

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG
MÃ CHỨNG KHOÁN: DHG

DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2010

TRỤ SỞ CHÍNH:

Trụ sở: 288Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.

Điện thoại: 0710.3891 433 – 3890 074

Fax: 0710.3895 209

Email: dhgpharma@dhgpharma.com.vn

Website: www.dhgpharma.com.vn

NHÓM THỰC HIỆN:

- Đoàn Đình Duy Khương
- Lê Thị Hồng Nhung
- Trương Bảo Nguyên
- Bộ phận Thiết kế Phòng Marketing

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

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

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU

LỜI TRI ÂN

THÔNG điệp từ DHG PHARMA

TRÂN TRỌNG QUÁ KHỨ

Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang.....	
Lịch sử hình thành và phát triển	
Các mốc son lịch sử	
Các danh hiệu cao quý	
Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu	
Các đợt tăng vốn điều lệ	
Số liệu quá khứ.....	

CÙNG CỐ HIỆN TẠI

Giới thiệu Ban Quản trị Công ty	
Báo cáo của Hội đồng quản trị	
Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc.....	
Phân tích tài chính	
Báo cáo của Ban Kiểm soát	
Trách nhiệm xã hội	
Trách nhiệm môi trường	
Quan hệ nhà đầu tư.....	
Quan hệ nhà cung ứng	
Quan hệ các Ngân hàng	

HƯỚNG ĐẾN TƯƠNG LAI

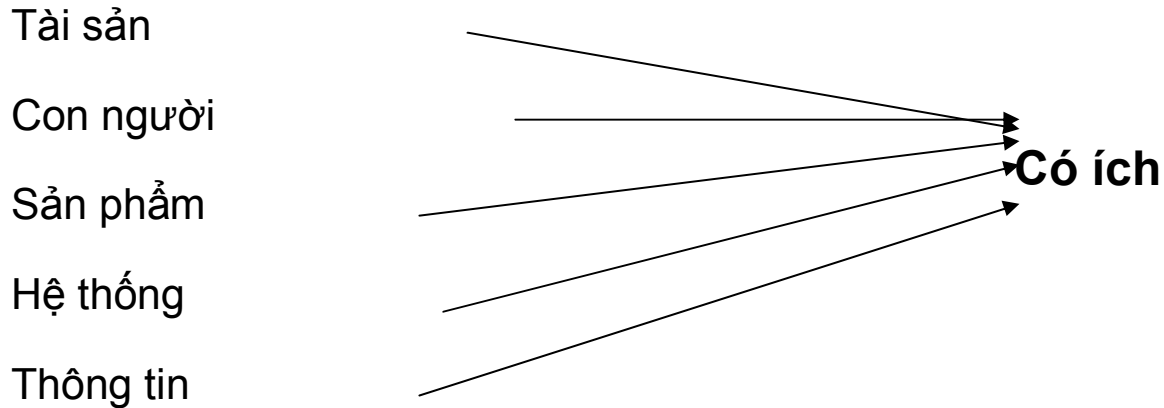
Tình hình kinh tế vĩ mô.....	
Triển vọng Ngành Dược	
Phân tích S.W.O.T tình hình DHG.....	
Xây dựng chiến lược dựa trên tầm nhìn, sứ mạng, giá trị cốt lõi.....	
Quản trị rủi ro.....	
Kế hoạch năm 2011	

HỒN THƯƠNG HIỆU

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2010 ĐÃ KIỂM TOÁN

PHỤ LỤC

Hệ thống bán buôn của DHG	
Hệ thống bán lẻ của DHG	
Các đơn vị trực thuộc DHG đạt tiêu chuẩn GDP.....	
Các nhà thuốc trực thuộc DHG đạt tiêu chuẩn GPP	



Có ích: không chỉ là giá trị sử dụng cao, DHG còn nâng sự có ích lên thành giá trị biểu tượng, giá trị cảm xúc và giá trị nhân văn, thỏa mãn từ sâu thẳm ước vọng của khách hàng, đối tác, cổ đông, người lao động và cộng đồng

Tài sản có ích: là tài sản được sử dụng hiệu quả, mang lại nhiều giá trị cộng thêm cho sản phẩm.

Con người có ích: là những con người có kiến thức, có văn hóa, biết dân thân, biết khơi dậy tài năng cá nhân, biết tự vượt lên chính mình để mang lại lợi ích cho bản thân, cho gia đình, cho Công ty và cho xã hội.

Sản phẩm có ích: là sản phẩm không chỉ có công dụng hiệu quả mà còn hội tụ hồn đất, hồn nước, hồn nghề, hồn người và mang đến giá trị thương hiệu, sự tiện lợi, sự chia sẻ với người tiêu dùng.

Hệ thống có ích: là sự hoạt động liên tục, thay đổi tích cực các quy chế, quy định, thủ tục, mô tả công việc ... phù hợp thực tế, vừa tạo được kỷ cương chuyên nghiệp vừa không kìm hãm sự sáng tạo và phát huy tối đa năng lực của người thực hiện.

Thông tin có ích: thông tin quản trị và công bố là những thông tin kịp thời, chính xác đã được xử lý, phân tích để mang lại các quyết định đúng đắn, sự phòng ngừa rủi ro và sự mong muốn được chia sẻ với mọi người.

LỜI NÓI ĐẦU

Kính thưa quý vị!

Hướng đến mục tiêu thực hiện Báo cáo thường niên không chỉ đơn thuần là tài liệu báo cáo minh bạch về con số tài chính, kết quả sản xuất, kinh doanh, đầu tư, chỉ tiêu kế hoạch hàng năm; DHG Pharma mong muốn truyền tải đến người đọc những thông điệp, những lời tri ân, những giá trị đích thực tạo nên vị thế của Công ty như hôm nay.

Bằng tất cả tấm chân tình, chúng tôi muốn được chia sẻ nét văn hóa riêng của con người Dược Hậu Giang, chia sẻ những khó khăn trong quá trình xây dựng doanh nghiệp và những thông tin khác mà các nhà đầu tư, khách hàng, đối tác của chúng tôi ít có dịp biết đến. Cũng là để quý vị có thể hiểu hơn, tin tưởng hơn vào tài sản, con người, sản phẩm, hệ thống cũng như sự phát triển bền vững của DHG.

Với ý nghĩ đó, Báo cáo thường niên năm 2010 được cấu trúc thành 03 phần chính để người đọc dễ theo dõi nhưng vẫn đảm bảo cung cấp đầy đủ các nội dung thông tin cần thiết theo quy định, đó là:

TRÂN TRỌNG QUÁ KHỨ
CÙNG CỐ HIỆN TẠI
và HƯỚNG ĐẾN TƯƠNG LAI

Quá khứ được trân trọng với biết bao công sức, mồ hôi trí tuệ, sức mạnh ý chí của thể hệ đi trước; các mốc son lịch sử tươi thắm đánh dấu sự trưởng thành của Công ty; những thành tích, kết quả kinh doanh được ghi nhận bằng con số cụ thể. Quá khứ còn chuyển giao cho tương lai một món quà vô giá – Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang – món quà được kết tinh từ chính những con người Dược Hậu Giang qua nhiều thế hệ.

Hiện tại được trình bày một cách khách quan, trung thực, đầy đủ qua báo cáo của Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc về tất cả các hoạt động trong năm. Đặc biệt, Báo cáo kiểm toán hợp nhất và những phân tích, so sánh số liệu tài chính chi tiết sẽ giúp người đọc có được những bằng chứng xác thực nhất cho các đánh giá và quyết định đầu tư của mình.

Và **Tương lai** được thể hiện sinh động với toàn cảnh môi trường kinh doanh của ngành, các chiến lược cụ thể, những tính toán dự báo thận trọng hàm chứa sự cam kết cao. Từ đó, người đọc có thể hình dung rõ ràng nhất bức tranh của DHG trong tương lai, mở cánh cửa thân thiết và sinh động cho thế hệ trẻ.

Xin quý vị hãy dành thời gian để khám phá DHG từ quá khứ lịch sử, đến hiện tại và những ước vọng trong tương lai.

Chúng tôi rất mong quý vị đón nhận và góp ý kiến để Báo cáo thường niên của DHG Pharma ngày càng hoàn thiện hơn.

TM. NHÓM THỰC HIỆN
Đoàn Đình Duy Khương

Xin tôn vinh và tri ân những người đã tạo nên những giá trị đích thực cho DHG ...

Cổ đông và nhà đầu tư

Lời đầu tiên, xin được cảm ơn quý cổ đông đã gắn bó lâu năm với mã cổ phiếu DHG, tham gia mua cổ phiếu DHG từ khi Công ty mới chấp chứng cổ phần hóa, đến khi niêm yết và phát hành cổ phiếu ra công chúng. Sau những thăng trầm của thị trường chứng khoán, quý cổ đông vẫn bền bỉ sắt son, gửi gắm tài sản, giữ trọn niềm tin vào Ban Quản trị và những con người Dược Hậu Giang.

Bằng tất cả sự cảm kích, chúng tôi xin ghi nhận tình cảm của cán bộ SCIC, các nhà đầu tư trong và ngoài nước đã luôn quan tâm, đứng trên quan điểm doanh nghiệp để chia sẻ hài hòa lợi ích giữa cổ đông và người lao động.

Khách hàng và người tiêu dùng

Xin dành những tình cảm chân tình, những lời ghi ơn sâu nặng đến quý khách hàng và người tiêu dùng. Quý vị chính là những hạt nhân góp phần quyết định đến sự sống còn và phát triển của DHG, giúp tên tuổi DHG mãi mãi trường tồn.

Chúng tôi hiểu rằng, đằng sau những bước đi thành công của DHG luôn có sự đồng hành, gắn bó của đông đảo người tiêu dùng trên cả nước. 15 năm liền, sản phẩm của DHG luôn được người tiêu dùng bình chọn Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao, chứng minh cho tình cảm thủy chung vô giá mà quý khách hàng và người tiêu dùng đã ưu ái dành cho DHG.

Các đối tác

Xin cảm ơn các nhà cung ứng, các Ngân hàng đã luôn hỗ trợ DHG thời gian qua. Quý đối tác đã tư vấn cho chúng tôi nhiều ý kiến mang lại hiệu quả cao cho Công ty. Sự hợp tác cùng thịnh vượng với quý vị sẽ tiếp tục là một trong những định hướng then chốt của DHG trong thời gian tới.

Người lao động miệt mài qua nhiều thế hệ

Từ một xưởng sản xuất thô sơ giữa rừng U Minh ngày nào, giữa lòng Tây Đô, nay Dược Hậu Giang đã thay da đổi thịt, trở thành con chim đầu đàn của Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam.

Để tạo được vị thế đó, để có tất cả những thành tích, danh hiệu và sản phẩm đạt chất lượng quốc tế thì sự đóng góp của những người lao động qua nhiều thế hệ mang tính chất quyết định.

Sự thành công của Dược Hậu Giang được góp nhặt từ những giọt mồ hôi, những đôi mắt thâm quầng sau đêm ca ba thức trắng của đội quân áo trắng trực tiếp sản xuất, bên tiếng máy chạy đều cả ngày lẫn đêm từ ngày đầu cho đến ngày cuối năm âm lịch. Cảm động biết bao lòng nhiệt thành, quyết tâm dám nghĩ dám làm, táo bạo nhưng khoa học của đội ngũ kỹ sư, công nhân cơ điện, đã đem về cho Công ty hàng tỷ đồng từ những sáng kiến cải tiến. Đội ngũ nhân viên kiểm nghiệm, quản lý chất lượng trẻ tuổi, hồn nhiên nhưng tỉ mỉ, chính xác, thắm lặng ngày đêm canh cửa đầu vào, đầu ra cho sản phẩm danh tiếng chất lượng cao. Nhắc đến sự cạnh tranh một mất một còn lại nhớ đến những ngày tháng miệt mài, say mê của các dược sĩ nghiên cứu. Anh chị em thực hiện công tác cung ứng thì luôn theo dõi thị trường, chọn mua nguồn nguyên liệu chất lượng cao, tồn kho hợp lý, đảm bảo cung cấp đầy đủ, kịp thời cho sản xuất.

Chúng ta tự hào bởi sự làm việc nhịp nhàng như một dàn nhạc giao hưởng của những con người từ bộ phận hành chính - nhân sự. Họ đã phối hợp thực hiện công tác chăm lo đời sống cho CBCNV, thực hiện các chính sách nuôi dưỡng và chiêu mộ nhân tài. DHG còn được xây nên bởi sự chất chiu tiết kiệm từng đồng chi phí và người canh giữ tài sản, giúp Công ty quản trị hiệu quả, đúng pháp luật chính là những cán bộ của Phòng Quản trị tài chính.

Nhìn lại sự thay đổi vị thế của DHG trên thương trường, xin được ghi công đội ngũ nhân viên bán hàng. Đó là thế mạnh, lợi thế lớn nhất của chúng tôi, là niềm mơ ước của nhiều doanh nghiệp bạn. Thương biết bao những con người, những tấm lòng trung thành, chịu thương chịu khó vì DHG mà vượt qua cái rét của gió mùa Đông Bắc, cái nóng khắc nghiệt của gió Lào Miền Trung, cái buồn thương nhớ nhà của xứ sở Tây Nguyên, cái ướt át mưa dầm của Đồng Bằng Nam Bộ. Ngày từng ngày rong ruổi suốt từ Lạng Sơn đến mũi Cà Mau, mang uy tín và sản phẩm Dược Hậu Giang đến từng buôn làng, thôn xóm.

Càng thương mến vô cùng những tiếng còi xe gọi nhau giữa đêm khuya trên đường quốc lộ. Một mỗi nhanh chóng qua đi bởi không phải chỉ một người mà hầu hết các tài xế, áp tải đều đã đi suốt đêm, vất nặng suốt ngày, chỉ biết lo hết việc chứ không hề biết đến hết giờ.

Đội ngũ xây dựng cơ bản ngày đêm thao thức với các dự án xây dựng kho đạt tiêu chuẩn GDP cho hệ thống phân phối; xây dựng xưởng nang mềm, chuẩn bị xây dựng Nhà máy mới hiện đại có công suất lớn nhất Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam

Cám ơn những chiến sĩ Marketing: các Giám đốc nhãn hàng, các nhóm Trade Marketing, PR – IR, Event, Xuất khẩu, Thiết kế, Phát triển sản phẩm. Các bạn đã giống hời trống thúc giục mở màn cho những chiến dịch khai phá thị trường, mang cái hồn của thương hiệu DHG đến gần hơn với người tiêu dùng qua các event, các công cụ truyền thông quảng bá và các hoạt động xã hội từ trái tim.

Và sau cùng, lời tri ân xin được gửi đến đội ngũ lãnh đạo. Sự điều hành linh hoạt, nhất quán và bản lĩnh của các anh chị cùng với những công cụ quản lý hiện đại đã đưa DHG vững bước đi lên, mỗi ngày lại viết thêm những chiến tích lẫy lừng vào trang sử hào hùng của DHG.

Dù rằng mỗi người một vị trí, từ người công nhân làm vườn trồng hoa tạo nên nét đẹp cảnh quan cho Công ty, người công nhân vệ sinh hay những người suốt ngày bên chiếc máy vi tính đưa ra những nghị quyết, quy chế, thông báo; nhưng tất cả đều có chung mục tiêu: hướng đến cuộc sống khỏe đẹp hơn.

Các cơ quan ban ngành, các phương tiện thông tin đại chúng

Sự thành công hôm nay của DHG còn bắt nguồn từ vai trò chỉ đạo của Bộ Y tế, Cục quản lý Dược, Ủy Ban Tp. Cần Thơ, Sở Y tế Cần Thơ, Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước, Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM, Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam và nhiều cơ quan ban ngành khác trong và ngoài tỉnh ủng hộ.

Chúng tôi vẫn quan niệm rằng, có được ngày hôm nay không thể quên và thầm cảm ơn công lao của các anh, chị, em phóng viên báo đài, các phương tiện thông tin đại chúng. Nhờ có quý vị mà thương hiệu, sản phẩm, mã cổ phiếu DHG có cơ hội bay nhanh, bay xa hơn, đến với cộng đồng Việt Nam và các nước trên thế giới.

THÔNG điệp từ DHG PHARMA

Bắt đầu từ những lán trại che tạm dưới tán rừng U Minh Hạ, chúng tôi, những chiến sĩ áo trắng đang phục vụ cho chiến dịch Hồ Chí Minh lịch sử trên khắp mặt trận Miền Tây được điều động về cùng dựng nên Xí nghiệp Dược phẩm 2/9 – Xí nghiệp quốc doanh đầu tiên ở Khu Tây Nam Bộ và cũng là tiền thân của DHG Pharma ngày nay.

Từ quy mô xưởng sản xuất dã chiến ở rừng chuyển về đô thị, Dược Hậu Giang dồn sức đầu tư trang thiết bị, đổi mới công nghệ và quy trình sản xuất, đưa ra thị trường những sản phẩm chất lượng cao, khẳng định vị trí của một mô hình kinh doanh dược phẩm kiểu mẫu.

Trước ngưỡng cửa thời kỳ hội nhập kinh tế thế giới, chúng tôi lại một lần nữa chuẩn bị cho cuộc hành trình đi đến những đỉnh cao mới. Đơn vị anh hùng lao động với các tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng GMP ASEAN rồi đến GMP WHO, ISO 9001, ISO/IEC 17025:2005; những sản phẩm Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao, những giải thưởng về thương hiệu, chứng khoán uy tín, ... là niềm tự hào chung, nhưng quan trọng hơn hết vẫn là đội ngũ hơn 2.000 lao động đã từng được thử thách, rèn luyện và trưởng thành trong mái nhà chung; chúng tôi sẽ tiếp tục cùng chung vai tạo nên những bứt phá mới.

Xí nghiệp dược phẩm 2/9, Xí nghiệp Liên Hợp Dược Hậu Giang hay Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang, Tập đoàn DHG, ... dù với danh nghĩa nào, chúng tôi cũng luôn tri ân những tấm lòng của nhiều thế hệ lãnh đạo địa phương, trung ương; của những khách hàng thân thương, các y bác sĩ, bạn bè, đồng nghiệp; của những nhà đầu tư, cổ đông ... đã gắn bó, chăm lo và luôn dành cho chúng tôi sự ưu ái suốt chặng đường dài. Chúng tôi nguyện sẽ cố hết sức mình không chỉ cho thương hiệu Dược Hậu Giang (DHG Pharma), mà còn để mãi xứng đáng với tình cảm, sự tin cậy đó.

Hành trang đã sẵn sàng, cánh cửa hội nhập đã hé mở: với nhiệt huyết cống hiến cho sự phát triển của quê hương và khát khao chinh phục thị trường toàn cầu, chúng tôi luôn biết phải làm gì để vượt qua cuộc cạnh tranh khốc liệt cho sự vinh danh của thương hiệu DHG Pharma.

Chúng tôi có niềm tin mãnh liệt bởi biết rằng, xung quanh vẫn còn biết bao tấm lòng luôn tin cậy và hướng về chúng tôi.

Lời tri ân và lời hứa về một ngày mai thịnh vượng còn nguyên vẹn từ hôm qua, hôm nay và mãi mãi đến mai sau

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC**

Phạm Thị Việt Nga

TRÂN TRỌNG QUÁ KHỨ

I. Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang – món quà tặng qua nhiều thế hệ

Để có một tập thể luôn phấn đấu vì mục tiêu phát triển chung; DHG đã đầu tư nhiều công sức đào tạo, huấn luyện, giáo dục nhằm động viên mọi người biết chăm sóc, lo lắng cho nhau từ vật chất đến tinh thần; tạo nét văn minh lịch sự, phong cách riêng mang “Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang”.

“Bản sắc DHG” thể hiện lớn lao hơn, sâu sắc hơn trong tập thể những người lao động đã, đang và sẽ sống, làm việc bên nhau. Chúng tôi gọi tập thể đó là: “Đại gia đình DHG” hay “Mái nhà chung DHG”, khi “một con ngựa đau, cả tàu không ăn cỏ”. Những con người DHG không chỉ ôm nhau òa khóc trước một thành công lớn, hay thắng lợi mỗi năm trong ngày Tết sum vầy, mà họ còn nhân niềm vui nho nhỏ của đồng nghiệp trong ngày cưới, ngày tân gia hoặc mừng con vào đại học. Và họ chung vai gánh vác, chia sẻ nỗi đau của mỗi người trước cảnh mất mát tang thương hay cơn bệnh hiểm nghèo ập đến, v.v...

Thông qua các “hoạt động chia sẻ”, ai có thể quên được những giây phút thì thầm bên nhau kể chuyện cuộc đời mình, quá khứ gia đình mình, hoàn cảnh lớn lên của mỗi người cho tập thể. Để rồi họ cảm thương nhau nhiều hơn, vị tha nhau mỗi khi có những việc chưa thống nhất hoặc một ai đó phạm sai lầm.

Và hiện thân của “Bản sắc DHG” là tập thể các đơn vị bán hàng xa gia đình hàng tháng, có khi cả năm quay quần bên nhau cùng ăn, cùng ở, cùng chia sẻ một ngày vất vả với bao biến động của thị trường và cùng nhân lên hạnh phúc khi hợp tác với khách hàng ngày càng tốt hơn.

“Bản sắc DHG” còn là kết quả của tấm lòng chân thành dành cho người tiêu dùng với việc gìn giữ chất lượng sản phẩm, chất lượng chăm sóc khách hàng và mối quan hệ các bạn đồng nghiệp Y Bác sĩ. Chính “Bản sắc DHG” đã góp phần xây dựng một tòa nhà DHG Pharma vững chắc trong tâm trí người tiêu dùng.

“Bản sắc DHG” là món quà mà thế hệ trước đã tặng lại cho thế hệ hôm nay và mai sau để tiếp nối xây dựng hình ảnh Công ty. Nó còn là định hướng, là thể chế văn hóa Công ty, giúp xây dựng những cá nhân tiêu biểu có đủ lễ nghĩa trí tín và chan hòa với mọi người.

Xin hãy trân trọng, gìn giữ và tiếp tục phát huy.

II. Lịch sử hình thành và phát triển

*Có thành công nào lớn nhỏ
không từ gian khó mà ra*

Tính chất lịch sử của DHG bao gồm hình ảnh, ý chí, trí tuệ và sự nhiệt tình. Từ các nhân chứng sống và những ghi chép cụ thể, xin được trình bày những thước phim lịch sử của DHG qua các thời kỳ:

Thời kỳ chiến tranh

Tiền thân của DHG là Xí nghiệp quốc doanh Dược phẩm 2/9, thành lập ngày 02/09/1974 tại Kênh 5 Đất sét, xã Khánh Lâm (nay là xã Khánh Hòa), Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau. Toàn bộ xưởng sản xuất thời ấy nằm trong tận rừng sâu, điều kiện sản xuất, sinh hoạt hết sức khó khăn thiếu thốn. Trang thiết bị để sản xuất còn đơn giản, thô sơ, chủ yếu làm bằng tay. Nguyên liệu chủ yếu là các dược liệu tự chế như chưng cất rượu để lấy cồn, đốn cây lức nấu cao làm thuốc cảm, thu mua hạt trám bầu làm thuốc xổ lãi (giun), mua vỏ mù u làm thuốc trị đau bao tử, bút dây nhãn lồng và hái lá vông đem về sản xuất thuốc an thần, thu mua vỏ chai lọ cũ của dân, súc rửa để sử dụng lại đựng các loại thuốc nước.

Do thường xuyên phải di dời vì điều kiện chiến tranh nên cơ sở vật chất của Xí nghiệp được xây dựng bằng những vật liệu thô sơ sẵn có tại chỗ. Các khu vực sản xuất, pha chế, thí nghiệm, nhà ở là những căn nhà mái lá, vách – sàn bằng cây đước. Thông thương bằng xuồng và những cây cầu bằng đước. Tổng nhân sự thời điểm đó chỉ khoảng trên 50 người, chia làm 03 tổ sản xuất: tổ thuốc viên, tổ thuốc tiêm và tổ thuốc nước. Mỗi tổ chỉ trên dưới 10 người vừa đảm nhiệm công tác chuyên môn, vừa làm công tác hậu cần.

Sau 30/04/1975, Ban Dân Y Khu Tây Nam Bộ giải thể, giao Xí nghiệp Dược phẩm 2/9 cho Sở Y tế Hậu Giang quản lý.

Thời kỳ chuyển giao

Năm 1982, Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang được thành lập trên cơ sở hợp nhất 03 đơn vị: Xí nghiệp Quốc doanh Dược phẩm 2/9, Công ty Dược phẩm Cấp 2, Trạm Dược Liệu. Từ khi trở thành Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang, cuộc hành trình của DHG càng thăng hướng nhanh hơn.

Năm 1988, UBND Tỉnh Hậu Giang quyết định sát nhập Công ty cung ứng vật tư, thiết bị y tế vào Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang do Ds. Phạm Thị Việt Nga làm Giám đốc, Ds. Trần Công Kỷ làm Phó Giám đốc.

Vốn là một doanh nghiệp trẻ, chỉ được giao chức năng phân phối sản phẩm từ Trung ương đưa về phục vụ tỉnh nhà, nên thiết bị - máy móc hầu như không có gì: chỉ 1 - 2 chiếc máy dập viên thô sơ, thuyền tán cũ kỹ, nhà xưởng chỉ là những khu gia binh chế độ cũ để lại.

Trong những năm tháng đất nước còn khó khăn, các doanh nghiệp sản xuất trong nước phải rất vất vả với nguồn nguyên liệu nhập khẩu do nguồn ngoại tệ hạn chế. DHG đã tận dụng nguồn nguyên liệu trong nước bằng cách nuôi ong lấy mật, nuôi rắn lấy nọc, trồng nhiều cây cỏ thành vườn thuốc; xuống Long Phú trồng sả, trồng bạc hà lấy tinh dầu,

Sản phẩm của DHG chưa được nhiều người biết đến, sản lượng không nhiều, lương bổng của người lao động eo hẹp nhưng sự đóng góp và gắn bó của người lao động thời đó là tài sản đáng trân trọng.

Bước đầu tìm hiểu nhu cầu khách hàng

Thời bao cấp, cái thời mà các doanh nghiệp chỉ bán cái họ có chứ không bán những cái người tiêu dùng cần, mà dẫu có muốn làm khác đi cũng không được bởi mọi kế hoạch sản xuất, phân phối đều theo kế hoạch chung của Tỉnh, của Ngành. Ngọn gió đổi mới của đất nước đã mang đến cho DHG một luồng sinh khí mới khi DHG được tiếp cận trực tiếp nhu cầu của người tiêu dùng, được tự chủ trong kế hoạch đầu tư, sản xuất, kinh doanh.

Qua những ngày đầu tiếp cận, DHG thật sự thất vọng khi tất cả khách hàng đều không tin tưởng vào sản phẩm do DHG sản xuất. DHG chợt nhận ra, cái thời làm ra cái gì cũng bán được, cũng bán hết vì có kế hoạch bao tiêu đã kết thúc. Những góp ý chân tình của khách hàng đã hướng cho DHG sự lựa chọn ưu tiên hàng đầu cho “chất lượng sản phẩm”.

Thời kỳ đổi mới

Năm 1996, DHG vinh dự được Chủ tịch nước trao tặng danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới với thành tích dẫn đầu về doanh thu, quy mô nhà máy, thị phần dược phẩm, Năm 1996 cũng là năm đầu tiên sản phẩm của DHG được người tiêu dùng bình chọn Hàng Việt Nam Chất lượng cao, là năm đầu tiên doanh thu bán hàng sản xuất của Công ty đạt trên 100 tỷ đồng.

Sau đó khẳng định chất lượng sản phẩm

Năm 1997, “Chiến dịch 60 ngày đêm vì sự tồn tại và phát triển” của DHG đã được phát động. Bằng trái tim, khối óc cộng với sự quyết tâm của 1.000 CBCNV ngày ấy, DHG đã bắt tay làm GMP ASEAN mà không có kinh nghiệm, không có tư vấn, chỉ một quyển tài liệu tiếng Anh: How to do GMP?

Và cuối cùng, DHG cũng trở thành 01 trong 03 đơn vị đầu tiên đạt tiêu chuẩn GMP – ASEAN, nhưng đặc biệt hơn là hoàn toàn tự lực, tự học. Chính những nguyên tắc nghiêm ngặt của GMP đã đào tạo cho DHG đội ngũ nhân viên có ý thức cao về bảo vệ chất lượng sản phẩm.

Và mở rộng thị trường, xây dựng hệ thống phân phối

Ở Miền Tây, theo đặc thù của vùng sông nước Cửu Long, DHG đã từng phân phối bằng cách chèo ghe xuống từng trạm y tế xã huyện, từng nhà dân để bán những “túi thuốc gia đình”. Khi đó ở phía Bắc, việc mang hàng tận nơi cho khách hàng là việc hầu như không đơn vị nào làm. Nhưng đối với DHG, dù chỉ là từng bọc thuốc nhỏ, thậm chí 1, 2 vỉ thuốc cũng cất công đi hàng chục cây số để giao cho khách hàng. Vì thế dấu ấn để lại rất tốt. Lúc bấy giờ, một số sản phẩm cũng đã bắt đầu xuất khẩu sang các nước lân cận như Lào, Campuchia.

Hơn 15 năm xây dựng hệ thống phân phối, có thể nói, thành công lớn nhất để DHG có thị phần như ngày hôm nay đó là việc chăm sóc khách hàng. Bằng sự kiên trì, chịu khó, các nhân viên bán hàng của DHG đã chiếm được tình cảm của khách hàng, tạo cho họ những xúc cảm bằng nét văn hóa riêng và tình người Dược Hậu Giang. Chính vì thế, với khoảng 20.000 khách hàng hiện tại trên thị trường, DHG đã có đến hơn 1/3 khách hàng thân thiết trở thành thành viên “Câu lạc bộ cùng thịnh vượng”, trở thành người của Đại gia đình Dược Hậu Giang, cùng xây dựng chiến lược phát triển thị trường.

Thời kỳ phát triển

Song, thành công nhất có lẽ là việc xây dựng thương hiệu

Có lúc, sản phẩm của DHG tưởng chừng không còn chỗ đứng trên thị trường, sản xuất ra không bán được buộc phải bán giá rẻ cho Xí nghiệp bạn, đôi lúc phải mua lại chính sản phẩm của mình mang nhãn hiệu của Xí nghiệp bạn với giá cao để bán ra thị trường. Cũng từ đó, mỗi nhân viên DHG nhận thức được rằng, chỉ có thương hiệu mới là vũ khí sắc bén, mang lại lợi thế cạnh tranh cho Công ty.

Con nhà nghèo bắt đầu làm thương hiệu bằng việc tập trung quảng bá “Xí nghiệp liên hợp Dược Hậu Giang”. Dù đã cố gắng rất nhiều nhưng người tiêu dùng vẫn không nhớ được hết tên của doanh nghiệp. **Sau đó, 03 chữ “Dược Hậu Giang” được chốt lại từ tiếng gọi thân thương quen thuộc của khách hàng.**

Thế nhưng, chẳng lẽ người tiêu dùng đến nhà thuốc lại yêu cầu “Bán một viên Dược Hậu Giang” (?)

Vì thế, từ năm 2002, Dược Hậu Giang đã chọn những sản phẩm đặc trưng để dồn sức quảng bá và lan tỏa trong lòng người tiêu dùng. Khởi đầu là nhãn hàng EFF-PHA C (viên sỏi cam, thực phẩm chức năng), FUBENZON (thuốc tẩy giun). Tiếp đến là các nhãn hàng được đầu tư bài bản bằng những công cụ truyền thông quảng cáo và đội ngũ Marketing chuyên nghiệp trên 80 người: HAPACOL, HAGINAT, KLAMENTIN, UNIKIDS, DAVITA, EYELIGHT, GLUMIFORM, NATURENZ, SPIVITAL, APITIM,

Thời kỳ hoàn thiện

DHG cổ phần hóa ngày 02/09/2004, niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch ngày 21/12/2006 và phát hành cổ phiếu ra công chúng vào tháng 07/2007, thu về gần 399 tỷ đồng, trong đó có đến 379 tỷ đồng thặng dư vốn cổ phần.

Năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, thị phần thương hiệu, kết quả kinh doanh giờ đây đã luôn dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam. Mã cổ phiếu DHG luôn giao dịch với mức giá trên 100.000 đồng/cổ phiếu dù thị trường nhiều lúc đã giảm điêm rất sâu do kinh tế bất ổn.

Điều gì đã tạo nên những kỳ tích, những chiến công vang dội cho DHG? Có phải từ trái tim nhiệt huyết trong mỗi con người đã bắt khối óc - bàn tay họ kết lại với nhau tạo nên một tinh thần chung lớn nhất đó là: tinh thần vượt khó, không chịu thua! Mà đến nay chúng ta có thể đặt tên cho tinh thần đó bằng một cụm từ dễ nhớ và khác biệt nhất là “Bản lĩnh DHG”!

Các thời kỳ gian khó đã qua, giờ đây, qua 37 năm hình thành và phát triển, DHG lại phải đứng trước một thử thách mới – thử thách phải vượt qua sự thành công của chính mình – “thử thách trong vinh quang”. Chúng tôi vẫn nhìn nhận nhân tố con người là then chốt để vượt qua thử thách này, nhưng con người giờ đây không chỉ bó hẹp trong phạm vi người lao động mà còn mở rộng ra cả cộng đồng: là những cổ đông, khách hàng, đối tác cung ứng, người tiêu dùng và xã hội đã gắn bó song hành cùng chúng tôi.

Bằng những hành động tri ân, bằng ý thức trách nhiệm xã hội, ý thức bảo vệ môi trường, bằng đạo đức nghề nghiệp, bằng cái đầu của nhà kinh doanh và bằng “Bản lĩnh DHG”, chúng tôi đã:

- Sử dụng những công cụ quản trị chiến lược hiệu quả (10.5S, Balance Score Card);
- Tạo hiệu ứng từ chiến lược “Kiềng 3 chân” (cổ đông, khách hàng, người lao động);
- Xây dựng cơ sở hạ tầng cho hệ thống phân phối;
- Đầu tư xây dựng Nhà máy mới nâng cao năng lực sản xuất;
- Đầu tư sâu hoạt động nghiên cứu để phát triển những sản phẩm có hướng đi riêng;
- Thành lập các Công ty con phân phối, Công ty con đa dạng hóa, Công ty liên kết;
- Xây dựng hệ thống quản lý rủi ro, kiểm soát nội bộ;
- Xây dựng và đào tạo đội ngũ kế thừa;
- Đầu tư hệ thống phần mềm quản lý BFO;
- Minh bạch tài chính, công bố thông tin đúng quy định và kinh doanh đúng pháp luật

để doanh thu năm sau luôn cao hơn năm trước, để kết quả kinh doanh luôn dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam, để giá trị doanh nghiệp ngày càng gia tăng và để chia sẻ những thành quả đạt được cho các hoạt động cộng đồng, hướng đến tầm nhìn “Vi một cuộc sống khỏe đẹp hơn”.

Chúng tôi tin rằng, quá khứ chúng tôi đã làm được thì tương lai chắc chắn chúng tôi cũng sẽ làm được, vì chúng tôi đã xác định đúng con đường phát triển của mình.

III. Các mốc son lịch sử

Năm 2010

Thực hiện thành công chiến lược “Kiềng 3 chân”: cổ đông, khách hàng và người lao động
Thành lập 03 Công ty con: TOT Pharma, TG Pharma và Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm DHG

Năm 2009

Thực hiện thành công chiến lược 20/80: sản phẩm, khách hàng, nhân sự
Thành lập Công ty con A&G Pharma

Năm 2008

Thực hiện các công cụ quản trị hiện đại và hiệu quả: 10.5S, Balance Score Card
Thành lập 06 Công ty con: CM Pharma, DT Pharma, HT Pharma, ST Pharma, DHG PP, DHG Nature

Năm 2007

Khẳng định lại Tầm nhìn, Sứ mạng và 7 giá trị cốt lõi.
Thử tương đương sinh học thành công Haginat 250mg và Glumeform 500mg.
Tăng vốn điều lệ từ 80 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng.
Thành lập 02 Công ty con đầu tiên DHG Travel và SH Pharma.
Chuyển đổi ISO/IEC 17025 từ phiên bản 1999 sang phiên bản 2005.

Năm 2006

Niên yết cổ phiếu lần đầu tại SGDCK Tp. HCM.
Đạt tiêu chuẩn WHO - GMP/GLP/GSP.

Năm 2005

Gia nhập Câu lạc bộ Doanh nghiệp có doanh thu sản xuất trên 500 tỷ đồng.
Là doanh nghiệp Dược đầu tiên thử tương đương lâm sàng thuốc bột Haginat và Klamentin.
Xây dựng hiệu quả chính sách thu hút nhân tài, đặc biệt là chính sách “Lương 4D”.

Năm 2004

Cổ phần hóa, trở thành Công ty cổ phần.
Tuyên bố Sứ mạng và 7 Giá trị cốt lõi.

Năm 2002

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

Năm 2000

Nhận chứng chỉ ISO/IEC Guide 25.

Năm 1999

Nhận chứng chỉ ISO 9002:1994.

IV. Các danh hiệu cao quý

Năm	Danh hiệu	Đơn vị trao tặng
1988	Huân chương lao động hạng Ba	Chủ tịch nước
1993	Huân chương lao động hạng Nhì	Chủ tịch nước
1996	Anh hùng lao động (Thời kỳ 1991 – 1995)	Chủ tịch nước
1998	Huân chương lao động hạng Nhất	Chủ tịch nước
2004	Huân chương độc lập hạng Ba	Chủ tịch nước
2005	Bằng khen thập niên chất lượng (1996 – 2005)	Thủ tướng Chính phủ
2006-2007	Bằng khen “Doanh nghiệp nhiều năm 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
2010	Huân chương độc lập Hạng Nhì	Chủ tịch nước

V. Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu

Dược phẩm, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm

VI. Các đợt tăng vốn điều lệ

ĐVT: 1.000 VND

Thời gian phát hành	Đối tượng phát hành	Vốn điều lệ trước phát hành	Vốn tăng	Vốn điều lệ sau phát hành
06/2007 – 08/2007	- Cổ đông hiện hữu; - Nhà đầu tư chiến lược; - Người lao động; - Đấu giá ra công chúng.	80.000.000	20.000.000	100.000.000
11/2007 – 12/2007	Cổ đông hiện hữu	100.000.000	100.000.000	200.000.000
10/2009 – 12/2009	Cổ đông hiện hữu	200.000.000	66.629.620	266.629.620
06/2010 – 09/2010	Người lao động	266.629.620	2.500.000	269.129.620

VII. Số liệu quá khứ

Kết quả kinh doanh qua các năm sau cổ phần hóa

Chỉ tiêu	Kết quả thực hiện (tỷ đồng)						Mức tăng trưởng qua từng năm (%)					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005/ 2004	2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009
DTT hợp nhất	554	868	1.269	1.485	1.746	2.034	23%	57%	46%	17%	18%	16%
Trong đó: DTT được phẩm tự sản xuất	493	804	1.200	1.395	1.638	1.891	27%	63%	49%	16%	17%	15%
Lợi nhuận sau thuế (hợp nhất)	55	87	115	129	357	381	132%	58%	32%	13%	177%	7%

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG 2005 - 2010)

Sản lượng sản xuất qua các năm sau cổ phần hóa

STT	Dạng sản phẩm	ĐVT (1.000 đvsp)	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1.	Viên nén	Viên	1.563.632	1.036.938	1.280.409	1.142.815	1.075.641	1.252.493
2.	Viên bao đường	Viên	268.285	259.602	346.114	325.591	320.866	317.673
3.	Viên bao phim	Viên	189.442	204.281	316.375	333.523	410.473	485.877
4.	Viên nang cứng	Viên	373.497	418.359	593.339	524.584	507.275	611.678
5.	Viên nang mềm	Viên	113.641	202.683	234.497	258.642	273.222	255.977
6.	Thuốc ống	ống	16.506	3.947	-	95	1.248	3.398
7.	Thuốc nước	chai, tube, gói	4.065	3.803	4.973	5.793	8.216	9.033
8.	Thuốc cốm, bột	chai, gói	74.847	127.564	194.710	194.677	260.534	267.986
9.	Thuốc kem - mỡ	chai, tube, gói	7.493	13.672	17.708	20.014	25.554	24.770
10.	Men vi sinh	viên, gói	-	905	6.654	9.332	10.385	7.260
11.	Kẹo	viên	-	-	24.059	55.499	81.255	105.780
Tổng cộng			2.611.412	2.271.759	3.018.843	2.870.570	2.974.675	3.341.930

(Nguồn: Báo cáo phân tích giá thành DHG Pharma)

Doanh thu xuất khẩu

Doanh thu xuất khẩu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
USD	400.936	746.908	826.896	1.049.546	896.666	1.114.518
VND (triệu đồng)	6.360	11.952	13.317	17.073	15.995	19.081
EUR	-	-	-	42.348	99.374	89.392
VND (triệu đồng)	-	-	-	1.006	2.556	2.273
Tổng giá trị VND (triệu đồng)	6.360	11.952	13.317	18.080	18.552	21.354

(Nguồn: DHG Pharma)

Cấu trúc chi phí/Tổng doanh thu

Chi tiêu	Giá trị (tỷ đồng)						Tỷ trọng (%)					
	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Tổng Doanh thu	555	870	1.276	1.509	1.791	2.084	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Giá vốn hàng bán	299	402	600	694	822	1.015	54,89	46,29	47,07	46,01	45,91	48,74
Chi phí bán hàng	155	311	469	521	409	483	27,91	35,85	36,77	34,55	22,86	23,20
Chi phí quản lý	39	55	59	103	113	134	7,16	6,42	4,69	6,89	6,35	6,47
Chi phí tài chính	5	11	17	38	23	3	1,02	1,29	1,35	2,55	1,32	0,16
Chi phí khác	0,3	1	0,9	6	12	8	0,06	0,14	0,07	0,40	0,70	0,39

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG 2005 - 2010)

Các tỷ số tài chính cơ bản

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Cơ cấu tài sản							
Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	77,93	68,25	71,86	72,43	79,66	79,24
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	22,07	31,75	28,14	27,57	20,34	20,76
Cơ cấu nguồn vốn							
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	55,19	64,70	32,16	35,37	32,60	29,16
Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	44,81	35,30	67,58	64,33	67,40	70,36
Năng lực hoạt động							
Thời gian tồn kho	Ngày	138	110	140	162	138	126
Kỳ thu tiền	Ngày	43	65	68	53	52	55
Kỳ trả tiền	Ngày	20	17	34	36	32	31
Khả năng thanh toán							
- Tỷ số thanh toán hiện hành	Lần	1,81	1,55	3,11	2,83	3,07	3,43
- Tỷ số thanh toán nhanh	Lần	0,88	0,72	1,48	1,29	1,87	1,36
Khả năng sinh lợi							
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	10,00	10,03	9,07	8,67	20,45	18,73
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	18,95	18,03	12,19	11,91	23,46	20,95
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	42,28	51,08	18,04	18,38	35,34	29,77
Cổ phiếu, cổ tức							
Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS)	Đồng	6.922	10.882	6.114	6.445	13.396	14.234
Cổ tức trên mỗi cổ phần (DPS)	Đồng	2.500	2.500	2.500	2.500	3.000	4.000
Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV)	Đồng	13.261	20.163	31.129	34.056	34.234	38.264

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG 2005 - 2010)

Cơ cấu doanh thu theo hoạt động

Khoản mục	Giá trị (triệu đồng)						Tỷ trọng (%)					
	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu thuần hàng tự sản xuất	494.202	805.584	1.201.637	1.397.942	1.641.224	1.897.433	89,20	92,79	94,67	94,11	94,00	93,26
Dược phẩm	492.999	803.860	1.199.826	1.395.048	1.638.028	1.891.948	88,98	92,59	94,53	93,91	93,81	92,99
Bao bì	1.203	1.724	1.810	2.185	2.132	2.800	0,22	0,20	0,14	0,15	0,12	0,14

Gia công	-	-	-	707	1.063	2.685	0,00	0,00	0,00	0,05	0,06	0,13
Doanh thu thuần hoạt động khác	59.828	62.607	67.642	87.521	104.797	137.092	10,80	7,21	5,33	5,89	6,00	6,74
Kinh doanh hàng hóa	53.088	50.238	37.584	31.494	37.693	37.585	9,58	5,79	2,96	2,12	2,16	1,85
Kinh doanh nguyên liệu	6.739	12.368	30.058	31.473	39.848	24.472	1,22	1,42	2,37	2,12	2,28	1,20
Hoạt động du lịch	-	-	-	386	467	5.485	0,00	0,00	0,00	0,03	0,03	0,27
Hàng khuyến mãi	-	-	-	24.166	26.788	69.552	0,00	0,00	0,00	1,63	1,53	3,42
Doanh thu thuần	554.030	868.191	1.269.279	1.485.463	1.746.022	2.034.525	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(Nguồn: DHG Pharma)

Cơ cấu doanh thu theo tân dược và đông dược

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Sản lượng	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%
Tân dược	2.180	95,32	2.448	93,05	2.410	90,23	2.008	86,40	2.038	85,60
Đông dược	107	4,68	182	6,95	260	9,77	316	13,60	342	14,40
Tổng cộng	2.287	100	2.631	100	2.671	100	2.324	100	2.381	100
Doanh thu	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%
Tân dược	743	95,6	1.121	94,15	1.283	92,08	1.389	90,59	1.535	89,36
Đông dược	34	4,39	69	5,85	110	7,92	144	9,41	182	10,64
Tổng cộng	777	100%	1.191	100%	1.393	100%	1.533	100%	1.718	100%

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

Cơ cấu doanh thu theo dược phẩm, thực phẩm chức năng và mỹ phẩm

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Sản lượng	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%
Dược phẩm	2.269	99,23	2.585	98,23	2.516	94,20	2.061	88,67	2.089	87,71
Thực phẩm chức năng	17	0,77	46	1,77	154	5,80	262	11,28	292	12,28
Mỹ phẩm	-	0,00	-	0,00	0,93	0,003	1	0,05	0,23	0,01
Tổng cộng	2.287	100	2.631	100	2.671	100	2.324	100	2.381	100
Doanh thu	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%
Dược phẩm	758	97,57	1.147	96,34	1.302	93,48	1.394	90,93	1.582	92,06
Thực phẩm chức năng	18	2,43	43	3,66	89	6,43	132	8,65	134	7,81
Mỹ phẩm	-	0,00	-	0,00	1,2	0,09	6,4	0,42	2,1	0,13
Tổng cộng	777	100%	1.191	100%	1.393	100%	1.533	100%	1.718	100%

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

Cơ cấu doanh thu theo 12 nhóm sản phẩm

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Sản lượng bán	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%	triệu sản phẩm	%
Vitamin – khoáng chất	677	29,60	602	22,90	588	22,04	367	15,83	371	15,58
Dùng cho mắt	1	0,05	3	0,14	5	0,22	8	0,36	9	0,39
Cơ xương khớp	149	6,54	184	6,99	170	6,38	93	4,03	87	3,69
Hệ tiêu hóa và gan mật	117	5,15	151	5,74	185	6,94	176	7,59	175	7,37
Giảm đau - Hạ sốt	395	17,28	441	16,76	442	16,56	469	20,19	476	20,01
Tai mũi họng - ho, hen suyễn - sổ mũi	546	23,90	699	26,57	775	29,05	808	34,77	831	34,90
Tiểu đường	1,6	0,07	3,3	0,13	9,8	0,37	12	0,52	14	0,62
Hệ thần kinh	0,75	0,00	3	0,13	10	0,39	19	0,85	26	1,13
Hệ tim mạch	11	0,52	20	0,78	30	1,16	32	1,39	38	1,63
Chăm sóc sắc đẹp	7	0,35	9	0,37	8	0,33	7	0,31	5	0,24
Da liễu	7	0,33	7	0,28	8	0,30	8	0,39	8	0,34
Kháng sinh, nấm - diệt ký sinh trùng	370	16,22	505	19,20	434	16,26	320	13,78	335	14,10
Tổng cộng	2.287	100%	2.631	100%	2.671	100%	2.324	100%	2.381	100%

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

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Doanh thu	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%	tỷ đồng	%
Vitamin – khoáng chất	90	11,69	127	10,68	146	10,49	155	10,12	171	9,96
Dùng cho mắt	4	0,57	8	0,75	16	1,15	30	1,98	38	2,24
Cơ xương khớp	18	2,35	24	2,09	36	2,60	28	1,89	36	2,15
Hệ tiêu hóa và gan mật	40	5,20	70	5,95	97	6,97	104	6,79	118	6,92
Giảm đau – Hạ sốt	137	17,72	179	15,10	193	13,90	244	15,97	253	14,73
Tai mũi họng - ho, hen suyễn - sổ mũi	91	11,73	144	12,13	196	14,10	237	15,47	260	15,13
Tiểu đường	0,9	0,12	2	0,20	4	0,35	8	0,53	10	0,62
Hệ thần kinh	0,1	0,02	5	0,43	10	0,78	15	0,98	20	1,21
Hệ tim mạch	9	1,22	16	1,40	24	1,79	30	1,98	34	1,99
Chăm sóc sắc đẹp	11	1,50	14	1,25	14	1,06	15	1,03	12	0,72
Da liễu	12	1,64	14	1,19	17	1,28	21	1,43	23	1,37
Kháng sinh, nấm - diệt ký sinh trùng	359	46,25	581	48,84	634	45,52	64	41,82	738	42,95
Tổng cộng	777	100%	1.191	100%	1.393	100%	1.533	100%	1.718	100%

