

# MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>4</b>
1. RỦI RO KINH TẾ .....	4
2. RỦI RO LUẬT PHÁP .....	4
3. RỦI RO BIẾN ĐỘNG GIÁ NGUYÊN VẬT LIỆU.....	5
4. RỦI RO TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI.....	5
5. RỦI RO VỀ LÃI SUẤT .....	6
6. RỦI RO NGÀNH .....	6
7. RỦI RO HÀNG GIẢ, HÀNG NHÁI .....	6
8. RỦI RO PHÁT HÀNH .....	6
9. RỦI RO KHÁC.....	6
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>	<b>7</b>
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	7
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH.....	7
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>8</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....</b>	<b>9</b>
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN .....	9
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển .....	9
1.2. Giới thiệu Công ty .....	11
1.3. Cơ cấu vốn cổ phần.....	11
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC, QUẢN LÝ.....	12
3. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TỪ 5% TRỞ LÊN VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY TẠI THỜI ĐIỂM 30/03/2007 .....	16
4. CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP .....	16
5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT .....	17
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH .....	17
6.1. Các nhóm sản phẩm chính của Công ty.....	17
6.2. Doanh thu, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh qua các năm.....	22
6.3. Nguyên vật liệu .....	23
6.4. Chi phí sản xuất.....	25
6.5. Trình độ công nghệ .....	25
6.6. Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới .....	28
6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ .....	29
6.8. Hoạt động Marketing.....	30
6.9. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ.....	34
6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết .....	36
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 02 NĂM GẦN NHẤT .....	37

7.1.	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2004, 2005 và 2006...	37
7.2.	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2006.....	37
8.	VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH.....	38
8.1.	Vị thế của Công ty trong ngành.....	38
8.2.	Triển vọng phát triển của ngành.....	42
9.	CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG .....	44
9.1.	Số lượng người lao động trong Công ty.....	44
9.2.	Chính sách đối với người lao động.....	45
10.	CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	47
11.	TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH .....	47
11.1.	Các chỉ tiêu cơ bản.....	47
11.2.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	51
11.3.	Một số giải trình về tình hình tài chính.....	52
12.	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC.....	53
12.1.	Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	53
12.2.	Danh sách thành viên Ban Kiểm soát.....	63
12.3.	Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng .....	66
13.	TÀI SẢN.....	66
13.1.	Giá trị tài sản cố định theo Báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2006.....	66
13.2.	Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng.....	66
14.	KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2007- 2010.....	67
14.1.	Định hướng phát triển của Dược Hậu Giang đến năm 2010.....	67
14.2.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 – 2010.....	70
15.	ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC .....	71
16.	THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY .....	71
17.	CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TY CÓ THỂ GÂY ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN.....	71

## **V. CỔ PHẦN ĐĂNG KÝ PHÁT HÀNH RA CÔNG CHÚNG..... 72**

1.	LOẠI CỔ PHẦN : cổ phần phổ thông.....	72
2.	MỆNH GIÁ : 10.000 đồng/cổ phần.....	72
3.	TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN : 2.000.000 cổ phiếu (tương đương với tổng giá trị theo mệnh giá là 20 tỷ đồng).....	72
a.	Số cổ phiếu chào bán : 800.000 cổ phiếu (giá trị tính theo mệnh giá là 08 tỷ đồng, chiếm 40% tổng số lượng cổ phiếu chào bán).....	72
b.	Giá khởi điểm đấu giá dự kiến : 216.000 đồng/cổ phần.....	72
c.	Phương pháp tính giá khởi điểm cho phiên đấu giá:.....	72
d.	Thời gian phân phối cổ phần .....	72
e.	Phương thức phân phối .....	72
f.	Đăng ký mua cổ phần.....	72
g.	Phương án xử lý số cổ phần bán đấu giá không hết.....	72

a.	Phương thức, giá chào bán .....	73
b.	Phương pháp tính giá.....	74
c.	Thời gian chào bán và phân phối cổ phần.....	74
d.	Đăng ký mua cổ phần.....	74
4.	GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẪM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI.....	75
5.	CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN.....	75
5.1.	Đối với hoạt động đầu tư chứng khoán.....	75
5.2.	Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....	76
6.	CÁC HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG.....	76
7.	NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHONG TOẢ NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU.....	76
<b>VI.</b>	<b>MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....</b>	<b>76</b>
1.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....	76
2.	PHƯƠNG ÁN KHẢ THI.....	78
2.1.	Dự án “ Xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO – GMP” .....	78
2.2.	Đầu tư vào hệ thống phân phối.....	80
2.3.	Chuẩn bị mặt bằng cho dự án xây dựng nhà máy mới .....	80
2.4.	Cơ cấu lại nguồn vốn của Công ty.....	80
<b>VII.</b>	<b>KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH.....</b>	<b>81</b>
<b>VIII.</b>	<b>CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH.....</b>	<b>81</b>
1.	TỔ CHỨC TƯ VẤN CHÀO BÁN .....	81
2.	TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.....	82
3.	Ý KIẾN CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ ĐỢT PHÁT HÀNH.....	82
<b>IX.</b>	<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>83</b>
1.	PHỤ LỤC I : GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ KINH DOANH.....	83
2.	PHỤ LỤC II : ĐIỀU LỆ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG.....	83
3.	PHỤ LỤC III : BÁO CÁO KIỂM TOÁN NĂM 2005, 2006 VÀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH Q1/2007 .....	83
4.	PHỤ LỤC IV : SƠ YẾU LÝ LỊCH THÀNH VIÊN HĐQT, BKS, BTGD, KTT .....	83
5.	PHỤ LỤC III : NGHỊ QUYẾT ĐHĐCĐ THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN PHÁT HÀNH .....	83

## **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

### **1. RỦI RO KINH TẾ**

GDP của Việt Nam năm 2006 là 8,2%, dự kiến năm 2007 là 8,5%. Kinh tế Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng ở mức từ 7% - 8% trong giai đoạn 2007 - 2010. Quốc hội Việt Nam khóa XI đã thông qua Nghị quyết về kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006 - 2010, trong đó, đặt mục tiêu GDP tăng trưởng 7,5% - 8%/năm, GDP bình quân đầu người theo giá hiện hành đạt 1.050 - 1.100 USD. Mức tăng thu nhập của hộ gia đình Việt Nam trung bình là 10%/ năm. Sự phát triển của nền kinh tế cùng với nhu cầu chăm lo đến sức khỏe của người dân ngày càng cao sẽ tác động tốt đến sự phát triển của ngành công nghiệp Dược cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh của Dược Hậu Giang.

Trong giai đoạn hội nhập nền kinh tế khu vực và thế giới, nền kinh tế Việt Nam sẽ bị tác động mạnh hơn bởi các yếu tố của kinh tế thế giới, nhất là biến động của giá dầu thô và giá vàng. Các thách thức của hội nhập kinh tế sẽ là những yếu tố biến động khó lường, có tác động lớn đến tình hình phát triển kinh tế của Việt Nam.

Tuy nhiên, với tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam khá cao và ổn định như hiện nay: năm 2003 là 7,23%, năm 2004 đạt 7,7% và năm 2005 là 8,4%, các chuyên gia phân tích đều cho rằng, trong các năm tới, việc tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam duy trì ở mức 7% - 8%/năm là hoàn toàn khả thi. Sự phát triển lạc quan của nền kinh tế có ảnh hưởng tốt đến sự phát triển của ngành dược phẩm, vì vậy có thể nhận định rằng rủi ro về kinh tế không phải là một rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

### **2. RỦI RO LUẬT PHÁP**

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đang được điều chỉnh chủ yếu bởi Luật Dược, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các Luật khác. Ngoài ra, Công ty cũng chịu tác động của các chính sách và chiến lược phát triển của ngành. Luật Dược đã được Quốc hội thông qua và có hiệu lực từ ngày 01/10/2005. Đây là cơ sở pháp lý cao nhất điều chỉnh toàn bộ hoạt động trong lĩnh vực dược để ngành Dược Việt Nam được hoạt động trong một môi trường pháp lý hoàn chỉnh và đồng bộ... Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Cạnh tranh, Luật Thương mại và Luật Sở hữu trí tuệ cũng đã được Quốc hội thông qua, được kỳ vọng sẽ tạo môi trường đầu tư - kinh doanh - cạnh tranh thông thoáng, minh bạch, bình đẳng và lành mạnh cho các doanh nghiệp.

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

Ngoài ra, khi gia nhập WTO, đòi hỏi các doanh nghiệp ngành Dược phải hiểu biết sâu sắc về luật pháp và thông lệ quốc tế. Đối với vấn đề này, Công ty đã và đang tích cực trang bị

cho mình những thông tin cần thiết về thị trường, đối thủ và đối tác, nghiên cứu luật pháp quốc tế để thực sự sẵn sàng cùng ngành Dược hội nhập.

Vì vậy, xét toàn cảnh môi trường pháp lý và tình hình thực tế của Công ty, rủi ro pháp luật ít có ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

### **3. RỦI RO BIẾN ĐỘNG GIÁ NGUYÊN VẬT LIỆU**

Do nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm (khoảng 40% - 60%) nên biến động giá cả nguyên vật liệu sẽ tác động đến lợi nhuận của Công ty. Rủi ro tăng giá nguyên vật liệu bao gồm:

- Hiện nay do tình hình chính trị của các nước Trung Đông (khu vực xuất khẩu dầu lớn nhất của thế giới) có nhiều biến động cộng với nhu cầu tiêu thụ xăng dầu trên thế giới ngày càng tăng làm cho giá dầu đang trong tình trạng tăng giá liên tục, điều này đồng nghĩa với việc giá xăng dầu tại Việt Nam cũng đang điều chỉnh tăng theo tình hình chung. Đây là lý do quan trọng ảnh hưởng đến chi phí vận chuyển của Công ty.
- Ảnh hưởng của lạm phát: Do ảnh hưởng của lạm phát, gần đây giá một số nguyên vật liệu cũng như hàng hóa các loại đều tăng. Nguyên nhân chính của lạm phát ở Việt Nam hiện nay cũng vì giá xăng dầu tăng làm kéo theo các ngành nghề, các mặt hàng đều tăng giá đồng loạt.

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

### **4. RỦI RO TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI**

Nguồn nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm của Dược Hậu Giang chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài. Do đó, giá cả nguyên vật liệu có thể bị tác động bởi những biến động về tỷ giá. Để giảm thiểu ảnh hưởng của loại rủi ro này, Công ty đã tiến hành dự báo biến động giá cả của nguyên vật liệu, từ đó chủ động nhập khẩu và tồn trữ nguyên vật liệu vào thời điểm thích hợp. Mặt khác, hầu hết máy móc thiết bị của Công ty đều mua từ nước ngoài, do đó các dự án đầu tư mới cũng phải gánh chịu rủi ro từ những thay đổi trong tỷ giá hối đoái.

Trong những năm gần đây do chính sách ổn định tiền tệ của Nhà nước nên tỷ giá giữa đồng Việt Nam với các ngoại tệ mạnh tương đối ổn định, mức dao động tỷ giá khá thấp, việc dự báo tỷ giá trong ngắn hạn cũng không quá khó khăn. Vì vậy hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty không bị ảnh hưởng nhiều do biến động tỷ giá.

## 5. RỦI RO VỀ LÃI SUẤT

Tính đến ngày 31/12/2006, Công ty có tổng dư nợ vay là 168 tỷ đồng, trong đó 122 tỷ đồng là vay bằng đồng Việt Nam và 46 tỷ đồng vay bằng Ngoại tệ. Nếu lãi suất cho vay tăng sẽ làm tăng chi phí lãi vay và làm giảm kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên do Công ty không có các khoản vay dài hạn nên sự biến động của lãi suất cũng sẽ không làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

## 6. RỦI RO NGÀNH

Sự gia nhập ngành của các doanh nghiệp dược mới làm gia tăng sức ép cạnh tranh giữa các công ty trên thị trường nội địa.

Ngoài ra, việc Việt Nam gia nhập WTO cùng với sự dỡ bỏ các hàng rào thuế quan sẽ thu hút sự tham gia các công ty hoạt động trong lĩnh vực dược từ nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh và công nghệ hiện đại. Từ đó, tạo ra môi trường cạnh tranh khốc liệt hơn đối với các doanh nghiệp sản xuất tân dược trong nước về mặt giá cả, chất lượng và chủng loại sản phẩm. Việc tăng tốc đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm là hết sức cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp dược nói chung và Dược Hậu Giang nói riêng.

## 7. RỦI RO HÀNG GIẢ, HÀNG NHÁI

Hàng giả, hàng nhái, hàng nhập lậu xuất hiện ngày càng nhiều trên thị trường. Riêng trong ngành Dược phẩm, thống kê vi phạm về sở hữu công nghiệp của Cục Sở hữu trí tuệ cho thấy từ năm 2000 đến tháng 6/2006 có 79 trường hợp vi phạm nhãn hiệu hàng hoá, 13 vụ cạnh tranh không lành mạnh. Bên cạnh những nỗ lực của Công ty trong việc chống hàng giả, hàng nhái, sự hỗ trợ của các cơ quan chức năng là rất cần thiết.

## 8. RỦI RO PHÁT HÀNH

Đợt phát hành này không được bảo lãnh phát hành nên có thể sẽ xảy ra rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

Số cổ phần chào bán theo hình thức đấu giá nếu thực hiện không hết, Hội đồng quản trị sẽ tiếp tục phân phối cho các nhà đầu tư chiến lược có nhu cầu mua thêm với mức giá không thấp hơn giá khởi điểm đấu giá.

## 9. RỦI RO KHÁC

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hoả hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

## II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

### 1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Bà **PHẠM THỊ VIỆT ANH** Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.

Ông **PHẠM HỮU LẬP** Chức vụ: Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.

Bà **TRẦN THỊ ÁNH NHƯ** Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

### 2. TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH

Ông **NGUYỄN QUANG VINH** Chức vụ: Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép phát hành do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn phát hành cổ phần với Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn các số liệu, ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang cung cấp.

### III. CÁC KHÁI NIỆM

Các từ hoặc nhóm từ được viết tắt trong Bản cáo bạch:

<i>Công ty</i>	:	<i>Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang</i>
<i>CNĐKKD</i>	:	<i>Chứng nhận đăng ký kinh doanh</i>
<i>CBCNV</i>	:	<i>Cán bộ công nhân viên</i>
<i>CTCp</i>	:	<i>Công ty Cổ phần</i>
<i>Dược Hậu Giang</i>	:	<i>Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang</i>
<i>DT</i>	:	<i>Doanh thu</i>
<i>GDP</i>	:	<i>Thực hành tốt phân phối thuốc (Good Distribution Practices)</i>
<i>GLP</i>	:	<i>Thực hành tốt phòng thí nghiệm (Good Laboratory Practices)</i>
<i>GMP</i>	:	<i>Thực hành tốt sản xuất thuốc (Good Manufacturing Practices)</i>
<i>GPP</i>	:	<i>Thực hành tốt quản lý nhà thuốc (Good Pharmacy Practices)</i>
<i>GSP</i>	:	<i>Thực hành tốt bảo quản thuốc (Good Storage Practices)</i>
<i>IMS</i>	:	<i>Tên một tổ chức cung cấp các thông tin nghiên cứu thị trường (International Marketing Service)</i>
<i>ISO</i>	:	<i>Tiêu chuẩn quốc tế (International Standards Organization)</i>
<i>ISO/IEC 17025</i>	:	<i>Yêu cầu chung về năng lực của phòng thử nghiệm và hiệu chuẩn (International Standards Organization /International Electrotechnical Commission)</i>
<i>KPI</i>	:	<i>Hệ thống đánh giá và đo lường hiệu quả công việc (Key Performance Indicators)</i>
<i>Thuế TNDN</i>	:	<i>Thuế thu nhập doanh nghiệp</i>
<i>Tổ chức niêm yết</i>	:	<i>Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang</i>
<i>TTGDCK</i>	:	<i>Trung tâm Giao dịch Chứng khoán</i>
<i>LN</i>	:	<i>Lợi nhuận</i>
<i>LNTT</i>	:	<i>Lợi nhuận trước thuế</i>
<i>LNST</i>	:	<i>Lợi nhuận sau thuế</i>
<i>Người có liên quan</i>	:	<i>Gồm những đối tượng được quy định tại Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11</i>
<i>UBCKNN</i>	:	<i>Ủy ban Chứng khoán Nhà nước</i>
<i>UBND</i>	:	<i>Ủy ban Nhân dân</i>
<i>UNCTAD</i>	:	<i>Hội nghị thường niên về Thương mại và Phát triển của Liên Hợp Quốc (United Nations Conference on Trade And Development)</i>
<i>VCSH</i>	:	<i>Vốn chủ sở hữu</i>
<i>VĐL</i>	:	<i>Vốn điều lệ</i>
<i>WTO</i>	:	<i>Tổ chức Thương mại thế giới (World Trade Organization)</i>
<i>WHO</i>	:	<i>Tổ chức Y tế thế giới (World Health Organization)</i>
<i>XNLH</i>	:	<i>Xí nghiệp liên hợp</i>



## IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

### 1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

#### 1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

##### a. Lịch sử hình thành

- Tiền thân của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang là Xí nghiệp Dược phẩm 2/9, thành lập ngày 02/9/1974 tại Kênh 5 Đất Sét, xã Khánh Lâm (nay là xã Khánh Hòa), huyện U Minh, tỉnh Cà Mau, thuộc Sở Y tế khu Tây Nam Bộ.
- Từ năm 1975 - 1976: Tháng 11/1975, Xí nghiệp Dược phẩm 2/9 chuyển thành Công ty Dược phẩm Tây Cửu Long, vừa sản xuất vừa cung ứng thuốc phục vụ nhân dân Tây Nam Bộ. Đến năm 1976, Công ty Dược phẩm Tây Cửu Long đổi tên thành Công ty Dược thuộc Ty Y tế tỉnh Hậu Giang.
- Từ năm 1976 - 1979: Theo Quyết định 15/CP của Chính phủ, Công ty Dược thuộc Ty Y tế tỉnh Hậu Giang tách thành 03 đơn vị độc lập: Xí nghiệp Dược phẩm 2/9, Công ty Dược phẩm và Công ty Dược liệu. Ngày 19/9/1979, 3 đơn vị trên hợp nhất thành Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang.
- Năm 1992: Sau khi chia tách tỉnh Hậu Giang thành 02 tỉnh Cần Thơ và Sóc Trăng, UBND tỉnh Cần Thơ (nay là UBND Tp. Cần Thơ) ra Quyết định số 963/QĐ-UBT thành lập doanh nghiệp Nhà nước Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang, là đơn vị hạch toán kinh tế độc lập trực thuộc Sở Y tế Tp. Cần Thơ.
- Ngày 02/09/2004: Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chính thức đi vào hoạt động theo Quyết định số 2405/QĐ-CT.UB ngày 05/8/2004 của UBND Tp. Cần Thơ về việc chuyển đổi Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang Tp. Cần Thơ thành Công ty Cổ phần hoạt động với vốn điều lệ ban đầu là 80.000.000.000 đồng.

##### b. Quá trình phát triển

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

Trước tình hình này, Ban lãnh đạo Dược Hậu Giang đã thay đổi chiến lược: ***“giữ vững hệ thống phân phối, đầu tư phát triển mạnh cho sản xuất, mở rộng thị trường, tăng thị phần, lấy thương hiệu và năng lực sản xuất làm nền tảng”***.

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

Qua hơn 32 năm hình thành và phát triển, hiện nay, Dược Hậu Giang được công nhận là doanh nghiệp dẫn đầu ngành công nghiệp Dược Việt Nam. Sản phẩm của Công ty trong 11 năm liền (từ năm 1996 - 2006) được người tiêu dùng bình chọn là "**Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao**" và đứng trong "**Top 05 ngành hàng dược phẩm**". Thương hiệu "Dược Hậu Giang" được người tiêu dùng bình chọn trong "**Top 100 Thương hiệu dẫn đầu Việt Nam**" trong 02 năm liền (2005 – 2006) do Báo Sài Gòn Tiếp thị tổ chức, "**Top 10 Thương hiệu mạnh nhất Việt Nam**" do Thời báo Kinh tế Việt Nam tổ chức, đoạt giải "**Quả cầu vàng 2006**" do Trung tâm phát triển tài năng – Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật Việt Nam tổ chức và cũng là "**Thương hiệu dược yêu thích**" thông qua bình chọn trên trang web [www.thuonghieuviet.com](http://www.thuonghieuviet.com) cùng với những giải thưởng khác về thương hiệu.

Hệ thống quản lý chất lượng được chứng nhận phù hợp tiêu chuẩn ISO 9001:2000. Nhà máy đạt các tiêu chuẩn: WHO GMP/GLP/GSP. Phòng Kiểm nghiệm được công nhận phù hợp với tiêu chuẩn ISO/IEC 17025. Đây là những yếu tố cần thiết giúp Dược Hậu Giang vững bước trên con đường hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

### Một số chỉ tiêu về kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2001 đến năm 2006

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DT thuần	329.435	333.276	383.778	450.747	554.031	868.192
Tốc độ tăng trưởng	-	1%	15%	17%	23%	57%
Tỷ suất LNTT/ DT thuần	3%	9%	10%	7%	10%	10%
Tỷ suất LNST/ DT thuần	2%	7%	8%	5%	10%	10%
Tỷ suất LNST/ VCSH	13%	29%	35%	25%	42%	51%

Nguồn: Dược Hậu Giang

#### c. Những danh hiệu thi đua được Nhà nước phong tặng

Năm	Danh hiệu của Công ty	Cấp khen thưởng
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	Bằng khen "Doanh nghiệp nhiều năm liền 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

## 1.2. Giới thiệu Công ty

- Tên Công ty : Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang
- Tên viết tắt : DHG
- Tên Tiếng Anh : Hau Giang Pharmaceutical Joint Stock Company



- Biểu tượng của Công ty : **HG.PHARM**
- Trụ sở : 288Bis Đường Nguyễn Văn Cừ, Phường An Hòa, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.
- Điện thoại : (84-71) 891433 - 890095
- Fax: : (84-71) 895 209
- Email : hg-pharm@hcm.vnn.vn
- Website : www.hgpharm.com.vn
- Giấy CNĐKKD : Số 5703000111 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Cần Thơ cấp, đăng ký lần đầu ngày 15/09/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 3 ngày 13/01/2005.
- Vốn điều lệ : 80.000.000.000 đồng (*Tám mươi tỷ đồng*).
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:
  - 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, trang thiết bị y tế 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;
  - 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 quy định của Tổng cục Du lịch).

## 1.3. Cơ cấu vốn cổ phần

Tính đến ngày 30/03/2007, cơ cấu vốn cổ phần của Công ty như sau:

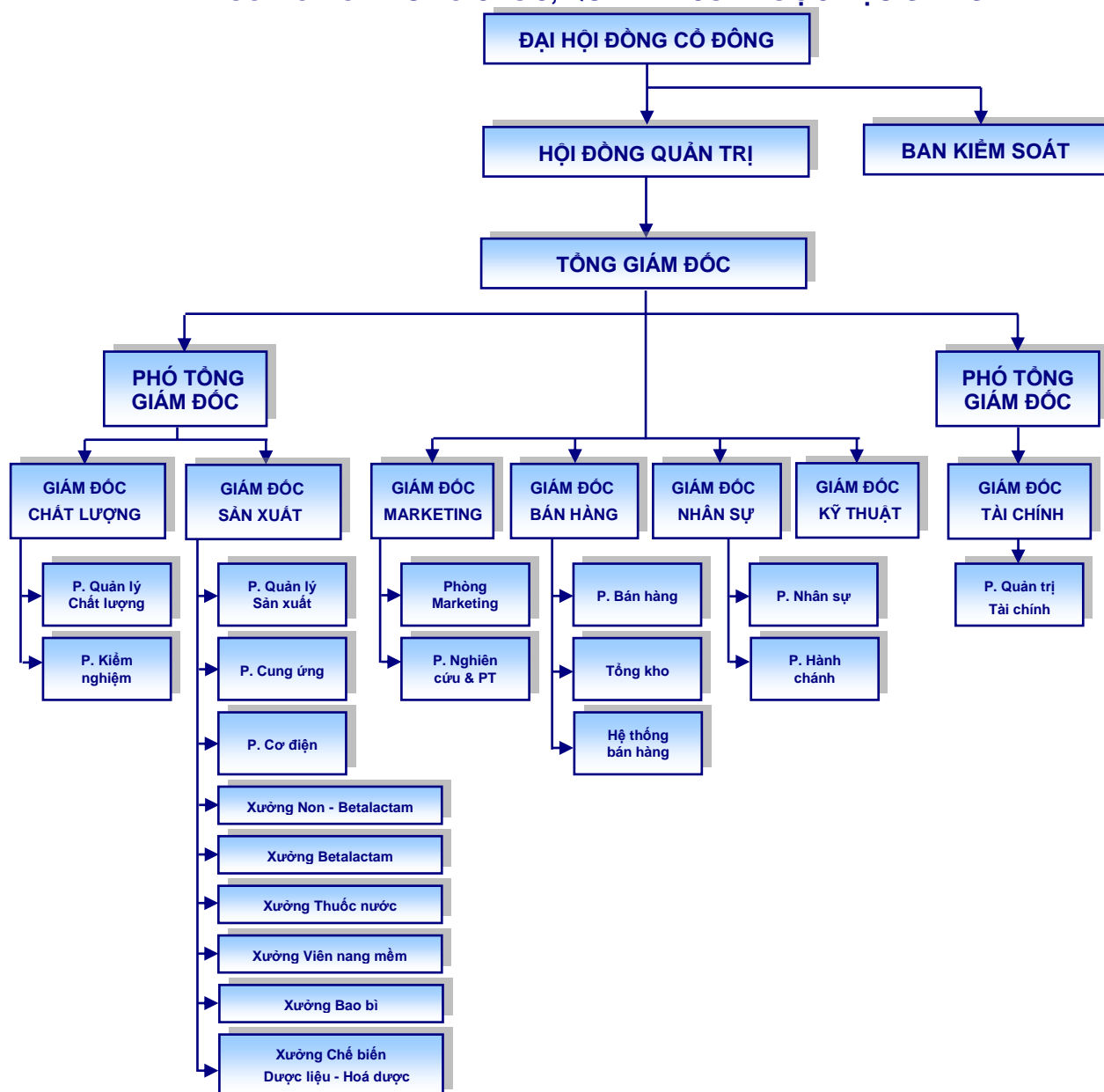
STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông		Số cổ phần sở hữu		Tỷ lệ sở hữu	
		Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân
I.	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước	01		4.080.000		51,00%	
II.	Cán bộ công nhân viên	01	449	33.300	858.560	0,42%	10,73%
III.	Cổ đông bên ngoài	23	315	2.001.690	1.026.450	25,02%	12,83%
1.	Cổ đông trong nước:	8	281	62.340	869.540	0,78%	10,87%
2.	Cổ đông nước ngoài:	15	34	1.939.350	156.910	24,24%	1,96%
<b>Tổng cộng</b>		<b>25</b>	<b>764</b>	<b>6.114.990</b>	<b>1.885.010</b>	<b>76,44%</b>	<b>23,56%</b>

Nguồn : Dược Hậu Giang

## 2. CƠ CẤU TỔ CHỨC, QUẢN LÝ

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp 2005, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty. Điều lệ Công ty (Bản sửa đổi, bổ sung lần thứ 4) đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 thông qua ngày 20/04/2007.

### SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC, QUẢN LÝ CỦA DƯỢC HẬU GIANG



### Đại hội đồng cổ đông

Đại hội cổ đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, các cổ đông sẽ thông qua các Báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và Ngân sách tài chính cho năm tiếp theo.

### Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc điều hành và những người quản lý khác. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 11 thành viên, nhiệm kỳ mỗi thành viên là 03 năm.

### Ban Kiểm soát

Là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc. Hiện tại, Ban Kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 03 năm.

### Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược, kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua. Ban Tổng Giám đốc hiện có 03 thành viên, các thành viên Ban Tổng Giám đốc có nhiệm kỳ là 03 năm.

### Các Giám đốc chức năng

Công ty có 07 Giám đốc chức năng chịu trách nhiệm điều hành và triển khai các chiến lược theo chức năng quản lý, hỗ trợ đắc lực cho Ban Tổng Giám đốc, đồng thời chịu trách nhiệm trước Ban Tổng Giám đốc về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao một cách trung thực, miễn cán vì lợi ích của Công ty và cổ đông.

### Các phòng chức năng và Xưởng sản xuất

Công ty hiện có 11 phòng chức năng (theo sơ đồ tổ chức, quản lý) và 6 Xưởng sản xuất (**Xưởng Non Betalactam - Xưởng 1:** sản xuất thuốc viên, cốm, bột thuộc nhóm Non - Betalactam; **Xưởng Betalactam - Xưởng 2:** sản xuất thuốc viên, cốm, bột thuộc nhóm Betalactam; **Xưởng Thuốc nước - Xưởng 3:** sản xuất các sản phẩm thuốc nước, thuốc kem - mỡ, thuốc nhỏ mắt, thuốc nhỏ mũi, sirô; **Xưởng Viên nang mềm - Xưởng 4:** chuyên sản xuất thuốc viên nang mềm; **Xưởng Bao bì:** sản xuất, in ấn bao bì sản phẩm, vật phẩm quảng cáo; **Xưởng Chế biến dược liệu - hóa dược:** cung cấp dược liệu, hóa dược, sản xuất các sản phẩm chiết xuất từ thảo dược thiên nhiên), thực hiện các quyền và trách nhiệm được giao theo yêu cầu chức năng quản lý của Công ty, chịu sự điều hành trực tiếp của các Giám đốc chức năng. Các Xưởng sản xuất chịu trách nhiệm sản xuất theo đúng các tiêu chuẩn WHO - GMP, ISO 9001:2000 và cung cấp đầy đủ sản phẩm theo kế hoạch kinh doanh.

### Các đơn vị thuộc hệ thống phân phối trực thuộc Công ty

Hệ thống phân phối của Dược Hậu Giang được quản lý một cách chuyên nghiệp, chặt chẽ do các cán bộ và nhân viên của Dược Hậu Giang đảm trách từ khâu tổ chức, quản lý, bán hàng, ngoại giao, hạch toán, báo cáo theo chiều dọc về hệ thống mạng máy tính của trụ sở Công ty, đảm bảo nhanh chóng và chính xác.

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

Danh sách các Chi nhánh, Văn phòng đại diện, Trung tâm phân phối dược phẩm trực thuộc Dược Hậu Giang tính đến ngày 31/12/2006 như sau:

STT	Đơn vị	Địa chỉ
<b>Chi nhánh</b>		
1	Chi nhánh Hà Nội	89 Nguyễn Văn Trỗi, Phương Liệt, Thanh Xuân, Tp. Hà Nội
2	Chi nhánh Hải Phòng	Số 01 - Lô 6 Khu Đô thị PG, An Đồng, An Dương, Tp. Hải Phòng
3	Chi nhánh Thái Bình	167 Tổ 28 Phố Lê Đại Hành, P. Kỳ Bá, Tx. Thái Bình, tỉnh Thái Bình
4	Chi nhánh Nghệ An	56 Phan Bội Châu, Tp. Vinh, tỉnh Nghệ An
5	Chi nhánh Huế	117 Nguyễn Huệ, Tp. Huế, tỉnh Thừa Thiên Huế
6	Chi nhánh Đà Nẵng	225 Ông Bích Khiêm, Tp. Đà Nẵng
7	Chi nhánh Quảng Ngãi	09 Lê Thánh Tôn, Tp. Quảng Ngãi, tỉnh Quảng Ngãi
8	Chi nhánh Đồng Nai	117 - 119 Đường 30/4, P. Thanh Bình, TP. Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai
9	Chi nhánh TPHCM	05 Đường số 10 - Khu dân cư xã Bình Hưng, H. Bình Chánh, Tp. HCM
10	Chi nhánh Đồng Tháp	14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, Tx. Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp
11	Chi nhánh An Giang	529 Hà Hoàng Hổ, P. Mỹ Xuyên, Tp. Long Xuyên, tỉnh An Giang
12	Chi nhánh Kiên Giang	Lô D -1B Lý Chính Thắng, Tp. Rạch Giá, tỉnh Kiên Giang
13	Chi nhánh Bạc Liêu	38 Bà Triệu, Phường 3, Tx. Bạc Liêu, tỉnh Bạc Liêu
14	Chi nhánh Vĩnh Long	67/1H Phạm Thái Bường, P.4, Tx. Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long
<b>Trung tâm phân phối dược phẩm</b>		
1	Trung tâm phân phối dược phẩm Ninh Kiều	13 CMT8, P. An Thới, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
2	Trung tâm phân phối dược phẩm Thốt Nốt	Quốc lộ 91, Ấp Quy Thạnh, xã Trung Kiên, Huyện Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ
3	Trung tâm phân phối dược phẩm Ô Môn	Cổng BVĐK Ô Môn, CMT8, P. Châu Văn Liêm, Q. Ô Môn, Tp. Cần Thơ
4	Trung tâm phân phối dược phẩm Phụng Hiệp	1/38 Lê Lợi, Tx. Ngã Bảy, tỉnh Hậu Giang
5	Trung tâm phân phối dược phẩm Vị Thanh	40 Trần Hưng Đạo, Tx. Vị Thanh, tỉnh Hậu Giang

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

Bên cạnh đó, Công ty còn có các trung tâm phân phối dược phẩm liên kết với các công ty dược địa phương đặt tại các tỉnh thành, được đầu tư đầy đủ trang thiết bị hiện đại với qui mô lớn tạo nên hệ thống cung ứng thuốc kịp thời, đầy đủ theo nhu cầu của thị trường.

STT	Trung tâm phân phối dược phẩm	Địa chỉ
1	Trung tâm phân phối tại Vĩnh Phúc	10 Tô Hiệu, Tp. Vĩnh Yên, tỉnh Vĩnh Phúc
2	Trung tâm phân phối tại Phú Thọ	2201 Hùng Vương, P. Gia Cẩm, Tp. Việt Trì, tỉnh Phú Thọ
3	Trung tâm phân phối tại Bắc Giang	174 Huyền Quang, P. Hoàng Văn Thụ, Tp. Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang
4	Trung tâm phân phối tại Bắc Ninh	21 Nguyễn Văn Cừ, P. Ninh Xá, Tx. Bắc Ninh, tỉnh Bắc Ninh
5	Trung tâm phân phối tại Hải Dương	267D Điện Biên Phủ, Tp. Hải Dương, tỉnh Hải Dương
6	Trung tâm phân phối tại Nam Định	415 Hàn Thuyên, Tp. Nam Định, tỉnh Nam Định
7	Trung tâm phân phối tại Ninh Bình	18 Trần Hưng Đạo, Tx. Ninh Bình, tỉnh Ninh Bình
8	Trung tâm phân phối tại Yên Bái	521 Yên Ninh, Tp. Yên Bái, tỉnh Yên Bái
9	Trung tâm phân phối tại Thái Nguyên	477 Lê Ngọc Quyến, Tp. Thái Nguyên, tỉnh Thái Nguyên
10	Trung tâm phân phối tại Quảng Ninh	703 Lê Thánh Tôn, Tp. Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh
11	Trung tâm phân phối tại Thanh Hóa	93 Quang Trung, P. Ngọc Trạo, Tp. Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa
12	Trung tâm phân phối tại Hà Tĩnh	167 Hà Huy Tập, Tx. Hà Tĩnh, tỉnh Hà Tĩnh
13	Trung tâm phân phối tại Quảng Nam	120 Huỳnh Thúc Kháng, Tx. Tam Kỳ, tỉnh Quảng Nam
14	Trung tâm phân phối tại Nha Trang	23 Cao Bá Quát, Phước Hòa, Tp. Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa
15	Trung tâm phân phối tại Ninh Thuận	522 Thống Nhất, Tx. Phan Rang, tỉnh Ninh Thuận
16	Trung tâm phân phối tại Gia Lai	70 Hùng Vương, Tx. Pleiku, tỉnh Gia Lai
17	Trung tâm phân phối tại Daklak	9A Hùng Vương, Tp. Buôn Ma Thuột, tỉnh ĐakLak
18	Trung tâm phân phối tại Tây Ninh	04 Nguyễn Thái Học, Phường 2, Tx. Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh
19	Trung tâm phân phối tại Bình Dương	239 DT743, Phú Hòa, Phú Lợi, Tx. Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương
20	Trung tâm phân phối tại Bình Thuận	15 Nguyễn Tri Phương, Tp. Phan Thiết, tỉnh Bình Thuận
21	Trung tâm phân phối tại Vũng Tàu	09 Nguyễn Kim, Tp. Vũng Tàu, tỉnh Vũng Tàu
22	Trung tâm phân phối tại Tiền Giang	69/1 Hồ Hải Nghĩa, Khu 2, Thị trấn Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang
23	Trung tâm phân phối tại Bến Tre	111B Quốc Lộ 60, P. Phú Khương, Tx. Bến Tre, tỉnh Bến Tre
24	Trung tâm phân phối tại Trà Vinh	126 Nguyễn Đăng, Phường 6, Tx. Trà Vinh, tỉnh Trà Vinh
25	Trung tâm phân phối tại Sóc Trăng	45 - 47 Hai Bà Trưng, Tx. Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng
26	Trung tâm phân phối tại Cà Mau	322 Lý Văn Lâm, Phường 1, Tp. Cà Mau, tỉnh Cà Mau

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

Dược Hậu Giang còn phát triển mạnh cả hệ thống phân phối lẻ tại các bệnh viện, kết hợp với việc điều trị của các bác sĩ nhằm phát huy tối đa việc đưa thuốc và hướng dẫn sử dụng thuốc trực tiếp đến người bệnh.

STT	Cửa hàng thuốc tại bệnh viện	Địa chỉ
1	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Tâm thần Tp. Cần Thơ	Đường 3/2 P. Hưng Lợi, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
2	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Bình Thủy	Đường Lê Hồng Phong, Q. Bình Thủy, Tp. Cần Thơ
3	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Ô Môn	Đường CMT8, P. Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ
4	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Huyện Cờ Đỏ	Thị trấn Thới Lai, Huyện Cờ Đỏ, Tp. Cần Thơ
5	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Huyện Thốt Nốt	Ấp Long Thạnh A, Huyện Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ

STT	Cửa hàng thuốc tại bệnh viện	Địa chỉ
6	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Thị trấn Tân Hiệp	Thị trấn Tân Hiệp, Huyện Tân Hiệp, tỉnh Kiên Giang
7	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Thị trấn Giồng Riềng	Thị trấn Giồng Riềng, Huyện Giồng Riềng, tỉnh Kiên Giang
8	02 Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Hồng Ngự	Đường Trần Phú, Ấp An Lộc, Thị trấn Hồng Ngự, tỉnh Đồng Tháp
9	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Vị Thanh	Đường 3/2 Tx. Vị Thanh, tỉnh Hậu Giang
10	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Hậu Giang	Đường Nguyễn Công Trứ, Tx. Vị Thanh, tỉnh Hậu Giang
11	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Vị Thủy	Ấp 4, Thị trấn Nàng Mau, Huyện Vị Thủy, tỉnh Hậu Giang
12	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Long Mỹ	Đường 30/4, Thị trấn Long Mỹ, tỉnh Hậu Giang
13	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Tân Hiệp	1/381 Lê Lợi, Phường Ngã 7, Tx. Tân Hiệp, tỉnh Hậu Giang
14	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Châu Thành	Quốc lộ 1, Cây số 10, Huyện Châu Thành, tỉnh Hậu Giang
15	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Châu Thành A	Ấp 1A Thị trấn Một Ngàn, Huyện Châu Thành A, tỉnh Hậu Giang
16	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Cái Nước	Thị trấn Cái Nước, Huyện Cái Nước, tỉnh Cà Mau
17	Cửa hàng thuốc tại Bệnh viện Đa khoa Đầm Dơi	Thị trấn Đầm Dơi, Huyện Đầm Dơi, tỉnh Cà Mau

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

### 3. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TỪ 5% TRỞ LÊN VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY TẠI THỜI ĐIỂM 30/03/2007

Tính đến thời điểm ngày 30/03/2007, cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty:

STT	Cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Giá trị	Tỷ lệ sở hữu
1.	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (Bà Phạm Thị Việt Nga làm đại diện)	4.080.000	40.800.000.000	51,00%
2.	Vof Investment Ltd (Ông Nguyễn Việt Cường làm đại diện)	459.440	4.594.400.000	5,74%
<b>Tổng cộng</b>		<b>4.539.440</b>	<b>45.394.400.000</b>	<b>56,74%</b>

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

### 4. CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5703000111 đăng ký lần đầu ngày 15/9/2004 và đăng ký thay đổi, cấp lại lần 3 ngày 13/01/2005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Cần Thơ cấp, danh sách cổ đông sáng lập Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang như sau:



STT	Cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Nhà nước	4.080.000	51,00%
2	Bà Phạm Thị Việt Nga	24.000	0,30%
3	Asia Value Investment Ltd. (Ông Phạm Uyên Nguyên làm đại diện)	20.000	0,25%
4	Bà Lê Minh Hồng	17.750	0,22%
5	Ông Lê Chánh Đạo	17.000	0,21%
6	Bà Nguyễn Thị Hồng Loan	10.900	0,14%
7	Bà Diệp Bích Hương	9.750	0,12%
8	Bà Hà Mỹ Dung	9.300	0,12%
9	Bà Nguyễn Ngọc Diệp	9.250	0,12%
10	Ông Phạm Hữu Lập	9.000	0,11%
11	CBCNV	2.943.050	36,79%
12	Cổ đông bên ngoài	850.000	10,63%
<b>Tổng cộng</b>		<b>8.000.000</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

Theo Quy định của Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11, các cổ đông sáng lập phải cùng nhau nắm giữ ít nhất 20% cổ phần được quyền chào bán của Công ty trong vòng 03 năm. Đến ngày 15/9/2007, hạn chế về chuyển nhượng của cổ đông sáng lập sẽ được bãi bỏ.

## 5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

### 5.1. Danh sách các Công ty nắm giữ quyền kiểm soát và cổ phần chi phối Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang

Cổ đông Nhà nước (sở hữu 51% cổ phần của Công ty) nắm quyền kiểm soát Công ty.

### 5.2. Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang nắm giữ quyền kiểm soát và cổ phần chi phối

Không có.

## 6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### 6.1. Các nhóm sản phẩm chính của Công ty

Hiện nay, Dược Hậu Giang có 274 sản phẩm được Bộ Y tế cấp số đăng ký lưu hành trên toàn quốc. Sản phẩm của Dược Hậu Giang phong phú về chủng loại, gồm 12 nhóm:

- Giảm đau - hạ sốt;
- Tai mũi họng - ho - hen suyễn - sổ mũi;
- Tim mạch;

- Tiêu hóa và gan mật;
- Cơ - xương - khớp;
- Kháng sinh - kháng nấm - diệt ký sinh trùng;
- Tiểu đường;
- Hệ thần kinh;
- Vitamin - khoáng chất;
- Mắt;
- Da liễu;
- Chăm sóc sắc đẹp.

Các nhóm sản phẩm được sản xuất dưới nhiều dạng: viên nén, viên nang cứng (capsule), viên nang mềm, viên bao phim, viên bao đường, viên sủi bọt, thuốc bột, thuốc bột sủi bọt, sirô, thuốc kem, mỡ, hỗn dịch uống, thực phẩm chức năng ... với nhiều quy cách đóng gói khác nhau như đóng chai, ép gói, ép vỉ, .... Mẫu mã bao bì được thiết kế độc đáo, hấp dẫn, đảm bảo yêu cầu bảo quản chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế.

#### **Thế mạnh về sản phẩm của Dược Hậu Giang:**

- ✚ Dược Hậu Giang là đơn vị đầu tiên (năm 2005) cho ra đời 02 dòng sản phẩm kháng sinh thế hệ mới thuộc dạng đặc trị dành cho hệ thống điều trị là Haginat (Cefuroxim - 125mg, 250mg, 500mg) và Klamentin (Amoxicillin + Acid clavulanic - 250mg, 500mg, 1g), sử dụng nguồn nguyên liệu từ Châu Âu với công nghệ và kỹ thuật bào chế hiện đại. Cả 02 dòng sản phẩm trên đánh dấu bước đột phá của Dược Hậu Giang trong công tác bào chế, có sức cạnh tranh cao về chất lượng, mẫu mã và giá cả so với hàng ngoại cùng loại, góp phần bình ổn giá thuốc trên thị trường.
- ✚ Dòng sản phẩm giảm đau, hạ sốt mang thương hiệu Hapacol (hoạt chất chính là Paracetamol - nhập khẩu từ Mỹ, Châu Âu) gồm trên 20 sản phẩm với đầy đủ dạng bào chế, hàm lượng phong phú, đa dạng, phù hợp cho mọi đối tượng. Hapacol đang là dòng sản phẩm được khách hàng ưa chuộng và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số của Công ty. Hapacol được định hướng kết hợp hoạt chất Paracetamol với nhiều loại hoạt chất khác để tạo ra những sản phẩm mới làm tăng tác dụng điều trị, tăng sự phong phú về sản phẩm và tăng khả năng lựa chọn của khách hàng.
- ✚ Cho đến nay, Dược Hậu Giang là đơn vị duy nhất trong nước sản xuất được nhiều dạng thuốc gói dành cho trẻ em gồm các nhóm như: kháng sinh (Haginat, Klamentin, Kefcin, Emycin, Rovas, Hafixim, Hapenxin, Hagimox); giảm đau - hạ sốt (dòng

Hapacol); long đàm (Mitux); tiêu hoá (Hamett) ... đáp ứng đầy đủ nhu cầu điều trị các loại bệnh thường gặp ở trẻ em, giúp trẻ dễ uống, thuận lợi cho các bác sĩ trong việc tuân thủ phác đồ điều trị.

Dược Hậu Giang đã kết hợp với Bệnh viện Nhi Trung ương - Hà Nội so sánh tác dụng điều trị của thuốc gói Haginat và Klamentin với hàng ngoại nổi tiếng cùng loại trên thị trường, kết quả cho thấy: 02 sản phẩm trên có tác dụng tương đương và giá bán chỉ bằng 50% hàng ngoại nhập. Hiện nay, 02 sản phẩm này được sử dụng rộng rãi tại Bệnh viện Nhi Trung ương - Hà Nội, Viện Nhi Trung ương Huế, Bệnh viện Nhi đồng 1, Bệnh viện Nhi đồng 2 - Tp. HCM và hầu hết các Khoa nhi của Bệnh viện Đa khoa tỉnh, thành phố, huyện,...

Thuốc gói dành cho trẻ em của Dược Hậu Giang với sản lượng lớn nhất hiện nay trong ngành dược Việt Nam đã góp phần tích cực vào chương trình khám và điều trị miễn phí cho trẻ em dưới 6 tuổi của Nhà nước. Với tiêu chí điều trị có chất lượng, tiết kiệm kinh phí, hầu hết các Bệnh viện Nhi và Bệnh viện Đa khoa trong cả nước đều đã và đang sử dụng các sản phẩm hệ thuốc gói của Dược Hậu Giang.

- ✚ Theo xu hướng thị trường sử dụng thuốc hiện nay là điều trị có hiệu quả và an toàn cho sức khoẻ, dòng sản phẩm được chiết xuất từ thảo dược thiên nhiên sẽ là dòng sản phẩm mang lại doanh thu và đặc biệt là giá trị xuất khẩu rất lớn cho Công ty.

Choliver (được bào chế từ cây Artichaut và một số dược liệu khác) là sản phẩm điều trị về gan mật được các chuyên gia Moldova thử nghiệm lâm sàng tại Moldova và đánh giá cao về hiệu quả điều trị. Choliver được xuất khẩu chủ yếu sang các thị trường Đông Âu như: Nga, Moldova, Ukraina, Rumani. Sản lượng xuất khẩu năm 2005 là 35 triệu viên, năm 2006 là 78 triệu viên, góp phần nâng cao doanh thu xuất khẩu của Dược Hậu Giang.

Eugica là dòng sản phẩm trị ho mới của Dược Hậu Giang vừa đoạt giải: “Cúp vàng sản phẩm Việt uy tín, chất lượng năm 2006” do Hội doanh nghiệp vừa và nhỏ tổ chức vào đầu năm 2007.

Việc xây dựng và phát triển các sản phẩm từ thảo dược là mục tiêu mà Dược Hậu Giang đang đầu tư phát triển dựa trên lợi thế nguồn thảo dược Việt Nam.

- ✚ Ngoài ra, sản phẩm của Dược Hậu Giang còn đáp ứng tương đối đầy đủ danh mục thuốc thiết yếu của Bộ Y tế, góp phần thuận lợi cho việc tham gia đấu thầu cung cấp thuốc trong hệ điều trị, có khả năng cạnh tranh trên thương trường ở từng phân khúc thị trường.

