

HAP **A** COL
HAGI **N** AT
KLAME **N** TIN
U NIKIDS
G **A** VIX
EYE **L** IGH T

Báo cáo
thường niên **2009**
DHG PHARMA

GLUMEFOR **R** M
E UGICA
A **P** ITIM
DAVITAB **O** NE
NATU **R** ENZ
SPIVIT **T** AL

DHG PHARMA

Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

**Báo cáo
thường niên 2009**

DHG PHARMA

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Mã chứng khoán:

DHG

TRỤ SỞ CHÍNH:

Trụ sở : 288 Bis 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



Development

Phát triển có nền tảng



Health

Cho con người cuộc sống khỏe đẹp



Global

Hướng đến toàn cầu



MỤC LỤC



Tâm nhìn – Sứ mạng – 7 giá trị cốt lõi	06
Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng quản trị	10
Lịch sử hoạt động Công ty	13
Triển vọng Ngành Dược	18
Mô hình SWOT	24
Định hướng phát triển giai đoạn 2010 – 2014	26
Chiến lược “Kiềng 3 chân”	29
Quản trị rủi ro	30
Sơ đồ tổ chức, quản lý	36
Giới thiệu Ban Quản trị	38
Báo cáo của Hội đồng quản trị	50
Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc	66



Báo cáo của Ban Kiểm soát	82
Các Công ty con và Công ty liên quan	85
Tổ chức và nhân sự	96
Thông tin cổ đông và Quản trị Công ty	102
Quan hệ cổ đông	108
Quan hệ cộng đồng	110
Văn hóa doanh nghiệp	112
Tiếng nói thương hiệu	113
Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2009 đã kiểm toán	126
Giải trình Ý kiến kiểm toán	163
Lựa chọn Công ty Kiểm toán độc lập năm tài chính 2010	164

TÂM NHÌN

SỨ MẠNG

7 GIÁ TRỊ CỐT LÕI



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.**



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

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

1

2

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

**Lấy trách nhiệm, hợp tác, đăi ngộ
làm phương châm hành động**

3

4

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

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

5

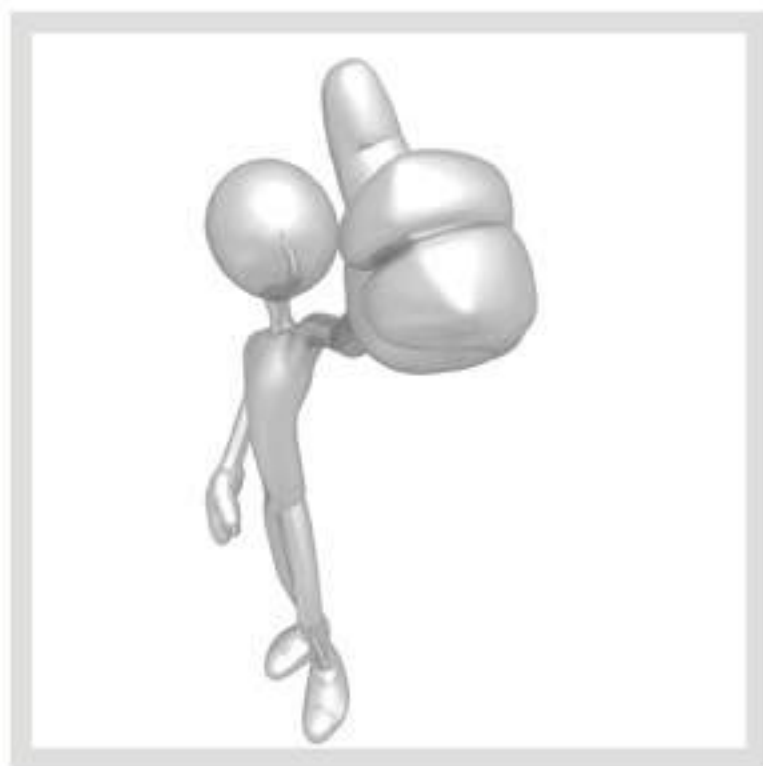
6

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

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

7

Niềm tin chiến thắng



“Càng hoạt bão lớn - Càng thành đạt to”





Thông điệp

của **Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị**

Kính thưa quý cổ đông, quý khách hàng, nhà đầu tư và toàn thể người lao động

Kinh tế Việt Nam vừa trải qua một năm nhiều biến động do ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Tốc độ tăng trưởng GDP 5,32% của Việt Nam đang được cả thế giới ghi nhận, đánh giá cao. Ngành Dược dù non trẻ, chịu nhiều áp lực của việc thực hiện các điều kiện hội nhập WTO vẫn tăng trưởng 18% (trong đó tiền thuốc sử dụng trong nước tăng trưởng 5,9%).

Năm 2009, DHG với các hoạt động xoay quanh chủ đề **"35 năm một lời tri ân"** đã khép lại bằng những kết quả đáng trân trọng và tự hào. Cùng với sự vươn lên của Ngành, DHG đã biến **những thách thức thành những cơ hội**, điều hành hiệu quả các chiến lược đề ra và đã làm nên điều kỳ diệu của năm 2009 – một kết quả kinh doanh vượt trội chưa từng có từ hơn 35 năm qua. DHG vẫn tiếp tục dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam với kết quả doanh thu năm 2009 đạt 1.746 tỷ đồng - tăng trưởng 17,5%, lợi nhuận tăng

Tôi sống và làm việc bằng trái tim của người phụ nữ Nam Bộ
mẹ mợ, chân thành, trải rộng lòng mình vị tha với mọi người.

Tôi mang trong người bản lĩnh của người chiến sĩ cộng sản
"Thắng không kiêu - bại không nản".

trưởng 177%, giá trị sản xuất tăng trưởng 21,7% so với năm 2008; thị phần luôn đứng thứ 3 trên thị trường dược phẩm Việt Nam, chỉ sau 02 tập đoàn quốc tế là Sanofi và GSK (theo IMS); nhiều nhãn hàng đã tăng lớn với doanh thu chiếm trên 50% tổng doanh thu hàng sản xuất; cổ phiếu DHG là một trong 10 mã chứng khoán tiêu biểu của thị trường chứng khoán năm 2009; Con số 409,5 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế của tập đoàn gây xôn xao, bất ngờ không chỉ đối với các nhà đầu tư mà cả các đơn vị bạn trong ngành Dược Việt Nam và nhiều ngành khác.

Những con số ấn tượng này chính là **kết tinh sức mạnh** của những con người mang đầy "**Bản lĩnh Dược Hậu Giang**", biết vượt lên những khó khăn, thách thức cá nhân, vượt lên chính mình từ sự chia sẻ, đoàn kết của "**Tình người Dược Hậu Giang**". Đồng thời, nó cũng là **kết tinh chuỗi giá trị** từ những "**chủ trương chiến lược**" của Hội đồng quản trị đến "**niềm tin chiến thắng - tự tin vượt qua thách thức khủng hoảng kinh tế**" của Ban Điều hành, "**sự tận tụy, sáng tạo, kinh nghiệm**" của người lao động, "**những ý kiến đóng góp quý báu**" của khách hàng, cổ đông ... và cuối cùng, vỡ òa trong niềm vui giành thắng lợi cao trong sản xuất kinh doanh. Thành công của DHG năm 2009 một lần nữa khẳng định: con người Dược Hậu Giang "**đã nói là làm, đã làm là chiến thắng**".

Với tư cách thuyền trưởng lèo lái con thuyền DHG trong gần 22 năm qua, có lúc tưởng chừng như gục ngã, buông chèo - đặc biệt năm 2009 với cơn giông bão của nền kinh tế thị trường,

việc vượt qua đã khó, thì thành công là niềm hạnh phúc vô cùng lớn lao – tôi xin trân trọng cảm ơn Lãnh đạo Bộ Y tế, Cục Quản lý Dược; Ủy ban nhân dân Thành phố Cần Thơ và các Ban ngành luôn quan tâm chỉ đạo, tạo điều kiện thuận lợi giúp DHG phát triển.

Bằng tất cả niềm vui, xin được gửi lời cảm ơn đến Lãnh đạo, 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 khách quan; cảm ơn các cổ đông đã đặt lòng tin, gửi gắm tài sản vào sự quản lý của Hội đồng quản trị và Ban Điều hành.

Tôi xin trân trọng tri ân những đôi mắt thâm quầng sau đêm ka ba thức trắng, những giọt mồ hôi của anh chị em công nhân, đội ngũ bốc vác vận chuyển; xin được tri ân đội ngũ bán hàng – những chiến sỹ áo xanh mang thương hiệu DHG trên thương trường – năm nay các bạn không chỉ vượt qua cái rét đất Bắc, cái nắng gió Lào Miền Bắc - Miền Trung, cái khó cái thiếu của những ngày bão lũ Miền Trung – Đồng Bằng Sông Cửu Long, ... mà các bạn còn chứng minh "**Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang**" thông qua việc "**Chăm sóc đi vào cảm xúc khách hàng**"; xin được tri ân đội ngũ Marketing, các Giám đốc Nhãn hàng, nhóm Trade Marketing, nhóm Event, v.v...: mồ hôi – trí tuệ của các bạn đã kết thành những con số tăng trưởng vượt bậc của các nhãn hàng, các bạn đã chứng minh được "**Tình người Dược Hậu Giang**" thông qua các hoạt động xã hội, chính các bạn đã góp phần tô điểm rực rỡ thêm thương hiệu DHG với cộng đồng;

xin cảm ơn các phòng ban khối văn phòng, phục vụ: lửa nhiệt huyết, kiến thức của các bạn không chỉ góp phần thắng lớn cho năm 2009 mà còn đưa DHG đến gần hơn mục tiêu quản lý hiện đại, hiệu quả, đúng pháp luật.

Và sau cùng, xin được nói lời cảm ơn đến các cộng sự của tôi – các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Chuyên gia tư vấn, hai Phó Tổng Giám đốc, các Giám đốc, Trưởng phó đơn vị, Ban Chấp hành đoàn thể: công sức, tài lãnh đạo của các anh chị là nhiên liệu vận hành con tàu DHG vượt qua sóng to gió lớn, hướng đến điều cao đẹp nhất “Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn” để “DHG mãi mãi trường tồn”.

Kính thưa quý vị,

Năm 2010, năm có nhiều sự kiện lịch sử quốc gia, năm mà người dân Cần Thơ cùng cả nước náo nức chào đón Cầu Cần Thơ khánh thành thông xe – chiếc cầu nối liền giao thông, khoa học kỹ thuật, văn hóa, thương mại giữa các tỉnh trong cả nước và các tỉnh Đồng Bằng Sông Cửu Long.

Nhiều cơ hội hợp tác sẽ đến với DHG, nhưng thách thức cạnh tranh ngay trên thủ phủ của DHG cũng rất lớn trong tình hình kinh tế còn nhiều biến động phức tạp, rủi ro. Năm 2010 sẽ là năm kiện toàn tổ chức; Chiến lược đào tạo, bồi dưỡng, huấn luyện và rèn luyện đội ngũ kế thừa được ưu tiên đầu tư thời gian, tiền bạc và công sức toàn diện hơn; Thị trường được tập trung khai thác sâu, đặc biệt là Miền Bắc; Quyết tâm xây dựng một Nhà máy mới hiện đại, xứng tầm quốc tế trên diện tích đất thuê tại tỉnh Hậu Giang; Ứng dụng phương pháp quản lý hiện đại đối

mới tổ chức sản xuất ; Nhiều đề tài khoa học chuyên sâu tiếp tục được đầu tư để mang lại hiệu quả lâu dài.

Dự kiến chỉ tiêu kinh doanh năm 2010 với doanh thu 1.920 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 310 tỷ đồng chính là sự cam kết cao nhất của DHG đối với quý cổ đông và các nhà đầu tư. Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty quyết tâm tiếp tục đoàn kết, phấn đấu, bám sát việc thực hiện các chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Đồng thời, linh động sáng tạo xoay chuyển tình thế, thực hiện vượt mức các chỉ tiêu năm 2010; nâng cao hơn nữa giá trị DHG trên thương trường.

Chúng tôi xác định rằng: “**Sự định hướng, lãnh đạo**” của Thành phố, của Ngành; “**Sự ủng hộ, thông tin kịp thời, kinh nghiệm, ý tưởng**” của các nhà đầu tư, các phương tiện thông tin đại chúng, khách hàng và cộng đồng góp phần rất lớn, có ý nghĩa quyết định đến sự thành công của DHG trong năm 2010 và những năm tiếp theo.

Chúng tôi luôn lắng nghe và tiếp thu. Hãy sát cánh cùng chúng tôi !

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KIÊM 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.

Cổ phần hóa

Ngày 02/9/2004: Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chính thức được chuyển đổi thành Công ty Cổ phần, hoạt động với vốn điều lệ ban đầu là 80 tỷ đồng.

Niêm yết cổ phiếu lần đầu tiên

Ngày 21/12/2006, 8.000.000 cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chính thức niêm yết tại SGDCK Tp. HCM với mã chứng khoán DHG, giá chào sàn: 320.000 đồng/cổ phiếu.

Các đợt tăng vốn điều lệ

THỜI ĐIỂM	NGUỒN TĂNG/ HÌNH THỨC TĂNG	MỤC ĐÍCH TĂNG	VỐN TĂNG THÊM (1.000 ĐỒNG)	VỐN ĐIỀU LỆ SAU KHI TĂNG (1.000 ĐỒNG)	THẶNG DƯ VỐN CỔ PHẦN (1.000 ĐỒNG)	NGÀY NIÊM YẾT CÓ HIỆU LỰC	NGÀY CHÍNH THỨC GIAO DỊCH
06/2007 08/2007	Phát hành thêm cổ phiếu cho: - Cổ đông hiện hữu; - Nhà đầu tư chiến lược; - CBCNV chủ chốt; - Đấu giá ra công chúng.	Tài trợ cho các dự án: - Xây dựng nhà máy hiện tại đạt tiêu chuẩn WHO-GMP; - Đầu tư vào hệ thống phân phối; - Chuẩn bị mặt bằng cho dự án xây dựng nhà máy mới; - Cơ cấu lại nguồn vốn và tài trợ vốn lưu động.	20.000.000	100.000.000	379.000.000	16/8/2007	23/8/2007
11/2007 12/2007	Phát hành cổ phiếu thưởng theo tỷ lệ 1:1 từ nguồn Quỹ đầu tư phát triển và Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối cho cổ đông hiện hữu.	Chia lợi nhuận tích lũy cho cổ đông.	100.000.000	200.000.000	0	07/12/2007	17/12/2007
10/2009 12/2009	Phát hành cổ phiếu thưởng theo tỷ lệ 3:1 từ nguồn Quỹ đầu tư phát triển cho cổ đông hiện hữu.	Chia lợi nhuận tích lũy cho cổ đông.	66.629.620	266.629.620	0	09/12/2009	25/12/2009

2. CÁC MỐC SON LỊCH SỬ

Năm 2008

Thực hiện các công cụ quản trị, phương pháp quản lý hiện đại và hiệu quả.

Thành lập 06 Công ty con.

Năm 2007

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

Thử tương đương sinh học thành công Haginat 250mg và Glumeform 500mg.

Tăng vốn điều lệ từ 80 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng.

Thành lập 02 Công ty con đầu tiên DHG Travel và SH Pharma.

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

Năm 2006

Niêm yết cổ phiếu lần đầu tại SGDCK Tp. HCM.

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 thuốc bột Haginat và Klamentin.

Xây dựng 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 2002

Nhận chứng chỉ ISO 9001:2000, ASEAN - GSP/GLP, ISO/IEC 17025:1999.

Năm 2000

Nhận chứng chỉ ISO/IEC Guide 25.

Năm 1999

Nhận chứng chỉ ISO 9002:1994.

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. 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	Bằng khen thập niên chất lượng (1996 –2005)	Thủ tướng Chính phủ
2006-2007	Bằng 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

4. LĨNH VỰC KINH DOANH CHỦ YẾU



Thử thách trong vinh quang



*Đừng sợ thử thách trong khó khăn
mà phải sợ thử thách trong vinh quang*



Triển vọng

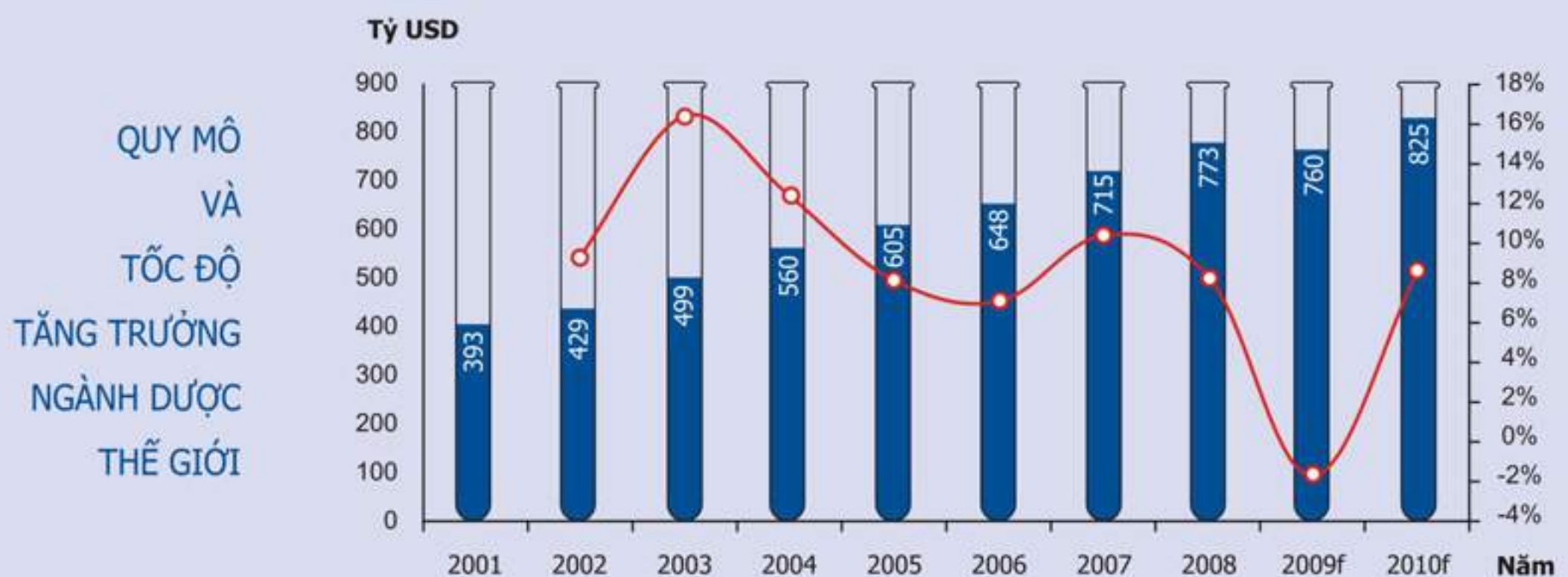
Ngành Dược



1. TỔNG QUAN NGÀNH DƯỢC THẾ GIỚI

Ngành Dược là ngành có tốc độ tăng trưởng cao so với tốc độ tăng trưởng bình quân của kinh tế thế giới (2000 – 2003: 10%). Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng đã dần chậm lại trong các năm gần đây (2004 – 2007: 7%). Đặc biệt, ở một số thị trường trọng điểm như Châu Âu và Mỹ, thị trường dược đã có dấu hiệu bão hòa, một phần do doanh số các nước này đã ổn định, mặt khác do các loại thuốc đặc trị chiếm doanh thu cao bắt đầu hết thời hạn độc quyền sáng chế.

Ngược lại, Ngành Công nghiệp Dược của các nước đang phát triển ở Châu Á Thái Bình Dương, Châu Mỹ La tinh, ... đang phát triển mạnh, tập trung chủ yếu là thuốc thông thường (generic).



Nguồn: IMS, Báo cáo Ngành Dược của MHBS

Tổng tiền thuốc của Ngành Dược trên toàn thế giới năm 2009 ước đạt 760 tỷ USD và kế hoạch năm 2010 là 825 tỷ USD. Tăng trưởng Ngành Dược giai đoạn 2009 – 2012 của các nước đang phát triển được RNCOS dự báo sẽ đạt từ 12% – 15% trong khi Ngành Dược thế giới chỉ có thể đạt từ 6 % – 8%.

2. NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

2.1. Nhu cầu thị trường

Ngành Dược Việt Nam chỉ mới phát triển ở mức trung bình thấp, là một ngành còn non trẻ. Mặc dù tốc độ tăng trưởng cao nhất so với các ngành khác nhưng chi tiêu Ngành Dược cho đến năm 2009 chỉ chiếm 1,6% GDP.

TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG GDP VÀ TĂNG TRƯỞNG NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

Nguồn: Tổng cục thống kê

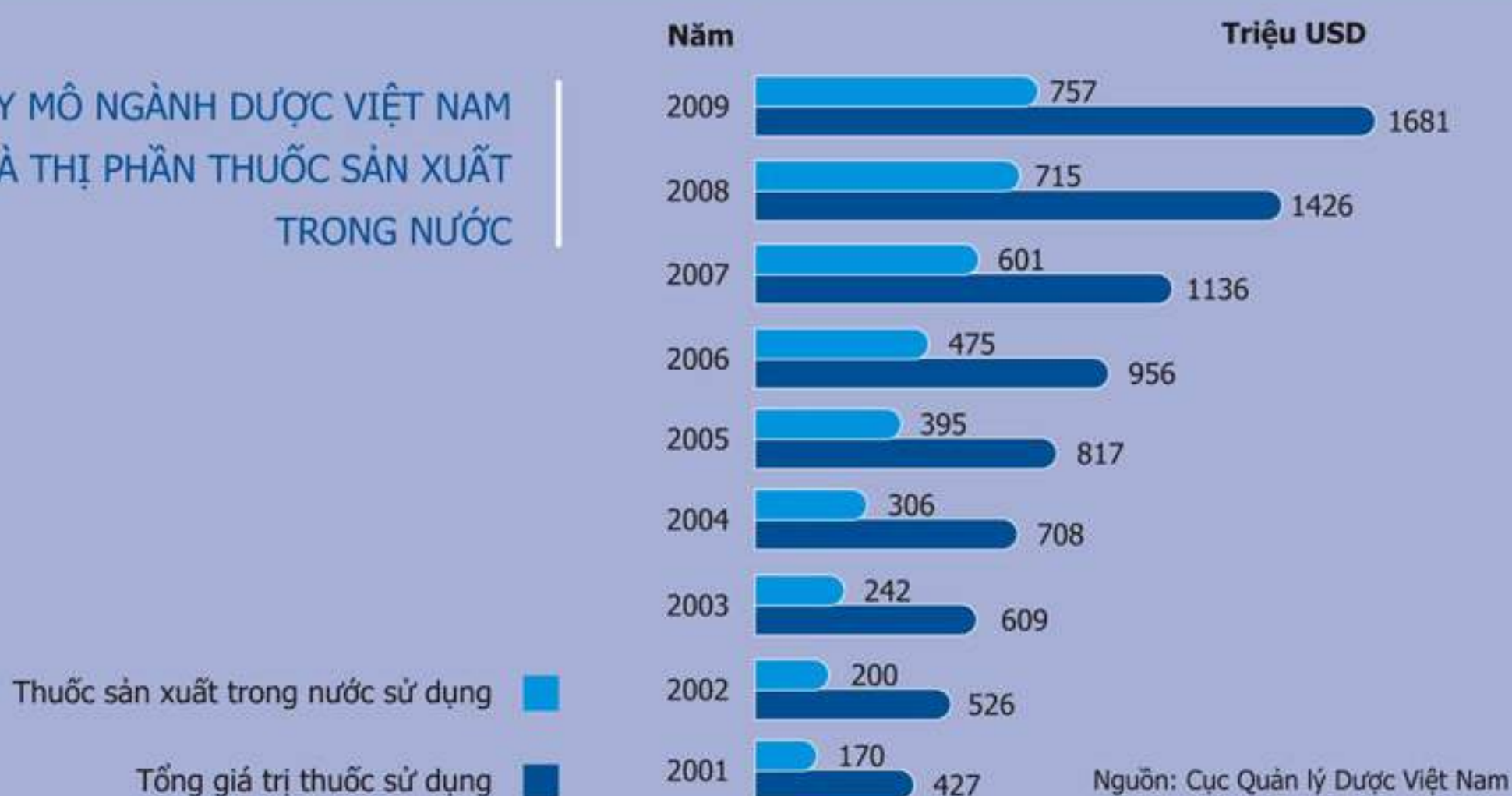


Dân số tăng, mức sống người dân ngày càng được nâng cao, sức khỏe con người được quan tâm nhiều hơn, tạo điều kiện cho Ngành Dược Việt Nam phát triển. Thị phần thuốc sản xuất trong nước tăng gấp 4 lần từ năm 2001 – 2008 với mức tăng trưởng bình quân 19,9%/năm nhưng chỉ chiếm khoảng 50% tổng thị phần thuốc sử dụng. Trong ba năm trở lại đây (2007 – 2009), thị phần thuốc sản xuất trong nước có xu hướng giảm xuống từ 53% - 50% - 45%. Tăng trưởng thuốc sản xuất trong nước cũng có xu hướng giảm mạnh từ năm 2007: 26,34%, năm 2008: 19,11% và năm 2009 chỉ còn 5,9%.

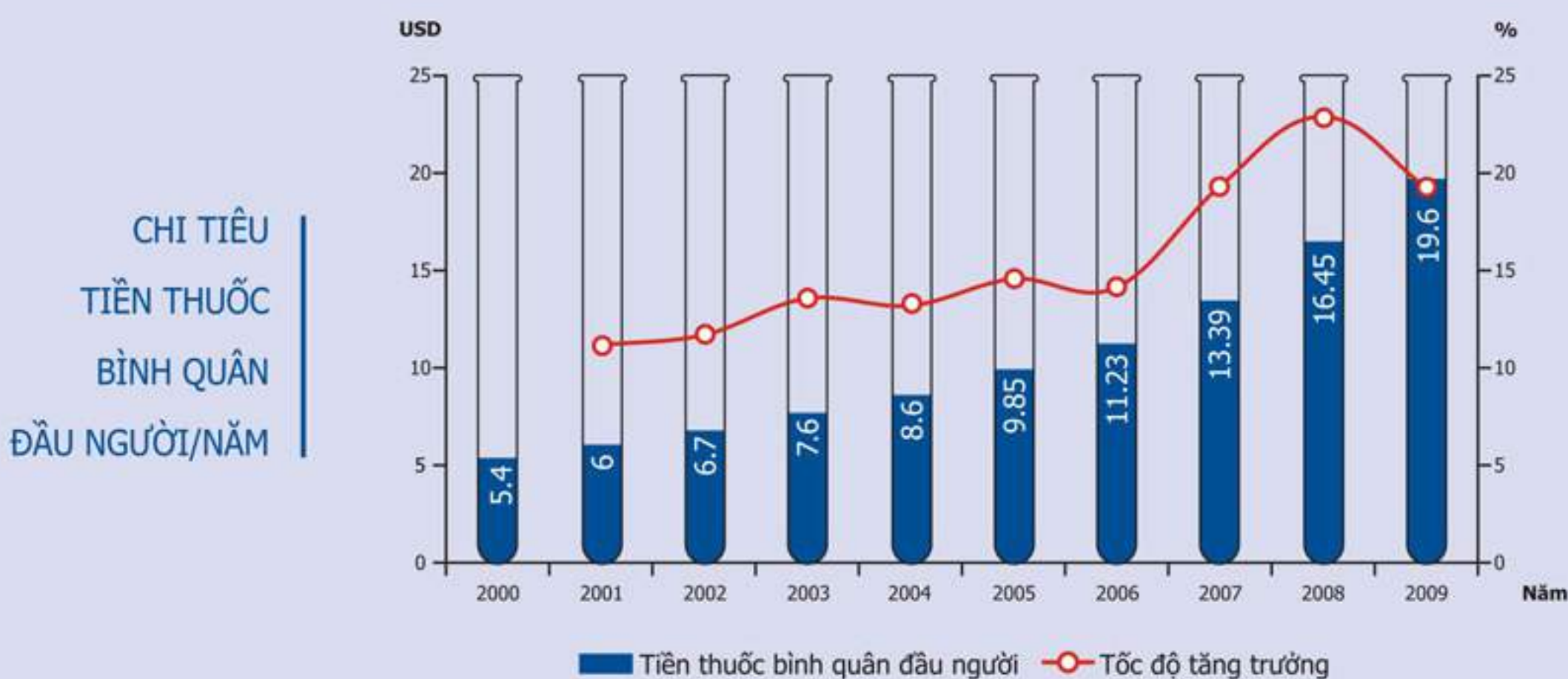
Nguyên nhân do phần lớn thuốc sản xuất ở Việt Nam đều là thuốc thông thường, rất ít loại đặc trị có công thức riêng, giá trị thấp hơn 1/2 đến 1/3 so với thuốc ngoại. Bên cạnh đó, tỷ giá ngoại tệ tăng nhanh một mặt tăng tính cạnh tranh cho thuốc nội, mặt khác làm mất ưu thế thị phần và giảm hiệu quả kinh doanh thuốc nội.

Tuy vậy, cuối Quý 4/2009, Chính phủ đã công bố phần đầu Công nghiệp Dược nội địa sẽ chiếm 60% thị phần vào năm 2010. Muốn vậy, các Công ty phải chú trọng đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất, tuân thủ đầy đủ các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế, tập trung nghiên cứu phát triển sản phẩm, bước đầu sản xuất nguyên liệu thay thế nguyên liệu nhập khẩu.

QUY MÔ NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM
VÀ THỊ PHẦN THUỐC SẢN XUẤT
TRONG NƯỚC



Giai đoạn từ 2000 – 2009, chi tiêu y tế của người dân tăng cao, đặc biệt là chi tiêu cho dược phẩm, mức tăng lên đến 3 lần, từ 5,4 – 19,6 USD/người/năm. Song, mức chi tiêu này vẫn còn thấp so với các nước trong khu vực và thấp hơn rất nhiều so với mức chi tiêu trung bình của thế giới (40 USD/người/năm).



2.2. Tình hình cạnh tranh

Những tập đoàn Dược có tên tuổi lớn như Sanofi – Aventis (Pháp), GSK (Anh), Servier (Pháp), Pfizer (Mỹ), ... đã xuất hiện tại Việt Nam và chiếm lĩnh thị trường trong nước ở phân khúc thuốc đặc trị.

Theo lộ trình gia nhập WTO, sản phẩm dược trong nước dần mất đi sự bảo hộ của Chính phủ, môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn từ phía các doanh nghiệp nước ngoài. Áp lực sẽ rất lớn đối với các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt trong điều kiện trình độ công nghệ còn thấp, dây chuyền sản xuất chưa đồng bộ, công nghệ bào chế đơn giản, công tác nghiên cứu chưa được quan tâm đúng mức, nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao còn thiếu (1,5 dược sĩ trên 01 vạn dân) và phân bố không đều (tập trung tại Tp. HCM và Hà Nội 52%).

Bù lại, các Công ty Dược trong nước có được hệ thống phân phối trực thuộc với 02 kênh chủ yếu là hệ điều trị (ETC) và hệ thương mại (OTC). Tuy vậy, hệ thống phân phối của các Công ty Dược trong nước vẫn còn chông chéo nhiều tầng lớp và chưa chuyên nghiệp.

Tính đến cuối năm 2009, cả nước có 98 nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO-GMP, 96 doanh nghiệp đạt GLP và 126 kho thành phẩm đạt tiêu chuẩn GSP.

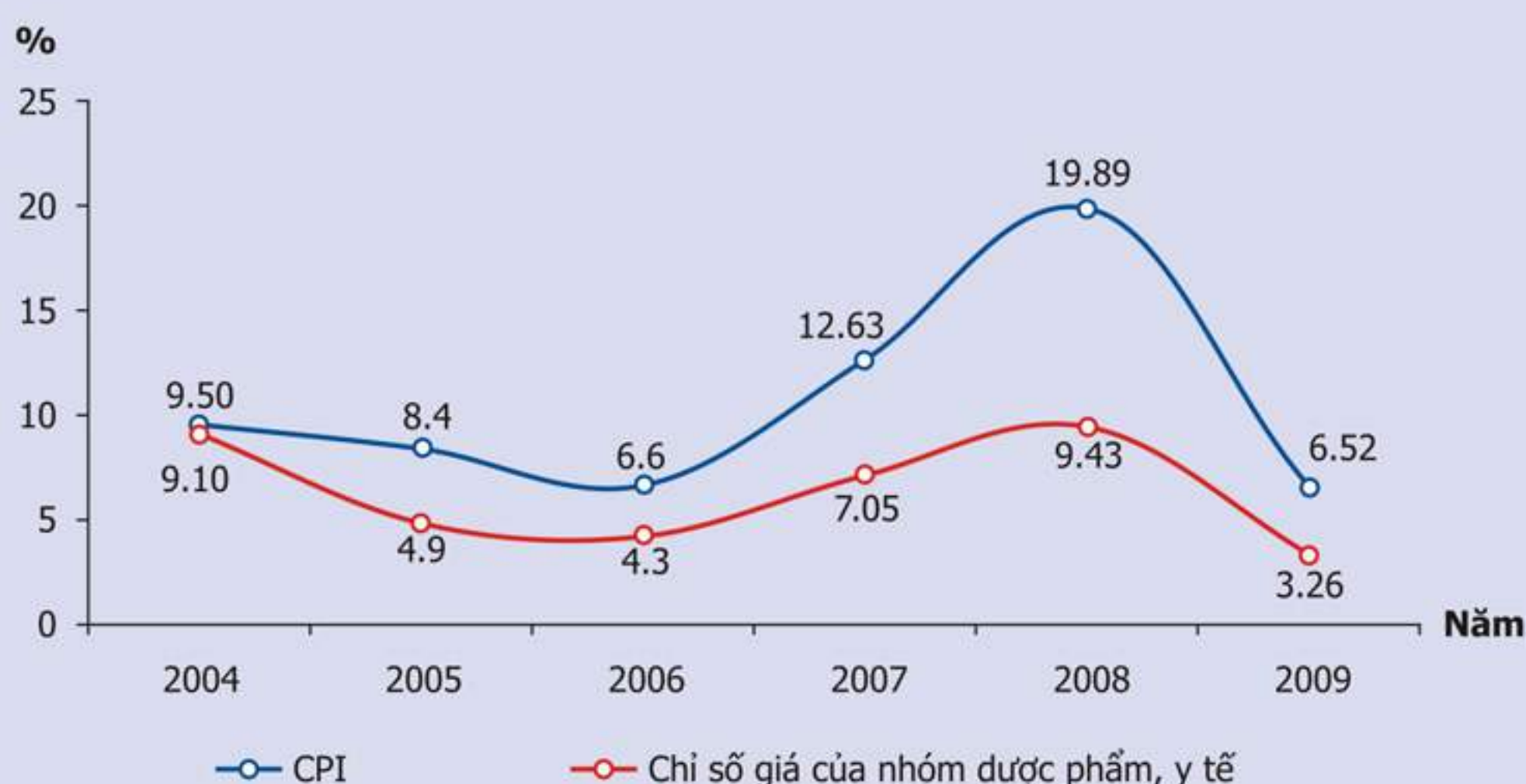


2.3. Tình hình giá cả

So với các ngành khác, Dược phẩm là một trong những ngành ít chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế nhất vì đây là một trong những mặt hàng thiết yếu của người dân. Tuy nhiên, Ngành Dược Việt Nam cũng là ngành chịu sự tác động mạnh bởi những chính sách quản lý của Nhà nước, đặc biệt là chính sách kiểm soát giá.

Giá thuốc ảnh hưởng mạnh đến người tiêu dùng, đặc biệt là những lao động nghèo. Dân cư Việt Nam sống tập trung chủ yếu ở vùng nông thôn (80%) với mức thu nhập thấp, vì thế có nhu cầu cao đối với các loại thuốc phù hợp với túi tiền. Điều này đã tạo thị phần lớn cho các doanh nghiệp trong nước có sản phẩm giá cả hợp lý. Và cũng chính vì thế mà Dược phẩm được xếp vào danh mục hàng hóa thực hiện bình ổn giá của Chính phủ. Do vậy, chỉ số giá tiêu dùng của Ngành tăng rất ít so với chỉ số giá tiêu dùng của toàn thị trường.

CPI NGÀNH HÀNG DƯỢC PHẨM, Y TẾ VÀ CPI CHUNG CỦA VIỆT NAM



Nguồn: Tổng Cục Thống kê

2.4. Nguồn nguyên liệu

Nguồn nguyên liệu sản xuất sản phẩm dược trong nước chủ yếu nhập khẩu từ nước ngoài, trong đó Trung Quốc và Ấn Độ là 02 quốc gia có tỷ trọng nguyên liệu xuất khẩu nhiều nhất vào Việt Nam. Sự phụ thuộc nguyên liệu đầu vào luôn là thách thức lớn đối với các doanh nghiệp. Giá nguyên liệu của thế giới biến động liên tục là yếu tố bất lợi, đồng thời tỷ giá ngoại tệ cao cũng ảnh hưởng đến giá nguyên liệu.

3. NHẬN ĐỊNH CHUNG

Sau hơn 20 năm phát triển trong môi trường cạnh tranh, có thể nhận định, thị trường dược phẩm Việt Nam đã cơ bản vận hành theo cơ chế thị trường với các đặc thù riêng của một ngành kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt.

Vẫn còn nhiều cơ hội cho việc tăng trưởng Ngành Dược ở Việt Nam. Theo dự đoán của BMI, tổng tiền thuốc sử dụng đến năm 2019 có thể đạt con số 6,1 tỷ USD, tăng gấp 3,6 lần so với năm 2009 (1,68 tỷ USD). Đồng thời, tiền thuốc tiêu thụ bình quân sẽ tăng từ 19,6 USD/người/năm lên 60,3 USD/người/năm trong năm 2019.





Điểm mạnh

1. Hệ thống phân phối sâu và rộng. Sản phẩm có mặt tại 64/64 tỉnh thành cả nước và hầu hết các Bệnh viện trên toàn quốc.
2. Hoạt động Marketing chuyên nghiệp.
3. Định hướng chiến lược rõ ràng, công cụ thực hiện chiến lược hiện đại.
4. Đầu tư có trọng điểm, đa dạng hóa đồng tâm. Tất cả các hoạt động được khai thác theo nguyên tắc 20/80 nhằm sử dụng hiệu quả các nguồn lực của Công ty.
5. Thị phần, năng lực sản xuất và hiệu quả kinh doanh lớn nhất Ngành Dược Việt Nam nhiều năm liền và vượt xa các doanh nghiệp bạn.
6. Đã thành lập "Trung tâm Nghiên cứu khoa học" độc lập với Phòng Nghiên cứu phát triển sản phẩm để tự nghiên cứu, phối hợp nghiên cứu hoặc chuyển giao công thức độc quyền sản phẩm. Bước đầu đã tự sáng chế một số nguyên phụ liệu, phát triển nhóm sản phẩm có nguồn gốc đông dược thay thế nguyên liệu tân dược nhập khẩu.
7. Có lịch sử hình thành lâu dài và Bản sắc mang đậm nét văn hóa riêng.

PHÂN TÍCH CÔNG TY

THEO MÔ HÌNH SWOT



1. Công suất hiện tại đã khai thác gần như tối đa, tiến độ Nhà máy mới chưa hoàn thành kịp thời làm ảnh hưởng chiến lược chung của Công ty.
2. Danh mục sản phẩm của Công ty chủ yếu thuộc nhóm hàng generic, có ít công thức độc quyền.
3. Đã tiến hành lựa chọn nguồn nhân lực kế thừa, tuy nhiên chưa có kế hoạch đầu tư phát triển cụ thể.
4. Mặc dù đã thành lập, bộ phận kiểm soát nội bộ chưa hoạt động trong năm 2009 do chưa chọn được ứng viên có năng lực đáp ứng yêu cầu.
5. Có chú trọng đầu tư, song doanh thu xuất khẩu vẫn chưa đạt như mong muốn.
6. Do áp lực số tuyệt đối kết quả kinh doanh đã đạt được quá lớn, việc thực hiện tỷ lệ tăng trưởng như các năm trước đây hết sức khó khăn.
7. Chưa triển khai phần mềm BFO để quản lý dữ liệu, rút ngắn tiến độ lập Báo cáo tài chính và quản trị doanh nghiệp tốt hơn.

Điểm yếu



Cơ hội

1. Dân số Việt Nam đông và trẻ (tăng trưởng dân số đến năm 2019 ước tính trên 100 triệu dân), chi tiêu tiền thuốc ngày một tăng đặc biệt ở phân khúc giá trung bình.
2. Công nghiệp Dược ở các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam, vẫn có thể đạt tốc độ tăng trưởng 12% - 15% giai đoạn 2009 – 2012.
3. Thị phần thuốc sản xuất trong nước mới chỉ đáp ứng 50% nhu cầu điều trị của người dân Việt Nam.
4. Chủ trương của chính phủ năm 2010 và những năm sắp tới, thị phần thuốc sản xuất trong nước phải đạt từ 60% trở lên.
5. Chính phủ đang khuyến khích gia tăng sản xuất nguyên phụ liệu.
6. Rào cản gia nhập ngành hiện nay còn cao đối với doanh nghiệp mới muốn tham gia sản xuất thuốc hoặc phân phối, do các tiêu chuẩn của Ngành Dược Việt Nam và Tổ chức Y tế thế giới.
7. Gia nhập WTO, các doanh nghiệp Dược Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội hơn trong việc lựa chọn các nhà cung ứng có nguyên liệu giá hợp lý, chất lượng tốt.

PHÂN TÍCH CÔNG TY

THEO MÔ HÌNH SWOT

1. Giá bán sản phẩm Dược chịu sự kiểm soát chặt chẽ của Nhà nước trong khi giá cả đầu vào liên tục gia tăng do lạm phát.
2. 80% nguyên liệu chính là nhập khẩu. Vì thế, tỷ giá ngoại tệ tăng, giá nguyên liệu biến động sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của Công ty.
3. Cạnh tranh nội bộ ngành và cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài theo lộ trình WTO ngày càng gay gắt.
4. Giá cổ phiếu, hiệu quả kinh doanh ngày càng cao, tạo áp lực lớn cho Ban quản trị về tỷ lệ tăng trưởng và nâng cao giá trị Công ty.
5. Nguồn nhân lực ngành Dược hiện nay còn thiếu nhiều, đặc biệt là dược sĩ đại học và sau đại học có trình độ Anh ngữ tốt. Điều này phần nào hạn chế việc tiếp cận công nghệ tiên tiến từ các nước phát triển.
6. Thuốc giả chiếm thị phần lớn trên thị trường tiêu thụ. Theo báo cáo của Interpol năm 2008, Việt Nam có đến 406 mẫu thuốc giả, đứng thứ 2 so với các nước khu vực Đông Nam Á.
7. Một số chính sách trong quản lý của Ngành chưa đồng bộ, chưa hoàn chỉnh nên doanh nghiệp thường lúng túng khi thực hiện.

Thách thức





Định hướng

Phát Triển Giai Đoạn 2010 - 2014

1. MỤC TIÊU

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:

Tốc độ tăng trưởng cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của Ngành Dược Việt Nam.

Mở rộng thị phần chiếm 15% thị phần thuốc sản xuất trong nước.

Tăng trưởng doanh thu xuất khẩu 15% - 20%/năm.

Đảm bảo mức cổ tức chia cho cổ đông cao hơn mức lãi suất tiền gửi kỳ hạn 01 năm tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

Giữ vững các tỷ số tài chính ổn định ở mức:

+ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS):	12% - 15%/năm
+ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE):	20% - 25%/năm
+ Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA):	15% - 20%/năm
+ Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS):	8.000 - 10.000 đồng/cổ phiếu

Quản lý hiện đại, hiệu quả, đúng pháp luật.

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.

Nhà máy mới sẽ chính thức hoạt động vào cuối năm 2012. Để thực hiện được các mục tiêu tăng trưởng đề ra từ nay đến năm 2014, Công ty sẽ chọn lựa những Nhà máy đã xây dựng đạt tiêu chuẩn quốc tế của các Công ty khác làm vệ tinh nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu thụ, tiết giảm chi phí giá thành. Medisun là một trong những Công ty đã được đầu tư và Nhà máy của Medisun tại Bình Dương đã được chuyển tên thành DHG Soft Caps.

2. CHIẾN LƯỢC

- Tất cả các lĩnh vực hoạt động của Công ty đều đa dạng hóa đồng tâm dựa trên tay nghề và năng lực lõi.
- Khai thác tối đa lợi thế cạnh tranh về hệ thống phân phối và hoạt động Marketing.
- Xây dựng và khai thác hết công suất Nhà máy mới.
- Tiếp tục vận dụng nguyên lý 20/80 trong chiến lược sản phẩm, khách hàng, địa bàn, đội ngũ nhân sự và định hướng phát triển.
- Đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu tăng trưởng nhanh hơn.
- Triển khai và sử dụng phần mềm BFO nhằm tăng cường việc quản trị điều hành Công ty, rút ngắn thời gian lập Báo cáo tài chính.
- Tập trung quy hoạch, đầu tư đội ngũ kế thừa ở tất cả các vị trí, đặc biệt là các vị trí cấp cao.

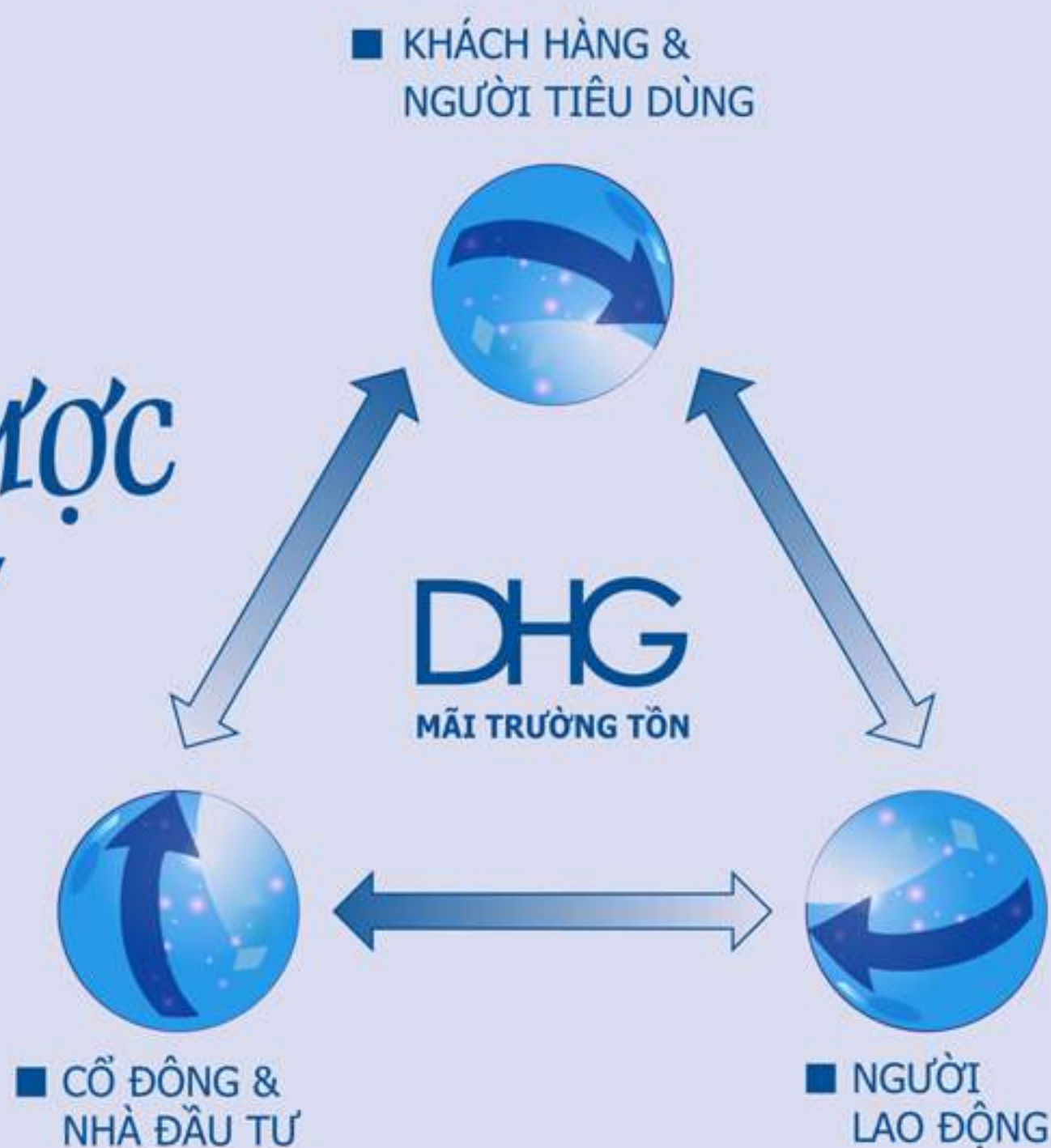


DHG

MÃI TRƯỜNG TỒN

Chiến lược "Kiềng 3 Chân"

*Vững vàng trong thế
"kiềng 3 chân",
DHG luôn phát triển
ổn định và bền vững
để mãi trường tồn.*



Khách hàng & người tiêu dùng

Không chỉ chiếm lấy trái tim khách hàng bằng những ấn tượng và xúc cảm, DHG đã biến khách hàng nhóm 20/80 trở thành người của Đại gia đình Dược Hậu Giang, cùng bàn bạc chiến lược phát triển thị trường, và chính khách hàng & người tiêu dùng là những người thực hiện chiến lược đó một cách mẫn cán, hiệu quả nhất.

Người lao động

Trách nhiệm đối với xã hội được thực hiện trước tiên thông qua những việc làm nâng cao chất lượng cuộc sống của CBCNV và gia đình CBCNV. Tài năng, trí tuệ, tâm huyết, kinh nghiệm và lòng trung thành của CBCNV không chỉ tạo nên những con số tuyệt đẹp trong hiệu quả kinh doanh mà còn tô điểm thêm nét đẹp văn hóa riêng của thương hiệu Dược Hậu Giang.

Cổ đông và Nhà đầu tư

Cổ đông và Nhà đầu tư là chiếc cầu nối DHG với các đối tác chiến lược có thể mạnh ở nhiều lĩnh vực, đồng thời cũng là những người cung cấp thông tin bổ ích nhất cho chiến lược của DHG. Chính những mong ước của cổ đông và nhà đầu tư đã thúc đẩy DHG luôn nỗ lực phấn đấu để mang lại sự hài hòa nhất lợi ích giữa cổ đông, Công ty và người lao động.

