

DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn



40 DHG
Nghĩa Tình
CÙNG THỊNH VƯỢNG
2/9/1974 - 2/9/2014

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN **2013**



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2013

NHÓM THỰC HIỆN:

ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG

LÊ THỊ HỒNG NHUNG

NHÓM PHÂN TÍCH BAN IR & P.QTTC

NHÓM DỊCH THUẬT PHÒNG MARKETING

NHÓM THIẾT KẾ PHÒNG MARKETING

G IỚI THIỆU CÔNG TY

Tên Công ty : Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang
Tên Tiếng Anh : DHG Pharmaceutical Joint Stock Company
Tên viết tắt : DHG Pharma
Mã chứng khoán : DHG
Trụ sở chính : 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
Vốn điều lệ : 653.764.290.000 VNĐ
Điện thoại : (8471) 03 891 433 - (8471) 03 890 074
Fax : (8471) 03 895 209
Email : dhgpharma@dhgpharma.com.vn
Website : www.dhgpharma.com.vn
Mã số doanh nghiệp : 1800156801





Doanh thu thuần 2013:

3.527
tỷ VNĐ

tăng trưởng 20,34%



ĐVT: tỷ VNĐ



Lợi nhuận
sau thuế 2013:

593
tỷ VNĐ

tăng trưởng 20,75%



ĐVT: tỷ VNĐ



THÔNG TIN TÀI CHÍNH CƠ BẢN (hợp nhất)

Cân đối kế toán

ĐVT: tỷ VNĐ	2009	2010	2011	2012	2013
Tài sản ngắn hạn	1.212	1.442	1.491	1.818	2.233
Tài sản dài hạn	310	378	505	561	848
Tổng tài sản	1.522	1.820	1.996	2.378	3.081
Nợ ngắn hạn	443	472	544	654	1.030
Nợ dài hạn	53	59	58	21	51
Tổng nợ	496	531	602	675	1.081
Vốn chủ sở hữu	1.018	1.280	1.382	1.688	1.981
Lợi ích cổ đông thiểu số	8	9	12	16	18

Báo cáo thu nhập

ĐVT: tỷ VNĐ	2009	2010	2011	2012	2013
Doanh thu thuần	1.746	2.035	2.491	2.931	3.527
Lãi gộp	924	1.019	1.209	1.444	1.640
Lợi nhuận từ kinh doanh	400	400	465	516	600
Doanh thu tài chính	31	41	49	42	48
Chi phí tài chính	(24)	(3)	(7)	(4)	(16)
Lợi nhuận trước thuế	410	434	491	585	782
Lợi nhuận sau thuế	362	383	420	491	593
Lợi nhuận cổ đông Công ty mẹ	357	381	416	486	589

Lưu chuyển dòng tiền

ĐVT: tỷ VNĐ	2009	2010	2011	2012	2013
Lợi nhuận trước thuế	410	434	491	585	781
Khấu hao và phân bổ	30	41	54	67	71
Tiền từ hoạt động kinh doanh sau điều chỉnh	414	447	510	617	805
Tiền thuần từ kinh doanh	354	258	263	470	484
Tiền thuần từ đầu tư	(17)	(74)	(188)	(88)	(468)
Tiền thuần từ tài chính	35	(126)	(251)	(131)	(122)
Tiền và tương đương tiền cuối năm	584	643	467	719	613

Thông điệp của

CHỦ TỊCH
HỘI ĐỒNG
QUẢN TRỊ



Tại DHG, khi nước mắt vỡ òa trong niềm vui hoàn thành vượt mức chỉ tiêu doanh thu lợi nhuận năm 2013, thì mọi người mới cảm nhận thật sự hạnh phúc ngọt ngào của bác nông dân ăn gạo mới được mùa, của doanh nghiệp sau 365 ngày vật lộn trên thương trường đầy khó khăn đến ngày thắng lợi! Vâng, đó chính là tâm sự, là cảm xúc thật sự của cá nhân tôi, các thành viên HĐQT, BKS, Ban Điều hành, tập thể cán bộ công nhân viên, trong đó có cả gia đình CBCNV, các cổ đông và quý khách hàng đã từng đồng hành cùng DHG trong hơn 20 năm qua.

Cho dù con số doanh thu 3.527 tỷ VNĐ, tăng 20,34% so với năm 2012; lợi nhuận 782 tỷ VNĐ, tăng 33,67% so với năm 2012, chưa phải là đỉnh cao như mong muốn nhưng nó cũng đã góp phần vào kết quả 5 năm nhiệm kỳ 2009 - 2013 liên tục tăng trưởng, vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Và cũng chính điều đó đã tạo cho DHG Pharma 5 năm liền đứng vị trí thứ 3, sau 2 tập đoàn lớn của thế giới tại thị trường dược phẩm Việt Nam theo báo cáo của IMS Health.

Năm năm nhìn lại chặng đường đầy khó khăn đã vượt qua và chiến thắng, cá nhân tôi và tập thể DHG Pharma cảm nhận sâu sắc giá trị của sự chỉ đạo sâu sát, sự giúp đỡ, tạo điều kiện thuận lợi trong công việc của lãnh đạo Thành Ủy, Ủy ban, Sở Y tế, các ban ngành TP Cần Thơ, các địa phương DHG có Công ty con và Chi nhánh.

Biết ơn sự quan tâm, mối quan hệ thường xuyên của các cổ đông, nhất là cổ đông lớn, SCIC đã chia sẻ kinh nghiệm, thông tin, giúp DHG Pharma có thêm bài học, vốn kiến thức để điều hành linh hoạt, thực hiện chiến lược thành công, phù hợp sự mong đợi của các nhà đầu tư, khách hàng và người tiêu dùng! Cảm ơn các phóng viên báo đài, các phương tiện thông tin đại chúng đã dành cho tôi và DHG nhiều tình cảm, giúp đỡ, góp phần hiệu

quả tăng giá trị thương hiệu mà đỉnh cao là việc chuyển nhượng nhãn hiệu Eugica từ cây thuốc thiên nhiên Việt Nam cho đối tác nước ngoài, mang về cho Công ty 6 triệu USD, tạo công ăn việc làm cho nhà máy, cho nông dân Việt Nam.

Tự hào với chặng đường đã qua, trước khi bắt đầu một năm mới, chặng đường mới, nhiệm kỳ mới, xin được quay đầu nhìn lại với phương châm hành động “ngày hôm nay phải tốt hơn ngày hôm qua, nhưng không bằng ngày mai” và “giải pháp hôm nay có thể là vấn đề của ngày mai” để khẳng định một mục tiêu mới: đảm bảo tăng trưởng doanh thu luôn bằng hoặc cao hơn tăng trưởng ngành; tiếp tục giữ vững ngôi vị, vị thế thị phần trên thị trường dược phẩm Việt Nam; lợi ích mang lại cho CB CNV, nhà đầu tư và người tiêu dùng mỗi ngày cao hơn; vươn ra thị trường nước ngoài bài bản, chuyên nghiệp; đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng từ xuất khẩu, M&A và đầu tư cho khoa học – kỹ thuật, cho hoạt động sản xuất kinh doanh không chỉ thị trường trong nước mà vươn tầm thế giới. Song song đó, xây dựng hình ảnh những con người mang thương hiệu DHG Pharma đầy bản lĩnh, tình người nhưng hiện đại và chuyên nghiệp.

Năm 2014 và nhiệm kỳ 2014 - 2018 là thời gian DHG Pharma khai thác, phát huy tác dụng của những tác nhân mới: nhà máy mới; chiến lược kinh doanh, bán hàng mới; cơ cấu tổ chức, phân công, phân nhiệm, phân quyền mới - chỉ có một điều duy nhất không mới đó là sự tâm huyết, lòng yêu nghề, tinh thần, trái tim vì màu cờ sắc áo, vì thương hiệu DHG Pharma, vì món nợ ân tình, vì niềm tin mọi người dành cho mình mãi mãi trường tồn và sáng ngời trong mỗi con người DHG hôm qua, hôm nay và mai sau!

Xin được mang tất cả hành trang cao quý, tốt đẹp ấy đi vào năm 2014 và nhiệm kỳ 2014 - 2018, bằng một lời hứa thành công - một niềm tin thắng lợi!

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Phạm Thị Việt Nga

PHẦN 1

GIỚI THIỆU CÔNG TY

- 012 Tầm nhìn - sứ mạng
- 013 Lĩnh vực, địa bàn kinh doanh
- 016 Các danh hiệu cao quý
- 017 Cột mốc hình thành
- 019 Quá trình phát triển
- 020 Quá trình tăng vốn điều lệ

PHẦN 2

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

- 022 Phân tích S.W.O.T
- 026 Chiến lược 2014 - 2018
- 027 Kế hoạch kinh doanh 2014 - 2018
- 030 Kế hoạch đầu tư năm 2014
- 036 Quản trị rủi ro

PHẦN 3

CƠ CẤU TỔ CHỨC NHÂN SỰ

- 040 Các Công ty con và Công ty liên kết
- 044 Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty
- 049 Ban Quản trị Công ty
- 057 Nhân sự và chính sách cho người lao động

PHẦN 4

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG

- 062 Báo cáo hết nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị
- 082 Báo cáo hết nhiệm kỳ của Ban Kiểm soát
- 090 Báo cáo năm 2013 của Ban Tổng Giám đốc
- 104 Quản trị Công ty
- 116 Cơ cấu cổ đông
- 120 Phân tích tài chính
- 138 Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán
- 180 Báo cáo tài chính Công ty mẹ kiểm toán
- 180 Giải trình chênh lệch báo cáo kiểm toán và báo cáo tự lập

PHẦN 5

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

- 185 Báo cáo quản trị công ty
- 185 Báo cáo hoạt động kinh tế
- 186 Báo cáo môi trường
- 195 Báo cáo xã hội
- 206 Trách nhiệm sản phẩm
- 212 Quản lý chuỗi cung ứng
- 215 Chống tham nhũng

Các điểm phân phối

Danh mục các chữ viết tắt

TẦM NHÌN - SỨ MẠNG

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"

CÁC GIÁ TRỊ CỐT LÕI:

- 01 Lấy chất lượng, an toàn, hiệu quả làm cam kết cao nhất
- 02 Lấy tri thức, sáng tạo làm nền tảng cho sự phát triển
- 03 Lấy trách nhiệm, hợp tác, đăi ngộ làm phương châm hành động
- 04 Lấy bản sắc Dược Hậu Giang làm niềm tự hào Công ty
- 05 Lấy sự thịnh vượng cùng đối tác làm mục tiêu lâu dài
- 06 Lấy sự khác biệt vượt trội làm lợi thế trong cạnh tranh
- 07 Lấy lợi ích cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động

LĨNH VỰC KINH DOANH



CƠ CẤU DOANH THU THEO DƯỢC PHẨM, THỰC PHẨM CHỨC NĂNG VÀ DƯỢC MỸ PHẨM

Tên nhóm sản phẩm	2009	2010	2011	2012	2013
Sản lượng					
Dược phẩm	88,67%	87,71%	87,70%	87,55%	86,32%
Thực phẩm chức năng	11,28%	12,28%	12,30%	12,45%	13,68%
Dược mỹ phẩm	0,05%	0,01%	0,003%	0,002%	0,002%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%
Doanh thu					
Dược phẩm	90,93%	92,06%	92,90%	93,09%	91,60%
Thực phẩm chức năng	8,65%	7,81%	7,05%	6,88%	8,38%
Dược mỹ phẩm	0,42%	0,13%	0,05%	0,03%	0,02%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%

Nguồn: DHG Pharma

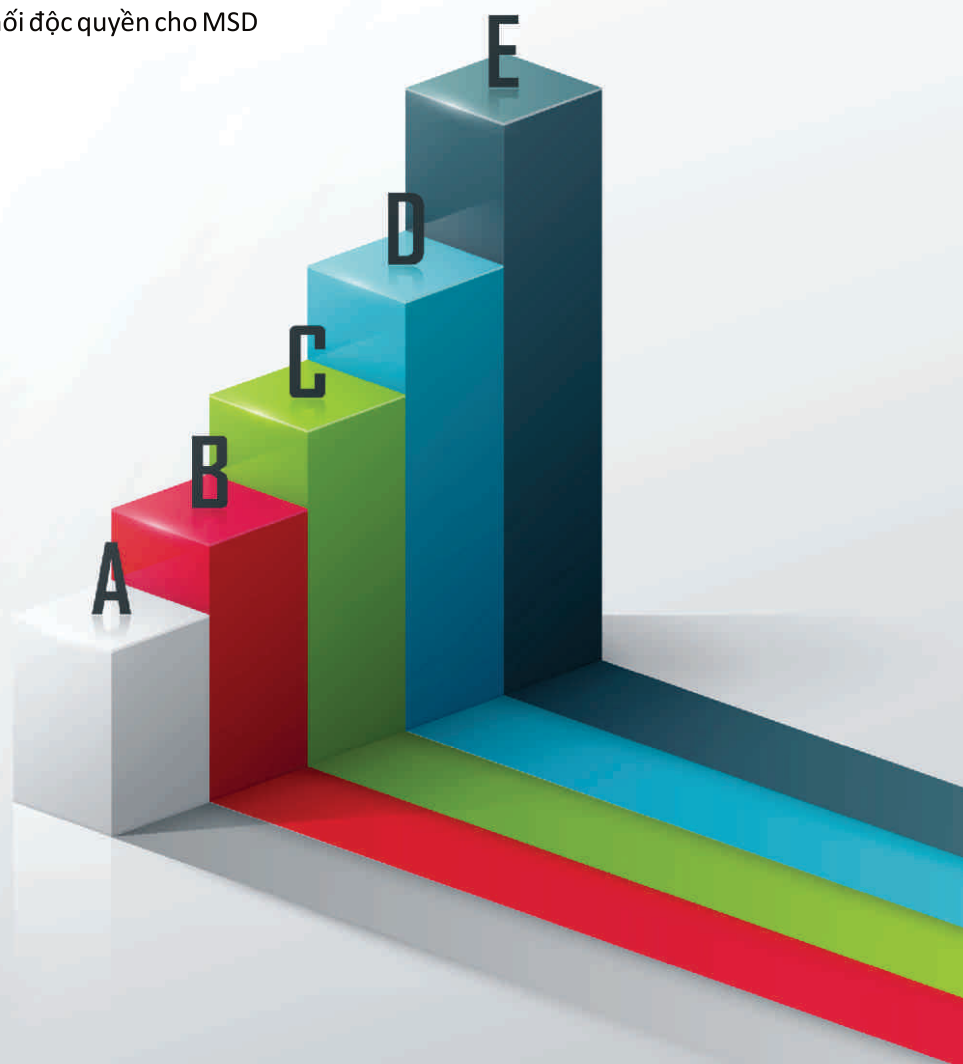
BIỂU ĐỒ CƠ CẤU DOANH THU THEO CHỨC NĂNG

ĐVT: triệu VNĐ

Tên nhóm sản phẩm	2009	2010	2011	2012	2013
Hàng tự sản xuất	1.641.225	1.897.138	2.304.711	2.704.232	3.004.646
Kinh doanh hàng hóa	77.542	62.370	99.353	112.709	366.083
Hoạt động du lịch	0	5.557	8.509	17.324	20.068
Hàng khác	27.256	69.460	78.306	96.812	136.561
Doanh thu thuần	1.746.022	2.034.525	2.490.880	2.931.076	3.527.357
Hàng tự sản xuất	94,00%	93,25%	92,53%	92,26%	85,18%
Kinh doanh hàng hóa	4,44%	3,06%	3,99%	3,85%	10,38%
Hoạt động du lịch	0,00%	0,28%	0,34%	0,59%	0,57%
Hàng khác	1,56%	3,41%	3,14%	3,30%	3,87%
Doanh thu thuần	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Nguồn: DHG Pharma

Trong cơ cấu doanh thu thuần, doanh thu hàng do DHG tự sản xuất kinh doanh luôn chiếm tỷ trọng ổn định ở mức trên 92%, riêng năm 2013 chỉ chiếm 85% do có sự dịch chuyển sản phẩm Eugica từ hàng do Công ty tự sản xuất sang phân phối (đã bán thương hiệu). Bên cạnh đó là sự tăng trưởng cao của nhóm kinh doanh hàng hóa bao gồm: kinh doanh nguyên liệu, kinh doanh sản phẩm phân phối độc quyền cho MSD và kinh doanh hàng hóa khác.



Các nhóm sản phẩm chính của Công ty

Hiện nay, DHG Pharma có 398 sản phẩm được Bộ Y tế cấp số đăng ký lưu hành trên toàn quốc. Sản phẩm của Dược Hậu Giang phong phú về chủng loại, được chia thành 10 ngành hàng, đóng góp trên 85% doanh thu DHG Pharma:

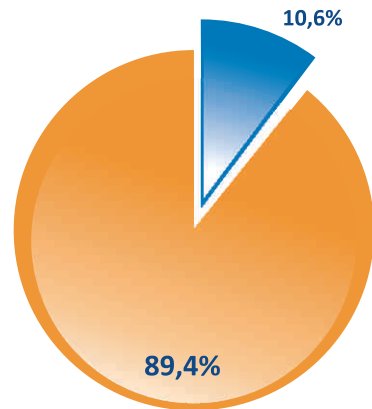


Với 12 nhãn hàng chiếm 50% doanh thu DHG Pharma

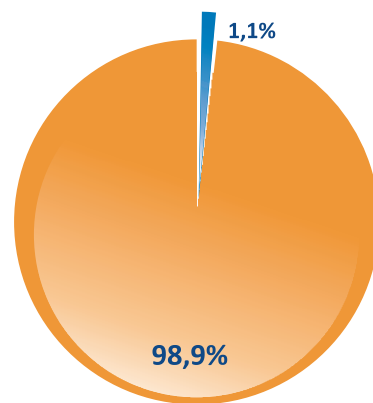
HAPACOL	Haginat	KLAMENTIN	Naturenz
Eyelight	davita BONE	SPIVITAL	uniKids
Apitrim	Gavix	<i>Glumeform</i>	NattoEnzym

ĐỊA BÀN KINH DOANH

BIỂU ĐỒ CƠ CẤU THỊ TRƯỜNG

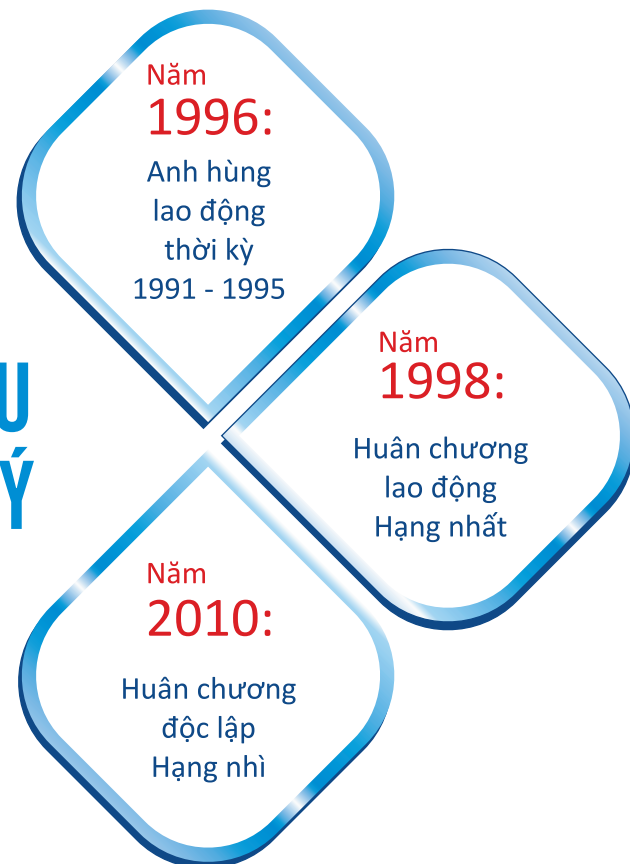


■ Hệ điều trị 10,6%
■ Hệ thương mại 89,4%

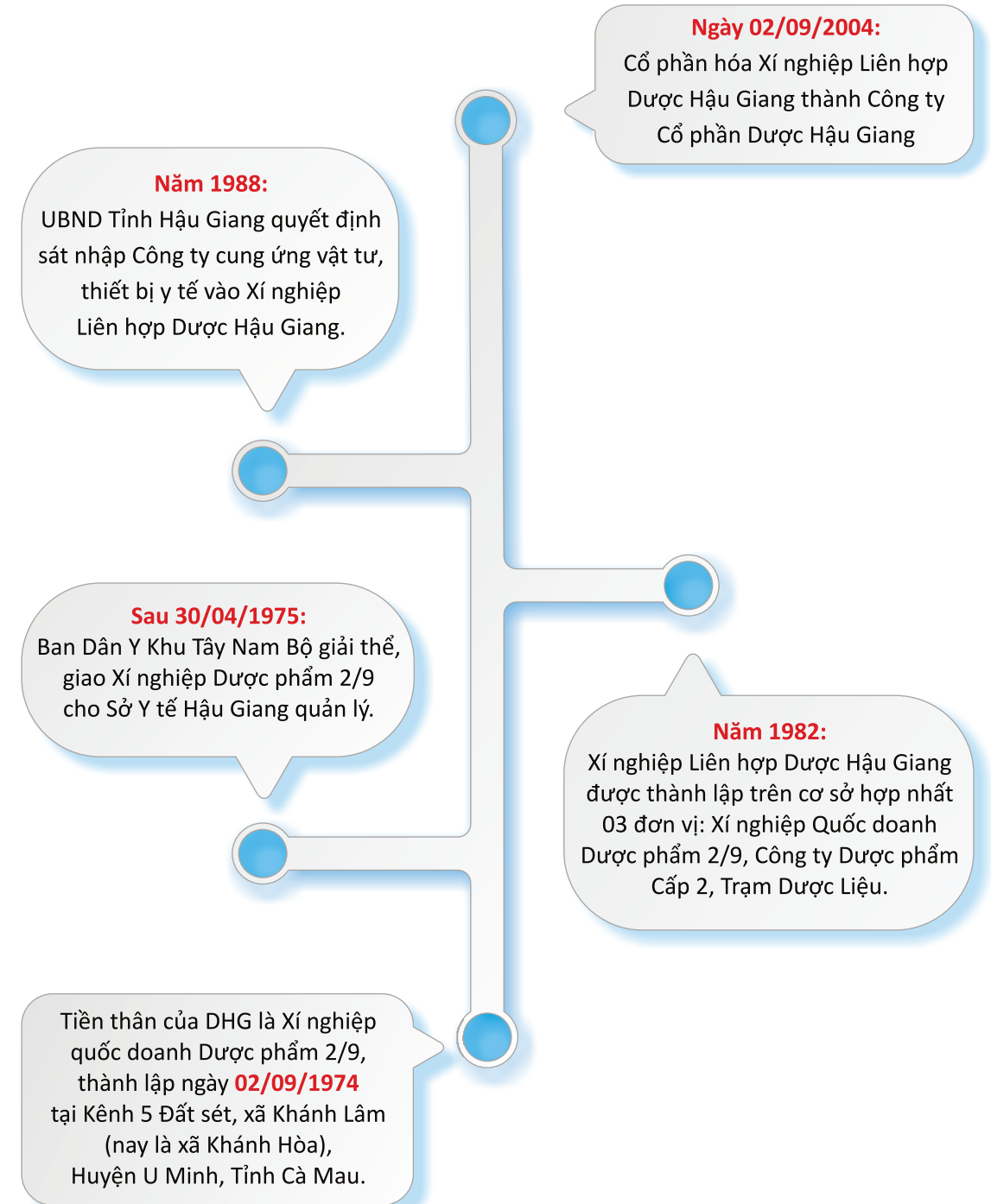


■ Xuất khẩu 1,1%
■ Nội địa 98,9%

CÁC DANH HIỆU CAO QUÝ



CỘT MỐC HÌNH THÀNH



QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN KỂ TỪ KHI NIÊM YẾT

2013

Hoàn thành dự án Nhà máy mới Non Betalactam đạt tiêu chuẩn GMP WHO tại KCN Tân Phú Thạnh (công suất thiết kế 04 tỷ đơn vị sản phẩm/năm.)

Hoàn thành dự án Nhà máy mới In - Bao bì DHG 1 của DHG PP1 tại KCN Tân Phú Thạnh, DHG PP tại Nguyễn Văn Cừ giải thể theo chủ trương ban đầu.

2012

Chủ đề “Giải pháp hôm nay là vấn đề ngày mai” đã mang lại hiệu quả cao cho Công ty trong công tác kiểm soát chi phí, quản trị rủi ro và chính sách.

Thành lập 05 Công ty con :
VL Pharma,
TVP Pharma,
B&T Pharma,
DHG PP1,
DHG Nature 1.

2011

Triển khai thành công “Dự án nâng cao năng suất nhà máy” và “Dự án nâng cao hiệu quả hoạt động Công ty con”.

Thành lập Công ty con phân phối Bali Pharma.

2010

Thực hiện thành công chiến lược “Kiềng 3 chân”: cổ đông, khách hàng và người lao động.

Thành lập 03 Công ty con phân phối: TOT Pharma, TG Pharma và Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm DHG.

2009

Thực hiện thành công chiến lược 20/80: sản phẩm, khách hàng, nhân sự.

Thành lập Công ty con phân phối A&G Pharma.

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

2007

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

2006

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

Đạt tiêu chuẩn WHO - GMP/GLP/GSP.

PHẦN 2: ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ

ĐVT: 1.000 VNĐ

Thời gian phát hành	Đối tượng phát hành	Vốn tăng	Vốn điều lệ sau phát hành
09/2004	Cổ phần hóa: Vốn điều lệ ban đầu		80.000.000
06/2007 - 08/2007	- Cổ đông hiện hữu; - Nhà đầu tư chiến lược; - Người lao động; - Đấu giá ra công chúng.	20.000.000	100.000.000
11/2007 - 12/2007	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1)	100.000.000	200.000.000
10/2009 - 12/2009	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:1)	66.629.620	266.629.620
06/2010 - 09/2010	Người lao động (ESOP 2010)	2.500.000	269.129.620
03/2011 - 06/2011	Người lao động (ESOP 2011)	2.500.000	271.629.620
06/2011 - 08/2011	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1,4)	380.134.670	651.764.290
04/2012 - 06/2012	Người lao động (ESOP 2012)	2.000.000	653.764.290



PHÂN TÍCH S.W.O.T

- 1** Tầm nhìn, sứ mạng, các giá trị cốt lõi, chiến lược được định hướng rõ ràng. Công cụ thực hiện chiến lược hiện đại.
- 2** Thương hiệu uy tín, doanh nghiệp có bản sắc văn hóa riêng, được xã hội quan tâm, nhà đầu tư đánh giá cao, khách hàng tín nhiệm.
- 3** Là doanh nghiệp duy nhất trong Ngành Dược có hệ thống phân phối phủ sâu rộng, số lượng khách hàng đông, tạo lợi thế cạnh tranh trong kinh doanh hàng tự sản xuất và tăng hiệu quả thông qua phân phối hàng độc quyền, hàng khác.
- 4** Năng lực sản xuất lớn nhất Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam, đáp ứng chiến lược phát triển dài hạn và có lợi thế quy mô.
- 5** Nhà máy mới đi vào hoạt động dự kiến sẽ mang lại khoản lợi ích lớn từ chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp trong 15 năm.
- 6** Nguồn lực tài chính mạnh, minh bạch, kịp thời, đúng pháp luật giúp chủ động trong thực thi các chiến lược hiện đại, tạo được niềm tin cho các đối tác, tạo lợi thế tăng hiệu quả hoạt động, thu hút thêm vốn và tăng thu nhập cho Công ty bằng các hoạt động tài chính.
- 7** Bước đầu sử dụng tư vấn chuyên nghiệp trong việc tái cấu trúc bộ máy quản lý, phân nhiệm phân quyền, cải thiện hoạt động quản trị tài chính và xây dựng công cụ cho hệ thống kiểm soát, quản trị rủi ro. Từ đó, hệ thống quản trị phát triển tương xứng với quy mô Công ty, khai thác tốt tiềm năng và phát huy nguồn lực.



- 1** Đầu tư cho công tác nghiên cứu; ứng dụng công nghệ mới trong nghiên cứu là chiến lược lớn nhưng hiệu quả chưa cao, tiến độ còn chậm.
- 2** Tiến độ xây dựng nhà máy mới chậm, ảnh hưởng đến uy tín của đội ngũ quản trị Công ty và niềm tin của cổ đông, đối tác.
- 3** Hệ thống kiểm soát nội bộ cũng như quản trị rủi ro mới được thành lập, phải có thời gian đào tạo để làm việc hiệu quả hơn.
- 4** Mối quan hệ giữa Công ty mẹ, Công ty con và Nhà máy mới là vấn đề cần phải mất nhiều thời gian, chi phí để xây dựng cơ chế, quy trình sao cho khai thác tối ưu, hiệu quả, đúng pháp luật.



CƠ HỘI

- 1 Dân số Việt Nam đông, tăng nhanh. Người dân ngày càng quan tâm đến chăm sóc sức khỏe, đặc biệt phân khúc thu nhập từ trung bình trở lên. Vì vậy, tiềm năng tăng trưởng của Ngành Dược Việt Nam còn cao.
- 2 Thông qua mối quan hệ với các nhà cung ứng nguyên vật liệu – máy móc thiết bị và nhà đầu tư, DHG có nhiều cơ hội tiếp cận với các đối tác chiến lược để học hỏi kinh nghiệm, hợp tác phát triển.
- 3 DHG có nhiều điểm mạnh tạo lợi thế riêng nên có nhiều cơ hội để thu hút đầu tư liên doanh, liên kết, mua bán sáp nhập, hợp tác sản xuất, chuyển giao công nghệ, phân phối độc quyền, nhập khẩu ủy thác với các tập đoàn dược phẩm lớn trong và ngoài nước. Là cơ sở để tăng quy mô, vị thế và thị phần của Công ty nhanh hơn. Có điều kiện tiếp cận với trình độ quản lý, kỹ thuật hiện đại.
- 4 Nhiều doanh nghiệp nước ngoài, trong nước đã đầu tư giáo dục người tiêu dùng về thực phẩm chức năng, mỹ phẩm, dược phẩm, tạo cơ hội cho DHG phát triển theo xu hướng chung đó.
- 5 Nhà nước có nhiều chính sách tạo điều kiện, DHG có Quỹ đầu tư phát triển khoa học công nghệ để phát triển sản phẩm, đổi mới trang thiết bị theo định hướng phát triển.
- 6 Giá trị cổ phiếu cao, các nhà đầu tư tin tưởng, tạo cơ hội thu hút vốn dễ dàng, mang đến thặng dư vốn cổ phần cao thông qua việc phát hành cổ phiếu.
- 7 Năng lực và sản lượng sản xuất cao, thuận lợi cho DHG trong việc thương lượng với các nhà cung cấp về giá, hậu mãi, hỗ trợ khoa học kỹ thuật.



THÁCH THỨC

- 1 Mặc dù dẫn đầu thị phần nhưng tỷ lệ thị phần chiếm lĩnh thị trường của DHG còn thấp, Ngành Dược Việt Nam phát triển mạnh mẽ, không tập trung nên cạnh tranh cao. Có những doanh nghiệp bứt phá tốc độ tăng trưởng cao hơn DHG, nguy cơ đuổi kịp và vượt qua DHG.
- 2 Nguyên liệu sản xuất thuốc chủ yếu nhập khẩu nên chịu ảnh hưởng các yếu tố đầu vào như: tỷ giá ngoại tệ, biến động giá nguyên liệu, chính sách thuế nhập khẩu, ... Công ty chưa thiết lập quy trình quản trị rủi ro cụ thể cho yếu tố này.
- 3 Môi trường cạnh tranh gay gắt khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp mới tham gia ngành, đầu tư lớn về Marketing, quảng cáo trên truyền hình. Tâm lý chuộng thuốc ngoại nhập của người tiêu dùng, khách hàng và bác sĩ. Thuốc ngoại nhập giá rẻ, kém chất lượng tràn vào thị trường Việt Nam.
- 4 Thuốc là mặt hàng Nhà nước quản lý giá, việc tăng giá thuốc còn chịu ảnh hưởng bởi yếu tố cạnh tranh và các phương tiện báo đài.
- 5 Thông tư 01 của Bộ Y tế về đấu thầu thuốc trong bệnh viện gây tác động mạnh, làm giảm doanh thu hệ điều trị của DHG và ảnh hưởng đến hệ thương mại. Các quy chế về cấp xét số đăng ký dược phẩm, thực phẩm chức năng, xét duyệt các công cụ quảng cáo, ... ngày càng chặt chẽ, khó khăn, mất nhiều công sức, chi phí, thời gian, ảnh hưởng rất lớn đến chiến lược phát triển các nhãn hàng, sản phẩm mới và vận hành nhà máy mới.
- 6 Áp lực là doanh nghiệp dẫn đầu, kỳ vọng của nhà đầu tư về tăng trưởng, cổ tức, ... tạo áp lực lớn đối với HĐQT và Ban TGD. Đồng thời, ảnh hưởng đến chiến lược và kế hoạch dài hạn của Công ty.
- 7 Áp lực khai thác công suất cả hai nhà máy. Nhà máy mới ban đầu đi vào hoạt động sẽ làm tăng khấu hao, giá thành sản phẩm vì chi phí đầu tư mới, sản lượng còn thấp.

CHIẾN LƯỢC 2014 - 2018



Chủ đề năm 2014: “40 năm nghĩa tình, cùng thịnh vượng”



KẾ HOẠCH KINH DOANH 2014 - 2018

Chỉ tiêu (tỷ VNĐ)	2014	2015	2016	2017	2018
Doanh thu thuần	3.880	4.420	5.216	6.199	7.400
<i>Doanh thu hàng DHG sản xuất</i>	<i>3.457</i>	<i>3.833</i>	<i>4.426</i>	<i>5.060</i>	<i>5.597</i>
<i>Doanh thu các hoạt động khác</i>	<i>423</i>	<i>587</i>	<i>790</i>	<i>1.139</i>	<i>1.803</i>
Tăng trưởng doanh thu	10%	14%	18%	19%	19%
Lợi nhuận trước thuế	686	729	835	992	1.184
Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế	6%	6%	14%	19%	19%
<i>Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Doanh thu thuần</i>	<i>17,7%</i>	<i>17%</i>	<i>16%</i>	<i>16%</i>	<i>16%</i>

Thuyết minh chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2014

Chỉ tiêu (tỷ VNĐ)	Năm 2012	Năm 2013		Thực hiện/ Kế hoạch 2013	Thực hiện 2013/ 2012	Năm 2014	
		Kế hoạch	Thực hiện			Kế hoạch	Tỷ lệ
Doanh thu thuần	2.931	3.200	3.527	110,2%	20,3%	3.880	10,0%
<i>Doanh thu hàng DHG sản xuất</i>	2.704		3.005		11,1%	3.457	15,0%
<i>Doanh thu các hoạt động khác</i>	227		523		130,4%	423	-19,1%
Tổng lợi nhuận	585		818		39,85%		
<i>Lợi nhuận đã trích Quỹ KHCN</i>	543		611		12,6%		
<i>Trích quỹ KHCN 5%</i>	-		36				
<i>Thu nhập HĐTC</i>	42		48		13,7%		
<i>Thu nhập khác (Eugica)</i>	-		122				
Lợi nhuận trước thuế (đã trích Quỹ phát triển KHCN)	585		782		33,6%		
Lợi nhuận đặt chỉ tiêu: trước trích quỹ KHCN và loại trừ thu nhập Eugica, thu nhập tài chính	543	570	647	113,6%	19,2%	686	6%

Cơ sở lập kế hoạch kinh doanh năm 2014:

Chỉ tiêu doanh thu:

- Dựa vào dự báo tình hình thị trường, mức độ cạnh tranh và số liệu quá khứ.
- Loại trừ doanh thu từ phân phối Eugica 215 tỷ đồng (mục hàng khác).
- Khó khăn phát triển doanh thu hệ điều trị do ảnh hưởng thông tư 01.
- Có thay đổi chính sách bán hàng và phương thức hạch toán.

Chỉ tiêu lợi nhuận:

- Loại trừ lợi nhuận bất thường từ chuyển nhượng thương hiệu Eugica 122 tỷ đồng.
- Loại trừ thu nhập tài chính, không trích lập Quỹ phát triển khoa học công nghệ.
- Giá thành sản phẩm tăng do tăng chi phí khấu hao nhà máy mới.
- Giá thầu cạnh tranh.



KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ 2014

STT	TÊN DỰ ÁN ĐẦU TƯ	DỰ TOÁN ĐẦU TƯ (tỷ VNĐ)	TIẾN ĐỘ GIẢI NGÂN	
			2014	2015
1	Xây dựng nhà các Chi nhánh trực thuộc, mua lại Đất + Nhà của Nhà nước theo hình thức chuyển giao đất có thu tiền sử dụng	105,8	65,8	40
2	Đầu tư mua bán sáp nhập: ASV Pharma Việt Nam	91,075	91,075	0
3	Hệ thống kho trung chuyển trung tâm vùng	51,86	40	11,86
4	Dây chuyền chế biến dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP WHO	23,3	12	11,3
5	Dây chuyền sản xuất kẹo	36,7	29	7,7
6	Trung tâm dữ liệu	19,7	14	5,7
7	Kho tá dược và nguyên liệu tại Tổng kho CMT8	11	11	0
8	Tách dây chuyền dược liệu, hóa dược tại Nhà máy Nguyễn Văn Cừ	31,7	31,7	0
9	Đầu tư, trang bị nghiên cứu phát triển sản phẩm	30,4	30,4	0
10	Đầu tư phương tiện vận tải	5,5	5,5	0
11	Dự án máy cầm tay hệ thống bán hàng (PDA)	6,1	6,1	0
12	Sửa chữa, bảo trì nhà máy Nguyễn Văn Cừ	19,1	19,1	0
13	Quy hoạch khu 288Bis Nguyễn Văn Cừ	1,9	1,9	0
Tổng Cộng		434,135	357,575	76,560

THUYẾT MINH KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ NĂM 2014



HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	LÝ DO ĐẦU TƯ	GIÁ TRỊ ĐẦU TƯ (tỷ VNĐ)	TIẾN ĐỘ ĐẦU TƯ năm 2014
01	Đầu tư xây dựng nhà các Chi nhánh trực thuộc, mua lại Nhà và đất thuê của Nhà nước theo hình thức chuyển giao đất có thu tiền sử dụng	105,8	
Xây nhà Chi nhánh Hải phòng	Đang thực hiện	9	Quý 4
Xây nhà Chi nhánh Vũng Tàu	Đang thực hiện	4,7	Quý 4
Mua đất, xây nhà Chi nhánh Đà Nẵng	Nhà hiện tại đang nằm trong dự án quy hoạch xây dựng cầu (trong 3 năm), đường cấm xe tải. Dự kiến mua nhà mới, bán nhà cũ	12	Quý 3
Mua đất, xây nhà Chi nhánh TPHCM	Nguồn nước chỗ ở hiện tại không đáp ứng được điều kiện sinh hoạt, phải sử dụng nước giếng, không đảm bảo vệ sinh	15	Quý 3
Xây nhà Chi nhánh Hà Nội	Nhà hiện tại nước ngập cao, bất tiện trong mùa nước lớn. Đã đầu tư đất từ 2008 nhưng chưa xây dựng	12	Quý 3
Xây nhà 170-172 Nguyễn An Ninh, Ninh Kiều, Cần Thơ	Xây dựng showroom trưng bày hàng DHG, nhà khách phục vụ khách hàng và các đối tác đến tham quan và làm việc với DHG	10,5	Quý 3
Xây nhà 68 Nguyễn An Ninh, Ninh Kiều, Cần Thơ		8,5	Quý 3
Bảo trì, sửa chữa nhà làm việc Công ty con, chi nhánh	Một số nhà xây dựng từ 2008, doanh thu tăng nên nhu cầu cần sửa chữa để mở rộng kho	3	Quý 2
Mua nhà tại 44 Hai Bà Trưng, Ninh Kiều, Cần Thơ		7,4	Quý 3
Mua nhà tại 29 Ngô quyền, Ninh Kiều, Cần Thơ	Mua Nhà+đất thuê của Nhà nước chuyển giao lại nhằm gia tăng giá trị tài sản DHG và chủ động khai thác mặt bằng vị trí đẹp.	4,9	Quý 3
Mua nhà tại 170-172 Nguyễn An Ninh, Ninh Kiều, Cần Thơ	HOQT đã phê duyệt chủ trương năm 2013	11,5	Quý 3
Mua nhà tại 68 Nguyễn An Ninh, Ninh Kiều, Cần Thơ		7,3	Quý 3
02	Đầu tư mua bán sáp nhập (ASV Pharma Việt Nam)	91,075	
Đầu tư mua 72,86% cổ phần chi phối Công ty Cổ phần dược phẩm Ánh Sao Việt (ASV Pharma Việt Nam) tương ứng tương ứng với 9.107.500 cổ phần của ASV Pharma Việt Nam. Giá mua: 10.000 đồng/cổ phần (bằng mệnh giá).	Tăng doanh thu, thị phần, mở rộng hệ thống xuất khẩu	91,075	Quý 2

HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	LÝ DO ĐẦU TƯ	GIÁ TRỊ ĐẦU TƯ (tỷ VNĐ)	TIẾN ĐỘ ĐẦU TƯ năm 2014
03	Đầu tư hệ thống kho trung chuyển trung tâm vùng	51,86	
Thuê đất và xây dựng kho tại Hà Nội	Xây dựng hệ thống kho để đảm bảo logistic, tiến tới mô hình phân phối hiện đại, nhanh chóng và quản lý hiệu quả. Hệ thống bán hàng hiện tại đang được trang bị máy PDA, nhập đơn hàng trực tiếp cho kho Trung tâm Đà Nẵng	27,22	Quý 3
Thuê đất và xây dựng kho tại Nha Trang		12,32	
Thuê đất và xây dựng kho tại Đà Nẵng		12,32	
04	Dự án xây dựng dây chuyền chế biến dược liệu đạt GMP WHO	23,3	
Chi phí xây dựng	Bắt buộc theo quy định của Cục Quản lý Dược.	8	Quý 3
Hệ thống thiết bị	Đã được HĐQT thông qua chủ trương đầu tư ngày 21/03/2014.	4,3	
Dây chuyền sản xuất		11	
05	Dự án dây chuyền sản xuất kẹo	36,7	
Chi phí xây dựng	Mở rộng danh mục sản phẩm để tăng doanh thu, lợi nhuận. Sản phẩm kẹo Eugica hiện đang đi gia công.	11,2	Quý 3
Hệ thống thiết bị		3,5	Quý 3
Dây chuyền sản xuất		22	Quý 4
06	Dự án trung tâm dữ liệu	19,7	
Trụ sở chính và Nhà máy Nguyễn Văn Cừ	Đảm bảo hệ thống dữ liệu được bảo mật, an toàn và hệ thống dữ liệu cập nhật, xử lý nhanh chóng	13	Quý 4
Nhà máy mới tại KCN Tân Phú Thạnh		6,7	
07	Dự án xây dựng kho tá dược và nguyên liệu tại Tổng kho CMT8	11	
Chi phí xây dựng	Kho hiện tại đã được xây dựng trước 1975, xuống cấp, cần xây dựng lại	7	Quý 4
Hệ thống thiết bị		4	
08	Dự án tách dây chuyền dược liệu, hóa dược tại Nhà máy Nguyễn Văn Cừ	31,7	
Chi phí xây dựng (xưởng 5)	Bắt buộc theo tiêu chuẩn GMP WHO của ngành	9,4	Quý 3
Hệ thống thiết bị (xưởng 5)		3,9	
Dây chuyền sản xuất (xưởng 5)		6,4	
Chi phí xây dựng (xưởng 4)		8	
Hệ thống thiết bị (xưởng 4)		4	
09	Đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm	30,4	Năm 2014

HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	LÝ DO ĐẦU TƯ	GIÁ TRỊ ĐẦU TƯ (tỷ VNĐ)	TIẾN ĐỘ ĐẦU TƯ năm 2014
10	Đầu tư phương tiện vận tải	5,5	
Xe tải 08 tấn (tổng kho)	Trang bị phương tiện đi lại và xe tải chuyên chở hàng hóa theo nhu cầu đầu tư hàng năm	1,4	Năm 2014
Xe 7 chỗ (các đơn vị bán hàng)		2,1	
Xe tải nhỏ (các đơn vị bán hàng)		2	
11	Dự án máy cầm tay hệ thống bán hàng (máy PDA)	6,1	
Dự án máy cầm tay hệ thống bán hàng (máy PDA)	Đơn hàng được đặt nhanh chóng, chính xác Quản lý nhân viên bán hàng và tuyến bán hàng	6,1	Quý 2
12	Sửa chữa, bảo trì nhà máy Nguyễn Văn Cừ	19,1	
Chi phí xây dựng	Nhu cầu đầu tư hàng năm	10,1	Quý 2
Máy móc sản xuất, Hệ thống thiết bị		6	
Máy móc thiết bị kiểm nghiệm		3	
13	Quy hoạch lại khu 288 Bis Nguyễn Văn Cừ	1,9	
Chi phí thiết kế quy hoạch lại khu đất đường Nguyễn Văn Cừ tỉ lệ 1/500	Để việc xây dựng và bố trí hợp lý khu trụ sở chính và nhà máy Nguyễn Văn Cừ	0,4	Quý 4
Xây hàng rào tiếp giáp đường Nguyễn Văn Cừ	Nhà nước giải phóng mặt bằng mở đường, đất tại 288Bis ra mặt tiền. Để đảm bảo an toàn, DHG xây dựng tường rào bao quanh tiếp giáp đường Nguyễn Văn Cừ	1,5	

**KẾ HOẠCH
PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN
Năm 2014**

CHỈ TIÊU

**TỶ LỆ
TRÍCH LẬP**

TỶ LỆ CỔ TỨC NĂM 2014	25% mệnh giá
TRÍCH QUỸ KHEN THƯỞNG PHÚC LỢI	10% LNST công ty mẹ
THÙ LAO HĐQT, BKS, CỘNG TÁC VIÊN	5.000.000.000 đồng
TIỀN THƯỞNG HĐQT, BKS, CTV	5% tăng trưởng lợi nhuận sau thuế hợp nhất (loại trừ thu nhập bất thường từ Eugica năm 2013)
LỢI NHUẬN CÒN LẠI BỔ SUNG QUỸ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN	Phần còn lại

LỰA CHỌN ĐƠN VỊ KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP NĂM 2014



Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã phát hành thông báo số 20/TB.DHG ngày 18/01/2014 về việc mời hồ sơ quan tâm gói dịch vụ kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm tài chính 2013 với tiêu chí là các Công ty kiểm toán quốc tế thuộc nhóm Big Four có hoạt động tại Việt Nam.

Để việc lựa chọn đơn vị kiểm toán hiệu quả nhất, Công ty đã mở rộng tiêu chí lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập ngoài nhóm Big Four theo thông báo số 112/TB-DHG ngày 15/03/2014, hạn chót nhận hồ sơ là ngày 20/03/2014.