HÌNH ẢNH MỘT SỐ SẢN PHẨM TIÊU BIỂU CỦA DƯỢC HẬU GIANG



**HAGINAT 125 mg**  
THÀNH PHẦN: Clofenolac ..... 125mg

**HAGINAT 250 mg**  
THÀNH PHẦN: Clofenolac ..... 250mg

**HAGINAT 500 mg**  
THÀNH PHẦN: Clofenolac ..... 500mg

**KLAMENTIN 250/31,25**  
THÀNH PHẦN: Amoxicillin ..... 250 mg  
Acid clavulanic ..... 31,25 mg

**KLAMENTIN 500/125**  
THÀNH PHẦN: Amoxicillin ..... 500 mg  
Acid clavulanic ..... 125 mg

**KLAMENTIN 1g**  
THÀNH PHẦN: Amoxicillin ..... 875 mg  
Acid clavulanic ..... 125 mg

**HAGINAT - KLAMENTIN**



**HAPACOL SYRUP**  
THÀNH PHẦN: Paracetamol ..... 120 mg

**HAPACOL NANG**  
THÀNH PHẦN: Paracetamol ..... 300 mg

**HAPACOL 650**  
THÀNH PHẦN: Paracetamol ..... 650 mg

**HAPACOL NHAI**  
THÀNH PHẦN: Paracetamol ..... 100 mg

**HAPACOL KIDS**  
THÀNH PHẦN: Paracetamol ..... 150 mg  
Vitamin C ..... 75 mg

**HAPACOL SỦI**  
THÀNH PHẦN: Paracetamol ..... 300 mg

**ĐỒNG SẢN PHẨM HAPACOL**



## SẢN LƯỢNG SẢN PHẨM SẢN XUẤT CỦA CÔNG TY QUA CÁC NĂM

STT	Dạng sản phẩm	Đơn vị tính	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1	Viên nén	viên	1.588.006.017	1.563.632.348	1.036.938.354
2	Viên bao đường	viên	255.901.600	268.285.550	259.602.830
3	Viên bao phim	viên	179.481.966	189.442.605	204.281.814
4	Viên nang cứng	viên	442.850.653	373.497.156	418.359.462
5	Viên nang mềm	viên	95.770.260	113.641.445	202.683.350
6	Thuốc ống	ống	24.482.610	16.506.912	3.947.140
7	Thuốc nước	lít	885.257	856.412	892.287
8	Thuốc cốm, bột	kg	241.054	316.762	413.876
9	Thuốc kem - mỡ	kg	159.947	133.520	279.388

Nguồn: Dược Hậu Giang

## 6.2. Doanh thu, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh qua các năm

a. Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Hàng do Công ty sản xuất	388.819	86,26%	492.999	88,98%	803.898	92,59%
Hàng khác (*)	61.928	13,74%	61.032	11,02%	64.294	7,41%
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>450.747</b>	<b>100,00%</b>	<b>554.031</b>	<b>100,00%</b>	<b>868.192</b>	<b>100,00%</b>

Nguồn: Dược Hậu Giang

b. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của từng nhóm sản phẩm qua các năm

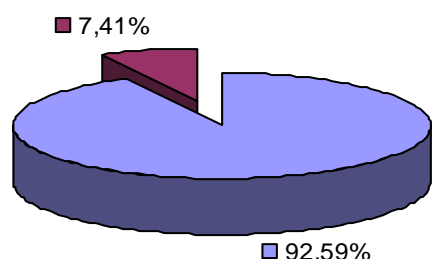
Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Hàng do Công ty sản xuất	29.930	92,08%	52.311	95,98%	84.885	97,67%
Hàng khác (*)	2.575	7,92%	2.189	4,02%	2.026	2,33%
<b>Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>32.505</b>	<b>100,00%</b>	<b>54.500</b>	<b>100,00%</b>	<b>86.911</b>	<b>100,00%</b>

Nguồn: Dược Hậu Giang

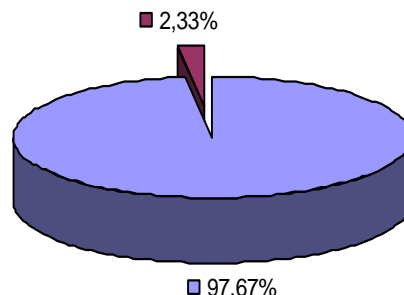
(\*) : Hàng khác gồm những mặt hàng dược phẩm do Công ty mua từ bên ngoài để đưa vào hệ thống phân phối nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng, giữ vững mối quan hệ với các đại lý và các nhà phân phối, vì vậy Công ty không đặt mục tiêu lợi nhuận đối với những mặt hàng này.

**Cơ cấu doanh thu năm 2006**

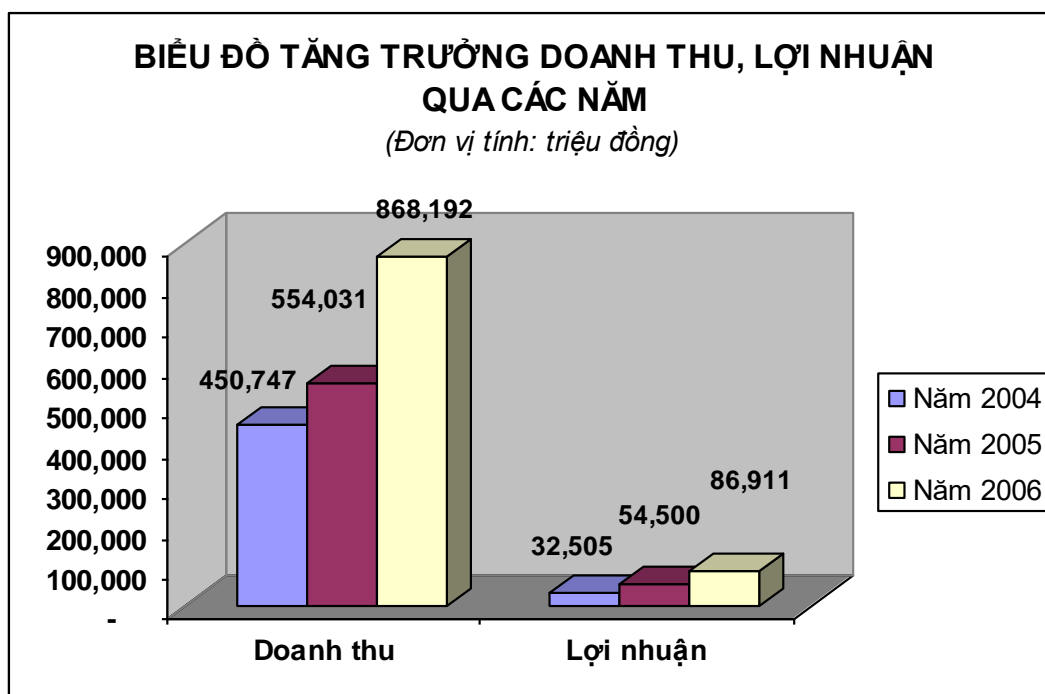


■ Hàng do Công ty sản xuất ■ Hàng khác (\*)

**Cơ cấu lợi nhuận năm 2006**



■ Hàng do Công ty sản xuất ■ Hàng khác (\*)



**6.3. Nguyên vật liệu**

**a. Nguồn cung ứng nguyên vật liệu**

Nguyên vật liệu dùng cho sản xuất thuốc của Dược Hậu Giang chủ yếu được nhập khẩu từ các nhà sản xuất lớn, đạt tiêu chuẩn GMP, ISO và có uy tín trên thế giới như: Mallinckrodt INC (Mỹ), ACS Dobfar (Italia), Antibioticos SA (Tây Ban Nha), Moehs Catalana SA (Tây Ban Nha), ... và các nhà cung cấp nổi tiếng khác ở các nước Châu Âu, Mỹ, Nhật, Hàn Quốc. Hiện nay, Dược Hậu Giang là đối tác tiêu thụ Paracetamol lớn nhất tại Việt Nam của Công ty Mallinckrodt INC - nhà cung ứng Paracetamol của Mỹ lớn nhất thế giới.

Việc lựa chọn nhà cung ứng là một trong những tiêu chí góp phần tạo nên sự ổn định về chất lượng cho sản phẩm. Phòng Cung ứng của Dược Hậu Giang có chức năng chọn mua và cung cấp đầy đủ, kịp thời nguyên liệu, bao bì phù hợp tiêu chuẩn chất lượng với giá cả hợp lý cho sản xuất và cho nghiên cứu.

### NGUỒN CUNG CẤP NGUYÊN LIỆU, HOẠT CHẤT CHÍNH

Nguyên liệu, hoạt chất	Nhà sản xuất	Nước sản xuất
Acetyl cysteine	Moehs Catalana SA	Tây Ban Nha
Alimemazine tartrate	Pcas Site De Seloc	Pháp
Amoxicillin trihydrate	Antibioticos SA	Tây Ban Nha
	DSM	Tây Ban Nha
Cefalexin monohydrate	DSM	Tây Ban Nha
	ACS Dobfar	Italia
Cefuroxime axetil	ACS Dobfar	Italia
	Antibioticos	Tây Ban Nha
Codein (base, phosphate)	Sanofi Chimie	Pháp
Paracetamol	Mallinckrodt INC	Mỹ
Tetrahydrozolin HCL	Zentiva	Cộng hòa Séc
Nhóm Vitamin	BASF	Đức, Nhật

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

Ngoài ra, để đảm bảo cung ứng bao bì kịp thời, đúng yêu cầu cho các loại sản phẩm của Công ty với kỹ thuật và chất lượng cao, mẫu mã đa dạng, giá thành thấp và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty, Dược Hậu Giang đã tổ chức xây dựng Xưởng Bao bì cho riêng mình. Xưởng Bao bì của Công ty được đầu tư với quy mô lớn, không chỉ đáp ứng nhu cầu sản xuất của Công ty mà còn in gia công cho khách hàng bên ngoài, góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty. Lợi nhuận từ in gia công trung bình mỗi năm trên 430 triệu đồng.

#### **b. Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu**

Nguyên vật liệu của Công ty được nhập khẩu từ các nhà sản xuất lớn và có uy tín trên thế giới. Do vậy, nhìn chung nguồn nguyên liệu của Công ty trong những năm qua khá ổn định.

Mặt khác, với sức mua và khối lượng nhập khẩu lớn, thanh toán đúng hạn, Dược Hậu Giang đã tạo được uy tín tốt đối với các đối tác cung ứng. Vì thế, Công ty luôn nhận được sự đảm bảo từ phía các nhà cung ứng về nguồn nguyên vật liệu, đồng thời được hưởng nhiều ưu đãi về giá hơn so với các đơn vị nhập khẩu nhỏ, lẻ có sức mua không ổn định.

#### **c. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận**

Nguyên vật liệu mà chủ yếu là dược chất dùng để sản xuất các sản phẩm dược của Công ty chiếm tỷ trọng từ 40% - 60% trong cơ cấu giá vốn, vì vậy, sự biến động giá nguyên vật liệu tất yếu sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Thời gian qua, giá cả nguyên liệu chính, tá dược có xu hướng gia tăng do sự bất ổn về chính trị, thiên tai, dịch bệnh liên tiếp xảy ra trên thế giới. Mặt khác, việc tăng cường nguồn dự trữ nguyên liệu dược của các nước và sự đầu cơ tích trữ của các tập đoàn dược phẩm lớn trên thế giới cũng làm giá nguyên liệu tăng cao. Để giảm thiểu sự ảnh hưởng của biến động giá cả nguyên vật liệu đến hiệu quả kinh doanh, Công ty đã chủ động thương lượng với nhà cung ứng về giá hoặc ký hợp đồng cung ứng với thời gian ấn định trước hoặc cho cả năm để hạn chế tối đa sự biến động giá.



#### 6.4. Chi phí sản xuất

Đơn vị tính: triệu đồng

Chi phí	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Giá trị	%DT thuần	Giá trị	% DT thuần	Giá trị	% DT thuần
Giá vốn hàng bán	282.552	62,69%	299.403	54,04%	402.747	46,39%
Chi phí bán hàng	113.569	25,20%	155.063	27,99%	311.953	35,93%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	19.259	4,27%	39.787	7,18%	55.881	6,44%
Chi phí hoạt động tài chính	3.195	0,70%	5.684	1,03%	11.214	1,29%
<b>Tổng cộng</b>	<b>418.575</b>	<b>92,86%</b>	<b>499.937</b>	<b>90,24%</b>	<b>781.795</b>	<b>90,05%</b>

Nguồn: Dược Hậu Giang

Nhìn chung, chi phí sản xuất của Dược Hậu Giang tương đương với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành. Sản phẩm của Dược Hậu Giang có chất lượng tốt tương đương thuốc ngoại nhập nhưng giá bán chỉ bằng 50% giá thuốc ngoại nhập. Chính vì vậy, sản phẩm của Dược Hậu Giang có khả năng cạnh tranh cao trên thị trường.

#### 6.5. Trình độ công nghệ

Hiện tại, Công ty đang sử dụng các quy trình sản xuất với công nghệ hiện đại, phù hợp với các tiêu chuẩn WHO GMP/GLP/GSP, ISO 9001:2000.

Hệ thống thiết bị thuộc thế hệ mới trong lĩnh vực công nghiệp dược, phần lớn được nhập khẩu từ Nhật, Mỹ, Đức, Tây Ban Nha, Hàn Quốc, ... đáp ứng được chất lượng, công suất, phục vụ nhu cầu sản xuất và nghiên cứu phát triển các sản phẩm đặc trị.

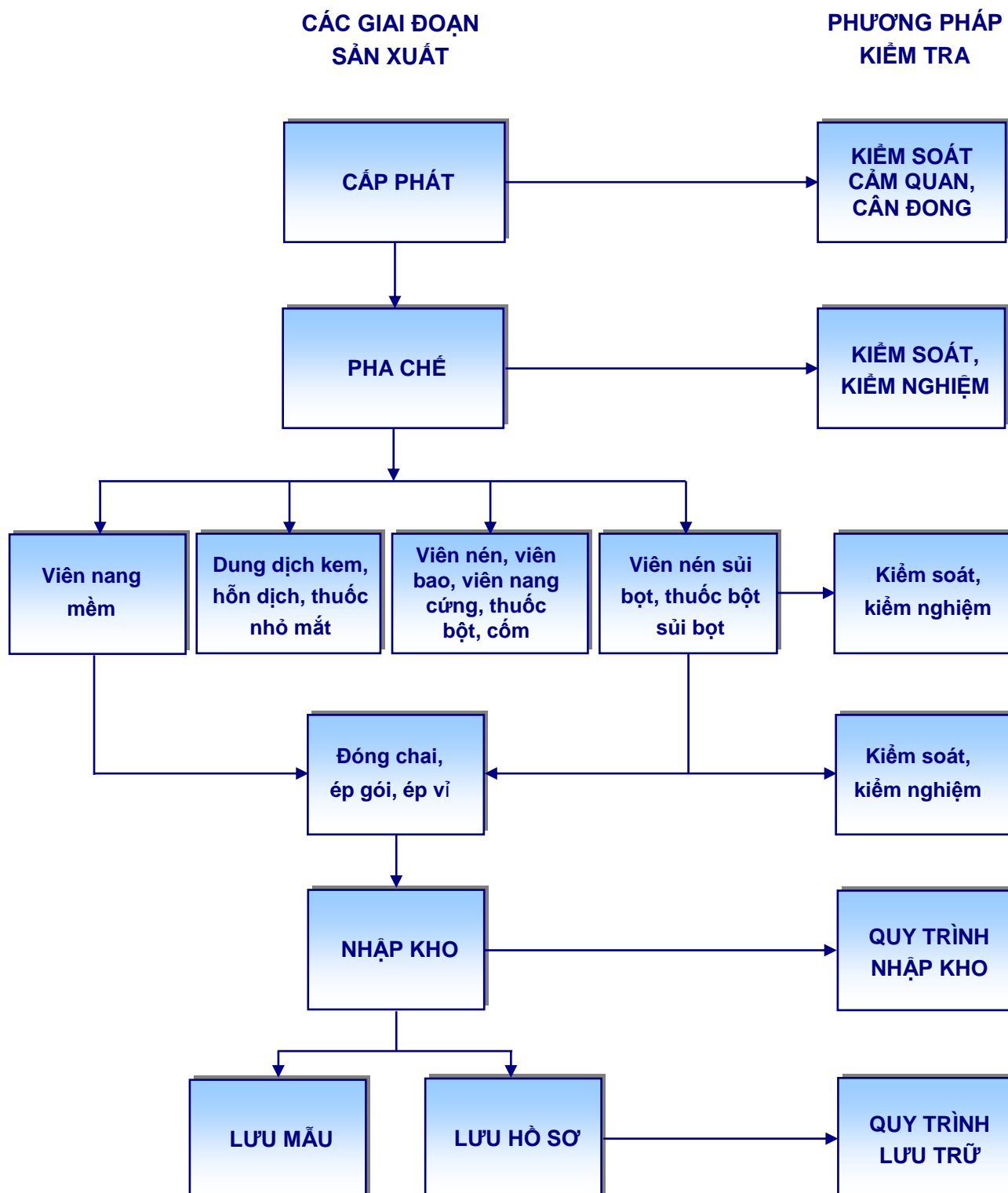
Bên cạnh các máy móc thiết bị ngoại nhập, Dược Hậu Giang còn sử dụng máy móc thiết bị do đội ngũ kỹ sư của Phòng Cơ điện chế tạo. Tiếp thu trình độ công nghệ hiện đại của nước ngoài, máy móc thiết bị tự chế của Dược Hậu Giang có chức năng phù hợp với điều kiện hoạt động của Công ty, vừa đảm bảo được chất lượng cao của sản phẩm vừa góp phần tiết kiệm chi phí sản xuất. Một số máy móc thiết bị dùng trong sản xuất đáp ứng tiêu chuẩn GMP do Phòng Cơ điện của Dược Hậu Giang chế tạo đã được các Công ty, Xí nghiệp dược phẩm trong nước mua về sử dụng và được xuất khẩu sang Campuchia. Đây là một trong những điểm mạnh của Dược Hậu Giang so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.

Hệ thống kho đảm bảo điều kiện bảo quản tối ưu giúp cho chất lượng nguyên liệu, thành phẩm luôn ổn định trong quá trình lưu trữ.

Đội ngũ tin học (IT) của Dược Hậu Giang đã lập trình và triển khai thành công các phần mềm quản lý sản xuất, cung ứng; quản lý bán hàng, marketing; quản trị tài chính; quản trị nhân sự... đáp ứng được nhu cầu tin học hóa hệ thống quản trị điều hành của Công ty. Đặc biệt, chương trình phần mềm kiểm soát tự động hóa việc cân nguyên liệu, thuốc viên trong sản xuất đã góp phần làm giảm nguy cơ sai sót, nâng cao hiệu quả sản xuất; phần

mềm bán hàng dành cho các trung tâm phân phối dược phẩm của Dược Hậu Giang trên toàn quốc đã làm tăng hiệu quả hoạt động bán hàng. Ngoài ra, đội ngũ IT còn hỗ trợ hoàn toàn chương trình phần mềm theo yêu cầu quản lý của các khách hàng của Dược Hậu Giang như: bệnh viện, trung tâm y tế, nhà thuốc, ... làm hài lòng các khách hàng có yêu cầu cao nhất.

Quy trình sản xuất của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:



## MỘT SỐ MÁY MÓC THIẾT BỊ CÓ TRÌNH ĐỘ CÔNG NGHỆ CAO

Đơn vị tính: đồng

STT	Tên	Xuất xứ	Số lượng	Đơn vị tính	Năm sử dụng	Nguyên giá	Giá trị còn lại (31/12/2006)
1	Máy đếm hạt bụi Metone 227B	Mỹ	1	Cái	2003	52.987.075	11.120.759
2	Máy đo độ hòa tan Erweka DT707	Đức	1	Cái	2004	443.784.145	229.288.487
3	Máy đo độ màu Datacolor	Mỹ	1	Cái	2003	153.110.154	46.074.834
4	Máy đo độ tan rã Erweka ZT302	Đức	1	Cái	2003	147.243.473	5.461.272
5	Máy đo độ tan rã Erweka ZT302	Đức	2	Cái	2004	291.278.006	73.431.948
6	Máy lấy mẫu không khí Mas 100	Đức	1	Cái	2003	61.336.208	18.457.680
7	Máy quang phổ hồng ngoại Shimazu FTIR 8400S	Nhật	1	Cái	2006	554.836.480	480.858.288
8	Máy quang phổ tử ngoại - khả kiến Hitachi U 2010	Nhật	1	Cái	2001	87.393.821	15.824.409
9	Máy quang phổ tử ngoại - khả kiến Hitachi U 2800	Nhật	1	Cái	2004	158.018.373	62.329.486
10	Máy quang phổ hấp thụ nguyên tử AUTOMIC ABSORPTION SPECTROPHOTOMETER AAS 6300	Nhật	1	Hệ thống	2006	829.491.352	808.754.071
11	Máy sắc ký khí Shimazu GC2010	Nhật	1	Hệ thống	2006	678.653.006	542.922.410
12	Máy sắc ký lỏng cao áp Merk Hitachi Lachrom D7000	Đức - Nhật	1	Bộ	2005	423.739.365	317.804.541
13	Máy sắc ký lỏng cao áp Merk Hitachi Elite L2000	Đức - Nhật	1	Bộ	2004	1.017.258.950	474.720.866
14	Nồi hấp tiệt trùng Astell AMA240	Anh	1	Cái	2003	85.869.776	33.468.704
15	Nồi hấp tiệt trùng HVE-50 Hirayama	Nhật	1	Cái	2005	59.860.053	35.916.045
16	Máy chiết kem tuýp nhôm bán tự động K500-M	Đài Loan	1	Cái	2006	393.501.600	333.383.300
17	Máy dán màng nhôm tự động HF-2500 (Hàn Seal)	Đài Loan	1	Cái	2005	174.517.200	130.887.900
18	Máy dán màng nhôm tự động HF-2500 (Hàn Seal)	Đài Loan	1	Cái	2006	176.891.000	173.942.817
19	Máy dán nhãn JC-M	Đài Loan	1	Cái	2004	197.820.000	72.534.000
20	Máy dập viên CMB4-D-27 27 chày	Ấn Độ	1	Cái	2006	372.287.400	330.922.136
21	Máy dập viên CPMD 3 27 chày	Ấn Độ	1	Cái	2004	305.813.145	166.498.289
22	Máy dập viên Mini DB-8	Ấn Độ	1	Cái	2005	114.098.000	83.988.814
23	Máy dập viên xoay tròn CU 20 chày	Ấn Độ	1	Cái	2005	506.600.000	408.094.446
24	Máy đóng nang Bosh GKF700S	Trung Quốc	1	Cái	2004	1.547.520.000	790.954.676
25	Máy đóng nang tự động Sejong SF100	Hàn Quốc	1	Cái	2001	992.559.744	220.265.036
26	Máy ép vỉ EVN-35	Việt Nam	2	Cái	2004	1.140.000.000	649.166.676
27	Máy ép vỉ EVN-35A	Việt Nam	1	Cái	2006	590.000.000	491.666.672
28	Máy ép vỉ EVN-35A	Việt Nam	1	Cái	2003	541.500.000	274.944.460
29	Máy ép vỉ EVN-35AS	Việt Nam	2	Cái	2006	1.300.000.000	1.278.333.334
30	Máy in phun điện tử Willet 460	Anh	1	Cái	2004	110.199.295	48.977.483
31	Máy in phun Image S8 Master 1,1G 1-4 dòng	Pháp	2	Cái	2004	313.219.725	23.730.020
32	Máy tạo viên nang mềm CS - M3	Hàn Quốc	1	Cái	2005	2.912.726.000	2.330.180.792
33	Máy ép thuốc gói nằm Bossar	Tây Ban Nha	1	Cái	2003	1.032.296.760	499.391.864

STT	Tên	Xuất xứ	Số lượng	Đơn vị tính	Năm sử dụng	Nguyên giá	Giá trị còn lại (31/12/2006)
34	Hệ thống cung cấp khí sạch Xưởng 1	Châu Âu	1	Hệ thống	2006	11.888.670.799	11.888.670.799
35	Hệ thống cung cấp khí sạch Xưởng 2	Châu Âu	1	Hệ thống	2006	4.312.402.093	4.312.402.093
36	Hệ thống cung cấp khí sạch Xưởng 3	Châu Âu	1	Hệ thống	2006	4.225.643.579	4.225.643.579
37	Hệ thống cung cấp khí sạch Xưởng 4	Châu Âu	1	Hệ thống	2006	2.886.034.588	2.886.034.588
38	Hệ thống cung cấp khí sạch Phòng Kiểm nghiệm	Châu Âu	1	Hệ thống	2006	640.454.543	587.557.845
39	Hệ thống cung cấp khí sạch Tổng kho thành phẩm	Châu Âu	1	Hệ thống	2006	1.226.120.251	1.226.120.251
40	Máy điều hòa không khí trung tâm York/Acson	Mỹ	1	Cái	2004	109.722.600	9.143.550
41	Máy điều hòa không khí York/Acson 10000BTU	Mỹ	4	Bộ	2004	433.920.124	91.899.308
42	Máy điều hòa không khí York/Acson 12500BTU	Mỹ	2	Bộ	2004	197.184.704	49.296.199
43	Máy điều hòa không khí York/Acson 30000BTU	Mỹ	1	Bộ	2004	224.574.432	63.353.686
44	Máy điều hòa không khí York/Acson 50000-52000BTU	Mỹ	2	Bộ	2004	223.010.300	92.091.031

Nguồn: Dược Hậu Giang

## 6.6. Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Để nắm bắt nhu cầu thị trường và định hướng sản phẩm, Dược Hậu Giang tích cực đa dạng hóa sản phẩm trên cơ sở thực hiện đúng các quy trình về khảo sát thị trường, xây dựng các tiêu chí lựa chọn khách hàng mục tiêu, dự kiến chương trình quản trị thương hiệu, từ đó định hướng chiến lược sản phẩm, kiểm soát các hoạt động thiết kế bao bì sản phẩm, đảm bảo mục tiêu phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng đồng thời mang lại hiệu quả cao cho Công ty.

Phòng Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm được trang bị các thiết bị hiện đại cùng với đội ngũ nghiên cứu giàu kinh nghiệm và sáng tạo, bởi con người của Dược Hậu Giang luôn **“Lấy tri thức, sáng tạo làm nền tảng cho sự phát triển”** (trích **“7 giá trị cốt lõi”** của Dược Hậu Giang).

Năm 2005, Dược Hậu Giang đã đưa ra thị trường 25 sản phẩm được Bộ Y tế cấp số đăng ký lưu hành.

Năm 2006, Dược Hậu Giang có tất cả 66 sản phẩm được Bộ Y tế cấp số đăng ký lưu hành, trong đó có 30 sản phẩm mới (7 sản phẩm là thực phẩm chức năng) tập trung ở các dòng sản phẩm giảm đau - hạ sốt, tiêu hoá, kháng sinh, trị ho, bổ sung vitamin, tăng sức đề kháng, sản phẩm dùng ngoài, ...

Dược Hậu Giang là đơn vị luôn nằm trong nhóm rất ít các doanh nghiệp ngành Dược dẫn đầu về nghiên cứu những sản phẩm với dạng bào chế mới như: viên sủi bọt, thuốc bột sủi bọt, hỗn dịch, dạng nhũ dịch trị bao tử ...

