258	V.19	70.096.850.200	35.674.890.200
4.	Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259	V.20 V.21	(7.000.000.000)	-
V.	Lợi thế thương mại	269		-	-
VI.	Tài sản dài hạn khác	260		5.388.375.144	1.300.951.659
1.	Chi phí trả trước dài hạn	261		263.252.983	-
2.	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		3.670.562.947	-
3.	Tài sản dài hạn khác	268		1.454.559.214	1.300.951.659
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		1.081.782.242.811	944.658.564.787

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (TIẾP THEO)

Đơn vị tính: VND

STT	TÀI SẢN	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM
A.	NỢ PHẢI TRẢ	300	V.22	382.657.609.230	303.797.790.763
I.	Nợ ngắn hạn	310	V.23	367.464.442.596	302.984.215.476
1.	Vay và nợ ngắn hạn	311		8.455.297.698	43.429.861.416
2.	Phải trả người bán	312	V.24	67.745.795.916	55.642.007.085
3.	Người mua trả tiền trước	313	V.25	529.770.010	293.206.185
4.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	V.26	18.862.882.369	15.520.944.126
5.	Phải trả người lao động	315		58.330.510.155	40.455.717.787
6.	Chi phí phải trả	316		190.187.076.367	108.584.441.430
7.	Phải trả nội bộ	317		-	-
8.	Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318	V.27	-	-
9.	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319		23.353.110,081	39.058.037.447
10.	Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
II.	Nợ dài hạn	330		15.193.166.634	813.575.287
1.	Phải trả dài hạn người bán	331	V.28	-	-
2.	Phải trả dài hạn nội bộ	332		-	-
3.	Phải trả dài hạn khác	333	V.29	17.143.692	46.792.342
4.	Vay và nợ dài hạn	334	V.30	-	-
5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		28.354.467	-
6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		15.147.668.475	766.782.945
7.	Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
B.	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	V.31	695.939.887.206	638.410.774.024
I.	Vốn chủ sở hữu	410	V.31	701.139.112.562	622.581.935.314
1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		200.000.000.000	200.000.000.000
2.	Thặng dư vốn cổ phần	412	V.31	378.761.392.824	378.761.392.824
3.	Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
4.	Cổ phiếu quỹ	414		(292.500.000)	-
5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415	V.31	-	-
6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416	V.31	-	-
7.	Quỹ đầu tư phát triển	417		38.460.772.279	20.639.362.800
8.	Quỹ dự phòng tài chính	418	V.31	21.962.409.519	21.962.409.519
9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
10.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		62.247.037.940	1.218.770.171
11.	Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	421	V.32	-	-
II.	Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		(5.199.225.356)	15.828.838.710
1.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431		(5.199.225.356)	15.828.838.710
2.	Nguồn kinh phí	432		-	-
3.	Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	433		-	-
C.	LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	439		3.184.746.375	2.450.000.000
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		1.081.782.242.811	944.658.564.787

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

STT	CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM
1.	Tài sản thuê ngoài		-	-
2.	Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công		-	-
3.	Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược		-	-
4.	Nợ khó đòi đã xử lý		-	-
5.	Ngoại tệ các loại:			
	USD		975.319,23	61.458,45
	EUR		1.077,37	368,00
	BATH		31.592,00	41.592,00
	HKD		3.731,00	3.731,00
	JPY		22.000,00	22.000,00
	NDT		3.515,00	3.515,00
	MACAU		20,00	20,00
	CAD		100,00	100,00
	REAL		25.000,00	25.000,00
6.	Dự toán chi sự nghiệp, dự án		-	-

Cần Thơ, ngày 31 tháng 3 năm 2009






Đặng Phạm Huyền Nhung
 Người lập biểu

Hoàng Thị Ngọc Yến
 Phó phòng quản trị tài chính

Lê Chánh Đạo
 Phó Tổng Giám đốc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT Năm 2008

Đơn vị tính: VND

STT	CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	TRUYẾT MINH	NĂM NAY	NĂM TRƯỚC
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	1.518.436.877.452	1.285.209.755.529
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.1	32.973.054.953	15.929.830.148
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.1	1.485.463.822.499	1.269.279.925.381
4.	Giá vốn hàng bán	11	VI.2	694.444.594.610	600.777.608.975
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		791.019.227.889	668.502.316.406
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.3	22.329.305.076	5.789.057.861
7.	Chi phí tài chính	22	VI.4	38.495.242.865	17.290.702.891
	<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	23		5.216.001.248	15.393.878.923
8.	Chi phí bán hàng	24	VI.5	521.504.942.048	469.323.783.194
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.6	103.918.190.916	59.818.592.144
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		149.430.157.136	127.858.296.038
11.	Thu nhập khác	31	VI.7	1.530.843.862	1.351.104.741
12.	Chi phí khác	32	VI.8	6.077.378.067	897.430.430
13.	Lợi nhuận khác	40		(4.546.534.205)	453.674.311
14.	Phần lợi nhuận hoặc lỗ trong công ty liên kết liên doanh	45	VI.9	141.772.333	-
15.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		145.025.395.264	128.311.970.349
16.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51		18.873.010.121	13.166.372.825
17.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52	VI.10	(3.642.208.480)	-
18.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		129.994.593.623	115.145.597.524
18.1	Lợi ích của cổ đông thiểu số	61		1.132.234.375	-
18.2	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ	62		128.862.359.248	115.145.597.524
19.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.11	6.445	6.114

Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu

Hoàng Thị Ngọc Yến
Phó phòng quản trị tài chính



Cần Thơ, ngày 31 tháng 3 năm 2009

Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT
(Theo phương pháp gián tiếp)
Năm 2008