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

**Cơ cấu nhân sự
Theo giới tính**

Giới tính	31/12/2005		31/12/2006		31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009		31/12/2010	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Nam	607	51,05%	885	48,65%	1.044	52,10%	1.085	51,03%	1.154	50,39%	1.235	50,29%
Nữ	582	48,95%	934	51,35%	960	47,90%	1.041	48,97%	1.136	49,61%	1.221	49,71%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%	2.290	100%	2.456	100%

Theo khối chức năng

Khối chức năng	31/12/2005		31/12/2006		31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009		31/12/2010	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Khối văn phòng phục vụ	380	31,96%	515	28,31%	590	29,44%	634	29,82%	594	25,94%	546	22,23%
Khối sản xuất	532	44,74%	826	45,41%	774	38,62%	694	32,64%	729	31,83%	925	37,66%
Khối bán hàng	277	23,30%	478	26,28%	640	31,94%	798	37,54%	967	42,23%	985	40,11%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%	2.290	100%	2.456	100%

Theo trình độ

Trình độ	31/12/2005		31/12/2006		31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009		31/12/2010	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Trên ĐH	16	1,35%	16	0,88%	16	0,80%	17	0,75%	18	0,79%	31	1,26%
Tiến sĩ Kinh tế	01		01		01		01		01		02	
Thạc sĩ Dược, Hóa	02		02		02		03		04		05	
Thạc sĩ Kinh tế	02		02		02		03		03		03	
Dược sĩ chuyên khoa 1	11		11		11		10		10		21	
Đại học	281	23,63%	299	16,44%	367	18,31%	387	18,25%	397	17,34%	591	24,06%
Đại học Dược, Bác sĩ	38		38		63		69		76		68	
Đại học kinh tế	135		148		162		200		208		204	
Đại học cơ khí	08		08		07		07		10		13	
Đại học khác	100		105		135		111		103		305	
Cao đẳng, trung cấp	540	45,42%	573	31,5%	769	38,37%	871	40,97%	949	41,44%	1.059	43,12%
Công nhân kỹ thuật	28	2,35%	28	1,54%	27	1,35%	27	1,27%	26	1,13%	25	1,02%
Dược tá	48	4,04%	48	2,64%	40	2,00%	146	6,87%	171	7,47%	185	7,53%
PTTH	276	23,21%	855	47,00%	785	39,17%	678	31,89%	729	31,83%	565	23,00%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%	2.290	100%	2.456	100%

Nguồn: DHG Pharma

CÙNG CỐ HIỆN TẠI

I. Giới thiệu Ban quản trị Công ty

Bà Phạm Thị Việt Nga
Chủ tịch HĐQT
kiêm Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1951

Trình độ: Tiến sĩ Kinh tế ngành QTKD (ĐH Kinh tế Tp. HCM)

Dược sĩ Đại học (ĐH Y Dược Tp. HCM)

Thời gian gắn bó với Công ty: 31 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 31 năm

Chức vụ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT CTCP Tảo Vĩnh Hảo (SPIVIHA)

Quá trình công tác:

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

Bà Lê Minh Hồng
Phó Chủ tịch HĐQT
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1959

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

Cử nhân hành chính (Học viện hành chính quốc gia)

Thời gian gắn bó với Công ty: 32 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 24 năm

Quá trình công tác:

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

Ông Lê Chánh Đạo
Thành viên HĐQT
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1959

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

Thời gian gắn bó với Công ty: 22 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 22 năm

Quá trình công tác:

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

Bà Nguyễn Thị Hồng Loan
Thành viên HĐQT
Giám đốc Sản xuất

Năm sinh: 1958

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

Thời gian gắn bó với Công ty: 35 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 29 năm

Chức vụ tại tổ chức khác: Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG (Nhà máy mới tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh)

Quá trình công tác:

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

Ông Đoàn Đình Duy Khương
Thành viên HĐQT
Giám đốc Marketing

Năm sinh: 1974

Trình độ: Thạc sỹ kinh tế ngành QTKD (UBI-Bỉ)

Thời gian gắn bó với Công ty: 13 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 09 năm

Quá trình công tác:

- 1993 – 1996: Phụ trách chương trình quảng cáo Sampling - Công ty Unilever Việt Nam tại MeKong
- 1996 – 1997: Phụ trách Sales Sup - Công ty Kỹ nghệ thực phẩm Việt Nam
- 1997 – 12/1999: Phụ trách Sales & Marketing Sup - Công ty VN Foremost tại Mekong
- 2000 – 01/2003: Nhân viên Phòng Kế hoạch - XNLH Dược Hậu Giang
- 02/2003 – 9/2004: Phụ trách Tổ Phát triển sản phẩm và các hoạt động thương hiệu – XNLH Dược Hậu Giang
- 9/2004 – 10/2005: Giám đốc Thương hiệu, Phó Phòng Marketing CTCp Dược Hậu Giang
- 10/2005 – nay: Giám đốc Marketing, Trưởng Phòng Marketing CTCp Dược Hậu Giang

Ông Nguyễn Như Song
Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1962

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

Trình độ: Kỹ sư ngành Viễn Thông (BME - ĐH Bách khoa Budapest-Hungary)

Chức vụ tại tổ chức khác: Phó Chủ tịch HĐQT CTCp chế biến hàng xuất khẩu Long An

Quá trình công tác:

- 1987 – 1993: Kỹ sư phụ trách P. Nghiên cứu – Xí nghiệp Liên doanh sản xuất Thiết bị Viễn Thông Việt Nam (VTC), Tổng Cục Bưu điện Tp. HCM.
- 1993 – 1996: Trưởng phòng Nghiên cứu sản xuất Tổng đài Trung tâm VTC1 – Công ty Thiết bị điện thoại (VITECO), VNPT Tp. HCM.
- 1996 – 1999: Phó Giám đốc Trung tâm VTC1 – Công ty Thiết bị điện thoại (VITECO), Tp. HCM.
- 1999 – 04/2007: Trưởng BKS, Trưởng Phòng Tổ chức Hành chính CTCp Viễn Thông VTC Tp. HCM.
- 19/3/2005 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT CTCp chế biến hàng xuất khẩu Long An.
- 4/2007 – 4/2009: Thành viên BKS CTCp Dược Hậu Giang
- 4/2009 – nay: Thành viên HĐQT CTCp Dược Hậu Giang

Ông Lê Đình Bửu Trí
Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1970

Trình độ: Đại học Luật (ĐH Tổng hợp Tp. HCM)

Chức vụ tại tổ chức khác: Giám đốc Chi nhánh Khu vực phía Nam SCIC

Quá trình công tác:

- 1996 – 2000: Luật sư, Hãng luật Hong Kong – Johnson, Stokes & Master.
- 2000 – 2001: Luật sư Hãng Luật Úc – Deacons VietNam.
- 2001 – 2005: Giám đốc Pháp lý & quy chế Công ty Bảo hiểm Manulife Việt Nam.
- 2005 – 2006: Phó Tổng Giám đốc Công ty Quản lý Quỹ Manulife Việt Nam kiêm Giám đốc Pháp lý & Quy chế Công ty Bảo hiểm Manulife Việt Nam.
- 2006 – 2007: Tổng Giám đốc Công ty Quản lý Quỹ Manulife Việt Nam.
- 2007 – nay: Giám đốc Chi nhánh khu vực Phía Nam Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC).

Ông Nguyễn Sĩ Trung Kỳ
Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1960

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

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

Quá trình công tác:

- 1978 – 1981: Bộ đội tại ngũ, Việt Nam (chức vụ Thượng sĩ)
- 1992 – 1994: Giám đốc Kinh doanh Công ty Antares, Moldova
- 1995 – 2000: Tổng Giám đốc Công ty Dược phẩm Vimex, Moldova
- 2001 – nay: Tổng Giám đốc Công ty Dược phẩm Vinamex, Moldova

Bà Trần Thị Ánh Như
Trưởng BKS
Giám đốc Nhân sự

Năm sinh: 1962

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

Thời gian gắn bó với Công ty: 31 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 16 năm

Quá trình công tác:

- 1980 – 1995: Nhân viên Phòng Kế hoạch (Kinh doanh) XNLN Dược Hậu Giang
- 1995 – 1997: Phó Phòng Tổ chức CTCp Dược Hậu Giang
- 1997 – 10/2004: Trưởng Phòng Tổ chức (Phòng Nhân sự) CTCp Dược Hậu Giang
- 10/2004 – nay: Giám đốc Nhân sự, Trưởng Phòng Nhân sự CTCp Dược Hậu Giang

Ông Trần Quốc Hưng
Thành viên BKS

Năm sinh: 1958

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

Thời gian gắn bó với Công ty: 29 năm

Quá trình công tác:

- 1979 – 1983: Giáo viên Trường Thương nghiệp Tỉnh Bến Tre
- 1983 – 1988: Kế toán trưởng Công ty Cung ứng Vật tư – Y tế Tỉnh Hậu Giang
- 1988 – 06/2007: Kế toán viên – Phòng Quản trị Tài chính CTCp Dược Hậu Giang
- 06/2007 – nay: Kiểm soát viên – Phòng Nhân sự CTCp Dược Hậu Giang

Ông Đàm Mạnh Cường
Thành viên BKS

Năm sinh: 1984

Trình độ: Thạc sỹ chuyên ngành QTKD – Học viện ERC, Singapore

Quá trình công tác:

- 02/2006 – 06/2006: Thực tập sinh – Cục Hải Quan Cần Thơ
- 10/2006 – 01/2007: Nhân viên tập sự - Công ty xăng dầu Tây Nam Bộ
- 04/2008 – 07/2008: Nghiên cứu sinh CTCp Dược Hậu Giang
- 10/2008 – 07/2010: Chuyên viên Ban Đầu tư 3 SCIC
- 07/2010 – nay: Chuyên viên Ban Quản lý rủi ro SCIC

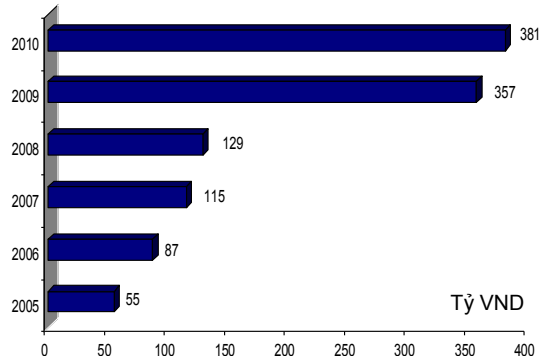
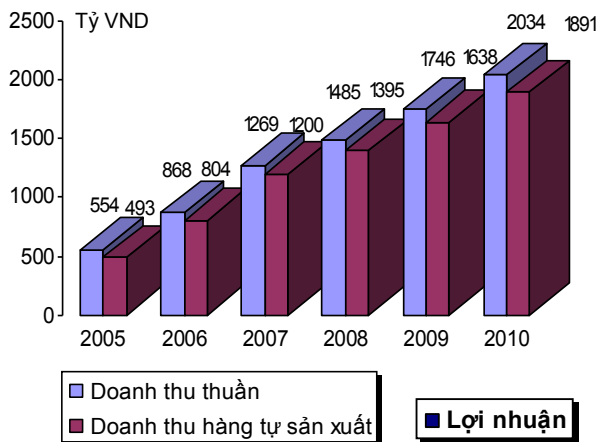
II. Báo cáo của Hội đồng quản trị

1. Chỉ tiêu kinh doanh thực hiện so với kế hoạch

Năm 2010 qua đi với áp lực lớn cho HĐQT và Ban Điều hành trong việc hoàn thành các mục tiêu, kế hoạch đã được ĐHĐCĐ thông qua. Tuy nhiên, tận dụng những lợi thế sẵn có cùng với sự quyết tâm của toàn thể người lao động, cộng thêm sự khai thác hiệu quả tiềm lực “Kiềng 3 chân” và sự hỗ trợ của tất cả các đối tác, cơ quan ban ngành; DHG đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch được giao, cụ thể:

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2009 (tỷ VNĐ)	Kế hoạch năm 2010 (tỷ VNĐ)	Thực hiện năm 2010 (tỷ VNĐ)	Thực hiện 2010/ Kế hoạch 2009	Thực hiện 2010/ Thực hiện 2009
Tổng giá trị sản xuất	1.899	2.130	2.302	108%	121%
Doanh thu thuần	1.746	1.920	2.034	106%	116%
Lợi nhuận trước thuế	410	310	434	140%	106%

Đồ thị biểu diễn kết quả kinh doanh của DHG qua các năm sau cổ phần hóa



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG

Kết quả kinh doanh cho thấy, DHG tiếp tục phát triển với các chỉ tiêu luôn vượt kế hoạch và tăng trưởng so với cùng kỳ. Đặc biệt, doanh thu từ hàng Công ty tự sản xuất chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh thu thuần (94%), dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam liên tiếp 15 năm liền, gấp ba lần doanh nghiệp đứng thứ hai và gấp bốn lần các doanh nghiệp đứng thứ ba.

Sau 06 năm cổ phần hóa, doanh thu của Công ty tăng 3,6 lần, từ 554 tỷ đồng lên 2.034 tỷ đồng; trong khi đó, lợi nhuận sau thuế tăng gần 07 lần, từ 55 tỷ đồng lên 381 tỷ đồng. Tốc độ tăng của lợi nhuận nhanh gấp 02 lần so với tốc độ tăng doanh thu. Điều này thể hiện rõ sự tăng trưởng doanh thu của DHG đi kèm với sự tăng trưởng vượt bậc về hiệu quả sinh lợi. Đó là những thành quả có được từ sự cố gắng, ý chí quyết tâm của tất cả mọi người, mà cổ đông, người lao động và cộng đồng tự hào chia sẻ.

2. Đánh giá kết quả hoạt động năm 2010

2.1. Kết quả nổi bật đạt được trong năm

- Thành lập 03 Công ty con: TG Pharma, TOT Pharma và Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm DHG.
- Tái đánh giá và tiếp tục được công nhận đạt tiêu chuẩn WHO - GMP, GLP, GSP, ISO/IEC 17025.
- Báo cáo thường niên đạt Giải Đặc biệt 02 năm liên tiếp.
- Tiếp tục dẫn đầu ngành Công Nghiệp Dược Việt Nam về doanh thu, lợi nhuận, thị phần, năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, uy tín thương hiệu và giá trị cổ phiếu.
- Tiếp tục được bình chọn Hàng Việt Nam chất lượng cao lần thứ 15.
- Doanh nghiệp tiêu biểu trên thị trường chứng khoán Việt Nam.
- Thương hiệu mạnh Việt Nam.
- Được bình chọn “Thương hiệu uy tín, sản phẩm chất lượng vàng”.

2.2. Nguyên nhân thành công

Yếu tố tiên quyết dẫn đến thành công năm 2010 là: chiến lược phù hợp, hiệu quả, bám sát 07 giá trị cốt lõi. Chiến lược thành công nhất là “Kiềng 3 chân” và vận dụng nguyên lý “20/80”. Công cụ thực hiện chiến lược gồm: Balance Score Card, 10.5S, KPI, ...

Bên cạnh đó là các yếu tố:

- Lòng tin của hệ thống điều trị, người tiêu dùng về chất lượng sản phẩm của DHG.
- Khách hàng dành nhiều tình cảm và hợp tác phân phối sản phẩm của DHG đến người tiêu dùng.
- Hệ thống phân phối bố trí hợp lý trên địa bàn cả nước.
- Sự hợp tác của các Ngân hàng thương mại tại Cần Thơ.
- Sự hỗ trợ, giúp đỡ của các cơ quan ban ngành.
- Sự quan tâm chia sẻ của SCIC, các nhà đầu tư.
- Sự nỗ lực phấn đấu của tập thể cán bộ - nhân viên DHG.

2.3. Tồn tại, yếu kém

- Công tác dự báo nhu cầu thị trường chưa khoa học, chưa chính xác, dẫn đến: 1) Kế hoạch cung ứng, tổ chức sản xuất bị động, chưa hợp lý; 2) Trích chi phí dự phòng cao nên kết quả lợi nhuận trước thuế năm 2010 chưa phản ánh đúng hiệu quả từ hoạt động kinh doanh thật sự.

- Năng lực sản xuất sản phẩm không đáp ứng đủ nhu cầu thị trường về số lượng và chủng loại. Thời gian giao hàng còn chậm so với yêu cầu của khách hàng. Triển khai xây dựng nhà máy mới chậm tiến độ làm hạn chế việc đáp ứng đầy đủ, kịp thời hàng hóa theo nhu cầu khách hàng.
- Tỷ giá USD, EUR, đồng Yên ảnh hưởng đến giá cả đầu vào sản phẩm. Công ty vẫn còn phụ thuộc 80% nguyên liệu nhập khẩu.
- Chưa có phương pháp phân tích, dự báo sự thay đổi về giá cả đầu vào. Tình hình nguyên liệu cung cấp đôi khi còn chậm do tác động của thiên tai, làm ảnh hưởng kế hoạch sản xuất, giá thành sản phẩm, hiệu quả kinh doanh.
- Sản phẩm DHG Pharma chủ yếu thuộc nhóm generic, chưa có nhiều sản phẩm đặc trị và khả năng thay thế thuốc ngoại cùng loại đang sử dụng trong hệ thống bệnh viện còn yếu.
- Khả năng quản lý của các cấp chưa theo kịp tốc độ phát triển của Công ty. Trong hệ thống quản lý, các bảng mô tả công việc, quy trình thao tác chuẩn (SOP), hướng dẫn công việc (WI) đã được xây dựng; tuy nhiên, việc cập nhật, sửa đổi, bổ sung chưa kịp thời, hiệu quả ứng dụng chưa cao.

3. Những thay đổi so với kế hoạch

3.1. Chậm tiến độ xây dựng nhà máy mới

- Theo kế hoạch trình Đại hội cổ đông thường niên năm 2009, dự án Nhà máy mới - Giai đoạn 1 – tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh (Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang) dự kiến khởi công vào cuối Quý 3/2010. Tuy nhiên, do phát sinh một số khó khăn trong quá trình giải phóng mặt bằng, Ban Quản lý dự án Khu Công nghiệp chậm bàn giao mặt bằng thi công, nên thời gian khởi công bị trễ tiến độ.
- DHG đã tổ chức lễ khởi công Nhà máy mới vào ngày 27/04/2011. Với tất cả sự cố gắng, tiến độ hoàn thành vào tháng 06/2012 như đã trình vẫn được đảm bảo. Do chậm tiến độ, Giai đoạn 2 của dự án sẽ được thực hiện song song cùng với Giai đoạn 1.
- Các công việc dự án DHG đã hoàn thành:
 - + Đã nhận Giấy Chứng nhận đầu tư ngày 16/08/2010.
 - + Đã nhận chứng chỉ xây dựng công trình ngày 13/09/2010.
 - + Đã phê duyệt quy hoạch chi tiết 1/500 cho dự án.
 - + Đã được UBND Tỉnh Hậu Giang phê duyệt “Báo cáo đánh giá tác động môi trường” ngày 14/01/2011.
 - + Đã có văn bản thẩm duyệt phòng cháy chữa cháy của Công An Tỉnh Hậu Giang ngày 09/03/2011.
 - + Đã có giấy phép xây dựng ngày 23/03/2011.

- + Đã san lấp mặt bằng phần đất xây dựng
- + Nhận mặt bằng bàn giao vào 02 đợt: ngày 24/02/2011 và sau ngày 15/04/2011. Tổng chi phí 08 hecta đất mua dự kiến 54 tỷ đồng ($675.000 \text{ đồng/m}^2 \times 80.000 \text{ m}^2$), đã thanh toán 38 tỷ đồng.

3.2. Hoàn nhập chi phí

- Năm 2010, chỉ tiêu kế hoạch hợp nhất của DHG được lập với doanh thu thuần 1.920 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 310 tỷ đồng.
- Kết quả hoạt động năm 2010 đạt được với doanh thu thuần 2.034 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 434 tỷ đồng. Cùng với chênh lệch tăng của doanh thu thực hiện so với kế hoạch là 114 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế thực hiện cũng tăng 124 tỷ đồng so với kế hoạch năm. Thậm chí số tuyệt đối tăng của lợi nhuận còn cao hơn chênh lệch tăng của doanh thu 10 tỷ đồng.
- Có sự chênh lệch lớn như trên một mặt do công tác dự báo số liệu của DHG còn yếu kém, chưa đo lường được hết những biến động của thị trường. Mặt khác, các chi phí dự toán chưa tính đến khoản hoàn nhập chi phí 50 tỷ đồng.

4. Những việc còn tồn đọng

4.1. Chuyển mục đích sử dụng lô đất 288 Bis Nguyễn Văn Cừ

- Nội dung chuyển mục đích sử dụng lô đất 28.330,9m² tại số 288 Bis Nguyễn Văn Cừ (bên cạnh trụ sở chính của Công ty) từ “đất cơ sở sản xuất kinh doanh” sang “đất ở đô thị” đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 (29/04/2010) thông qua. Đến nay vẫn chưa thực hiện xong thủ tục.
- DHG Pharma đã gửi hồ sơ cho Sở Tài Nguyên Môi trường và Sở Xây dựng. Trong năm 2011, Công ty sẽ tiếp tục thực hiện các thủ tục tiếp theo và công bố thông tin tình hình cho cổ đông.

4.2. Sử dụng Quỹ phát triển khoa học và công nghệ

- Số tiền Quỹ phát triển khoa học và công nghệ (38.700.159.618 đồng) được trích lập năm 2009 từ Lợi nhuận trước thuế năm 2008 của DHG Pharma. Mục đích trích lập Quỹ sử dụng cho đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, chi phí thực hiện các đề tài khoa học, đầu tư thiết bị nghiên cứu và những công trình nghiên cứu khác.
- Theo báo cáo tài chính kiểm toán, số dư Quỹ này tại thời điểm 31/12/2010 là 37.857.790.502 đồng. Như vậy, DHG chỉ mới sử dụng 842.369.116 đồng. Theo quy định, nếu không sử dụng tối thiểu 70% Quỹ theo tiến độ trong thời hạn cho phép, DHG phải hoàn lại khoản tiền này và chịu thuế TNDN.
- Thực tế, DHG đã có kế hoạch sử dụng Quỹ trên cho:
 - + Dự án “Triển khai nghiên cứu và ứng dụng giá trị dinh dưỡng của Tảo Spirulina trong việc phòng ngừa bệnh tật để bảo vệ sức khỏe nhân dân”. Thời gian thực hiện từ 01/01/2010 đến 31/12/2012. Đơn vị phối hợp thực hiện là Công ty Cổ

phần Tảo Vĩnh Hảo (SPIVIHA). Tổng chi phí sử dụng Quỹ là **15 tỷ đồng**, chia làm 03 năm: năm 2010 sử dụng 4,08 tỷ đồng, năm 2011: 5,42 tỷ đồng và năm 2012: 5,5 tỷ đồng. Chi phí được sử dụng để nghiên cứu thêm các sản phẩm từ Tảo Spirulina (tảo đắp mặt nạ, sirô tảo, cốm tảo, tảo xoắn giàu kẽm, tảo xoắn giàu selen, tảo xoắn giàu Crôm, ...), thực hiện các hoạt động tuyên truyền về Tảo cho khách hàng và người tiêu dùng, đồng thời thực hiện các hoạt động tuyên truyền ý thức bảo vệ sức khỏe cho cộng đồng.

- + Dự án “*Triển khai ứng dụng đề tài nghiên cứu khoa học KC0417/KHCN 2001 – 2005 về sản xuất Naturenz đến đối tượng người tiêu dùng để nâng cao ý thức phòng và trị bệnh gan, giải độc cơ thể, phục vụ sức khỏe nhân dân*”. Thời gian thực hiện từ 01/01/2010 đến 31/12/2012. Đơn vị phối hợp thực hiện gồm Cán bộ nghiên cứu đề tài sản xuất Naturenz thuộc Viện Công nghệ sinh học – Viện khoa học Công nghệ Việt Nam, Bệnh viện Đa khoa Trung Ương Tp. Cần Thơ, Trường Đại học Y Dược Cần Thơ, Bệnh viện Da liễu Tp. Cần Thơ, Bệnh viện Lao phổi Tp. Cần Thơ. Tổng chi phí sử dụng Quỹ là **14 tỷ đồng**, chia làm 03 năm: năm 2010 sử dụng 04 tỷ đồng, năm 2011: 05 tỷ đồng, năm 2012: 05 tỷ đồng. Chi phí được sử dụng để tiếp nhận chuyển giao công nghệ sản xuất Naturenz từ Viện Công nghệ Sinh học; nghiên cứu thực tế trên bệnh nhân mắc các chứng bệnh viêm gan siêu vi B, bệnh ngoài da, dị ứng, bệnh nhân dùng thuốc kháng lao; thực hiện các chương trình hội thảo tư vấn sức khỏe bệnh gan và hoạt động tuyên truyền ý thức bảo vệ sức khỏe cộng đồng.
- + Mua máy móc thiết bị nghiên cứu và chi phí khác cho hoạt động phát triển khoa học công nghệ: 8,86 tỷ đồng.

4.3. Đất thuê tại Khu Công nghiệp Trà Nóc

- Do di dời địa điểm xây dựng Nhà máy mới đến Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh – Hậu Giang để khai thác lợi thế chính sách miễn thuế TNDN (ước tính 710 tỷ đồng), đất thuê tại Khu Công nghiệp Trà Nóc – Tp. Cần Thơ không còn mục đích sử dụng. Vì thế DHG Pharma đã thực hiện các thủ tục để chuyển giao lại cho Ban Quản lý Khu Công nghiệp.
- Thế nhưng, việc thực hiện còn gặp nhiều trở ngại và hiện tại DHG Pharma chỉ mới thu hồi được một phần tiền đầu tư. Khoản tiền còn lại theo kế hoạch, DHG sẽ tiếp tục nhận được từ Ban Quản lý Khu Công nghiệp trong năm 2011 và năm 2012.

4.4. Đầu tư Công ty liên kết Medisun (DHG Soft caps)

- Cân đối giữa hiệu quả giảm giá thành từ sản phẩm gia công và sự bất tiện trong quản lý điều hành, quản lý chất lượng sản phẩm, DHG Pharma đã quyết định đầu tư mới Xưởng viên nang mềm tại Trụ sở 288 Bis Nguyễn Văn Cừ và thoái vốn tại Medisun.
- DHG đã ký hợp đồng chuyển nhượng 30% vốn góp tại Medisun. Số tiền chuyển nhượng thanh toán làm 02 đợt, đợt 1: 50% thanh toán trước ngày 28/04/2011, phần còn lại theo hợp đồng sẽ tiếp tục được thanh toán chậm nhất đến 30/06/2011.

5. Phân phối lợi nhuận, chia cổ tức năm 2010 của Công ty mẹ

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập	Số tiền (VNĐ)
Lợi nhuận sau thuế (LNST) 2010	100% LNST	374.202.057.470
Lợi nhuận sau thuế tại Công ty mẹ		346.820.010.729
Lợi nhuận tại các công ty con (DHG sở hữu 100% vốn)		27.382.046.741
Chia cổ tức năm 2010	40% mệnh giá	222.403.220.000
- Tạm ứng đợt 1/2010	10% mệnh giá	26.902.832.000
- Chia cổ tức đợt 2/2010	30% mệnh giá	195.500.388.000
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	15% LNST	41.375.186.813
Thù lao, tiền thưởng HĐQT, BKS, BDH, CBCNV chủ chốt		9.307.227.636
- Thù lao	1% Lợi nhuận kế hoạch	3.100.000.000
- Tiền thưởng	5% Lợi nhuận vượt kế hoạch	6.207.227.636
Lợi nhuận còn lại bổ sung quỹ Đầu tư phát triển		73.734.376.280

5.1. Cổ tức năm 2010 của Công ty mẹ

- Đã tạm ứng cổ tức đợt 1/2010 tỷ lệ 10% mệnh giá theo danh sách cổ đông ngày 06/10/2010. Số lượng cổ phiếu nhận cổ tức là 26.902.832 cổ phiếu, tương ứng với số tiền đã tạm ứng là 26.902.832.000 đồng.
- Cổ tức đợt 2/2010 tỷ lệ 30% mệnh giá sẽ được chia sau khi phát hành 250.000 cổ phiếu ESOP và cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1,4, chi tiết như sau:

Cổ phiếu đang lưu hành (cổ phiếu)	26.902.832
Phát hành cổ phiếu ESOP 2011 (cổ phiếu)	250.000
Cộng (cổ phiếu)	27.152.832
Phát hành cổ phiếu thưởng, tỷ lệ 1:1,4 (cổ phiếu)	38.013.964
Tổng cổ phiếu dự kiến sau phát hành (cổ phiếu)	65.166.796
Dự kiến số tiền cổ tức đợt 2/2010 (VNĐ)	195.500.388.000

5.2. Trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi của Công ty mẹ

Quỹ khen thưởng, phúc lợi năm 2010 được trích với tỷ lệ 15% lợi nhuận sau thuế, sau khi trừ đi khoản thu nhập từ hoạt động tài chính và khoản hoàn nhập chi phí, chi tiết như sau:

Diễn giải	Trước thuế (VNĐ)	Sau thuế (VNĐ)
Lợi nhuận hợp nhất năm 2010	434.144.552.718	381.162.247.669
Trong đó:		
- Doanh thu hoạt động tài chính	40.566.222.890	30.424.667.168
- Hoàn nhập chi phí năm 2009	50.000.000.000	45.000.000.000
Lợi nhuận thực tế từ hoạt động SXKD	343.578.329.828	305.737.580.502
Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi (15%)		45.860.637.075
Trong đó:		
- Trích tại Công ty mẹ		41.375.186.813
- Trích tại các Công ty con		4.485.450.262

5.3. Số dư các quỹ và giá trị sổ sách hợp nhất sau phân phối

STT	Khoản mục	Số tiền (VNĐ)
1	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	268.673.770.000
2	Thặng dư vốn cổ phần	378.761.392.824
3	Quỹ đầu tư phát triển	288.049.590.140
4	Quỹ dự phòng tài chính	66.488.071.664
5	Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	27.382.046.741
Tổng Nguồn vốn chủ sở hữu sau phân phối lợi nhuận		1.029.408.460.153
	Tổng số cổ phần đang lưu hành	26.902.832
	Mệnh giá cổ phần	10.000
	Giá trị sổ sách/cổ phiếu	38.264

6. Hoạt động của HĐQT

- HĐQT đã tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, Pháp luật hiện hành.
- Thực hiện kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động, xây dựng chiến lược và định hướng kinh doanh từng năm; giữ ổn định sự phát triển của doanh nghiệp trong tình hình kinh tế biến động.
- Các tiểu ban chuyên môn phát huy vai trò, giữ lịch sinh hoạt, báo cáo cho Chủ tịch HĐQT, tham gia nhiều ý kiến mang lại hiệu quả thiết thực.
- Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng Điều lệ Công ty. Các Biên bản, Nghị quyết, Quyết định của Hội đồng quản trị đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ theo đúng quy định.
- Các thành viên trong BTGD hiện tại có 3/8 là thành viên HĐQT; do đó việc triển khai thực hiện các Nghị quyết của HĐQT, Nghị quyết của ĐHĐCĐ rất đồng bộ,

nhanh gọn và có hiệu quả. Đây là một trong những ưu điểm giúp hoạt động quản trị của Công ty linh hoạt hơn, nhất quán hơn và triệt để hơn. Ngoài ra, 03 thành viên HĐQT độc lập (không tham gia điều hành) đã có nhiều ý kiến khách quan, hiệu quả trong các quyết định của HĐQT.

Trong năm 2010, HĐQT đã tiến hành 07 cuộc họp định kỳ và đột xuất, bằng hình thức trực tiếp hoặc xin ý kiến qua thư điện tử để tập trung giải quyết và thông qua các nội dung chủ yếu sau:

- Thông qua việc đầu tư 30% vốn cổ phần Công ty CP Dược phẩm Medisun với tổng giá trị đầu tư 13,5 tỷ đồng.
- Thông qua Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009
- Thông qua chỉ tiêu sản xuất kinh doanh và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2010
- Thông qua kế hoạch tổ chức và tài liệu ĐHCĐ năm 2009
- Thông qua báo cáo đầu tư hệ thống phân phối năm 2009 – 2010.
- Thống nhất việc giải thể Hiệu thuốc Ninh Kiều để thành lập công ty trực thuộc 100% vốn - Công ty TNHH MTV TOT Pharma, vốn điều lệ 05 tỷ đồng.
- Thống nhất thành lập Công ty con trực thuộc 100% vốn tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh – Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG. Vốn điều lệ 100 tỷ đồng.
- Thống nhất thành lập Chi nhánh CTCP Dược Hậu Giang tại Vĩnh Phúc (trước là Đại lý Vĩnh Phúc). Đồng thời giải thể Chi nhánh CTCP Dược Hậu Giang tại Phú Thọ.
- Thông qua việc phân phối lại cổ phiếu quỹ cho Ông Bùi Minh Đức (1.350 cổ phiếu) và Bà Huỳnh Thị Thúy Loan (680 cổ phiếu) với giá 45.000 đồng/cổ phiếu.
- Cho phép cổ đông nội bộ của Công ty gồm các thành viên HĐQT, BKS, BTGD, Kế toán trưởng được phép bán không quá 50% số cổ phiếu DHG mà cá nhân đang nắm giữ trong thời gian đương nhiệm; nhưng không vượt quá số lượng cổ phiếu có điều kiện hạn chế chuyển nhượng.
- Thông qua bộ hồ sơ phát hành 250.000 cổ phiếu ESOP năm 2010 nộp UBCKNN và Sở GDCK TPHCM.
- Thông qua kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2009 các Công ty con 100% vốn:
 - + Trích Quỹ dự phòng tài chính: 5%
 - + Trích Quỹ đầu tư phát triển: 20%
 - + Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi: 10%
 - + Thù lao, tiền thưởng của Hội đồng thành viên và Ban điều hành: 5% (tối đa không quá 300 triệu đồng đối với Công ty có Hội đồng thành viên, không quá 100 triệu đồng đối với Công ty chỉ có Chủ tịch Công ty).
 - + Chuyển lãi về Công ty mẹ phần còn lại.

- Thông qua mức khoán lương và chi phí kinh doanh những mặt hàng không thông qua hệ thống bán hàng.
- Thống nhất tạm ứng 10% mệnh giá cổ tức đợt 1/2010. Ngày không hưởng quyền: 04/10/2010. Ngày đăng ký cuối cùng: 06/10/2010. Ngày thực hiện chia cổ tức: 27/10/2010.
- Thống nhất việc thôi giữ chức vụ kiêm nhiệm Kế toán trưởng của Giám đốc tài chính, bổ nhiệm Kế toán trưởng mới, Bổ nhiệm thành viên Hội đồng thành viên, Giám đốc Công ty con, Giám đốc Chi nhánh.
- Thông qua định hướng chiến lược và kế hoạch kinh doanh năm 2011:
 - + Giá trị sản xuất: 2.607 tỷ đồng
 - + Doanh thu thuần: 2.240 tỷ đồng
 - + Lợi nhuận trước thuế: 360 tỷ đồng
- Điều chỉnh chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế năm 2011 là 380 tỷ đồng.
- Thông qua thời gian, địa điểm tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2010 và thống nhất tất cả nội dung tài liệu Đại hội.

7. Thông tin quản trị Công ty

7.1. Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, BDH qua các năm, cụ thể như sau:

ĐVT: 1.000 đồng

Nội dung	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Thù lao được trích	68.400	886.036	1.392.954	2.052.478	1.619.329	10.227.010	9.307.227
Số thực chi	68.400	598.200	976.225	831.500	716.000	1.738.300	8.387.260
Số dư cuối kỳ	-	287.836	704.565	1.925.544	2.828.873	11.317.584	12.237.551
Trong đó, đã chi cho các đối tượng:							
Hội đồng quản trị	56.000	529.000	543.500	717.000	608.000	772.000	2.610.500
Ban Kiểm soát	12.400	69.200	69.445	114.500	108.000	184.100	712.800
Thành viên các tiểu ban, Lãnh đạo và cá nhân xuất sắc			363.280			782.200	5.063.960

Nguồn: DHG Pharma

7.2. Danh sách cổ đông nội bộ, các giao dịch mua bán, cổ phiếu nắm giữ

Năm 2010, cổ đông nội bộ của DHG Pharma có phát sinh các giao dịch mua bán cổ phiếu DHG và số cổ phiếu nắm giữ còn lại của từng thành viên như sau:

Họ và tên	Chức danh	Số cổ phiếu ban đầu	Giao dịch mua cổ phiếu DHG (ESOP 2010)	Giao dịch bán cổ phiếu DHG	Số cổ phiếu năm giữ còn lại	Tỷ lệ sở hữu
Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT Tổng Giám đốc	77.333	10.300	(38.600)	49.033	0,18%
Lê Minh Hồng	Phó Chủ tịch HĐQT Phó Tổng Giám đốc	42.490	7.300	-	49.790	0,19%
Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	31.658	7.300	-	38.958	0,14%
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	20.368	6.800	(10.000)	17.168	0,06%
Nguyễn Sĩ Trung Kỳ	Thành viên HĐQT	-	4.000	-	4.000	0,01%
Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT	-	4.000	-	4.000	0,01%
Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT	28.888	4.000	-	32.888	0,12%
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	3.083	6.500	-	9.583	0,04%
Trần Thị Ánh Như	Trưởng BKS	19.933	6.500	(10.340)	16.393	0,06%
Trần Quốc Hưng	Thành viên BKS	6.200	3.000	(3.100)	6.100	0,02%
Đình Đức Minh	Thành viên BKS Miễn nhiệm 29/04/2011	-	3.000	-	3.000	0,01%
Đàm Mạnh Cường	Thành viên BKS	-	-	-	-	0,00%
Đặng Phạm Huyền Nhung	Kế toán trưởng	1.390	1.000	(1.000)	1.390	0,002%
Lê Thị Hồng Nhung	Nhân viên CBTT	-	520	-	520	

Hầu hết các giao dịch mua bán của cổ đông nội bộ đều thông báo trước và báo cáo kết quả thực hiện đúng quy định. Riêng trường hợp Bà Đặng Phạm Huyền Nhung – Kế toán trưởng DHG Pharma – vừa được bổ nhiệm chức vụ, chưa nắm rõ quy định nên vi phạm CBTT khi giao dịch bán 1.000 cổ phiếu DHG ngày 18/10/2010 mà không thông báo trước khi bán.

7.3. Giao dịch của cổ đông lớn

Tên cổ đông lớn: Templeton Frontier Markets Fund

Các giao dịch đã thực hiện theo đăng ký từ ngày 07/12/2010 đến ngày 18/02/2011:

Số lượng cổ phiếu trước khi giao dịch	Giao dịch mua cổ phiếu DHG	Số lượng cổ phiếu sau khi giao dịch	Tỷ lệ sở hữu sau khi giao dịch	Thời gian hoàn thành giao dịch
1.345.153	268.490	1.613.643	6%	30/12/2010
1.613.643	285.340	1.898.983	7,06%	17/01/2011
1.898.983	63.490	1.962.473	7,29%	07/02/2011
1.962.473	53.790	2.016.263	7,49%	18/02/2011

8. Thông tin cổ đông và vốn cổ phần

8.1. Thay đổi vốn cổ đông năm 2010

Trong năm 2010, DHG Pharma đã phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 266.629.620.000 đồng lên 269.129.620.000 đồng thông qua chương trình ESOP, cụ thể như sau:

- Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông, hạn chế chuyển nhượng 03 năm
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- Đối tượng phát hành: người lao động của Công ty (bao gồm cả người lao động của các Công ty con).
- Thời gian bắt đầu đợt phát hành: 21/06/2010
- Thời gian nộp tiền mua cổ phiếu: từ 01/07/2010 đến 19/07/2010
- Thời gian kết thúc đợt phát hành: 10/08/2010
- Tổng số thành viên ESOP năm 2010 được chọn: 501 cổ đông
- Tổng số cổ phiếu đã phân phối: 250.000 cổ phiếu, chiếm 100% tổng số cổ phiếu được phép phát hành và chiếm 0,94% tổng số cổ phiếu đang lưu hành.
- Tổng số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu ESOP năm 2010: 2.500.000.000 đồng (hai tỷ năm trăm ngàn đồng chẵn).
- Ngày niêm yết cổ phiếu: 16/09/2010
- Ngày cổ phiếu ESOP 2010 được phép giao dịch tự do: 16/09/2013

8.2. Thống kê cổ phiếu

Cổ phiếu	21/12/2006	29/02/2008	24/03/2009	26/03/2010	30/03/2011
Cổ phiếu đang lưu hành	8.000.000	19.997.720	19.993.500	26.651.672	26.902.832
Cổ phiếu quỹ	-	2.280	6.500	11.290	10.130
Tổng cộng	8.000.000	20.000.000	20.000.000	26.662.962	26.912.962

8.3. Cơ cấu cổ đông

Cơ cấu cổ đông của DHG Pharma theo danh sách cổ đông ngày 30/03/2011:

Cổ đông	Số lượng cổ đông			Số lượng cổ phiếu			Tỷ lệ		
	Cá nhân	Tổ chức	Cộng	Cá nhân	Tổ chức	Cộng	Cá nhân	Tổ chức	Cộng
Nước ngoài	386	83	469	308.820	12.325.192	12.634.012	1,15%	45,80%	46,94%
Trong nước	1.611	55	1.666	1.630.361	12.638.459	14.268.820	6,06%	46,96%	53,02%
HĐQT	8	0	8	205.420		205.420	0,76%	0,00%	0,76%
BKS	3	0	3	25.493		25.493	0,09%	0,00%	0,09%
KTT	1		1	1.390		1.390	0,01%	0,00%	0,01%
CBCNV	676	1	677	770.879	82.673	853.552	2,86%	0,31%	3,17%
SCIC		1	1		11.797.133	11.797.133	0,00%	43,83%	43,83%

Cổ đông ngoài	923	53	976	627.179	758.653	1.385.832	2,33%	2,82%	5,15%
Cổ phiếu quỹ		1	1		10.130	10.130	0,00%	0,04%	0,04%
Tổng	1.997	139	2.136	1.939.181	24.973.781	26.912.962	7,21%	92,79%	100,00%

Nguồn: Danh sách cổ đông DHG Pharma ngày 30/03/2011

8.4. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5%

Tên cổ đông	Số đăng ký sở hữu	Ngày cấp	Quốc tịch	Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu
TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC	0101992921	09/07/2010	Viet Nam	11.797.133	43,83%
TEMPLETON FRONTIER MARKETS FUND	CA2795	12/01/2009	Luxembourg	2.016.263	7,49%

Nguồn: Danh sách cổ đông DHG Pharma ngày 30/03/2011

8.5. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 1% đến 5%

Tên cổ đông	Số đăng ký sở hữu	Ngày cấp	Quốc tịch	Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu
VIETNAM EQUITY HOLDING	CS8240	06/11/2007	Cayman Island	771.560	2,87%
VIETNAM HOLDING LTD	CS1077	29/05/2006	Cayman Island	673.170	2,50%
CITIGROUP GLOBAL MARKETS LTD	C00226	23/11/2004	United Kingdom	615.501	2,29%
QUỸ ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN Y TẾ BẮN VIỆT	08/TB-UBCK	15/01/2008	Viet Nam	541.313	2,01%
VIETNAM INVESTMENT LTD	C00131	19/02/2004	British Virgin Island	481.510	1,79%
DRAGON CAPITAL VIETNAM MOTHER FUND	CA4373	19/07/2010	Japan	462.146	1,72%
JF VIETNAM OPPORTUNITIES FUND	CS1645	11/10/2006	Cayman Island	440.962	1,64%
KWE BETEILIGUNGEN AG	CA3895	19/03/2010	Switzerland	427.264	1,59%
KITMC WORLDWIDE VIETNAM RSP BALANCE FUND	CS2103	05/12/2006	Korea	417.280	1,55%
BEIRA LIMITED	CS3890	27/03/2007	Cayman Island	399.286	1,48%
VOF INVESTMENT LIMITED	C00126	11/02/2004	British Virgin Island	383.680	1,43%
TEMPLETON GLOBAL INVESTMNET TRUST-TEMPLETON EMERGING MARKETS SMALL CAP FUND	CS6572	24/07/2007	USA	349.510	1,30%
SIGLAP LIMITED	CS3887	27/03/2007	Cayman Island	318.080	1,18%

Nguồn: Danh sách cổ đông DHG Pharma ngày 30/03/2011

8.6. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 0,5% đến 1%

Tên cổ đông	Số đăng ký sở hữu	Ngày cấp	Quốc tịch	Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu
PCA INTERNATIONAL FUNDS SPC	CS2241	15/12/2006	Cayman Island	264.510	0,98%
CITIGROUP GLOBAL MARKETS FINANCIAL PRODUCTS LLC	CS6480	18/07/2007	USA	201.486	0,75%
AMUNDI VIETNAM OPPORTUNITIES FUND	CS9705	15/02/2008	Hong Kong	200.450	0,74%
PHEIM AIZAWA TRUST	CS2022	29/11/2006	Cayman Island	199.493	0,74%
ASIA VALUE INVESTMENT LIMITED	C00151	26/03/2004	British Virgin Island	196.220	0,73%
VIETNAM INVESTMENT PROPERTY HOLDINGS LIMITED	CS7869	09/10/2007	American Virgin Island	189.280	0,70%
UBS AG LONDON BRANCH	CS1585	15/09/2006	Switzerland	187.790	0,70%
VIETNAM EMERGING EQUITY FUND LIMITED	C00413	10/10/2005	Cayman Island	183.076	0,68%
VIETNAM VENTURES LTD	CS0571	23/01/2006	British Virgin Island	173.160	0,64%
CROESUS GLOBAL EQUITY LTD	CS1078	29/05/2006	Seychelles	164.200	0,61%
LION GLOBAL VIETNAM FUND	CS2732	19/01/2007	Singapore	154.419	0,57%
AIZAWA SECURITIES CO.,LTD	CA2521	15/10/2008	Japan	138.630	0,52%
KITMC WORLDWIDE VIETNAM FUND 1	CS1336	24/07/2006	Korea	133.576	0,50%

Nguồn: Danh sách cổ đông DHG Pharma ngày 30/03/2011

9. Tăng cường hiệu quả quản trị Công ty

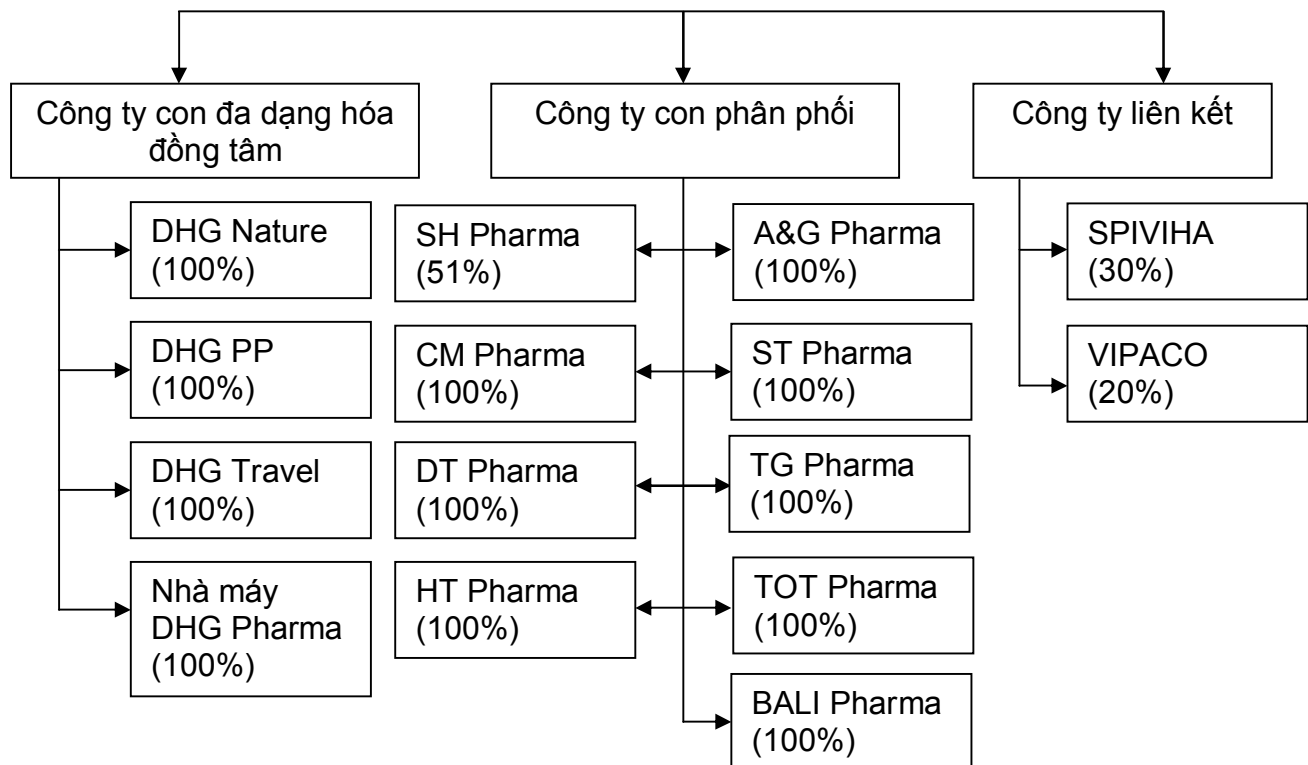
- Hoạch định, xây dựng mục tiêu chiến lược nhất quán với tầm nhìn “Vi một cuộc sống khỏe đẹp hơn”, sứ mệnh, các giá trị cốt lõi. Các công cụ quản trị được huấn luyện, thực hành thường xuyên trong các cấp quản lý.
- Ứng dụng tiêu chuẩn, quy trình quản lý, kiến thức quản trị doanh nghiệp và công cụ xây dựng chiến lược như “Balance Score Card”, “10.5S”. Điều hành sản xuất kinh doanh thích ứng với sự thay đổi của thị trường. Mục tiêu của năm được xây dựng rõ ràng cho toàn Công ty, các Khối chức năng và từng đơn vị.
- Ứng dụng công cụ quản lý “Chỉ số đánh giá thực hiện công việc” (KPI) nhằm đánh giá quá trình triển khai, thực hiện mục tiêu – chỉ tiêu hoạt động năm. Định kỳ hàng quý có xem xét kết quả công việc, phân tích, dự báo khả năng thực hiện trong năm về các chỉ tiêu, về sự phù hợp của các giải pháp; từ đó điều chỉnh các mặt hoạt động.
- Phát huy ưu điểm của tổ chức bộ máy làm việc theo cơ cấu các khối chức năng, phân cấp quản lý, phân quyền trong thực hiện nhiệm vụ.
- Có hệ thống các quy chế, quy định, quy trình thao tác chuẩn, hướng dẫn công việc theo yêu cầu, quản lý công việc và đúng quy định của pháp luật.