Dược Hậu Giang đã nghiên cứu và cho ra đời các sản phẩm đặc trị mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, được sử dụng trong các bệnh viện, cụ thể như sau:

STT	Tên biệt dược	Hoạt chất	Công dụng
1	Apitim 5mg v/10	Amlodipin 5mg	Điều trị cao huyết áp, đau thắt ngực
2	Trimetazidin	Trimetazidin 2HCl 20mg	Điều trị đau thắt ngực
3	Atorlip	Atorvastatin calcium 20mg	Thuốc hạ lipid máu
4	Glumefor	Metformin hydroclorid	Điều trị tiểu đường
5	Haginat	Cefuroxim	Kháng sinh
6	Klamentin	Amoxicillin+Acid Clavulanic	Kháng sinh
7	Hafixim	Cefixim	Kháng sinh

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

Các sản phẩm đặc trị của Dược Hậu Giang đã đáp ứng được nhu cầu điều trị và góp phần bình ổn giá thuốc trên thị trường Dược Việt Nam.

Trong tương lai, việc đầu tư cho các chuyên gia nghiên cứu những sản phẩm đặc trị, độc đáo, cạnh tranh trực tiếp với hàng ngoại là mục tiêu hàng đầu mà Dược Hậu Giang đang hướng đến.

### **6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ**

Là một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt - ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người, Dược Hậu Giang luôn **“Lấy chất lượng, an toàn, hiệu quả làm cam kết cao nhất”** (trích **“7 giá trị cốt lõi”** của Dược Hậu Giang). Trong nhiều năm qua, Dược Hậu Giang đã không ngừng đổi mới và hoàn thiện hệ thống quản lý chất lượng phù hợp với các chuẩn mực chất lượng của khu vực và quốc tế nhằm đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, nâng cao uy tín và sức cạnh tranh của Công ty trong quá trình hội nhập.

Hệ thống quản lý chất lượng của Dược Hậu Giang luôn cập nhật đầy đủ thông tin, tài liệu, hoạt động hiệu quả và đã được công nhận đạt các tiêu chuẩn quốc tế sau:

- Tổ chức BVQI (Anh Quốc) chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng phù hợp tiêu chuẩn ISO 9001:2000.
- Cục quản lý Dược Việt Nam chứng nhận nhà máy đạt các tiêu chuẩn: WHO GMP/GLP/GSP.
- Tổ chức VILAS (Việt Nam) công nhận chất lượng phòng Kiểm nghiệm phù hợp với tiêu chuẩn ISO/IEC 17025.

Phòng Quản lý chất lượng đảm trách về chất lượng sản phẩm, đảm bảo tất cả các sản phẩm của Dược Hậu Giang đáp ứng yêu cầu về chất lượng, đảm bảo hệ thống chất lượng hoạt động có hiệu lực và hiệu quả.

Phòng Kiểm nghiệm đảm trách công việc kiểm tra chất lượng từ nguyên liệu, bao bì đầu vào cho đến thành phẩm xuất xưởng, đảm bảo toàn bộ thành phẩm khi xuất xưởng đều đạt các tiêu chuẩn đã đăng ký. Phòng Kiểm nghiệm của Dược Hậu Giang được đầu tư trên 10 tỷ đồng, không những đạt tiêu chuẩn WHO – GLP của ngành mà còn đạt tiêu chuẩn ISO/IEC 17025, thực hiện và cung cấp các kết quả thử nghiệm chính xác, phù hợp, được quốc tế thừa nhận.

Đội ngũ nhân viên của 02 bộ phận này thường xuyên tiếp cận với tri thức mới và được trang bị những thiết bị phân tích hiện đại, chính xác nhằm đảm bảo chỉ có những sản phẩm đạt chất lượng cao đến tay người tiêu dùng.

Trong năm 2006, Dược Hậu Giang đã tập trung nguồn lực để xây dựng nhà máy sản xuất hiện tại đạt tiêu chuẩn WHO – GMP theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế Thế giới. Vào ngày 19/12/2006, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã nhận được Giấy chứng nhận nhà máy đạt yêu cầu “Thực hành tốt sản xuất thuốc”, “Thực hành tốt phòng kiểm nghiệm thuốc” và “Thực hành tốt bảo quản thuốc” số 235/CN-QLD ngày 19/12/2006 của Cục Quản lý Dược Việt Nam. WHO - GMP chính là bằng chứng thể hiện cam kết của Dược Hậu Giang với khách hàng: ***"Dược Hậu Giang cam kết cung cấp sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, đáp ứng tốt nhất nhu cầu bảo vệ sức khỏe vì hạnh phúc của mỗi người"*** (Sứ mạng Dược Hậu Giang).

Việc đảm bảo tiêu chuẩn hóa các hoạt động sản xuất, đo lường kiểm soát và quản lý chất lượng sản phẩm đầu vào, đầu ra theo qui định nghiêm ngặt của WHO – GMP sẽ góp phần khẳng định chất lượng sản phẩm của Dược Hậu Giang. Đây là bước chuẩn bị về mặt chất lượng, tạo tiền đề cho sản phẩm của Dược Hậu Giang thâm nhập vào thị trường quốc tế.

## **6.8. Hoạt động Marketing**

### **a. Quảng bá thương hiệu**

Tuy đã hoạt động lâu năm trong ngành và thương hiệu Dược Hậu Giang đã được xác lập trên thị trường Dược Việt Nam song Công ty vẫn không ngừng đầu tư cho việc phát triển thương hiệu. Hiện tại, Dược Hậu Giang là đơn vị duy nhất trong ngành có phòng Marketing với đội ngũ chuyên viên gồm 66 người phụ trách 3 bộ phận lớn là:

- **Quản lý nhãn hàng (Brand Management):** phụ trách chuyên biệt từng nhãn hàng, phát triển sản phẩm theo chiến lược đã định hướng trước.
- **Marketing bán hàng (Trade Marketing):** là bộ phận chuyên trách về các hoạt động trong việc định hướng chiến lược bán hàng của từng kênh phân phối, phát triển kênh phân phối, xây dựng và hỗ trợ mối quan hệ khách hàng bền vững, đảm bảo chỉ tiêu doanh số đề ra.

- **Marketing dịch vụ (Marketing Service):** là bộ phận thực hiện truyền thông quảng bá trên các phương tiện thông tin, khuyến khích thương hiệu Dược Hậu Giang và các nhãn hàng chủ lực của Công ty.

Với sự chuyên môn hóa cao, Dược Hậu Giang là đơn vị đi đầu trong ngành Dược về công tác xây dựng thương hiệu Công ty (thông qua các chương trình PR - Public Relation) và xây dựng các nhãn hàng (thông qua các chương trình truyền thông, quảng cáo, PR, hội thảo, ngày hội giới thiệu sản phẩm và các hoạt động cộng đồng), tạo nền tảng cho thương hiệu Dược Hậu Giang ngày càng phát triển vững chắc.

Thời gian qua, với sự đầu tư kỹ lưỡng cho công tác quảng bá thương hiệu, những nhãn hàng của Dược Hậu Giang như: Hapacol, Haginat, Klamentin, Fubenzon, Eff-pha Cam,... đã trở nên quen thuộc với người tiêu dùng và giới điều trị, đóng góp chủ lực vào doanh số của toàn Công ty.

#### **b. Chiến lược sản phẩm**

Với phương châm "**Hướng vào khách hàng**", Dược Hậu Giang không ngừng đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng, mẫu mã bao bì đáp ứng sự tín nhiệm của khách hàng.

Chiến lược phát triển sản phẩm trong 5 năm tới được Công ty định hướng như sau:

- Mở rộng qui mô sản xuất và liên kết với các nhà máy sản xuất dược phẩm trong và ngoài nước.
- Phát triển nhóm hàng đặc trị đáp ứng cho hệ thống bệnh viện, cạnh tranh trực tiếp với hàng ngoại.
- Phát triển nhóm thực phẩm chức năng nhằm đa dạng hóa đồng tâm.
- Phân chia các nhóm hàng, mỗi nhóm hàng, mỗi nhãn hàng chủ lực được đầu tư, xây dựng và quản lý một cách chặt chẽ.
- Phát triển dạng sản phẩm nền tảng cho vùng có thu nhập thấp.
- Đáp ứng 100% thuốc thiết yếu của Bộ Y tế qui định.

Hiện nay, Dược Hậu Giang đang có những hợp đồng lớn với Viện nghiên cứu khoa học, Viện dinh dưỡng Trung ương về việc nghiên cứu, bào chế và tư vấn chuyên môn một số sản phẩm thuộc nhóm thực phẩm chức năng, từ đó mở thêm định hướng kinh doanh mới với nguyên tắc đa dạng đồng tâm, phát huy tối ưu hệ thống phân phối, đáp ứng xu thế của thị trường "phòng bệnh hơn chữa bệnh" như: men vi sinh, giải độc cơ thể, giảm mỡ thừa, chăm sóc sắc đẹp.

### c. Thị trường tiêu thụ

Dược Hậu Giang là doanh nghiệp duy nhất trong ngành Dược có hệ thống phân phối sâu và rộng khắp lãnh thổ Việt Nam, từ Lạng Sơn đến Cà Mau, từ thành thị đến nông thôn, đảm bảo **“nơi nào có người dùng thuốc, nơi đó có Dược Hậu Giang”**. Riêng tại Tp. Cần Thơ, mạng lưới này trải rộng đến 100% y tế xã và 100% y tế ấp. Sản phẩm của Dược Hậu Giang còn được phân phối thông qua các nhà thuốc, bệnh viện, trung tâm y tế, các công ty TNHH, các nhà bán sỉ, các đối tác nhượng quyền trong và ngoài nước, hệ thống siêu thị (chủ yếu là hệ thống siêu thị Coopmart), trường học, ....

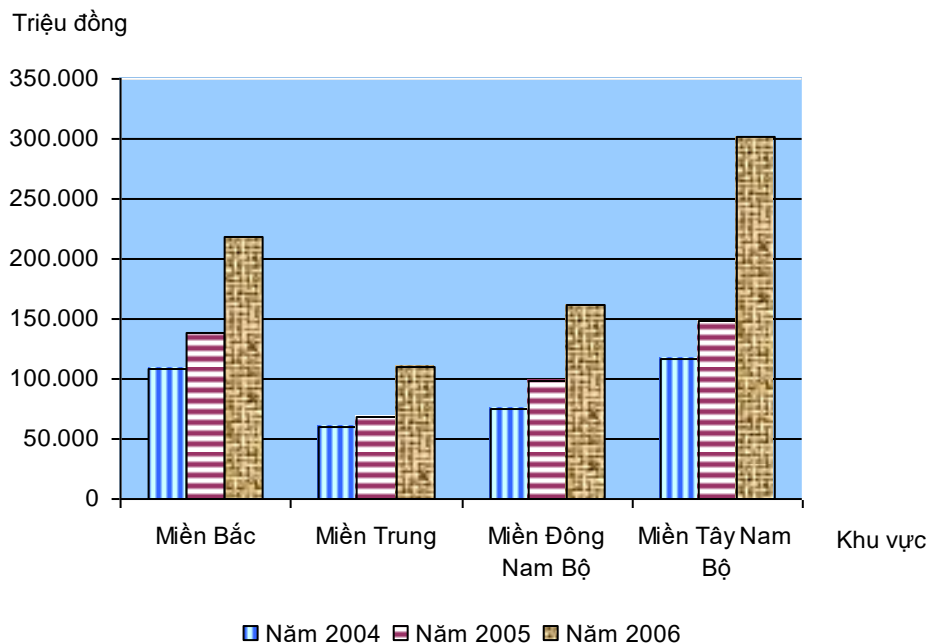
Sản phẩm của Dược Hậu Giang có mặt trong 98% hệ thống bệnh viện đa khoa trên 64 tỉnh thành và các trung tâm Y tế. Công ty đã trúng thầu vào các bệnh viện lớn như: Bệnh viện Nhi đồng 1 và 2 Tp.HCM, Bệnh viện Tai Mũi Họng Tp.HCM, Viện Mắt Trung Ương, Bệnh viện Chợ Rẫy, Bệnh viện Thống Nhất, Bệnh viện 115, Bệnh viện Nhi Trung Ương, Bệnh viện Bạch Mai ....

Năm 2005, doanh thu hàng sản xuất của Công ty đạt 493 tỷ đồng, chiếm 89% trong tổng doanh thu của Công ty và chiếm 10% tổng doanh thu hàng sản xuất của các doanh nghiệp dược trong nước (theo thống kê năm 2005 của Hiệp hội sản xuất kinh doanh Dược Việt Nam).

Năm 2006, doanh thu hàng sản xuất của Công ty đạt 804 tỷ đồng, chiếm 93% trong tổng doanh thu của Công ty và chiếm trên 10% tổng doanh thu hàng sản xuất của các doanh nghiệp dược trong nước (theo thống kê năm 2006 của Hiệp hội sản xuất kinh doanh Dược Việt Nam).

Doanh thu hàng Công ty sản xuất ở từng khu vực thị trường trong nước được thể hiện qua từng năm theo biểu đồ sau:

#### DOANH THU HÀNG CÔNG TY SẢN XUẤT THEO KHU VỰC





Bên cạnh đó, Dược Hậu Giang đã xây dựng được mạng lưới bán hàng tại các thị trường xuất khẩu truyền thống ở Moldova, Ukraina, Nga, Mông Cổ, Rumani, Campuchia, Lào và Hàn Quốc. Dược Hậu Giang cũng đồng ý cho một số công ty độc quyền phân phối sản phẩm của Dược Hậu Giang ở các nước khác. Tổng số sản phẩm được cấp phép lưu hành tại các nước này là trên 50 sản phẩm, chia làm 03 nhóm chính: nhóm thảo dược; nhóm kháng sinh, kháng viêm, giảm đau; nhóm vitamin. Kim ngạch xuất khẩu theo từng năm như sau:

- Năm 2004: 332.335 USD.
- Năm 2005: 451.200 USD.
- Năm 2006: 746.908 USD.

Ngoài ra, Dược Hậu Giang còn đang trong quá trình đăng ký lưu hành sản phẩm ở một số nước như: Dominica, Myanmar, Philippines, Litvia, Kazakhstan, .... và dự kiến trong năm 2007, sản phẩm của Công ty sẽ được cấp số lưu hành, hứa hẹn doanh số xuất khẩu cao cho Dược Hậu Giang tại các thị trường này.

Trong tương lai, chiến lược lâu dài của Dược Hậu Giang là mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước Đông Âu, Châu Âu và các nước trong khối ASEAN ....

#### **d. Chiến lược khách hàng**

Dược Hậu Giang đã xây dựng được một hệ thống khách hàng vừa sâu vừa rộng với hơn 20.000 khách hàng.

Với phương châm **“Lấy sự thịnh vượng cùng đối tác làm mục tiêu lâu dài”** (trích **“7 giá trị cốt lõi”** của Dược Hậu Giang), Dược Hậu Giang xác định chiến lược khách hàng trên cơ sở tổ chức và phát triển Câu lạc bộ khách hàng. Câu lạc bộ khách hàng như một thành viên của đại gia đình Dược Hậu Giang. Hội viên của Câu lạc bộ khách hàng luôn được chăm sóc chu đáo, được hưởng chế độ thưởng, khuyến mãi, trao đổi kinh nghiệm, huấn luyện và các quyền lợi khác theo tháng, quý, năm. Đây cũng là lực lượng nòng cốt tạo sự ổn định doanh số trong quá trình kinh doanh của Dược Hậu Giang.

Tính đến ngày 31/12/2006, số hội viên của Câu lạc bộ khách hàng là 4.190 hội viên, tăng 37% so với năm 2005, trong đó:

- Hội viên vàng : 1.681 hội viên.
- Hội viên bạc : 1.155 hội viên.
- Hội viên đồng : 1.354 hội viên.

#### **e. Chiến lược giá**

Giá bán các sản phẩm của Dược Hậu Giang được xác định theo từng phân khúc thị trường mục tiêu. Đặc biệt, Dược Hậu Giang đã xây dựng được một hệ sản phẩm đáp ứng

tốt, đầy đủ nhu cầu điều trị và có giá cả phù hợp với thu nhập của người dân vùng nông thôn. Vì thế, sản phẩm của Công ty đã xâm nhập vào thị trường có thu nhập thấp với lượng tiêu thụ lớn, thương hiệu Dược Hậu Giang ngày càng trở nên quen thuộc và gần gũi với người dân, góp phần tích cực trong công tác chăm sóc sức khỏe cộng đồng.

Bên cạnh đó, Công ty đang đẩy mạnh đầu tư cho những sản phẩm kháng sinh thế hệ mới thay thế hàng ngoại với chất lượng ngang bằng và mức giá bán chỉ bằng 50% giá sản phẩm nhập khẩu và đầu tư vào những sản phẩm dành cho người có thu nhập cao phù hợp với cơ chế thị trường, với mỗi phân khúc đều có chiến lược tiếp thị và quản lý riêng biệt.

Tốc độ tăng doanh số qua các năm đã thể hiện sự thành công bước đầu trong chiến lược giá của Công ty. Sản phẩm của Dược Hậu Giang được người tiêu dùng lựa chọn do chất lượng, giá cả phù hợp gắn liền với thương hiệu mạnh và uy tín trên thương trường.

## 6.9. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ

### ▪ Logo:



### ▪ Ý nghĩa:

- Nửa phần trên hình thoi có màu xanh, tượng trưng cho bầu trời với hai cánh trên tạo thành mũi nhọn hướng lên trời, thể hiện cho sự vươn lên không giới hạn của Công ty.
- Nửa phần dưới hình thoi có màu đỏ tượng trưng cho đất. Hai cánh dưới tạo thành mũi nhọn cắm sâu vào lòng đất, có ý nghĩa Công ty phát triển trên một nền tảng vững chắc.
- Đường cong ở giữa thể hiện vị trí địa lý của Công ty: ở đồng bằng sông Cửu Long, bên cạnh sông Hậu hiền hòa.
- Chữ **h** và chữ **g** có màu xanh lồng vào nhau, nói lên sự đoàn kết gắn bó của tập thể Dược Hậu Giang.
- HG PHARM là tên viết tắt bằng tiếng Anh của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.

### ▪ Nhãn hiệu hàng hóa:

Nhãn hiệu hàng hóa của Dược Hậu Giang được ghi nhận vào sổ danh bạ nhãn hiệu hàng hóa quốc gia, có hiệu lực trên toàn lãnh thổ nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và được bảo hộ tổng thể.

### DANH MỤC NHÃN HIỆU ĐÃ ĐƯỢC BẢO HỘ VÀ CHẤP NHẬN BẢO HỘ

STT	Nhãn hiệu	Tình trạng	Ngày xin cấp số	Số đăng ký	Ngày cấp số	Ngày hết hạn
1	Anomin F, hình	Đã được bảo hộ	24/08/2001	47816	18/06/2003	24/08/2011
2	Anomin, hình	Đã được bảo hộ	05/10/2002	47836	18/06/2003	05/10/2012
3	Apitim	Đã được bảo hộ	29/03/2004	63846	17/06/2005	29/03/2014
4	Atorlip	Đã được bảo hộ	28/06/2004	66434	09/07/2005	28/06/2014
5	Beplex C	Đã được bảo hộ	09/11/1994	15934	24/03/1995	09/11/2004
6	Celosti	Đã được bảo hộ	29/03/2004	63847	17/06/2005	29/03/2014
7	Chobil	Đã được bảo hộ	29/03/2004	63845	17/06/2005	29/03/2014
8	Choliver	Đã được bảo hộ	07/10/1999	35620	12/06/2000	07/10/2009
9	Cifga	Đã được bảo hộ	17/11/2003	65023	22/07/2005	17/11/2013
10	Coldacmin, hình	Đã được bảo hộ	16/04/1994	14851	31/12/1994	16/04/2004
11	Copin tab	Đã được bảo hộ	29/03/2004	63848	17/06/2005	29/03/2014
12	Davita solusol	Đã được bảo hộ	16/04/2004	67693	11/02/2005	16/04/2014
13	Dimitalgin	Đã được bảo hộ	16/04/2004	67713	11/02/2005	16/04/2014
14	Eff-Pha Vitamin C	Đã được bảo hộ	31/05/2001	41768	25/06/2002	31/05/2011
15	E'rossan	Đã được bảo hộ	06/12/2003	57135	16/09/2004	06/12/2013
16	Etoral	Đã được bảo hộ	28/06/2004	66433	09/07/2005	28/06/2014
17	Hagimox	Đã được bảo hộ	13/11/2003	63424	06/07/2005	13/11/2013
18	Haginat	Đã được bảo hộ	17/11/2003	65027	22/07/2005	17/11/2013
19	Hapacol	Đã được bảo hộ	13/11/2003	63082	26/05/2005	26/06/2014
20	Hapenxin	Đã được bảo hộ	13/11/2003	63425	06/07/2005	13/11/2013
21	Hasalbu	Đã được bảo hộ	29/03/2004	63844	17/06/2005	29/03/2014
22	Hati, hình	Đã được bảo hộ	01/11/2001	40848	22/04/2002	01/11/2011
23	Stocel P	Đã được bảo hộ	19/09/2002	51155	12/04/2003	19/09/2012
24	Kefcin	Đã được bảo hộ	19/02/2004	65131	26/07/2005	19/02/2014
25	Korcin	Đã được bảo hộ	03/11/1994	14201	11/12/1994	03/11/2014
26	Logo HG PHARM	Đã được bảo hộ	09/05/1996	25778	12/02/1997	09/05/2016
27	Malogel	Đã được bảo hộ	03/11/1994	14259	15/11/1994	03/11/2014
28	Mitux	Đã được bảo hộ	24/08/2001	46193	16/04/2003	24/08/2011
29	Ofcin	Đã được bảo hộ	17/11/2003	65026	22/07/2005	17/11/2013
30	Rhisolin	Đã được bảo hộ	29/03/2004	63843	17/06/2005	29/03/2014
31	Rovas	Đã được bảo hộ	17/11/2003	65025	22/07/2005	17/11/2013
32	Slocol	Đã được bảo hộ	17/11/2003	65024	22/07/2005	17/11/2013
33	Venrozin	Đã được bảo hộ	19/02/2004	65130	26/07/2005	19/02/2014
34	Aticef	Chấp nhận bảo hộ	18/04/2005	-	-	-
35	Clabact	Chấp nhận bảo hộ	18/04/2005	-	-	-
36	Cotilam	Chấp nhận bảo hộ	18/04/2005	-	-	-
37	Edoz	Chấp nhận bảo hộ	25/05/2006	-	-	-
38	Eugica	Chấp nhận bảo hộ	22/04/2005	-	-	-
39	Eyelight, hình	Chấp nhận bảo hộ	28/09/2005	-	-	-
40	Hacetin	Chấp nhận bảo hộ	25/05/2006	-	-	-
41	Hafixim	Chấp nhận bảo hộ	14/11/2005	-	-	-

STT	Nhãn hiệu	Tình trạng	Ngày xin cấp số	Số đăng ký	Ngày cấp số	Ngày hết hạn
42	Healthcare, hình	Chấp nhận bảo hộ	25/05/2006	-	-	-
43	Hepathin	Chấp nhận bảo hộ	18/04/2005	-	-	-
44	Lipvar	Chấp nhận bảo hộ	25/05/2006	-	-	-
45	Taginba	Chấp nhận bảo hộ	18/04/2005	-	-	-
46	Unikids, hình	Chấp nhận bảo hộ	22/04/2005	-	-	-
47	Ybio	Chấp nhận bảo hộ	14/11/2005	-	-	-

Nguồn: Dược Hậu Giang

## 6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết

### Một số hợp đồng mua nguyên vật liệu đã được ký kết

STT	Nhà cung cấp	Nguyên vật liệu	Giá trị (USD)	Thời gian thực hiện	Số hợp đồng
1	Nomura	Hoạt chất dược liệu	1.135.300	Năm 2006	TC100
2	Aurobindo	Hoạt chất dược liệu	891.780	Năm 2006	011/2006
3	ACS Dobfar	Hoạt chất dược liệu	867.750	Năm 2006	015/06
4	Develing	Hoạt chất dược liệu	820.235	Năm 2006	06/70.01
5	Rudolf lietz	Hoạt chất dược liệu	459.550	Năm 2006	AV-150
6	ACT	Hoạt chất dược liệu	350.000	Năm 2006	011/2006
7	Rhodia	Hoạt chất dược liệu	339.450	Năm 2006	06/100
8	Francopia	Hoạt chất dược liệu	122.100	Năm 2006	01H06
9	Basf	Hoạt chất dược liệu	110.100	Năm 2006	19000

Nguồn: Dược Hậu Giang

### Một số hợp đồng bán sản phẩm đã được ký kết

STT	Khách hàng	Sản phẩm	Giá trị (VNĐ)	Thời gian thực hiện	Số hợp đồng
1	Medical Trade LLC - Moldova	Dược phẩm	6.219.171.550	1-12/2006	02/HĐ.DHG.06
2	Panaco Pharma Ltd. - Campuchia	Dược phẩm	6.000.000.000	1-12/2006	5/HĐKT.DHG.05
3	CTCp Dược phẩm Cần Giờ	Dược phẩm	37.380.000.000	1-12/2006	03/HĐMB.DHG.06
4	CTCp Hóa Dược Minh Bắc	Dược phẩm	2.400.000.000	1-12/2006	01/01/2006 (*)
5	Công ty Dược phẩm An Giang	Dược phẩm	2.400.000.000	1-12/2006	01/01/2006 (*)
6	Công ty Dược phẩm Phong Phú	Dược phẩm	1.200.000.000	1-12/2006	01/01/2006 (*)
7	CTCp Dược Vật tư Y tế Điện Biên	Dược phẩm	680.000.000	1-12/2006	01/01/2006 (*)
8	CTCp Dược Vật tư Y tế Lai Châu	Dược phẩm	640.000.000	1-12/2006	01/01/2006 (*)
9	Nhà thuốc Hoài Thanh-TPHCM	Dược phẩm	500.000.000	1-12/2006	01/01/2006 (*)

Nguồn: Dược Hậu Giang

(\*) : Dược Hậu Giang đã ký kết với khách hàng nhiều hợp đồng tiêu thụ dược phẩm với tổng trị giá của tất cả các hợp đồng trên 171 tỷ đồng, (\*) là một số hợp đồng tiêu biểu có giá trị cao.