Đơn vị tính: VND

STT	CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	NĂM NAY	NĂM TRƯỚC
I.	Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1.	Lợi nhuận trước thuế	01		145.025.395.264	128.311.970.349
2.	Điều chỉnh cho các khoản:				
-	Khấu hao tài sản cố định	02	V.13, 14	28.520.127.892	24.054.099.284
-	Các khoản dự phòng	03		27.180.289.930	(1.000.000.000)
-	Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04		-	-
-	Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	VI.3, 7, 8	(2.484.341.832)	(1.631.854.735)
-	Chi phí lãi vay	06		5.216.001.248	15.393.878.923
3.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08		203.457.472.502	165.128.093.821
-	Tăng, giảm các khoản phải thu	09		(18.626.421.841)	(90.459.115.058)
-	Tăng, giảm hàng tồn kho	10		(77.957.402.832)	(108.425.593.484)
-	Tăng, giảm các khoản phải trả	11		138.189.481.332	109.742.255.117
-	Tăng, giảm chi phí trả trước	12		(52.823.170)	5.299.961.168
-	Tiền lãi vay đã trả	13		(4.653.771.048)	(15.977.165.302)
-	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14	V.24	(24.404.149.782)	-
-	Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15		3.464.074.611	1.406.343.924
-	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	16		(24.308.010.013)	(12.947.479.483)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		195.108.449.759	53.767.300.703
II.	Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1.	Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21		(26.118.453.207)	(105.302.355.943)
2.	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22	VI.7	306.671.431	792.417.144
3.	Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(42.812.720.503)	(50.000.000.000)
4.	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		56.677.029.410	-
5.	Tiền chi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	25		(3.600.000.000)	(45.553.898.757)
6.	Tiền thu hồi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	26		-	9.532.696.137
7.	Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		2.459.449.143	1.448.040.137
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(13.088.023.726)	(189.083.101.282)

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT (TIẾP THEO)
(Theo phương pháp gián tiếp)
Năm 2008

STT	CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	NĂM NAY	NĂM TRƯỚC
III.	Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1.	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận góp vốn của chủ sở hữu	31.		-	398.761.392.824
2.	Tiền chi trả góp vốn cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32.		(292.500.000)	-
3.	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33.	V.22	177.133.581.082	674.327.196.404
4.	Tiền chi trả nợ gốc vay	34.	V.22	(212.108.144.800)	(798.767.466.068)
5.	Tiền chi trả nợ thuế tài chính	35.		-	-
6.	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36.		(69.962.450.372)	(39.056.000.000)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40.		(105.229.514.090)	235.265.123.160
	Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50.		76.790.911.943	99.949.322.581
	Tiền và tương đương tiền đầu năm	60.	V.1	134.951.448.720	35.002.126.139
	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61.		-	-
	Tiền và tương đương tiền cuối năm	70.	V.1	211.742.360.663	134.951.448.720



Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu



Hoàng Thị Ngọc Yến
Phó phòng quản trị tài chính



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2008

Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008 bao gồm Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và các Công ty con (gọi chung là Tập đoàn) và lợi ích của Tập đoàn tại các công ty liên kết.

I. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA TẬP ĐOÀN

- 1. Hình thức sở hữu vốn:** Công ty cổ phần
- 2. Lĩnh vực kinh doanh:** Sản xuất - chế biến và thương mại, dịch vụ.
- 3. Ngành nghề kinh doanh:** Sản xuất kinh doanh thuốc, dược liệu, dược phẩm.
- 4. Tổng số các công ty con:** 6

5. Danh sách các công ty con quan trọng được hợp nhất

TÊN CÔNG TY	ĐỊA CHỈ	TỶ LỆ LỢI ÍCH	QUYỀN ĐIỀU QUYẾT
Công ty TNHH một thành viên In - Bao bì DHG	288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Phường An Hòa, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	100%	100%
Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG	44 Hai Bà Trưng, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	100%	100%
Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm CM	230 Ngô Quyền, Phường 9, Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau	100%	100%
Công ty TNHH Một thành viên DT Pharma	14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	100%	100%
Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm HT	G8-G9 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang	100%	100%
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu (SH Pharma)	49 Hải Thượng Lãn Ông, Phường 1, Thị xã Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	51%	51%

II. NĂM TÀI CHÍNH, ĐƠN VỊ TIỀN TỆ SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN

1. Năm tài chính

Năm tài chính của các Công ty trong Tập đoàn bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.

2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán là Đồng Việt Nam (VND).

III. CHUẨN MỤC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. Chế độ kế toán áp dụng

Báo cáo tài chính hợp nhất được lập theo Chuẩn mực và Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam.

2. Tuyên bố về việc tuân thủ chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đảm bảo đã tuân thủ đầy đủ yêu cầu của các Chuẩn mực kế toán và Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành trong việc lập các Báo cáo tài chính hợp nhất.

3. Hình thức kế toán áp dụng

Các Công ty trong Tập đoàn sử dụng hình thức kế toán chứng từ ghi sổ.

IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. Cơ sở lập Báo cáo tài chính hợp nhất

Báo cáo tài chính hợp nhất được trình bày theo nguyên tắc giá gốc ngoại trừ việc đánh giá lại các tài sản dài hạn.

2. Cơ sở hợp nhất

Các công ty con là đơn vị chịu sự kiểm soát của công ty mẹ. Sự kiểm soát tồn tại khi công ty mẹ có khả năng trực tiếp hay gián tiếp chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của công ty con để thu được các lợi ích kinh tế từ các hoạt động này. Khi đánh giá quyền kiểm soát có tính đến quyền biểu quyết tiềm năng hiện đang có hiệu lực hay sẽ được chuyển đổi.

Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty con sẽ được đưa vào Báo cáo tài chính hợp nhất kể từ ngày mua, là ngày công ty mẹ thực sự nắm quyền kiểm soát công ty con. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty con bị thanh lý được đưa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất cho tới ngày thanh lý.

Chênh lệch giữa chi phí đầu tư và phần sở hữu của Tập đoàn trong giá trị hợp lý của tài sản thuần có thể xác định được của công ty con tại ngày mua được ghi nhận là lợi thế thương mại.

Số dư các tài khoản trên Bảng cân đối kế toán giữa các đơn vị trong cùng Tập đoàn, các giao dịch nội bộ, các khoản lãi nội bộ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch này được loại trừ khi lập Báo cáo tài chính hợp nhất. Các khoản lỗ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch nội bộ cũng được loại bỏ trừ khi chi phí tạo nên khoản lỗ đó không thể thu hồi được.

3. Tiền và tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển và các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng kể từ ngày mua, dễ dàng chuyển đổi thành một lượng tiền xác định cũng như không có nhiều rủi ro trong việc chuyển đổi.

4. Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được xác định trên cơ sở giá gốc. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

Giá gốc hàng tồn kho được tính theo phương pháp bình quân gia quyền và được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được ghi nhận khi giá gốc lớn hơn giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trừ chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ chúng.

5. Các khoản phải thu thương mại và phải thu khác

Các khoản phải thu thương mại và các khoản phải thu khác được ghi nhận theo hóa đơn, chứng từ.

Dự phòng phải thu khó đòi được lập cho từng khoản nợ phải thu khó đòi căn cứ vào tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ hoặc dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra, cụ thể như sau:

- Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán:
 - 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn dưới 1 năm.
 - 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm.
 - 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm.
 - 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn trên 3 năm.
- Đối với nợ phải thu chưa quá hạn thanh toán nhưng khó có khả năng thu hồi: căn cứ vào dự kiến mức tổn thất để lập dự phòng.

6. Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định được thể hiện theo nguyên giá trừ hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định bao gồm toàn bộ các chi phí mà Tập đoàn phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá tài sản cố định nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí trong kỳ.

Khi tài sản cố định được bán hay thanh lý, nguyên giá và khấu hao lũy kế được xóa sổ và bất kỳ khoản lãi lỗ nào phát sinh do việc thanh lý đều được tính vào thu nhập hay chi phí trong kỳ.

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

Loại tài sản cố định	Số năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	5 – 10
Máy móc và thiết bị	5 – 6
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	6 – 10
Thiết bị, dụng cụ quản lý	3 – 5

7. Tài sản cố định vô hình

Quyền sử dụng đất

Quyền sử dụng đất là toàn bộ các chi phí thực tế Tập đoàn đã chi ra có liên quan trực tiếp tới đất sử dụng, bao gồm: tiền chi ra để có quyền sử dụng đất, chi phí cho đền bù, giải phóng mặt bằng, san lấp mặt bằng, lệ phí trước bạ... Quyền sử dụng đất được khấu hao từ 43 năm. Riêng quyền sử dụng đất được xác định lâu dài không tính khấu hao.

Phần mềm máy tính

Phần mềm máy tính là toàn bộ các chi phí mà Tập đoàn đã chi ra tính đến thời điểm đưa phần mềm vào sử dụng. Phần mềm máy vi tính được khấu hao trong 3 – 5 năm.

8. Chi phí đi vay

Chi phí đi vay được vốn hóa khi có liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang cần có một thời gian đủ dài (trên 12 tháng) để có thể đưa vào sử dụng theo mục đích định trước hoặc bán. Các chi phí đi vay khác được ghi nhận vào chi phí trong kỳ.

Đối với các khoản vốn vay chung trong đó có sử dụng cho mục đích đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang thì chi phí đi vay vốn hóa được xác định theo tỷ lệ vốn hóa đối với chi phí lũy kế bình quân gia quyền phát sinh cho việc đầu tư xây dựng cơ bản hoặc sản xuất tài sản đó. Tỷ lệ vốn hóa được tính theo tỷ lệ lãi suất bình quân gia quyền của các khoản vay chưa trả trong kỳ, ngoại trừ các khoản vay riêng biệt phục vụ cho mục đích hình thành một tài sản cụ thể.

9. Đầu tư tài chính

Các khoản đầu tư vào chứng khoán được ghi nhận theo giá gốc.

Dự phòng giảm giá chứng khoán được lập cho từng loại chứng khoán được mua bán trên thị trường và có giá thị trường giảm so với giá đang hạch toán trên sổ sách.

Khi thanh lý một khoản đầu tư, phần chênh lệch giữa giá trị thanh lý thuần và giá trị ghi sổ được hạch toán vào thu nhập hoặc chi phí trong năm.

10. Chi phí trả trước dài hạn

Chi phí khuyến mãi

Chi phí tiền khuyến mãi cho khách hàng thực hiện doanh số bán qui định trên Hợp đồng mua bán có thời hạn hai năm. Khoản chi phí này được phân bổ theo thời hạn hợp đồng.

Công cụ, dụng cụ

Các công cụ, dụng cụ đã đưa vào sử dụng được phân bổ vào chi phí trong kỳ theo phương pháp đường thẳng với thời gian phân bổ từ 2 - 3 năm.

11. Chi phí phải trả

Chi phí phải trả được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả cho các hàng hóa, dịch vụ đã sử dụng trong kỳ.

Chi phí khuyến mãi được trích từ 10 – 25% trên doanh thu bán hàng.