Quản trị Rủi Ro

CÁC YẾU TỐ RỦI RO NĂM 2010	PHÂN TÍCH RỦI RO	TÁC ĐỘNG ĐẾN CÔNG TY	GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO
Rủi ro luật pháp	<p>Luật và các văn bản dưới luật thường xuyên thay đổi để phù hợp với tình hình thực tế và kinh tế toàn cầu.</p> <p>Một số chính sách của Ngành Dược chưa phù hợp.</p> <p>Chính sách thuế đôi khi còn mâu thuẫn và việc thực hiện chưa thống nhất giữa các địa phương.</p> <p>Mô hình tập đoàn không còn xa lạ ở Việt Nam nhưng chưa có hướng dẫn cụ thể nào cho hoạt động của tập đoàn là Công ty cổ phần.</p>	<p>Nguy cơ bị kiện tụng, tranh chấp, bồi thường.</p> <p>Thương hiệu và uy tín Công ty có thể bị ảnh hưởng.</p> <p>Có thể làm thay đổi kết quả kinh doanh và định hướng của Công ty.</p>	<p>Tổ pháp chế có trách nhiệm:</p> <p>Soạn thảo tất cả các hợp đồng như: hợp đồng hợp tác, hợp đồng kinh tế, ...</p> <p>Rà soát, nghiên cứu kỹ và cập nhật thường xuyên các văn bản Luật, các quy định liên quan đến thuế, chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành để Công ty tuân thủ đúng.</p> <p>Tham khảo các văn bản quy định về mô hình tập đoàn ở các nước trong khu vực và các nước phát triển.</p>

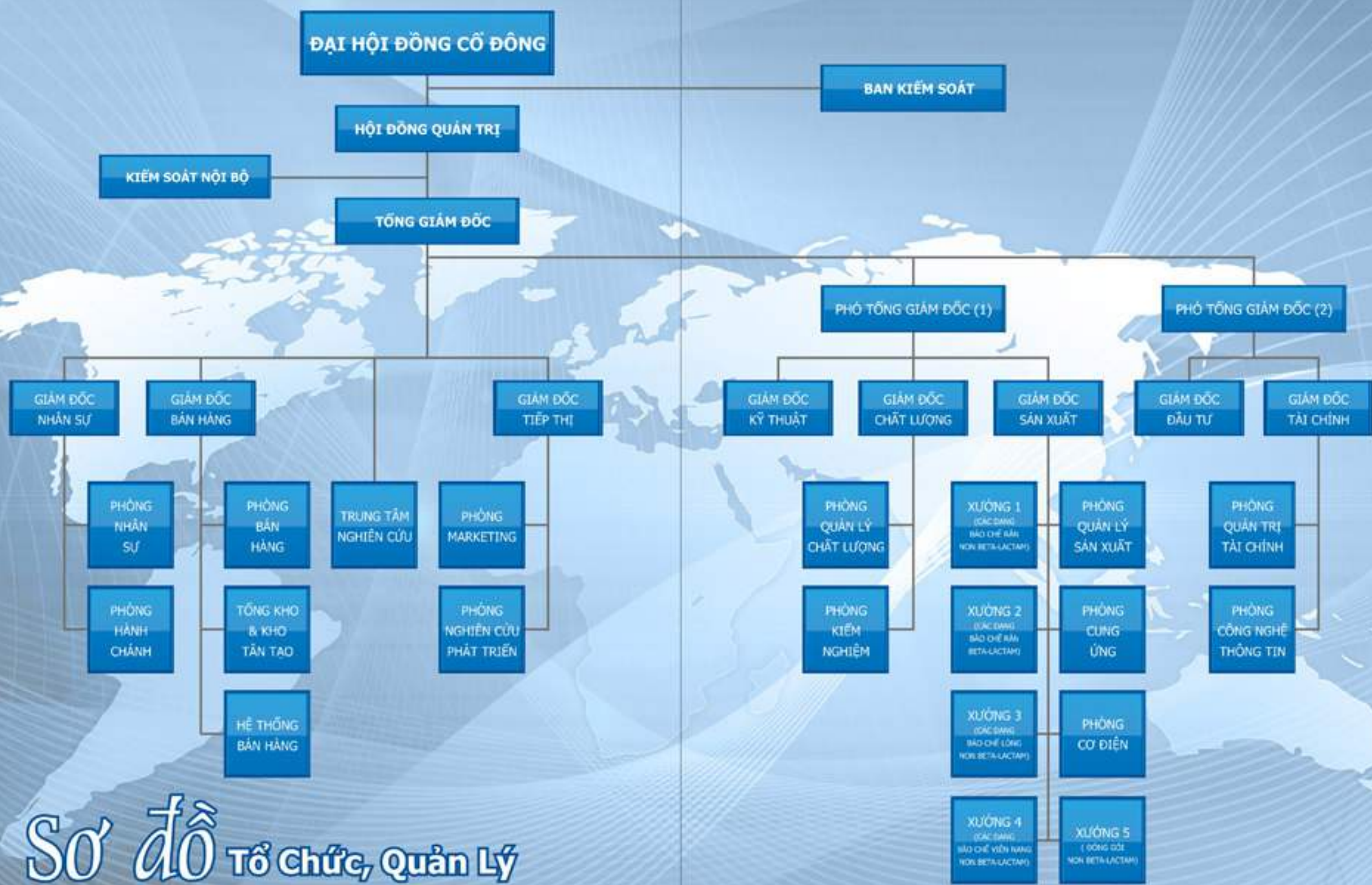
CÁC YẾU TỐ RỦI RO NĂM 2010	PHÂN TÍCH RỦI RO	TÁC ĐỘNG ĐẾN CÔNG TY	GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO
Rủi ro kinh tế	<p>Kinh tế Việt Nam nhìn chung đã vượt qua giai đoạn khủng hoảng nhờ vào hiệu quả của gói kích cầu. Tuy vậy, lạm phát lại là mối lo ngại tiếp theo sau khủng hoảng.</p> <p>Tăng trưởng GDP năm 2010 được chính phủ đặt kế hoạch 6,5% trong khi chỉ số giá tiêu dùng được kiểm soát dưới 7%.</p> <p>Giá bán chịu sự kiểm soát chặt chẽ trong khi giá đầu vào như xăng, điện, nguyên liệu tăng.</p>	<p>Áp lực giảm lạm phát nhưng vẫn đạt kế hoạch tăng trưởng của Chính phủ trước tiên sẽ tác động đến các Ngành chịu sự kiểm soát giá như Ngành Dược.</p> <p>Doanh thu và lợi nhuận của Công ty sẽ bị tác động.</p>	<p>Cải tiến quy trình sản xuất, tăng năng suất lao động và phân tích loại bỏ những yếu tố không tạo ra giá trị cho Công ty.</p> <p>Thực hiện chính sách tiết kiệm, cắt giảm và kiểm soát chi phí.</p> <p>Tăng tính cạnh tranh thông qua việc tạo thêm đặc tính cho sản phẩm, phát triển các sản phẩm mới có tính năng ưu việt hơn các sản phẩm cùng loại trên thị trường.</p> <p>Tự nghiên cứu và kết hợp nghiên cứu những sản phẩm có công thức độc quyền. Chỉ tiêu 03 năm 02 sản phẩm.</p>
Rủi ro về cơ cấu tổ chức	<p>Quy mô Công ty phát triển quá nhanh với nhiều Công ty con và Công ty liên doanh liên kết.</p> <p>Sự am hiểu về kiến thức của các lĩnh vực đa ngành chưa đầy đủ.</p>	<p>Không bám sát được các hoạt động của các Công ty con và Công ty liên kết. Nhiều vấn đề sẽ phát sinh trong quá trình quản lý.</p>	<p>Đa dạng hóa đồng tâm.</p> <p>Quy chế quản trị Công ty, Quy chế quản lý tài chính ban hành cho Công ty mẹ, tất cả các Công ty con và thường xuyên được sửa đổi cho phù hợp.</p>

CÁC YẾU TỐ RỦI RO NĂM 2010	PHÂN TÍCH RỦI RO	TÁC ĐỘNG ĐẾN CÔNG TY	GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO
	<p>Sự thiếu hụt nhân sự có năng lực ở những vị trí quản lý điều hành.</p> <p>Các Quy chế quản trị, quy chế quản lý tài chính ban hành chưa hoàn thiện.</p>		<p>Ban Kiểm soát nội bộ đã được thành lập, đã có Trưởng ban, Công ty sẽ nhanh chóng tìm kiếm những ứng viên có đủ năng lực nhằm hỗ trợ Ban Quản trị cấp cao kiểm soát hoạt động của toàn tập đoàn.</p> <p>Ban Kiểm soát Công ty con đã được thành lập để giám sát và phân tích hiệu quả hoạt động của Công ty con.</p> <p>Tại mỗi Công ty liên kết đều có nhân sự của DHG Pharma tham gia thành viên HĐQT hoặc BKS để bám sát tình hình .</p>
<p>Rủi ro về mô hình quản lý</p>	<p>Cơ cấu quản lý của Công ty được xây dựng theo mô hình trực tuyến chức năng. Các rối loạn và mâu thuẫn chức năng dễ có nguy cơ xảy ra.</p>	<p>Ảnh hưởng đến toàn bộ cấu trúc vận hành và hoạt động của Công ty.</p>	<p>Trong từng giai đoạn, mỗi chức năng sẽ có một vai trò quan trọng khác nhau.</p> <p>Công cụ Balance Score Card, KPI được sử dụng đồng thời với việc triển khai phần mềm BFO. Từ thông tin của 04 nhóm chỉ số đo lường chiến lược cụ thể, Ban Quản trị cấp cao có thể cân bằng các mục tiêu trong từng giai đoạn nhất định, đảm bảo cho doanh nghiệp luôn phát triển ổn định, bền vững và mãi trường tồn.</p>

CÁC YẾU TỐ RỦI RO NĂM 2010	PHÂN TÍCH RỦI RO	TÁC ĐỘNG ĐẾN CÔNG TY	GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO
Rủi ro về nhân sự quản lý cấp cao	<p>Rủi ro xảy ra khi một hay nhiều nhân sự ở những vị trí quản lý cấp cao ra đi nhưng chưa có nhân sự có đủ năng lực thay thế hoặc không có khả năng thu hút nhân sự.</p>	<p>Tính liên tục trong hoạt động của Công ty bị ảnh hưởng.</p> <p>Chiến lược và kế hoạch của Công ty có thể bị thay đổi.</p>	<p>Thực hiện Chương trình ESOP từ năm 2010 – 2012 nhằm giữ chân và thu hút nhân sự giỏi.</p> <p>Có kế hoạch đầu tư cụ thể phát triển nguồn nhân lực kế thừa.</p> <p>Áp dụng 20-60-20 trong chính sách nhân sự.</p> <p>Hoàn thiện chính sách Lương 4D phù hợp với tình hình thực tế.</p> <p>Ngoài lương thưởng và các chế độ, Công ty thực hiện chính sách chăm sóc sức khỏe, chỗ ở cho người lao động và gia đình,</p>
Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu	<p>Giá cả nguyên vật liệu thường xuyên biến động bất thường do chịu ảnh hưởng của biến động giá dầu, giá vàng, tỷ giá hối đoái, ...</p> <p>Sự phụ thuộc nguyên liệu ngoại nhập luôn là bài toán khó giải đối với các doanh nghiệp Dược Việt Nam. Nguyên liệu nhập khẩu tại DHG Pharma chiếm 80%</p>	<p>Quyết định mua hàng và tồn kho từng thời điểm khác nhau.</p> <p>Cơ cấu sản phẩm sẽ thay đổi do lợi nhuận của từng sản phẩm thay đổi.</p>	<p>Giá cả nguyên liệu được tiến hành dự báo ngay từ đầu năm thông qua các nhà cung ứng và tình hình thị trường.</p> <p>Chủ động nhập khẩu và tồn trữ nguyên liệu sao cho tối ưu nhất, hài hòa nhất giữa các yếu tố: giá cả nguyên vật liệu, tỷ giá, chi phí cơ hội và chi phí tồn trữ.</p>

CÁC YẾU TỐ RỦI RO NĂM 2010	PHÂN TÍCH RỦI RO	TÁC ĐỘNG ĐẾN CÔNG TY	GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO
	<p>trong khi có mặt đến 50% trong cơ cấu giá thành sản phẩm.</p>		<p>Thay thế dần nguyên phụ liệu ngoại nhập bằng những nguyên phụ liệu tự nghiên cứu hoặc sản xuất trong nước.</p> <p>Tập trung phát triển những sản phẩm có nguồn gốc thảo dược thiên nhiên, nguồn gốc công nghệ sinh học ít có tác dụng phụ và là thế mạnh của Việt Nam.</p>
<p>Rủi ro biến động tỷ giá ngoại tệ</p>	<p>Hầu hết (95%) các hoạt động nhập khẩu của Công ty đều sử dụng đồng USD.</p> <p>Tỷ giá USD/VND rất khó dự báo với những biến động bất thường và khan hiếm trong thời gian qua.</p> <p>Tuy nhiên, Kinh tế Mỹ với dấu hiệu phục hồi, Việt Nam với chính sách khuyến khích xuất khẩu nhưng vẫn phải đảm bảo cán cân thanh toán và những khoản nợ của Chính phủ, dẫn đến xu hướng tỷ giá đồng USD vẫn sẽ tăng. Mức độ</p>	<p>Giá cả nguyên liệu và máy móc thiết bị nhập khẩu sẽ tăng. Chi phí đầu vào tăng trong khi giá đầu ra không được phép tăng với mức tương ứng hoặc thậm chí không được tăng sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.</p>	<p>Thường xuyên cập nhật các báo cáo dự báo biến động tỷ giá ngoại tệ.</p> <p>Với lượng tiền mặt dồi dào, Công ty chủ động thực hiện nhanh chóng thủ tục với các Ngân hàng để có USD thanh toán.</p> <p>Hợp đồng mua nguyên liệu của các nhà cung ứng sẽ được ký kết theo hướng đảm bảo thanh toán. Vì thế, mặc dù trong tình hình khan hiếm ngoại tệ, các Ngân hàng vẫn sẽ luôn ưu tiên thanh toán các</p>

CÁC YẾU TỐ RỦI RO NĂM 2010	PHÂN TÍCH RỦI RO	TÁC ĐỘNG ĐẾN CÔNG TY	GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO
	tăng sẽ tùy từng thời điểm do tác động của nhiều yếu tố khác nhau.		lô hàng nhập khẩu của Công ty.
Rủi ro nợ phải thu	<p>Khoản phải thu hiện tại của Công ty đã được kiểm soát chặt chẽ hơn, tuy vậy vẫn phát sinh các khoản nợ quá hạn và nợ dây dưa khó đòi.</p>	<p>Phát sinh chi phí cơ hội, chi phí thu nợ và quản lý nợ quá hạn.</p> <p>Gây thất thoát tài sản và giảm giá trị sổ sách của Công ty.</p> <p>Dự phòng nợ quá hạn được lập sẽ làm giảm lợi nhuận của Công ty.</p>	<p>Nhân viên bán hàng sẽ bị trừ lương nếu các khách hàng của họ quản lý phát sinh nợ quá hạn trên mức cho phép. Tiền lương bị trừ = số tiền nợ quá hạn trong tháng nhân với lãi suất tiền gửi của Ngân hàng / tháng.</p> <p>Tổ thu hồi công nợ được thành lập. Phương án xử lý nợ quá hạn được xây dựng cụ thể:</p> <p>Nợ trên 1 tuổi không tiếp tục bán hàng.</p> <p>Nợ từ 1-3 tuổi sẽ lấy lại hàng hoặc hàng hóa khác có giá trị tương đương.</p> <p>Nợ từ 3 – 12 tháng tuổi đưa vào nhóm nợ dây dưa, khó đòi thực hiện theo các bước thu hồi từ thấp đến cao: nhắc nhở, cảnh báo, đưa ra pháp luật,</p>



Sơ đồ Tổ Chức, Quản Lý

DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn



Giới Thiệu

Ban Quản Trị Công Ty



Bà Phạm Thị Việt Nga

Chủ tịch HĐQT
kiêm Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1951

Trình độ: Tiến sĩ Kinh tế ngành QTKD
(ĐH Kinh tế Tp. HCM)
Dược sĩ Đại học
(ĐH Y Dược Tp. HCM)

Thời gian gắn bó với Công ty: 30 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 30 năm

Chức vụ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT CTCp
Tào Vĩnh Hào (SPIVIHA)

Quá trình công tác:

- * 7/1980 – 7/1986: Chủ nhiệm Hiệu thuốc Thốt Nốt.
- * 7/1986 – 4/1988: Giám đốc Công ty Cung ứng Vật tư – Y tế tỉnh Hậu Giang.
- * 4/1988 – 9/2004: Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang.
- * 9/2004 – nay: Tổng Giám đốc CTCp Dược Hậu Giang.



Bà Lê Minh Hồng

Thành viên HĐQT
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1959

Trình độ: Cử nhân Kinh tế
(ĐH Kinh tế Tp. HCM)
Cử nhân Hành chính
(Học viện Hành chính Quốc Gia)

Thời gian gắn bó với Công ty: 31 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 23 năm

Quá trình công tác:

- * 1979 – 1981: Nhân viên Hiệu thuốc Số 1 Công ty Dược phẩm Hậu Giang.
- * 1981 – 1987: Nhân viên Hiệu thuốc Số 2 XNLH Dược Hậu Giang.
- * 1987 – 1996: Phó phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang.
- * 1997 – 9/2004: Phó Giám đốc, Trưởng phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang.
- * 9/2004 – nay: Phó Tổng Giám đốc CTCp Dược Hậu Giang.

Năm sinh: 1959

Trình độ: Thạc sỹ Kinh tế ngành QTKD
(ĐH Kinh tế Tp. HCM)

Thời gian gắn bó với Công ty: 21 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 21 năm

Quá trình công tác:

- * 1984 – 1985: Trưởng phòng Kế hoạch XN Chăn nuôi Quốc doanh 1 - Hậu Giang.
- * 1985 – 9/1989: Phó phòng Kế hoạch XNLH Chăn nuôi Tỉnh Hậu Giang.
- * 9/1989 – 11/1989: Phó phòng Kế toán XNLH Dược Hậu Giang.
- * 11/1989 – 3/1997: Kế toán trưởng XNLH Dược Hậu Giang.
- * 3/1997 – 9/2004: Phó Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang.
- * 9/2004 – nay: Phó Tổng Giám đốc CTCp Dược Hậu Giang.



Ông Lê Chánh Đạo

Thành viên HĐQT
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1958

Trình độ: Dược sĩ Chuyên khoa 1
(ĐH Y Dược Tp. HCM)

Thời gian gắn bó với Công ty: 34 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 28 năm

Quá trình công tác:

- * 2/1976 – 6/1982: Tổ trưởng sản xuất Xí nghiệp Dược phẩm 2/9.
- * 6/1982 - 9/1986: Phó Quản đốc Xưởng thuốc nước Xí nghiệp Dược phẩm 2/9.
- * 9/1986 – 9/1989: Học chuyên tu Dược sĩ Đại học tại trường Đại học Y Dược Tp.HCM.
- * 10/1989 – 3/1991: Trưởng Hiệu thuốc Công ty Dược phẩm Tp. Cần Thơ.
- * 4/1991 – 12/2003: Quản đốc Xưởng sản xuất XNLH Dược Hậu Giang.
- * 01/2004 – 9/2004: Trưởng kho XNLH Dược Hậu Giang.
- * 9/2004 – 10/2004: Trưởng phòng Quản lý sản xuất CTCp Dược Hậu Giang.
- * 10/2004 – nay: Giám đốc sản xuất, Trưởng phòng Quản lý Sản xuất CTCp Dược Hậu Giang.



Bà Nguyễn Thị Hồng Loan

Thành viên HĐQT
Giám đốc sản xuất



Ông Nguyễn Như Song

Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1962

Trình độ: Kỹ sư ngành Viễn Thông

(BME - ĐH Bách khoa Budapest-Hungary)

Chức vụ tại tổ chức khác: Phó Chủ tịch HĐQT

CTCp chế biến hàng xuất khẩu Long An

Quá trình công tác:

* 1987 – 1993: Kỹ sư phụ trách P. Nghiên cứu – Xí nghiệp Liên doanh sản xuất Thiết bị Viễn Thông Việt Nam (VTC), Tổng Cục Bưu điện Tp. HCM.

* 1993 – 1996: Trưởng phòng Nghiên cứu sản xuất Tổng đài Trung tâm VTC1 – Công ty Thiết bị điện thoại (VITECO), VNPT Tp. HCM.

* 1996 – 1999: Phó Giám đốc Trung tâm VTC1 – Công ty Thiết bị điện thoại (VITECO), Tp. HCM.

* 1999 – 04/2007: Trưởng BKS, Trưởng Phòng Tổ chức Hành chính CTCp Viễn Thông VTC Tp. HCM.

* 19/3/2005 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT

CTCp chế biến hàng xuất khẩu Long An.

* 4/2007 – 4/2009: Thành viên BKS CTCp Dược Hậu Giang.

* 4/2009 – nay: Thành viên HĐQT CTCp Dược Hậu Giang.



Ông Lê Đình Bửu Trí

Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1970

Trình độ: Đại học Luật

(ĐH Tổng hợp Tp. HCM)

Chức vụ tại tổ chức khác: Giám đốc Chi nhánh

Khu vực phía Nam SCIC

Quá trình công tác:

* 1996 – 2000: Luật sư, Hãng luật Hong Kong – Johnson, Stokes & Master.

* 2000 – 2001: Luật sư Hãng Luật Úc – Deacons VietNam.

* 2001 – 2005: Giám đốc Pháp lý & quy chế Công ty Bảo hiểm Manulife Việt Nam.

* 2005 – 2006: Phó Tổng Giám đốc Công ty Quản lý Quỹ Manulife Việt Nam kiêm Giám đốc Pháp lý & Quy chế Công ty Bảo hiểm Manulife Việt Nam.

* 2006 – 2007: Tổng Giám đốc Công ty Quản lý Quỹ Manulife Việt Nam.

* 2007 – nay: Giám đốc Chi nhánh khu vực Phía Nam Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC).

Sản phẩm của DHG Pharma đã vượt ra xa ngoài biên giới Việt Nam, là niềm tự hào của người Việt Nam ở nước ngoài, là niềm tin vào chất lượng của người tiêu dùng cũng như Bác sĩ ở nhiều nước trên thế giới.

Năm sinh: 1960

Trình độ: Đại học Luật
(ĐH Tổng hợp Chisinau, Moldova)

Chức vụ tại tổ chức khác: Tổng Giám đốc Công ty Dược phẩm Vinamex, Moldova.

Quá trình công tác:

* 1978 – 1981: Bộ đội tại ngũ, Việt Nam

(Cấp bậc Thượng sĩ).

* 1992 – 1994: Giám đốc Kinh doanh Công ty Antares, Moldova.

* 1995 – 2000: Tổng Giám đốc Công ty Dược phẩm Vinamex, Moldova.

* 2001 – nay: Tổng Giám đốc Công ty Dược phẩm Vinamex, Moldova.



Ông Nguyễn Sĩ Trung Kỳ

Thành viên HĐQT



HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Bà Trần Thị Ánh Như

Trưởng BKS
Giám đốc Nhân sự

Năm sinh: 1962

Trình độ: Cử nhân Kinh tế ngành QTKD
(ĐH Kinh tế Tp. HCM)

Thời gian gắn bó với Công ty: 30 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 15 năm

Quá trình công tác:

* 1980 – 1995: Nhân viên Phòng Kế hoạch (Kinh doanh) XNLN Dược Hậu Giang.

* 1995 – 1997: Phó Phòng Tổ chức CTCp Dược Hậu Giang.

* 1997 – 10/2004: Trưởng Phòng Tổ chức (Phòng Nhân sự) CTCp Dược Hậu Giang

* 10/2004 – nay: Giám đốc Nhân sự, Trưởng Phòng Nhân sự CTCp Dược Hậu Giang.



Ông Trần Quốc Hưng

Thành viên BKS

Năm sinh: 1958

Trình độ: Cử nhân Kinh tế ngành TCKT
(ĐH Kinh tế Tp. HCM)

Thời gian gắn bó với Công ty: 28 năm

Quá trình công tác:

* 1979 – 1983: Giáo viên Trường Thương nghiệp Tỉnh Bến Tre.

* 1983 – 1988: Kế toán trưởng Công ty Cung ứng Vật tư - Y tế Tỉnh Hậu Giang.

* 1988 – 06/2007: Kế toán viên - Phòng Quản trị Tài chính CTCp Dược Hậu Giang.

* 06/2007 – nay: Kiểm soát viên – Phòng Nhân sự CTCp Dược Hậu Giang.



Ông Đinh Đức Minh

Thành viên BKS

Năm sinh: 1977

Trình độ:

Cử nhân Kinh tế ngành Ngoại thương
(ĐH Ngoại Thương Tp. HCM)

CFA Level 1

Quá trình công tác:

- * 01/2000 – 02/2002: Chuyên viên điều phối Hàng xuất khẩu Công ty Kho vận Giao nhận Ngoại Thương Tp. HCM.
- * 02/2002 – 03/2003: Chuyên viên phụ trách khách hàng Công ty APL Logistic.
- * 03/2003 – 09/2003: Trưởng Phòng Thương mại Công ty TNHH T&T.
- * 09/2003 – 11/2007: Trợ lý Tổng Giám đốc Công ty TNHH T&T.
- * 10/2008 – nay: Chuyên viên đầu tư Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC).



Ông Bùi Minh Đức

Giám đốc tài chính

Kế toán trưởng

Năm sinh: 1973

Trình độ: Cử nhân Kinh tế ngành TCKT
(ĐH Cần Thơ)

Thạc sỹ kinh tế ngành QTKD
(ĐH Kinh tế Tp. HCM)

Thời gian gắn bó với Công ty: 03 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 03 năm

Quá trình công tác:

- * 09/1994 – 02/2006: Kế toán tổng hợp Bưu điện Tỉnh Cần Thơ (Cty Viễn thông Cần Thơ – Hậu Giang).
- * 02/2006 – 07/2007: Phó Phòng Kế toán – Thống kê – Tài chính Cty Viễn thông Cần Thơ – Hậu Giang.
- * 08/2007 – 10/2007: Phó Trưởng phòng Quản trị Tài chính CTCp Dược Hậu Giang.
- * 01/11/2007: Trưởng phòng Quản trị Tài chính kiêm Quyền Kế toán trưởng CTCp Dược Hậu Giang.
- * 17/7/2008: Trưởng phòng Quản trị Tài chính kiêm Kế toán trưởng CTCp Dược Hậu Giang.
- * 02/01/2010: Giám đốc Tài chính kiêm Trưởng phòng Quản trị Tài chính, Kế toán trưởng CTCp Dược Hậu Giang.

Tiểu ban
**PHÁT TRIỂN
THỊ TRƯỜNG
& HỆ THỐNG
BÁN HÀNG**



từ trái qua phải:
Ông Lâm Diệu Phi - Phó phòng Marketing
Bà Huỳnh Thị Kim Tươi - Giám Đốc Bán hàng
Bà Lê Minh Hồng - Phó Tổng Giám Đốc
Ông Lê Đình Bửu Trí - Giám Đốc SCIC Khu vực phía Nam
Ông Đoàn Đình Duy Khương - Giám Đốc Marketing



từ trái qua phải:
Ông Phạm Gia Tuấn - Giám Đốc Quỹ đầu tư chứng khoán Y tế Bản Việt
Bà La Ngọc Vân - Giám Đốc Đầu tư
Ông Lê Chánh Đạo - Phó Tổng Giám Đốc
Ông Bùi Minh Đức - Giám Đốc Tài chính
Ông Nguyễn Như Song - Phó Chủ tịch HĐQT Lafooco

Tiểu ban
**ĐẦU TƯ
& PHÁT TRIỂN
TÀI CHÍNH**

Tiểu ban
**PHÁT TRIỂN
NHÂN SỰ**



từ trái qua phải:

Ông Lê Đình Bửu Trí - Giám Đốc SCIC Khu vực phía Nam

Bà Phạm Thị Việt Nga - Tổng Giám Đốc

Bà Trần Thị Ánh Như - Giám Đốc Nhân sự

Bà Nguyễn Thị Kim Loan - Quản đốc Xưởng 5



từ trái qua phải:

Bà Hà Mỹ Dung - Giám Đốc Chất lượng

Bà Nguyễn Thị Hồng Loan - Giám Đốc Sản xuất

Ông Võ Văn Kim Y - Giám Đốc Kỹ thuật

Tiểu ban
**NGHIÊN CỨU,
SẢN XUẤT
& HỆ THỐNG
CHẤT LƯỢNG**

Vượt qua mọi thử thách



Quản trị doanh nghiệp được hiểu như là quản trị con người, mà kết quả kinh doanh chỉ là hệ quả.



Báo cáo

Của Hội Đồng Quản Trị

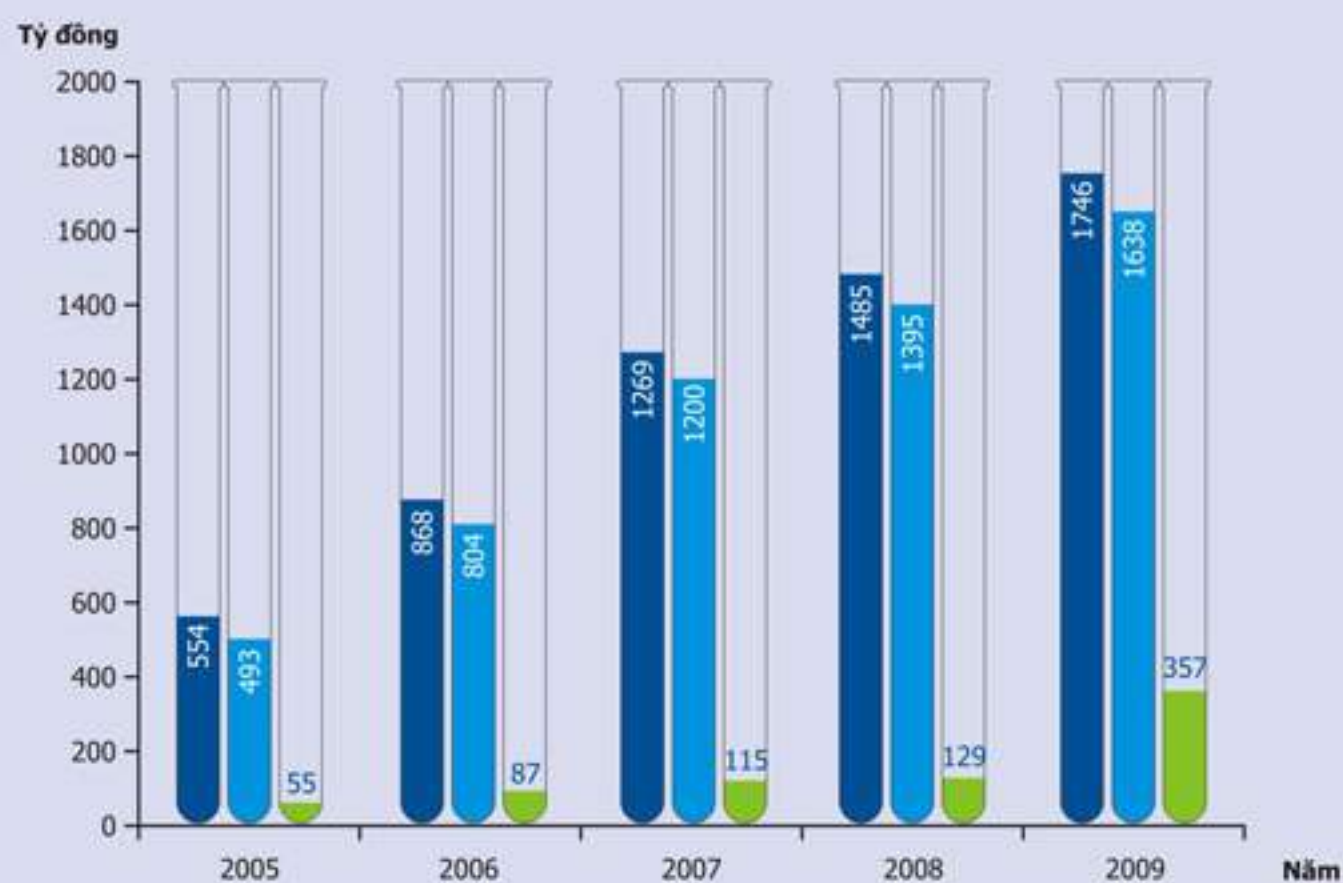
Mặc dù chịu ảnh hưởng chung của nền kinh tế, kết quả kinh doanh của tập đoàn DHG năm 2009 vượt xa các chỉ tiêu kế hoạch, tạo nên dấu ấn khó phai đối với người lao động của Công ty, cổ đông và nhà đầu tư.

1. CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH NĂM 2009

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2009	Thực hiện năm 2009	Thực hiện 2009/ Kế hoạch 2009	Thực hiện 2009/ Thực hiện 2008
TỔNG GIÁ TRỊ SẢN XUẤT	1.630 tỷ đồng	1.898,5 tỷ đồng	116,47%	121,62%
DOANH THU THUẦN	1.500 tỷ đồng	1.746 tỷ đồng	116,40%	117,54%
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	280 tỷ đồng	409,5 tỷ đồng	146,25%	282,41%

KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DHG SAU CÁC NĂM CỔ PHẦN HÓA

- Doanh thu thuần
- Doanh thu thuần sản xuất
- Lợi nhuận sau thuế



Nguồn: BCTC hợp nhất của DHG năm 2005-2009

Theo biểu đồ ta thấy, năm 2009 là năm thứ 05 liên tiếp DHG giữ được tốc độ tăng trưởng cao kể từ khi cổ phần hóa. Doanh thu hàng sản xuất liên tục là năm thứ 14 dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam.

Đặc biệt, lợi nhuận năm 2009 tăng trưởng ngoạn mục và vượt xa kế hoạch do Công ty thực hiện tốt công cụ quản trị rủi ro, nắm bắt cơ hội và bám sát chiến lược kinh doanh. Lợi nhuận từ các điều kiện thuận lợi khách quan năm 2009 chiếm đến 37% tổng lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2009.

2. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SO VỚI CHIẾN LƯỢC NĂM 2009 VÀ ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC NĂM 2010

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2009	CHIẾN LƯỢC – KẾ HOẠCH NĂM 2010
A.	KHAI THÁC LỢI THỂ CẠNH TRANH		
		<p>Tiếp tục triển khai sâu chiến lược 05 năm đã đề ra từ năm 2009.</p> <p>Công cụ thực hiện chiến lược: SWOT, 10.5S và Balance Score Card, Chuỗi giá trị, ...</p>	
I.	Hoạt động bán hàng		
1.	Xây dựng, củng cố hệ thống phân phối	Tính đến 31/12/2009, DHG đã có 7 công ty con phân phối được thành lập, 43 đại lý/chi nhánh và 54 quầy thuốc tại các bệnh viện trên cả nước.	<p>Tiếp tục chuyển Đại lý thành Chi nhánh, thành lập các Công ty con.</p> <p>Đầu tư các chi nhánh đạt GDP.</p> <p>Tiếp tục phát triển hệ thống quầy lẻ tại bệnh viện.</p>
2.	Tạo ấn tượng và cảm xúc đối với khách hàng	Năm 2009, DHG Pharma đã tổ chức cho 11.600 khách hàng tham quan du lịch trong nước và 220 khách hàng du lịch nước ngoài (thông qua DHG Travel).	<p>Tiếp tục củng cố DHG Travel chuyên nghiệp hơn.</p> <p>Chăm sóc khách hàng không chỉ khách hàng mà cả gia đình họ theo phương châm "Vì một cuộc sống khoẻ đẹp hơn"</p>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2009	CHIẾN LƯỢC – KẾ HOẠCH NĂM 2010
		<p>Tổ chức 123 hội nghị, hội thảo khoa học giới thiệu sản phẩm kết hợp với tham quan du lịch.</p> <p>Thực hiện Event: "35 năm một lời tri ân" và nhiều hoạt động khác.</p>	<p>bằng "Tình người Dược Hậu Giang".</p> <p>Thu hút sự đóng góp ý tưởng để khách hàng thật sự là thành viên Đại gia đình DHG, cùng tham gia xây dựng chiến lược, tham gia vào Chương trình "Cùng thịnh vượng" với DHG.</p> <p>Chăm sóc khách hàng không chỉ thân tình, phấn đấu thỏa mãn ước vọng của khách hàng mà còn tạo nhiều bất ngờ, ấn tượng và cảm xúc cho khách hàng trong quá trình chăm sóc.</p>
3.	Thực hiện chiến lược 20/80 trong chăm sóc khách hàng	<p>Nhóm khách hàng ký hợp đồng dài hạn kinh doanh sản phẩm DHG chiếm tỷ lệ khá cao: 229 hợp đồng ký từ 2 - 4 năm, doanh thu trung bình mỗi năm 132,6 tỷ đồng. Có 327 khách hàng VIP với doanh thu \geq 50 triệu đồng/tháng. Có 15.110 hợp đồng Cùng thịnh vượng – Hapacol năm 2009 với doanh thu gần 700 triệu đồng.</p> <p>Doanh thu hệ thống bệnh viện được phát triển trong mức 35% tổng doanh thu theo chiến lược của từng giai đoạn, đồng thời chứng minh chất lượng thuốc của DHG và lòng tin của các Bác sĩ. Đặc biệt, cơ cấu doanh thu phù hợp với đặc thù của Ngành dược Việt Nam.</p>	<p>Tiếp tục triển khai chiến lược trên nguyên tắc: chiều sâu với khách hàng 20 – chiều rộng với khách hàng 80 (rộng về sản phẩm, thị phần và độ phủ).</p> <p>Khảo sát thị trường, phấn đấu ngày càng tiệm cận giữa khách hàng 20 của DHG Pharma với khách hàng 20 của thị trường.</p> <p>Phát triển nhóm sản phẩm được chứng minh tương đương sinh học vào hệ thống Bệnh viện Trung ương để tạo thêm uy tín và lợi thế cạnh tranh.</p>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2009	CHIẾN LƯỢC – KẾ HOẠCH NĂM 2010
II. Hoạt động marketing			
1.	Lựa chọn danh mục sản phẩm theo nguyên lý 20/80	<p>Tập trung đầu tư, khai thác các nhãn hàng chủ lực với doanh thu chiếm 49,40% tổng doanh thu toàn Công ty; lợi nhuận chiếm 32,70% tổng lợi nhuận toàn Công ty.</p> <p>Xây dựng thêm những nhãn hàng mới tạo tên tuổi cho thương hiệu DHG Pharma</p> <p>Hoạt động các nhãn hàng ngày càng chuyên nghiệp và bài bản hơn.</p>	<p>Chỉ tiêu danh mục sản phẩm 20 tập trung bán dự kiến doanh thu và lợi nhuận chiếm trên 50% tổng doanh thu và lợi nhuận kế hoạch năm 2010.</p> <p>Tiếp tục khai thác doanh thu, lợi nhuận từ các nhãn hàng, tăng số lượng nhãn hàng ở giai đoạn khai thác. Chỉ tiêu các nhãn hàng năm 2010: doanh thu tăng trưởng 14%, lợi nhuận tăng trưởng 18%.</p> <p>Mời thầy huấn luyện, tư vấn lâu dài, nhằm mục đích phát triển các thương hiệu con, hỗ trợ thương hiệu mẹ đứng vững hơn.</p>
2.	Hoạt động xã hội "Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn"	<p>Đã tổ chức 54 lần phối hợp đội Bác sĩ tình nguyện khám bệnh, phát thuốc miễn phí cho 35.000 lượt người, tổng số tiền thực hiện hoạt động xã hội trong năm là 4,5 tỷ đồng (trong đó, riêng khám bệnh phát thuốc và cứu trợ lũ lụt là 2,17 tỷ đồng).</p> <p>Các Quỹ từ thiện, Quỹ Bệnh nhân nghèo được đóng góp từ thu nhập hàng tháng của mỗi CBCNV và các đối tác, năm 2009 thu được 1,87 tỷ đồng, đã ủng hộ hoạt động xã hội 587 triệu đồng.</p> <p>Ra mắt Quỹ bệnh nhân nghèo tại các tỉnh trên cả nước. Trong đó, nhân viên của DHG</p>	<p>Tiếp tục củng cố, giữ vững việc xây dựng các Quỹ công tác xã hội hàng năm, phấn đấu năm 2010 tăng từ 10% đến 15% số tiền trong mỗi Quỹ.</p> <p>Tiếp tục phối hợp địa bàn khám bệnh phát thuốc miễn phí cho dân nghèo. Phấn đấu tất cả những tỉnh có chi nhánh, đại lý của DHG ít nhất một lần khám bệnh cho người nghèo (mời khách hàng cùng tham gia).</p> <p>Các nhãn hàng thực hiện chăm sóc sức khỏe cộng đồng thông qua các hoạt động xã hội thể hiện "Tình người Dược Hậu Giang".</p>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2009	CHIẾN LƯỢC – KẾ HOẠCH NĂM 2010
		<p>và cả khách hàng cùng đóng góp xây dựng Quỹ.</p> <p>Câu lạc bộ hiến máu đã hiến được 490 đơn vị máu.</p>	
B.	CÁC HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ KHAI THÁC LỢI THẾ CẠNH TRANH		
1.	Các hoạt động hỗ trợ khai thác lợi thế cạnh tranh	<p>Đã có 45 sản phẩm mới được cấp số đăng ký năm 2009; trong đó dược phẩm: 31; thực phẩm chức năng: 13; mỹ phẩm: 01; nâng số lượng sản phẩm DHG được Bộ Y tế cấp số lưu hành là 304 sản phẩm.</p> <p>Nghiên cứu, chế biến thành công tá dược Mg Stearat thay nguồn nhập khẩu.</p> <p>Đã xây dựng mối quan hệ với Viện công nghệ sinh học cùng với 6 giáo sư tiến sỹ là các Chủ đề tài cấp quốc gia về những sản phẩm sinh học phục vụ chăm sóc sức khỏe cộng đồng.</p> <p>Trích 38,7 tỷ đồng (10% thu nhập trước thuế) lập Quỹ phát triển khoa học và công nghệ. Thành lập "Trung tâm Nghiên cứu" trực thuộc DHG Pharma, hoạt động độc lập với Phòng nghiên cứu và phát triển sản phẩm - có chức năng đầu tư chiều sâu cho nghiên cứu khoa học, trọng tâm là sản phẩm từ công nghệ sinh học.</p> <p>Thành công nuôi tảo Spirulina năng suất cao tại Vĩnh Hào,</p>	<p>Chỉ tiêu sản phẩm mới: 30 sản phẩm.</p> <p>Bổ sung thêm nhân sự chuyên ngành sinh hóa, có khả năng nghiên cứu, tiếp nhận các đề tài từ các Giáo sư Tiến sỹ, Viện công nghệ sinh học và triển khai sản xuất công nghiệp.</p> <p>Đầu tư trang thiết bị, đẩy mạnh hoạt động của "Trung tâm Nghiên cứu" trên nguyên tắc hiệu quả kinh tế và thời gian. Phần đầu năm 2010 có 2 đề tài nhận bàn giao từ các Giáo sư Viện công nghệ sinh học và triển khai sản xuất công nghiệp thành công.</p> <p>Tiếp tục đầu tư, phát triển Tảo Vĩnh Hào về năng suất, chất lượng, giống mới, loại Tảo mới, kỹ thuật chiết xuất v.v.. tạo nhiều sản phẩm lợi thế cạnh tranh.</p> <p>Khai thác diện tích đất đã mua, đã ký hợp đồng với nông dân thuê trồng dược liệu với tiêu chuẩn GAP, phục vụ cho sản xuất và xuất khẩu.</p> <p>Phối hợp với Medisun – một Công ty chuyên về sản xuất</p>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2009	CHIẾN LƯỢC – KẾ HOẠCH NĂM 2010
		<p>cung cấp nguyên liệu cho sản phẩm Spivital.</p> <p>DHG Nature đã đầu tư mua đất, thuê đất nuôi trồng dược liệu tại Tây Ninh, Đà Lạt.</p>	<p>nang mềm mà DHG đã đầu tư năm giữ 30% cổ phần – đầu tư chiều sâu, nghiên cứu nhiều sản phẩm nang mềm dược phẩm, thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm; phấn đấu 10 sản phẩm hợp tác ra đời trong năm 2010.</p>
2.	Hoạt động quản lý, Sản xuất và Chất lượng	<p>Đã triển khai thực hiện:</p> <p>+ 22 Chi nhánh, Công ty con đạt GDP.</p> <p>+ 10 nhà thuốc, quầy lẻ trực thuộc đạt GPP.</p> <p>Triển khai tương đương sinh học, nâng số lượng sản phẩm được công nhận lên 06 sản phẩm.</p> <p>Bắt đầu triển khai dự án phần mềm BFO toàn hệ thống quản trị công ty.</p>	<p>Tái đánh giá và tiếp tục được công nhận WHO-GMP / GLP /GSP kịp tiến độ. Tiếp tục triển khai thực hiện GDP, GPP</p> <p>Đầu tư nâng cấp trang thiết bị kiểm nghiệm đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất và nghiên cứu. Phấn đấu 6 tháng cuối năm khai thác, ứng dụng phần mềm BFO.</p>
3.	Hoạt động tài chính	<p>Đã khai thác tốt chính sách kích cầu của Chính phủ, mang lại hiệu quả 2,3 tỷ đồng từ hoạt động tài chính.</p> <p>Quản trị tốt phòng ngừa rủi ro, không bị động trong việc nhập khẩu nguyên vật liệu khi tình hình USD khan hiếm, giá nguyên vật liệu biến động mạnh. Đồng thời, tranh thủ mua vàng cho Chương trình khuyến mãi vào những thời điểm giá thấp.</p>	<p>Rà soát lại các loại chi phí; phấn đấu giảm chi phí, hạ giá thành. Chủ động kinh doanh hiệu quả trong tình hình vật giá tăng cao nhưng thuốc lại là một trong bảy nhóm hàng hạn chế tăng giá.</p> <p>Tiếp tục theo dõi thông tin, có kế hoạch chủ động phòng ngừa, hạn chế rủi ro.</p> <p>Thực hiện phân tích tài chính bài bản các dự án đầu tư và một số lĩnh vực lớn trong hoạt động Công ty.</p>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2009	CHIẾN LƯỢC – KẾ HOẠCH NĂM 2010
		<p>Nâng cao tính minh bạch, kịp thời trong hoạt động tài chính và công bố thông tin. Công ty đã vinh dự nhận Giải nhất Báo cáo thường niên năm 2008 và đứng trong Top 10 Thương hiệu Chứng khoán uy tín Việt Nam, Cổ phiếu vàng Việt Nam.</p> <p>Thực hiện tốt các quy định về quản lý thuế và chuẩn mực kế toán Việt Nam hiện hành.</p> <p>Tuy đã khắc phục nhưng hệ số nợ phải thu và hệ số tồn kho vẫn còn cao.</p> <p>Việc trích lập các quỹ dự phòng năm 2008 và 2009 cao, góp phần tạo nên lợi nhuận tăng đột biến trong năm 2009, tuy nhiên đây cũng là vấn đề Công ty cần xem xét rút kinh nghiệm.</p>	<p>Khai thác phần mềm BFO, quản lý tốt hệ thống thông tin dữ liệu, rút ngắn thời gian công bố thông tin, đảm bảo tính chính xác, minh bạch và kịp thời.</p> <p>Tiếp tục giáo dục, huấn luyện nhằm đảm bảo mọi hoạt động tại Công ty đạt hiệu quả và đúng pháp luật.</p> <p>Đưa chỉ tiêu giảm công nợ, tồn kho vào chính sách lương của hệ thống bán hàng. Đảm bảo thu nhập lương/thưởng của nhân viên các khối (trừ khối sản xuất) gắn liền với hiệu quả kinh doanh của Công ty.</p> <p>Tính toán các khoản trích lập Quỹ phù hợp thực tế, đảm bảo hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010 chính xác hơn.</p>
4.	Hoạt động của các Công ty con	<p>Nhìn chung, hoạt động của các Công ty con mới thành lập, ban đầu còn lúng túng trong việc điều hành và công tác kế toán, thủ tục pháp lý, hành chính. Tuy nhiên, sau một năm hoạt động, hầu hết các Công ty đều phát huy tính tự chủ, tiết kiệm chi phí, khai thác triệt để lợi thế sẵn có và mang lại hiệu quả cao hơn so với hoạt động trước đây dưới hình thức đơn vị trực thuộc.</p> <p>Các Quy chế quản trị Công ty</p>	<p>Ổn định tổ chức, nâng cao trình độ quản lý lãnh đạo.</p> <p>Huấn luyện, triển khai, đốc thúc thường xuyên các hoạt động của Công ty con đảm bảo hiệu quả, đúng pháp luật, đúng chiến lược Công ty mẹ; đồng thời phát huy tính tự chủ, sáng tạo.</p> <p>Thành lập Ban Kiểm soát Công ty con và tăng cường hoạt động kiểm tra giám sát để nâng cao hơn nữa hiệu quả Công ty con.</p>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2009	CHIẾN LƯỢC – KẾ HOẠCH NĂM 2010
		<p>con, Quy chế quản lý tài chính các Công ty con được ban hành và kiểm soát chặt chẽ. Kết quả kinh doanh năm 2009 của Công ty con rất cao, chứng minh năng lực điều hành của lãnh đạo Công ty con và hiệu quả kiểm soát của Công ty mẹ.</p>	
5.	Hoạt động nhân sự	<p>Phát huy hiệu quả việc trả lương thưởng theo chính sách Lương 4D.</p> <p>Năng suất lao động tăng 101,6% so với năm 2008.</p> <p>Chăm sóc tốt gia đình CBCNV: đã tổ chức mời các Giáo sư, Bác sỹ đầu ngành tại Tp. HCM khám bệnh và phát thuốc miễn phí cho gia đình CBCNV với chi phí hơn 130 triệu đồng.</p> <p>Chăm sóc tốt con em CBCNV trong những kỳ hè, ngày Quốc tế thiếu nhi 1/6</p> <p>Thưởng lãnh đạo và nhân viên đi du lịch trong nước và nước ngoài, với tổng chi phí: 159,8 triệu đồng.</p> <p>Tình trạng nghỉ việc sang công ty khác của một số cán bộ Đại học, tay nghề cao dù đã giảm nhưng vẫn xảy ra (năm 2009 có 19 trường hợp).</p> <p>Các hoạt động đoàn thể góp phần rất lớn trong việc chăm sóc, huấn luyện, giáo dục CBCNV.</p>	<p>Tiếp tục thực hiện nguyên tắc 20/80 trong huấn luyện, đào tạo nguồn nhân lực.</p> <p>Xây dựng tốt phong trào thi đua, khai thác ý tưởng sáng tạo từ CBCNV nhằm tăng năng suất và hiệu quả kinh doanh.</p> <p>Xây dựng chính sách chăm sóc CBCNV và gia đình, đặt "lòng trung thành" của CBCNV làm tiêu chí hàng đầu.</p> <p>Quy hoạch, đầu tư tốt đội ngũ kế thừa ở tất cả các vị trí, đặc biệt là vị trí cấp cao.</p> <p>Xây dựng các phong trào, chính sách với mục tiêu có một cuộc sống khỏe đẹp hơn tại DHG Pharma.</p> <p>Thực hiện tốt Chương trình sở hữu cổ phiếu cho người lao động - Chương trình ESOP - nhằm giữ và phát huy tài năng, tâm huyết của đội ngũ CBCNV.</p> <p>Phát huy hơn nữa vai trò các đoàn thể trong hoạt động của Công ty.</p>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2009	CHIẾN LƯỢC – KẾ HOẠCH NĂM 2010
6.	Hoạt động đầu tư	<p><u>Đầu tư xây dựng Nhà máy mới:</u></p> <p>Năm 2009, khó khăn lớn nhất của HĐQT và Ban Điều hành là việc thực hiện đầu tư xây dựng Nhà máy mới tại Khu công nghiệp Trà Nóc II. Tình trạng môi trường xung quanh ô nhiễm nặng do rác thải của các Nhà máy thủy sản lân cận, không đảm bảo để xây dựng Nhà máy dược phẩm theo tiêu chuẩn của Bộ Y tế. Trước tình hình này, HĐQT và Ban điều hành đã có kế hoạch tiếp tục di dời địa điểm xây dựng Nhà máy mới. Rất may, chính quyết định di dời này đã giúp DHG Pharma lựa chọn được địa điểm thuận lợi tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh – Huyện Châu Thành A - Tỉnh Hậu Giang với nhiều chính sách ưu đãi lên đến hàng trăm tỷ đồng.</p> <p><u>Đầu tư cơ sở hạ tầng cho hệ thống phân phối:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + CN Quảng Ngãi (xây nhà): 2,3 tỷ đồng + CN Đồng Tháp (xây nhà): 2,9 tỷ đồng + CN Bạc Liêu (mua đất): 1,3 tỷ đồng + CN Thanh Hoá (mua nhà xây thô): 1,9 tỷ đồng + CN Tây Ninh (cải tạo kho): 300 triệu đồng + CN TP HCM (cải tạo nhà ở, văn phòng): 600 triệu đồng. 	<p>- <u>Đầu tư xây dựng Nhà máy mới:</u></p> <p>Tích cực triển khai dự án Nhà máy mới Giai đoạn 1 hoàn thành kịp tiến độ, đưa vào sử dụng chậm nhất cuối năm 2012.</p> <p>- <u>Đầu tư cơ sở hạ tầng cho hệ thống phân phối:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Tiếp tục mua đất cho các Chi nhánh: Vĩnh Long, Vũng Tàu, Tiền Giang, An Giang, Bình Thuận. + Xây dựng nhà cho 08 địa điểm phân phối: Bến Tre, Trà Vinh, Gia Lai, Thái Nguyên, Bắc Ninh, Hải Dương, VPĐD Tp. HCM, SH Pharma. <p><u>Đầu tư liên doanh liên kết, đầu tư tài chính ngành dược:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Đầu tư 30% cổ phần sở hữu CTCp Dược phẩm Medisun nhằm phát triển dòng sản phẩm có dạng bào chế viên nang mềm. + Giữ và khai thác mối quan hệ với các Công ty Dược mà DHG Pharma đã đầu tư cổ phiếu nhằm hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh của DHG Pharma thuận lợi và hiệu quả hơn. + Lựa chọn và liên kết với các Công ty Dược nước ngoài có chiến lược phù hợp, nhằm phát triển các dòng sản phẩm có hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, học hỏi kinh nghiệm quản trị và công nghệ.