- 01** Kiểm toán kết hợp tư vấn hệ thống kế toán, kiểm toán nội bộ, kế toán thuế;
- 02** Đội ngũ nhân viên trực tiếp thực hiện dịch vụ cho DHG có năng lực, trình độ và tinh thần trách nhiệm cao;
- 03** Được Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận việc kiểm toán các Công ty cổ phần niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2014;
- 04** Là Công ty kiểm toán có uy tín, kinh nghiệm trong ngành, hiểu rõ luật pháp Việt Nam và đáp ứng được yêu cầu của DHG về phạm vi, tiến độ kiểm toán;
- 05** Có mức phí kiểm toán hợp lý, phù hợp chất lượng kiểm toán trên cơ sở xem xét các văn bản chào phí kiểm toán và phạm vi kiểm toán. Phí đề xuất bao gồm cung cấp dịch vụ kiểm toán năm tài chính 2014 cho DHG Pharma và hệ thống Công ty con gồm 16 Công ty con, trong đó có 12 Công ty con phân phối, 01 Công ty con sản xuất dược liệu, 01 Công ty con sản xuất bao bì, 01 Công ty con sản xuất dược phẩm và 01 Công ty con kinh doanh dịch vụ lữ hành.

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 ngày 28/ 04/ 2014 đã thống nhất ủy quyền cho Hội đồng quản trị phối hợp với Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Dược Hậu Giang chọn một trong 03 Công ty kiểm toán sau là đơn vị kiểm toán độc lập báo cáo tài chính cho Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và hệ thống Công ty con năm 2014:



QUẢN TRỊ RỦI RO

Tiếp tục thực hiện theo chủ đề “Giải pháp hôm nay là vấn đề ngày mai” và thông qua cuộc thi “Nếu tôi là Tổng Giám đốc DHG Pharma”, Ban Quản trị thu nhận được nhiều ý kiến, đề xuất mang lại hiệu quả cao cho DHG trong công tác kiểm soát chi phí, quản trị rủi ro và chính sách.

Để chuẩn bị nền tảng thiết lập hệ thống quản trị rủi ro chuyên nghiệp, năm 2013, DHG đã thuê Công ty TNHH EY & Young Việt Nam (EY) tư vấn tái cấu trúc bộ máy quản lý gồm các nội dung: “thay đổi cơ cấu tổ chức”, “ban hành cơ chế phân nhiệm phân quyền mới”, “thiết lập hệ thống báo cáo quản trị”, “xây dựng quy trình lập kế hoạch ngân sách và dự báo dòng tiền”. Các nội dung này được áp dụng thực hiện trong năm 2014; 02 nội dung đang được đơn vị tư vấn tiếp tục khảo sát, thực hiện trong năm 2014 là “tư vấn cải thiện hệ thống tài chính kế toán” và “tư vấn cải thiện hiệu quả hoạt động của các đơn vị kinh doanh”.

Trong quá trình hoạt động, DHG nhận diện một số loại rủi ro và đang thực hiện theo dõi, kiểm soát như sau:

1. RỦI RO PHÁP LUẬT VÀ TUÂN THỦ

Luật pháp và các văn bản dưới luật, các quy định của ngành, hướng dẫn về thuế thường xuyên thay đổi, chưa đồng bộ nên có tác động đến kết quả kinh doanh và định hướng của Công ty. Nguy cơ bị kiện tụng, tranh chấp, bồi thường có thể xảy ra nếu Công ty không am hiểu, không thường xuyên cập nhật các quy định mới.

Để tuân thủ đúng pháp luật, nhóm pháp chế trực thuộc Ban kiểm soát nội bộ thường xuyên cập nhật, đối chiếu các quy định của Công ty phù hợp quy định pháp luật và phổ biến đến từng bộ phận, chức năng chuyên môn. Đồng thời, các bộ phận chức năng chuyên môn cũng thường xuyên liên hệ, trao đổi và nhận được sự hướng dẫn chỉ đạo trực tiếp từ các cơ quan thẩm quyền. Công ty thực hiện quyết toán thuế TNDN hàng năm trước khi kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính. Các chuyên viên pháp chế rà soát 100% các hợp đồng và thỏa thuận được ký kết.

2. RỦI RO CẠNH TRANH VÀ THỊ TRƯỜNG

Ngành dược chịu sự quản lý của Nhà nước về giá bán trong khi chi phí đầu vào tăng mỗi năm, các nguyên vật liệu chính phụ thuộc nhập khẩu 80%. Xu hướng tiết kiệm đang hình thành rõ nét dẫn đến chi tiêu tiền thuốc cũng bị ảnh hưởng (năm 2012, ngành dược chỉ tăng trưởng 9,1% và năm 2013 là 6,7%). Thông tư 01 của Bộ Y tế về đấu thầu không khuyến khích các sản phẩm được đầu tư chiều sâu thương hiệu và chất lượng. Nguy cơ một số doanh nghiệp dược trong nước có tốc độ tăng trưởng mạnh sẽ bắt kịp DHG trong 10 năm nữa. Hàng giả, hàng nhái, kinh tế thay đổi sẽ hình thành xu hướng tiêu dùng mới, xu hướng chuộng hàng ngoại, ... Nguy cơ mất khách hàng, thị phần trong điều kiện cạnh tranh gay gắt và sự gia nhập ngành của các doanh nghiệp mới đầu tư lớn cho chi phí Marketing, quảng cáo ... ngày càng gia tăng.

Để ứng phó với các rủi ro trên, DHG đã và sẽ tiếp tục tập trung đầu tư vào những dự án trọng điểm, danh mục sản phẩm tối ưu, thay đổi chiến lược “80/20” trong bán hàng, phân loại khách hàng, triển khai chiến lược bán hàng “chi tiết – đều đặn – không bỏ sót khách hàng” (vì năng lực sản xuất sẽ tăng lên gấp đôi, chiến lược 80/20 chỉ phù hợp ở giai đoạn phát triển 2008 - 2013 của DHG).

Đặc biệt, năm 2013, Công ty đã thí điểm 03 đơn vị bán hàng và năm 2014 triển khai toàn hệ thống dự án “Tái cơ cấu hệ thống bán hàng hiệu quả, chuyên nghiệp” theo phương thức bán hàng mới. Theo dự án này, danh mục sản phẩm DHG được chia thành 03 nhóm, nhân viên bán hàng được phân công bán theo nhóm sản phẩm, không bán hết danh mục như trước đây, phân chia tuyến bán hàng hợp lý, tách riêng nhân viên bán hàng và nhân viên giao hàng, thu tiền. Đây là những thay đổi lớn trong hệ thống bán hàng của DHG năm 2014 nhằm hướng đến tính chuyên nghiệp trong kinh doanh, đòi hỏi sự quyết tâm trong thực hiện của toàn thể CBCNV Công ty và sự ủng hộ của khách hàng.

Thực hiện chính sách chi phí hiệu quả thay cho cắt giảm chi phí. Nâng cao năng lực dự báo tình hình giá cả nguyên liệu đầu vào, tình hình thị trường để có kế hoạch chủ động nhập khẩu nguyên liệu và sản xuất. Tăng năng suất lao động, giảm hao hụt, cải tiến quy trình để hạ giá thành sản phẩm. Tập trung vào hệ thống mại, phát triển nhóm hàng thực phẩm chức năng. Tự nghiên cứu và kết hợp với các viện trường nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, liên tục tung ra thị trường trên 20 sản phẩm/năm, tăng tính cạnh tranh thông qua việc tạo thêm đặc tính và công năng của sản phẩm. Tiếp tục đầu tư thương hiệu bằng các công cụ truyền thông, quảng cáo. Đăng ký bản quyền, sở hữu trí tuệ sản phẩm.



3. RỦI RO VỀ NHÂN SỰ VÀ HIỆU QUẢ LÀM VIỆC

Con người luôn là nhân tố quan trọng để dẫn đến thành công của hầu hết các doanh nghiệp, nhưng con người cũng là nguồn lực khó quản lý nhất. Kinh tế suy giảm, nhiều doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả dẫn đến xu hướng phải sa thải nhân sự hoặc các nhân sự giỏi, cấp cao không muốn tiếp tục gắn bó. Đối với DHG, nhân sự đông và quy mô ngày càng lớn đang là vấn đề chiếm nhiều thời gian và trí tuệ của đội ngũ lãnh đạo trong công tác quản lý điều hành. Các lãnh đạo cấp cao đã có tên tuổi, kinh nghiệm đi cùng bề dày lịch sử phát triển và thành công rực rỡ của DHG hầu hết đã gần đến tuổi nghỉ hưu, tạo áp lực lớn cho đội ngũ lãnh đạo trẻ trong việc chứng tỏ năng lực, gây dựng niềm tin cho các nhà đầu tư, khách hàng.

Năm 2014 sẽ có sự thay đổi về nhân sự của Ban Quản trị cấp cao. Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 tổ chức ngày 28/04/2014 đã hết nhiệm kỳ II (2009 – 2013) của Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc. Đại hội đồng cổ đông sẽ xem xét cơ cấu Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát Nhiệm kỳ III (2014 – 2018) của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang với số lượng Hội đồng quản trị là 07 thành viên và Ban Kiểm soát là 03 thành viên. Theo quy định, số lượng thành viên Hội đồng quản trị độc lập phải đảm bảo tỷ lệ 1/3 (theo nguyên tắc làm tròn xuống).

Với vấn đề nhân sự, DHG đã đề ra các chiến lược để hạn chế rủi ro như: chuẩn hóa hệ thống kiểm tra kiểm soát và ban hành các chính sách chặt chẽ, thuê tư vấn chuyên nghiệp tái cấu trúc mô hình quản lý, quản trị rủi ro. Xây dựng kế hoạch kế thừa các cấp hàng năm. Tập trung đào tạo, huấn luyện phát triển nhân viên, đặc biệt là nguồn nhân lực kế thừa. Tiếp tục chăm lo tốt cho người lao động thông qua các chính sách lương, thưởng, phúc lợi, đãi ngộ, khơi dậy tài năng, tạo môi trường làm việc thuận lợi và cơ hội thăng tiến công bằng. Thanh lọc lực lượng nhân sự đảm bảo đáp ứng yêu cầu công việc, nêu cao tinh thần dẫn thân và lòng trung thành.

4. RỦI RO VỀ BIẾN ĐỘNG LÃI SUẤT, TỶ GIÁ, TÍN DỤNG, THANH KHOẢN

DHG nhập khẩu 80% nguyên liệu chủ yếu bằng đồng USD, mặc dù năm 2011-2013, tình hình tỷ giá ngoại tệ tương đối ổn định, tuy nhiên, đây là vấn đề có rủi ro cao trong các năm 2008-2010. Giải pháp cho loại rủi ro này là thường xuyên cập nhật, dự báo biến động tỷ giá ngoại tệ thông qua mối quan hệ với các Ngân hàng. Thực hiện hợp đồng L/C để Ngân hàng đảm bảo thanh toán phòng ngừa rủi ro khan hiếm ngoại tệ.

Rủi ro tín dụng và lãi suất của Công ty ảnh hưởng chủ yếu là khoản tiền gửi ngân hàng và phải thu khách hàng. Tuy nhiên, lượng tiền gửi sẽ được giải ngân mạnh trong năm 2013-2014 cho dự án nhà máy mới và phải thu khách hàng đang được Công ty quản lý tốt thông qua các chính sách trả lương nhân viên bán hàng trên số tiền thu về, chuẩn hóa quy định giao hàng, thanh toán tiền hàng, sử dụng hệ thống ERP thống kê các chỉ tiêu công nợ, theo dõi và nhắc nợ hàng ngày, trích dự phòng nợ phải thu khó đòi. Rủi ro thanh khoản của DHG ở mức rất thấp, khoản phải trả cũng giảm mạnh trong năm 2012 so với năm 2011.

(Xem thêm phân tích rủi ro tại mục 35. Quản lý rủi ro tài chính trong phần thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất)

DHG PHARMA
& NGƯỜI
LAO ĐỘNG

PHẦN 3: CƠ CẤU TỔ CHỨC NHÂN SỰ



CÁC CÔNG TY CON & CÔNG TY LIÊN KẾT

01 Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của DHG Pharma: không có

02 Công ty có trên 50% vốn cổ phần, vốn góp do DHG Pharma nắm giữ gồm:
DHG Pharma có tổng cộng 17 Công ty con và 01 Công ty liên kết. Trong đó DHG Pharma sở hữu 100% vốn góp tại 16 Công ty con hoạt động dưới hình thức Công ty TNHH một thành viên, riêng SH Pharma là Công ty Cổ phần với tỷ lệ vốn góp của DHG Pharma 51%.



**NHÓM CÁC CÔNG TY CON
ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM**

**TÓM TẮT
KẾT QUẢ KINH DOANH
CÁC CÔNG TY CON**

DHG
TRAVEL

Công ty TNHH MTV Du lịch DHG (DHG Travel)

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008
Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ
Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng (Nâng vốn từ 03 tỷ đồng lên 05 tỷ đồng)
Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa, dịch vụ quảng cáo

DHG
Nature

Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG (DHG Nature)

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.

DHG
PP
Printing & packing

Công ty TNHH MTV In – Bao bì DHG (DHG PP 1)

Dự kiến xây dựng nhà máy bao bì đạt tiêu chuẩn GMP tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh
Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng
Vốn đầu tư dự kiến 94,7 tỷ đồng

DHG PHARMA
Vi một cuộc sống khỏe đẹp hơn

Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG (Nhà máy mới KCN Tân Phú Thạnh)

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD và Giấy chứng nhận đầu tư: 16/08/2010
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

ĐVT: Tỷ VNĐ

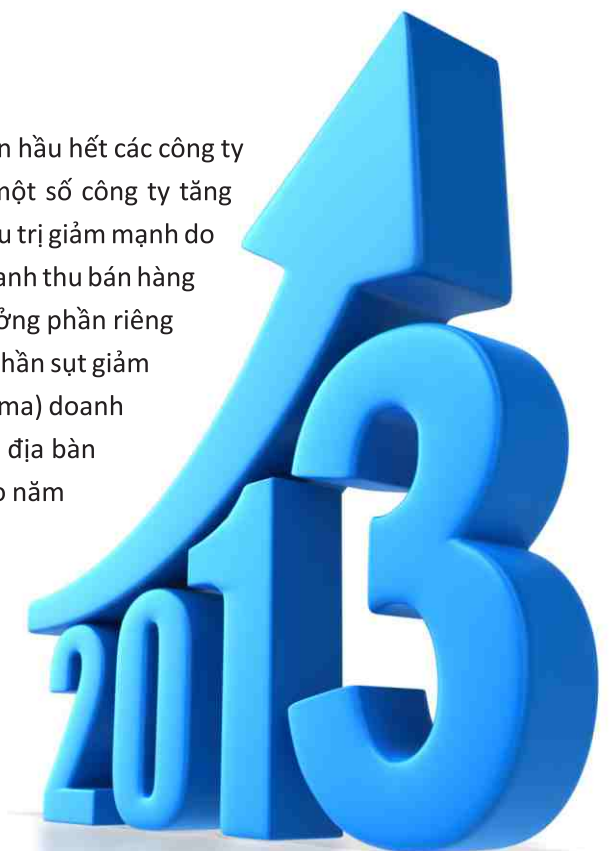
Tên Công ty	Doanh số 2013	Doanh số 2012	LNST 2013	LNST 2012	Tăng trưởng doanh thu (%)	Tăng trưởng LNST (%)	LNST/ DTT 2013 (%)
A&G Pharma	111,11	124,96	3,93	7,98	-12,5%	-50,8%	3,54%
Bali Pharma	58,25	49,86	2,99	3,01	16,8%	-0,6%	5,13%
CM Pharma	69,42	59,51	3,41	4,41	16,7%	-22,6%	4,92%
DT Pharma	49,33	58,65	2,24	3,13	-15,9%	-28,6%	4,53%
SH Pharma	137,37	124,08	8,76	10,96	10,7%	-20,1	6,38%
ST Pharma	73,32	62,46	3,19	4,70	17,4%	-32,3%	4,34%
TG Pharma	43,60	42,61	1,12	2,63	2,30%	-57,5%	2,57%
TOT Pharma	257,08	248,83	7,43	18,57	3,30%	-60,0%	2,89%
HT Pharma	70,17	69,57	3,81	3,71	0,90%	2,70%	5,42%
VL Pharma	49,79	—	0,45	—	—	—	0,90%
TVP Pharma	36,01	—	1,24	—	—	—	3,43%
B&T Pharma	31,25	—	0,52	—	—	—	1,66%
DHG Travel	73,20	50,98	2,92	2,81	43,6%	3,9%	3,99%
DHG PP	217,07	185,58	34,80	36,50	17,0%	-4,6%	16,03%
DHG Nature	46,82	37,91	3,70	1,80	23,5%	105,7%	7,91%

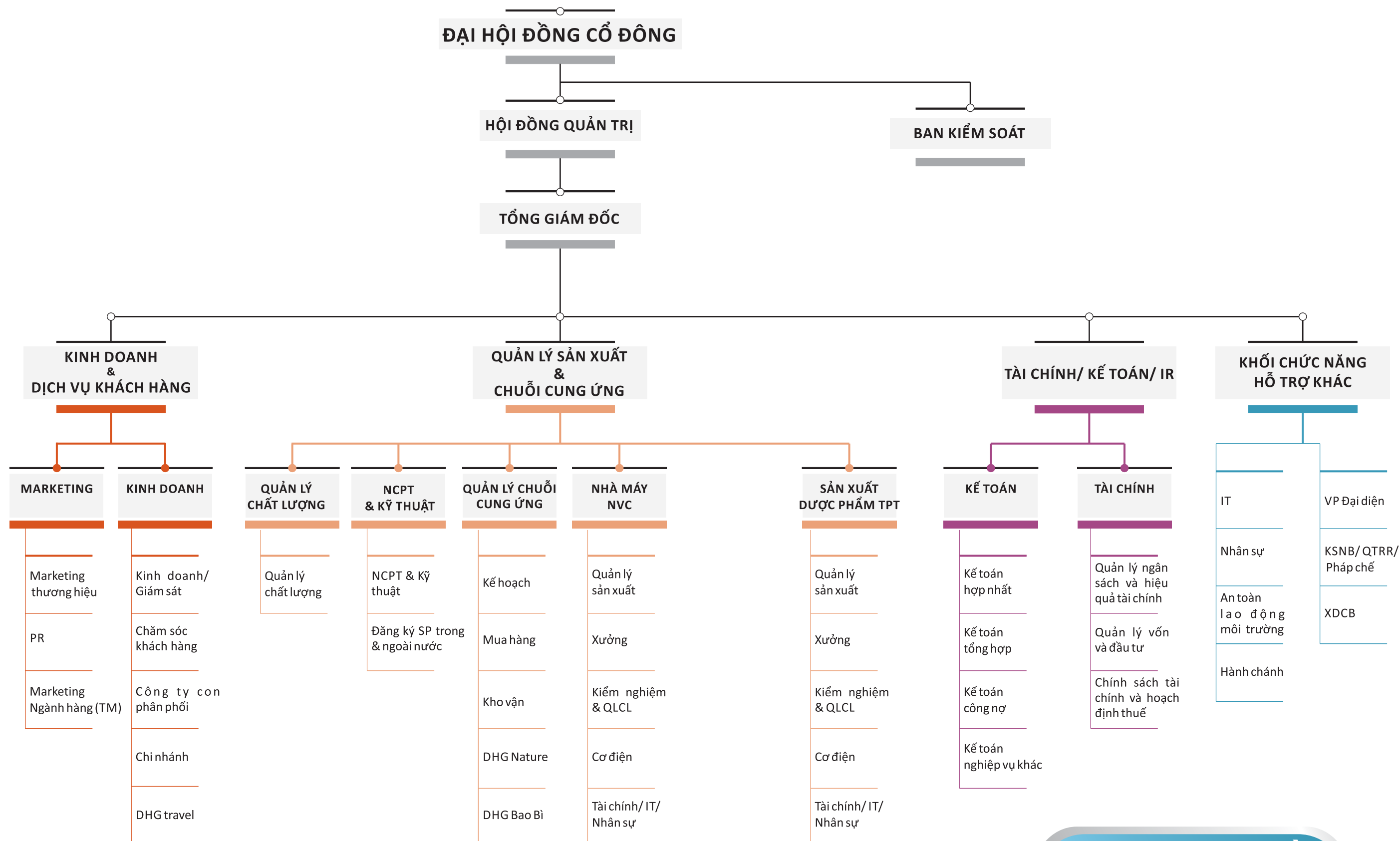
NHẬN XÉT:

Nhóm CÁC CÔNG TY CON PHÂN PHỐI

Năm 2013 tiếp tục là một năm khó khăn, tuy nhiên hầu hết các công ty con phân phối đều tăng trưởng doanh thu, có một số công ty tăng trưởng với tỷ lệ rất cao. Đặc biệt, doanh thu hệ điều trị giảm mạnh do ảnh hưởng của thông tư 01 càng gây áp lực cho doanh thu bán hàng hệ thương mại. Hệ thương mại vừa phải tăng trưởng phần riêng nó, vừa phải tăng trưởng cao hơn nữa để bù đắp phần sụt giảm của hệ điều trị. Riêng địa bàn An Giang (A&G Pharma) doanh thu giảm còn do nguyên nhân cơ cấu lại nhân sự; địa bàn Đồng Tháp (DT Pharma) doanh thu giảm 15,9% do năm 2012 tăng trưởng đột biến.

Là kênh phân phối có tỷ suất lợi nhuận cao, sự sụt giảm doanh thu hệ điều trị là nguyên nhân làm giảm lợi nhuận sau thuế của hầu hết các Công ty con phân phối. Cơ cấu hàng phân phối tăng: Eugica, hàng của MSD, hàng khác cũng là nguyên nhân làm giảm lãi gộp kéo theo lợi nhuận sau thuế giảm.





**SƠ ĐỒ
CƠ CẤU TỔ CHỨC**

Nhóm **CÁC CÔNG TY CON**
ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

DHG PP, DHG Nature, DHG Travel đều là các Công ty hoạt động với nhiệm vụ chủ yếu cung cấp sản phẩm và dịch vụ cho Công ty mẹ. Tuy nhiên, ngoài nhiệm vụ chính, Các công ty con đa dạng hóa này cũng có chỉ tiêu kinh doanh ngoài.

DHG Nature

Là trường hợp đặc biệt trong các Công ty con với mức doanh thu tăng trưởng 23,5% và lợi nhuận tăng 105,7%. DHG Nature được thành lập là bước chuẩn bị để DHG tập trung chiến lược sản xuất sản phẩm có nguồn gốc thiên nhiên với công nghệ bào chế hiện đại, thay thế dần sự phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu bằng nguồn thảo dược Việt Nam. Nguyên nhân lợi nhuận năm 2013 tăng mạnh do doanh thu tăng trưởng cao, giá bán dược liệu tăng hợp lý, Công ty kiểm soát được một số yếu tố tăng chi phí trong quá trình sản xuất, kiểm soát được quy trình nên giảm hao hụt nhiều. Lợi nhuận sau thuế năm 2012 của DHG Nature giảm 45,8% so với năm 2011 cũng là nguyên nhân lợi nhuận năm 2013 tăng trưởng cao so với năm 2012.

DHG Travel

Được hình thành từ nhóm chăm sóc khách hàng chuyên tổ chức các sự kiện và hoạt động du lịch cho khách hàng của DHG. Vì vậy, hoạt động của Công ty phụ thuộc phần lớn vào chính sách của Công ty mẹ. Năm 2012, chính sách chăm sóc khách hàng của DHG có thay đổi: giảm các hình thức du lịch, thay vào đó là các chính sách tặng quà, mời cơm thân mật,... nên doanh thu của DHG Travel giảm gần 17%, kéo theo lợi nhuận giảm gần 59% so với năm 2011. Năm 2013, doanh thu DHG tăng trưởng mạnh 43,6% từ 50,98 tỷ đồng lên 73,20 tỷ đồng.

DHG PP

Chuyên cung cấp bao bì đóng gói, in ấn phẩm quảng cáo, toa, nhãn cho sản xuất và Marketing của DHG. Hoạt động của Công ty này khá ổn định kể từ khi thành lập với giá trị doanh thu, tỷ suất lợi nhuận cao. Năm 2013, DHG PP phát sinh nhiều chi phí cho việc di dời nhà máy về nhà máy In - Bao bì mới tại khu công nghiệp Tân Phú Thạnh DHG PP1, một số chi phí phải kết toán để giải thể và Công ty hết thời hạn miễn giảm thuế nên lợi nhuận sau thuế giảm 4,6% mặc dù doanh thu tăng được 17%.

TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀO CÔNG TY LIÊN KẾT

SPIVIHA CÔNG TY CỔ PHẦN TẢO VĨNH HẢO

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
VỐN ĐIỀU LỆ: 12.000.000.000 (Mười hai tỷ VNĐ)
Tỷ lệ góp vốn của DHG Pharma: 31,5%

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.

...ay cho khó khăn lớn nhất của Spiviha đó là tiêu thụ bột Tảo. DHG Pharma đã tạm ngưng nhập mua nguyên liệu Tảo để đảm bảo cân đối số tồn kho...
...tiến khai bán hàng gặp nhiều khó khăn do chưa có bộ phận bán hàng chuyên nghiệp. Cung cấp Tảo tươi cho thị trường thủy sản (ngành tôm) được xem là thị trường đầy tiềm năng nhưng còn quá mới mẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm, chưa có bằng chứng khoa học, thử nghiệm tính hiệu quả cho người nuôi. Bên cạnh đó, sản phẩm Tảo tươi tung ra thị trường đúng lúc ngành tôm đang rơi vào khó khăn do dịch bệnh, ô nhiễm môi trường nguồn nước...
...n ít trại giống nào dám mạo hiểm thử loại thức ăn mới cho tôm giống, vì vậy...
...đẩy mạnh phát triển theo đúng nhu cầu của ngành tôm này.

KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA SPIVIHA

Sản lượng sản xuất năm 2013: 16.680 kg tảo bột, vượt 11,2% kế hoạch và giảm 44% so với năm 2012. Nguyên nhân do hoạt động sản xuất của Công ty bị thu hẹp từ tháng 07/2013 chỉ còn 20% công suất.

Sản lượng bán ra năm 2013 là 15.340 kg tảo bột, vượt 53,4% kế hoạch và giảm 45% so với năm 2012.

Doanh thu thuần đạt 5,39 tỷ đồng, vượt 14,7% so với kế hoạch và giảm 48% so với cùng kỳ. Lợi nhuận trước thuế của Công ty là 148 triệu đồng, giảm 96,7% so với cùng kỳ (số liệu này sau kiểm toán, số liệu trước kiểm toán là 561 triệu đồng do Spiviha chỉ hạch toán khấu hao tài sản cố định 20% vào giá thành theo công suất thực tế từ tháng 8/2013, phần chênh lệch 412 triệu đồng được hạch toán vào giá vốn hàng bán).

**BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY
NHIỆM KỲ 2009 - 2013**



Bà Phạm Thị Việt Nga
Chủ Tịch HĐQT

Năm sinh 1951
Trình độ Tiến sĩ Kinh tế
ĐH Kinh tế Tp. HCM
Dược sĩ Đại học
ĐH Y Dược Tp. HCM

Quá trình công tác

07.1980 - 07.1986	Chủ nhiệm Hiệu thuốc Thốt Nốt
07.1986 - 04.1988	Giám đốc Công ty Cung ứng Vật tư – Y tế tỉnh Hậu Giang
04.1988 - 09.2004	Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang
09.2004 - 07.2012	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc DHG Pharma
07.2012 - 04.2014	Chủ tịch HĐQT DHG Pharma
01.05.2014	Tổng Giám đốc DHG Pharma





Bà Lê Minh Hồng

Ông Lê Chánh Đạo

Ông Nguyễn Như Song

Bà Nguyễn Ngọc Diệp

Thành viên Hội Đồng Quản Trị
Tổng Giám Đốc

Thành viên Hội Đồng Quản Trị
Phó Tổng Giám Đốc

Thành viên Hội Đồng Quản Trị

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

Năm sinh 1959
Trình độ Thạc sỹ Kinh tế ngành QTKD
ĐH Kinh tế Tp. HCM

Năm sinh 1962
Trình độ Kỹ sư ngành Viễn Thông
BME - ĐH Bách khoa Budapest-Hungary

Năm sinh 1968
Trình độ Dược sĩ chuyên khoa 1

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 - 09.2004 Phó Giám đốc
Trưởng phòng Kế hoạch
XNLH Dược Hậu Giang
09.2004 - 07.2012 Phó Tổng Giám đốc DHG Pharma
07.2012 - 01.05.2014 Tổng Giám đốc DHG Pharma

Quá trình công tác

1984 - 1985 Trưởng phòng Kế hoạch
XN Chăn nuôi Quốc doanh 1
Tỉnh Hậu Giang
1985 - 09.1989 Phó phòng Kế hoạch
XNLH Chăn nuôi
Tỉnh Hậu Giang.
09.1989 - 11.1989 Phó phòng Kế toán
XNLH Dược Hậu Giang
11.1989 - 03.1997 Kế toán trưởng
XNLH Dược Hậu Giang
03.1997 - 09.2004 Phó Giám đốc
XNLH Dược Hậu Giang
09.2004 - nay Phó Tổng Giám đốc
DHG Pharma

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.
3.2005 - nay Phó Chủ tịch HĐQT
CTCP chế biến hàng xuất khẩu Long An.
04.2007-04.2009 Thành viên BKS DHG Pharma
04.2009-04.2014 Thành viên HĐQT DHG Pharma
(thành viên độc lập)

Quá trình công tác

12.1991 - 06.1995 Nhân viên phòng Kiểm nghiệm
XNLH Dược Hậu Giang
07.1995 - 12.1996 Phó phòng Kiểm nghiệm
XNLH Dược Hậu Giang
01.1997 - 06.1997 Phó phòng Nghiên cứu
XNLH Dược Hậu Giang
06.1997 - 09.2004 Trưởng phòng Kiểm nghiệm
XNLH Dược Hậu Giang
09.2004 - 04.2012 Trưởng phòng Kiểm nghiệm
DHG Pharma
05/2012 - nay Phó Tổng Giám đốc
DHG Pharma



Ông Lê Đình Bửu Trí

Thành viên Hội Đồng Quản Trị
Giám đốc Chi nhánh Khu vực phía Nam SCIC

Năm sinh 1970
Trình độ Đại học Luật
ĐH Tổng hợp Tp. HCM
Thạc sĩ Thương mại & Tài chính quốc tế

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).



Bà Nguyễn Thị Hồng Loan

Thành viên Hội Đồng Quản Trị

Năm sinh 1958
Trình độ Dược sĩ Chuyên khoa 1
ĐH Y Dược Tp. HCM

Quá trình công tác

2.1976 - 09.1989 Tổ trưởng sản xuất, Phó Quản đốc xưởng thuốc nước Xí nghiệp Dược phẩm 2/9 học chuyên tu Dược sĩ Đại học
10.1989 - 03.1991 Trưởng Hiệu thuốc Công ty Dược phẩm Tp. Cần Thơ
04.1991 - 12.2003 Quản đốc Xưởng sản xuất XNLH Dược Hậu Giang
01.2004 - 09.2004 Trưởng kho XNLH Dược Hậu Giang
09.2004 - 10.2004 Trưởng phòng Quản lý sản xuất DHG Pharma
10.2004 - 12.2011 Giám đốc sản xuất Trưởng phòng Quản lý Sản xuất DHG Pharma kiêm Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG
12.2011 - 10.2013 Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG
10.2013 - 04.2014 Thành viên Ban Kiểm soát nội bộ, Thành viên HĐQT DHG Pharma



Ông Đoàn Đình Duy Khương

Thành viên Hội Đồng Quản Trị
Phó Tổng Giám Đốc - Giám Đốc Marketing
Chủ tịch HĐQT CTCP Dược Sông Hậu-SH Pharma

Năm sinh 1974
Trình độ Thạc sĩ kinh tế ngành QTKD
UBI-Bi

Quá trình công tác

1993 - 1999 Phụ trách chương trình quảng cáo, Phụ trách Sales & Marketing Sup Công ty Unilever Việt Nam, Công ty Kỹ nghệ thực phẩm Việt Nam, Công ty VN Foremost.
2000 - 01.2003 Nhân viên Phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang
02.2003 - 09.2004 Phụ trách Phát triển sản phẩm và hoạt động thương hiệu XNLH Dược Hậu Giang
09.2004 - 10.2005 Giám đốc Thương hiệu, Phó Phòng Marketing DHG Pharma
10.2005 - 04.2012 Giám đốc Marketing, Trưởng Phòng Marketing DHG Pharma
05.2012 - nay Phó Tổng Giám đốc DHG Pharma kiêm Giám Đốc Marketing DHG Pharma



Bà Đặng Phạm Huyền Nhung

Giám đốc Tài chính
Kế toán trưởng

Năm sinh 1966
Trình độ Thạc sĩ kinh tế ngành QTKD
UBI-Bi

Quá trình công tác

1986 – 1987 Giáo viên Trường Nghiệp vụ Kinh tế Cần Thơ
1987 – 09/2004 Nhân viên Kế toán Ngân hàng XNLH Dược Hậu Giang
09/2004 – 2007 Nhân viên Kế toán Ngân hàng DHG Pharma
2007 – 2008 Kế toán tổng hợp DHG Pharma
2008 – 10/2010 Phó Phòng Quản trị Tài chính DHG Pharma
10/2010 – 03/2012 Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng Quản trị Tài chính DHG Pharma
03/2012 – nay Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng Quản trị Tài chính DHG Pharma

**BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY
NHIỆM KỲ 2009 - 2013**

Ông Trần Quốc Hưng

Trưởng Ban Kiểm soát



Năm sinh 1958
Trình độ Cử nhân Kinh tế ngành TCKT
ĐH Kinh tế Tp. HCM

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 DHG Pharma
06.2007 - nay Kiểm soát viên
Phòng Nhân sự DHG Pharma

Bà Trần Thị Ánh Như

Thành viên Ban Kiểm soát

Giám đốc Nhân sự



Năm sinh 1962
Trình độ Thạc sỹ kinh tế ngành QTKD
UBI-Bỉ

Quá trình công tác
1980 - 1995 Nhân viên Phòng Kế hoạch (Kinh doanh)
XNLN Dược Hậu Giang
1995 - 1997 Phó Phòng Tổ chức XNLH Dược Hậu Giang
1997 - 10.2004 Trưởng Phòng Tổ chức XNLH Dược Hậu Giang
10.2004 - nay Giám đốc Nhân sự, Trưởng Phòng Nhân sự
DHG Pharma

Bà Nguyễn Phương Thảo

Thành viên Ban Kiểm soát



Năm sinh 1976
Trình độ Thạc sỹ Kinh tế ngành Tài chính Ngân hàng
ĐH Monash - Úc

Quá trình công tác
05.1997 - 03.2002 Nhân viên Ngân hàng VID Public Bank
05.2002 - 07.2005 Học Thạc sỹ tại trường ĐH Monash - Úc
08.2005 - 08.2006 Nhân viên Ngân hàng MB
08.2006 - 07.2007 Nhân viên Ngân hàng VID Public Bank
08.2007 - nay Chuyên viên Ban Đầu tư 3
Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh
vốn nhà nước (SCIC)

Đại diện cổ đông lớn SCIC, cổ đông nước ngoài, người lao động DHG Pharma trao tặng kỷ niệm chương, hoa và quà nhằm tri ân những đóng góp của HĐQT, BKS, Thư ký HĐQT, thành viên các tiểu ban trực thuộc HĐQT DHG Pharma nhiệm kỳ II (2009 - 2013).



Từ phải sang:
Ông Hoàng Nguyên Học - Phó Tổng Giám đốc SCIC
Thành viên HĐQT, BKS, Thư ký HĐQT nhiệm kỳ II (2009 - 2013)
Ông Phạm Ngọc Bích - Quỹ Vietnam Holding
Bà Ông Thanh Kiều - Ủy viên Ban Chấp hành Công đoàn



Từ phải sang:
Ông Hoàng Nguyên Học - Phó Tổng Giám đốc SCIC
Thành viên các tiểu ban trực thuộc HĐQT
nhiệm kỳ II (2009 - 2013)
Ông Phạm Ngọc Bích - Quỹ Vietnam Holding
Bà Ông Thanh Kiều - Ủy viên Ban Chấp hành Công đoàn

BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY NHIỆM KỲ 2014 - 2018

Ông. Hoàng Nguyên Học
Chủ tịch HĐQT



Ông. Lê Đình Bửu Trí
Phó Chủ tịch HĐQT



Bà. Phạm Thị Việt Nga
Thành viên HĐQT



Ông. Đoàn Đình Duy Khương
Thành viên HĐQT



Bà. Đặng Phạm Minh Loan
Thành viên HĐQT



Ông. Trần Chí Liêm
Thành viên HĐQT



Ông. Shuhei Tabata
Thành viên HĐQT

BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2014 - 2018



Ông. Trần Quốc Hưng
Trưởng Ban kiểm soát



Bà. Nguyễn Phương Thảo
Thành viên BKS



Ông. Đinh Đức Minh
Thành viên BKS

NHÂN SỰ & CHÍNH SÁCH CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG

01 Thống kê số lượng nhân sự

	2009		2010		2011		2012		2013	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
TỔNG SỐ NHÂN SỰ QUA CÁC NĂM (2009-2013)										
Giới tính										
Nam	1.154	50,39	1.235	50,29	1.346	51,08	1.450	52,46	1.537	54,31
Nữ	1.136	49,61	1.221	49,71	1.289	48,92	1.314	47,54	1.293	45,69
Tổng cộng	2.290	100	2.456	100	2.635	100	2.764	100	2.830	100
CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO CHỨC NĂNG (2009-2013)										
Khối chức năng										
Khối văn phòng phục vụ	594	25,94	546	22,23	697	26,45	815	29,48	861	30,42
Khối sản xuất	729	31,83	925	37,66	992	37,65	815	29,48	727	25,69
Khối bán hàng	967	42,23	985	40,11	946	35,90	1.134	41,04	1.242	43,89
Tổng cộng	2.290	100	2.456	100	2.635	100	2.764	100	2.830	100
BẢNG NHÂN SỰ THEO TRÌNH ĐỘ (2009-2013)										
Trình độ										
Trên ĐH	18	0,79	31	1,26	32	1,22	43	1,56	53	1,87
Tiến sĩ Kinh tế	01		02		02		02		02	
Thạc sĩ Dược, Hóa	04		05		06		06		06	
Thạc sĩ Kinh tế	03		03		03		14		24	
Dược sĩ chuyên khoa 1	10		21		21		21		21	
Đại học	397	17,34	591	24,06	578	21,94	544	19,68	588	20,78
Đại học Dược, Bác sĩ	76		68		91		93		91	
Đại học kinh tế	208		204		221		218		242	
Đại học cơ khí	10		13		46		43		46	
Đại học khác	103		305		220		190		209	
Cao đẳng, trung cấp	949	41,44	1.059	43,12	1.140	43,26	1.230	44,50	1.321	46,67
Công nhân kỹ thuật	26	1,13	25	1,02	28	1,06	26	0,94	27	0,95
Dược tá	171	7,47	185	7,53	195	7,40	182	6,58	170	6,01
PTTH	729	31,83	565	23,00	662	25,12	739	26,74	671	23,72
Tổng cộng	2.290	100	2.456	100	2.635	100	2.764	100	2.830	100

02 Chính sách cho người lao động

Tất cả lao động làm việc ở Công ty đều theo chế độ hợp đồng lao động. Tùy theo công việc và đối tượng lao động mà có hợp đồng lao động không xác định thời hạn hoặc hợp đồng lao động có thời hạn.

Giờ làm việc tại Công ty là 08 giờ/ngày. Khối sản xuất làm việc 06 ngày/tuần, tùy theo công việc đơn vị để bố trí ngày nghỉ hợp lý, đảm bảo công việc mà người lao động vẫn được nghỉ ngơi. và khối văn phòng phục vụ làm việc 5,5 ngày/tuần, các đơn vị sẽ được chấm công thêm giờ nếu cần làm thêm giờ để đảm bảo tiến độ công việc.

Người lao động nghỉ phép thăm cha mẹ vợ/chồng, vợ/chồng/con ngoài tỉnh được thanh toán tiền xe hoặc vé tàu hỏa (ngồi mềm) 1 lần/năm. Trường hợp người lao động được phân công làm việc ở Nha Trang đến Miền Bắc được thanh toán đúng giá tiền vé máy bay khi về phép thăm gia đình 2 lần/năm (ngoài lần về tết âm lịch).

TIỀN LƯƠNG, THƯỞNG

Tiền lương của người lao động hoàn thành đủ khối lượng công việc và chất lượng công việc ở Công ty được tính như sau:

Lương cơ bản

Theo thang, bảng lương nhà nước quy định, bằng hệ số lương nhân với mức lương tối thiểu vùng do nhà nước quy định trong từng thời điểm. Người lao động được nâng lương kịp thời hạn theo quy định của Bộ Luật lao động. Khi có điều chỉnh mức lương tối thiểu của Chính phủ thì Công ty cũng điều chỉnh mức lương và đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp đúng thời gian nhà nước quy định.

Lương thực lãnh

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

KHOẢNG SẢN XUẤT

Tính lương theo đơn giá sản phẩm và theo sản lượng nhập kho. Đơn giá sản phẩm sẽ điều chỉnh khi định mức có thay đổi.

KHOẢNG BÁN HÀNG

Cơ sở tính lương cho nhân viên bán hàng dựa trên doanh số thu tiền bán hàng và hiệu quả hoạt động của đơn vị.

KHOẢNG VĂN PHÒNG PHỤC VỤ

Hưởng theo thang bảng lương 4D. Quỹ lương tăng thêm không quá 15% lương 4D dựa vào kết quả LNHN của tháng trước cao hơn so với LN kế hoạch trung bình tháng.

02 Chính sách cho người lao động

TIỀN LƯƠNG, THƯỞNG

Lương cộng thêm

bằng 3% tiền lương bổ sung cho các đơn vị (trừ các đơn vị bán hàng). Đơn vị được trích lại để dùng vào các hoạt động khen thưởng những người có thành tích đặc biệt tại đơn vị.

Tiền thưởng

Tiền thưởng cho người lao động căn cứ theo quy chế trả lương thưởng của Công ty, theo ngày công, kể cả các trường hợp nghỉ phép năm theo chế độ, huấn luyện định kỳ 1 lần/năm; mức tiền thưởng tùy theo hiệu quả và lợi nhuận sản xuất kinh doanh của Công ty. Mỗi năm xét khen thưởng Lao động giỏi 1 lần, tiêu chuẩn xét khen thưởng theo quy định của Hội đồng thi đua Khen thưởng TP. Cần Thơ có vận dụng thực tế vào quy chế và tình hình hoạt động tại Công ty.

Ngoài tiền thưởng chung, cuối năm, những đơn vị có nhận chỉ tiêu mang lại hiệu quả cho Công ty như bán hàng, quản lý nhân hàng, ngành hàng, kinh doanh nguyên liệu, tìm thêm khách hàng, phát triển kênh bán hàng mới, tiết kiệm, giảm chi phí, chuyển nhượng thương hiệu, nhận các công trình dự án mang lại hiệu quả cho Công ty, các Công ty con phát triển kinh doanh ngoài, ... sẽ được trích thưởng 10% trên lợi nhuận mang về cho Công ty.

CHẾ ĐỘ BẢO HIỂM

Việc trích nộp Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp thực hiện theo quy định của Nhà nước.

Công ty mua 3 loại hình bảo hiểm sinh mạng A,B,C cho tất cả nhân viên. Người lao động được thanh bảo hiểm (ngoài tiền BHXH) trong các trường hợp sau: Bị tai nạn lao động; Bị tai nạn giao thông; Bị ốm phải nằm viện.

Công ty mua bảo hiểm sức khỏe cao cấp cho đối tượng: lãnh đạo chi nhánh, Ban Giám đốc công ty con, trưởng phó đơn vị, Giám đốc chức năng, Ban TGD, thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, nhân viên nhóm 20 và 10% nhân viên xuất sắc của đơn vị.

CÔNG TRÌNH PHÚC LỢI

Thuê nhà tập thể của công đoàn Công ty xây: Đối tượng là CB.CNV đang làm việc tại công ty có hợp đồng lao động chính thức 24 tháng trở lên.

Sử dụng các công trình phúc lợi: hồ bơi, sân bóng, nhà trẻ.

Ngoài các chế độ trên, người lao động tại Công ty còn có các chế độ ăn sáng và ăn trưa, ăn giữa ca; chế độ phụ cấp độc hại, phụ cấp lương ca 3, nghỉ phép, an toàn lao động, khám sức khỏe, ...



BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG

BÁO CÁO HẾT NHIỆM KỲ II CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

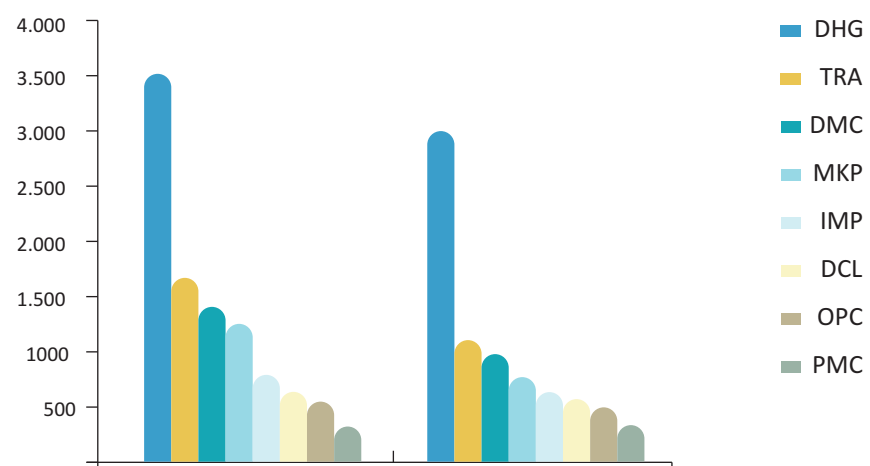


ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2009 - 2013

Kết quả
nổi bật
đạt được

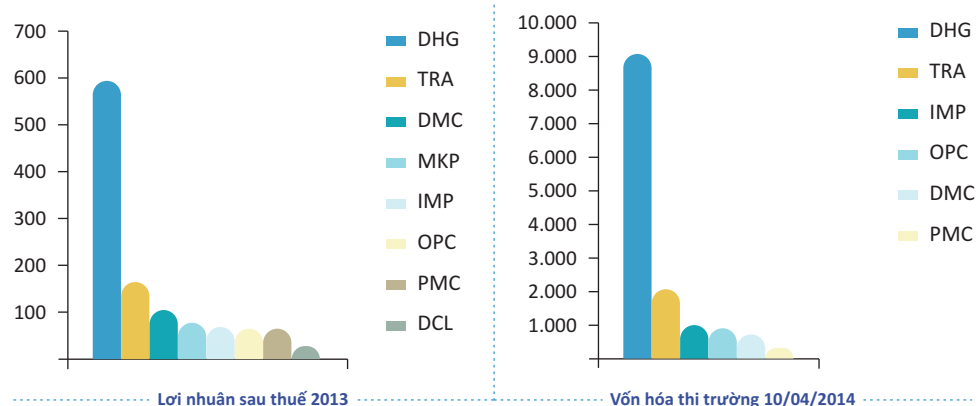
● Giữ vững vị trí dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam.

Doanh thu thuần 2013



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất các Công ty Dược năm 2013

Lợi nhuận sau thuế và giá trị vốn hóa dẫn đầu ngành Dược Việt Nam



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất năm 2013 và giá thị trường ngày 10/04/2014 của các Công ty dược.