## 7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 02 NĂM GẦN NHẤT

### 7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2004, 2005 và 2006

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	% +/- năm 2005/2004	Năm 2006	% +/- năm 2006/2005
Tổng tài sản	219.373.515.599	292.256.775.631	33,22%	482.846.814.696	65,21%
Doanh thu thuần	450.746.902.934	554.030.812.464	22,91%	868.191.796.117	56,70%
Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh	32.505.376.738	54.499.691.581	67,66%	86.910.741.889	59,47%
Lợi nhuận khác	183.786.316	878.859.242	378,20%	148.918.654	-83,06%
Lợi nhuận trước thuế	32.689.163.054	55.378.550.823	69,41%	87.059.660.543	57,21%
Lợi nhuận sau thuế	23.855.732.233	55.378.550.823(*)	132,14%	87.059.660.543(**)	57,21%

Nguồn: Dược Hậu Giang

(\*) : Số thuế TNDN được miễn nộp năm 2005 là 11.076.744.201 đồng được bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển của Công ty.

(\*\*) : Số thuế TNDN được miễn nộp năm 2006 là 17.411.932.109 đồng được bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển của Công ty.

### 7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2006

Chính thức hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần từ tháng 09/2004 và ổn định vào năm 2005, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Dược Hậu Giang năm 2006 đã thể hiện sự nỗ lực của Công ty trong việc thực hiện mục tiêu chiến lược đề ra:

- Tổng giá trị sản lượng năm 2006 đạt 822.864 triệu đồng, tăng 48,26% so với thực hiện năm 2005.
- Doanh thu thuần năm 2006 là 868.192 triệu đồng, tăng 56,70% so với năm 2005. Trong đó, doanh thu hàng do Công ty sản xuất là 803.898 triệu đồng, tăng 63,06% so với năm 2005.
- Lợi nhuận sau thuế năm 2006 đạt 87.060 triệu đồng, tăng 57,21% so với năm 2005.
- Kim ngạch xuất khẩu năm 2006 đạt 746.908 USD, tăng 65,54% so với năm 2005, chủ yếu xuất sang Moldova, Ukraina, Lào, Campuchia, Mông Cổ, Hàn Quốc.

**Các nhân tố chủ yếu tác động đến tình hình hoạt động của Công ty trong năm 2006:****Thuận lợi**

- Chính phủ, Bộ Y tế, Cục quản lý Dược Việt Nam có những chính sách quốc gia thúc đẩy phát triển công nghiệp Dược, khuyến khích hệ thống điều trị và người tiêu dùng quan tâm đến việc sử dụng thuốc sản xuất trong nước có chất lượng cao;
- Tăng trưởng kinh tế, sức mua của người dân tăng cao. Hệ thống điều trị, người tiêu dùng có lòng tin hơn đối với dược phẩm sản xuất trong nước nói chung và tín nhiệm sản phẩm của Dược Hậu Giang nói riêng;
- Sự quan tâm, chỉ đạo kịp thời của lãnh đạo UBND, các Sở ban ngành Tp. Cần Thơ;
- Sự hỗ trợ về tín dụng từ phía các Ngân hàng;
- Sự đóng góp sáng tạo, hiệu quả của đội ngũ Ban lãnh đạo và toàn thể người lao động trong Công ty.

**Khó khăn**

- Sự tăng giá của nguyên vật liệu dược phẩm, nhiên liệu, vật tư ngành nhựa, ngành giấy,... ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Một số khoản mục chi phí đối với doanh nghiệp bị khống chế; do vậy, Công ty không thể đầu tư hợp lý cho hoạt động quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi, làm hạn chế khả năng cạnh tranh so với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài;
- Sự cạnh tranh gay gắt về giá giữa các doanh nghiệp sản xuất trong nước, doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

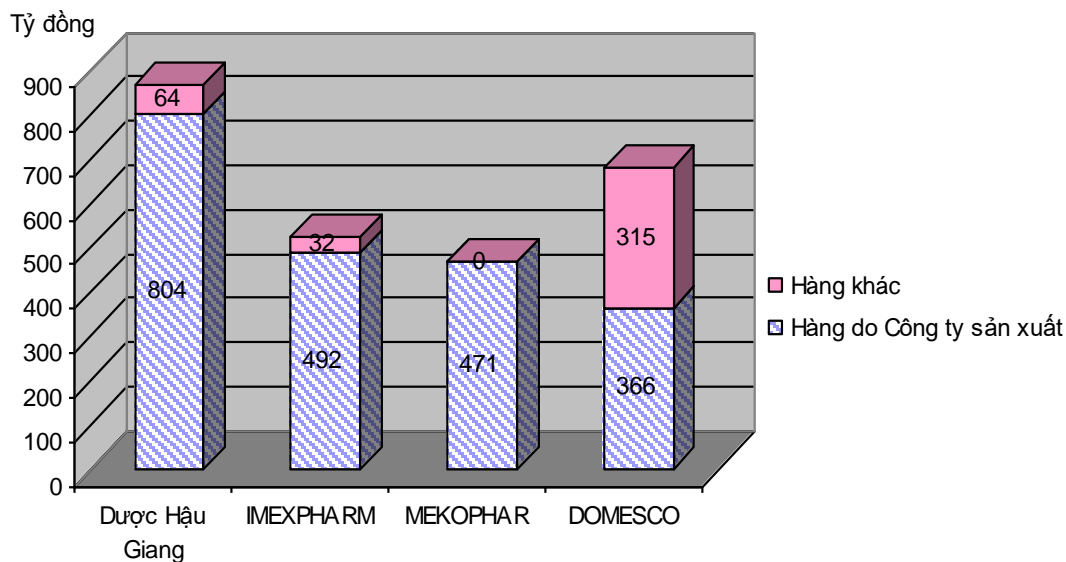
**8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH****8.1. Vị thế của Công ty trong ngành****✚ Về kết quả kinh doanh:****- Doanh thu hàng sản xuất:**

Liên tiếp 11 năm qua, Dược Hậu Giang luôn là đơn vị dẫn đầu ngành công nghiệp sản xuất thuốc tân dược trong nước về doanh thu hàng sản xuất.

Theo báo cáo tổng kết năm 2005 của Hiệp hội kinh doanh Dược Việt Nam, chỉ có 04 doanh nghiệp dược trong nước có doanh thu hàng sản xuất trên 300 tỷ đồng, 04 doanh nghiệp dược trong nước có doanh thu hàng sản xuất trên 200 tỷ đồng, trong đó Dược Hậu Giang dẫn đầu với doanh thu hàng sản xuất là 493 tỷ đồng.

Năm 2006, theo kết quả tổng hợp số liệu của Hiệp hội kinh doanh Dược Việt Nam, Dược Hậu Giang vẫn giữ vững vị trí dẫn đầu với doanh thu hàng sản xuất đạt 804 tỷ đồng, tăng 63,08% so với năm 2005.

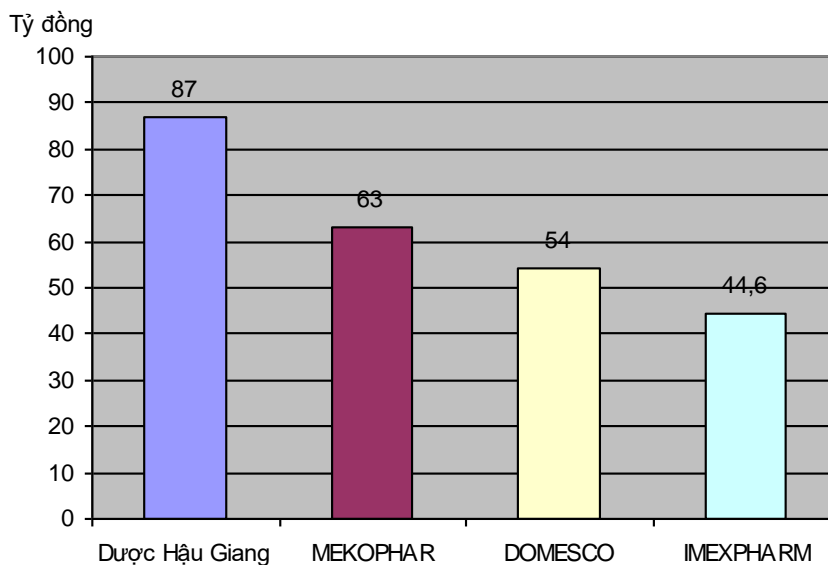
### DOANH THU HÀNG SẢN XUẤT NĂM 2006



#### - Lợi nhuận:

Dược Hậu Giang là một trong những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả nhất trong ngành với tổng lợi nhuận trước thuế năm 2005 là 55,4 tỷ đồng, năm 2006 là 87 tỷ đồng (theo Báo cáo tổng kết năm 2005, năm 2006 của Hiệp hội kinh doanh Dược Việt Nam).

### LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ NĂM 2006



### Về thị phần và hệ thống phân phối

Doanh thu hàng sản xuất của Dược Hậu Giang chiếm 10% doanh thu hàng sản xuất trong nước. Hệ thống phân phối của Công ty trải dài từ Lạng Sơn đến mũi Cà Mau với các kênh phân phối đa dạng, có thể cung cấp sản phẩm đến tay người tiêu dùng một cách thuận tiện nhất. Đây là điểm mạnh nổi trội của Dược Hậu Giang so với các doanh nghiệp cùng ngành vào thời điểm hiện tại.

### Về thương hiệu

Thương hiệu “Dược Hậu Giang” được người tiêu dùng bình chọn trong “**Top 10 Thương hiệu mạnh nhất Việt Nam**” do Thời báo Kinh tế Việt Nam tổ chức, đứng trong “**Top 100 Thương hiệu dẫn đầu Việt Nam**” do Báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức, đoạt giải “**Quả cầu vàng 2006**” do Trung tâm phát triển tài năng – Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật Việt Nam tổ chức, là “**Thương hiệu được yêu thích**” thông qua bình chọn trên trang web [www.thuonghieuviet.com](http://www.thuonghieuviet.com) và các giải thưởng khác về thương hiệu. Hình ảnh Công ty đã trở nên thân thuộc với người tiêu dùng và các hệ thống điều trị trên khắp cả nước. Ngoài ra, Công ty còn được biết đến như là một tổ chức tích cực làm từ thiện, góp phần vào công tác xã hội của đất nước.

Tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty trong năm 2004, lợi thế kinh doanh mà chủ yếu là giá trị thương hiệu của Dược Hậu Giang được xác định là 10,4 tỷ đồng.

### Về sản phẩm

Sản phẩm của Dược Hậu Giang đa dạng, phong phú, có chất lượng cao phù hợp với các tiêu chuẩn khu vực và quốc tế, giá cả hợp lý, cạnh tranh. Sản phẩm của Dược Hậu Giang trong 11 năm liền (1996 - 2006) được người tiêu dùng bình chọn là “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao”.

Hiện nay, trên 90% thuốc sản xuất trong nước dùng để điều trị các bệnh thông thường, trong khi việc sản xuất thuốc đặc trị rất cấp thiết để đáp ứng nhu cầu sức khỏe cộng đồng. Dược Hậu Giang là đơn vị đầu tiên của Việt Nam cho ra đời 02 dòng sản phẩm kháng sinh thế hệ mới thuộc dạng đặc trị dành cho hệ thống điều trị là Haginat và Klamentin (năm 2005); bên cạnh đó là các sản phẩm đặc trị khác như: Apitim 5mg - điều trị cao huyết áp, đau thắt ngực ổn định, Trimetazidin - điều trị đau thắt ngực, Atorlip - thuốc hạ lipid máu, Glumefor - điều trị tiểu đường. Việc đầu tư nghiên cứu và cho ra đời các sản phẩm đặc trị của Dược Hậu Giang đã góp phần thực hiện chủ trương của Chính phủ trong việc bình ổn giá thuốc và đưa ra thị trường Dược phẩm những sản phẩm có hàm lượng khoa học kỹ thuật cao.



### Về trình độ công nghệ

Dược Hậu Giang là một trong những doanh nghiệp sản xuất tân dược đầu tiên đạt các tiêu chuẩn WHO GMP/GLP/GSP, ISO 9001: 2000, ISO/ IEC 17025.

Theo Báo cáo của Cục quản lý dược Việt Nam vào tháng 6/2006: cả nước có 174 cơ sở sản xuất thuốc, với 162 cơ sở trong nước và 12 cơ sở là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Có 54 cơ sở đạt tiêu chuẩn GMP trong đó 11 cơ sở đạt WHO – GMP. Những cơ sở đạt GMP có 13 cơ sở có vốn đầu tư nước ngoài, 05 cơ sở liên doanh còn lại là các công ty trong nước. Tuy nhiên trong 54 cơ sở sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP chỉ có 31 cơ sở được chứng nhận thực hành phòng kiểm nghiệm thuốc tốt (GLP) và 16 cơ sở được chứng nhận bảo quản thuốc tốt (GSP).

Cơ sở vật chất vững chắc cùng với trang thiết bị hiện đại được đầu tư đồng bộ và các máy móc, thiết bị tự chế đáp ứng tiêu chuẩn GMP đã góp phần ổn định và nâng cao năng lực sản xuất của Công ty, đồng thời đáp ứng nhu cầu của Công ty về nghiên cứu và phát triển các sản phẩm đặc trị mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Các phần mềm quản trị, phần mềm kế toán và phần mềm quản lý bán hàng do các chuyên viên tin học của Công ty xây dựng và triển khai thành công với chi phí thấp trên toàn bộ các đơn vị trực thuộc của Dược Hậu Giang đã góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả quản trị và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

### Về tín nhiệm tài chính

Dược Hậu Giang nhận được sự tín nhiệm cao từ các ngân hàng thương mại và các nhà cung ứng. Vào thời điểm ngày 31/12/2006, Công ty chỉ mới sử dụng 70% trong tổng hạn mức tín dụng (240 tỷ đồng) do các Ngân hàng thương mại đã cấp cho Công ty. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã tạo được uy tín lớn với các đối tác cung ứng do sức mua ổn định, khối lượng nhập khẩu lớn, thanh toán đúng hạn, tạo lợi thế trong cạnh tranh.

Vào ngày 21/12/2006 Cổ phiếu DHG của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chính thức giao dịch tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh. Cổ phiếu của Dược Hậu Giang luôn được các nhà đầu tư lớn, có tiêu chí đầu tư lâu dài quan tâm. Hiện nay, giá giao dịch bình quân cổ phiếu DHG của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang trên thị trường vào khoảng 270.000 – 275.000 đồng/cổ phiếu với mức vốn hoá 2.160 - 2.200 tỷ đồng.

### Về Văn hóa Công ty

Dược Hậu Giang đã xây dựng được các tiêu chuẩn của Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang, từ đó giáo dục cán bộ công nhân viên của Công ty về phong cách sống, làm việc và quan hệ cộng đồng. Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang đã góp phần tạo nét riêng của con người Dược Hậu Giang, tạo nên lợi thế cạnh tranh của Dược Hậu Giang trên thương trường.

## 8.2. Triển vọng phát triển của ngành

Ngành sản xuất dược phẩm là một trong những ngành có tốc độ tăng trưởng và lợi nhuận biên cao của thế giới. Theo thống kê của IMS (International Marketing Services) thì năm 2005, doanh số thị trường dược phẩm thế giới đạt trên 600 tỷ đôla Mỹ. Mức tăng trưởng bình quân từ năm 1998-2005 xấp xỉ 10%/năm.

**BẢNG DOANH SỐ DƯỢC PHẨM THẾ GIỚI 1998 - 2005**

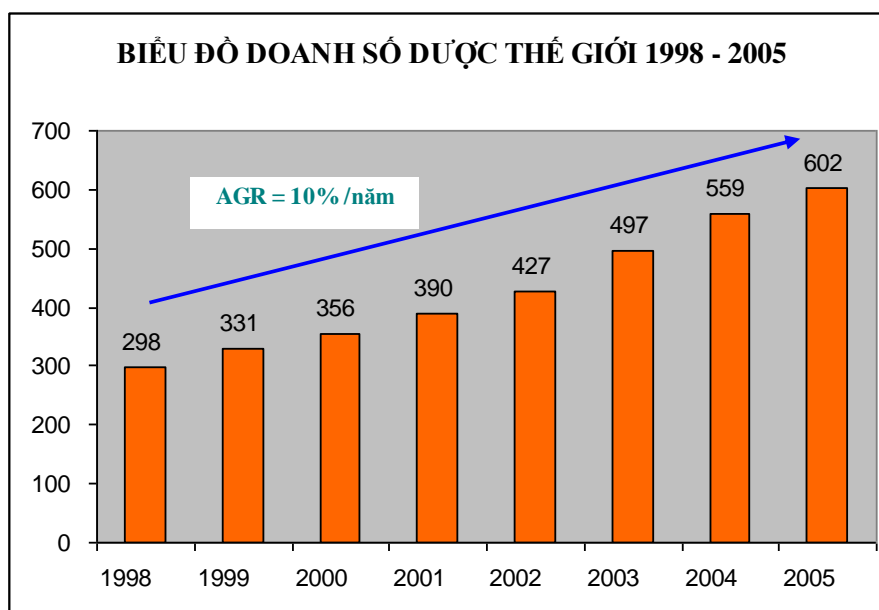
Đơn vị tính: tỷ USD

Chỉ tiêu	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tổng doanh số thị trường dược phẩm thế giới	298	331	356	390	427	497	559	602
Tốc độ tăng trưởng qua các năm	7%	11%	11%	13%	9%	10%	8%	7%

Nguồn: IMS

Khu vực Bắc Mỹ và Châu Âu đạt 435 tỷ đôla Mỹ, chiếm gần 77% doanh số dược phẩm thế giới, thị trường Châu Á, Châu Phi và Australia đạt 106,7 tỷ, chiếm 18,9%, phần còn lại thuộc về Châu Mỹ La tinh.

Đối với thị trường Châu Á, Châu Phi và Australia thì chỉ riêng Nhật Bản đã chiếm hơn phân nửa thị trường với mức doanh số năm 2005 đạt 60,3 tỷ đôla Mỹ.



Hiện nay theo thống kê thì 2/3 giá trị sản lượng thuốc trên thế giới được sản xuất từ các nước công nghiệp phát triển như Mỹ, Nhật, Đức, Pháp và Anh. Một số ít Công ty xuyên quốc gia chiếm lĩnh việc sản xuất và kinh doanh thuốc trên toàn cầu với 50% doanh số thuốc thuộc về 10 công ty lớn nhất.

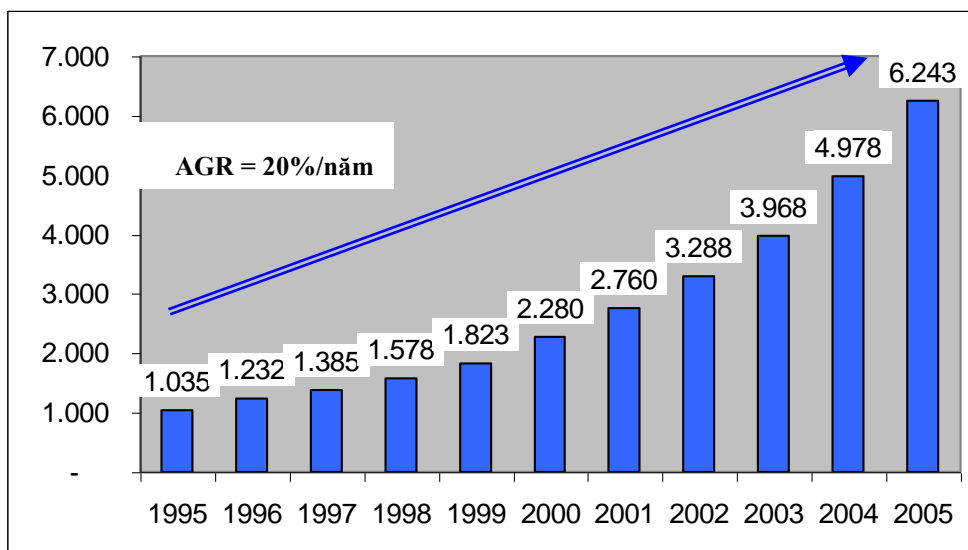
### Ngành công nghiệp Dược Việt Nam

Theo đánh giá của các chuyên gia trong hội nghị **“Ngành công nghiệp Dược Việt Nam - Cơ hội và thách thức trước thềm hội nhập WTO”**, công nghiệp Dược Việt Nam đang phát triển ở cấp độ 2,5 - 3 theo thang phân loại gồm 4 cấp độ của WHO và UNCTAD, tức là có công nghiệp dược nội địa sản xuất generic, xuất khẩu một số dược phẩm.

Công nghiệp dược Việt Nam đã có bước phát triển vững chắc cả về lượng và về chất. Trong 5 năm gần đây (2000 - 2005), mặc dù nhập khẩu thuốc tăng nhanh để đáp ứng nhu cầu khám chữa bệnh ngày càng cao, sản lượng thuốc trong nước cũng đã có tăng trưởng vượt bậc. Trong vòng 10 năm từ 1995 - 2005, sản lượng thuốc nội địa đã tăng gấp 6 lần từ 1.035 tỷ VND (tương đương 65 triệu USD) lên đến 6.320 tỷ VND (tương đương 395 triệu USD). Năm 2005, sản lượng thuốc nội địa chiếm 48,34% thị trường dược phẩm nội địa (13.072 tỷ đồng tương đương 817 triệu USD); số thành phẩm trong nước đã đăng ký lên đến 5.500 dược phẩm, bào chế trên cơ sở hơn 650 hoạt chất làm thuốc. Tốc độ tăng trưởng sản xuất dược phẩm trong nước 10 năm từ 1995-2005 đạt bình quân 20% năm.

## BIỂU ĐỒ DOANH THU SẢN XUẤT THUỐC TRONG NƯỚC 1995 – 2005

(TỶ VND)



Các doanh nghiệp GMP chiếm gần 90% doanh thu sản xuất thuốc trong nước. Trong đó chỉ riêng 10 doanh nghiệp hàng đầu đã đạt 2.680 tỷ VND chiếm tỉ trọng trên 40%.

Mục tiêu chiến lược phát triển ngành Dược đến năm 2010 do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt là sản xuất trong nước sẽ đảm bảo 60% nhu cầu thuốc phòng và chữa bệnh của xã hội, mức tiêu dùng thuốc bình quân đạt 12 - 15 USD/người/năm, trung bình 1,5 dược sĩ đại học/10.000 dân.

Theo Dự thảo “Quy hoạch phát triển Công nghiệp bào chế thuốc tân dược Việt Nam đến năm 2010 và tầm nhìn 2015” của Cục quản lý Dược: ngành công nghiệp Dược cần tái cơ cấu theo hướng mở rộng sản xuất những loại thuốc có tỷ trọng sử dụng cao nhưng phải nhập ngoại; đầu tư dây chuyền công nghệ tiên tiến để sản xuất các loại thuốc chuyên khoa ung thư, tim mạch, tiểu đường ... ; đảm bảo thuốc sản xuất trong nước đáp ứng được 60% giá trị tiền thuốc vào năm 2010 và đảm bảo 30% số thuốc sản xuất trong nước là thuốc có nguồn gốc từ dược liệu và thuốc y học cổ truyền. Trong giai đoạn 2006 - 2010, Việt Nam sẽ có 8 dự án xây dựng mới cho ngành Dược với tổng vốn đầu tư 241 triệu USD (4 nhà máy sản xuất thuốc, 1 nhà máy sản xuất tá dược, 1 viện nghiên cứu bào chế công nghiệp cao, 2 trung tâm nghiên cứu sinh khả dụng của thuốc) và 4 xí nghiệp sản xuất dược cải tạo, mở rộng đạt tiêu chuẩn GMP. Mục tiêu đến năm 2015 thuốc sản xuất trong nước sẽ đáp ứng 80% nhu cầu của người dân.

Dự kiến vào năm 2008, tổng doanh thu thuốc sản xuất trong nước có thể đạt tới 8.000 tỷ đồng, tiềm năng thị trường dược phẩm có thể đạt tới 1 tỷ USD cho thấy nhu cầu đối với các sản phẩm của ngành Dược ngày càng gia tăng. Đây là cơ hội tốt cho sự phát triển hoạt động kinh doanh của ngành nói chung và Công ty nói riêng.

Từ những ghi nhận trên, ngành Dược được nhận định là ngành đầu tư hấp dẫn đối với các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

## **9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG**

### **9.1. Số lượng người lao động trong Công ty**

Một trong những lợi thế cạnh tranh của Dược Hậu Giang so với các công ty khác trong cùng ngành đó là nguồn nhân lực.

- Ban lãnh đạo: không những có trình độ chuyên môn cao mà còn có năng lực quản lý, giàu kinh nghiệm và tâm huyết với Công ty.
- Người lao động: năng động, sáng tạo, được đào tạo thường xuyên, đoàn kết và gắn bó với Công ty.

Tính đến thời điểm ngày 31/12/2006, tổng số lao động của Công ty là 1.819 người (934 nữ và 885 nam).