12. Trích lập quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm

Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm được dùng để chi trả trợ cấp thôi việc, mất việc. Mức trích quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm là 0,5 tháng lương làm cơ sở đóng bảo hiểm xã hội và được hạch toán vào chi phí trong năm. Trường hợp quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm không đủ để chi trợ cấp cho người lao động thôi việc, mất việc trong kỳ thì phần chênh lệch thiếu được hạch toán vào chi phí.

13. Nguồn vốn kinh doanh - quỹ

Nguồn vốn kinh doanh của Tập đoàn bao gồm:

- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: được ghi nhận theo số thực tế đã đầu tư của các cổ đông.
- Thặng dư vốn cổ phần: chênh lệch do phát hành cổ phiếu cao hơn mệnh giá.

Các quỹ được trích lập và sử dụng theo Điều lệ các Công ty.

14. Cổ tức

Cổ tức được ghi nhận là nợ phải trả trong kỳ cổ tức được công bố.

15. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế trong thời gian 10 năm đầu kể từ khi chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần và bằng 28% trong các năm tiếp theo. Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 02 năm kể từ năm 2005 và giảm 50% trong 05 năm tiếp theo.

Ngày 21 tháng 12 năm 2006, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh, do vậy Công ty được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp trong 02 năm sau khi kết thúc thời gian miễn, giảm ở trên.

Các công ty con nộp thuế thu nhập doanh nghiệp và được hưởng các ưu đãi thuế theo qui định hiện hành.

Năm 2008, các Công ty con thuộc Tập đoàn được giảm 30% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của quý 4 năm 2008 theo Thông tư số 03/2009/TT-BTC ngày 13 tháng 01 năm 2009 của Bộ Tài chính. Thuế thu nhập doanh nghiệp được giảm dựa trên thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp bình quân một quý trong năm.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp trong kỳ bao gồm thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại.

Thuế thu nhập hiện hành là khoản thuế được tính dựa trên thu nhập chịu thuế trong kỳ với thuế suất áp dụng tại ngày cuối kỳ. Thu nhập chịu thuế chênh lệch so với lợi nhuận kế toán là do điều chỉnh các khoản chênh lệch tạm thời giữa thuế và kế toán cũng như điều chỉnh các khoản thu nhập và chi phí không phải chịu thuế hay không được khấu trừ.

Thuế thu nhập hoãn lại là khoản thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ phải nộp hoặc sẽ được hoàn lại do chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ của tài sản và nợ phải trả cho mục đích Báo cáo tài chính và các giá trị dùng cho mục đích thuế. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận khi chắc chắn trong tương lai sẽ có lợi nhuận tính thuế để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ này.

Giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại được xem xét lại vào ngày kết thúc năm tài chính và sẽ được ghi giảm đến mức đảm bảo chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế cho phép lợi ích của một phần hoặc toàn bộ tài sản thuế thu nhập hoãn lại được sử dụng.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho năm tài sản được thu hồi hay nợ phải trả được thanh toán dựa trên các mức thuế suất

có hiệu lực tại ngày kết thúc năm tài chính. Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trừ khi liên quan đến các khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu khi đó thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu.

16. Nguyên tắc chuyển đổi ngoại tệ

Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày phát sinh nghiệp vụ. Số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối kỳ được qui đổi theo tỷ giá tại ngày cuối kỳ.

Chênh lệch tỷ giá phát sinh trong kỳ và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối kỳ được ghi nhận vào thu nhập hoặc chi phí trong kỳ. Riêng trong giai đoạn đầu tư xây dựng, khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối kỳ được phản ánh lũy kế trên Bảng cân đối kế toán (chỉ tiêu Chênh lệch tỷ giá hối đoái).

Tỷ giá sử dụng để qui đổi tại thời điểm ngày: 31/12/2007: 16.029 VND/USD
31/12/2008: 17.486 VND/USD

17. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu

Khi bán hàng hóa, thành phẩm doanh thu được ghi nhận khi phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với việc sở hữu hàng hóa đó được chuyển giao cho người mua và không còn tồn tại yếu tố không chắc chắn đáng kể liên quan đến việc thanh toán tiền, chi phí kèm theo hoặc khả năng hàng bán bị trả lại.

Khi cung cấp dịch vụ, doanh thu được ghi nhận khi không còn những yếu tố không chắc chắn đáng kể liên quan đến việc thanh toán tiền hoặc chi phí kèm theo. Trường hợp dịch vụ được thực hiện trong nhiều kỳ kế toán thì việc xác định doanh thu trong từng kỳ được thực hiện căn cứ vào tỷ lệ hoàn thành dịch vụ tại ngày cuối kỳ.

Tiền lãi và lợi nhuận được chia được ghi nhận khi Công ty có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch và doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất từng năm. Lợi nhuận được chia được ghi nhận khi các bên tham gia góp vốn được quyền nhận lợi nhuận từ việc góp vốn.

18. Bên liên quan

Các bên được coi là liên quan nếu một bên có khả năng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong việc ra quyết định các chính sách tài chính và hoạt động.

V. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

1. Tiền và các khoản tương đương tiền

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Tiền mặt	22.362.173.508	17.391.454.585
Tiền gửi ngân hàng	184.793.848.715	112.559.994.135
Các khoản tương đương tiền	4.586.338.440	5.000.000.000
Cộng	<u>211.742.360.663</u>	<u>134.951.448.720</u>

2. Đầu tư ngắn hạn

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Cổ phiếu	2.027.112.420	1.955.112.420
Tiền gửi có kỳ hạn từ 1 năm trở xuống	1.713.731.093	50.000.000.000
Cộng	<u>3.740.843.513</u>	<u>51.955.112.420</u>

3. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn

Dự phòng cho đầu tư chứng khoán ngắn hạn.