3. NHỮNG BIẾN ĐỘNG LỚN SO VỚI KẾ HOẠCH NĂM 2009

3.1. Điều chỉnh kế hoạch lợi nhuận

Chỉ tiêu kế hoạch Lợi nhuận trước thuế của tập đoàn DHG năm 2009 đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2008 thông qua là 150 tỷ đồng. Qua kết quả kinh doanh 06 tháng đầu năm 2009, lợi nhuận trước thuế theo số liệu Báo cáo tài chính hợp nhất đã đạt 101 tỷ đồng, đạt 67% so với kế hoạch. Vì vậy, HĐQT và Ban Điều hành đã quyết định điều chỉnh kế hoạch Lợi nhuận trước thuế lên 280 tỷ đồng (tăng gần gấp đôi so với kế hoạch ban đầu).

Nguyên nhân tăng lợi nhuận:

Do quá thận trọng, Công ty đã trích trước chi phí và dự phòng cho hoạt động bán hàng, quản lý doanh nghiệp. Cùng với việc kiểm soát chặt chẽ chi phí, những giải pháp quản trị rủi ro liên tục được thực hiện hiệu quả, thị trường được đầu tư có trọng điểm, các nhãn hàng phát huy thế mạnh, những cơ hội trong hoạt động tài chính được khai thác tốt. Chính vì thế, DHG đã không phải sử dụng đến khoản trích trước chi phí này và hoàn nhập, tạo nên lợi nhuận tăng đột biến.

3.2. Chuyển đổi địa điểm xây dựng Nhà máy mới

Chuyển địa điểm thuê đất xây dựng Nhà máy mới từ Khu công nghiệp Trà Nóc II – Tp. Cần Thơ đến địa điểm đầu tư mới tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh - Huyện Châu Thành A - Tỉnh Hậu Giang.

PHÂN TÍCH CƠ SỞ RA QUYẾT ĐỊNH THAY ĐỔI ĐỊA ĐIỂM

THÔNG TIN	KHU ĐẤT CŨ	KHU ĐẤT MỚI
Địa điểm	Lô 2.19C, 2.19C1, 2.19D Khu Công nghiệp Trà Nóc II – Quận Bình Thủy, Tp. Cần Thơ.	Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh – Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang.
Vị trí	- Cách trụ sở chính 16 km. - Hướng đất: Tây Nam.	- Cách trụ sở chính 14 km. - Cách quốc lộ 1A 700 m. - Hướng đất: Đông.
Diện tích đất	40.371 m ²	80.000 m ² , trong đó: - Nhà máy DHG Pharma: 70.000 m ² - Nhà máy DHG PP: 10.000 m ²
Hình thức sử dụng đất	Thuê lại đất của Khu Công nghiệp.	Giao đất có thu tiền sử dụng đất.
Thời gian sử dụng đất	- Lô 2.19C & C1 (20.309 m ²) thuê 40 năm. - Lô 2.19D (20.062 m ²) thuê 39 năm.	50 năm
Phí thuê đất	40 USD/m ² /40 năm	- Chưa có giá chính thức, ước khoảng 150.000 - 400.000 đồng/m ² /50 năm. - Theo quyết định phê duyệt phương án bồi thường của UBND tỉnh Hậu Giang.
Phí sử dụng cơ sở hạ tầng	0,30 USD/m ² /năm	0,17 USD/m ² /năm
Tổng số tiền thuê đất, san lấp mặt bằng, khoan địa chất	Đã đầu tư: 32.259.200.812 VND/ 4 hecta (Bao gồm VAT)	Tổng đầu tư ước tính 42 tỷ VND/ 8 hecta (Bao gồm VAT)

THÔNG TIN	KHU ĐẤT CŨ	KHU ĐẤT MỚI
Chi phí thuê đất/năm	20.489 VND/m ² /năm. Không đủ diện tích xây dựng nhà máy in bao bì DHG PP.	10.500 VND/m ² /năm Xây dựng nhà máy in bao bì DHG PP trong khuôn viên 10.000 m ² .
Thời hạn thanh toán và nhận đất	Thanh toán và nhận đất trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng (đã thanh toán).	Thanh toán theo tiến độ giải phóng mặt bằng. Thời gian giải phóng mặt bằng dự kiến khoảng 06 tháng kể từ ngày có quyết định phê duyệt phương án bồi thường.
Chính sách ưu đãi thuế TNDN của Nhà máy mới	Hưởng theo chính sách ưu đãi còn lại của Công ty. Thuế suất Thuế TNDN 2013: 10% Thuế suất Thuế TNDN 2014: 20% Thuế suất Thuế TNDN từ năm 2015 trở đi: 25%	Hưởng theo chính sách ưu đãi mới: - Miễn Thuế TNDN 04 năm kể từ thời điểm có thu nhập chịu thuế, giảm 50% số thuế ưu đãi 9 năm tiếp theo. - Thuế suất Thuế TNDN ưu đãi là 10% trong 15 năm kể từ thời điểm chính thức hoạt động.
Tổng hiệu quả kinh tế ước tính về ưu đãi Thuế TNDN		Dự kiến - Lợi nhuận của nhà máy năm 2013: 118 tỷ đồng, tăng trưởng 10%/năm. - Năm bắt đầu tính thuế: năm 2013. Thuế TNDN được miễn giảm từ 2013 - 2027: 710 tỷ đồng.
Điều kiện môi trường	Hầu hết các nhà máy lân cận là nhà máy sản xuất thủy sản nên ô nhiễm, nặng mùi, ảnh hưởng đến môi trường xung quanh không đảm bảo cho việc xây dựng nhà máy được phẩm đạt tiêu chuẩn WHO GMP.	Các nhà máy lân cận có lĩnh vực sản xuất ít ô nhiễm.
Nhu cầu mở rộng trong tương lai	- Khu đất có diện tích 4 hecta, khi cần mở rộng quy mô tăng công suất sẽ rất khó khăn, bất tiện. - Không đủ diện tích để xây dựng nhà làm việc cho tất cả các bộ phận phục vụ sản xuất.	- Khu đất của DHG Pharma có diện tích 07 hecta, có thể mở rộng quy mô tăng công suất. - Có thể xây dựng khu nhà làm việc cho tất cả các bộ phận phục vụ khối sản xuất.

THÔNG TIN	KHU ĐẤT CŨ	KHU ĐẤT MỚI
Quyết định thay đổi địa điểm và phương án xử lý Khu đất cũ	<ul style="list-style-type: none"> - Giao trả lại Ban Quản lý Khu Công nghiệp và yêu cầu hoàn lại số tiền đã đầu tư là: 32.492.729.965 VND. Hoặc cho Nhà máy thủy sản khác thuê lại. - Lý do: điều kiện môi trường xung quanh không đảm bảo để xây dựng nhà máy sản xuất dược phẩm theo tiêu chuẩn của Bộ Y tế. 	<ul style="list-style-type: none"> - Đầu tư và thực hiện các thủ tục nhận giao đất. Thời gian giải phóng mặt bằng có thể ảnh hưởng đến tiến độ của dự án xây dựng Nhà máy mới. Tuy nhiên, Công ty nhận được sự hậu thuẫn rất lớn từ Ủy Ban và Lãnh đạo các Sở Ban ngành Tỉnh Hậu Giang. - Lý do: Chi phí thuê đất, Phí sử dụng cơ sở hạ tầng thấp hơn 1/2 so với khu đất cũ. Hiệu quả kinh tế mang lại trong tương lai từ ưu đãi thuế TNDN ước tính đến 710 tỷ đồng.

3.3. Chuyển mục đích sử dụng Khu đất cạnh trụ sở chính

Tháng 12/2006, Công ty cổ phần Dược Hậu Giang có nhận chuyển nhượng 28.330,9 m² đất tại số 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ (cạnh trụ sở chính của Công ty) để làm mặt bằng xây dựng Nhà máy mới và mở rộng Nhà máy hiện tại. Khu đất này đã được UBND Tp. Cần Thơ cấp Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất số AO 239458 ngày 03/12/2009 với mục đích sử dụng đất là "đất cơ sở sản xuất kinh doanh".

Do điều kiện môi trường nội ô thành phố không cho phép đầu tư xây dựng Nhà máy tại địa điểm trên; vì thế, Công ty đã tiến hành thủ tục đầu tư nhà máy tại Khu Công Nghiệp Tân Phú Thạnh, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang. Đồng thời, Công ty đã quyết định thực hiện các thủ tục chuyển mục đích sử dụng đất của Khu đất trên từ "đất cơ sở sản xuất kinh doanh" sang "đất ở đô thị".

3.4. Thay đổi một số nội dung Chương trình ESOP

Chương trình sở hữu cổ phiếu cho người lao động (ESOP) đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2008 thông qua. Để phù hợp với tình hình thực tế và thủ tục đơn giản hơn, HĐQT thay đổi một số nội dung sau:

STT	NỘI DUNG CŨ	NỘI DUNG THAY ĐỔI	LÝ DO THAY ĐỔI
Thời gian phát hành	Bắt đầu năm 2009	Bắt đầu năm 2010	Tiêu chí xét chọn thành viên ESOP dựa trên kết quả công việc của năm 2009 nên đến đầu năm 2010 HĐQT mới có thể thực hiện thủ tục phát hành.
Mua lại cổ phiếu của thành viên ESOP nghỉ việc	Trong trường hợp chưa đến 03 (ba) năm mà thành viên ESOP nghỉ việc thì Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang sẽ thu lại số cổ phiếu đã phân phối cho thành viên đó làm Cổ phiếu quỹ của Công ty và phân phối lại cho người lao động khác.	Trong trường hợp chưa đến 03 (ba) năm mà thành viên ESOP nghỉ việc thì Công đoàn Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang sẽ thu lại số cổ phiếu đã phân phối cho thành viên đó và phân phối lại cho người lao động khác với mức giá bằng mức giá đã phân phối cho thành viên ESOP nghỉ việc. Tiêu chí phân phối lại cho người lao động khác và các vấn đề có liên quan đến giao dịch của số cổ phiếu này sẽ do Hội đồng quản trị quyết định.	Thủ tục thực hiện nhanh gọn hơn, nhưng vẫn đảm bảo tính công bằng.
Nguồn thực hiện	Quỹ khen thưởng phúc lợi	Thành viên được chọn của Chương trình ESOP mua, nộp tiền ứng với số cổ phiếu được phân phối.	Đảm bảo quyền lợi cho các CBCNV không được chọn là thành viên của Chương trình.

4. CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ NĂM 2010

4.1. Đầu tư xây dựng Nhà máy mới

Dự án xây dựng Nhà máy mới được thiết kế lại trên Khu đất mới tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang với các nội dung cơ bản như sau:

Tổng diện tích xây dựng Giai đoạn 1 trong khuôn viên: 30.000 m². Trong đó, diện tích xây dựng các hạng mục công trình là 14.273 m².

Công suất thiết kế: 04 tỷ đơn vị sản phẩm.

Dây chuyền sản xuất: thuốc nước vô trùng và thuốc viên Non Betalactam.

Tổng kinh phí đầu tư Giai đoạn 1 dự kiến: 301.224.817.542 VND

Trong đó:

+ Chi phí xây lắp:	227.329.190.000 đồng
+ Chi phí xây dựng công trình tạm phục vụ thi công	2.273.291.900 đồng
+ Chi phí thiết bị sản xuất	44.238.261.320 đồng
+ Dự phòng biến động chi phí 10%	27.384.074.322 đồng

Thời gian dự kiến khởi công: cuối Quý III/2010.

Thời gian dự kiến hoàn thành Giai đoạn 1: cuối Quý II/ 2012

Nguồn vốn thực hiện: 100% Vốn chủ sở hữu.

4.2. Tiếp tục đầu tư cơ sở hạ tầng cho hệ thống phân phối

Mua đất cho 05 Chi nhánh trực thuộc DHG Pharma tại Vĩnh Long, Vũng Tàu, Tiền Giang, An Giang, Bình Thuận. Tổng kinh phí ước tính: 11 tỷ đồng.

Xây nhà, kho, văn phòng cho 08 địa điểm phân phối: Bến Tre, Trà Vinh, Gia Lai, Thái Nguyên, Bắc Ninh, Hải Dương, VPĐD Tp. HCM, SH Pharma. Tổng kinh phí ước tính: 18 tỷ đồng.

5. CHỈ TIÊU SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2010

CHỈ TIÊU CỦA TẬP ĐOÀN	THỰC HIỆN NĂM 2009	KẾ HOẠCH NĂM 2010	TĂNG TRƯỞNG
Tổng giá trị sản xuất	1.898,5 tỷ đồng	2.130 tỷ đồng	12,19%
Doanh thu thuần hợp nhất	1.746 tỷ đồng	1.920 tỷ đồng	9,97%
Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	409,5 tỷ đồng	310 tỷ đồng	-24,30%

Thuyết minh cơ sở lập chỉ tiêu kế hoạch năm 2010

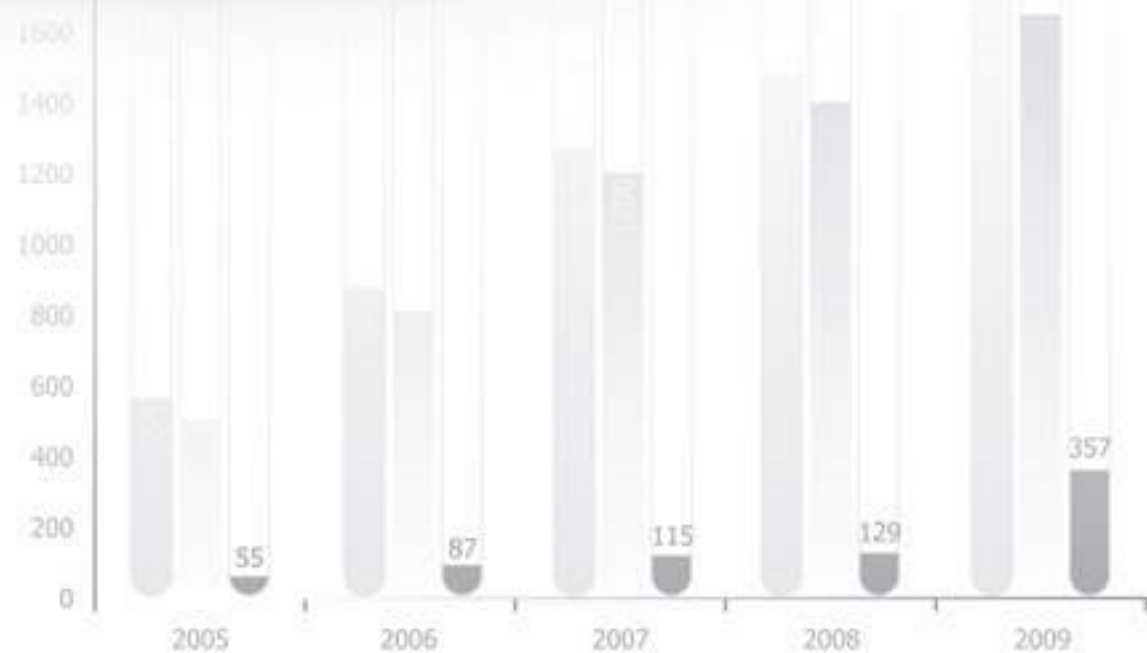
Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2010 của tập đoàn DHG thể hiện sự cẩn trọng của Hội đồng quản trị và Ban Điều hành trong việc đánh giá và nhận định tình hình thị trường. Tuy nhiên, các con số trên được xây dựng có cơ sở và đó chính là sự cam kết của HĐQT với các cổ đông, nhà đầu tư trong tình hình kinh tế thị trường chưa rõ nét, bên cạnh đó giá thuốc vẫn là một trong bảy mặt hàng Nhà nước kiểm soát giá.



Chỉ tiêu "Tổng giá trị sản xuất" được xây dựng tăng trưởng 12% trên cơ sở: giảm tối thiểu mức tồn kho trung gian của các đơn vị khối lưu thông nhưng vẫn đảm bảo nguồn hàng đầy đủ, kịp thời cho khách hàng. Muốn vậy, công tác dự báo mức tiêu thụ từng sản phẩm của thị trường hàng quý phải được thực hiện một cách chính xác nhất.

Năm 2010 là năm DHG tập trung toàn lực cho dự án đầu tư xây dựng Nhà máy mới, vì thế chỉ tiêu Doanh thu thuần hợp nhất được lập theo mức tăng trưởng ổn định gần 10%.

Chỉ tiêu Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2010 chiếm 16% doanh thu thuần, tuy vậy giảm 24% so với năm 2009 vì lợi nhuận của năm 2009 có đến 37% đến từ các điều kiện khách quan.



Báo Cáo

của Ban Tổng Giám Đốc

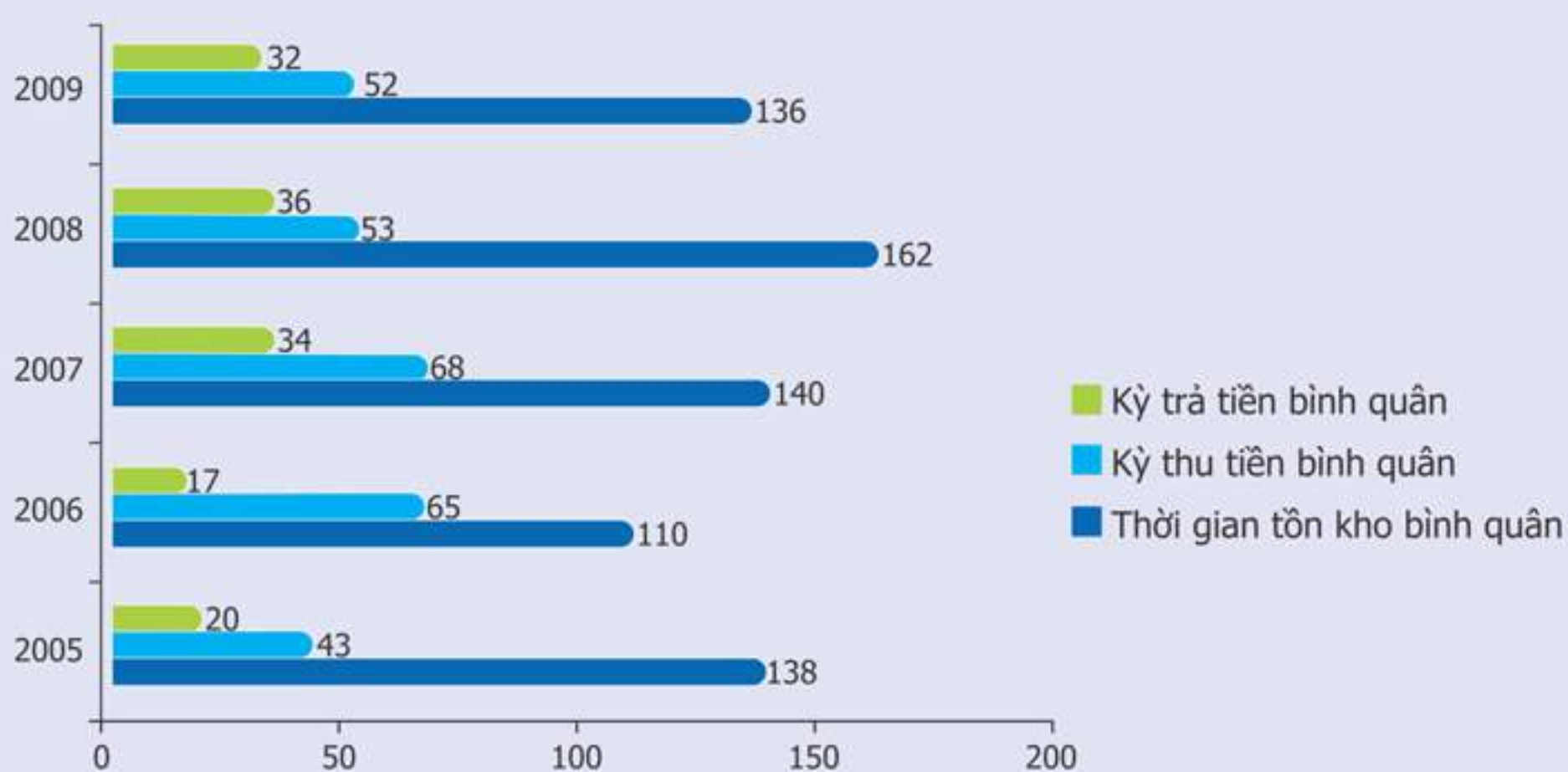
1. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Năng lực hoạt động

Nhìn chung, năng lực hoạt động của DHG năm 2009 vẫn ổn định so với năm 2008, riêng thời gian tồn kho đã được cải thiện đáng kể do Công ty đã thực hiện tốt công tác dự báo kế hoạch bán ra và giảm định mức tồn kho trung gian ở khối lưu thông phân phối.

Mặc dù đã thực hiện nhiều công cụ quản trị, khoản phải thu khách hàng năm 2009 của DHG vẫn tăng 16%, chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản ngắn hạn của Công ty (21%) và kỳ thu tiền ở mức 52 ngày. Chủ yếu khoản phải thu khách hàng của DHG là các khoản nợ từ hệ điều trị với kỳ hạn nợ cho phép trong vòng 3 tháng. Công ty đã thành lập tổ thu hồi công nợ và thực hiện chính sách lương bán hàng có kèm điều kiện thu nợ (xem thêm phần giải pháp quản trị rủi ro). Ngoài ra, để phòng ngừa rủi ro, Công ty đã thực hiện trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi theo quy định đối với những khách hàng phát sinh nợ quá hạn từ 3 tháng trở lên.

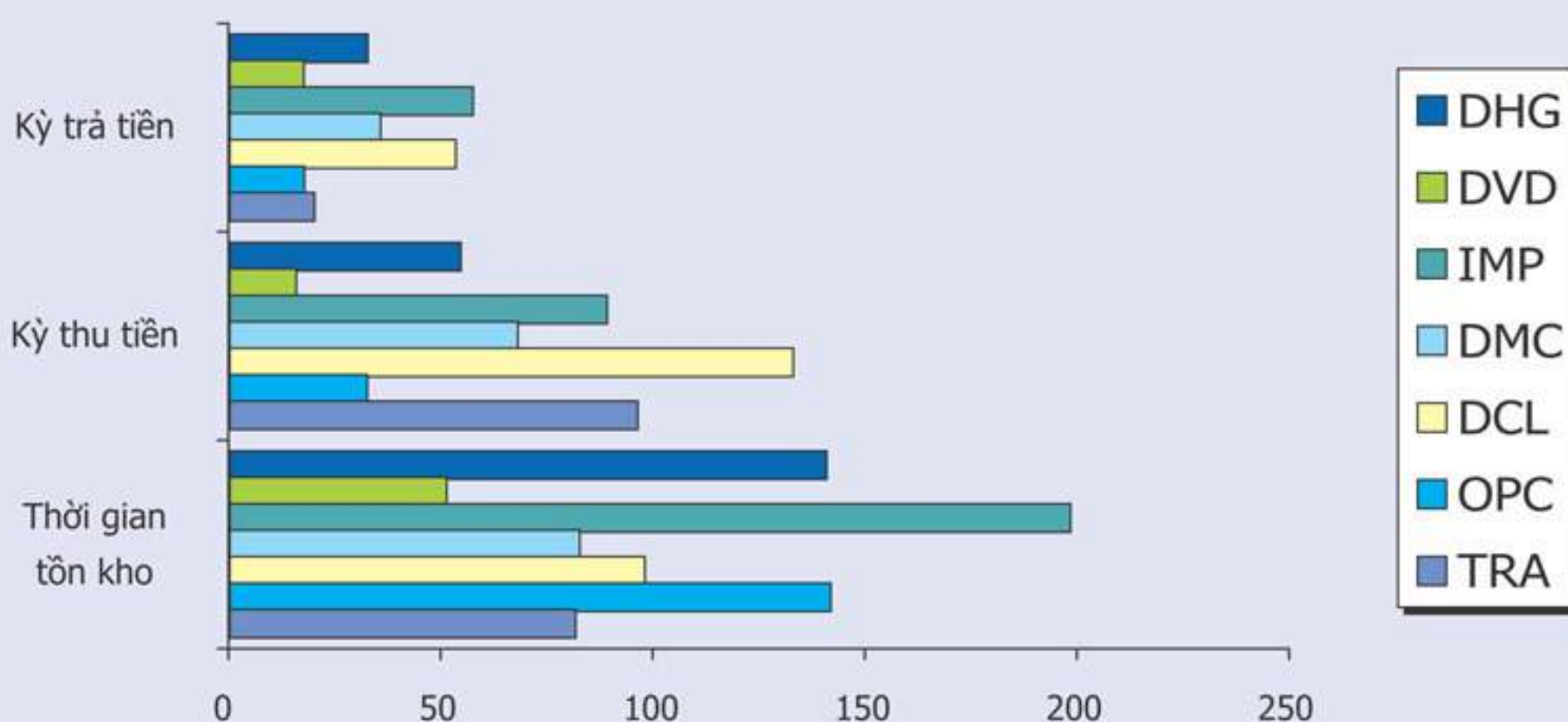
NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG CỦA DHG



Nguồn: BCTC hợp nhất DHG 2005-2009

Mỗi Công ty Dược niêm yết trên sàn có chiến lược và mục tiêu khác nhau trong từng giai đoạn. Để thực hiện thành công mục tiêu chiếm lĩnh thị phần, nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty trên cơ sở nguồn lực tài chính dồi dào, DHG đã cân đối các lợi ích giữa tích trữ tồn kho và chi phí tồn trữ; giữa chính sách thanh toán của khách hàng và tăng trưởng doanh số, giữa điều khoản thanh toán với nhà cung ứng và xu hướng tỷ giá ngoại tệ tăng. Cuối cùng, những chỉ tiêu hợp lý của năng lực hoạt động được chấp nhận trong Balance Score Card phù hợp với quy mô và mục tiêu chiến lược phát triển của DHG trong giai đoạn hiện nay.

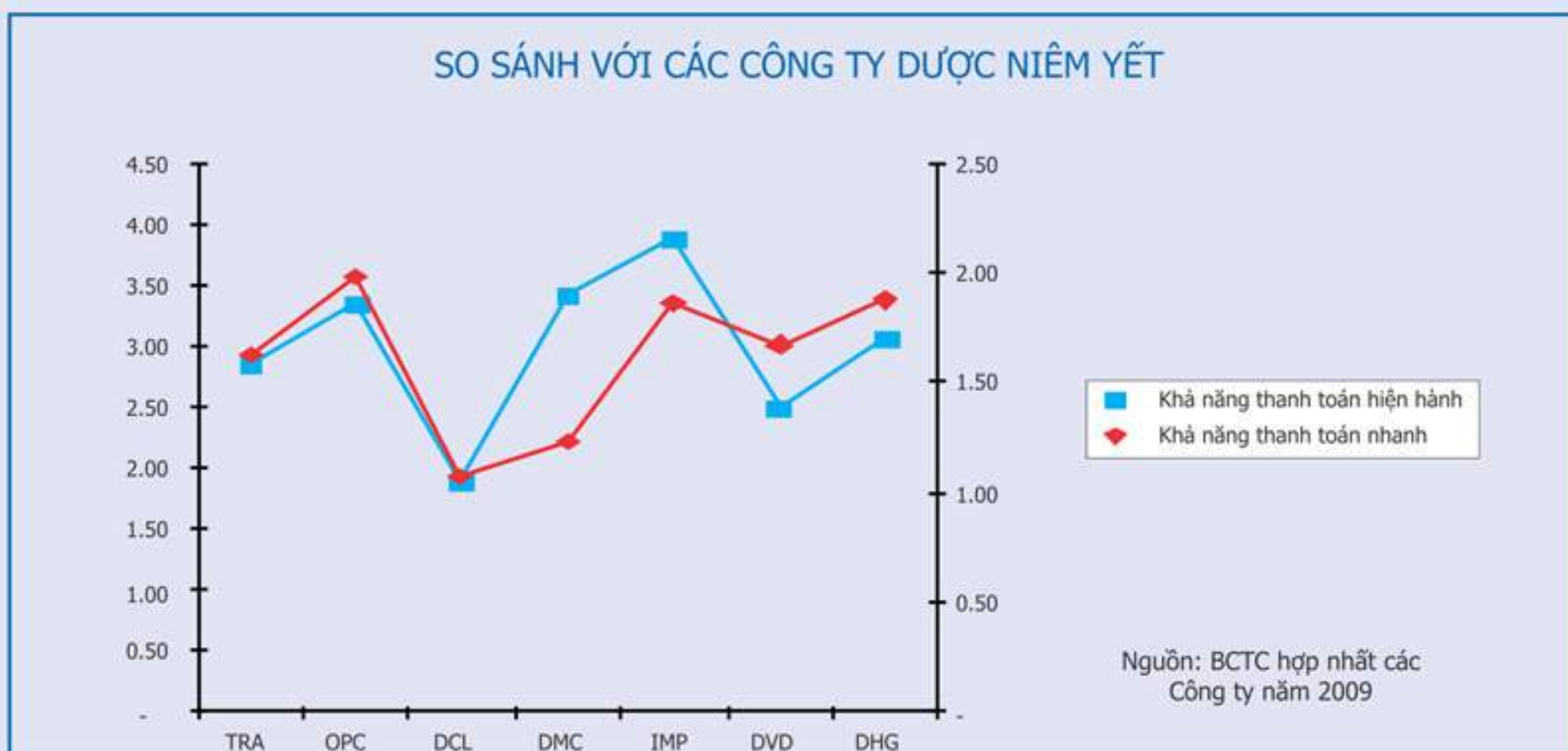
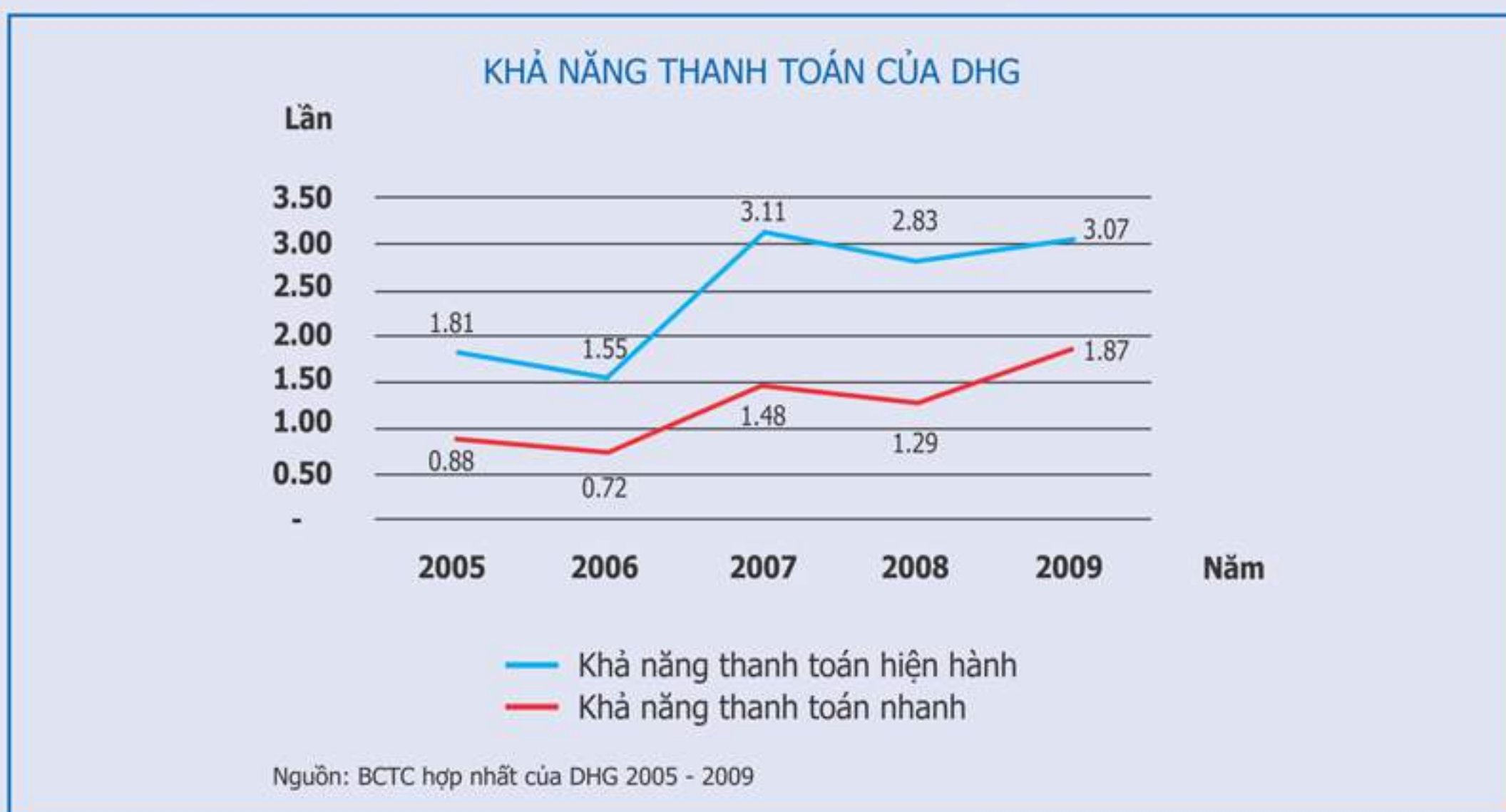
SƠ SÁNH VỚI CÁC CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT



Nguồn: BCTC hợp nhất các Công ty năm 2009

Khả năng thanh toán

Số liệu qua các năm cho thấy, khả năng thanh toán của DHG luôn đảm bảo ở mức an toàn, chủ động so với các Công ty niêm yết Ngành Dược. Điều này một mặt tạo nên tính ổn định, lành mạnh tài chính cho Công ty, nhưng mặt khác cho thấy Công ty vẫn chưa khai thác hiệu quả nguồn tiền mặt hiện có. Nguyên nhân chính là do DHG Pharma đã thu hút được nguồn vốn thặng dư lớn từ đợt phát hành cổ phiếu từ năm 2007 nên Công ty chỉ sử dụng rất ít vốn vay. Bên cạnh đó, các năm 2008 – 2009, tăng trưởng lợi nhuận, thu hồi công nợ và quản trị rủi ro đều được thực hiện rất tốt, dẫn đến lượng tiền mặt tiếp tục tăng lên (đến thời điểm 31/12/2009, tiền mặt của Công ty sau khi đã trừ nợ vay là 510 tỷ đồng). Tuy vậy, lượng tiền mặt này Công ty đã có mục đích sử dụng cho việc xây dựng Nhà máy mới, vì thế, Công ty không thể chủ động sử dụng cho các mục đích ngắn hạn khác nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản.

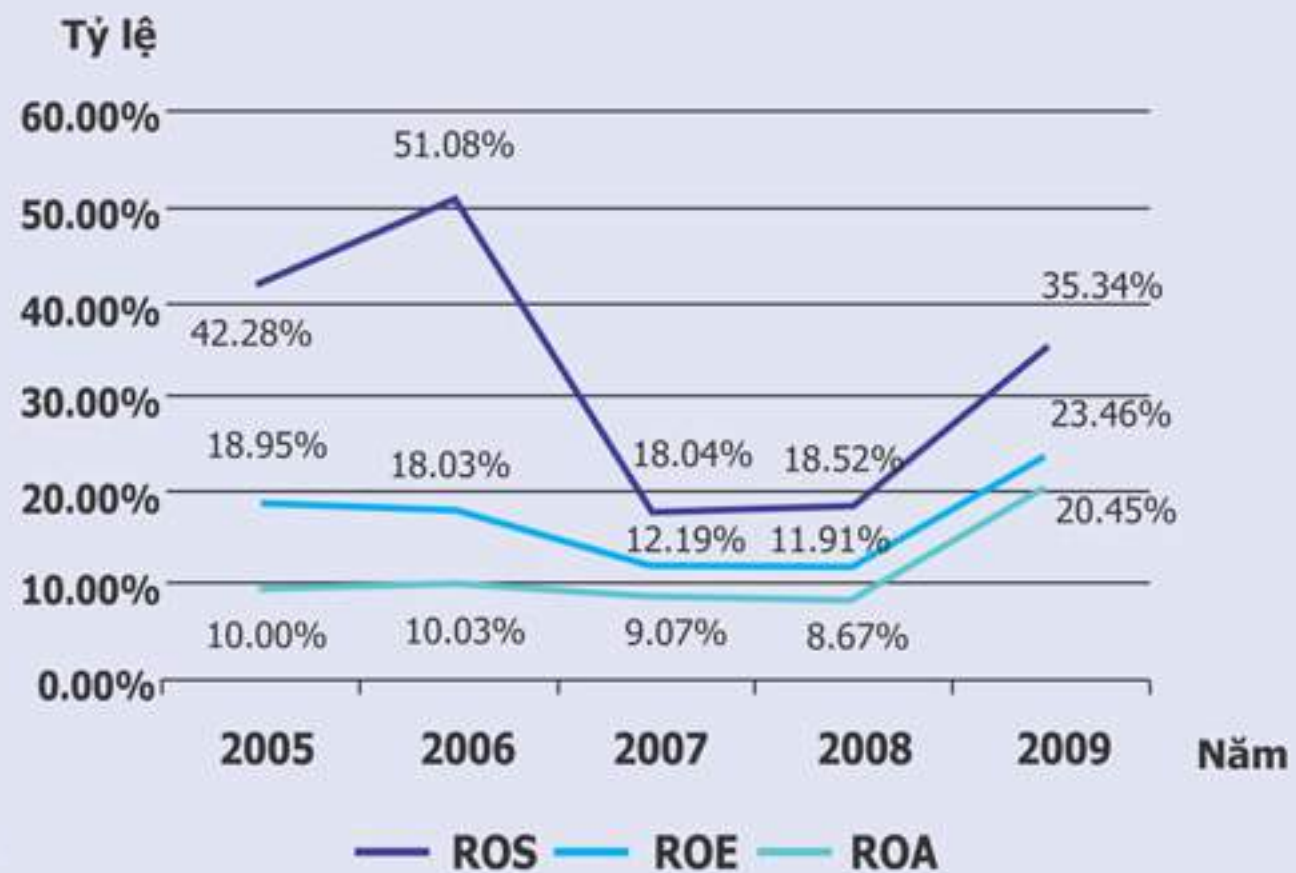


Khả năng sinh lời

Năm 2009, hiệu quả kinh doanh của DHG tăng vọt so với năm 2008 ở tất cả các tỷ số khả năng sinh lời. Mặc dù nguyên nhân lợi nhuận tăng chiếm đến 37% từ các điều kiện khách quan, tuy vậy, không thể phủ nhận hiệu quả có được là từ những sách lược thông minh, những giải pháp quản trị rủi ro hiệu quả, những công cụ quản trị chiến lược hiện đại và những thay đổi, linh hoạt tài tình của Ban Quản trị Công ty.

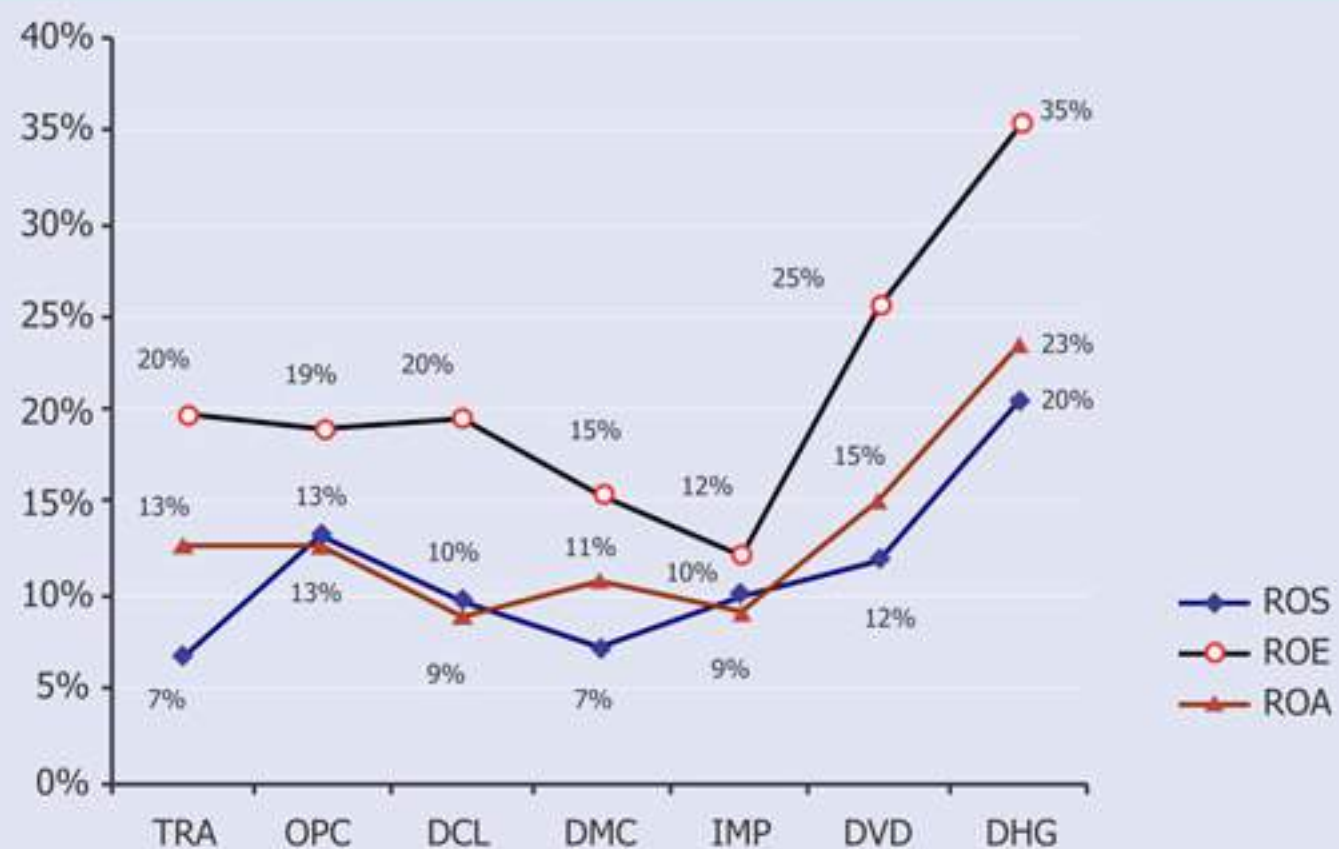
Như vậy là, thêm một năm nữa DHG tiếp tục khẳng định với cổ đông, khách hàng, người tiêu dùng và các đối tác vị trí dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam về mọi mặt, đặc biệt là hiệu quả kinh doanh. Theo số liệu từ Báo cáo tài chính của các Công ty, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DHG vẫn luôn cao nhất và vượt xa các doanh nghiệp niêm yết cùng Ngành.

HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA DHG



Nguồn: BCTC hợp nhất của DHG 2005 - 2009

SO SÁNH VỚI CÁC CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT

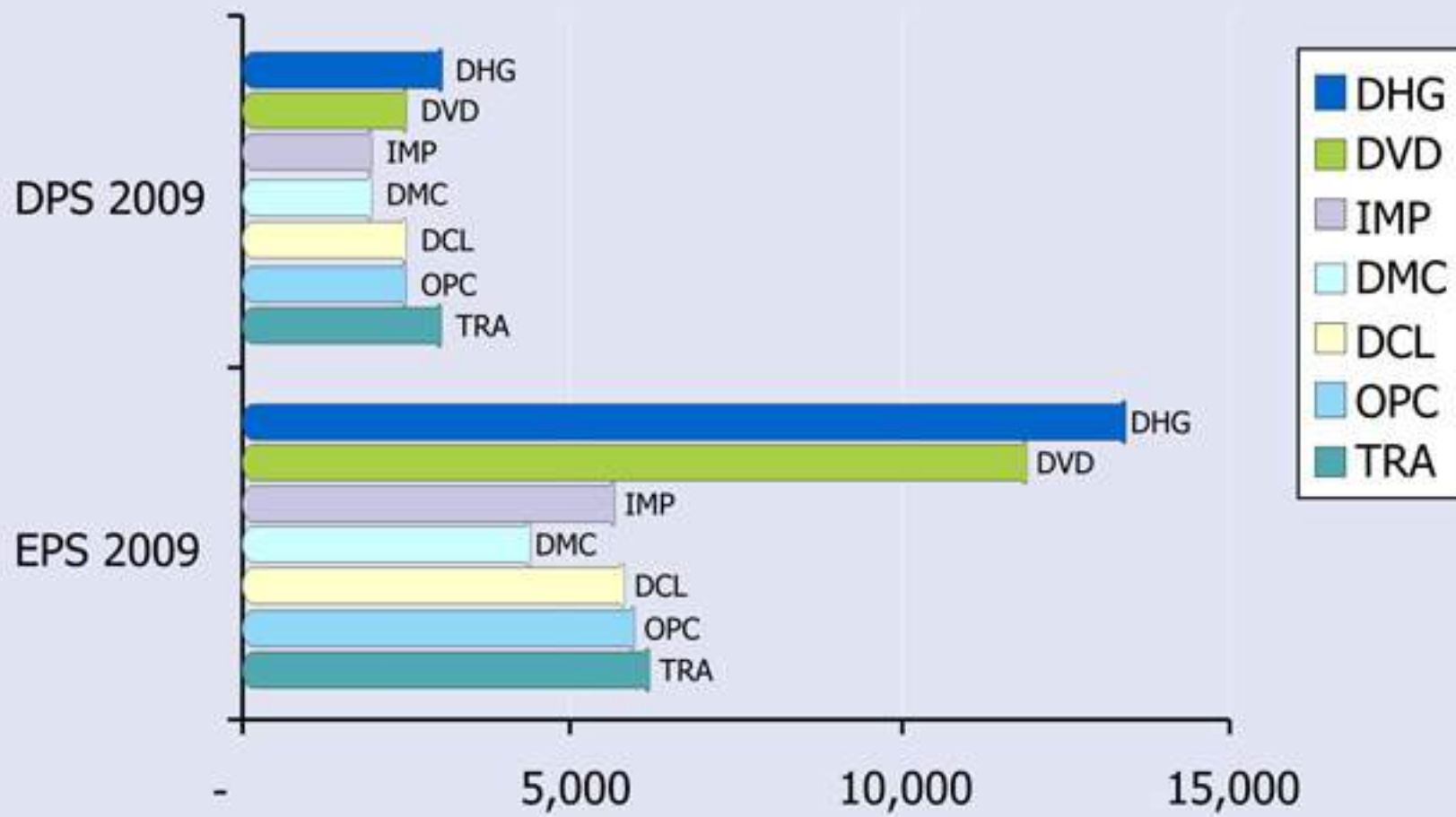


Nguồn: BCTC hợp nhất các Công ty năm 2009

Giá trị và thu nhập/cổ phiếu

Cổ phiếu DHG trên thị trường có giá trị cao và ổn định kể từ thời điểm Công ty niêm yết. Giá trị sổ sách sau khi trích lập các Quỹ năm 2009 là 34.800 đồng/cổ phiếu. EPS năm 2009 của DHG dẫn đầu các Công ty Dược niêm yết với 13.396 đồng/cổ phiếu, EPS dự kiến năm 2010 là 10.000 đồng/cổ phiếu. Với giá 122.000 đồng/cổ phiếu tại thời điểm ngày 22/04/2010, DHG đang được giao dịch ở mức P/E2009 = 9,11 lần và P/B = 3,5 lần.