### CƠ CẤU LAO ĐỘNG PHÂN CHIA THEO TRÌNH ĐỘ

Trình độ	Số người	Tỷ lệ
Trên đại học	16	0,88%
Trong đó:		
- Tiến sĩ kinh tế	01	
- Thạc sĩ dược	02	
- Thạc sĩ kinh tế	02	
- Dược sĩ Chuyên khoa 1	11	
Đại học	299	16,44%
Trong đó:		
- Đại học dược	38	
- Đại học kinh tế	148	
- Đại học cơ khí	08	
- Đại học khác	105	
Cao đẳng, Trung cấp	573	31,5%
Công nhân kỹ thuật	28	1,54%
Dược tá	48	2,64%
Tốt nghiệp PTTH	855	47,00%
<b>Tổng</b>	<b>1.819</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Dược Hậu Giang

## 9.2. Chính sách đối với người lao động

Đối với Dược Hậu Giang, người lao động là tài nguyên, là động lực của quá trình sản xuất kinh doanh. Thực hiện tiêu chí **“Lấy trách nhiệm, hợp tác, đãi ngộ làm phương châm hành động”** (trích **“7 giá trị cốt lõi”** của Dược Hậu Giang), nhân tố con người được Dược Hậu Giang chú trọng đầu tư rất lớn. Bên cạnh chế độ đãi ngộ với mức lương hấp dẫn, Công ty luôn tạo môi trường làm việc đoàn kết và cạnh tranh để người lao động phát huy hết khả năng sáng tạo, tính năng động và góp phần hiệu quả vào kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

### a. Chế độ làm việc

Công ty thực hiện chế độ lao động theo Luật Lao động và các quy định của Pháp luật.

Về điều kiện làm việc: văn phòng làm việc, nhà xưởng được thiết kế khang trang, thoáng mát. Lực lượng lao động trực tiếp được trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

### b. Chính sách lương, thưởng, trợ cấp cho người lao động

#### ▪ Chính sách lương, thưởng:

Thực hiện chính sách “4 Đúng” (còn gọi là chính sách “Lương 4D”): Đúng người - Đúng việc - Đúng tay nghề - Đúng thu nhập là một đột phá của Dược Hậu Giang. Với chính sách này, người lao động nào làm công việc có độ phức tạp cao hơn, đòi hỏi trình độ chuyên môn cao hơn, quy mô lớn hơn và hiệu quả làm việc cao hơn thì được xếp hạng bậc lương cao hơn.

Đặc biệt, Công ty có chế độ thưởng hấp dẫn lên đến hàng trăm triệu đồng cho những sáng kiến, cải tiến, giải pháp hữu ích của các cá nhân hay tập thể tùy theo hiệu quả kinh tế mà sáng kiến đem lại.

▪ **Chính sách trợ cấp:**

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

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

Ngoài ra, những hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể thao thường xuyên được tổ chức tại Công ty giúp cho toàn thể CBCNV gắn bó với nhau hơn, góp phần tạo nên Bản sắc Dược Hậu Giang; đồng thời nâng cao kiến thức về văn hóa, kinh tế, chính trị - xã hội ... nhằm xây dựng một tập thể lao động không những giỏi chuyên môn mà còn luôn quan tâm đến xã hội, cộng đồng.

**c. Chính sách thu hút và đào tạo nguồn nhân lực**

Với mức thu nhập cao, môi trường làm việc tốt cùng với các chính sách đãi ngộ khác, Dược Hậu Giang đã thu hút được nguồn nhân lực đồng đều, có trình độ cao. Trong năm 2006, Công ty đã tuyển chọn hơn 70 nhân sự có trình độ, có kinh nghiệm làm việc tại các Công ty, tập đoàn nước ngoài, ... cho các bộ phận Marketing, Bán hàng, Nghiên cứu sản phẩm, Quản trị tài chính, Nhân sự ... đáp ứng nhu cầu phát triển không ngừng của Công ty. Các thành viên mới được huấn luyện kỹ về chuyên môn và Bản sắc Dược Hậu Giang ngay từ những ngày đầu để phù hợp với Văn hóa Công ty.

Dược Hậu Giang xác định: để tiếp tục tồn tại và phát triển trong quá trình hội nhập, trong khi máy móc thiết bị công nghệ gần như giống nhau giữa các doanh nghiệp thì yếu tố tạo nên sự cạnh tranh sẽ là con người. Chính vì thế, Công ty luôn chú trọng đầu tư phong trào học tập cho CBCNV nhằm tiếp cận khoa học, công nghệ và tri thức mới.

Trong năm 2006, Dược Hậu Giang đã tổ chức 91.630 giờ huấn luyện cho CBCNV (trung bình: 60 giờ/người/năm) với tổng chi phí là 1,38 tỷ đồng, dưới nhiều hình thức: mời cán bộ, chuyên viên trong và ngoài nước về Công ty giảng dạy; gửi đi học (trong và ngoài nước); đào tạo nội bộ, ....

### **Những nội dung đã được huấn luyện, đào tạo trong năm 2005 và 2006:**

- Huấn luyện kiến thức cơ bản về Công ty, về ASEAN GMP/GLP/GSP, ISO/IEC 17025:2005; tập huấn an toàn nghề nghiệp, sức khỏe, bảo hộ lao động, phòng cháy chữa cháy, sơ cấp cứu.
- Đào tạo nâng cao: kiến thức WHO GMP/GLP/GSP cho toàn thể CBCNV, kiến thức chuyên môn nghiệp vụ thuộc các lĩnh vực.
- Huấn luyện cán bộ lãnh đạo về kỹ năng quản lý, nghệ thuật lãnh đạo, kỹ năng làm việc tập thể, tổ chức hội họp ....
- Ngoài ra, hàng năm Công ty còn tổ chức huấn luyện dã ngoại theo từng nhóm tập thể như: Lãnh đạo, Cán bộ Đại học, Nhân viên Bán hàng, Đảng viên, Đoàn thanh niên, Công nhân theo từng tổ, từng xưởng nhằm nâng cao tính sáng tạo, tinh thần tập thể và rèn luyện khả năng chịu áp lực cao trong công việc.

## **10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC**

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của những năm tiếp theo.

Với hơn 02 năm hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, hiệu quả kinh doanh của Dược Hậu Giang tăng vượt bậc và tỷ lệ chia cổ tức cao hơn dự kiến. Tuy nhiên, do mới chuyển sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần từ tháng 9/2004, Công ty đang trong giai đoạn cần tích lũy vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh nên Công ty quyết định chia cổ tức 04 tháng cuối năm 2004 là 5%, đến năm 2005 cổ tức được chia là 25%.

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 ngày 20/04/2007 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã quyết định tỷ lệ cổ tức năm 2006 là 25%.

## **11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH**

### **11.1. Các chỉ tiêu cơ bản**

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Riêng năm 2004 là năm đầu tiên Công ty hoạt động theo hình thức công ty cổ phần nên năm tài chính bắt đầu vào ngày 01/9/2004 và kết thúc vào ngày 31/12/2004. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành.

**a. Trích khấu hao tài sản cố định**

- Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính phù hợp với hướng dẫn tại Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.
- Thời gian khấu hao áp dụng cho các loại tài sản tại Công ty như sau:
  - Nhà cửa, vật kiến trúc : 05 - 10 năm
  - Máy móc, thiết bị : 05 - 06 năm
  - Phương tiện vận chuyển, truyền dẫn: 06 - 10 năm
  - Thiết bị văn phòng, dụng cụ quản lý : 03 - 05 năm

**b. Mức lương bình quân**

*Đơn vị tính: đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	%+/- so với 2004	Năm 2006	%+/- so với 2005
1	Tổng quỹ lương	46.234.064.480	63.464.543.154	37%	118.379.508.267	87%
2	Thu nhập bình quân của người lao động/tháng	4.572.727	5.484.985	20%	7.467.607	36%

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

Đây là mức thu nhập tương đối cao so với các Công ty khác trong cùng ngành.

**c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các Báo cáo kiểm toán năm 2005 - 2006, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

**d. Các khoản phải nộp theo luật định**

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân theo quy định của Nhà nước.

**e. Trích lập các quỹ**

Sau khi kết thúc niên độ tài chính, Công ty tiến hành trích lập các quỹ trên cơ sở từ lợi nhuận sau thuế đạt được. Các quỹ như: Quỹ đầu tư phát triển; Quỹ dự phòng tài chính; Quỹ khen thưởng; phúc lợi; Thù lao, khen thưởng của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát sẽ do Hội đồng quản trị trình Đại hội đồng cổ đông quyết định tỷ lệ trích lập tùy theo kết quả kinh doanh trong năm sản xuất và mục tiêu phát triển của Công ty.

Quỹ đầu tư phát triển được dùng để bổ sung vốn điều lệ của Công ty. Trước khi có quyết định của Đại hội đồng cổ đông về việc bổ sung vốn điều lệ, Công ty tạm thời sử dụng Quỹ đầu tư phát triển để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh.



Quỹ dự phòng tài chính dùng để:

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

### TÌNH HÌNH TRÍCH LẬP CÁC QUỸ NĂM 2006

Chi tiêu	Tỷ lệ so với LNST
Quỹ đầu tư phát triển	20%
Quỹ dự phòng tài chính	10%
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	15%
Thù lao, khen thưởng của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát	2%
<b>Tổng cộng</b>	<b>47%</b>

Nguồn: Dược Hậu Giang

#### f. Tổng dư nợ vay ngân hàng

Hiện tại để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động phục vụ cho quá trình sản xuất và kinh doanh, Công ty sử dụng vay ngắn hạn ngân hàng và không sử dụng các khoản vay dài hạn ngân hàng, cụ thể:

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1	Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam - Chi nhánh Tp.Cần Thơ	-	23.324.680.310	29.299.022.127
2	Ngân hàng Công thương Việt Nam - Chi nhánh Tp.Cần Thơ	42.362.278.248	11.436.166.567	29.184.813.326
3	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tp.Cần Thơ	-	21.828.062.624	-
4	Ngân hàng TMCP Á Châu Việt Nam - Chi nhánh Tp.Cần Thơ	-	-	23.300.662.784
5	Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Tp.Cần Thơ	-	-	10.865.287.058
6	Ngân hàng HSBC - Chi nhánh Tp. Cần Thơ	-	-	16.071.788.060
7	Vay cá nhân	11.578.864.837	16.773.526.274	59.148.557.725
	<b>Tổng cộng</b>	<b>53.941.143.085</b>	<b>73.362.435.775</b>	<b>167.870.131.080</b>

Nguồn: Dược Hậu Giang

**g. Tình hình công nợ hiện nay**

- Các khoản phải thu:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu của khách hàng	39.366.073.804	-	64.574.559.337	-	154.257.342.331	-
Trả trước cho người bán	2.045.128.452	-	6.404.700.210	-	11.262.957.188	-
Thuế GTGT được khấu trừ	-	-	-	-	-	-
Phải thu nội bộ	-	-	-	-	-	-
Phải thu khác	1.092.830.098	-	7.625.372.561	-	1.419.393.689	-
Dự phòng phải thu khó đòi	-	-	-	-	(500.000.000)	-
Các khoản phải thu dài hạn	494.305.266	-	434.858.133	-	199.817.447	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>42.998.337.620</b>	<b>-</b>	<b>79.039.490.241</b>	<b>-</b>	<b>166.639.510.655</b>	<b>-</b>

Nguồn: Dược Hậu Giang

- Các khoản phải trả:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>94.179.473.207</b>	<b>-</b>	<b>130.272.922.463</b>	<b>-</b>	<b>291.128.018.733</b>	<b>-</b>
Vay và nợ ngắn hạn	53.941.143.085	-	73.362.435.775	-	167.870.131.080	-
Phải trả cho người bán	14.821.918.031	-	16.285.805.081	-	18.478.133.329	-
Người mua trả tiền trước	373.617.087	-	162.816.495	-	169.083.872	-
Các khoản thuế phải nộp	510.163.499	-	674.133.467	-	356.653.611	-
Phải trả CB CNV	7.075.407.708	-	13.494.346.063	-	32.548.008.761	-
Chi phí phải trả	13.655.546.593	-	22.767.368.455	-	40.891.732.687	-
Phải trả nội bộ	-	-	-	-	-	-
Phải trả phải nộp khác	3.801.677.204	-	3.526.017.127	-	30.814.275.393	-
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>29.345.135.643</b>	<b>-</b>	<b>31.017.137.598</b>	<b>-</b>	<b>21.277.773.342</b>	<b>-</b>
Nợ dài hạn khác	29.345.135.643	-	31.017.137.598	-	21.017.951.583	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	-	-	259.821.759	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>123.524.608.850</b>	<b>-</b>	<b>161.290.060.061</b>	<b>-</b>	<b>312.405.792.075</b>	<b>-</b>

Nguồn: Dược Hậu Giang

**11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
<b>1</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
	- Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,66	1,75	1,13
	- Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,22	0,27	0,12
<b>2</b>	<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
	- Hệ số nợ/Tổng tài sản (lần)	0,56	0,55	0,65
	- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu (lần)	1,29	1,23	1,83
<b>3</b>	<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
	- Vòng quay tổng tài sản (DT thuần/Tổng tài sản) (lần)	2,05	1,90	1,80
	- Vòng quay TSCĐ (DT thuần/Tài sản dài hạn) (lần)	7,17	8,59	5,66
	- Vòng quay vốn lưu động (DT thuần/Tài sản ngắn hạn) (lần)	2,88	2,43	2,63
	- Vòng quay các khoản phải thu (DT thuần/ Phải thu bình quân) (lần)	12,74	9,08	7,07
	- Vòng quay các khoản phải trả (DT thuần/ Phải trả bình quân) (lần)	5,69	3,89	3,67
	- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân) (lần)	4,00	2,94	3,43
<b>4</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi</b>			
	- Hệ số LN sau thuế/DT thuần (%)	5,29%	10,00% (*)	10,03% (*)
	- Hệ số LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	24,89%	42,28% (*)	51,08% (*)
	- Hệ số LN sau thuế/Tổng tài sản (%)	10,87%	18,95% (*)	18,03% (*)
	- Hệ số LN từ hoạt động SXKD/DT thuần (%)	7,21%	9,84%	10,01%

Nguồn: Dược Hậu Giang

(\*): Năm 2005 và năm 2006 Công ty được miễn nộp thuế TNDN.

### 11.3. Một số giải trình về tình hình tài chính

#### Giải trình chênh lệch số liệu cuối kỳ và số liệu đầu kỳ trong Báo cáo kiểm toán năm 2005, năm 2006

**Số liệu cuối năm trên Bảng cân đối kế toán năm 2004 và số liệu đầu năm trên Bảng cân đối kế toán năm 2005 không khớp với nhau vì lý do sau đây:**

- Báo cáo tài chính năm 2004 được lập và trình bày theo quy định tại Quyết định số 167/2000/QĐ-BTC ngày 25/10/2000 của Bộ Tài chính về việc ban hành Chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp.
- Báo cáo tài chính năm 2005 được lập và trình bày theo quy định tại Thông tư số 23/2005/TT-BTC ngày 30/3/2005 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn kế toán thực hiện sáu (06) chuẩn mực kế toán ban hành theo Quyết định số 234/2003/QĐ-BTC ngày 30/12/2003 của Bộ Tài chính.
- Mẫu báo cáo tài chính theo quy định tại Quyết định số 167/2000/QĐ-BTC và Thông tư số 23/2005/TT-BTC có sự khác nhau, do đó khi trình bày Bảng cân đối kế toán năm 2005, số đầu năm 2005 (tức số cuối năm 2004) phải được phân loại lại nhằm đảm bảo tuân thủ nguyên tắc “Có thể so sánh” khi lập và trình bày báo cáo tài chính theo quy định tại Chuẩn mực kế toán số 21 “Trình bày báo cáo tài chính”.

**Số liệu cuối năm trên Bảng cân đối kế toán năm 2005 và số liệu đầu năm trên Bảng cân đối kế toán năm 2006 không khớp với nhau vì lý do sau đây:**

- Năm 2006, Công ty áp dụng các chuẩn mực kế toán ban hành theo Quyết định số 12/2005/QĐ-BTC ngày 15 tháng 02 năm 2005, Quyết định số 100/2005/QĐ-BTC ngày 28 tháng 12 năm 2005 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và đã được Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện tại Thông tư số 20/2006/TT- BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006, Thông tư số 21/2006/TT- BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006.
- Ngoài ra, Công ty cũng áp dụng Chế độ Kế toán Doanh nghiệp mới được ban hành theo Quyết định số 15/QĐ-BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Do đó, một số chỉ tiêu trên báo cáo tài chính năm 2005 đã được phân loại lại cho phù hợp với việc trình bày báo cáo tài chính năm 2006.

#### Giải trình ý kiến loại trừ trong Báo cáo kiểm toán năm 2005, năm 2006

- Năm 2005, Công ty cổ phần Dược Hậu Giang đã đăng ký đơn giá tiền lương với Sở Lao động - Thương binh và xã hội Thành phố Cần Thơ là 8,85% trên doanh thu. Tuy nhiên, khi thực hiện, căn cứ vào hiệu quả sản xuất kinh doanh, Công ty đã trích Tổng quỹ tiền lương trong năm là 63.464.543.154 đồng so với Tổng quỹ tiền lương được trích theo tỷ lệ 8,85% trên doanh thu thực hiện là 62.569.726.903 VND, tăng 894.816.251 đồng.

- Năm 2006, Công ty cổ phần Dược Hậu Giang đã đăng ký đơn giá tiền lương với Sở Lao động - Thương binh và xã hội Thành phố Cần Thơ là 10,55% trên doanh thu. Tuy nhiên, khi thực hiện, căn cứ vào hiệu quả sản xuất kinh doanh, Công ty đã trích Tổng quỹ tiền lương trong năm là 118.379.508.267 đồng so với Tổng quỹ tiền lương được trích theo tỷ lệ 10,55% trên doanh thu thực hiện là 116.127.358.590 VND, tăng 2.252.149.677 đồng.
- Quỹ tiền lương đăng ký với Sở Lao động - Thương binh và Xã hội Thành phố Cần Thơ là cơ sở để Cơ quan Thuế xem xét khi kiểm tra quyết toán thuế. Tuy nhiên, năm 2005 và năm 2006 là hai năm Công ty đăng ký hưởng ưu đãi miễn thuế theo Chính sách cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước. Do đó, khoản chênh lệch này không ảnh hưởng đến số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp.

## 12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

### 12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

#### a. Chủ tịch HĐQT - Bà Phạm Thị Việt Nga

- Họ và tên : Phạm Thị Việt Nga
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 20/12/1951
- Nơi sinh : Cần Thơ
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú : 118/1 Đường 30/4, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 891 432
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sĩ, Tiến sĩ Kinh tế
- Quá trình công tác:
  - Từ 1964 – 1975 : Tham gia kháng chiến chống Mỹ.
  - Từ 1975 – 1980 : Học văn hóa và Đại học Dược.
  - Từ 1980 – 1986 : Chủ nhiệm Hiệu thuốc Thốt Nốt.
  - Từ 1986 – 1988 : Giám đốc Công ty Cung ứng Vật tư Y tế Tỉnh Hậu Giang.
  - Từ 1988 – 2004 : Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 2004 - nay : Tổng Giám đốc CTCp Dược Hậu Giang.

- Chức vụ hiện nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc, Chủ tịch Hội đồng Khoa học Công nghệ CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ : 4.104.000 cổ phần.
  - + Sở hữu : 24.000 cổ phần.
  - + Đại diện Vốn Nhà nước : 4.080.000 cổ phần (Đại diện cho Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước).
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**b. Thành viên HĐQT - Bà Lê Minh Hồng**

- Họ và tên : Lê Minh Hồng
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 24/03/1959
- Nơi sinh : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Sóc Trăng
- Địa chỉ thường trú : 288 Bis/17, Nguyễn Văn Cừ, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 890 790
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế, Cử nhân Hành chính
- Quá trình công tác:
  - Từ 1984 – 1987 : Nhân viên Hiệu thuốc Số 2 XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 1987 – 1996 : Phó Trưởng phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 1997 - 9/2004 : Phó Giám đốc, Trưởng phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 9/2004 – nay : Phó Tổng Giám đốc CTCp Dược Hậu Giang.
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc kiêm Bí thư Đảng ủy CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ : 12.750 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**c. Thành viên HĐQT - Ông Lê Chánh Đạo**

- Họ và tên : Lê Chánh Đạo
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 02/07/1959
- Nơi sinh : Hậu Giang
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hậu Giang
- Địa chỉ thường trú : 288 Bis/1 Nguyễn Văn Cừ, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 890 094
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Kinh tế
- Quá trình công tác:
  - Từ 1984 – 1985 : Trưởng phòng Kế hoạch XN Chăn nuôi Quốc doanh 1 tỉnh Hậu Giang.
  - Từ 1985 - 9/1989 : Phó phòng Kế hoạch XNLH Chăn nuôi Tỉnh Hậu Giang.
  - Từ 9/1989 - 11/1989 : Phó phòng Kế toán XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 11/1989 - 3/1997 : Kế toán trưởng XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 3/1997 - 9/2004 : Phó Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 9/2004 – nay : Phó Tổng Giám đốc CTCp Dược Hậu Giang.
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc, Phó Chủ tịch Hội đồng Khoa học Công nghệ kiêm Chủ tịch Hội đồng Bảo hộ Lao động CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ : 9.000 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**d. Thành viên HĐQT - Ông Nguyễn Việt Cường**

- Họ và tên : Nguyễn Việt Cường
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 27/10/1976

- Nơi sinh : Hải Phòng
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Nam Định
- Địa chỉ thường trú : 611/66 Điện Biên Phủ, Q.3, Tp. HCM
- Địa chỉ liên lạc : P.1703, 115 Nguyễn Huệ, Q.1, Tp.HCM
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 – 8) 821 9930
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân tài chính – Ngân hàng, Chuyên viên Kế toán - Kiểm toán quốc tế.
- Quá trình công tác:
  - 1998 – 2002 : Kiểm toán viên cao cấp Công ty TNHH Kiểm toán Quốc tế KPMG.
  - 2003 – 2004 : Kế toán quản trị Công ty TNHH Unilever – Bestfoods Việt Nam.
  - 2004 – 2006 : Giám đốc Đầu tư Vinacapital Investment Management Ltd
  - 2006 – nay : Phó Giám đốc Điều hành Vinacapital Investment Management Ltd.
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang, Phó Giám đốc Điều hành Vinacapital Investment Management Ltd.
- Số cổ phần nắm giữ : 273.130 cổ phần
  - + Sở hữu : 0 cổ phần
  - + Đại diện sở hữu : 273.130 cổ phần (đại diện cho VietNam Investment Limited).
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**e. Thành viên HĐQT - Ông Phạm Hữu Lập**

- Họ và tên : Phạm Hữu Lập
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 30/10/1973
- Nơi sinh : Kiên Giang



- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Kiên Giang
- Địa chỉ thường trú : 178/46/11A Đường 3/2, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 890 032
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Kinh tế
- Quá trình công tác:
  - Từ 1994 – 2002 : Kế toán XNLH Dược Hậu Giang Chi nhánh Hà Nội.
  - Từ 2003 - 9/2004 : Phó phòng Kế toán XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 9/2004 - 10/2004 : Kế toán trưởng CTCp Dược Hậu Giang.
  - Từ 10/2004 - nay : Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng CTCp Dược Hậu Giang.
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ : 9.500 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**f. Thành viên HĐQT - Bà Nguyễn Thị Hồng Loan**

- Họ và tên : Nguyễn Thị Hồng Loan
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 14/9/1958
- Nơi sinh : Cần Thơ
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Bến Tre
- Địa chỉ thường trú : 369/11 Khu vực Lợi Nguyên B, P. Hưng Lợi, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 893 507
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sĩ Chuyên khoa 1

- Quá trình công tác:
  - Từ 02/1976 – 8/1986 : Tổ trưởng Sản xuất, phó Quản đốc Xưởng sản xuất Thuốc nước Xí nghiệp Dược phẩm 2/9.
  - Từ 9/1986 - 9/1989 : Học chuyên tu Dược sĩ Đại học Y Dược Tp. HCM
  - Từ 10/1989 - 3/1991 : Trưởng Hiệu thuốc Công ty Dược phẩm Tp. Cần Thơ.
  - Từ 4/1991 - 12/2003 : Quản đốc Xưởng Sản xuất XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 01/2004 - 9/2004 : Trưởng kho XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 9/2004 - 10/2004 : Trưởng phòng Quản lý Sản xuất CTCp Dược Hậu Giang
  - Từ 10/2004 – nay : Giám đốc Sản xuất, Trưởng phòng Quản lý Sản xuất CTCp Dược Hậu Giang
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Giám đốc Sản xuất kiêm Trưởng phòng Quản lý Sản xuất, Phó Bí thư Đảng ủy kiêm Chủ tịch Công đoàn cơ sở CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ : 38.800 cổ phần
  - + Sở hữu : 5.500 cổ phần
  - + Đại diện sở hữu : 33.300 cổ phần (Đại diện Công đoàn CTCp Dược Hậu Giang)
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**g. Thành viên HĐQT - Bà Diệp Bích Hương**

- Họ và tên : Diệp Bích Hương
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 18/9/1962
- Nơi sinh : Cần Thơ
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú : 139 Nguyễn Văn Cừ, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 891 433

- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sĩ Chuyên khoa 1
- Quá trình công tác:
  - Từ 01/1987 - 3/1997 : Nhân viên Nghiên cứu kỹ thuật XNLH Dược Hậu Giang
  - Từ 4/1997 - 6/2000 : Trưởng phòng Nghiên cứu XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 7/2000 - 8/2003 : Trưởng phòng Quản lý Sản xuất XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 9/2003 - 9/2004 : Quản đốc Xưởng 1 XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 9/2004 – nay : Quản đốc Xưởng 1 CTCp Dược Hậu Giang.
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Quản đốc Xưởng 1 CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ : 5.000 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

#### **h. Thành viên HĐQT - Bà Huỳnh Thị Kim Tươi**

- Họ và tên : Huỳnh Thị Kim Tươi
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 25/07/1966
- Nơi sinh : Châu Thành, Hậu Giang
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Châu Thành, Hậu Giang
- Địa chỉ thường trú : 145A Đường 30/4, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 890 506
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn:
- Quá trình công tác:
  - Từ 10/1984 - 7/1986 : Nhân viên hiệu thuốc Châu Thành XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 8/1986 - 5/1988 : Nhân viên Công ty Vật tư - Y Tế Hậu Giang.
  - Từ 6/1988 - 12/1993 : Nhân viên XNLH Dược Hậu Giang.