- Đã đầu tư triển khai ứng dụng hệ thống phần mềm quản lý BFO cho Tổng kho và một số Chi nhánh thuộc khối bán hàng.
- Tổ chức thảo luận, thống nhất định hướng chiến lược, mục tiêu, biện pháp thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ năm. Tổ chức Hội nghị người lao động theo quy chế hoạt động của Công ty cổ phần.
- Thông báo kịp thời qua các báo cáo tháng kết quả sản xuất kinh doanh; việc thực hiện các chính sách có liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người lao động.

10. Các Công ty con và Công ty liên kết

10.1. Sơ đồ Công ty con và Công ty liên kết

Hệ thống Công ty con và Công ty liên kết hiện tại của DHG Pharma



10.2. Giới thiệu các Công ty con và Công ty liên kết

Nhóm các Công ty phân phối

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

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng



Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu

- Được thành lập từ Hiệu thuốc Vị Thanh và Hiệu thuốc Phụng Hiệp của DHG Pharma.
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 20/7/2007
- Ngày chính thức hoạt động: 01/01/2008
- Trụ sở chính tại Thị xã Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang
- Tên viết tắt: SH Pharma



Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm CM

- Được thành lập từ Đại lý Cà Mau của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 08/04/2008
- Ngày chính thức hoạt động: 01/09/2008
- Trụ sở chính tại Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau
- Tên viết tắt: CM Pharma



Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm HT

- Được thành lập từ Chi nhánh Kiên Giang của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 16/05/2008
- Ngày chính thức hoạt động: 01/10/2008
- Trụ sở chính tại Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang
- Tên viết tắt: HT Pharma



Công ty TNHH một thành viên DT Pharma

- Được thành lập từ Chi nhánh Đồng Tháp của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 28/08/2008
- Ngày chính thức hoạt động: 22/12/2008
- Trụ sở chính tại Thị xã Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp
- Tên viết tắt: DT Pharma



Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm ST

- Được thành lập từ Đại lý Sóc Trăng của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 11/04/2008
- Ngày chính thức hoạt động: 18/02/2009
- Trụ sở chính tại Thị xã Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng
- Tên viết tắt: ST Pharma



Công ty TNHH một thành viên A&G Pharma

- Được thành lập từ Chi nhánh An Giang của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 17/06/2009
- Ngày chính thức hoạt động: 23/08/2009
- Trụ sở chính tại Tp. An Giang, Tỉnh An Giang
- Tên viết tắt: A&G Pharma



Công ty TNHH một thành viên TOT Pharma

- Được thành lập từ Hiệu thuốc Ninh Kiều của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 25/02/2009
- Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2010
- Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ
- Tên viết tắt: TOT Pharma



Công ty TNHH một thành viên TG Pharma

- Được thành lập từ Chi nhánh Tiền Giang của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 13/11/2009
- Ngày chính thức hoạt động: 01/06/2010
- Trụ sở chính tại Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang
- Tên viết tắt: TG Pharma

Công ty TNHH một thành viên Bali Pharma

- Được thành lập từ Chi nhánh Bạc Liêu của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 29/03/2011
- Ngày chính thức hoạt động: dự kiến Quý 2/2011
- Trụ sở chính tại Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu
- Tên viết tắt: BALI Pharma

Nhóm các Công ty con đa dạng hóa đồng tâm

Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG

- Được phát triển từ nhóm chăm sóc khách hàng của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 26/12/2007
- Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008
- Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ
- Vốn điều lệ: 03 tỷ đồng
- Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa, dịch vụ quảng cáo
- Tên viết tắt: DHG Travel



Công ty TNHH một thành viên Dược liệu DHG

- Được phát triển từ Xưởng chế biến dược liệu của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 25/08/2008
- Ngày chính thức hoạt động: 01/02/2009
- Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ
- Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Nuôi trồng, chế biến, sản xuất, kinh doanh dược liệu; Sản xuất, kinh doanh hóa dược; Sản xuất, kinh doanh thực phẩm bổ sung.
- Tên viết tắt: DHG Nature



Công ty TNHH một thành viên In – Bao bì DHG

- Được phát triển từ Xưởng In – Bao bì của DHG Pharma
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 29/04/2008
- Ngày chính thức hoạt động: 01/08/2008
- Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ
- Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất, kinh doanh bao bì nhựa, nhôm, giấy. In xuất bản ấn phẩm.
- Phục vụ sản xuất và hoạt động Marketing của DHG Pharma
- Tên viết tắt: DHG PP



Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm DHG

- Được thành lập để quản lý Nhà máy mới tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh
- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD và Giấy chứng nhận đầu tư: 16/08/2010
- Ngày chính thức hoạt động: dự kiến quý 3/2012
- Trụ sở chính tại Châu Thành A – Hậu Giang
- Vốn điều lệ: 50 tỷ đồng
- Ngành nghề kinh doanh: sản xuất, kinh doanh dược phẩm; sản xuất, kinh doanh thực phẩm chức năng và mỹ phẩm

Công ty liên kết

Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo

- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 04/02/2008
- Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008
- Trụ sở chính tại Vĩnh Hảo, Tuy Phong, Bình Thuận
- Ngành nghề kinh doanh: sản xuất và kinh doanh Tảo Spirulina
- Tên viết tắt: SPIVIHA



- Vốn điều lệ: 12.000.000.000 (Mười hai tỷ VNĐ)
- Mục đích đầu tư: tạo sự ổn định cho nguồn nguyên liệu sản xuất dòng sản phẩm Spivital và các dòng sản phẩm công nghệ sinh học khác.

Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường

- Ngày được cấp Giấy CNĐKKD: 09/07/2007
- Ngày chính thức hoạt động: 09/07/2007
- Trụ sở chính tại: Mỹ Phước, Bến Cát, Tỉnh Bình Dương.
- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất bao bì từ hạt nhựa nguyên sinh
- Tên viết tắt: VIPACO
- Vốn điều lệ: 50.000.000.000 (Năm mươi tỷ VNĐ)
- Mục đích đầu tư: tạo sự ổn định nguồn nguyên liệu bao bì sơ cấp có công nghệ sạch, hiện đại theo xu hướng phát triển tương lai

10.3. Kết quả kinh doanh và phân phối lợi nhuận năm 2010

Kết quả kinh doanh năm 2010 của các Công ty con và Công ty liên kết:

ĐVT: VNĐ

Khoản mục	Doanh thu thuần 2010	Lợi nhuận trước thuế 2010	Lợi nhuận sau thuế 2010	LNST/DTT
Công ty con đa dạng hóa				
DHG PP	123.431.888.749	23.219.709.387	22.761.424.166	18,44%
DHG Nature	26.113.794.349	4.523.800.267	4.433.694.335	16,98%
DHG Travel	38.267.008.666	4.540.868.884	3.405.651.663	8,90%
Công ty con phân phối				
SH Pharma	83.144.659.388	4.550.026.963	4.434.666.657	5,33%
A&G Pharma	110.980.541.723	6.328.390.822	4.746.293.115	4,28%
CM Pharma	39.909.557.749	1.894.964.331	1.421.169.969	3,56%
ST Pharma	37.418.245.405	1.314.119.114	1.289.513.588	3,45%
HT Pharma	42.332.487.743	1.570.397.048	1.450.063.042	3,43%
TOT Pharma	76.205.857.129	3.153.315.854	2.364.986.890	3,10%
TG Pharma	23.391.224.090	930.280.625	697.710.469	2,98%
DT Pharma	33.392.626.211	1.049.753.854	787.315.391	2,36%
Công ty liên kết				
SPIVIHA	7.994.846.000	2.629.624.210	2.629.624.210	32,89%
VIPACO	28.666.917.511	3.191.941.352	2.792.948.683	9,74%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2010 của các Công ty

Kết quả phân phối lợi nhuận năm 2010 của các Công ty con và Công ty liên kết:

- Các Công ty con phân phối và Công ty con đa dạng hóa 100% vốn của DHG Pharma có tỷ lệ phân phối lợi nhuận như nhau với quỹ đầu tư phát triển được trích lập 20% LNST, quỹ khen thưởng phúc lợi 10% LNST, quỹ dự phòng tài chính 5%

LNST, thù lao của Hội đồng thành viên 5% LNST và phần còn lại chia lãi cho Công ty mẹ. Điều kiện trích lập thù lao Hội đồng thành viên: 5% LNST nhưng không quá 100 triệu đồng đối với Công ty con chỉ có Chủ tịch Công ty, không quá 300 triệu đồng đối với Công ty con có Hội đồng thành viên.

- Công ty con SH Pharma 51% vốn của DHG Pharma có tỷ lệ phân phối lợi nhuận với quỹ đầu tư phát triển được trích lập 45,11% LNST, quỹ khen thưởng phúc lợi 10% LNST, quỹ dự phòng tài chính 7% LNST, chia cổ tức 30% mệnh giá tương ứng 33,83% LNST, thù lao của HĐQT-BKS-BĐH là 4% LNST và 5% LNST vượt kế hoạch.
- Công ty liên kết SPIVIHA 30% vốn của DHG Pharma có tỷ lệ phân phối lợi nhuận với quỹ đầu tư phát triển được trích lập 10% LNST, quỹ khen thưởng phúc lợi 7% LNST, quỹ dự phòng tài chính 3% LNST, chia cổ tức 16% mệnh giá tương ứng 73,01% LNST, thù lao của HĐQT – BKS là 3% LNST và 5% LNST vượt kế hoạch, tiền thưởng thêm cho khối quản lý và CBCNV là 3,75%. Lợi nhuận sau thuế còn lại chưa phân phối của SPIVIHA năm 2009 là 200 triệu đồng, SPIVIHA nộp bổ sung thuế VAT không được khấu trừ năm 2009, 2010 là 191 triệu đồng. Sau khi phân phối lợi nhuận năm 2010, lợi nhuận còn lại chưa phân phối của SPIVIHA là 6.574.861 đồng

Cụ thể số tiền phân phối lợi nhuận như sau:

ĐVT: VNĐ

Khoản mục	Cổ tức/Chia lãi Công ty mẹ	Quỹ dự phòng tài chính	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	Thù lao HĐQT, BKS, BĐH
Công ty con đa dạng hóa					
DHG pp	14.694.925.708	1.138.071.208	4.552.284.833	2.276.142.417	100.000.000
DHG Nature	2.781.901.318	221.684.717	886.738.867	443.369.434	100.000.000
DHG Travel	2.113.673.581	170.282.583	681.130.333	340.565.166	100.000.000
Công ty con phân phối					
SH Pharma	1.500.000.000	310.426.666	2.000.885.311	443.466.666	179.888.014
AG Pharma	2.985.090.525	237.314.656	949.258.623	474.629.312	100.000.000
CM Pharma	852.701.981	71.058.498	284.233.994	142.116.997	71.058.498
ST Pharma	773.708.153	64.475.679	257.902.718	128.951.359	64.475.679
HT Pharma	870.037.825	72.503.152	290.012.608	145.006.304	72.503.152
TOT Pharma	1.418.992.134	118.249.345	472.997.378	236.498.689	118.249.345
TG Pharma	418.626.281	34.885.523	139.542.094	69.771.047	34.885.523
DT Pharma	472.389.235	39.365.770	157.463.078	78.731.539	39.365.770
Công ty liên kết					
SPIVIHA	1.920.000.000	78.888.726	262.962.421	184.073.695	186.073.695

Nguồn: Kết quả phân phối lợi nhuận của Các Công ty

10.4. Kế hoạch kinh doanh và phân phối lợi nhuận năm 2011**Kế hoạch kinh doanh năm 2011 của Công ty con và Công ty liên kết:**

ĐVT: VND

Khoản mục	Doanh thu thuần 2011	Lợi nhuận trước thuế 2011
Công ty con đa dạng hóa		
DHG PP	138.000.000.000	24.000.000.000
DHG Nature	28.000.000.000	3.500.000.000
DHG Travel	20.000.000.000	1.400.000.000
Công ty con phân phối		
SH Pharma	87.000.000.000	3.000.000.000
A&G Pharma	135.224.031.168	4.056.720.935
CM Pharma	40.402.581.366	1.212.077.441
ST Pharma	51.976.779.451	1.559.303.384
HT Pharma	53.027.678.744	1.590.830.362
TOT Pharma	101.837.574.017	3.055.127.221
TG Pharma	40.222.698.445	1.206.680.953
DT Pharma	37.554.832.058	1.126.644.962
Công ty liên kết		
SPIVIHA	10.000.000.000	3.100.000.000

Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2011 của Công ty con và Công ty liên kết

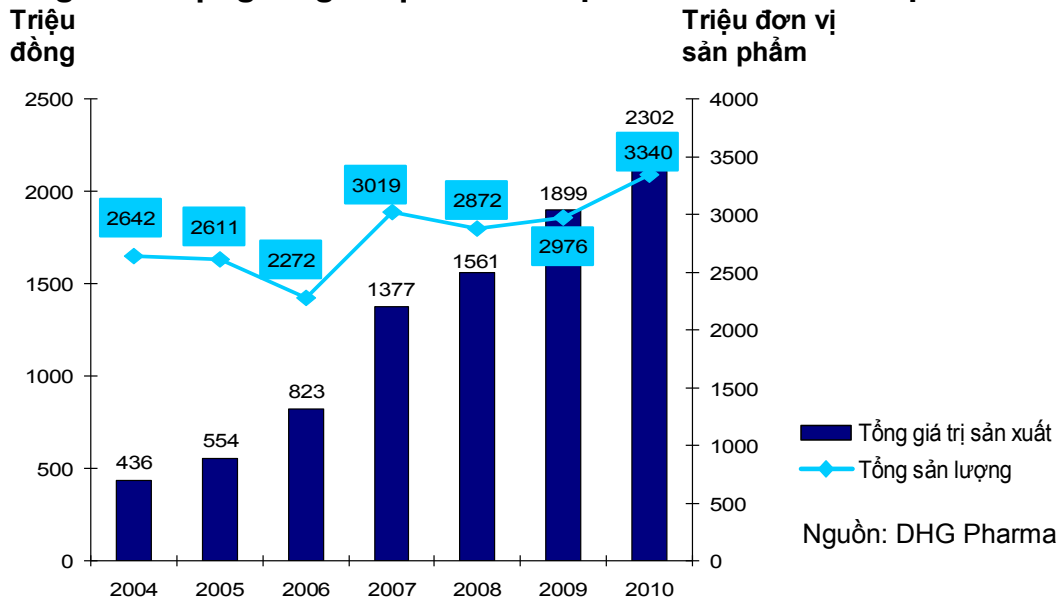
Chỉ tiêu	SPIVIHA	SH Pharma	Các Công ty 100% vốn DHG Pharma
Chia cổ tức/chia lãi cho Công ty mẹ	18% mệnh giá	30% mệnh giá	Phần còn lại sau khi trích lập quỹ
Quỹ đầu tư phát triển	10% LNST	20% LNST	-
Quỹ khen thưởng phúc lợi	10% LNST	10% LNST	10% LNST
Quỹ dự phòng tài chính	1% LNST	5% LNST	-
Thù lao HĐQT, HĐQT, BKS	5% LNST	4% LNST	5% LNST
Tiền thưởng HĐQT, BKS	5% LNST vượt kế hoạch	5% LNST vượt kế hoạch	-
Tiền thưởng BDH	5% LNST vượt kế hoạch	-	-
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	Phần còn lại	Phần còn lại	-

Lưu ý: Tỷ lệ trích lập thù lao Hội đồng thành viên của các Công ty con 100% của DHG Pharma có điều kiện như sau: được phép trích 5% LNST, nhưng số tiền tuyệt đối không vượt quá 100 triệu đồng đối với Công ty không có HĐQT và không quá 300 triệu đồng đối với Công ty có HĐQT.

III. Báo cáo của Ban TGD

1. Năng lực sản xuất

Tổng sản lượng và giá trị sản xuất qua các năm sau cổ phần hóa:



- Năm 2010, sản lượng sản xuất của DHG Pharma tăng 12,23% so với năm 2009, giá trị sản xuất được phẩm đạt 2.302 tỷ đồng, tăng 21,25% so với năm 2009. Tuy nhiên, DHG Pharma phải chịu áp lực cường độ sản xuất cao trong điều kiện kho nguyên vật liệu, mặt bằng các Xưởng sản xuất chưa mở rộng kịp thời.
- Để giải quyết khó khăn:
 - + Xưởng pha chế - dập viên (Xưởng 1), Xưởng β Lactam (Xưởng 2) phối hợp với Phòng Nghiên cứu - phát triển, Phòng Cơ điện thay đổi quy trình sản xuất, thay mới thiết bị, tăng cỡ lô sản xuất, tăng sản lượng của dây chuyền.
 - + Thay thế thiết bị công nghệ mới, năng suất cao tại Xưởng đóng gói (Xưởng 5), tăng sản lượng sản xuất.
 - + Cải tiến quy trình xử lý bao bì, sử dụng máy thay cho thủ công công đoạn xử lý chai trong sản xuất thành phẩm thuốc nhỏ mắt (Xưởng 3), góp phần tăng sản lượng, ổn định chất lượng thành phẩm.
- Huấn luyện lực lượng công nhân đứng máy theo yêu cầu: một người có thể làm được hai việc; từ đó bố trí lại nhân lực các công đoạn trong sản xuất, khai thác mức cao nhất công suất thiết bị, tăng năng suất lao động, chất lượng sản phẩm; giảm hao hụt nguyên liệu, bao bì trong sản xuất.
- Quy mô sản xuất lớn, nhu cầu sử dụng nguyên liệu cao, DHG đã chủ động nhập khẩu, tồn trữ nguyên vật liệu đáp ứng nhu cầu sản xuất. Sản xuất bao bì ngoài

nhệm vụ cung cấp đủ, kịp thời cho sản xuất của Công ty mẹ còn thực hiện in ấn theo đơn đặt hàng của Phòng Marketing, in gia công cho các đối tác bên ngoài.

→ Kết quả:

- + Năng suất lao động tăng 14% so với thực hiện năm 2009.
- + Tiết kiệm chi phí, giảm hao hụt nguyên vật liệu 1,43 tỷ đồng.

2. Hoạt động nghiên cứu phát triển

Hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm của DHG được đầu tư mạnh với chi phí các năm trước năm 2008 bình quân khoảng 2% doanh thu dược phẩm tự sản xuất và hiện tại là gần 5% doanh thu dược phẩm tự sản xuất. Các chi phí đầu tư nghiên cứu hầu hết được kết chuyển trực tiếp vào chi phí trong kỳ, không phân bổ.

Các sản phẩm có công thức riêng chiếm tỷ trọng hơn 5%/doanh thu dược phẩm tự sản xuất (Naturenz, Taginba Plus, Eyclight vita, Spivital diet, ...). Còn lại là các sản phẩm generic nhưng vẫn do đội ngũ dược sĩ tự nghiên cứu và phát triển đa dạng, phù hợp với từng đối tượng sử dụng, kết hợp thành phần để tăng tính năng, công dụng của sản phẩm.

Phòng Nghiên cứu và phát triển trực thuộc Giám đốc tiếp thị, có nhiệm vụ chính là nghiên cứu và đăng ký lưu hành những sản phẩm theo đơn đặt hàng từ Phòng Marketing với tính khả thi cao.

Năm 2010, 55 sản phẩm được cấp số đăng ký mới; 49 sản phẩm có số đăng ký lại; 04 sản phẩm có số đăng ký tại thị trường Lào và 30 sản phẩm được đưa ra thị trường.

Định hướng khác biệt cho các sản phẩm trong tương lai của DHG là sản phẩm công nghệ sinh học, được đăng ký chủ yếu dạng thực phẩm chức năng.

Năm 2010, DHG đang nghiên cứu và phối hợp nghiên cứu các sản phẩm sau:

- Sản phẩm giúp hỗ trợ tim mạch từ đậu nành lên men, từ men bia, ...
- Các sản phẩm từ Tảo Spirulina được nghiên cứu tại Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo với sự tư vấn của các chuyên gia, giáo sư hàng đầu trong lĩnh vực nuôi trồng Tảo thuộc các Viện Trường:
 - + Sản phẩm từ Tảo xoắn Spirulina Zink giúp giảm đường huyết cho người bệnh tiểu đường, cao huyết áp; tăng cường sinh lực cho đàn ông, phòng ngừa nguy cơ các vấn đề về tuyến tiền liệt; tăng cường trí lực và thể lực cho trẻ em, nâng cao hệ miễn dịch của cơ thể và các bệnh tiêu chảy thường gặp ở trẻ em.
 - + Sản phẩm từ Tảo xoắn Spirulina Selen với nhiều hoạt chất chống lão hóa: Beta caroten, Vitamin E, vitamin C và khoáng Selen. Có gì tuyệt diệu hơn khi có đến 03 hoạt chất sinh học có tác dụng chống lão hóa tốt nhất trong cùng 01 thực thể

thiên nhiên. Đồng thời, hoạt chất Phycocyanin và Calci – Spirulan của tảo xoắn cũng có tác dụng ức chế mạnh các tế bào ung thư. Vì vậy Spirulina Selen cũng là sản phẩm chống ung thư tốt, được các Bác sỹ đánh giá cao.

- + Nghiên cứu chiết xuất chất Phycocyanin từ Tảo xoắn Spirulina dùng cho chế phẩm ngành Dược và các sản phẩm mỹ phẩm chống lão hóa. Nghiên cứu nuôi trồng tảo đỏ giàu hàm lượng betacaroten.
- Nghiên cứu thực nghiệm thực tế sản phẩm Naturenz trên nạn nhân nhiễm chất độc dioxin, người bị nhiễm viêm gan siêu vi B, các bệnh ngoài da do gan, dị ứng, người dùng thuốc kháng lao để mở rộng đối tượng sử dụng sản phẩm.
- Các sản phẩm, đề tài nghiên cứu khác thuộc lĩnh vực công nghệ sinh học.

3. Hoạt động Marketing

3.1. Kết quả hoạt động của các nhãn hàng

Thông qua các công cụ truyền thông hiệu quả, tiết kiệm chi phí, hoạt động Marketing năm 2010 tiếp tục đầu tư vào 12 nhãn hàng chủ lực. Doanh thu từ các nhóm sản phẩm này chiếm trên 50% doanh thu thuần và hơn 30% lợi nhuận của Công ty.

Kết quả doanh thu năm 2010 của các nhãn hàng:

STT	Tên nhãn hàng	Doanh thu 2010	Tỷ lệ/Doanh thu thuần 2010	Tỷ lệ/Doanh thu hàng sản xuất
1	Hapacol	343 tỷ đồng	16,86%	18,14%
2	Klamentin	267 tỷ đồng	13,13%	14,12%
3	Haginat	137 tỷ đồng	6,74%	7,24%
4	Eugica	120 tỷ đồng	5,90%	6,35%
5	Davita	44 tỷ đồng	2,16%	2,33%
6	Eyelight	42 tỷ đồng	2,06%	2,22%
7	Unikids	36 tỷ đồng	1,77%	1,90%
8	Spivital	30 tỷ đồng	1,47%	1,59%
9	Naturenz	28 tỷ đồng	1,38%	1,48%
10	Apitim	21 tỷ đồng	1,03%	1,11%
11	Tiểu đường	16 tỷ đồng	0,79%	0,85%
	Tổng	1.084 tỷ đồng	53,29%	57,32%

3.2. Hoạt động ký kết hợp đồng với khách hàng

- Số khách hàng tham gia Câu lạc bộ “Cùng thịnh vượng”:

Hội viên	Kim Cương	Bạch Kim	Vàng	Bạc	Đồng
Số lượng khách hàng	448	787	1.110	2.556	3.784

- Năm 2010, DHG đã ký được 2.282 hợp đồng cùng thịnh vượng tương ứng 543 tỷ đồng và 1.182 hợp đồng nhãn hàng “Hapacol” tương ứng 188 tỷ đồng. Như vậy, trong tổng số 1.891 tỷ đồng doanh thu thuần từ bán hàng tự sản xuất đã thực hiện năm 2010, có đến 731 tỷ đồng (39%) doanh thu được đảm bảo bằng các hợp đồng cam kết. Điều này tạo sự ổn định cho thị trường đầu ra và thị phần của DHG, đồng thời tạo sự gắn kết lâu dài của khách hàng đối với Công ty trên nguyên tắc “cùng thịnh vượng”.

3.3. Hoạt động chăm sóc khách hàng

- Tổ chức 150 hội nghị, hội thảo khoa học giới thiệu sản phẩm với 7.500 lượt bác sĩ, khách hàng tham dự.
- Tổ chức chương trình “Đóa hoa hiếu tử” nhân mùa Vu Lan cho hơn 1.000 khách hàng các khu vực từ Miền Đông trở vào.
- Họp mặt gần 6.000 khách hàng tại Hà Nội, Cần Thơ. Hơn 200 khách hàng lớn trong cả nước đã tham dự hội nghị thảo luận, đóng góp ý tưởng phát triển sản phẩm, xây dựng chiến lược năm 2011.
- Tiến hành triển khai nâng cấp phần mềm quản lý bệnh viện cho 04 bệnh viện có nhu cầu chuyển từ phiên bản cũ sang phiên bản mới. Đã hoàn thành phiên bản mới của phần mềm viết trên công nghệ Microsoft.Net C#. Triển khai mới cho 29 bệnh viện tại 15 tỉnh, thành phố.

3.4. Hoạt động du lịch của DHG Travel

- Doanh số: 38 tỷ đồng, tăng 162% so với năm 2009.
- Lợi nhuận: 3,29 tỷ đồng, tăng 120% so với năm 2009.
Trong đó:
 - + Doanh thu từ hoạt động chăm sóc khách hàng của DHG thông qua các tour du lịch trong và ngoài nước: 32,7 tỷ đồng (86%).
 - + Doanh thu từ hoạt động du lịch cho người thân của khách hàng, CBCNV, khách hàng ngoài: 5,56 tỷ đồng (14%).
- Số lượng tour tổ chức trong năm: 250 tour.
- Số lượng khách phục vụ: 16.850 khách hàng.

3.5. Hoạt động dành cho người tiêu dùng

- Tham gia 14 hội chợ triển lãm trong và ngoài nước.
- Kết hợp với Trung tâm chẩn đoán y khoa Cần Thơ tổ chức chương trình “Ngày hội Sống khỏe – Sống vui” dành cho người bệnh đái tháo đường nhân kỷ niệm ngày Thế giới phòng chống bệnh đái tháo đường, có 350 người tham dự.

- Chương trình roadshow Eyclight tại 14 tỉnh thành và khám mắt miễn phí cho 1.200 người dân tại Vĩnh Long , Bình Định.
- Thực hiện 59 đợt đo loãng xương và tư vấn miễn phí cho 51.910 lượt phụ nữ trên toàn quốc. Tổ chức thành công Hội nghị loãng xương tại Cần Thơ.
- Kết hợp với Bệnh viện Tai Mũi Họng Cần Thơ tổ chức “Hội nghị Tai Mũi Họng Việt – Pháp năm 2010” với sự tham dự của 450 bác sĩ chuyên khoa Tai Mũi Họng trên toàn quốc.
- Tổ chức cuộc thi tìm hiểu sản phẩm: Davita Bone, Naturenz, Spivital dành cho người tiêu dùng và các hình thức khuyến mại tạo được sự quan tâm của hơn 10.000 người; cuộc thi “Viết câu chuyện kể về đôi mắt cùng Eyclight Vita” thu hút được 400 bài viết của khách hàng tham dự.
- Tổ chức chương trình “Thầy thuốc với mọi nhà” dành cho khán giả Đồng Bằng sông Cửu Long với khoảng 600 khán giả quan tâm tham gia.

3.6. Hoạt động cộng đồng

Nâng tầm hoạt động xã hội thành chiến lược chia sẻ và tái tạo hiệu quả với cộng đồng, làm nền tảng giúp DHG phát triển bền vững. Năm 2010, DHG đã thực hiện những hoạt động cộng đồng có ý nghĩa như:

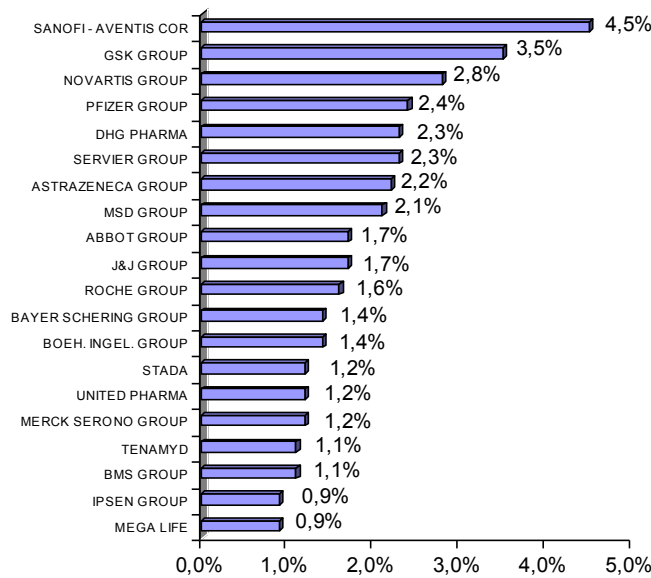
- Kết hợp với đội bác sỹ tình nguyện tại các tỉnh thành tổ chức liên tục 169 đợt khám bệnh phát thuốc miễn phí cho hơn 85.000 lượt người dân vùng sâu, vùng xa với tổng số tiền 3,3 tỷ đồng.
- Tài trợ thuốc cho các tổ chức đoàn thể, bệnh viện đi khám bệnh phát thuốc miễn phí cho bà con nghèo với tổng số tiền 1,3 tỷ đồng.
- Tham gia cứu trợ đồng bào bị thiên tai lũ lụt tại các Tỉnh Miền Trung với tổng số tiền 1,2 tỷ đồng.
- Tài trợ cho bệnh nhân nghèo phẫu thuật tim và hỗ trợ các gia đình nghèo với tổng số tiền trên 100 triệu đồng.
- Câu lạc bộ hiến máu với trên 500 thành viên sẵn sàng hiến máu cứu người và dự trữ tại Trung tâm huyết học Cần Thơ. Năm 2010 đã hiến được 292 đơn vị máu.

4. Thị phần

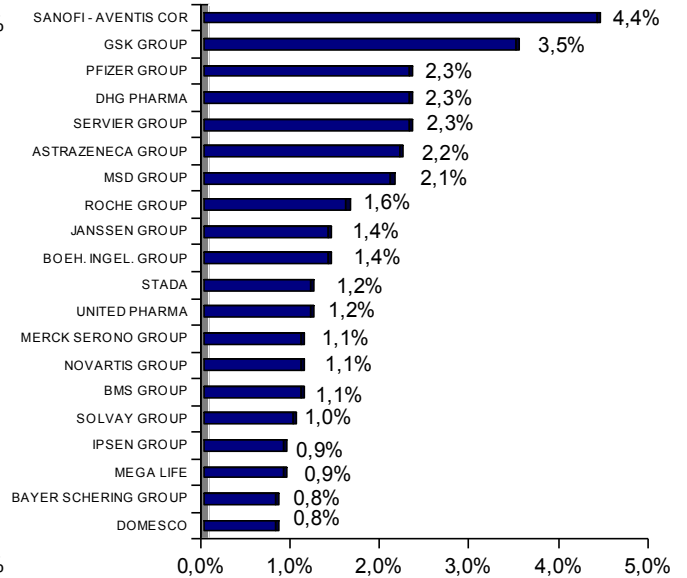
4.1. Theo thống kê của IMS

Theo số liệu thống kê của IMS quý 3/2010, thị phần (12 tháng gần nhất – 12 months to date) của DHG Pharma đứng thứ 4 so với các nhà sản xuất hàng đầu và đứng thứ 5 so với các tập đoàn dược phẩm tại thị trường dược phẩm Việt Nam.

Các Công ty dược phẩm hàng đầu



Các Nhà sản xuất dược phẩm hàng đầu



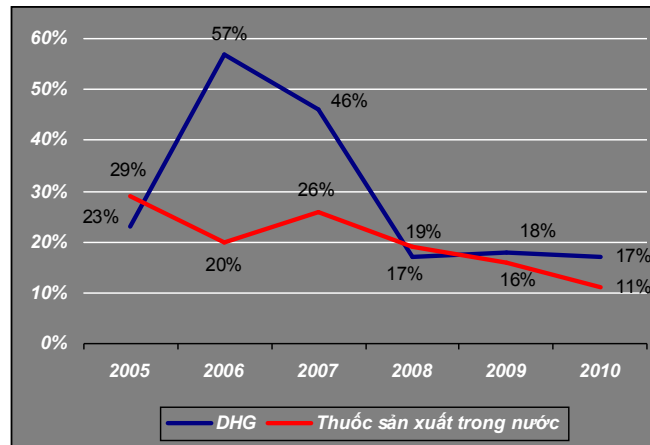
Nguồn: IMS quý 3/2011

4.2. Theo thống kê của Cục Quản lý Dược Việt Nam

Theo số liệu thống kê của Cục quản lý Dược Việt Nam và kết quả kinh doanh của DHG, năm 2010, thị phần của DHG Pharma giảm nhẹ còn 10,56% thị phần thuốc sản xuất trong nước và trên 5,07% thị trường tiêu thụ thuốc tại Việt Nam. Mặc dù vậy, tốc độ tăng trưởng của DHG (17%) vẫn cao hơn tốc độ tăng trưởng của thị trường thuốc sản xuất trong nước (11%). Nguyên nhân thị phần của DHG giảm nhẹ chủ yếu do tỷ giá ngoại tệ tăng.

Năm	Tổng tiền thuốc tiêu thụ tại thị trường Việt Nam (USD)	Tổng tiền thuốc tiêu thụ thuốc sản xuất trong nước (USD)	Thị phần thuốc sản xuất trong nước (%)	Doanh thu thuần bán dược phẩm của DHG (1.000VND)	Tỷ giá quy đổi USD tại thời điểm 31/12 mỗi năm (VND)	Doanh thu thuần bán dược phẩm của DHG (USD)	Thị phần của DHG trên toàn thị trường dược phẩm Việt Nam	Thị phần của DHG Pharma trên thị trường Thuốc sản xuất trong nước
2005	817.396.000	395.157.000	48,34%	492.999.275	15.915	30.977.020	3,79%	7,84%
2006	956.353.000	475.403.000	49,71%	803.860.031	16.061	50.050.435	5,23%	10,53%
2007	1.136.353.000	600.630.000	52,86%	1.199.826.855	16.029	74.853.506	6,59%	12,46%
2008	1.425.657.000	715.435.000	50,18%	1.395.048.853	17.486	79.780.902	5,60%	11,15%
2009	1.696.135.000	831.205.000	49,01%	1.638.028.302	18.479	88.642.692	5,23%	10,66%
2010	1.913.661.000	919.039.000	48,03%	1.891.947.604	19.500	97.022.954	5,07%	10,56%

Biểu đồ so sánh tăng trưởng của DHG và thị trường thuốc sản xuất trong nước



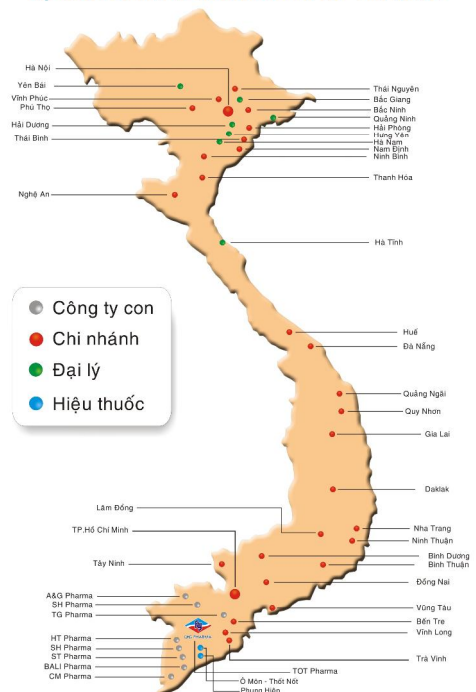
Nguồn: Cục Quản lý Dược Việt Nam và DHG Pharma

5. Hệ thống phân phối

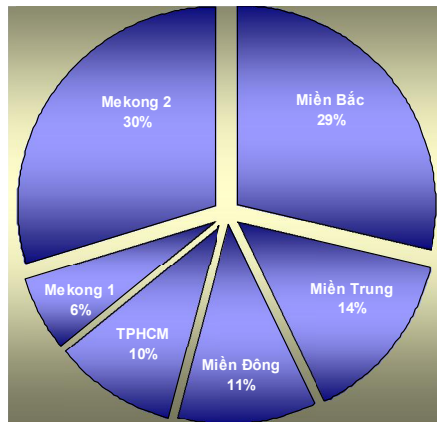
5.1. Thị trường nội địa

- Thị trường nội địa chiếm 99% doanh số bán hàng của Công ty.
- Có 09 công ty con phân phối, 30 Chi nhánh/Hiệu thuốc, 02 đại lý và 61 quầy thuốc tại các bệnh viện.
- Phân phối xuống từng tuyến huyện, xã, ấp của 64/64 tỉnh thành cả nước.
- 32 Chi nhánh/Công ty con đạt tiêu chuẩn GDP; 21 nhà thuốc quầy lẻ trực thuộc đạt GPP.
- Gần 1.000 nhân sự thuộc khối bán hàng của DHG trên cả nước. Nhân sự trẻ, khỏe, chịu khó, nhạy bén với thị trường và mang nét văn hóa riêng biệt.
- Đa số nhân viên lập tuyến bán hàng, thực hiện đúng lịch bán hàng và phối hợp phân chia địa bàn một cách hợp lý.
- Các Công ty con đã chủ động phân tích, tiết kiệm chi phí và kinh doanh thêm sản phẩm dược khác nhằm mang lại hiệu quả cao hơn.

HỆ THỐNG PHÂN PHỐI CỦA DHG PHARMA



Cơ cấu doanh thu năm 2010 theo khu vực địa lý

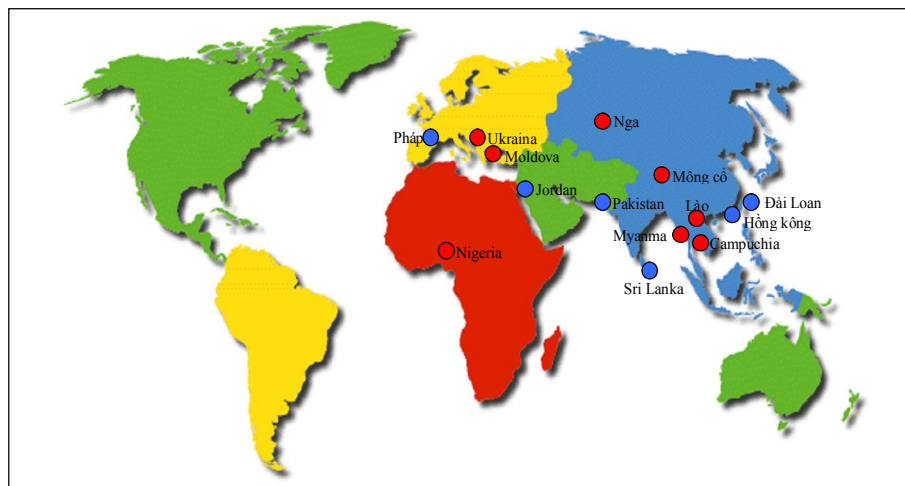


Nguồn: DHG Pharma

- Doanh thu hệ thương mại tăng dần qua các năm, chiếm 80% tổng doanh thu.
- Tiếp tục triển khai ký các hợp đồng dài hạn, giúp ổn định doanh số những khách hàng thân thiết, để từ đó có nhiều thời gian khai thác thị trường mới.
- Phối hợp với các hoạt động Marketing và nhãn hàng để thực hiện chương trình cho khách hàng và người tiêu dùng.
- Tạo được sự thân thiết, tình cảm với khách hàng thông qua các hoạt động sự kiện, tour du lịch và sự chăm sóc thể hiện cảm xúc hơn là vật chất.
- Thực hiện tốt sổ sách chứng từ kế toán và các quy định theo pháp luật.

5.2. Thị trường xuất khẩu

- Thị trường xuất khẩu của DHG Pharma hiện đang được mở rộng sang các nước như: Nga, Moldova, Ukraina, Myanmar, Mông Cổ, Nigeria, Campuchia và Lào.
- Số khách hàng mới: 04 khách hàng, thuộc các nước Ukraina, Nigeria, Myanmar, và Lào.
- Một số nước mới bắt đầu giao dịch: Hồng Kông, Malaysia, Jordan, Pakistan, Đài Loan, Sri Lanka, Pháp...



- Số đăng ký mới: 18 sản phẩm
- Các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là nhóm đông dược với thể mạnh nguồn thảo dược thiên nhiên của Việt Nam.

- Thị trường được mở rộng, doanh thu xuất khẩu năm 2010 của DHG đạt gần 1,2 triệu USD nhưng chưa tương xứng như kỳ vọng. Nguyên nhân do Công ty bị động về lịch sản xuất và cung ứng bao bì, toa nhãn theo quy cách xuất khẩu trong một số đơn hàng. Cùng với các thị trường mới bắt đầu giao dịch vào năm 2011, Công ty đã có kế hoạch chuẩn bị tốt hơn.
- Tổng giá trị xuất khẩu thuốc năm 2010 của toàn thị trường Việt Nam là 43,84 triệu USD (bao gồm cả xuất khẩu nguyên liệu, bông băng, y cụ), tăng 10% so với năm 2009. Như vậy, kim ngạch xuất khẩu của DHG chỉ chiếm khoảng 2% kim ngạch xuất khẩu toàn ngành. Vì thế, Công ty cần có những chiến lược phù hợp và những động thái mạnh mẽ hơn để phát triển thị trường xuất khẩu theo mục tiêu đã đặt ra.

6. Hệ thống chất lượng

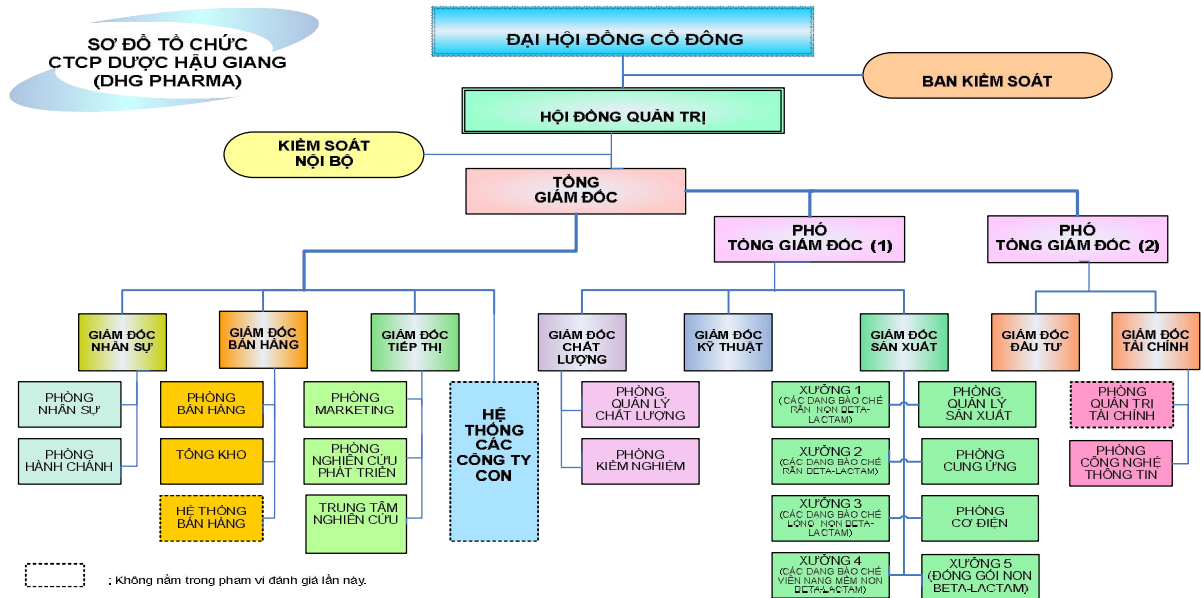
- Tái đánh giá và tiếp tục được Cục Quản lý Dược chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP WHO cho tất cả các dây chuyền sản xuất.
- Tổng kho được tái công nhận đạt GDP, GSP. Phòng Kiểm nghiệm tiếp tục được công nhận đạt tiêu chuẩn ISO/IEC 17025, GLP.
- Phối hợp với các đơn vị bán hàng xây dựng GDP, nâng tổng số các chi nhánh, công ty con đạt GDP lên 32 đơn vị.
- Phối hợp với các đơn vị bán hàng xây dựng GPP, nâng tổng số các nhà thuốc, quầy thuốc đạt tiêu chuẩn GPP lên 21 đơn vị.

7. Đầu tư phát triển

- Đầu tư trang thiết bị sản xuất và kiểm nghiệm 16,78 tỷ đồng; so với năm 2009 tăng 66%.
- Đã xây, mua và hoàn thiện nhà làm việc, kho cho 16 Chi nhánh/Công ty con với tổng trị giá 10,6 tỷ đồng; 09 công trình đang thực hiện sẽ đưa vào sử dụng trong năm 2011 với tổng trị giá 17,4 tỷ đồng.
- Đã triển khai xây dựng mới Xưởng sản xuất viên nang mềm, kinh phí đầu tư theo dự toán 57,6 tỷ đồng (chưa tính thuế giá trị gia tăng). Ngày 15/04/2011 đánh giá dây chuyền nang mềm đạt tiêu chuẩn GMP WHO. Dự kiến chính thức hoạt động vào tháng 05/2011.
- Đã chi một phần tiền đất chuẩn bị xây dựng Nhà máy mới tại khu công nghiệp Tân Phú Thạnh.