SO SÁNH EPS VÀ DPS CỦA DHG VỚI CÁC CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT



Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 của các Công ty

SO SÁNH BIẾN ĐỘNG GIÁ CỔ PHIẾU CỦA DHG VÀ GIÁ CỔ PHIẾU CỦA MỘT SỐ CÔNG TY NIÊM YẾT NGÀNH DƯỢC



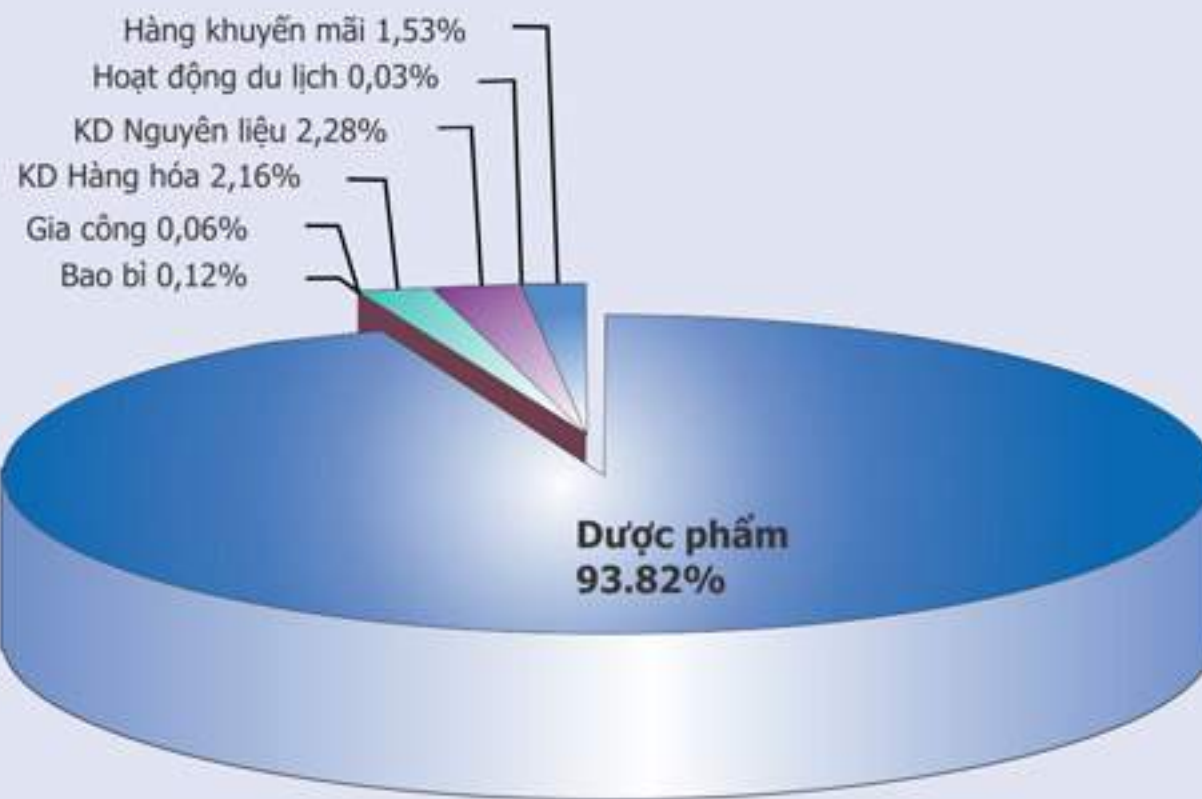
Nguồn: VN Direct

2. CƠ CẤU DOANH THU

Cơ cấu doanh thu theo hoạt động kinh doanh

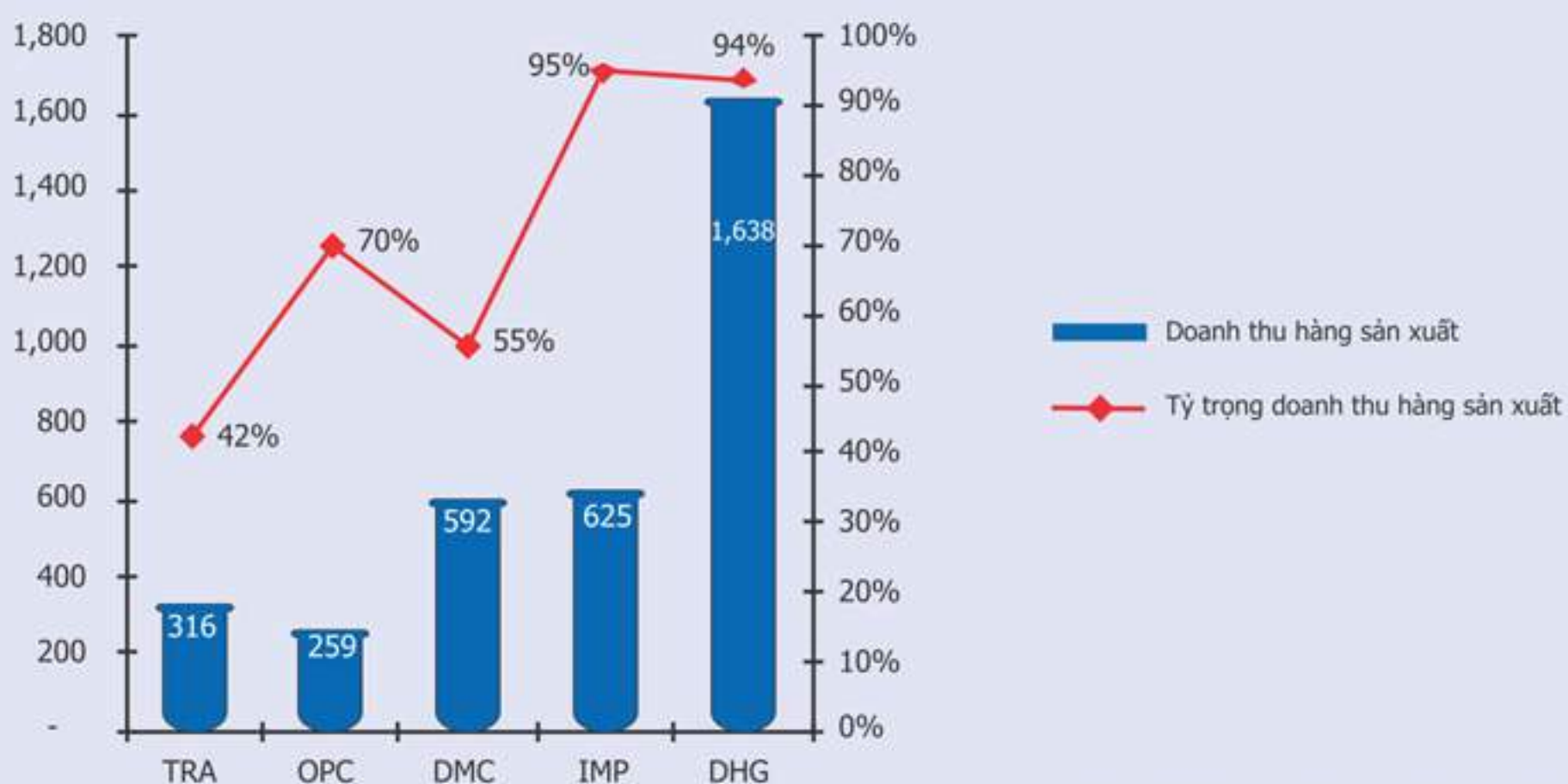
Doanh thu của DHG chiếm đến 94% là doanh thu hàng Công ty sản xuất với giá trị đứng đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam (1.638 tỷ đồng). Đồng thời, tỷ trọng doanh thu của DHG luôn ổn định qua các năm, riêng hoạt động mua đi bán lại bán hàng hóa có xu hướng giảm dần các năm trở lại đây do DHG ưu tiên kinh doanh hàng tự sản xuất.

CƠ CẤU DOANH THU DHG NĂM 2009



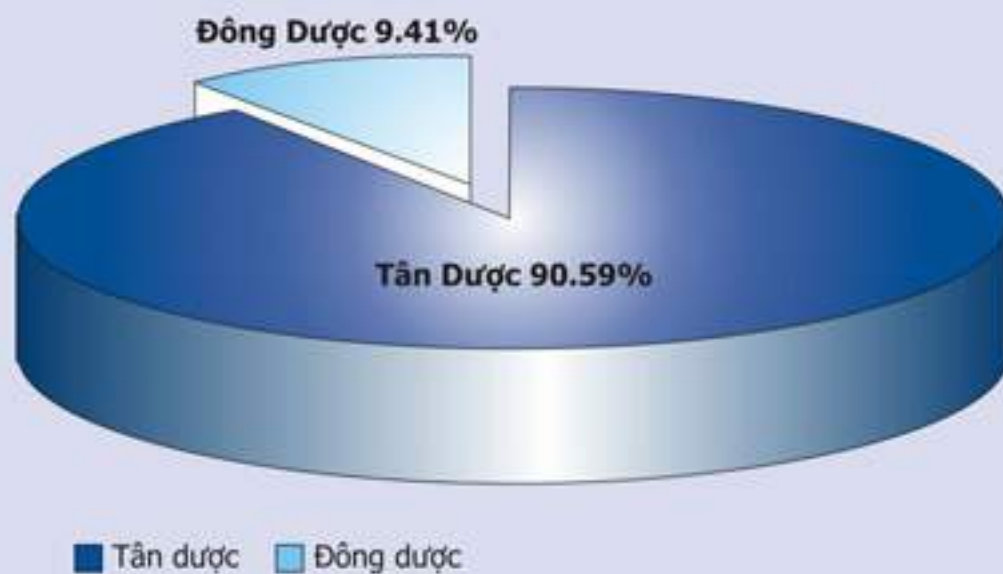
Nguồn: Báo cáo phân tích doanh thu của DHG năm 2009

CÁC CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT CÓ DOANH THU SẢN XUẤT CHIẾM TỶ TRỌNG CAO



Nguồn: BCTC hợp nhất các Công ty năm 2009

Cơ cấu doanh thu theo nhóm tân dược và đông dược năm 2009



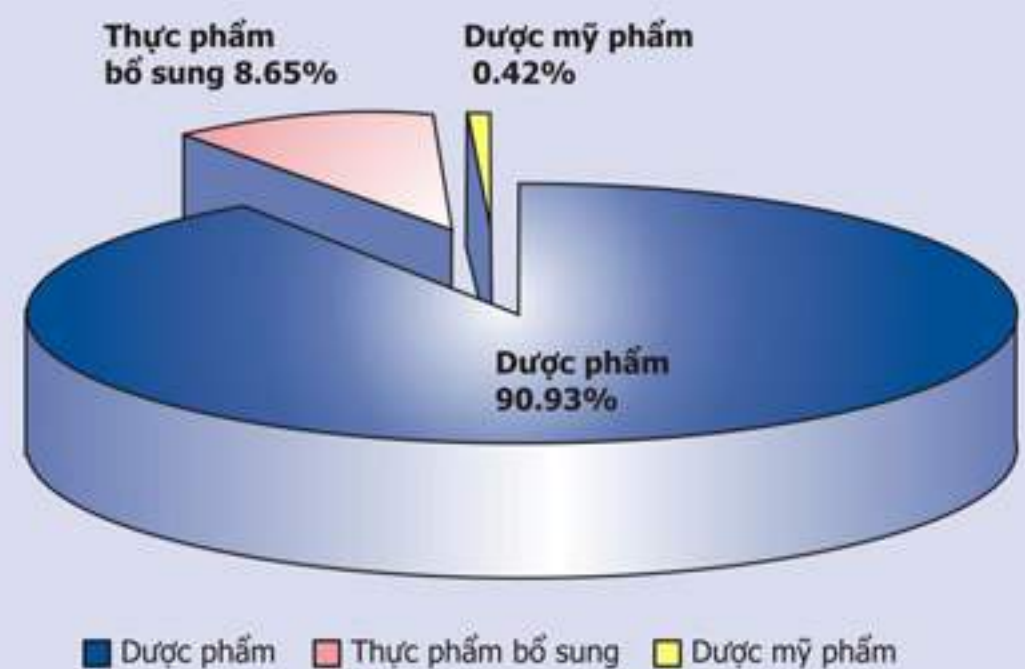
Nguồn: Báo cáo phân tích doanh thu của DHG năm 2009

Cơ cấu doanh thu của DHG theo nhóm tân dược và đông dược có sự dịch chuyển về nhóm đông dược trong các năm gần đây, từ 4,39% năm 2006, đến nay các sản phẩm nhóm đông dược đã chiếm đến 9,41% doanh thu của DHG.

Sự dịch chuyển này hoàn toàn phù hợp với định hướng chiến lược của DHG nhằm giảm dần sự phụ thuộc vào các nguyên liệu tân dược nhập khẩu thay thế bằng nguồn thảo dược phong phú của Việt Nam.

Cơ cấu doanh thu theo 03 loại sản phẩm

Trong các năm gần đây, với xu thế của thị trường “phòng bệnh hơn chữa bệnh”, các sản phẩm thực phẩm bổ sung của DHG được chú trọng đầu tư phát triển mạnh. Năm 2009, tỷ trọng của nhóm hàng này đã chiếm đến 8,65% trong cơ cấu doanh thu. Tuy nhiên, mức tăng trưởng của nhóm sản phẩm này vẫn chưa đạt mức mong muốn do người dân chưa hiểu nhiều, hiểu đúng về công dụng của sản phẩm. Năm 2010 và các năm sắp tới, DHG tiếp tục thực hiện các công cụ truyền thông giáo dục ý thức của thị trường, nhằm mang đến cho người dân một cuộc sống khỏe đẹp hơn.

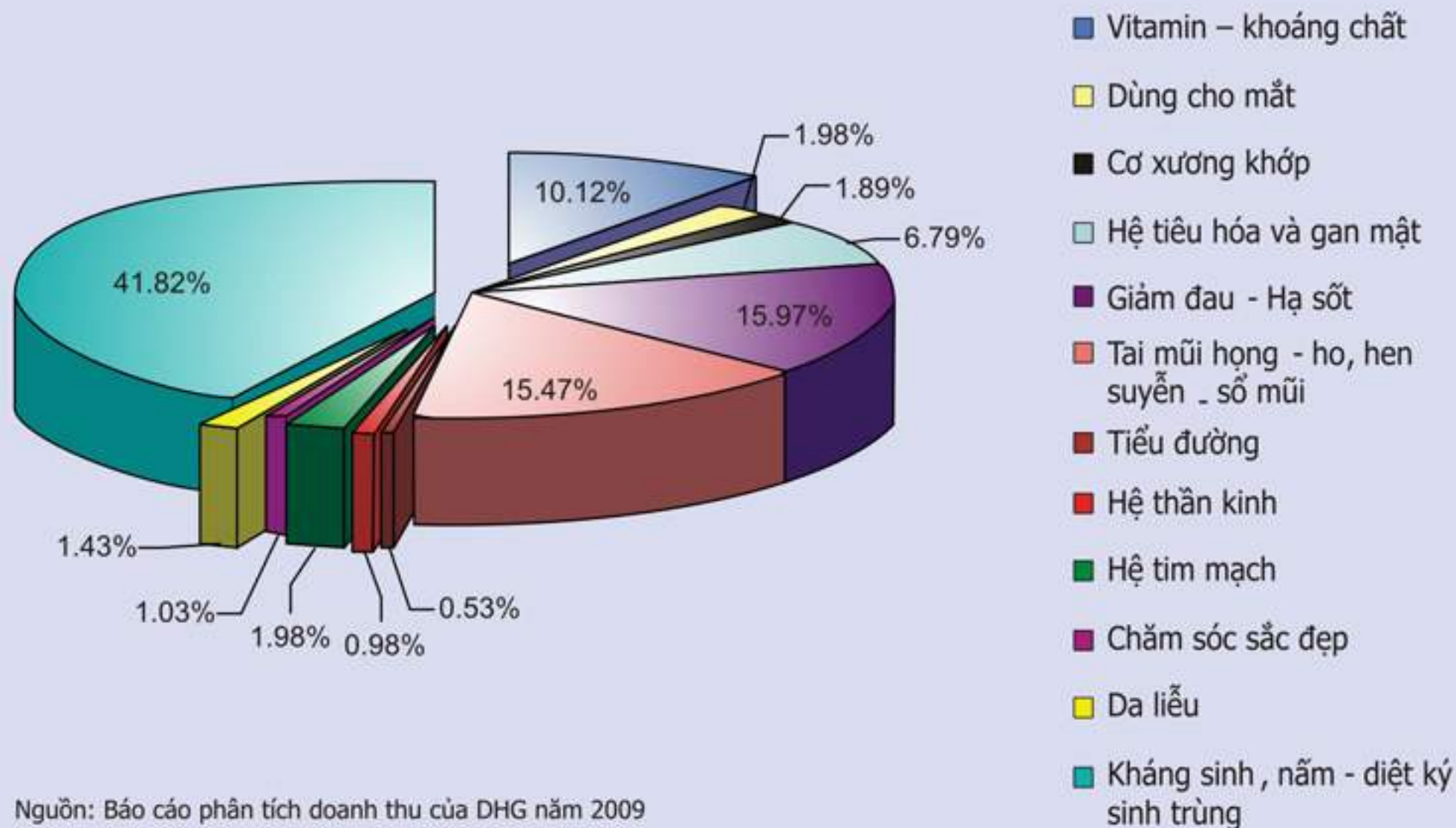


Nguồn: Báo cáo phân tích doanh thu của DHG năm 2009

Cơ cấu doanh thu theo 12 nhóm sản phẩm

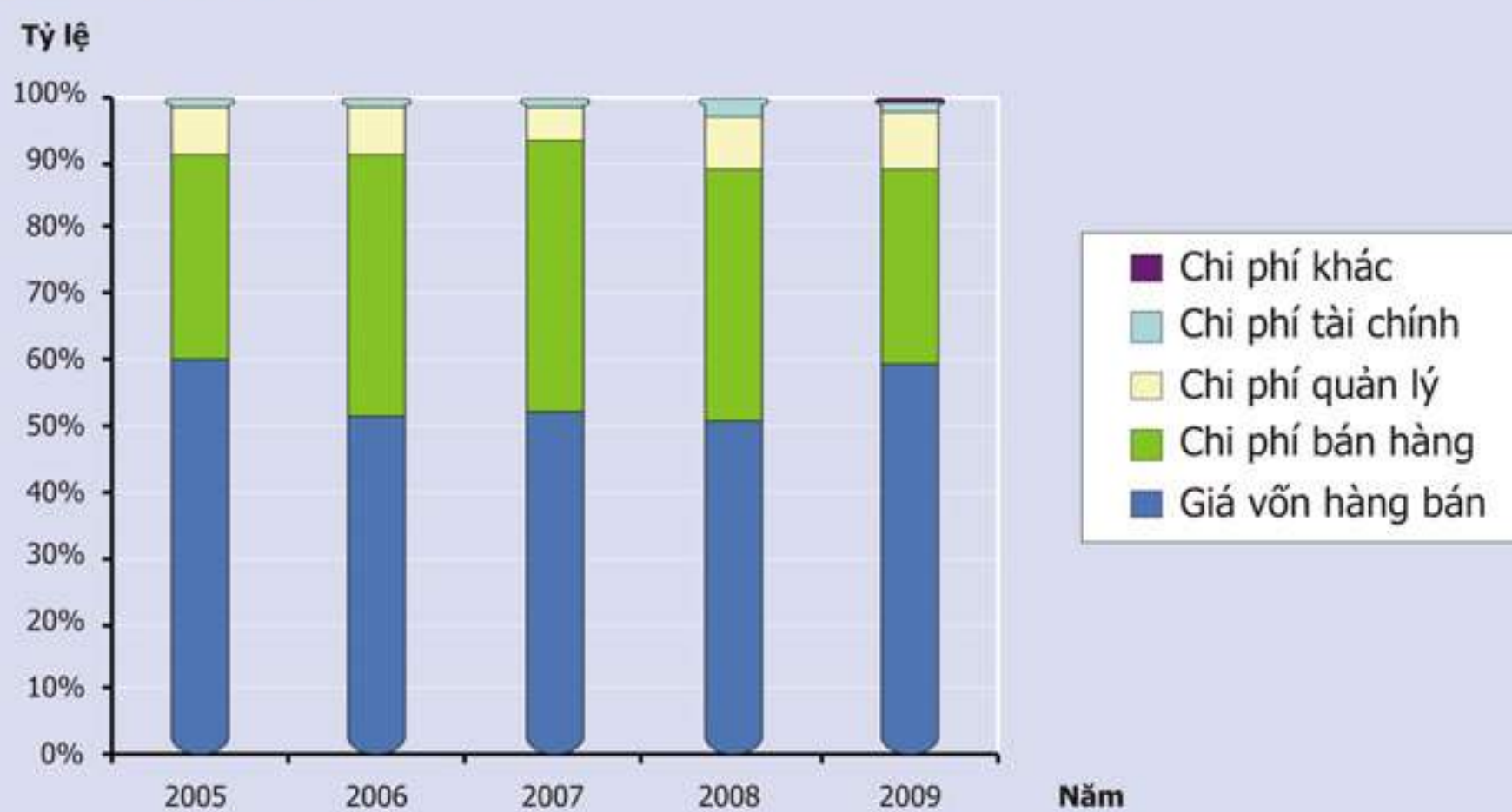
Năm 2009, cấu trúc danh mục sản phẩm của DHG có sự thay đổi mạnh theo chiến lược 20/80, tuy vậy cơ cấu doanh thu theo các nhóm sản phẩm nhìn chung có sự ổn định. Dẫn đầu doanh thu các nhóm sản phẩm vẫn là nhóm kháng sinh 41,82% và nhóm Giảm đau – Hạ sốt 15,97%.

Đặc biệt, các nhóm sản phẩm tim mạch, hệ thần kinh, tiểu đường năm 2009 có sự tăng trưởng đáng kể theo chiến lược tập trung phát triển của Công ty.



Nguồn: Báo cáo phân tích doanh thu của DHG năm 2009

3. CẤU TRÚC CHI PHÍ



Nguồn: BCTC hợp nhất các Công ty năm 2009

Tỷ trọng Giá vốn hàng bán/Tổng doanh thu năm 2009 của DHG ổn định so với 3 năm trước đó ở mức 46%. Tuy vậy, tỷ trọng Giá vốn hàng bán/Tổng chi phí có xu hướng tăng lên do giá vốn hàng bán bao gồm nhiều yếu tố biến phí tăng theo tỷ lệ tăng trưởng doanh thu.

Tỷ trọng Chi phí bán hàng/Tổng doanh thu các năm trước đây thường sở hữu một tỷ lệ khoảng 35% nhưng trong năm nay chỉ chiếm 23%, thậm chí giá trị tuyệt đối giảm đến 112 tỷ đồng so với năm 2008. Nguyên nhân do Công ty đã tập trung vào nhóm danh mục sản phẩm 20/80 có lợi thế cạnh tranh, các nhãn hàng được đầu tư thương hiệu có

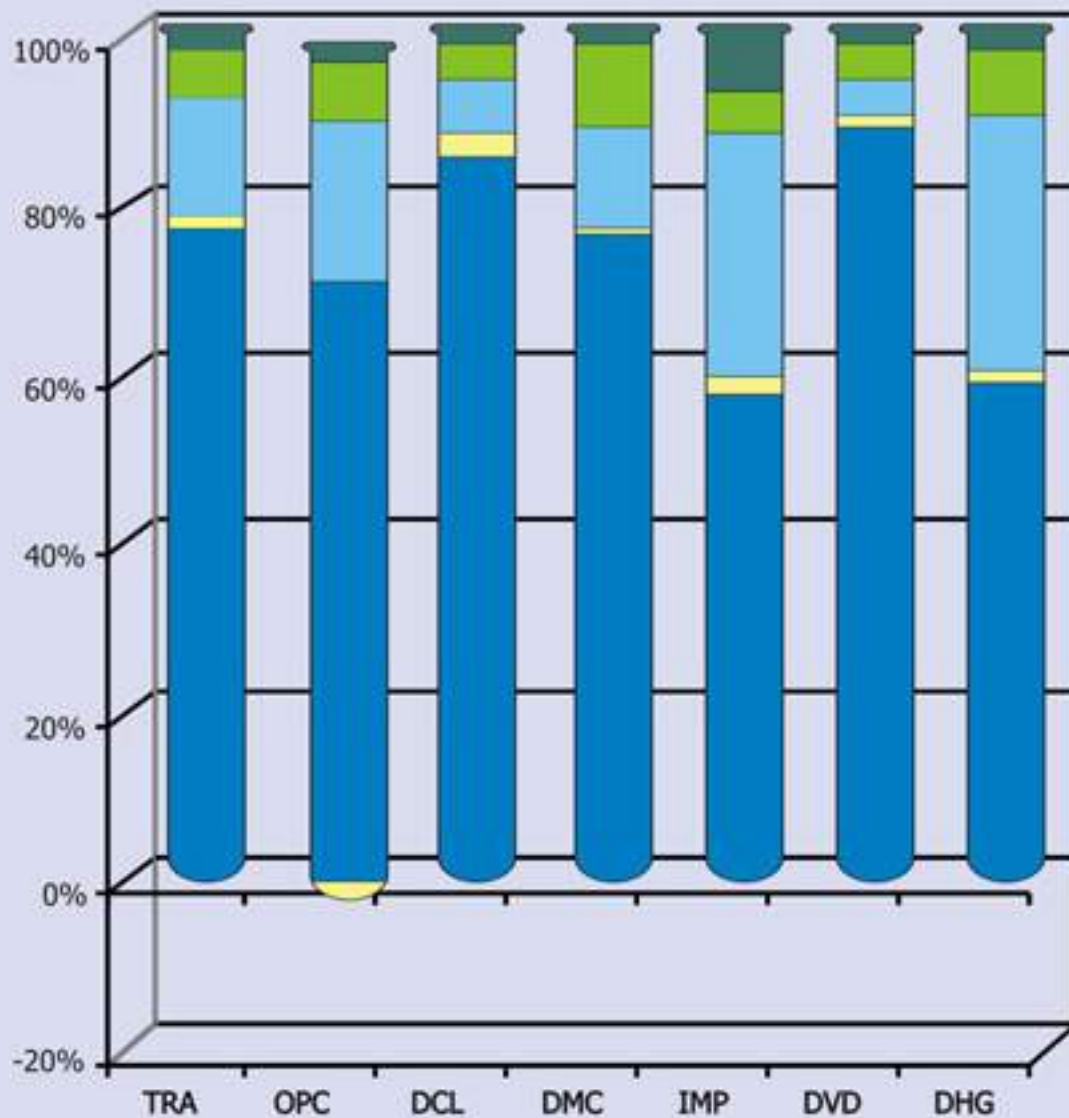
sự tăng trưởng mạnh, đồng thời Công ty đã thực hiện điều chỉnh một số loại chi phí dịch vụ mua ngoài, giảm hoa hồng đại lý do các Đại lý được chuyển thành Chi nhánh hoặc sát nhập với các chi nhánh, Đây là sự thay đổi căn bản, do đó tỷ trọng chi phí này tiếp tục sẽ ổn định trong các năm tiếp theo.

Tỷ trọng Chi phí quản lý/Tổng doanh thu nhìn chung ổn định ở mức trên 6% và số tuyệt đối chỉ tăng 13 tỷ so với năm 2008. Cấu trúc chi phí này hợp lý so với các chi phí khác, đặc biệt so với quy mô và số lượng nhân sự của Công ty.

Tỷ trọng Chi phí tài chính/Tổng doanh thu năm 2009 giảm so với năm 2008 và tương đồng so với các năm 2005 – 2007. Giá trị tuyệt đối chi phí tài chính năm 2009 là 23,6 tỷ đồng, giảm 15 tỷ đồng so với năm 2008. Chiết khấu thanh toán là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí tài chính của DHG. Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty và giảm các khoản chi phí bị khống chế phải nộp thuế Thu nhập doanh nghiệp, khoản chiết khấu thanh toán dự kiến sẽ không tiếp tục sử dụng trong thời gian tới.

Tỷ trọng Chi phí khác/Tổng doanh thu năm 2009 chiếm đến 0,70%, chủ yếu là 10,7 tỷ đồng thực hiện quyết toán thủ tục chuyển nhượng hợp đồng góp vốn mua 02 căn nhà tại Khu dân cư Him Lam, Quận 7, Tp. HCM. Thu nhập khác Công ty thu được từ việc chuyển nhượng là 11,7 tỷ đồng, góp phần tăng lợi nhuận bất thường của năm 2009 trên 900 triệu đồng.

CẤU TRÚC CHI PHÍ CỦA CÁC CÔNG TY NGÀNH DƯỢC



Nhìn chung, cấu trúc chi phí của mỗi Công ty Dược niêm yết có sự khác nhau do đặc thù kinh doanh của từng Công ty (công ty phân phối/công ty sản xuất) và tình hình mỗi năm. So sánh giữa các Công ty năm 2009, ta thấy điểm nổi bật là tỷ trọng Giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần của DHG thấp nhất so với các doanh nghiệp Dược niêm yết do Công ty có lợi thế quy mô sản xuất, năng suất cao, quy trình sản xuất hợp lý và nguyên liệu tồn trữ thích hợp.

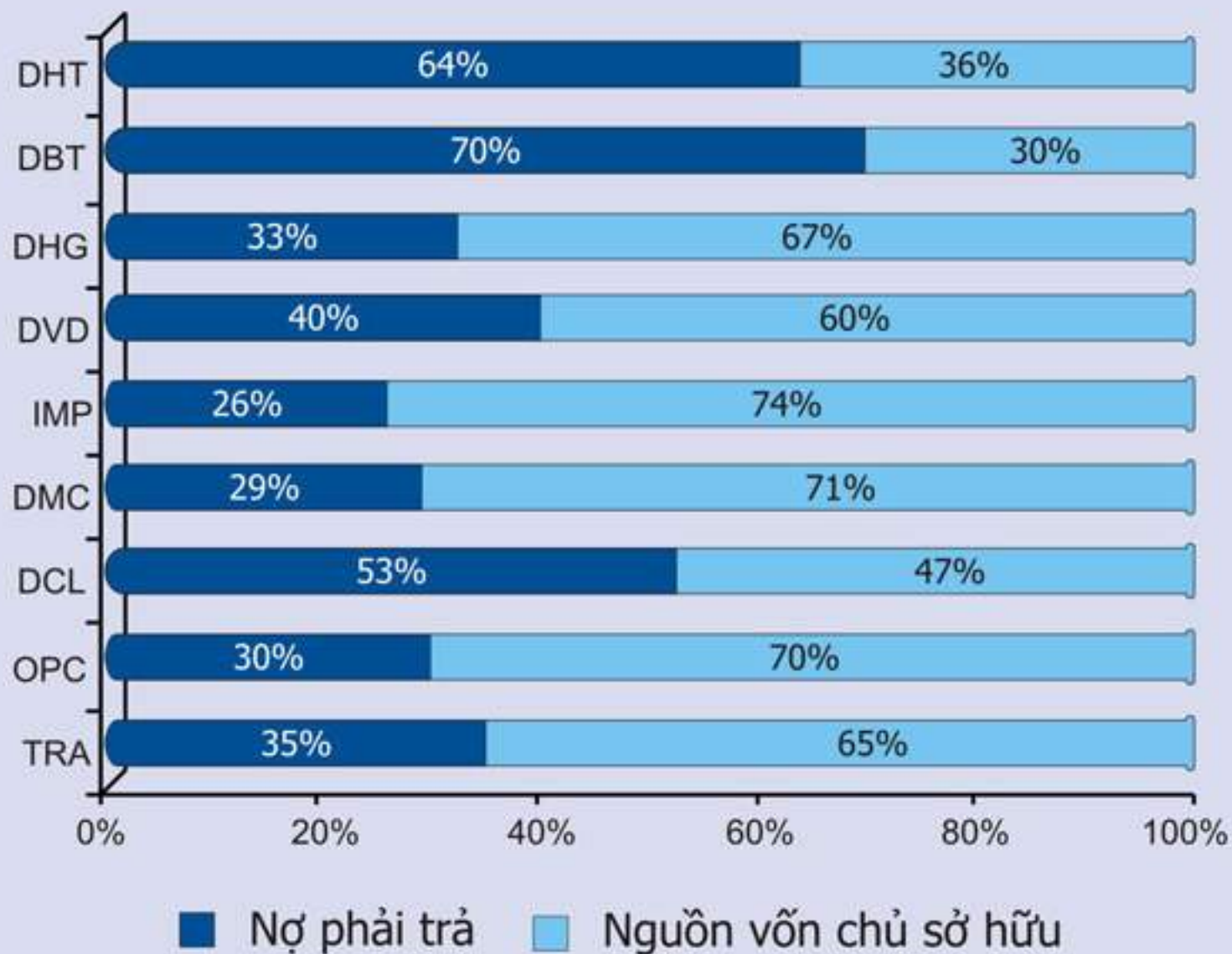
- Chi phí khác
- Chi phí quản lý doanh nghiệp
- Chi phí bán hàng
- Chi phí tài chính
- Giá vốn hàng bán

Nguồn: BCTC hợp nhất của các Công ty

4. PHÂN TÍCH CẤU TRÚC VỐN

Theo số liệu Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2009 của các doanh nghiệp Dược niêm yết, hầu hết các doanh nghiệp sử dụng cấu trúc vốn với trên 50% được tài trợ từ nguồn vốn chủ sở hữu, còn lại là nợ phải trả với tỷ lệ vay ngắn hạn và vay dài hạn tương đối thấp. Riêng Dược Hà Tây (DHT) và Dược Bến Tre (DBT) là 02 doanh nghiệp có quy mô nhỏ, chủ yếu là kinh doanh thương mại nên cơ cấu nợ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản, đa phần là nợ ngắn hạn.

CẤU TRÚC VỐN CỦA CÁC CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT



Nguồn: BCTC của các Công ty năm 2009

Điều này cho thấy cấu trúc vốn của các công ty niêm yết Ngành Dược khá an toàn do nguồn vốn được huy động phần lớn từ các đợt phát hành cổ phiếu thành công. Tuy nhiên, các nguồn vốn đầu tư vào những dự án một mặt chưa sử dụng hết nguồn tiền hiện có, mặt khác chưa đến thời gian khai thác hiệu quả nên hiệu quả sử dụng vốn của các Công ty chưa tối ưu và đòn bẩy tài chính vẫn chưa cần đến.

Trong những năm tới, các Công ty Dược niêm yết cần quan tâm hơn nữa đến việc khai thác hiệu quả sử dụng vốn thông qua các công cụ tài chính và quản trị rủi ro.

5. THAY ĐỔI VỀ VỐN CỔ ĐÔNG NĂM 2009

Năm 2009, DHG Pharma có 01 đợt tăng vốn điều lệ từ 200.000.000.000 đồng lên 266.629.620.000 đồng thông qua phương án phát hành cổ phiếu thưởng, cụ thể:

- Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu CTCp Dược Hậu Giang
- Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá cổ phiếu:	10.000 đồng
- Đối tượng được thưởng:	cổ đông hiện hữu
- Tỷ lệ thưởng:	03:01
- Ngày giao dịch không hưởng quyền:	12/11/2009
- Ngày đăng ký cuối cùng:	16/11/2009
- Ngày cấp phép niêm yết:	09/12/2009
- Ngày giao dịch chính thức:	25/12/2009
- Kết quả phát hành:	

Tổng số cổ phiếu đã thưởng: 6.662.962 cổ phiếu, chiếm 99,99% tổng số cổ phiếu được phép thưởng và chiếm 33,33% tổng số cổ phiếu đang lưu hành.

Đối tượng nhận cổ phiếu thưởng	Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phiếu thưởng đã phân phối	Số lượng cổ đông được phân phối	Số cổ phiếu thưởng còn lại	Tỷ lệ cổ phiếu phân phối
Cổ đông hiện hữu	6.663.626	1.958	6.662.962	1.957	664	99,99%
Tổng số	6.663.626	1.958	6.662.962	1.957	664	99,99%

6. THỐNG KÊ CỔ PHIẾU

Cổ phiếu	21/12/2006	29/02/2008	24/03/2009	26/03/2010
Cổ phiếu đang lưu hành	8.000.000	19.997.720	19.993.500	26.651.672
Cổ phiếu quỹ	-	2.280	6.500	11.290
Tổng cộng	8.000.000	20.000.000	20.000.000	26.662.962

Nguồn: Danh sách cổ đông của DHG tại các thời điểm

Phương án xử lý số cổ phiếu quỹ: ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 đã thống nhất phân phối lại số Cổ phiếu quỹ đã mua của công nhân viên nghỉ việc (kể từ thời điểm phát hành năm 2007 đến ngày 16/8/2010) cho công nhân viên khác với giá 45.000 đồng/cổ phiếu. Tiêu chí chọn lựa công nhân viên được phân phối lại, các điều kiện chuyển nhượng số cổ phiếu phân phối lại ủy quyền cho HĐQT thực hiện.

7. CHÍNH SÁCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN, CHIA CỔ TỨC

Phân phối lợi nhuận năm 2009

S T T	Khoản mục	Số tiền trích lập	Tỷ lệ trích lập	Tỷ lệ/Lợi nhuận phân phối
I.	Lợi nhuận trước thuế từ Công ty mẹ	365.489.744.677		
1.	Thuế TNDN được miễn giảm bổ sung Quỹ đầu tư phát triển	35.236.719.859	10% thu nhập chịu thuế	
2.	Thuế TNDN phải nộp	45.914.691.488		
II.	Lợi nhuận sau thuế dùng để phân phối từ hoạt động của Công ty mẹ [I - (1+2)]	284.338.333.330		
III.	Lợi nhuận được chia từ các Công ty con	17.883.449.654		
IV.	Tổng lợi nhuận dùng để phân phối (II+III)	302.221.782.984		100%
V.	Chia cổ tức bằng tiền mặt	69.966.303.000	30% mệnh giá	23,15%
VI.	Trích lập các Quỹ			76,85%
3.	Quỹ dự phòng tài chính	30.222.178.298	10% Lợi nhuận phân phối	10,00%
4.	Quỹ đầu tư phát triển	90.666.534.895	30% Lợi nhuận phân phối	30,00%
5.	Quỹ khen thưởng phúc lợi	30.222.178.298	10% Lợi nhuận phân phối	10,00%
6.	Thù lao cho HĐQT, BKS, BTGD và thành viên các tiểu ban	3.267.454.196	1,5% LNST kế hoạch	1,08%
7.	Tiền thưởng cho HĐQT, BKS, BTGD và thành viên các tiểu ban	6.959.556.420	5% LNST vượt kế hoạch	2,30%
8.	Lợi nhuận còn lại chưa phân phối bổ sung Quỹ đầu tư phát triển	70.917.577.876	Phần còn lại	23,47%

Số dư các Quỹ sau khi phân phối lợi nhuận và giá trị sổ sách năm 2009

Khoản mục	Số tiền (đồng)
Vốn điều lệ	266.219.220.000
Thặng dư vốn cổ phần	378.761.392.824
Quỹ đầu tư phát triển	218.212.945.510
Quỹ dự phòng tài chính	64.297.904.295
Tổng giá trị sổ sách	927.491.462.629
Giá trị sổ sách/cổ phần	34.800
Quỹ khen thưởng phúc lợi	34.196.278.221

Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2010

Căn cứ kế hoạch đầu tư phát triển năm 2010 và số dư các Quỹ sau khi phân phối lợi nhuận năm 2009, dự kiến kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2010 của DHG Pharma như sau:

Khoản mục	Tỷ lệ trích lập	Cơ sở và mục đích trích lập
Lợi nhuận sau thuế dùng để phân phối	100%	Là Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ và lợi nhuận được chia từ các Công ty con.
Cổ tức năm 2010 bằng tiền mặt	25% mệnh giá	Cổ tức ổn định hàng năm với tỷ lệ 25%. Cao hơn Lãi suất tiền gửi của Ngân hàng. HĐQT sẽ trình ĐHCĐ năm 2010 tỷ lệ cổ tức cao hơn nếu kết quả kinh doanh vượt mức kế hoạch và nhu cầu tiền mặt của Công ty chưa cao.
Quỹ dự phòng tài chính	0% LNST	Không tiếp tục trích lập vì Quỹ đã đạt 24,15% vốn điều lệ và số tiền dự phòng hiện có tương đối đủ bù đắp các rủi ro tài chính.
Quỹ đầu tư phát triển	40% LNST	Công ty đang ở Giai đoạn phát triển của Chu kỳ phát triển doanh nghiệp. Vì thế, Lợi nhuận giữ lại là nguồn tài trợ vô cùng quý giá để đầu tư mạnh cho các hoạt động mở rộng quy mô, tăng năng suất, nâng cao doanh số, thị phần, chuẩn bị các điều kiện cần và đủ cho tiến trình hội nhập kinh tế toàn cầu. Nhu cầu trước mắt trong năm 2010 dùng để thực hiện dự án đầu tư xây dựng Nhà máy mới.
Quỹ khen thưởng phúc lợi	15% LNST	Tạo động lực phấn đấu, phát huy tính sáng tạo, kinh nghiệm và sự cống hiến lâu dài của người lao động cho Công ty. Nhằm chia sẻ những giá trị do chính người lao động làm ra.
Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, BTGD và thành viên các tiểu ban - Thù lao - Thưởng vượt kế hoạch	1% LNST kế hoạch 5% LNST vượt kế hoạch	Tỷ lệ 1% LNST kế hoạch của Công ty phù hợp với công sức đóng góp của các thành viên trong năm. Tiền thưởng vượt kế hoạch được trích lập nhằm phát huy trí tuệ và tài năng lãnh đạo của các thành viên, nhằm mang lại giá trị cao hơn cho cổ đông Công ty.
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối bổ sung Quỹ đầu tư phát triển	Phần còn lại	Trích lập Quỹ đầu tư phát triển để tài trợ dự án đầu tư xây dựng Nhà máy mới.

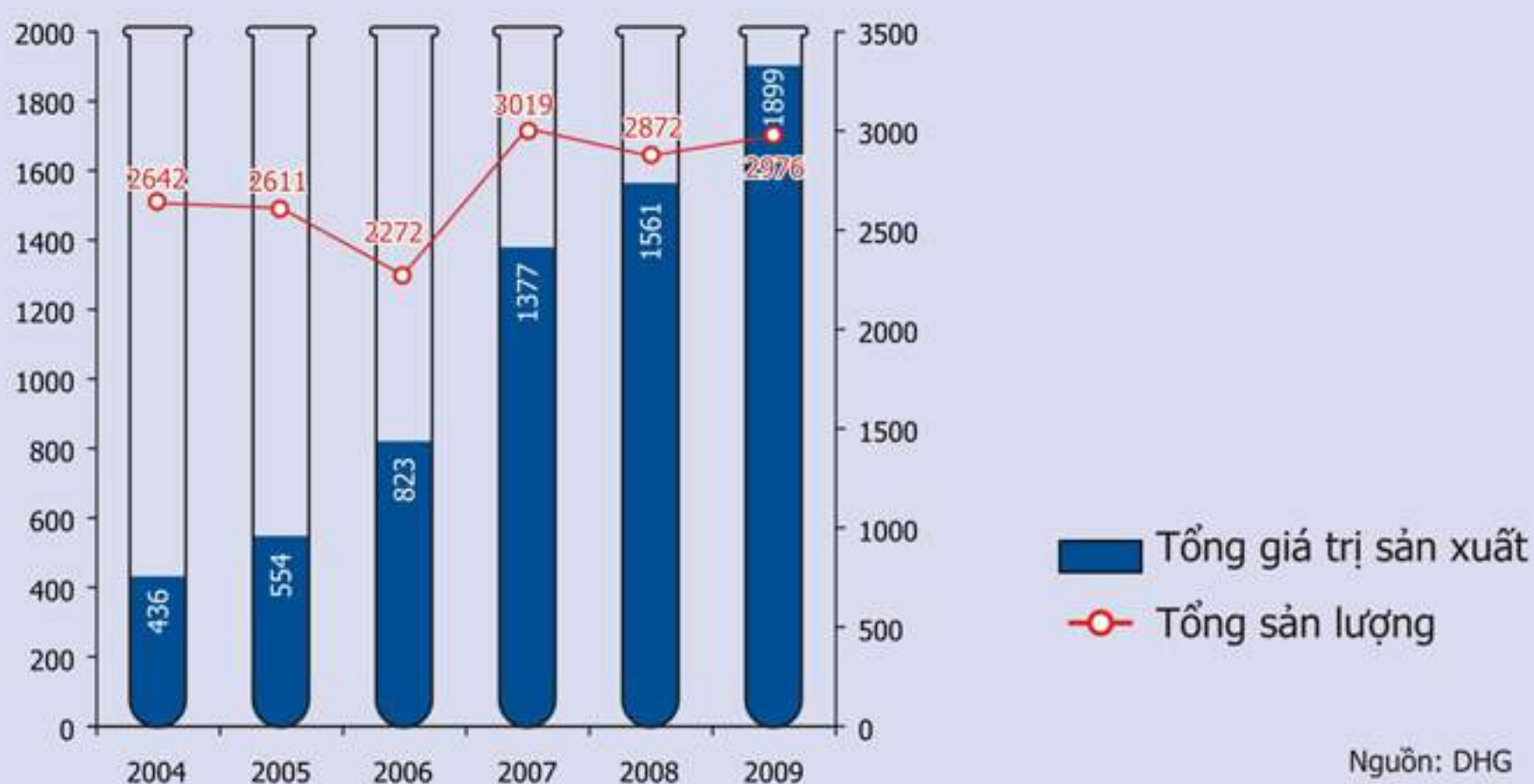
8. NĂNG LỰC SẢN XUẤT

Năm 2009, tổng giá trị sản xuất của DHG Pharma liên tục là năm thứ 14 đứng đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam và công suất nhà máy luôn được khai thác tối đa.

Tiếp tục bố trí lại nhân lực các công đoạn sản xuất, tăng năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, cải tiến quy trình sản xuất vì thế hao hụt trong sản xuất tiết kiệm trên 900 triệu đồng so với năm 2008, giảm hao hụt nhôm PVC được 10%.

Nhiều sản phẩm được sản xuất lô lớn, rút ngắn chu kỳ sản xuất, tiết kiệm chi phí và nguồn vốn kinh doanh tài trợ cho hoạt động sản xuất.

Quy mô sản xuất lớn, nhu cầu sử dụng nguyên liệu cao và thường xuyên thay đổi. Do đó, các phòng chức năng đã chủ động nhập khẩu tồn trữ nguyên liệu ở thời điểm giá rẻ để đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất.



Tuy vậy, tình trạng kho lưu trữ thành phẩm quá tải cũng gây khó khăn trong việc thực hiện kế hoạch sản xuất và điều động nhân sự.

Năm 2012, nhà máy mới Nonbetalactam 04 tỷ đơn vị sản phẩm với các dây chuyền thuốc viên, thuốc nước vô trùng dự kiến hoàn thành đưa vào sử dụng. Tổng công suất của Công ty khi đó sẽ đạt khoảng 06 tỷ đơn vị sản phẩm. Bên cạnh đó, khu đất còn lại của Nhà máy mới dự kiến sẽ tiếp tục được mở rộng cho những dây chuyền khác nhằm đáp ứng ngày càng cao nhu cầu của thị trường và tốc độ phát triển của Công ty.

9. THỊ TRƯỜNG PHÂN PHỐI

Thị trường nội địa

Thị trường nội địa chiếm 99% doanh số của DHG Pharma và doanh thu của 06 khu vực trong nước đều tăng trưởng mạnh trong các năm qua.

Hệ thống bán hàng của Công ty trải rộng trên cả nước đến từng ấp, thôn. Trong năm 2009, DHG Pharma đã chuyển 09 Trung tâm phân phối liên kết với các Công ty dược địa phương thành Chi nhánh để chủ động trong kinh doanh.... Đội quân bán hàng vẫn bám trụ trên khắp các tỉnh thành, tiếp cận trực tiếp với hơn 40.000 khách hàng.

Chiến lược 20/80 đã được thực hiện trong việc phân loại khách hàng. Phân chia địa bàn, lập tuyến bán hàng được thực hiện cụ thể đến từng nhân viên.

Hoạt động chăm sóc khách hàng ngày càng hoàn thiện và chuyên nghiệp hơn, tạo lợi thế cạnh tranh lâu dài. Số hội viên câu lạc bộ khách hàng tăng nhanh từ 500 hội viên năm 2002 lên 9.132 hội viên năm 2009.

Thị trường xuất khẩu

Doanh thu xuất khẩu của DHG Pharma tăng trưởng nhanh qua các năm, tuy nhiên, năm 2009 Công ty đầu tư sâu các thị trường trọng điểm tạo lợi thế cạnh tranh để xây dựng nền tảng nên khó đạt được doanh số cao. Triển vọng trong 3 năm tới, doanh thu xuất khẩu sẽ phát triển thuận lợi hơn.

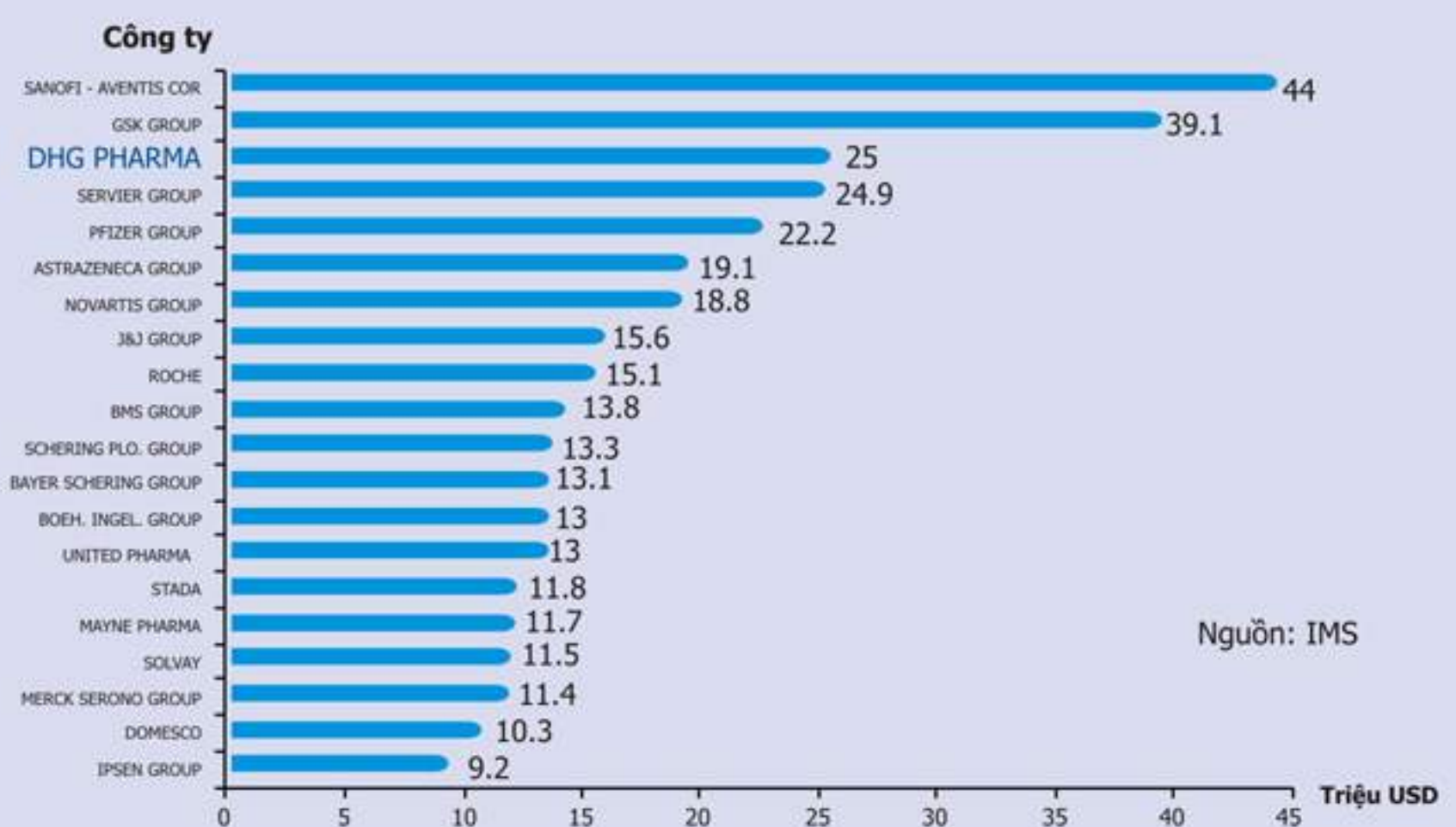
Các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là nhóm đông dược với thế mạnh nguồn thảo dược thiên nhiên của Việt Nam.

Năm 2009, Công ty đã ký hợp đồng hợp tác giao dịch với 03 khách hàng mới là Malaysia, Myanmar và Nigeria. Thêm 11 sản phẩm mới được cấp visa. Bên cạnh đó, 63 sản phẩm được tăng cường cho doanh thu của hoạt động xuất khẩu, trong đó Moldova tăng 38 sản phẩm, Myanmar 07, Mongolia 06 và Nigeria 12.

10. THỊ PHẦN

THỊ PHẦN CỦA DHG PHARMA THEO THỐNG KÊ CỦA IMS QUÝ III/2009

Theo số liệu Quý III/2009 của IMS, DHG Pharma có thị phần đứng thứ 03 trên thị trường dược phẩm Việt Nam. Chỉ sau hai tập đoàn lớn, nổi tiếng trên thế giới là Sanofi – Aventis và GSK.