Thị phần

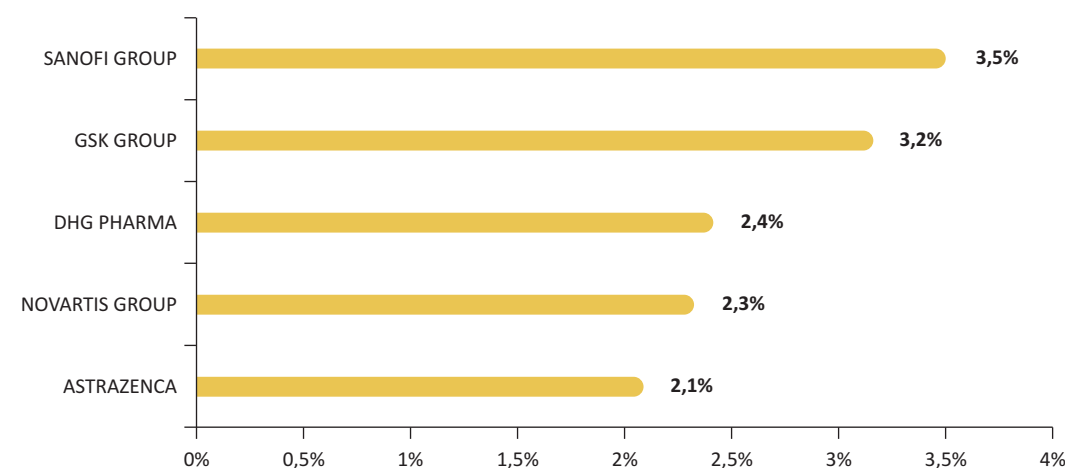
TOP 3

Các doanh nghiệp
dẫn đầu thị trường
dược phẩm Việt Nam

Theo Báo cáo kết quả thực hiện năm 2013 của Cục Quản lý Dược Việt Nam, tổng tiền thuốc ước tính sử dụng năm 2013 là 2,78 tỷ USD, tăng 6,7% so với năm 2012 (2,6 tỷ USD). Trong đó, giá trị thuốc sản xuất trong nước ước tính đạt 1,3 tỷ USD, tăng 8,3% so với năm 2012, chiếm 46,84% tổng giá trị tiền thuốc sử dụng. Tiền thuốc bình quân đầu người năm 2013 ước tính 31,18 USD/người/năm (năm 2011 là 29,5 USD/người/năm).

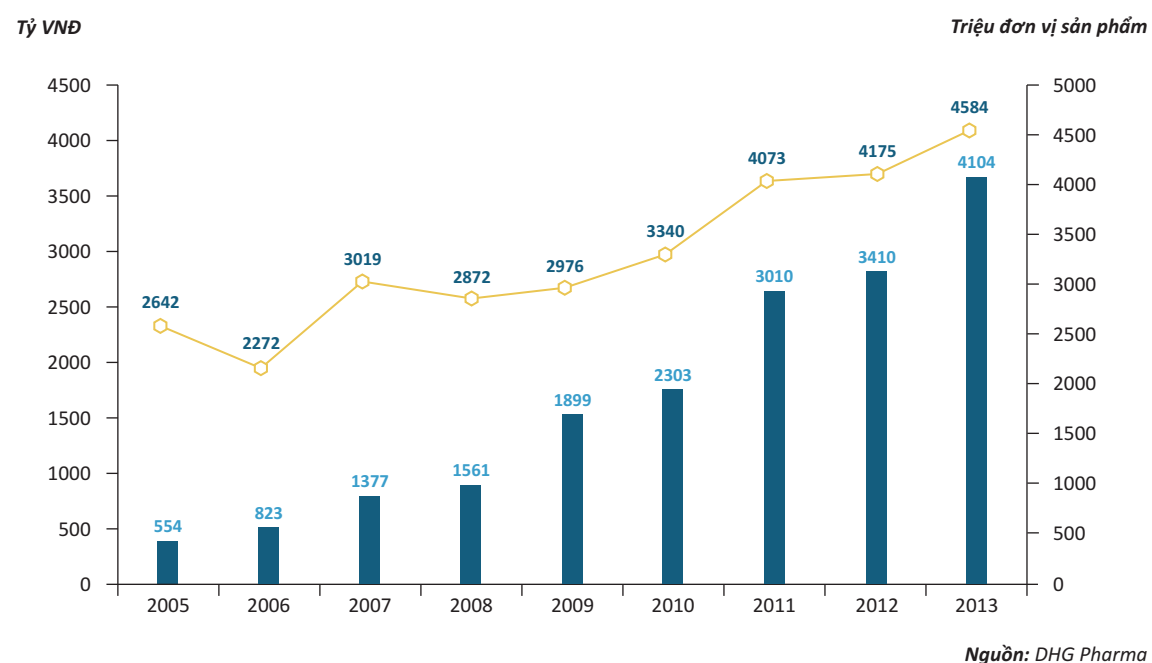
Năm 2013, doanh thu thuần từ dược phẩm tự sản xuất của DHG đạt 3.005 tỷ VND. Quy đổi theo tỷ giá ngoại tệ USD tại thời điểm 31/12/2013 là 21.125, thị phần của DHG so với thị trường thuốc sản xuất trong nước chiếm 11% và so với tổng giá trị tiền thuốc sử dụng chiếm 5%.

Theo báo cáo của IMS Quý 4/2013, DHG là doanh nghiệp trong nước duy nhất có thị phần nằm trong Top 3 các doanh nghiệp dẫn đầu thị trường dược phẩm Việt Nam cùng với các doanh nghiệp nước ngoài khác, tiếp tục đứng vị trí thứ 3 sau hai tập đoàn lớn là Sanofi Group và GlaxoSmithKline Group.



Nguồn: IMS Health Quý 04/2013

NĂNG LỰC SẢN XUẤT HIỆN TẠI



Sản lượng sản xuất thực tế của từng dạng bào chế

STT	Dạng sản phẩm	ĐVT (1.000 đvsp)	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1	Viên nén	Viên	1.075.641	1.252.493	1.497.310	1.535.482	1.666.218
2	Viên bao đường	Viên	320.866	317.673	359.023	290.984	256.728
3	Viên bao phim	Viên	410.473	485.877	578.656	675.972	669.354
4	Viên nang cứng	Viên	507.275	611.678	724.164	702.670	898.004
5	Viên nang mềm	Viên	273.222	255.977	377.916	338.928	421.598
6	Thuốc ống	Ống	1.248	3.398	9.138	8.456	8.322
7	Thuốc nước	Chai, tuýp, gói	8.216	9.033	11.452	7.553	8.427
8	Thuốc cốm, bột	Chai, gói	260.534	267.986	313.038	390.083	400.780
9	Thuốc kem - mỡ	Chai, tuýp, gói	25.554	24.770	24.178	26.148	21.992
10	Men vi sinh	Viên, gói	10.385	7.260	15.394	14.062	20.506
11	Kẹo	Viên	81.255	105.780	162.906	185.416	209.401
Tổng cộng			2.974.675	3.341.930	4.073.175	4.175.754	4.581.329

Nguồn: DHG Pharma



Hệ thống nước RO

NĂNG LỰC SẢN XUẤT TƯƠNG LAI

Nhà xưởng mới NonBetactam đạt tiêu chuẩn GMP WHO với công suất thiết kế 04 tỷ đơn vị sản phẩm/năm đang chờ xin số đăng ký sản phẩm hoạt động chính thức vào ngày 20/04/2014. Nhà máy Betactam dự kiến hoàn thành tháng 12/2014 với công suất thiết kế 1 tỷ đơn vị sản phẩm/năm. Nhà máy mới Betactam và NonBetactam đi vào hoạt động dự kiến nâng tổng công suất thiết kế lên 9,5 tỷ đơn vị sản phẩm/năm, gấp đôi so với năng lực sản xuất hiện tại và trở thành nhà

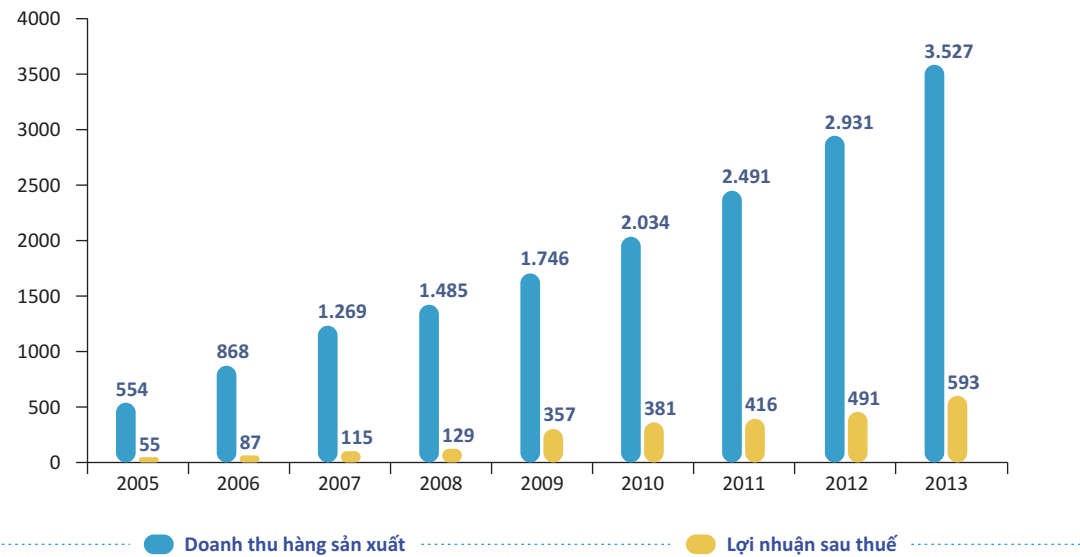
máy sản xuất dược phẩm, thực phẩm chức năng lớn nhất Việt Nam, sánh vai với các nhà máy lớn trong khu vực Châu Á.

Nhà máy mới có chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp trong 15 năm (4 năm đầu thuế suất 0%, 9 năm tiếp theo thuế suất 5%, 2 năm còn lại thuế suất 10%). Thuế suất, thuế thu nhập doanh nghiệp bình thường được áp dụng từ năm 2014 là 22%.

Tăng trưởng bình quân từ năm 2005 - 2013

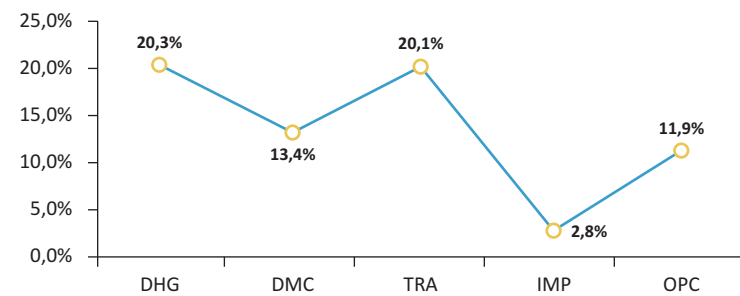
DOANH THU THUẦN
26%

LỢI NHUẬN SAU THUẾ
35%



Nguồn: DHG Pharma

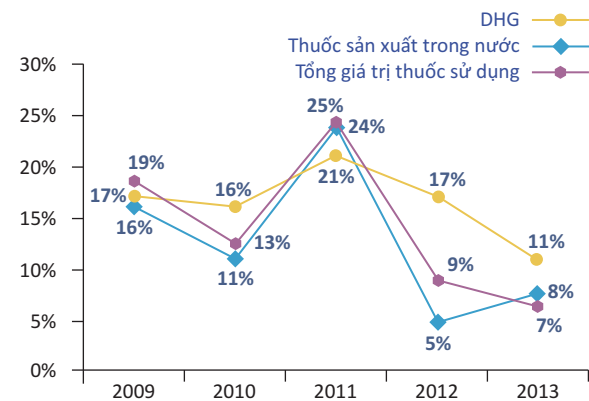
Tốc độ tăng trưởng của Công ty cùng ngành năm 2013



Nguồn: Báo cáo kiểm toán các Công ty Dược năm 2013

Tốc độ tăng trưởng DHG so với thị trường thuốc sản xuất trong nước

Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng DHG tự sản xuất từ 2009 – 2013 đạt 16,3%, cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân 11,8% của thị trường thuốc sản xuất trong nước và cao hơn tăng trưởng bình quân 13,1% của Ngành Dược Việt Nam.



Nguồn: Cục quản lý dược Việt Nam và DHG Pharma

Hoạt động Marketing

chuyên nghiệp, tạo dựng nên những thương hiệu nhãn hàng nổi tiếng, có được lòng tin của người tiêu dùng – khách hàng – các bác sĩ, chiếm 50% doanh thu toàn Công ty như: Hapacol, Haginat, Klamentin, Naturenz, Eyclight, Davita Bone, Spivital, Unikids, Apitim, Gavix, Glumeform, NattoEnzym,...

Hội thảo “Ứng dụng công nghệ sinh học trong giải độc gan”.



Chương trình tìm hiểu chuyên đề “Tăng huyết áp và bệnh lý tai biến mạch máu não”.



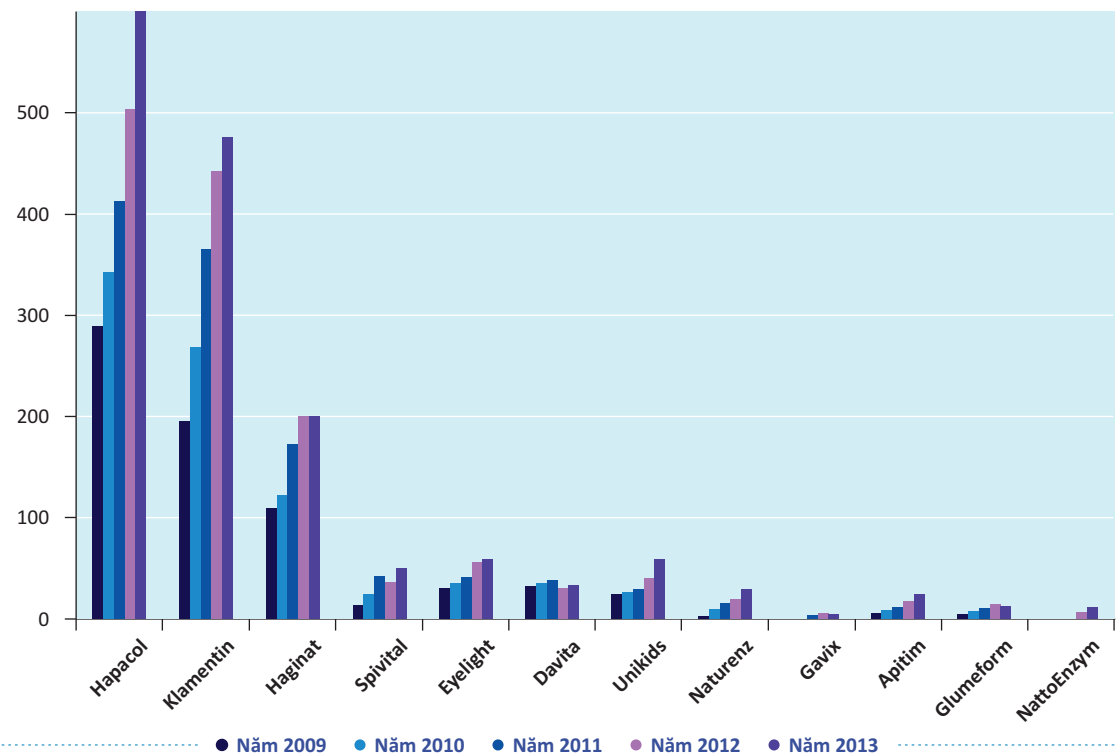
Hội thảo “Tăng sức đề kháng phòng ngừa bệnh cho trẻ trong mùa nóng”.



Biểu đồ doanh thu các nhãn hàng được đầu tư thương hiệu của DHG

12 nhãn hàng

Được đầu tư thương hiệu chiếm trên 50% doanh số toàn Công ty.



Nguồn: DHG Pharma

Hệ thống phân phối

Hệ thống phân phối tiếp tục được đầu tư mua đất xây nhà nhằm xây dựng nền tảng vững chắc, chủ động trong kinh doanh và khai thác lợi thế. Tổng cộng giá trị đầu tư từ năm 2009 – 2013 theo nguyên giá là 150,9 tỷ VNĐ (tính từ 2007 - 2013 là gần 300 tỷ đồng).



Xây nhà mới cho các chi nhánh DHG và Công ty con của DHG Pharma

Tiếp tục thành lập và đi vào hoạt động 07 Công ty con, giúp tăng hiệu quả kinh doanh toàn tập đoàn, nâng số lượng các Công ty con phân phối lên 12 Công ty, tập trung ở khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long, gồm: A&G Pharma, TG Pharma, TOT Pharma, Bali Pharma, VL Pharma, B&T Pharma, TVP Pharma.

Năm 2013, lợi thế hệ thống phân phối bước đầu được khai thác thông qua hợp đồng độc quyền phân phối một số sản phẩm thuốc phát minh cho đối tác MSD (Merck Sharp & Dohme (Asia) Ltd.) của Mỹ tại thị trường Việt Nam.



Họp mặt khách hàng cuối năm



Năm 2009

Họp mặt khách hàng chủ đề "35 năm - Một lời tri ân"



Năm 2010

Họp mặt khách hàng chủ đề "Ngày hội cuối năm"



Năm 2011

Họp mặt khách hàng chủ đề "Kết nối những trái tim"



Năm 2012

Họp mặt khách hàng chủ đề "Vòng quanh thế giới"



Năm 2013

Họp mặt khách hàng chủ đề "Tình đất Phương Nam"

Chuyển nhượng thương hiệu Eugica

Chuyển nhượng thành công thương hiệu Eugica cho đối tác Mega Wecare theo hợp đồng ký kết ngày 12/12/2012, giá trị chuyển nhượng 6 triệu USD, ghi nhận khoản thu nhập khác trong tháng 07/2013. DHG tiếp tục phân phối dòng sản phẩm Eugica trong năm 2013 và gia công dòng sản phẩm này ít nhất 5 năm (2013-2017). Đây là thương vụ chuyển nhượng nhãn hiệu đầu tiên của một Công ty Dược Việt Nam, khẳng định giá trị thương hiệu các nhãn hàng của DHG thông qua hoạt động đầu tư Marketing bài bản.

Mục tiêu chuyển nhượng

1

DHG mong muốn sản phẩm Eugica không chỉ phát triển tại thị trường Việt Nam mà còn hướng ra xuất khẩu dựa trên thị trường sẵn có của đối tác tại 25 quốc gia trên thế giới.

2

Sản lượng xuất khẩu sản phẩm viên nang mềm Eugica cho đối tác tăng sẽ giúp khai thác tối đa công suất nhà máy viên nang mềm của DHG.

3

Giá trị nhận được từ thương vụ dự kiến sẽ tiếp tục đầu tư phát triển các nhãn hàng có tiềm năng khác.

4

Bên cạnh đó, các sản phẩm Eugica được sản xuất bằng thảo dược trong nước, góp phần phát triển nguồn dược liệu Việt Nam.



Nghiên cứu và phát triển

Tổng số tiền 36 tỷ đồng, có 330 sản phẩm được cấp số lưu hành, trong đó có 120 sản phẩm mới; 11 sản phẩm đạt tương đương sinh học đã được Bộ y tế công bố trên trang web của cục quản lý dược và 7 sản phẩm đã được công nhận đạt tương đương sinh học, đang chờ Bộ y tế công bố.



Hoàn thành dự án đầu tư xây dựng mới, hiện đại Nhà xưởng Non Beta Lactam và các hạng mục phụ trợ khác tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, Tỉnh Hậu Giang. Mặc dù tình hình triển khai dự án chưa đúng tiến độ ban đầu đề ra, tuy nhiên, nhà máy cũng đã được xét đạt tiêu chuẩn GMP WHO tháng 11/2013. Nhà xưởng Betalactam trễ tiến độ, dự kiến hoàn thành tháng 12/2014.

Hoạt động xã hội

	2009	2010	2011	2012	2013
Tổng chi phí (tỷ VNĐ)	4,5	5,8	6	6	6
Số lượt người khám bệnh thuốc miễn phí (kể cả Lào và Campuchia)	35.000	85.000	62.200	61.900	70.942
Hiển máu nhân đạo/ đơn vị máu	250	292	434	468	248



Đầu tư phát triển nguồn nhân lực, chăm sóc người lao động

Đây là công tác trọng tâm và quyết định sự thành công của Công ty với các thông số từ năm 2009 - 2013 về năng suất lao động và thu nhập bình quân như sau:

	2009	2010	2011	2012	2013
Doanh thu (tỷ VNĐ)	1.746	2.035	2.491	2.931	3.527
Lợi nhuận (tỷ VNĐ)	410	434	491	585	782
Số lượng nhân sự tương ứng (người)	2.290	2.456	2.635	2.764	2.830
Năng suất trung bình/ người/ năm theo:					
+ Doanh thu (triệu VNĐ)	762	829	945	1.060	1.245
+ Lợi nhuận (triệu VNĐ)	179	177	186	211	276
Thu nhập bình quân (triệu VNĐ/ người/ tháng)	13	14,8	16	16,1	18,5

Tái cấu trúc Công ty và hoàn thiện mô hình quản lý

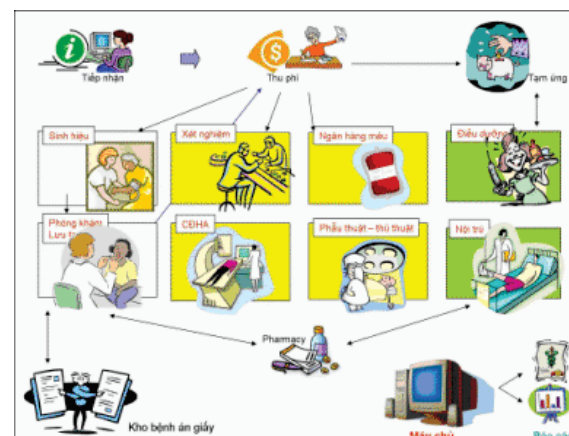
Thuê tư vấn EY thực hiện tái cấu trúc Công ty; từng bước hoàn thiện và ban hành các quy trình, quy chế trong hoạt động quản lý, kinh doanh; vận dụng nhiều mô hình quản trị, công cụ thực hiện chiến lược hiện đại; hướng đến mô hình quản trị rủi ro chuyên nghiệp, hiệu quả.

Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý

Hệ thống ERP (giải pháp BFO) hoạt động giúp cung cấp thông tin, số liệu nhanh chóng, chính xác, hỗ trợ đắc lực cho Ban Quản trị trong quá trình ra quyết định.



ERP (giải pháp BFO) đã triển khai toàn hệ thống quản trị công ty



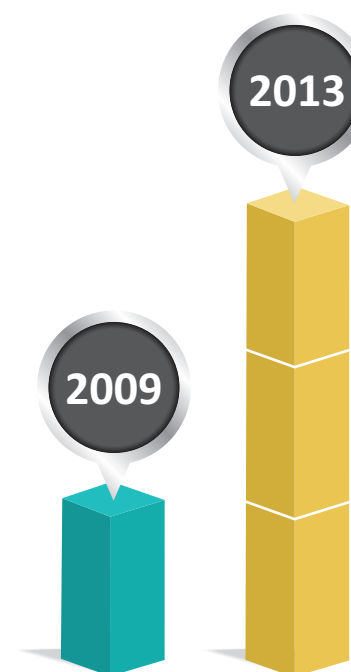
Hỗ trợ viết và triển khai phần mềm cho 450 nhà thuốc và 132 bệnh viện trong 05 năm

Tiềm lực tài chính

Tiềm lực tài chính mạnh, công bố thông tin minh bạch giúp Công ty khai thác hiệu quả nguồn lực, các chiến lược đầu tư, các hợp đồng giao dịch, mua bán và tạo niềm tin lớn cho các cổ đông, nhà đầu tư.

Bảng cổ tức 2009 - 2013 so với lãi suất tiền gửi Ngân hàng và so với kế hoạch

Năm	Trị giá theo tỷ lệ thực hiện (1000 VNĐ)	Tỷ lệ chia cổ tức/ năm		Tỷ lệ lãi suất ngân hàng/ năm
		Kế hoạch	Thực hiện	
2009	69.966.303	25%	30%	10,5%
2010	222.401.729	25%	40%	13,5%
2011	130.332.598	20%	20%	14%
2012	196.098.897	20%	30%	14%
2013	228.782.046	25%	30%	7,5%



Sau 05 năm, giá trị vốn hóa của DHG tăng gấp 03 lần, từ 2.400 tỷ VNĐ (02/01/2009) tăng lên 7.452 tỷ VNĐ (31/12/2013); so với thời điểm ngày 28/03/2014, giá trị vốn hóa đạt 9.151 tỷ VNĐ, tăng gấp 3,8 lần. Tổng tài sản và vốn chủ sở hữu theo báo cáo tài chính đều tăng gần gấp 03 lần.

Giải thưởng Và các danh hiệu được tôn vinh



Liên tiếp 18 năm liên sản phẩm của DHG được người tiêu dùng bình chọn Hàng Việt Nam Chất lượng cao.



Liên tiếp 07 năm liên đạt danh hiệu “Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín”.



Liên tiếp 05 năm liên là doanh nghiệp tiêu biểu trên thị trường chứng khoán Việt Nam.



Liên tiếp 02 năm liên nằm trong Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam (do Báo Nhịp Cầu đầu tư phối hợp với các đơn vị chuyên môn tổ chức bình chọn).

Vượt qua 15.000 doanh nghiệp được khảo sát, DHG vinh dự là 01 trong 10 Công ty của Việt Nam được tạp chí kinh doanh Forbes bình chọn vào “Top 200 Công ty vừa và nhỏ tốt nhất Châu Á năm 2011”.



Liên tiếp 05 năm liên Báo cáo thường niên đạt thứ hạng cao trong Cuộc thi bình chọn Báo cáo thường niên xuất sắc nhất (năm 2008-2009-2010 đạt giải Đặc biệt, năm 2011-2012 đạt giải Top 10 Báo cáo thường niên xuất sắc nhất).

Các giải thưởng thương hiệu khác do người tiêu dùng bình chọn như: “Thương hiệu mạnh Việt Nam”, “Thương hiệu uy tín, sản phẩm chất lượng vàng”, “Thương hiệu nổi tiếng Việt Nam”.

ĐÁNH GIÁ NGUYÊN NHÂN THÀNH CÔNG

Sản phẩm chất lượng và uy tín thương hiệu tạo được sự an tâm, tin tưởng của người tiêu dùng, các khách hàng và hệ thống bệnh viện.

Khai thác được lợi thế hệ thống phân phối sâu rộng, tiềm lực tài chính mạnh và hoạt động Marketing chuyên nghiệp.

Hầu hết lãnh đạo cấp cao, cấp trung có điều kiện và khả năng tiếp cận các tiêu chuẩn, quy trình quản lý, kiến thức quản trị doanh nghiệp và công cụ thực hiện chiến lược – điều hành sản xuất kinh doanh. Từ đó, mang lại sự thỏa mãn cao nhất cho khách hàng, đồng thời quy trình quản trị ngày càng hoàn thiện và chuyên nghiệp.

Bám sát chiến lược, linh hoạt trong quá trình điều hành, kịp thời trong điều chỉnh các chính sách nội bộ phù hợp. Thay đổi để đảm bảo: ngày hôm nay phải tốt hơn hôm qua nhưng không bằng ngày mai. Tập thể CBCNV DHG có văn hóa đoàn kết, làm việc hết mình, không chịu thua, không đầu hàng.

Sự hỗ trợ, giúp đỡ của thành ủy, ủy ban, các cơ quan quản lý ngành y tế, BHXH, BHYT; Cục Quản lý Dược, các cơ quan quản lý chuyên ngành hải quan, thuế, chính quyền địa phương trong cả nước.

Sự quan tâm, cộng tác, tham gia đóng góp ý kiến của cổ đông, các nhà đầu tư (trong đó có cổ đông lớn là SCIC) đã giúp DHG có những chiến lược phù hợp thực tế và điều kiện kinh tế vĩ mô.

CÁC CÔNG VIỆC CÒN TỒN ĐỢNG

Việc chuyển mục đích sử dụng lô đất 28.330,9 m² tại số 288Bis 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 chưa thực hiện xong thủ tục. DHG Pharma đã gửi hồ sơ cho Sở Tài Nguyên Môi trường và Sở Xây dựng. Thời gian hoàn thành còn phụ thuộc vào việc phê duyệt chủ trương của các Sở, Ban ngành Tp. Cần Thơ (dự kiến Quý 4/2014 sẽ phê duyệt chủ trương)

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 1.000 tỷ VNĐ), 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. Hiện tại, DHG Pharma chỉ thu hồi được một phần tiền đầu tư. Khoản tiền còn lại là 12.098.613.904 VNĐ.

Nhà xưởng Betalactam tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, tỉnh Hậu Giang trễ tiến độ do hủy thầu nhiều lần, dự kiến hoàn thành tháng 12/2014.

NHỮNG VIỆC CHƯA LÀM ĐƯỢC TRONG NHIỆM KỲ II (2009 - 2013)

- 01 Tiến độ xây dựng nhà máy, giải ngân chậm so với Nghị quyết ĐHĐCĐ đầu nhiệm kỳ và hằng năm do hoàn cảnh khách quan thay đổi 03 lần địa điểm xây dựng; do Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh giao đất cho Công ty không đúng tiến độ. Và do công trình xây dựng của DHG có quy mô lớn nên các gói thầu khi đưa tiêu chí hợp đồng theo Luật đấu thầu có ít nhà thầu tham gia, một số gói thầu bị hủy phải đấu thầu lại nhiều lần.
- 02 Hệ thống quản trị, hệ thống bán hàng tăng trưởng tốt nhưng tính chuyên nghiệp, hiệu quả chưa phải là cao nhất.
- 03 Sự tiến bộ, trình độ quản lý của hầu hết đội ngũ lãnh đạo cấp cao, cấp trung; kể cả một số CB CNV chủ chốt chưa theo kịp với tốc độ phát triển của Công ty, ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng. Ban Kiểm soát nội bộ mới thành lập chưa phát huy hết khả năng.
- 04 Các thủ tục về đất đai, khu công nghiệp v.v... đều chưa hoàn thành, lệ thuộc quá lớn và quyết định Sở Ban ngành Thành phố Cần Thơ.
- 05 Việc chuẩn bị đội ngũ kế thừa, nhất là kế thừa cấp cao chưa chủ động và kịp thời.
- 06 Công tác nghiên cứu và phát triển chưa đáp ứng kịp tốc độ phát triển của Công ty và thị trường.
- 07 Dành thời gian, chi phí, trí tuệ và các hoạt động marketing cho các loại sản phẩm thực phẩm chức năng, được liệu chưa cao. Kết quả tăng trưởng chưa đạt mục tiêu chiến lược đề ra từ đầu nhiệm kỳ.
- 08 Sự cạnh tranh về giá từ chỉ thị 01 - công nợ bảo hiểm y tế cộng với sự trùng lặp sản phẩm vào hệ điều trị của các doanh nghiệp Dược Việt Nam đã ảnh hưởng rất lớn đến tốc độ tăng trưởng doanh thu hệ điều trị, nhất là năm 2013.
- 09 Trong nhiệm kỳ, đã xảy ra một sự cố trong nhà máy Nguyễn Văn Cừ, tuy không tổn thất về người nhưng cũng ảnh hưởng tâm lý người lao động, khách hàng, nhà đầu tư, các phương tiện thông tin đại chúng, thiệt hại 9,9 tỷ VNĐ, bảo hiểm bồi thường 4,7 tỷ VNĐ.
- 10 Việc quản lý chi phí bán hàng, nhu cầu hàng hóa chưa chính xác và chi phí cao, tồn kho từng thời điểm cao nhưng ngược lại có những thời điểm thiếu hàng làm ảnh hưởng kết quả sản xuất - kinh doanh trong nhiệm kỳ.

KẾT QUẢ THỰC HIỆN CHỈ TIÊU SO VỚI KẾ HOẠCH VÀ TĂNG TRƯỞNG 05 NĂM 2009 - 2013

ĐVT: tỷ VNĐ

	2009	2010	2011	2012	2013
Kế hoạch					
Doanh thu thuần	1.500	1.920	2.240	2.750	3.200
Lợi nhuận trước thuế	150	310	380	505	570
Thực hiện					
Doanh thu thuần	1.746	2.035	2.491	2.931	3.527
Lợi nhuận trước thuế	410	434	491	585	782
Thực hiện/ Kế hoạch					
Doanh thu thuần	116%	106%	111%	107%	110%
Lợi nhuận trước thuế	273%	140%	129%	116%	137%
Tăng trưởng					
Doanh thu thuần	17,5%	16,5%	22,4%	17,7%	20,3%
Lợi nhuận trước thuế	182,4%	6,0%	13,1%	19,1%	33,6%

Ghi chú

Lợi nhuận trước thuế thực hiện năm 2009 có khoản hoàn nhập dự phòng 67,6 tỷ VNĐ, lợi nhuận trước thuế năm 2013 có thu nhập bất thường từ chuyển nhượng thương hiệu Eugica (122 tỷ VNĐ) và đã trích Quỹ phát triển KHCN 5% lợi nhuận trước thuế (36 tỷ VNĐ).

Theo kế hoạch ĐHCĐ phê duyệt từng năm, các chỉ tiêu thực hiện đều hoàn thành vượt mức kế hoạch, đặc biệt là chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế. Cụ thể, năm 2013, doanh thu thuần tăng gấp 2,4 lần và lợi nhuận trước thuế tăng gấp 6,1 lần so với năm 2008.

Theo kế hoạch 5 năm 2009 – 2013 DHG đã trình ĐHCĐ thường niên năm 2008, doanh thu thuần thực hiện năm 2013 vượt chỉ tiêu kế hoạch 19% so với kế hoạch ban đầu đề ra năm 2008 (2.966 tỷ VNĐ) và lợi nhuận trước thuế vượt 230% (237 tỷ VNĐ).

TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ TÀI SẢN THEO NGHỊ QUYẾT ĐHCĐ

ĐVT: tỷ VNĐ

Nội dung	Kế hoạch	Thực hiện 2009	Thực hiện 2010	Thực hiện 2011	Thực hiện 2012	Thực hiện 2013	Tổng cộng	Thực hiện/ kế hoạch
Đầu tư đã quyết toán ghi nhận tài sản	360,8	50,0	29,6	124,9	99,1	60,4	364	100,8%
Nghị quyết 001/2009/NQ.ĐHCĐ ngày 25/4/2009								
Mua đất, xây văn phòng làm việc hệ thống phân phối	50,0	50,0					50,0	100%
Nghị quyết 001/2010/NQ.ĐHCĐ ngày 29/4/2010								
Mua đất, xây văn phòng làm việc hệ thống phân phối	29,0		29,6				29,6	102,1%
Nghị quyết 001/2011/NQ.ĐHCĐ ngày 29/4/2011								
Nhà cửa	180,0			124,0	14,2	31,0	169,2	94%
Máy móc thiết bị, phương tiện vận tải	70,0			39,3	14,2	6,2	59,7	
Dự án Nhà máy viên nang mềm	53,3			35,5	-	24,8	59,8	
Nghị quyết 001/2012/NQ.ĐHCĐ ngày 29/4/2012								
Nhà cửa	56,7			49,7	-	-	49,7	
Máy móc thiết bị, phương tiện vận tải	101,8			0,9	84,9	29,4	115,2	113,2%
Đầu tư chưa quyết toán (đang theo dõi)	736,0			65,8	49,0	269,1	384,0	52,2%
Nghị quyết 002/2011/NQ.ĐHCĐ ngày 29/11/2011								
Dự án Nhà máy Dược phẩm DHG	676,0			65,8	49,0	225,5	340,4	
Dự án Nhà máy Bao bì và In DHG tách riêng (trừ ra khỏi dự án Nhà máy mới Dược phẩm)	(34,7)							
Dự án Nhà máy Bao bì và In DHG	94,7			0,9	58,8	43,6	43,6	
Tổng cộng	1.096,8	50	29,6	190,7	148,1	329,5	748	68,2%

Nghị quyết 002/2011/NQ.ĐHCĐ ngày 29/11/2011 đầu tư vào dự án nhà máy dược phẩm và bao bì, giá trị đầu tư 676 tỷ đồng, tiền đất 63,6 tỷ đồng = 740 tỷ đồng. Trong đó Nhà máy Bao bì 34,7 tỷ đồng. Sau đó tách làm 2 dự án, Dự án Nhà máy bao bì theo NQ 003/2013/NQ.HĐQT ngày 31.1.2013 là 94,7 tỷ VNĐ.

TÌNH HÌNH TRÍCH LẬP VÀ SỬ DỤNG CÁC QUỸ TỪ 2009 - 2013

Trích lập và sử dụng Quỹ đầu tư phát triển

ĐVT: VND

Năm	Tồn đầu năm	Trích lập	Chi sử dụng (phát hành cổ phiếu thưởng)	Tồn cuối năm
2009	38.460.772.279	32.826.852.207	66.629.620.000	4.658.004.486
2010	4.658.004	199.671.438.257	-	204.329.442.743
2011	204.329.442.743	83.427.883.317	1.373.277.176	286.384.048.884
2012	286.384.048.884	204.753.118.379	-	491.137.167.263
2013	491.137.167.263	210.259.593.005	-	701.396.760.268

Nguồn: DHG Pharma

Trích lập và sử dụng Quỹ dự phòng tài chính

ĐVT: VND

Năm	Tồn đầu năm	Trích lập	Chi sử dụng	Tồn cuối năm
2009	21.962.409.519	7.782.491.362	-	29.744.900.881
2010	29.744.900.881	34.470.512.052	-	64.215.412.933
2011	64.215.412.933	2.326.208.730	-	66.541.621.663
2012	66.541.621.663	220.422.972	-	66.762.044.635
2013	66.762.044.635	167.707.182	-	66.929.751.817

Nguồn: DHG Pharma

Quỹ khen thưởng phúc lợi

ĐVT: VND

Năm	Tồn đầu năm	Trích lập	Chi sử dụng	Tồn cuối năm
2009	(5.199.225.356)	16.539.896.136	3.680.944.067	7.659.726.713
2010	7.659.726.713	35.809.418.401	18.458.981.126	25.010.163.988
2011	25.010.163.988	46.154.435.742	52.058.673.163	19.105.986.567
2012	19.105.986.567	43.109.274.016	23.000.823.400	39.214.437.183
2013	39.214.437.183	56.292.766.983	68.750.749.842	26.756.454.324

Nguồn: DHG Pharma

Quỹ phát triển khoa học công nghệ

Năm	Tồn đầu năm	Trích lập	Chi sử dụng	Tồn cuối năm
2009	-	-	-	-
2010	-	38.700.159.618	2.042.786.642	36.657.372.976
2011	36.657.372.976	-	15.379.304.233	21.278.068.743
2012	21.278.068.743	-	5.511.609.394	15.766.459.349
2013	15.766.459.349	36.350.477.547	13.121.728.303	38.995.208.593

Nguồn: DHG Pharma

PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN VÀ TRÍCH LẬP CÁC QUỸ NĂM 2013

Chi tiêu	Tỷ lệ trích lập 2013	Số tiền (VND)
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất của chủ sở hữu (đã trừ lợi ích của cổ đông thiểu số)		588.959.753.802
Lợi nhuận sau thuế tại Công ty mẹ dùng để phân phối		607.926.796.204
Chia cổ tức năm 2013	30% mệnh giá (bằng tiền mặt)	228.782.046.500
Đã tạm ứng cổ tức đợt 1/2013 bằng tiền mặt ngày 30/08/2013	15% mệnh giá	98.049.448.500
Dự kiến chia cổ tức đợt 2/2013 bằng tiền mặt (sau khi phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu)	15% mệnh giá	130.732.598.000
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi (*)	12%	72.951.215.544
Thù lao HĐQT, BKS, Ban TGD	Thực hiện theo kế hoạch	5.000.000.000
Tiền thưởng HĐQT, BKS, Ban TGD	5% tăng trưởng lợi nhuận sau thuế hợp nhất của chủ sở hữu (Thực hiện theo kế hoạch)	5.151.898.356
Lợi nhuận còn lại bổ sung quỹ Đầu tư phát triển		296.041.635.804

(*)-- Mục đích xin trích lập Quỹ khen thưởng phúc lợi tăng 2% dự kiến để sử dụng vào việc chăm sóc- tri ân gia đình CBCNV và các hoạt động kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty vì năm 2014 chủ đề của DHG là "40 năm nghĩa tình - cùng thịnh vượng".

BÁO CÁO HẾT NHIỆM KỲ II CỦA BAN KIỂM SOÁT



Ban kiểm soát (BKS) của DHG Pharma báo cáo kết quả thực hiện từ năm 2009 đến năm 2013 và công tác kiểm tra, giám sát hoạt động của DHG Pharma trong năm 2013 nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tại DHG Pharma như sau:

Về hoạt động của Ban kiểm soát

Chương trình hoạt động của BKS trong các năm 2009 – 2013 chủ yếu tập trung vào chức năng, nhiệm vụ chính của BKS theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang, cụ thể:

- Giám sát tình hình hoạt động và tài chính Công ty;
- Tình hình thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ;
- Giám sát hoạt động của HĐQT, Ban TGD và bộ máy quản lý điều hành Công ty;
- Đánh giá về sự phối hợp của HĐQT với Ban Điều Hành;
- Từ đó đưa ra các kiến nghị đối với HĐQT trong năm tiếp theo.

Đối với mỗi năm, ngoài các nội dung cơ bản, BKS đặt trọng tâm công việc vào từng mảng hoạt động của DHG, cụ thể:

- Năm 2009 – 2010, rà soát việc thực hiện theo chuẩn mực quy trình quy chế đã ban hành đối với hệ thống bán hàng, kế toán.
- Năm 2011, tính hiệu quả trong hoạt động SXKD đảm bảo phát huy nguồn vốn của chủ sở hữu.
- Năm 2012, rà soát điều lệ các công ty con, quy chế người đại diện của DHG tại các Công ty con và rà soát hoạt động của Công ty con phù hợp với quy định pháp luật và Điều lệ công ty.
- Năm 2013, giám sát thực hiện dự án đầu tư xây dựng nhà máy mới theo nghị quyết ĐHCĐ đề ra, kiến nghị chỉnh sửa hệ thống quy trình quy chế theo các thay đổi của quy định pháp luật, nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro.
- Năm 2013, BKS đã xây dựng chương trình hoạt động bao gồm: giám sát tình hình hoạt động và tình hình tài chính của Công ty, giám sát

hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban điều hành, đặc biệt chú trọng mục tiêu kiểm soát rủi ro. Theo đó, BKS đã:

- ▶ BKS đã tham gia đầy đủ các phiên họp của Hội đồng quản trị với vai trò quan sát viên để nắm tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình đầu tư và tham gia đóng góp ý kiến tại cuộc họp trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của mình.
- ▶ BKS đã kiểm tra các báo cáo tài chính Quý, 6 tháng và cả năm nhằm đánh giá tính hợp lý và chính xác của các số liệu tài chính, đồng thời phối hợp với kiểm toán viên độc lập trong quá trình kiểm toán nhằm đánh giá ảnh hưởng của các vấn đề trọng yếu liên quan đến công tác kiểm toán lên báo cáo tài chính.
- ▶ Theo dõi, kiểm tra tình hình thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty thông qua các cuộc họp giao ban đầu tháng của Ban Điều hành và kiểm tra tình hình thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông; Quyết định của Hội đồng quản trị...đảm bảo công khai, minh bạch.
- ▶ BKS đã định kỳ hoặc đột xuất kiểm tra tính tuân thủ các Quy chế, Điều lệ, tính hợp lý trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Cụ thể, BKS đã phối hợp với Ban kiểm soát nội bộ thực hiện kiểm tra các chi nhánh tại khu vực miền Bắc và các Công ty con nhằm kiểm soát và đánh giá tính tuân thủ các quy định của pháp luật và các quy chế nội bộ trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh và quản trị tài chính kế toán.
- ▶ Ban kiểm soát phối hợp với Ban kiểm soát nội bộ trong việc thực thi nhiệm vụ kiểm tra, giám sát tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty theo định kỳ. Qua đó, kịp thời ngăn chặn, xử lý những sai sót có thể xảy ra và xây dựng ngày càng hoàn thiện các quy chế, quy định phù hợp với thực tế.
- ▶ Qua kiểm tra tình hình hoạt động tại DHG, các chi nhánh và công ty con, BKS có báo cáo chi tiết và kiến nghị kịp thời với HĐQT DHG trong quá trình điều hành doanh nghiệp.
- ▶ Trong năm 2013, BKS tiếp tục chú trọng vào kiểm soát rủi ro thông qua việc rà soát lại quy trình, quy chế hiện có phù hợp với Luật doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, các quy định hiện hành, tiến tới đề nghị bổ sung các quy trình, quy chế còn thiếu đảm bảo DHG hoạt động an toàn và phòng ngừa các rủi ro tiềm ẩn.

Hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính Công ty

Tình hình tài chính trong 5 năm (2009 - 2013)

Mặc dù trong giai đoạn từ năm 2009 - 2013, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty bị ảnh hưởng bởi kinh tế suy thoái nhưng tỷ lệ tăng trưởng của các chỉ tiêu chủ yếu như: Doanh thu thuần, Lợi nhuận trước thuế, nguồn vốn của Công ty qua 5 năm từ 2009 - 2013 đều có sự tăng trưởng, thể hiện qua bảng sau:

ĐVT: tỷ VNĐ

STT	Khoản mục	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1	Tổng tài sản	1.522	1.820	1.996	2.378	3.081
2	Vốn chủ sở hữu	1.018	1.280	1.382	1.688	1.981
3	Doanh thu thuần	1.746	2.035	2.491	2.931	3.527
4	Lợi nhuận trước thuế	410	434	491	585	782
5	Lợi nhuận sau thuế	362	383	420	491	593
6	Lợi nhuận sau thuế cổ đông Công ty mẹ	362	383	420	491	593
7	EPS (thu nhập trên mỗi cổ phiếu) <i>ĐVT: VNĐ</i>	13.396	14.088	6.382	7.443	9.010
8	ROS (Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần)	20,5%	18,7%	16,7%	16,6%	16,7%
9	ROA (Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản)	23,5%	20,9%	20,8%	20,4%	19,1%
10	ROE (Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu)	35,1%	29,8%	30,1%	28,8%	29,7%

Trong nhiệm kỳ từ năm 2009 – 2013, các Báo cáo Tài chính đã được kiểm toán gồm: năm 2009 được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán và tư vấn A&C, năm 2010-2011-2012 được kiểm toán bởi Công ty TNHH KPMG Việt Nam và năm 2013 được kiểm toán bởi Công ty TNHH Pricewaterhouse Coopers Việt Nam (PwC); Ban kiểm soát không phát hiện trường hợp bất thường nào so với hoạt động kinh doanh và các số liệu về tài chính đã được xác nhận. Các báo cáo đã thể hiện đầy đủ, rõ ràng, phản ánh đúng tình hình tài chính – kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tình hình tài chính đến 31/12/2013:

- Doanh thu thuần hợp nhất năm 2013 đạt 3.527 tỷ VNĐ, tăng 20,3% so với năm 2012, vượt kế hoạch 10,2 %.
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2013 (loại trừ yếu tố thu nhập từ chuyển nhượng Eugica, thu nhập tài chính và trích lập Quỹ phát triển khoa học công nghệ) đạt 647 tỷ VNĐ, tăng 19,3% so với lợi nhuận trước thuế năm 2012 (loại trừ thu nhập tài chính 42 tỷ VNĐ), vượt kế hoạch 13,6%.
- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất năm 2013 đạt 593 tỷ VNĐ, tăng 20,8% so với 2012.
- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất năm 2013 của cổ đông Công ty mẹ đạt 589 tỷ VNĐ, tăng 21,2% so với năm 2012.