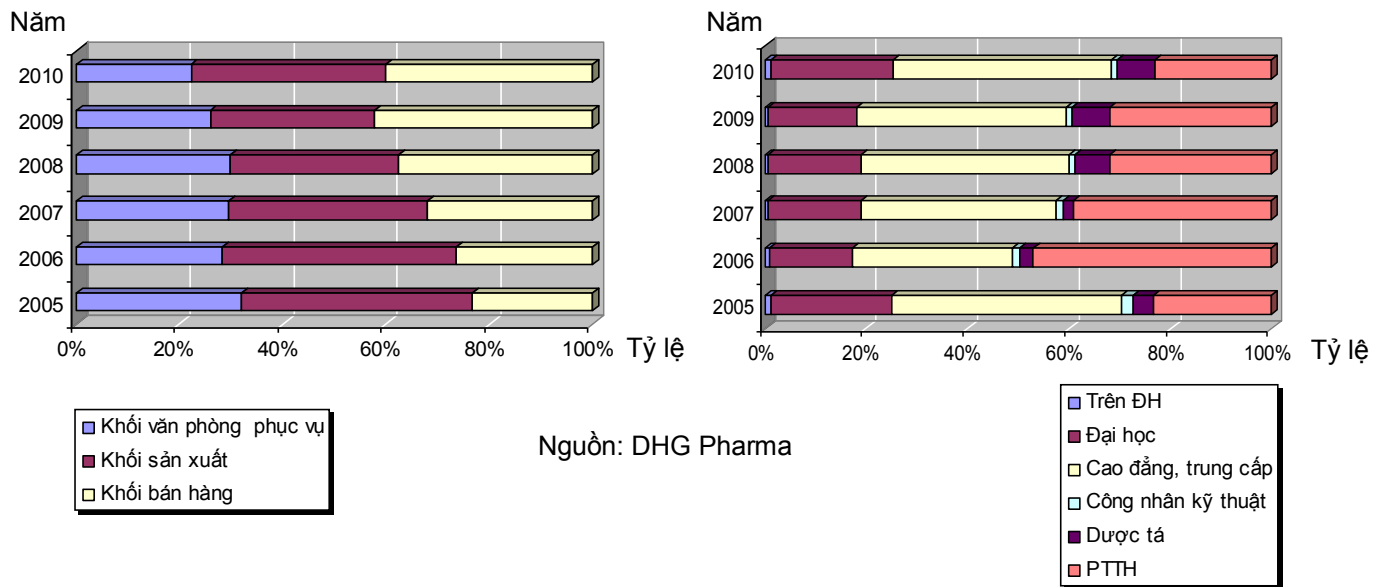
8. Tổ chức & nhân sự

8.1. Sơ đồ tổ chức quản lý



8.2. Cấu trúc nhân sự

Biểu đồ cơ cấu nhân sự DHG theo chức năng và trình độ:



Tổng số nhân sự của DHG (bao gồm cả nhân sự của các Công ty con) đến thời điểm 31/12/2010 là 2.456 người. Cơ cấu nhân sự được phân bổ cân đối giữa nam và nữ.

Về chức năng, cơ cấu có sự dịch chuyển nhiều sang khối bán hàng. Khối sản xuất ở các năm 2005, 2006, 2007 cao, có xu hướng giảm và ổn định từ năm 2008. Khối văn phòng phục vụ giảm dần qua các năm. Tại thời điểm 31/12/2010, cơ cấu nhân sự

khối văn phòng phục vụ chiếm 22,23%, khối sản xuất 37,66% và khối bán hàng 40,11%. Về số tuyệt đối, khối sản xuất tăng từ 729 lên 925 người (196 người, tăng trưởng 27%), khối văn phòng phục vụ được tinh gọn 48 người tương đương 8% (từ 594 còn 546 người), khối bán hàng chỉ tăng 18 người tương đương 2% (từ 967 lên 985 người).

Về trình độ, tỷ trọng lao động có trình độ Đại học và trên Đại học trong năm 2010 tăng so với các năm trước. Tỷ trọng lao động tốt nghiệp Phổ thông trung học giảm mạnh còn 23%, thay vào đó là sự tăng trưởng của các lao động cao đẳng, trung cấp.

8.3. Chính sách cho người lao động

Công tác tuyển dụng:

- Tuyển dụng 190 nhân sự, trong đó tuyển chính thức 90 người, hợp đồng công nhật 100 người.
- Thực hiện nghiêm túc, bài bản các bước tuyển dụng với sự tham gia phỏng vấn của lãnh đạo đơn vị, bộ phận có nhu cầu và Giám đốc Nhân sự.

Công tác đào tạo, huấn luyện:

- Công tác huấn luyện được quan tâm đổi mới nội dung, chú trọng áp dụng các kiến thức, kinh nghiệm, thực hành phương pháp quản lý tiên tiến.
- Tổ chức 1.900 CBCNV huấn luyện dã ngoại, các trò chơi huấn luyện có tính chất nâng cao tinh thần trách nhiệm, tự tin và làm việc nhóm tốt.
- Số giờ huấn luyện: 120.534 giờ, bình quân 60,12 giờ/người/năm.
- Tổng chi phí huấn luyện: 3,6 tỷ đồng, tăng 71% so với năm 2009.
- Tổ chức thăm dò tín nhiệm đội ngũ kế thừa các cấp.
- Thực hiện xếp loại nhân viên theo A,B,C để định hướng đào tạo.

Công tác đảm bảo an toàn lao động:

- Tổ chức huấn luyện cho hơn 1.428 người về công tác an toàn vệ sinh lao động trong sản xuất; 100 người về an toàn phòng thí nghiệm, 45 người về an toàn thiết bị hơi.
- Tham gia hội thi an toàn vệ sinh viên cấp thành phố; đạt Giải Nhất toàn chương trình và Giải Nhất phần giới thiệu về DHG qua tiểu phẩm “Chúng tôi là ai”.
- Huấn luyện sơ cấp cứu: 66 người là tổ trưởng, trưởng ca sản xuất và an toàn vệ sinh viên các đơn vị. Huấn luyện nghiệp vụ phòng cháy chữa cháy cho đội Phòng cháy chữa cháy của Công ty với hơn 74 lượt người tham gia.
- Hội đồng bảo hộ lao động thường xuyên kiểm tra về an toàn vệ sinh lao động và phòng chống cháy nổ, cung cấp trang thiết bị bảo hộ lao động và dụng cụ phòng

chống cháy nổ đầy đủ, khắc phục kịp thời những nơi có nguy cơ không an toàn trong quá trình hoạt động của nhà máy.

Công tác chăm sóc sức khỏe:

- Khám và điều trị tại chỗ 3.479 lượt người với chi phí 82 triệu đồng. Bồi dưỡng độc hại 325.000 lượt người/năm với chi phí 764 triệu đồng.
- Tổ chức khám bệnh tổng quát cho hơn 2.000 người lao động tại Bệnh viện Hoàn Mỹ Cần Thơ, Bệnh viện Chợ Rẫy và các Bệnh viện lớn khác với tổng số tiền 3,5 tỷ đồng. Khám bệnh cho gia đình người lao động theo chế độ 496 triệu đồng.

Công tác thi đua, sáng kiến cải tiến:

- Thi đua được phát động hai kỳ trong năm. Các đoàn thể phối hợp tổ chức các buổi sinh hoạt chuyên đề, hội thi, giao lưu nhằm giáo dục truyền thống, phổ biến kiến thức xã hội, kiến thức chuyên môn, tìm hiểu về sản phẩm.

Kết quả thi đua:

- + Danh hiệu thi đua cá nhân: 1.463 Lao động tiên tiến; 239 Chiến sĩ thi đua các cấp.
- + Hình thức khen: Bằng khen Ủy ban: 56; Bằng khen Bộ y tế: 22; Giấy khen Sở Y Tế: 748; Giấy khen Công ty: 658.
- + Danh hiệu thi đua tập thể: Công ty được Bộ y tế tặng cờ thi đua “Đơn vị xuất sắc” và Hội đồng thi đua cơ sở đề nghị Cờ thi đua của UBND TPCT.
- Phong trào sáng kiến – giải pháp hữu ích:
 - + 116 ý tưởng; trong đó có 45 ý tưởng, 10 sáng kiến cải tiến tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc khả thi đã được triển khai thực hiện.
 - + 1.148 ý tưởng tham gia cuộc thi “Nếu tôi là Tổng Giám đốc DHG”; trong đó có 128 bài tham gia của khách hàng và người tiêu dùng, 1.020 bài tham gia của CBCNV.
 - + 05 đề tài nghiên cứu với 01 đề tài về cải tiến quy trình sản xuất, 01 đề tài nghiên cứu cải tiến thiết bị, 03 dự án nghiên cứu, triển khai ứng dụng các đề tài khoa học và 15 sản phẩm mới.
- ➔ Tổng giá trị làm lợi từ phong trào sáng kiến cải tiến là 22,7 tỷ đồng. Thực hiện khen thưởng cho tập thể, cá nhân có ý tưởng- sáng cải tiến với số tiền là 673 triệu đồng.

Hoạt động phúc lợi:

Để chia sẻ với người lao động những thành quả mà chính họ đã đóng góp cho Công ty, đồng thời khai thác hiệu quả tiềm lực người lao động trong chiến lược “Kiềng 3 chân”, năm 2010, DHG đã thực hiện các hoạt động phúc lợi sau:

- Tổ chức tham quan du lịch trong và ngoài nước cho người lao động theo chế độ quy định với tổng chi phí 5,5 tỷ đồng.

- Nhằm mục đích tạo sân chơi thể thao, rèn luyện sức khỏe cho người lao động, DHG Pharma đã hoàn thành công trình hồ bơi, sân bóng, đưa vào sử dụng tháng 01/2011 với chi phí 5,86 tỷ đồng.
- Nhà ăn được cải tạo sử dụng cho hai mục đích: hội trường và bếp ăn tập thể với tổng chi phí 5,9 tỷ đồng. Thực hiện khẩu phần ăn công nghiệp, vệ sinh.
- Xây dựng nhà tập thể cho những người lao động còn đang thuê nhà, chưa có chỗ ở ổn định, dự kiến sẽ hoàn thành trong tháng 6/2011. Tổng chi phí ước tính cho phần xây nhà và các hạng mục phụ trợ đi kèm là 7,8 tỷ đồng.
- Nhà trẻ được xây dựng với chi phí 1,37 tỷ đồng, phục vụ trông nom chăm sóc con em người lao động để họ yên tâm và có thời gian toàn tâm toàn ý cho công việc; đặc biệt là các lao động đi xa.
- Tổ chức họp mặt báo hiếu cho cha mẹ CBCNV tạo nhiều cảm động.
- Tổ chức hè cho các cháu thiếu nhi con CBCNV, thu hút 135 bé tham gia.
- Đầu tư cho 16 cháu tham gia học kỳ quân đội.

Chi phí sử dụng cho các hoạt động trên đều được trích từ nguồn Quỹ phúc lợi tích lũy qua nhiều năm của DHG Pharma. Công trình phúc lợi được xây dựng quanh khuôn viên của Công ty, một mặt tạo cảnh quan, tiện lợi, mặt khác để sử dụng hiệu quả quỹ đất hiện có.

Thu nhập, lương, thưởng:

- Tăng lương cho người thu nhập thấp khởi điểm từ 1.200.000 đồng lên 1.320.000 đồng. Tăng lương đầu vào cho khối sản xuất đồng thời với việc tăng định mức khoán năng suất lao động.
- Tăng lương cơ bản đóng bảo hiểm xã hội theo quy định của nhà nước. Đóng Bảo hiểm xã hội cho người lao động dựa trên mức lương cơ bản.
- Thu nhập bình quân của người lao động DHG Pharma năm 2010: 14.760.408 đồng, trong đó, bình quân của khối sản xuất là 6.399.337 đồng, khối phục vụ là 9.125.419 đồng, khối văn phòng là 13.066.277 đồng, khối bán hàng là 28.526.318 đồng. Riêng thu nhập của khối bán hàng có bao gồm mức khoán chi phí giao dịch khi đạt doanh số.
- Chia thưởng và quỹ lương tháng 13 cho người lao động vào các dịp tết dương lịch, giỗ tổ Hùng Vương, lễ 30/4, lễ quốc khánh 2/9 (cũng là dịp sinh nhật Công ty), tết âm lịch. Tiền thưởng bình quân 4.492.828 đồng/người.

9. Hoạt động tài chính - kế toán

- Hoàn thành Báo cáo tài chính đúng thời hạn công bố thông tin, đảm bảo tình hình tài chính lành mạnh, hiệu quả.
- Phối hợp với Công ty kiểm toán thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính soát xét, năm.
- Mời cơ quan thuế thực hiện quyết toán thuế Thu nhập Doanh nghiệp năm.

- Kế toán chuyên quản phối hợp với Phòng bán hàng, Ban Kiểm soát kiểm tra việc tuân thủ chế độ kế toán, quy định Công ty của các đơn vị khối bán hàng.
- Kế toán phụ trách Công ty con hỗ trợ Công ty con thực hiện Báo cáo tài chính hàng quý và xử lý các vấn đề liên quan đến quyết toán thuế, quản lý tiền hàng và thu nhập cho người lao động.
- Lập và theo dõi ngân sách 2010, phân tích hiệu quả từng mặt hàng, hiệu quả kinh doanh nguyên vật liệu, hiệu quả những mặt hàng mới, mặt hàng cải tiến; báo cáo phân tích số liệu theo yêu cầu quản trị Công ty.
- Khai thác tốt mối quan hệ với các Ngân hàng, tạo được sự hỗ trợ mang lại hiệu quả cho Công ty gần 10 tỷ đồng.

IV. Phân tích tài chính

1. Cấu trúc doanh thu

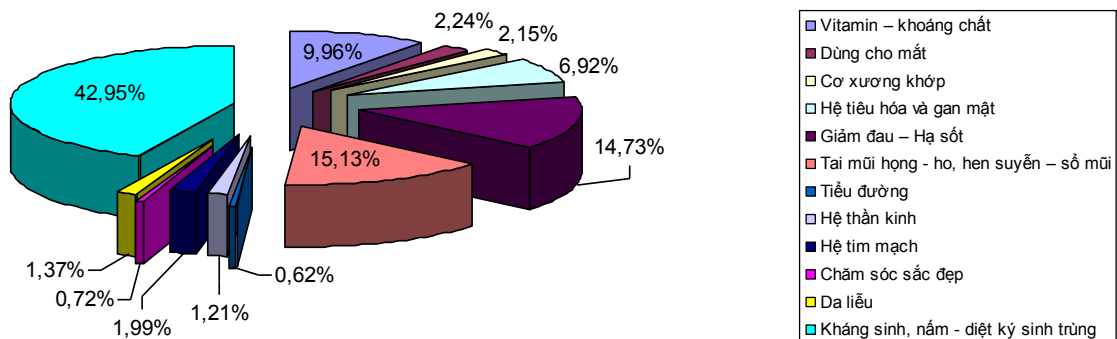
Căn cứ số liệu ở mục “Số liệu quá khứ”, nhiều năm liền, cơ cấu doanh thu của DHG chiếm đến 94% doanh thu hàng tự sản xuất. Điều này cho thấy, DHG tập trung kinh doanh đúng năng lực lõi và tay nghề chuyên môn. Tỷ trọng doanh thu theo hoạt động kinh doanh ổn định qua các năm. Riêng hoạt động kinh doanh hàng hóa có doanh thu giảm dần, thay vào đó là doanh thu từ du lịch, kinh doanh nguyên liệu, ...

Nếu phân loại doanh thu theo nhóm tân dược và đông dược, doanh thu có sự dịch chuyển nhiều hơn về nhóm đông dược trong các năm gần đây. Cơ cấu doanh thu nhóm đông dược tăng lên (năm 2010 chiếm 10,64%) là mục tiêu của DHG để giảm bớt sự phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu, thay thế bằng nguyên liệu trong nước và hình thành các vùng nuôi trồng dược liệu theo chủ trương của Nhà nước, Ngành.

Đối với việc phân loại doanh thu theo dược phẩm, thực phẩm chức năng và mỹ phẩm: doanh thu từ thực phẩm chức năng có sự tăng trưởng cao hơn khi năm 2006 chỉ chiếm 2,43% nhưng đến năm 2010 đã chiếm 7,81%. Điều này phù hợp với xu hướng “phòng bệnh hơn chữa bệnh” của người dân và chiến lược phát triển của DHG.

Doanh thu của DHG còn được thống kê, phân loại theo 12 nhóm dựa trên công dụng và chức năng của sản phẩm. 12 nhóm này đáp ứng tương đối đầy đủ danh mục thuốc thiết yếu của Bộ Y tế và tỷ trọng phù hợp với ngành. Cấu trúc danh mục sản phẩm có sự thay đổi mạnh khi DHG áp dụng chiến lược 20/80, tuy nhiên cơ cấu doanh thu theo 12 nhóm nhìn chung không có sự thay đổi lớn trong các năm qua. Dẫn đầu vẫn là nhóm kháng sinh (43%) và nhóm giảm đau hạ sốt (15%).

Cấu trúc doanh thu 12 nhóm sản phẩm của DHG năm 2010



Nguồn: DHG Pharma

2. Cấu trúc chi phí

Cấu trúc chi phí của DHG qua các năm sau cổ phần hóa:

Tỷ lệ chi phí/ Doanh thu thuần	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Giá vốn hàng bán/DTT	53,97%	46,31%	47,28%	46,73%	47,08%	49,90%
Chi phí bán hàng/DTT	27,98%	35,83%	36,96%	35,08%	23,42%	23,75%
Chi phí quản lý/DTT	7,04%	6,34%	4,65%	6,94%	6,47%	6,59%
Chi phí tài chính/DTT	0,90%	1,27%	1,34%	2,56%	1,32%	0,15%
Chi phí khác/DTT	0,05%	0,12%	0,07%	0,40%	0,69%	0,39%

Nguồn: BCTC kiểm toán của DHG 2005 - 2010

Tỷ lệ giá vốn hàng bán/doanh thu thuần của DHG đã rất ổn định từ năm 2006 – 2009 ở mức 47%/doanh thu thuần. Riêng năm 2010, tỷ lệ này tăng 3% so với năm 2009, nguyên nhân do giá cả đầu vào tăng trong khi giá bán hầu như không tăng trong nhiều năm liền. DHG là doanh nghiệp có tỷ lệ giá vốn/doanh thu thấp nhất so với các doanh nghiệp niêm yết cùng ngành (50%). Điều này cho thấy Công ty đã khai thác tối ưu năng suất nhà máy và lợi thế quy mô.

Cấu trúc chi phí quản lý và chi phí khác của DHG nhìn chung không có sự thay đổi lớn qua các năm. Riêng tỷ trọng chi phí tài chính năm 2010 giảm mạnh so với các năm 2006 – 2009 do chênh lệch tỷ giá dương và Công ty khai thác được các chính sách ưu đãi từ phía các Ngân hàng như: miễn phí giao dịch thanh toán, mở hợp đồng L/C, dự thầu không ký quỹ Đồng thời, DHG thực hiện giảm trừ trên hóa đơn khoản chi phí chiết khấu tiền mặt thanh toán.

Về cấu trúc chi phí bán hàng của DHG: giảm mạnh từ năm 2009 và ổn định đến năm 2010 ở mức 23%. Cải thiện được tỷ lệ chi phí này một mặt do DHG thực hiện thành công chiến lược 20/80 trong cấu trúc danh mục sản phẩm, phân loại và chăm sóc khách hàng; mặt khác Công ty đã hạch toán giảm trừ trên hóa đơn các khoản chi phí chiết khấu cho khách hàng. Tỷ lệ chi phí bán hàng/Doanh thu thuần của DHG cao hơn so với các doanh nghiệp cùng ngành nhưng cũng mang lại doanh thu và hiệu quả sinh lợi cao nhất. DHG sử dụng chi phí bán hàng chủ yếu cho khấu hao tài sản, đầu tư hệ thống phân phối đạt chuẩn GDP, đầu tư hoạt động của các nhãn hàng, Marketing thương hiệu, Từ đây, ta có thể thấy, thực hiện chi phí hiệu quả sẽ mang lại giá trị cho doanh nghiệp cao hơn thực hiện tiết kiệm chi phí. Tuy vậy, DHG cũng đang xem xét để có kế hoạch giảm tỷ lệ này ở mức phù hợp nhất, sao cho vừa đảm bảo định hướng phát triển, vừa cân đối chỉ tiêu với ngành.

Cấu trúc chi phí của các doanh nghiệp Dược niêm yết năm 2010:

Tỷ lệ chi phí/ Doanh thu thuần	DHG	DMC	IMP	TRA	SPM	PMC	MKP	OPC	DCL
Giá vốn hàng bán/DTT	50%	70%	54%	69%	66%	63%	79%	56%	79%
Chi phí bán hàng/DTT	24%	9%	29%	14%	5%	10%	4%	19%	4%
Chi phí quản lý/DTT	7%	9%	5%	5%	3%	9%	7%	8%	3%
Chi phí tài chính/DTT	17%	2%	1%	1%	4%	0%	1%	0%	5%

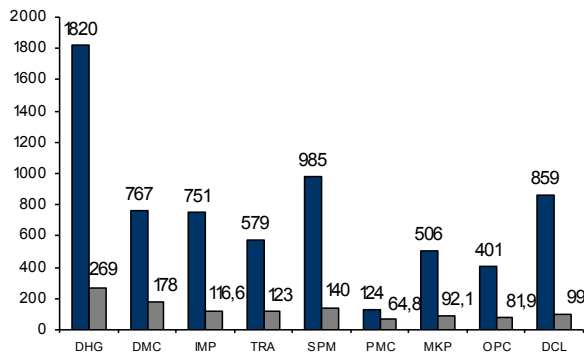
Nguồn: BCTC kiểm toán các Công ty năm 2010

3. Quy mô và cấu trúc vốn

Năm 2010, tổng tài sản của DHG tiếp tục dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam, cao gấp đôi tổng tài sản của các doanh nghiệp đứng thứ 2. Quy mô vốn điều lệ của DHG cũng ở mức cao nhất (269 tỷ đồng), kế đến là DMC (178 tỷ đồng), SPM (140 tỷ đồng), TRA (123 tỷ đồng), IMP (116,6 tỷ đồng), còn lại đều dưới 100 tỷ đồng.

Năm 2011, DHG dự kiến tăng vốn điều lệ lên 651 tỷ đồng thông qua 02 đợt phát hành cổ phiếu cho người lao động và cho cổ đông hiện hữu; tiếp tục khẳng định vị thế doanh nghiệp dẫn đầu ngành Dược so với các ngành khác.

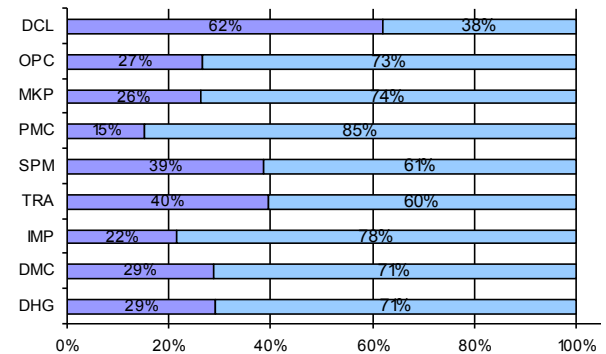
Tổng tài sản và vốn điều lệ



■ Tổng tài sản
 ■ Vốn điều lệ

Nguồn: BCTC kiểm toán các Công ty năm 2010

Cấu trúc vốn



■ Nợ phải trả
 ■ Vốn chủ sở hữu

Nguồn: BCTC kiểm toán các Công ty năm 2010

Hầu hết các doanh nghiệp Dược niêm yết đều có tỷ trọng vốn chủ sở hữu gấp 2 -3 lần nợ phải trả, đặc biệt nợ vay chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn; chỉ riêng DCL là ngược lại. Cơ cấu này cho thấy khả năng thanh toán của các Công ty được đảm bảo ở mức rất an toàn, đặc biệt trong giai đoạn lạm phát và lãi suất cao như hiện nay.

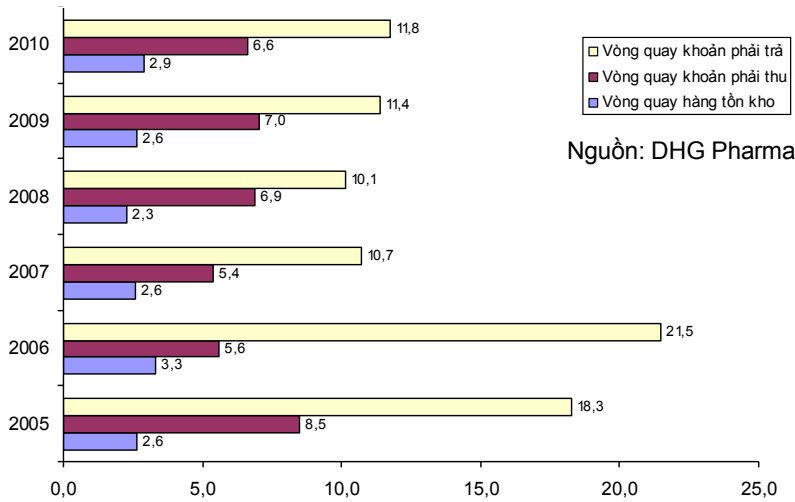
Mặc dù vậy, cơ cấu này sẽ không còn phù hợp khi nền kinh tế dần ổn định trở lại. Xét hiệu quả về mặt kế toán, các Công ty tăng lợi nhuận khi không phải chi ra số tiền lãi suất cho các khoản nợ vay. Nhưng nếu xét về hiệu quả tài chính, các Công ty đã bỏ lỡ công cụ đòn bẩy tài chính và chịu áp lực cổ tức, hiệu quả sinh lợi cao hơn với cấu trúc vốn nặng về vốn chủ sở hữu của mình. DHG cũng không phải là trường hợp ngoại lệ.

4. Hiệu quả hoạt động

Năng lực hoạt động của DHG hiệu quả và ổn định các năm gần đây. Vòng quay khoản phải thu tương đối nhanh so với các doanh nghiệp cùng ngành. Vòng quay hàng tồn kho cũng ổn định ở mức bình quân 2,5 vòng.

Khoản phải thu của DHG vẫn tiếp tục được quản lý bằng nhiều biện pháp và quy định chặt chẽ. Năm 2011, nhân viên bán hàng chỉ được tính lương trên số tiền thu về.

Trường hợp nhân viên bán hàng 03 tháng liên tiếp không thu được nợ sẽ được chuyển hoặc yêu cầu nghỉ việc.



Đối với hàng tồn kho, DHG chủ trương tồn trữ ở mức cao do xu hướng tỷ giá và giá cả nguyên vật liệu tăng cao trong các năm gần đây, đặc biệt là trong giai đoạn lạm phát. Công ty đã cân đối giữa chi phí tồn trữ, chi phí cơ hội so với sự tăng giá của nguyên liệu và sự thiếu hụt hàng hóa dẫn đến mất thị phần. Tuy vậy, chỉ số này cũng không quá chênh lệch so với các doanh nghiệp cùng ngành.

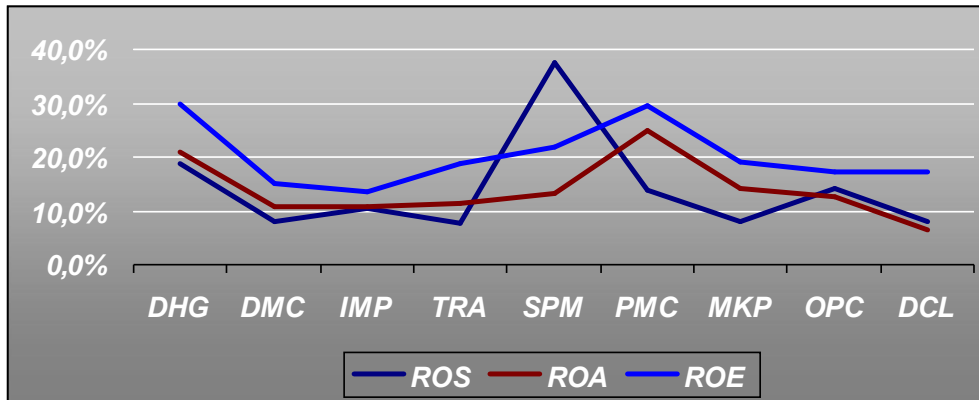
Nhìn chung, hiệu quả hoạt động của DHG cao hơn các doanh nghiệp có quy mô lớn nhưng một số chỉ tiêu còn kém hiệu quả so với các doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ.

Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp niêm yết cùng ngành năm 2010:

Năng lực hoạt động	DHG	DMC	IMP	TRA	SPM	PMC	MKP	OPC	DCL
Vòng quay khoản phải thu	6,6	5,9	4,0	3,6	1,2	12,0	8,2	5,9	2,3
Vòng quay khoản phải trả	11,8	16,9	5,5	5,5	4,9	29,8	22,2	9,5	5,9
Vòng quay hàng tồn kho	2,9	3,7	2,4	3,2	8,9	3,6	3,4	1,5	2,8
Vòng quay tài sản lưu động	1,4	2,4	1,5	1,8	0,8	2,6	2,4	1,5	1,2
Vòng quay tài sản cố định	5,4	3,2	3,0	9,6	0,7	6,0	6,8	2,1	2,7
Vòng quay tổng tài sản	1,1	1,4	1,0	1,5	0,4	1,8	1,8	0,9	0,8

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2010 các Công ty

5. Hiệu quả sinh lợi

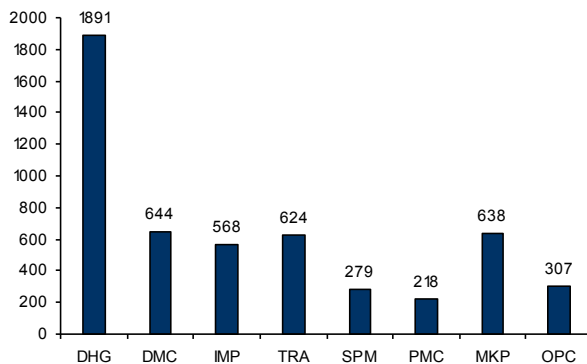


Nguồn: BCTC kiểm toán các Công ty năm 2010

Các chỉ số sinh lợi của DHG mặc dù có sự giảm nhẹ trong năm 2010 so với năm 2009 nhưng vẫn cao so với các doanh nghiệp cùng ngành. DHG và PMC là 02 Công ty có ROA, ROE cao nhất ngành. Năm 2010, chỉ số ROS của DHG đạt 18,7% cao hơn các doanh nghiệp cùng ngành nhưng đứng sau SPM (37,4%). Sự so sánh các tỷ số sinh lợi chỉ mang tính chất tương đối do một số Công ty có phát sinh các khoản lợi nhuận đột biến. Bên cạnh đó, việc tăng vốn cũng ảnh hưởng đến chỉ số sinh lợi của một số Công ty trong ngắn hạn như SPM.

6. Các chỉ tiêu khác so sánh Ngành

6.1. Doanh thu hàng sản xuất



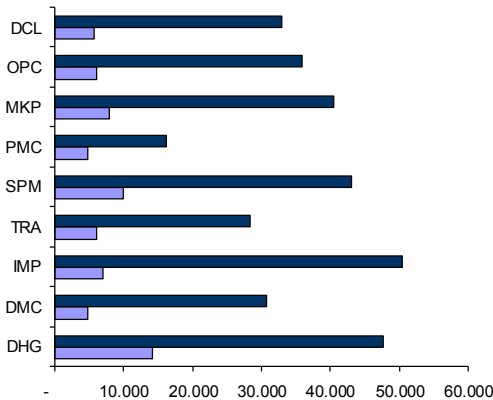
Doanh thu hàng sản xuất của các doanh nghiệp Dược niêm yết hầu hết đều tăng trưởng qua các năm. DHG tiếp tục dẫn đầu toàn ngành năm thứ 15 liên tiếp với doanh thu hàng sản xuất năm 2010 đạt 1.891 tỷ đồng, gấp 3 lần nhóm doanh nghiệp Dược đứng thứ 2 gồm DMC, IMP, TRA, MKP và gấp 6-7 lần nhóm doanh nghiệp đứng thứ 3 SPM, PMC, OPC.

Nguồn: BCTC kiểm toán các Công ty năm 2010

6.2. Cổ tức, thu nhập và giá trị cổ phiếu

Hiện tại, Ngành dược có 14 Công ty đã niêm yết trên sàn giao dịch HSX và HNX, hầu hết là các Công ty đầu ngành với tổng giá trị vốn hóa khoảng 8.400 tỷ đồng. Trong đó, DHG có giá trị vốn hóa cao nhất (trên 3.000 tỷ đồng), chiếm trên 30% tổng giá trị vốn hóa các Công ty niêm yết ngành Dược. Giá trị vốn hóa của DHG cao hơn các doanh nghiệp Dược niêm yết do vốn điều lệ cao hơn, đồng thời giá trị cổ phiếu cũng cao hơn rất nhiều.

Giá trị sổ sách và thu nhập trên mỗi cổ phiếu năm 2010 của các Công ty Dược niêm yết:



Giá cổ phiếu của DHG kể từ năm 2007 luôn giữ vững ở mức trên 100.000 đồng/cổ phiếu dù thị trường có những phiên suy giảm rất sâu (trên 70%). Sự bền vững này có được nhờ vào niềm tin của cổ đông đối với DHG dựa trên giá trị doanh nghiệp luôn gia tăng và thu nhập trên mỗi cổ phiếu mà cổ đông kỳ vọng.

■ BV (31/12/2010)
 ■ EPS 2010

Nguồn: BCTC kiểm toán các Công ty năm 2010

6.3. Kế hoạch 2011

Theo Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên năm 2010, chỉ tiêu kinh doanh năm 2011 của một số Công ty Dược niêm yết đã công bố như sau:

Kế hoạch 2011	DHG	DMC	IMP	TRA	MKP	OPC
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	2.240	1122	800	1080	950	340
Tăng trưởng	10%	8%	5%	26%	6%	-4%
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	380	93	100	80 (LNST)	92	59
Tăng trưởng	-12%	-18%	2%	21%	-1%	-11%
Tỷ lệ cổ tức	20%	20%-22%	-	20%	20%	25%

Nhìn chung, các Công ty Dược niêm yết đặt chỉ tiêu doanh thu năm 2011 khá thận trọng với tỷ lệ tăng trưởng dưới 10%. Lợi nhuận trước thuế cũng được các Công ty xem xét kỹ nhưng vẫn đặt kế hoạch tăng trưởng âm, trong bối cảnh kinh tế Việt Nam còn nhiều rủi ro và đặc thù ngành Dược là ngành an sinh xã hội. Đặc biệt, dựa trên những cải thiện đáng kể trong các năm gần đây, TRA đã đặt kế hoạch tăng trưởng doanh thu năm 2011 lên đến 26% và lợi nhuận sau thuế 21%. Mặc dù tỷ lệ tăng trưởng kế hoạch của DHG thấp hơn nhiều so với TRA. Tuy nhiên, xét về số tuyệt đối, tăng trưởng doanh thu kế hoạch năm 2011 của DHG là 202 tỷ đồng và TRA là 220 tỷ đồng.

V. Báo cáo của BKS

Trong năm hoạt động thứ hai của nhiệm kỳ 2009-2013, từ tháng 4 năm 2010 đến hết tháng 3 năm 2011, BKS của DHG Pharma đã tiếp tục thực hiện công tác kiểm tra, giám sát và kiến nghị thực hiện những thay đổi cần thiết tại DHG Pharma trong các lĩnh vực trọng yếu sau:

1. Mục tiêu và phạm vi kiểm soát trọng yếu trong năm 2010

Kiểm soát chiến lược: việc lập kế hoạch kinh doanh trung và dài hạn, việc thực hiện dự án đầu tư nhà máy, đầu tư tài sản phục vụ sản xuất kinh doanh theo kế hoạch năm 2010.

Kiểm soát hoạt động: việc xây dựng và triển khai các quy chế, bao gồm cả quy chế, điều lệ hoạt động của các Công ty con nhằm củng cố năng lực dự phòng và quản lý rủi ro;

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

2. Hoạt động của Ban Kiểm soát

Năm 2010, BKS đã tổ chức 02 đợt kiểm tra tập trung và các đợt kiểm tra thường xuyên hàng tháng nhằm kiểm tra và đánh giá tính tuân thủ các quy định của pháp luật và quy chế nội bộ trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh, quản trị tài chính tại Văn phòng công ty và 06 công ty con (CM Pharma, HT Pharma, TOT Pharma, ST Pharma, DHG PP, DHG Travel).

Sau mỗi đợt kiểm tra, BKS đều có báo cáo chi tiết gửi HĐQT và BTGD để triển khai chấn chỉnh những vấn đề cần lưu ý trong công tác quản lý của các đơn vị. BKS đã tham gia các phiên họp của HĐQT để nắm rõ tình hình kinh doanh, đầu tư và tham gia góp ý những vấn đề có liên quan.

Trong năm 2010, BKS có 01 thành viên xin từ nhiệm vì lý do cá nhân, đã thực hiện bầu bổ sung 01 thành viên mới do SCIC giới thiệu để đảm bảo số lượng thành viên BKS là 03 thành viên như Điều lệ quy định.

3. Kết quả kiểm tra, giám sát tình hình kinh doanh và Báo cáo tài chính

- BKS thống nhất ý với ý kiến kiểm toán của Công ty kiểm toán KPMG về Báo cáo tài chính của Công ty mẹ, các Công ty con và Báo cáo tài chính hợp nhất. Qua các Báo cáo tài chính đã kiểm toán, BKS xem xét không phát hiện trường hợp bất thường nào trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Báo cáo thể hiện đầy đủ, rõ ràng, phản ánh trung thực, hợp lý tình hình tài chính của công ty.

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010 của Công ty mẹ đều vượt các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông năm 2009 đề ra và tăng trưởng so với năm 2009. Riêng các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận năm 2010 giảm nhẹ so với 2009 là do lợi nhuận của năm 2009 có các khoản hoàn nhập chi phí, dự phòng.
- Tình hình hoạt động của các Công ty con ổn định, kết quả hoạt động tốt.

4. Kết quả kiểm tra, giám sát hoạt động của HĐQT, BTGD

- HĐQT có 08 thành viên, BTGD có 03 thành viên, đủ cơ cấu để hoạt động theo quy định của Điều lệ Công ty. HĐQT tổ chức họp định kỳ hàng quý, họp bất thường khi cần thiết (do Chủ tịch HĐQT chủ trì), thường xuyên mời BKS tham gia trong các cuộc họp triển khai thực hiện Nghị quyết của Đại hội cổ đông; thảo luận và quyết nghị về những vấn đề chính yếu của Công ty; giải quyết những vướng mắc trong hoạt động sản xuất kinh doanh, giải quyết kịp thời quyền lợi của cổ đông và chế độ chính sách đối với người lao động. Các Nghị quyết của HĐQT phù hợp với chức năng và quyền hạn theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.
- BTGD duy trì thực hiện các tiêu chuẩn nhằm đảm bảo hệ thống quản lý chất lượng và quy trình sản xuất đúng yêu cầu, tuân thủ quy định chuyên môn. Phân công chức năng nhiệm vụ rõ ràng cho các phòng ban, bộ phận. Bổ sung điều chỉnh định mức đơn giá lương, đảm bảo đời sống người lao động, ổn định công ăn việc làm và tăng thu nhập. Thực hiện công tác báo cáo, công bố thông tin đúng quy định.
- BKS được cung cấp đầy đủ các thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty. Năm 2010, BKS không nhận được bất kỳ kiến nghị nào của cổ đông về sai phạm của HĐQT, BKS và cán bộ quản lý Công ty trong quá trình thực hiện nhiệm vụ. BKS nhận thấy không có điều gì bất thường trong hoạt động của HĐQT, BTGD và các cán bộ quản lý Công ty.
- BKS thống nhất với các nội dung HĐQT trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 ngày 29/4/2011.

5. Đánh giá việc thực hiện kiến nghị của BKS tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2009

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

- Việc trích trước chi phí, trích lập dự phòng: Công ty đã thực hiện trích lập theo tỷ lệ hợp lý hơn, hạn chế việc điều chỉnh số liệu khi kiểm toán.
- Dự án xây dựng nhà máy mới: đang tiến triển tốt, mặc dù trong quá trình thực hiện có phát sinh những vướng mắc chủ quan về việc giải tỏa đền bù, san lấp mặt bằng..., gây ảnh hưởng đến tiến độ của dự án.
- Đào tạo đội ngũ lãnh đạo kế thừa, nhất là đối với các vị trí lãnh đạo cao cấp trong Công ty: Ban điều hành đã xây dựng xong quy trình và sẽ triển khai thực hiện đề nghị này trong năm 2011.

- Đã hoàn thành thủ tục phát hành, niêm yết và lưu ký cổ phiếu ESOP năm 2010.
- Việc thành lập bộ phận kiểm soát nội bộ: Công ty đã thành lập Ban kiểm soát nội bộ trong năm 2010, có nhân viên chuyên trách với trình độ chuyên môn phù hợp (đặc biệt là về tài chính) để kiểm soát các hoạt động của Công ty.

6. Những điểm cần khắc phục trong hoạt động của Công ty

- Về điều lệ, quy chế công ty con: đề nghị các bộ phận chịu trách nhiệm về pháp lý, tài chính của Công ty mẹ rà soát lại toàn bộ điều lệ, các quy chế tại công ty con để chỉnh sửa phù hợp với quy định của pháp luật và đặc thù hoạt động của tập đoàn DHG nhằm tránh rủi ro cho Công ty mẹ. Các nội dung cần chú ý như: thống nhất phương án phân phối lợi nhuận tại các công ty con để áp dụng hàng năm; thẩm quyền của Giám đốc công ty con trong việc mua sắm, quyết định dự án đầu tư, thông qua hợp đồng vay, cho vay, quyết định bán tài sản, chưa được phân cấp rõ ràng giữa chủ sở hữu, hội đồng thành viên hay giám đốc công ty.
- Quy chế người đại diện của DHG Pharma ban hành kèm theo quyết định số 041/QĐ-HĐQT ngày 05/11/2007 có nhiều điểm không phù hợp với tình hình thực tế. Ngoài ra, quy chế quản lý, điều hành các công ty con của DHG Pharma ban hành kèm theo quyết định 055/QĐ-HĐQT ngày 14/11/2008 có nhiều điểm trùng lặp với Quy chế 041. Đề nghị thống nhất những nội dung của hai quy chế này.
- Đẩy mạnh công tác giải phóng mặt bằng xây dựng Nhà máy mới tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh và nhanh chóng triển khai xây dựng nhằm đảm bảo đúng tiến độ, đúng chất lượng, đúng tiêu chuẩn. Chú ý đến chi phí phát sinh từ ảnh hưởng của lạm phát do chậm trễ tiến độ.
- Đánh giá lại tổng thể dự án xây dựng nhà máy mới như: chi phí cơ hội dòng tiền khi chậm triển khai dự án, chi phí phát sinh, tác động của việc chậm triển khai dự án sẽ dẫn đến việc thiếu hàng cung cấp ra thị trường và có nguy cơ bị mất thị phần. So sánh các loại chi phí này và phần chênh lệch có được khi di chuyển nhà máy từ Cần Thơ sang Hậu Giang là hợp lý hay chưa? Nếu được, đề nghị lượng hóa theo các số liệu dự phóng.
- Nghiên cứu lại chính sách trả lương cho nhân viên bán hàng dựa trên công nợ phải thu. Do việc không cho khách hàng nợ có thể ảnh hưởng đến doanh số bán trong thời gian đầu, vì vậy cần nhắc sao cho vừa đảm bảo được công tác thu nợ, vừa đảm bảo sự ổn định cho nhân viên bán hàng vì đây là lực lượng đóng góp rất lớn cho sự thành công của DHG.
- Các vấn đề khác cần lưu ý: chính sách cho người lao động; trợ cấp cho các nhân viên có thâm niên công tác lâu và ở các nơi xa gia đình bằng nhiều hình thức hỗ trợ phù hợp với đặc điểm của từng người, từng vùng; các chính sách làm thêm tăng ca ... cần tuân thủ đúng hướng dẫn của Luật lao động.

7. Một số kiến nghị

- Đề nghị thành lập Bộ phận Quản lý rủi ro và Kiểm soát nội bộ tách rời nhau để việc triển khai, thẩm định các hoạt động của Công ty được đảm bảo tính độc lập và chặt chẽ hơn.
- Đề nghị sửa đổi lại Quy chế người đại diện của DHG và thống nhất nội dung với quy chế quản lý, điều hành các công ty con của DHG.
- Đề nghị HĐQT của DHG xây dựng quy chế quản lý tài chính đối với dự án nhà máy mới ở Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh – Châu Thành - Hậu Giang; đồng thời phải công khai, minh bạch các vấn đề về tài chính và những quy định về đấu thầu, xây dựng... trong quá trình triển khai dự án.
- Đề nghị Công ty lên phương án cụ thể, đẩy mạnh công tác phối hợp với địa phương để sớm có kết quả trong việc chuyển đổi mục đích lô đất 288 Bis Nguyễn Văn Cừ.
- Hiện nay, Quỹ nghiên cứu khoa học của Công ty vẫn đang còn một lượng tiền chưa dùng đến. Theo quy định kế toán hiện hành thì trong thời hạn cho phép, nếu Công ty không dùng đến lượng tiền này sẽ buộc phải hoàn nhập lại và sẽ bị tính thuế. Vì vậy, đề nghị Công ty đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học để vừa đảm bảo cải thiện tình hình kinh doanh, vừa đảm bảo sử dụng hiệu quả kế hoạch đã được thông qua.
- Việc dự báo và trích lập trước cho các khoản chi phí cần sát với thực tế và dựa trên số liệu quá khứ. Điều này sẽ hạn chế rủi ro trong 02 trường hợp: 1) trường hợp sử dụng vượt thì sẽ làm gia tăng chi phí, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Công ty; 2) trường hợp không sử dụng hết và buộc phải hoàn nhập thì sẽ bị đánh thuế thu nhập doanh nghiệp.

VI. Trách nhiệm xã hội

Trên con đường xây dựng thương hiệu, đã là doanh nghiệp ai cũng lấy lợi nhuận làm tiêu chí hàng đầu, thế nhưng DHG lại chọn tiêu chí phục vụ là trên hết. Quan điểm này bắt nguồn từ những ngày DHG còn sản xuất thuốc phục vụ chiến trường Tây Nam Bộ và chăm sóc sức khỏe người dân vùng giải phóng. Chính vì thế mà ngày nay, DHG luôn hướng đến tầm nhìn “vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn” và “Lấy lợi ích cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động”.

Trên thị trường trong nước và nhiều nước trên thế giới, nói đến DHG là nói đến sự cảm phục - quý trọng - có thiện chí hợp tác! Đó là một tài sản vô giá kết tinh từ công sức, trí tuệ, lòng quyết tâm nhiều thế hệ, là minh chứng hùng hồn giá trị mà những con người DHG mang lại, và đó cũng là kết quả từ những hoạt động xã hội vì cộng đồng mà những con người DHG luôn sẵn sàng chia sẻ.

Những giọt máu hồng từ sự cố sập nhịp dẫn cầu Cần Thơ, những lúc dù chỉ là một bệnh nhân nguy kịch tìm không ra nhóm máu hiếm, hay thường lệ hàng năm ít nhất có đến 500 lượt người tự nguyện hiến máu gởi vào Trung tâm truyền máu huyết học Cần Thơ sẵn sàng cứu người!

Những ngày tháng thường xuyên khám bệnh phát thuốc miễn phí không chỉ tại Cần Thơ, Đồng bằng Sông Cửu Long mà lan tỏa cả nước Việt Nam đến người nghèo nước bạn Campuchia. Những con heo đất mẹ - heo đất con chăm chút từ tiền lương mỗi ngày mỗi tháng của CBCNV. Hằng năm, heo được mổ vào dịp sinh nhật DHG. Những căn nhà tình nghĩa, những Bà Mẹ Việt Nam anh hùng được phụng dưỡng bằng cả tấm lòng từ lúc còn sống đến khi an nghỉ, cả những ngày cúng giỗ cũng được tuổi trẻ DHG chăm lo chu đáo. Những đồng lương ít ỏi góp phần vào Quỹ mổ tim trẻ em nghèo. Những “phiên chợ gia đình” gây quỹ ... Tấm lòng của những con người DHG còn chia sẻ với đồng bào Miền Trung lũ lụt, thiên tai; chia sẻ với người dân nước Nhật trong cảnh màn trời chiếu đất của trận sóng thần.

Năm 2010, DHG đã chia sẻ cho cộng đồng hơn 06 tỷ đồng, số tiền tuy không nhiều nhưng tất cả các hành động, việc làm đó đều xuất phát từ “tình người” mà chúng tôi tự hào gọi đó là “Tình người Dược Hậu Giang”.

Trách nhiệm xã hội của DHG được thực hiện bằng những hành động cụ thể cho người lao động và gia đình của họ. Nó còn thể hiện ở ý thức cống hiến các sản phẩm chất lượng cao, phù hợp với túi tiền người có thu nhập thấp. Bên cạnh đó, DHG luôn nghiên cứu để mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm chữa bệnh mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, có nguồn gốc thảo dược thiên nhiên Việt Nam. Thu nhập của người nông dân cũng được nâng cao từ các dự án quy hoạch vùng nuôi trồng và bao tiêu sản phẩm.