Thị phần của DHG Pharma theo số liệu của Cục quản lý Dược Việt Nam

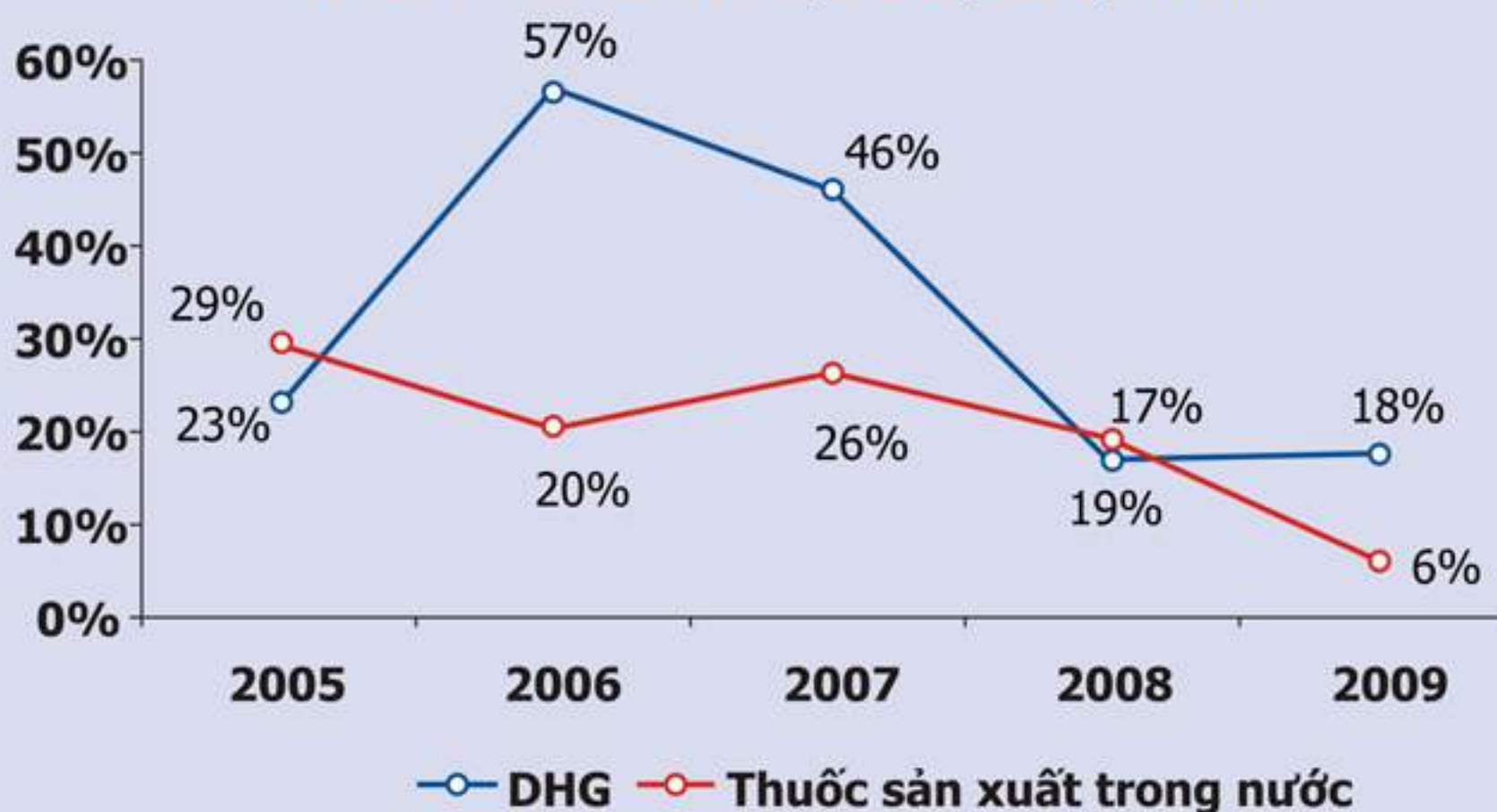
Theo số liệu của Cục quản lý Dược Việt Nam, năm 2009, thị phần của DHG Pharma vẫn giữ vững ở mức gần 12% thị phần thuốc sản xuất trong nước và trên 5% thị trường tiêu thụ thuốc tại Việt Nam.

Năm	Tổng tiền thuốc tiêu thụ tại thị trường Việt Nam (USD)	Tổng tiền thuốc tiêu thụ thuốc sản xuất trong nước (USD)	Doanh thu thuần bán dược phẩm của DHG (1.000VND)	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 Pharma trên thị trường Thuốc sản xuất trong nước
2005	817.396.000	395.157.000	492.999.275	15.915	30.977.020	3,79%	7,84%
2006	956.353.000	475.403.000	803.860.031	16.061	50.050.435	5,23%	10,53%
2007	1.136.353.000	600.630.000	1.199.826.855	16.029	74.853.506	6,59%	12,46%
2008	1.425.657.000	715.435.000	1.395.048.853	17.486	79.780.902	5,60%	11,15%
2009	1.681.290.000	756.749.000	1.638.028.302	18.479	88.642.692	5,27%	11,71%

Nguồn: Cục quản lý Dược Việt Nam

Thị phần của DHG Pharma so với thị trường thuốc sản xuất trong nước vẫn ổn định, tuy nhiên so với toàn thị trường có xu hướng giảm nhẹ. Nguyên nhân do tỷ giá ngoại tệ năm 2009 tăng mạnh và tâm lý thích sử dụng hàng ngoại của người dân Việt Nam.

SO SÁNH TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG CỦA DHG VÀ NGÀNH CÔNG NGHIỆP DƯỢC VIỆT NAM



Nguồn: Cục Quản lý Dược Việt Nam và DHG

Mặc dù tốc độ tăng trưởng không còn nóng như những năm trước, các năm gần đây, DHG Pharma vẫn đảm bảo mục tiêu tăng trưởng cao hơn ngành Công nghiệp Dược Việt Nam. Đặc biệt, năm 2009, các doanh nghiệp sản xuất trong nước gặp nhiều khó khăn với tốc độ tăng trưởng toàn ngành chỉ đạt gần 6%, DHG Pharma vẫn giữ vững tỷ lệ 17,5% tăng trưởng với sự nỗ lực rất lớn.

Năm thứ nhất nhiệm kỳ 2009 -2013 (từ tháng 4/2009 đến tháng 4/2010), BKS của DHG Pharma bao gồm 03 thành viên, đã tiếp tục thực hiện công tác kiểm tra giám sát tại DHG Pharma trong các lĩnh vực trọng yếu sau:



1. MỤC TIÊU VÀ PHẠM VI KIỂM SOÁT

Kiểm soát chiến lược: việc lập kế hoạch kinh doanh trung – dài hạn, việc thực hiện các dự án đầu tư, việc sử dụng các tài sản lớn trong hoạt động sản xuất kinh doanh theo kế hoạch.

Kiểm soát hoạt động: việc xây dựng và triển khai các quy chế (bao gồm cả quy chế, Điều lệ hoạt động các Công ty con) nhằm củng cố năng lực dự phòng và quản lý rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kiểm soát tài chính: kiểm tra Báo cáo tài chính hàng quý để đánh giá tính hợp lý của các số liệu kế toán; phối hợp làm việc với nhóm kiểm soát các Công ty con và kiểm toán viên độc lập nhằm xem xét ảnh hưởng của các vấn đề trọng yếu đến báo cáo tài chính; đồng thời kiểm soát việc tuân thủ các quy định về quản lý các khoản đầu tư tài chính.

2. PHƯƠNG PHÁP KIỂM SOÁT

BKS đã tham dự đầy đủ các cuộc họp của HĐQT nhằm nắm bắt tình hình kinh doanh thực tế của DHG Pharma và đóng góp ý kiến với HĐQT, BĐH trong việc xây dựng kế hoạch chiến lược trung - dài hạn cũng như việc thực hiện các mục tiêu đã được ĐHĐCĐ phê duyệt.

Việc kiểm tra, kiểm soát đã được các thành viên BKS trực tiếp thực hiện thông qua những cuộc phỏng vấn các phòng ban chức năng, các công ty con; hoặc gián tiếp thực hiện thông qua các báo cáo định kỳ của BDH cũng như những trao đổi với đơn vị kiểm toán độc lập là Công ty TNHH A&C.

3. ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN NHỮNG ĐỀ XUẤT CỦA BKS

Tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2008 ngày 25/4/2009, BKS đã đề xuất một số ý kiến về các vấn đề liên quan đến hoạt động điều hành, quản lý của Công ty. Nhìn chung, tất cả các đề xuất của BKS đã được HĐQT quan tâm, khắc phục và triển khai. Cụ thể:

Công ty đã tập trung nâng cấp hệ thống thông tin nhằm hỗ trợ tích cực hơn cho quá trình hoạt động và kiểm soát nội bộ cũng như hệ thống kế toán quản trị. Giai đoạn 1 của phần mềm BFO đang được triển khai với mục tiêu chính là giúp quản lý tốt hệ thống.

Tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh được giám sát chặt chẽ theo thông lệ quản trị tốt nhất và được phản ánh trung thực lên báo cáo tài chính, phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam, rút ngắn thời gian công bố thông tin, đảm bảo tính chính xác, minh bạch và kịp thời.

Bộ phận Kế toán Quản trị của Công ty dần dần đã hoạt động độc lập với bộ phận Kế toán Tài chính, giúp tăng cường tính cạnh tranh của Công ty, hỗ trợ đắc lực cho Ban lãnh đạo trong quá trình ra quyết định thông qua việc sử dụng các báo cáo phân tích chi tiết hiệu quả sử dụng vốn, cấu trúc giá, biến động chi phí, ngân sách,

Việc triển khai các nội dung quy định chi tiết Luật thuế Thu nhập doanh nghiệp đã được Công ty thực hiện tốt. Các hóa đơn, chứng từ và một số khoản chi phí thực hiện phù hợp theo quy định.

Việc công khai các lợi ích có liên quan (nếu có) của các thành viên HĐQT, BKS, BTGD, KTT theo quy định pháp luật đã được nghiêm túc thực hiện.

4. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2009

4.1 . Những điểm tích cực:

Doanh thu thuần năm 2009 tăng 17,54% so với cùng kỳ năm 2008.

Tổng Chi phí bán hàng, Chi phí quản lý, Chi phí tài chính năm 2009 giảm 17,64% so với năm 2008. Tỷ lệ tổng Chi phí bán hàng, Chi phí quản lý, Chi phí tài chính trên Doanh thu thuần năm 2009 giảm từ 44,69% xuống còn 31,32%.

Các tỷ số phản ánh khả năng sinh lợi và giá trị cổ phiếu năm 2009 đều cao hơn năm 2008 ngay cả khi không tính đến các khoản hoàn nhập chi phí.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các Công ty con tốt. Nhìn chung, các Công ty con có đầy đủ Điều lệ hoạt động và các Quy chế Quản lý tài chính.

4.2. Những điểm cần lưu ý khắc phục:

Việc triển khai xây dựng nhà máy mới không đạt tiến độ đề ra.

Việc quản lý tài chính ở một số Công ty con chưa chặt chẽ như: công nợ, chứng từ chi chưa áp dụng đúng Quy chế đã xây dựng.

Chưa chủ động trong việc công bố những thông tin ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.

5. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

Việc trích trước chi phí, trích dự phòng: đề nghị trích theo tỷ lệ phản ánh đúng tình trạng kinh doanh của Công ty, tránh không bị điều chỉnh số liệu khi kiểm toán.

Lập lại kế hoạch triển khai xây dựng nhà máy mới và thực hiện đúng tiến độ.

HĐQT cần có báo cáo đánh giá, phân tích nguyên nhân làm tăng/giảm các tỷ lệ chi phí, tỷ suất lợi nhuận, hiệu quả sử dụng tài sản - nguồn vốn,... hiệu quả của việc đầu tư thương hiệu nhãn hàng, so sánh số liệu về doanh thu, ngân sách giữa kế hoạch và thực hiện để đánh giá toàn diện tình hình hoạt động Công ty.

Rà soát và hoàn thiện các Quy chế quản trị tại các công ty con, báo cáo với cổ đông về tình hình các khoản đầu tư tài chính, hiệu quả hoạt động của các Công ty mà DHG Pharma góp vốn.

So sánh hiệu quả kinh doanh của các Công ty con để đánh giá năng lực cán bộ quản lý tại các công ty này.

Việc công bố thông tin liên quan đến hoạt động Công ty phải kịp thời, tránh ảnh hưởng đến quyền lợi của các cổ đông nhỏ.

Sớm thành lập bộ phận kiểm soát nội bộ.

CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN QUAN

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

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

2.1. Giới thiệu các Công ty con

Với các chiến lược:

- Khai thác triệt để hệ thống phân phối, phát triển doanh số bán hàng bao gồm cả sản phẩm của DHG Pharma và sản phẩm của các Công ty khác;
- Mở rộng hệ thống đại lý cấp 3;
- Tinh gọn hệ thống 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 lãnh đạo đơn vị;
- Tận dụng các chính sách ưu đãi về thuế.

Năm 2009, DHG Pharma tiếp tục thành lập 02 Công ty con thuộc hệ thống phân phối là A&G Pharma và TOT Pharma.

Tính đến thời điểm 01/04/2010, DHG Pharma có 10 Công ty con, trong đó 9 Công ty đã đi vào hoạt động trong năm 2009, riêng TOT Pharma bắt đầu hoạt động ngày 01/04/2010. Hệ thống Công ty con của DHG Pharma được chia làm 02 nhóm, cụ thể gồm các Công ty sau:

NHÓM CÁC CÔNG TY PHÂN PHỐI

Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu

(51% vốn của DHG Pharma, 49% vốn còn lại của các khách hàng tại địa bàn)

Được thành lập từ Hiệu thuốc Vị Thanh và Hiệu thuốc Phụng Hiệp của DHG Pharma.

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 20/7/2007

Ngày chính thức hoạt động: 01/01/2008

Trụ sở chính: tại Thị xã Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dược phẩm; vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm; Sản xuất thuốc dùng ngoài.

Tên viết tắt: **SH Pharma**





Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm CM

(100% vốn DHG Pharma)

Được thành lập từ Đại lý Cà Mau của DHG Pharma

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 08/04/2008

Ngày chính thức hoạt động: 01/09/2008

Trụ sở chính: Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dược phẩm; vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.

Tên viết tắt: **CM Pharma**



Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm HT

(100% vốn DHG Pharma)

Được thành lập từ Chi nhánh Kiên Giang của DHG Pharma

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 16/05/2008

Ngày chính thức hoạt động: 01/10/2008

Trụ sở chính: Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dược phẩm; vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.

Tên viết tắt: **HT Pharma**



Công ty TNHH một thành viên DT Pharma

(100% vốn DHG Pharma)

Được thành lập từ Chi nhánh Đồng Tháp của DHG Pharma

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 28/08/2008

Ngày chính thức hoạt động: 22/12/2008

Trụ sở chính: Thị xã Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dược phẩm; vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.

Tên viết tắt: **DT Pharma**



Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm ST

(100% vốn DHG Pharma)

Được thành lập từ Đại lý Sóc Trăng của DHG Pharma

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 11/04/2008

Ngày chính thức hoạt động: 18/02/2009

Trụ sở chính: Thị xã Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dược phẩm; vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.

Tên viết tắt: **ST Pharma**

Công ty TNHH một thành viên A&G Pharma

(100% vốn DHG Pharma)

Được thành lập từ Chi nhánh An Giang của DHG Pharma

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 17/06/2009

Ngày chính thức hoạt động: 23/08/2009

Trụ sở chính: Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dược phẩm; vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.

Tên viết tắt: **A&G Pharma**



Công ty TNHH một thành viên TOT Pharma

(100% vốn DHG Pharma)

Được thành lập từ Hiệu thuốc Ninh Kiều của DHG Pharma

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 25/02/2009

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2010

Trụ sở chính: Tp. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: xuất nhập khẩu, bán buôn thuốc, trang thiết bị, dụng cụ y tế; thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.

Tên viết tắt: **TOT Pharma**



NHÓM CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA



Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG

(100% vốn DHG Pharma)

Được phát triển từ nhóm chăm sóc khách hàng của DHG Pharma

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 26/12/2007

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 03 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa phục vụ cho công tác chăm sóc khách hàng của DHG Pharma.

Tên viết tắt: **DHG Travel**

Công ty TNHH một thành viên Dược liệu DHG

(100% vốn DHG Pharma)

Được phát triển từ Xưởng chế biến dược liệu của DHG Pharma

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 25/08/2008

Ngày chính thức hoạt động: 01/02/2009

Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: Nuôi trồng, chế biến, sản xuất, kinh doanh dược liệu; Sản xuất, kinh doanh hóa dược; Sản xuất, kinh doanh thực phẩm bổ sung.

Tên viết tắt: **DHG Nature**



Công ty TNHH một thành viên In - Bao bì DHG

(100% vốn DHG Pharma)

Được phát triển từ Xưởng In - Bao bì của DHG Pharma

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 29/04/2008

Ngày chính thức hoạt động: 01/08/2008

Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất, kinh doanh bao bì nhựa, nhôm, giấy cung cấp chủ yếu cho ngành Dược phẩm. In xuất bản ấn phẩm.

Tên viết tắt: **DHG PP**



2.2 Kết quả kinh doanh năm 2009 và kế hoạch kinh doanh năm 2010 của các công ty con

STT	Tên công ty	Doanh thu thuần 2009 (đồng)	Lợi nhuận trước thuế 2009 (đồng)	Kế hoạch Doanh thu thuần 2010 (đồng)	Kế hoạch Lợi nhuận trước thuế 2010 (đồng)
1.	DHG PP	102.044.973.857	23.909.145.863	115.000.000.000	20.000.000.000
2.	DHG Nature	22.398.842.980	2.834.082.680	24.200.000.000	2.900.000.000
3.	DHG Travel	14.583.055.194	1.810.550.675	8.000.000.000	560.000.000
4.	SH Pharma	75.970.649.704	10.806.191.550	87.000.000.000	4.500.000.000
5.	ST Pharma	24.682.487.430	1.391.073.402	36.000.000.000	1.440.000.000
6.	DT Pharma	31.260.399.425	2.617.560.179	42.000.000.000	1.680.000.000
7.	A&G Pharma	37.721.994.936	2.493.791.391	114.000.000.000	4.560.000.000
8.	CM Pharma	38.064.362.259	4.142.291.735	48.000.000.000	1.920.000.000
9.	HT Pharma	38.142.880.916	2.501.154.287	48.000.000.000	1.920.000.000

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2009 của các Công ty con

Nhìn chung, kết quả kinh doanh năm 2009 của các Công ty con đều rất nổi bật tăng đột biến so với kế hoạch cũng như cùng kỳ năm 2008. Nguyên nhân lợi nhuận các Công ty con tăng mạnh trong năm 2009 cũng tương tự như Công ty mẹ: do việc hoàn nhập các khoản chi phí trích trước và dự phòng. Chính vì thế, kế hoạch lợi nhuận năm 2010 của các Công ty con được lập giảm so với thực hiện năm 2009 để phù hợp với mức sinh lời thật sự từ hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy vậy, chúng ta hãy kỳ vọng một mức tăng trưởng tốt hơn từ doanh thu của các Công ty con để lợi nhuận đồng tăng trưởng.

2.3. Phân phối lợi nhuận năm 2009 và kế hoạch năm 2010 của các công ty con

Phân phối lợi nhuận năm 2009 của các Công ty TNHH một thành viên:

Đa số các Công ty con TNHH một thành viên chỉ mới chính thức hoạt động khoảng 01 năm, lợi nhuận năm 2009 tăng trưởng tốt. Mặc dù vậy, Các Công ty con rất cần thêm vốn để mở rộng quy mô tăng trưởng hơn nữa trong năm tới. Vì thế, DHG Pharma đã quyết định cho phép các Công ty giữ lại 55% lợi nhuận phân phối cho các Quỹ với tỷ lệ trích lập của Các Công ty là như nhau.

ĐVT: 1.000 đồng

Năm 2009	Tỷ lệ trích lập	DHG PP	DHG Nature	DHG Travel	CM Pharma	HT Pharma	DT Pharma	ST Pharma	AG Pharma	Tổng cộng
LỢI NHUẬN PHÂN PHỐI	100%	23.739.570	2.815.083	1.493.704	3.493.214	2.414.500	2.159.487	1.360.432	2.265.008	39.740.999
TRÍCH LẬP CÁC QUỸ	55%	13.056.764	1.548.296	821.537	1.921.268	1.327.975	1.187.718	748.237	1.245.754	21.857.550
Quỹ dự phòng tài chính	10%	2.373.957	281.508	149.370	349.321	241.450	215.949	136.043	226.501	3.974.100
Quỹ đầu tư phát triển	30%	7.121.871	844.525	448.111	1.047.964	724.350	655.821	408.129	692.753	11.943.525
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	10%	2.373.957	281.508	149.370	349.321	241.450	215.949	136.043	226.501	3.974.100
Thù lao cho Giám đốc Công ty	5%	300.000	140.754	74.685	174.661	120.725	100.000	68.022	100.000	1.078.847
Bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển		886.979	-	-	-	-	-	-	-	886.979
PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN CHO CÔNG TY MẸ	45%	10.682.807	1.266.788	672.167	1.571.946	1.086.525	971.769	612.194	1.019.253	17.883.450

Phân phối lợi nhuận 2009 và kế hoạch 2010 của SH Pharma:

Việc phân phối lợi nhuận của SH Pharma do HĐQT của SH Pharma quyết định với chủ trương:

Chia cổ tức với mức hấp dẫn hơn lãi suất Ngân hàng

Giữ lại trên 60% lợi nhuận cho Quỹ đầu tư phát triển để đầu tư mua đất, xây dựng nhà ở, văn phòng, kho và phát triển xưởng sản xuất thuốc dùng ngoài.

KHOẢN MỤC	Năm 2009 (1.000 đồng)	Tỷ lệ trích lập	Kế hoạch trích lập năm 2010
LỢI NHUẬN SAU THUẾ	10.754.268	100%	100%
Chia cổ tức	900.000	18% mệnh giá	25% mệnh giá
Trích lập các Quỹ	9.854.268	91,63%	
Trích lập Quỹ dự phòng tài chính	537.713	5% LNST KH	7%
Trích lập Quỹ đầu tư phát triển	2.688.567	25% LNST	40%
Trích lập Quỹ khen thưởng, phúc lợi	1.613.140	15% LNST	10%
Trích Thù lao của HĐQT và BKS	162.940	5% LNST KH	4% LNST KH
Trích Tiền thưởng của HĐQT và BKS	749.611	10% LNST vượt kế hoạch	5% LNST vượt kế hoạch
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển	4.102.297	41,6% LNST	Phần còn lại

Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2010 các Công ty con TNHH một thành viên:

Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2010 của các Công ty con TNHH một thành viên được xây dựng tùy theo quy mô hoạt động, nhu cầu phát triển của từng Công ty tuy nhiên vẫn đảm bảo chia trên 60% lợi nhuận phân phối về Công ty mẹ để bổ sung cho dự án xây dựng Nhà máy mới, đồng thời nguồn vốn được khai thác và sử dụng hiệu quả hơn. Cụ thể kế hoạch phân phối của từng Công ty như sau:

Kế hoạch năm 2010	DHG PP	DHG Nature	DHG Travel	CM Pharma	HT Pharma	DT Pharma	ST Pharma	AG Pharma	TOT Pharma
LỢI NHUẬN PHÂN PHỐI	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
TRÍCH LẬP CÁC QUỸ	39%	35%	30%	20%	20%	20%	20%	20%	33%
Quỹ dự phòng tài chính	3%	3%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Quỹ đầu tư phát triển	30%	25%	20%	7%	7%	7%	7%	7%	20%
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Thù lao cho Giám đốc Công ty và các đơn vị, cá nhân xuất sắc	1%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN CHO CÔNG TY MẸ	61%	65%	70%	80%	80%	80%	80%	80%	67%

2.4. Số dư các Quỹ và Giá trị sổ sách của các Công ty con năm 2009

ĐVT: 1.000 đồng

Khoản mục	DHG PP	DHG Nature	DHG Travel	CM Pharma	HT Pharma	DT Pharma	ST Pharma	AG Pharma	SH Pharma	Tổng
Vốn điều lệ	5.000.000	5.000.000	3.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	3.000.000	5.000.000	5.000.000	41.000.000
Quỹ đầu tư phát triển	8.008.850	844.525	448.111	1.047.964	724.350	655.821	408.129	692.753	7.654.128	20.484.631
Quỹ dự phòng tài chính	2.373.957	281.508	149.370	349.321	241.450	215.949	136.043	226.501	699.461	4.673.561
Tổng vốn chủ sở hữu hiện có	15.382.807	6.126.033	3.597.482	6.397.286	5.965.800	5.871.769	3.544.173	5.919.253	13.353.589	66.158.192
Giá trị sổ sách cổ phần (đồng)	30.766	12.252	11.992	12.795	11.932	11.744	11.814	11.839	26.707	

2.5. Báo cáo thù lao đã chi cho HĐQT, BKS của SH Pharma và Chủ tịch kiêm Giám đốc của các Công ty con TNHH một thành viên

ĐVT: 1.000 đồng

Khoản mục	DHG PP	DHG Nature	DHG Travel	CM Pharma	HT Pharma	DT Pharma	ST Pharma	AG Pharma	SH Pharma	Tổng
Thù lao đã chi 2009	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	16.500	4.500	162.400	255.400
Số tiền còn lại	282.000	122.754	56.685	156.661	102.725	82.000	51.522	95.500	873.718	1.823.565

3. CÁC CÔNG TY LIÊN KẾT

Tính đến thời điểm 31/03/2010, DHG Pharma có 03 Công ty liên kết với tỷ lệ sở hữu và giá trị đầu tư như sau:

KHOẢN MỤC	Vốn điều lệ	Thời điểm đầu tư	Số lượng cổ phiếu đã đầu tư	Tỷ lệ sở hữu	Tổng giá trị đầu tư theo giá mua
Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vinh Tường	50.000.000.000	Tháng 02/2008	1.000.000	20%	20.000.000.000
Công ty Cổ phần Tảo Vinh Hào	12.000.000.000	Tháng 03/2008	376.300	31,36%	3.876.499.697
Công ty Cổ phần Dược phẩm Medisun	45.000.000.000	Tháng 02/2010	1.350.000	30%	13.500.000.000

3.1. Công ty Cổ phần Tảo Vinh Hào

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 04/02/2008

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

Trụ sở chính: Vinh Hào, Tuy Phong, Bình Thuận

Ngành nghề kinh doanh: sản xuất và kinh doanh Tảo Spirulina

Tên viết tắt: **SPIVIHA**

Mục đích đầu tư: tạo sự ổn định cho nguồn nguyên liệu sản xuất dòng sản phẩm Spivital và các dòng sản phẩm công nghệ sinh học khác.

Tổng tài sản tại 31/12/2009: 13.058.643.648 đồng

Nguồn vốn chủ sở hữu tại 31/12/2009: 12.363.797.147 đồng

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2009 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2010

Chi tiêu	Thực hiện năm 2008	Kế hoạch năm 2009	Thực hiện năm 2009	Kế hoạch năm 2010
Sản lượng Tảo bột tiêu thụ	1.874 kg	7.000 kg	10.069 kg	21.000 kg
Doanh thu thuần (đồng)	1.050.359.286	2.600.000.000	3.891.184.516	8.400.000.000
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	472.574.444	100.000.000	21.250.323	2.200.000.000

PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2009 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2010

Khoản mục	Năm 2009 (đồng)	Tỷ lệ trích lập năm 2010
Lợi nhuận sau thuế	21.250.323	
Lợi nhuận sau thuế còn lại chưa phân phối của năm trước	221.164.840	
Lợi nhuận phân phối	242.415.163	100%

Khoản mục	Năm 2009 (đồng)	Tỷ lệ trích lập năm 2010
Chia cổ tức	0	15% mệnh giá
Quỹ Dự phòng tài chính	0	3% lợi nhuận phân phối
Quỹ đầu tư phát triển	0	10% lợi nhuận phân phối
Quỹ khen thưởng phúc lợi	22.180.379	7% lợi nhuận phân phối
Thù lao HĐQT, BKS, BGD	20.234.784	3% lợi nhuận kế hoạch
Tiền thưởng vượt kế hoạch	0	5% lợi nhuận vượt kế hoạch
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	200.000.000	Phần còn lại

3.2. Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 09/07/2007

Ngày chính thức hoạt động: 09/07/2007

Trụ sở chính: Mỹ Phước, Bến Cát, Tỉnh Bình Dương.

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất bao bì từ hạt nhựa nguyên sinh chuyên cung cấp cho ngành Dược phẩm.

Tên viết tắt: **VIPACO**

Mục đích đầu tư: nhằm tạo sự ổn định nguồn bao bì sản xuất theo quy trình chuyên nghiệp, ứng dụng công nghệ sạch - hiện đại theo xu hướng phát triển trong tương lai.

Tổng tài sản tại 31/12/2009: 96.681.245.649 đồng

Nguồn vốn chủ sở hữu tại 31/12/2009: 65.810.928.049 đồng

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2009 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2010

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2008	Kế hoạch năm 2009	Thực hiện năm 2009	Kế hoạch năm 2010
Doanh thu thuần (đồng)	28.807.131.605	27.656.000.000	25.419.927.811	43.353.600.000
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	1.975.415.584	2.169.960.000	1.568.489.110	4.600.000.000

PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2009 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2010

Khoản mục	Năm 2009 (đồng)	Tỷ lệ trích lập năm 2010
Lợi nhuận phân phối	1.568.489.110	100%
Chia cổ tức	1.413.000.000	6% mệnh giá
Quỹ dự phòng tài chính		10% lợi nhuận phân phối
Quỹ đầu tư phát triển	đang xin ý kiến	10% lợi nhuận phân phối
Quỹ khen thưởng phúc lợi	cổ đông	12% lợi nhuận phân phối
Thù lao HĐQT, BKS, BGD		2% lợi nhuận phân phối
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	-	Phần còn lại

3.3. Công ty Cổ phần Dược phẩm nang mềm DHG

(đã được đổi tên từ Công ty cổ phần Dược phẩm Medisun)

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 25/01/2008

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

Trụ sở chính: An Lợi, Hòa Lợi, Bến Cát, Bình Dương

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất kinh doanh dược phẩm, thực phẩm chức năng và mỹ phẩm chuyên biệt dạng bào chế viên nang mềm.

Tên viết tắt: **DHG SOFTCAPS**

Mục đích đầu tư: khai thác và phát triển các sản phẩm có dạng bào chế viên nang mềm từ những công thức chuyên biệt có sẵn và ước vọng xây dựng thêm lợi thế cạnh tranh cho nhóm sản phẩm viên nang mềm (vừa mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao vừa có sản lượng lớn nhất Việt Nam).

Tổng tài sản tại 31/12/2009: 73.562.345.189 đồng

Nguồn vốn chủ sở hữu tại 31/12/2009: 38.495.795.574 đồng

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2009 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2010

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2008	Kế hoạch năm 2009	Thực hiện năm 2009	Kế hoạch năm 2010
Doanh thu thuần (đồng)	17,779,465,976	40.000.000.000	31,521,731,629	69.000.000.000
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	(3,773,134,251)	-	(2,664,220,173)	6.100.000.000

PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2009 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2010

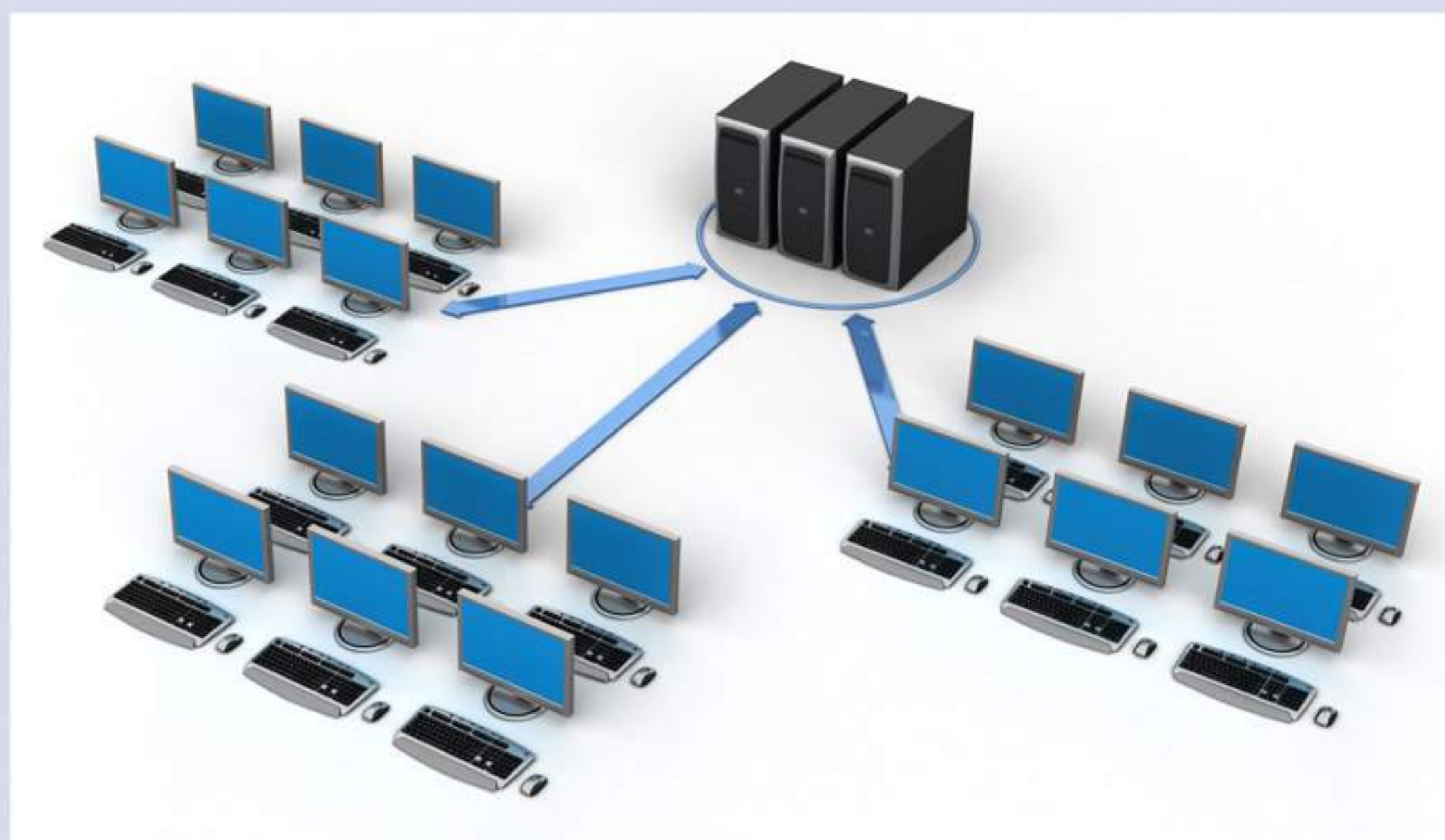
Công ty Cp Medisun chính thức hoạt động kinh doanh từ tháng 04/2008, đến thời điểm 31/12/2009 là 20 tháng. Trong thời gian này, Công ty xây dựng chiến lược khai phá thị trường, tìm kiếm đầu ra sản phẩm tạo sản lượng ổn định để nhà máy hoạt động. Vì thế Công ty chưa đặt chỉ tiêu lợi nhuận, trước mắt đảm bảo đủ bù đắp chi phí đầu tư nhà máy và chi phí hoạt động kinh doanh. Năm 2009, Công ty không thực hiện chia cổ tức, trích lập quỹ và thù lao cho HĐQT, BKS vì vẫn còn hoạt động kinh doanh vẫn đang trong giai đoạn lỗ.

Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2010	Tỷ lệ trích lập
Lợi nhuận phân phối năm 2010	100%
Chia cổ tức năm 2010 bằng tiền mặt	10% mệnh giá
Trích Quỹ dự phòng tài chính	2% lợi nhuận phân phối
Trích Quỹ đầu tư phát triển	10% lợi nhuận phân phối
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	7% lợi nhuận phân phối
Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS và BGD	
- Thù lao	3% lợi nhuận kế hoạch
- Tiền thưởng	5% lợi nhuận vượt kế hoạch
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	Phần còn lại bù lỗ lũy kế năm 2009

4. ĐẦU TƯ DÀI HẠN KHÁC

Đầu tư dài hạn khác tại DHG Pharma chủ yếu là đầu tư cổ phiếu ngành dược với tổng giá trị đầu tư tính đến thời điểm 31/12/2009 là 11.901.050.200 đồng. Mục đích đầu tư: hỗ trợ cùng phát triển, tăng doanh số, tăng thị phần tại các địa bàn phân phối.

STT	Thời điểm đầu tư	Tên Công ty	Số cổ phần đã đầu tư	Giá trị đã đầu tư (đồng)
1.	2004	Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long	2.520	27.420.000
2.	2006 - 2007	Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Bình Dương	182.600	4.286.800.000
3.	2007	Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Ninh Thuận	40.558	796.675.000
4.	2007	Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Nghệ An	95.680	3.922.880.000
5.	2007	Công ty Cổ phần Dược phẩm Trà Vinh	67.800	2.575.315.200
6.	2007	Công ty Cổ phần Dược – Mỹ phẩm & TM Bà Rịa Vũng Tàu	5.000	70.000.000
7.	2008	Công ty Cổ phần Dược phẩm Tây Ninh	19.670	221.960.000
Tổng cộng				11.901.050.200

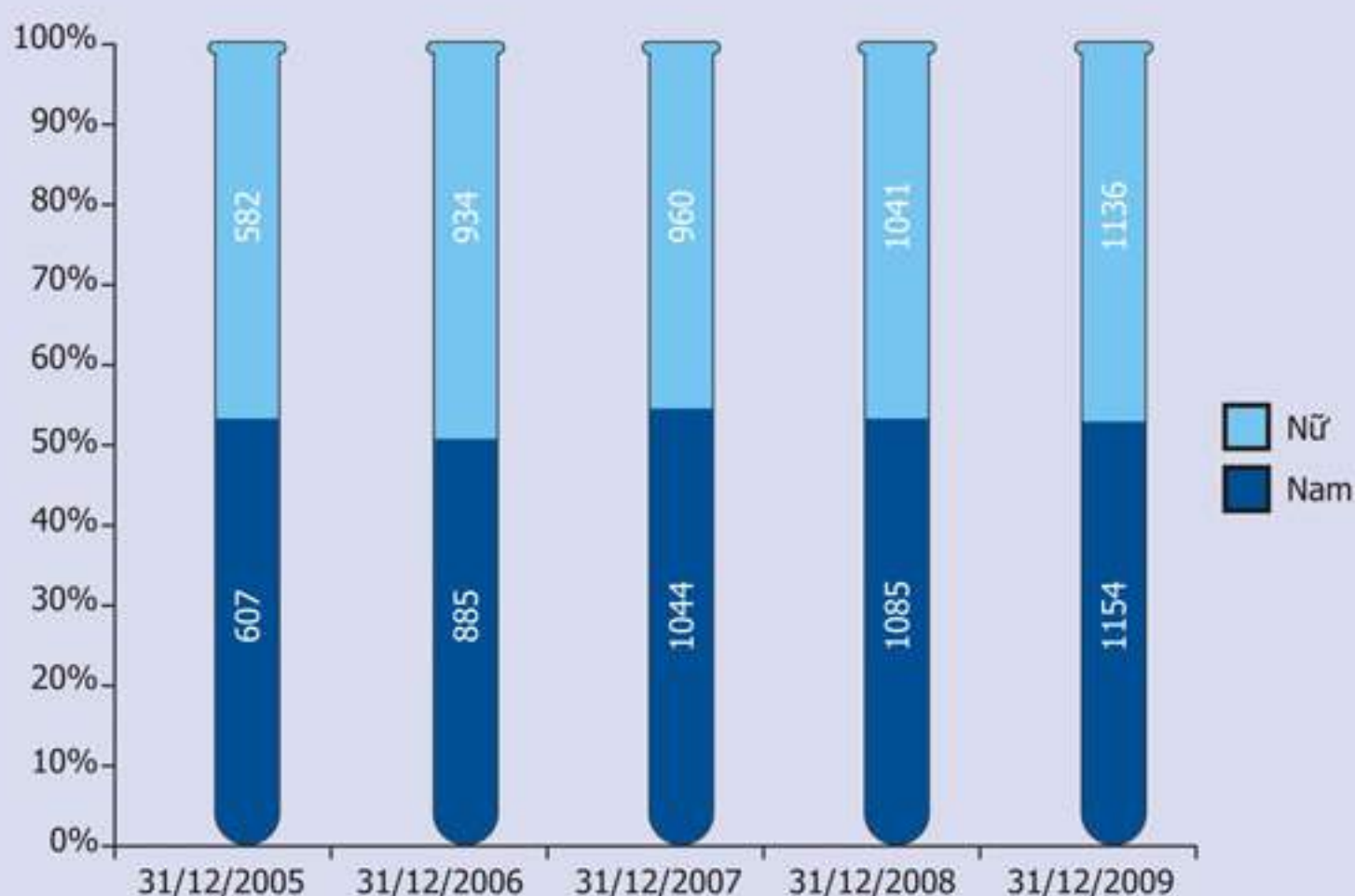


Tổ chức & Nhân Sự

1. SỐ LƯỢNG CBCNV

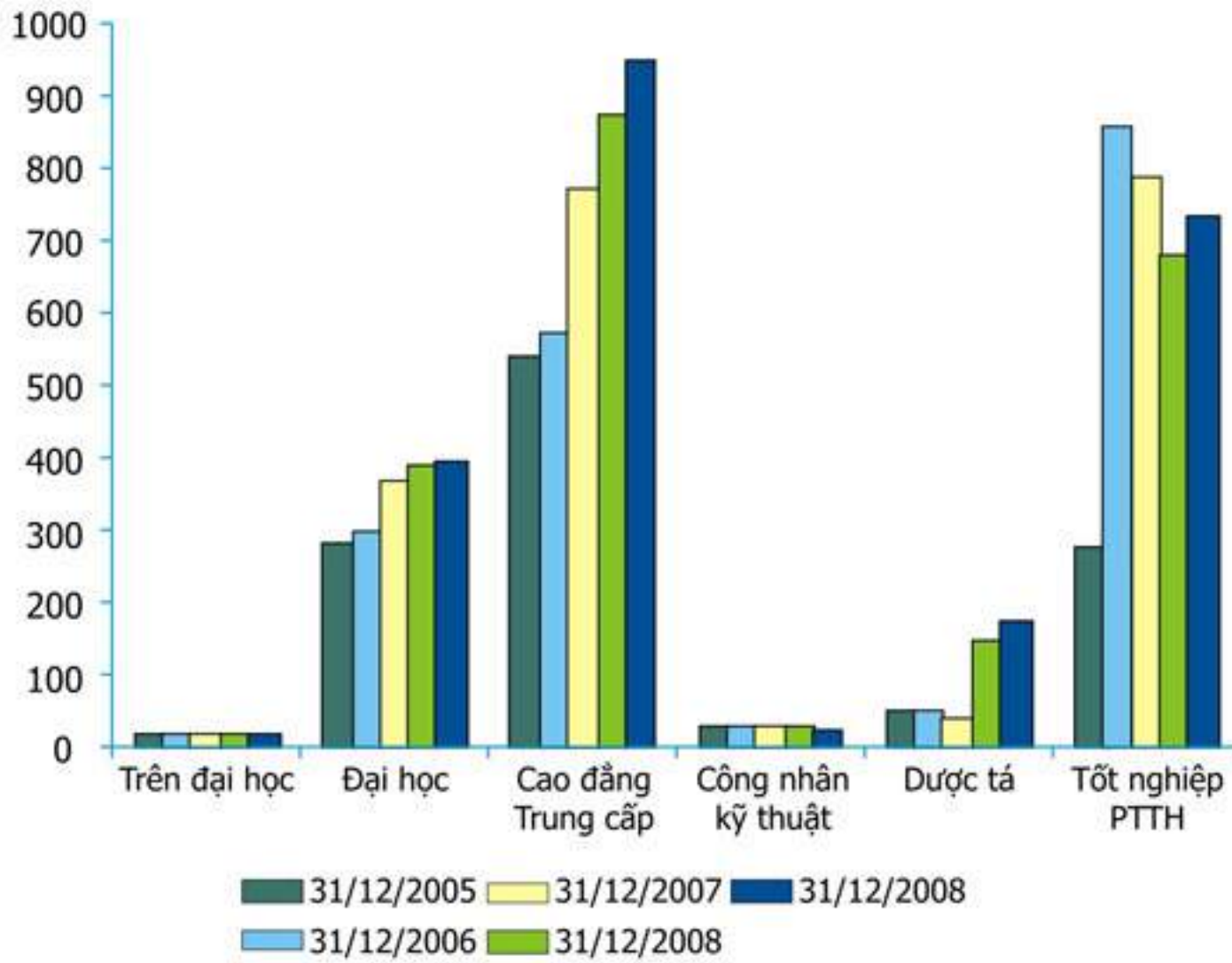
Số lượng lao động tại DHG tăng dần qua các năm, tuy nhiên có sự tăng chậm lại kể từ năm 2006. Tổng số lao động tại thời điểm 31/12/2009 tại Công ty là 2.290 người, tăng 7,7% so với năm 2008. Cụ thể theo từng nhóm đối tượng như sau:

CƠ CẤU LAO ĐỘNG THEO GIỚI TÍNH



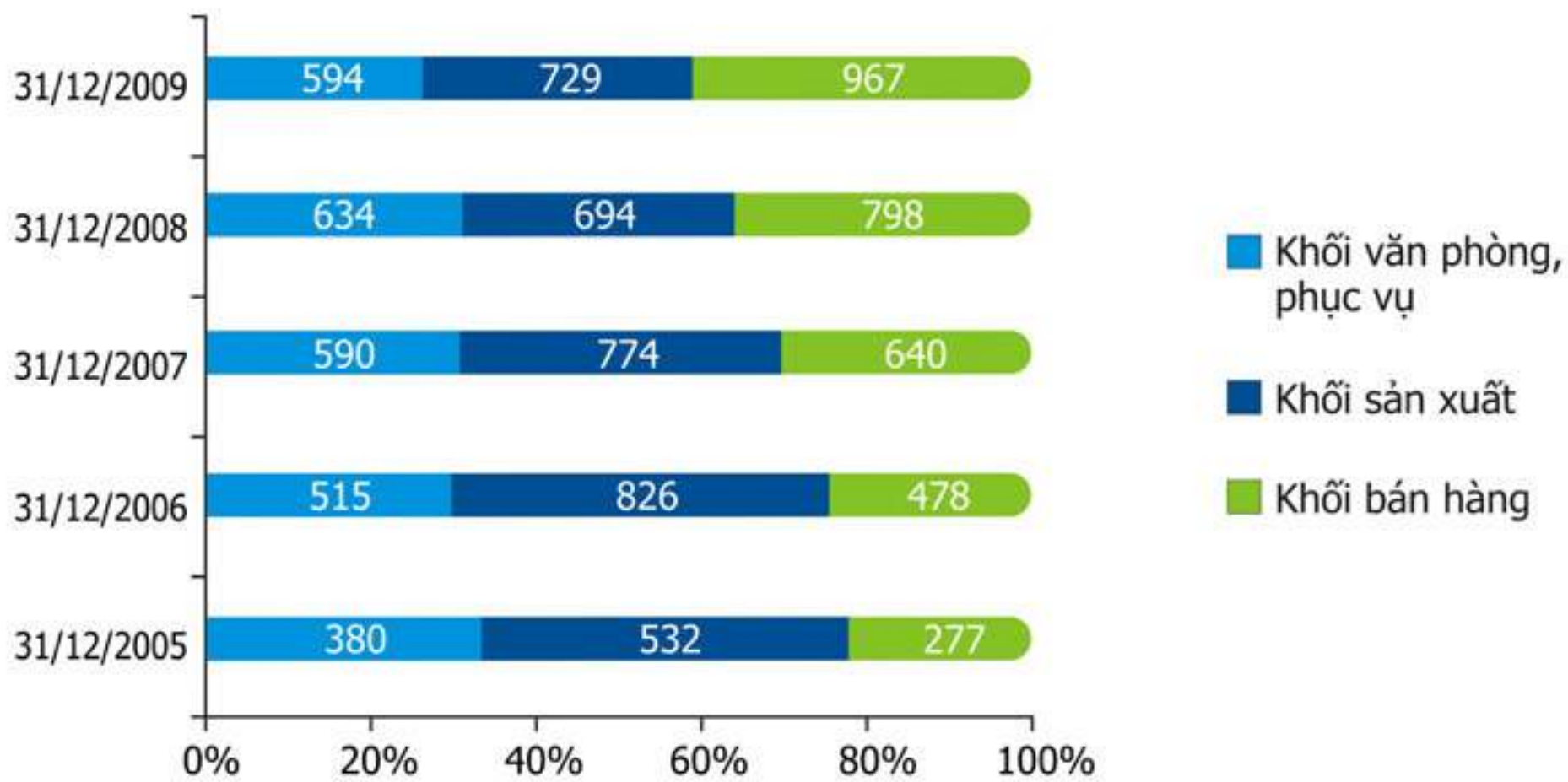
Cơ cấu lao động theo giới tính của Công ty qua các năm có tỷ lệ ngang bằng nhau, tạo sự cân đối, hài hòa trong đội ngũ nhân sự. Mặc dù vậy, do đặc điểm chung của Ngành Dược, hầu hết các lãnh đạo cấp cao của Công ty là nữ.

CƠ CẤU LAO ĐỘNG THEO TRÌNH ĐỘ



Cơ cấu lao động theo trình độ của Công ty nhìn chung ít biến động và chủ yếu vẫn tập trung ở hệ cao đẳng trung cấp với mức tăng trưởng cao qua các năm và chiếm khoảng 40% tổng số lao động.

CƠ CẤU LAO ĐỘNG THEO CHỨC NĂNG



Cơ cấu lao động theo chức năng qua các năm có xu hướng giảm dần ở khối sản xuất và khối phục vụ để tập trung cho khối bán hàng (chiếm 42% trong tổng số lao động). Cơ cấu này được thay đổi để phù hợp với chiến lược phát triển hệ thống phân phối của Công ty. Đặc biệt, số lượng nhân sự ở Khối văn phòng phục vụ năm 2009 giảm 6,3% so với năm 2008 trong điều kiện năng suất và kết quả kinh doanh tăng cao, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng lao động.

2. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

2.1. Chính sách lương thưởng

Tiền lương của người lao động hoàn thành đủ khối lượng và chất lượng công việc ở Công ty gồm 2 khoản:

Lương cơ bản: theo thang, bảng lương nhà nước qui định bằng hệ số lương nhân với mức lương tối thiểu do nhà nước qui định trong từng thời điểm. Người lao động được nâng lương kịp thời hạn theo qui định của Luật lao động. Khi có điều chỉnh mức lương tối thiểu của Chính phủ thì Công ty cũng điều chỉnh mức lương và đóng BHXH đúng thời gian Nhà nước qui định.

Lương khoán: theo bảng lương công việc 4D được Công ty ban hành.

Quỹ lương của Công ty được xây dựng đơn giá tiền lương theo mức lương 4D và doanh thu. Tùy vào kết quả kinh doanh hàng tháng, Quỹ lương sẽ được trích lại để chi thưởng hoàn thành kế hoạch trong các dịp lễ và cuối năm.

Đối với khối sản xuất: Theo đơn giá sản phẩm và theo sản lượng nhập kho. Đơn giá sản phẩm sẽ điều chỉnh khi định mức có điều chỉnh và cộng thêm 10% tiền lương bổ sung trong đơn giá sản phẩm. Đơn vị được trích lại 10% từ quỹ lương bổ sung để dùng vào các hoạt động khen thưởng những người có thành tích đặc biệt tại đơn vị, thăm hỏi, huấn luyện ... (các khoản chi này được thảo luận và thống nhất trong đơn vị).

Đối với khối văn phòng, phục vụ: Trích theo tỷ lệ 15% lợi nhuận trước thuế của tháng trước, chia lương theo bảng lương công việc 4D.