4. Phải thu khách hàng

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Tại Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang	206.463.363.522	235.438.777.884
Tại Công ty TNHH một thành viên In - Bao bì DHG	444.287.021	-
Tại Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG	25.189.657	-
Tại Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm CM	2.763.928.416	-
Tại Công ty TNHH một thành viên DT Pharma	616.810.137	-
Tại Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm HT	2.311.998.599	-
Tại Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	4.144.842.846	-
Cộng	<u>216.770.420.198</u>	<u>235.438.777.884</u>

5. Trả trước người bán

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Tại Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang	28.698.760.287	2.562.339.891
Tại Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG	89.384.438	-
Cộng	<u>28.788.144.725</u>	<u>2.562.339.891</u>

6. Các khoản phải thu khác

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Cho mượn tiền và tài trợ	13.420.355.736	7.036.418.329
Phải thu các chi nhánh tiền hàng chưa nộp	-	7.765.640.640
Chi hộ tiền xây dựng cho Công ty TNHH Him Lam	10.688.602.596	1.052.485.000
Phải thu khác	4.161.313.902	3.526.299.986
Cộng	<u>28.270.272.234</u>	<u>19.380.843.955</u>

7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Dự phòng cho các khoản nợ phải thu quá hạn dưới 1 năm	5.694.938.533	-
Dự phòng cho các khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm	3.780.710.324	-
Dự phòng cho các khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm	822.935.580	-
Dự phòng cho các khoản nợ phải thu quá hạn trên 3 năm	8.404.151.073	-
Cộng	<u>18.702.735.510</u>	<u>-</u>

8. Hàng tồn kho

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Hàng mua đang đi trên đường	52.028.116.673	36.547.193.668
Nguyên liệu, vật liệu	111.814.240.834	76.877.138.482
Công cụ, dụng cụ	31.680.000	
Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	16.630.290.845	15.107.019.223
Thành phẩm	108.770.526.062	96.235.251.331
Hàng hóa	7.649.440.945	5.512.374.816
Hàng gửi đi bán	11.312.084.992	-
Cộng	<u>308.236.380.351</u>	<u>230.278.977.520</u>

9. Chi phí trả trước ngắn hạn

	<u>Số đầu năm</u>	<u>Tăng trong năm</u>	<u>Kết chuyển vào chi phí SXKD trong năm</u>	<u>Số cuối năm</u>
Chi phí sửa chữa	445.432.669	2.374.888.436	(2.305.336.763)	514.984.342
Chi phí bảo hiểm	8.812.000	1.867.448.675	(1.856.026.015)	20.234.660
Phần mềm kế toán	-	194.940.840	(88.887.643)	106.053.197
Công cụ dụng cụ	525.785.820	4.016.405.210	(4.413.862.553)	128.328.477
Cộng	<u>980.030.489</u>	<u>8.453.683.161</u>	<u>(8.664.112.974)</u>	<u>769.600.676</u>

10. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước

Thuế xuất nhập khẩu nộp thừa.

11. Tài sản ngắn hạn khác

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Tạm ứng	4.948.052.000	3.239.570.529
Tài sản thiếu chờ xử lý	234.859.880	-
Cộng	<u>5.182.911.880</u>	<u>3.239.570.529</u>

12. Phải thu dài hạn khác

Khoản chi hộ cho các bệnh viện.

13. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình

	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Thiết bị, dụng cụ quản lý	Cộng
Nguyên giá					
Số đầu năm	26.826.973.100	86.129.255.818	30.084.064.078	25.837.503.589	168.877.796.585
Tăng trong năm	2.740.150.251	14.249.162.895	5.100.797.121	1.981.429.183	24.071.539.450
Mua sắm mới	1.330.630.486	14.139.441.695	5.100.797.121	1.981.429.183	22.552.298.485
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	1.409.519.765	109.721.200	-	-	1.519.240.965
Giảm trong năm	(138.888.018)	(310.643.227)	(440.021.031)	(642.284.676)	(1.531.836.952)
Chuyển sang công cụ	(12.888.018)	(224.130.527)	(31.049.545)	(14.285.200)	(282.353.290)
Thanh lý, nhượng bán	(126.000.000)	(86.512.700)	(408.971.486)	(627.999.476)	(1.249.483.662)
Số cuối năm	29.428.235.333	100.067.775.486	34.744.840.168	27.176.648.096	191.417.499.083
<i>Trong đó:</i>					
Đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng	2.272.250.002	5.941.922.592	461.528.436	5.593.511.676	14.269.212.706
Giá trị hao mòn					
Số đầu năm	9.268.358.522	27.082.223.564	8.277.110.570	12.955.158.061	57.582.850.717
Khấu hao trong năm	3.021.103.770	15.214.557.867	5.109.654.364	4.799.195.451	28.144.511.452
Giảm trong năm	(82.888.018)	(242.263.892)	(163.649.667)	(619.484.300)	(1.108.285.877)
Chuyển sang công cụ	(12.888.018)	(155.751.194)	(26.702.411)	(14.285.200)	(209.626.823)
Thanh lý, nhượng bán	(70.000.000)	(86.512.698)	(136.947.256)	(605.199.100)	(898.659.054)
Số cuối năm	12.206.574.274	42.054.517.539	13.223.115.267	17.134.869.212	84.619.076.292
Giá trị còn lại					
Số đầu năm	17.558.614.578	59.047.032.254	21.806.953.508	12.882.345.528	111.294.945.868
Số cuối năm	17.221.661.059	58.013.257.947	21.521.724.901	10.041.778.884	106.798.422.791
<i>Trong đó:</i>					
Tạm thời chưa sử dụng	-	-	-	-	-
Đang chờ thanh lý	-	-	-	-	-