Thông qua các chương trình “Tọa đàm Y học”, “Thầy thuốc với mọi nhà”, “Sức khỏe của bạn”, “VOV giao thông TPHCM”, “đo loãng xương”, DHG đã nâng cao sự hiểu biết của cộng đồng trong việc sử dụng thuốc đúng, an toàn, hợp lý, “vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn”. Đường dây tư vấn của Công ty luôn được các dược sĩ giỏi phụ trách nhằm giải đáp thắc mắc cho người tiêu dùng về sản phẩm, về sự cố khi sử dụng thuốc của bất kỳ Công ty nào hoặc các vấn đề khác liên quan đến sức khỏe, phòng chữa bệnh.

*Người đời thường kiếm chữ Vinh
Mà hay quên mất chữ Tinh trong Tâm*

Ngẫu nhiên nhưng lại là một ẩn tượng sâu sắc hay nói đúng hơn là một sự tự hào cho tất cả các thành viên của DHG khi đứng vào năm sinh nhật lần thứ 35, DHG vinh dự đón nhận chữ “Tâm” do Chủ tịch nước trao tặng.

VII. Trách nhiệm môi trường

Trách nhiệm với môi trường là yếu tố quyết định đến sự sống còn của Công ty. Bài học của Vedan và một số doanh nghiệp khác tại Việt Nam đã thể hiện rõ. Đặc biệt đối với các Công ty có nhà máy sản xuất nằm trong khu vực dân cư, DHG Pharma không phải là trường hợp ngoại lệ.

Thực tế, để có thể đi vào hoạt động, nhà máy sản xuất dược của DHG Pharma đã thực hiện đầy đủ các thủ tục hành chính về môi trường theo luật định. Hàng năm, Công ty tổ chức 02 đợt quan trắc tác động môi trường do Trung tâm quan trắc thuộc Sở Tài Nguyên môi trường đánh giá.

Nhân dịp Ngày hội khách hàng của DHG vừa được tổ chức ngay tại Công ty cuối năm 2010, một công trình vừa mang đến điều bất ngờ lý thú vừa tạo được những xúc cảm mạnh mẽ cho khách hàng, đó chính là “Lễ hội bao bì”.

Từ những đôi bàn tay khéo léo, những khối óc đầy sáng tạo của CBCNV DHG Pharma đã biến những vật liệu phế thải trong sản xuất (tường chùng đã bỏ đi) thành một vườn hoa đủ đầy hương sắc, sống động mà chân thật, mộc mạc như chính những con người DHG. Những bông hoa nào là hồng nhung, phong lan, thược dược, actiso, cỏ đuôi chồn; đến tulip, loa kèn, hoàng hậu, trạng nguyên, và rồi những chậu hoa súng, chậu lục bình, đua nhau “nở rộ”. Tất cả được làm từ những màng nhôm thừa, lõi nhôm bỏ đi, đôi găng tay cũ rách, bìa giấy carton không còn sử dụng. Cây thông Noel “độc nhất vô nhị” được làm từ vỏ chai nước Hati chứa đầy những nang thuốc đầy màu sắc góp phần tạo nên không khí Giáng sinh vui tươi, ấm áp.

“Lễ hội bao bì” không chỉ mang đến những “giá trị ngọt ngào” cho “Ngày hội cuối năm” của khách hàng DHG, mà còn mang thông điệp “bảo vệ môi trường” của DHG đến với tất cả mọi người.

Không dừng lại ở đó, môi trường lao động là mối quan tâm hàng đầu thông qua các việc làm: mời trung tâm Y học lao động đo đạc môi trường lao động hàng năm (mùi, tiếng ồn, nhiệt độ, ẩm độ, ánh sáng,), trang bị đầy đủ bảo hộ lao động, cải thiện điều kiện làm việc, thực hiện chế độ bồi dưỡng độc hại bằng hiện vật đúng quy định.

Ý thức trách nhiệm đối với môi trường của DHG còn được thực hiện thông qua việc sử dụng công nghệ sạch, máy móc thiết bị hiện đại để tiết kiệm nhiên liệu; sử dụng bao bì thân thiện tự hủy; sử dụng bao bì tái chế,

VIII. Quan hệ nhà đầu tư

Công tác quan hệ nhà đầu tư luôn được DHG chú trọng và đổi mới. Không có một khuôn mẫu, một quy trình hay hướng dẫn chuẩn nào cho hoạt động này. Ngoài Báo cáo thường niên, DHG rất cố gắng để tạo ra thật nhiều kênh thông tin đến nhà đầu tư.

Năm 2010, Ban IR chính thức được ra đời gồm 03 thành viên hoạt động chuyên biệt với kiến thức chuyên môn về kế toán tài chính, chứng khoán, quản trị chiến lược, quản trị rủi ro, phân tích đầu tư, nghiệp vụ truyền thông, luật, IT và dịch thuật.

Ban IR đã tiếp đón hơn 100 nhà đầu tư trong và ngoài nước đến thăm Công ty trong năm qua, trả lời câu hỏi, lắng nghe những mong muốn và yêu cầu của họ. Từ các buổi tiếp xúc, chúng tôi hiểu rằng giá trị của mã cổ phiếu DHG có được không phải chỉ ở kết quả kinh doanh hàng năm, mà là những gì chúng tôi sẽ làm cho doanh nghiệp trong tương lai, là những gì chúng tôi đã làm cho cộng đồng, cho cổ đông, khách hàng và người lao động.

Giải Đặc biệt Báo cáo thường niên hai năm liền (2009-2010) là phần thưởng cho những cố gắng không ngừng nghỉ của Nhóm thực hiện gồm: Giám đốc Tiếp thị, Ban IR, Bộ phận Thiết kế và Công ty In - Bao bì DHG. Nhưng hơn hết, nó minh chứng cho sự minh bạch – trung thực của DHG đối với các nhà đầu tư và sự tuân thủ của DHG đối với các quy định công bố thông tin của UBCKNN, SGDCK Tp. HCM.

Công bố thông tin minh bạch, chính xác, trung thực, đầy đủ và kịp thời không chỉ là trách nhiệm của doanh nghiệp đối với nhà đầu tư, mà là trách nhiệm của doanh nghiệp đối với sự phát triển bền vững của chính mình.

Năm 2011, trong công tác công bố thông tin và quan hệ nhà đầu tư, Ban IR sẽ chú trọng đến tính kịp thời, đầy đủ và rõ ràng; quan tâm đến cổ đông CBCNV để tạo sự gắn kết hai chiều; ngày càng nâng cao chất lượng thông tin và thường xuyên tham dự các buổi hội thảo chuyên đề về IR để học hỏi thêm kinh nghiệm.

Kế hoạch IR năm 2011:

- Thực hiện Bản tin IR-DHG định kỳ 02 tháng/lần trên website Công ty
- Họp mặt cổ đông lớn, nhà đầu tư định kỳ mỗi quý một lần (sau khi có BCTC quý).
- Cung cấp thông tin, giải đáp thắc mắc cho các Nhà đầu tư và cổ đông qua gặp gỡ trực tiếp, điện thoại, mail, tài liệu, ấn phẩm.
- Tham dự cuộc bình chọn Báo cáo thường niên 2010. Gửi ấn phẩm Báo cáo thường niên cho nhà đầu tư.
- Thực hiện Báo cáo bán niên năm 2011 sau khi có báo cáo soát xét quý 2/2011 và gửi ấn phẩm cho nhà đầu tư.

- Chuyển ngữ sang Tiếng Anh các thông tin công bố trên mục Quan hệ cổ đông website Công ty.
- Chủ động gửi thông tin qua mail cho các nhà đầu tư khi có thông tin công bố trên website DHG.
- Thực hiện hoạt động chăm sóc nhà đầu tư tạo cảm xúc.

IX. Quan hệ nhà cung ứng

Từ năm 2004, 01 trong 07 giá trị cốt lõi của DHG: "Lấy sự thịnh vượng cùng đối tác làm mục tiêu lâu dài" đã hình thành và được khẳng định lại vào năm 2007. Tuy nhiên, các năm qua, mặc dù nhận được rất nhiều sự hỗ trợ, sự thịnh vượng cùng đối tác của DHG vẫn chưa thể hiện rõ nét đối với nhà cung ứng.

Năm 2011, một năm được mở đầu với những bất ổn của nền kinh tế Việt Nam, hầu hết các yếu tố đầu vào đều tăng. Ngành Dược lại càng khó khăn hơn khi sản xuất sản phẩm ảnh hưởng đến an sinh xã hội, được Nhà nước và các phương tiện thông tin đại chúng yêu cầu bình ổn giá.

Để khai thác hiệu quả giá trị cốt lõi thứ 5, ngày 27/04/2011, trước thềm Đại hội cổ đông thường niên năm 2010, "Ngày hội Nhà cung ứng" long trọng được tổ chức lần đầu tiên tại DHG Pharma. Ngày hội là nơi họp mặt của tất cả các nhà cung ứng đã, đang và sẽ cung cấp hàng hóa, dịch vụ đầu vào cho DHG trong năm 2011 và những năm sắp tới.

Tại Ngày hội, DHG xin sự chia sẻ từ các nhà cung ứng việc hạn chế tăng giá hoặc tăng giá có lộ trình. Từ kinh nghiệm trong lĩnh vực chuyên môn, DHG mong muốn có được sự gợi ý từng thời điểm của các nhà cung ứng giúp Công ty có bước chuẩn bị dự trữ, tránh bị động. Bên cạnh đó, mối quan hệ của các nhà cung ứng sẽ mang đến cho DHG rất nhiều cơ hội hợp tác và tư vấn từ những nhà sản xuất dược phẩm nổi tiếng trên thế giới. Mặt khác, sự phối hợp chặt chẽ giữa Phòng Cung ứng, Phòng Quản trị Tài chính, nhóm giao nhận hàng với các nhà cung ứng cần thực hiện tốt hơn nhằm hạn chế chi phí, thời gian và thủ tục.

DHG cũng bày tỏ quan điểm muốn làm nhà cung cấp cho khách hàng trong các lĩnh vực tư vấn sức khỏe người lao động và cung cấp thuốc phòng chữa bệnh cho người lao động của các Công ty cung ứng. Mang những sản phẩm của DHG đến phục vụ cho chính đất nước mà chúng tôi đã nhập khẩu nguyên liệu.

Buổi họp mặt đầu tiên với sự góp mặt của trên 177 nhà cung ứng mang đến những gợi ý mở và là cơ hội để các nhà cung ứng tiếp cận nhu cầu của DHG. Sau ngày hội, DHG hy vọng sẽ chọn được nhiều nhà cung ứng có cùng quan điểm, chia sẻ khó khăn, hỗ trợ và đồng hành với sự phát triển của DHG.

X. Quan hệ các Ngân hàng

Hoạt động giao dịch qua các Ngân hàng tại DHG Pharma các năm qua rất sôi động. Năm 2010, hàng tháng, DHG Pharma thanh toán chuyển khoản cho đối tác trong nước từ 200 – 300 tỷ đồng, tương ứng phí thanh toán cả năm trên 600 triệu đồng. Chủ yếu thông qua hệ thống Ngân hàng ViettinBank, EximBank và SCB. Tất cả các khoản phí giao dịch này đều được 03 Ngân hàng trên miễn phí hoàn toàn. Chỉ mới bắt đầu năm 2011, lượng tiền giao dịch tăng lên 300 - 400 tỷ đồng/tháng, hứa hẹn khoản phí giao dịch qua Ngân hàng tiết kiệm được cao hơn năm 2010.

Khai thác tốt mối quan hệ với các Ngân hàng sẽ thu hút được nhiều nguồn vốn và mang lại hiệu quả cho Công ty. Ý thức được điều này, DHG Pharma đã tranh thủ được trên 08 tỷ đồng hiệu quả mang lại từ việc mua ngoại tệ đúng giá niêm yết (trong tình hình tỷ giá tăng, khan hiếm) so với tỷ giá chợ đen. Năm 2010, Công ty nhập khẩu bình quân trên 2 triệu USD/tháng, tỷ giá chênh lệch thị trường chợ đen nếu tính thấp nhất là 350 VNĐ/ 01 USD cũng mang lại cho Công ty 8,4 tỷ đồng (thực tế chênh lệch có lúc lên đến hơn 1.500 VNĐ/ 01 USD). Những tháng đầu năm 2011, Công ty nhập khẩu trung bình từ 3 – 3,5 triệu USD/tháng, khoản tiền chênh lệch dự kiến sẽ còn cao hơn nữa.

Bên cạnh đó, hoạt động bảo lãnh dự thầu, mở L/C không ký quỹ cũng mang lại lợi nhuận cho Công ty. Trong tổng số 2 triệu USD nhập khẩu/tháng năm 2010 thì có đến 700 - 800 ngàn USD thanh toán theo hợp đồng L/C. Tỷ lệ ký quỹ L/C, dự thầu thông thường từ 10% - 20% tổng giá trị hợp đồng. Số tiền lẽ ra phải ký quỹ DHG thu lãi tiền gửi Ngân hàng bình quân 12%/năm, tương ứng trên 01 tỷ đồng.

Như vậy, tổng giá trị làm lợi từ hoạt động tài chính năm 2010 lên đến gần 10 tỷ đồng. Giá trị này được tạo ra trên cơ sở “Hợp tác cùng thịnh vượng”. Với khối lượng tiền mặt gửi tiết kiệm (trên 350 tỷ đồng) và thanh toán giao dịch lớn của DHG giúp các Ngân hàng huy động vốn nhanh chóng hơn và giảm áp lực vay lãi suất qua đêm để cân đối số dư.

Tuy vậy, thời gian tới, DHG rất quan tâm đến những nguồn vốn cho vay ưu đãi để đầu tư phát triển Công ty, đặc biệt sau giai đoạn giải ngân đầu tư xây dựng nhà máy mới, nhà máy hiện tại, hệ thống bán hàng, Muốn vậy, công tác quan hệ với các Ngân hàng càng phải chú trọng hơn nữa.

Các Ngân hàng có chi nhánh tại Cần Thơ hiện DHG Pharma đang giao dịch gồm: VietComBank, ViettinBank, EximBank, Maritime Bank, SCB, ACB, HSBC, LienVietBank, Việt Nam Tín nghĩa, AgriBank.

HƯỚNG ĐẾN TƯƠNG LAI

I. Tình hình kinh tế vĩ mô

1. Kinh tế thế giới

Đầu năm nay, mọi người vui mừng tin thế giới sẽ có một năm suôn sẻ khi khủng hoảng tài chính tại châu Âu dịu bớt, nợ Châu Âu bớt căng thẳng, đầu tàu kinh tế thế giới (nước Mỹ) tăng trưởng tốt. Ở thời điểm đó, nhóm nền kinh tế mới nổi tăng trưởng nóng khiến giá cả hàng hóa tăng cao mới là vấn đề đáng lo.

02 tháng sau, tình thế đảo ngược:

Bất ổn tại Trung Đông; thảm họa tại Nhật; lạm phát cao tại Trung Quốc, các nước đang phát triển; khủng hoảng lương thực, thực phẩm, dịch bệnh do thiên tai tại một số nước trên thế giới, ... khiến người ta lại lo lắng về kinh tế. Thế giới đương đầu với các cuộc khủng hoảng mới: khủng hoảng chính trị tại các nước Ả-rập khiến thị trường dầu chịu chấn động. Động đất, sóng thần và tai nạn hạt nhân tại Nhật khiến nền kinh tế lớn thứ 3 thế giới khốn khổ.

Với khủng hoảng kép như vậy, tăng trưởng sẽ thụt lùi đến đâu? Và các nhà hoạch định chính sách kinh tế ứng phó thế nào?

Theo tính toán, cứ mỗi khi giá dầu tăng 10%, tăng trưởng kinh tế toàn cầu mất đi 0,2%. Đầu năm 2011, kinh tế thế giới dự kiến tăng trưởng 4% đến 4,5%. Tính toán ban đầu cho thấy, chỉ riêng hai cuộc khủng hoảng sẽ lấy đi khoảng từ 0,25% đến 0,5% tăng trưởng kinh tế toàn cầu.

Theo Báo Economist ngày 31/03/2011

Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) ước tính tổng số tiền chi cho trợ cấp giá nhiên liệu trên toàn thế giới năm 2010 lên tới 250 tỷ USD, cao hơn nhiều so với con số 60 tỷ USD vào năm 2003. Tổng mức trợ cấp năng lượng của năm 2011 dự kiến còn cao hơn nữa. Khi giá dầu thế giới lên trên mức 120 USD/thùng, ngân sách tài khóa dùng để trợ giá năng lượng của chính phủ nhiều nước mới nổi đang chịu áp lực. Hậu quả, chương trình trợ cấp giá năng lượng khiến ngân sách của chính phủ chịu căng thẳng và nguồn vốn lẽ ra dùng cho nhiều lĩnh vực khác bị phân tán. Hơn thế nữa, các chương trình trợ cấp khiến nhu cầu dầu càng tăng mạnh và đẩy lạm phát lên cao hơn nữa.

Gần đây tại Việt Nam, việc chính phủ quyết định nâng giá nhiên liệu thêm 30% trong 02 tháng cho thấy đã có một số thay đổi đáng kể trong nhóm các thị trường mới nổi.

Theo Báo Economist ngày 21/04/2011

2. Kinh tế Việt Nam

Kinh tế Việt Nam năm 2011 được nhìn nhận trọng điểm ở 02 chỉ số: lạm phát và tăng trưởng GDP. Kế hoạch GDP năm 2011 đã được quốc hội thông qua ngày 08/11/2010 là 7 -7,5%, lạm phát không quá 7%.

2.1. Lạm phát

Theo Ông Cao Sỹ Kiêm, Phó Chủ tịch Hội đồng tư vấn chính sách tiền tệ Quốc gia: Số liệu Tổng cục Thống kê vừa công bố, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) cả nước tháng 3/2011 đã tăng 2,17% so với tháng 2/2011, đưa CPI Quý I/2011 tăng 6,12% so với tháng 12/2010 và tăng tới 12,79% so với bình quân cùng kỳ 2010. Như vậy, so với mục tiêu lạm phát 7% Quốc hội đã đề ra, CPI quý I đã ở mức gần chạm trần. CPI sẽ còn tăng trong quý II bởi tất cả các chi phí đầu vào như điện, xăng, dầu... đều đã tăng. Thêm vào đó, áp lực từ biến động của Libya và Nhật Bản sẽ tạo mặt bằng giá mới trong thời gian tới.

Ông Cao Sỹ Kiêm phân tích: Lạm phát 2011 có yếu tố ảnh hưởng lạm phát thế giới, giá xăng dầu, sắt thép, thiết bị máy móc, nguyên liệu đều tăng cao, tác động mạnh tới nước ta. Thứ hai, do khiếm khuyết nội tại nền kinh tế: Bội chi, nhập siêu cao liên tục trong nhiều năm làm kinh tế vĩ mô có những bất cập, ngày càng trầm trọng. Còn tư duy bao cấp nên giá một số mặt hàng vẫn thấp hơn giá thị trường. Chính trong bối cảnh thế giới khủng hoảng năng lượng, lương thực, thực phẩm, dịch bệnh đã đẩy giá tăng cao. Cần nhấn mạnh riêng lương thực, thực phẩm chiếm tới 41% cơ cấu trong rổ giá cả, sẽ kéo giá hàng loạt mặt hàng trong nước lên cao. Năm nay, do chúng ta đã điều chỉnh giá điện, xăng dầu, điều chỉnh lãi suất làm tăng vọt giá nhiều mặt hàng. Tới đây, tăng lương sẽ còn ảnh hưởng nữa, khiến độ trượt kéo dài hơn.

Theo Chuyên gia Kinh tế Đinh Thế Hiển: Gói giải pháp mà chính phủ đưa ra (Nghị quyết 11/NQ-CP) là các giải pháp tình thế nhằm dẹp ngay những bất ổn của việc CPI tăng đột biến trong tháng 2/2011, diễn biến phức tạp của giá vàng thế giới kéo theo giá vàng trong nước tăng, tỷ giá cũng tăng do mất cân đối cán cân ngoại thương. Tuy nhiên, những tháng sắp tới do đã nắm được diễn biến nên giá vàng, tỷ giá... chắc chắn sẽ không còn nhảy múa. Hiện nay cũng đang hình thành mặt bằng tỷ giá mới đó là nhờ những giải pháp mạnh mẽ của Chính phủ kịp thời ổn định tỷ giá trong việc không thu phí mua, bán ngoại tệ, Giá vàng hiện bám sát giá vàng thế giới. Như vậy, những bất ổn nóng chúng ta đã điều khiển được.

Lãi suất đang ở mức cao nhưng không chỉ vì CPI tăng mà còn vì nguyên nhân thứ hai nhưng rất quan trọng đó là sự mất thanh khoản của một số ngân hàng nhỏ bởi các ngân hàng này cho vay quá mạnh vào bất động sản (trên 30% thậm chí 50%) mà 30% đã là báo động đỏ. Do vậy, lãi suất trong thời gian tới khó giảm xuống được. Giờ chỉ còn vấn đề có tiếp tục kiểm soát được nguồn tín dụng theo đúng định hướng của Chính phủ hay không bởi việc này có vai trò rất quan trọng, TS.Hiễn phân tích.

Theo Tiến sĩ Vũ Đình Ánh, Nguyên Phó Viện trưởng Viện Khoa học thị trường giá cả (Bộ Tài chính) nhận định: năm 2011 đang lặp lại kịch bản của năm 2008.

Năm 2008, lạm phát xoay quanh khoảng 20%. Lãi suất thực tế khi đó là 16%-20%. Trong 9 tháng đầu năm, CPI tăng rất cao nhưng những tháng cuối năm giảm dần và thời gian cuối năm 2008, Ngân hàng Nhà nước liên tục điều chỉnh giảm lãi suất. Khi đó, thắt chặt tiền tệ nhưng lãi suất cho vay có thể lên tới 24%. Khả năng thanh khoản khi đó là 25% vượt mức 20% đề ra. Lãi suất cho vay rất cao nhưng tổng tín dụng vẫn tăng.

Năm 2011, tăng trưởng của Việt Nam đang xuống đáy. Tín dụng năm 2010 tăng khoảng 130 tỷ USD (tăng hơn rất nhiều so với tăng trưởng kinh tế). Hiện nay đang hạn chế phát triển tín dụng phi sản xuất. Việc này không có gì ngạc nhiên bởi cả thế giới đều thế. Tổng tín dụng sẽ tiếp tục tăng trong năm 2011.

Như vậy, các chuyên gia đều có chung quan điểm: Nếu tình hình biến động trên thế giới ở mức vừa phải, gói giải pháp của chính phủ phối hợp với các giải pháp đồng bộ khác tiếp tục được triển khai, kiểm soát một cách quyết liệt thì đến cuối năm 2011, lạm phát cả năm tuy khó đạt được chỉ tiêu 7% mà Quốc hội đề ra nhưng hoàn toàn có khả năng sẽ được kiềm chế dưới mức hai con số. Thực tế trong thời gian vừa qua, việc thắt chặt tiền tệ, siết chặt chính sách tài khóa, quản lý thị trường, tăng hàng xuất khẩu theo giải pháp của Chính phủ đều đã có kết quả bước đầu. Do vậy, trong thời gian tới, CPI sẽ chững lại.

2.2. Tăng trưởng GDP

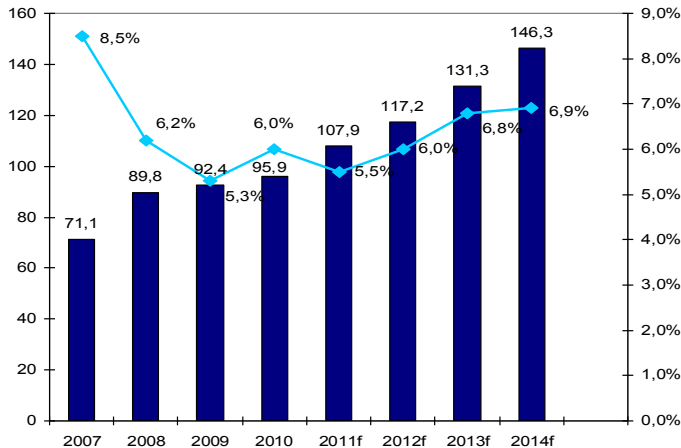
Theo Ông Cao Sỹ Kiêm: Năm 2011, tăng trưởng kinh tế Việt Nam sẽ khó đạt mục tiêu Quốc hội đề ra, cố gắng thì có thể đạt 5% trở lên. Chúng ta hy sinh, tăng trưởng phù hợp để chống lạm phát. Không thể giữ tăng trưởng ở mức 6,5% -7%, bởi lúc này cần ưu tiên chống lạm phát, tức phải giảm tăng trưởng.

Báo cáo triển vọng phát triển châu Á 2011 được Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) công bố hôm 06/04/2011, đã giảm mức dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam trong năm 2011 xuống còn 6,1% (so với mức dự báo 7% được đưa ra vào tháng 9-2010). Tuy nhiên, theo ADB tăng trưởng GDP của Việt Nam sẽ tăng trở lại mức 6,7% trong năm 2012, khi môi trường kinh tế ổn định hơn có thể kích thích tiêu dùng và đầu tư.

Trong bản báo cáo công bố ngày 21/03/2011 vừa qua, Ngân hàng Thế giới (WB) đánh giá: Nền kinh tế Việt Nam có thể tăng trưởng với tốc độ 6,3% trong năm nay, giảm 0,5% so với hồi 2010 nhưng lạm phát sẽ chỉ ở mức 9,5%. Tuy tốc độ mở rộng GDP chậm lại nhưng tình hình giá cả tiêu dùng có dấu hiệu khả quan hơn. Theo WB, sự giảm tốc độ tăng trưởng trong ngắn hạn có một phần nguyên nhân từ việc Chính phủ tung ra nhiều biện pháp mạnh vào đầu tháng 2/2011 để ổn định kinh tế vĩ mô.

Trong số hàng loạt biện pháp này có những nội dung chính về điều chỉnh tỷ giá hối đoái, siết chặt quản lý giao dịch vàng, thay đổi chính sách tiền tệ và tài chính... Một số

chỉ tiêu cụ thể như: điều hành và kiểm soát để bảo đảm tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2011 dưới 20%, tổng phương tiện thanh toán khoảng 15-16%; Giảm bội chi ngân sách nhà nước năm 2011 xuống dưới 5% GDP; phần đầu bảo đảm nhập siêu không quá 16% tổng kim ngạch xuất khẩu;... Tiết kiệm thêm 10% chi thường xuyên của 9 tháng cuối năm 2011



Theo BMI, GDP Việt Nam giai đoạn 2010 – 2014 dự báo ở mức 5,5% – 7% và đến năm 2014 có thể đạt 146,3 tỷ USD.

Nguồn: BMI

II. Triển vọng Ngành Dược

1. Tổng quan Ngành Dược thế giới

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

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

Tăng trưởng Ngành Dược giai đoạn 2009 – 2012 của các nước đang phát triển được RNCOS dự báo sẽ đạt từ 12% – 15% trong khi Ngành Dược thế giới chỉ có thể đạt từ 6% – 8%.

2. Tổng quan Ngành Dược Việt Nam

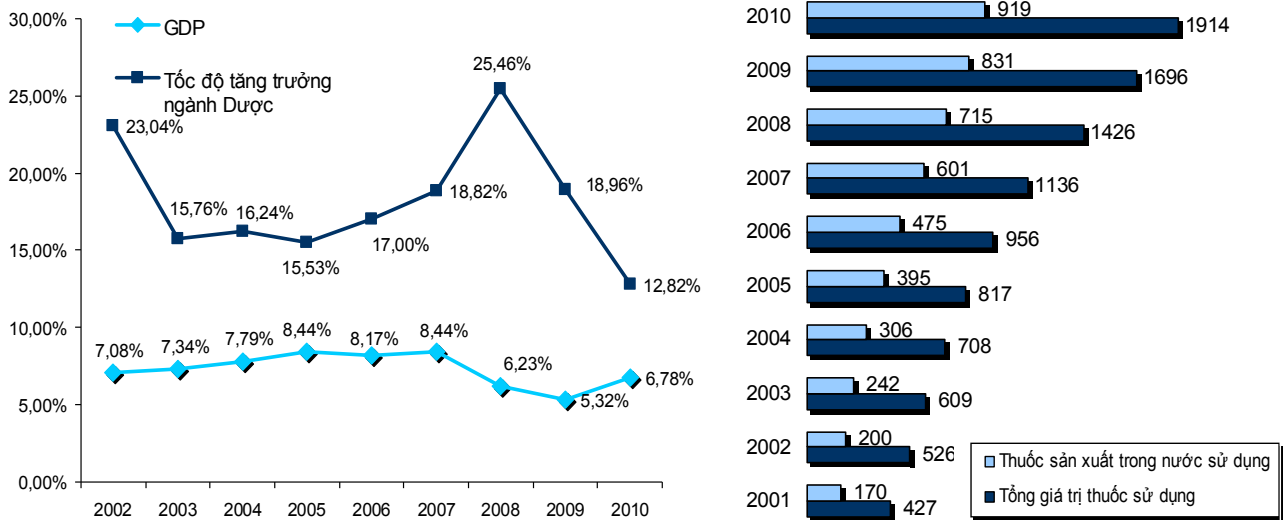
Tốc độ tăng trưởng, thị phần thuốc trong nước

Tổng tiền thuốc sử dụng

Là ngành nhu yếu phẩm của xã hội, tuy vậy, tốc độ tăng trưởng của Ngành Dược Việt Nam có dấu hiệu tăng chậm lại trong các năm trở lại đây, đặc biệt là thị trường thuốc

sản xuất trong nước. Từ năm 2004 – 2007, tốc độ tăng của thị trường thuốc sản xuất trong nước đạt bình quân 25% so với mức tăng bình quân 10% của thuốc nhập khẩu. Bắt đầu từ năm 2008, trong tổng mức tăng trưởng của ngành là 25,46% thì thuốc nhập khẩu tăng đến 32,57% trong khi thuốc sản xuất trong nước chỉ tăng 19,11%. Năm 2009, 2010, thuốc nhập khẩu vẫn chiếm ưu thế với tốc độ tăng trưởng cao hơn thuốc sản xuất trong nước.

Thị trường thuốc sản xuất trong nước trong năm 2010 chiếm 48% nhu cầu sử dụng thuốc của người dân. Năm 2007, tiền sử dụng thuốc trong nước đã lên đến 53% nhưng do sự tăng trưởng chậm lại của thuốc trong nước so với thuốc ngoại nhập nên thị trường thuốc trong nước mất dần thị phần và giảm bằng mức đã đạt được năm 2005 (48%). Trong tổng giá trị thuốc nhập khẩu có đến trên dưới 20% là giá trị nhập khẩu nguyên liệu.

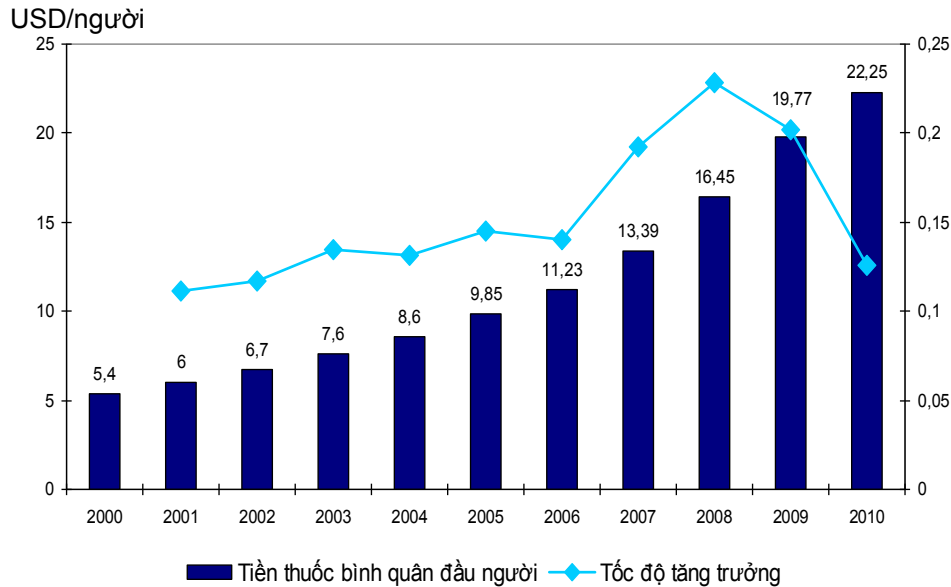


Nguồn: Tổng Cục thống kê Việt Nam, Cục quản lý Dược Việt Nam

Nguyên nhân của sự suy giảm thị trường thuốc sản xuất trong nước một phần là do tốc độ tăng trưởng của toàn Ngành đã có dấu hiệu chững lại và giảm sâu năm 2010 (12,82%). Mặt khác, do tỷ giá ngoại tệ tăng mạnh, sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu và giá cả thuốc nhập khẩu cũng gia tăng dẫn đến thuốc sản xuất trong nước trở nên mất ưu thế. Bên cạnh đó, thuốc trong nước có giá trị thấp nên đôi khi số lượng tăng trưởng cao nhưng giá trị vẫn không đáng kể so với thuốc ngoại nhập.

Chi tiêu tiền thuốc bình quân đầu người

Chi tiêu tiền thuốc bình quân đầu người có xu hướng tăng dần kể từ năm 2000 do ý thức bảo vệ sức khỏe của người dân ngày càng tăng, đồng thời tỷ giá tăng nên giá các mặt hàng thuốc ngoại nhập cũng gia tăng. Tuy nhiên, tốc độ tăng từ năm 2009 chậm lại và giảm sâu vào năm 2010. Mức chi tiêu 22,25 USD/người/năm của năm 2010 vẫn còn thấp hơn nhiều so với mức chi tiêu bình quân của thế giới là 40 USD/người/năm.



Nguồn: Cục quản lý Dược Việt Nam

Quy mô và tiêu chuẩn

Số lượng cơ sở kinh doanh dược phẩm:

Loại hình	2007	2008	2009	2010
Số doanh nghiệp trong nước	1.330	1.336	1.676	2.318
Số doanh nghiệp vốn đầu tư nước ngoài (đã hoạt động tại Việt Nam)	22	37	39	39
Chi nhánh Công ty tại các tỉnh	164	160	320	446
Tổng số khoa dược và trạm chuyên khoa	977	1.012	1.099	1.213
Tổng số cơ sở bán lẻ	39.016	39.172	41.849	43.629
Tổng số nhà thuốc		9.066	11.629	10.250

Các doanh nghiệp đạt GPs:

Tính đến hết năm 2010, trong tổng số 200 doanh nghiệp sản xuất cả nước có 101 nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP, trong đó có 96 doanh nghiệp sản xuất tân dược trong khi chỉ có 05 doanh nghiệp sản xuất đông dược; 104 doanh nghiệp có phòng kiểm nghiệm đạt chuẩn GLP và 137 doanh nghiệp có kho thành phẩm đạt tiêu chuẩn GSP. Các nhà máy chủ yếu sản xuất các dạng bào chế thông thường. Số lượng dây chuyền thuốc viên – bột thuốc nhóm Non – Betalactam chiếm đa số.

Có 08 doanh nghiệp trong nước sản xuất vắc xin, sinh phẩm; trong đó có 04 Công ty đạt GMP, chỉ đáp ứng phần nhỏ nhu cầu cả nước. Năm 2009, doanh thu từ vắc xin, sinh phẩm có nguồn gốc trong nước là 139 tỷ đồng, trong khi doanh số từ hàng nhập khẩu là hơn 1.000 tỷ đồng.

Nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP

Năm 2010, trên toàn quốc có 4.278/10.250 (42%) nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP, riêng Hà Nội có 1379 nhà thuốc, Tp. HCM 1.535 nhà thuốc. Tất cả các nhà thuốc bệnh viện tại TPHCM, Cần Thơ, Đà Nẵng đều đã đạt GPP xấp xỉ 100%. Các nhà thuốc chưa đạt GPP sẽ bị hạn chế phạm vi kinh doanh (chỉ được bán thuốc không kê đơn).

Tình hình đăng ký thuốc

Cũng theo nguồn số liệu từ Cục Quản lý Dược Việt Nam: Tổng cộng mặt hàng đã có số đăng ký lưu hành trên toàn thị trường dược phẩm Việt Nam là 25.497 sản phẩm, trong đó, sản xuất trong nước 12.244 sản phẩm. Riêng số đăng ký cấp năm 2010 tổng cộng là 6.150 sản phẩm, với 4.186 sản phẩm thuốc sản xuất trong nước, 1.837 sản phẩm thuốc nước ngoài.

Tổng cộng khoảng 1.000 hoạt chất được sử dụng, thuốc trong nước sử dụng 516 hoạt chất (01 hoạt chất tương đương 24 số đăng ký), thuốc nước ngoài sử dụng 947 hoạt chất (một hoạt chất tương đương 14 số đăng ký). Một hoạt chất có nhiều số đăng ký và chủ yếu là thuốc thông thường. Các Công ty trong nước chủ yếu sản xuất thuốc có giá trị thấp, hết hạn bản quyền sở hữu trí tuệ từ lâu và chưa đáp ứng hết danh mục thuốc chữa bệnh của Bộ Y tế. Từ đây, ta có thể thấy thị trường thuốc sản xuất trong nước cạnh tranh cao hơn so với thuốc nhập khẩu vì sản xuất nhiều sản phẩm trùng lặp.

Nguyên liệu đầu vào

Hiện tại, Ngành công nghiệp dược Việt Nam vẫn cần đến 80%-90% nhu cầu nguyên liệu nhập khẩu. Trung Quốc và Ấn Độ là 02 quốc gia có tỷ trọng thuốc xuất khẩu nhiều nhất vào Việt Nam trong các năm qua. Cả nước hiện chỉ có Mekophar là có khả năng sản xuất nguyên liệu kháng sinh với quy mô đáng kể (khoảng 500 tấn) nhưng lại gặp khó khăn trong khâu tiêu thụ do giá bán cao hơn đối thủ nước ngoài. (Theo Báo cáo ngành Dược ngày 13/01/2011 của VDSC).

Các loại bao bì cấp 1 cũng chủ yếu nhập khẩu từ nước ngoài. Hiện chỉ có Dược Cửu Long đã sản xuất được vỏ nang capsule cung cấp 40% nhu cầu trong nước. Hầu hết các đơn vị cung ứng bao bì chưa đáp ứng được các tiêu chuẩn cần thiết về GMP. Riêng nhà máy bao bì công nghệ cao VIPACO và Tân Thành Phát đang xây dựng mới và đăng ký tiêu chuẩn GMP.

Nguồn tài nguyên dược liệu của Việt Nam rất phong phú với gần 4.000 loại thực vật có thể làm thuốc, tuy nhiên công nghệ nuôi trồng, thu hái và chế biến chưa tương xứng với tiềm năng hiện có. Thiếu quy hoạch tổng thể nên chủ yếu phát triển với quy mô nhỏ, manh nha nên không đáp ứng đủ nhu cầu sản xuất đông dược trong nước. Một số nhà máy sản xuất đông dược đã ký hợp đồng hợp tác dài hạn với nông dân nhưng phần lớn nhu cầu nguyên liệu sản xuất đông dược vẫn phải nhập khẩu, chủ yếu từ Trung Quốc.

Nhân lực

Theo số liệu của Cục quản lý Dược Việt Nam: Tổng số dược sĩ đại học và sau đại học trên cả nước năm 2010 là 15.150 người, tăng 45,38% so với năm 2006, giảm 0,17% so với năm 2009. Tỷ lệ 1,76 dược sĩ/01 vạn dân (15.150 dược sĩ/86 triệu dân).

Nhân lực Dược phân bố không đồng đều giữa các vùng miền, tỉnh thành, giữa cơ quan quản lý Nhà nước và các cơ sở kinh doanh. Riêng Hà Nội và Tp. HCM đã có 7.328 dược sĩ đại học (chiếm 48,37%); 10 tỉnh ít nhất chỉ có 431 dược sĩ đại học (chiếm 2,84%). Nhân lực Dược tại các cơ sở kinh doanh là 12.522 người, chiếm đến 82,65%, trong đó dược sĩ tại các nhà thuốc là 8.942/12.522 người.

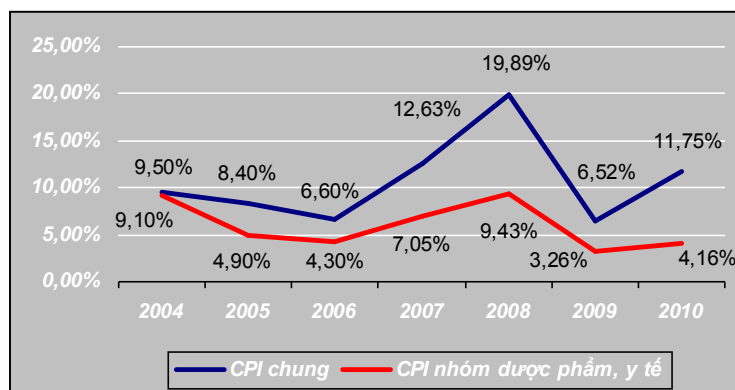
Công tác nghiên cứu (R&D)

Công tác R&D của Ngành Dược Việt Nam hầu hết chưa tạo được những sản phẩm mang tính đột phá do thiếu công nghệ, nhân lực có trình độ cao và vốn đầu tư cần thiết. Chi phí R&D bình quân chỉ khoảng 1%-3% doanh thu, chủ yếu phục vụ mua sắm trang thiết bị nghiên cứu. Tỷ lệ này rất thấp so với mức 15% của các Công ty Dược trên thế giới. (Theo Báo cáo Ngành Dược ngày 13/01/2011 của VDSC).

Thị trường

Tình hình giá cả:

CPI nhóm ngành dược phẩm, y tế theo số liệu của Cục quản lý Dược Việt Nam và Tổng Cục thống kê luôn thấp hơn so với CPI chung của tất cả các ngành hàng và thông thường giữ vị trí thứ 7 đến thứ 9 về tốc độ tăng giá trong 11 nhóm hàng trọng yếu. Giá thuốc được duy trì ổn định vì có sự kiểm soát của chính phủ, mặc dù vẫn còn một số vấn đề chưa rõ ràng. Tuy nhiên, CPI ngành dược phẩm tăng chủ yếu do tỷ giá tăng và nhu cầu nhập khẩu thành phẩm lên đến 50%, nhu cầu nhập khẩu nguyên liệu trên 80%.



Nguồn: Cục quản lý Dược Việt Nam

Giá thuốc ảnh hưởng mạnh đến người tiêu dùng, đặc biệt là những lao động nghèo, dân cư sống tập trung ở vùng nông thôn với thu nhập thấp. Điều này tạo thị phần lớn cho các doanh nghiệp trong nước có sản phẩm giá cả hợp lý, phù hợp túi tiền.

Tình hình cạnh tranh:

Cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt khi có sự góp mặt ngày càng nhiều số lượng các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài tham gia cung ứng thuốc. Mặc dù hiệu lực cho phép “các doanh nghiệp nước ngoài được nhập khẩu trực tiếp nhưng không được phân phối trực tiếp” mới chỉ bắt đầu từ 01/01/2009, số lượng các doanh nghiệp nước ngoài tăng rất nhanh từ 300 doanh nghiệp năm 2007 lên gần 500 doanh nghiệp trong năm 2010.

Các công ty sản xuất trong nước với số đăng ký trùng lặp nhiều, sản xuất thuốc thông thường nên một mặt chịu áp lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nội địa, mặt khác chịu áp lực rất lớn từ phía các doanh nghiệp nước ngoài với các sản phẩm đặc trị có giá trị cao, đáp ứng đủ danh mục thuốc thiết yếu của Bộ Y tế. Kể từ năm 2012, thuế nhập khẩu trung bình đối với thuốc nhập khẩu là 2,5% (hiện tại 5,2%) nên sự phát triển của thị trường dược trong nước vẫn còn nhiều thử thách. Bên cạnh đó, tâm lý chuộng hàng ngoại cũng gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong nước.

Hệ thống phân phối:

Nhờ vào hệ thống phân phối sâu rộng sẵn có, các Công ty Dược sản xuất trong nước vẫn có khả năng cạnh tranh nhưng còn tình trạng chông chéo nhiều tầng lớp, mua bán qua nhiều trung gian và hoạt động chưa có hiệu quả. Ngoài các lợi thế cạnh tranh khác, các Công ty dược trong nước còn nắm quyền phân phối trực tiếp sản phẩm đến tay khách hàng, người tiêu dùng.

Hệ thống phân phối của Ngành Dược được phân thành 02 kênh chủ yếu là hệ điều trị - ETC (đấu thầu vào bệnh viện) và hệ thương mại – OTC (bán trên thị trường tự do cho các nhà thuốc, đại lý, Công ty phân phối, ...). Mạng lưới cung ứng thuốc được phủ rộng trên toàn quốc nhưng tập trung chủ yếu tại Hà Nội và Tp. HCM. Theo IMS, riêng 02 địa bàn Tp. HCM và Hà Nội đã tiêu thụ gần 70% tiền thuốc sử dụng trong cả nước.

Các doanh nghiệp chuyên phân phối gồm có Vimedimex (Việt Nam), Codupha (Việt Nam), Mediplantex (Việt Nam), Phytopharma (Việt Nam), Pharimexco (Việt Nam), Diethelm (Thụy Sĩ), Zuellig Pharma (Singapore), Mega Product (Thái Lan). Riêng doanh số của 03 doanh nghiệp nước ngoài này chiếm gần 50% thị trường thuốc toàn quốc. Trong đó, Vimedimex và Phytopharma chuyên xuất nhập khẩu ủy thác cho Diethelm và Zuellig Pharma; Codupha có hệ thống phân phối, kho bãi nên chuyên phân phối cho các Công ty dược Trung Ương, hàng ngoại. Doanh thu các Công ty chuyên phân phối rất lớn nhưng tỷ suất sinh lợi rất thấp do chủ yếu nhập khẩu ủy thác

Các vấn đề khác:

Thị trường thuốc giả: Chiếm 0,08% trên 25.497 số đăng ký hiện đang lưu hành tại Việt Nam theo số liệu của Cục quản lý Dược Việt Nam năm 2010. Sự bất cập về quản lý thuốc tại Việt Nam khiến thuốc giả vẫn có cơ hội lách luật để tồn tại trong thị

trường. Các thuốc này đã số được vận chuyển từ Trung Quốc, Campuchia, Lào, Ấn Độ do quản lý yếu kém của hải quan, đi vào các nhà thuốc chưa đạt tiêu chuẩn GPP và các thị trường chợ đen khác. Điều này gây khó khăn cho các doanh nghiệp cạnh tranh lành mạnh trên thị trường.

Quảng cáo: Thuốc ETC bị giới hạn khá nhiều trong việc quảng bá sản phẩm, chủ yếu thông qua các hình thức hội thảo, tham dự hội nghị và các tài liệu quảng cáo đều phải thông qua sự chấp nhận của Bộ Y Tế. Thuốc OTC được chấp nhận dễ dàng hơn khi quảng cáo trên kênh truyền thông đại chúng, brochure và các phương tiện truyền thông khác như báo, tạp chí, outlet Số lượng hồ sơ đăng ký thông tin quảng cáo thuốc năm 2010 nhiều hơn so với năm 2009 25%, có 18/1.740 trường hợp vi phạm. Chủ yếu là quảng cáo khi chưa có hồ sơ đăng ký quảng cáo. Quảng cáo không đúng hồ sơ đăng ký, quảng cáo dưới dạng bài viết PR trên báo, tạp chí.

Hệ thống bảo hiểm: Đầu năm 2010, Chính phủ thông qua bộ luật mới về chính sách bảo hiểm áp dụng toàn dân. Vào tháng 3/2010, Bộ Y tế ban hành chính sách hỗ trợ miễn phí điều trị cho trẻ em dưới 6 tuổi, áp dụng cho tất cả trẻ em ở Việt Nam. Bên cạnh đó, khoảng 600 loại thuốc cho bệnh nhân như: thuốc tim mạch, huyết áp, ung thư, tiêu chảy, thuốc hướng tâm thần được hỗ trợ từ quỹ bảo hiểm sức khỏe quốc gia phân phối đến khắp các trạm y tế và bệnh viện toàn quốc.