- Từ 01/1994 - 3/1997 : Trưởng Chi nhánh Tp. HCM XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 4/1997 - 12/2000 : Phó Phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 01/2003 - 9/2004 : Phó phòng Kinh doanh XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 9/2004 - 10/2004 : Trưởng phòng Bán hàng CTCP Dược Hậu Giang.
  - Từ 10/2004 – nay : Giám đốc Bán hàng, Trưởng Phòng Bán hàng CTCP Dược Hậu Giang.
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Giám đốc Bán hàng kiêm Trưởng phòng Bán hàng CTCP Dược Hậu Giang.
  - Số cổ phần nắm giữ : 1.000 cổ phần
  - Hành vi vi phạm pháp luật : Không
  - Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**i. Thành viên HĐQT - Bà Hà Mỹ Dung**

- Họ và tên : Hà Mỹ Dung
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 05/10/1968
- Nơi sinh : Bình Dương
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Bình Dương
- Địa chỉ thường trú : 288/33 Nguyễn Văn Cừ, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 890 314
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sĩ Chuyên khoa 1
- Quá trình công tác:
  - Từ 10/1991- 6/1998 : Nhân viên Phòng kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang
  - Từ 6/1998 - 11/1998 : Phó phòng Đảm bảo Chất lượng XNLH Dược Hậu Giang
  - Từ 11/1998 - 6/2002 : Trưởng phòng Đảm bảo Chất lượng XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 7/2002 - 9/2004 : Trưởng phòng Quản lý Chất lượng XNLH Dược Hậu Giang.

- Từ 9/2004 - 10/2004 : Trưởng phòng Quản lý Chất lượng CTCp Dược Hậu Giang
- Từ 10/2004 – nay : Giám đốc Chất lượng, Trưởng phòng Quản lý Chất lượng CTCp Dược Hậu Giang.
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Giám đốc chất lượng kiêm Trưởng phòng Quản lý Chất lượng CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ : 5.000 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**j. Thành viên HĐQT - Ông Đoàn Đình Duy Khương**

- Họ và tên : Đoàn Đình Duy Khương
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 17/09/1974
- Nơi sinh : Cần Thơ
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú : 32/33A Nguyễn Thị Minh Khai, Q.Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 890 802
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế chuyên ngành QTKD
- Quá trình công tác:
  - Từ 1993 – 1996 : Phụ trách các chương trình quảng cáo Sampling cho Unilever.
  - Từ 1996 – 1997 : Sales Sup. cho Công ty Kỹ nghệ thực phẩm Việt Nam.
  - Từ 1997 - 12/1999 : Sales & Marketing Sup. cho Công ty VietNam Foremost tại Mekong.
  - Từ 3/2000 - 01/2003 : Nhân viên phòng kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang (chuyên phụ trách hội chợ và các hoạt động quảng bá thương hiệu)

- Từ 02/2003 - 09/2004 : Phụ trách tổ phát triển sản phẩm và các hoạt động thương hiệu
- Từ 09/2004 - 10/2005 : Giám đốc Thương hiệu, Phó phòng Marketing CTCp Dược Hậu Giang.
- Từ 10/2005 - nay : Giám đốc Marketing, Trưởng phòng Marketing CTCp Dược Hậu Giang.
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Giám đốc Marketing kiêm Trưởng phòng Marketing CTCp Dược Hậu Giang
- Số cổ phần nắm giữ : 3.725 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**k. Thành viên HĐQT - Bà La Ngọc Vân**

- Họ và tên : La Ngọc Vân
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 05/08/1966
- Nơi sinh : Cần Thơ
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Hoa
- Quê quán : Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú : 46 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 8) 836 7527
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Đại học Ngoại thương
- Quá trình công tác:
  - Từ 1986 – 1988 : Công tác tại Tổ Kiềm hổi Công ty Cung ứng Vật tư - Y tế tỉnh Hậu Giang.
  - Từ 1989- 1993 : Tổ trưởng Tổ kiềm hổi XNLH Dược Hậu Giang
  - Từ 1993 - 1997 : Nhân viên phòng Cung ứng XNLH Dược Hậu Giang

- Từ 1998 - 9/2004 : Giám đốc Chi nhánh Tp. HCM XNLH Dược Hậu Giang
- Từ 9/2004 – nay : Giám đốc Chi nhánh Tp. HCM CTCp Dược Hậu Giang
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Giám đốc Chi nhánh Tp. HCM CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ : 6.000 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

## 12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

### a. Trưởng Ban Kiểm soát - Bà Trần Thị Ánh Như

- Họ và tên : Trần Thị Ánh Như
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 18/08/1962
- Nơi sinh : Cần Thơ
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú : 18/83A Xô Viết Nghệ Tĩnh, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 895 592
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế chuyên ngành QTKD
- Quá trình công tác:
  - Từ 12/1980 - 12/1993 : Nhân viên Phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 01/1994 - 12/1994 : Nhân viên Phòng Kinh doanh XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 01/1995 - 3/1997 : Phó trưởng phòng Tổ chức XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 4/1997 - 12/1999 : Trưởng phòng Tổ chức XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 01/2000 - 9/2004 : Trưởng phòng Nhân sự XNLH Dược Hậu Giang.
  - Từ 9/2004 - 10/2004 : Trưởng phòng Nhân sự CTCP Dược Hậu Giang.

- Từ 10/2004 – nay : Giám đốc Nhân sự, Trưởng phòng Nhân sự CTCp Dược Hậu Giang.
- Chức vụ hiện nay : Trưởng Ban Kiểm soát, Giám đốc Nhân sự, kiêm Trưởng phòng Nhân sự, Bí thư Đoàn thanh niên CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ : 5.350 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**b. Thành viên Ban Kiểm soát - Ông Trần Quốc Hưng**

- Họ và tên : Trần Quốc Hưng
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 06/09/1958
- Nơi sinh : Thành phố Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang
- Địa chỉ thường trú : 45/1 Mậu Thân, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 - 71) 890 032
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
  - Từ 1979 - 1983 : Giáo viên Trường Thương nghiệp Tỉnh Bến Tre.
  - Từ 1983 – 1988 : Kế toán trưởng Công ty Cung ứng Vật tư - Y tế Tỉnh Hậu Giang
  - Từ 1988 - nay : Nhân viên Kế toán CTCp Dược Hậu Giang
- Chức vụ hiện nay : Thành viên Ban Kiểm soát, Nhân viên Kế toán CTCp Dược Hậu Giang
- Số cổ phần nắm giữ : 1.750 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không



**c. Thành viên Ban kiểm soát – Ông Nguyễn Như Song**

- Họ và tên : Nguyễn Như Song
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 07/06/1962
- Nơi sinh : Hà Tây
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hà Tây
- Địa chỉ thường trú : TK26/16 Nguyễn Cảnh Chân, P. Cầu Kho, Q.1, Tp. HCM
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 – 8) 920 2166
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Viễn Thông, Quản trị tài chính
- Quá trình công tác:
  - 1987 – 1993 : Kỹ sư 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 Ban Kiểm soát, Trưởng Phòng Tổ chức hành chính của Công ty Cổ phần Viễn Thông VTC Tp. HCM.
  - 19/03/2005 – nay : Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An (LAFOOCO).
- Chức vụ hiện nay : Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang. Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An (LAFOOCO).
- Số cổ phần nắm giữ : 10.000 cổ phần.
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

*(Ghi chú: Số cổ phần nắm giữ của Hội đồng quản trị được lấy theo*

*Danh sách cổ đông ngày 30 tháng 03 năm 2007)*

### 12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng

**a. Tổng Giám đốc - Bà Phạm Thị Việt Nga**

Lý lịch trình bày tại phần 12.1. a. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.

**b. Phó Tổng Giám đốc - Bà Lê Minh Hồng**

Lý lịch trình bày tại phần 12.1. b. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.

**c. Phó Tổng Giám đốc - Ông Lê Chánh Đạo**

Lý lịch trình bày tại phần 12.1. c. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.

**d. Kế toán trưởng - Ông Phạm Hữu Lập**

Lý lịch trình bày tại phần 12.1.e. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.

## 13. TÀI SẢN

### 13.1. Giá trị tài sản cố định theo Báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2006

*Đơn vị tính: đồng*

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
<b>I.</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>115.898.558.723</b>	<b>34.779.253.161</b>	<b>81.119.305.562</b>
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	16.661.606.599	6.692.258.157	9.969.348.444
2	Máy móc thiết bị	60.420.677.064	14.684.085.215	45.736.591.844
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	19.275.483.227	4.500.193.297	14.775.289.931
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	19.540.791.833	8.902.716.492	10.638.075.344
<b>II.</b>	<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>62.047.309.285</b>	<b>-</b>	<b>62.047.309.285</b>
1	Quyền sử dụng đất	62.047.309.285	-	62.047.309.285
<b>Tổng cộng</b>		<b>177.945.868.008</b>	<b>34.779.253.161</b>	<b>143.166.614.847</b>

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

### 13.2. Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng

Tính đến thời điểm 31/12/2006, Dược Hậu Giang đang thực hiện thuê đất của Nhà nước để tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh trên tổng diện tích 43.004,27 m<sup>2</sup>; thời gian thuê là 50 năm kể từ khi Công ty hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần (tháng 9/2004) và trong 6 năm đầu Công ty được miễn tiền thuê đất.

#### DANH SÁCH ĐẤT THUÊ CỦA NHÀ NƯỚC VÀ NHÀ CỦA CÔNG TY ĐANG SỬ DỤNG

STT	Diễn giải	Diện tích đất (m <sup>2</sup> )	Diện tích xây dựng (m <sup>2</sup> )	Mục đích sử dụng
1	Đất + nhà tại số 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Tp. Cần Thơ	34.271,20	13.427,00	Trụ sở chính, xưởng sản xuất và các công trình phụ trợ khác
2	Đất + nhà tại số 13 CMT8, Tp. Cần Thơ	6.028,10	3.120,60	Tổng kho + Trung tâm phân phối dược phẩm Ninh Kiều

STT	Diễn giải	Diện tích đất (m <sup>2</sup> )	Diện tích xây dựng (m <sup>2</sup> )	Mục đích sử dụng
3	Đất + nhà tại số 68 Nguyễn An Ninh, Tp. Cần Thơ	123,40	123,40	Nhà nghỉ Công ty
4	Đất + nhà tại số 152 Nguyễn An Ninh, Tp. Cần Thơ	77,50	77,50	Kho nước Hati
5	Đất + nhà tại số 170 - 172 Nguyễn An Ninh, Tp. Cần Thơ	188,45	188,45	Kinh doanh
6	Đất + nhà tại số 44 Hai Bà Trưng, Tp. Cần Thơ	72,96	72,96	Kinh doanh
7	Đất + nhà tại số 29 Ngô Quyền, Tp. Cần Thơ	71,66	71,66	Quầy lễ trực thuộc Trung tâm phân phối dược phẩm Ninh Kiều
8	Đất + nhà tại số 40 Trần Hưng Đạo, Tỉnh Hậu Giang	162,00	162,00	Trung tâm phân phối dược phẩm Vị Thanh
9	Đất + nhà tại Xã Trung Kiên, Huyện Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ	241,00	221,00	Trung tâm phân phối dược phẩm Thốt Nốt
10	Đất + nhà tại số 116 tỉnh lộ 932, Xã Vị Thanh, Huyện Vị Thủy, Tỉnh Hậu Giang	68,00	68,00	Kinh doanh
11	Đất + nhà tại Ấp 7, P. Bình Chánh, Tp. HCM	1.700,00	200,00	Nhà nghỉ Công ty
<b>Tổng cộng</b>		<b>43.004,27</b>	<b>17.732,57</b>	

Nguồn: Dược Hậu Giang

Ngoài ra, Công ty hiện còn đang sở hữu một số quyền sử dụng đất, cụ thể như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Diễn giải	Diện tích (m <sup>2</sup> )	Nguyên giá	Địa chỉ	Mục đích sử dụng
01	Đất nền N1-7	84,8	1.779	89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Liệt, Thanh Xuân, Tp. Hà Nội	Văn phòng Chi nhánh
02	Đất nền N2-10	112,6	1.838	89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Liệt, Thanh Xuân, Tp. Hà Nội	Văn phòng Chi nhánh
03	Đất nền K18	250,0	3.500	05 Đường số 10 - Khu dân cư xã Bình Hưng, H. Bình Chánh, Tp. HCM	Văn phòng Chi nhánh
04	Đất nền K20	250,0	3.500	05 Đường số 10 - Khu dân cư xã Bình Hưng, H. Bình Chánh, Tp. HCM	Văn phòng Chi nhánh
05	Đất nền tại Quảng Ngãi	120,0	1.430	P. Nghĩa Chánh, Tp. Quảng Ngãi, tỉnh Quảng Ngãi	Văn phòng Chi nhánh
06	Đất tại vị trí tiếp giáp trụ sở Công ty	31.661,0	50.000	Nguyễn Văn Cừ, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	Xây dựng nhà máy mới
<b>Tổng cộng</b>		<b>32.478,4</b>	<b>62.047</b>		

Nguồn: Dược Hậu Giang

## 14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2007- 2010

### 14.1. Định hướng phát triển của Dược Hậu Giang đến năm 2010

#### Về đầu tư phát triển:

- Đầu tư cho nhà máy sản xuất, kho:
  - Xây dựng mới nhà máy sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn và tầm cỡ quốc tế, có sản lượng, quy mô, năng suất lớn nhất Việt Nam và các nước trong khu vực với giá thành thấp nhất, uy tín chất lượng tốt nhất, dẫn đầu về khoa học công nghệ trong sản xuất tại vị trí tiếp giáp với trụ sở chính của Công ty (diện tích đất: 31.661 m<sup>2</sup>, giá trị đất: 50 tỷ đồng).

- Xây dựng mới kho bảo quản hàng hoá ở 03 khu vực: Đà Nẵng, Bình Dương và một tỉnh lân cận Hà Nội.
- Liên kết với các nhà máy sản xuất dược phẩm trong và ngoài nước.
- Thành lập các Công ty trực thuộc nhằm phát triển quy mô Công ty thành một tập đoàn có uy tín trong lĩnh vực y dược.
- Đầu tư cho Nghiên cứu và phát triển sản phẩm:
  - Đẩy mạnh nghiên cứu các sản phẩm phù hợp với thị trường.
  - **“Lấy sự khác biệt vượt trội làm lợi thế trong cạnh tranh”** (trích **“7 giá trị cốt lõi”** của Dược Hậu Giang).
  - Đặc biệt đầu tư vào các sản phẩm đặc trị có hàm lượng công nghệ cao và các sản phẩm chức năng phòng bệnh.
  - Phát triển dạng sản phẩm nền tảng cho vùng có thu nhập thấp.
- Đầu tư cho hệ thống phân phối:
  - Tiếp tục đầu tư xây dựng mới, trang bị đầy đủ cơ sở vật chất, trang thiết bị cho các Chi nhánh, Văn phòng đại diện, Trung tâm phân phối của Công ty.
  - Phát triển hệ thống phân phối của Công ty tại các địa bàn trọng điểm như Hà Nội, Tp. HCM, Hải Phòng, Đà Nẵng, Cần Thơ đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt phân phối thuốc” (GDP) và “Thực hành tốt quản lý thuốc” (GPP).

#### **Về hệ thống quản trị:**

- Khai thác, sử dụng hiệu quả công cụ KPI, giao chỉ tiêu, điều hành kiểm tra kế hoạch.
- Hoàn thiện và nâng cấp các chương trình phần mềm quản trị hiện có phù hợp với yêu cầu sử dụng và sự phát triển không ngừng của Công ty.
- Xây dựng hiệu quả hệ thống thông tin nội bộ, thông tin thị trường, thông tin khách hàng, thông tin khoa học kỹ thuật trong và ngoài nước.
- Nghiên cứu về luật pháp và thông lệ kinh doanh quốc tế.

#### **Về Marketing:**

- Xây dựng đội ngũ Marketing có trình độ cao, chuyên nghiệp.
- Marketing được xác định là đơn vị tiên phong; xây dựng tốt định hướng, mục tiêu, chiến lược phát triển của Công ty trong ngắn hạn và dài hạn để “con tàu Dược Hậu Giang vững vàng vượt ra biển lớn”.
- Đầu tư quảng bá từng nhóm nhãn hàng đến người tiêu dùng và khách hàng mục tiêu, thực hiện đồng bộ chiến lược kéo và đẩy.

- Tiếp tục tổ chức định kỳ các sự kiện có quy mô lớn; những hoạt động thương hiệu chuyên nghiệp, rầm rộ mang đậm “Bản sắc văn hoá Dược Hậu Giang” nhằm tạo sự gắn kết với khách hàng, sự nhận biết sâu sắc của người tiêu dùng đối với thương hiệu “Dược Hậu Giang” và các nhãn hàng của Công ty.
- Tham gia quảng bá thương hiệu thông qua các kỳ hội chợ triển lãm, giới thiệu sản phẩm trong nước và quốc tế.

#### **Về bán hàng:**

- Giữ vững và mở rộng thị phần ổn định ở mức 10% - 15% tổng doanh thu hàng sản xuất trong nước, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu.
- Phát triển bán hàng vào hệ thống điều trị.
- Xây dựng thành công các chương trình hợp tác đầu tư các bệnh viện Nhà nước, tư nhân.
- Đầu tư chiều sâu chính sách chăm sóc khách hàng.

#### **Về hoạt động sản xuất kinh doanh:**

- Mục tiêu:
  - Tốc độ tăng trưởng giai đoạn 2007 – 2010 không dưới 25%/năm;
  - Là thành viên Câu lạc bộ các Doanh nghiệp có doanh thu trên 1.000 tỷ đồng vào năm 2007.
- Chuyên môn hóa hệ thống sản xuất, khai thác tối ưu công suất của máy móc thiết bị, nâng cao sản lượng, tăng năng suất lao động.

#### **Về tài chính:**

- Kiểm soát tốt chi phí để xây dựng cơ cấu giá thành hợp lý, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.
- Khai thác tối đa lợi thế giá trị và uy tín thương hiệu để tăng hiệu quả kinh tế.
- Xây dựng hệ thống quản trị tài chính chuyên nghiệp.
- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh, tích cực tìm kiếm các nguồn tài trợ có chi phí thấp.
- Báo cáo tài chính kịp thời, minh bạch và công khai.

#### **Về nguồn nhân lực:**

- Nâng cao năng lực quản lý, đặc biệt phát triển nguồn nhân lực quản lý cấp cao. Đồng thời củng cố tổ chức nhân sự, huấn luyện đào tạo nhân viên, tăng cường tuyển chọn và thu hút nguồn nhân lực giỏi từ bên ngoài nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty.

- Đầu tư đào tạo, nâng cao tay nghề cho người lao động, phát triển các phong trào thi đua sáng tạo.
- Chăm lo đến đời sống vật chất và tinh thần của CBCNV Công ty.
- Xây dựng chính sách khen thưởng nhằm phát huy, kích thích tính sáng tạo của CBCNV.

#### 14.2. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 – 2010

Trên cơ sở định hướng phát triển của Công ty trong giai đoạn 2007 – 2010, kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận và cổ tức được xây dựng dựa trên những điều kiện sau:

- Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2006: doanh thu thuần hàng sản xuất đạt 803.898 triệu đồng, vượt 18% so với kế hoạch năm 2006 (680.000 triệu đồng).
- Thị trường ngành Dược trong giai đoạn 2007 - 2010 không có biến động bất thường, tốc độ tăng trưởng ngành ổn định ở mức 15% - 20%/năm.
- Công ty hoàn tất việc phát hành 2.000.000 cổ phần (mệnh giá 20 tỷ đồng) tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng vào năm 2007.
- Dược Hậu Giang thực hiện tốt các định hướng phát triển do Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị Công ty đề ra trong giai đoạn 2007 – 2010.
- Từ năm 2005 – 2008, Công ty được miễn nộp thuế TNDN. Từ năm 2009 – 2011, Công ty được giảm 50% thuế TNDN phải nộp với mức thuế suất thuế TNDN là 20%.
- Tỷ lệ trích lập các quỹ từ “Lợi nhuận sau thuế” năm 2007 – 2010 dự kiến như sau: Quỹ đầu tư phát triển: 20%, Quỹ dự phòng tài chính: 10%; Quỹ khen thưởng phúc lợi: 15%; Thù lao, tiền thưởng của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát: thù lao 1,5% và thưởng 5% lợi nhuận vượt kế hoạch.
- Chiến lược cổ tức hàng năm trong giai đoạn 2007 - 2010 của Dược Hậu Giang được xác định: **“Cổ tức chia cho cổ đông hàng năm hấp dẫn hơn lãi suất Ngân hàng”**. Cổ tức dự kiến năm 2007 là 2.500 đồng/cổ phần (25% VĐL).

Chỉ tiêu	Thực hiện Năm 2006		Kế hoạch Năm 2007		Kế hoạch Năm 2008		Kế hoạch Năm 2009		Kế hoạch Năm 2010	
	Triệu đồng	% +/- so với năm 2005	Triệu đồng	% +/- so với năm 2006	Triệu đồng	% +/- so với năm 2007	Triệu đồng	% +/- so với năm 2008	Triệu đồng	% +/- so với năm 2009
Nguồn vốn chủ sở hữu	170.441	30%	536.474	215%	639.124	19%	755.249	18%	905.405	20%
Vốn điều lệ	80.000	0%	100.000	25%	100.000	0%	100.000	0%	100.000	0%
Thặng dư vốn cổ phần	-	-	272.800	-	272.800	0%	272.800	0%	272.800	0%

Doanh thu thuần	868.192	57%	1.100.000	27%	1.375.000	25%	1.718.750	25%	2.148.438	25%
Lợi nhuận trước thuế	87.060	57%	110.000	26%	137.500	25%	171.875	25%	214.844	25%
Thuế TNDN phải nộp	-	-	-	-	-	-	17.188	-	21.484	25%
Lợi nhuận sau thuế	87.060	57%	110.000	26%	137.500	25%	154.688	13%	193.359	25%
Tỷ suất LNST/ DT thuần	10%	0%	10%	0%	10%	0%	9%	-10%	9%	0%
Tỷ suất LNST/ VCSH	51%	21%	21%	-60%	22%	5%	20%	-5%	21%	4%
Tỷ suất LNST/ VDL	109%	57%	110%	1%	138%	25%	155%	13%	193%	25%
Tỷ lệ cổ tức/ VDL	25%	0%	25%	0%	20%	-20%	20%	0%	20%	0%

Nguồn: Dược Hậu Giang

## 15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Theo đánh giá của Tổ chức tư vấn, kế hoạch doanh thu và lợi nhuận trong giai đoạn 2007 - 2010 được Công ty xây dựng theo nguyên tắc thận trọng. Cơ cấu doanh thu, chi phí được xây dựng trên nền tảng kết quả thực tế các năm hoạt động trong giai đoạn 2004 - 2006 kết hợp với dự báo các yếu tố biến động trong điều kiện bình thường của thị trường nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ, quy mô sản xuất của Công ty trong tương lai. Công ty đã tính toán đầy đủ các yếu tố chi phí (bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí hoạt động tài chính) trong kế hoạch doanh thu - lợi nhuận. Các chỉ số khả năng sinh lợi của Công ty được tính toán với giả thiết đợt phát hành thành công.

Tỷ suất LNST/ DT thuần đạt từ 9 - 10% và tỷ suất LNST/Vốn chủ sở hữu đạt từ 20% - 21% là mức tỷ suất hợp lý và khá thận trọng trong điều kiện hiện nay của Công ty. Tỷ lệ cổ tức chia cho các cổ đông được xác định phù hợp, đảm bảo nguồn vốn để tái đầu tư đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty.

Vì vậy, chúng tôi nhận định Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang có khả năng để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch doanh thu và lợi nhuận nêu trên.

Song, chúng tôi cũng lưu ý rằng những đánh giá trên chỉ mang tính chất tham khảo cho các nhà đầu tư. **Chúng tôi không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn tuyệt đối của những số liệu được dự báo.**

## 16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY

Không có.

## 17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TY CÓ THỂ GÂY ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN

Không có.

## V. CỔ PHẦN ĐĂNG KÝ PHÁT HÀNH RA CÔNG CHÚNG

1. **LOẠI CỔ PHẦN** : cổ phần phổ thông.
2. **MỆNH GIÁ** : 10.000 đồng/cổ phần.
3. **TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN** : **2.000.000 cổ phiếu** (tương đương với tổng giá trị theo mệnh giá là 20 tỷ đồng).

### A. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN THEO HÌNH THỨC ĐẤU GIÁ

- a. **Số cổ phiếu chào bán** : **800.000 cổ phiếu** (giá trị tính theo mệnh giá là 08 tỷ đồng, chiếm 40% tổng số lượng cổ phiếu chào bán).
- b. **Giá khởi điểm đấu giá dự kiến** : **216.000 đồng/cổ phần.**
- c. **Phương pháp tính giá khởi điểm cho phiên đấu giá:**

Tham khảo giá thị trường.