Tình hình thực hiện nghị quyết ĐHCĐ 2012

- Tổng tài sản tính đến thời điểm 31/12/2013 tăng 702 tỷ VNĐ so với 31/12/2012.
- Do tăng các khoản nợ tài chính (Tiền vay, phải trả người bán và các khoản phải trả khác), Công ty có thể sẽ gặp khó khăn trong thanh khoản.

BKS đã xem xét báo cáo tài chính 6 tháng và năm 2013, thống nhất với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013 và các chỉ tiêu trong báo cáo tài chính đã kiểm toán của Công ty TNHH Pricewaterhouse Coopers Việt Nam (PwC). Báo cáo thể hiện đầy đủ, rõ ràng, phản ánh tình hình tài chính của công ty lành mạnh.

Tiến độ xây dựng Nhà máy dược phẩm DHG:

- Đã hoàn thành các hạng mục gồm: Xưởng sản xuất dược phẩm nhóm Non-Beta, nhà kho, khu văn phòng, hội trường.
- Đang tiến hành xây dựng hạng mục nhà xưởng, nhà kho nhóm Beta lactam.
- Đã giải ngân đến ngày 31/12/2013 là 320 tỷ VNĐ (chưa bao gồm tiền đất 63,6 tỷ VNĐ); trong đó Nhà máy dược phẩm: 276,4 tỷ VNĐ, nhà máy bao bì: 43,6 tỷ VNĐ.
- Tình hình triển khai dự án so với Nghị quyết đề ra không đúng tiến độ ban đầu là do: Địa phương giao đất cho Công ty không đúng tiến độ; và do Công trình xây dựng của DHG có quy mô lớn nên các gói thầu khi đưa tiêu chí hợp đồng theo Luật đấu thầu thì có ít nhà thầu tham gia, một số gói thầu bị hủy phải đấu thầu lại nhiều lần.

Việc phân phối tiền thưởng vượt chỉ tiêu kế hoạch năm 2012 của HĐQT, BKS, các tiểu ban, thư ký HĐQT, Ban điều hành và cán bộ công nhân viên chủ chốt năm đã thực hiện theo Nghị quyết số 007/2013/NQ.HĐQT ngày 27/05/2013.

Chọn Công ty TNHH Pricewaterhouse Coopers Việt Nam (PwC) Việt Nam là đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2013.

Sau khi phân phối lợi nhuận năm 2012 theo Nghị quyết 007/NQ.HĐQT của Hội đồng quản trị, các Công ty con đã chuyển khoản phần lợi nhuận còn lại cho Công ty mẹ.

Đã thực hiện tạm ứng cổ tức đợt 1/2013 vào ngày 30/08/2013 với tỷ lệ 15% mệnh giá, tương đương 1.500 VNĐ/cổ phiếu.

Giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc và bộ máy quản lý điều hành Công ty

BKS ghi nhận không có điều gì bất thường trong hoạt động của các thành viên HĐQT, Ban Tổng Giám đốc cũng như các bộ phận quản lý của Công ty. HĐQT và Ban Tổng Giám đốc hoạt động theo đúng quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty trong quá trình lãnh đạo, giám sát và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh để hoàn thành nhiệm vụ Nghị quyết ĐHĐCĐ 2012 đề ra.

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.

Công tác hạch toán kế toán, công ty đã tuân thủ đúng chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành. Thực hiện chế độ Báo cáo tài chính, công bố thông tin tài chính định kỳ với Ủy ban chứng khoán nhà nước và Sở GDCK TP HCM.

BKS không nhận được 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 thống nhất Báo cáo của HĐQT trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2013.

Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS và HĐQT, Ban TGD

BKS được mời tham dự tất cả các cuộc họp của HĐQT, tham gia ý kiến theo chức năng và nhiệm vụ của BKS.

Ban TGD đã tạo điều kiện bố trí nhân sự và đầu mối cung cấp thông tin trong quá trình BKS thực hiện nhiệm vụ kiểm tra tại DHG hay các chi nhánh hoặc công ty con.

BKS, HĐQT và Ban TGD phối hợp chặt chẽ để kịp thời giải quyết các vướng mắc trong quá trình kiểm tra kiểm soát của BKS.



Các nghị quyết HĐQT đang thực hiện

Nghị quyết 003/2013/NQ.HĐQT ngày 31/01/2013 về mua đất nuôi trồng thử nghiệm Artichaut tại Đà Lạt.

Nghị quyết 007/2013/NQ.HĐQT ngày 27/05/2013 về việc chuyển nhượng nhà cũ tại các Chi nhánh sau khi đã xây dựng nhà mới.

Nghị quyết 009/2013/NQ.HĐQT ngày 01/07/2013 thông qua chủ trương chuyển nhượng nhà đất tại Chi nhánh Lâm Đồng, Tp Hồ Chí Minh.

Nghị quyết 016/2013/NQ.HĐQT ngày 27/12/2013 về việc xây dựng Quy chế Hoạt động của kiểm soát viên ở các Công ty con.

Những việc đã thực hiện và chưa thực hiện theo kiến nghị của BKS tại ĐHĐCĐ 2013

Đã thành lập bộ phận Pháp chế trực thuộc Ban KSNB phụ trách toàn bộ vấn đề pháp lý và kiểm soát rủi ro về pháp lý của DHG, chịu trách nhiệm rà soát Điều lệ DHG, Điều lệ công ty con, các loại hợp đồng một cách có hệ thống và hỗ trợ các phòng ban, chi nhánh khi có vấn đề pháp lý phát sinh một cách chính thống bằng văn bản.

Đã xây dựng Quy chế hoạt động của Hội đồng thành viên và thành lập Kiểm soát viên tại các Công ty con 100% vốn DHG.

Do tình hình khó khăn của thị trường bất động sản, Công ty chưa có hướng giải quyết đối với một số nhà tại các Chi nhánh cũng như tại các Công ty con không còn sử dụng nhưng chưa thanh lý và hàng tháng phải trích khấu hao.

Chứng nhận quyền sở hữu nhà của các đơn vị chưa xong thủ tục đăng ký như ở Nghệ An, Thanh Hóa, Bắc Ninh, Trà Vinh... trong khi trị giá xây dựng nhà đã đưa vào tài sản trong báo cáo tài chính. Do đó, để đảm bảo đúng nguyên tắc quản lý tài sản, kiến nghị cần làm sớm thủ tục chứng nhận quyền sở hữu nhà đối với các đơn vị đã xây dựng xong và đưa vào sử dụng.

Công ty cần có 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, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ.

Chi phí hoạt động của BKS

Trong năm 2013, BKS đã được chi trả thù lao tổng cộng 819.000.000 VNĐ.



Kiến nghị của Ban Kiểm Soát

Thành lập bộ phận chuyên biệt chịu trách nhiệm về công bố thông tin ra bên ngoài bao gồm: báo cáo gửi các cơ quan nhà nước; thông tin cổ đông gồm thông báo gửi trực tiếp và dưới dạng công bố thông tin; thông tin đăng tải trên website, nhằm đảm bảo thông tin khi được công bố ra bên ngoài đã được phê duyệt của người có thẩm quyền, đảm bảo tính chính xác, thống nhất và kịp thời.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động của Ban Kiểm soát nội bộ trong việc phát hiện, phòng ngừa và kiểm soát rủi ro, đề xuất Ban Điều hành thuê tư vấn về quản trị rủi ro để Ban Kiểm soát nội bộ kết hợp với đơn vị tư vấn có một cuộc khảo sát đánh giá tổng thể mức độ các loại rủi ro của DHG: từ rủi ro sản xuất, rủi ro tài chính ... đến rủi ro hoạt động; từ đó xác định được các yếu tố rủi ro đặc biệt nghiêm trọng tiềm ẩn để đề xuất Ban điều hành áp dụng ngay các biện pháp phòng ngừa và cách giải quyết khi rủi ro có thể xảy ra.

Tiếp tục tăng cường nhân sự và hoàn thiện quy trình hoạt động của Ban Kiểm soát nội bộ nhằm nâng cao hiệu quả thực hiện kiểm tra, kiểm soát của Ban Kiểm soát nội bộ.

Chú trọng các vấn đề liên quan đến bảo hiểm

hàng hóa bao gồm cả hàng hóa công ty mẹ gửi tại công ty con. Kiểm soát tốt hơn nữa nhằm giảm tối đa hàng tồn kho. Ban hành các quy chế về kiểm kê hàng tồn kho, đảm bảo phân loại và kiến nghị kịp thời biện pháp xử lý đối với hàng khó tiêu thụ, hàng cận date.

Công suất nhà máy hiện tại đã dư thừa hàng bán, trong khi nhà máy mới đang chuẩn bị đưa vào hoạt động với công suất gấp rưỡi, đặt vấn đề lớn về đầu ra của sản phẩm và khai thác tối ưu hệ thống dây chuyền sản xuất. Đề nghị Ban Tổng Giám đốc xây dựng kế hoạch 03 hoặc 05 năm cho hoạt động của nhà máy mới, trình HĐQT xem xét để nâng cao tính chủ động trong công tác xúc tiến đầu ra, liên doanh, gia công...

Ban hành các quy trình, quy chế, quy định về kiểm soát văn bản nội bộ. Xây dựng thư viện điện tử cùng với việc phân quyền trích lục nhằm đảm bảo quản lý và lưu trữ đầy đủ, chính xác các văn bản đã ban hành và thuận tiện cho việc truy cập thông tin theo các cấp độ đã phân quyền.

Ban hành tài liệu thống nhất về các quy trình: mua hàng, chuyển giá và hạch toán chiết khấu áp dụng cho toàn hệ thống và tiến hành kiểm tra việc thực hiện đúng theo quy trình đã ban hành.

Nghiêm túc xem xét và thực hiện theo các khuyến nghị của kiểm toán trong năm 2013.

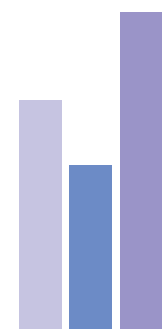
Phương hướng hoạt động của Ban Kiểm Soát trong năm 2014 và nhiệm kỳ 2014 - 2018

Thực hiện công tác thẩm định về các Báo cáo tài chính, Báo cáo tình hình kinh doanh và Báo cáo đánh giá công tác quản lý của HĐQT công ty hằng năm để trình Đại Hội đồng cổ đông thường niên.

Kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện các Nghị quyết của Đại Hội đồng cổ đông thường niên, của Hội đồng Quản trị Công ty.

Theo dõi nắm tình hình công bố thông tin, tham dự các cuộc họp với HĐQT Công ty.

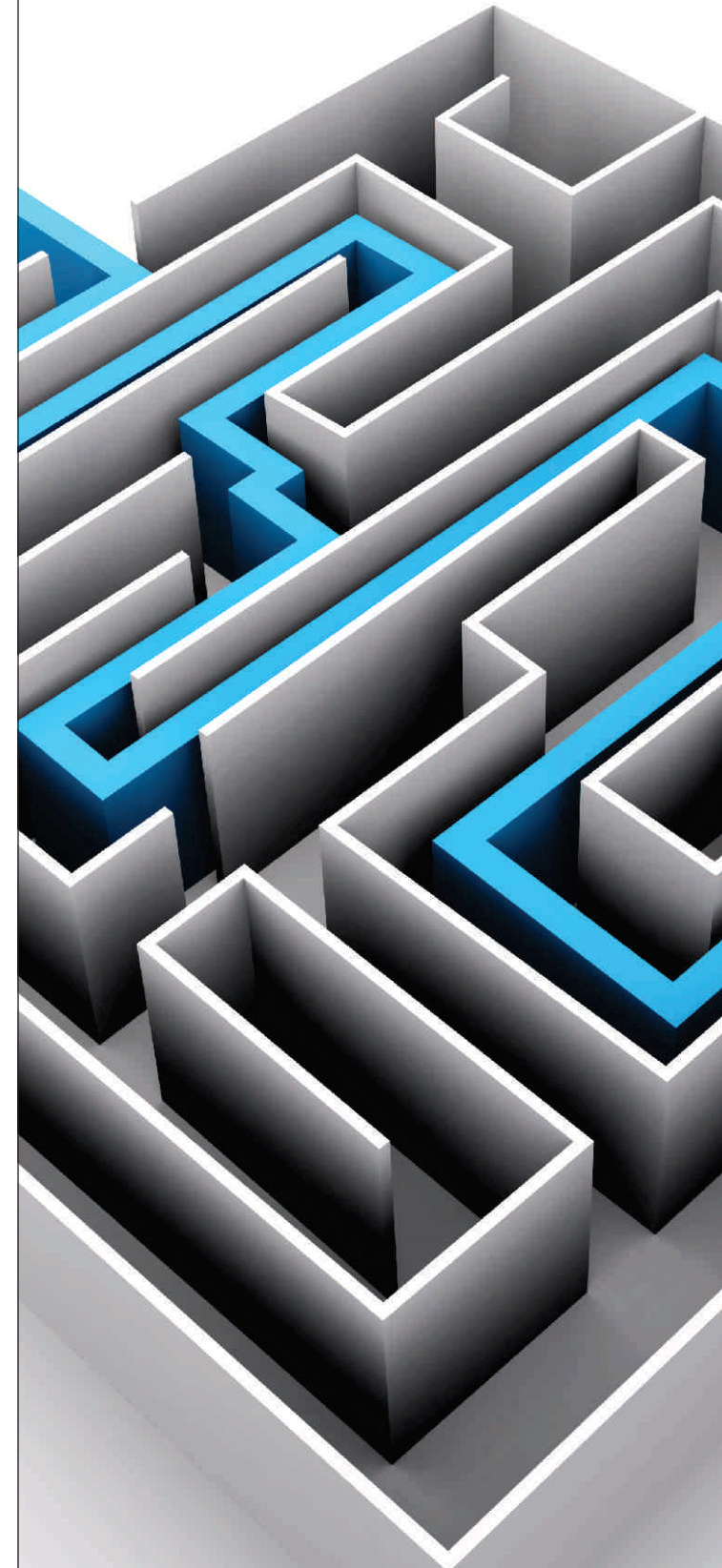
Thực hiện công tác kiểm tra, giám sát tại DHG và các đơn vị trực thuộc trên cơ sở đề án quản trị rủi ro do tư vấn xây dựng, phát hiện và kiến nghị kịp thời với HĐQT các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro.



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Đặc điểm môi trường kinh doanh năm 2013

Kinh tế Việt Nam năm 2013 tăng trưởng thấp, thị trường biến động, sức mua giảm. Kinh tế vĩ mô có nhiều ảnh hưởng tác động đến thị trường dược phẩm và hoạt động của Công ty.



Tăng trưởng Ngành Dược Việt Nam chỉ đạt **6,7%**, trong đó ngành Dược nội địa (tiêu thụ thuốc sản xuất trong nước) tăng **8,3%** so với cùng kỳ.

Giá bán tiếp tục chịu sự quản lý của nhà nước. Môi trường cạnh tranh ngành dược cao, đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài với công nghệ hiện đại, năng suất cao, nguồn nhân lực có trình độ và đầu tư mạnh cho quảng cáo, tiếp thị.

Sự khác biệt đã tạo nên lợi thế cạnh tranh để DHG vượt qua khó khăn thị trường, giữ vững vị trí dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam, thị phần ngày một tăng cao đó là: chiến lược thị trường linh hoạt, sản phẩm có chiều sâu, hệ thống phân phối sâu rộng, hơn 1.000 nhân sự khối bán hàng với bản sắc văn hóa riêng biệt, chu đáo chăm sóc trực tiếp cho hơn 20.000 khách hàng.

2. Hoạt động sản xuất

- Sản xuất dược phẩm tại nhà máy Nguyễn Văn Cừ

Tổng sản lượng sản xuất đạt 4,58 tỷ đơn vị sản phẩm, tăng 9,7% so với cùng kỳ. Tổng giá trị sản xuất đạt 4.104 tỷ VNĐ, tăng 20,3% so với cùng kỳ.

Các xưởng sản xuất tại nhà máy Nguyễn Văn Cừ tăng năng suất, giảm công lao động, tiết kiệm chi phí với tổng số tiền 7,76 tỷ VNĐ (tăng 23% so với năm 2012). Đó là kết quả của việc đầu tư tự động hóa các công đoạn sản xuất thủ công tốn nhiều nhân lực; sắp xếp công việc hợp lý, nhân sự ổn định, tay nghề công nhân được nâng cao, khai thác tối đa công suất thiết bị. Cụ thể:

Chi phí sản xuất giảm 9,42%, hao hụt sản phẩm giảm 6,6%, hao hụt nhôm - PVC giảm 2,2%, sản phẩm không phù hợp do lỗi chủ quan giảm 20%.

Tăng cỡ lô 12 mặt hàng, tiết kiệm được nhiều chi phí kiểm nghiệm, lưu mẫu.

Năng suất lao động của các xưởng sản xuất tăng 13%.

- Công ty In – Bao bì (DHG PP):

Thay đổi chất lượng thùng giấy, giảm hơn 30% quy cách thùng đang sử dụng.

Hoàn thành việc xây dựng mới nhà máy In Bao bì DHG PP1 tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, triển khai sản xuất an toàn – hiệu quả.

Giải thể DHG PP tại Nguyễn Văn Cừ từ ngày 31/12/2013. Thành lập DHG PP1 tại KCN Tân Phú Thạnh

Triển khai mô hình khép kín về công nghệ từ chế bản in hoàn thiện sản phẩm thông qua hệ thống CTP (computer to plate) kết nối với máy in offset thế hệ mới, giúp tự động hóa hoàn toàn một số công đoạn trong in ấn, rút ngắn thời gian sản xuất, giảm hao hụt nguyên vật liệu, hạn chế được lượng chất thải nguy hại, lưu trữ dữ liệu trên máy tính và đĩa mềm giúp cho việc tái bản nhanh chóng, đúng với mẫu đặt hàng.

- Công ty Dược liệu (DHG Nature):

Khắc phục được tình trạng hao hụt ở công đoạn sấy phun, giúp giảm giá thành sản phẩm, tăng 20% tỷ suất lợi nhuận nhóm sản phẩm dược liệu.

Thay đổi phương pháp sản xuất các loại cao dược liệu, giúp giảm 70% số lần sản phẩm không phù hợp.

Cải tiến quy trình sản xuất, tăng tỷ suất lợi nhuận chế biến gel nhôm 3%.



Cung cấp 5.308 tấn nguyên liệu, 923 triệu nang cứng các loại.

Hơn 1.700 chủng loại bao bì phục vụ sản xuất.

Kinh doanh nguyên liệu đạt doanh thu 80 tỷ VNĐ, tăng 63,2% so với năm 2012.

Đảm bảo cung ứng an toàn, chính xác, kịp thời đầu vào cho sản xuất. Tuân thủ nghiêm các quy định về bảo quản, cấp phát, ... không để xảy ra hư hao, mất mát do lỗi chủ quan.

4. Hoạt động phát triển sản phẩm

Tổng số sản phẩm được cấp số đăng ký trong năm: 54 sản phẩm; trong đó số đăng ký mới là 20 sản phẩm.

Đề xuất nghiên cứu 25 sản phẩm mới.

Triển khai sản xuất 16 sản phẩm mới.

Cải tiến 23 quy trình sản xuất.

Xây dựng và thẩm định quy trình phân tích 40 sản phẩm.

3. Hoạt động cung ứng và kinh doanh nguyên liệu

Các dây chuyền sản xuất tại nhà máy Nguyễn Văn Cừ tiếp tục được chứng nhận phù hợp với các yêu cầu của GMP WHO, GLP, GSP.

Nhà máy Non Beta lactam tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh được Cục Quản lý Dược chứng nhận phù hợp với các yêu cầu của GMP WHO, GLP, GSP vào tháng 11/2013.

Phòng Kiểm nghiệm tiếp tục được công nhận phù hợp với các yêu cầu của ISO/IEC: 17025. Kho bảo quản thành phẩm tại khu Công nghiệp Tân Tạo và Tổng kho được chứng nhận GDP, GSP.

Hệ thống quản lý chất lượng tiếp tục được chứng nhận phù hợp với các yêu cầu của ISO 9001: 2008.

5. Hệ thống chất lượng

- Phối hợp với xưởng sản xuất kiểm soát chặt chẽ quá trình sản xuất, đảm bảo chất lượng thành phẩm trước khi xuất xưởng.
- Đã kiểm nghiệm 6.647 lô nguyên liệu, 15.916 lô bao bì và 20.028 lô thành phẩm.
- Phối hợp với xưởng sản xuất thực hiện thẩm định quy trình sản xuất 983 lô, theo dõi độ ổn định 986 lô và xuất xưởng kịp thời 20.070 lô thành phẩm.
- Tiếp tục được công nhận 07 sản phẩm đạt tương đương sinh học (Hapacol 250, thuốc bột Hafixim 100, Haginat 500, Klamentin 1g, Klamentin 625, Klamentin 500, Azithromycin 200 thuốc bột). Đang tiến hành thử lâm sàng: Naturenz, Eyclight Vita Yellow.

6. Hoạt động kiểm nghiệm



7. Hoạt động Marketing

Tổ chức 450 chương trình truyền thông trực tiếp cho người tiêu dùng thông qua các hình thức sampling, tư vấn, giới thiệu sản phẩm, bán hàng tại nhà thuốc, trường học, chợ, nhà ga, hội chợ, siêu thị.... Các chương trình đã thu hút hơn 1,3 triệu người tiêu dùng trực tiếp tham gia.

Tổ chức các buổi hội thảo giới thiệu sản phẩm, hội thảo chuyên đề khoa học cho các bác sĩ, dược sĩ nhà thuốc.

Các nhãn hàng Unikids, Eyclight, Hapacol, Naturenz, Davita, NattoEnzym quảng cáo trên hơn 20 đầu báo và tạp chí có số lượng độc giả cao nhất như: Tuổi trẻ, Thanh niên, Tiếp thị gia đình, Sài Gòn tiếp thị, Thế giới phụ nữ, Phụ nữ TP HCM, Thể thao, Thuốc sức khỏe...

Các nhãn hàng đăng tải thông tin sản phẩm và tư vấn sử dụng sản phẩm, chăm sóc sức khỏe trên các trang web và forum uy tín, có lượng người truy cập cao như: tuoitre.vn, thanhnien.com.vn, vnexpress.net, 24.com.vn, webtretho.vn, vnn.vn, lamchame.com.vn, google... và tổ chức các cuộc thi cho người tiêu dùng trên website, facebook fanpage.

Tham gia 07 kỳ hội chợ với mô hình mới nên hoạt động truyền thông và kinh doanh rất hiệu quả. Giữ vững thế mạnh là 01 trong 02 gian hàng nổi bật nhất hội chợ về hình thức, sức lôi cuốn, hoạt động phong phú, hấp dẫn, tổ chức bài bản, chuyên nghiệp.

8. Hoạt động xuất khẩu



Doanh thu xuất khẩu năm 2013 là 33,5 tỷ VNĐ, đạt 112% kế hoạch năm, tăng trưởng 39% so với cùng kỳ.

- DHG hiện có thị trường xuất khẩu tại 12 quốc gia gồm: Moldova, Ukraina, Myanmar, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigeria, Lào, Singapore, Jordan, Sri Lanka, Rumani.

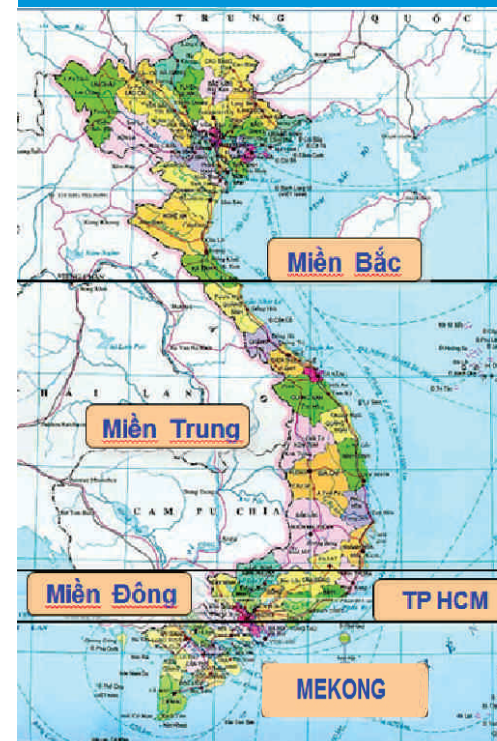
Các thị trường mới đang phát triển có Indonesia, Philippin, Malaysia, Ghana, Ethiopia, Uzbekistan.

Phát triển thêm 68 sản phẩm mới

Tham gia khảo sát Triển Lãm Quốc Tế Y Dược lần thứ 13 tại Tp. HCM

Khảo sát thị trường và làm việc với các đối tác mới: Indonesia, Singapore, Myanmar, Mông Cổ, Lào
Hỗ trợ khách hàng Joyson thực hiện triển khai Marketing sản phẩm Bocalex C 1000 ở trung tâm Mustafa Singapore

9. Hệ thống phân phối



Hệ thống phân phối hiện có 12 Công ty con, 24 chi nhánh, 68 quầy thuốc – nhà thuốc tại bệnh viện.

Mỗi Công ty con và Chi nhánh đều có kho hàng đạt tiêu chuẩn GDP. Các Công ty con và quầy thuốc – nhà thuốc chủ yếu tập trung ở khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long (Mekong 1 và Mekong 2).

Thực hiện trả lương nhân viên bán hàng trên tiền thu về, lương nhân viên văn phòng theo hiệu quả, thưởng cuối năm khối bán hàng theo lợi nhuận tăng trưởng.

Các đơn vị khối bán hàng phối hợp thực hiện và phát huy hiệu quả việc quản lý bán hàng trên phần mềm BFO (ERP).

Phối hợp tốt với Marketing thực hiện các công cụ truyền thông, điều phối chính sách bán hàng linh hoạt, chăm sóc khách hàng tạo cảm xúc.

Với chỉ tiêu lợi nhuận được giao, các đơn vị bán hàng đã biết phân tích, tiết kiệm chi phí, sử dụng chi phí hiệu quả.

Tiếp tục xây dựng tuyến bán hàng cụ thể, lịch giao hàng phù hợp giúp giảm chi phí vận chuyển và giao hàng nhanh chóng.

Triển khai kinh doanh hàng ngoại nhập (MSD) để tăng doanh thu, học tập kinh nghiệm quản lý hàng hóa và phương pháp bán hàng...

10. Hoạt động chăm sóc khách hàng

Kết hợp với DHG Travel tổ chức 80 tour cho 842 lượt khách hàng đi du lịch trong và ngoài nước.

Tổ chức chương trình “Đóa hồng yêu thương” nhân mùa Vu Lan báo hiếu cho khách hàng các đơn vị Công ty con và Chi nhánh Tp. HCM với 636 khách hàng tham gia.

Tổ chức thành công hội nghị khách hàng năm 2013 với chủ đề “Tình đất phương Nam” cho 6.000 khách hàng và đối tác, cổ đông, nhà đầu tư tham dự.

Triển khai, thực hiện 06 chương trình “Trải nghiệm mùa hè” cho 533 học viên, tặng quà cho con khách hàng thi đỗ đại học, chăm sóc khách hàng.

Nâng cấp chất lượng thành viên “Câu lạc bộ khách hàng” đến 31/12/2013 là 8.383 thành viên.

Hợp mặt khách hàng 2013
(Chủ Đề : Tình Đất Phương Nam)



Dân tộc Hoa tại Tây Nam Bộ



Dân tộc Chăm tại Tây Nam Bộ



Dân tộc Khmer tại tây nam bộ

11. Hoạt động đầu tư phát triển

Tiếp tục đầu tư mua đất, xây dựng nhà cho hệ thống phân phối: 29,2 tỷ VNĐ.

Tiếp tục đầu tư cho nhà máy tại 288 Bis Nguyễn Văn Cừ - Tp Cần Thơ với tổng vốn đã đầu tư 25,5 tỷ VNĐ nhằm bổ sung, nâng cấp máy móc thiết bị, phương tiện vận tải cho nhà máy hiện tại, bao gồm:

Hạng mục	Số tiền (tỷ VNĐ)
Thiết bị kiểm nghiệm	2,5
Thiết bị nghiên cứu	5,4
Thiết bị sản xuất	3,8
Phương tiện vận tải	13,8
Tổng cộng	25,5

Dự án đầu tư xây dựng nhà máy dược phẩm tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh: Đã hoàn thành các hạng mục Xưởng sản xuất dược phẩm Non-Betalactam, nhà kho, khu văn phòng, hội trường. Hạng mục nhà xưởng, nhà kho Beta lactam đang thực hiện, dự kiến hoàn thành tháng 12/2014.

Đã giải ngân đến ngày 31/12/2013 là 276,4 tỷ VNĐ (chưa bao gồm tiền đất 63,6 tỷ VNĐ).

Dự án đầu tư xây dựng nhà máy In Bao Bì DHG PP1 tại KCN Tân Phú Thạnh với tổng khái toán 94,7 tỷ VNĐ, đã giải ngân đến 31/12/2013 là 43,6 tỷ VNĐ.



12. Hoạt động tài chính - kế toán

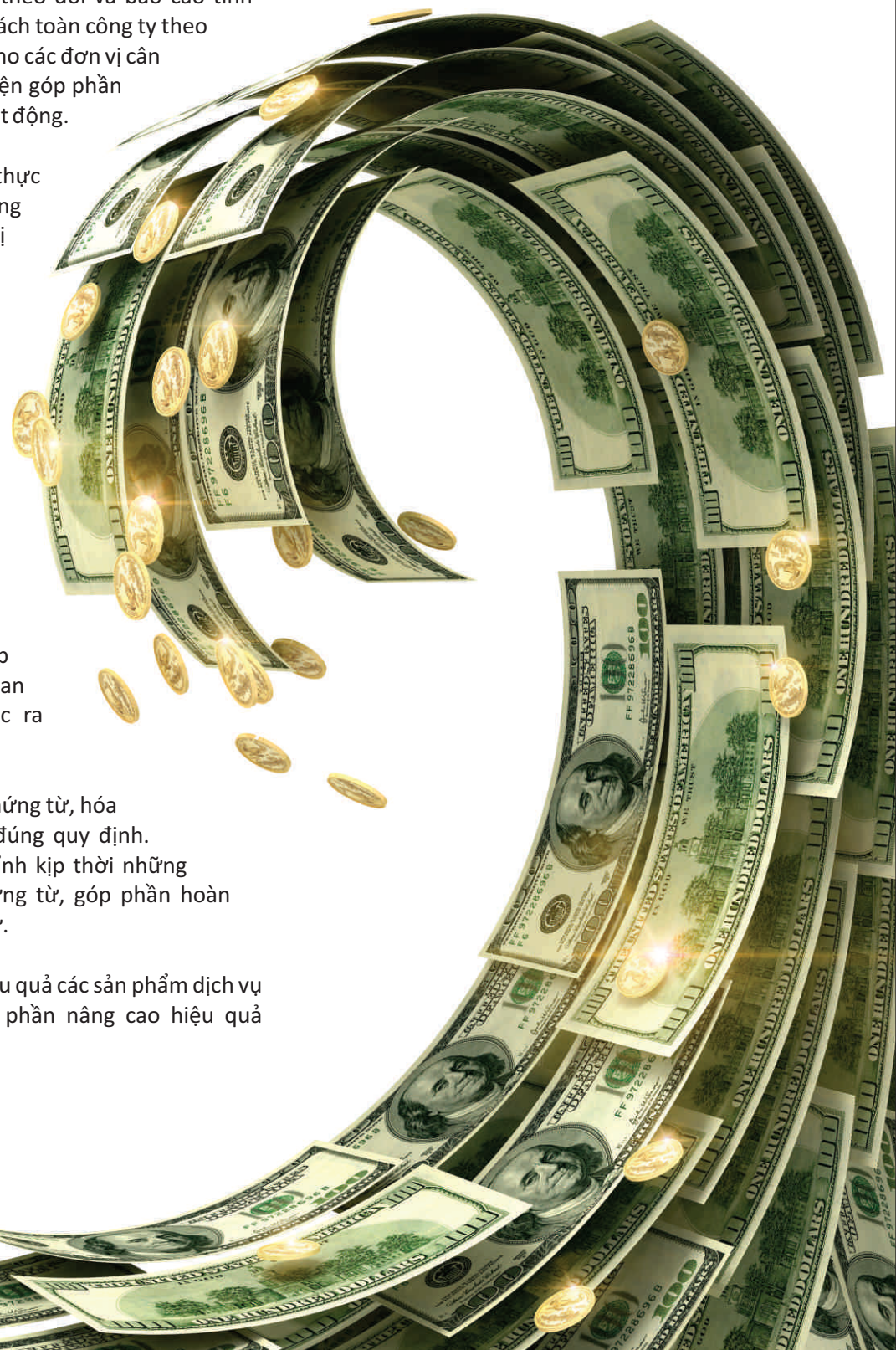
Thiết lập, thực hiện, theo dõi và báo cáo tình hình thực hiện ngân sách toàn công ty theo từng quý/năm, giúp cho các đơn vị cân đối ngân sách thực hiện góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động.

Báo cáo tài chính thực hiện đúng tiến độ, công bố kịp thời trên thị trường chứng khoán, phối hợp thực hiện Báo cáo kiểm toán, kiểm tra quyết toán thuế đúng quy định, tăng niềm tin với nhà đầu tư, cổ đông.

Bộ phận phân tích tài chính thực hiện phân tích các dự án theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc, góp phần tham mưu cho Ban điều hành trong việc ra quyết định.

Kiểm tra, kiểm soát chứng từ, hóa đơn hợp lý, hợp lệ, đúng quy định. Phát hiện và điều chỉnh kịp thời những bất hợp lý trong chứng từ, góp phần hoàn thiện sổ sách chứng từ.

Khai thác, sử dụng hiệu quả các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng, góp phần nâng cao hiệu quả chung.



13. Hoạt động chăm sóc cộng đồng

Trong năm 2013, DHG đã dành hơn 6 tỷ đồng cho các hoạt động cộng đồng, một số hoạt động như sau:

Tổ chức hoạt động đi bộ “Ngành y tế Cần Thơ vì mạng lưới y tế cơ sở” và lễ Mít-ting kỷ niệm ngày Thầy thuốc Việt Nam 27/2 cho 3.000 lượt người tham gia.

Hướng dẫn người tiêu dùng thông qua 24 chương trình truyền hình trực tiếp như “Thầy thuốc với mọi nhà”, “Nhịp cầu y tế” với hơn 1.900 cuộc điện thoại giao lưu và hơn 3.500 khán giả xem chương trình trực tiếp tại trường quay.

Tiếp tục chương trình chăm lo cho người nghèo chủ đề “Hành trình vì bệnh nhân nghèo”. Năm 2013 Quỹ Bảo trợ Bệnh nhân nghèo của Dược Hậu Giang đã nhận được 1,62 tỷ VNĐ; trong đó, sự đóng góp của đối tác và các khách hàng 387 triệu VNĐ; sự đóng góp từ thu nhập hàng tháng của CB.CNV DHG là 1,23 tỷ VNĐ.

Thực hiện 149 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí cho 70.942 lượt người dân của 43 tỉnh thành trong cả nước.



Ngân hàng máu nhận được 248 đơn vị máu của các tỉnh nguyện CB.CNV DHG.

Với tinh thần tương thân tương ái, CB.CNV đã đóng góp “Quỹ tấm lòng vàng” số tiền 90 triệu VNĐ; ủng hộ “Hội bảo trợ bệnh nhân nghèo” TP. Cần Thơ 300 triệu VNĐ. Ủng hộ ngày “Vì người nghèo” 400 triệu VNĐ (do Ủy ban Mặt trận Tổ quốc phát động). Ủng hộ Y tế cơ sở 350 triệu VNĐ từ CB.CNV đóng góp và trích Quỹ Bệnh nhân nghèo.

Tổ chức các hoạt động cứu trợ, giúp đỡ đồng bào bị thiên tai, ủng hộ người nghèo tiền, tập sách, quần áo, quà, thuốc trị bệnh và các hoạt động xã hội khác, với tổng số tiền là 200 triệu VNĐ.

Thăm và tặng suất ăn dinh dưỡng tại Trung tâm nuôi dưỡng người già quận Bình Thủy, nấu thức ăn dinh dưỡng cho các cháu tại Trung tâm nuôi trẻ mồ côi TP. Cần Thơ; tổ chức thăm và tặng quà vào dịp tết cho hai trung tâm này, với số tiền 150 triệu VNĐ.



14.

Hoạt động chăm sóc người lao động

Tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho 1.608 CBCNV và khám bệnh nghề nghiệp cho 750 CBCNV. Nâng cao chất lượng khám và điều trị tại chỗ 3.098 người.

Tổ chức khám sức khỏe cho 1.315 thân nhân CBCNV với số tiền 1,3 tỷ VNĐ.

Thực hiện đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, ngoài ra còn mua bảo hiểm tai nạn, ốm đau, nằm viện cho CBCNV.

Tổ chức cho CBCNV khám sức khỏe với các tiêu chí kỹ thuật cao để phát hiện sớm các bệnh nan y với số tiền 3,97 tỷ VNĐ; bồi dưỡng độc hại cho người lao động 1,1 tỷ VNĐ.

Duy trì quỹ tương trợ trong Công ty, hỗ trợ 107 trường hợp với tổng số tiền trên 3,25 tỷ VNĐ cho CBCNV vay/mượn để sửa chữa, xây nhà, mua vật dụng gia đình. Năm 2013, giúp đỡ CBCNV và gia đình điều trị bệnh, thăm hỏi ốm đau, tặng quà cưới, viếng tang 795 lượt người số tiền 666 triệu VNĐ. Chi cho mỗi CBCNV được khám bệnh cho 01 người thân (cha/mẹ/vợ/chồng/con) với mức phí 1.000.000 VNĐ/người.

Nhằm khuyến khích tinh thần làm việc của CBCNV có thành tích xuất sắc trong công tác, Công ty hỗ trợ 100% chi phí cho 10% tổng số CBCNV của đơn vị được tham quan du lịch trong và ngoài nước; Công đoàn chi cho 63 cán bộ lãnh đạo, cán bộ công đoàn tham quan du lịch Hà Nội- Hạ Long với số tiền 723 triệu VNĐ.

Tổ chức cho CBCNV tham gia cuộc thi viết “Đóa hồng yêu thương” về những đấng sinh thành và mời cha mẹ CBCNV đến dự lễ Vu Lan, chiêu đãi tiệc buffet chay, tạo nên cảm xúc yêu thương gắn bó của gia đình nhân viên với DHG.

15. Hoạt động công nghệ thông tin

Đảm bảo thông tin thông suốt, liên kết các số liệu, dữ liệu báo cáo trong toàn Công ty.

ERP (giải pháp BFO) đáp ứng kịp thời những thay đổi chiến lược của Công ty.

Triển khai phần mềm nhà thuốc GPP cho hơn 150 nhà thuốc là các khách hàng của Công ty ở khu vực Mekong và TP. HCM.

Dự án phần mềm bệnh viện đã hoàn thành triển khai cho 32 bệnh viện và trạm y tế các khu vực Mekong, Miền Đông, TP. HCM và Miền Trung.

Hoàn thành hệ thống mạng cho nhà máy mới tại KCN Tân Phú Thạnh.

Hoàn thành triển khai hệ thống hội nghị truyền hình dùng để họp trực tuyến thông qua mạng internet.



16. Hoạt động nhân sự

Tổng số nhân sự tính đến 31/12/2013 là 2.830 người; trong đó: trên đại học: 53.; đại học: 588; trung học chuyên nghiệp: 1.321; Sơ cấp, PTTH: 861.

Tuyển dụng 144 nhân sự cho khối bán hàng và huấn luyện hơn 1.000 nhân viên khối bán hàng với chủ đề “Sống và khát vọng”, “Đêm dành cho trái tim”, ... với hơn 13.698 giờ, bình quân 95,13 giờ/người.

Công tác huấn luyện được quan tâm đổi mới nội dung, chú trọng áp dụng các kiến thức, kinh nghiệm, thực hành các phương pháp quản lý tiên tiến.

Mời Công ty EY tư vấn quản trị chiến lược, thay đổi mô hình cơ cấu tổ chức, thiết lập ma trận phân quyền và một số nội dung khác.

Tạo điều kiện đội ngũ kế thừa cùng lãnh đạo các cấp tham dự nhiều khóa đào tạo về kỹ năng quản lý điều hành, nâng cao năng lực quản trị.

Số giờ huấn luyện toàn Công ty là 243.718 giờ. Bình quân 104,96 giờ/người/năm.

Tổng chi phí huấn luyện là 5,37 tỷ VNĐ.

17. Công tác an toàn vệ sinh lao động, an toàn sản xuất

Tổ chức huấn luyện và kiểm tra cho 817 công nhân sản xuất về công tác an toàn vệ sinh lao động.

Huấn luyện về an toàn phòng thí nghiệm cho nhân viên phòng kiểm nghiệm, 62 nhân viên về an toàn thiết bị hơi, bình chịu áp lực.

Huấn luyện phòng cháy chữa cháy cho đội phòng cháy chữa cháy của Công ty với 121 người tham gia.

Huấn luyện sơ cấp cứu cho 66 tổ trưởng, trưởng ca sản xuất và an toàn vệ sinh viên các đơn vị.

Hội đồng bảo hộ lao động thường xuyên kiểm tra về an toàn 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.

18. Hoạt động Quan hệ nhà đầu tư

Viết báo cáo thường niên năm 2012 tham dự cuộc bình chọn đạt giải cao.

Giới thiệu DHG tại hội thảo “Thực tiễn về phân tích và đầu tư cổ phiếu” ngày 29/09/2013.

Tổ chức họp mặt cổ đông lớn, thực hiện 55 cuộc gặp gỡ, tiếp xúc với hơn 90 quỹ đầu tư và Công ty chứng khoán.

Thực hiện Bản tin IR kỳ 7, 8, 9

Tổ chức cho các cổ đông tham dự Hội nghị khách hàng của Công ty tại Khu Vận động trường DHG Pharma.

Phối hợp tổ chức thành công ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang, Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu và Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo.

Thực hiện thủ tục giải tỏa hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu ESOP 2010. Ngày hiệu lực điều chỉnh 17/09/2013.



Gặp gỡ báo chí Anh tại TP. HCM

19. Hoạt động của Ban kiểm soát nội bộ

Soạn thảo và đề xuất sửa đổi một số nội dung trong quy chế quản trị Công ty, sửa đổi Điều lệ Công ty mẹ, đồng thời cập nhật sửa đổi Điều lệ các Công ty con.

Phối hợp rà soát, sửa đổi quy trình, quy định để triển khai cơ cấu tổ chức mới vào đầu năm 2014.

Bổ sung, sửa đổi những quy định bất cập trong hệ thống, các thủ tục pháp lý về xây dựng, quản trị tài chính.

Tiếp tục phối hợp các đơn vị kiểm soát toàn hệ thống, ngăn ngừa rủi ro; sửa đổi, cập nhật các quy chế, quy định của Công ty phù hợp qui định của pháp luật.

Thực hiện thủ tục kiểm tra kiểm soát các chi nhánh khu vực Miền Bắc, Miền Trung, Miền Đông và các Công ty con đa dạng hóa. Đề xuất, khuyến nghị cho các đơn vị hoàn thiện dân hệ thống kiểm soát nội bộ.

Kiểm tra tuân thủ quy trình mua hàng của phòng cung ứng; Thẩm định các gói thầu nhà máy mới; Kiểm soát và nhận diện rủi ro các Xưởng sản xuất; Xây dựng bảng danh mục nhận diện rủi ro.



20. Phong trào sáng kiến cải tiến

CBCNV khối văn phòng đã đăng ký 208 ý tưởng, trong đó có 84 ý tưởng khả thi, tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc đã được triển khai thực hiện.

16 đề tài nghiên cứu sản xuất sản phẩm mới.

Tham gia bài viết “Nếu tôi là Tổng Giám đốc” với 427 bài, trong đó 11 bài đạt giải cao.

Trong năm 2013, DHG đã nhận được sự hỗ trợ của UBND Thành phố Cần Thơ, Sở Y tế Cần Thơ, Cục Quản lý Dược, Tổng Công ty Đầu tư & Kinh doanh vốn, các nhà đầu tư và các sở/ban/ngành/đoàn thể. Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo và CB-CNV DHG xin được ghi nhận và chân thành cảm ơn sự giúp đỡ quý báu của Quý cơ quan, sự quan tâm, hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi, tiếp thêm động lực giúp DHG hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh doanh.



QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Thay đổi thành viên HĐQT trong nhiệm kỳ II (2009 - 2013)

STT	Họ và tên	Chức vụ	Bổ nhiệm	Thay đổi
1.	Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT	25/04/2009	
2.	Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
3.	Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
4.	Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
5.	Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
6.	Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
7.	Nguyễn Sĩ Trung Kỳ	Thành viên HĐQT	25/04/2009	Từ nhiệm 25/04/2013
8.	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT		Bầu bổ sung 29/04/2010

Đã thực hiện tách chức danh Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc vào ngày 01/07/2012 theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2011 ngày 26/04/2012

2. Các cuộc họp của HĐQT

Trong nhiệm kỳ hoạt động 2009 – 2013, HĐQT đã tiến hành tổng cộng 58 cuộc họp định kỳ và đột xuất để họp bàn, thảo luận, xem xét, phê duyệt và thông qua các vấn đề thuộc chức năng và nhiệm vụ, quyền hạn của tập thể - cá nhân thành viên của HĐQT.

Tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, Pháp luật hiện hành; giữ ổn định phát triển trong tình hình kinh tế biến động. Thực hiện quy chế làm việc theo Điều lệ, nhiệm vụ kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động, chiến lược, định hướng kinh doanh từng năm.

Các tiểu ban chuyên môn phát huy vai trò, giữ lịch sinh hoạt, báo cáo hàng quý cho HĐQT, tham gia nhiều ý kiến mang lại hiệu quả thiết thực.

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

Trong năm 2013, HĐQT đã tiến hành 18 cuộc định kỳ và đột xuất thông qua hình thức họp trực tiếp hoặc gửi thư xin ý kiến qua thư điện tử.