3. Định hướng Ngành Dược Việt Nam

- Theo IMS, tốc độ tăng trưởng Ngành Dược Việt Nam từ 2010 - 2014 dự báo đạt 17% - 19%/năm. Tăng trưởng ngành Dược Việt Nam ảnh hưởng bởi các nhân tố: Chỉ số kinh tế (tăng trưởng GDP, bình quân thu nhập đầu người); Xu hướng chẩn đoán và điều trị sớm; Đầu tư mạnh về hạ tầng y tế công lập và tư nhân; Tăng trưởng đầu tư trong nước và nước ngoài vào lĩnh vực dược.
- Theo dự đoán của BMI, tổng tiền thuốc sử dụng đến năm 2019 có thể đạt con số 6,1 tỷ USD, tăng gấp 3,6 lần so với năm 2009 (1,69 tỷ USD). Đồng thời, tiền thuốc tiêu thụ bình quân sẽ tăng từ 19,77 USD/người/năm lên 60,3 USD/người/năm trong năm 2019.
- Trong thời gian tới, Chính phủ chủ trương đầu tư cho Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam phát triển lĩnh vực sản xuất nguyên liệu hóa dược, chiết xuất dược liệu, sản xuất bao bì công nghệ cao, vắc xin và các loại thuốc có giá trị cao. Chính phủ đặt mục tiêu đưa giá trị thuốc sản xuất trong nước lên 70% tổng giá trị thuốc tiêu thụ vào năm 2015, trong đó, thuốc có nguồn gốc dược liệu là 30%.

4. Nhận định chung

- Sau hơn 20 năm phát triển trong môi trường cạnh tranh, có thể nhận định, thị trường dược phẩm Việt Nam đã cơ bản vận hành theo cơ chế thị trường với các đặc thù riêng của một ngành kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt.
- Với bề dày lịch sử và vị thế dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam về mọi mặt, DHG chắc chắn sẽ có rất nhiều cơ hội để phát triển doanh nghiệp, mở rộng

sản xuất và chuyển giao công nghệ khi bước vào ngưỡng cửa hội nhập quốc tế. Không hẳn thế, Công ty sẽ còn phải đối mặt nhiều với những thách thức trong môi trường cạnh tranh với các tập đoàn lớn của nước ngoài.

- Thị phần hiện tại của DHG (5%) đang dao động ở vị trí đứng thứ 3, thứ 4 so với toàn thị trường dược phẩm Việt Nam, sau Sanofi Aventis Cor., GSK Group, Pfizer Group. Tuy nhiên còn cách xa với doanh nghiệp đứng thứ nhất là Sanofi Aventis (8,8%).
- Như vậy, trong thời gian cánh cửa hội nhập toàn phần dần hé mở theo lộ trình, DHG phải có bước chuẩn bị thật kỹ về tất cả các nguồn lực, đặc biệt là nguồn nhân lực có tri thức cao và khả năng nghiên cứu phát triển các sản phẩm đặc trưng.

III. Phân tích S.W.O.T tình hình DHG

<p>Điểm mạnh</p> <ol style="list-style-type: none"> Hệ thống phân phối sâu rộng nhất Ngành Dược Việt Nam. Hoạt động Marketing chuyên nghiệp, hiệu quả. Định hướng chiến lược rõ ràng, công cụ thực hiện chiến lược hiện đại, phù hợp. Đầu tư có trọng điểm theo năng lực lõi và tay nghề chuyên môn. Đa dạng hóa đồng tâm. Dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam từ năm 1996 về thị phần, năng lực sản xuất và hiệu quả kinh doanh. Chú trọng đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm trước mắt và sản phẩm lâu dài. Bản sắc văn hóa tạo được lợi thế cạnh tranh và nét độc đáo riêng. Tạo được hiệu ứng từ tiềm lực “Kiềng 3 chân”: cổ đông, khách hàng và người lao động. Thể hiện rõ ý thức trách nhiệm xã hội, trách nhiệm môi trường bằng những hành động cụ thể. Nhận thức được sự hỗ trợ của các đối tác là quan trọng, dựa trên nguyên tắc cùng thịnh vượng. 	<p>Cơ hội</p> <ol style="list-style-type: none"> Dân số Việt Nam đông, ước tính trên 100 triệu dân đến năm 2019. Ý thức chăm sóc sức khỏe và chi tiêu tiền thuốc bình quân/đầu người ngày càng tăng. Tốc độ tăng trưởng ngành Dược từ 2010 – 2014 dự báo đạt 17% - 19%. Thị phần thuốc sản xuất trong nước mới chỉ đáp ứng 50% nhu cầu điều trị của người dân. Mục tiêu của Chính phủ đến năm 2015: đưa giá trị sản xuất thuốc trong nước lên 70% nhu cầu điều trị. Ngoài các lợi thế cạnh tranh sẵn có, các doanh nghiệp Dược trong nước nắm trong tay quyền phân phối trực tiếp sản phẩm. Rào cản gia nhập ngành còn cao do phải đáp ứng các tiêu chuẩn GPs. Chính phủ chủ trương đầu tư cho Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam phát triển lĩnh vực sản xuất nguyên liệu hóa dược, chiết xuất dược liệu, sản xuất bao bì công nghệ cao, vắc xin và các loại thuốc có giá trị cao. Bảo hiểm toàn dân tạo cơ hội cho các doanh nghiệp dược trong nước có sản phẩm chất lượng tương đương thuốc ngoại với giá cả cạnh tranh. Gia nhập WTO, các doanh nghiệp Dược trong nước có nhiều cơ hội mở rộng kinh doanh, chuyển giao công nghệ, lựa chọn nhà cung ứng, ...
<p>Điểm yếu</p> <ol style="list-style-type: none"> Danh mục sản phẩm chủ yếu thuộc nhóm generic, chưa có nhiều sản phẩm đặc trị và khả năng thay thế thuốc ngoại cùng loại đang sử dụng trong bệnh viện còn yếu. Còn phụ thuộc 80% nguyên liệu nhập khẩu (trước đây là 90%). Năng lực sản xuất không đáp ứng đủ nhu cầu phân phối do chậm tiến độ xây dựng Nhà máy mới. Tình trạng hàng thiếu, hàng thừa phổ biến do danh mục sản phẩm đa dạng, tồn kho trung 	<p>Thách thức</p> <ol style="list-style-type: none"> Kinh tế Việt Nam chưa ổn định: GDP tăng trưởng thấp so với các năm trước, lạm phát, chính sách thắt chặt tiền tệ hạn chế đầu tư và tiêu dùng. Tỷ giá ngoại tệ tăng, giá nguyên liệu biến động mạnh (chủ yếu các nguyên liệu có nguồn gốc từ dầu mỏ, lương thực thực phẩm). Ngành Dược chịu sự kiểm soát giá của Nhà nước trong khi giá cả đầu vào liên tục gia tăng. Cạnh tranh nội bộ ngành và cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài theo lộ trình WTO

<p>gian nhiều và công tác dự báo nhu cầu thị trường còn yếu.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Chưa có phương pháp phân tích cụ thể, dự báo biến động giá cả đầu vào để quản trị rủi ro. 6. Còn phòng thủ trong việc lập kế hoạch kinh doanh do chi phí dự phòng được trích lập không phản ánh đúng hiệu quả thực tế từ hoạt động kinh doanh. 7. Khả năng quản lý chưa theo kịp tốc độ phát triển của Công ty do quy mô Công ty tăng trưởng nhanh. 8. Chưa chủ động khai thác mối quan hệ từ các nhà cung ứng nhằm đảm bảo nguồn nguyên liệu có giá cả, số lượng và chất lượng ổn định. 9. Có chú trọng đầu tư, thị trường xuất khẩu được mở rộng nhiều so với các năm trước đây. Song, doanh thu xuất khẩu chưa đạt như mong muốn. 10. Công ty đang trong giai đoạn khai thác hiệu quả nên mục tiêu tăng trưởng doanh thu được xếp thứ tự ưu tiên thứ 2 sau mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. 	<p>ngày càng gay gắt.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Kỳ vọng cao của nhà đầu tư tạo áp lực ngày càng lớn cho đội ngũ quản trị trong việc tối đa hóa giá trị Công ty, hài hòa lợi ích giữa cổ đông, doanh nghiệp và người lao động. 6. Thuốc giả chiếm tỷ trọng lớn so với các doanh nghiệp trong khu vực Đông Nam Á. 7. Nguồn nhân lực Dược còn thiếu nhiều, đặc biệt là dược sĩ Đại học và sau Đại học có trình độ Anh ngữ tốt. Điều này phần nào hạn chế việc tiếp cận công nghệ tiên tiến từ các nước phát triển. 8. Tình hình cúp điện thường xuyên ảnh hưởng đến lịch sản xuất và giá thành sản phẩm. 9. Chi phí quảng cáo, khuyến mãi, tiếp khách ... bị khống chế dưới 10% tổng chi phí hợp lý (nếu vượt sẽ chịu thuế thu nhập doanh nghiệp) làm giảm năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp dược trong nước so với nước ngoài. 10. Các quy định pháp luật và quy định của Ngành chưa đồng bộ, chưa hoàn chỉnh, thường xuyên thay đổi nên doanh nghiệp lúng túng, bị động trong thực hiện.
---	--

IV. Xây dựng chiến lược dựa trên tầm nhìn, sứ mạng, giá trị cốt lõi

Tầm nhìn: Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn
Sứ mạng: Dược Hậu Giang luôn luôn cung cấp sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, thỏa mãn ước vọng vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

Mục tiêu chung năm 2011: Xây dựng chiến lược để con người, tài sản, sản phẩm và dịch vụ đều có ích”:

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

Định hướng	Chiến lược hành động
Đầu tư chất lượng sản phẩm, dịch vụ và hệ thống quản lý.	<ul style="list-style-type: none"> - Tái đánh giá ISO theo phiên bản 9001:2008 - Đánh giá GMP và khai thác hiệu quả xưởng nang mềm trong quý 2/2011. - Lựa chọn sản phẩm tiềm năng vào hệ điều trị và xuất khẩu, tiếp tục thử tương đương sinh học chỉ tiêu 03 sản phẩm.
Cải thiện hệ thống cung cầu. Nâng cao hiệu quả năng suất lao động	<ul style="list-style-type: none"> - Lựa chọn nguồn nguyên liệu, tá dược; Nâng cấp chất lượng sản xuất thông qua sự hỗ trợ của các nhà cung ứng lớn có uy tín - Chuẩn bị kế hoạch trang thiết bị cho nhà máy mới nhằm giảm lao động thủ công - Tăng công suất nhà máy thông qua đầu tư trang thiết bị mới
Đảm bảo an toàn lao động, an toàn tài chính, an toàn trước pháp luật	<ul style="list-style-type: none"> - Định hướng lại chiến lược, phương án kinh doanh vừa đảm bảo an toàn trong quản lý tiền hàng vừa có hiệu quả - Thiết kế hệ thống kiểm soát nội bộ phù hợp với tình hình quản trị Công ty và không trái với quy định của pháp luật.
Thực hiện chiến lược 20/80 trong quản trị kinh doanh đảm bảo các chỉ tiêu và mang lại hiệu quả sử dụng vốn cho nhà đầu tư, cho DHG Pharma	Khai thác sâu, phát huy tác dụng nguyên tắc 20/80 trong toàn hệ thống Công ty, từ thị trường, sản phẩm, con người và thiết bị

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

Định hướng	Chiến lược hành động
Đầu tư công nghệ	Hoàn thành và ứng dụng quản trị trên hệ thống BFO
Đầu tư cho nghiên cứu phát triển sản phẩm mới	<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng nhà máy mới Tân Phú Thạnh đảm bảo đúng tiến độ - Tiếp tục kết hợp Viện sinh học, các giáo sư tiến sĩ khoa học hoàn chỉnh đề tài và chuyển giao công nghệ. Sử dụng

Định hướng	Chiến lược hành động
	<ul style="list-style-type: none"> hiệu quả Quý phát triển khoa học công nghệ. Thực hiện hoạt động Marketing để khai thác hiệu quả các đề tài
Phát động phong trào sáng kiến cải tiến rộng rãi trong CBCNV	<ul style="list-style-type: none"> Tiếp tục xây dựng nhiều đề án và sản phẩm mới độc đáo, khác biệt Xây dựng phong trào ý tưởng, sáng kiến nhằm tập trung trí tuệ và hiệu quả
Huấn luyện nâng cao khả năng quản trị, tay nghề công nhân	<ul style="list-style-type: none"> Huấn luyện cầm tay chỉ việc, từng bước bàn giao một số công việc ở vị trí lãnh đạo, chủ động chuẩn bị nhân sự kế thừa nhiệm kỳ 2014 -2019 và những năm tiếp theo. Chuẩn bị đội ngũ lãnh đạo, công nhân lành nghề cho nhà máy mới. Huấn luyện nâng cấp KPI và ứng dụng các công cụ quản lý

3. Lấy trách nhiệm, hợp tác, đãi ngộ làm phương châm hành động

Định hướng	Chiến lược hành động
Trách nhiệm với người lao động	<ul style="list-style-type: none"> Chăm sóc người lao động không chỉ bằng vật chất (lương thưởng) mà quan tâm hơn đến tinh thần, tình cảm để tạo mối dây liên hệ bền chặt, ổn định lâu dài. Chia sẻ chi phí cho CBCNV thuê nhà, gửi con Khai thác tốt, có chất lượng các công trình phúc lợi
Đào tạo nâng cao trình độ, hợp tác làm việc tốt	<ul style="list-style-type: none"> Huấn luyện dã ngoại (Đà Lạt, Nha Trang, Phú Quốc) cho mỗi CBCNV ít nhất 01 lần/năm với mục tiêu chia sẻ, thông cảm và hợp tác tốt.
Phát triển nguồn nhân lực kế thừa	<ul style="list-style-type: none"> Có kế hoạch đào tạo thông qua phân tích SWOT mỗi người và đưa vào chỉ tiêu KPI nhằm đánh giá hiệu quả xét thi đua, thường cuối năm
Khen thưởng xứng đáng	<ul style="list-style-type: none"> Tổ chức các đợt thi đua ngắn hạn có chỉ tiêu khen thưởng Xây dựng phong trào thi đua từng đơn vị nhỏ mỗi tháng – tạo sinh khí làm việc rèn luyện.

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

Định hướng	Chiến lược hành động
Xây dựng con người có ích: <ul style="list-style-type: none"> Cho xã hội Cho Công ty Cho gia đình 	<ul style="list-style-type: none"> Tổ chức kiểm tra kiến thức, áp dụng các tiêu chí bản sắc văn hóa và sổ tay nhân viên. Đào tạo con người DHG trở thành lợi thế cạnh tranh trên thương trường, trong trái tim khách hàng.

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

Định hướng	Chiến lược hành động
Thắt chặt mối quan hệ với nhà cung ứng trên cơ sở hai bên cùng có lợi	<ul style="list-style-type: none"> - Tổ chức họp mặt nhà cung ứng chia sẻ khó khăn, báo cáo tiềm năng sản xuất kinh doanh năm 2011 và những năm sắp tới theo “chuỗi giá trị” + Đầu vào: Nhà cung ứng + Nội bộ: Nhà sản xuất + Đầu ra: Khách hàng và người tiêu dùng
<p>Khách hàng VIP đóng góp ý kiến xây dựng chiến lược – tầm nhìn – sứ mạng – giá trị cốt lõi.</p> <p>Hướng dẫn sử dụng, chăm sóc người tiêu dùng, thực hiện song hành chiến lược kéo và đẩy trong kinh doanh</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp tục khai thác khách hàng VIP trong xây dựng chiến lược 2012, đề xuất sản phẩm mới, thông tin thị trường. - Tiếp tục nâng cao doanh số khách hàng nhỏ, tăng số lượng thành viên câu lạc bộ khách hàng - Nâng cấp chất lượng thành viên câu lạc bộ để khách hàng được hưởng chế độ ưu đãi hơn - Phát huy chiến lược 20/80 trong chăm sóc, ưu đãi khách hàng. - Bám sát và phát huy tác dụng các hợp đồng dài hạn. - Tăng nhân sự mở rộng thị trường xuất khẩu
Nhà đầu tư	<ul style="list-style-type: none"> - Củng cố, giới thiệu rộng rãi hoạt động của Ban IR. - Thực hiện tốt vai trò cung cấp thông tin đến nhà đầu tư. - Đầu tư báo cáo thường niên rõ ràng, minh bạch, trung thực và đầy đủ thông tin. - Lắng nghe, trân trọng ý kiến đóng góp của các nhà đầu tư.

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

Định hướng	Chiến lược hành động
Phát huy lợi thế hệ thống phân phối sâu rộng trên toàn quốc	<ul style="list-style-type: none"> - Phân tích khách hàng để lựa chọn, giới thiệu sản phẩm - Hệ thống hóa công tác xuất khẩu - Chỉ tiêu xuất khẩu năm 2011 là 25 tỷ đồng
Đầu tư Marketing những nhãn hàng có lợi thế cạnh tranh: độc đáo, độc quyền nguồn nguyên liệu, chuyển giao đề tài khoa học.	Khoán chỉ tiêu doanh thu cho từng nhãn hàng năm 2011. Mục tiêu đạt trên 60% doanh thu hàng sản xuất.
Khai thác khả năng cung cấp phần mềm cho các bệnh viện	<p>Tiếp tục các lợi thế nhằm:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đa dạng hóa sản phẩm (mở rộng dòng sản phẩm thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm) - Là hậu cần tích cực của hệ điều trị trong quản lý (thông qua phần mềm, bài giảng quản trị)
Tổ chức du lịch, event tạo ấn tượng cảm xúc do DHG Travel và nhóm chăm sóc khách hàng, nhóm Event Phòng Marketing thực hiện	<p>Tạo sự liên kết ngày càng chặt chẽ với khách hàng trên nguyên tắc cùng thịnh vượng, khách hàng luôn tự hào là đối tác của DHG</p> <p>Chăm sóc khách hàng đi vào cảm xúc: “Vu Lan báo hiếu” cho cha mẹ khách hàng, “Học kỳ quân đội” cho con em khách hàng</p>

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

Định hướng	Chiến lược hành động
Chia sẻ lợi ích kinh tế với cộng đồng	<ul style="list-style-type: none"> - Chăm sóc chiều sâu gia đình khách hàng: cha mẹ, các con - Gắn kết khách hàng, nhà đầu tư, nhà cung ứng cùng DHG hoạt động xã hội vì sức khỏe cộng đồng. - Tự giá quyên góp trong những lúc thiên tai, dịch họa trong nước và quốc tế
Giáo dục ý thức chia sẻ cộng đồng cho CBCNV	<ul style="list-style-type: none"> - Nâng cao hơn nữa ý thức tự giác chia sẻ lợi ích cộng đồng - Đoàn thanh niên làm tốt 04 chỉ tiêu trong 19 chỉ tiêu xây dựng xã nông thôn mới thuộc 09 xã huyện Cờ đỏ Tp. Cần Thơ - Nhấn hàng phối hợp với các đoàn thể thực hiện các chương trình cộng đồng
Trách nhiệm xã hội được thực hiện trước tiên với gia đình CBCNV	<ul style="list-style-type: none"> - Quan tâm chăm sóc, thăm tặn nhà gia đình CBCNV. - Chăm sóc báo hiếu cha mẹ CBCNV mùa vụ lan. - Tài trợ các cháu con của CBCNV tham gia học kỳ quân đội, học bơi, đi thăm lăng Bác vào dịp nghỉ hè. Thường khuyến khích các cháu đậu đại học, là học sinh giỏi các cấp

V. Quản trị rủi ro

Nhận dạng rủi ro	Phân tích rủi ro	Đo lường rủi ro	Giải pháp phòng ngừa và xử lý rủi ro
Rủi ro luật pháp	<p>Luật và các văn bản dưới luật chưa hoàn chỉnh.</p> <p>Các chính sách và hướng dẫn về thuế thay đổi thường xuyên, chưa đồng bộ với các quy định khác.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Có thể làm thay đổi kết quả kinh doanh và định hướng của Công ty. - Nguy cơ bị kiện tụng, tranh chấp, bồi thường nếu không am hiểu luật pháp và các quy định liên quan. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cập nhật, đối chiếu và điều chỉnh các quy định của Công ty phù hợp quy định của pháp luật và tình hình thực tế. - Thực hiện quyết toán thuế TNDN mỗi năm một lần với cơ quan thuế trước khi mời đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính. - Chuyên viên pháp chế rà soát 100% các hợp đồng và thỏa thuận trước khi ký kết.
Rủi ro kinh tế	<p>Năm 2011, nền kinh tế Việt Nam bất ổn. GDP tăng trưởng thấp. Lạm phát tăng cao và thắt chặt tiền tệ dẫn đến:</p> <p>Xu hướng tiết kiệm hơn tiêu dùng, đầu tư.</p> <p>Nhu cầu chi tiêu cho chăm sóc sức khỏe của người dân bị ảnh hưởng.</p> <p>Tất cả giá đầu vào đều tăng.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Chỉ cho đầu tư so với gửi tiết kiệm sẽ tiêu tốn chi phí cơ hội cao hơn các năm trước. - Doanh thu của Công ty bị tác động. - Giá thành tăng đồng loạt dẫn đến giá vốn hàng bán tăng. Có độ trễ tùy thuộc mức tồn kho dự trữ thành phẩm của Công ty. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tập trung đầu tư những hạng mục đã được ĐHCĐ thông qua, những hạng mục mang lại giá trị trực tiếp cho Công ty. - Tăng cường bán hàng theo chiều sâu, phân loại kỹ khách hàng 20/80 để chăm sóc. - Thắt lưng buộc bụng trong chi tiêu quản lý. Thực hiện chi phí hiệu quả hơn là cắt giảm trong chi phí bán hàng. - Xây dựng quản trị theo “chuỗi cung ứng” nhằm tăng hiệu quả từ đầu vào – sản xuất đến đầu ra.
Rủi ro biến động tăng giá cả đầu vào	<p>Giá điện, xăng, lương BHXH, ... đều tăng theo chủ trương của Chính phủ.</p> <p>Giá nguyên liệu sản xuất được tăng mạnh đối với những mặt hàng nhập khẩu, đặc biệt các mặt hàng có nguồn gốc lương thực thực phẩm, dầu mỡ. Giá còn tăng do tỷ giá</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Giá đầu vào tăng trong khi giá đầu ra của Ngành Dược chịu sự kiểm soát của Nhà nước vì ảnh hưởng đến an sinh Xã hội => ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty. - Quyết định nhập nguyên liệu đầu vào ở từng thời điểm khác nhau. - Cơ cấu sản phẩm sẽ thay đổi do lợi nhuận 	<ul style="list-style-type: none"> - Dự báo tình hình giá cả nguyên liệu ngay từ đầu năm thông qua mỗi quan hệ, ý kiến tư vấn của nhà cung ứng và kinh nghiệm quá khứ. - Chủ động nhập khẩu nguyên liệu sao cho tối ưu nhất, hài hòa nhất các yếu tố: giá cả, tỷ giá, chi phí cơ hội và chi phí tồn trữ. - Tăng năng suất lao động, cải tiến quy trình, giảm hao

Nhận dạng rủi ro	Phân tích rủi ro	Đo lường rủi ro	Giải pháp phòng ngừa và xử lý rủi ro
	ngoại tệ tăng và lạm phát của nước xuất khẩu nguyên liệu.	của từng sản phẩm thay đổi.	hút trong sản xuất - Tiết kiệm chi phí nhiên liệu thông qua ý thức và những cải tiến máy móc thiết bị.
Rủi ro biến động tỷ giá ngoại tệ	Tỷ giá ngoại tệ tăng mạnh thời gian qua. Hoạt động nhập khẩu của DHG Pharma sử dụng trên 95% đồng ngoại tệ USD. Tỷ giá USD/VND chịu tác động của nhiều yếu tố, rất khó dự báo với những biến động bất thường.	<ul style="list-style-type: none"> - DHG nhập khẩu bình quân trên 3 triệu USD/tháng. Chênh lệch tỷ giá tạo ra một khoản chi phí tăng thêm lên đến hàng chục tỷ đồng. - Sự khan hiếm USD khi có biến động tỷ giá gây khó khăn cho các lô hàng nhập khẩu. - Chi phí cơ hội, chi phí tồn trữ do phải nhập nguyên liệu nhiều để dự phòng biến động tăng tỷ giá ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và vòng quay hàng tồn kho. - Tỷ giá tiếp tục tăng sẽ bất lợi khi DHG chuẩn bị giải ngân mua máy móc thiết bị ngoại nhập cho nhà máy mới và nhà máy hiện tại. 	<ul style="list-style-type: none"> - Khai thác tốt mối quan hệ với các Ngân hàng để được ưu tiên thanh toán ngoại tệ trong thời điểm khan hiếm. - Thực hiện hợp đồng L/C (Ngân hàng sẽ đảm bảo thanh toán cho nhà cung ứng). - Nhanh chóng hoàn thiện bộ chứng từ gửi Ngân hàng khi có lô hàng nhập khẩu. - Tranh thủ sự hỗ trợ của các Ngân hàng trong hoạt động thanh toán ngoại tệ để tiết kiệm chi phí, mang lại hiệu quả như: mua USD đúng tỷ giá niêm yết, thực hiện hợp đồng L/C không ký quỹ,
Rủi ro phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu	Nguyên liệu nhập khẩu tại DHG chiếm 80% nhu cầu sử dụng các loại nguyên liệu chính dùng để sản xuất sản phẩm. Chi phí nguyên vật liệu bình quân chiếm 50% giá thành sản phẩm. Nguồn nguyên liệu khi thay đổi phải thực hiện đăng ký theo quy định trước khi đưa vào sản xuất.	<ul style="list-style-type: none"> - Chủ yếu sản xuất thuốc generic đã bán nguyên liệu. - Sự phụ thuộc kéo dài dẫn đến các sản phẩm không tạo dựng được sự khác biệt vượt trội, dấu ấn riêng. - Giảm năng lực cạnh tranh sản phẩm với các doanh nghiệp nước ngoài. 	<ul style="list-style-type: none"> - Thay thế dần nguyên phụ liệu ngoại nhập bằng những nguyên phụ liệu tự nghiên cứu hoặc sản xuất trong nước. - Tập trung phát triển những sản phẩm có nguồn gốc thảo dược thiên nhiên, phù hợp với mục tiêu phát triển của Ngành Dược Việt Nam. - Tự nghiên cứu, phối hợp nghiên cứu với các Viện Trường và chuyển giao công nghệ những đề tài phát triển sản phẩm có nguồn gốc công nghệ sinh học, tạo sự khác biệt trong cạnh tranh.

Nhận dạng rủi ro	Phân tích rủi ro	Đo lường rủi ro	Giải pháp phòng ngừa và xử lý rủi ro
Rủi ro từ nhà cung ứng	Giao hàng không đúng hẹn, không đúng giá, không đúng chất lượng theo hợp đồng và thỏa thuận đã ký kết.	<ul style="list-style-type: none"> - Hàng ngàn công nhân không có công ăn việc làm. - Thiếu hàng, không đáp ứng đủ nhu cầu khách hàng dẫn đến nguy cơ mất thị phần. - Có thể bị trả hàng, đền bù do thời gian chờ đợi hàng ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, cận hạn dùng. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tổ chức Ngày hội nhà cung ứng để chia sẻ khó khăn. - Các điều khoản hợp đồng đồng và thỏa thuận ký kết có cam kết đền bù thỏa đáng nếu không thực hiện đúng. - Phối hợp chặt chẽ giữa Phòng cung ứng, Phòng QTTC và nhà cung ứng để tiết kiệm chi phí, tổn thất, thời gian cho các sai lỗi và vi phạm hợp đồng.
Rủi ro nợ phải thu khó đòi	Kỳ thu tiền của DHG giữ được mức ổn định <55 ngày kể từ năm 2008. Tuy nhiên, vẫn phát sinh các khoản nợ dầy dụa khó đòi, chủ yếu là nợ cũ.	<ul style="list-style-type: none"> - Phát sinh chi phí thu nợ và quản lý nợ quá hạn. - Giảm hiệu quả kinh doanh và vòng quay tiền mặt, vòng quay tài sản. - Gây thất thoát tài sản và giảm giá trị sổ sách. - Trích lập nhiều dự phòng nợ quá hạn phải thu khó đòi sẽ làm giảm lợi nhuận của Công ty 	<ul style="list-style-type: none"> - Nghiêm túc triển khai BFO để quản lý công nợ, tiền hàng. - Cương quyết thực hiện phương pháp trả lương nhân viên bán hàng trên tiền thu về. - Thực hiện đúng quy định về công nợ: <ul style="list-style-type: none"> + Hệ thương mại cho phép kỳ hạn nợ 01 tháng. + Hệ điều trị cho phép kỳ hạn nợ 03 tháng. + Tỷ lệ nợ/doanh thu: 1:1 + Nhân viên bán hàng quản lý công nợ mới vượt quá 02 tuổi sẽ bị phạt lãi suất trên số tiền chậm trả; 03 tháng liên tục không được lãnh lương hoặc âm tiền lương do không thu được nợ sẽ bị chấm dứt hợp đồng lao động.
Rủi ro năng lực sản xuất quá tải	<p>Nhà máy đạt tối đa công suất mang lại hiệu quả cao cho Công ty.</p> <p>Tuy nhiên, khi công suất bắt đầu quá tải, việc mở rộng sản xuất không kịp thời sẽ ảnh hưởng đến hoạt động Công ty</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Không đáp ứng đủ nhu cầu thị trường dẫn đến mất uy tín, mất thị phần, mất khách hàng. - Doanh thu giảm, lợi nhuận giảm, lương nhân viên bán hàng giảm. - Bố trí sản xuất không phù hợp, tăng chi phí. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tập trung toàn lực xây dựng nhà máy mới hoàn thành đúng tiến độ. - Cấu trúc danh mục sản phẩm 20/80 và thông báo cụ thể đến khách hàng. - Thực hiện sản xuất lô lớn để tiết kiệm chi phí và thời gian nghỉ.

VI. Kế hoạch năm 2011

1. Kế hoạch kinh doanh

Chỉ tiêu kinh doanh	Kế hoạch 2011	+/-% so với 2010
Doanh thu thuần	2.240 tỷ VNĐ	10%
Tổng giá trị sản lượng	2.607 tỷ VNĐ	12%
Lợi nhuận trước thuế	380 tỷ VNĐ	-12%

Thuyết minh số liệu kế hoạch

Kế hoạch kinh doanh hợp nhất năm 2011 của DHG với Doanh thu thuần tăng trưởng 10%, thấp hơn nhiều so với mức tăng trưởng của DHG đã từng thực hiện kể từ sau cổ phần hóa. Kế hoạch này được đặt ra với bối cảnh nền kinh tế Việt Nam giảm tăng trưởng GDP để ưu tiên chống lạm phát. Đồng thời, năm 2011 vẫn là năm DHG ưu tiên thực hiện mục tiêu hiệu quả nên mục tiêu tăng trưởng doanh thu tạm thời đứng ở vị trí thứ 2.

Lợi nhuận trước thuế từ hoạt động kinh doanh của DHG năm 2010 sau khi trừ khoản hoàn nhập chi phí (50 tỷ đồng) và thu nhập từ tài chính (40 tỷ đồng) còn lại 343,5 tỷ đồng, đạt 16,9% doanh thu thuần. Trên cơ sở số liệu kết quả kinh doanh thực sự từ hoạt động kinh doanh năm 2010 và dự báo tương lai, DHG đặt kế hoạch lợi nhuận trước thuế năm 2011 là 380 tỷ VNĐ, tương ứng 17% doanh thu thuần.

Rút kinh nghiệm về việc lập kế hoạch phòng thủ cao trong các năm qua, DHG đã lập kế hoạch năm 2011 với chi phí dự phòng thấp. Tuy nhiên, hầu hết giá cả đầu vào đều tăng mạnh trong khi giá thuốc chịu sự kiểm soát chặt chẽ của nhà nước; mặt khác Công ty sẽ phải giải ngân một lượng tiền lớn trong năm 2011 cho cổ tức 2010 và chi phí đầu tư, nên kế hoạch không thể đặt cao hơn. Trong quá trình hoạt động, Công ty sẽ cố gắng sử dụng hiệu quả nhất chi phí để tối đa hóa lợi nhuận nhằm thực hiện mục tiêu hiệu quả.

2. Kế hoạch đầu tư phát triển

2.1. Đầu tư xây dựng nhà máy mới Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh

Xây dựng Nhà máy Dược Phẩm và Nhà máy in Bao bì DHG tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang (bao gồm giai đoạn 1 và giai đoạn 2):

- Khởi công: Quý II/2011
- Thời gian dự kiến hoàn thành: cuối Quý II/2012
- Nguồn vốn thực hiện: 100% vốn chủ sở hữu.
- Tổng chi phí đầu tư cả 02 giai đoạn: 506 tỷ VNĐ (chưa tính thuế GTGT)

Hạng mục	Diện tích xây dựng (m ²)	Chi phí dự kiến (1.000 VNĐ)	Giải ngân năm 2010	Giải ngân năm 2011	Giải ngân năm 2012	Giải ngân năm 2013 (5% chờ bảo hành)
Nhà xưởng Non BetaLactam + Kho	10.366	155.170.500		69.636.800	77.775.175	7.758.525
Nhà xưởng BetaLactam + Kho	3.250	59.475.000		29.737.500	26.763.750	2.973.750
Nhà xưởng Bao bì	2.600	13.000.000		6.500.000	5.850.000	650.000
Nhà kiểm nghiệm	1.206	12.060.000		6.030.000	5.427.000	603.000
Nhà văn phòng	800	8.000.000		4.000.000	3.600.000	400.000
Hội trường + nhà ăn	2.697	26.970.000		13.485.000	12.136.500	1.348.500
Các hạng mục phụ trợ		11.510.000		5.299.000	5.635.500	575.500
Hệ thống hạ tầng kỹ thuật		32.057.450		18.063.480	12.775.097	1.218.872
Thiết bị sản xuất + thiết bị kiểm nghiệm + chi phí khác		142.354.908	4.347.864	56.657.143	68.639.656	13.105.506
Dự phòng chi phí tăng 10%		45.545.061			36.436.049	9.109.012
Tổng cộng		506.142.920	4.347.864	209.408.923	255.038.727	37.742.666

2.2. Xây dựng Nhà máy nang mềm tại 288 Bis Nguyễn Văn Cừ - Tp. Cần Thơ

- Thời gian hoàn thành: cuối tháng 4/2011
- Tổng kinh phí đầu tư: 57,6 tỷ VNĐ (chưa tính thuế GTGT).

2.3. Đầu tư cho nhà máy hiện tại ở 288 Bis Nguyễn Văn Cừ - Tp. Cần Thơ.

Mua máy móc thiết bị và phương tiện vận tải cho nhà máy hiện tại với tổng chi phí đầu tư dự kiến 53,3 tỷ VNĐ (chưa tính thuế GTGT), cụ thể như sau:

Hạng mục	Chi phí dự kiến (VNĐ)
Thiết bị kiểm nghiệm	6.600.000.000
Thiết bị nghiên cứu	2.900.000.000
Sửa chữa lớn Xưởng sản xuất	15.000.000.000
Đầu tư thiết bị sản xuất	22.000.000.000
Mua phương tiện vận tải	6.800.000.000
Tổng cộng	53.300.000.000

2.4. Tiếp tục đầu tư xây dựng hệ thống bán hàng

Mua đất, xây dựng nhà làm việc, kho cho các Công ty con, Chi nhánh trực thuộc. Tổng chi phí đầu tư dự kiến: 70 tỷ VNĐ (chưa tính thuế GTGT), chi tiết gồm:

Hạng mục	Chi phí dự kiến (VNĐ)
Xây dựng nhà Chi nhánh Hải Dương	2.369.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Gia Lai	1.808.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Bến Tre	2.014.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Bắc Ninh	2.431.000.000
Xây dựng nhà Công ty A&G Pharma	4.990.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Trà Vinh	2.863.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Bình Thuận	2.399.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Quy Nhơn	4.400.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Daklak	3.350.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Lâm Đồng	2.980.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Vũng Tàu	2.600.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Đồng Nai	5.100.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Bình Dương	3.500.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Tiền Giang	3.700.000.000
Xây dựng nhà 68 Nguyễn An Ninh - TPCT	5.900.000.000
Mua đất, nhà Thành phố Hồ Chí Minh	11.000.000.000
Dự kiến nâng cấp, sửa chữa	8.596.000.000
Tổng cộng	70.000.000.000

3. Kế hoạch phát hành cổ phiếu thưởng**3.1. Chứng khoán phát hành**

- Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang
- Mã cổ phiếu: DHG
- Loại cổ phiếu phát hành: Cổ phiếu phổ thông.
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phiếu.
- Tỷ lệ phát hành: 01:1,4 (cổ đông sở hữu 10 cổ phiếu sẽ được thưởng 14 cổ phiếu).
- Mục đích phát hành: Tăng vốn điều lệ bằng hình thức phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu.
- Phương thức phát hành: Thực hiện quyền

- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành dự kiến: 38.013.964 cổ phiếu (Ba mươi tám triệu, mười ba ngàn, chín trăm sáu mươi lăm cổ phiếu).
- Tổng giá trị cổ phiếu phát hành dự kiến: 380.139.640.000 đồng (Ba trăm tám mươi tỷ, một trăm ba mươi chín triệu, sáu trăm bốn mươi tám ngàn đồng).
- Nguồn vốn hợp pháp sử dụng: Thặng dư vốn cổ phần (378.761.392.824 đồng) và Quỹ đầu tư phát triển (1.378.247.176 đồng).

3.2. Thời gian phát hành dự kiến:

- Nộp hồ sơ UBCKNN: Giữa tháng 05/2011
- Ngày chốt danh sách cổ đông hưởng quyền: Tháng 06/2011
- Niêm yết và lưu ký cổ phiếu phát hành: Tháng 06/2011
- Chính thức giao dịch cổ phiếu: Tuần đầu tháng 07/2011

3.3. Phương thức phát hành

a. Đối tượng được thưởng cổ phiếu:

Tất cả các cổ đông sở hữu cổ phần của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang có tên trong danh sách cổ đông vào ngày chốt danh sách sở hữu cuối cùng. Trường hợp cổ phiếu ESOP năm 2011 đã tiến hành thu tiền của các thành viên nhưng chưa kịp thực hiện thủ tục niêm yết vẫn được nhận cổ phiếu thưởng.

b. Nguyên tắc phát hành:

- Các cổ đông có cổ phiếu trong tình trạng hạn chế chuyển nhượng vẫn được hưởng cổ phiếu thưởng.
- Quyền nhận cổ phiếu thưởng không được phép chuyển nhượng.
- Số lượng cổ phiếu nhận được từ việc thưởng cổ phiếu sẽ không bị hạn chế chuyển nhượng.
- Trường hợp CBCNV sở hữu số cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng được phân phối trong đợt phát hành ESOP năm 2010 và ESOP năm 2011 có quyết định nghỉ việc trước thời điểm chốt danh sách hưởng quyền nhận cổ phiếu thưởng, nhưng Công đoàn Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chưa kịp thực hiện thủ tục mua lại cổ phiếu, thì số cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng đã

được phân phối vẫn được nhận cổ phiếu thưởng trong đợt phát hành này. Tuy nhiên, Công đoàn Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang sẽ làm thủ tục mua lại toàn bộ số cổ phiếu gốc cộng với phần cổ phiếu thưởng phát sinh. Phần cổ phiếu gốc được mua lại với giá 10.000 đồng/cổ phiếu và phần cổ phiếu thưởng phát sinh là 0 đồng/cổ phiếu.

c. Nguyên tắc tính toán số lượng cổ phiếu thưởng:

- Số lượng cổ phiếu trước phát hành: 26.912.962 cổ phiếu + 250.000 cổ phiếu ESOP 2011 = 27.162.962 cổ phiếu; Trong đó:
 - ⇒ Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 26.902.832 cổ phiếu + 250.000 cổ phiếu ESOP 2011 (đang thực hiện thủ tục niêm yết) = 27.152.832 cổ phiếu.
 - ⇒ Số lượng cổ phiếu quỹ: 10.130 cổ phiếu
- Tỷ lệ phát hành cổ phiếu thưởng là 01 : 1,4 (cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu vào ngày chốt danh sách hưởng quyền sẽ được thưởng 1,4 cổ phiếu mới). Với số lượng cổ phiếu đang lưu hành là 27.152.832 cổ phiếu, thì số lượng cổ phiếu thưởng là 38.013.964 cổ phiếu.
- Số cổ phiếu phát hành thêm do thưởng cổ phiếu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Phần lẻ thập phân (phát sinh nếu có) sẽ không tính.

d. Phương án xử lý số lượng cổ phiếu thưởng thực hiện quyền không hết do số cổ phiếu lẻ phát sinh được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

Trường hợp số lượng cổ phiếu thưởng thực hiện quyền không hết do số cổ phiếu lẻ phát sinh được làm tròn xuống đến hàng đơn vị, thì số lượng cổ phiếu này xem như chưa phát hành và để lại Quỹ đầu tư phát triển. Tổng số lượng cổ phiếu phát hành sẽ được tính giảm theo số lượng tương ứng.

e. Địa điểm thực hiện

- Đối với số cổ phiếu đã lưu ký: cổ đông nhận cổ phiếu thưởng thông qua các Công ty Chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản lưu ký.
- Đối với số cổ phiếu chưa lưu ký: cổ đông thực hiện thủ tục nhận cổ phiếu thưởng tại Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (xuất trình CMND).

4. Kế hoạch phân phối lợi nhuận

Kế hoạch năm 2011	Tỷ lệ trích lập
Lợi nhuận sau thuế năm 2011	100%
1. Cổ tức năm 2011 bằng tiền mặt	20% mệnh giá
2. Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	10% LNST
3. Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, BDH - Thù lao - Tiền thưởng vượt kế hoạch dành cho HĐQT, các tiểu ban, BKS, BDH, Lãnh đạo cấp trung gian và CBCNV chủ chốt	3.800.000.000 VNĐ 5% Lợi nhuận sau thuế vượt kế hoạch
4. Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	Phần còn lại bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển

5. Kế hoạch lựa chọn Công ty kiểm toán

Nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động đầu tư - kinh doanh, giảm thiểu rủi ro, minh bạch tài chính và mang lại giá trị cho các bên liên quan, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang dự kiến chọn Công ty TNHH KPMG Việt Nam (KPMG) là đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính Công ty mẹ, các Công ty con và Báo cáo hợp nhất năm tài chính 2011.

Lý do lựa chọn:

- KPMG tại Việt Nam đã được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận cho kiểm toán các tổ chức niêm yết;
- KPMG là một trong bốn Công ty kiểm toán nước ngoài hàng đầu trên thế giới; Báo cáo tài chính do KPMG kiểm toán được các nhà đầu tư đánh giá cao;
- Đội ngũ nhân viên của KPMG có trình độ, năng lực, kinh nghiệm lâu năm trong ngành và tinh thần trách nhiệm cao;
- KPMG có kinh nghiệm và hiểu biết nhiều về hoạt động của các Công ty ngành Dược tại Việt Nam cũng như trên thế giới;
- KPMG đã thực hiện kiểm toán DHG Pharma trong năm 2010.

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

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

Trong trường hợp đàm phán hợp đồng kiểm toán không thành công, ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT và BKS xét chọn một trong các Công ty kiểm toán sau:

1. Công ty TNHH Kiểm toán A&C.
2. Công ty TNHH PriceWaterHouseCoopers Việt Nam (PwC).
3. Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam.
4. Công ty TNHH Deloitte Việt Nam.

HỒN THƯƠNG HIỆU

Tài sản thương hiệu là tất cả những giá trị đặc thù mà thương hiệu mang đến cho khách hàng, nhân viên, cổ đông và cộng đồng. Đó chính là sự trung thành, sự nhận biết, giá trị cảm nhận và giá trị tiềm ẩn của thương hiệu. Để trở thành tài sản mãi mãi trường tồn, bản chất của thương hiệu phải mang đậm dấu ấn riêng, và “hồn thương hiệu” chính là một phạm trù trong những nét riêng độc đáo đó. “Hồn thương hiệu” được cấu thành từ 04 yếu tố: Hồn nghề – Hồn người – Hồn đất – Hồn nước.

Xuất phát từ cái “tâm” của những con người làm nghề thuốc qua bao thế hệ, từ cái thời còn sản xuất thuốc trong rừng bằng những nguyên liệu tự chế để phục vụ cho chiến khu Tây Nam Bộ và người dân vùng giải phóng; đến khi trở thành một Công ty Dược phẩm hàng đầu Việt Nam với các sản phẩm mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, phục vụ nhu cầu chăm sóc sức khỏe cộng đồng; cái “hồn nghề”, “hồn người” đã chất chứa và toát lên thật sắc nét thương hiệu “DHG Pharma – vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn”.

Dưới sự dẫn dắt của thương hiệu mẹ “DHG Pharma”, các thương hiệu con được sản sinh ra mang hơi thở, cá tính, diện mạo, bản sắc, nhân cách và cả “cái hồn” của thương hiệu mẹ. DHG Pharma đã thật sự nâng tầm sản phẩm vượt lên những đặc tính thiết thực của nó để hướng đến giá trị cảm xúc, giá trị biểu tượng và giá trị nhân văn.

Từ những ước vọng tạo ra sản phẩm giải độc gan để chia sẻ các cơn đau, chứng mất ngủ cho nạn nhân nhiễm chất độc dioxin, “Naturenz” ra đời chứa đựng tâm huyết của những nhà nghiên cứu Viện Công nghệ sinh học – Viện khoa học và Công nghệ Việt Nam sau gần 20 năm thai nghén (từ năm 1986 – 2007). Naturenz đã được thử nghiệm và điều trị cho gần 600 lượt cựu chiến binh nhiễm dioxin thông qua Ủy Ban Điều tra hậu quả chiến tranh hoá học ở Việt Nam. Kết quả cho thấy, Naturenz giúp những đối tượng trên ngủ tốt, tăng cân, đặc biệt là giảm các cơn ngứa. Có được công dụng trên là do Naturenz đã kích thích hoạt động của hệ thống các enzyme khử độc có trong mọi sinh vật sống, với chức năng chuyển hoá chất độc, làm cho chất độc dễ bị đào thải khỏi cơ thể. Chế phẩm này được làm hoàn toàn từ các nguyên liệu tự nhiên, sẵn có tại Việt Nam như: gạo, đu đủ, củ cải và mướp đắng ... Nhưng có thể nói, nhờ “cái bắt tay hợp tác vì cộng đồng” giữa Viện Công nghệ Sinh học và DHG Pharma mới mang giá trị của sản phẩm đến cho mọi người, đồng thời nâng cao đời sống cho người nông dân trồng dược liệu ở Việt Nam.

Hay những món quà độc đáo mà thiên nhiên đã ban tặng cho người dân Vĩnh Hảo – vùng đất hầu như chỉ đón nhận những khắc nghiệt của thiên nhiên “gió như phang, nắng như rang”. Một nguồn tài nguyên vô giá đã hình thành, đó chính là nguồn nước khoáng giàu hàm lượng bicarbonat, natri bicarbonat và vô số nguyên tố vi lượng có ích khác. Cộng với cái nắng, cái gió khắc nghiệt nơi đây, Vĩnh Hảo đã tiên phong tiếp nhận đề tài nuôi trồng Tảo Spirulina bằng chính nguồn nước khoáng thiên nhiên với quy mô công nghiệp lớn nhất Việt Nam (từ những năm 1980). Nhưng lại một lần nữa, sự kết hợp giữa nhà sản xuất dược phẩm hàng đầu DHG Pharma cùng với những áp ủ của người dân đất Vĩnh Hảo, đã đưa thương hiệu Spivital đến với mọi người. Giờ đây, khi nhắc đến vùng đất Vĩnh Hảo,

đến Việt Nam, người ta còn nhắc đến một “nguồn siêu thực phẩm của tự nhiên” đang được nuôi trồng bằng nguồn nước khoáng thiên nhiên tại chỗ, để hình thành nên các sản phẩm chất lượng, uy tín, hỗ trợ tốt cho sức khỏe mọi người, mang thương hiệu Spivital. Sản phẩm này đã hội tụ đầy đủ tinh hoa của đất trời: nắng, gió, nước, thực vật; hội tụ “hồn đất”, “hồn nghề”, “hồn nước” trong thương hiệu để khách hàng, người tiêu dùng và cộng đồng cùng tự hào chia sẻ, cảm nhận.

Còn rất nhiều sản phẩm, thương hiệu con của DHG Pharma được xây dựng như thế - những thương hiệu được đúc kết từ ước vọng, trăn trở, ý chí và cả sự dấn thân của con người DHG Pharma qua nhiều thế hệ, cùng đồng hành với các đối tác trong công cuộc bảo vệ sức khỏe cộng đồng.

Hapacol - Hành động vì cộng đồng

Paracetamol là thuốc giảm đau – hạ sốt được dùng rộng rãi nhất do ít độc tính, an toàn hơn các loại thuốc giảm đau – hạ sốt khác. Xã hội ngày càng phát triển, thể trạng của người Việt Nam được cải thiện, trọng lượng cơ thể vì thế sẽ tăng lên. Do đó hàm lượng Paracetamol 500mg thông dụng trên thị trường không đủ đáp ứng trước sự thay đổi này.