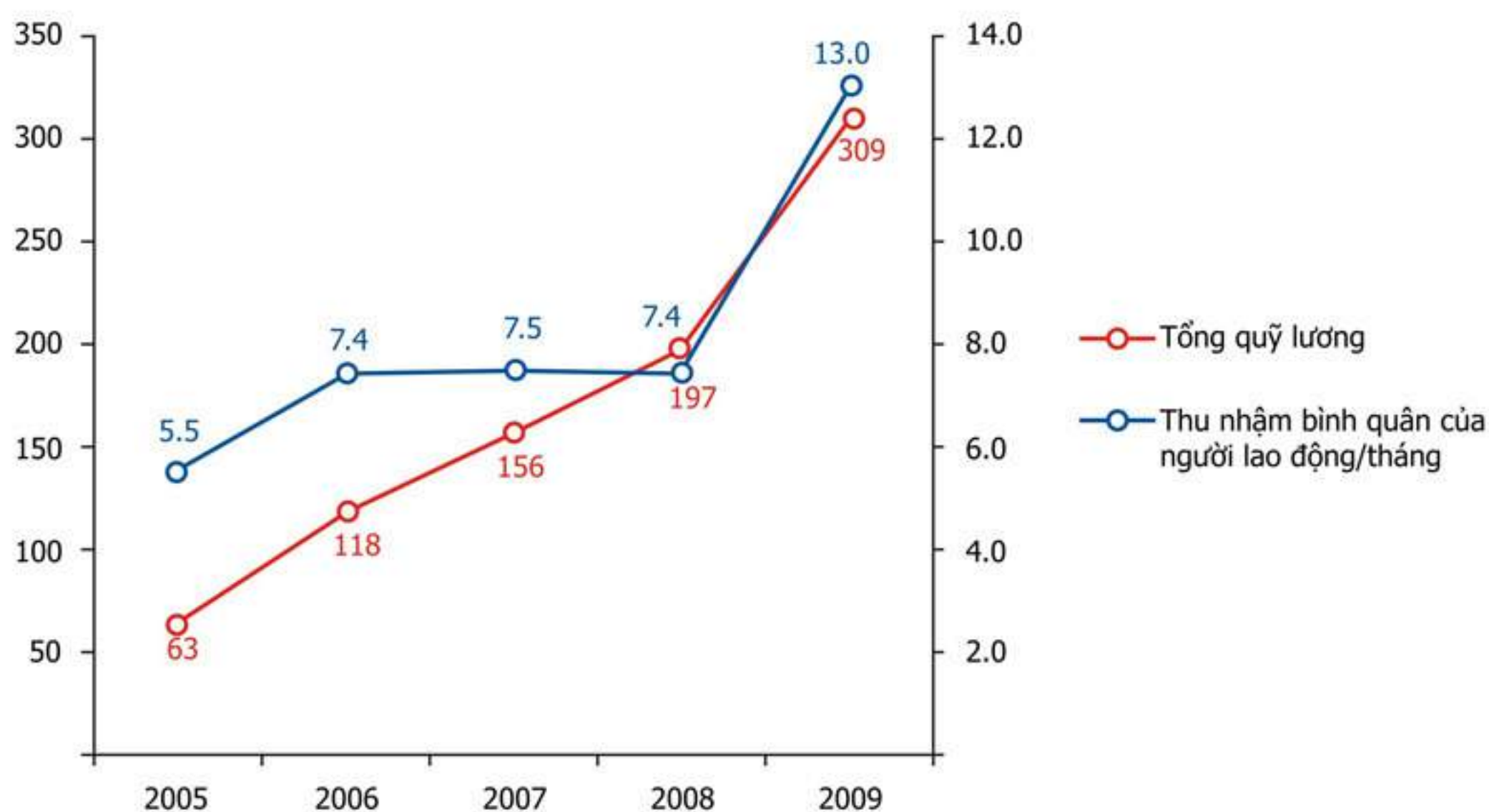
Đối với khối bán hàng: lương 4D tính trên doanh số bán và thực hiện đúng các quy định tài chính của Công ty. Trường hợp công nợ quá hạn sẽ trừ lương theo lãi suất ngân hàng vào kỳ lương quý.

Ngoài tiền thưởng chung cuối năm những đơn vị có nhận chỉ tiêu mang lại hiệu quả cho Công ty như bán hàng, quản lý nhãn hàng, kinh doanh nguyên liệu, tìm thêm khách hàng, tiết kiệm, giảm chi phí, nhận các công trình mang lại hiệu quả cho Công ty sẽ được trích thưởng 10% trên lợi nhuận mang về Công ty (sau khi trừ tất cả các khoản chi phí).

Bên cạnh đó, các chế độ bảo hiểm, ăn sáng, ăn trưa, ăn giữa ca, phụ cấp độc hại, bồi dưỡng ca 3 đều được thực hiện tốt tại Công ty.

Thu nhập bình quân của người lao động tại Công ty ổn định ở năm 2008 và tăng mạnh trong năm 2009. Năm 2010, Công ty phấn đấu thu nhập bình quân của người lao động đạt không dưới mức lương 4D. Khi hiệu quả tăng thì thu nhập của người lao động sẽ tăng hơn nữa.

QUỸ LƯƠNG VÀ THU NHẬP CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG QUA CÁC NĂM SAU CỔ PHẦN HÓA



2.2. Chính sách đào tạo, huấn luyện

Người lao động công tác tại Công ty đều có trách nhiệm học tập nâng cao trình độ tùy theo công việc đang làm để theo kịp với sự phát triển của Công ty. CBNV được Công ty cử đi học đại học và trên đại học, trong thời gian đi học Công ty sẽ thanh toán:

- Từ 50% đến 100% tiền học phí tùy theo lớp học.
- 100% tiền đóng BHYT, BHXH.
- Trợ cấp 500.000 đồng/người/tháng (áp dụng cho những tháng đi học, không áp dụng trong thời gian nghỉ hè).

Các trường hợp học tập khác theo yêu cầu của Ban Tổng Giám Đốc sẽ được thanh toán theo quy định của Công ty.

Công tác đào tạo tại DHG luôn được quan tâm và đổi mới, chú trọng áp dụng các kiến thức và kinh nghiệm quản lý hiện đại. Năm 2009, các nội dung đào tạo chủ yếu tập trung vào những kiến thức chuyên sâu nghiệp vụ của từng đơn vị phòng ban, huấn luyện cán bộ lãnh đạo và đội ngũ kế thừa về các kỹ năng mềm trong lãnh đạo, tổ chức hội họp.

Các chương trình huấn luyện cho nhân viên được triển khai đồng bộ cho từng cụm đối tượng: Lãnh đạo, Marketing, Khối sản xuất, Khối bán hàng, Khối văn phòng, Đảng viên, Đoàn Thanh niên. Đặc biệt, những đợt huấn luyện đã ngoại với nhiều trò chơi trí tuệ và vận động nhằm nâng cao tính sáng tạo, tinh thần tập thể, truyền lửa nhiệt huyết

cho CBCNV, đồng thời rèn luyện cho họ khả năng chịu áp lực, vượt qua khó khăn thách thức trong cuộc sống.

Tổng số giờ huấn luyện năm 2009 là 151.250 giờ, trung bình 62.05 giờ/người toàn Công ty; trong đó huấn luyện lãnh đạo và cán bộ chủ chốt 7.446 giờ (trung bình huấn luyện lãnh đạo là 74.62 giờ/người). Chi phí huấn luyện 2,1 tỷ đồng; trong đó lãnh đạo và đội ngũ chủ chốt: 202 triệu đồng (chiếm 20% tổng chi phí đào tạo toàn Công ty).

2.3. Chăm sóc sức khỏe

Năm qua, Công ty đã tổ chức khám sức khỏe và bệnh nghề nghiệp tại chỗ cho 1.087 CBCNV và thuốc điều trị với số tiền trên 127 triệu đồng, bồi dưỡng độc hại cho 900 công nhân làm việc trong môi trường độc hại với chi phí 451 triệu đồng.

Mời các Giáo sư, Bác sĩ chuyên khoa đầu ngành tại Tp. HCM về Công ty khám chữa bệnh cho CBCNV và gia đình của CBCNV với chi phí hơn 130 triệu đồng.

2.4. 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 600 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.

2.5. Thực hiện quy chế dân chủ

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 2010 - 2014, biện pháp thực hiện các chỉ tiêu - nhiệm vụ năm 2009.

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.

3. PHONG TRÀO SÁNG KIẾN, CẢI TIẾN

Qua phong trào, CBCNV Công ty đã đóng góp:

157 ý tưởng, trong đó có 82 ý tưởng khả thi về tiết kiệm chi phí và hợp lý hóa công việc.

14 đề tài nghiên cứu sản xuất sản phẩm mới, 04 đề tài về cải tiến quy trình sản xuất, 01 đề tài nghiên cứu nguyên liệu. Trong đó, đề tài về Nguyên liệu Mg Stearat đã được Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam trao tặng bằng Lao động sáng tạo. Đạt Giải Nhì Hội thi sáng tạo kỹ thuật Tp. Cần Thơ và Giải Ba Hội thi sáng tạo kỹ thuật Toàn quốc.

Tổng giá trị mang lại hiệu quả kinh tế cho Công ty là 12,7 tỷ đồng. Công ty đã khen thưởng cho tập thể, cá nhân có ý tưởng - đề tài khả thi là 1,9 tỷ đồng.

4. 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: 1.374 Lao động tiên tiến, 229 Chiến sĩ thi đua.

Hình thức khen: 82 Bằng khen Ủy Ban, 679 Giấy khen Sở Y tế, 613 Giấy khen Công ty.

Danh hiệu thi đua tập thể: Cờ thi đua UBND Tp. Cần Thơ và Công ty được UBND Tp. Cần Thơ tặng bằng khen với thành tích xuất sắc trong phong trào An ninh Bảo vệ Tổ quốc trên địa bàn Tp. Cần Thơ.

Thông tin

về Cổ Đông & Quản Trị Công Ty

1. DANH SÁCH THÀNH VIÊN CHỦ CHỐT, SỐ CỔ PHẦN NẪM GIỮ VÀ THÙ LAO NHẬN ĐƯỢC TRONG NĂM 2009

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu	Thù lao, tiền thưởng trước thuế TNCN (đồng)
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ				200.737	0,75%	772.000.000
Phạm Thị Việt Nga	Chủ Tịch HĐQT Tổng Giám đốc	12/09/2004	-	77.333	0,29%	226.000.000
Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-	42.490	0,16%	130.000.000
Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-	31.658	0,12%	123.000.000
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	12/09/2004	-	20.368	0,08%	87.000.000
Hà Mỹ Dung	Thành viên HĐQT	12/09/2004	25/04/2009	-	-	16.000.000
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	08/04/2006	25/04/2009	-	-	16.000.000
La Ngọc Vân	Thành viên HĐQT	08/04/2006	25/04/2009	-	-	16.000.000
Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên HĐQT	20/04/2007	25/04/2009	-	-	16.000.000
Phạm Gia Tuấn	Thành viên HĐQT	13/04/2008	25/04/2009	0	0,00%	16.000.000
Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT	25/04/2009	-	0	0,00%	42.000.000
Nguyễn Sĩ Trung Kỳ	Thành viên HĐQT	25/04/2009	-	0	0,00%	42.000.000
Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT	25/04/2009	-	28.888	0,11%	42.000.000
BAN KIỂM SOÁT				26.133	0,10%	184.100.000
Trần Thị Ánh Như	Trưởng BKS	12/9/2004	-	19.933	0,08%	87.000.000
Trần Quốc Hưng	Thành Viên BKS	12/9/2004	-	6.200	0,02%	28.000.000
Nguyễn Như Song	Thành Viên BKS	20/4/2007	25/04/2009	-	-	48.550.000
Đình Đức Minh	Thành Viên BKS	25/4/2009	-	0	0,00%	28.000.000
KẾ TOÁN TRƯỞNG				0	0,00%	
Bùi Minh Đức	Kế toán trưởng	17//7/2008	-	0	0,00%	41.000.000
TỔNG CỘNG				226.870	0,85%	997.100.000

2. GIAO DỊCH CỦA CÁC THÀNH VIÊN CHỦ CHỐT VÀ NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN

Trong năm 2009, các thành viên chủ chốt và người có liên quan không phát sinh giao dịch mua bán cổ phiếu DHG.

3. HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

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. Pháp luật hiện hành. Thực hiện quy chế làm việc theo Điều lệ, kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động và định hướng kinh doanh từng năm.

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.

Các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc hiện tại có 3/7 là thành viên HĐQT; do đó, việc triển khai thực hiện các Nghị quyết của HĐQT, Nghị quyết của ĐHĐCĐ 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.

Ngoài ra, với 3 thành viên ngoài Công ty - không điều hành trực tiếp, nhưng tham gia nhiều ý kiến trong các vấn đề của HĐQT và BKS; đồng thời đưa ra những nhận định và đánh giá khách quan đối với các quyết định quan trọng tại Công ty.

NHỮNG PHIÊN HỌP CỦA HĐQT TRONG NĂM 2009

Phiên họp	Thành viên tham dự	Các nội dung họp và thông qua
Phiên 1 20/4/2009	8/9 Quan sát viên: thành viên BKS	- Chương trình họp ĐHĐCĐ năm tài chính 2008. - Nội dung khen thưởng HĐQT, BKS nhiệm kỳ I (2004 - 2009). - Chương trình ESOP
Phiên 2 25/4/2009	7/7 Quan sát viên: thành viên BKS	- Bầu Chủ tịch HĐQT, Trưởng BKS và phân công nhiệm vụ các thành viên nhiệm kỳ II 2009 - 2013. - Thành lập các tiểu ban hỗ trợ cho hoạt động của HĐQT. - Thông qua kế hoạch thù lao HĐQT, BKS năm 2009. - Thông qua dự thảo Quy chế chương trình ESOP.
Phiên 3 12/6/2009	7/7 Quan sát viên: thành viên BKS	- Xem xét, đánh giá kết quả kinh doanh 04 tháng đầu năm 2009 và kế hoạch hoạt động Quý III/2009. - Báo cáo tài chính Quý I/2009, Quý II/2009. - Báo cáo tình hình triển khai Nghị quyết 001/NQ.HĐQT.09 ngày 25/4/2009 về chương trình hoạt động 6 tháng đầu năm 2009 và mức tính thù lao HĐQT, BKS Công ty. - Thông qua Quy chế hoạt động của HĐQT và Quy chế Chương trình ESOP.

Phiên họp	Thành viên tham dự	Các nội dung họp và thông qua
		<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua nội dung bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty: "Kinh doanh xuất nhập khẩu nguyên liệu, phụ liệu dùng làm thuốc cho người; Nhập khẩu thành phẩm dược phẩm, mỹ phẩm và thực phẩm chức năng". - Thông qua việc giải thể các Chi nhánh trực thuộc Công ty: CN Đồng Tháp, CN An Giang. Thành lập Công ty con 100% vốn DHG Pharma tại Đồng Tháp, An Giang. - Thành lập Chi nhánh trực thuộc Công ty tại: ĐăkLăk, Tiền Giang, Bến Tre, Bình Dương.
Phiên 4 08/8/2009	7/7 Quan sát viên: thành viên BKS	<ul style="list-style-type: none"> - Thống nhất chia tạm ứng cổ tức đợt 1/2009 với tỷ lệ 15%. - Phương án thưởng cổ phiếu 3:1 từ Quỹ đầu tư phát triển - Kế hoạch mở rộng quy hoạch nhà máy mới tại KCN Trà Nóc II. - Kế hoạch xây dựng nhà trả góp cho CB. NV Công ty tại khu đất thành đội (cạnh trụ sở chính của Công ty). - Kế hoạch xây dựng Khu khám kỹ thuật cao theo xu hướng xã hội hóa Bảo hiểm y tế, nhu cầu địa phương, CB. NV và gia đình.
Phiên 5 08/01/2010	7/7 Quan sát viên: thành viên BKS	<ul style="list-style-type: none"> - Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2009 và kế hoạch sản xuất, kinh doanh năm 2010. - Kế hoạch trả lương năm 2010 cho khối Văn phòng - phục vụ theo lợi nhuận Công ty. - Chuyển địa điểm xây dựng Nhà máy mới sang KCN Tân Phú Thạnh - Châu Thành A - Hậu Giang. - Thành lập Công ty con 100% vốn Dược Hậu Giang (Công ty TNHH MTV TOT Pharma). Chức năng hoạt động: tổ chức kinh doanh hệ thống bán lẻ trên cả nước. - Thành lập Trung tâm nghiên cứu khoa học trực thuộc Công ty. - Thay đổi thời gian thực hiện chương trình ESOP bắt đầu từ 2010.
Phiên 6 18/4/2010	7/7 Quan sát viên: thành viên BKS	<ul style="list-style-type: none"> - Thời gian, địa điểm chính thức và toàn bộ nội dung, tài liệu tại ĐHĐCĐ năm 2009. - Phân công nhiệm vụ tổ chức ĐHĐCĐ 2009.

NHỮNG NGHỊ QUYẾT ĐÃ BAN HÀNH TRONG NĂM 2009

Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
001/NQHĐQT.09	25/4/2009	- Thông qua chương trình hoạt động 6 tháng đầu năm 2009 và mức tính thù lao HĐQT, BKS CTCp Dược Hậu Giang.
002/NQHĐQT.09	08/8/2009	<ul style="list-style-type: none"> - Thống nhất tỷ lệ, thời gian chia tạm ứng cổ tức đợt 1/2009. - Thống nhất thuê thêm 02 ha đất để mở rộng quy hoạch Nhà máy mới tại khu công nghiệp Trà Nóc II.

Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
004/NQHĐQT.09	04/9/2009	- Thống nhất thay đổi kế hoạch lợi nhuận trước thuế là 280 tỷ đồng và hoàn nhập các khoản trích trước chi phí trong năm 2008. - Thống nhất chi lương bổ sung cho các đơn vị có thành tích làm tăng lợi nhuận. - Thông qua phương án phát hành cổ phiếu thưởng theo tỷ lệ 3:1.
005/NQHĐQT.09	02/10/2009	- Thống nhất mua thêm cổ phiếu của CTCp Tào Vĩnh Hào.
006/NQHĐQT.09	20/10/2009	- Thông qua hồ sơ đăng ký phát hành cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:1.
007/NQHĐQT.09	28/10/2009	- Phân phối lợi nhuận 2008, kế hoạch phân phối lợi nhuận 2009 của các Công ty con 100% vốn Dược Hậu Giang.

4. HOẠT ĐỘNG CỦA BKS

Thông qua chương trình làm việc của BKS năm 2009. BKS đã thực hiện các công việc giám sát tình hình hoạt động và tình hình tài chính của Công ty, giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban điều hành:

- BKS đã tham gia các phiên họp của HĐQT để nắm tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình đầu tư và tham gia góp ý những vấn đề có liên quan.
- BKS đã tổ chức 02 đợt kiểm tra tập trung và các đợt kiểm tra thường xuyên hàng tháng tại Văn phòng công ty. Công ty TNHH MTV CM Pharma, Công ty TNHH MTV DT Pharma, Công ty TNHH MTV A&G Pharma, Công ty TNHH MTV In và Bao bì, Công ty TNHH MTV DHG Travel... nhằm kiểm tra và đánh giá tính tuân thủ pháp luật, các Quy chế, Điều lệ, tính hợp lý trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, quản trị tài chính của Công ty.
- Sau mỗi đợt kiểm tra, BKS đều có báo cáo chi tiết gửi HĐQT và BTGD để triển khai chấn chỉnh những vấn đề cần lưu ý trong công tác quản lý của các đơn vị.

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

Để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị Công ty, HĐQT đã thành lập các tiểu ban chuyên môn gồm:

- + Tiểu ban phát triển nguồn nhân lực;
- + Tiểu ban chiến lược đầu tư và phát triển tài chính;
- + Tiểu ban chiến lược phát triển thị trường và hệ thống bán hàng;
- + Tiểu ban chiến lược nghiên cứu phát triển sản xuất, hệ thống chất lượng.

Các tiểu ban và từng thành viên của tiểu ban được phân công phụ trách một hoặc một số lĩnh vực phù hợp với chuyên môn, có thể đề ra những ý kiến chính xác, giúp HĐQT ra quyết định đúng đắn, phù hợp với yêu cầu quản lý Công ty và kinh doanh hiệu quả.

Ban Kiểm soát nội bộ được thành lập nhằm mục đích giúp HĐQT quản trị hiệu quả việc thực hiện Điều lệ Công ty, các Quy chế, Chính sách, Nội quy, Quy định của Công ty, đồng thời dự báo trước những rủi ro hệ thống, rủi ro kinh doanh và rủi ro của các dự án đầu tư. Tiêu chuẩn các ứng viên của Ban Kiểm soát nội bộ khá cao, hiện tại HĐQT vẫn chưa lựa chọn được đầy đủ các nhân sự có năng lực phù hợp với vị trí này.

Bên cạnh đó, Ban Tổng Giám đốc thường xuyên triển khai mục tiêu - chiến lược từ lãnh đạo đến từng nhân viên, từng bộ phận chức năng trong Công ty để tất cả người lao động đều thông hiểu và cùng nhìn về một hướng.

6. CÁC DỮ LIỆU THỐNG KÊ VỀ CỔ ĐÔNG

6.1. Cơ cấu cổ đông của DHG Pharma gồm:

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.	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC)	1		11.797.133		44,25%	
II.	Cổ đông trong Công ty	2	465	89.423	1.072.685	0,34%	4,02%
III.	Cổ đông bên ngoài	127	1.701	12.271.301	1.432.420	46,02%	5,37%
1.	Cổ đông trong nước	46	1.359	1.291.178	1.158.491	4,84%	4,34%
2.	Cổ đông nước ngoài	81	342	10.980.123	273.929	41,18%	1,03%
Tổng cộng		130	2.166	24.157.857	2.505.105	90,60%	9,40%
			2.296		26.662.962		100%

Nguồn: Theo danh sách cổ đông ngày 26/3/2010 của DHG Pharma

6.2. Cơ cấu cổ đông của DHG Pharma theo tỷ lệ sở hữu:

Cổ đông	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng cộng	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Tổng vốn chủ sở hữu	15.408.910	57,79%	11.254.052	42,21%	26.662.962	100%
Trong đó:						
Cổ đông sở hữu trên 5%	11.797.133	44,25%	-	0,00%	11.797.133	44,25%
Cổ đông sở hữu từ 1% - 5%	898.703	3,37%	6.302.234	23,64%	7.200.937	27,01%
Cổ đông sở hữu dưới 1%	2.713.074	10,18%	4.951.818	18,57%	7.664.892	28,75%

Nguồn: Theo danh sách cổ đông ngày 26/3/2010 của DHG Pharma

6.3. Cổ đông nắm giữ trên 5% cổ phần của DHG Pharma là SCIC:

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 11.797.133 cổ phần, tỷ lệ sở hữu 44,25%

DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẮM GIỮ TỪ 1% - 5% CỔ PHẦN CỦA DHG PHARMA:

Tên cổ đông	Quốc tịch	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
CITIGROUP GLOBAL MARKETS	United Kingdom. United States	1.157.027	4,34%
KITMC	Korea	1.006.962	3,78%
DRAGON CAPITAL	Bermuda	937.306	3,52%
VIET CAPITAL	Viet Nam	898.703	3,37%
VINA CAPITAL	United Kingdom. British Virgin Islands	825.510	3,10%
VIETNAM EQUITY HOLDING	CAYMAN ISLANDS	771.560	2,89%
SGAM VIETNAM OPPORTUNITIES FUND	Hong Kong	480.000	1,80%
BEIRA LIMITED	Cayman Islands	451.586	1,69%
JF VIETNAM OPPORTUNITIES FUND	Cayman Islands	440.962	1,65%
FULLERTON	Cayman Island	345.006	1,29%
DEUTSCHE BANK & UBS AG LONDON	United Kingdom	338.104	1,27%
SIGLAP LIMITED	Cayman Islands	318.080	1,19%
TEMPLETON GLOBAL INVESTMENT TRUST-TEMPLETON EMERGING MARKETS SMALL CAP FUND	USA	292.210	1,10%
MIRAE ASSET MAPS OPPORTUNITY	Korea	293.169	1,10%
LIONGLOBAL VIETNAM FUND	Singapore	289.389	1,09%
VIETNAM HOLDING LTD	Cayman Islands	284.360	1,07%
PCA INTERNATIONAL FUNDS SPC	Cayman Islands	274.510	1,03%

Nguồn: Theo danh sách cổ đông ngày 26/3/2010 của DHG Pharma

Quan hệ Cổ Đông



“Minh bạch thông tin - Tài chính lành mạnh” là quan điểm hàng đầu của DHG Pharma và luôn nhận được sự chỉ đạo thống nhất, xuyên suốt từ Ban quản trị Công ty.

Tình hình tài chính lành mạnh giúp Công ty nhận được nhiều giải thưởng đặc biệt trong các cuộc bình chọn của Ủy Ban Chứng khoán, SGDCK và các tổ chức bình chọn có uy tín như: Cúp vàng Thương hiệu chứng khoán uy tín, Công ty cổ phần hàng đầu Việt Nam, Cổ phiếu vàng, ...

Minh bạch thông tin giúp DHG Pharma nhận được nhiều ý kiến đóng góp cũng như những tình cảm của quý cổ đông và các nhà đầu tư. Vì thế, Công ty đã vinh dự được trao tặng giải thưởng Báo cáo thường niên xuất sắc nhất trong cuộc bình chọn Báo cáo thường niên năm 2008 vừa qua của SGDCK.

Kênh thông tin chủ yếu

Tất cả các thông tin công bố của DHG Pharma được cập nhật nhanh chóng, kịp thời trên website Công ty (www.dhgpharma.com.vn) và báo cáo bằng văn bản với Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước, Sở Giao dịch Chứng khoán (www.hsx.vn).

Mục “Hỏi đáp” trong phần “Quan hệ cổ đông” trên website của Công ty được thiết lập với mong muốn thực hiện kênh đối thoại trực tiếp với các cổ đông và nhà đầu tư.

Tuy vậy, Công ty vẫn chưa thực sự chủ động trong việc công bố những thông tin có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu. Công ty sẽ rút kinh nghiệm nhiều hơn để đảm bảo tính công bằng cho tất cả các nhà đầu tư và bảo vệ quyền lợi cho các cổ đông nhỏ lẻ.

Giới thiệu Báo cáo thường niên năm 2009

Báo cáo thường niên là một mảng trong công tác quan hệ cổ đông của DHG Pharma. Và đây là kênh truyền thông rất bổ ích không chỉ đối với các nhà đầu tư thường xuyên theo dõi thông tin của Công ty, mà cả những nhà đầu tư mới tham gia và tìm hiểu về Công ty. Tất cả các hoạt động trong năm quá khứ được Công ty báo cáo đầy đủ, phân tích chi tiết; các chiến lược trung và dài hạn được trình bày rõ ràng, cụ thể; các dữ liệu thống kê trong nhiều năm liên tiếp được thể hiện sống động bằng những hình ảnh, biểu đồ.

Hướng đến sự chuyên nghiệp, minh bạch, chuẩn mực, sáng tạo và cung cấp đầy đủ thông tin nhất cho các nhà đầu tư. Báo cáo thường niên năm 2009 tiếp tục được DHG Pharma chú trọng đầu tư sâu về nội dung, đặc biệt là các nội dung bàn về chiến lược, công cụ quản trị chiến lược, quản trị rủi ro, tình hình tài chính và văn hóa doanh nghiệp. Năm nay, DHG Pharma phát hành thêm Quyển Phụ trương Báo cáo thường niên 2009 dành riêng cho nhu cầu sử dụng số liệu quá khứ và số liệu chi tiết của các nhà đầu tư tổ chức, các chuyên viên phân tích. Bên cạnh đó, Báo cáo được hành văn chủ yếu dưới dạng bảng và biểu đồ để người đọc dễ hiểu, dễ theo dõi và bố cục ngắn gọn hơn.

DHG Pharma luôn xem Báo cáo thường niên là chiếc cầu nối, là phương tiện để tiếp cận và đối thoại với các nhà đầu tư, cổ đông của Công ty một cách hiệu quả nhất. Vì thế, rất mong Quý cổ đông và các nhà đầu tư đóng góp thật nhiều ý kiến để chúng tôi đáp ứng tốt nhất những mong muốn của Quý vị.

MẪU ĐĂNG KÝ NHẬN BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2009 :

- Tên cá nhân/Tổ chức:.....
- Địa chỉ gửi Báo cáo: (ghi rõ).....
- Điện thoại liên hệ:.....
- Báo cáo thường niên năm 2009:
- Phụ trương Báo cáo thường niên năm 2009:

Liên hệ điện thoại, gửi thư hoặc mail cho:

Ông Bùi Minh Đức - Giám đốc Tài chính, là người phụ trách công bố thông tin

- Điện thoại: 0918 578888

- Email: minhduc@dhgpharma.com.vn

- Địa chỉ: Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang

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

Quan hệ Cộng Đồng



Trách nhiệm xã hội được xem là một chiến lược then chốt giúp cho DHG phát triển ổn định và bền vững.

Là một đơn vị sản xuất kinh doanh dược phẩm, DHG Pharma luôn “Lấy lợi ích cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động”. Các hoạt động cộng đồng của Công ty 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. Hoạt động cộng đồng càng hiệu quả hơn khi gắn liền với sự cống hiến các sản phẩm chất lượng cao, nhằm xây dựng nền tảng cho xã hội luôn có cuộc sống khỏe đẹp.

Với chủ đề “35 năm một lời tri ân”, năm 2009, Công ty đã chủ động phối hợp cùng các Bệnh viện, các bác sĩ nổi tiếng, đội y bác sĩ tình nguyện của các tỉnh thành trên toàn quốc tổ chức khám bệnh phát thuốc miễn phí cho hơn 35.000 người dân vùng sâu vùng xa và người dân ở các tỉnh giáp biên giới Campuchia. Ngoài các hoạt động thường niên như lễ mổ heo, đi bộ vì bệnh nhân nghèo, đền ơn đáp nghĩa, thăm viếng nghĩa trang liệt sĩ, phiên chợ gia đình, ... các hoạt động báo hiếu, hiến máu nhân đạo, tài trợ y tế, cứu trợ đồng bào bị lũ lụt liên tục được thực hiện trong năm. Tổng số tiền đã chi cho các hoạt động xã hội năm 2009 là 4,5 tỷ đồng.

Trách nhiệm xã hội của DHG Pharma còn được thể hiện ở những việc làm nâng cao chất lượng cuộc sống cho CBCNV và gia đình họ. Và chính các CBCNV của Công ty cũng có ý thức chia sẻ cho cộng đồng những đồng lương hàng tháng của mình thông qua việc đóng góp 3 quỹ (Quỹ từ thiện, Quỹ tương trợ và Quỹ bảo trợ bệnh nhân nghèo) theo mức: thu nhập từ 3 triệu đồng trở xuống đóng 1%, thu nhập trên 3 triệu đồng trở lên đóng 1,5%.

Các hoạt động quyên góp năm 2009

Quỹ bệnh nhân nghèo tại công ty mẹ năm 2009 quyên góp được 1,2 tỷ đồng; đã ủng hộ hoạt động xã hội 451 triệu đồng; Quỹ từ thiện 673 triệu đồng; đã ủng hộ hoạt động xã hội 136 triệu đồng.

Công ty đã ra mắt Quỹ bệnh nhân nghèo tại các tỉnh trên cả nước, tổng cộng thu được 1,15 tỷ đồng.

- + 6 tỉnh Miền Bắc: tổng số tiền 268,6 triệu đồng, trong đó nhân viên DHG đóng góp 220 triệu đồng, khách hàng ủng hộ 48,6 triệu đồng.
- + 9 tỉnh Miền Trung: tổng số tiền 258,5 triệu đồng, trong đó nhân viên DHG đóng góp 200 triệu đồng, khách hàng ủng hộ: 58,5 triệu đồng.
- + Miền Đông và MêKong: tổng số tiền 623,5 triệu đồng; trong đó nhân viên DHG đóng góp 540 triệu đồng, khách hàng ủng hộ 83,5 triệu đồng.

Văn hóa

Nhân dịp sinh nhật lần thứ 25 của DHG và thời điểm chuyển giao thế kỷ, "Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang" ra đời. Bản sắc được xây dựng không chỉ đơn thuần là xây dựng nét văn hóa của một doanh nghiệp, mà hướng tới xây dựng một nề nếp, truyền thống của một đơn vị, góp phần xây dựng nên những cá nhân tiêu biểu có đủ "lễ", "nghĩa", "trí", "tín", sống chan hòa với đồng nghiệp và cộng đồng. Đây cũng là món quà lịch sử mà thế hệ đi trước tặng lại cho những thế hệ sau này tiếp nối xây dựng hình ảnh Công ty.

Có thể nói, rất khó tìm được nơi đâu có được nét văn hóa như con người của DHG. Dù không mặc đồng phục, khách hàng và mọi người vẫn có thể nhận biết trong đám đông nhân viên bán hàng của DHG. Đặc điểm của họ là những con người hiền lành, chân chất, chịu thương chịu khó, nhưng cũng đầy bản lĩnh, dám nói dám làm và sống thật chan hòa. Điều đặc biệt là giữa khách hàng và nhân viên bán hàng có nhiều câu chuyện kể thân tình với nhau.

Cứ mỗi sáng thứ 2 đầu tháng, toàn thể cán bộ, nhân viên của DHG lại đồng phục chỉnh tề, tập trung trước sân để tiến hành buổi lễ chào cờ trang nghiêm và long

Doanh Nghiệp

trọng. Sau bài quốc ca là bài hát "Một mái nhà chung" truyền thống của Công ty lại vang lên những lời tâm huyết, yêu thương và tự hào.

Những yêu cầu trong bản sắc đối với nhân viên không xa lạ mà còn rất gần gũi với lễ, nghĩa ở đời của dân tộc ta. Song, con người có thể lơ đãng, quên đi những điều tưởng chừng như rất nhỏ nhặt ấy. Cách bắt tay, đi đứng, hành động, cư xử trong những buổi họp, văn nghệ, cách ăn, uống, mặc, ở, đi lại, sinh nhật, ma chay, cưới hỏi ... đều được quy định, hướng dẫn một cách cụ thể trong Bản sắc.

Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang luôn là vũ khí, là lợi thế cạnh tranh giúp DHG quyết thắng trên thương trường. Nó còn là định hướng, là thể chế văn hóa trong Công ty. Bản sắc giúp cho mỗi người gần nhau hơn, nhận ra mình nơi đồng nghiệp của mình, thủ trưởng của mình.

Nhiều đảng sinh thành sau khi đọc Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang đã nói với con mình: "DHG không chỉ đào tạo những nhân viên giỏi cho Công ty, mà còn đào tạo cho xã hội và các gia đình những con người sống có đạo đức, có nhân có nghĩa, luôn vì mọi người trước khi vì mình".



Tiếng nói Thương Hiệu

HAPACOL

davita BONE

uniKids

**Eyelight
VITA**

Naturenz

Spivital

Rx Gavix
Clopidogrel 75mg

Rx Apitim
5mg

Rx Haginat
CEFUROXIM

Rx KLAMENTIN
AMOXICLIN - ACID CLAVULANIC

Eugica

Glumeform

HAPACOL

HÀNH ĐỘNG VÌ CỘNG ĐỒNG

Xin chào tất cả mọi người, mình là Hapacol – anh cả trong đại gia đình thương hiệu Dược Hậu Giang. Trông mình rất đỏ và hồng hào đúng không? Chẳng những thế, mình lại còn rất khỏe mạnh và rất nhanh nữa đó. Các bạn có biết tại sao không? Vì hơn 5 năm qua, mình đã chạy đi khắp nơi trên mọi miền đất nước, từ thành thị đến những vùng quê, cùng đồng hành với các anh chị nhà thuốc, bác sĩ để hoạt động vì sức khỏe cộng đồng.

Mình được sinh ra là để góp phần vào hành trình “Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn” của mẹ Dược Hậu Giang. Để làm được điều đó, mình hiểu rõ sở trường của mình là “Giảm đau – Hạ sốt nhanh” cho tất cả mọi người, từ trẻ em đến người lớn. Và hầu như 80% các trường hợp khó khăn về sức khỏe đều phải có sự góp mặt của Hapacol mình đây. Vì thế, mình không ngại khó khăn, thường xuyên đi khắp nơi để làm quen với



nhiều bạn. Cũng xin được bật mí thêm, hiện nay Hapacol mình có rất nhiều bạn đã thân thiết và luôn nhắc đến tên mình khi có các triệu chứng đau, sốt, nhức đầu đó.

Bên cạnh việc kết bạn thì Hapacol mình cũng luôn tìm cách để giúp tất cả mọi người phòng và loại trừ tất cả các nguyên nhân gây nguy hiểm đến sức khỏe như sốt xuất huyết, tai nạn giao thông, ...

Các bạn biết đó, sinh ra mình là mẹ Dược Hậu Giang, nhưng nuôi lớn mình là lại chính là các bạn và các anh chị nhà thuốc. Mình đã ngày một trưởng thành và lớn mạnh, vì thế mình luôn chia sẻ những gì mình có được cho cộng đồng thông qua các hoạt động khám bệnh phát thuốc miễn phí, chia sẻ với sinh viên, công nhân nghèo có hoàn cảnh khó khăn, chương trình phòng chống sốt xuất huyết, ...

Các bạn có tưởng tượng được năm 2009 mình đã to lớn đến mức nào không? Mình cân nặng doanh thu đến 291 tỷ đồng, tăng hơn năm 2008 đến 50% và chỉ riêng doanh thu của mình đã chiếm gần 18% tổng doanh thu của tất cả các em khác do mẹ Dược Hậu Giang sinh ra. Nhưng mình vẫn cảm thấy chưa hài lòng, và thế là năm 2010, mình quyết tâm phải đạt được 350 tỷ đồng cân nặng doanh thu. Muốn vậy, mình phải tiếp tục kết giao thêm thật nhiều bạn bè thân thiết, thực hiện thật nhiều hoạt động ấn tượng, luôn sát với cộng đồng trong công tác phòng và chữa bệnh.

**Hãy luôn cùng Hapacol
hành động vì cộng đồng nhé !**





davita BONE

Sự lựa chọn mới

thú vị

Có sự lựa chọn mới nào giúp tôi phòng ngừa loãng xương?

Đó là câu hỏi, tâm tư, nguyện vọng chân thành nhất của rất nhiều phụ nữ từ 35 – 50 tuổi, ở độ tuổi mà nguy cơ loãng xương cao sẽ dễ dẫn đến gãy xương, làm giảm chất lượng cuộc sống và làm cho người phụ nữ hiện đại khó khăn hơn khi phải vừa chu toàn công việc vừa chăm sóc gia đình.

Thấu hiểu căn bệnh loãng xương cũng như những khó khăn, bất tiện của chị em trong cuộc sống, mình đã được sinh ra với tên gọi Davita Bone và sứ mạng của mình là mang lại sự lựa chọn mới cho phụ nữ trong phòng ngừa loãng xương. Ngoài sứ mạng phòng ngừa loãng xương, các chị em phụ nữ hãy an tâm về sức khoẻ, vóc dáng cũng như khung xương khi làm bạn với mình nhé.

Mình rất có duyên nên được nhiều phụ nữ ngày nay lựa chọn, họ còn chia sẻ bí quyết với bạn bè, người thân về mình nữa. Mình có hàm lượng vitamin D3 cao, lại là viên sủi nên giúp hấp thu calci thật nhanh. Mình còn có vị cam dễ uống, đóng gói nhỏ gọn, tiện lợi mang theo uống mọi lúc mọi nơi. Còn về giá cả thì rất phải chăng, nên phòng ngừa loãng xương lâu dài vẫn không sợ ngán tiền đâu nhé.

Trong năm qua, mình đã đến với tất cả các phụ nữ trên cả nước thông qua chương trình Lễ ký kết hợp tác với Hội Loãng Xương Tp. HCM, Hội Phụ Nữ các tỉnh/thành nhằm thực hiện mục tiêu "Hành động cho cốt cách người phụ nữ" với hơn 70 chương trình đo và tư vấn loãng xương miễn phí, phục vụ cho hơn 15.000 lượt người. Chính nhờ sự năng động này, mình đã mang về hơn 35 tỷ đồng doanh thu đấy.



Hãy xứng đáng với tính cách, nét đặt sắc của cốt cách người phụ nữ Việt Nam hiện đại, giỏi việc nước – đảm việc nhà.

Và bạn cũng sẽ giỏi việc nước – đảm việc nhà với Davita Bone đấy!

Eyelight VITA



Mắt khỏe mỗi ngày

NHÌN RÕ TƯƠNG LAI

Cách đây 3 năm, tôi ra đời như một mối duyên giữa người mẹ Dược Hậu Giang và người cha là Bác sĩ ưu tú đầu ngành. Vào năm 2006, trong chương trình truyền hình “Thầy thuốc với mọi nhà”, trả lời trực tiếp các thắc mắc sức khỏe về mắt, cha mẹ tôi gặp nhau và có cùng một mục tiêu đầy nhân văn: tìm ra phương pháp tối ưu nhất để chăm sóc sức khỏe đôi mắt, giúp người dân có ý thức tự chăm sóc sức khỏe cho bản thân mình.

Eyelight Vita được tạo ra từ 3 dưỡng chất vitamin nhóm B, vì thế rất an toàn cho những ai đến với tôi mỗi ngày. Tôi được diện chiếc áo trắng suốt để các bạn được thấy màu sắc thật của tôi là màu vàng (vitamin B2) và màu đỏ (vitamin B12).

Như hiểu được tâm huyết của mẹ muốn gửi gắm vào trong tôi, người già, cán bộ viên chức hay sinh viên học sinh đều đón nhận tôi như người bạn thân thiết và hữu ích thật sự. Năm 2009 vừa qua, tôi đã mang về cho mẹ 33 tỷ đồng doanh số, tăng trưởng hơn gấp đôi so với lúc tôi 01 tuổi. Thành công đó chính là nhờ vào những cách trang trí và truyền thông từ cậu Marketing đầy các bạn ạ. Cậu ấy giúp người dân hiểu tôi nhiều hơn thông qua các chương trình chăm sóc mắt miễn phí trên khắp các tỉnh thành cả nước và giới thiệu tôi

theo chiều sâu với các khách hàng trên toàn quốc,...




Đến với Eyelight Vita và hãy cảm nhận sự long lanh, tươi mát hơn trong quá trình sử dụng. Các bạn sẽ chủ động trong việc chăm sóc đôi mắt, làm chủ được thời gian, nhìn rõ cả tương lai của chính mình và những người thân của mình nữa.

Đừng quên nhỏ mắt Eyelight Vita mỗi ngày nhé!




UNIKIDS

Chào các bạn! Tớ là Unikids, năm nay tớ đã được hơn 3 tuổi rồi đấy nhé! Tớ được mẹ Dược Hậu Giang sinh ra vào một ngày đẹp trời tháng 6, là tháng hành động vì trẻ em đấy các bạn ạ! Chính vì thế mà nhiệm vụ của tớ là phải chăm sóc cho các bạn nhỏ, giúp các bạn không còn biếng ăn, tăng sức đề kháng, phát triển chiều cao, thông minh sáng tạo. Vì vậy nên Tớ có rất nhiều bạn bè từ Bắc chí Nam.



Năm 2008 - 2009, Tớ đã kết bạn thêm được với rất nhiều bạn nhỏ trên khắp cả nước nhờ vào Ngày hội Unikids "Ăn thật khỏe - chơi thật vui" diễn ra rầm rộ đặc biệt là các thành phố lớn. Mà các bạn biết không? Trẻ con bọn mình sợ nhất là đi Bác sĩ đấy, hiểu được như thế, nên Tớ đã tham gia cùng các bác sĩ thực hiện chương trình "Chung tay góp sức vì trẻ em" tổ chức tại các trường mầm non, tớ đã tổ chức một sân chơi thật vui nhộn, ở mỗi chương trình tổ chức có hơn 1.000 lượt bạn nhỏ tham gia, các bạn nhỏ đến vừa vui chơi, vừa được khám sức khỏe và tư vấn dinh dưỡng mà không phải sợ Bác sĩ tí nào cả, các bạn chơi trò chơi thật giỏi lại còn có quà mang về nữa chứ, hi hi.



Bên cạnh đông đảo bạn bè mà tớ có, tớ còn quen biết với rất nhiều các Cô Chú dược sĩ ở nhà thuốc nữa đấy! Chính nhờ được sự thương yêu của các bạn và các Cô Chú, mà năm 2009 vừa qua, tớ đã góp phần tạo ra 31.6 tỷ đồng doanh thu và góp một phần rất lớn vào kết quả chung để thực hiện định hướng " Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn" của mẹ Dược Hậu Giang trong phân khúc trẻ em.

Chuẩn bị cho năm 2010, Unikids còn rất nhiều điều thú vị, bổ ích và bất ngờ nữa đang sẵn sàng chào đón các Cô Chú và các bạn nhỏ đấy!

Các Cô chú và các bạn nhỏ ơi! Hãy cùng Unikids chung tay
"Vì thể hệ trẻ em khỏe mạnh và thông minh"!



**giúp trẻ khỏe mạnh
và thông minh**

Eugica

Liệu pháp trị ho



Mọi người thường hay gọi em là cô nàng đồng đánh Eugica, bởi vì chỉ mới ra đời vào mùa đông năm 2006, đến nay, em đã sở hữu 6% tổng doanh thu của Công ty. Mỗi năm, em tăng trưởng ngoạn mục từ 50% đến 100%. Năm 2010, doanh thu của riêng em dự kiến đã là 120 tỷ đồng rồi đấy. Chóng mặt chưa?

Thật ra, Eugica chẳng đồng đánh tí nào cả, mà em là người phụ nữ làm việc vất vả ngày đêm, luôn có mặt trong tủ thuốc của mọi gia đình để làm giảm nhanh chóng các triệu chứng ho, đau họng, sát trùng đường hô hấp. Eugica may mắn được xuất thân từ thiên nhiên - tinh dầu của các dược liệu tần dày lá, gừng, trà, bạc hà, ... nên rất dễ thân thiện với người tiêu dùng.

Em có đến 04 cái tên: Eugica, Eugica Fort, Eugica siro, Eugica Candy. Mỗi một cái tên, em lại diện cho mình bộ quần áo phù hợp. Em thích nhất là bộ cánh Eugica Candy, mặc bộ này em được nhiều người biết đến nhất vì mùi thơm nồng, vị ngọt, kích thích vị giác, thật hấp dẫn, đang ho ngậm vào là giảm ngay.

Thời gian qua, Eugica đã mang những chiếc chăn ấm và túi thuốc gia đình đến cho các đồng bào vùng lũ thông qua Chương trình "Chăn ấm mùa đông", thực hiện các event, các công cụ truyền thông tại nhà thuốc, tổ chức các cuộc thi tìm hiểu về bệnh ho trên Internet và phát mẫu giới thiệu sản phẩm tại các siêu thị, trường học,

Eugica dự tính sẽ phát huy thêm thật nhiều công năng để các cơn ho, đau họng không còn là nỗi ám ảnh, lo lắng của mọi người. Ngoài ra, Eugica sẽ tiếp tục chia sẻ những thành quả đạt được, mang đến "hơi ấm" cho những gia đình neo đơn và những hoàn cảnh khó khăn khác

Eugica thật xứng đáng với vai trò là người phụ nữ chăm sóc gia đình.



Sống khỏe, sống vui cùng *Glumeform*

Các bạn thân mến, mình là Glumeform – những cô chú anh chị có căn bệnh đái tháo đường chắc hẳn sẽ biết mình. Nhiệm vụ của mình rất thiêng liêng kể từ khi cất tiếng khóc chào đời, đó là giúp bệnh nhân đái tháo đường sống khỏe sống vui.

Ngay từ khi mới sinh ra, mình đã được dẫn đi giới thiệu và làm quen với các bác sĩ của bệnh viện lớn nhỏ trên cả nước. Nhờ đi nhiều nơi nên Glumeform mới có dịp chứng kiến và đồng cảm được với những nỗi buồn, nỗi đau và sự hụt hẫng về tinh thần của những cô chú anh chị mắc chứng bệnh Đái tháo đường.

Chính sự đồng cảm này đã giúp Glumeform nhận ra rằng: việc đồng hành cùng bệnh nhân đái tháo đường không đơn thuần là cung cấp giải pháp điều trị hiệu quả mà còn ở yếu tố tinh thần, ở sự hiểu biết về bệnh, cách sinh hoạt, chế độ ăn uống và luyện tập....

Xuất phát từ những nỗi niềm đó, Glumeform đã quyết định thành lập câu lạc bộ sống khỏe sống vui dành riêng cho các cô chú anh chị bị bệnh đái tháo đường nhằm giúp họ có điều kiện cập nhật và bổ sung thêm những kiến thức cơ bản trong việc phòng và điều trị bệnh. Hơn thế nữa, câu lạc bộ còn là nhịp cầu chuyển tải tình cảm, tâm huyết và hoài bão của Glumeform trong việc đồng hành chăm sóc người bệnh đái tháo đường.

03 năm là khoảng thời gian chưa đủ dài nhưng Glumeform thật hạnh phúc khi thực thi nhiệm vụ mẹ Dược Hậu Giang đã giao cho. Có lẽ, chính nhờ sự nỗ lực mà Glumeform luôn nhận được sự quan tâm và yêu mến của mọi người. Đặc biệt, Glumeform đã được các bác sĩ tin dùng vì mình là một trong những giải pháp điều trị hiệu quả và tiết kiệm nhất cho bệnh nhân.



Rx
Haginat
CEFUROXIM

Rx
KLAMENTIN
AMOXICILIN + ACID CLAVULANIC

SẢN PHẨM CỦA LÒNG MONG ĐỢI

Anh em song sinh Haginat – Klamentin xin chào tất cả các bạn!

Chúng tôi là hai dòng kháng sinh dùng trong điều trị nhiễm khuẩn, thẩm thoát mà đã ra đời được hơn 5 năm rồi đấy. Chúng tôi ra đời là kết quả từ những thành tựu vượt bậc của các chuyên gia nghiên cứu và là niềm tự hào của mẹ Dược Hậu Giang trong việc cung cấp các sản phẩm có khả năng thay thế hàng ngoại nhập.

Niềm vinh dự lớn nhất xin được chia sẻ với các bạn là anh em Haginat và Klamentin chúng tôi đều đã được chứng minh tương đương sinh học trên *in vivo* so với các thuốc ngoại cùng loại, nổi tiếng trên thế giới, do Viện Kiểm Nghiệm Thuốc Trung Ương thực hiện. Không những thế, các anh chị dược sĩ của chúng tôi đã nghiên cứu thành công, tạo ra hai sản phẩm thuốc bột gói có mùi thơm, vị ngọt, không đắng, giúp các em nhỏ dễ uống, tuân thủ đúng phác đồ điều trị.

Với những thành công đã đạt được, anh em Haginat – Klamentin ngày càng được các anh chị bác sĩ trên khắp mọi miền đất nước tin tưởng về chất lượng và hiệu quả điều trị. Trong suốt năm 2009 vừa qua, anh em chúng tôi đã rong ruổi trên mọi nẻo đường, tổ chức các buổi giới thiệu sản phẩm tại các bệnh viện, các hội thảo khoa học chuyên ngành, để đưa những thông tin bổ ích đến các anh chị bác sĩ.

Từ những chiến thắng vang dội đó, tên tuổi Haginat – Klamentin của anh em chúng tôi luôn có mặt tại hầu hết các bệnh viện lớn trên toàn quốc, đóng góp doanh số năm 2009 300 tỷ đồng, trở thành hai trụ cột vững chắc cho mái nhà Dược Hậu Giang. Anh em Haginat – Klamentin chúng tôi đã làm được một điều là đáp ứng được lòng mong đợi của các bạn về khả năng thay thế thuốc ngoại với giá cả rẻ hơn nhiều, giúp bình ổn giá thuốc. Và chúng tôi sẽ luôn là những người bạn chân thành, cùng với các anh chị bác sĩ chăm sóc cho một cuộc sống khỏe đẹp hơn.