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ
1.	Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT	18/18	100%
2.	Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT	18/18	100%
3.	Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT	18/18	100%
4.	Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	18/18	100%
5.	Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT	18/18	100%
6.	Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT	18/18	100%
7.	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	18/18	100%

Nội dung các cuộc họp HĐQT năm 2013:

Phiên Họp	Nội dung
Quý 1/2013	
Ngày 04/01/2013	-Phê duyệt hạn mức tín dụng ngắn hạn năm 2013. -Phê duyệt mức lương mới của Ban Tổng Giám đốc, cử nhân sự tham gia quản lý Quỹ khoa học công nghệ.
Ngày 10/01/2013	-Thông qua các báo cáo năm 2012, Báo cáo tiến độ và tình hình thi công Nhà máy mới.
Ngày 31/01/2013	-Phê duyệt chủ trương đầu tư xây dựng nhà SH Pharma, mua đất trồng dược liệu tại Đà Lạt cho DHG Nature, điều chỉnh dự án và phê duyệt kế hoạch đấu thầu nhà máy DHG PP 1
Ngày 18/03/2013	-Thông qua chủ trương thay đổi nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất và đầu tư xây dựng nhà cho CN Hải Phòng.
Ngày 27/03/2013	-Bổ sung và đề cử Ông Nguyễn Như Song làm trưởng tiểu ban xây dựng chiến lược, phát triển nguồn nhân lực -Thống nhất tạm ứng cổ tức đợt 2/2012. Tỷ lệ tạm ứng 10%; Thời gian thanh toán 18/04/2013 -Thông qua các nội dung tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 của DHG Pharma và SH Pharma.
Quý 2/2013	
Ngày 26/04/2013	-Thông qua việc giải thể các Chi nhánh của DHG Pharma tại Vĩnh Long, Bến Tre, Trà Vinh, Lâm Đồng.
Ngày 27/05/2013	-Thông qua các báo cáo Quý 1/2013, Kế hoạch Quý 2/2013 của Ban TGD và các tiểu ban, Báo cáo tiến độ Nhà máy mới.
Ngày 24/06/2013	-Thông qua sửa đổi, bổ sung Quy chế quản trị Công ty; Điều lệ Quỹ phát triển khoa học công nghệ. -Thông qua quy chế và mức chia tiền thưởng vượt kế hoạch năm 2012 của Hội đồng quản trị. -Thông qua đề xuất điều chỉnh thẩm quyền phê duyệt của HĐTV, Giám đốc công ty con. - Thống nhất chọn Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers - Thông qua chủ trương chuyển nhượng nhà, đất các chi nhánh của DHG Pharma tại Thái Bình, Ninh Bình, Vĩnh Phúc, Phú Thọ, Quy Nhơn, Sóc Trăng, Lâm Đồng, Tp. HCM - Đề cử nhân sự tham gia ứng cử thành viên HĐQT, BKS Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo nhiệm kỳ II (2013 – 2017)

Phiên Họp

Quý 3/2013

Ngày 01/07/2013

-Quyết định thưởng cho những cá nhân, tập thể ảnh hưởng trực tiếp đến việc ra đời, xây dựng, kinh doanh và chuyển nhượng nhãn hàng Eugica.

Ngày 12/07/2013

-Thống nhất tạm ứng cổ tức đợt 1/2013, tỷ lệ 15% mệnh giá.
-Miễn nhiệm, Bổ nhiệm chức vụ Giám đốc, Phó Giám đốc công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG.

Ngày 02/08/2013

-Thông qua quy chế người đại diện vốn của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang tại các Công ty con, Công ty liên kết.

Ngày 27/08/2013

-Thông qua việc bổ sung ngành nghề kinh doanh và dự án “chia sẻ giá trị với nông dân – phát triển vùng dược liệu” ở An Giang của DHG Nature.

Ngày 04/09/2013

-Thông qua việc đăng ký điều chỉnh Giấy chứng nhận đầu tư của Nhà máy Dược phẩm DHG.

Ngày 30/09/2013

- Thông qua việc thay đổi người đại diện vốn theo ủy quyền và HĐQT của Công ty TNHH MTV A&G Pharma.
-Thông qua việc thay đổi người đại diện vốn theo ủy quyền và HĐQT của Công ty TNHH MTV TG Pharma.
-Thông qua chủ trương ký kết hợp đồng tín dụng (100 tỷ VNĐ)

Quý 4/2013

Ngày 12/10/2013

-Thông qua các báo cáo của các tiểu ban quý 3/2013 và kế hoạch quý 4/2013, Báo cáo tiến độ Nhà máy mới.

Ngày 05/11/2013

-Thông qua việc trích Quỹ Thù lao – tiền thưởng của HĐQT, BKS, BĐH.

Ngày 27/12/2013

-Phê duyệt bổ sung hạng mục đầu tư mới cho Dự án Nhà máy Dược Phẩm DHG.
-Thông qua việc áp dụng mô hình cơ cấu tổ chức mới.
-Thống nhất chủ trương: tùy theo quy mô hoạt động, ủy quyền cho Tổng Giám đốc

Ngày 03/01/2014

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang bổ nhiệm từ một (01) đến ba (03) kiểm soát viên tại các Công ty con TNHH MTV 100% vốn chủ sở hữu của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
-Thông qua việc giải thể Công ty TNHH MTV In – Bao bì DHG (tên viết tắt: DHG PP)



3. Cơ cấu các tiểu ban trực thuộc HĐQT

Tiểu ban xây dựng chiến lược đầu tư và phát triển tài chính hiệu quả, minh bạch, đúng pháp luật:

- + Trưởng tiểu ban: Ông Lê Chánh Đạo – Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc
- + Thành viên: Ông Nguyễn Như Song – Thành viên HĐQT độc lập
- + Thành viên: Bà Đặng Phạm Huyền Nhung – Giám đốc tài chính, kế toán trưởng
- + Thành viên: Ông Bùi Minh Đức – Trưởng Ban Kiểm soát nội bộ

Tiểu ban xây dựng chiến lược phát triển thị trường và hệ thống bán hàng:

- + Trưởng tiểu ban: Ông Đoàn Đình Duy Khương – Thành viên HĐQT, Phó TGĐ
- + Thành viên: Bà Phạm Thị Việt Nga – Chủ tịch HĐQT
- + Thành viên: Ông Lê Đình Bửu Trí – Thành viên HĐQT không điều hành
- + Thành viên: Ông Lâm Diệu Phi – Trưởng phòng Marketing
- + Thành viên: Bà Huỳnh Thị Kim Tươi – Giám đốc Bán hàng
- + Thành viên: Bà La Ngọc Vân – Trưởng Văn phòng Đại diện TPHCM

Tiểu ban xây dựng chiến lược nghiên cứu phát triển sản xuất, hệ thống chất lượng:

- + Trưởng tiểu ban: Bà Lê Minh Hồng – Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc
- + Thành viên: Ông Lê Chánh Đạo – Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc
- + Thành viên: Bà Nguyễn Thị Hồng Loan – Thành viên HĐQT, GĐ Nhà máy mới
- + Thành viên: Bà Nguyễn Ngọc Diệp – Phó Tổng Giám đốc
- + Thành viên: Ông Võ Văn Kim Y – Giám đốc Kỹ thuật
- + Thành viên: Bà Hà Mỹ Dung – Giám đốc Chất lượng

Tiểu ban xây dựng chiến lược, phát triển nguồn nhân lực:

- + Trưởng tiểu ban: Ông Nguyễn Như Song – Thành viên HĐQT độc lập
- + Thành viên: Bà Phạm Thị Việt Nga – Chủ tịch HĐQT
- + Thành viên: Bà Lê Minh Hồng – Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc
- + Thành viên: Ông Lê Đình Bửu Trí – Thành viên HĐQT không điều hành
- + Thành viên: Bà Trần Thị Ánh Như – Thành viên BKS, Giám đốc nhân sự
- + Thành viên: Bà Nguyễn Thị Kim Loan – Phó Giám đốc Nhà máy mới

4. Hoạt động của các tiểu ban trực thuộc HĐQT

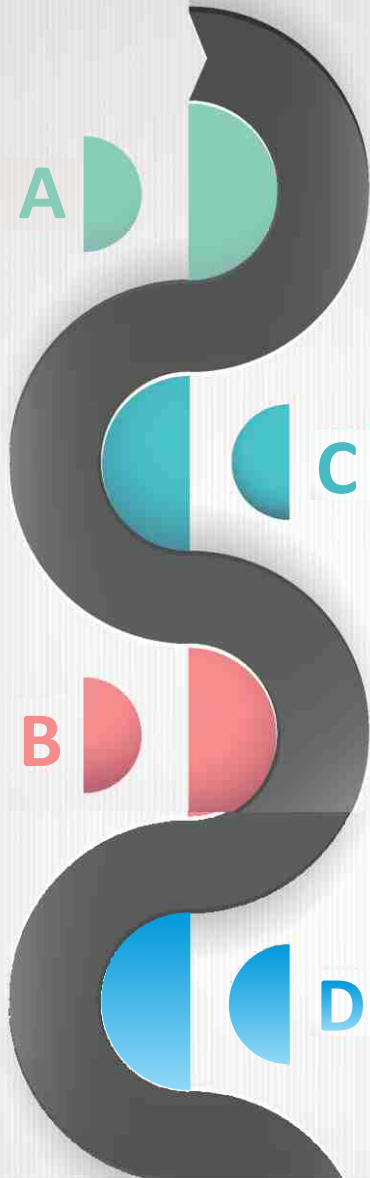
Các tiểu ban trực thuộc Hội đồng quản trị thực hiện họp 04 lần trong năm và báo cáo hàng quý, cung cấp thông tin và cơ sở cho các quyết định của HĐQT trong các kỳ họp định kỳ. Trong năm, các tiểu ban đã thực hiện các báo cáo và công việc như sau:

Tiểu ban phát triển chiến lược và thị trường

Thực hiện các báo cáo khảo sát thị trường và báo cáo kết quả hoạt động của các nhãn hàng, cate hàng, tình hình thị trường, tình hình đối thủ cạnh tranh quý 1/2013, 6 tháng/2013, 9 tháng/2013, năm 2013 và kế hoạch quý sau, năm sau. Báo cáo tình hình triển khai dự án bán hàng theo tiêu chí “chi tiết, đầy đủ, không bỏ sót” tại các địa bàn trọng điểm.

Tiểu ban Tài chính và Đầu tư

Phân tích tài chính báo cáo quý, báo cáo năm. Phân tích biến động chi phí và quản lý tài sản. Thực hiện các phân tích hiệu quả và báo cáo theo yêu cầu quản trị Công ty. Đề xuất các giải pháp quản lý dòng tiền, quản lý hàng tồn kho và sử dụng hiệu quả tài sản. Phân tích khả thi các dự án và cơ hội đầu tư.



Tiểu Ban Sản xuất, chất lượng, nghiên cứu

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất hàng quý và kế hoạch quý sau. Báo cáo tiến độ chuẩn bị và xét tiêu chuẩn GMP WHO nhà máy Nguyễn Văn Cừ, nhà máy Tân Phú Thạnh và các tiêu chuẩn khác. Thảo luận và đề ra phương hướng các vấn đề an toàn, vệ sinh, cải thiện môi trường sản xuất, hệ thống xử lý không khí. Báo cáo tiến độ nhà máy mới.

Tiểu ban Nhân sự

Báo cáo số lượng nhân sự, tình hình tuyển dụng, đào tạo, huấn luyện nhân viên hàng quý/năm và kế hoạch quý/năm sau. Báo cáo tình hình thực hiện các công việc với tư vấn EY. Báo cáo tình hình và chính sách lương áp dụng.

5. Hoạt động giám sát và hỗ trợ của HĐQT đối với Ban Tổng Giám đốc

Theo dõi việc thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, Biên bản và Nghị quyết của Hội đồng quản trị;

Đánh giá và góp ý các hoạt động trong công tác điều hành về các mặt: đầu tư, tài chính, thị trường, bán hàng, nguồn nhân lực, sản xuất, chất lượng.

Các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc hiện tại có 3/7 là thành viên HĐQT của Công ty; 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 không tham gia điều hành đã có nhiều ý kiến khách quan, hiệu quả trong các quyết định của HĐQT.

6. Việc thực hiện các quy định về quản trị Công ty

Hầu hết các quy định, quy chế và hoạt động của Công ty đều tuân thủ theo các quy định về quản trị Công ty của pháp luật. Công ty đã ban hành quy chế quản trị Công ty sửa đổi và xin ý kiến ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 sửa đổi nội dung Điều lệ Công ty phù hợp với các quy định mới của Thông tư 121 của Bộ Tài chính.

Theo Khoản 1 Điều 24, Điều lệ mẫu ban hành kèm theo Thông tư 121/2012/TT-BTC ngày 26/07/2012 của Bộ Tài chính quy định “... tổng số thành viên HĐQT độc lập (đối với Công ty đại chúng quy mô lớn và Công ty niêm yết) phải chiếm ít nhất 1/3 tổng số thành viên HĐQT”. Hiện tại, số lượng thành viên HĐQT độc lập tại Công ty cổ phần Dược Hậu Giang có tỷ lệ 1/7 (14%), nghĩa là chưa đảm bảo tỷ lệ 1/3 (33%) theo quy định mới.

Tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2013, DHG tiếp tục xin ý kiến và được ĐHĐCĐ thông qua nội dung sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu, Thông tư 121 và các quy định hiện hành.

Nhiệm kỳ II (2009 – 2013) đã kết thúc tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 ngày 28/04/2014, ĐHĐCĐ đã chính thức bầu lại 07 thành viên HĐQT, trong đó có 2/7 thành viên HĐQT là thành viên độc lập, 5/7 thành viên HĐQT không điều hành. HĐQT nhiệm kỳ mới đã tuân thủ đúng quy định “thành viên HĐQT độc lập chiếm ít nhất 1/3 tổng số thành viên HĐQT” theo Thông tư 121 và thực hiện đúng cam kết gia hạn thời gian thực hiện quy định này tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 ngày 25/04/2013.

7. Danh sách các thành viên có chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty

6/7 thành viên HĐQT đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty từ năm 2009. Riêng Ông Đoàn Đình Duy Khương được bầu bổ sung thành viên HĐQT ngày 29/04/2010, thời gian công tác trùng với các khóa đào tạo về quản trị Công ty nên chưa tham gia khóa học.

8. Các hoạt động tăng cường hiệu quả quản trị Công ty

Hoạch định, xây dựng mục tiêu chiến lược nhất quán với tầm nhìn “Vì 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. 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 toàn hệ thống phân phối và khối văn phòng phục vụ.

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.

9. Ngăn ngừa xung đột lợi ích và giao dịch với các bên liên quan

Trong quy chế Quản trị Công ty của Công ty cổ phần Dược Hậu Giang, Chương VII, Điều 42 có quy định rõ “Trách nhiệm trung thực và tránh các xung đột về quyền lợi của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Cán bộ quản lý Công ty”. Cụ thể như sau:

- Thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc điều hành, cán bộ quản lý Công ty phải công khai các lợi ích liên quan theo quy định của Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật liên quan.
- Thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc điều hành, cán bộ quản lý Công ty và những người liên quan tới các thành viên này không được phép sử dụng những cơ hội kinh doanh có thể mang lại lợi ích cho Công ty vì mục đích cá nhân; không được sử dụng những thông tin có được nhờ chức vụ của mình để tư lợi cá nhân hay để phục vụ lợi ích của tổ chức hoặc cá nhân khác.
- Thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc điều hành và cán bộ quản lý Công ty có nghĩa vụ thông báo cho Hội đồng quản trị các giao dịch giữa Công ty, công ty con, Công ty do Dược Hậu Giang nắm quyền kiểm soát với chính thành viên đó hoặc tới những người liên quan tới thành viên đó theo quy định của pháp luật.
- Công ty không được cấp các khoản vay hoặc bảo lãnh cho các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, cán bộ quản lý và những người có liên quan tới thành viên nêu trên, trừ khi Đại hội đồng cổ đông có quyết định khác.

- Thành viên Hội đồng quản trị không được biểu quyết đối với các giao dịch mà thành viên đó hoặc người có liên quan đến thành viên đó tham gia, bao gồm các giao dịch mà lợi ích vật chất hay phi vật chất của thành viên Hội đồng quản trị đó chưa được xác định. Các giao dịch nêu trên phải được công bố trong Báo cáo thường niên của Công ty.
- Các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, cán bộ quản lý hay người có liên quan với các thành viên nêu trên không được sử dụng các thông tin chưa được phép công bố của Công ty hoặc tiết lộ cho người khác để thực hiện các giao dịch có liên quan.

Về “Giao dịch với người có liên quan”, Quy chế quản trị Công ty quy định tại Điều 43 như sau:

- Khi tiến hành giao dịch với những người có liên quan, Công ty phải ký kết hợp đồng bằng văn bản theo nguyên tắc bình đẳng, tự nguyện. Nội dung hợp đồng phải rõ

ràng, cụ thể và công bố thông tin cho cổ đông khi có yêu cầu.

- Công ty áp dụng các biện pháp cần thiết để ngăn ngừa những người có liên quan can thiệp vào hoạt động của Công ty và gây tổn hại cho lợi ích của Công ty thông qua việc kiểm soát các kênh mua, bán hàng hóa của Công ty hay lũng đoạn giá cả.

- Công ty áp dụng các biện pháp cần thiết để ngăn ngừa cổ đông và những người có liên quan tiến hành các giao dịch làm thất thoát vốn, tài sản hoặc các nguồn lực khác của Công ty. Công ty không được cung cấp các khoản vay hoặc bảo lãnh cho các cổ đông và những người có liên quan.



Để đảm bảo quyền hợp pháp của các bên có quyền lợi liên quan đến Công ty, Điều 44 chi tiết:

- Công ty phải tôn trọng quyền lợi hợp pháp của các bên có quyền lợi liên quan đến Công ty bao gồm ngân hàng, chủ nợ, người lao động, người tiêu dùng, nhà cung cấp, cộng đồng và những người khác có quyền lợi liên quan đến Công ty.

- Công ty cần hợp tác tích cực với những người có quyền lợi liên quan đến Công ty thông qua việc:

+ Cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết cho ngân hàng và chủ nợ để giúp họ đánh giá về tình hình hoạt động và tài chính của Công ty và đưa ra quyết định;

+ Khuyến khích họ đưa ra ý kiến về tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và các quyết định quan trọng liên quan tới lợi ích của họ thông qua liên hệ trực tiếp với Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc điều hành.

- Công ty phải tuân thủ các quy định về lao động, môi trường, hoạt động có trách nhiệm với cộng đồng và xã hội.

10. Các giao dịch, thù lao của HĐQT, BKS

10.1. Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, cộng tác viên

Thu chi Quỹ thù lao – tiền thưởng

STT	Diễn Giải	Số Tiền (VNĐ)
1	Số dư quỹ cuối năm 2012 (31/12/2012)	2.847.263.556
	- Thù lao	3.550.323.537
	- Tiền thưởng	(703.059.981)
	Trích từ phân phối lợi nhuận 2012	8.519.760.339
1.1	- Thù lao	5.000.000.000
1.2	- Tiền thưởng	3.519.760.339
2	Số đã chi trong năm 2013	6.787.540.583
2.1	Chi cho HĐQT, BKS	3.627.000.000
	- Thù lao	2.232.000.000
	- Tiền thưởng	1.395.000.000
2.2	Chi cho Cộng tác viên	1.488.900.000
2.3	- Thù lao	792.000.000
	- Tiền thưởng	696.900.000
	Chi thưởng cho lãnh đạo và nhân viên	1.671.640.583

STT	Diễn Giải	Số Tiền (VNĐ)
3	Số dư quỹ cuối năm 2013 (31/12/2013)	
3.1	- Thù lao	4.579.483.312
3.2	- Tiền thưởng	5.526.323.537
4	Trích phân phối lợi nhuận năm 2013	(946.840.225)
4.1	- Thù lao	10.151.898.356
4.2	- Tiền thưởng	5.000.000.000
5	Số dư sau khi phân phối lợi nhuận năm 2013	5.151.898.356
5.1	- Thù lao	14.731.381.668
5.2	- Tiền thưởng	10.526.323.537
		4.205.058.131

Chi tiết phân phối cho từng thành viên HĐQT, BKS

Từng thành viên HĐQT, BKS nhận thù lao, tiền thưởng năm 2013 như sau:

STT	Tên thành viên	Chức danh	Thù lao và tiền thưởng đã chi (số liệu trước thuế TNCN) (VNĐ)
I	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ		2.808.000.000
1.	Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT	702.000.000
2.	Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT - Tổng Giám đốc	351.000.000
3.	Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT - Phó Tổng Giám đốc	351.000.000
4.	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT - Phó Tổng Giám đốc	351.000.000
5.	Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	351.000.000
6.	Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT	351.000.000
7.	Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT	351.000.000
II	BAN KIỂM SOÁT		819.000.000
1.	Trần Quốc Hưng	Trưởng BKS	344.000.000
2.	Trần Thị Ánh Như	Thành viên BKS	241.000.000
3.	Nguyễn Phương Thảo	Thành viên BKS	234.000.000
	Tổng cộng		3.627.000.000

10.2. Cổ phiếu nắm giữ của cổ đông nội bộ

Loại cổ đông	STT	Họ tên (Bao gồm chức vụ) (*)	Số lượng cổ phiếu (25/3/2014)	Tỷ lệ sở hữu (%)
Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc	1	Phạm Thị Việt Nga – Chủ tịch HĐQT, không điều hành	151369	0,23%
	2	Lê Minh Hồng – Thành viên HĐQT, TGĐ	92.652	0,14%
	3	Lê Chánh Đạo – Thành viên HĐQT, PTGD	61.169	0,09%
	4	Nguyễn Thị Hồng Loan – Thành viên HĐQT	52.383	0,08%
	5	Đoàn Đình Duy Khương – Thành viên HĐQT, PTGD	13.559	0,02%
	6	Lê Đình Bửu Trí – Thành viên HĐQT, không điều hành	22.200	0,03%
	7	Nguyễn Như Song – Thành viên HĐQT độc lập, không điều hành	91.531	0,14%
	8	Nguyễn Ngọc Diệp – PTGD	3684	0,01%
Ban Kiểm soát	1	Trần Quốc Hưng – Trưởng Ban Kiểm soát	13.840	0,02%
	2	Trần Thị Ánh Như – Thành viên Ban Kiểm soát	47.567	0,07%
	3	Nguyễn Phương Thảo – Thành viên Ban Kiểm soát	0	0,00%
GĐ tài chính/ kế toán trưởng	1	Đặng Phạm Huyền Nhung – Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng	8.166	0,01%
Người được ủy quyền CBTT	1	Lê Thị Hồng Nhung – Thư ký HĐQT, Người CBTT Trưởng Ban IR	3.648	0,01%
TỔNG CỘNG:			561.768	0,86%

10.3. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ

STT	Người thực hiện giao dịch	Chức danh	Cổ phiếu trước khi giao dịch	Cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Lý do tăng giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng....)
1.	Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT – Tổng Giám đốc	108.572	92.652	Bán: 15.920
2.	Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	62.383	52.383	Bán: 10.000
3.	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT – Phó Tổng Giám đốc	35.919	13.559	Bán: 22.360
4.	Nguyễn Ngọc Diệp	Phó Tổng Giám đốc	8.394	3.684	Bán: 4.710

10.4. Hợp đồng hoặc giao dịch của Công ty với cổ đông nội bộ trong năm 2013: không có

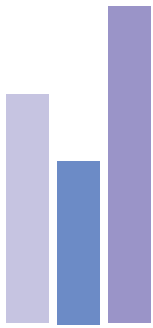
10.5. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ/ Cổ đông lớn	Cổ phiếu trước khi giao dịch	Cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Lý do tăng giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng....)
1.	Huỳnh Thị Quỳnh Anh	Con ruột Bà Phạm Thị Việt Nga	9.176	7.276	Đã bán: 1.900
2.	Phạm Việt Thắng	Em ruột Bà Phạm Thị Việt Nga	8.870	3.550	Đã bán: 5.320
3.	Trần Hữu Hải	Em ruột Bà T rần Thị Ánh Như	1.057	597	Đã bán: 460
4.	Công đoàn Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang	Tổ chức có liên quan Bà Nguyễn Thị Hồng Loan (Chủ tịch Công đoàn)	258.441	264.261	Đã mua: 5.820

10.6. Giao dịch của cổ đông lớn

STT	Người thực hiện giao dịch	Cổ phiếu trước khi giao dịch	Cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Lý do tăng giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng....)
1.	Franklin Templeton Investment Funds- Templeton Frontier Markets Fund	5.824.461	5.930.371	Đã mua : 105.910
2.	Portal Global Limited	3.108.394	4.708.748	Đã mua : 1.600.354

10.7. Giao dịch cổ phiếu quỹ: không có



CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

1. Loại hình sở hữu

Đối tượng	Hạn chế	Chuyển	Tổng	Tỷ lệ
	chuyển	nhượng		
	nhượng	tự do		(%)
I. Cổ đông đặc biệt	152.809	408.959	561.768	0,86%
1.Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc	131.509	357.038	488.547	0,75%
2.Ban kiểm soát	16.660	44.747	61.407	0,09%
3.Giám đốc tài chính	3.150	5.016	8.166	0,01%
4.Người được ủy quyền CBTT	1.490	2.158	3.648	0,01%
II. Cổ phiếu quỹ	0	10.130	10.130	0,02%
III.Công đoàn Công ty	43.194	221.067	264.261	0,40%
IV. Cổ đông khác	307.961	64.232.309	64.540.270	98,72%
1. Trong nước	307.961	32.201.248	32.509.209	49,73%
1.1 Cá nhân	307.952	2.699.769	3.007.721	4,60%
1.2 Tổ chức	9	29.501.479	29.501.488	45,13%
- Trong đó Nhà nước:	0	28.313.119	28.313.119	43,31%
2. Nước ngoài	0	32.031.061	32.031.061	48,99%
2.1 Cá nhân	0	737.327	737.327	1,12%
2.2 Tổ chức	0	31.293.734	31.293.734	47,87%
TỔNG CỘNG:	503.964	64.872.465	65.376.429	100%

2. Cơ cấu cổ đông ngày 25/03/2014

SỐ LƯỢNG CỔ ĐÔNG

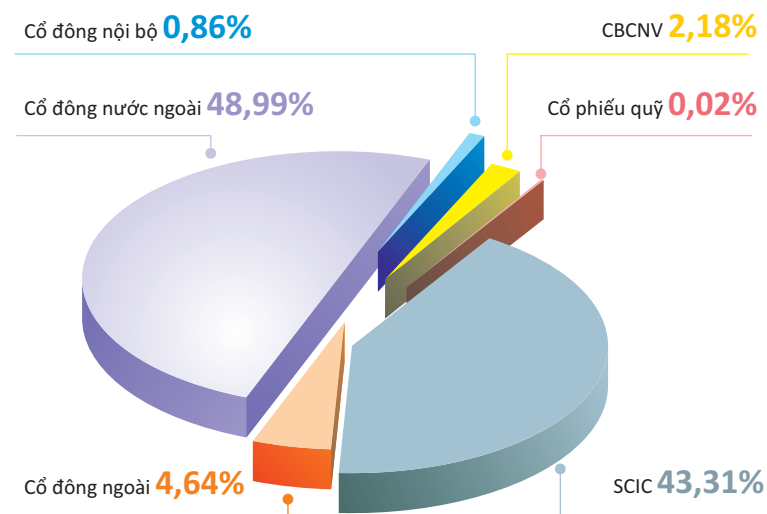
Cổ đông	Cá nhân	Tổ chức	Cộng
Nước ngoài	392	88	480
Trong nước	2.064	62	2.126
HĐQT+BTGD	8		8
Ban Kiểm Soát	2		2
Kế Toán Trưởng	1		1
CBCNV	817	1	818
SCIC		1	1
Cổ đông ngoài	1.236	59	1.295
Cổ phiếu quỹ		1	1
Tổng	2.456	150	2.606

SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU

Cổ đông	Cá nhân	Tổ chức	Cộng
Nước ngoài	737.327	31.293.734	32.031.061
Trong nước	3.569.489	29.775.879	33.345.368
HĐQT+BTGD	488.547		488.547
Ban Kiểm Soát	61.407		61.407
Kế Toán Trưởng	8.166		8.166
CBCNV	1.163.784	264.261	1.428.045
SCIC		28.313.119	28.313.119
Cổ đông ngoài	1.847.585	1.188.369	3.035.954
Cổ phiếu quỹ		10.130	10.130
Tổng	4.306.816	61.069.613	65.376.429

TỶ LỆ NẴM GIỮ

Cổ đông	Cá nhân	Tổ chức	Cộng
Nước ngoài	1,12%	47,87%	48,99%
Trong nước	5,46%	45,55%	51,01%
HĐQT+BTGD	0,75%	0,00%	0,75%
Ban Kiểm Soát	0,09%	0,00%	0,09%
Kế Toán Trưởng	0,01%	0,00%	0,01%
CBCNV	1,78%	0,40%	2,18%
SCIC	0,00%	43,31%	43,31%
Cổ đông ngoài	2,83%	1,82%	4,64%
Cổ phiếu quỹ	0,00%	0,02%	0,02%
Tổng	6,59%	93,41%	100%



3. Cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần DHG Pharma

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(SCIC)	0101992921	03/11/2011	Việt nam	28.313.119	43,31%
FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENT FUNDS-TEMPLETON FRONTIER MARKETS FUND	CA2795	12/01/2009	Luxembourg	5.930.371	9,07%
PORTAL GLOBAL LIMITED	CA5734	04/04/2012	British Virgin Isl	4.708.748	7,20%

4. Cổ đông nắm giữ từ 1% - 5% vốn cổ phần DHG Pharma

Tên cổ đông	Số đăng ký sở hữu	Ngày cấp	Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu
VIETNAM HOLDING LIMITED	CS1077	29/05/2006	1.713.748	2,62%
VIETNAM ENTERPRISE INVESTMENTS LIMITED	C3	27/07/2000	1.597.239	2,44%
KITMC WORLDWIDE VIETNAM RSP BALANCE FUND	CS2103	05/12/2006	1.560.080	2,39%
JP MORGAN VIETNAM OPPORTUNITIES FUND	CS1645	11/10/2006	1.385.098	2,12%
KWE BETEILIGUNGEN AG	CA3895	19/03/2010	1.303.543	1,99%
CAM VIETNAM MOTHER FUND	CA4373	19/07/2010	1.005.758	1,54%
TEMPLETON GLOBAL INVESTMENT TRUST -TEMPLETON FRONTIER MARKETS FUND	CA2757	18/12/2008	884.670	1,35%
GRINLING INTERNATIONAL LIMITED	C00033	13/07/2001	874.891	1,34%
TEMPLETON GLOBAL INVESTMENT TRUST -TEMPLETON EMERGING MARKETS SMALL CAP FUND	CS6572	24/07/2007	838.824	1,28%
FC GLOBAL	CS2022	29/11/2006	708.783	1,08%

5. Cổ đông nắm giữ từ 0,5% - 1% vốn cổ phần DHG Pharma

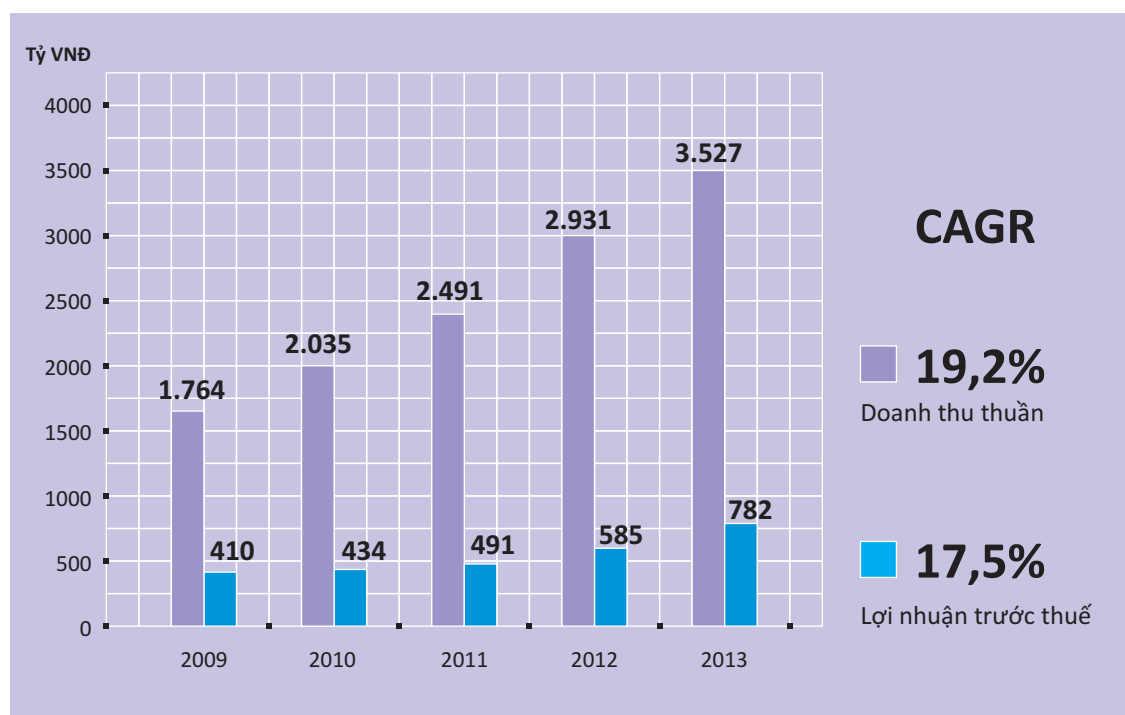
Tên cổ đông	Số đăng ký sở hữu	Ngày cấp	Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu
Quỹ Đầu tư Chứng khoán Y tế Bản Việt	08/TB-UBCK	15/01/2008	628.921	0,96%
PEMBERTON ASIAN OPPORTUNITIES FUND	CA4779	30/11/2010	614.340	0,94%
WASATCH FRONTIER EMERGING SMALL COUNTRIES FUND	CA5646	06/02/2012	548.470	0,84%
KITMC WORLDWIDE VIETNAM FUND 2	CS2075	03/01/2007	487.380	0,75%
CITIGROUP GLOBAL MARKETS LTD	C00226	23/11/2004	464.901	0,71%
SIGLAP LIMITED	CS3887	27/03/2007	445.312	0,68%
KITMC WORLDWIDE VIETNAM FUND 1	CS1336	24/07/2006	418.186	0,64%
FULLERTON VIETNAM FUND	CS6596	25/07/2007	343.160	0,52%
TEMPLETON DEVELOPING MARKETS TRUST	CS6072	02/07/2007	334.320	0,51%

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

I. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

Vượt qua nhiều khó khăn, trong năm tài chính 2013, DHG Pharma tiếp tục kinh doanh thành công với các mục tiêu doanh thu và lợi nhuận đều vượt kế hoạch đề ra. Cụ thể, doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh đạt 3.527 tỷ VNĐ, tăng 20,3% so với năm trước và vượt 10,2% so với kế hoạch.

Lợi nhuận trước thuế đạt 782 tỷ VNĐ, tăng trưởng 33,6%. Nếu tính lợi nhuận trước thuế không bao gồm thương vụ Eugica, loại trừ thu nhập tài chính và trước trích lập Quỹ phát triển khoa học công nghệ đạt 647 tỷ VNĐ, tăng 19,2% so với năm trước và đạt 113,6% kế hoạch đề ra.



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Năm 2013, biên lợi nhuận gộp giảm do DHG tăng cơ cấu nhóm hàng phân phối trong tổng doanh thu. Thực tế, lãi gộp hàng DHG tăng gần 01 điểm phần trăm lên 53,7%. Trong năm 2013, Eugica được xem là hàng phân phối với doanh thu 215 tỷ VNĐ, hàng MSD phân phối từ tháng 07/2013 đóng góp doanh thu 37 tỷ VNĐ, kinh doanh nguyên liệu 80 tỷ VNĐ, còn lại là kinh doanh các hàng hóa khác. Trong năm 2014, doanh thu Eugica dự kiến giảm mạnh do Mega sẽ đảm nhận phân phối kênh thương mại mặt hàng này. Doanh thu hàng ngoài từ MSD dự kiến tăng từ 37 tỷ VNĐ lên 87 tỷ VNĐ, kinh doanh nguyên liệu từ 80 tỷ VNĐ lên 100 tỷ VNĐ nhưng vẫn không đủ bù phần doanh thu mất đi từ hàng Eugica. Vì vậy, dự báo biên lãi gộp của DHG sẽ tăng trở lại do cơ cấu hàng ngoài sẽ ít hơn năm 2013.

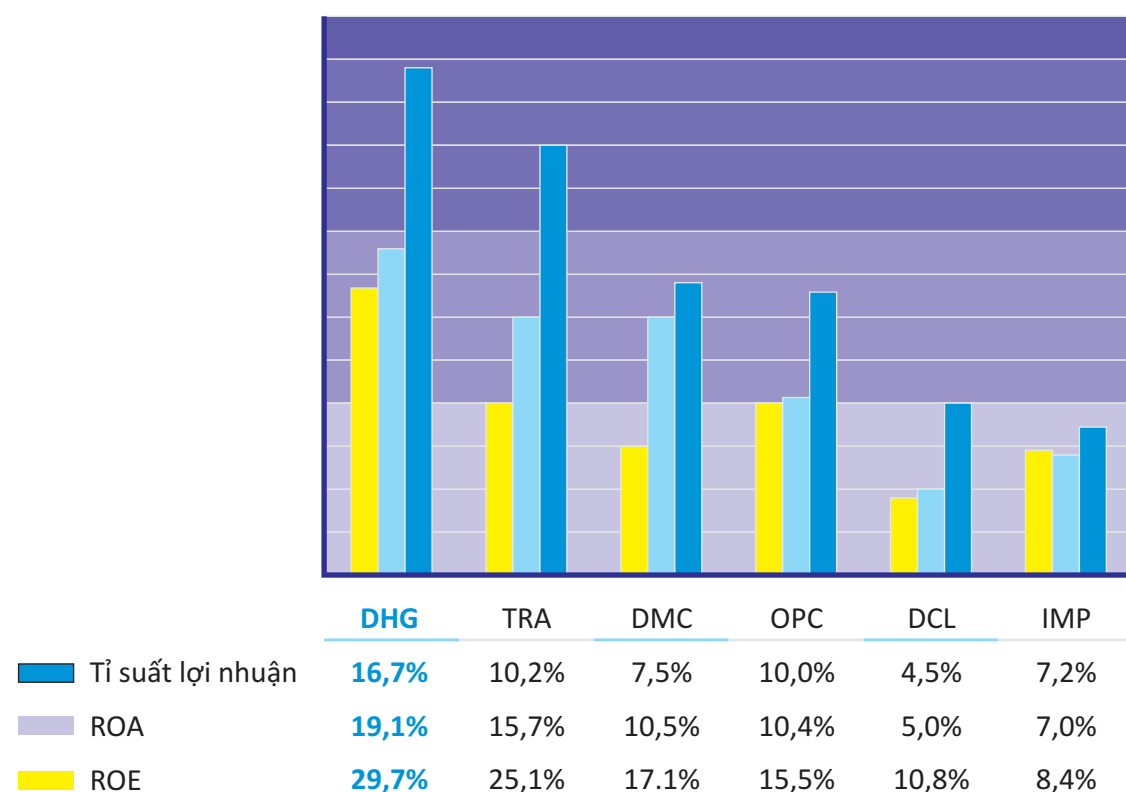
	2009	2010	2011	2012	2013
Biên lợi nhuận gộp	52,9%	50,1%	48,5%	49,3%	46,5%
Biên lợi nhuận trước thuế	23,5%	21,3%	19,7%	20,0%	22,2%
Biên lợi nhuận ròng (ROS)	20,5%	18,7%	16,7%	16,6%	16,7%
Thu nhập trên vốn cổ phần (ROE)	35,1%	29,8%	30,1%	28,8%	29,7%
Thu nhập trên tổng tài sản (ROA)	23,5%	20,9%	20,8%	20,4%	19,1%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Các biên lợi nhuận khác có sự tăng trưởng đột biến là do tác động của việc ghi nhận thương vụ Eugica. Tuy nhiên, DHG đã trích Quỹ phát triển khoa học công nghệ với tỷ lệ 5% lợi nhuận trước thuế. Điều này đã làm biên lợi nhuận tăng không quá đột biến.

So với các Công ty niêm yết cùng ngành, các chỉ số sinh lời của DHG vẫn thể hiện sự vượt trội trên cả 3 chỉ số sinh lời chính. Đối với Traphaco (TRA), chỉ số ROA và ROS năm nay của TRA có cải thiện do tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu và tài sản. TRA cũng đã phát hành thêm 123 tỷ VNĐ và giảm đòn bẩy tài chính so với năm trước nên chỉ số ROE đã bị ảnh hưởng, giảm xuống mức 25,1%, thấp hơn 4,8 điểm so với ROE của DHG.

CHỈ SỐ SINH LỜI CỦA CÁC CÔNG TY DƯỢC TRONG NĂM 2013



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Chỉ số ROS của DHG luôn vượt trội so với các Công ty dược niêm yết khác. Điều này cộng với doanh thu vượt trội của DHG so với các đối thủ đã giúp cho dòng lợi nhuận sau thuế của DHG luôn cao hơn nhiều lần so với các đối thủ. Đặc biệt, dòng lợi nhuận sau thuế sẽ còn được củng cố nhờ vào chính sách ưu đãi thuế khi DHG bắt đầu di dời phần lớn công suất vào nhà máy mới trong năm nay. Vì vậy, sự cách biệt về các chỉ số sinh lời dựa trên dòng lợi nhuận sau thuế của DHG chắc chắn sẽ còn tiếp tục được duy trì trong một thời gian tương đối dài.

1 Phân Tích DuPont mở rộng

Tác động của thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN)

Theo phân tích DuPont, sau giai đoạn ổn định trong hai năm 2009 và 2010, chỉ số Lợi nhuận ròng/EBT có xu hướng giảm từ năm 2011 – 2013. Có nghĩa là, gánh nặng thuế tiếp tục có ảnh hưởng đến ROE năm 2013 của tập đoàn. Điều này chủ yếu do Công ty mẹ và Công ty con DHG PP hết thời gian ưu đãi miễn giảm thuế (Công ty mẹ vẫn còn được hưởng thuế suất 20% cho hoạt động sản xuất kinh doanh dược phẩm năm 2013 – 2014) và tỷ trọng lợi nhuận mang về từ các hoạt động khác ngoài kinh doanh dược phẩm của cả tập đoàn tăng hơn so với năm trước. Đặc biệt, phần lợi nhuận đột biến từ thương vụ Eugica bị đánh thuế ở mức 25% so với mức thuế ưu đãi của kinh doanh dược phẩm là 20%.

	CÔNG THỨC	MÔ TẢ	2009	2010	2011	2012	2013
	Lợi nhuận ròng /Thu nhập trước thuế (EBT)	Gánh nặng thuế	87,2%	87,8%	84,6%	83,1%	75,4%
X	EBT/ Thu nhập trước thuế và lãi (EBIT)	Tác động thu nhập từ lãi	106,2%	108,6%	108,8%	106,7%	105,8%
X	EBIT/Doanh thu thuần	Tỷ suất lợi nhuận ròng biên	22,1%	19,7%	18,1%	18,7%	20,9%
=	Lợi nhuận ròng /Doanh thu thuần	Tỷ suất lợi nhuận ròng (ROS)	20,5%	18,7%	16,7%	16,6%	16,7%
X	Doanh thu thuần /Tổng tài sản	Hiệu suất sử dụng tài sản	1,15	1,12	1,25	1,23	1,15
=	ROA	Khả năng sinh lời trên tài sản	23,5%	20,9%	20,8%	20,4%	19,1%
X	Tổng tài sản/ Tổng vốn chủ sở hữu	Đòn bẩy tài chính	1,50	1,42	1,44	1,41	1,55
=	ROE	Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu	35,1%	29,8%	30,1%	28,8%	29,7%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Trong tương lai, khi nhà máy mới đi vào hoạt động sẽ được hưởng chính sách ưu đãi thuế 15 năm, cụ thể: 04 năm đầu thuế suất 0%, 9 năm tiếp theo thuế suất 5% và 02 năm còn lại thuế suất 10%. Điều này sẽ có tác động tích cực đến các chỉ số ROE, ROA và ROS trong tương lai. Nhà máy mới Non Betalactam tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh đi vào hoạt động tháng 04/2014. Lợi ích từ chính sách thuế của nhà máy mới, từ thời điểm này, dự kiến sẽ hỗ trợ mạnh tỷ suất lợi nhuận (khả năng “sinh lời”) và đặc biệt là dòng tiền (khả năng “sinh tiền”) của Tập đoàn trong tương lai.

Tác động của thu nhập từ lãi

Tại thời điểm 31/12/2013, các khoản tiền và tương đương tiền của Tập đoàn đạt 613 tỷ VNĐ. Nếu bao gồm cả khoản tiền gửi có kỳ hạn trên 3 tháng được tính như khoản đầu tư ngắn hạn thì tiền và tương đương tiền là 783 tỷ VNĐ, tăng 8,9% so với năm trước. Thực tế, giải ngân cho Nhà máy mới tăng cộng với việc hàng tồn kho tăng do chuẩn bị di dời nhà máy đã làm lượng tiền tại thời điểm cuối năm 2013 giảm. Tuy nhiên, việc thu được tiền từ thương vụ Eugica đã giúp củng cố vị thế tiền mặt của Công ty. Theo đó, việc vẫn còn nhiều tiền gửi ngân hàng đã giúp Tập đoàn duy trì khoản thu nhập từ lãi tiền gửi ở mức 45,1 tỷ VNĐ, tăng 15,5% so với mức thu năm 2012. Điều này đã giúp tỷ số EBT/EBIT không bị giảm mạnh trong năm, góp phần hỗ trợ các tỷ số sinh lợi ROS, ROA & ROE của Tập đoàn.

Trong năm, Tập đoàn đã chi một lượng tiền lớn cho đầu tư phát triển bao gồm các khoản đầu tư cho nhà máy mới Dược phẩm, nhà máy mới Bao bì tại KCN Tân Phú Thạnh, mua máy móc thiết bị và phương tiện vận tải cho nhà máy nguyên văn cừ và mua đất, xây nhà hệ thống phân phối.

Xét về dòng tiền, năm 2013, tiền chi cho hoạt động mua sắm tài sản cố định và tài sản dài hạn khác đạt 348,8 tỷ VNĐ. Khoản chi này tuy có làm giảm lượng tiền mặt gửi ngân hàng nhưng xét về mặt lợi ích – chi phí, khoản chi này mang lại hiệu quả lâu dài cao hơn nhiều so với việc gửi ngân hàng. Với mức ROA của DHG luôn trên 20%/năm thì việc tiếp tục đầu tư tiền cho mua sắm tài sản cố định phục vụ sản xuất kinh doanh mang lại hiệu quả cao hơn mức tiền gửi tiết kiệm dưới 6%/năm như hiện nay.

Tác động của lợi nhuận ròng biên

Tỷ số EIBT/Doanh thu thuần đã được cải thiện so với năm 2012. Điều này chủ yếu là do tác động của lợi nhuận đột biến từ Eugica. Nếu bỏ qua lợi nhuận đột biến và việc trích lập Quỹ phát triển khoa học công nghệ, tỷ suất lợi nhuận ròng biên vẫn tăng nhẹ so với cùng kỳ.

Tóm lại, phần đầu của phân tích DuPont cho ta thấy: dù gánh nặng thuế tăng thêm nhiều nhưng do tác động thu nhập từ lãi vẫn hỗ trợ lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận ròng biên được cải thiện rõ rệt nhờ vào lợi nhuận đột biến nên đã giúp chỉ số lợi nhuận ròng ROS được giữ vững ở mức tương đối cao của năm trước (16,7%).

Tác động của đòn bẩy tài chính

Theo Phân tích DuPont, sự giảm nhẹ của chỉ số ROA trong năm 2013 là do tài sản tăng nhanh. Tuy nhiên, việc quản lý hàng tồn kho tốt hơn cộng với việc chậm thanh toán cho nhà cung cấp đã giúp hiệu suất sử dụng tài sản của Tập đoàn tăng nhẹ so với năm trước.