Bất nhịp với cuộc sống hiện đại, DHG đã cho ra đời sản phẩm Hapacol 650 có hàm lượng phù hợp với người lớn (trọng lượng cơ thể trên 45 kg) vừa thơm mùi dâu, dễ uống, giảm đau hạ sốt nhanh. Ngoài ra, sự kết hợp giữa thành phần paracetamol với các hoạt chất khác càng làm tăng tính năng của sản phẩm. Đồng thời, để tiện lợi và phù hợp mọi lứa tuổi, DHG đã phát triển dòng sản phẩm Hapacol với nhiều hàm lượng và dạng bào chế khác nhau.

Hãy cùng Hapacol thể hiện ý thức và trách nhiệm với cộng đồng thông qua các chiến dịch “tuyên truyền phòng chống sốt xuất huyết”, “bảo vệ sức khỏe trong mùa thi”, chương trình “Sống và làm việc có ích”.

Doanh số khoán năm 2011: 400 tỷ đồng

Haginat, Klamentin – Sản phẩm của lòng mong đợi

DHG Pharma là một trong những doanh nghiệp Dược đầu tiên cho ra đời 02 dòng sản phẩm kháng sinh thế hệ mới thuộc dạng đặc trị dành cho hệ thống điều trị là Haginat (Cefuroxim) và Klamentin (kết hợp giữa Amoxicilin và Acid Clavulanic) sử dụng nguồn nguyên liệu từ Châu Âu với công nghệ và kỹ thuật bào chế tiên tiến. Cả 02 dòng sản phẩm này đã đánh dấu bước đột phá của DHG Pharma trong công tác bào chế, có sức cạnh tranh cao về chất lượng, mẫu mã và giá cả so với hàng ngoại nhập cùng loại, góp phần bình ổn giá thuốc trên thị trường. Không những thế, DHG Pharma đã bào chế 02 sản phẩm thuốc bột gói có mùi thơm, vị ngọt, không đắng, giúp các em nhỏ dễ uống, tuân thủ phác đồ điều trị

Haginat và Klamentin đều đã được chứng minh tương đương sinh học trên *invivo* so với các thuốc ngoại cùng loại nổi tiếng trên thế giới, do Viện Kiểm nghiệm Thuốc Trung Ương thực hiện.

Giới thiệu sản phẩm cho các y bác sĩ tại bệnh viện, hội thảo khoa học chuyên ngành là hoạt động thường xuyên của nhãn hàng này. Haginat và Klamentin sẽ luôn là những người bạn chân thành, cùng với các anh chị bác sĩ chăm sóc cho một cuộc sống khỏe đẹp hơn.

Doanh số khoán năm 2011: Klamentin 320 tỷ đồng, Haginat 152 tỷ đồng

Eugica – Liệu pháp trị ho

Xu hướng của người tiêu dùng hiện nay ưa chuộng các sản phẩm có nguồn gốc từ thiên nhiên. Phát huy nền y học cổ truyền của dân tộc cùng với hàm lượng khoa học công nghệ cao, DHG Pharma đã cho ra đời dòng sản phẩm trị ho **Eugica** đáp ứng nhu cầu điều trị.

Eugica kết hợp trích tinh của tinh dầu các dược liệu thuộc nhóm cây thuốc chữa ho, cảm cúm gồm: bạc hà, trà, tần dày lá, gừng, ...; có tác dụng điều trị và làm giảm các triệu chứng ho, đau họng, sát trùng đường hô hấp.

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

Doanh số khoán năm 2011: 138 tỷ đồng

Naturenz - Ứng dụng khoa học công nghệ trong giải độc gan

Naturenz là sản phẩm chuyển giao công nghệ, là kết quả của đề tài nghiên cứu KC.04.17/KHCN 2001 – 2005: “Nghiên cứu các giải pháp công nghệ sinh học sản xuất các chế phẩm y sinh học đặc thù để bảo vệ sức khỏe nhân dân từ nguồn tài nguyên sinh vật Việt Nam” do Phó giáo sư, Tiến sĩ Nguyễn Thị Ngọc Dao chủ nhiệm. Công thức đã được Bộ khoa học và công nghệ Việt Nam cấp bằng độc quyền sáng chế số 4972 ngày 07/06/2005.

Naturenz là sản phẩm được lên men từ các enzym tự nhiên từ các rau củ thiên nhiên Việt Nam như: đu đủ, mướp đắng, củ cải, lêkima, gấc, tỏi, các axit amin thủy phân từ nhộng tằm. Vỏ nang cũng được làm từ cellulose thực vật nên an toàn cho người sử dụng.

Naturenz còn là sản phẩm tạo cầu nối liên kết 04 nhà: nhà nước – nhà nghiên cứu khoa học – nhà sản xuất – nhà nông. Trong đó, DHG Pharma đóng vai trò chủ đạo trong mắt xích liên kết ứng dụng những giá trị nghiên cứu khoa học vào thực tiễn; thực hiện mục tiêu phát triển Ngành Dược từ các nguồn nguyên liệu thiên nhiên của Việt Nam; tăng thu nhập cho người dân Việt Nam thông qua việc quy hoạch vùng nuôi trồng nguyên liệu cung ứng cho sản xuất; giảm sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu; cung cấp cho thị trường sản phẩm an toàn, sử dụng hàng ngày nhằm hỗ trợ chức năng gan, giải độc gan, phòng chống các bệnh về gan.

Doanh số khoán năm 2011: 33,5 tỷ đồng

Davita – chắc khỏe khung xương, nâng tầm cốt cách

Theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế thế giới, nhu cầu calci hàng ngày cho cơ thể phải từ 1.000 – 1.200 mg và 400 IU vitamin D. Để tránh nguy cơ bị loãng xương, có nhiều cách để bổ sung lượng calci và vitamin D vào cơ thể. Ngày nay, viên sủi bổ sung calci “Davita Bone” được nhiều chị em chọn lựa và còn chia sẻ bí quyết với người thân, bạn bè về phong cách phòng ngừa loãng xương mới này nữa. Hàm lượng vitamin D3 cao có trong Davita Bone còn giúp xương dễ dàng hấp thu calci, giúp quá trình phòng ngừa bệnh loãng xương trở nên hiệu quả hơn.

Tỷ lệ người mắc bệnh loãng xương tuy cao, nhưng nếu biết cách phòng ngừa sẽ hạn chế được rất nhiều. Không còn lo lắng về những tác động xấu do loãng xương gây ra, người phụ nữ sẽ an tâm với vóc dáng khung xương chắc khỏe của mình, của gia đình, để chu toàn mọi việc, “Giỏi việc nước - Đảm việc nhà”, nâng tầm cốt cách.

Doanh số khoán năm 2011: 55,7 tỷ đồng

Unikids – vì thế hệ trẻ em khỏe mạnh và thông minh

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

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

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

Unikids xin được cùng các bà mẹ chăm sóc cho thế hệ tương lai bằng những sản phẩm xuất phát từ trái tim, bằng tình yêu dành cho con trẻ - vì thế hệ trẻ em khỏe mạnh và thông minh của Việt Nam!

Doanh số khoán năm 2011: 42 tỷ đồng

Eyelight vita – sản phẩm được đúc kết từ ước vọng, trăn trở và ý chí

Eyelight Vita được tạo ra từ 3 dưỡng chất vitamin nhóm B, rất an toàn khi sử dụng. Năm 2007, đề tài nghiên cứu “Bào chế thuốc nhỏ mắt Eyelight” đã đạt Giải nhất tại Hội thi sáng tạo kỹ thuật Tp. Cần Thơ và Giải Ba tại Hội thi sáng tạo kỹ thuật toàn quốc lần thứ 9. Đây là thương hiệu được ra đời từ những ước vọng cao quý của người tiêu dùng, nỗi trăn trở thấm đượm tình người của các bác sĩ khoa mắt Tp. HCM và ý chí của mỗi con người Dược Hậu Giang.

Eyelight Vita mang đến sự cảm nhận long lanh, tươi mát trong quá trình sử dụng. Một lối sống mới làm chủ sức khỏe hoàn toàn có thể thực hiện được. Chẳng những thế, chúng ta có thể làm chủ được thời gian, nhìn rõ cả tương lai của chính mình và những người thân của mình nữa.

Doanh số khoán năm 2011: 55 tỷ đồng

Spivital – thành tựu khoa học từ Tảo Spirulina Vĩnh Hảo

Spivital được sinh ra từ một vùng đất đầy “nắng và gió”, là thành quả của lòng say mê và sự nhiệt tình của các nhà khoa học về Tảo Spirulina; là nỗ lực của người lao động DHG và Tảo Vĩnh Hảo. Lý tưởng lớn nhất của thương hiệu này là mang đến cho mọi người một sức khỏe dẻo dai, mang đến niềm tự hào cho người dân đất Vĩnh Hảo.

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

Spivital đang khẳng định là một thương hiệu có giá trị cao và hỗ trợ tốt cho mọi người.

Doanh số khoán năm 2011: 36,7 tỷ đồng

Apitim

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

Chính vì thế, Apitim được tạo ra để chấm dứt các cơn đau, khó chịu và kéo dài cuộc sống cho bệnh nhân. Sản phẩm được chỉ định trong trường hợp bệnh nhân cao huyết áp, đau thắt ngực ổn định mãn tính, đau thắt ngực do co thắt mạch vành. Apitim đã được thử tương đương sinh học thành công vào năm 2009.

Các hoạt động của thương hiệu Apitim: xuất hiện tại các buổi hội thảo chuyên khoa tim mạch; xuất hiện trong hội nghị, hội thảo của các Bệnh viện; xuất hiện trong các cuộc hành trình của các Bác sĩ; tham gia chương trình “chăm sóc sức khỏe cho người bệnh tim mạch” tại gia đình khách hàng hoặc gia đình CB.CNV; tư vấn và chăm sóc sức khỏe cho người bệnh tim mạch theo định kỳ.

Doanh số khoán năm 2011: 24 tỷ đồng

Sống khỏe sống vui cùng Glumeform

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

Thương hiệu Glumeform được ra đời với nhiệm vụ chính là giúp bệnh nhân đái tháo đường sống khỏe sống vui thông qua các hoạt động nhằm chia sẻ, đồng cảm với nỗi đau, hệt hăng về tinh thần của người bệnh. Chính sự đồng cảm đã giúp Glumeform nhận ra rằng: việc đồng hành cùng bệnh nhân đái tháo đường không đơn thuần là cung cấp giải pháp điều trị hiệu quả mà còn ở yếu tố tinh thần, ở sự hiểu biết về bệnh, cách sinh hoạt, chế độ ăn uống và luyện tập....

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

Doanh số khoán năm 2011: 19 tỷ đồng

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2010

ĐÃ KIỂM TOÁN

THÔNG TIN CÔNG TY

Quyết định số	2405/QĐ-CT.UB ngày 5 tháng 8 năm 2004 Quyết định này do Ủy Ban Nhân dân Thành phố Cần Thơ cấp.	
Giấy phép Kinh doanh	Số 5703000111 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Cần Thơ cấp vào ngày 15 tháng 9 năm 2004. Giấy phép Kinh doanh của Công ty được điều chỉnh nhiều lần, lần điều chỉnh gần nhất là giấy phép kinh doanh số 1800156801 được cấp ngày 6 tháng 9 năm 2010.	
Hội đồng Quản trị	Bà Phạm Thị Việt Nga Bà Lê Minh Hồng Ông Lê Chánh Đạo Ông Đoàn Đình Duy Khương Bà Nguyễn Thị Hồng Loan Ông Nguyễn Như Song Ông Lê Đình Bửu Trí Ông Nguyễn Sĩ Trung Kỳ	Chủ tịch Phó Chủ tịch Thành viên Thành viên Thành viên Thành viên Thành viên Thành viên
Ban Tổng Giám đốc	Bà Phạm Thị Việt Nga Bà Lê Minh Hồng Ông Lê Chánh Đạo	Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc
Ban Kiểm soát	Bà Trần Thị Ánh Như Ông Trần Quốc Hưng Ông Đàm Mạnh Cường Ông Đinh Đức Minh	Chủ tịch Thành viên Thành viên (từ ngày 6 tháng 10 năm 2010) Thành viên (đến ngày 6 tháng 10 năm 2010)
Trụ sở đăng ký	288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Phường An Hòa Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ Việt Nam	
Đơn vị kiểm toán	Công ty TNHH KPMG Việt Nam	

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT
Tại thời điểm 31/12/2010

Khoản mục	Mã số	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
TÀI SẢN			
TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	1.442.034.118.769	1.212.468.335.434
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	642.519.118.992	584.128.534.956
Tiền	111	286.505.741.815	162.206.364.906
Các khoản tương đương tiền	112	356.013.377.177	421.922.170.050
Đầu tư ngắn hạn	120	-	16.037.166.667
Các khoản phải thu	130	446.197.923.622	296.978.172.666
Phải thu thương mại	131	306.719.736.511	250.454.852.730
Trả trước cho người bán	132	28.193.510.841	26.407.748.971
Các khoản phải thu khác	135	117.510.052.422	23.553.146.919
Dự phòng phải thu khó đòi	139	(6.225.376.152)	(3.437.575.954)
Hàng tồn kho	140	347.099.608.749	306.731.856.718
Hàng tồn kho	141	350.125.465.504	311.576.681.540
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	(3.025.856.755)	(4.844.824.822)
Tài sản ngắn hạn khác	150	6.217.467.406	8.592.604.427
Chi phí trả trước ngắn hạn	151	1.283.164.897	533.511.176
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152	408.648	-
Thuế phải thu Ngân sách Nhà nước	154	439.785.275	130.507.156
Tài sản ngắn hạn khác	158	4.494.108.586	7.928.586.095
TAI SẢN DÀI HẠN	200	377.700.975.901	309.504.424.142
Tài sản cố định	220	303.438.987.167	237.015.139.115
Tài sản cố định hữu hình	221	167.840.794.676	118.833.144.230
<i>Nguyên giá</i>	222	310.198.804.023	231.889.301.477
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	223	(142.358.009.347)	(113.056.157.247)
Tài sản cố định vô hình	227	127.878.195.760	112.919.647.760
<i>Nguyên giá</i>	228	131.894.976.812	113.634.980.185
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	229	(4.016.781.052)	(715.332.425)
Xây dựng cơ bản dở dang	230	7.719.996.731	5.262.347.125
Bất động sản đầu tư	240	6.456.882.120	-
<i>Nguyên giá</i>	241	7.784.646.717	-
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	242	(1.327.764.597)	-
Đầu tư tài chính dài hạn	250	39.979.249.420	31.255.356.135
Đầu tư vào công ty liên kết	252	32.592.080.669	23.868.187.384
Đầu tư dài hạn khác	258	11.901.050.200	11.901.050.200
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259	(4.513.881.449)	(4.513.881.449)
Tài sản dài hạn khác	260	27.825.857.194	41.233.928.892
Chi phí trả trước dài hạn	261	22.430.416.454	36.189.123.770
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	3.785.465.288	3.413.954.004
Tài sản dài hạn khác	268	1.609.975.452	1.630.851.118
TỔNG TÀI SẢN	270	1.819.735.094.670	1.521.972.759.576



KPMG Limited
10th Floor, Sun Wah Tower
115 Nguyen Hue Street
District 1, Ho Chi Minh City
The Socialist Republic of Vietnam

Telephone +84 (8) 3821 9266
Fax +04 (8) 3821 9267
Internet www.kpmg.com.vn

BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN VIÊN ĐỘC LẬP

Kính gửi các **Cổ đông**
Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang

Phạm vi kiểm toán

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán hợp nhất đính kèm của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang ("Công ty") và các công ty con ("Tập đoàn") tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo được Ban Tổng Giám đốc Công ty phê duyệt phát hành ngày 30 tháng 3 năm 2011. Việc lập và trình bày báo cáo tài chính này thuộc trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi. Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009 được kiểm toán bởi một công ty kiểm toán khác và công ty kiểm toán này đã đưa ra ý kiến chấp nhận toàn phần đối với báo cáo tài chính này trong báo cáo kiểm toán ngày 29 tháng 3 năm 2010.

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để có được sự đảm bảo hợp lý rằng báo cáo tài chính không chứa đựng các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và thuyết trình trong báo cáo tài chính. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và các ước tính trọng yếu của Ban Tổng Giám đốc, cũng như việc đánh giá cách trình bày tổng quát của báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 và kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ hợp nhất trong năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

Công ty TNHH KPMG

Việt Nam

Giấy Chứng nhận Đầu tư số: 011043000345

Báo cáo kiểm toán số: 10-01-175



Chữ ký Kwang Puay
Chứng chỉ kiểm toán viên số N0864/KTV
Phó Tổng Giám đốc

Nguyễn Thanh Nghị
Chứng chỉ kiểm toán viên số 0304/KTV

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 3 năm 2011

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (tiếp theo)
Tại thời điểm 31/12/2010

Khoản mục	Mã số	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
NGUỒN VỐN			
NỢ PHẢI TRẢ	300	530.696.724.099	496.158.280.749
Nợ ngắn hạn	310	471.555.878.347	443.215.811.452
Vay ngắn hạn	311	12.802.412.973	73.979.662.132
Phải trả thương mại	312	86.290.700.781	71.352.673.093
Người mua trả tiền trước	313	1.413.080.380	1.094.516.164
Thuế phải nộp ngân sách Nhà nước	314	40.019.223.841	35.634.035.125
Phải trả người lao động	315	100.633.206.342	84.118.277.067
Chi phí phải trả	316	168.781.105.434	161.165.177.394
Các khoản phải trả phải nộp khác	319	32.127.453.214	15.871.470.477
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	323	29.488.695.382	-
Nợ dài hạn	330	59.140.845.752	52.942.469.297
Doanh thu chưa thực hiện	333	119.417.273	-
Nợ thuế thu nhập hoãn lại	335	-	53.099.844
Dự phòng trợ cấp thôi việc	336	21.163.637.977	14.189.209.835
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	339	37.857.790.502	38.700.159.618
VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	1.280.322.125.140	1.018.033.631.792
Vốn chủ sở hữu	410	1.280.322.125.140	1.010.375.905.079
Vốn cổ phần	411	269.129.620.000	266.629.620.000
Thặng dư vốn cổ phần	412	378.761.392.824	378.761.392.824
Cổ phiếu quỹ	414	(455.850.000)	(410.400.000)
Quỹ đầu tư phát triển	416	204.329.442.743	4.658.004.486
Quỹ dự phòng tài chính	418	64.215.412.933	29.744.900.881
Lợi nhuận chưa phân phối	420	364.342.106.640	330.992.386.888
Nguồn kinh phí sự nghiệp và các quỹ khác	430	-	7.657.726.713
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	419	-	7.657.726.713
LỢI ÍCH CÓ ĐỒNG THIỂU SỐ	410	8.716.245.431	7.780.847.035
TỔNG NGUỒN VỐN	440	1.819.735.094.670	1.521.972.759.576

Người lập:

Người duyệt:

Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởngLê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

ngày 30 tháng 3 năm 2011

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT NĂM 2010

Khoản mục	Mã số	Năm 2010 VNĐ	Năm 2009 VNĐ
Tổng doanh thu	01	2.052.247.764.060	1.770.344.687.033
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	(17.722.522.132)	(24.322.485.821)
Doanh thu thuần	10	2.034.525.241.928	1.746.022.201.212
Giá vốn hàng bán	11	(1.015.992.884.307)	(822.445.899.741)
Lợi nhuận gộp	20	1.018.532.357.621	923.576.301.471
Doanh thu hoạt động tài chính	21	40.566.222.890	31.294.906.087
Chi phí tài chính	22	(3.408.205.843)	(23.597.231.238)
Chi phí bán hàng	24	(483.629.769.106)	(409.533.239.836)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	(134.944.063.183)	(113.700.825.796)
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	30	437.116.542.379	408.039.910.688
Kết quả từ các hoạt động khác	40		
Thu nhập khác	31	9.233.695.237	14.224.585.302
Chi phí khác	32	(8.223.688.183)	(12.571.248.709)
Lô từ công ty liên kết	30	(3.981.996.715)	(103.584.949)
Lợi nhuận trước thuế	50	434.144.552.718	409.589.662.332
Chi phí thuế thu nhập hiện hành	51	(51.233.929.515)	(46.967.925.678)
Lợi ích/(chi phí) thuế thu nhập hoãn lại	52	424.611.128	(281.354.320)
Lợi nhuận thuần	60	383.335.234.331	362.340.382.334
Phân bổ cho:			
Cổ đông thiểu số	61	2.172.986.662	5.269.591.254
Chủ sở hữu của Công ty	62	381.162.247.669	357.070.791.080
Lợi nhuận thuần	60	383.335.234.331	362.340.382.334
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	14.234	13.396

Người lập:

Người duyệt:

Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởngLê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

ngày 30 tháng 3 năm 2011

BÁO CÁO BIẾN ĐỘNG VỐN CHỦ SỞ HỮU

	Vốn cổ phần VNĐ	Thặng dư vốn cổ phần VNĐ	Cổ phiếu quỹ VNĐ	Quỹ đầu tư phát triển VNĐ	Quỹ dự phòng tài chính VNĐ	Lợi nhuận chưa phân phối VNĐ
Số dư ngày 1 tháng 1 năm 2009	200.000.000.000	378.761.392.824	(292.500.000)	38.460.772.279	21.962.409.519	62.247.037.
Cổ phiếu thưởng	66.629.620.000	-	-	(66.629.620.000)	-	-
Cổ phiếu quỹ mua lại	-	-	(117.900.000)	-	-	-
Phân bổ cho các quỹ	-	-	-	32.826.852.207	7.782.491.362	(40.609.343)
Chuyển sang quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	-	-	-	-	(16.370.060)
Trích quỹ thưởng Hội đồng Quản trị	-	-	-	-	-	(1.292.029)
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	357.070.791
Cổ tức (thuyết minh 29)	-	-	-	-	-	(29.988.795)
Sử dụng các quỹ	-	-	-	-	-	-
Các khoản giảm khác	-	-	-	-	-	(65.212.8
Số dư ngày 1 tháng 1 năm 2010	266.629.620.000	378.761.392.824	(410.400.000)	4.658.004.486	29.744.900.881	330.992.386.
Phân loại sang nợ ngắn hạn	-	-	-	-	-	-
Phát hành cổ phiếu	2.500.000.000	-	-	-	-	-
Cổ phiếu quỹ mua lại	-	-	(136.800.000)	-	-	-
Cổ phiếu quỹ tái phát hành	-	-	91.350.000	-	-	-
Phân bổ cho các quỹ	-	-	-	199.671.438.257	34.470.512.052	(234.141.950)
Chuyển sang quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	-	-	-	-	(35.355.144)
Trích quỹ thưởng Hội đồng Quản trị	-	-	-	-	-	(11.435.093)
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	381.162.247
Cổ tức (thuyết minh 29)	-	-	-	-	-	(66.880.340)
Số dư ngày 31 tháng 12 năm 2010	269.129.620.000	378.761.392.824	(455.850.000)	204.329.442.743	64.215.412.933	364.342.106.

Người lập:

Người

Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng

Lê Chấn
Phó Tổng

ngày 30 tháng 3 năm 2011

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT
Tại thời điểm 31/12/2010

Khoản mục	Mã số	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
Lợi nhuận trước thuế	01	434.144.552.718	409.589.662.332
Điều chỉnh cho các khoản			
Khấu hao và phân bổ	02	41.463.499.111	29.778.717.342
Các khoản dự phòng	03	3.059.549.639	(14.384.007.705)
Lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện	04	-	(16.361.965)
Lãi thanh lý tài sản	05	(1.279.976.595)	(14.773.943)
Thu nhập lãi tiền gửi và cổ tức	06	(36.691.910.145)	(14.893.693.574)
Chi phí lãi vay	07	2.010.709.744	3.389.443.987
Lỗ từ công ty liên kết	08	3.981.996.715	103.584.949
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	09	446.688.421.187	413.552.571.423
Biến động các khoản phải thu và tài sản ngắn hạn khác	10	(135.931.407.222)	(44.624.486.304)
Biến động hàng tồn kho	11	(38.548.783.964)	(3.340.301.188)
Biến động các khoản phải trả và nợ khác	12	74.342.048.312	48.088.931.657
Biến động chi phí trả trước	13	(749.653.721)	(19.218.178.770)
		345.800.624.592	394.458.536.818
Tiền lãi vay đã trả	14	(2.182.859.688)	(3.628.334.868)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15	(57.225.908.675)	(30.681.344.976)
Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16	-	2.987.628.237
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17	(28.167.068.454)	(9.241.078.958)
Tiền thuần thu từ hoạt động kinh doanh	20	258.224.787.775	353.895.406.253
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
Tiền chi mua tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	21	(124.759.054.121)	(57.436.448.175)
Tiền thu từ điều chỉnh giá mua quyền sử dụng đất	22	5.491.223.499	-
Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	22	6.110.475.532	122.895.970
Tiền chi cho các đơn vị khác vay	23	(5.095.308.180)	(26.377.492.867)
Tiền cho vay thu về từ các đơn vị khác	24	-	41.100.115.293
Tiền thu từ tiền gửi có kỳ hạn	25	16.037.166.667	-
Tiền chi đầu tư vào các đơn vị khác	26	(13.615.000.000)	(230.000.000)
Tiền thu hồi đầu tư vào các đơn vị khác	27	157.550.000	-
Tiền thu lãi tiền gửi và cổ tức	28	41.441.782.023	26.070.547.994
Tiền thuần chi cho hoạt động đầu tư	30	(74.231.164.580)	(16.750.381.785)
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	31	2.591.350.000	-
Tiền mua lại cổ phiếu đã phát hành	32	(136.800.000)	(117.900.000)
Tiền vay ngắn hạn nhận được	33	39.476.967.542	203.434.614.489
Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(100.654.216.701)	(137.910.250.055)
Tiền trả cổ tức	35	(66.880.340.000)	(30.018.344.628)
Tiền thuần (chi cho)/thu từ HĐ tài chính	40	(125.603.039.159)	35.388.119.806
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50	58.390.584.036	372.533.144.274
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	584.128.534.956	211.742.360.663
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái	61	-	(146.969.981)
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	642.519.118.992	584.128.534.956

CÁC GIAO DỊCH ĐẦU TƯ PHI TIỀN TỆ

	2010 (VNĐ)	2009 (VNĐ)
Phải thu từ việc hủy hợp đồng thuê đất	13.848.944.240	-

Người lập:
Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng

Người duyệt:
Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

ngày 30 tháng 3 năm 2011

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
Cho năm tài chính kết thúc tại thời điểm 31/12/2010

Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài hợp nhất đính kèm.

1. Đơn vị báo cáo

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (“Công ty”) là một công ty cổ phần được thành lập theo Giấy phép Kinh doanh số 5703000111 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Cần Thơ cấp ngày 15 tháng 9 năm 2004. Các hoạt động chính của Công ty là sản xuất và kinh doanh dược phẩm.

Cổ phiếu của công ty được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.

Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm Công ty và các công ty con (gọi chung là “Tập đoàn”) và lợi ích của Tập đoàn tại các công ty liên kết.

Chi tiết các công ty con được thành lập tại Việt Nam như sau:

Tên	Hoạt động chính	Giấy phép kinh doanh	% vốn sở hữu	
			31/12/2010	31/12/2009
Công ty con				
Công ty TNHH MTV DT Pharma	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 5104000057 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Tháp cấp ngày 28 tháng 8 năm 2008	100%	100%
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	Kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa	Số 5704000134 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cần Thơ cấp ngày 26 tháng 12 năm 2007	100%	100%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 5604000048 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Kiên Giang cấp ngày 16 tháng 5 năm 2008	100%	100%
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	Nuôi trồng, chế biến, sản xuất, kinh doanh dược liệu; sản xuất, kinh doanh hóa dược; sản xuất, kinh doanh thực phẩm chức năng	Số 1800723433 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cần Thơ cấp ngày 25 tháng 8 năm 2008	100%	100%

Tên	Hoạt động chính	Giấy phép kinh doanh	% vốn sở hữu	
			31/12/2010	31/12/2009
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 6104000035 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cà Mau cấp ngày 8 tháng 4 năm 2008	100%	100%
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG	Sản xuất, kinh doanh bao bì nhựa, nhôm, giấy; in xuất bản ấn phẩm	Số 5704000183 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cần Thơ cấp ngày 29 tháng 4 năm 2008	100%	100%
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 6403000044 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hậu Giang cấp ngày 20 tháng 7 năm 2007	51%	51%
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1601171629 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp ngày 17 tháng 6 năm 2009	100%	100%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 5904000064 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Sóc Trăng cấp ngày 11 tháng 4 năm 2008	100%	100%
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1801113085 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cần Thơ cấp ngày 25 tháng 2 năm 2009	100%	-
Công ty TNHH MTV TG Pharma	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1200975943 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Tiền Giang cấp ngày 25 tháng 2 năm 2009	100%	-

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, tập đoàn có 2.428 nhân viên (31/12/2009: 2.270 nhân viên).

2. Tóm tắt những chính sách kế toán chủ yếu

Sau đây là những chính sách kế toán chủ yếu được Tập đoàn áp dụng trong việc lập các báo cáo tài chính hợp nhất này.

(a) Cơ sở lập báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính hợp nhất trình bày bằng Đồng Việt Nam (“VNĐ”), được lập theo Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

Các chính sách kế toán được Tập đoàn áp dụng một cách nhất quán.

Báo cáo tài chính hợp nhất, trừ báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất, được lập trên cơ sở dồn tích theo nguyên tắc giá gốc. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất được lập theo phương pháp gián tiếp.

(b) Cơ sở hợp nhất

(i) Công ty con

Công ty con là các đơn vị do Tập đoàn kiểm soát. Quyền kiểm soát tồn tại khi Tập đoàn có khả năng chi phối các chính sách tài chính và hoạt động kinh doanh của đơn vị nhằm thu được lợi ích kinh tế từ các hoạt động của đơn vị đó. Khi đánh giá quyền kiểm soát, có xét đến quyền biểu quyết tiềm năng đang có hiệu lực. Báo cáo tài chính của công ty con được hợp nhất trong báo cáo tài chính hợp nhất kể từ ngày bắt đầu kiểm soát đến ngày kết thúc quyền kiểm soát.

(ii) Công ty liên kết

Công ty liên kết là những công ty mà Tập đoàn có ảnh hưởng đáng kể, nhưng không kiểm soát, đối với các chính sách tài chính và hoạt động kinh doanh của công ty. Công ty liên kết được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm phần mà Tập đoàn được hưởng trong thu nhập và chi phí của các công ty liên kết, sau khi điều chỉnh theo chính sách kế toán của Tập đoàn, từ ngày bắt đầu cho tới ngày kết thúc ảnh hưởng đáng kể. Khi phần lỗ của công ty liên kết mà Tập đoàn phải chia sẻ vượt quá lợi ích của Tập đoàn trong công ty liên kết, giá trị ghi sổ của khoản đầu tư (bao gồm các khoản đầu tư dài hạn, nếu có) sẽ được ghi giảm tới bằng không và dừng việc ghi nhận các khoản lỗ phát sinh trong tương lai trừ khi khoản lỗ đó nằm trong phạm vi mà Tập đoàn có nghĩa vụ phải trả hoặc đã trả thay cho công ty liên kết.

(iii) Các giao dịch được loại trừ khi hợp nhất

Các số dư của giao dịch nội bộ và bất kỳ lãi hoặc lỗ chưa thực hiện từ các giao dịch nội bộ trong Tập đoàn được loại trừ khi lập báo cáo tài chính hợp nhất. Lãi chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch với các công ty liên kết được loại trừ ở mức lợi ích của Tập đoàn tại công ty liên kết. Lỗ chưa thực hiện được loại trừ cũng như lãi chưa thực hiện, nhưng chỉ khi không có bằng chứng về việc giảm giá tài sản.

(iv) Lợi thế thương mại

Lợi thế thương mại phản ánh phí đầu tư vượt quá giá trị của tài sản thuần thuộc phần của Tập đoàn trên tổng tài sản của các công ty con và các công ty liên kết tại thời điểm mua. Lợi thế thương mại được phân bổ trong 5 năm.

Nếu giá trị thực tế tài sản thuần Tập đoàn mua của các công ty con và các công ty liên kết vượt quá giá mua, thì phần vượt trội này được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ.

(c) Năm tài chính

Năm tài chính của Tập đoàn bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 đến ngày 31 tháng 12.

(d) Các giao dịch bằng ngoại tệ

Các khoản mục tài sản và nợ phải trả có gốc bằng đơn vị tiền tệ khác VNĐ được quy đổi sang VNĐ theo tỷ giá hối đoái của ngày kết thúc niên độ kế toán. Các giao dịch bằng các đơn vị tiền tệ khác VNĐ trong kỳ được quy đổi sang VNĐ theo tỷ giá hối đoái xấp xỉ tỷ giá hối đoái tại ngày giao dịch.

Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh phù hợp với Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 10 (“CMKT 10”) – *Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái*.

(e) Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền bao gồm tiền mặt và tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn. Các khoản tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn có tính thanh khoản cao, có thể dễ dàng chuyển đổi thành một lượng tiền xác định, không có nhiều rủi ro về thay đổi giá trị và được sử dụng cho mục đích đáp ứng các cam kết chi tiền ngắn hạn hơn là cho mục đích đầu tư hay là các mục đích khác.

(f) Các khoản đầu tư

Các khoản đầu tư vào các đơn vị mà Tập đoàn không có quyền kiểm soát hoặc không có ảnh hưởng trọng yếu được phản ánh theo nguyên giá trừ dự phòng giảm giá đầu tư. Dự phòng giảm giá đầu tư được lập nếu giá thị trường của các khoản đầu tư xuống thấp hơn nguyên giá hoặc nếu đơn vị nhận đầu tư chịu lỗ. Dự phòng được hoàn nhập nếu việc tăng giá trị có thể thu hồi sau đó có thể liên hệ một cách khách quan tới một sự kiện phát sinh sau khi khoản dự phòng này được lập. Khoản dự phòng chỉ được hoàn nhập trong phạm vi sao cho giá trị ghi sổ của các khoản đầu tư không vượt quá giá trị ghi sổ của các khoản đầu tư này khi giá định không có khoản dự phòng nào đã được ghi nhận.

(g) Các khoản phải thu

Các khoản phải thu thương mại và phải thu khác thể hiện theo nguyên giá trừ dự phòng phải thu khó đòi.

(h) Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được phản ánh theo giá trị thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc được tính theo phương pháp bình quân gia quyền và bao gồm tất cả các chi phí phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại. Đối với thành phẩm và sản phẩm dở dang, giá gốc bao gồm nguyên vật liệu, chi phí nhân công trực tiếp và các chi phí sản xuất chung đã được phân bổ. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của sản phẩm tồn kho, trừ đi chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí bán hàng ước tính.

Tập đoàn áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho.

(i) Tài sản cố định hữu hình**(i) Nguyên giá**

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua, thuế nhập khẩu, các loại thuế mua hàng không hoàn lại và chi phí phân bổ trực tiếp để đưa tài sản đến vị trí và trạng thái hoạt động cho mục đích sử dụng đã dự kiến. Các chi phí phát sinh sau khi tài sản cố định hữu hình đã đưa vào hoạt động như chi phí sửa chữa, bảo dưỡng và đại tu thường được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ tại thời điểm phát sinh chi phí. Trong các trường hợp có thể chứng minh một cách rõ ràng rằng các khoản chi phí này làm lợi ích kinh tế trong tương lai dự tính thu được do việc sử dụng tài sản cố định hữu hình vượt trên mức hoạt động tiêu chuẩn đã được đánh giá ban đầu, thì các chi phí này được vốn hoá như một khoản nguyên giá tăng thêm của tài sản cố định hữu hình.

(ii) Khấu hao

Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định hữu hình. Thời gian hữu dụng ước tính như sau:

- nhà cửa 3 – 18 năm
- máy móc và thiết bị 3 – 13 năm
- phương tiện vận chuyển 3 – 13 năm
- thiết bị văn phòng 2 – 10 năm

(j) Tài sản cố định vô hình**(i) Quyền sử dụng đất vô thời hạn**

Quyền sử dụng đất vô thời hạn được ghi nhận theo nguyên giá và không khấu hao. Nguyên giá ban đầu của quyền sử dụng đất bao gồm giá mua và các chi phí phân bổ trực tiếp phát sinh liên quan tới việc bảo đảm quyền sử dụng đất.

(ii) Quyền sử dụng đất có thời hạn

Quyền sử dụng đất có thời hạn được ghi nhận theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá ban đầu của quyền sử dụng đất bao gồm giá mua và các chi phí phân bổ trực tiếp phát sinh liên quan tới việc bảo đảm quyền sử dụng đất. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng trong vòng 50 năm.

(iii) Phần mềm máy vi tính

Giá mua của phần mềm vi tính mới mà phần mềm này không phải là một bộ phận gắn kết với phần cứng có liên quan thì được vốn hoá và hạch toán như tài sản cố định vô hình. Phần mềm vi tính được tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng 3 đến 7 năm.

(k) Xây dựng cơ bản dở dang

Xây dựng cơ bản dở dang phản ánh các khoản chi cho xây dựng và máy móc chưa được hoàn thành hoặc chưa lắp đặt xong. Không tính khấu hao cho xây dựng cơ bản dở dang trong quá trình xây dựng và lắp đặt.

(l) Bất động sản đầu tư**(i) Nguyên giá**

Bất động sản đầu tư được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá ban đầu của một bất động sản đầu tư bao gồm giá mua bất động sản, chi phí cho quyền sử dụng đất và chi phí liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái và vị trí hoạt động cho mục đích sử dụng dự kiến. Các chi phí phát sinh sau khi bất động sản đầu tư đã được đưa vào hoạt động như chi phí sửa chữa và bảo dưỡng thường được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm tại thời điểm phát sinh chi phí. Trường hợp có thể chứng minh một cách rõ ràng rằng các chi phí này làm lợi ích kinh tế trong tương lai dự tính thu được từ việc sử dụng bất động sản đầu tư vượt trên mức hoạt động tiêu chuẩn đã được đánh giá ban đầu, thì các chi phí này được vốn hóa như một khoản nguyên giá tăng thêm của bất động sản đầu tư.

(ii) Khấu hao

Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của bất động sản đầu tư từ 5 đến 16 năm.

(m) Chi phí trả trước dài hạn**(i) Nâng cấp tài sản thuê**

Nâng cấp tài sản thuê được ghi nhận theo nguyên giá và được tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng 2 đến 5 năm.

(ii) Chi phí đất trả trước

Chi phí đất trả trước bao gồm tiền thuê đất trả trước và các chi phí phát sinh khác liên quan đến việc bảo đảm cho việc sử dụng đất thuê. Các chi phí này được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn của hợp đồng thuê đất từ 39 đến 50 năm.

(n) Các khoản phải trả thương mại và phải trả khác

Phải trả thương mại và phải trả khác được phản ánh theo nguyên giá.

(o) Dự phòng

Một khoản dự phòng được ghi nhận nếu, do kết quả của một sự kiện trong quá khứ, Công ty có nghĩa vụ pháp lý hiện tại hoặc liên đới có thể ước tính một cách đáng tin cậy và chắc chắn sẽ làm giảm sút các lợi ích kinh tế trong tương lai để thanh toán các khoản nợ phải trả do nghĩa vụ đó. Khoản dự phòng được xác định bằng cách chiết khấu dòng tiền dự kiến phải trả trong tương lai với tỷ lệ chiết khấu trước thuế phản ánh đánh giá của thị trường ở thời điểm hiện tại về giá trị thời gian của tiền và rủi ro cụ thể của khoản nợ phải trả đó.

(p) Thuế

Thuế thu nhập doanh nghiệp tính trên lợi nhuận hoặc lỗ của năm bao gồm thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại. Thuế thu nhập doanh nghiệp được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ngoại trừ trường hợp có các khoản thuế thu nhập liên quan đến các khoản mục được ghi nhận thẳng vào vốn chủ sở hữu, thì khi đó các thuế thu nhập này cũng được ghi nhận thẳng vào vốn chủ sở hữu.

Thuế thu nhập hiện hành là khoản thuế dự kiến phải nộp dựa trên thu nhập chịu thuế trong năm, sử dụng các mức thuế suất có hiệu lực hoặc cơ bản có hiệu lực tại ngày kết thúc niên độ kế toán, và các khoản điều chỉnh thuế phải nộp liên quan đến những năm trước.

Thuế thu nhập hoãn lại được tính theo phương pháp số dư trên bảng cân đối kế toán, dựa trên các chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ của các khoản mục tài sản và nợ phải trả cho mục đích báo cáo tài chính và giá trị sử dụng cho mục đích thuế. Giá trị của thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận dựa trên cách thức thu hồi hoặc thanh toán giá trị ghi sổ của các khoản mục tài sản và nợ phải trả được dự kiến sử dụng các mức thuế suất có hiệu lực tại ngày kết thúc niên độ kế toán.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận trong phạm vi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để các khoản chênh lệch tạm thời này có thể sử dụng được. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi giảm trong phạm vi không còn chắc chắn là các lợi ích về thuế liên quan này sẽ sử dụng được.

(q) Vốn cổ phần**(i) Cổ phiếu phổ thông**

Cổ phiếu phổ thông được phân loại như vốn chủ sở hữu. Chi phí phát sinh trực tiếp liên quan đến việc phát hành cổ phiếu phổ thông được ghi nhận như khoản giảm trừ vào vốn chủ sở hữu.

(ii) Cổ phiếu quỹ

Khi cổ phiếu được ghi nhận như vốn chủ sở hữu được mua lại, số tiền thanh toán, bao gồm chi phí trực tiếp phát sinh khi mua, sau khi trừ ảnh hưởng của thuế, được ghi nhận như một khoản giảm vào vốn chủ sở hữu. Những cổ phiếu được mua lại được phân loại là cổ phiếu quỹ và được ghi nhận như một khoản giảm trừ vào vốn chủ sở hữu.

(r) Quỹ thuộc vốn chủ sở hữu

Phân bổ được trích lập mỗi năm cho các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu từ lợi nhuận chưa phân phối do các cổ đông quyết định trong đại hội cổ đông thường niên.

(s) Doanh thu**(i) Doanh thu bán hàng**

Doanh thu bán hàng được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh khi các rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa đã được chuyển giao cho người mua. Doanh thu không được ghi nhận nếu như có những yếu tố không chắc chắn trọng yếu liên quan tới khả năng thu hồi khoản phải thu hoặc liên quan tới khả năng hàng bán bị trả lại.

(ii) Cung cấp dịch vụ

Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo tỷ lệ phần trăm hoàn thành của giao dịch tại ngày kết thúc niên độ. Tỷ lệ phần trăm hoàn thành công việc được đánh giá dựa trên khảo sát các công việc đã được thực hiện. Doanh thu không được ghi nhận nếu như có những yếu tố không chắc chắn trọng yếu liên quan tới khả năng thu hồi các khoản phải thu.

(iii) Thu nhập cổ tức

Cổ tức được ghi nhận như thu nhập khi quyền nhận cổ tức được xác lập.

(t) Các khoản thanh toán thuê hoạt động

Các khoản thanh toán thuê hoạt động được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp đường thẳng dựa vào thời hạn thuê. Các khoản hoa hồng đi thuê được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh như một bộ phận hợp thành của tổng chi phí thuê.

(u) Chi phí vay

Chi phí vay được ghi nhận là một khoản chi phí trong kỳ khi các chi phí này phát sinh, ngoại trừ trường hợp chi phí vay liên quan đến các khoản vay cho mục đích hình thành tài sản đủ điều kiện vốn hóa chi phí vay thì khi đó chi phí vay phát sinh trong giai đoạn xây dựng được ghi vào nguyên giá của tài sản cố định này.

(v) Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Tập đoàn trình bày lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS) cho các cổ phiếu phổ thông của Tập đoàn. Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách lấy lãi hoặc lỗ thuộc về cổ đông phổ thông của Tập đoàn chia cho số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền lưu hành trong năm. Tập đoàn không có các cổ phiếu có tác dụng suy giảm tiềm năng.

(w) Báo cáo bộ phận

Bộ phận là một phần có thể xác định riêng biệt của Tập đoàn tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan (bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh), hoặc cung cấp sản phẩm hay dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận chia theo vùng địa lý), mỗi bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác với các bộ phận khác. Ban Tổng Giám Đốc đánh giá rằng Tập đoàn hoạt động trong một bộ phận kinh doanh duy nhất là sản xuất và kinh doanh dược phẩm và một bộ phận địa lý chính là Việt Nam.

(x) Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán

Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán, như được định nghĩa trong Hệ thống Kế toán Việt Nam, được trình bày trong các thuyết minh thích hợp của báo cáo tài chính này.

3. Tiền và các khoản tương đương tiền

	31/12/2010	31/12/2009
	VNĐ	VNĐ
Tiền mặt	39.653.513.720	39.257.993.826
Tiền gửi ngân hàng	246.852.228.095	122.866.971.080
Tiền đang chuyển	-	81.400.000
Các khoản tương đương tiền	356.013.377.177	421.922.170.050
	<u>642.519.118.992</u>	<u>584.128.534.956</u>

Trong tiền và các khoản tương đương tiền tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 có số ngoại tệ tương đương 5.067 triệu VNĐ (31/12/2009: 28.376 triệu VNĐ).

4. Các khoản phải thu

Các khoản phải thu thương mại bao gồm:

	31/12/2010	31/12/2009
	VNĐ	VNĐ
Phải thu từ các công ty liên kết	736.208.259	570.773.696
Phải thu từ các bên thứ ba	305.983.528.252	249.884.079.034
	<u>306.719.736.511</u>	<u>250.454.852.730</u>

Các khoản phải thu không được đảm bảo, không chịu lãi và được hoàn trả trong vòng 30 ngày kể từ ngày ghi trên hóa đơn.

Các khoản trả trước cho người bán tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 là khoản trả trước cho việc mua máy móc và dịch vụ xây dựng.

Phải thu khác bao gồm:

	31/12/2010	31/12/2009
	VNĐ	VNĐ
Chi phí hoa hồng trả trước	77.087.927.595	7.676.998.375
Thu nhập tiền lãi phải thu	1.092.298.387	5.090.610.265
Các khoản cho vay (*)	7.081.051.026	1.985.742.846
Phải thu từ công nhân viên	12.499.149.208	-
Phải thu từ việc hủy hợp đồng thuê đất	13.848.944.240	-
Phải thu khác	5.900.681.966	8.799.795.433
	<u>117.510.052.422</u>	<u>23.553.146.919</u>

(*) Khoản này phản ánh khoản cho các công ty liên kết và các bệnh viện vay với kỳ hạn dưới một năm, không được đảm bảo và chịu lãi suất năm từ 10,2% đến 13,0% trong năm (2009: từ 8,4% đến 12,0%).

Biến động dự phòng phải thu khó đòi trong năm như sau:

	2010	2009
	VNĐ	VNĐ
Số dư đầu năm	3.437.575.954	18.702.735.510
Tăng dự phòng trong năm	4.878.517.706	-
Sử dụng dự phòng trong năm	(2.090.717.508)	(15.265.159.556)
Số dư cuối năm	<u>6.225.376.152</u>	<u>3.437.575.954</u>

5. Hàng tồn kho

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Hàng mua đang đi đường	50.952.551.152	43.137.980.037
Nguyên vật liệu	130.967.195.036	103.113.760.970
Sản phẩm dở dang	39.156.811.367	23.646.623.630
Thành phẩm	101.410.778.366	123.666.936.711
Hàng hóa	24.076.160.744	7.468.594.766
Hàng gửi đi bán	3.561.968.839	10.542.785.426
	350.125.465.504	311.576.681.540
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(3.025.856.755)	(4.844.824.822)
	347.099.608.749	306.731.856.718

Biến động dự phòng giảm giá hàng tồn kho trong năm như sau:

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Số dư đầu năm	4.844.824.822	-
Tăng dự phòng trong năm	59.888.644	4.844.824.822
Hoàn nhập	(1.878.856.711)	-
Số dư cuối năm	3.025.856.755	4.844.824.822

6. Tài sản cố định hữu hình

	Nhà cửa VNĐ	Máy móc và thiết bị VNĐ	Phương tiện vận chuyển VNĐ	Thiết bị văn phòng VNĐ	Tổng VNĐ
Nguyên giá					
Số dư đầu năm	46.320.684.732	107.658.874.657	45.549.529.998	32.360.212.090	231.889.301.477
Tăng trong năm	3.558.737.090	23.574.147.545	8.726.491.514	8.970.785.628	44.830.161.777
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang	27.605.240.507	3.087.528.667	16.243.104.605	1.030.266.557	47.966.140.336
Chuyển sang bất động sản đầu tư	(5.000.196.619)	-	-	-	(5.000.196.619)
Thanh lý	-	(890.206.156)	(7.450.636.945)	(574.980.100)	(8.915.823.201)
Xóa sổ	(300.109.858)	(32.889.002)	-	(237.780.887)	(570.779.747)
Phân loại lại	-	(11.736.364)	-	11.736.364	-
Số dư cuối năm	72.184.355.852	133.385.719.347	63.068.489.172	41.560.239.652	310.198.804.023
Giá trị hao mòn lũy kế					
Số dư đầu năm	15.741.251.240	58.151.436.198	18.432.838.029	20.730.631.780	113.056.157.247
Khấu hao trong năm	4.681.293.661	17.985.553.115	8.245.394.405	5.040.061.240	35.952.302.421
Chuyển sang bất động sản đầu tư	(1.088.879.610)	-	-	-	(1.088.879.610)
Thanh lý	-	(853.202.042)	(3.601.005.768)	(566.616.464)	(5.020.824.274)
Xóa sổ	(300.109.858)	(32.889.002)	-	(207.747.577)	(540.746.437)
Phân loại lại	-	(1.304.040)	-	1.304.040	-
Số dư cuối năm	19.033.555.433	75.249.594.229	23.077.226.666	24.997.633.019	142.358.009.347
Giá trị còn lại					
Số dư đầu năm	30.579.433.492	49.507.438.459	27.116.691.969	11.629.580.310	118.833.144.230
Số dư cuối năm	53.150.800.419	58.136.125.118	39.991.262.506	16.562.606.633	167.840.794.676

Trong tài sản cố định hữu hình có các tài sản với nguyên giá 38.370 triệu VNĐ đã được khấu hao hết tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 (31/12/2009: 24.550 triệu VNĐ), nhưng vẫn đang được sử dụng.