- d. **Thời gian phân phối cổ phần**

Thời gian phân phối cổ phần dự kiến sẽ được thực hiện ngay sau khi được Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước cấp phép chào bán, trong thời gian quy định của pháp luật.

- e. **Phương thức phân phối**

Đấu giá cạnh tranh.

- f. **Đăng ký mua cổ phần**

Phiên bán đấu giá cổ phần dự kiến sẽ được thực hiện thông qua tổ chức tài chính trung gian là Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt. Thông báo về việc đấu giá bán cổ phần sẽ được công bố trên phương tiện thông tin đại chúng theo quy định.

- g. **Phương án xử lý số cổ phần bán đấu giá không hết**

Số cổ phần chào bán theo hình thức đấu giá nếu thực hiện không hết, HĐQT sẽ tiếp tục phân phối cho các nhà đầu tư chiến lược có nhu cầu mua thêm với mức giá không thấp hơn giá khởi điểm đấu giá.

**Lưu ý:** Các quy định chi tiết về việc bán đấu giá cổ phần sẽ được nêu cụ thể tại Quy chế bán đấu giá của CTCp Dược Hậu Giang.



## **B. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU, CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN CHỦ CHỐT VÀ NHÀ ĐẦU TƯ CHIẾN LƯỢC.**

### **a. Phương thức, giá chào bán**

Triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006, ngoài số lượng cổ phiếu đăng ký chào bán ra công chúng là 800.000 cổ phiếu, Công ty cũng sẽ chào bán 1.200.000 cổ phiếu phổ thông cho cổ đông hiện hữu, cán bộ - công nhân viên chủ chốt và nhà đầu tư chiến lược theo phương thức phân phối như sau:

#### **a.1. Phân phối cho cổ đông hiện hữu, cán bộ công nhân viên chủ chốt**

- **Số lượng: 800.000 cổ phiếu**, chiếm 40% tổng số lượng cổ phiếu chào bán (Giá trị theo mệnh giá: 08 tỷ đồng). Trong đó:

- ***Phân phối cho cổ đông hiện hữu : 666.000 cổ phiếu.***

- + Phương thức phân phối: theo phương thức thực hiện quyền với tỷ lệ **12:1** (cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được 01 quyền mua và cứ 12 quyền mua sẽ được quyền mua 01 cổ phiếu phát hành thêm.
- + Số cổ phiếu thực hiện quyền cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị (Ví dụ: cổ đông A hiện đang sở hữu 2.000 cổ phiếu khi thực hiện quyền mua sẽ được mua thêm  $2.000 : 12 = 166,67$  cổ phiếu, làm tròn là 166 cổ phiếu, số cổ phiếu lẻ là 0,67 cổ phiếu).
- + Số cổ phiếu lẻ và số cổ phiếu cổ đông thực hiện quyền không hết sẽ do HĐQT quyết định đối tượng bán và giá bán, nhưng đảm bảo không thấp hơn giá thực hiện quyền cho cổ đông hiện hữu.
- + Quyền mua chỉ được phép chuyển nhượng **01** (một) lần.

- ***Phân phối cho CBCNV chủ chốt : 134.000 cổ phiếu***

- + Danh sách và tiêu chuẩn phân phối sẽ do Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang quyết định.
- + Cổ phiếu phân phối cho CBCNV chủ chốt chỉ được phép chuyển nhượng sau 03 (ba) năm kể từ ngày Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM cấp phép niêm yết bổ sung cổ phiếu phát hành thêm.
- + Việc phân phối cổ phiếu cho CBCNV chủ chốt đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 thông qua với tỷ lệ 100% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội không bao gồm cổ đông đồng thời là cán bộ công nhân viên Công ty.

- **Giá phân phối : 45.000 đồng/cổ phần.**

**a.2. Phân phối cho các nhà đầu tư chiến lược**

- **Số lượng: 400.000 cổ phiếu**, chiếm 20% tổng số lượng cổ phiếu chào bán (Giá trị theo mệnh giá: 04 tỷ đồng).
- **Giá chào bán: bằng 80% giá đóng cửa bình quân của 09 phiên giao dịch liền trước ngày đấu giá.**
- **Các nhà đầu tư chiến lược bao gồm:**
  - + Các khách hàng phân phối thuốc của Dược Hậu Giang trong và ngoài nước.
  - + Các nhà cung ứng (nguyên vật liệu, bao bì) cho Dược Hậu Giang trong và ngoài nước.
  - + Các nhà đầu tư tài chính có uy tín, năng lực tài chính trong và ngoài nước.
- **Việc lựa chọn nhà đầu tư chiến lược sẽ do Hội đồng quản trị CTCp Dược Hậu Giang quyết định dựa trên các tiêu chí sau:**
  - + Ưu tiên cho các nhà đầu tư chưa tham gia đầu tư cổ phiếu vào các doanh nghiệp dược trong nước.
  - + Có kinh nghiệm trong ngành dược phẩm.
  - + Có khả năng hỗ trợ DHG mở rộng thị trường phân phối thuốc trong và ngoài nước, phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh và nâng cao công nghệ.
  - + Tư vấn định hướng, chiến lược cho DHG trong ngắn hạn và dài hạn nhằm phát triển DHG thành một tập đoàn có uy tín, quy mô lớn nhất ngành Dược Việt Nam và Khu vực.
  - + Tư vấn quản trị điều hành.
  - + Tư vấn quản trị tài chính, đầu tư tài chính.
  - + Tư vấn các cơ hội, dự án đầu tư mới.
    - + Cam kết nắm giữ số cổ phần đã mua trong 03 (ba) năm.

**b. Phương pháp tính giá**

Tham khảo giá thị trường.

**c. Thời gian chào bán và phân phối cổ phần**

Thời gian chào bán và phân phối cổ phần cho cổ đông hiện hữu, CBCNV chủ chốt và các nhà đầu tư chiến lược sẽ được thực hiện ngay sau khi được Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước cấp phép chào bán, trong thời gian quy định của pháp luật.

**d. Đăng ký mua cổ phần**

- Cổ đông hiện hữu đã lưu ký cổ phiếu và mở tài khoản tại các công ty chứng khoán sẽ đăng ký và nộp tiền mua cổ phần tại các công ty chứng khoán. Cổ đông hiện hữu chưa lưu ký cổ phiếu và mở tài khoản tại các công ty chứng khoán sẽ đăng ký và nộp tiền mua cổ phần tại văn phòng trụ sở chính Công ty cổ phần Dược Hậu Giang.
- CBCNV chủ chốt đăng ký và nộp tiền mua cổ phần tại văn phòng trụ sở chính Công ty cổ phần Dược Hậu Giang.
- Các nhà đầu tư chiến lược thực hiện đăng ký và nộp tiền mua cổ phần tại văn phòng trụ sở chính Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.

#### **4. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI**

Theo quy định hiện hành, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (Mã chứng khoán: DHG) đã được niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM nên tỷ lệ nắm giữ tối đa của nhà đầu tư nước ngoài là 49%.

#### **5. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN**

##### **5.1. Đối với hoạt động đầu tư chứng khoán**

Theo Thông tư số 100/2004/TT-BTC ngày 20/10/2004 của Bộ Tài chính hướng dẫn thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán trên lãnh thổ Việt Nam và Thông tư số 72/2006/TT-BTC sửa đổi, bổ sung Thông tư số 100/2004/TT-BTC:

- Các tổ chức kinh doanh hạch toán kinh tế độc lập (trừ Công ty Chứng khoán và Công ty quản lý quỹ) phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp đối với thu nhập từ đầu tư chứng khoán. Thu nhập chịu thuế không bao gồm phần lợi tức được chia đã chịu thuế thu nhập doanh nghiệp ở khâu trước và lãi trái phiếu thu được từ các loại trái phiếu thuộc diện miễn thuế theo quy định của Pháp luật.
- Cá nhân trong nước và nước ngoài đầu tư chứng khoán tại Việt Nam tạm thời chưa phải nộp thuế thu nhập đối với khoản thu nhập từ việc đầu tư chứng khoán.
- Tổ chức đầu tư nước ngoài được thành lập theo pháp luật nước ngoài, không có tư cách pháp nhân tại Việt Nam nhưng có mở tài khoản đầu tư chứng khoán tại Việt Nam và các tổ chức thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam (trừ công ty chứng khoán và công ty quản lý quỹ và các tổ chức nêu tại tiết 2.1, điểm 2, mục III Thông tư số 100/2004/TT-BTC) thực hiện nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo phương thức khoán. Phần lợi tức từ đầu tư vào cổ phiếu, chứng chỉ quỹ đầu tư đã chịu thuế thu nhập doanh nghiệp thì không phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp.

## 5.2. Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

### a. Thuế thu nhập doanh nghiệp:

Khi chuyển sang hình thức Công ty Cổ phần, Dược Hậu Giang được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm (2005 - 2006) và giảm 50% trong 05 năm tiếp theo (2007 – 2011). Ngoài ra, Công ty được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp trong năm 2007 và 2008 thực hiện theo công văn số 11924/TC-CST ngày 20/10/2004 của Bộ Tài chính về việc ưu đãi thuế TNDN đối với tổ chức niêm yết chứng khoán. Công ty 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 (2005 – 2014). Từ năm 2015 trở đi, Công ty phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với mức thuế suất là 28%.

### b. Thuế giá trị gia tăng

Thuế suất thuế giá trị gia tăng của hàng dược phẩm là 5%; hóa chất, dược liệu là 10%.

## 6. CÁC HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG

- Quyền mua của cổ đông hiện hữu được phép chuyển nhượng trong thời gian quy định, và chỉ được chuyển nhượng 01 (một) lần. Nghĩa là người nhận chuyển nhượng không được phép chuyển nhượng lại cho người thứ hai.
- Cổ phiếu phân phối cho CBCNV chủ chốt và nhà đầu tư chiến lược chỉ được phép chuyển nhượng sau 03 (ba) năm kể từ ngày Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM cấp phép niêm yết bổ sung số cổ phiếu phát hành thêm.

## 7. NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHONG TOẢ NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU

Tên Ngân hàng : Ngân hàng Công Thương – Chi nhánh Tp. Cần Thơ.

Địa chỉ : 09 Phan Đình Phùng, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.

Số điện thoại : 071. 813 865

Số tài khoản : 177 01 000.000 5384

Lưu ý: Các quy định về việc bán đấu giá cổ phần sẽ được nêu cụ thể tại Quy chế bán đấu giá của CTCp Dược Hậu Giang.

## VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

### 1. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Mục tiêu của CTCp Dược Hậu Giang là tăng năng lực cạnh tranh, giữ vững vị thế dẫn đầu ngành công nghiệp Dược Việt Nam. Thực hiện Quyết định của cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2005, Hội đồng quản trị đã quyết định phương án tăng vốn điều lệ bằng việc chào bán thêm cổ phiếu mới để:

- Xây dựng nhà máy 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.

## 2. PHƯƠNG ÁN KHẢ THI

### 2.1. Dự án “ Xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO – GMP”

- Tên dự án : “Xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO - GMP ”.
- Loại hình đầu tư : Đầu tư mở rộng.
- Lĩnh vực đầu tư : Sản xuất kinh doanh dược phẩm.
- Tên chủ đầu tư : Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
- Địa chỉ : 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, Cần Thơ.
- Điện thoại : 071.891433 – 890032. Fax: 071.895209.
- Email : hg-pharm@hcm.vnn.vn.
- Website : http://www.hgpharm.com.vn
- Địa điểm thực hiện dự án: Nhà máy sản xuất chính của CTCp Dược Hậu Giang tại số 288 Bis, Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.
- Tổng vốn đầu tư của dự án: 30 tỷ đồng.

#### **a. Các căn cứ pháp lý để thực hiện dự án đầu tư:**

- Quyết định số 108/2002/QĐ-TTg ngày 15/8/2002 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt “Chiến lược phát triển ngành công nghiệp dược đến năm 2010”;
- Quyết định số 3886/2004/QĐ-BYT ngày 03/11/2004 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc triển khai áp dụng nguyên tắc, tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc” và “Thực hành tốt bảo quản thuốc” ban hành kèm theo Quyết định số 2701/2001/QĐ-BYT ngày 29/6/2001 của Bộ trưởng Bộ Y Tế về việc triển khai áp dụng nguyên tắc “Thực hành tốt bảo quản thuốc” và Quyết định số 19/2005/QĐ-BYT ngày 05/7/2005 của Bộ Y tế;
- Nghị định số 52/1999/NĐ-CP ngày 08/7/1999 của Chính phủ ban hành Quy chế quản lý đầu tư và xây dựng;
- Nghị định số 12/2001/NĐ-CP ngày 05/5/2001 của Chính phủ bổ sung một số điều của Nghị định số 52/1999/NĐ-CP;
- Hợp đồng kinh tế số 19BV/DHG/HĐKT ngày 17/3/2006 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và Công ty TNHH Sản xuất Dịch vụ Thương mại Ba Vì.

#### **b. Sự cần thiết của dự án**

- Theo kế hoạch triển khai áp dụng nguyên tắc, tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc” ban hành kèm theo Quyết định số 19/2005/QĐ-BYT ngày 05/7/2005 của Bộ trưởng Bộ Y tế: “Đến hết ngày 31/12/2007, tất cả các cơ sở sản xuất thuốc tân dược phải triển khai áp dụng và phải đạt nguyên tắc, tiêu chuẩn WHO - GMP”.

- Việc Việt Nam gia nhập WTO tạo ra nhiều cơ hội cũng như thách thức đòi hỏi các doanh nghiệp không chỉ trong nước mà với cả các Công ty vốn 100% nước ngoài càng phải khẩn trương hơn nữa trong quá trình nâng cao chất lượng sản phẩm. Chỉ có những sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng quốc tế với mức giá thành hợp lý mới đủ sức cạnh tranh trong một môi trường khốc liệt mà các rào cản bằng thuế quan, hạn ngạch nhập khẩu của Nhà nước nhằm bảo hộ hàng sản xuất trong nước được bãi bỏ. Bối cảnh cạnh tranh gay gắt hiện nay cũng chính là động lực thúc đẩy Dược Hậu Giang phải nhanh chóng hoàn thiện sản phẩm bằng cách xây dựng nhà xưởng, đầu tư thiết bị máy móc để sản xuất ra những sản phẩm thuốc có chất lượng cao, mẫu mã đẹp hấp dẫn, giá thành hợp lý.
- Nếu chỉ căn cứ vào doanh số bán ra hiện nay của những mặt hàng do Dược Hậu Giang sản xuất thì khả năng sản xuất của Công ty đáp ứng được khoảng từ 10% nhu cầu tiêu thụ thuốc sản xuất trong nước và thực tế cho thấy một số loại thuốc do Dược Hậu Giang sản xuất không đủ để bán mặc dù đã tăng ca sản xuất.
- Chính vì vậy, để có thể không ngừng tăng trưởng, giữ vững vị thế dẫn đầu ngành công nghiệp Dược Việt Nam, căn cứ vào năng lực tài chính, khả năng về công nghệ, thị trường tiêu thụ đã hình thành tại các tỉnh, thành trên cả nước, hiệu quả kinh doanh, khả năng cạnh tranh về sản phẩm, Công ty quyết định “Xây dựng máy đạt tiêu chuẩn WHO - GMP” nhằm tạo ra những sản phẩm chất lượng cao, mẫu mã đẹp, điều kiện bảo quản tốt theo yêu cầu phòng và chữa bệnh.

#### **c. Mục tiêu của dự án**

Dự án được xây dựng và triển khai nhằm các mục tiêu sau:

- Nâng cao năng suất, sản lượng sản phẩm.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty.
- Cải thiện môi trường sinh thái.
- Đem lại lợi ích kinh tế cho Công ty.

#### **d. Cơ cấu vốn đầu tư**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

STT	Nội dung	Vốn đầu tư	Tỷ lệ/ Tổng vốn
1	Xây dựng nhà xưởng	8,2	27,3%
2	Đầu tư thiết bị máy móc (hệ thống cung cấp khí sạch cho xưởng sản xuất theo tiêu chuẩn WHO - GMP)	21,8	72,7%
<b>Tổng cộng</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

**e. Nguồn vốn thực hiện dự án**

Sử dụng vốn huy động được từ đợt chào bán 2.000.000 cổ phiếu ra công chúng là 30 tỷ đồng.

**2.2. Đầu tư vào hệ thống phân phối**

Để phát triển hệ thống phân phối, ngày 08/4/2006, Đại hội đồng cổ đông CTCp Dược Hậu Giang đã thống nhất thông qua dự án đầu tư 20 tỷ đồng vào hệ thống phân phối của Công ty. Tính đến thời điểm ngày 31/12/2006, Dược Hậu Giang đã đầu tư mua đất, xây dựng nhà cửa, văn phòng làm việc và trang thiết bị cho Chi nhánh Hà Nội, Quảng Ngãi, Tp. HCM, Hải Phòng, Nghệ An với số tiền trên 12 tỷ đồng.

Trong năm 2007, Dược Hậu Giang tiếp tục đầu tư cho các Chi nhánh Hải Phòng; Nghệ An; Huế; Daklak; ... và xây dựng mới Tổng kho Miền Bắc, Miền Trung, Tp. HCM và Miền Đông Nam Bộ.

**2.3. Chuẩn bị mặt bằng cho dự án xây dựng nhà máy mới**

Do nhu cầu phát triển trong tương lai của Dược Hậu Giang, Đại hội đồng cổ đông Công ty đã quyết định đầu tư mặt bằng để chuẩn bị xây dựng thêm nhà máy mới. Thực hiện Quyết nghị của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2005 ngày 08/4/2006, Dược Hậu Giang đã ký với Sở Tài chính thành phố Cần Thơ Hợp đồng kinh tế số 05/HĐKT ngày 09/5/2006 và Phụ kiện Hợp đồng kinh tế số 1561/HĐKT ngày 08/8/2006 về việc bán chỉ định khu đất trụ sở cơ quan Ban chỉ huy quân sự quận Ninh Kiều. Sở Tài chính thành phố Cần Thơ được Ủy ban nhân dân thành phố Cần Thơ giao lập thủ tục bán cho Dược Hậu Giang khu đất nói trên, tọa lạc tại Đường Nguyễn Văn Cừ, Phường An Hòa, Thành phố Cần Thơ (tiếp giáp trụ sở chính của Công ty) với giá trị 50 tỷ đồng và diện tích đất là 31.661 m<sup>2</sup>.

**2.4. Cơ cấu lại nguồn vốn của Công ty**

Hiện tại, tỉ số nợ trên tổng tài sản và tỉ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu của Công ty đang ở mức cao hơn so với năm 2004 và 2005.

STT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1	Hệ số nợ / Tổng tài sản (lần)	0,56	0,55	0,65
2	Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu (lần)	1,29	1,23	1,83

*Nguồn: Dược Hậu Giang*

Do đó, Công ty sẽ sử dụng một phần vốn huy động được để tài trợ cho quá trình cơ cấu lại nguồn vốn của Công ty. Khoản tiền “Vay và nợ ngắn hạn” của Công ty tại thời điểm 31/12/2006 là 167,87 tỷ đồng (Công ty không có các khoản “Vay và nợ dài hạn”). Công ty sử dụng một phần vốn huy động để trả bớt một phần nợ vay để giảm tỉ lệ nợ vay và giảm chi phí vay. Đồng thời, Công ty sẽ sử dụng một phần vốn huy động được để tài trợ vốn lưu động.



## VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

Tổng vốn huy động ước tính từ đợt phát hành là 292,8 tỷ đồng, cụ thể như sau:

Nội dung	Số lượng phát hành dự kiến (cổ phần)	Giá phát hành dự kiến(đồng)	Thành tiền (đồng)
Phát hành ra công chúng thông qua đấu giá	800.000	216.000 (giá khởi điểm)	172.800.000.000
Phân phối cho nhà đầu tư chiến lược	400.000	210.000 (tạm tính theo 80% giá đóng cửa bình quân từ ngày 28/12/2006 – 10/01/2007)	84.000.000.000
Phân phối cho cổ đông hiện hữu và CBCNV chủ chốt	800.000	45.000	36.000.000.000
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.000.000</b>	<b>-</b>	<b>292.800.000.000</b>

Dựa trên nhu cầu về vốn hiện tại của Công ty, nguồn vốn huy động sẽ được phân bổ cho các dự án như sau:

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Dự án	Vốn đầu tư	Thời gian thực hiện
Xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO - GMP	30	Quý 4/2006 (Đã được cấp giấy chứng nhận WHO – GMP ngày 19/12/2006)
Đầu tư vào hệ thống phân phối	20	Quý 1/2007
Chuẩn bị mặt bằng cho dự án xây dựng nhà máy mới	50	Quý 1/2007 (đã thanh toán xong tiền đất ngày 29/12/2006)
Cơ cấu lại nguồn vốn và tài trợ vốn lưu động	192,8	Quý 2/2007
<b>Tổng</b>	<b>292,8</b>	

## VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH

### 1. TỔ CHỨC TƯ VẤN CHÀO BÁN

- Tên : Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC).
- Trụ sở chính: 94 Bà Triệu, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Điện thoại : (84.4) 9433016 Fax : (84.4) 9433012
- Chi nhánh : 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.
- Điện thoại : (84.8) 9141991 Fax : (84.8) 9141991
- Website : www.bvsc.com.vn

## 2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

- Tên : Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C)
- Địa chỉ : 229 Đồng Khởi, Q. 1, Tp. Hồ Chí Minh
- Điện thoại : (84.8) 8272295 Fax : (84.8) 8272300

## 3. Ý KIẾN CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ ĐỢT PHÁT HÀNH

Trên cơ sở các thông tin mà BVSC đã thu thập được về CTCp Dược Hậu Giang và đợt phát hành cổ phần, với tư cách là Tổ chức Tư vấn, BVSC có một số nhận định như sau:

- Sau khi chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần từ tháng 9/2004, hoạt động kinh doanh của CTCp Dược Hậu Giang đã có những chuyển biến tích cực:
  - Năm 2005: Doanh thu thuần đạt 554 tỷ đồng, tăng 23% so với năm 2004; Lợi nhuận sau thuế đạt 55 tỷ đồng.
  - Năm 2006: Doanh thu thuần đạt 868 tỷ đồng, tăng 56,7% so với năm 2005; Lợi nhuận sau thuế đạt 87 tỷ đồng.

*Lưu ý: Năm 2005 và 2006 Công ty được miễn nộp thuế TNDN, số thuế TNDN được miễn nộp được bổ sung vào Quỹ đầu tư phát triển.*

Những số liệu trên đã thể hiện sự nỗ lực của Dược Hậu Giang trong hoạt động sản xuất, quản lý chi phí cũng như trong quá trình tiếp thị sản phẩm, mở rộng thị trường tiêu thụ ....

- Sản phẩm của Dược Hậu Giang đã được người tiêu dùng bình chọn là “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” liên tục trong 11 năm qua (1996 – 2006). Thương hiệu của Dược Hậu Giang hiện được người tiêu dùng trong nước đánh giá là một trong những thương hiệu hàng đầu của Việt Nam.
- Đội ngũ cán bộ quản lý của Dược Hậu Giang, đặc biệt là cán bộ quản lý cấp cao, là những người có trình độ chuyên môn cao, có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực dược phẩm và quản lý doanh nghiệp. Cán bộ quản lý cấp trung có trình độ, năng động và sáng tạo. Đội ngũ công nhân viên lao động có trình độ tay nghề và có tính kỷ luật cao.
- Chế độ làm việc, đào tạo, thu nhập đối với người lao động của Dược Hậu Giang hiện nay rất tốt. Thu nhập bình quân của người lao động khá cao, bình quân 7.468.000 đồng/người/ tháng (năm 2006). Đây là động lực rất lớn để nguồn nhân lực của Dược Hậu Giang lao động tích cực và gắn bó với Công ty.
- Tình hình tài chính của Dược Hậu Giang lành mạnh, hiệu quả hoạt động kinh doanh cao. Cổ tức chi trả cho các cổ đông của Công ty tương đối cao (25% cho năm 2005,

năm 2006, dự kiến năm 2007 là 25% và các năm tới sẽ duy trì ở mức 20%/ năm). Đây là mức sinh lời khá tốt cho các nhà đầu tư.

- Trên cơ sở tình hình hoạt động kinh doanh thực tế của Dược Hậu Giang, môi trường kinh doanh hiện tại và trong thời gian tới, việc đầu tư thêm các dự án để duy trì vị thế dẫn đầu trong ngành công nghiệp Dược của Việt Nam là cần thiết và hợp lý.

Với các cơ sở trên, BVSC cho rằng việc phát hành 2.000.000 cổ phần để huy động thêm vốn cho các dự án đầu tư của Dược Hậu Giang theo cơ cấu phát hành đã được trình bày ở trên là khả thi và phù hợp với nhu cầu phát triển của Công ty.

## **IX. PHỤ LỤC**

- 1. PHỤ LỤC I : GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ KINH DOANH**
- 2. PHỤ LỤC II : ĐIỀU LỆ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG**
- 3. PHỤ LỤC III : BÁO CÁO KIỂM TOÁN NĂM 2005, 2006 VÀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH QI/2007**
- 4. PHỤ LỤC IV : SƠ YẾU LÝ LỊCH THÀNH VIÊN HĐQT, BKS, BTGD, KTT**
- 5. PHỤ LỤC III : NGHỊ QUYẾT ĐHCĐ THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN PHÁT HÀNH**