Chỉ số ROA giảm nhưng nhờ chỉ số đòn bẩy tài chính tăng do chậm trả nhà cung cấp (tức tốc độ tăng của tài sản tăng nhanh hơn vốn chủ sở hữu) đã làm chỉ số ROE tăng 0,8 điểm phần trăm so với năm trước. Chỉ số ROA giảm là do việc tăng mạnh tồn kho chuẩn bị cho di dời nhà máy. Tuy nhiên, tồn kho dự báo sẽ giảm dần lại khi quá trình di dời Xưởng NonBetalactam kết thúc.

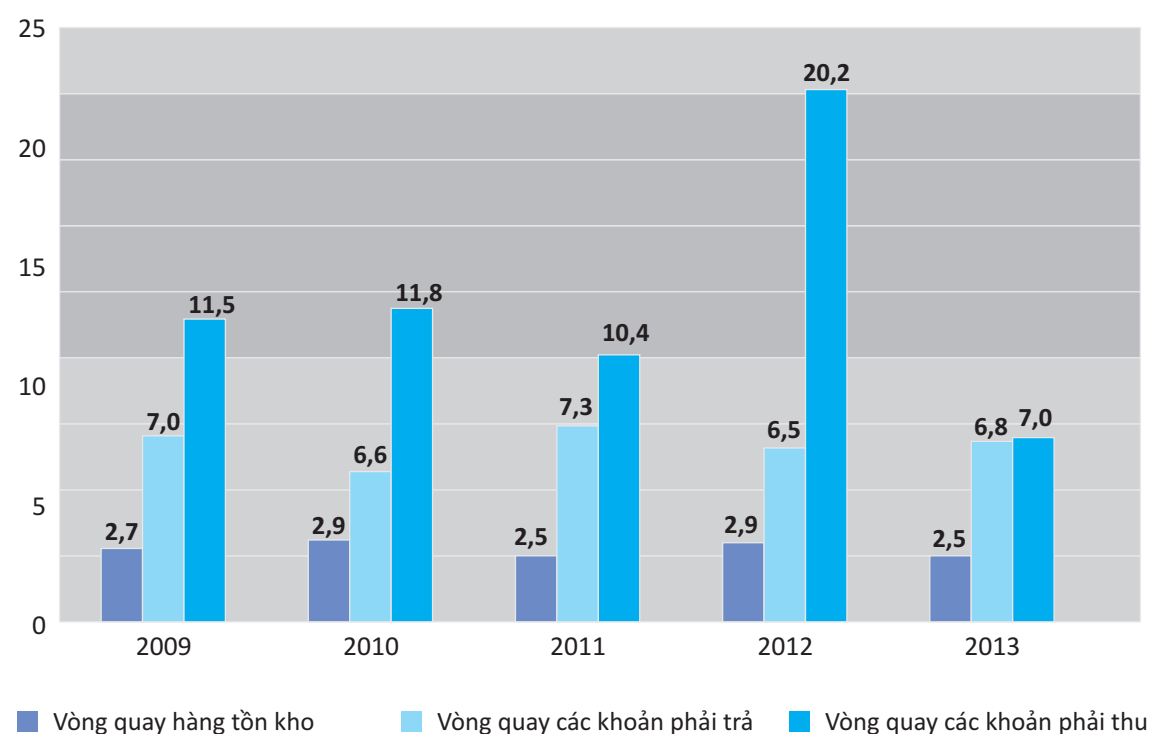
2 Hiệu suất sử dụng tài sản

Để thấy rõ hơn hiệu quả sử dụng tài sản của Tập đoàn trong năm 2013, xem xét các chỉ số đánh giá hiệu suất sử dụng của hàng tồn kho và các khoản phải thu (hai tài sản chiếm hơn 46,3% tổng giá trị tài sản của Tập đoàn trong năm 2013). Chỉ số vòng quay khoản phải trả cũng được xem xét vì chỉ số này có liên hệ mật thiết với hai chỉ số đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản nêu trên.

	2009	2010	2011	2012	2013
Số ngày tồn kho bình quân	136	125	147	126	147
Kỳ thu tiền bình quân	52	55	50	56	53
Số ngày phải trả bình quân	32	31	35	18	52
Vòng quay tiền mặt	157	149	161	163	148

Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Nhìn chung, ngoại trừ khoản phải trả, các chỉ số hiệu quả hoạt động của công ty không có thay đổi đột biến so với năm trước. Vòng quay khoản phải thu đạt 6,8 vòng, tăng 0,3 vòng so với năm 2012. Tình hình công nợ của DHG vẫn nằm trong tầm kiểm soát.



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Vòng quay khoản phải trả giảm đột biến trong năm 2013 do chuẩn bị cho việc di dời nhà máy trong tháng 4/2014, DHG đã tăng cường nhập khẩu nguyên vật liệu để chuẩn bị sản xuất trữ hàng. Việc nhập nguyên liệu về nhiều nhưng đến thời điểm 31/12/2013 chưa đến hạn thanh toán nên ghi nhận khoản phải trả tăng mạnh. Việc thanh toán chậm hơn này giúp giữ lượng tiền mặt tại thời điểm cuối năm và hỗ trợ đáng kể thanh khoản của Tập đoàn..

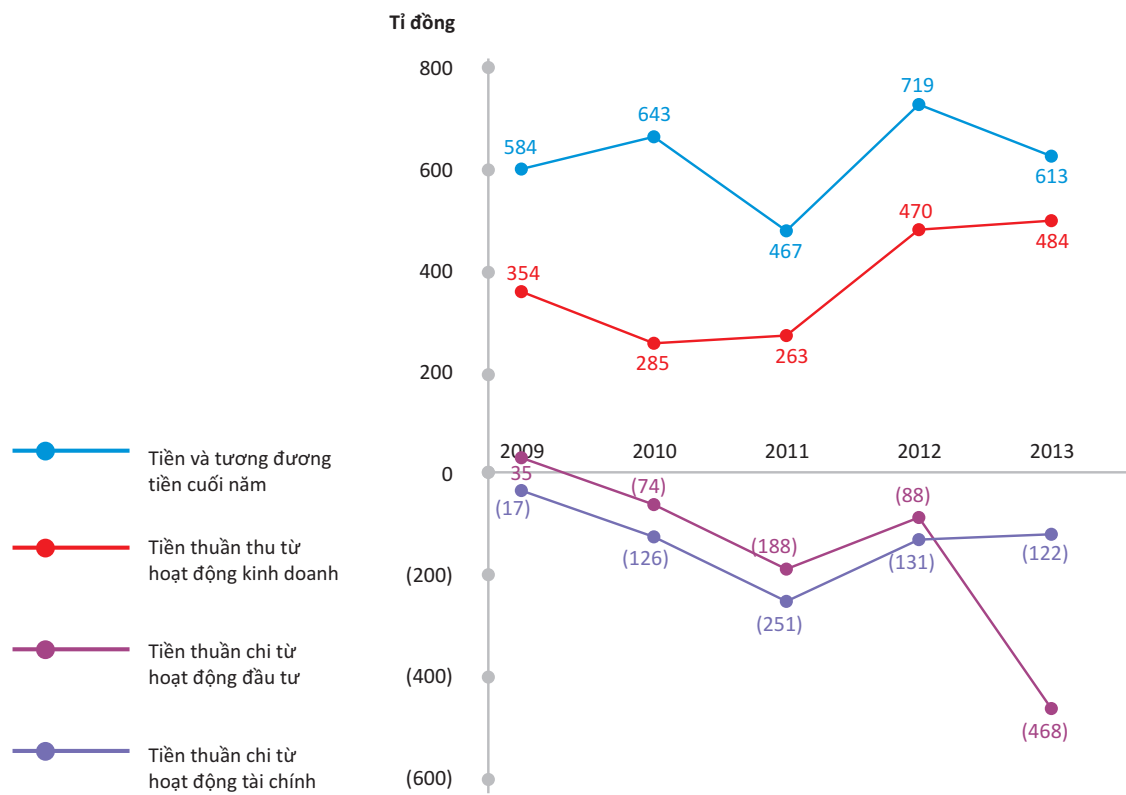
Bên cạnh đó, vòng quay hàng tồn kho giảm xuống mức 2,5 vòng dù giá trị tồn kho tăng 48% là một thành quả đáng ghi nhận trong nỗ lực quản lý hiệu quả hơn hàng tồn kho trong năm.

Xét về tổng thể, việc quản lý hàng tồn kho đã có tiến bộ trong năm 2013 và việc thanh toán các khoản phải trả có vẻ chậm hơn các năm trước. Tuy nhiên, tốc độ tăng của vòng quay khoản phải trả tương đối đột biến trong năm 2013. Điều này, tuy theo chiều hướng tốt, nhưng mang tính thời điểm. Do việc di dời nhà máy sẽ còn diễn ra trong suốt năm 2014 và đầu năm 2015 nên tồn kho sẽ vẫn còn cao, riêng khoản phải trả sẽ trở nên bình ổn lại.



3 Phân tích khả năng “sinh tiền” của Tập đoàn

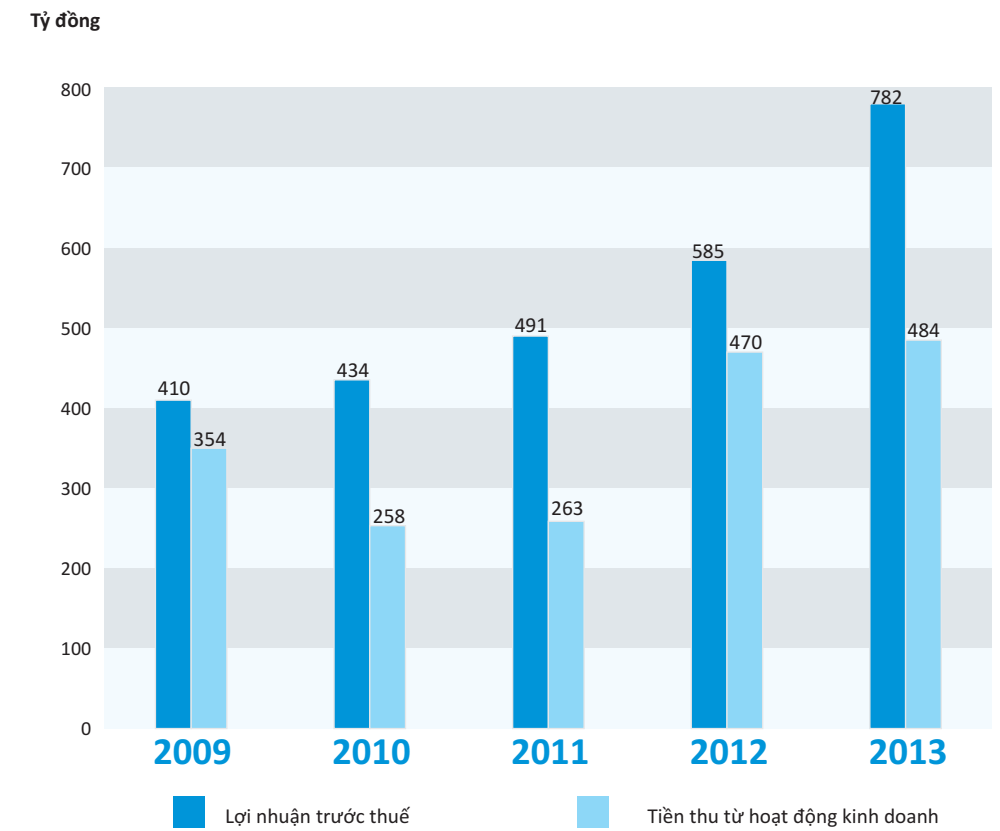
Tại thời điểm cuối năm 2013, dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh tăng nhẹ lên mức 484 tỷ VNĐ, tăng 3% so với năm trước và đạt mức cao nhất kể từ năm 2009. Trong khi đó, dòng tiền chi ra cho các hoạt động đầu tư tăng mạnh hơn năm 2012. Vì vậy, lượng tiền và tương đương tiền tại thời điểm 31/12/2013 giảm còn 613 tỷ VNĐ. Thực tế, trong dòng tiền chi cho hoạt động đầu tư có một khoản tiền gửi kỳ hạn trên 3 tháng trị giá 170 tỷ VNĐ. Điều này có nghĩa, tiền khả dụng của Công ty không giảm và thực tế tăng nhẹ so với năm trước.



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Dòng tiền dương từ hoạt động kinh doanh tăng trong năm chủ yếu là do lợi nhuận trước thuế tăng cũng như tiền thu về từ thương vụ Eugica. Việc tăng tổng trị giá hàng tồn kho đã được bù đắp bởi việc trả chậm nhà cung cấp giúp củng cố dòng tiền từ hoạt động kinh doanh.

Phân tích DuPont đã cho ta thấy “khả năng sinh lời” của DHG. Trong khi tính sinh lời cao, ổn định cho thấy tiềm năng tăng trưởng nhanh và bền vững của Tập đoàn, thì dòng tiền thuần thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh luôn dương ở mức cao cho thấy khả năng đề kháng cao của DHG trước các biến động bất thường của môi trường kinh doanh. Nói một cách khác, hoạt động sản xuất kinh doanh chính của DHG có hiệu quả và có khả năng tạo ra tiền mặt cao, giúp doanh nghiệp có thể tự trang trải cho các nhu cầu tiền mặt hằng ngày và cho các nhu cầu chi trả đột xuất khác mà không cần phải vay mượn hay thanh lý một phần tài sản của mình.



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Vì tăng cường nhập nguyên liệu phục vụ di dời nên các chỉ số khả năng thanh toán của Tập đoàn trong năm 2013 đã bị ảnh hưởng một cách tương đối. Theo đó, các chỉ số khả năng thanh toán nhanh và thanh toán tiền mặt giảm so với năm trước. Trong đó, chỉ số tiền mặt giảm tương đối mạnh do đã điều chuyển một khoản tiền lớn vào “đầu tư ngắn hạn” (gửi ngân hàng dài hạn để tận dụng mặt bằng lãi cao). Tuy nhiên, thực tế, khoản tiền gửi này có thể nhanh chóng chuyển sang tiền mặt như tiền gửi không kỳ hạn.

Cụ thể, tại thời điểm 31/12/2013, DHG chỉ cần dùng lượng tiền và tương đương tiền của mình đang có, DHG đã có thể ngay lập tức thanh toán khoảng 60% các khoản nợ ngắn hạn hiện có. Nếu tính luôn lượng tiền gửi lấy lãi cao trong ngân hàng thì tỷ lệ này là 76%. Đây cũng là mức tương đối cao, và vì vậy, với khả năng sinh tiền của mình, DHG sẽ không gặp rủi ro lớn về thanh khoản trong ngắn hạn. Trong trung hạn, do tiếp tục đầu tư cho dự án nhà máy mới Betalactam tại khu công nghiệp Tân Phú Thạnh (Xưởng Betalactam) và các dự án mới nên có thể ảnh hưởng đến lượng tiền và tương đương tiền của Tập đoàn.

	2009	2010	2011	2012	2013
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	2,52	3,06	2,74	2,78	2,17
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	1,88	2,32	1,79	2,00	1,43

Nguồn: DHG PHARMA

So sánh tỷ số thanh toán các Công ty niêm yết cùng ngành, các chỉ số của DHG tuy không ở mức cao vượt trội nhưng vẫn ở mức an toàn. IMP vẫn duy trì các chỉ số thanh toán tốt nhất trong số các Công ty dược niêm yết. TRA nhờ vào việc tăng vốn hơn 123 tỷ VNĐ và giảm vay ngắn hạn nên đã cải thiện các chỉ số thanh toán. DHG do ảnh hưởng của việc tích trữ nguyên vật liệu và hàng hóa chuẩn bị đi dờ nhà máy nên các chỉ số thanh toán năm nay thấp hơn IMP và TRA.

TỶ SỐ THANH TOÁN CỦA CÁC CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT NĂM 2013

	IMP	TRA	DHG	DMC	OPC	DCL
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	4,68	2,32	2,17	1,84	1,77	1,20
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	3,01	1,53	1,43	1,04	0,64	0,65
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt	1,61	0,77	0,60	0,07	0,16	0,05

Nguồn: Báo cáo kiểm toán các công ty Dược năm 2013

4 Phân tích các biến động lớn trên bảng Kết quả hoạt động SXKD

Năm 2013, cơ cấu doanh thu hàng ngoài tăng mạnh do DHG chuyển doanh thu hàng Eugica từ hàng sản xuất sang hàng phân phối, đồng thời, tăng mạnh mảng phân phối. Do hàng ngoài có biên lợi nhuận thấp hơn nhiều so với hàng tự sản xuất nên biên lợi nhuận gộp chung của DHG đã giảm so với năm trước.

	2009	2010	2011	2012	2013
Doanh thu thuần	100%	100%	100%	100%	100%
Giá vốn hàng bán	47,1%	49,9%	51,5%	50,7%	53,5%
Lợi nhuận gộp	52,9%	50,1%	48,5%	49,3%	46,5%
Doanh thu hoạt động tài chính (không bao gồm lãi tiền gửi ngân hàng)	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%	0,1%
Chi phí tài chính (không bao gồm lãi vay)	1,2%	0,1%	0,2%	0,1%	0,4%
Chi phí bán hàng	23,5%	23,8%	22,4%	24,2%	21,8%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	6,5%	6,6%	7,4%	7,4%	7,7%
Thu nhập khác	0,8%	0,5%	0,4%	1,4%	5,2%
Chi phí khác	0,7%	0,4%	0,6%	0,3%	0,9%
Lỗ từ Công ty liên kết	0,0%	0,2%	0,4%	0,0%	0,0%
Lợi nhuận trước thuế và lãi (EBIT)	22,1%	19,7%	18,1%	18,7%	20,9%
Thu nhập từ lãi	1,6%	1,8%	1,7%	1,3%	1,3%
Chi phí lãi vay	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Lợi nhuận trước thuế	23,5%	21,3%	19,7%	20,0%	22,2%
Thuế thu nhập doanh nghiệp	2,7%	2,5%	2,9%	3,2%	5,3%
Lợi nhuận sau thuế của tập đoàn	20,8%	18,8%	16,9%	16,8%	16,8%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

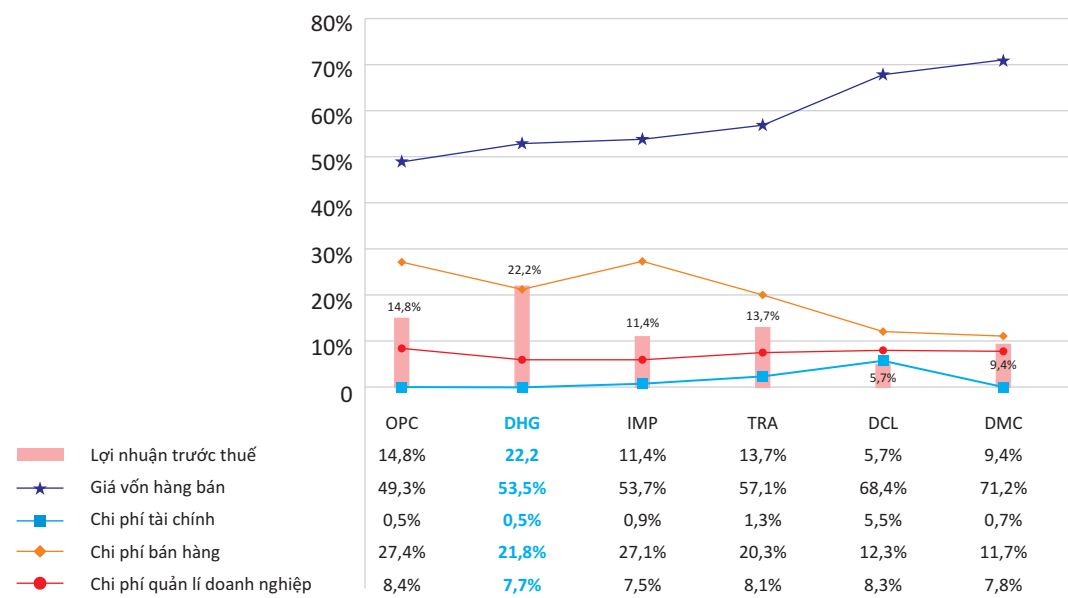
Trong các khoản mục chi phí lớn của năm 2013, ta thấy tỷ trọng chi phí quản lý trên doanh thu tăng nhẹ trong khi tỷ trọng chi phí bán hàng lại giảm tương đối mạnh. Điều này là do, DHG đang tăng cường áp dụng “chiến lược kéo” thông qua việc gia tăng quảng cáo, tiếp thị trực tiếp đến người tiêu dùng. Mặt khác, “chiến lược đẩy” thông qua các khách hàng truyền thống hệ thương mại và điều trị vẫn được duy trì và củng cố. Điều này đã làm chi phí bán hàng của Tập đoàn tăng 8,5% so với năm rồi. Tuy nhiên, do cơ cấu hàng ngoài tăng hơn so với năm trước nên tỷ trọng chi phí bán hàng trên tổng doanh thu có giảm xuống. Dự báo trong năm tới, tỷ trọng chi phí bán hàng sẽ vẫn ở mức cao do “chiến lược kéo” sẽ tiếp tục được áp dụng.

Bên cạnh đó, năm 2014, luật thuế thu nhập doanh nghiệp mới cho phép tất cả các doanh nghiệp được phép chi 15% chi phí hợp lý hợp lệ (thay vì 10% như hiện nay) cho các hoạt động quảng cáo, tiếp thị. Tỷ trọng chi phí bán hàng dự báo sẽ tiếp tục giữ ở mức cao như hiện tại để đẩy mạnh thực hiện chiến lược kéo đồng thời tận dụng chi phí hợp lý được cho phép tăng lên như đã đề cập.

Đối với chi phí quản lý, do trong năm 2013, DHG tiếp tục trích lập Quỹ phát triển khoa học công nghệ với tỉ lệ 5% lợi nhuận trước thuế nên dù thể hiện tăng 24,1% so với doanh thu tăng 20,3%, nhưng thực tế, chi phí quản lý không tăng nhiều và tỷ trọng trên doanh thu có xu hướng giảm.

Trong năm 2013, trong các Công ty được so sánh, DHG là doanh nghiệp có tỷ trọng giá vốn hàng bán thấp thứ hai, sau OPC. Điều này là quan trọng, vì với một thị trường cạnh tranh gay gắt bởi các công ty được có các sản phẩm generics gần giống nhau thì giá vốn hàng bán thấp có lợi thế cạnh tranh rất cao. Chi phí sẽ được đầu tư nhiều hơn cho hệ thống phân phối, cho các hoạt động quảng cáo - tiếp thị để đưa sản phẩm nhanh nhất đến người tiêu dùng. Giá vốn hàng bán của các Công ty cao hay thấp còn phụ thuộc vào cơ cấu hàng tự sản xuất và hàng phân phối. Doanh nghiệp nào có cơ cấu hàng phân phối cao sẽ có giá vốn hàng bán cao hơn.

TỶ TRỌNG CHI PHÍ CÁC CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT NĂM 2013

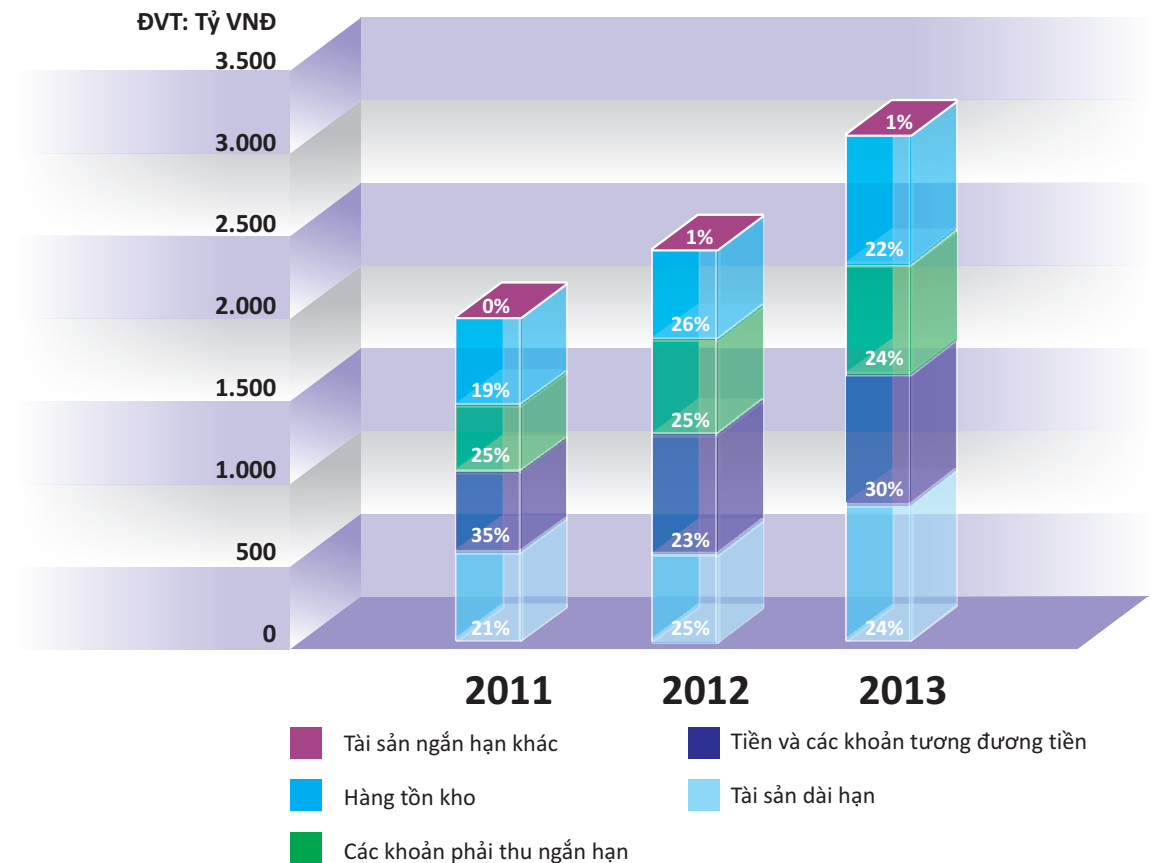


Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

II. PHÂN TÍCH CẤU TRÚC TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN

1. Phân tích cấu trúc tài sản

Xét đến bảng cân đối kế toán tại thời điểm 31/12/2013, tổng tài sản toàn Tập đoàn tăng 29,5% so với cùng kỳ năm trước, đạt 3.081 tỷ VNĐ. Về mặt cơ cấu, tỷ trọng tài sản ngắn hạn đã giảm 3,9 điểm phần trăm để đóng góp 72,5% trong tổng tài sản của Tập đoàn. Ngược lại, do tăng 288 tỷ VNĐ về giá trị nên tỷ trọng tài sản dài hạn đã tăng lên mức 27,5%. Điều này chủ yếu là do tài sản cố định được đầu tư nhiều trong năm làm tăng mạnh tỷ trọng khoản mục này trên tổng tài sản toàn Công ty.



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm so với năm trước. Thực tế, công nợ được quản lý tốt, tuy nhiên, giá trị hàng tồn kho tăng mạnh (hơn 246 tỷ VNĐ) đã bù đắp phần giảm tỷ trọng của công nợ. Vì vậy, tỷ trọng tiền và tương đương tiền giảm là yếu tố lớn nhất ảnh hưởng đến việc giảm tỷ trọng tài sản ngắn hạn trong năm.

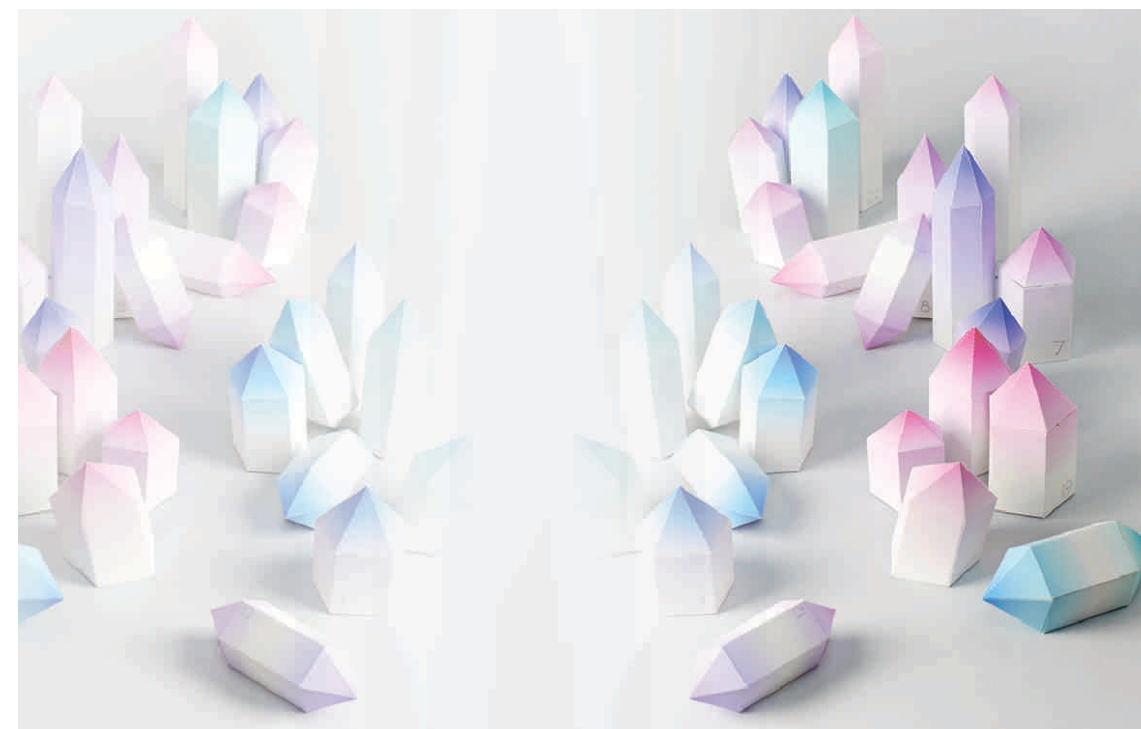
TÀI SẢN NGẮN HẠN

	2009	2010	2011	2012	2013
Tiền và các khoản tương đương tiền	38,4%	35,3%	23,4%	30,2%	19,9%
Các khoản đầu tư ngắn hạn	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	5,5%
Các khoản phải thu ngắn hạn	19,5%	24,5%	24,5%	24,1%	21,7%
Hàng tồn kho	20,2%	19,1%	25,8%	21,5%	24,6%
Tài sản ngắn hạn khác	0,6%	0,3%	0,9%	0,5%	0,8%
TỔNG TÀI SẢN NGẮN HẠN	79,7%	79,2%	74,7%	76,4%	72,5%

TÀI SẢN DÀI HẠN

Các khoản phải thu dài hạn	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Tài sản cố định	15,6%	16,7%	23,0%	21,7%	25,9%
Bất động sản đầu tư	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	2,1%	2,2%	0,9%	0,7%	0,7%
Tài sản dài hạn khác	2,7%	1,5%	1,4%	1,1%	0,9%
Giá trị còn lại của Lợi thế thương mại	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TỔNG TÀI SẢN DÀI HẠN	20,3%	20,8%	25,3%	23,6%	27,5%

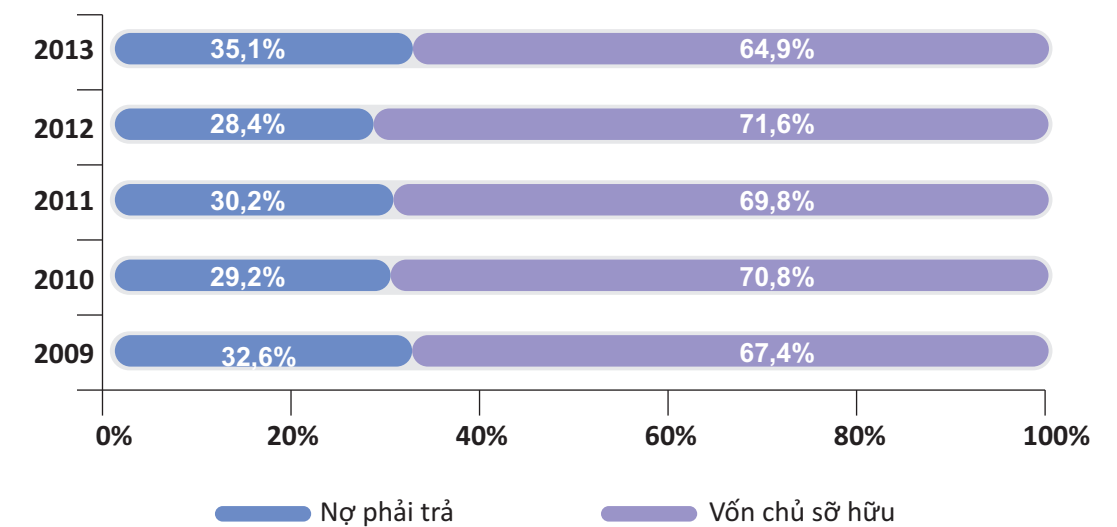
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	100%	100%	100%	100%	100%
--------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------



2 Phân tích cấu trúc nguồn vốn

Về phần nguồn vốn, tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn đang có xu hướng tăng dần qua các năm nhưng giảm tương đối trong năm 2013. Điều này là do ảnh hưởng của việc tăng nhập khẩu nguyên liệu dự trữ cho di dời và công nợ phải trả nhà cung cấp tăng mạnh tại thời điểm cuối năm 2013 (tăng 194 tỷ VNĐ về giá trị và 263% về tỷ lệ). Việc tăng này mang tính thời điểm và sẽ được giảm dần theo tiến độ di dời nhà máy.

CƠ CẤU NGUỒN VỐN CỦA DHG



Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Nhìn chung, cấu trúc tài chính của DHG Pharma vẫn vững mạnh và bền vững. Tại thời điểm cuối năm 2013, 65% tài sản của DHG được tài trợ bởi vốn chủ sở hữu. Phần nợ phải trả của DHG chiếm tỷ trọng thấp với cơ cấu lành mạnh, bền vững.

Trong những năm gần đây, Tập đoàn hầu như không vay nợ. Khoản nợ ngắn hạn 27 tỷ VNĐ thể hiện trong báo cáo tài chính là khoản DHG vay cán bộ công nhân viên (không có tài sản thế chấp) với lãi suất thấp hơn lãi vay thương mại, 100 tỷ VNĐ là khoản vay ưu đãi với lãi suất thấp hơn lãi tiền gửi kỳ hạn dài. Điều này có được là DHG đã tận dụng uy tín của mình với các ngân hàng để khai thác tình trạng dư thừa vốn ở các ngân hàng trong thời điểm hiện nay.

Tỷ trọng khoản phải trả người bán tăng 5,6 điểm là do việc chưa trả tiền cho lượng dự trữ nguyên vật liệu chuẩn bị di dời nhà máy như đã đề cập phần trên. Vì hai yếu tố tăng tỷ trọng khoản phải trả và vay ngắn hạn nên tỷ trọng nợ ngắn hạn tăng tương đối trong năm 2013. Tuy nhiên, lý do tăng tỷ trọng các khoản trên mang tính tích cực và nằm trong tầm kiểm soát của DHG.

2009 2010 2011 2012 2013

NỢ PHẢI TRẢ

Nợ ngắn hạn	29,1%	25,9%	27,3%	27,5%	33,4%
Trong đó					
Vay ngắn hạn	4,9%	0,7%	1,1%	0,8%	4,1%
Phải trả người bán	4,7%	4,7%	6,2%	3,1%	8,7%
Người mua trả tiền trước	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	2,3%	2,2%	1,4%	1,4%	1,8%
Phải trả công nhân viên	5,5%	5,5%	6,3%	6,6%	6,7%
Chi phí phải trả	10,6%	9,3%	8,3%	10,2%	7,7%
Các khoản phải trả khác	1,0%	1,8%	1,7%	2,7%	2,2%
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	0%	1,6%	2,2%	2,6%	2,1%
Nợ dài hạn	3,5%	3,2%	2,9%	0,9%	1,7%
Trong đó					
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	0,9%	1,2%	1,7%	0,0%	0,0%
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	2,6%	2,1%	1,2%	0,9%	1,7%
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	32,6%	29,2%	30,2%	28,4%	35,1%

TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU

Vốn chủ sở hữu	66,9%	70,4%	69,2%	71,0%	64,3%
Trong đó					
Vốn chủ sở hữu	17,5%	14,8%	32,7%	27,5%	21,2%
Thặng dư vốn cổ phần	24,9%	20,8%	0,0%	0,0%	0,0%
Cổ phiếu quỹ	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Quỹ đầu tư phát triển	0,3%	11,2%	14,4%	20,7%	22,8%
Quỹ dự phòng tài chính	2,0%	3,5%	3,3%	2,8%	2,2%
Lợi nhuận chưa phân phối cuối năm	21,7%	20,0%	18,9%	20,0%	18,2%
Nguồn kinh phí và quỹ khác (quỹ khen thưởng & phúc lợi)	0,5%				
Lợi ích cổ đông thiểu số	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%	0,6%
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU	67,4%	70,8%	69,8%	71,6%	64,9%

TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	100%	100%	100%	100%	100%
----------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma

Về nợ dài hạn, trong năm 2013, tỷ trọng nợ dài hạn đã tăng nhẹ trở lại do DHG tiếp tục trích 5% lợi nhuận trước thuế cho quỹ phát triển khoa học và công nghệ với số tiền là 36,4 tỷ VNĐ.

III. KẾT LUẬN

Các chỉ số tài chính của DHG Pharma vẫn được duy trì ở mức lành mạnh trong năm 2013. Biên lợi nhuận gộp giảm chủ yếu do thay đổi cơ cấu doanh thu, thực tế biên lợi nhuận hàng DHG tự sản xuất vẫn tăng từ 52,8% lên 53,6%. Doanh thu và lợi nhuận trước thuế vẫn tăng trưởng cao trong bối cảnh thị trường khó khăn và tác động của Thông tư 01 đến kênh điều trị là những thành tựu quan trọng của DHG trong năm. Khả năng “sinh lời” và “sinh tiền” cao giúp ổn định các chỉ số thanh toán của DHG.

Bên cạnh thành công trong việc quản lý tồn kho trong năm 2013, dự kiến việc tồn kho sẽ tiếp tục tăng mạnh trong quá trình di dời và việc phải thanh toán cho nhà cung cấp trong thời gian sắp tới sẽ gây áp lực lên dòng tiền làm ảnh hưởng đến chỉ số hiệu quả hoạt động của Công ty. Vì vậy, DHG cần theo dõi để điều chỉnh sao cho việc tồn kho và chi trả cho nhà cung cấp được thực hiện một cách hợp lý nhất.

Trong năm 2014, theo kế hoạch, DHG sẽ tiếp tục giải ngân cho các nhà máy tại khu công nghiệp Tân Phú Thạnh và cơ cấu lại nhà máy hiện tại. Nếu vẫn giữ tỷ lệ cổ tức như hiện tại, dòng tiền chi cho cổ tức sẽ tăng hơn do tác động của việc chia cổ phiếu thưởng 3:1 làm tăng số lượng cổ phiếu lên 33,33%. Vì vậy, dự đoán nguồn tiền mặt dự trữ sẽ bị ảnh hưởng. Tuy nhiên, với lợi thế mối quan hệ với các tổ chức tín dụng của DHG, đồng thời, trong bối cảnh hệ thống ngân hàng đang thừa vốn nhưng lại thiếu người vay tốt, DHG có thể tận dụng uy tín của mình để vay với lãi suất thấp nhằm tận dụng chênh lệch lãi suất và củng cố thanh khoản.

Trong năm 2014, có thể dự đoán, tổng tài sản của Tập đoàn sẽ tiếp tục tăng nhanh do tăng dự trữ hàng hóa và tăng đầu tư. Trong đó, cơ cấu tài sản sẽ thay đổi theo hướng tỷ trọng tài sản dài hạn tăng lên do giá trị tài sản cố định được ghi nhận tăng mạnh. Tỷ trọng nợ ngắn hạn sẽ giảm do khoản phải trả nhà cung cấp giảm dần xuống theo tiến độ thanh toán.

Đối với hiệu quả kinh doanh, doanh thu Tập đoàn được kỳ vọng sẽ vẫn tăng trưởng ở mức khá cao. Trong đó, đóng góp của doanh thu phân phối độc quyền các sản phẩm của MSD sẽ tăng đáng kể. Lợi nhuận trước thuế có thể bị ảnh hưởng bởi việc giảm thu nhập từ lãi tiền gửi do đầu tư phát triển vẫn ở mức cao và mặt bằng lãi suất giảm. Vì vậy, năm 2014, có thể dự đoán, lợi nhuận của Tập đoàn DHG Pharma dự kiến sẽ vẫn đứng ở mức cao, nhưng tốc độ tăng trưởng sẽ chậm hơn so với tốc độ tăng doanh thu.



BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2013

THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP

Quyết định thành lập doanh nghiệp

Số 2405/QĐ-CT.UB ngày 5 tháng 8 năm 2004
Quyết định do Ủy ban Nhân dân TP. Cần Thơ cấp.

Giấy phép đăng ký kinh doanh

Số 5703000111 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố
Cần Thơ cấp ngày 15 tháng 9 năm 2004.

Giấy phép đăng ký kinh doanh của Công ty được điều
chỉnh nhiều lần, và Giấy phép đăng ký kinh doanh gần
nhất số 1800156801 ngày 16 tháng 5 năm 2013 do Sở
kế hoạch đầu tư thành phố Cần Thơ cấp.

Hội đồng Quản trị

Bà Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch
Bà Lê Minh Hồng	Thành viên
Ông Lê Chánh Đạo	Thành viên
Ông Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên
Bà Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên
Ông Nguyễn Như Song	Thành viên
Ông Lê Đình Bửu Trí	Thành viên

Ban Tổng Giám đốc

Bà Lê Minh Hồng	Tổng Giám đốc
Ông Lê Chánh Đạo	Phó Tổng Giám đốc
Ông Đoàn Đình Duy Khương	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Ngọc Diệp	Phó Tổng Giám đốc

Ban kiểm soát

Ông Trần Quốc Hưng	Trưởng ban
Bà Trần Thị Ánh Như	Thành viên
Bà Nguyễn Phương Thảo	Thành viên

Người đại diện theo pháp luật

Bà Lê Minh Hồng Tổng Giám đốc

Trụ sở chính

288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Phường An Hòa,
Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ, Việt Nam

Kiểm toán viên

Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers (Việt Nam)

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm lập các báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (“Công ty”) và các công ty con (gọi chung là “Tập đoàn”) thể hiện trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2013 và kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của năm tài chính kết thúc vào ngày nêu trên. Trong việc soạn lập các báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc được yêu cầu phải:

- chọn lựa các chính sách kế toán phù hợp và áp dụng một cách nhất quán;
- thực hiện các xét đoán và ước tính một cách hợp lý và thận trọng; và
- soạn lập các báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở đơn vị hoạt động liên tục trừ khi không thích hợp để cho là Công ty và các công ty con sẽ tiếp tục hoạt động.

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm bảo đảm rằng các sổ sách kế toán đúng đắn đã được thiết lập và duy trì để thể hiện tình hình tài chính của Tập đoàn với độ chính xác hợp lý tại mọi thời điểm và để làm cơ sở soạn lập các báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ theo chế độ kế toán được trình bày ở Thuyết minh số 2 của các báo cáo tài chính hợp nhất. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm đối với việc bảo vệ các tài sản của Tập đoàn và thực hiện các biện pháp hợp lý để phòng ngừa và phát hiện các gian lận và các sai phạm khác.

PHÊ CHUẨN CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Theo đây, chúng tôi phê chuẩn các báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm từ trang 5 đến trang 37. Các báo cáo tài chính hợp nhất này phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám Đốc

Thành phố Cần Thơ, nước CHXHCN Việt Nam
Ngày 17 tháng 3 năm 2014



Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers Việt Nam, Tầng 4,
Saigon Tower, 29 Lê Duẩn, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
ĐT: +84 (8)38230796, Fax: +84 (8) 38251947,
www.pwc.com/vn

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP GỬI CÁC CỔ ĐÔNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Chúng tôi đã thực hiện kiểm toán các báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (“Công ty”) và các công ty con (gọi chung là “Tập đoàn”) được soạn lập ngày 31 tháng 12 năm 2013 và được Ban Tổng Giám đốc của Công ty phê duyệt vào ngày 17 tháng 3 năm 2014. Các báo cáo tài chính hợp nhất này bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc vào ngày nêu trên cùng các thuyết minh cho các báo cáo tài chính hợp nhất từ trang 5 đến trang 37.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc đối với các báo cáo tài chính hợp nhất

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất này dựa trên kết quả cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Tập đoàn liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực và hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Tập đoàn. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính hợp nhất.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, xét trên các khía cạnh trọng yếu, các báo cáo tài chính hợp nhất phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2013 cũng như kết quả kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của Tập đoàn trong năm tài chính kết thúc vào ngày nêu trên, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Vấn đề khác

Báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn cho năm tài chính kết thúc tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 được kiểm toán bởi một đơn vị kiểm toán khác mà báo cáo kiểm toán của họ đề ngày 15 tháng 3 năm 2013 đưa ra ý kiến chấp nhận toàn phần.

Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers (Việt Nam)



Quách Thành Châu

Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán:
0875-2013-006-1
Chữ ký được ủy quyền

Số hiệu báo cáo kiểm toán: HCM3938
TP. Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 3 năm 2014

Phạm Thị Xuân Mai

Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán:
1771-2013-006-1

Như đã nêu trong thuyết minh số 2.1 cho các báo cáo tài chính hợp nhất, các báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo là không nhằm thể hiện tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán đã được thừa nhận ở các nước và các thể chế khác ngoài nước CHXHCN Việt Nam và hơn nữa, cũng không dành cho những người sử dụng nào không biết các nguyên tắc, các thủ tục và các thông lệ kế toán Việt Nam.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	2013 VNĐ	2012 VNĐ
100	TÀI SẢN NGẮN HẠN		2.232.558.323.593	1.817.659.554.913
110	Tiền và các khoản tương đương tiền	3	613.286.840.667	718.975.317.797
111	Tiền		197.502.688.578	179.126.910.532
112	Các khoản tương đương tiền		415.784.152.089	539.848.407.265
120	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	4	170.000.000.000	-
130	Các khoản phải thu ngắn hạn		667.385.791.765	574.318.472.865
131	Phải thu khách hàng	5	515.047.367.344	449.467.053.831
132	Trả trước cho người bán		106.904.033.805	84.260.939.798
135	Các khoản phải thu khác	6	54.871.697.688	46.319.680.651
139	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi		(9.437.307.072)	(5.729.201.415)
140	Hàng tồn kho	7	757.948.802.811	511.841.369.741
141	Hàng tồn kho		762.406.784.423	517.869.958.874
149	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(4.457.981.612)	(6.028.589.133)
150	Tài sản ngắn hạn khác		23.936.888.350	12.524.394.510
151	Chi phí trả trước ngắn hạn		1.009.350.275	819.469.001
152	Thuế GTGT được khấu trừ		11.926.381.877	3.876.949.889
154	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước		1.530.498.553	1.882.551.193
158	Tài sản ngắn hạn khác		9.470.657.645	5.945.424.427
200	TÀI SẢN DÀI HẠN		848.061.960.110	560.605.090.482
	Tài sản cố định		799.082.640.475	517.134.916.078
221	Tài sản cố định hữu hình	8(a)	341.559.529.935	279.742.292.179
222	Nguyên giá		624.285.468.842	522.619.957.611
223	Giá trị hao mòn lũy kế		(282.725.938.907)	(242.877.665.432)
227	Tài sản cố định vô hình	8(b)	175.986.046.667	167.001.188.865
228	Nguyên giá		187.270.244.354	174.923.643.193
229	Giá trị hao mòn lũy kế		(11.284.197.687)	(7.922.454.328)
230	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	8(c)	281.537.063.873	70.391.435.034
250	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	9	20.765.323.714	16.651.442.265
252	Đầu tư vào công ty liên kết		5.434.273.514	9.334.273.514
258	Đầu tư dài hạn khác		31.831.050.200	11.831.050.200
259	Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn		(16.500.000.000)	(4.513.881.449)
260	Tài sản dài hạn khác		28.213.995.921	26.818.732.139
	Chi phí trả trước dài hạn	10	18.683.501.941	19.347.501.172
	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	11	8.256.999.578	5.840.892.665
	Tài sản dài hạn khác		1.273.494.402	1.630.338.302
	TỔNG TÀI SẢN		3.080.620.283.703	2.378.264.645.395

Tại ngày 31 tháng 12

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	2013 VNĐ	2012 VNĐ
300	NỢ PHẢI TRẢ		1.081.177.362.120	674.795.265.880
310	Nợ ngắn hạn	12	1.030.241.740.808	653.532.156.155
311	Vay ngắn hạn	13	127.031.078.559	19.484.808.997
312	Phải trả người bán		267.947.613.018	73.733.794.359
313	Người mua trả tiền trước	14	2.694.932.738	1.236.669.394
314	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		56.584.127.414	33.519.701.311
315	Phải trả người lao động	15	206.949.554.901	157.300.094.036
316	Chi phí phải trả		235.861.930.515	242.014.199.700
319	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	16	67.438.861.042	63.583.567.645
323	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	17	65.733.642.621	62.659.320.713
330	Nợ dài hạn		50.935.621.312	21.263.109.725
339	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	18	50.935.621.312	21.263.109.725
400	VỐN CHỦ SỞ HỮU		1.981.365.474.100	1.687.719.251.266
410	Vốn chủ sở hữu	19, 20	1.981.365.474.100	1.687.719.251.266
411	Vốn góp của chủ sở hữu	19, 20	653.764.290.000	653.764.290.000
414	Cổ phiếu quỹ	20	(455.850.000)	(455.850.000)
417	Quỹ đầu tư và phát triển	20	701.396.760.268	491.137.167.263
418	Quỹ dự phòng tài chính	20	66.929.751.817	66.762.044.635
420	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		559.730.522.015	476.511.599.368
439	LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	21	18.077.447.483	15.750.128.249
440	TỔNG NGUỒN VỐN		3.080.620.283.703	2.378.264.645.395

2013 2012

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền đã bao gồm số vàng và ngoại tệ như sau:

USD	558.065	109.684
EUR	61.029	131.696
MOP	20	20
NDT	3.515	3.515
CAD	100	100
Chỉ vàng	1.482	3.404,5
Lượng vàng	300	808,5



Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám Đốc
Ngày 17 tháng 3 năm 2014

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12

Mã số	Thuyết minh	2013 VNĐ	2012 VNĐ
01	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	4.230.222.382.163	2.949.286.471.548
02	Các khoản giảm trừ doanh thu	(702.865.081.952)	(18.209.979.100)
10	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.527.357.300.211	2.931.076.492.448
11	Giá vốn hàng bán	(1.886.883.559.265)	(1.487.277.836.618)
20	Lợi nhuận gộp	1.640.473.740.946	1.443.798.655.830
21	Doanh thu hoạt động tài chính	47.969.788.627	42.177.420.081
22	Chi phí tài chính	(16.455.522.775)	(4.453.033.603)
23	Trong đó: Chi phí lãi vay	(2.269.547.030)	(2.611.607.290)
24	Chi phí bán hàng	(770.103.406.614)	(709.601.447.810)
25	Chi phí quản lý doanh nghiệp	(270.757.905.732)	(218.227.172.727)
30	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	631.126.694.452	553.694.421.771
31	Thu nhập khác	182.011.757.468	39.624.828.016
32	Chi phí khác	(31.238.035.583)	(8.344.134.782)
40	Thu nhập khác – Số thuần	150.773.721.885	31.280.693.234
41	Phần lỗ trong công ty liên kết	(400.000.000)	(187.558.752)
50	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	781.500.416.337	584.787.556.253
51	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	(190.664.526.281)	(93.825.954.079)
52	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	2.416.106.913	331.198.834
60	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	593.251.996.969	491.292.801.008
	Phân bổ cho:		
61	Cổ đông thiểu số	4.292.243.167	5.371.014.333
62	Cổ đông của công ty mẹ	588.959.753.802	485.921.786.675
70	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng)	9.010	7.443



Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám Đốc
Ngày 17 tháng 3 năm 2014

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

Tại ngày 31 tháng 12

Mã số	Thuyết minh	2013 VNĐ	2012 VNĐ
	LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
01	Lợi nhuận trước thuế	781.500.416.337	584.787.556.253
	Điều chỉnh cho các khoản:		
02	Khấu hao tài sản cố định	71.042.979.207	66.767.681.623
03	Các khoản dự phòng	(2.376.383.313)	4.235.606.646
05	Lãi từ hoạt động đầu tư	-	(20.000.000)
05	Lãi do thanh lý tài sản cố định	(1.877.328.288)	(1.554.014.604)
05	Thu nhập tiền lãi và cổ tức	(45.816.183.782)	(39.524.168.310)
05	Lỗ từ công ty liên kết	400.000.000	187.558.752
06	Chi phí lãi vay	2.269.547.030	2.611.607.290
08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	805.143.047.191	617.491.827.650
09	Tăng các khoản phải thu	(106.110.276.547)	(79.697.036.518)
10	(Tăng)/giảm hàng tồn kho	(244.438.059.335)	1.991.128.695
11	Tăng các khoản phải trả	276.100.224.398	51.405.330.552
12	(Tăng)/giảm các chi phí trả trước	(8.436.251.542)	1.710.801.916
13	Tiền lãi vay đã trả	(2.749.714.033)	(2.024.682.017)
14	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(163.845.112.946)	(83.447.405.099)
16	Chi khác từ hoạt động kinh doanh	(71.206.195.264)	(37.044.649.258)
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	484.457.661.922	470.385.315.921
	LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ		
21	Chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	(348.811.262.617)	(132.810.465.972)
21	Chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	6.473.133.397	4.688.181.874
22	Thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	(170.000.000.000)	-
23	Tăng tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng	-	2.116.867.671
24	Thu hồi cho vay từ các đơn vị khác	-	90.000.000
26	Thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	44.285.267.106	38.319.590.532
27	Thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	(468.052.862.114)	(87.595.825.895)
30	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư		

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

Mã số	Thuyết minh	2013 VNĐ	2012 VNĐ
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
31	Thu từ phát hành cổ phiếu	-	2.000.000.000
33	Vay ngắn hạn nhận được	186.490.435.869	17.840.323.555
34	Chi trả nợ gốc vay	(78.944.166.307)	(19.471.115.882)
36	Cổ tức trả cho chủ sở hữu	(229.639.546.500)	(131.267.598.000)
40	Lưu chuyển thuần từ hoạt động tài chính	(122.093.276.938)	(130.898.390.327)
50	Lưu chuyển tiền thuần trong năm	(105.688.477.130)	251.891.099.699
60	Tiền và tương đương tiền đầu năm	3 718.975.317.797	467.084.218.098
70	Tiền và tương đương tiền cuối năm	3 613.286.840.667	718.975.317.797



Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám Đốc
Ngày 17 tháng 3 năm 2014



THUYẾT MINH

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2013

1. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Ngày 2 tháng 9 năm 2004, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chính thức đi vào hoạt động theo Quyết định số 2405/QĐ-CT.UB ngày 05/8/2004 của UBND Thành phố Cần Thơ về việc chuyển đổi Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang Thành phố Cần Thơ thành công ty cổ phần hoạt động tại nước CHXHCN Việt Nam theo Giấy phép kinh doanh số 5703000111 ngày 15 tháng 9 năm 2004 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Cần Thơ cấp với vốn điều lệ ban đầu là 80.000.000.000 đồng.

Công ty là một công ty cổ phần niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.

Hoạt động chính của Công ty và các công ty con là sản xuất và kinh doanh dược phẩm; và cung cấp dịch vụ du lịch.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, Tập đoàn có 2.830 nhân viên (tại ngày 31 tháng 12 năm 2012: 2.764 nhân viên).

Các báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013 bao gồm báo cáo tài chính của Công ty và các công ty con (gọi chung là "Tập đoàn") và quyền lợi của Tập đoàn trong các công ty liên kết được liệt kê dưới đây:

1. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Quyền sở hữu và biểu quyết

Tên	Hoạt động chính	Giấy phép Kinh doanh	31.12.2013	31.12.2012
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 Thành phố 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 thành phố Cần Thơ cấp ngày 25 tháng 8 năm 2008	100%	100%
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 thành phố 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%

1. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Quyền sở hữu và biểu quyết

Tên	Hoạt động chính	Giấy phép Kinh doanh	31.12.2013	31.12.2012
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 thành phố Cần Thơ cấp ngày 25 tháng 2 năm 2009	100%	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%	100%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm Bali	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1900455594 cấp do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bạc Liêu cấp ngày 29 tháng 3 năm 2011	100%	100%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	Sản xuất và kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 642041000005 do Ban Quản lý Khu Công nghiệp Hậu Giang cấp ngày 16 tháng 8 năm 2010	100%	100%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1300917335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bến Tre cấp ngày 5 tháng 10 năm 2012	100%	100%

Quyền sở hữu và biểu quyết

Tên	Hoạt động chính	Giấy phép Kinh doanh	31.12.2013	31.12.2012
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 2100510569 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Trà Vinh cấp ngày 19 tháng 10 năm 2012	100%	100%
Công ty TNHH MTV VL Pharma	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1500971019 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Vĩnh Long cấp ngày 19 tháng 12 năm 2012	100%	100%
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	Sản xuất giấy nhãn, bì nhãn, bao bì từ giấy và bì; Sản xuất kinh doanh bao bì nhựa, nhôm, giấy; In xuất bản phẩm	Số 642041000007 do Ban Quản lý Khu Công nghiệp Hậu Giang cấp ngày 28 tháng 9 năm 2012	100%	100%
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	31,36%	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	6,67%	20%

(*) Ngày 31 tháng 12 năm 2013, Hội đồng Quản trị của Công ty đã ra quyết định giải thể Công ty TNHH MTV In Bao Bì DHG. Tại ngày 17 tháng 3 năm 2014, các thủ tục giải thể vẫn đang được tiến hành.

(**) Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường không còn là công ty liên kết của Công ty (xem thuyết minh 9(a)).

2. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

2.1 Cơ sở của việc soạn lập các báo cáo tài chính hợp nhất

Các báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn đã được soạn lập theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính tại Việt Nam. Báo cáo tài chính hợp nhất được soạn lập theo nguyên tắc giá gốc.

Các báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo không nhằm mục đích trình bày tình hình tài chính, kết quả kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán thường được chấp nhận ở các nước và các thể chế khác ngoài nước Việt Nam. Các nguyên tắc và thông lệ kế toán sử dụng tại nước Việt Nam có thể khác với các nguyên tắc và thông lệ kế toán tại các nước và các thể chế khác.

2.2 Năm tài chính

Năm tài chính của Tập đoàn bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 đến ngày 31 tháng 12.

2.3 Hợp nhất báo cáo

Năm 2013, Công ty soạn lập báo cáo tài chính hợp nhất theo Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 25 – Báo cáo tài chính hợp nhất và Kế toán các khoản đầu tư vào công ty con.

Công ty con

Công ty con là những doanh nghiệp mà Tập đoàn có quyền chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp, thường đi kèm là việc nắm giữ hơn một nửa quyền biểu quyết. Sự tồn tại và tính hữu hiệu của quyền biểu quyết tiềm tàng đang được thực thi hoặc được chuyển đổi sẽ được xem xét khi đánh giá liệu Tập đoàn có quyền kiểm soát doanh nghiệp hay không. Công ty con được hợp nhất toàn bộ kể từ ngày quyền kiểm soát đã chuyển giao cho Tập đoàn. Việc hợp nhất chấm dứt kể từ lúc quyền kiểm soát không còn.

Phương pháp kế toán mua được Tập đoàn sử dụng để hạch toán việc mua công ty con. Chi phí mua được ghi nhận theo giá trị hợp lý của các tài sản đem trao đổi, công cụ vốn được phát hành và các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận tại ngày diễn ra việc trao đổi, cộng với các chi phí liên quan

trực tiếp đến việc mua. Các tài sản xác định được, nợ phải trả và những khoản nợ tiềm tàng đã được thừa nhận khi hợp nhất kinh doanh được xác định trước hết theo giá trị hợp lý tại ngày mua không kể đến lợi ích của cổ đông thiểu số. Khoản vượt trội giữa chi phí mua so với phần sở hữu của bên mua trong giá trị tài sản thuần được xem là lợi thế thương mại. Nếu phần sở hữu bên mua trong giá trị hợp lý tài sản thuần lớn hơn chi phí mua, phần chênh lệch được ghi nhận ngay vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Giao dịch, công nợ và các khoản lãi, các khoản lỗ chưa thực hiện phát sinh giữa các công ty trong cùng Tập đoàn được loại trừ khi hợp nhất. Chính sách kế toán của công ty con cũng thay đổi nếu cần thiết để đảm bảo sự nhất quán với chính sách kế toán đang được Tập đoàn áp dụng.

Nghiệp vụ và lợi ích của cổ đông thiểu số

Tập đoàn áp dụng chính sách cho các nghiệp vụ đối với cổ đông thiểu số giống như nghiệp vụ với các bên không thuộc Tập đoàn. Khoản lãi hoặc lỗ từ việc bán bớt cổ phần cho cổ đông thiểu số được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Việc mua cổ phần từ cổ đông thiểu số sẽ tạo ra lợi thế thương mại, là sự chênh lệch giữa khoản tiền thanh toán và phần giá trị tài sản thuần thể hiện trên sổ sách của công ty con.

Công ty liên kết

Công ty liên kết là tất cả các công ty trong đó Tập đoàn có ảnh hưởng đáng kể nhưng không phải kiểm soát, thường được thể hiện thông qua việc nắm giữ từ 20% đến 50% quyền biểu quyết ở công ty đó. Các khoản đầu tư vào các công ty liên kết được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu và được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Khoản đầu tư của Tập đoàn vào công ty liên kết bao gồm lợi thế thương mại phát sinh khi đầu tư, trừ đi những khoản giảm giá tài sản lũy kế.

Lợi nhuận của Tập đoàn được chia sau khi đầu tư vào các công ty liên kết sẽ được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, và phần chia của biến động trong các quỹ dự trữ sau khi đầu tư vào các công ty liên kết sẽ được ghi nhận vào quỹ dự trữ hợp nhất. Các khoản thay đổi lũy kế sau khi đầu tư vào các công ty liên kết được điều chỉnh vào giá trị ghi sổ của khoản đầu tư. Khi phần lỗ trong liên kết bằng hoặc vượt quá lợi ích của Tập đoàn trong các công ty liên kết, Tập đoàn sẽ không ghi nhận khoản lỗ vượt đó trừ khi đã phát sinh nghĩa vụ hoặc đã thanh toán hộ cho các công ty liên kết.

Các khoản lãi hay lỗ chưa thực hiện từ các giao dịch nội bộ giữa Tập đoàn với các bên liên kết sẽ được loại trừ tới mức tương ứng với phần lợi ích của Tập đoàn trong các bên liên kết. Các chính sách kế toán của các bên liên kết được thay đổi khi cần thiết để đảm bảo sự nhất quán với chính sách kế toán mà Tập đoàn áp dụng.

2.4 Sử dụng các ước tính kế toán

Việc soạn lập báo cáo tài chính phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam đòi hỏi Ban Tổng Giám đốc phải đưa ra các ước tính và giả thiết có ảnh hưởng đến các số liệu về tài sản, nợ phải trả và việc trình bày các tài sản và nợ tiềm tàng tại ngày lập các báo cáo tài chính cũng như các khoản doanh thu, chi phí cho niên độ đang báo cáo. Mặc dù các ước tính kế toán được lập bằng tất cả sự hiểu biết của Ban Tổng Giám đốc, số thực tế phát sinh có thể khác với các ước tính.

2.5 Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Đơn vị sử dụng trong kế toán là tiền đồng Việt Nam và được trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất theo đồng Việt Nam.

Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được quy đổi theo tỷ giá áp dụng vào ngày phát sinh nghiệp vụ. Chênh lệch tỷ giá phát sinh từ các nghiệp vụ này được ghi nhận là thu nhập hoặc chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Tài sản và nợ phải trả bằng tiền gốc ngoại tệ tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất được đánh giá lại theo tỷ giá áp dụng vào ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất. Chênh lệch tỷ giá phát sinh từ việc đánh giá lại này được ghi nhận là thu nhập hoặc chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

2.6 Hệ thống và hình thức sổ kế toán áp dụng

Tập đoàn sử dụng hình thức chứng từ ghi sổ để ghi sổ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

2.7 Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển, tiền gửi không kỳ hạn, vàng và các khoản đầu tư ngắn hạn khác có thời hạn đáo hạn ban đầu không quá ba tháng.

2. CHUẨN MỰC CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG (tt)

2.8 Khoản phải thu khách hàng

Các khoản phải thu khách hàng được thể hiện theo giá trị ghi trên hóa đơn gốc trừ dự phòng các khoản phải thu khó đòi được ước tính dựa trên việc rà soát của Ban Tổng Giám đốc đối với tất cả các khoản còn chưa thu tại thời điểm cuối năm. Các khoản nợ được xác định là không thể thu hồi sẽ được xóa sổ.

2.9 Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được thể hiện theo giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc được xác định trên cơ sở bình quân gia quyền và bao gồm tất cả các chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí khác có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại. Trong trường hợp các sản phẩm được sản xuất, giá gốc bao gồm tất cả các chi phí trực tiếp và chi phí sản xuất chung dựa trên mức độ hoạt động bình thường. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong kỳ kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ. Khi cần thiết thì dự phòng được lập cho hàng tồn kho bị lỗi thời, chậm lưu chuyển và bị hỏng.

2.10 Các khoản đầu tư

(a) Đầu tư ngắn hạn

Đầu tư tài chính ngắn hạn là các khoản tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng tính từ ngày của bảng cân đối kế toán và hạch toán theo giá gốc.

(b) Đầu tư vào các công ty liên kết

Đầu tư vào các công ty liên kết được trình bày theo phương pháp vốn chủ sở hữu trong báo cáo tài chính hợp nhất.

(c) Đầu tư tài chính dài hạn

Đầu tư dài hạn khác là các khoản đầu tư với tỷ lệ nắm giữ dưới 20% tại các đơn vị đã niêm yết hoặc chưa niêm yết mà không dự tính bán trong vòng 12 tháng kể từ ngày của bảng cân đối kế toán. Các khoản đầu tư này được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Dự phòng giảm giá được lập khi có sự giảm sút giá trị của các khoản đầu tư này.

2.11 Tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình

Tài sản cố định được phản ánh theo nguyên giá trừ khấu hao lũy kế. Nguyên giá bao gồm các chi phí liên quan trực tiếp đến việc có được tài sản cố định.

Khấu hao

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng để giảm dần nguyên giá tài sản trong suốt thời gian hữu dụng ước tính hoặc theo thời hạn của dự án nếu ngắn hơn. Thời gian khấu hao của các loại tài sản như sau:

Nhà cửa và vật kiến trúc	3 - 19 năm
Máy móc, thiết bị	3 - 20 năm
Phương tiện vận tải	3 - 10 năm
Thiết bị văn phòng	2 - 10 năm
Phần mềm vi tính	3 - 8 năm

Quyền sử dụng đất có thời hạn được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời hạn hiệu lực của Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Quyền sử dụng đất vô thời hạn được ghi nhận theo giá gốc và không khấu hao.

Các chi phí phát sinh sau khi ghi nhận ban đầu

Các chi phí phát sinh sau khi ghi nhận ban đầu tài sản cố định được ghi tăng nguyên giá của tài sản nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai cho Tập đoàn và chi phí đó được xác định một cách đáng tin cậy. Tất cả các chi phí sửa chữa và bảo trì khác được ghi nhận vào báo cáo kết quả kinh doanh khi phát sinh.

Thanh lý

Lãi và lỗ phát sinh do thanh lý nhượng bán tài sản cố định được xác định bằng số chênh lệch giữa số tiền thu thuần do thanh lý với giá trị còn lại của tài sản. Số tiền thu thuần do thanh lý, nhượng bán tài sản được ghi nhận là thu nhập trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Giá trị còn lại của tài sản được ghi nhận là chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

2.12 Thuê tài sản cố định

Thuê hoạt động là loại hình thuê tài sản cố định mà phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu của tài sản thuộc về bên cho thuê. Khoản thanh toán dưới hình thức thuê hoạt động được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn thuê hoạt động.

2.13 Vốn cổ phần và cổ phiếu quỹ

Vốn chủ sở hữu bao gồm các cổ phần được phát hành. Các chi phí liên quan trực tiếp đến việc phát hành thêm cổ phần hoặc quyền chọn được trừ vào số tiền thu được do bán cổ phần.

Cổ phiếu quỹ là cổ phiếu của Tập đoàn đã phát hành và được Tập đoàn mua lại. Khoản tiền đã trả để mua cổ phiếu, bao gồm các chi phí có liên quan trực tiếp, được trừ vào vốn chủ sở hữu đến khi các cổ phiếu quỹ được hủy bỏ hoặc được tái phát hành. Số tiền thu do tái phát hành hoặc bán cổ phiếu quỹ trừ đi các chi phí liên quan trực tiếp đến việc tái phát hành hay bán cổ phiếu quỹ được tính vào phần vốn chủ sở hữu.

2.14 Chi phí đi vay

Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đối với hoạt động xây dựng hoặc sản xuất bất kỳ tài sản đủ tiêu chuẩn sẽ được vốn hóa trong thời gian mà các tài sản này được hoàn thành và chuẩn bị đưa vào sử dụng. Chi phí đi vay khác được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh khi phát sinh.

2. CHUẨN MỰC CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG (tt)

2.15 Ghi nhận doanh thu

(a) Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh khi phần lớn những rủi ro và lợi ích về quyền sở hữu hàng hóa đã được chuyển giao cho người mua. Doanh thu không được ghi nhận khi có yếu tố không chắc chắn mang tính trọng yếu về khả năng thu được tiền bán hàng hoặc về khả năng hàng bán bị trả lại.

(b) Thu nhập lãi

Thu nhập lãi được ghi nhận khi được hưởng trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ.

(c) Cổ tức

Cổ tức được ghi nhận trong kỳ kế toán khi bên được đầu tư công bố chia cổ tức.

2.16 Chi phí trả trước

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí trả trước ngắn hạn hoặc chi phí trả trước dài hạn trên bảng cân đối kế toán và chủ yếu là chi phí nâng cấp tài sản thuê, chi phí đất trả trước, công cụ, dụng cụ.

2.17 Thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại

Thuế thu nhập doanh nghiệp bao gồm toàn bộ số thuế thu nhập tính trên thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp, kể cả các khoản thu nhập nhận được từ hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa dịch vụ tại nước ngoài mà Việt Nam chưa ký hiệp định về tránh đánh thuế hai lần. Chi phí thuế thu nhập bao gồm chi phí thuế thu nhập hiện hành và chi phí thuế thu nhập hoãn lại.

Thuế thu nhập hiện hành là số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp hoặc thu hồi được tính trên thu nhập chịu thuế và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của năm hiện hành. Thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận là thu nhập hay chi phí khi xác định lợi nhuận hoặc lỗ của kỳ phát sinh, ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập phát sinh từ một giao dịch hoặc sự kiện được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu trong cùng kỳ hay một kỳ khác.

Thuế thu nhập hoãn lại được tính đầy đủ, sử

dụng phương thức công nợ, tính trên các khoản chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ của các khoản mục tài sản và nợ phải trả trên báo cáo tài chính và cơ sở tính thuế thu nhập của các khoản mục này. Thuế thu nhập hoãn lại không được ghi nhận khi nợ thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hay nợ phải trả của một giao dịch mà giao dịch này không phải là giao dịch sáp nhập doanh nghiệp, không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán hoặc lợi nhuận/lỗ tính thuế thu nhập tại thời điểm phát sinh giao dịch. Thuế thu nhập hoãn lại được tính theo thuế suất dự tính được áp dụng trong niên độ mà tài sản được thu hồi hoặc khoản nợ phải trả được thanh toán dựa trên thuế suất đã ban hành hoặc xem như có hiệu lực tại ngày của bảng cân đối kế toán.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận khi có khả năng sẽ có lợi nhuận tính thuế trong tương lai để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ.

2.18 Chia cổ tức

Lợi nhuận sau thuế của Công ty được trích chia cổ tức cho các cổ đông sau khi được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt.

Cổ tức giữa kỳ được công bố và chi trả dựa trên số lợi nhuận ước tính đạt được. Số cổ tức cuối kỳ được công bố và chi trả trong niên độ kế tiếp từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối căn cứ vào sự phê duyệt của Đại hội đồng cổ đông trong Đại hội thường niên.

Việc phân phối lợi nhuận sau thuế 2012 của Công ty được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt như sau:

- Chia cổ tức năm 2012: 30% mệnh giá.
- Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi nhân viên: 10% lợi nhuận sau thuế.
- Trả thù lao HĐQT, BKS, Cộng tác viên, Ban điều hành, Cán bộ nhân viên chủ chốt: 5 tỷ đồng.
- Thưởng HĐQT, BKS, Cộng tác viên, Ban điều hành, Cán bộ nhân viên chủ chốt: 5% tăng trưởng lợi nhuận sau thuế hợp nhất.
- Lợi nhuận còn lại bổ sung Quỹ đầu tư phát triển.

2.19 Phương pháp trích lập các quỹ dự trữ

Việc trích lập hàng năm theo 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.

2.20 Các bên liên quan

Các doanh nghiệp, các cá nhân, trực tiếp hay gián tiếp qua một hoặc nhiều trung gian, có quyền kiểm soát Công ty hoặc chịu sự kiểm soát của Công ty, hoặc cùng chung sự kiểm soát với Công ty, bao gồm cả công ty mẹ, công ty con và công ty liên kết là các bên liên quan. Các bên liên kết, các cá nhân trực tiếp hoặc gián tiếp nắm quyền biểu quyết của Công ty mà có ảnh hưởng đáng kể đối với Công ty, những nhân sự quản lý chủ chốt bao gồm giám đốc, viên chức của Công ty, những thành viên mật thiết trong gia đình của các cá nhân này hoặc các bên liên kết này hoặc những công ty liên kết với các cá nhân này cũng được coi là bên liên quan.

Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước hiện nắm giữ số cổ phần lớn nhất trong Công ty và do đó được xem là một bên liên quan. Tuy nhiên, những doanh nghiệp chịu sự kiểm soát hoặc chịu ảnh hưởng đáng kể của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước thì không được xem là các bên liên quan với Công ty cho mục đích công bố thông tin, bởi vì các doanh nghiệp này không gây ảnh hưởng đối với Công ty hoặc không chịu ảnh hưởng từ Công ty.

Trong việc xem xét từng mối quan hệ của các bên liên quan, cần chú ý tới bản chất của mối quan hệ chứ không chỉ hình thức pháp lý của các quan hệ đó.

2.21 Các khoản dự phòng

Các khoản dự phòng được ghi nhận khi: Tập đoàn có nghĩa vụ nợ hiện tại, pháp lý hoặc liên đới, phát sinh từ các sự kiện đã xảy ra; sự giảm sút những lợi ích kinh tế có thể xảy ra dẫn đến việc yêu cầu phải thanh toán nghĩa vụ nợ; và giá trị của nghĩa vụ nợ đó được ước tính một cách đáng tin cậy. Dự phòng không được ghi nhận cho các khoản lỗ hoạt động trong tương lai.

Dự phòng được tính trên cơ sở các khoản chi phí dự tính phải thanh toán nghĩa vụ nợ. Nếu ảnh hưởng về giá trị thời gian của tiền là trọng yếu thì dự phòng được tính trên cơ sở giá trị hiện tại với tỷ lệ chiết khấu trước thuế và phản ánh những đánh giá trên thị trường hiện tại về giá trị thời gian của tiền và rủi ro cụ thể của khoản nợ đó. Giá trị tăng lên do ảnh hưởng của yếu tố thời gian được ghi nhận là chi phí đi vay.

2.22 Dự phòng trợ cấp thôi việc

Theo Luật Lao động Việt Nam, người lao động của Tập đoàn được hưởng khoản trợ cấp thôi việc căn cứ vào số năm làm việc. Khoản trợ cấp này được trả một lần khi người lao động thôi làm việc cho Tập đoàn. Dự phòng trợ cấp thôi việc được lập trên cơ sở ước tính số tiền Tập đoàn phải trả khi chấm dứt hợp đồng lao động do người lao động có thời gian làm việc cho Tập đoàn. Theo Luật Bảo hiểm Xã hội, từ ngày 1 tháng 1 năm 2009, Tập đoàn phải nộp tiền vào Quỹ bảo hiểm thất nghiệp do Cơ quan Bảo hiểm Xã hội Việt Nam quản lý. Do thực hiện chính sách bảo hiểm thất nghiệp, Tập đoàn không cần phải lập dự phòng cho số năm làm việc của người lao động từ 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 ngày 31 tháng 12 năm 2013 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.

Ngày 24 tháng 10 năm 2012, Bộ Tài Chính ban hành Thông tư số 180/2012/TT-BTC (“Thông tư 180”) hướng dẫn xử lý tài chính về chi trợ cấp mất việc làm cho người lao động tại doanh nghiệp. Thông tư 180 này quy định rằng khi lập báo cáo tài chính năm 2012, nếu nguồn quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm (Tài khoản 351 – Quỹ trợ cấp mất việc làm) của doanh nghiệp còn số dư, doanh nghiệp phải hạch toán tăng thu nhập khác năm 2012 và không được chuyển số dư quỹ sang năm sau sử dụng. Ban Tổng Giám đốc Tập đoàn tin rằng Thông tư 180 cũng áp dụng cho dự phòng trợ cấp thôi việc. Theo đó, Tập đoàn đã hoàn nhập số dư dự phòng trợ cấp thôi việc tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 vào thu nhập khác cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012 và không tiếp tục trích lập dự phòng trợ cấp thôi việc.

Nếu Tập đoàn áp dụng chính sách kế toán cho khoản dự phòng trợ cấp thôi việc trước đây theo Bộ Luật Lao động Việt Nam và Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 18, dự phòng trợ cấp thôi việc cần lập tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2013 là 35.035 triệu đồng.

3. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Tiền mặt	30.418.601.252	29.557.000.325
Tiền gửi ngân hàng	167.084.087.326	149.564.383.926
Tiền đang chuyển	-	5.526.281
Các khoản tương đương tiền (*)	415.784.152.089	539.848.407.265
	<u>613.286.840.667</u>	<u>718.975.317.797</u>

(*) Các khoản tương đương tiền bao gồm tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn đáo hạn ban đầu không quá 3 tháng.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, các khoản tương đương tiền có giá trị 110 tỷ đồng Việt Nam đã được dùng làm tài sản thế chấp cho các khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng (Thuyết minh 12).

4. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH NGẮN HẠN

Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn là các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn dưới 12 tháng tính từ ngày của bảng cân đối kế toán, trừ cho các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn đáo hạn ban đầu không quá 3 tháng được phân loại vào các khoản tương đương tiền ở Thuyết minh số 3.

5. PHẢI THU KHÁCH HÀNG

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Phải thu từ các công ty liên kết (Thuyết minh 32(b))	-	356.765.200
Phải thu từ các bên thứ ba	515.047.367.344	449.110.288.631
	<u>515.047.367.344</u>	<u>449.467.053.831</u>

6. CÁC KHOẢN PHẢI THU KHÁC

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Chiết khấu thương mại trả trước	43.340.621.042	37.379.455.592
Lãi tiền gửi phải thu	3.299.944.454	1.769.027.778
Phải thu người lao động	-	3.236.251.949
Phải thu khác	8.231.132.192	3.934.945.332
	<u>54.871.697.688</u>	<u>46.319.680.651</u>

7. HÀNG TỒN KHO

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Hàng mua đang đi trên đường	80.761.118.021	54.087.252.044
Nguyên vật liệu	238.200.575.337	185.398.402.659
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	52.070.111.304	24.966.649.172
Thành phẩm	321.552.534.685	248.142.138.655
Hàng hóa	69.822.445.076	5.275.516.344
	<u>762.406.784.423</u>	<u>517.869.958.874</u>
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(4.457.981.612)	(6.028.589.133)
	<u>757.948.802.811</u>	<u>511.841.369.741</u>

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

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Số dư đầu năm	6.028.589.133	4.669.661.795
Tăng	-	1.425.457.585
Hoàn nhập dự phòng	(1.570.607.521)	(66.530.247)
	<u>4.457.981.612</u>	<u>6.028.589.133</u>

8. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

(a) Tài sản cố định hữu hình

	Nhà cửa và vật kiến trúc VNĐ	Nhà xưởng và Máy móc VNĐ	Phương tiện vận tải VNĐ	Thiết bị văn phòng VNĐ	Tổng cộng VNĐ
Nguyên giá					
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2013	153.581.445.265	211.592.557.293	94.118.138.987	63.327.816.066	522.619.957.611
Tăng trong năm	2.425.066.251	5.475.043.642	965.460.909	2.249.046.091	11.114.616.893
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang (Thuyết minh 8(c))	63.467.332.424	23.557.479.299	17.509.162.362	10.793.446.596	115.327.420.681
Phân loại lại tài sản (*)	(861.594.216)	(5.294.286.491)	(519.945.344)	(6.898.758.793)	(13.574.584.844)
Thanh lý	(1.015.983.144)	(6.027.323.710)	(3.032.577.898)	(1.126.056.747)	(11.201.941.499)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013	<u>217.596.266.580</u>	<u>229.303.470.033</u>	<u>109.040.239.016</u>	<u>68.345.493.213</u>	<u>624.285.468.842</u>
Hao mòn lũy kế					
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2013	43.235.485.426	118.961.949.995	43.538.906.375	37.141.323.636	242.877.665.432
Khấu hao trong năm	15.632.524.865	30.206.351.885	15.300.884.503	7.538.791.367	68.678.552.620
Phân loại lại tài sản (*)	(821.680.880)	(13.787.153.260)	(1.049.043.324)	(3.141.770.051)	(18.799.647.515)
Thanh lý	(434.810.237)	(5.760.311.595)	(2.725.245.842)	(1.110.263.956)	(10.030.631.630)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013	<u>57.611.519.174</u>	<u>129.620.837.025</u>	<u>55.065.501.712</u>	<u>40.428.080.996</u>	<u>282.725.938.907</u>
Giá trị còn lại					
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2013	110.345.959.839	92.630.607.298	50.579.232.612	26.186.492.430	279.742.292.179
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013	<u>159.984.747.406</u>	<u>99.682.633.008</u>	<u>53.974.737.304</u>	<u>27.917.412.217</u>	<u>341.559.529.935</u>

(*) Việc phân loại lại tài sản được thực hiện theo hướng dẫn của Thông tư 45/2013/TT-BTC quy định về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định từ ngày 10 tháng 6 năm 2013 và áp dụng từ năm tài chính 2013, theo đó, các tài sản cố định có giá trị dưới 30 triệu sẽ được phân loại sang chi phí trả trước dài hạn.

Nguyên giá tài sản cố định hữu hình của Tập đoàn đã khấu hao hết nhưng còn sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2013 là 106.244 triệu đồng Việt Nam (tại ngày 31 tháng 12 năm 2012: 97.962 triệu đồng Việt Nam).

8. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH (tt)

(b) Tài sản cố định vô hình

	Quyền sử dụng đất vô thời hạn VNĐ	Quyền sử dụng đất có thời hạn VNĐ	Phần mềm vi tính VNĐ	Tổng cộng VNĐ
Nguyên giá				
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2013	103.839.330.049	65.482.275.339	5.602.037.805	174.923.643.193
Tăng trong năm	823.003.000	-	-	823.003.000
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang (Thuyết minh 8(c))	6.482.250.000	1.685.499.371	146.160.000	8.313.909.371
Chuyển từ chi phí trả trước dài hạn (Thuyết minh 10)	-	6.644.184.030	-	6.644.184.030
Phân loại lại	1.553.088.104	(1.553.088.104)	(10.000.000)	(10.000.000)
Thanh lý	(3.424.495.240)	-	-	(3.424.495.240)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013	109.273.175.913	72.258.870.636	5.738.197.805	187.270.244.354
Hao mòn lũy kế				
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2013		5.210.030.860	2.712.423.468	7.922.454.328
Khấu hao trong năm		1.270.279.432	1.129.394.633	2.399.674.065
Chuyển từ chi phí trả trước dài hạn (Thuyết minh 10)		1.006.483.413	-	1.006.483.413
Phân loại lại tài sản		(35.247.478)	(9.166.641)	(44.414.119)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013		7.451.546.227	3.832.651.460	11.284.197.687
Giá trị còn lại				
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2013	103.839.330.049	60.272.244.479	2.889.614.337	167.001.188.865
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013	109.273.175.913	64.807.324.409	1.905.546.345	175.986.046.667

(c) Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Số dư đầu năm	70.391.435.034	46.746.407.572
Tăng	336.873.642.724	84.240.374.974
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình (Thuyết minh 8(a))	(115.327.420.681)	(58.659.132.557)
Chuyển sang tài sản cố định vô hình (Thuyết minh 8(b))	(8.313.909.371)	(1.936.214.955)
Chuyển sang chi phí trả trước	(2.086.683.833)	-
Số dư cuối năm	281.537.063.873	70.391.435.034

9. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH DÀI HẠN

(a) Đầu tư vào công ty liên kết

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	5.434.273.514	5.434.273.514
Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường (*)	-	3.900.000.000
(*) Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường (VIPHACO) phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ 50 tỷ	5.434.273.514	9.334.273.514

đồng Việt Nam lên 150 tỷ đồng Việt Nam. Theo đó, tỷ lệ sở hữu của Tập đoàn trong VIPHACO giảm từ 20% xuống còn 6,67% và VIPHACO không còn là công ty liên kết của Tập đoàn kể từ ngày 2 tháng 4 năm 2013. Khoản đầu tư này được phân loại sang đầu tư dài hạn khác.

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

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Số dư đầu năm	9.334.273.514	10.086.282.266
Lỗ từ công ty liên kết	(400.000.000)	(187.558.752)
Cổ tức đã nhận	-	(564.450.000)
Chuyển sang đầu tư dài hạn khác	(3.500.000.000)	-
Số dư cuối năm	5.434.273.514	9.334.273.514

(b) Đầu tư dài hạn khác

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường	20.000.000.000	-
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 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 và Vật tư y tế Ninh Thuận	796.675.000	796.675.000
Công ty Cổ phần Dược phẩm Tây Ninh	221.960.000	221.960.000
Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long	27.420.000	27.420.000
	31.831.050.200	11.831.050.200

(c) Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn

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

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Số dư đầu năm	4.513.881.449	4.513.881.449
Tăng	16.500.000.000	-
Hoàn nhập dự phòng	(4.513.881.449)	-
Số dư cuối năm	16.500.000.000	4.513.881.449

Số dư dự phòng tại ngày 31/12/2013 thể hiện dự phòng cho khoản đầu tư dài hạn vào Công ty Cổ Phần Bao Bì công nghệ cao Vĩnh Tường (2012: 16.500.000.000 đồng Việt Nam).

10. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC DÀI HẠN

Chi tiết chi phí trả trước dài hạn được trình bày như sau:	Nâng cấp tài sản thuê VNĐ	Tiền thuê đất trả trước VNĐ	Công cụ, dụng cụ VNĐ	Tổng cộng VNĐ
Số dư đầu năm	1.064.919.744	18.158.828.142	123.753.286	19.347.501.172
Tăng trong năm	-	-	7.954.319.745	7.954.319.745
Phân bổ	(406.616.815)	(422.513.621)	(2.151.487.923)	(2.980.618.359)
Chuyển sang tài sản cố định vô hình (*) (Thuyết minh 8(b))	-	(5.637.700.617)	-	(5.637.700.617)
Số dư cuối năm	<u>658.302.929</u>	<u>12.098.613.904</u>	<u>5.926.585.108</u>	<u>18.683.501.941</u>

(*) Thể hiện khoản chi phí thuê trả trước của một lô đất mà Tập đoàn đã được cấp quyền sử dụng đất.

11. TÀI SẢN THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI

Biến động gộp của thuế thu nhập hoãn lại không tính bù trừ các số dư liên quan đến cùng một cơ quan thuế như sau:

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Số dư đầu năm	5.840.892.665	5.509.693.831
Ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	2.416.106.913	331.198.834
Số dư cuối năm	<u>8.256.999.578</u>	<u>5.840.892.665</u>

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chủ yếu phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ của các khoản dự phòng và các khoản lãi chưa thực hiện phát sinh giữa các công ty con trong cùng Tập đoàn khi thực hiện hợp nhất báo cáo.

12. VAY NGẮN HẠN

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Vay ngắn hạn ngân hàng (*)	100.000.000.000	-
Vay từ nhân viên của Tập đoàn (**)	27.031.078.559	19.484.808.997
	<u>127.031.078.559</u>	<u>19.484.808.997</u>

(*) Các khoản vay này được đảm bảo bằng tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng (Thuyết minh 3) và chịu lãi suất từ 0,46% đến 0,52% một tháng.

(**) Các khoản vay này không được đảm bảo và chịu lãi suất tháng 0,42% đến 0,9% (2012: từ 0,9% đến 1,1% một tháng).

13. PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Phải trả cho các bên thứ ba	<u>267.947.613.018</u>	<u>73.733.794.359</u>

14. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN KHÁC PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Thuế giá trị gia tăng	6.994.254.300	9.613.137.679
Thuế thu nhập doanh nghiệp - hiện hành	42.465.676.431	16.469.400.198
Thuế thu nhập cá nhân	6.986.166.309	7.437.163.434
Các loại thuế khác	138.030.374	-
	<u>56.584.127.414</u>	<u>33.519.701.311</u>

15. CHI PHÍ PHẢI TRẢ

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Chi phí chiết khấu thương mại và khuyến mãi	215.040.838.957	207.608.245.962
Chi phí hội thảo	8.010.929.648	16.925.732.519
Chi phí tiếp thị và chăm sóc khách hàng	6.574.318.617	517.334.795
Lãi vay phải trả	500.243.621	980.410.624
Chi phí quảng cáo	-	5.520.924.677
Các chi phí phải trả khác	5.735.599.672	10.461.551.123
	<u>235.861.930.515</u>	<u>242.014.199.700</u>

16. CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ, PHẢI NỘP NGẮN HẠN KHÁC

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Chiết khấu thương mại giữ lại	56.122.553.316	39.675.278.154
Phí công đoàn và bảo hiểm y tế	1.932.376.325	3.761.839.350
Cổ tức phải trả	17.894.000	17.894.000
Phải trả khác	9.366.037.401	20.128.556.141
	<u>67.438.861.042</u>	<u>63.583.567.645</u>

17. QUỸ KHEN THƯỞNG, PHÚC LỢI

Quỹ này hình thành từ việc trích lập từ lợi nhuận chưa phân phối theo quyết định của các cổ đông tại đại hội cổ đông thường niên của Công ty và các công ty con. Quỹ này được sử dụng để chi trả tiền thưởng và phúc lợi cho 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 thường niên của Công ty và các công ty con.

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

	Quỹ khen thưởng		Quỹ thưởng		Tổng cộng
	phúc lợi nhân viên VNĐ	Quỹ phúc lợi đã hình thành TSCĐ VNĐ	Hội đồng Quản trị VNĐ	Tổng cộng VNĐ	
Số dư đầu năm	39.214.437.183	20.659.795.068	2.785.088.462		62.659.320.713
Trích quỹ trong năm	56.292.766.983	-	11.346.141.417		67.638.908.400
Tài sản hình thành từ quỹ phúc lợi	(16.998.367.756)	16.998.367.756	-		-
Khấu hao tài sản hình thành từ quỹ phúc lợi	-	(3.402.525.956)	-		(3.402.525.956)
Sử dụng quỹ	(51.752.382.086)	-	(9.409.678.450)		(61.162.060.536)
Số dư cuối năm	26.756.454.324	34.255.636.868	4.721.551.429		65.733.642.621

18. QUỸ PHÁT TRIỂN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ

Theo Thông tư số 15/2011/TT-BTC ngày 9 tháng 2 năm 2011, 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:

--	--	--	--	--

	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ VNĐ	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ đã hình thành TSCĐ VNĐ	Tổng cộng VNĐ
	Số dư đầu năm	15.766.459.349	5.496.650.376
Trích quỹ trong năm (Thuyết minh 27)	36.350.477.547	-	36.350.477.547
Sử dụng quỹ trong năm	(5.059.787.148)	-	(5.059.787.148)
Tài sản hình thành từ quỹ phát triển khoa học và công nghệ	(8.061.941.155)	8.061.941.155	-
Khấu hao tài sản hình thành từ quỹ phát triển khoa học và công nghệ	-	(1.618.178.812)	(1.618.178.812)
Số dư cuối năm	38.995.208.593	11.940.412.719	50.935.621.312

19. VỐN CỔ PHẦN

	31.12.2013		31.12.2012	
	Số cổ phiếu	VNĐ	Số cổ phiếu	VNĐ
Vốn cổ phần được duyệt đã phát hành	65.376.429	653.764.290.000	65.376.429	653.764.290.000
Cổ phiếu quỹ	(10.130)	(455.850.000)	(10.130)	(455.850.000)
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành	65.366.299	653.308.440.000	65.366.299	653.308.440.000

Cổ phiếu phổ thông có mệnh giá là 10.000 đồng. Mỗi cổ phiếu phổ thông tương ứng với một phiếu biểu quyết tại các cuộc họp cổ đông của Công ty. Các cổ đông được nhận cổ tức mà Công ty công bố và từng thời điểm. Tất cả cổ phiếu phổ thông đều có thứ tự ưu tiên như nhau đối với tài sản còn lại của Công ty. Các quyền lợi của các cổ phiếu đã được Công ty mua lại đều bị tạm ngừng cho tới khi chúng được phát hành lại.