7. Tài sản cố định vô hình

	Quyền sử dụng đất vô thời hạn VNĐ	Quyền sử dụng đất có thời hạn VNĐ	Phần mềm máy vi tính VNĐ	Tổng VNĐ
Nguyên giá				
Số dư đầu năm	58.831.043.545	52.516.207.480	2.287.729.160	113.634.980.185
Tăng trong năm	-	23.398.284.076	1.167.063.250	24.565.347.326
Điều chỉnh giá mua	(5.364.173.499)	(127.050.000)	-	(5.491.223.499)
Xóa sổ	-	(814.127.200)	-	(814.127.200)
Số dư cuối năm	53.466.870.046	74.973.314.356	3.454.792.410	131.894.976.812
Giá trị hao mòn lũy kế				
Số dư đầu năm	-	-	715.332.425	715.332.425
Khấu hao trong năm	-	2.924.199.102	377.249.525	3.301.448.627
Số dư cuối năm	-	2.924.199.102	1.092.581.950	4.016.781.052
Giá trị còn lại				
Số dư đầu năm	58.831.043.545	52.516.207.480	1.572.396.735	112.919.647.760
Số dư cuối năm	53.466.870.046	72.049.115.254	2.362.210.460	127.878.195.760

8. Xây dựng cơ bản dở dang

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Số dư đầu năm	5.262.347.125	2.002.554.431
Tăng trong năm	53.323.320.684	30.173.458.859
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình	(47.966.140.336)	(26.913.666.165)
Chuyển sang bất động sản đầu tư	(2.784.450.098)	-
Thanh lý	(115.080.644)	-
Số dư cuối năm	7.719.996.731	5.262.347.125

9. Bất động sản đầu tư

	Nhà cửa VNĐ
Nguyên giá	
Chuyển từ tài sản cố định hữu hình	5.000.196.619
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang	2.784.450.098
Số dư cuối năm	7.784.646.717
Giá trị hao mòn lũy kế	
Chuyển từ tài sản cố định hữu hình	1.088.879.610
Khấu hao trong năm	238.884.987
Số dư cuối năm	1.327.764.597
Giá trị còn lại	
Số dư cuối năm	6.456.882.120

Giá trị hợp lý của bất động sản đầu tư không được xác định vì không có giao dịch gần đây trên thị trường cho bất động sản tương tự trong cùng địa điểm với bất động sản đầu tư của Tập đoàn và không có thị trường hoạt động cho loại bất động sản đầu tư này.

10 Đầu tư tài chính dài hạn

	31/12/2010 (VNĐ)	31/12/2009 (VNĐ)
Đầu tư vào công ty liên kết		
▪ Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	4.138.773.359	3.868.187.384
▪ Công ty Cổ phần Dược phẩm nang mềm DHG	11.953.307.310	-
▪ Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường	16.500.000.000	20.000.000.000
	<u>32.592.080.669</u>	<u>23.868.187.384</u>
Đầu tư dài hạn khác		
▪ Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long	27.420.000	27.420.000
▪ Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Bình Dương	4.286.800.000	4.286.800.000
▪ Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Ninh Thuận	796.675.000	796.675.000
▪ Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Nghệ An	3.922.880.000	3.922.880.000
▪ Công ty Cổ phần Dược phẩm Trà Vinh	2.575.315.200	2.575.315.200
▪ Công ty Cổ phần Dược - Mỹ phẩm và Thương mại Bà Rịa – Vũng Tàu	70.000.000	70.000.000
▪ Công ty Cổ phần Dược phẩm Tây Ninh	221.960.000	221.960.000
	<u>11.901.050.200</u>	<u>11.901.050.200</u>

Biến động đầu tư vào các công ty liên kết như sau:

	2010 (VNĐ)	2009 (VNĐ)
Số dư đầu năm	23.868.187.384	3.741.772.333
Chuyển từ đầu tư dài hạn khác	-	20.000.000.000
Đầu tư mới trong năm	13.615.000.000	230.000.000
Thanh lý đầu tư trong năm	(157.550.000)	-
Lợi nhuận/(lỗ) thuần từ các công ty liên kết	108.488.757	(103.584.949)
Phân bổ lợi thế thương mại	(4.090.485.472)	-
Cổ tức	(751.560.000)	-
Số dư cuối năm	<u>32.592.080.669</u>	<u>23.868.187.384</u>

Biến động dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn trong năm như sau:

	2010 (VNĐ)	2009 (VNĐ)
Số dư đầu năm	4.513.881.449	7.000.000.000
Hoàn nhập	-	(2.486.118.551)
Số dư cuối năm	<u>4.513.881.449</u>	<u>4.513.881.449</u>

Chi tiết các khoản đầu tư vào các công ty liên kết như sau:

Tên	Hoạt động chính	Giấy phép Kinh doanh	% vốn sở hữu	
			31/12/2010	31/12/2009
Công ty liên kết				
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	Sản xuất và kinh doanh Tảo Spirulina	Số 4803000150 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Thuận cấp ngày 4 tháng 2 năm 2008	30%	30%
Công ty Cổ phần Dược phẩm nang mềm DHG	Sản xuất và kinh doanh dược phẩm, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm dưới dạng viên nang mềm	Số 3700634575 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp ngày 25 tháng 1 năm 2008	30%	-
Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường	Sản xuất bao bì từ hạt nhựa nguyên sinh	Số 4603000373 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp ngày 9 tháng 7 năm 2007	20%	20%

11 Chi phí trả trước dài hạn

	Nâng cấp tài sản thuê VNĐ	Chi phí đất trả trước VNĐ	Tổng VNĐ
Số dư đầu năm	2.128.813.850	34.060.309.920	36.189.123.770
Tăng trong năm	962.100.000	1.099.000.000	2.061.100.000
Phân bổ trong năm	(843.227.331)	(1.127.635.745)	(1.970.863.076)
Hủy hợp đồng thuê đất	-	(13.848.944.240)	(13.848.944.240)
Số dư cuối năm	2.247.686.519	20.182.729.935	22.430.416.454

12 Vay ngắn hạn

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Khoản vay từ Ngân hàng Công thương Việt Nam	-	58.441.135.487
Khoản vay từ nhân viên của Tập đoàn (*)	12.802.412.973	15.538.526.645
	12.802.412.973	73.979.662.132

(*) Các khoản vay này không được đảm bảo và chịu lãi suất tháng từ 0,55% đến 1,15% trong năm (2009: từ 0,55% đến 0,60%).

13 Phải trả thương mại

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Phải trả các công ty liên kết	2.682.823.414	497.185.000
Phải trả các bên thứ ba	83.607.877.367	70.855.488.093
	86.290.700.781	71.352.673.093

14 Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Thuế giá trị gia tăng	2.808.815.448	5.838.024.488
Thuế thu nhập doanh nghiệp	18.975.047.473	24.894.637.621
Thuế thu nhập cá nhân	18.212.761.047	-
Các loại thuế khác	22.599.873	4.901.373.016
	40.019.223.841	35.634.035.125

15 Chi phí phải trả

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Giảm giá hàng bán	90.204.223.053	112.988.553.921
Chi phí khuyến mại	48.374.527.539	23.842.585.427
Chi phí hội thảo	16.328.505.475	9.932.467.215
Chi phí quảng cáo	3.406.570.664	2.378.127.202
Lãi vay phải trả	322.236.549	494.386.493
Các chi phí phải trả khác	10.145.042.154	11.529.057.136
	168.781.105.434	161.165.177.394

16 Quỹ khen thưởng và phúc lợi

Quỹ này được lập bằng việc phân bổ từ lợi nhuận chưa phân phối theo quyết định của các cổ đông tại đại hội cổ đông. Quỹ này được sử dụng để chi trả tiền thưởng và phúc lợi cho các

nhân viên của Tập đoàn theo chính sách khen thưởng và phúc lợi của Tập đoàn và thưởng cho Hội đồng Quản trị theo nghị quyết Đại hội Cổ đông của Tập đoàn.

Biến động quỹ khen thưởng và phúc lợi trong năm như sau:

	Quỹ khen thưởng phúc lợi VNĐ	Quỹ thưởng Hội đồng Quản trị VNĐ	Tổng VNĐ
Số dư đầu năm	-	-	-
Chuyển từ chi phí phải trả	-	1.127.842.133	1.127.842.133
Chuyển từ vốn chủ sở hữu	7.657.726.713	-	7.657.726.713
Phân bổ cho quỹ	36.145.582.800	11.882.243.074	48.027.825.874
Sử dụng quỹ	(18.537.316.783)	(8.787.382.555)	(27.324.699.338)
Số dư cuối năm	25.265.992.730	4.222.702.652	29.488.695.382

17 Dự phòng trợ cấp thôi việc

Biến động dự phòng trợ cấp thôi việc trong năm như sau:

	VNĐ
Số dư đầu năm	14.189.209.835
Trích lập dự phòng trong năm	8.735.130.640
Sử dụng dự phòng trong năm	(1.760.702.498)
Số dư cuối năm	21.163.637.977

Theo Bộ luật Lao động Việt Nam, khi nhân viên làm việc cho công ty từ 12 tháng trở lên (“nhân viên đủ điều kiện”) tự nguyện chấm dứt hợp đồng lao động của mình thì bên sử dụng lao động phải thanh toán tiền trợ cấp thôi việc cho nhân viên đó tính dựa trên số năm làm việc và mức lương tại thời điểm thôi việc của nhân viên đó. Dự phòng trợ cấp thôi việc được lập trên cơ sở mức lương hiện tại của nhân viên và thời gian họ làm việc cho Tập đoàn.

Theo Luật Bảo hiểm Xã hội, kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2009, Tập đoàn và các nhân viên phải đóng vào quỹ bảo hiểm thất nghiệp do Bảo hiểm Xã hội Việt Nam quản lý. Mức đóng bởi mỗi bên được tính bằng 1% của mức thấp hơn giữa lương cơ bản của nhân viên hoặc 20 mươi lần mức lương tối thiểu chung được Chính phủ quy định trong từng thời kỳ. Với việc áp dụng chế độ bảo hiểm thất nghiệp, Tập đoàn không phải lập dự phòng trợ cấp thôi việc cho thời gian làm việc của nhân viên sau ngày 1 tháng 1 năm 2009. Tuy nhiên, trợ cấp thôi việc phải trả cho các nhân viên đủ điều kiện hiện có tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008 sẽ được xác định dựa trên số năm làm việc của nhân viên được tính đến 31 tháng 12 năm 2008 và mức lương bình quân của họ trong vòng sáu tháng trước thời điểm thôi việc.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2010, Tập đoàn đã đóng 583 triệu VNĐ (2009: 399 triệu VNĐ) vào quỹ bảo hiểm thất nghiệp và khoản này được ghi nhận vào chi phí nhân công trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

18 Quỹ phát triển khoa học và công nghệ

Theo Thông tư số 130/2008/TT-BTC ngày 26 tháng 12 năm 2008, các đơn vị được phép lập quỹ phát triển khoa học và công nghệ để sử dụng cho các hoạt động nghiên cứu và phát triển. Dự phòng được tính là chi phí. Quỹ được sử dụng khi các hoạt động nghiên cứu và phát triển được thực hiện và tiền được trả.

Biến động của quỹ phát triển khoa học và công nghệ trong năm như sau:

	VNĐ
Số dư đầu năm	38.700.159.618
Sử dụng quỹ trong năm	(842.369.116)
Số dư cuối năm	<u>37.857.790.502</u>

19 Vốn cổ phần

Vốn cổ phần được duyệt và đã phát hành của Công ty là:

	31/12/2010		31/12/2009	
	Số cổ phiếu	VNĐ	Số cổ phiếu	VNĐ
Vốn cổ phần được duyệt và đã phát hành	26.912.962	269.129.620.000	26.662.962	266.629.620.000
Cổ phiếu quỹ	(10.130)	(455.850.000)	(9.120)	(410.400.000)
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành	<u>26.902.832</u>	<u>268.673.770.000</u>	<u>26.653.842</u>	<u>266.219.220.000</u>

Tất cả cổ phiếu phổ thông của Công ty có mệnh giá là 10.000 VNĐ. Mỗi cổ phiếu tương đương với một quyền biểu quyết tại các cuộc họp cổ đông của Công ty. Các cổ đông được nhận cổ tức được công bố vào từng thời điểm. Tất cả cổ phiếu phổ thông được xếp ngang hàng khi hưởng phần tài sản thuần còn lại của Công ty. Đối với cổ phiếu mà Công ty mua lại, mọi quyền lợi đều bị gián đoạn cho đến khi số cổ phiếu đó được phát hành lại.

Biến động về vốn cổ phần trong năm như sau:

	2010		2009	
	Số cổ phiếu	VNĐ	Số cổ phiếu	VNĐ
Số dư đầu năm	26.653.842	266.219.220.000	19.993.500	199.707.500.000
Cổ phiếu phổ thông đã phát hành	250.000	2.500.000.000	-	-
Cổ phiếu thường đã phát hành	-	-	6.662.962	66.629.620.000
Cổ phiếu quỹ mua lại	(3.040)	(136.800.000)	(2.620)	(117.900.000)
Cổ phiếu quỹ phát hành lại	2.030	91.350.000	-	-
Số dư cuối năm	<u>26.902.832</u>	<u>268.673.770.000</u>	<u>26.653.842</u>	<u>266.219.220.000</u>

Trong năm Công ty đã phát hành 250.000 cổ phiếu theo mệnh giá cho nhân viên của Công ty, theo Nghị quyết Đại hội Cổ đông bất thường của Công ty vào ngày 4 tháng 8 năm 2009.

20 Lợi ích cổ đông thiểu số

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Số dư đầu năm	7.780.847.035	3.184.746.375
Lợi nhuận thuần phân bổ cho cổ đông thiểu số trong năm	2.172.986.662	5.269.591.254
Quỹ khen thưởng và phúc lợi tính cho cổ đông thiểu số	(790.438.688)	(169.835.156)
Quỹ thưởng Hội đồng Quản trị tính cho cổ đông thiểu số	(447.149.578)	(62.655.438)
Cổ tức nhận được	-	(441.000.000)
Số dư cuối năm	<u>8.716.245.431</u>	<u>7.780.847.035</u>

21 Tổng doanh thu

Tổng doanh thu thể hiện tổng giá trị hàng bán được ghi trên hóa đơn không bao gồm thuế giá trị gia tăng.

Doanh thu thuần bao gồm:

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Tổng doanh thu		
▪ Thành phẩm đã bán	1.914.860.239.187	1.665.509.534.337
▪ Hàng hóa đã bán	62.371.335.200	77.579.384.894
▪ Cung cấp dịch vụ	5.556.561.333	-
▪ Hàng khuyến mại	69.459.628.340	27.255.767.802
	<u>2.052.247.764.060</u>	<u>1.770.344.687.033</u>
Các khoản giảm trừ		
▪ Giảm giá hàng bán	-	(22.222.289)
▪ Chiết khấu thương mại	(16.626.659)	(9.864.890)
▪ Hàng bán bị trả lại	(17.705.895.473)	(24.290.398.642)
	<u>(17.722.522.132)</u>	<u>(24.322.485.821)</u>
Doanh thu thuần	<u>2.034.525.241.928</u>	<u>1.746.022.201.212</u>

22 Giá vốn hàng bán

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Thành phẩm đã bán	892.839.487.113	732.895.208.104
Hàng hóa đã bán	54.495.195.205	60.063.048.091
Chi phí dịch vụ	5.020.671.070	-
Hàng khuyến mãi	65.456.498.986	24.642.818.724
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(1.818.968.067)	4.844.824.822
	<u>1.015.992.884.307</u>	<u>822.445.899.741</u>

23 Doanh thu hoạt động tài chính

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Thu lãi tiền gửi	36.238.257.854	27.261.952.502
Cổ tức	453.652.291	1.395.781.032
Lãi chênh lệch tỷ giá	3.874.312.745	2.637.172.553
	<u>40.566.222.890</u>	<u>31.294.906.087</u>

24 Chi phí tài chính

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Chi phí lãi vay	2.010.709.744	3.389.443.987
Lỗ chênh lệch tỷ giá	1.325.496.099	743.908.149
Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	-	(3.963.672.971)
Lỗ thanh lý các khoản đầu tư	-	11.181.054.420
Chiết khấu thanh toán	-	12.141.792.923
Chi phí tài chính khác	72.000.000	104.704.730
	<u>3.408.205.843</u>	<u>23.597.231.238</u>

25 Thu nhập khác

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Thu nhập từ bán phế liệu	671.181.077	931.386.011
Thu từ thanh lý tài sản cố định	6.110.475.532	122.895.970
Thu từ chuyển quyền góp vốn cổ phần	-	11.681.818.182
Thu nhập khác	2.452.038.628	1.488.485.139
	<u>9.233.695.237</u>	<u>14.224.585.302</u>

26 Chi phí khác

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Giá trị còn lại của tài sản cố định thanh lý và xóa sổ	4.715.418.293	108.122.027
Thanh lý xây dựng cơ bản dở dang	115.080.644	-
Chi phí chuyển quyền góp vốn cổ phần	-	10.752.381.674
Chi phí phạt thuế	73.403.837	1.192.490.599
Chi phí tài trợ các bệnh viện	1.808.227.452	-
Chi phí khác	1.511.557.957	518.254.409
	<u>8.223.688.183</u>	<u>12.571.248.709</u>

27 Thuế thu nhập doanh nghiệp

(a) Ghi nhận trong bảng cân đối kế toán

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại		
Các khoản dự phòng	2.063.574.358	1.862.190.161
Lợi nhuận chưa thực hiện	1.721.890.930	1.551.763.843
Tổng tài sản thuế thu nhập hoãn lại	<u>3.785.465.288</u>	<u>3.413.954.004</u>
Nợ thuế thu nhập hoãn lại		
Lợi nhuận chưa thực hiện	-	(53.099.844)
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại thuần	<u>3.785.465.288</u>	<u>3.360.854.160</u>

(b) Ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51.233.929.515	46.967.925.678
(Lợi ích)/chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	(424.611.128)	281.354.320
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	<u>50.809.318.387</u>	<u>47.249.279.998</u>

(c) Đối chiếu thuế suất thực tế

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Lợi nhuận trước thuế	434.144.552.718	409.589.662.332
Thuế tính theo thuế suất của Công ty	108.536.138.180	102.397.415.583
Chi phí không được khấu trừ thuế	4.117.480.152	7.102.017.686
Thu nhập không chịu thuế	(113.413.073)	(348.945.258)
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại không được ghi nhận	995.499.179	25.896.237
Ảnh hưởng của ưu đãi thuế	(62.726.386.051)	(61.927.104.250)
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	<u>50.809.318.387</u>	<u>47.249.279.998</u>

(d) Thuế suất áp dụng**Công ty**

Theo quy định trong Giấy phép Đầu tư, Công ty có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế từ năm 2005 đến năm 2013 và 25% cho những năm tiếp theo. Các điều khoản trong Giấy phép Đầu tư của Công ty cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2005 đến năm 2006 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2007 đến năm 2011.

Các công ty con

Ngoại trừ Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG, Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT, Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG, Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST và Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu, các công ty khác trong Tập đoàn có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 25% trên lợi nhuận tính thuế.

Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG (“In Bao bì DHG”)

Theo quy định trong Giấy phép Đầu tư, In Bao bì DHG có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 25% trên lợi nhuận tính thuế. Các điều khoản trong Giấy phép Đầu tư của In Bao bì DHG cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2009 đến năm 2010 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2011 đến năm 2012.

Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT (“Dược phẩm HT”)

Theo quy định trong Giấy phép Đầu tư, Dược phẩm HT có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế từ năm 2009 đến năm 2018 và 25% cho các năm tiếp theo. Các điều khoản trong Giấy phép Đầu tư của Dược phẩm HT cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2009 đến năm 2010 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2011 đến năm 2016.

Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG (“Dược liệu DHG”)

Theo quy định trong Giấy phép Đầu tư, Dược liệu DHG có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế từ năm 2009 đến năm 2018 và 25% cho các năm tiếp theo. Các điều khoản trong Giấy phép Đầu tư của Dược liệu DHG cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2009 đến năm 2010 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2011 đến năm 2013.

Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST (“Dược phẩm ST”)

Theo quy định trong Giấy phép Đầu tư, Dược phẩm ST có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế từ năm 2009 đến năm 2018 và 25% cho các năm tiếp theo. Các điều khoản trong Giấy phép Đầu tư của Dược phẩm ST cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2009 đến năm 2010 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2011 đến năm 2014.

Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu (“Dược Sông Hậu”)

Theo quy định trong Giấy phép Đầu tư, Dược Sông Hậu có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 15% trên lợi nhuận tính thuế từ năm 2008 đến năm 2019 và 25% cho các năm tiếp theo. Các điều khoản trong Giấy phép Đầu tư của Dược Sông Hậu cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2008 đến năm 2009 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2010 đến năm 2014.

Tất cả các miễn giảm thuế trên không áp dụng với các khoản thu nhập khác, các khoản thu nhập khác này chịu mức thuế suất 25%.

28 Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Việc tính toán lãi cơ bản trên cổ phiếu tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 dựa trên số lợi nhuận thuộc các cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông và số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang được lưu hành, được thực hiện như sau:

(i) Lợi nhuận thuần thuộc các cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	381.162.247.669	357.070.791.080

(ii) Số bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang được lưu hành

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Cổ phiếu phổ thông đã phát hành đầu năm	26.653.842	19.993.500
Ảnh hưởng của cổ phiếu thưởng phát hành trong năm	-	6.662.962
Ảnh hưởng của cổ phiếu mua lại tháng 6 năm 2009	-	(1.462)
Ảnh hưởng của cổ phiếu mua lại tháng 3 năm 2010	(1.754)	
Ảnh hưởng của cổ phiếu tái phát hành tháng 6 năm 2010	1.185	-
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông phát hành tháng 7 năm 2010	125.342	
Ảnh hưởng của cổ phiếu mua lại tháng 8 năm 2010	(362)	-
Số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành cuối năm	26.778.253	26.655.000

29 Cổ tức

Đại hội Cổ đông của Công ty ngày 29 tháng 4 năm 2010 quyết định chia cổ tức là 69.966 triệu VNĐ trong đó bao gồm cổ tức giữa niên độ là 29.989 triệu VNĐ (15% mệnh giá của những cổ phiếu đang lưu hành tại ngày 4 tháng 9 năm 2009) và cổ tức cuối năm là 39.977 triệu VNĐ (15% mệnh giá của những cổ phiếu đang lưu hành tại ngày 26 tháng 3 năm 2010). Ngoài ra, cuộc họp Hội đồng Quản trị vào ngày 14 tháng 7 năm 2010 quyết định chia cổ tức giữa niên độ cho năm 2010 là 26.903 triệu VNĐ (10% mệnh giá của những cổ phiếu đang lưu hành tại ngày 27 tháng 10 năm 2010).

30 Các giao dịch chủ yếu với các bên liên quan

Các bên liên quan

Tập đoàn có mối quan hệ liên quan với các ty liên kết, các cổ đông, các giám đốc và các nhân sự điều hành.

Giao dịch với các công ty liên kết

Ngoài số dư với các công ty liên kết được trình bày trong các thuyết minh khác của báo cáo tài chính này, trong kỳ có các giao dịch chủ yếu sau với các công ty liên kết:

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường		
Mua nguyên vật liệu	1.250.115.000	1.144.757.900
Dịch vụ xây dựng	-	2.594.656.000

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Thu nhập cổ tức	300.000.000	400.000.000
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hào		
Mua nguyên vật liệu	8.319.400.000	3.823.781.364
Phí gia công	-	888.933.440
Công ty Cổ phần Dược phẩm nang mềm DHG		
Bán thành phẩm	1.257.020.186	-
Mua nguyên vật liệu	7.473.458.958	-

Giao dịch với cán bộ quản lý chủ chốt

Lương, thù lao và công tác phí cho các cán bộ quản lý chủ chốt là:

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc	7.174.595.605	4.354.365.247

31 Cam kết

Mua sắm tài sản

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 Tập đoàn có các cam kết mua sắm tài sản sau đã được duyệt nhưng chưa được phản ánh trong bảng cân đối kế toán:

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Đã được duyệt nhưng chưa ký kết hợp đồng	338.828.702.009	5.831.015.050
Đã được duyệt và đã ký kết hợp đồng	56.351.141.008	5.267.920.545
	<u>395.179.843.017</u>	<u>11.098.935.595</u>

Cam kết thuê

Các khoản tiền thuê tối thiểu đối với các hợp đồng thuê không thể hủy ngang như sau:

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Trong vòng một năm	5.052.375.146	1.941.600.000
Từ hai đến năm năm	5.767.674.074	3.036.580.000
	<u>10.820.049.220</u>	<u>4.978.180.000</u>

32 Chi phí sản xuất và kinh doanh theo yếu tố

	2010 VNĐ	2009 VNĐ
Chi phí nguyên vật liệu trong chi phí sản xuất	921.705.671.578	693.766.586.169
Chi phí nhân công và nhân viên	456.355.377.514	395.675.098.034
Chi phí khấu hao và phân bổ	41.463.499.111	29.778.717.342
Chi phí dịch vụ mua ngoài	259.363.536.006	156.317.248.044
Các chi phí khác	105.979.303.029	122.320.513.552

33 Số liệu so sánh

Một vài số liệu so sánh được phân loại lại để phù hợp với cách trình bày năm hiện hành như sau:

	31/12/2009 (phân loại lại)	31/12/2009 (như đã báo cáo trước đây)
	VNĐ	VNĐ
Chi phí phải trả	161.165.177.394	199.865.337.012
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	38.700.159.618	-

Người lập:

Người duyệt:

Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng

Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

ngày 30 tháng 3 năm 2011

PHỤ LỤC

Hệ thống phân phối bán buôn của DHG tính đến ngày 31/03/2011

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
Các Công ty con phân phối				
1.	SH Pharma	413 Trần Hưng Đạo, Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3876409	0711. 3580 432
2.	CM Pharma	230 Ngô Quyền, Khóm 1, Phường 9, Tp. Cà mau, Tỉnh Cà Mau	0780. 3831 908	0780. 3811 587
3.	HT Pharma	G08-G09 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, Tp. Rạch giá, Tỉnh Kiên Giang	077.3867 625	077. 3946 344
4.	DT Pharma	14C Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3854 837	067. 3854 837
5.	ST Pharma	08 Pasteur, Phường 8, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3625 151	079. 3625 150
6.	A&G Pharma	1A Hoàng Văn Thụ, Phường Mỹ Bình, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	076. 3841 438	076. 3944 664
7.	TG Pharma	908 Lý Thường Kiệt, Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	073. 625 5177	073. 625 5177
8.	TOT Pharma	152 Nguyễn An Ninh, Phường Tân An, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	0710. 6253 579	0710. 6253 539
9.	BALI Pharma	6A Bà Huyện Thanh Quan, Khóm 2, Phường 8, Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3822 290	0781. 3956 156
Các Chi nhánh				
1.	Hà Nội	89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	04. 2212 8665	04. 3664 8272
2.	Hải Phòng	01 Lô L6, Khu Đô thị PG, An Đồng, An Dương, Tp. Hải Phòng	031. 6270 046	031. 6270 046
3.	Thái Bình	244 Tô 23, Lê Đại Hành, Phường Kỳ Bá, Tp. Thái Bình, Tỉnh Thái Bình	036. 3847 231	036. 3641 433
4.	Ninh Bình	Đường Trần Hưng Đạo, Phường Nam Thành, Tp. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình	030. 3896 772	030. 3899 884
5.	Thái Nguyên	97 Tô 11 Khu Dân cư số 6, Phường Túc Duyên, Tp. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên	0280. 3652 299	0280. 3652 299
6.	Vĩnh Phúc	753 Mê Linh, Phường Khai Quang, Tp. Vĩnh Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc	0211. 3860 088	0211. 3721 052
7.	Nghệ An	Số 06 Ngõ 146B Đường Nguyễn Sỹ Sách, Phường Hưng Phúc, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An	038. 3843 015	038. 3523 363
8.	Huế	Lô A44 Khu Quy hoạch Nam Vĩ Dạ, Phạm Văn Đồng, Phường Vĩ Dạ, Tp. Huế	054. 3813 479	054. 3816 084
9.	Đà Nẵng	Số 703 Điện Biên Phủ, Phường An Khê, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng	0511. 3814 889	0511. 3814 969
10.	Quảng Ngãi	Số 09 Lê Thánh Tôn, Tp. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi	055. 3823 266	055. 3831 357
11.	Quy Nhơn	Số 34 Lê Hồng Phong, Phường Lê Lợi, Tp. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	056. 3823 768	056. 3820 466
12.	Nha Trang	Số 10A Mê Linh, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa	058. 3513 137	058. 3513 217
13.	Lâm Đồng	Số 553 KP4 Quốc lộ 20, Thị trấn Liên Nghĩa, Huyện Đức Trọng, Tỉnh Lâm Đồng	063. 3970 916	063. 3652 117
14.	ĐakLak	Số 115 Lê Quý Đôn, Phường Tân An, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh DakLak	0500. 3851 175	0500. 3843 084
15.	Gia Lai	Số 179B CMT8, P. Hoa Lư, Tp. Pleiku, Tỉnh Gia Lai	059. 3887 071	059. 3887 080

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
16.	Bình Dương	Số 31/11 Nguyễn Văn Lân, P. Phú Lợi, Tx. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương	0650. 3897 316	0650. 3842 351
17.	Đồng Nai	Số 117-119 Đường 30/4, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	0613. 825 167	0613. 819 161
18.	Tp. Hồ Chí Minh	Lô 18A, Đường số 7, KCN Tân Tạo, Phường Tân Tạo A, Q. Bình Tân, Tp. HCM	08. 37545 039	08. 3754 5039
19.	Bến Tre	Khu phố 3, Khu dân cư Sao Mai, Tp. Bến Tre	075. 3818 529	075. 3818 529
20.	Trà Vinh	Số 116A Nguyễn Thị Minh Khai, K8, Phường 7, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 3850 950	074. 3850 950
21.	Vĩnh Long	Số 67/1H Phạm Thái Bường, Phường 4, Tx. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long	070. 3853 179	070. 3853 179
22.	Hải Dương	Số 229 Bùi Thị Xuân, P.Hải Tân, Tp. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương	0320.3550 079	0320. 3550 039
23.	Bắc Ninh	Số 21 Nguyễn Văn Cừ, Phường Ninh Xá, Tx. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh	0241. 3812281	0241. 3812281
24.	Thanh Hóa	Số 93 Quang Trung, Phường Ngọc Trạo, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa	037. 3853 120	037. 6251 433
25.	Nam Định	Số 28/10 Trương Hán Siêu, Khu đô thị Hòa Vượng, Tp. Nam Định	0350.3677 301	0350.3677 301
26.	Bình Thuận	E3 Đại lộ Hùng Vương, P.Phú Thủy, Tp. Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận	062. 2220 879	062. 6251 231
27.	Vũng Tàu	Số 49 Lê Quý Đôn, P. Phước Trung, Tx. Bà Rịa, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	064. 3854 694	064. 3542 685
28.	Tây Ninh	A 24 Ấp Bình Hòa, Phường Thái Bình, Tx. Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh	066. 6272 057	066. 6272075
Các Trung tâm phân phối trực thuộc DHG Pharma (Hiệu thuốc)				
1.	Ô Môn	Trung tâm Y tế Quận Ô Môn, CMT8, Phường Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ	0710. 3861 836	0710. 3861 836
2.	Thốt Nốt	Số 130 Nguyễn Thái Học, Quốc lộ 91, Ấp Quy Thạnh, Xã Trung Kiên, Huyện Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ	0710. 3851 416	0710. 3851 051
Đại lý trực thuộc				
1.	Bắc Giang	Lô 61 Làn 2, Nguyễn Thị Minh Khai, Phường Hoàng Văn Thụ, Tp. Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang	0240. 3829476	0240. 3829476
2.	Ninh Thuận	Số 522 Thống Nhất, Tx. Phan Rang, Tỉnh Ninh Thuận	068. 3822 451	068. 3824 700

Hệ thống phân phối bán lẻ (quầy thuốc tại bệnh viện) của DHG tính đến ngày 31/03/2011

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
Khu vực Miền Trung			
Chi nhánh Quảng Ngãi			
1.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Tỉnh Quảng Ngãi	Đường Lê Hữu Trác, Tp. Quảng Ngãi	0553.715 294
Khu vực Miền Đông			
Chi nhánh Gia Lai			
2.	Quầy thuốc tại Bệnh viện An Khê	Tổ 2, Phường An Phú, Tx. An Khê, Gia Lai	0593. 532 966
Chi nhánh Đồng Nai			
3.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Dầu Giây	Ấp Nam Sơn, Xã Quang Trung, Huyện Thống Nhất, Tỉnh Đồng Nai	061. 8911 706

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
4.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Cẩm Mỹ	Áp Suối Cả, Huyện Cẩm Mỹ, Tỉnh Đồng Nai	0613. 878187
Chi nhánh Bình Thuận			
5.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Lagi	Số 13 Nguyễn Huệ, Tx. Lagi, Tỉnh Bình Thuận	062. 6299 669
Chi nhánh Bình Định			
6.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Bồng Sơn – Huyện Hoài Nhơn	202 Quang Trung, TT Bồng Sơn, Huyện Hoài Nhơn, Tỉnh Bình Định	0563. 961169
Chi nhánh Vũng Tàu			
7.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Lê Lợi	Số 22 Đường Lê Lợi, Tp. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	064. 3833 303
Khu vực Mekong 1			
Chi nhánh Trà Vinh			
8.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Duyên Hải	Khóm 1, Thị trấn Duyên Hải, Huyện Duyên Hải, Tỉnh Trà Vinh	074. 6291 950
9.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Châu Thành	Khóm 2, Thị trấn Châu Thành, Huyện Châu Thành, Tỉnh Trà Vinh	074. 6275 950
10.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Cầu Kè	Khóm 4, Thị trấn Cầu Kè, Huyện Cầu Kè, Tỉnh Trà Vinh	074. 6285 950
11.	Quầy thuốc tại Khu khám – Bệnh viện Trà Vinh	27 Điện Biên Phủ, Phường 7, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 6270 950
12.	Quầy thuốc tại Khoa sản – Bệnh viện Trà Vinh		074. 6271 950
13.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Trà Cú	Khóm 2, Thị trấn Trà Cú, Huyện Trà Cú, Tỉnh Trà Vinh	074. 6501 950
14.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Cầu Ngang	Khóm Minh Thuận A, TT Cầu Ngang, Huyện Cầu Ngang	0742. 240 950
Khu vực MeKong 2			
A&G Pharma			
15.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Tịnh Biên	Thị trấn Nhà Bè, Huyện Tịnh Biên, Tỉnh An Giang	076. 3741 593
16.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Chợ Mới	Áp Cây Thị 2, Huyện Chợ Mới, Tỉnh An Giang	076. 6257 003
17.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Thoại Sơn	Tổ 1 Áp Trung Bình, Xã Thoại Giang, Huyện Thoại Châu, Tỉnh An Giang	076. 6259 099
18.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Tri Tôn	Số 72 Nguyễn Trãi, Thị Trấn Tri Tôn, Tỉnh An Giang	076. 3773 260
19.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Long Xuyên	Số 9 Hải Thượng Lãng Ông, P. Mỹ Xuyên, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	076. 6253 004
20.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Châu Thành	Quốc lộ 91, Hòa Long 1, Xã An Châu, Huyện Châu Thành, Tỉnh An Giang	0766. 269059
SH Pharma			
21.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Tỉnh Hậu Giang	Số 7 Nguyễn Công Trứ, Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3870 971
22.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Phòng chống Bệnh xã hội	Số 3 Nguyễn Công Trứ, Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	-
23.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Tx Vị Thanh	Số 23 Đường 3/2, Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	-
24.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Vị Thủy	Số 61 Áp 4, Thị trấn Nàng Mau, Huyện Vị Thủy, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3572 606
25.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Long Mỹ	Số 99 Đường 30/4, Thị trấn Long Mỹ, Huyện Long Mỹ, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3511 169
26.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Châu Thành A	Áp 1A, Thị trấn Một ngàn, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3947 471
27.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Châu Thành	Cây số 10, Quốc lộ 1A, Huyện Châu Thành, Tỉnh Hậu Giang	0710. 3911 770
28.	Quầy thuốc tại Phòng khám Ngã Sáu	Thị trấn Ngã Sáu, Huyện Châu Thành, Tỉnh	0711. 3956 598

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
		Hậu Giang	
29.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Ngã Bảy	Số 64 Lê Lợi, Phường Ngã Bảy, Tx. Ngã Bảy, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3960 047
30.	Quầy thuốc tại Trung tâm Y tế Dự phòng Ngã Bảy	Số 111 Lê Lợi, Phường Ngã Bảy, Tx. Ngã Bảy, Tỉnh Hậu Giang	-
31.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Phụng Hiệp	Ấp Mỹ Lợi, Thị trấn Cây Dương, Huyện Phụng Hiệp, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3994 098
DT Pharma			
32.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Châu Thành	Số 164 Tỉnh lộ 854, Thị trấn Cái Tàu Hạ, Huyện Châu Thành, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3619 179
33.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Tx. Cao Lãnh	Số 23-25 Đốc Bình Kiều, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3851 510
34.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Tam Nông	Ấp 4, Thị trấn Tràm Chim, Huyện Tam Nông, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3827 033
CM Pharma			
35.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Cái Nước	Khóm 2, Thị trấn Cái Nước, Huyện Cái Nước, Tỉnh Cà Mau	0780. 3883 974
36.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Đầm Dơi	Khóm 5, Thị trấn Đầm Dơi, Huyện Đầm Dơi, Tỉnh Cà Mau	0780. 3856 657
37.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Trần Văn Thời	Khóm 7, Thị trấn Trần Văn Thời, Huyện Trần Văn Thời, Tỉnh Cà Mau	0780. 3895 945
38.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Thới Bình	Số 1, Thị trấn Thới Bình, Huyện Thới Bình, Tỉnh Cà Mau	0780. 3860 367
39.	Quầy thuốc tại Bệnh viện U Minh	Khóm 4, Thị trấn U Minh, Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau	0780. 980 199
HT Pharma			
40.	Quầy thuốc tại Bệnh viện An Biên	Khu vực 3, Thị trấn Thứ 3, Huyện An Biên, Tỉnh Kiên Giang	077. 3510 073
41.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Giồng Riềng	Khu vực 8, Thị trấn Giồng Riềng, Huyện Giồng Riềng, Tỉnh Kiên Giang	077. 3631 944
42.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Tân Hiệp	Khóm B, Thị trấn Tân Hiệp, Huyện Tân Hiệp, Tỉnh Kiên Giang	077. 3834 921
43.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Vĩnh Thuận	Ấp Vĩnh Phước 2, Thị trấn Vĩnh Thuận, Huyện Vĩnh Thuận, Tỉnh Kiên Giang	077. 3561 842
ST Pharma			
44.	Quầy thuốc tại Bệnh viện 30/4	Số 468 Đường 30/4, Phường 3, Tp. Sóc Trăng	079. 3626 621
45.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Mỹ Tú	Số 01 Đường Trần Phú, Thị trấn Huỳnh Hữu Nghĩa, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3872 983
46.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Thạnh Trị	Thị trấn Phú Lộc, Huyện Thạnh Trị, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3818 538
47.	Quầy thuốc tại Bệnh viện An Lạc Thôn	Xã An Lạc Thôn, Huyện Kế Sách, Tỉnh Sóc Trăng	-
48.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Ngã Năm	Ấp 1, Thị trấn Ngã Năm, Huyện Ngã Năm, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3523 814
49.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Mỹ Xuyên	Số 1 Lý Thường Kiệt, Ấp Châu Thành, Thị trấn Mỹ Xuyên, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3831 749
TOT Pharma			
50.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Phong Điền	Ấp Thị Tứ, Thị trấn Phong Điền, Huyện Phong Điền, Tp. Cần Thơ	0710. 3944 399
51.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Bình Thủy	Số 9/9 Lê Hồng Phong, Quận Bình Thủy, Tp. Cần Thơ	0710. 3880 763
52.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Tâm Thần	Số 37 Đường 3/2, Phường Hưng Lợi, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	0710. 3781 884
BALI Pharma			
53.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Hòa Bình	Quốc lộ 1A, Ấp Thị trấn B, Thị trấn Hòa Bình,	0781. 3880 299

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
		Huyện Hòa Bình, Tỉnh Bạc Liêu	
54.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Phước Long	Ấp Nội Ô, Thị trấn Phước Long, Huyện Phước Long, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3507 042
55.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Vĩnh Lợi	Ấp Tam Hưng, Xã Vĩnh Hưng, Huyện Vĩnh Lợi, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3890 097
56.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Hồng Dân	Ấp Trèm Trèm, Thị trấn Ngan Dừa, Huyện Hồng Dân, Tỉnh Bạc Liêu	07813 708 759
Trung tâm phân phối Ô Môn			
57.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Ô Môn	Đường CMT8, Phường Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ	0710. 3860 748
58.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Thới Lai	Thị trấn Thới Lai, Huyện Thới Lai, Tp. Cần Thơ	0710. 3680 667
59.	Quầy thuốc tại Phòng khám Cờ Đỏ	Thị trấn Cờ Đỏ, Huyện Cờ Đỏ, Tp. Cần Thơ	0710. 3695 254
Trung tâm phân phối Thốt Nốt			
60.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Thốt Nốt	Khu vực Phụng Thạnh, Phường Thốt Nốt, Quận Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ	0710. 3855 766
61.	Quầy thuốc tại Bệnh viện Vĩnh Thạnh	Số 1509 Quốc lộ 80, Ấp Vĩnh Tiên, Xã Thạnh Quới, Thị trấn Vĩnh Thạnh, Huyện Vĩnh Thạnh, Tp. Cần Thơ	0710. 3641 266

Các đơn vị trực thuộc DHG đạt tiêu chuẩn GDP tính đến ngày 31/03/2011

STT	ĐƠN VỊ	Ngày cấp chứng nhận lần đầu
1.	HT Pharma	04/09/2008
2.	CM Pharma	03/11/2008
3.	SH Pharma	17/12/2008
4.	ST Pharma	14/01/2009
5.	A & G Pharma	27/07/2009
6.	DT Pharma	18/12/2009
7.	TOT Pharma	19/03/2010
8.	T&G Pharma	28/12/2009
9.	BALI Pharma	19/04/2010
10.	Tổng kho DHG Pharma	18/12/2008
11.	Chợ sỉ Chi nhánh TP HCM	10/10/2008
12.	Chi nhánh Quy Nhơn	23/03/2009
13.	Chi nhánh Thái Nguyên	18/11/2010
14.	Chi nhánh Bến Tre	15/09/2009
15.	Chi nhánh Nha Trang	15/07/2009
16.	Chi nhánh Lâm Đồng	17/11/2009
17.	Chi nhánh Ninh Bình	16/12/2009
18.	Chi nhánh Thanh Hóa	29/12/2009
19.	Chi nhánh Nam Định	18/01/2010
20.	Chi nhánh Hải Dương	19/02/2010
21.	Chi nhánh Bình Dương	28/02/2010
22.	Chi nhánh Tây Ninh	27/03/2010
23.	Chi nhánh Bình Thuận	26/10/2010
24.	Chi nhánh Vĩnh Long	22/04/2010
25.	Chi nhánh Vũng Tàu	29/03/2011
26.	Chi nhánh Daklak	12/01/2011
27.	Chi nhánh Nghệ An	15/05/2010
28.	Chi nhánh Hà Nội	20/08/ 2010
29.	Chi nhánh Vĩnh Phúc	10/09/2010
30.	Chi nhánh Quảng Ngãi	29/01/2011
31.	Chi nhánh Đà Nẵng	26/03/2010
32.	Chi nhánh Đồng Nai	28/03/2011

Các đơn vị trực thuộc DHG đạt tiêu chuẩn GPP tính đến ngày 31/03/2011

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Ngày cấp chứng nhận lần đầu
1.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Tx. Vị Thanh (SH Pharma)	07 Đường Nguyễn Công Trứ, P. 1, Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	06/11/2008
2.	Nhà thuốc số 1 Bệnh viện Da liễu Tp. Cần Thơ (DHG Pharma)	12/1 Đường 3/2, Phường Hưng Lợi, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	31/12/2008
3.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Ô Môn (DHG Pharma)	Đường CMT8, Phường Châu Văn Liêm, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ	31/12/2008
4.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Long Mỹ (SH Pharma)	99 Đường 30/04, Thị trấn Long Mỹ, Huyện Long Mỹ, Tỉnh Hậu Giang	15/01/2009
5.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Chợ Mới Tỉnh An Giang	Áp 2, Thị trấn Chợ Mới, Huyện Chợ Mới, Tỉnh An Giang	27/07/2009
6.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Tỉnh Trà Vinh	27 Đường Điện Biên Phủ, Phường 6, Tx. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	10/2009
7.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Mỹ Xuyên (ST Pharma)	Số 01 Đường Lý Thường Kiệt, Thị trấn Mỹ Xuyên, H. Mỹ Xuyên, Sóc Trăng .	10/2009
8.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Ngã Năm (ST Pharma)	Áp 1, Thị trấn Ngã Năm, Huyện Ngã Năm, Tỉnh Sóc Trăng	10/2009
9.	Nhà thuốc Bệnh viện đa khoa Tp. Long Xuyên (A&G Pharma)	Số 09. Đường Hải Thượng Lãn Ông. Phường Mỹ Xuyên. Tp. Long Xuyên. Tỉnh An Giang	13/11/2009
10.	Nhà thuốc Bệnh viện huyện Đầm Dơi (CM Pharma)	Khóm 5, Thị trấn Đầm Dơi, Huyện Đầm Dơi, Tỉnh Cà Mau	2009
11.	Nhà thuốc Bệnh viện huyện Cái nước (CM Pharma)	Khóm 2, Thị trấn Cái Nước, Huyện Cái Nước, Tỉnh Cà Mau	2009
12.	Nhà thuốc bệnh viện Huyện Trần Văn Thời (CM Pharma)	Khóm 7, Thị trấn Trần Văn Thời, Huyện Trần Văn Thời, Tỉnh Cà Mau	2009
13.	Nhà thuốc An Tâm	Số 29 Đường Ngô Quyền, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ	29/03/2010
14.	Quầy thuốc Bệnh viện đa khoa 30/4 Sóc Trăng (ST Pharma)	Số 468 Đường 30/4, Phường 3, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	06/2010
15.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Thạnh Trị (ST Pharma)	Thị trấn Phú Lộc, Huyện Thạnh Trị, Tỉnh Sóc Trăng	06/2010
16.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Mỹ Tú (ST Pharma)	Số 01 Đường Trần Phú, Thị Trấn Huỳnh Hữu Nghĩa, Tỉnh Sóc Trăng	06/2010
17.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện An Biên (HT Pharma)	Khu vực III, Thị trấn Thứ Ba, Huyện An Biên, Tỉnh Kiên Giang.	07/2010
18.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Giồng Riềng (HT Pharma)	Bệnh viện Huyện Giồng Riềng, Tỉnh Kiên Giang.	07/2010
19.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện Tân Hiệp (HT Pharma)	Bệnh viện Huyện Tân Hiệp, Tỉnh Kiên Giang	07/2010
20.	Nhà thuốc Bệnh viện Hòa Bình (BALI Pharma)	Quốc lộ 1A, Áp Thị Trấn B, Thị trấn Hòa Bình, Huyện Hòa Bình, Tỉnh Bạc Liêu	08/2010
21.	Quầy thuốc Bệnh viện huyện U Minh (CM Pharma)	Khóm 3, Thị trấn U Minh, Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau.	12/2010

- HẾT -