14. Tăng, giảm tài sản cố định vô hình

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy tính	Cộng
Nguyên giá			
Số đầu năm	104.570.482.635	975.822.044	105.546.304.679
Mua trong năm	12.258.222.387	-	12.258.222.387
Số cuối năm	116.828.705.022	975.822.044	117.804.527.066
Giá trị hao mòn			
Số đầu năm	89.956.029	183.805.671	273.761.700
Khấu hao trong năm	154.217.124	221.399.316	375.616.440
Số cuối năm	244.173.153	405.204.987	649.378.140
Giá trị còn lại			
Số đầu năm	104.480.526.606	792.016.373	105.272.542.979
Số cuối năm	116.584.531.869	570.617.057	117.155.148.926

15. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

	Số đầu năm	Chi phí phát sinh trong năm	Kết chuyển vào TSCĐ trong năm	Kết chuyển giảm khác	Số cuối năm
Mua sắm TSCĐ	9.559.004.475	4.021.829.635	(13.234.695.733)	(121.479.427)	224.658.950
XDCB dở dang	2.654.858.586	3.758.504.973	(1.519.240.965)	(3.116.227.113)	1.777.895.481
Sửa chữa lớn TSCĐ		177.231.500	-	(177.231.500)	-
Cộng	12.213.863.061	7.957.566.108	(14.753.936.698)	(3.414.938.040)	2.002.554.431

16. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh

Khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo. Công ty này hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4803000150 ngày 04 tháng 02 năm 2008 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bình Thuận cấp với vốn điều lệ là 12 tỷ VND. Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đầu tư 3.600.000.000 VND tương đương 30% vốn điều lệ.

17. Đầu tư dài hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Đầu tư cổ phiếu	55.896.850.200	35.674.890.200
Tiền gửi có kỳ hạn trên 1 năm	14.200.000.000	-
Cộng	70.096.850.200	35.674.890.200

18. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn

Dự phòng cho đầu tư chứng khoán dài hạn.

19. Chi phí trả trước dài hạn

	Số đầu năm	Tăng trong năm	Kết chuyển vào chi phí SXKD trong năm	Số cuối năm
Tiền khuyến mãi	-	1.051.272.091	(793.885.775)	257.386.316
Công cụ dụng cụ	-	8.800.000	(2.933.333)	5.866.667
Cộng	-	1.060.072.091	(796.819.108)	263.252.983

20. Tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại liên quan đến khoản chênh lệch tạm thời chưa được khấu trừ. Chi tiết phát sinh trong năm như sau:

Số đầu năm	-
Phát sinh trong năm	3.670.562.947
Số cuối năm	3.670.562.947

21. Tài sản dài hạn khác

Ký quỹ, ký cược dài hạn.

22. Vay và nợ ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Vay ngắn hạn Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng hải Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ	-	29.787.654.844
Vay các cá nhân với lãi suất 0,6 – 1,45%/tháng để bổ sung vốn kinh doanh	8.455.297.698	13.642.206.572
Cộng	8.455.297.698	43.429.861.416

Chi tiết sẽ phát sinh về các khoản vay như sau:

Sẽ đều năm	43.429.861.416
Sẽ tiền vay phát sinh trong năm	177.133.581.082
Sẽ tiền vay đề trả trong năm	(212.108.144.800)
Sẽ cuối năm	8.455.297.698

23. Phải trả người bán

	<u>Sẽ cuối năm</u>	<u>Sẽ đều năm</u>
Tài Công ty Cè phèn Du ề c Hề Giang	66.701.113.184	55.642.007.085
Tài Công ty TNHH mề thành viên In - Bao bì DHG	579.507.986	-
Tài Công ty Cè phèn Du ề c Sông Hề	465.174.746	-
Cềg	67.745.795.916	55.642.007.085

24. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

	<u>Sẽ đều năm</u>	<u>Sẽ phải nộp trong năm</u>	<u>Sẽ đề nộp trong năm</u>	<u>Sẽ cuối năm</u>
Thuề GTGT hàng bán nề đầ	1.863.044.315	31.207.893.545	(24.976.404.023)	8.094.533.837
Thuề GTGT hàng nhề khề	-	21.936.126.045	(21.936.126.045)	-
Thuề xuề, nhề khề	478.803.101	6.578.318.722	(7.113.008.913)	(55.887.090)
Thuề thu nhề doanh nghiề	13.166.372.825	18.673.010.121	(24.404.149.782)	7.435.233.164
Thuề thu nhề cá nhân	12.723.885	10.870.870.554	(7.550.479.071)	3.333.115.368
Tiền thuề đề	-	2.030.414.428	(2.030.414.428)	-
Thuề khác	-	55.500.000	(55.500.000)	-
Cềg	15.520.944.126	91.352.133.415	(88.066.082.262)	18.806.995.279

Thuề nộp thề đầ đầc trềh bày ề chềtiêu Thuề và các khoản khác phải thu Nhà nước (xem thuyềt minh sẽ V.10).

25. Phải trả người lao động

Luong phải trề cho nhân viên.