*Giải pháp hữu hiệu
trong điều trị nhiễm khuẩn*

*Sự kết hợp hiệu quả
trong điều trị nhiễm khuẩn*



Từ lâu, chúng ta đã biết bệnh tim mạch là căn bệnh của trái tim và bất cứ một huyết quản nào với nhiều dạng: cao huyết áp, xơ vữa động mạch, bệnh các van của tim, tai biến động mạch não, phình động - tĩnh mạch, tắc nghẽn động mạch... Trong đó, cao huyết áp được xem là một trong 10 bệnh nguy hiểm ảnh hưởng lớn đến sức khỏe nhân loại và có thể làm giảm thọ từ 10 đến 20 tuổi.

Chính vì thế, Apitim được tạo ra để làm hết cơn đau, khó chịu và kéo dài cuộc sống cho bệnh nhân. Tôi được các Bác sĩ chỉ định trong trường hợp bệnh nhân cao huyết áp, đau thắt ngực ổn định mãn tính, đau thắt ngực do co thắt mạch vành. Song hành cùng tôi là bạn Gavix, Gavix được xem là giải pháp phòng ngừa các biến cố do xơ vữa động mạch (nhồi máu cơ tim, tai biến mạch máu não, ...).



Rx **Gavix**
Clopidogrel 75mg
Giải pháp phòng ngừa nguy cơ các biến cố do xơ vữa động mạch

Rx **Apitim**
Amlodipin 5mg
Ổn định huyết áp mỗi ngày

Để minh chứng cho sự sáng giá của tôi, tôi đã tham gia thử tương đương sinh học thành công vào năm 2009. Với sự khởi đầu đó, tôi dự kiến sẽ mang lại 16 tỷ đồng doanh thu cho Công ty trong năm 2010. Mặc dù mới "chào đời", Gavix đã đăng ký chỉ tiêu năm nay là 12 tỷ đồng doanh thu đấy, đúng là tuổi trẻ tài cao nhỉ.

Các hoạt động dự kiến của chúng tôi trong năm 2010 là: xuất hiện tại các buổi hội thảo nhỏ; xuất hiện tại các buổi hội thảo chuyên khoa tim mạch; xuất hiện trong hội nghị, hội thảo của các Bệnh viện; xuất hiện trong các cuộc hành trình của các Bác sĩ; tham gia chương trình "chăm sóc sức khỏe cho người bệnh tim mạch" tại gia đình khách hàng hoặc gia đình CB.CNV; kết hợp với các đoàn thể xây dựng chương trình hướng dẫn sử dụng thuốc tim mạch cho CB.CNV và gia đình; tư vấn và chăm sóc sức khỏe cho người bệnh tim mạch theo định kỳ.



Naturenz

*Ứng dụng công nghệ sinh học
trong giải độc gan*

20 năm mang nặng nề đau, cuối cùng, đứa con của Viện Công nghệ sinh học ra đời với nỗi vui mừng khôn xiết của những nhà khoa học, nó được đặt tên là Naturenz. Naturenz là sự kết hợp các thành phần rau củ quả của thiên nhiên như đu đủ, củ cải, lêkima, mướp đắng, bột tỏi và các chất thủy phân từ nhộng tằm để chiết xuất ra từng hoạt chất có tác dụng chống oxy hóa, giải độc cơ thể, cho lá gan khỏe mạnh.



Năm 2005, Naturenz được mẹ Dược Hậu Giang tiếp nhận để nuôi dưỡng từ tay mẹ Viện Công nghệ sinh học, bởi vì chỉ có mẹ Dược Hậu Giang mới có thể giúp Naturenz mau lớn. Cũng như mẹ ở Viện Công nghệ sinh học, mẹ Dược Hậu Giang tỉ mỉ nghiên cứu dạng bào chế và sáng tạo cho Naturenz hình hài phù hợp nhất để tháng 7/2007, Naturenz chính thức được giới thiệu với công chúng.

Do cơ thể của Naturenz hoàn toàn là tinh chất từ thiên nhiên, nên Naturenz đã rất tự tin để cùng các anh em khác hỗ trợ điều trị, tăng cường chức năng gan, tăng thải độc và hỗ trợ tiêu hóa trong các trường hợp: viêm gan do nhiễm siêu vi, gan nhiễm mỡ, nhiễm độc gan, suy giảm chức năng gan; người bị nổi mụn, da sần sùi, khô, nứt nẻ, dầy, sạm, nám, ...; người làm việc trong môi trường độc hại, nhiễm chất độc hóa học; Kích thích ăn ngon, hỗ trợ điều trị tình trạng táo bón thường xuyên và tăng cường sức đề kháng cho cơ thể.

Sự khác biệt vượt trội của Naturenz còn ở chỗ Naturenz đã được cấp bằng độc quyền sáng chế 4972 cấp ngày 07/06/2005 theo quyết định A 5711/QĐ-ĐK của cục sở hữu trí tuệ Bộ KH&CNVN - một công thức riêng biệt được giải thưởng khoa học cấp Bộ nữa cơ đấy.

Từ năm 2010, Naturenz sẽ có nhiều hoạt động để giới thiệu cho các khách hàng từ chủ nhà thuốc đến người tiêu dùng như: hội thảo, giới thiệu sản phẩm, PR, quảng cáo trên báo, chạy roadshow, gửi thư trực tiếp,... để công chúng biết đến Naturenz nhiều hơn.

Và quan trọng hơn cả là Naturenz sẽ thực hiện sứ mạng được giao phó: **"Ứng dụng công nghệ sinh học trong giải độc gan"**

Spivital

Nguồn Dinh dưỡng mỗi ngày

Xin chào các bạn!

Tôi là Spivital – Tôi được sinh ra từ một vùng đất đầy “năng và gió”. Tôi lớn lên từ sự chăm bồi của nguồn nước khoáng quê tôi. Lý tưởng lớn nhất của tôi là mang đến cho mọi người một sức khỏe dẻo dai, vì chính tôi rất đòi dào dinh dưỡng.

Các bạn biết không, tôi có đến hai người mẹ đấy. Người mẹ Tào Vĩnh Hào người lúc nào cũng miệt mài lao động, không quản ngại khó khăn để nuôi tôi khôn lớn, “mặc cho màu da càng sạm để màu tảo xanh tươi”. Người mẹ Dược Hậu Giang luôn nâng đỡ, tô điểm cho tôi, để tôi hãnh diện mặc chiếc áo xanh khoe khắp mọi người.

Spivital tuy là đứa con thuộc thế hệ sau nhưng lại rất máu lửa và hăng say. Trong tôi, bao giờ cũng ấp ủ một nhiệt huyết là mang nguồn dinh dưỡng của mình chia sẻ cho tất cả những người dân từ Bắc chí Nam. Bởi tôi hiểu rằng, chỉ có sức khỏe tốt mới giúp con người tạo dựng được cuộc sống vui tươi và hạnh phúc.

Ra đời chưa bao lâu nhưng Spivital tôi thật sự hãnh diện khi màu áo xanh của mình đã có mặt trên khắp mọi miền đất nước. Từ vùng quê Vĩnh Hào (Bình Thuận) đến khắp các tỉnh thành, đến nơi nào, các bạn cũng bắt gặp hình ảnh Spivital ngự trị tại các nhà thuốc với màu xanh đặc trưng của tảo. Đặc biệt, tôi đã tạo nên một sân chơi Noel thật hoành tráng cho tất cả người dân của thành phố quê tôi, mang đến cho họ một niềm vui bất ngờ trong mùa giáng sinh năm 2009. Người dân Bình Thuận đã rất tự hào về tôi, vì chưa bao giờ họ lại được chiêm ngưỡng cây thông Noel cao vút như thế.

Sắp tới đây, tôi sẽ có mặt tại hầu hết chuỗi hội chợ Hàng Việt Nam chất lượng cao với ngôi nhà Spivital thật đẹp. Nếu có dịp, xin mời các bạn đến Hội chợ Hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2010 để có cơ hội nhận những quà tặng hấp dẫn cùng Spivital,



Chiến thắng trong vinh quang



*Hãy tin ở chúng tôi,
vì chúng tôi luôn chiến thắng*





BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2009

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2009

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 2009 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.

Tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh

Tình hình tài chính tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2009, 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.

Trong năm, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã phân phối lợi nhuận sau thuế trích lập các quỹ theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 số 001/2009/NQ.ĐHCD ngày 25 tháng 4 năm 2009, cụ thể như sau:

Quỹ đầu tư phát triển	32.386.587.552
Quỹ dự phòng tài chính	7.700.000.000
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	16.193.293.776
Thù lao, tiền thưởng của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát	1.292.029.781
Chia cổ tức năm 2008 ^(*)	49.983.750.000
Chia cổ tức đợt 1 năm 2009, tỷ lệ 15%	29.988.795.000
Cộng	137.544.456.109

^(*) Công ty đã chi trả cổ tức trong năm 2008 với số tiền là 49.954.200.372 VND.

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 2009 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.

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 2009, 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 phản 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.

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 đã được lập một cách đúng đắn, phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày của Tập đoàn, 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.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc,



LÊ CHÁNH ĐẠO
Phó Tổng Giám đốc

Ngày 29 tháng 03 năm 2010



www.auditconsult.com.vn

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

Headquarters : 229 Dong Khoi St., District 1, Hochiminh 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: 0351/2010/BCTC-KTTV

BÁO CÁO KIỂM TOÁN

VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2009 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 2009 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và các Công ty con (gọi chung là Tập đoàn) gồm: Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2009. 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 kết thúc cùng ngày, được lập ngày 25 tháng 3 năm 2010.

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 ý kiến

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.

Giới hạn phạm vi kiểm toán

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã góp vốn đầu tư vào Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường 20.000.000.000 VND tương đương 20% vốn điều lệ của công ty này. Tuy nhiên, Công ty chưa thực hiện việc hợp nhất số liệu của Công ty Cổ phần Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường theo phương pháp vốn chủ sở hữu như hướng dẫn tại Chuẩn mực kế toán số 07 "Kế toán khoản đầu tư vào công ty liên kết" do chưa có đầy đủ thông tin về Báo cáo tài chính của Công ty này.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến chúng tôi, ngoại trừ các điều chỉnh cần thiết (nếu có) do ảnh hưởng của hạn chế nêu trên. Báo cáo tài chính hợp nhất đề cập 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 2009, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, 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.

Báo cáo được lập bằng tiếng Việt và tiếng Anh có giá trị như nhau, Bản tiếng Việt là bản gốc khi cần đối chiếu.

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

Phạm Hoa Đăng - Kiểm toán viên
Chứng chỉ kiểm toán viên số: 0954/KTV

TP. Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 3 năm 2010

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009

Đơn vị tính: VND

STT	TÀI SẢN	Năm 2009	Năm 2008
A -	TÀI SẢN NGẮN HẠN	1.212.468.335.434	783.527.449.374
I.	Tiền và các khoản tương đương tiền	584.128.534.956	211.742.360.663
1.	Tiền	162.206.364.906	207.156.022.223
2.	Các khoản tương đương tiền	421.922.170.050	4.586.338.440
II.	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	16.037.166.667	2.263.289.093
1.	Đầu tư ngắn hạn	16.037.166.667	3.740.843.513
2.	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	-	(1.477.554.420)
III.	Các khoản phải thu ngắn hạn	296.978.172.666	255.126.101.647
1.	Phải thu khách hàng	250.454.852.730	216.770.420.198
2.	Trà trước cho người bán	26.407.748.971	28.788.144.725
3.	Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-
4.	Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-
5.	Các khoản phải thu khác	23.553.146.919	28.270.272.234
6.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(3.437.575.954)	(18.702.735.510)
IV.	Hàng tồn kho	306.731.856.718	308.236.380.352
1.	Hàng tồn kho	311.576.681.540	308.236.380.352
2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(4.844.824.822)	-
V.	Tài sản ngắn hạn khác	8.592.604.427	6.159.317.619
1.	Chi phí trả trước ngắn hạn	533.511.176	769.600.676
2.	Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	-	150.917.973
3.	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	130.507.156	55.887.090
4.	Tài sản ngắn hạn khác	7.928.586.095	5.182.911.880

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009

STT	TÀI SẢN	Năm 2009	Năm 2008
B -	TÀI SẢN DÀI HẠN	309.504.424.142	298.254.793.437
I.	Các khoản phải thu dài hạn	-	71.669.612
1.	Phải thu dài hạn của khách hàng	-	-
2.	Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc	-	-
3.	Phải thu dài hạn nội bộ	-	-
4.	Phải thu dài hạn khác	-	71.669.612
5.	Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	-	-
II.	Tài sản cố định	237.015.139.115	209.484.523.631
1.	Tài sản cố định hữu hình	118.833.144.230	106.798.422.791
	Nguyên giá	231.889.301.477	191.417.499.083
	Giá trị hao mòn lũy kế	(113.056.157.247)	(84.619.076.292)
2.	Tài sản cố định thuê tài chính	-	-
	Nguyên giá	-	-
	Giá trị hao mòn lũy kế	-	-
3.	Tài sản cố định vô hình	112.919.647.760	100.683.546.409
	Nguyên giá	113.634.980.185	101.088.751.396
	Giá trị hao mòn lũy kế	(715.332.425)	(405.204.987)
4.	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	5.262.347.125	2.002.554.431
III.	Bất động sản đầu tư	-	-
	Nguyên giá	-	-
	Giá trị hao mòn lũy kế	-	-
IV.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	31.255.356.135	66.838.622.533
1.	Đầu tư vào công ty con	-	-
2.	Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	23.868.187.384	3.741.772.333
3.	Đầu tư dài hạn khác	11.901.050.200	70.096.850.200
4.	Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	(4.513.881.449)	(7.000.000.000)
V.	Tài sản dài hạn khác	41.233.928.892	21.859.977.661
1.	Chi phí trả trước dài hạn	36.189.123.770	16.734.855.500
2.	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	3.413.954.004	3.670.562.947
3.	Tài sản dài hạn khác	1.630.851.118	1.454.559.214
VI.	Lợi thế thương mại	-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN		1.521.972.759.576	1.081.782.242.811

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009

STT	NGUỒN VỐN	Năm 2009	Năm 2008
A -	NỢ PHẢI TRẢ	496.158.280.749	382.657.609.230
I.	Nợ ngắn hạn	481.915.971.070	367.464.442.596
1.	Vay và nợ ngắn hạn	73.979.662.132	8.455.297.698
2.	Phải trả người bán	71.352.673.093	67.745.795.916
3.	Người mua trả tiền trước	1.094.516.164	529.770.010
4.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	35.634.035.125	18.862.882.369
5.	Phải trả người lao động	84.118.277.067	58.330.510.155
6.	Chi phí phải trả	199.865.337.012	190.187.076.367
7.	Phải trả nội bộ	-	-
8.	Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-
9.	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	15.871.470.477	23.353.110.081
10.	Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-
II.	Nợ dài hạn	14.242.309.679	15.193.166.634
1.	Phải trả dài hạn người bán	-	-
2.	Phải trả dài hạn nội bộ	-	-
3.	Phải trả dài hạn khác	-	17.143.692
4.	Vay và nợ dài hạn	-	-
5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	53.099.844	28.354.467
6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	14.189.209.835	15.147.668.475
7.	Dự phòng phải trả dài hạn	-	-
B -	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.018.033.631.792	695.939.887.206
I.	Vốn chủ sở hữu	1.010.375.905.079	701.139.112.562
1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	266.629.620.000	200.000.000.000
2.	Thặng dư vốn cổ phần	378.761.392.824	378.761.392.824
3.	Vốn khác của chủ sở hữu	-	-
4.	Cổ phiếu quỹ	(410.400.000)	(292.500.000)
5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	-	-
6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-
7.	Quỹ đầu tư phát triển	4.658.004.486	38.460.772.279
8.	Quỹ dự phòng tài chính	29.744.900.881	21.962.409.519
9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-
10.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	330.992.386.888	62.247.037.940
11.	Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	-	-
II.	Nguồn kinh phí và quỹ khác	7.657.726.713	(5.199.225.356)
1.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	7.657.726.713	(5.199.225.356)
2.	Nguồn kinh phí	-	-
3.	Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	-	-
C -	LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	7.780.847.035	3.184.746.375
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		1.521.972.759.576	1.081.782.242.811

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2008
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	1.471.881,97	975.319,23
	EUR	42.170,59	1.077,37
	BATH	31.592,00	31.592,00
	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 25 tháng 3 năm 2010

Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu

Bùi Minh Đức
Kế toán trưởng



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT NĂM 2009

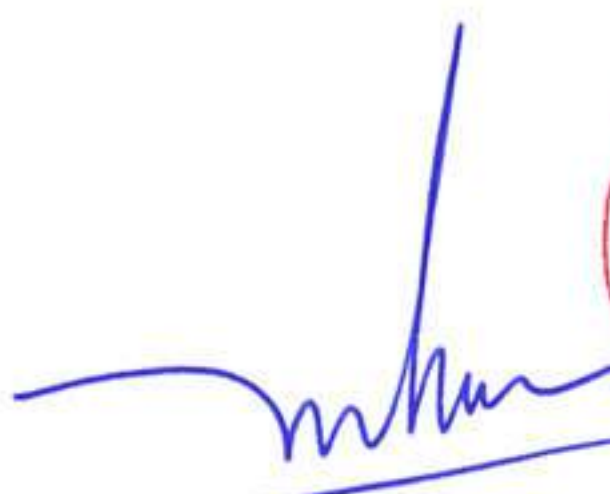
Đơn vị tính: VND

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2008
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.770.344.687.033	1.518.436.877.452
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	24.322.485.821	32.973.054.953
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.746.022.201.212	1.485.463.822.499
4.	Giá vốn hàng bán	822.445.899.741	694.444.594.610
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	923.576.301.471	791.019.227.889
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	31.294.906.087	22.329.305.076
7.	Chi phí tài chính	23.597.231.238	38.495.242.865
	Trong đó: chi phí lãi vay	3.389.443.987	5.216.001.248
8.	Chi phí bán hàng	409.533.239.836	521.504.942.048
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	113.700.825.796	103.918.190.916
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	408.039.910.688	149.430.157.136
11.	Thu nhập khác	14.224.585.302	1.530.843.862
12.	Chi phí khác	12.571.248.709	6.077.378.067
13.	Lợi nhuận khác	1.653.336.593	(4.546.534.205)
14.	Phần lợi nhuận hoặc lỗ trong công ty liên kết liên doanh	(103.584.949)	141.772.333
15.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	409.589.662.332	145.025.395.264
16.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	46.967.925.678	18.673.010.121
17.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	281.354.320	(3.642.208.480)
18.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	362.340.382.334	129.994.593.623
18.1	Lợi ích của cổ đông thiểu số	5.269.591.254	1.132.234.375
18.2	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ	357.070.791.080	128.862.359.248
19.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	13.396	4.834

Cần Thơ, ngày 25 tháng 3 năm 2010



Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu



Bùi Minh Đức
Kế toán trưởng




Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

(Theo phương pháp gián tiếp)

NĂM 2009

Đơn vị tính: VND

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2008
I.	Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh		
1.	Lợi nhuận trước thuế	409.589.662.332	145.025.395.264
2.	Điều chỉnh cho các khoản:		
-	Khấu hao tài sản cố định	29.778.717.342	28.365.910.768
-	Các khoản dự phòng	(14.384.007.705)	27.180.289.930
-	Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	(16.361.965)	-
-	Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	(14.804.882.568)	(2.484.341.832)
-	Chi phí lãi vay	3.389.443.987	5.216.001.248
3.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	413.552.571.423	203.303.255.378
-	Tăng, giảm các khoản phải thu	(44.624.486.304)	(18.626.421.841)
-	Tăng, giảm hàng tồn kho	(3.340.301.188)	(77.957.402.832)
-	Tăng, giảm các khoản phải trả	48.088.931.657	138.189.481.332
-	Tăng, giảm chi phí trả trước	(19.218.178.770)	(9.970.197.686)
-	Tiền lãi vay đã trả	(3.628.334.868)	(4.653.771.048)
-	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(30.681.344.976)	(24.404.149.782)
-	Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	2.987.628.237	3.464.074.611
-	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(9.241.078.958)	(24.308.010.013)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	353.895.406.253	185.036.858.119
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	(57.436.448.175)	(16.046.861.567)
2.	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	122.895.970	306.671.431
3.	Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	(26.377.492.867)	(42.812.720.503)
4.	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	41.100.115.293	56.677.029.410

5.	Tiền chi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	(230.000.000)	(3.600.000.000)
6.	Tiền thu hồi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	-	-
7.	Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	26.070.547.994	2.459.449.143
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(16.750.381.785)	(3.016.432.086)
III.	Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính		
1.	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận góp vốn của chủ sở hữu	-	-
2.	Tiền chi trả góp vốn cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	(117.900.000)	(292.500.000)
3.	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	203.434.614.489	177.133.581.082
4.	Tiền chi trả nợ gốc vay	(137.910.250.055)	(212.108.144.800)
5.	Tiền chi trả nợ thuê tài chính	-	-
6.	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(30.018.344.628)	(69.962.450.372)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	35.388.119.806	(105.229.514.090)
	Lưu chuyển tiền thuần trong năm	372.533.144.274	76.790.911.943
	Tiền và tương đương tiền đầu năm	211.742.360.663	134.951.448.720
	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	(146.969.981)	-
	Tiền và tương đương tiền cuối năm	584.128.534.956	211.742.360.663

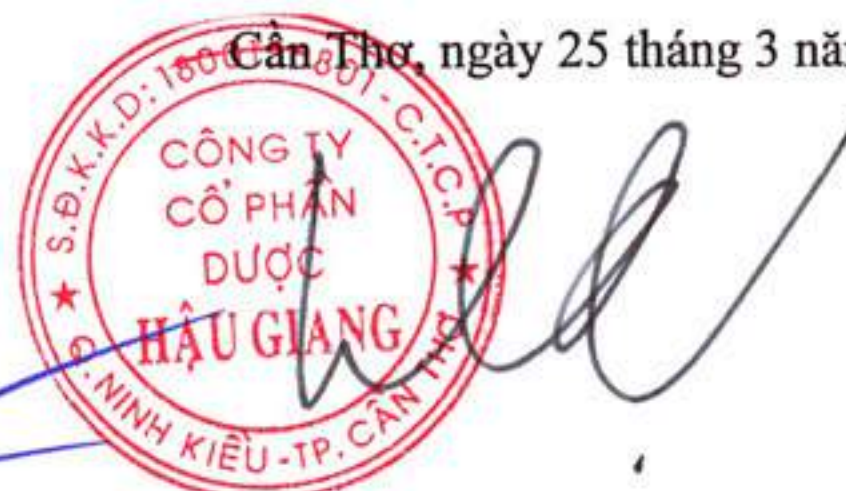
Cần Thơ, ngày 25 tháng 3 năm 2010



Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu



Bùi Minh Đức
Kế toán trưởng



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2009

Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang bao gồm Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (Công ty mẹ) và các Công ty con (gọi chung là Tập đoàn).

I. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA TẬP ĐOÀN

- Hình thức sở hữu vốn** : Công ty cổ phần
- Lĩnh vực kinh doanh** : Sản xuất - chế biến và thương mại, dịch vụ.
- Ngành nghề kinh doanh** : Sản xuất kinh doanh thuốc, dược liệu, dược phẩm.
- Tổng số các công ty con** : 9
- 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. Thời gian hoạt động của Công ty là 99 năm.

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)	117.971.330.000	44,25
Các cổ đông khác	148.658.290.000	55,75
Cộng	266.629.620.000	100

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
Mã số thuế : 1800156801

Ngành nghề kinh doanh theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang là:

- Sản xuất kinh doanh dược.
- Xuất khẩu: dược liệu, dược phẩm theo quy định của Bộ Y tế.
- Nhập khẩu: thiết bị sản xuất thuốc, dược liệu, dược phẩm theo quy 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.

6. Danh sách các công ty con được hợp nhất

Tên công ty	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Tỷ lệ lợi ích / Quyền biểu quyết
Công ty TNHH một thành viên In Bao bì DHG (DHG PP)	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 (DHG Travel)	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 (CM Pharma)	230 Ngô Quyền, 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 (HT Pharma)	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%
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG (DHG Nature)	288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Phường An Hòa, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ	Sản xuất và thương mại	100%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST (ST Pharma)	08 Pasteur, Phường 8, TP. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	Thương mại	100%
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	529 Hà Hoàng Hổ, Phường Mỹ Xuyên, TP. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	Thương mại	100%

7. Công ty liên kết được phản ánh trong Báo cáo tài chính hợp nhất theo phương pháp vốn chủ sở hữu

Tên công ty	Địa chỉ	Tỷ lệ lợi ích / Quyền biểu quyết
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hào	Thôn Vĩnh Sơn, Xã Vĩnh Hào, Huyện Tuy Phong, Tỉnh Bình Thuận	31,67%

8. Công ty liên kết không áp dụng theo phương pháp vốn chủ sở hữu khi lập Báo cáo tài chính hợp nhất

Tên công ty	Địa chỉ	Tỷ lệ lợi ích / Quyền biểu quyết	Lý do
Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường	99A Khu phố 5, Thị trấn Mỹ Phước, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương	20,00%	Chưa có thông tin về Báo cáo tài chính

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 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

Công ty con

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.

Công ty liên kết

Công ty liên kết là công ty mà Tập đoàn có những ảnh hưởng đáng kể nhưng không có quyền kiểm soát đối với các chính sách tài chính và hoạt động. Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm phần lãi hoặc lỗ của Tập đoàn trong công ty liên kết theo phương pháp vốn chủ sở hữu từ ngày bắt đầu có ảnh hưởng đáng kể cho đến ngày ảnh hưởng đáng kể kết thúc. Nếu lợi ích của Tập đoàn trong khoản lỗ của công ty liên kết lớn hơn hoặc bằng giá trị ghi sổ của khoản đầu tư thì giá trị khoản đầu tư được trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất là bằng không trừ khi Tập đoàn có các nghĩa vụ thực hiện thanh toán thay cho công ty liên kết.

Kết quả hoạt động kinh doanh, tài sản và công nợ của công ty liên kết được bao gồm trong báo cáo tài chính hợp nhất theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Khoản đầu tư vào công ty liên kết được thể hiện trên báo cáo tài chính hợp nhất theo chi phí đầu tư ban đầu và có điều chỉnh cho các thay đổi trong phần lợi ích trên tài sản thuần của công ty liên kết.

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 liên kết tại ngày mua được ghi nhận là lợi thế thương mại.

Các khoản lãi, lỗ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch với các công ty liên kết được loại trừ tương ứng với phần thuộc về Tập đoàn khi lập báo cáo tài chính hợp nhất.

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 năm.

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 năm.

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 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 tính được khấu hao trong 3 – 5 năm.

8. Chi phí đi vay

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí trong năm. Trường hợp chi phí đi vay 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 thì chi phí đi vay này được vốn hóa.

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 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.

Tiền thuê đất trả trước

Tiền thuê đất trả trước thể hiện khoản tiền thuê đất đã trả cho phần đất Tập đoàn đang sử dụng. Tiền thuê đất được phân bổ theo thời hạn thuê qui định trên hợp đồng thuê đất có thời hạn từ 40 đến 43 năm.

11. Chi phí phải trả, chi phí khuyến mãi

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 năm.

Chi phí khuyến mãi được trích từ 10 - 30% trên doanh thu bán hàng.

12. Quỹ dự phòng trợ cấp thôi việc

Quỹ dự phòng trợ cấp thôi việc được dùng để chi trả trợ cấp thôi việc.

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 Công ty mẹ.
- 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 phiếu quỹ

Khi cổ phần trong vốn chủ sở hữu được mua lại, khoản tiền trả bao gồm cả các chi phí liên quan đến giao dịch được ghi nhận là cổ phiếu quỹ và được phản ánh là một khoản giảm trừ trong vốn chủ sở hữu.

15. Cổ tức

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

16. 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 25% trong các năm tiếp theo. Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm kể từ năm 2005 và giảm 50% trong 5 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 2 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 2009, các công ty con thuộc Tập đoàn được giảm 30% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp theo Thông tư số 03/2009/TT-BTC ngày 13 tháng 01 năm 2009 của Bộ Tài chính.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp trong năm 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 năm với thuế suất áp dụng tại ngày cuối năm. 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.

17 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 năm được qui đổi theo tỷ giá tại ngày cuối năm.

Chênh lệch tỷ giá phát sinh trong năm và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối năm được ghi nhận vào thu nhập hoặc chi phí trong năm. 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 quy đổi tại thời điểm ngày:

31/12/2008:	17.486 VND/USD
	24.979 VND/EUR
31/12/2009 :	18.479 VND/USD
	26.963 VND/EUR

18 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 năm.

Tiền lãi và lợi nhuận được chia được ghi nhận khi Tập đoàn 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.

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.

Giao dịch với các bên có liên quan trong năm được trình bày ở thuyết minh số VII.1.

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	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	39.257.993.826	22.362.173.508
Tiền gửi ngân hàng	122.866.971.080	184.793.848.715
Tiền đang chuyển	81.400.000	-
Các khoản tương đương tiền	421.922.170.050	4.586.338.440
Cộng	584.128.534.956	211.742.360.663

2. Đầu tư ngắn hạn	Số cuối năm	Số đầu năm
Cổ phiếu	-	2.027.112.420
Tiền gửi có kỳ hạn từ 1 năm trở xuống	16.037.166.667	1.713.731.093
Cộng	16.037.166.667	3.740.843.513

3. Phải thu khách hàng	Số cuối năm	Số đầu năm
Tại Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang	185.086.254.616	206.463.363.522
Tại Công ty TNHH MTV In - Bao bì DHG	586.112.938	444.287.021
Tại Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	(2.023.000)	25.189.657
Tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	16.493.750.920	2.763.928.416
Tại Công ty TNHH MTV DT Pharma	6.113.113.489	616.810.137
Tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	5.596.152.649	2.311.998.599
Tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	4.836.663.022	-
Tại Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	224.028.894	-
Tại Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	16.105.924.310	4.144.842.846
Tại Công ty TNHH MTV A&G Pharma	15.414.874.892	-
Cộng	250.454.852.730	216.770.420.198

4. Trả trước người bán	Số cuối năm	Số đầu năm
Tại Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang	26.063.756.097	28.698.760.287
Tại Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	11.460.182	89.384.438
Tại Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	89.250.000	-
Tại Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	231.282.692	-
Tại Công ty TNHH MTV A&G Pharma	12.000.000	-
Cộng	26.407.748.971	28.788.144.725

5. Các khoản phải thu khác	Số cuối năm	Số đầu năm
Ứng trước hợp đồng dài hạn và tài trợ	10.452.024.449	13.420.355.736
Chi hộ tiền xây dựng cho Công ty TNHH Him Lam	-	10.688.602.596
Thuế TNDN nộp thừa của Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang	1.172.823.755	-
Phải thu khác	11.928.298.715	4.161.313.902
Cộng	23.553.146.919	28.270.272.234

6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	Số cuối năm	Số đầu năm
Dự phòng cho các khoản nợ phải thu quá hạn dưới 1 năm	619.189.581	5.694.938.533
Dự phòng cho các khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm	1.350.349.576	3.780.710.324
Dự phòng cho các khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm	240.647.771	822.935.580
Dự phòng cho các khoản nợ phải thu quá hạn trên 3 năm	1.227.389.026	8.404.151.073
Cộng	3.437.575.954	18.702.735.510

7. Hàng tồn kho	Số cuối năm	Số đầu năm
Hàng mua đang đi trên đường	43.137.980.037	52.028.116.673
Nguyên liệu, vật liệu	103.090.650.078	111.814.240.834
Công cụ, dụng cụ	23.110.892	31.680.000
Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	23.646.623.630	16.630.290.845
Thành phẩm	123.666.936.711	108.770.526.062
Hàng hóa	7.468.594.766	7.649.440.945
Hàng gửi đi bán	10.542.785.426	11.312.084.993
Cộng	311.576.681.540	308.236.380.352

Một số nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hóa có giá trị ghi sổ là 143 tỷ VND đã được dùng thế chấp để đảm bảo cho các khoản vay của Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ.

8. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Dự phòng giảm giá cho thành phẩm tồn kho.

9. Chi phí trả trước ngắn hạn

	Số đầu năm	Tăng trong năm	Kết chuyển vào chi phí SXKD trong năm	Giảm khác	Số cuối năm
Chi phí sửa chữa	20.234.660	485.281.175	(463.326.064)	-	42.189.771
Tiền thuê nhà	514.984.342	1.269.511.846	(1.573.711.688)	-	210.784.500
Tiền thuê đất	-	2.176.132.785	(2.005.961.462)	(170.171.323)	-
Công cụ, dụng cụ	106.053.197	425.598.694	(508.210.392)	-	23.441.499
Chi phí khác	128.328.477	2.700.363.123	(2.540.504.394)	(31.091.800)	257.095.406
Cộng	769.600.676	7.056.887.623	(7.091.714.000)	(201.263.123)	533.511.176

10. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước

	Số cuối năm	Số đầu năm
Thuế xuất nhập khẩu nộp thừa	129.164.970	55.887.090
Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp thừa	1.342.186	-
Cộng	130.507.156	55.887.090

11. Tài sản ngắn hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tạm ứng	7.928.586.095	4.948.052.000
Tài sản thiếu chờ xử lý	-	234.859.880
Cộng	7.928.586.095	5.182.911.880

12. 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	29.451.615.093	100.145.071.899	34.736.860.408	27.083.951.683	191.417.499.083
Tăng trong năm	16.903.033.019	7.647.470.147	11.224.602.195	5.964.094.982	41.739.200.343
Mua sắm mới	4.793.310.734	6.061.866.086	1.238.855.393	2.731.501.965	14.825.534.178
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	12.109.722.285	1.585.604.061	9.985.746.802	3.232.593.017	26.913.666.165
Giảm trong năm	(33.963.380)	(133.667.389)	(411.932.605)	(687.834.575)	(1.267.397.949)
Thanh lý, nhượng bán	(33.963.380)	(12.170.969)	(337.356.762)	(618.639.541)	(1.002.130.652)
Chuyển sang công cụ	-	(121.496.420)	(74.575.843)	(69.195.034)	(265.267.297)
Số cuối năm	46.320.684.732	107.658.874.657	45.549.529.998	32.360.212.090	231.889.301.477
Trong đó :					
Đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng.	3.908.137.390	9.352.249.066	880.159.262	10.409.679.184	24.550.224.902

12. 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
Giá trị hao mòn					
Số đầu năm	12.189.992.374	42.136.701.903	13.215.135.507	17.077.246.508	84.619.076.292
Khấu hao trong năm	3.585.222.246	16.123.235.629	5.458.524.180	4.301.607.849	29.468.589.904
Giảm trong năm	(33.963.380)	(108.501.334)	(240.821.658)	(648.222.577)	(1.031.508.949)
Thanh lý, nhượng bán	(33.963.380)	(12.170.969)	(181.953.556)	(594.225.362)	(822.313.267)
Chuyển sang công cụ	-	(96.330.365)	(58.868.102)	(53.997.215)	(209.195.682)
Số cuối năm	15.741.251.240	58.151.436.198	18.432.838.029	20.730.631.780	113.056.157.247
Giá trị còn lại					
Số đầu năm	17.261.622.719	58.008.369.996	21.521.724.901	10.006.705.175	106.798.422.791
Số cuối năm	30.579.433.492	49.507.438.459	27.116.691.969	11.629.580.310	118.833.144.230
Trong đó :					
Tạm thời chưa sử dụng	-	3.009.165	-	-	3.009.165
Đang chờ thanh lý	-	30.930.563	12.335.115	17.667.446	60.933.124

13. Tăng, giảm tài sản cố định vô hình

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy tính	Cộng
Nguyên giá			
Số đầu năm	100.112.929.352	975.822.044	101.088.751.396
Mua trong năm	11.234.321.673	1.311.907.116	12.546.228.789
Số cuối năm	111.347.251.025	2.287.729.160	113.634.980.185
Trong đó:			
Đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng	-	-	-
Giá trị hao mòn			
Số đầu năm	-	405.204.987	405.204.987
Khấu hao trong năm	-	310.127.438	310.127.438
Số cuối năm	-	715.332.425	715.332.425
Giá trị còn lại			
Số đầu năm	100.112.929.352	570.617.057	100.683.546.409
Số cuối năm	111.347.251.025	1.572.396.735	112.919.647.760
Trong đó :			
Tạm thời chưa sử dụng	-	-	-
Đang chờ thanh lý	-	-	-

14. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

	Số đầu năm	Chi phí phát sinh trong năm	Kết chuyển vào TSVĐ trong năm	Kết chuyển giảm khác	Số cuối năm
Mua sắm					
TSCĐ	224.658.950	17.059.403.500	(14.803.943.880)	(349.231.515)	2.130.887.055
XDCB dở dang	1.777.895.481	13.354.513.223	(12.109.722.285)	-	3.022.686.419
Sửa chữa lớn TSCĐ	-	3.050.532.346	-	(2.941.758.695)	108.773.651
Cộng	2.002.554.431	33.464.449.069	(26.913.666.165)	(3.290.990.210)	5.262.347.125

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

	Ti lệ cổ phần sở hữu (%)		Vốn đầu tư	Số cuối năm
	Theo giấy phép	Thực góp		
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hào	30 %	31.67 %	3.830.000.000	3.868.187.834
Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường	20 %	20 %	20.000.000.000	20.000.000.000
Cộng			23.830.000.000	23.868.187.834

16. Đầu tư dài hạn khác	Số cuối năm	Số đầu năm
Đầu tư cổ phiếu	11.901.050.200	55.896.850.200
Tiền gửi có kỳ hạn trên 1 năm	-	14.200.000.000
Cộng	11.901.050.200	70.096.850.200

17. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn

Dự phòng cho khoản đầu tư vào các cổ phiếu dài hạn.

18. Chi phí trả trước dài hạn

	Số đầu năm	Tăng trong năm	Kết chuyển vào chi phí SXKD trong năm	Giảm khác	Số cuối năm
Tiền khuyến mãi	257.386.316	2.405.918.257	(616.332.456)	(56.398.616)	1.990.573.501
Công cụ, dụng cụ	5.866.667	200.401.687	(206.268.354)	-	-
Tiền thuê Khu công nghiệp Trà Nóc	10.071.591.640	18.043.297.280	(300.372.735)	-	27.814.516.185
Tiền thuê Khu công nghiệp Tân Tạo	6.400.010.877	244.173.153	(398.390.286)	-	6.245.793.744
Tiền thuê nhà	-	87.500.000	(30.000.000)	-	57.500.000
Chi phí sửa chữa	-	116.266.089	(35.525.749)	-	80.740.340
Cộng	16.734.855.500	21.097.556.466	(1.586.889.580)	(56.398.616)	36.189.123.770

19. 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	3.670.562.947
Hoàn nhập trong năm	(256.608.943)
Số cuối năm	3.413.954.004

20. Tài sản dài hạn khác

Ký quỹ, ký cược dài hạn.

21. Vay và nợ ngắn hạn	Số cuối năm	Số đầu năm
Vay Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ (*)	58.441.135.487	-
Vay các cá nhân với lãi suất từ 0,55% – 0,6%/tháng để bổ sung vốn kinh doanh	15.538.526.645	8.455.297.698
Cộng	73.979.662.132	8.455.297.698

(*) Khoản vay Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ theo Hợp đồng tín dụng số: 09.43.0025/HĐTD ngày 28 tháng 4 năm 2009 để bổ sung vốn lưu động. Khoản vay này được đảm bảo bằng việc thế chấp hàng tồn kho (xem thuyết minh số V.7).

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

	Số đầu năm	Số tiền vay phát sinh trong năm	Số tiền vay đã trả trong năm	Số cuối năm
Vay ngắn hạn ngân hàng	-	186.710.229.584	(128.269.094.097)	58.441.135.487
Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ	-	172.057.107.404	(113.615.971.917)	58.441.135.487
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng hải Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ	-	10.141.638.180	(10.141.638.180)	-
Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải – Chi nhánh Cần Thơ	-	4.511.484.000	(4.511.484.000)	-
Vay ngắn hạn các cá nhân	8.455.297.698	16.724.384.905	(9.641.155.958)	15.538.526.645
Cộng	8.455.297.698	203.434.614.489	(137.910.250.055)	73.979.662.132

22. Phải trả người bán	Số cuối năm	Số đầu năm
Tại Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang	66.065.805.284	66.701.113.184
Tại Công ty TNHH MTV In – Bao bì DHG	3.933.733.530	579.507.986
Tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	452.606.807	-
Tại Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	658.543.487	-
Tại Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	162.632.949	465.174.746
Tại Công ty TNHH MTV A&G Pharma	79.351.036	-
Cộng	71.352.673.093	67.745.795.916

23. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước				
	Số đầu năm	Số phải nộp trong năm	Số đã nộp trong năm	Số cuối năm
Thuế giá trị gia tăng hàng bán nội địa	8.150.420.927	37.290.634.826	(39.603.031.265)	5.838.024.488
Thuế giá trị gia tăng hàng nhập khẩu	-	18.453.616.300	(18.453.616.300)	-
Thuế xuất, nhập khẩu	(55.887.090)	2.408.785.795	(2.482.063.675)	(129.164.970)
Thuế thu nhập doanh nghiệp	7.435.233.164	48.140.749.433	(30.681.344.976)	24.894.637.621
Thuế thu nhập cá nhân	3.333.115.368	10.379.472.262	(9.354.589.965)	4.357.997.665
Tiền thuê đất	-	1.298.358.455	(1.298.358.455)	-
Các loại thuế khác	-	627.608.165	(85.575.000)	542.033.165
Cộng	18.862.882.369	118.599.225.236	(101.958.579.636)	35.503.527.969

Thuế nộp thừa được trình bày ở chỉ tiêu Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước (xem thuyết minh số V.10).

24. Phải trả người lao động

Lương phải trả cho nhân viên.

25. Chi phí phải trả	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí khuyến mãi, quảng cáo, hoa hồng	152.027.698.158	178.500.134.328
Chi phí lãi vay phải trả	494.386.493	733.277.374
Tiền điện, nước, điện thoại....	1.251.484.370	950.418.252
Chi phí hội thảo sản phẩm mới	4.742.689.782	-
Quỹ dự phòng Khoa học và Công nghệ	38.700.159.618	-
Chi phí khác	2.648.918.591	10.003.246.413
Cộng	199.865.337.012	190.187.076.367

26. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	Số cuối năm	Số đầu năm
Tài sản thừa chờ giải quyết	-	1.390.355.201
Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp	204.747.932	55.989.135
Kinh phí công đoàn	1.865.839.687	599.203.303
Cổ tức phải trả	15.750.000	45.299.628
Tạm thu tiền chuyển quyền sở hữu nhà	-	11.350.000.000
Khoản phải trả khác	13.785.132.858	9.912.262.814
Cộng	15.871.470.477	23.353.110.081

27. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	
Số đầu năm	28.354.467
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế	24.745.377
Số cuối năm	53.099.844

28. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	
Số đầu năm	15.147.668.475
Số trích lập trong năm	59.660.532
Số chi trong năm	(1.018.119.172)
Số cuối năm	14.189.209.835

29. 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	Số cuối năm	Số đầu năm
Vốn đầu tư của Nhà nước	117.971.330.000	88.400.000.000
Vốn góp của các cổ đông khác	148.658.290.000	111.600.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	378.761.392.824	378.761.392.824
Cổ phiếu quỹ	(410.400.000)	(292.500.000)
Cộng	644.980.612.824	578.468.892.824

Cổ tức

Cổ tức năm trước	29.549.628
Tạm ứng cổ tức năm nay	29.988.795.000
Cộng	30.018.344.628

Cổ phiếu	Số cuối năm	Số đầu năm
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	26.662.962	20.000.000
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng	26.662.962	20.000.000
- Cổ phiếu phổ thông	26.662.962	20.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu được mua lại	9.120	6.500
- Cổ phiếu phổ thông	9.120	6.500
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	26.653.842	19.993.500
- Cổ phiếu phổ thông	26.653.842	19.993.500
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-

Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000 VND.

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

Quỹ đầu tư phát triển được dùng để bổ sung vốn điều lệ của các 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 các Công ty theo quyết định của Hội đồng quản trị từng Công ty.

30. Quỹ khen thưởng, phúc lợi

	Số đầu năm	Tăng trong năm	Tăng khác	Chi quỹ trong năm	giảm khác	Số cuối năm
Quỹ khen thưởng	(6.588.498.008)	11.026.597.424	598.097.378	(1.722.929.810)	(2.660.832)	3.310.606.152
Quỹ phúc lợi	1.389.272.652	5.513.298.712	238.557.148	(1.742.676.654)	(1.051.331.297)	4.347.120.561
Cộng	(5.199.225.356)	16.539.896.136	836.654.526	(3.465.606.464)	(1.053.992.129)	7.657.726.713

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	1.770.344.687.033	1.518.436.877.452
- Doanh thu bán thành phẩm	1.665.509.534.337	1.430.617.425.953
- Doanh thu bán hàng hóa	37.731.367.654	31.792.531.953
- Doanh thu bán nguyên vật liệu	39.848.017.240	31.473.992.073
- Doanh thu khác	27.255.767.802	24.552.927.473
Các khoản giảm trừ doanh thu:	(24.322.485.821)	(32.973.054.953)
- Chiết khấu thương mại	(9.864.890)	-
- Giảm giá hàng bán	(22.222.289)	(179.109.390)
- Hàng bán bị trả lại	(24.290.398.642)	(32.793.945.563)
Doanh thu thuần	1.746.022.201.212	1.485.463.822.499
Trong đó:		
- Doanh thu thuần bán thành phẩm	1.641.224.633.370	1.397.942.238.871
- Doanh thu thuần bán hàng hóa	37.693.782.800	31.494.664.082
- Doanh thu thuần bán nguyên vật liệu	39.848.017.240	31.473.992.073
- Doanh thu thuần khác	27.255.767.802	24.552.927.473

2. Giá vốn hàng bán	Năm nay	Năm trước
Giá vốn của thành phẩm đã cung cấp	732.895.208.104	612.446.173.600
Giá vốn của hàng hóa đã cung cấp	27.557.952.837	28.505.302.524
Giá vốn của nguyên vật liệu đã cung cấp	32.505.095.254	25.199.872.475
Giá vốn khác	24.642.818.724	28.293.246.011
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	4.844.824.822	-
Cộng	822.445.899.741	694.444.594.610

3. Doanh thu hoạt động tài chính	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền gửi có kỳ hạn	24.678.966.962	16.391.402.525
Lãi tiền gửi không kỳ hạn	2.582.985.540	-
Cổ tức, lợi nhuận được chia	1.395.781.032	1.887.901.746
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	2.620.810.588	4.050.000.805
Lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện	16.361.965	-
Cộng	31.294.906.087	22.329.305.076

4. Chi phí tài chính	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền vay	3.389.443.987	5.216.001.248
Chiết khấu thanh toán	12.141.792.923	15.225.082.072
Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	743.908.149	9.470.700.164
Dự phòng giảm giá các khoản đầu tư ngắn hạn, dài hạn	-	8.477.554.420
Hoàn nhập dự phòng giảm giá các khoản đầu tư ngắn hạn, dài hạn	(3.963.672.971)	-
Lỗ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn, dài hạn	11.181.054.420	-
Chi phí khác	104.704.730	105.904.961
Cộng	23.597.231.238	38.495.242.865

5. Chi phí bán hàng	Năm nay	Năm trước
Chi phí cho nhân viên	233.364.238.573	106.578.309.460
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	5.701.773.762	4.681.432.455
Chi phí dụng cụ đồ dùng	4.318.716.173	2.917.626.977
Chi phí khấu hao tài sản cố định	5.505.879.353	5.175.196.145
Chi phí dịch vụ mua ngoài	89.483.534.573	324.083.548.066
Chi phí khác	71.159.097.402	78.068.828.945
Cộng	409.533.239.836	521.504.942.048

6. Chi phí quản lý doanh nghiệp	Năm nay	Năm trước
Chi phí cho nhân viên	62.811.982.131	49.167.040.835
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	462.899.389	212.055.275
Chi phí công cụ văn phòng	2.938.280.053	1.172.148.322
Chi phí khấu hao tài sản cố định	2.935.543.986	2.006.103.620
Thuế, phí và lệ phí	430.238.382	102.833.271
Chi phí dự phòng nợ phải thu khó đòi	(15.259.763.084)	18.702.735.510
Chi phí dự phòng trợ cấp thôi việc	59.660.532	15.239.682.224
Chi phí dịch vụ mua ngoài	4.909.582.192	6.110.984.827
Chi phí bằng tiền khác	15.712.242.597	11.204.607.032
Quỹ dự phòng Khoa học và Công nghệ	38.700.159.618	-
Cộng	113.700.825.796	103.918.190.916

7. Thu nhập khác	Năm nay	Năm trước
Thu tiền nhượng bán, thanh lý tài sản cố định, công cụ	122.895.970	306.671.431
Thu nhập tài sản thừa chờ xử lý	197.516.922	-
Thu nhập từ chuyển nhượng quyền góp vốn	11.681.818.182	-
Thu bán phế liệu	931.386.011	339.455.665
Thu khác	1.290.968.217	884.716.766
Cộng	14.224.585.302	1.530.843.862

8. Chi phí khác	Năm nay	Năm trước
Giá trị còn lại của tài sản cố định thanh lý	108.122.027	350.824.606
Thuế bị phạt, bị truy thu	1.192.490.599	-
Chi phí từ chuyển nhượng quyền góp vốn	10.752.381.674	-
Chi phí khác	518.254.409	5.726.553.461
Cộng	12.571.248.709	6.077.378.067

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

Lỗ trong năm thuộc sở hữu của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang trong Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo.

10. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	Năm nay	Năm trước
Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ	256.608.943	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời phải chịu thuế	24.745.377	-
Cộng	281.354.320	-

11. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	357.070.791.080	128.862.359.248
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	-	-
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	357.070.791.080	128.862.359.248
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	26.655.000	26.658.167
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	13.396	4.834

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	19.993.500	20.000.000
Ảnh hưởng của phát hành cổ phiếu thưởng trong năm 2009 từ quỹ đầu tư phát triển	6.662.962	6.662.962
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông mua lại trong năm	(1.462)	(4.795)
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	26.655.000	26.658.167

Năm 2009 Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã phát hành cổ phiếu thưởng tăng vốn điều lệ từ quỹ đầu tư phát triển. Vì vậy lãi cơ bản trên cổ phiếu năm trước đã được điều chỉnh lại theo số cổ phiếu phát hành thêm này. Việc điều chỉnh hồi tố này làm cho lãi cơ bản trên cổ phiếu năm trước giảm từ 6.445 VND xuống còn 4.834 VND.

VII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC

1 Giao dịch với các bên liên quan

Thu nhập của các thành viên quản lý chủ chốt	Năm nay	Năm trước
Tiền lương	3.398.265.247	3.678.228.872
Thù lao	956.100.000	518.000.000
Cộng	4.354.365.247	4.196.228.872

Giao dịch với các bên liên quan khác

Các bên liên quan khác với Tập đoàn gồm:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hào	Công ty liên kết
Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường	Công ty liên kết

Các nghiệp vụ phát sinh trong năm giữa Tập đoàn với các bên liên quan khác như sau:

Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hào	Năm nay	Năm trước
Nhận cổ tức	-	141.772.333
Mua nguyên liệu	3.823.781.364	1.237.070.537
Gia công	888.933.440	778.305.173
Mua 20.000 cổ phiếu (tương đương giá trị góp vốn là 200.000.000 VND) từ các cổ đông khác	230.000.000	-

Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường	Năm nay	Năm trước
Doanh thu xây lắp hệ thống điện	2.594.656.000	-
Nhận cổ tức	400.000.000	-
Mua hàng	1.144.757.900	382.775.470

Tại ngày kết thúc năm tài chính, công nợ với các bên liên quan khác như sau:

	Số cuối năm	Số đầu năm
Công ty Cổ phần Tào Vĩnh Hào		
Phải thu tiền gia công	-	778.305.173
Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường		
Phải thu tiền cung cấp dịch vụ	339.371.200	-
Cộng nợ phải thu	339.371.200	778.305.173

	Số cuối năm	Số đầu năm
Công ty Cổ phần Tào Vĩnh Hào		
Phải trả tiền hàng	360.400.000	1.237.070.537
Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường		
Phải thu tiền hàng	136.785.000	238.631.470
Cộng nợ phải trả	497.185.000	1.475.702.007

2 Số liệu so sánh

Tập đoàn đã thực hiện việc phân loại lại tiền thuê đất Khu Công nghiệp Trà Nóc và Khu Công nghiệp Tân Tạo từ tài sản cố định vô hình sang chi phí trả trước dài hạn. Ảnh hưởng của việc phân loại này đến số liệu so sánh của năm trước như sau:

Bảng cân đối kế toán hợp nhất	Mã số	Số liệu theo Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm trước	Số liệu điều chỉnh lại
Tài sản cố định	220	225.956.126.148	209.484.523.631
Tài sản cố định vô hình	227	117.155.148.926	100.683.546.409
Nguyên giá	228	117.804.527.066	101.088.751.396
Giá trị hao mòn lũy kế	229	(649.378.140)	(405.204.987)
Tài sản dài hạn khác	260	5.388.375.144	21.859.977.661
Chi phí trả trước dài hạn	261	263.252.983	16.734.855.500

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất	Mã số	Số liệu theo Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm trước	Số liệu điều chỉnh lại
Khấu hao tài sản cố định	02	28.520.127.892	28.365.910.768
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08	203.457.472.502	203.303.255.378
Tăng, giảm chi phí trả trước	12	(52.823.170)	(9.970.197.686)
Lưu chuyển thuần từ hoạt động kinh doanh	20	195.108.449.759	185.036.858.119
Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21	(26.118.453.207)	(16.046.861.567)
Lưu chuyển thuần từ hoạt động đầu tư	30	(13.088.023.726)	(3.016.432.086)

3 Thông tin khác

Ngày 31 tháng 12 năm 2009 Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 244/2009/TT-BTC hướng dẫn sửa đổi, bổ sung Chế độ kế toán doanh nghiệp liên quan đến các vấn đề sau: đơn vị tiền tệ trong kế toán; hướng dẫn thực hiện chế độ kế toán cho nhà thầu nước ngoài; hướng dẫn sửa đổi, bổ sung phương pháp kế toán cho một số nghiệp vụ kinh tế. Tập đoàn sẽ áp dụng các quy định này trong việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất từ năm 2010 trở đi.

Cần Thơ, ngày 25 tháng 3 năm 2010



Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu



Bùi Minh Đức
Kế toán trưởng



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	Cộng
Số đầu 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 (292.500.000)
Mua cổ phiếu quỹ	-	-	(292.500.000)	-	-	-	2.280.000
Hoàn nhập cổ tức năm trước	-	-	-	-	-	2.280.000	-
Lợi nhuận trong năm trước	-	-	-	-	-	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 trước	-	-	-	-	-	(49.983.750.000)	(49.983.750.000)
Chi khác	-	-	-	-	-	(31.212.000)	(31.212.000)
Số dư cuối năm trước	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
Số dư đầu năm nay	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
Tăng vốn từ phát hành cổ phiếu thưởng, tỷ lệ 3:1	66.629.620.000	-	-	(66.629.620.000)	-	-	-
Mua cổ phiếu quỹ	-	-	(117.900.000)	-	-	-	(117.900.000)
Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	-	357.070.791.080	357.070.791.080
Trích các quỹ từ phân phối lợi nhuận năm 2008	-	-	-	32.826.852.207	7.782.491.362	(40.609.343.569)	-
Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi từ phân phối lợi nhuận năm 2008	-	-	-	-	-	(16.370.060.980)	(16.370.060.980)
Trích thù lao HĐQT, BKS từ phân phối lợi nhuận năm 2008	-	-	-	-	-	(1.292.029.781)	(1.292.029.781)
Chia cổ tức trong năm nay	-	-	-	-	-	(29.988.795.000)	(29.988.795.000)
Chi khác	-	-	-	-	-	(65.212.802)	(65.212.802)
Số dư cuối năm nay	266.629.620.000	378.761.392.824	(410.400.000)	4.658.004.486	29.744.900.881	330.992.386.888	1.010.375.905.079

Cần Thơ, ngày 25 tháng 3 năm 2010



(Signature)
Bùi Minh Đức
Kế toán trưởng

(Signature)
Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu

(Signature)
Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

GIẢI TRÌNH Ý KIẾN KIỂM TOÁN

Về nội dung giới hạn phạm vi kiểm toán của Báo cáo kiểm toán

“ Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã góp vốn đầu tư vào Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường 20.000.000.000 VND tương đương 20% vốn điều lệ của công ty này. Tuy nhiên, Công ty chưa thực hiện việc hợp nhất số liệu của Công ty Cổ phần Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường theo phương pháp vốn chủ sở hữu như hướng dẫn tại Chuẩn mực kế toán số 07 “Kế toán khoản đầu tư vào công ty liên kết” do chưa có đầy đủ thông tin về Báo cáo tài chính của Công ty này.”

DHG xin giải trình như sau:

Trong năm 2009, Công ty Cổ phần Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường di dời Nhà máy từ Tp. HCM đến Bình Dương, vì vậy Công ty phải thực hiện tổng kiểm kê tài sản nên Báo cáo tài chính cuối năm chưa được lập kịp với tiến độ lập Báo cáo tài chính hợp nhất của DHG. Đây chính là lý do DHG không thực hiện việc hợp nhất số liệu của Công ty Cổ phần Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường theo phương pháp vốn chủ sở hữu như hướng dẫn tại Chuẩn mực kế toán số 07.

LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM TÀI CHÍNH 2010

Nhằm giảm thiểu rủi ro, minh bạch tài chính và mang lại giá trị cho các bên liên quan, DHG đã chọn **Công ty TNHH KPMG Việt Nam (KPMG)** là đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm tài chính 2010 cho DHG Pharma, các Công ty con và các Công ty liên kết.

Thông tin sơ lược về Công ty kiểm toán được chọn:

Tên Công ty: Công ty TNHH KPMG Việt Nam
Địa chỉ: Lầu 10, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. HCM
Điện thoại: 08 3821 9266 Fax: 08 3821 9267
Website: www.kpmg.com

Lý do lựa chọn:

- KPMG tại Việt Nam đã được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận cho kiểm toán các tổ chức niêm yết;
- KPMG là một trong bốn Công ty kiểm toán nước ngoài hàng đầu trên thế giới;
- Báo cáo tài chính do KPMG kiểm toán được các nhà đầu tư trong và ngoài nước đánh giá cao;
- Đội ngũ nhân viên của KPMG có trình độ, năng lực, kinh nghiệm lâu năm trong ngành và tinh thần trách nhiệm cao;
- KPMG có kinh nghiệm và hiểu biết nhiều về hoạt động của các Công ty ngành Dược tại Việt Nam cũng như trên thế giới;
- Chi phí kiểm toán hợp lý.

Trong trường hợp đàm phán hợp đồng kiểm toán không thành công, Ban Kiểm soát và Hội đồng quản trị sẽ xét chọn một trong ba Công ty kiểm toán sau:

1. Công ty TNHH Price WaterHouse Coopers Việt Nam (PwC).
2. Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam.
3. Công ty TNHH Deloitte Việt Nam.

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Diễn giải
BCTC	Báo cáo tài chính
BĐH	Ban Điều hành
BFO	Business Force One
BKS	Ban Kiểm soát
BMI	Business Monitor International
BTGD	Ban Tổng Giám đốc
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
ĐH	Đại học
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
DHG	Tập đoàn DHG
DHG Pharma	Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang/Công ty mẹ
DPS	Cổ tức trên mỗi cổ phiếu
EPS	Thu nhập trên mỗi cổ phiếu
ESOP	Chương trình sở hữu cổ phiếu cho người lao động
GDP	Thực hành tốt phân phối thuốc
GLP	Thực hành tốt phòng kiểm nghiệm thuốc
GMP	Thực hành tốt sản xuất thuốc
GPP	Thực hành tốt nhà thuốc
GSP	Thực hành tốt bảo quản thuốc
HĐQT	Hội đồng quản trị
KPI	Chỉ tiêu đánh giá nhân viên
LNST	Lợi nhuận sau thuế
P/B	Giá thị trường/Giá trị sổ sách
P/E	Giá thị trường/Thu nhập trên mỗi cổ phiếu
QTKD	Quản trị kinh doanh
RNCOS	Một tổ chức nghiên cứu thị trường thế giới của Mỹ
ROA	Lợi nhuận ròng/Tổng tài sản
ROE	Lợi nhuận ròng/Vốn chủ sở hữu
ROS	Lợi nhuận ròng/Doanh thu thuần
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán
Tăng trưởng GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
TCKT	Tài chính kế toán
UBCKNN	Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước
WHO	Tổ chức y tế thế giới

“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

HAPACOL
HAGINAT
KLAMENTIN
UNIKIDS
GAVIX
EYELIGHT

DHG PHARMA

GLUMEFORM

EUGICA

APITIM

DAVITABONE

NATURENZ

SPIVITAL

Báo cáo
thường niên **2009**

DHG PHARMA

PHỤ TRƯỞNG

Báo cáo
thường niên 2009

DHG PHARMA

 **PHỤ TRƯỞNG**

Gồm 14 bảng số liệu

Bảng 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	2009	2005/ 2004	2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008
Doanh thu thuần hợp nhất	554	868	1.269	1.485	1.746	23%	57%	46%	17%	18%
Trong đó:										
Doanh thu thuần sản xuất dược phẩm	493	804	1.200	1.395	1.638	27%	63%	49%	16%	17%
Lợi nhuận sau thuế (hợp nhất)	55	87	115	129	357	132%	58%	32%	13%	177%

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2005 - 2009 của DHG)

Bảng 2: Các tỷ số tài chính cơ bản

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1.	Cơ cấu tài sản						
	Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	77,93	68,25	71,86	72,43	79,66
	Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	22,07	31,75	28,14	27,57	20,34
2.	Cơ cấu nguồn vốn						
	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	55,19	64,70	32,16	35,37	32,60
	Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	44,81	35,30	67,58	64,33	67,40
3.	Năng lực hoạt động						
	Thời gian tồn kho (GVHB/Hàng tồn kho)	Ngày	138	110	140	162	138
	Kỳ thu tiền (ĐTT/Phải thu khách hàng)	Ngày	43	65	68	53	52
	Kỳ trả tiền (GVHB/Phải trả khách hàng)	Ngày	20	17	34	36	32
4.	Khả năng thanh toán						
	Tỷ số thanh toán hiện hành	Lần	1,81	1,55	3,11	2,83	3,07
	Tỷ số thanh toán nhanh	Lần	0,88	0,72	1,48	1,29	1,87

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
5.	Khả năng sinh lợi						
	LNST/DTT (ROS)	%	10,00	10,03	9,07	8,67	20,17
	LNST/Tổng tài sản (ROA)	%	18,95	18,03	12,19	11,91	23,46
	LNST/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	42,28	51,08	18,04	18,38	35,34
6.	Cổ phiếu, cổ tức						
	Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS)	Đồng	6.922	10.882	6.114	6.445	13.396
	Cổ tức trên mỗi cổ phần (DPS)	Đồng	2.500	2.500	2.500	2.500	3.000
	Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV)	Đồng	13.261	20.163	31.129	34.056	34.800

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2005 -2009 của

Bảng 3: Cấu trúc chi phí/Tổng doanh thu

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Tổng Doanh thu	555.624.210	870.112.179	1.276.420.087	1.509.323.971	1.791.541.693	100%	100%	100%	100%	100%
Giá vốn hàng bán	299.403.466	402.746.978	600.777.608	694.444.594	822.445.900	53,89%	46,29%	47,07%	46,01%	45,91%
Chi phí bán hàng	155.062.868	311.953.346	469.323.783	521.504.942	409.533.240	27,91%	35,85%	36,77%	34,55%	22,86%
Chi phí quản lý	39.787.292	55.880.862	59.818.592	103.918.190	113.700.826	7,16%	6,42%	4,69%	6,89%	6,35%
Chi phí tài chính	5.683.892	11.214.310	17.290.702	38.495.242	23.597.231	1,02%	1,29%	1,35%	2,55%	1,32%
Chi phí khác	308.140	1.257.020	897.430	6.077.378	12.571.249	0,06%	0,14%	0,07%	0,40%	0,70%

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2005 -2009 của

Bảng 4: Doanh thu xuất khẩu

Doanh thu xuất khẩu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
USD	400.936	746.908	826.896	1.049.546	896.665,8
VND	6.360.098.934	11.952.660.504	13.317.808.625	17.073.691.472	15.995.732.026
EUR	-	-	-	42.348	99.373,5
VND	-	-	-	1.006.825.200	2.556.482.054
Tổng giá trị (VND)	6.360.098.934	11.952.660.504	13.317.808.625	18.080.516.672	18.552.214.080
Tốc độ tăng trưởng (theo VND)	52,43%	87,93%	11,42%	35,76%	2,61%
Tỷ trọng Doanh thu xuất khẩu/ Doanh thu thuần sản xuất dược phẩm	1,29%	1,49%	1,11%	1,22%	1,04%

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu thuần

S T T	Khoản mục	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
		I	Doanh thu thuần hàng sản xuất	494.202.749	805.584.573	1.201.637.088	1.397.942.238	1.641.224.633	89,20%	92,79%	94,67%
1	Dược phẩm	492.999.275	803.860.031	1.199.826.855	1.395.048.853	1.638.028.302	88,98%	92,59%	94,53%	93,91%	93,81%
2	Bao bì	1.203.474	1.724.542	1.810.232	2.185.834	2.132.546	0,22%	0,20%	0,14%	0,15%	0,12%
3	Gia công	-	-	-	707.550	1.063.786	0,00%	0,00%	0,00%	0,05%	0,06%
II	Doanh thu thuần hoạt động khác	59.828.062	62.607.222	67.642.837	87.521.583	104.797.568	10,80%	7,21%	5,33%	5,89%	6,00%
1	Kinh doanh hàng hóa	53.088.781	50.238.792	37.584.873	31.494.664	37.693.783	9,58%	5,79%	2,96%	2,12%	2,16%
2	Kinh doanh nguyên liệu	6.739.281	12.368.430	30.057.964	31.473.992	39.848.017	1,22%	1,42%	2,37%	2,12%	2,28%
3	Hoạt động du lịch	-	-	-	386.516	467.320	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	0,03%
4	Hàng khuyến mãi	-	-	-	24.166.410	26.788.447	0,00%	0,00%	0,00%	1,63%	1,53%
	Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh	554.030.812	868.191.796	1.269.279.925	1.485.463.822	1.746.022.201	100%	100%	100%	100%	100%
	Doanh thu tài chính	406.399	514.443	5.789.057	22.329.305	31.294.906					
	Thu nhập khác	1.186.999	1.405.939	1.351.104	1.530.843	14.224.585					
	Tổng doanh thu	555.624.210	870.112.179	1.276.420.087	1.509.323.971	1.791.541.693					

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2005 -2009 của DHG)

Bảng 6: Cơ cấu sản lượng, doanh thu thuần hàng DHG Pharma sản xuất phân theo nhóm tân dược và đông dược**6.1. Số liệu theo giá trị**

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)
Tân dược	2.180.369	743.019.788	2.448.699	1.121.611.579	2.410.512	1.283.391.956	2.008.372	1.389.321.703
Đông dược	107.080	34.110.831	182.894	69.732.557	260.997	110.373.275	316.224	144.246.404
Tổng cộng	2.287.450	777.130.619	2.631.594	1.191.344.136	2.671.510	1.393.765.231	2.324.597	1.533.568.108

(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006 - 2009 của DHG Pharma)

6.2. Số liệu theo tỷ lệ

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	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	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu thuần
Tân dược	95,32%	95,61%	93,05%	94,15%	90,23%	92,08%	86,40%	90,59%
Đông dược	4,68%	4,39%	6,95%	5,85%	9,77%	7,92%	13,60%	9,41%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006-2009 của DHG Pharma)

Lưu ý:

Số liệu của Bảng 6, 7, 8, 9 không bao gồm doanh thu thành phẩm khuyến mãi, doanh thu xuất khẩu.

Năm 2008, năm 2009 là sản lượng và doanh thu của Công ty mẹ, không bao gồm số liệu của Công ty con phân phối. Công ty con phân phối được thành lập, phát triển từ các Chi nhánh/Đại lý của Công ty mẹ DHG Pharma ngày càng nhiều, vì thế tăng trưởng năm 2009 so với năm 2008 theo các bảng số liệu không cao.

Bảng 7: Cơ cấu sản lượng bán, doanh thu thuần hàng DHG Pharma sản xuất phân theo nhóm dược phẩm, thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm.

7.1. Số liệu theo giá trị

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)
Dược phẩm	2.269.923	758.242.415	2.585.100	1.147.770.707	2.516.436	1.302.839.057	2.061.189	1.394.501.689
Thực phẩm bổ sung	17.527	18.888.204	46.493	43.573.429	154.981	89.679.466	262.310	132.620.527
Dược mỹ phẩm					93	1.246.707	1.097	6.445.891
Tổng cộng	2.287.450	777.130.619	2.631.594	1.191.344.136	2.671.510	1.393.765.231	2.324.597	1.533.568.108

(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006-2009 của DHG Pharma)

7.2. Số liệu theo tỷ lệ

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	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	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu thuần
Dược phẩm	99,23%	97,57%	98,23%	96,34%	94,20%	93,48%	88,67%	90,93%
Thực phẩm bổ sung	0,77%	2,43%	1,77%	3,66%	5,80%	6,43%	11,28%	8,65%
Dược mỹ phẩm	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,003%	0,09%	0,05%	0,42%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006-2009 của DHG Pharma)

Bảng 8: Cơ cấu sản lượng bán, doanh thu hàng DHG Pharma sản xuất phân theo 12 nhóm sản phẩm

8.1. Số liệu theo giá trị

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)	Sản lượng bán (1.000 đvsp)	Doanh thu thuần (1.000 đồng)
Vitamin - khoáng chất	677.042	90.825.041	602.527	127.273.239	588.851	146.222.011	367.978	155.262.764
Dùng cho mắt	1.101	4.401.381	3.673	8.923.581	5.962	16.093.360	8.387	30.358.156
Cơ xương khớp	149.594	18.260.364	184.048	24.857.306	170.547	36.247.450	93.713	28.983.097
Hệ tiêu hóa và gan mật	117.692	40.391.509	151.165	70.841.823	185.462	97.211.303	176.340	104.170.978
Giảm đau - Hạ sốt	395.327	137.727.489	441.146	179.878.277	442.494	193.703.437	469.225	244.909.955
Tai mũi họng - ho, hen suyễn - sổ mũi	546.627	91.186.960	699.193	144.526.222	775.967	196.467.463	808.285	237.178.688
Tiểu đường	1.663	909.650	3.342	2.375.656	9.898	4.931.734	12.087	8.183.182
Hệ thần kinh	75	124.168	3.412	5.148.865	10.338	10.905.727	19.707	15.051.454
Hệ tim mạch	11.879	9.516.463	20.439	16.644.260	30.877	24.904.510	32.420	30.418.494
Chăm sóc sắc đẹp	7.969	11.631.898	9.832	14.918.226	8.735	14.809.738	7.142	15.788.043
Da liễu	7.497	12.764.462	7.476	14.139.640	8.061	17.880.531	8.971	21.927.425
Kháng sinh, nấm - diệt ký sinh trùng	370.978	359.391.229	505.335	581.817.034	434.312	634.387.961	320.337	641.335.866
Tổng cộng	2.287.450	777.130.619	2.631.594	1.191.344.136	2.671.510	1.393.765.231	2.324.597	1.533.568.108
Tăng trưởng			15%	53%	2%	17%	- 13%	10%

(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006-2009 của DHG Pharma)

8.2. Số liệu theo tỷ lệ

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	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	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu thuần
Vitamin - khoáng chất	29,60%	11,69%	22,90%	10,68%	22,04%	10,49%	15,83%	10,12%
Dùng cho mắt	0,05%	0,57%	0,14%	0,75%	0,22%	1,15%	0,36%	1,98%
Cơ xương khớp	6,54%	2,35%	6,99%	2,09%	6,38%	2,60%	4,03%	1,89%
Hệ tiêu hóa và gan mật	5,15%	5,20%	5,74%	5,95%	6,94%	6,97%	7,59%	6,79%
Giảm đau - Hạ sốt	17,28%	17,72%	16,76%	15,10%	16,56%	13,90%	20,19%	15,97%
Tai mũi họng - ho, hen suyễn - sổ mũi	23,90%	11,73%	26,57%	12,13%	29,05%	14,10%	34,77%	15,47%
Tiểu đường	0,07%	0,12%	0,13%	0,20%	0,37%	0,35%	0,52%	0,53%
Hệ thần kinh	0,00%	0,02%	0,13%	0,43%	0,39%	0,78%	0,85%	0,98%
Hệ tim mạch	0,52%	1,22%	0,78%	1,40%	1,16%	1,79%	1,39%	1,98%
Chăm sóc sắc đẹp	0,35%	1,50%	0,37%	1,25%	0,33%	1,06%	0,31%	1,03%
Da liễu	0,33%	1,64%	0,28%	1,19%	0,30%	1,28%	0,39%	1,43%
Kháng sinh, nấm - diệt ký sinh trùng	16,22%	46,25%	19,20%	48,84%	16,26%	45,52%	13,78%	41,82%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006-2009 của DHG Pharma)

Bảng 9: Sản lượng sản xuất sản phẩm của Công ty qua các năm sau cổ phần hóa

9.1. Số liệu theo giá trị

STT	Dạng sản phẩm	ĐVT	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1.	Viên nén	Viên	1.588.006.017	1.563.632.348	1.036.938.354	1.280.409.120	1.142.815.638	1.075.641.872
2.	Viên bao đường	Viên	255.901.600	268.285.550	259.602.830	346.114.850	325.591.880	320.866.820
3.	Viên bao phim	Viên	179.481.966	189.442.605	204.281.814	316.375.227	333.523.691	410.473.040
4.	Viên nang cứng	Viên	442.850.653	373.497.156	418.359.462	593.339.818	524.584.729	507.275.157
5.	Viên nang mềm	Viên	95.770.260	113.641.445	202.683.350	234.497.660	258.642.198	273.222.807
6.	Thuốc ống	ống	24.482.610	16.506.912	3.947.140	-	95.340	1.248.770
7.	Thuốc nước	chai, tube, gói	4.827.723	4.065.383	3.803.707	4.973.396	5.793.785	8.216.662
8.	Thuốc cốm, bột	chai, gói	42.044.056	74.847.020	127.564.371	194.710.635	194.677.229	260.534.191
9.	Thuốc kem - mỡ	chai, tube, gói	8.934.134	7.493.496	13.672.364	17.708.507	20.014.490	25.554.262
10.	Nước Hati	Bình, chai	76.474	141.218	174.730	246.323	293.401	342.267
11.	Trà Hati	gói, lon	10.983	1.206	-	542.190	696.446	887.624
12.	Men vi sinh	viên, gói	-	-	905.825	6.654.950	9.332.020	10.385.166
13.	Kẹo	Viên	-	-	-	24.059.200	55.499.480	81.255.800
	Tổng cộng		2.642.386.476	2.611.554.339	2.271.933.947	3.019.631.876	2.871.560.327	2.975.904.438
	Tăng trưởng			- 1,17%	- 13,00%	32,91%	- 4,90%	3,63%

(Nguồn: Báo cáo phân tích kết quả hoạt động kinh doanh năm 2004 - 2009 của DHG Pharma)

9.2. Số liệu theo tỷ lệ

STT	Dạng sản phẩm	ĐVT	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1.	Viên nén	Viên	60,10%	59,87%	45,64%	42,40%	39,80%	36,15%
2.	Viên bao đường	Viên	9,68%	10,27%	11,43%	11,46%	11,34%	10,78%
3.	Viên bao phim	Viên	6,79%	7,25%	8,99%	10,48%	11,61%	13,79%
4.	Viên nang cứng	Viên	16,76%	14,30%	18,41%	19,65%	18,27%	17,05%
5.	Viên nang mềm	Viên	3,62%	4,35%	8,92%	7,77%	9,01%	9,18%
6.	Thuốc ống	ống	0,93%	0,63%	0,17%	0,00%	0,00%	0,04%
7.	Thuốc nước	chai, tube, gói	0,18%	0,16%	0,17%	0,16%	0,20%	0,28%
8.	Thuốc cốm, bột	chai, gói	1,59%	2,87%	5,61%	6,45%	6,78%	8,75%
9.	Thuốc kem - mỡ	chai, tube, gói	0,34%	0,29%	0,60%	0,59%	0,70%	0,86%
10.	Nước Hatí	Bình, chai	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%
11.	Trà Hatí	Gói, lon	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,02%	0,03%
12.	Men vi sinh	Viên, gói	0,00%	0,00%	0,04%	0,22%	0,32%	0,35%
13.	Kẹo	Viên	0,00%	0,00%	0,00%	0,80%	1,93%	2,73%
	Tổng cộng		100%	100%	100%	100%	100%	100%

(Nguồn: Báo cáo phân tích hiệu quả sản phẩm năm 2006-2009 của DHG Pharma)

Bảng 10: Cơ cấu nhân sự

10.1. 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	31/12/2009	Tỷ lệ
Nam	607	51,05%	885	48,65%	1.044	52,10%	1.085	51,03%	1.154	50,39%
Nữ	582	48,95%	934	51,35%	960	47,90%	1.041	48,97%	1.136	49,61%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%	2.290	100%

10.2. Cơ cấu nhân sự theo chức năng

Chức năng	31/12/2005	Tỷ lệ	31/12/2006	Tỷ lệ	31/12/2007	Tỷ lệ	31/12/2008	Tỷ lệ	31/12/2009	Tỷ lệ
Khối văn phòng, phục vụ	380	31,96%	515	28,31%	590	29,44%	634	29,82%	594	25,94%
Khối sản xuất	532	44,74%	826	45,41%	774	38,62%	694	32,64%	729	31,83%
Khối bán hàng	277	23,30%	478	26,28%	640	31,94%	798	37,54%	967	42,23%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%	2.290	100%

10.3. 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	31/12/2009	Tỷ lệ
Trên đại học	16	1,35%	16	0,88%	16	0,80%	17	0,75%	18	0,79%
Trong đó: - Tiến sĩ kinh tế	01		01		01		01		01	
- Thạc sĩ dược	02		02		02		03		04	
- Thạc sĩ kinh tế	02		02		02		03		03	
- Dược sĩ Chuyên khoa 1	11		11		11		10		10	
Đại học	281	23,63%	299	16,44%	367	18,31%	387	18,25%	397	17,34%
Trong đó: - Đại học dược	38		38		63		69		76	
- Đại học kinh tế	135		148		162		200		208	
- Đại học cơ khí	08		08		07		07		10	
- Đại học khác	100		105		135		111		103	
Cao đẳng, Trung cấp	540	45,42%	573	31,50%	769	38,37%	871	40,97%	949	41,44%
Công nhân kỹ thuật	28	2,35%	28	1,54%	27	1,35%	27	1,27%	26	1,13%
Dược tá	48	4,04%	48	2,64%	40	2,00%	146	6,87%	171	7,47%
Tốt nghiệp PTTH	276	23,21%	855	47,00%	785	39,17%	678	31,89%	729	31,83%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%	2.290	100%

Bảng 11: Thù lao của Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát từ năm 2004 đến năm 2009

Nội dung	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Tổng cộng
Thù lao được trích	68.400.000	886.036.132	1.392.954.569	2.052.478.814	1.619.329.378	10.227.010.616	16.246.209.509
Số thực chi	68.400.000	598.200.000	976.225.000	831.500.000	716.000.000	1.738.300.000	4.928.625.000
Số dư cuối kỳ	-	287.836.132	704.565.701	1.925.544.515	2.828.873.893	11.317.584.509	11.317.584.509
Chi tiết thù lao từng thành viên							
Hội đồng quản trị	56.000.000	529.000.000	543.500.000	717.000.000	608.000.000	772.000.000	3.225.500.000
Phạm Thị Việt Nga	16.000.000	128.000.000	128.000.000	155.000.000	144.000.000	226.000.000	797.000.000
Lê Minh Hồng	8.000.000	54.000.000	54.000.000	77.000.000	72.000.000	130.000.000	395.000.000
Lê Chánh Đạo	8.000.000	54.000.000	54.000.000	77.000.000	72.000.000	123.000.000	388.000.000
Nguyễn Thị Hồng Loan	4.000.000	37.000.000	37.000.000	51.000.000	48.000.000	87.000.000	264.000.000
Nguyễn Sĩ Trung Kỳ	-	-	-	-	-	42.000.000	42.000.000
Lê Đình Bửu Trí	-	-	-	-	-	42.000.000	42.000.000
Nguyễn Như Song	-	-	-	-	-	42.000.000	42.000.000
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	16.000.000	190.000.000
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	16.000.000	174.000.000
Đoàn Đình Duy Khương	-	25.000.000	34.000.000	51.000.000	48.000.000	16.000.000	174.000.000
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	16.000.000	165.500.000
Nguyễn Việt Cường	-	-	14.000.000	23.000.000	16.000.000	-	53.000.000
Phạm Gia Tuấn	-	-	-	28.000.000	32.000.000	16.000.000	76.000.000
Ban Kiểm soát	12.400.000	69.200.000	69.445.000	114.500.000	108.000.000	184.100.000	557.645.000
Trần Thị Ánh Như	6.000.000	43.000.000	43.000.000	53.500.000	48.000.000	87.000.000	280.500.000
Trần Quốc Hưng	3.200.000	16.600.000	16.845.000	30.500.000	30.000.000	48.550.000	145.695.000
Nguyễn Như Song	-	-	7.200.000	30.500.000	30.000.000	20.550.000	88.250.000
Huỳnh Thị Kim Tươi	3.200.000	9.600.000	2.400.000	-	-	-	15.200.000
Đình Đức Minh	-	-	-	-	-	28.000.000	28.000.000
Thành viên các tiểu ban, Lãnh đạo và cá nhân xuất sắc			363.280.000			782.200.000	1.145.480.000

Bảng 12: Các đơn vị trực thuộc DHG đạt tiêu chuẩn GDP và GPP (tính đến thời điểm 31/3/2010)

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.	Công ty HT Pharma	G08 - G09 Đường Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, Tp. Rạch giá, Tỉnh Kiên Giang	04/09/2008	Sở Y tế Tỉnh Kiên Giang	04/09/2010	Ds. Phan Trường Chinh
2.	Quầy si 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 Nguyễn
4.	Công ty 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.	Công ty 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.	Công ty 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 Quy Nhơn	Số 34, Đường Lê Hồng Phong, Tp. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	23/03/2009	Sở Y tế Tỉnh Bình Định	23/02/2011	Ds. Trương Thị Gương
9.	Chi nhánh Bến Tre	Số 267 A1 Đại lộ Lê Hồng Phong, Tx. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	15/09/2009	Sở Y tế Tỉnh Bến Tre	15/09/2010	Ds. Đỗ Thị Hồng Nhung
10.	Chi nhánh Bình Dương	Số 31/11 Đường Nguyễn Văn Lân, Khu Phố 2, Tx. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương	28/02/2010	Sở Y tế Tỉnh Bình Dương	28/02/2012	Ds. Nguyễn Khắc Truyền
11.	Chi nhánh Hải Dương	Kios 01, 265 Đường Điện Biên Phủ, Phường Bình Hàn, Tp. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương	02/2010	Sở Y tế Tỉnh Hải Dương	02/2012	Ds. Vũ Thị Vượng
12.	Chi nhánh Lâm Đồng	Số 553 A1, Quốc Lộ 20, Thị Trấn Liên Nghĩa, Huyện Đức Trọng, Tỉnh Lâm Đồng	11/2009	Sở Y tế Tỉnh Lâm Đồng	11/2011	Ds. Nguyễn Thị Hồng Phúc
13.	Chi nhánh Daklak	Số 70 Đường Ngô Gia Tự, Tp Buôn Ma Thuột, Tỉnh Daklak	03/2009	Sở Y tế Tỉnh Đắk Lắk	03/2011	Ds. Nguyễn Thị Chiến

14.	Chi nhánh Nam Định	Số 28/10 Đường Trương Hán Siêu, Khu đô thị Hoà Vượng, Tp. Nam Định, Tỉnh Nam Định	01/2010	Sở Y tế Tỉnh Nam Định	01/2012	Ds. Nguyễn Ngọc Thoan
15.	Chi nhánh Nha Trang	Số 10 A Đường Mê Linh, Phường Phước Tiến, Tp Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa	09/2009	Sở Y tế Tỉnh Khánh Hoà	09/2011	Ds. Phan Hoàng Phương
16.	Chi nhánh Ninh Bình	Đường Trần Hưng Đạo, Phường Nam Thành, Tp. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình	12/2009	Sở Y tế Tỉnh Ninh Bình	12/2011	Ds. Ngô Minh
17.	Chi nhánh Tây Ninh	Số A24, ấp Bình Hòa, xã Thái Bình, huyện Châu Thành, Tỉnh Tây Ninh	03/2010	Sở Y tế Tỉnh Tây Ninh	03/2012	Ds. Trần Thanh Hưng
18.	Chi nhánh Thanh Hóa	Số 93 Đường Quang Trung, Phường Ngọc Trạo, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa	29/12/2009	Sở Y tế Tỉnh Thanh Hoá	29/12/2011	Ds. Nguyễn Xuân Chắt
19.	Chi nhánh Tiền Giang	Số 908 Đường Lý Thường Kiệt, Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	12/2009	Sở Y tế Tỉnh Tiền Giang	12/2011	Ds. Nguyễn Thị Linh Tuyền
20.	Công ty A & G Pharma	Số 529 Đường Hà Hoàng Hổ, Tx. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	27/07/2009	Sở Y tế Tỉnh An Giang	27/07/2011	Ds. Hồ Đình Trúc Vân
21.	Công ty SH Pharma	Số 49A Đường Hải Thượng Lãn Ông, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	2008	Sở Y tế Tỉnh Hậu Giang	2010	Ds. Nguyễn Phước Hiệp
22.	Công ty TOT Pharma	Số 152 Đường Nguyễn An Ninh, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	03/2010	Sở Y tế TP Cần Thơ	03/2012	Ds. Võ Ngọc Anh Vũ
23.	Chi nhánh Bắc Ninh	Số 15 Đường Nguyễn Văn Cừ, Phường Ninh Xá, Tp. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Hà Văn Thực
24.	Chi nhánh Bạc Liêu	Số 6A Đường Bà Huyện Thanh Quan, Khóm 2, Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Trần Thị Phụng Giao
25.	Chi nhánh Hà Nội	N2 số 89, Phố Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Tp. Hà Nội	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Đào Thị Hiền
26.	Chi nhánh Hải Phòng	Số 1 Lô 6 Khu Đô Thị PG, An Đông, An Dương, Tp. Hải Phòng	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Cấn Trọng Khoa
27.	Chi nhánh Huế	Lô A 44 Khu Quy Hoạch Nam Vỹ Dạ, Phạm Văn Đồng, Tp. Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Lê Viết Bắc
28.	Chi nhánh Đà Nẵng	Số 205 Đường Điện Biên Phủ, Phường An Khê, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Đỗ Thị Hà
29.	Chi nhánh Nghệ An	Số 06 Ngõ 146B Đường Nguyễn Sĩ Sách, Phường Hưng Phúc, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Đặng Hường
30.	Chi nhánh Phú Thọ	Số 1272 Đường Hùng Vương, Phường Tiên Cát, Tp. Việt Trì, Tỉnh Phú Thọ	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Nguyễn Danh Chính

Các nhà thuốc đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt nhà thuốc" (GPP)

1.	Nhà thuốc số 1 Bệnh viện Đa 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, P. 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 (A&G Pharma)	Số 09.Đường Hải Thượng Lãn Ông, Phường Mỹ Xuyên, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	11/03/2009	Sở Y tế Tỉnh An Giang	11/03/2011	Ds. Lê Thị Mai
6.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Tỉnh Trà Vinh	Số 27 Đường Điện Biên Phủ, Phường 6, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	10/2009	Sở Y tế Tỉnh Trà Vinh	10/2011	Ds. Trần Hùng Dũng
7.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Chợ Mới Tỉnh An Giang	Ấp 2, Thị trấn Chợ Mới, Huyện Chợ Mới, Tỉnh An Giang	27/07/2009	Sở Y tế Tỉnh	27/07/2011	Ds. Hồ Thị Tuyết Sương
8.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Mỹ Xuyên, Tỉnh Sóc Trăng	Số 01 Đường Lý Thường Kiệt, Thị trấn Mỹ Xuyên, H. Mỹ Xuyên, Sóc Trăng	2009	Sở Y tế Tỉnh Sóc Trăng	2011	Ds. Hàng Thị Ngọc Quyền
9.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Ngã Năm, Tỉnh Sóc Trăng	Ấp 1, Thị trấn Ngã Năm, Huyện Ngã Năm, Tỉnh Sóc Trăng	2009	Sở Y tế Tỉnh Sóc Trăng	2011	Ds. Lê Bích Nhị
10.	Nhà thuốc An Tâm	Số 29 Đường Ngô Quyền, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	03/2010	Sở Y tế Tp. Cần Thơ	03/2012	Ds. Võ Ngọc Anh Vũ
11.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện U Minh (CM Pharma)	Khóm 3, Thị trấn U Minh, Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Nguyễn Bích Thủy
12.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Thới Bình (CM Pharma)	Khóm I, Thị trấn Thới Bình, Huyện Thới Bình, Tỉnh Cà Mau	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Lê Văn Phúc
13.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện An Biên (HT Pharma)	Khu vực III, Thị trấn Thới Ba, Huyện An Biên, Tỉnh Kiên Giang	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Thái Trung Chánh
14.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Giồng Riềng (HT Pharma)	Bệnh viện Huyện Giồng Riềng, Tỉnh Kiên Giang	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Nguyễn Văn Mãi
15.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Tân Hiệp (HT Pharma)	Bệnh viện Huyện Tân Hiệp, Tỉnh Kiên Giang	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Huỳnh Thị Kim Oanh
16.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Vĩnh Thuận (HT Pharma)	Bệnh viện Đa Khoa Huyện Vĩnh Thuận, Tỉnh Kiên Giang	Đã gửi hồ sơ, chờ Sở Y Tế thẩm định			Ds. Nguyễn Long Nhật

Bảng 13: Hệ thống phân phối si của DHG Pharma (tính đến thời điểm 31/03/2010)

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
Các Công ty con phân phối				
1.	SH Pharma	Số 49 Hải Thượng Lãn Ông, Phường 1, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3876 409	0711. 3580 432
2.	CM Pharma	Số 230 Ngô Quyền, Khóm 1, Phường 9, Tp. Cà mau, Tỉnh Cà Mau	0780. 3831 908	0780. 3811 587
3.	HT Pharma	G08 - G09 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, Tp. Rạch giá, Tỉnh Kiên Giang	077. 3867 625	077. 3946 344
4.	DT Pharma	Số 14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, Tx. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3854 837	067. 3854 837
5.	ST Pharma	Số 08 Pasteur, Phường 8, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3625 151	079. 3625 150
6.	A&G Pharma	Số 529 Hà Hoàng Hổ, Phường Mỹ Xuyên, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	076. 3841 438	076. 3944 664
7.	TOT Pharma	Số 152 Nguyễn An Ninh, Phường Tân An, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	0710. 6253 579	0710. 6253 539
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	08. 3830 2687
Các Chi nhánh				
1.	Hà Nội	Số 89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	04. 2212 8665	04. 3664 8272
2.	Hải Phòng	Số 1 Lô 6, Khu Đô thị PG, An Đông, An Dương, Tp. Hải Phòng	031. 6270 046	031. 6270 046
3.	Thái Bình	Số 244 Tổ 23, Lê Đại Hành, Phường Kỳ Bá, Tx. Thái Bình, Tỉnh Thái Bình	036. 3847 231	036. 3641 433
4.	Ninh Bình	Đường Trần Hưng Đạo, Phường Nam Thành, Tx. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình	030. 3896 772	030. 3896 772
5.	Thái Nguyên	Số 172 CMT8, Tp. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên	0280. 3652 299	0280. 3652 299
6.	Phú Thọ	Tổ 58C khu 6C, Phường Nông Trang, Tp. Việt Trì, Tỉnh Phú Thọ	0210. 3965 294	0210. 3814 992
7.	Nghệ An	Số 06 Ngõ 146B Đường Nguyễn Sĩ Sách, Phường Hưng Phúc, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An	038. 3843 015	038. 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	054. 3816 084
9.	Đà Nẵng	Số 703 Điện Biên Phủ, Phường An Khê, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng	0511. 3891 406	0511. 3891 406
10.	Quảng Ngãi	Số 33-34 Nguyễn Du, Tp. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi	055. 3823 266	055. 3831 357
11.	Quy Nhơn	Số 34 Lê Hồng Phong, Phường Lê Lợi, Tp. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	056. 3813 281	056. 3815 617
12.	Nha Trang	Số 10A Mê Linh, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa	058. 3513 137	058. 3513 217
13.	Lâm Đồng	Số 553 Quốc lộ 20, Thị trấn Liên Nghĩa, Huyện Đức Trọng, Tỉnh Lâm Đồng	063. 3970 916	063. 3970 916
14.	ĐakLak	Số 115 Lê Quý Đôn, Phường Tân An, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh DakLak	0500. 3851 175	0500. 3843 084

15.	Gia Lai	Số 31 Tầng Bạt Hồ, Phường Yên Đỗ, Tx. Pleiku, Tỉnh Gia Lai	059. 3830 318	059. 6250 415
16.	Bình Dương	Số 31/11 Nguyễn Văn Lân, P. Phú Lợi, Tx. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương	0650. 3842 351	0650. 3842 351
17.	Đồng Nai	Số 117 - 119 Đường 30/4, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	0613. 825 167	0613. 819 161
18.	Tp. Hồ Chí Minh	Lô 18A, Đường số 7, KC N Tân Tạo, Phường Tân Tạo A, Q. Bình Tân, Tp. HCM	08. 3754 5039	08. 3754 5039
19.	Tiền Giang	Số 908 Lý Thường Kiệt, Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	073. 6255 177	073. 6255 177
20.	Bến Tre	Số 267A1 Đại lộ Đồng Khởi, Phường Phú Tân, Tx. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	075. 3818 529	075. 3818 529
21.	Trà Vinh	Số 126 Nguyễn Đàng, Phường 6, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 3850 950	074. 3850 950
22.	Vĩnh Long	Số 67/1H Phạm Thái Bường, Phường 4, Tx. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long	070. 3853 179	070. 3853 179
23.	Bạc Liêu	Số 38 Bà Triệu, Phường 3, Tx. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3822 290	0781. 3956 156
24.	Hải Dương	Kios 01/265 Điện Biên Phủ, Tp. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương	0320.3858 823	0320. 3258 823
25.	Bắc Ninh	Số 21 Nguyễn Văn Cừ, Phường Ninh Xá, Tx. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh	0241. 3812 281	0241. 3812 281
26.	Thanh Hóa	Số 93 Quang Trung, Phường Ngọc Trạo, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa	037. 3853 120	037. 6251 433
27.	Tây Ninh	A 24 Ấp Bình Hòa, Phường Thái Bình, Tx. Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh	066. 6272 057	066. 6272 075

Các Trung tâm phân phối trực thuộc DHG Pharma

1.	Ô Môn	Trung tâm Y tế Quận Ô Môn, CMT8, Phường Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp, Cần Thơ	0710. 3861 836	0710. 3861 836
2.	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	0710. 3851 051

Các trung tâm phân phối dược phẩm liên kết với các Công ty Dược địa phương trực thuộc DHG Pharma

1.	Nam Định	Số 28/10 Trương Hán Siêu, KĐT Hòa Vượng, Tp. Nam Định, Tỉnh Nam Định	0350. 3645 327	0350. 3645 327
2.	Bắc Giang	Lô 61 Làn 2, Nguyễn Thị Minh Khai, Phường Hoàng Văn Thụ, Tp. Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang	0240. 3829 476	0240. 3829 476
3.	Yên Bái	Số 521 Yên Linh, Tp. Yên Bái, Tỉnh Yên Bái	029. 3850 386	029. 3850 386
4.	Ninh Thuận	Số 522 Thống Nhất, Tx. Phan Rang, Tỉnh Ninh Thuận	068. 3822 451	068. 3824 700
5.	Vũng Tàu	Số 09 Nguyễn Kim, Tp. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	064. 3854 694	064. 3542 685
6.	Bình Thuận	Số 192 Nguyễn Hội, Tp. Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận	062. 2220 879	062. 6250 063

Bảng 14: Hệ thống các quầy thuốc tại bệnh viện của DHG Pharma (tính đến thời điểm 31/3/2010)

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
Khu vực Miền Đông			
Chi nhánh Đồng Nai			
1.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Dầu Giây	Ấp Nam Sơn, Xã Quang Trung, Huyện Thống Nhất, Tỉnh Đồng Nai	061. 8911 706
Chi nhánh Bình Thuận			
2.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Lagi	Số 13 Nguyễn Huệ, Tx. Lagi, Tỉnh Bình Thuận	062. 6299 669
Đại lý Vũng Tàu			
3.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Lê Lợi	Số 22 Đường Lê Lợi, Tp. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	064. 3833 303
Khu vực Mekong 1			
Chi nhánh Trà Vinh			
4.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Duyên Hải	Khóm 1, Thị trấn Duyên Hải, Huyện Duyên Hải, Tỉnh Trà Vinh	074. 6291 950
5.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Châu Thành	Khóm 2, Thị trấn Châu Thành, Huyện Châu Thành, Tỉnh Trà Vinh	074. 6275 950
6.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Cầu Kè	Khóm 4, Thị trấn Cầu Kè, Huyện Cầu Kè, Tỉnh Trà Vinh	074. 6285 950
7.	Quầy thuốc tại Khu khám - Bệnh viện Trà Vinh	27 Điện Biên Phủ, Phường 7, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 6270 950
8.	Quầy thuốc tại Khoa sản - Bệnh viện Trà Vinh		074. 6271 950
9.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Trà Cú	Khóm 2, Thị trấn Trà Cú, Huyện Trà Cú, Tỉnh Trà Vinh	074. 6501 950
Khu vực MeKong 2			
A&G Pharma			
10.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tịnh Biên	Thị trấn Nhà Bè, Huyện Tịnh Biên, Tỉnh An Giang	076. 3741 593
11.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Chợ Mới	Ấp Cây Thị 2, Huyện Chợ Mới, Tỉnh An Giang	076. 6257 003
12.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Thoại Sơn	Tổ 1 Ấp Trung Bình, Xã Thoại Giang, Huyện Thoại Châu, Tỉnh An Giang	076. 6259 099
13.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tri Tôn	Số 72 Nguyễn Trãi, Thị Trấn Tri Tôn, Tỉnh An Giang	076. 3773 260
14.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Long Xuyên	Số 9 Hải Thượng Lãn Ông, P. Mỹ Xuyên, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	076. 6253 004
SH Pharma			
15.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Hậu Giang	Số 7 Nguyễn Công Trứ, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3870 971
16.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Phòng chống Bệnh xã hội	Số 3 Nguyễn Công Trứ, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	-

17.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tx Vị Thanh	Số 23 Đường 3/2, Tx. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	-
18.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Vị Thủy	Số 61 Ấp 4, Thị trấn Nàng Mau, Huyện Vị Thủy, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3572 606
19.	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
20.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Châu Thành A	Ấp 1A, Thị trấn Một ngàn, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3947 471
21.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Châu Thành	Cây số 10, Quốc lộ 1A, Huyện Châu Thành, Tỉnh Hậu Giang	0710. 3911 770
22.	Quầy lẻ tại Phòng khám Ngã Sáu	Thị trấn Ngã Sáu, Huyện Châu Thành, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3956 598
23.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Ngã Bảy	Số 64 Lê Lợi, Phường Ngã Bảy, Tx. Ngã Bảy, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3960 047
24.	Quầy lẻ tại Trung tâm Y tế Dự phòng Ngã Bảy	Số 111 Lê Lợi, Phường Ngã Bảy, Tx. Ngã Bảy, Tỉnh Hậu Giang	-
25.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Phụng Hiệp	Ấp Mỹ Lợi, Thị trấn Cây Dương, Huyện Phụng Hiệp, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3994 098
DT Pharma			
26.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tháp Mười	Nguyễn Văn Cừ, Thị trấn Mỹ An, Huyện Tháp Mười, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3824 159
27.	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
28.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tx. Cao Lãnh	Số 23 -25 Đốc Binh Kiều, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3851 510
29.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tam Nông	Ấp 4, Thị trấn Tràm Chim, Huyện Tam Nông, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3827 033
CM Pharma			
30.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Cái Nước	Khóm 2, Thị trấn Cái Nước, Huyện Cái Nước, Tỉnh Cà Mau	0780. 3883 974
31.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Đầm Dơi	Khóm 5, Thị trấn Đầm Dơi, Huyện Đầm Dơi, Tỉnh Cà Mau	0780. 3856 657
32.	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
33.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Thới Bình	Số 1, Thị trấn Thới Bình, Huyện Thới Bình, Tỉnh Cà Mau	0780. 3860 367
34.	Quầy lẻ tại Bệnh viện U Minh	Khóm 4, Thị trấn U Minh, Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau	0780. 980 199
HT Pharma			
35.	Quầy lẻ tại Bệnh viện An Biên	Khu vực 3, Thị trấn Thứ 3, Huyện An Biên, Tỉnh Kiên Giang	077. 3510 073
36.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Giồng Riềng	Khu vực 8, Thị trấn Giồng Riềng, Huyện Giồng Riềng, Tỉnh Kiên Giang	077. 3631 944
37.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Tân Hiệp	Khóm B, Thị trấn Tân Hiệp, Huyện Tân Hiệp, Tỉnh Kiên Giang	077. 3834 921
38.	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			
39.	Quầy lẻ tại Bệnh viện 30/4	Số 468 Đường 30/4, Phường 3, Tx. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3626 621
40.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Mỹ Tú	Số 01 Đường Trần Phú, Thị trấn Huỳnh Hữu Nghĩa, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3872 983

41.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Thanh Trị	Thị trấn Phú Lộc, Huyện Thanh Trị, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3818 538
42.	Quầy lẻ tại Bệnh viện An Lạc Thôn	Xã An Lạc Thôn, Huyện Kế Sách, Tỉnh Sóc Trăng	-
43.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Ngã Năm	Ấp 1, Thị trấn Ngã Năm, Huyện Ngã Năm, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3523 814
44.	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
TOT Pharma			
45.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Phong Điền	Ấp Thị Tứ, Thị trấn Phong Điền, Huyện Phong Điền, Tp. Cần Thơ	0710. 3944 399
46.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Bình Thủy	Số 9/9 Lê Hồng Phong, Quận Bình Thủy, Tp. Cần Thơ	0710. 3880 763
47.	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			
48.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Ô Môn	Đường CMT8, Phường Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ	0710. 3860 748
49.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Thới Lai	Thị trấn Thới Lai, Huyện Thới Lai, Tp. Cần Thơ	0710. 3680 667
50.	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			
51.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Thốt Nốt	Khu vực Phụng Thạnh, Phường Thốt Nốt, Quận Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ	0710. 3855 766
52.	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
Chi nhánh Bạc Liêu			
53.	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
54.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Giá Rai	Số 238 Ấp 1, Thị trấn Giá Rai, Huyện Giá Rai, Tỉnh Bạc Liêu	-
55.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Phước Long	Ấp Nội Ô, Thị trấn Phước Long, Huyện Phước Long, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3507 042
56.	Quầy lẻ tại Bệnh viện Vĩnh Lợi	Ấp Tam Hưng, Xã Vĩnh Hưng, Huyện Vĩnh Lợi, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3890 097

**"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
DHO 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