26. Chi phí phải trả

	<u>Sẽ cuối năm</u>	<u>Sẽ đều năm</u>
Chi phí hoa hềng, khuyền mầi, quềng cáo	178.500.134.328	102.491.709.182
Chi phí lãi vay phải trề	733.277.374	171.047.174
Tiền đầi, nuềc, đầi thoềi...	950.418.252	626.459.214
Chi phí khác	10.003.246.413	5.295.225.860
Cềg	190.187.076.367	108.584.441.430

27. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Tài sản thừa chờ giải quyết	1.390.355.201	-
Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế	55.989.135	1.972.397
Kinh phí công đoàn	599.203.303	503.579.977
Cổ tức phải trả	45.299.628	20.024.000.000
Tạm thu tiền chuyển quyền sở hữu nhà	11.350.000.000	11.350.000.000
Phải trả khác	9.912.262.814	7.178.485.073
Cộng	<u>23.353.110.081</u>	<u>39.058.037.447</u>

28. Phải trả dài hạn khác

Ký quỹ, ký cược dài hạn.

29. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả

Số đầu năm	-
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế	28.354.467
Số cuối năm	<u>28.354.467</u>

30. Dự phòng trợ cấp mất việc làm

Số đầu năm	766.782.945
Số trích lập trong năm	15.241.749.332
Số chi trong năm	(860.863.802)
Số cuối năm	<u>15.147.668.475</u>

31. Vốn chủ sở hữu**Bảng đối chiếu biến động của vốn chủ sở hữu**

Thông tin về biến động của vốn chủ sở hữu được trình bày ở Phụ lục đính kèm.

Chi tiết vốn đầu tư của chủ sở hữu

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Vốn đầu tư của Nhà nước	88.400.000.000	88.400.000.000
Vốn góp của các cổ đông khác	111.600.000.000	111.600.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	378.761.392.824	378.761.392.824
Cổ phiếu quỹ	(292.500.000)	-
Cộng	<u>578.468.892.824</u>	<u>578.761.392.824</u>

Cổ tức

Cổ tức đã chi trả trong năm như sau:

Cổ tức năm trước	19.978.700.372
Tạm ứng cổ tức năm nay	49.983.750.000
Cộng	<u>69.962.450.372</u>

Cổ phiếu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	20.000.000	20.000.000
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng	20.000.000	20.000.000
- Cổ phiếu phổ thông	20.000.000	20.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	20.000.000	20.000.000
Số lượng cổ phiếu được mua lại	-	-
- Cổ phiếu phổ thông	6.500	-
- Cổ phiếu ưu đãi	6.500	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	-	-
- Cổ phiếu phổ thông	19.993.500	20.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	19.993.500	20.000.000
	-	-

Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành 10.000 VND.

Mục đích trích lập quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính

Quỹ đầu tư phát triển được dùng để bổ sung vốn điều lệ của Công ty.

Quỹ dự phòng tài chính được dùng để:

- Bù đắp những tổn thất, thiệt hại về tài sản, công nợ không đòi được xảy ra trong quá trình kinh doanh;
- Bù đắp khoản lỗ của Công ty theo quyết định của Hội đồng quản trị.

32. Quỹ khen thưởng, phúc lợi

Quỹ khen thưởng			Chỉ quỹ trong năm	Số cuối năm
Quỹ phúc lợi	Số đầu năm	Tăng khác		
Cộng	10.827.141.374	251.651.646	(17.667.291.028)	(6.588.498.008)
	5.001.697.336	988.536.850	(4.600.961.534)	1.389.272.652
	15.828.838.710	1.240.188.496	(22.268.252.562)	(5.199.225.356)

VI. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT**1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

	Năm nay	Năm trước
Tổng doanh thu	1.518.436.877.452	1.285.209.755.529
- Doanh thu bán thành phẩm	1.430.617.425.953	1.217.489.695.762
- Doanh thu bán hàng hóa	31.792.531.953	37.662.095.449
- Doanh thu bán nguyên vật liệu	31.473.992.073	30.057.964.318
- Doanh thu khác	24.552.927.473	-
Các Khoản giảm trừ doanh thu:	(32.973.054.953)	(15.929.830.148)
- Giảm giá hàng bán	(179.109.390)	(1.312.028.893)
- Hàng bán bị trả lại	(32.793.945.563)	(14.617.801.255)
Doanh thu thuần	1.485.463.822.499	1.269.279.925.381

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Trong đó:		
- Doanh thu thuần bán thành phẩm	1.397.942.238.871	1.201.637.088.032
- Doanh thu thuần bán hàng hóa	31.494.664.082	37.584.873.031
- Doanh thu thuần bán nguyên vật liệu	31.473.992.073	30.057.964.318
- Doanh thu thuần khác	24.552.927.473	-

2. Giá vốn hàng bán

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Giá vốn của thành phẩm đã cung cấp	612.446.173.600	541.039.564.758
Giá vốn của hàng hóa đã cung cấp	28.505.302.524	34.160.833.862
Giá vốn của nguyên vật liệu đã cung cấp	25.199.872.475	26.077.210.355
Giá vốn khác	28.293.246.011	
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	(500.000.000)
Cộng	<u>694.444.594.610</u>	<u>600.777.608.975</u>

3. Doanh thu hoạt động tài chính

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Lãi tiền gửi	16.391.402.525	3.022.643.286
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	4.050.000.805	1.318.374.438
Lãi đầu tư cổ phiếu, trái phiếu	1.448.040.137	1.448.040.137
Cộng	<u>22.329.305.076</u>	<u>5.789.057.861</u>

4. Chi phí tài chính

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Lãi tiền vay	5.216.001.248	15.393.878.923
Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán	8.477.554.420	-
Chiết khấu tiền mặt	15.225.082.072	-
Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	9.470.700.164	-
Chi phí khác	1.896.823.968	1.896.823.968
Cộng	<u>38.495.242.865</u>	<u>17.290.702.891</u>

5. Chi phí bán hàng

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Chi phí cho nhân viên	106.578.309.460	56.359.239.316
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	4.681.432.455	2.360.777.183
Chi phí dụng cụ đồ dùng	2.917.626.977	2.923.046.946
Chi phí khấu hao tài sản cố định	5.175.196.145	3.240.809.481
Chi phí dịch vụ mua ngoài	324.083.548.066	347.449.137.085
Chi phí khác	78.068.828.945	56.990.773.183
Cộng	<u>521.504.942.048</u>	<u>469.323.783.194</u>

6. Chi phí quản lý doanh nghiệp

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Chi phí cho nhân viên	49.167.040.835	31.994.349.612
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	212.055.275	2.625.000
Chi phí công cụ vận phòng	1.172.148.322	1.033.308.399
Chi phí khấu hao tài sản cố định	2.006.103.620	1.372.483.284
Thuế, phí và lệ phí	102.833.271	56.128.170
Chi phí dự phòng nợ phải thu khó đòi	18.702.735.510	(500.000.000)
Chi phí dự phòng trợ cấp thôi việc	15.239.682.224	694.071.315
Chi phí dịch vụ mua ngoài	6.110.984.827	8.073.060.248
Chi phí khác	11.204.607.032	17.092.566.116
Cộng	<u>103.918.190.916</u>	<u>59.818.592.144</u>

7. Thu nhập khác

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Thu thanh lý tài sản cố định	306.671.431	792.417.144
Thu bán phế liệu	339.455.665	479.690.019
Thu khác	884.716.766	78.997.578
Cộng	<u>1.530.843.862</u>	<u>1.351.104.741</u>

8. Chi phí khác

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Giá trị còn lại của tài sản cố định thanh lý	350.824.606	608.602.546
Chi phí khác	5.726.553.461	288.827.884
Cộng	<u>6.077.378.067</u>	<u>897.430.430</u>

9. Phần lợi nhuận hoặc lỗ trong công ty liên kết liên doanh

Lãi trong năm thuộc sở hữu của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang trong Công ty Cổ phần Tào Vĩnh Hào.

10. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ	(3.670.562.947)	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời phải chịu thuế	28.354.467	-
Cộng	<u>(3.642.208.480)</u>	<u>-</u>

11. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	128.862.359.248	115.145.597.524
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác định lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	-	-

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	128.862.359.248	115.145.597.524
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	19.995.205	18.833.333
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	6.445	6.114

Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm được tính như sau:

	Năm nay	Năm trước
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành đầu năm	20.000.000	8.000.000
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông phát hành trong năm	-	10.833.333
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông mua lại	(4.795)	-
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	19.995.205	18.833.333

VII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC

Giao dịch với các bên liên quan

Thu nhập của các thành viên quản lý chủ chốt của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang trong năm là 5.843.612.552 VND (năm trước là 6.387.620.699 VND).



Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu



Hoàng Thị Ngọc Yến
Phó phòng quản trị tài chính



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

PHỤ LỤC: BẢNG ĐỐI CHIẾU BIẾN ĐỘNG CỦA VỐN CHỦ SỞ HỮU

	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ dự phòng tài chính	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Đơn vị tính: VND
							Cộng
Số đầu năm trước	80.000.000.000	-	-	52.597.657.824	11.794.963.505	16.913.296.070	161.305.907.399
Tăng vốn từ lợi nhuận	35.454.525.737	-	-	-	-	(35.454.525.737)	-
Tăng vốn từ quỹ đầu tư phát triển	64.545.474.263	-	-	(64.545.474.263)	-	-	-
Phát hành cổ phiếu	20.000.000.000	378.761.392.824	-	-	-	-	398.761.392.824
Lợi nhuận trong năm trước	-	-	-	-	-	115.145.597.524	115.145.597.524
Trích các quỹ Công ty trong năm trước	-	-	-	32.587.179.239	10.167.456.014	(58.005.819.275)	(15.251.184.022)
Chia cổ tức trong năm trước	-	-	-	-	-	(35.000.000.000)	(35.000.000.000)
Chi thu lao Hội đồng quản trị trong năm trước	-	-	-	-	-	(2.379.778.411)	(2.379.778.411)
Số dư cuối năm trước	200.000.000.000	378.761.392.824	-	20.639.362.800	21.962.409.519	1.218.770.171	622.581.935.314
Số dư đầu năm nay	200.000.000.000	378.761.392.824	-	20.639.362.800	21.962.409.519	1.218.770.171	622.581.935.314
Mua cổ phiếu quỹ	-	-	(292.500.000)	-	-	-	(292.500.000)
Hoàn cổ tức năm trước	-	-	-	-	-	2.280.000	2.280.000
Lợi nhuận trong năm nay	-	-	-	-	-	128.862.359.248	128.862.359.248
Trích quỹ đầu tư phát triển	-	-	-	17.821.409.479	-	(17.821.409.479)	-
Chia cổ tức trong năm nay	-	-	-	-	-	(49.983.750.000)	(49.983.750.000)
Chi khác	-	-	-	-	-	(31.212.000)	(31.212.000)
Số dư cuối năm	200.000.000.000	378.761.392.824	(292.500.000)	38.460.772.279	21.962.409.519	62.247.037.940	701.139.112.562



Handwritten signature in blue ink.

Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu

Hoàng Thị Ngọc Yến
Phó phòng quản trị tài chính

Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

"Dược Hậu Giang
luôn luôn cung cấp
sản phẩm và dịch vụ
chất lượng cao
thỏa mãn ước vọng
vì một cuộc sống
khỏe đẹp hơn"

DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG
DHG PHARMACEUTICAL JOINT-STOCK COMPANY

288 Bis, Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ
ĐT: (0710) 3891433 - 3891434 • Fax: (0710) 3895209
E-mail: dhgpharma@dhgpharma.com.vn • www.dhgpharma.com.vn