Biến động vốn cổ phần trong năm:

	31.12.2013		31.12.2012	
	Số cổ phiếu	VNĐ	Số cổ phiếu	VNĐ
Số dư đầu năm	65.366.299	653.308.440.000	65.166.299	651.308.440.000
Cổ phiếu phổ thông đã phát hành	-	-	200.000	2.000.000.000
Số dư cuối năm	65.366.299	653.308.440.000	65.366.299	653.308.440.000

20. TÌNH HÌNH TĂNG GIẢM VỐN CHỦ SỞ HỮU

	Vốn góp của chủ sở hữu VNĐ	Cổ phiếu quỹ VNĐ	Quỹ đầu tư và phát triển VNĐ	Quỹ dự phòng tài chính VNĐ	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối VNĐ	Tổng cộng VNĐ
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2012	651.764.290.000	(455.850.000)	286.384.048.884	66.541.621.663	377.312.752.928	1.381.546.863.475
Cổ phiếu đã phát hành	2.000.000.000	-	-	-	-	2.000.000.000
Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	485.921.786.675	485.921.786.675
Chia cổ tức	-	-	-	-	(130.532.598.000)	(130.532.598.000)
Phân bổ cho các quỹ	-	-	204.753.118.379	220.422.972	(204.973.541.351)	-
Trích quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	-	-	-	(42.473.937.214)	(42.473.937.214)
Trích quỹ thưởng Hội đồng Quản trị	-	-	-	-	(8.742.863.670)	(8.742.863.670)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2012	653.764.290.000	(455.850.000)	491.137.167.263	66.762.044.635	476.511.599.368	1.687.719.251.266
Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	588.959.753.802	588.959.753.802
Chia cổ tức của năm 2012	-	-	-	-	(130.732.598.000)	(130.732.598.000)
Tạm ứng cổ tức của năm 2013	-	-	-	-	(98.049.448.500)	(98.049.448.500)
Phân bổ cho các quỹ	-	-	210.259.593.005	167.707.182	(210.427.300.187)	-
Trích quỹ khen thưởng và phúc lợi (Thuyết minh 17)	-	-	-	-	(55.487.114.834)	(55.487.114.834)
Trích quỹ thưởng Hội đồng Quản trị (Thuyết minh 17)	-	-	-	-	(11.044.369.634)	(11.044.369.634)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013	653.764.290.000	(455.850.000)	701.396.760.268	66.929.751.817	559.730.522.015	1.981.365.474.100

21. CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Số dư đầu năm	15.750.128.249	11.911.380.319
Lợi nhuận thuần phân bổ cho số đông thiểu số trong năm	4.292.243.167	5.371.014.333
Trích quỹ khen thưởng và phúc lợi	(805.652.150)	(635.336.802)
Trích quỹ thưởng Hội đồng quản trị	(301.771.783)	(161.929.601)
Cổ tức đã chia	(857.500.000)	(735.000.000)
Số dư cuối năm	<u>18.077.447.483</u>	<u>15.750.128.249</u>

22. CỔ TỨC

Trong năm 2013, Công ty đã công bố và chi trả cổ tức bằng tiền đợt 2 và 3 của năm 2012 ở mức 10% mỗi đợt.

Vào ngày 2 tháng 8 năm 2013, Hội đồng Quản trị của Công ty đã phê duyệt việc tạm chia cổ tức bằng tiền đợt 1 của năm 2013 ở mức 15%. Cổ tức này đã được chi trả vào ngày 30 tháng 8 năm 2013.

Cổ tức bằng tiền đợt cuối của năm 2013 sẽ được đề xuất trong Đại hội đồng Cổ đông của Công ty tổ chức trong năm 2014.

23. DOANH THU

(a) Doanh thu thuần

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Doanh thu		
Thành phẩm đã bán	3.648.071.755.256	2.721.921.636.997
Hàng hóa đã bán	425.521.013.151	113.195.695.133
Doanh thu dịch vụ	20.067.847.691	17.323.928.221
Hàng khuyến mãi	136.561.766.065	96.845.211.197
	<u>4.230.222.382.163</u>	<u>2.949.286.471.548</u>
Các khoản giảm trừ		
Chiết khấu thương mại (*)	(689.741.098.767)	(637.716.080)
Hàng bán bị trả lại	(13.123.983.185)	(17.572.263.020)
	<u>(702.865.081.952)</u>	<u>(18.209.979.100)</u>
Doanh thu thuần	<u>3.527.357.300.211</u>	<u>2.931.076.492.448</u>
Trong đó:		
Doanh thu bán hàng thành phẩm	3.004.645.593.649	2.704.231.508.811
Doanh thu bán hàng hóa	366.083.210.710	112.709.143.829
Doanh thu dịch vụ	20.067.847.691	17.323.928.221
Doanh thu hàng khuyến mãi	136.560.648.161	96.811.911.587
	<u>3.527.357.300.211</u>	<u>2.931.076.492.448</u>

23. DOANH THU (tt)

(a) Doanh thu thuần (tiếp theo)

(*) Trong năm 2013, Tập đoàn đã phân loại khoản chiết khấu thương mại thành một khoản mục riêng trên báo cáo kết quả kinh doanh thay vì trừ trực tiếp vào doanh thu cho phù hợp hơn với hệ thống kế toán Việt Nam. Số liệu so sánh của năm trước của khoản chiết khấu này là 621.027.611.580 đồng Việt Nam.

(b) Doanh thu hoạt động tài chính

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Lãi tiền gửi	45.144.327.640	39.102.635.155
Lãi chênh lệch tỷ hối đoái giá đã thực hiện	1.734.178.444	2.001.753.137
Cổ tức	671.856.142	421.533.155
Lãi từ thanh lý khoản đầu tư	-	20.000.000
Doanh thu hoạt động tài chính khác	419.426.401	631.498.634
	<u>47.969.788.627</u>	<u>42.177.420.081</u>

24. GIÁ VỐN HÀNG BÁN

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Giá vốn của thành phẩm đã bán	1.392.977.700.826	1.275.840.155.247
Giá vốn của hàng hóa đã bán	352.461.960.554	104.872.250.892
Giá vốn của hàng khuyến mãi	124.204.858.452	90.537.912.385
Giá vốn của dịch vụ cung cấp	18.809.646.954	14.668.590.756
(Hoàn nhập)/chi phí dự phòng giảm giá hàng tồn kho	<u>(1.570.607.521)</u>	<u>1.358.927.338</u>
	<u>1.886.883.559.265</u>	<u>1.487.277.836.618</u>

25. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Chiết khấu thanh toán	17.231.206.349	-
Chi phí lãi vay	2.269.547.030	2.611.607.290
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện	1.355.415.261	1.709.118.220
Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(4.513.881.450)	-
Các chi phí tài chính khác	113.235.585	132.308.093
	<u>16.455.522.775</u>	<u>4.453.033.603</u>

26. CHI PHÍ BÁN HÀNG

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Chi phí nhân viên	335.960.751.296	304.912.007.078
Chi phí chiết khấu và khuyến mãi	148.822.101.294	129.973.361.517
Chi phí quảng cáo	101.113.448.985	67.637.607.674
Chi phí hội thảo giới thiệu sản phẩm	63.800.991.431	68.186.712.437
Chi phí vận chuyển	18.232.295.644	17.126.471.303
Chi phí chăm sóc khách hàng	13.602.487.489	15.353.196.636
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	12.437.118.860	13.341.456.689
Chi phí khấu hao tài sản cố định	12.349.170.379	12.722.530.392
Chi phí dụng cụ đồ dùng	4.472.257.789	3.802.624.508
Chi phí khác	59.312.783.447	76.545.479.576
	<u>770.103.406.614</u>	<u>709.601.447.810</u>

27. CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Chi phí nhân viên	171.752.758.544	158.599.745.411
Chi phí quỹ phát triển khoa học và công nghệ (Thuyết minh 18)	36.350.477.547	-
Chi phí dịch vụ mua ngoài	13.582.475.230	10.575.397.033
Chi phí khấu hao tài sản cố định	12.572.092.529	11.244.357.263
Chi phí dụng cụ đồ dùng	5.815.080.375	3.754.921.122
Chi phí dự phòng nợ phải thu khó đòi	3.988.592.986	3.020.732.338
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	784.435.454	916.520.043
Thuế, phí và lệ phí	429.965.624	472.412.091
Chi phí bằng tiền khác	25.482.027.443	29.643.087.426
	<u>270.757.905.732</u>	<u>218.227.172.727</u>

28. THU NHẬP VÀ CHI PHÍ KHÁC

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Thu nhập khác		
Thu từ chuyển nhượng thương hiệu (*)	127.476.000.000	-
Thu từ hoa hồng bán hàng	27.666.754.978	-
Thu nhập từ thanh lý tài sản cố định	6.473.133.397	4.688.181.874
Thu từ bồi thường bảo hiểm cháy nổ	4.725.320.451	-
Thu nhập từ bán phế liệu	933.484.551	819.360.195
Dự phòng trợ cấp thôi việc hoàn nhập trong năm	-	29.169.045.202
Thu nhập khác	14.737.064.091	4.948.240.745
	<u>182.011.757.468</u>	<u>39.624.828.016</u>
Chi phí khác		
Giá trị còn lại của tài sản cố định thanh lý và xóa sổ	4.595.805.109	3.134.167.270
Chi phí khác	26.642.230.474	5.209.967.512
	<u>31.238.035.583</u>	<u>8.344.134.782</u>
Thu nhập khác - Số thuần	<u>150.773.721.885</u>	<u>31.280.693.234</u>

(*) Thể hiện số tiền thu được từ việc chuyển nhượng nhãn hiệu tất cả các sản phẩm dược và thực phẩm chức năng "Eugica" cho Mega Lifesciences Limited trong năm 2013.

29. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

Số thuế trên lợi nhuận trước thuế của Tập đoàn khác với số thuế khi được tính theo thuế suất thông thường 25% theo quy định của luật thuế hiện hành như sau:

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Lợi nhuận kế toán trước thuế	781.500.416.337	584.787.556.253
Thuế tính ở thuế suất 25%	195.375.104.084	146.196.889.063
Điều chỉnh:		
Chi phí không được khấu trừ	14.732.810.707	12.249.695.838
Thu nhập không chịu thuế	(167.964.035)	(105.383.289)
Dự phòng thiếu/(thừa) các năm trước	111.079.621	(30.618.285.343)
Ưu đãi thuế	(21.802.611.009)	(34.228.161.024)
	<u>188.248.419.368</u>	<u>93.494.755.245</u>
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp		

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp cho năm tài chính được ước tính dựa vào thu nhập chịu thuế và có thể có những điều chỉnh tùy thuộc vào sự kiểm tra của cơ quan thuế.

Thuế suất áp dụng

Công ty

Theo Quyết định số 3044/QĐ-UBND của Ủy ban Nhân dân Thành phố Cần Thơ, Công ty chịu thuế thu nhập doanh nghiệp theo mức thuế suất 20% tính từ năm 2005 đến năm 2014 và 25% cho những năm tiếp theo. Quyết định số 3044/QĐ-UBND cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2005 đến năm 2006 và giảm 50% thuế thu nhập từ năm 2007 đến năm 2011.

Mức giảm thuế trên không áp dụng với các khoản thu nhập khác. Các khoản thu nhập khác này chịu mức thuế suất 25%.

Các công ty con

Ngoại trừ Công ty TNHH MTV In bao bì DHG, 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.

29. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP (tt)

Công ty TNHH MTV
In Bao bì DHG
("In Bao bì DHG")

Theo Giấy chứng nhận 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 chứng nhận đầu tư của In Bao bì DHG cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2009 đến 2010 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2011 đến năm 2012.

Công ty TNHH MTV
Dược liệu DHG
("Dược liệu DHG")

Theo Giấy chứng nhận 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 chứng nhận đầu tư của Dược liệu DHG cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2009 đến 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 Giấy chứng nhận 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 chứng nhận đầu tư của Dược phẩm ST cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2009 đến 2010 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2011 đến năm 2014.

Công ty TNHH MTV
Dược phẩm HT
("Dược phẩm HT")

Theo Giấy chứng nhận đầu tư, Dược phẩm HT có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế từ năm 2008 đến năm 2014 và 25% cho các năm tiếp theo. Các điều khoản trong Giấy chứng nhận đầu tư của Dược phẩm HT cho phép Công ty được giảm 50% thuế thu nhập từ năm 2008 đến 2009.

Công ty Cổ phần
Dược Sông Hậu
("Dược Sông Hậu")

Theo Giấy chứng nhận đầu tư, Dược Sông Hậu có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 15% đối với sản xuất, 20% đối với thương mại trên lợi nhuận tính thuế từ năm 2008 đến năm 2019 và 25% cho các năm tiếp theo. Các điều khoản trong Giấy chứng nhận đầu tư của Dược Sông Hậu cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2008 đến 2010 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2011 đến năm 2017.

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%.

30. LÃI CƠ BẢN TRÊN CỔ PHIẾU

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông (đồng)	588.959.753.802	485.921.786.675
Cổ phiếu phổ thông đã phát hành đầu năm	65.366.299	65.166.299
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông phát hành trong năm	-	121.644
Số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành cuối năm (cổ phiếu)	65.366.299	65.287.943
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng)	9.010	7.443

Tập đoàn không có cổ phiếu tiềm năng có tác động suy giảm lãi trên cổ phiếu

31. CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH THEO YẾU TỐ

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
Chi phí nguyên vật liệu trong chi phí sản xuất	1.478.240.362.562	1.276.843.237.344
Chi phí nhân công	730.176.858.614	663.598.533.630
Chi phí dịch vụ mua ngoài	454.342.785.538	381.377.678.727
Chi phí khấu hao	60.025.400.722	66.767.681.623
Chi phí khác	126.918.446.183	121.331.970.871
	2.849.703.853.619	2.509.919.102.195

32. GIAO DỊCH VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Cổ đông lớn nhất của Công ty là Tổng Công ty Đầu tư vốn Nhà nước ("SCIC"), sở hữu 43.31% vốn cổ phần của Công ty. SCIC được kiểm soát bởi Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam.

(a) Nghiệp vụ với các bên liên quan

Trong năm, các nghiệp vụ sau đây được thực hiện với các bên liên quan:

	2013 VNĐ	2012 VNĐ
i. Mua hàng hóa và dịch vụ		
Công ty liên kết		
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	4.004.000.000	9.693.200.000
ii. Thu nhập cổ tức		
Công ty liên kết		
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	-	564.450.000
iii. Chi trả cổ tức		
Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước ("SCIC")	99.095.916.500	56.626.238.000
iv. Các khoản chi cho các nhân sự quản lý chủ chốt		
Lương và các quyền lợi gộp khác	14.668.492.342	11.676.490.369

32. GIAO DỊCH VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

(b) Số dư cuối năm với các bên liên quan

Phải thu khách hàng (Thuyết minh 5)	2013	2012
	VNĐ	VNĐ
Công ty liên kết (Thuyết minh 9(a))		
Công ty Cổ phần Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường	-	356.765.200

33. BÁO CÁO BỘ PHẬN

Thông tin bộ phận được trình bày theo bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh của Tập đoàn. Báo cáo chính yếu, bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh, được dựa vào cơ cấu báo cáo nội bộ và quản lý của Tập đoàn.

Kết quả báo cáo bộ phận bao gồm các khoản mục phân bổ trực tiếp cho một bộ phận cũng như cho các bộ phận được phân chia theo một cơ sở hợp lý. Các khoản mục không được phân bổ bao gồm tài sản, nợ phải trả, doanh thu từ hoạt động tài chính, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, lãi hoặc lỗ khác và thuế thu nhập doanh nghiệp.

Bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh

Khi trình bày thông tin bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh, doanh thu bộ phận dựa vào lĩnh vực kinh doanh là dược phẩm, thực phẩm chức năng và lĩnh vực kinh doanh khác.

	2013	2012
	VNĐ	VNĐ
Doanh thu thuần		
Dược phẩm	2.943.574.401.650	2.557.229.860.011
Thực phẩm chức năng	317.790.760.412	180.187.315.392
Khác	265.992.138.149	193.659.317.045
	<u>3.527.357.300.211</u>	<u>2.931.076.492.448</u>
Giá vốn hàng bán		
Dược phẩm	(1.508.336.811.907)	(1.272.523.446.387)
Thực phẩm chức năng	(186.830.484.474)	(80.820.988.271)
Khác	(191.716.262.884)	(133.933.401.960)
	<u>(1.886.883.559.265)</u>	<u>(1.487.277.836.618)</u>
Lợi nhuận gộp		
Dược phẩm	1.435.237.589.743	1.284.706.413.624
Thực phẩm chức năng	130.960.275.938	99.366.327.121
Khác	74.275.875.265,00	59.725.915.085
	<u>1.640.473.740.946</u>	<u>1.443.798.655.830</u>

34. CAM KẾT

(a) Cam kết vốn

Các cam kết về chi tiêu tạo lập tài sản cố định tại ngày lập bảng cân đối kế toán như sau:	2013	2012
	VNĐ	VNĐ
Đã được duyệt nhưng chưa ký hợp đồng	277.981.720.607	693.655.841.444
Đã được duyệt và đã ký hợp đồng nhưng chưa hạch toán vào báo cáo tài chính	181.158.336.297	120.853.848.501
	<u>459.140.056.904</u>	<u>814.509.689.945</u>

(b) Cam kết thuê hoạt động

Các hợp đồng thuê hoạt động không hủy ngang, Tập đoàn phải trả mức tối thiểu trong tương lai như sau:

	2013	2012
	VNĐ	VNĐ
i. Thuê nhà		
Trong vòng 1 năm	12.000.000	882.837.545
Từ 1 đến 5 năm	-	327.055.000
Tổng cộng các khoản thanh toán tối thiểu	<u>12.000.000</u>	<u>1.209.892.545</u>
ii. Thuê đất		
Trong vòng 1 năm	2.141.497.932	1.999.355.673
Từ 1 đến 5 năm	8.565.991.728	7.997.422.692
Trên 5 năm	54.363.706.995	51.735.535.190
Tổng cộng các khoản thanh toán tối thiểu	<u>65.071.196.655</u>	<u>61.732.313.555</u>

35. QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH

Các yếu tố rủi ro tài chính

Tổng quan

Tập đoàn chịu các rủi ro sau khi sử dụng các công cụ tài chính:

- Rủi ro thị trường
- Rủi ro tín dụng
- Rủi ro thanh khoản

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm chung đối với việc thiết lập và giám sát nguyên tắc quản lý rủi ro tài chính. Ban Tổng Giám đốc thiết lập các chính sách nhằm phát hiện và phân tích các rủi ro mà Tập đoàn phải chịu, thiết lập các biện pháp kiểm soát rủi ro và các hạn mức rủi ro thích hợp, và giám sát các rủi ro và việc thực hiện các hạn mức rủi ro. Hệ thống và chính sách quản lý rủi ro được xem xét lại định năm nhằm phản ánh những thay đổi của các điều kiện thị trường và hoạt động của Tập đoàn.

35. QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (tt)

(a) Rủi ro thị trường

Rủi ro thị trường là rủi ro giá trị hợp lý hoặc lưu chuyển tiền tệ tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo sự biến động của giá thị trường. Rủi ro thị trường bao gồm 3 loại rủi ro: rủi ro tiền tệ, rủi ro lãi suất và rủi ro giá. Mục tiêu của việc quản lý rủi ro thị trường là quản lý và kiểm soát mức độ rủi ro trong giới hạn chấp nhận được, trong khi vẫn tối đa hóa lợi nhuận.

i. Rủi ro tiền tệ

Tập đoàn chịu rủi ro tỷ giá trên các giao dịch mua và bán bằng các đồng tiền tệ không phải là đồng Việt Nam. Các ngoại tệ có rủi ro này chủ yếu là đồng Đô la Mỹ ("USD").

Tập đoàn đảm bảo rằng mức độ rủi ro tiền tệ thuần được duy trì ở một mức độ có thể chấp nhận được bằng cách mua hoặc bán các ngoại tệ theo tỷ giá thực hiện tại thời điểm khi cần thiết để hạn chế sự mất cân bằng trong ngắn hạn. Ban Tổng Giám đốc không thực hiện các giao dịch phòng ngừa rủi ro tiền tệ sau khi đã cân nhắc chi phí của việc sử dụng các công cụ tài chính phòng ngừa rủi ro có thể vượt mức rủi ro tiềm tàng của biến động tỷ giá.

Rủi ro tỷ giá Đô la Mỹ của Tập đoàn được trình bày như sau:

	Ngoại tệ gốc - USD		Quy đổi sang VNĐ	
	2013	2012	2013	2012
Tài sản tài chính				
Tiền mặt và tiền gửi ngân hàng	558.065	109.684	11.789.127.351	2.287.451.895
Phải thu khách hàng và phải thu khác	188.825	135.325	3.988.933.744	2.822.207.463
	746.890	245.009	15.778.061.095	5.109.659.358
Nợ tài chính				
Phải trả người bán và phải trả khác	5.106.128	2.107.460	107.866.940.903	43.951.078.300
Mức độ rủi ro ngoại tệ - Số thuần	(4.359.238)	(1.862.451)	(92.088.879.808)	(38.841.418.942)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, nếu Đô la Mỹ mạnh lên/yếu đi 10% so với Đồng Việt Nam trong khi mọi biến số khác (kể cả thuế suất) giữ nguyên không đổi, thì lợi nhuận sau thuế của Tập đoàn cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013 sẽ thấp hơn/cao hơn một khoản là 7.367.110.385 đồng Việt Nam do lỗ/lãi quy đổi tỷ giá trên số dư của các công cụ tài chính có gốc Đô la Mỹ còn lại.

ii. Rủi ro giá

Trong năm, Tập đoàn không chịu rủi ro về giá chứng khoán do Tập đoàn không phát sinh các khoản giao dịch chứng khoán nào Tập đoàn cũng không chịu rủi ro về giá của hàng hóa.

iii. Rủi ro lãi suất

Tập đoàn không phải chịu rủi ro đáng kể về lãi suất vì phần lớn các khoản vay của Tập đoàn là vay ngắn hạn từ ngân hàng và có lãi suất cố định.

(b) Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro khi khách hàng hoặc đối tác trong các giao dịch công cụ tài chính không thực hiện được các nghĩa vụ hợp đồng, gây tổn thất tài chính cho Tập đoàn. Chính sách của Tập đoàn là chỉ giao dịch với các khách hàng có lịch sử tín dụng thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng.

(c) Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro Công ty sẽ gặp khó khăn và không thể thực hiện các nghĩa vụ liên quan đến các khoản nợ tài chính. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, Tập đoàn có khoản nợ tài chính bao gồm vay, phải trả người bán và phải trả khác với số tiền là 905.229.038.035 đồng Việt Nam (2012: 556.116.464.737 đồng Việt Nam) là dòng tiền theo hợp đồng không chiết khấu có thời hạn ít hơn 1 năm.

36. CÁC SỐ LIỆU SO SÁNH

Một vài số liệu so sánh đã được phân loại lại để phù hợp với cách trình bày năm nay.

Báo cáo tài chính hợp nhất đã được Ban Tổng Giám đốc phê chuẩn ngày 17 tháng 3 năm 2014.



Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám Đốc
Ngày 17 tháng 3 năm 2014

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY MẸ (CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG) ĐƯỢC KIỂM TOÁN BỞI CÔNG TY TNHH PRICEWATERHOUSECOOPERS (VIỆT NAM)

Xin vui lòng xem chi tiết tại website của Công ty
www.dhgpharma.com.vn

Đường link:
<http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/quan-he-co-dong/bao-cao-tai-chinh/995-bao-cao-tai-chinh-2013-da-kiem-toan.html>

GIẢI TRÌNH CHÊNH LỆCH BÁO CÁO KIỂM TOÁN VÀ BÁO CÁO TỰ LẬP

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang giải trình về việc số liệu tài chính trên Báo cáo tài chính riêng và Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013 do Công ty tự lập so với Báo cáo tài chính kiểm toán theo chi tiết như sau:

Báo cáo tài chính riêng

Tên chỉ tiêu	Mã chỉ tiêu	Số liệu sau kiểm toán	Số liệu trước kiểm toán	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	3.254.187.337.448	3.254.187.337.448	-	0,00%
Giá vốn hàng bán	11	1.878.985.343.814	1.878.985.343.814	-	0,00%
Doanh thu hoạt động tài chính	21	122.441.403.517	122.441.403.517	-	0,00%
Chi phí tài chính	22	10.131.629.848	14.645.511.298	(4.513.881.450)	-30,82%
Chi phí bán hàng	24	663.242.886.963	659.189.679.313	4.053.207.650	0,61%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	208.369.805.247	206.978.616.605	1.391.188.642	0,67%
Thu khác	40	153.910.778.909	147.806.838.794	6.103.940.115	4,13%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	769.809.854.002	764.636.428.729	5.173.425.273	0,68%

Chỉ tiêu 22 giảm do hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn căn cứ trên Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Dược và Vật Tư Y tế Bình Dương, Công ty Cổ phần Dược và Vật Tư Y tế Nghệ An, Công ty Cổ phần Dược Phẩm TV Pharm.

Chỉ tiêu 24 tăng do điều chỉnh trích chi phí khuyến mãi theo doanh thu phát sinh.

Chỉ tiêu 25 tăng chủ yếu trích bổ sung chi phí nhân công năm 2013.

Chỉ tiêu 40 tăng do ghi nhận khoản hoa hồng từ dịch vụ phân phối sản phẩm từ khách hàng MSD.

Với những nguyên nhân trên dẫn đến lợi nhuận trước thuế của báo cáo công ty mẹ sau kiểm toán tăng lên so với báo cáo trước kiểm toán.

Báo cáo tài chính hợp nhất

Tên chỉ tiêu	Mã chỉ tiêu	Số liệu sau kiểm toán	Số liệu trước kiểm toán	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	3.527.357.300.211	3.527.357.300.213	(2)	0,00%
Giá vốn hàng bán	11	1.886.883.559.265	1.886.952.399.113	(68.839.848)	0,00%
Doanh thu hoạt động tài chính	21	47.969.788.627	47.969.788.627	-	0,00%
Chi phí tài chính	22	16.455.522.775	20.969.404.225	(4.513.881.450)	-21,53%
Chi phí bán hàng	24	770.103.406.614	766.061.926.237	4.041.480.377	0,53%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	270.757.905.732	264.468.164.539	6.289.741.193	2,38%
Thu khác	40	150.373.721.885	144.803.316.712	5.570.405.173	3,85%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	781.500.416.337	781.678.511.438	(178.095.101)	-0,02%

Chỉ tiêu 11 giảm do hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Chỉ tiêu 22 giảm do hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn căn cứ trên Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Dược và Vật Tư Y tế Bình Dương, Công ty Cổ phần Dược và Vật Tư Y tế Nghệ An, Công ty Cổ phần Dược Phẩm TV Pharm.

Chỉ tiêu 24 tăng do điều chỉnh trích chi phí khuyến mãi theo doanh thu phát sinh.

Chỉ tiêu 25 tăng chủ yếu trích bổ sung chi phí nhân công năm 2013 và trích lập bổ sung dự phòng phải thu khó đòi.

Chỉ tiêu 40 tăng do ghi nhận khoản hoa hồng từ dịch vụ phân phối sản phẩm từ khách hàng MSD.

Với những nguyên nhân trên dẫn đến lợi nhuận trước thuế của báo cáo hợp nhất sau kiểm toán giảm so với báo cáo trước kiểm toán.

PHẦN 4: BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG



HỒ SƠ BÁO CÁO

Giới thiệu báo cáo Để tránh trùng lặp thông tin và tiết kiệm thời gian cho người đọc, năm 2012, Báo cáo phát triển bền vững của Công ty cổ phần Dược Hậu Giang được viết lồng ghép chung với báo cáo thường niên. Và năm 2013 cũng vậy, Công ty tiếp tục chú trọng về chất lượng thông tin, nội dung truyền tải ngắn gọn đến các cổ đông và nhà đầu tư.

Kỳ báo cáo được lập cho năm tài chính 2013 bắt đầu từ ngày 01/01/2013 và kết thúc ngày 31/12/2013.

Chu kỳ báo cáo được thực hiện hàng năm

Địa chỉ liên hệ nếu có câu hỏi Website: www.dhgpharma.com.vn (mục Liên hệ)
Số điện thoại: **07103 891 433**, gặp Ban Quan hệ nhà đầu tư - IR
Bà Lê Thị Hồng Nhung (hongnhung@dhgpharma.com.vn)
Người phụ trách Công bố thông tin, Trưởng Ban Quan hệ nhà đầu tư
Bà Dương Kim Loan (duongloan@dhgpharma.com.vn)
Nhân viên Ban IR

Phạm vi và ranh giới của báo cáo Báo cáo được lập tại Việt Nam, lĩnh vực ngành nghề dược phẩm, đối với hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (DHG Pharma), các Công ty con và Công ty liên kết (đã nêu ở phần Cơ cấu - Tổ chức - Nhân sự).

Danh mục nội dung Các nội dung được trình bày theo hướng dẫn lập Báo cáo phát triển bền vững của IFC (International Finance Corporation) với các nội dung chính gồm:

- ✓ Báo cáo quản trị Công ty
- ✓ Báo cáo hoạt động kinh tế
- ✓ Báo cáo môi trường
- ✓ Báo cáo xã hội
- ✓ Trách nhiệm sản phẩm
- ✓ Quản lý chuỗi cung ứng
- ✓ Chống tham nhũng

BÁO CÁO QUẢN TRỊ CÔNG TY

(Xem thêm mục Quản trị Công ty)

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG KINH TẾ

Giải quyết công ăn việc làm, chăm sóc tốt đời sống cho gần 3.000 lao động tại địa phương.



Công ty kinh doanh hiệu quả nên đóng góp cao cho ngân sách địa phương. Năm 2012 ngân sách đã nộp 213 tỷ VNĐ, tăng 5,6% so với năm 2011. Năm 2013, DHG Pharma đã nộp ngân sách nhà nước 325 tỷ VNĐ, tăng 52% so với năm 2012



Các đoàn thể tham gia tích cực phong trào do địa phương phát động, tổ chức thi đấu giao hữu, giao lưu văn hóa văn nghệ trong và ngoài ngành. Tạo sân chơi bổ ích, lành mạnh cho người lao động và mối quan hệ khăng khít với các đơn vị bạn, cơ quan ban ngành tại địa phương.

Thông qua chương trình “thầy thuốc với mọi nhà”, “nhịp cầu y tế”, “tạp chí y tế”, “tọa đàm y học” được phát sóng truyền thanh truyền hình rộng rãi, các chương trình hội thảo, meeting và các công cụ truyền thông khác, DHG Pharma đã phổ biến, tuyên truyền những kiến thức phòng và chữa bệnh, giúp người dân Đồng Bằng Sông Cửu Long ngày càng nâng cao ý thức phòng tránh, tự chăm sóc sức khỏe bản thân và gia đình.



Với tinh thần tương thân tương ái, Công ty tích cực thực hiện các hoạt động xã hội và nhiều chương trình có ý nghĩa cho người nghèo, người già neo đơn, bệnh nhân mắc bệnh hiểm nghèo, thành lập ngân hàng máu tươi với các thành viên hiến máu là CBCNV Công ty, xây dựng nhà tình nghĩa cho Mẹ Việt Nam Anh Hùng, thăm trại các trẻ mồ côi, cấp học bổng cho học sinh sinh viên các trường Đại học, ủng hộ đồng bào lũ lụt, ...



Thực hiện các hoạt động xã hội chính là xây dựng nét văn hóa hướng thiện trong lãnh đạo và CBCNV Công ty, giáo dục mọi người ý thức sống đẹp, sống có ích và biết chia sẻ với mọi người trong cộng đồng xã hội. Hoạt động này còn được nhân rộng ra các đối tượng khách hàng, đối tác, cổ đông Công ty.

BÁO CÁO MÔI TRƯỜNG

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang có hệ thống nhà xưởng, dây chuyền hiện đại, công nghệ tiên tiến đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, GLP, GSP do Cục Quản lý Dược Việt Nam chứng nhận. Hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2008 và phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP, ISO/IEC 17025:2005. Tổng diện tích của cơ sở: 62602/m². Sản phẩm sản xuất: thuốc dạng rắn và lỏng

01 Nguyên, vật liệu

Nguyên vật liệu dùng cho sản xuất thuốc của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chiếm khoảng 50% giá thành sản phẩm, chủ yếu (80%) được nhập khẩu từ nước ngoài, từ các nhà sản xuất lớn, đạt tiêu chuẩn GMP, ISO và có uy tín trên thế giới như: Mallinckrodt INC (Mỹ), ACS Dobfar (Italia), Antibioticos SA (Tây Ban Nha), Moehs Catalana SA (Tây Ban Nha), ... và các nhà cung cấp nổi tiếng khác ở các nước Châu Âu, Mỹ, Nhật, Hàn Quốc.

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

Nhu cầu về nguyên vật liệu các loại mà Công ty đang sử dụng khoảng 11 tấn/ngày, bao gồm hóa dược, dược liệu, bao bì, màng nhôm, PVC, ... Các nguyên vật liệu sử dụng đều khoán định mức sử dụng và đăng ký chỉ tiêu giảm hao hụt, giảm sản phẩm không phù hợp mỗi năm.

Tổng lượng giấy sử dụng cho khối văn phòng 400 gram giấy/tháng tương ứng 200.000 tờ A4 cho toàn bộ hoạt động Công ty.

Các sáng kiến để tiết kiệm giấy hiệu quả đã được DHG sử dụng

Sử dụng giấy hai mặt: tài liệu nội bộ sẽ được ưu tiên in bằng giấy đã in một mặt bị hư hoặc các giấy tờ không quan trọng đã qua sử dụng vẫn còn một mặt giấy trắng.



Thủ tục, hồ sơ liên quan đến quản lý hệ thống được số hóa, các thông tin/thông báo được phân phối và phổ biến đến các đơn vị thông qua hệ thống mail nội bộ, đọc phát thanh nội bộ mỗi ngày 2 lần, cổng thông tin nội bộ và một số chương trình hỗ trợ khác của hoạt động IT.

Sổ sách chứng từ kế toán chi tiết cũng được lưu trên phần mềm, hàng tháng chép dữ liệu vào ổ cứng, bảo quản mật và thực hiện các biện pháp đảm bảo an toàn phòng chống cháy nổ.



02 Năng lượng

Nhu cầu về nguồn cung cấp điện 17,17 triệu kwh/năm với tổng tiền điện chi trả 26,15 tỷ VNĐ/năm. Nhu cầu về nhiên liệu sử dụng gas 4 tấn/tháng để đốt lò hơi.

Để giảm biến đổi khí hậu, khi xây dựng nhà máy mới, Công ty đã thực hiện phương án sử dụng hệ thống đèn led thay cho đèn huỳnh quang, nhà máy hiện tại cũng sẽ được xem xét để thay thế. Sử dụng dây chuyền, công nghệ sạch, hiện đại, ít tiêu hao năng lượng và không ảnh hưởng đến môi trường. Xây dựng ý thức tiết kiệm điện trong sử dụng cho người lao động như tắt đèn, quạt, máy lạnh khi không sử dụng hoặc khi ra khỏi phòng.

Mỗi năm, Công ty có ký hợp đồng thực hiện tiết kiệm 10% năng suất tiêu thụ điện.

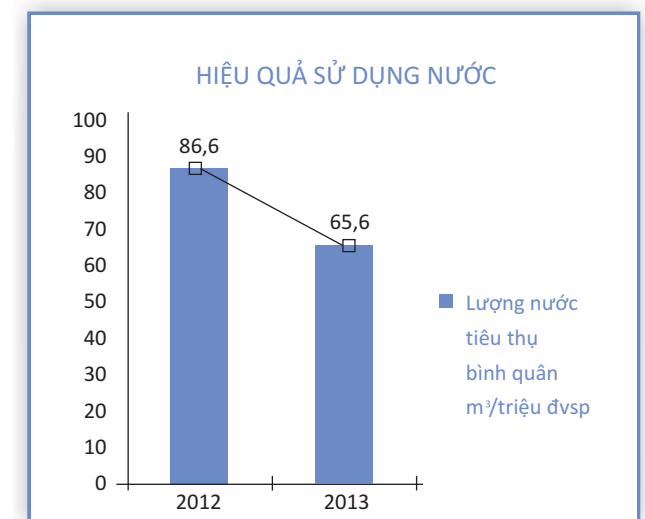
03 Nguồn nước

Nguồn nước tại Công ty được sử dụng là nguồn nước sạch của Công ty cấp thoát nước Thành phố Cần Thơ cung cấp, dùng cho các mục đích sản xuất (sử dụng nước RO, nước cất dùng cho thuốc nhỏ mắt, vệ sinh máy móc nhà xưởng) và sinh hoạt (nấu ăn, tắm giặt, vệ sinh, tưới cây cảnh).

Khối lượng và cường độ tiêu thụ nước:

Năm 2013, bình quân nguồn nước sử dụng giảm 4.000 m³/tháng so với năm 2012. Mỗi tháng, toàn Công ty tiêu thụ khoảng 26.000 m³ nước, tương ứng 867 m³/ngày đêm. Tổng tiền sử dụng nước 2,78 tỷ VNĐ/năm. Hiện tại, để sử dụng hiệu quả, tiết kiệm nguồn nước, Công ty đã tiến hành chuẩn hóa đường ống, lắp đặt lại thủy kế mới (đồng hồ nước) có kiểm định của đơn vị cấp nước thành phố cho tất cả các đơn vị có sử dụng nước. Bước đầu có theo dõi thống kê hàng tháng, nhắc nhở tắt mở, sử dụng đúng mục đích và giáo dục ý thức tiết kiệm.

Công ty đang trong quá trình theo dõi để có thể khoán định mức chuẩn nước sử dụng trên từng dây chuyền thiết bị và từng xưởng sản xuất. Các năm sắp tới, Công ty tiếp tục sắp xếp kế hoạch sản xuất khoa học, tăng cỡ lô sản xuất, sản xuất liên tục để giảm số lần vệ sinh máy, giảm tiêu hao năng lượng nước, giảm nguồn nước thải vệ sinh, tăng năng suất lao động dẫn đến giảm tiêu hao năng lượng điện/đơn vị sản phẩm. Đồng thời, thực hiện sử dụng nước hiệu quả thông qua việc thiết kế hệ thống cấp nước hoàn chỉnh, đảm bảo không bị rò rỉ nước, dễ kiểm soát và dễ sửa chữa khi có sự cố.



Khí thải

Nguồn gây tác động: khí thải từ quá trình sản xuất chủ yếu là bụi.

Biện pháp giảm thiểu: khí thải thoát ra được xử lý qua hệ thống xử lý không khí bụi của từng xưởng.

- Khí thải của Công ty chủ yếu là khí thải từ Phòng Kiểm nghiệm, máy phát điện dự phòng và máy điều hòa không khí.

- + Đối với khí thải từ Phòng Kiểm nghiệm đã được xử lý qua hệ thống tủ hút, khí thải ra không gây tác động đến môi trường.
- + Đối với khí thải từ máy phát điện: Do Công ty là doanh nghiệp sản xuất nên được ưu tiên cung cấp điện. Thông thường Công ty chỉ sử dụng máy phát điện trong những trường hợp thật đột xuất như sự cố về điện, cúp điện. Những ngày cúp điện thường được thông báo trước nên Công ty sắp xếp lại lịch sản xuất để nhà máy ngưng sản xuất, tránh sử dụng máy phát điện nhiều, vừa tốn kém chi phí, vừa ảnh hưởng đến môi trường. Như vậy, lượng khí thải phát sinh do máy phát điện thực sự không đáng kể.
- + Đối với khí thải phát sinh từ hệ thống thiết bị điều hòa không khí: để giảm thiểu nguồn khí này, Công ty quy định về thực hành tiết kiệm như giờ tắt mở máy lạnh của khối văn phòng. Riêng hệ thống lạnh trung tâm phục vụ cho sản xuất, bảo quản hàng hóa được phân chia làm nhiều khu vực để dễ dàng trong việc điều tiết, sử dụng vừa tiết kiệm điện vừa giảm thiểu phát sinh khí thải.

Nước thải

Nguồn gây tác động:

- + Nước thải sinh hoạt: nước thải từ quá trình sinh hoạt của công nhân, bảo vệ. Khối lượng: 5.633 m³/tháng.
 - + Nước thải sản xuất: nước thải từ quá trình sản xuất thuốc viên và thuốc nước. Khối lượng: 11.267 m³/tháng.
- Tổng chi phí xử lý nước thải 490 triệu đồng/năm.

Biện pháp giảm thiểu:

- + Đối với nước thải sinh hoạt: được đưa vào hầm tự hoại sau đó đưa vào hệ thống xử lý nước thải cùng với nước thải sản xuất.
- + Đối với nước thải sản xuất: toàn bộ nước thải phát sinh trong quá trình sản xuất được thu gom về hệ thống xử lý nước thải. Sau khi xử lý xong được thải vào hệ thống cống thoát nước chung của thành phố.

Các thông số và kết quả quan trắc chất lượng nước:

Bảng thông số	Đơn vị tính	Phương pháp đo	QCVN 40:2011/ BTNMT (cột B)	Ký hiệu mẫu			
				111/N/ 559/3/ 2013	206/N/ 903/5/ 2013	563/N/ 2215/10/ 2013	604/N/ 2356/10/ 2013
Thời gian lấy mẫu				28/3/2013	09/5/2013	07/10/2013	28/10/2013
Thời gian trả kết quả				08/4/2013	20/5/2013	17/10/2013	11/11/2013
pH		Máy pH 540-GLP	5,5 - 9	7,76	6,92	7,03	7,16
BOD ₅ ,20°C	mg/l	Bộ đo Oxitop	50	32	80	40	18
COD	mg/l	Methods 8000/DR 4000	150	56	116	87	22
SS	mg/l	TCVN 6625:2000	100	8	7	23	4
Tổng Nitơ	mg/l	Methods 10071/DR 4000	40	2,8	2,8	11,1	5,9
Tổng Phospho	mg/l	Methods 10127/DR 4000	6	1,4	3,9	5,4	1,6
Tổng số Coliform	MPN/100ml	TCVN: 6187-2:1996	5.000	23	240	4,8 x 10 ³	2,4 x 10 ²
Dầu mỡ khoáng	mg/l	TCVN 5070:1995	10	1,4	0,5	0,7	KPH
Sunfua (S ²⁻)	mg/l	Methods 8131/DR 4000	0,5	0,006	0,009	0,03	0,002
Amoni (N-NH ₄ ⁺)	mg/l	Methods 10023/DR 4000	10	0.265	0.851	KPH	KPH
Chì (Pb)	mg/l	Phương pháp Von-Ampe hòa tan trên điện cực rắn đĩa quay. Giới hạn phát hiện 10 ⁻⁹ ppb	0,5	0,0005	KPH	KPH	KPH
Thủy ngân (Hg)	µg/l	SMEWW 3114 B:2012	0,01	KPH (LOD = 0,5)	KPH (LOD = 0,07)	KPH (LOD = 0,5)	KPH (LOD = 0,5)
Asen (As)	µg/l	SMEWW 3114:2012	0,1	KPH (LOD = 0,5)	KPH (LOD = 0,07)	KPH (LOD = 0,5)	KPH (LOD = 0,5)
Cadimi (Cd)	mg/l	Phương pháp Von-Ampe hòa tan trên điện cực rắn đĩa quay. Giới hạn phát hiện 10 ⁻⁹ ppb	0,1	0.0026	KPH	KPH	KPH

"KPH": không phát hiện, "KQĐ": không quy định.

Qua bảng trên cho thấy các thông số quan trắc nước thải đầu ra hệ thống xử lý đều có giá trị nằm trong mức cho phép của QCVN 40:2011/ BTNMT (cột B).

Công ty đã thực hiện các phương thức thu hồi và đưa nước lên các tháp xử lý bụi, tháp giải nhiệt. Để tiết kiệm và sử dụng hiệu quả nguồn nước, Công ty dự kiến thu hồi nguồn nước thải xử lý đạt tiêu chuẩn sử dụng cho việc tưới cây, vệ sinh.

Khối lượng xử lý nước thải ở Nhà máy hiện tại 400 m³/ngày đêm x 2 hệ thống # 800 m³/ngày đêm cho công suất 4,5 tỷ đơn vị sản phẩm/năm. Ban đầu công suất chỉ thiết kế cho 03 tỷ đơn vị sản phẩm/năm và đã được nâng cấp mở rộng thêm. Nhà máy mới của DHG Pharma có hệ thống xử lý nước thải với công suất 300 m³/ngày đêm, thấp hơn hệ thống hiện tại nhưng lại đáp ứng đủ cho nhu cầu sản xuất trên 5 tỷ đơn vị sản phẩm/năm, công suất hệ thống có thể được mở rộng lên 400 m³/ngày đêm khi có nhu cầu tăng sản lượng sản xuất. Do thiết kế từ ban đầu đồng bộ với dự án nhà máy mới và thực hiện sau nên hệ thống xử lý nước thải tại nhà máy mới ưu việt hơn hệ thống ở nhà máy hiện tại và năng suất xử lý cũng cao hơn.

Chất thải:

Nguồn gây tác động:

- + Chất thải rắn không nguy hại gồm: rác thải sinh hoạt (khoảng 69 m³/tháng) và rác thải tái chế (phế liệu) bao gồm các loại sắt thép phế liệu, các loại bao bì carton; lượng rác thải khoảng 19.000kg/tháng.
- + Chất thải nguy hại: bao gồm giẻ lau dính dầu, bóng đèn huỳnh quang, dầu nhớt thải, các linh kiện điện tử thải, ...; lượng rác thải khoảng: 2.514 kg/tháng.

STT	Tên chất thải	Mã số chất thải nguy hại
1.	Mực in thải có các thành phần nguy hại	08 02 01
2.	Hộp mực in thải có các thành phần nguy hại	08 02 04
3.	Các loại dầu động cơ thải	17 02 04
4.	Giẻ lau bị nhiễm các thành phần nguy hại	18 02 01
5.	Hóa chất Phòng thí nghiệm thải	19 05 02
6.	Bao bì mềm thải	18 01 01
7.	Than hoạt tính đã qua sử dụng	02 11 02
8.	Bùn thải từ HT XLNT	03 05 08
9.	Bóng đèn huỳnh quang thải	16 01 06
10.	Pin, acquy thải	16 01 02
11.	Các thiết bị, linh kiện điện tử thải	16 01 13
12.	Nhựa trao đổi ion đã bão hòa hay đã qua sử dụng	12 06 01

Biện pháp giảm thiểu:

- + Chất thải rắn không nguy hại:

Rác thải: Hợp đồng với Công ty đô thị xử lý, thu gom hàng ngày khoảng 2-3 m³/ngày. Tập trung ở nhà chứa rác cách xa khu vực sản xuất, nhà văn phòng và nhà dân. Đối với rác thải từ bã dược liệu: Công ty xây dựng vùng dược liệu, tái chế tại chỗ, bã dược liệu ủ thành phân và bón lại cho cây trồng tại chỗ. Các dược liệu chế biến tại Công ty bán cho các cơ sở, nhà dân trồng rau để bón phân. Rác thải tái chế (phế liệu): thu gom và bán lại cho đơn vị bên ngoài.

Phế phẩm, bột thừa, viên hư: Pha loãng, cho vào hệ thống xử lý nước thải. Tương lai, chất thải này sẽ được phân loại theo từng nguồn, thu hồi bán thành phẩm/phế phẩm tái chế để dùng làm thức ăn gia súc, thuốc thú y thay vì đổ bỏ như hiện nay.

- + Chất thải nguy hại: lưu trữ trong kho, đăng ký chủ nguồn thải nguy hại và ký hợp đồng thu gom, vận chuyển, xử lý chất thải nguy hại với Công ty TNHH Xi măng Holcim Việt Nam. Tổng chi phí xử lý chất thải nguy hại năm 2013 là 261 triệu đồng.

Mô tả quy trình xử lý chất thải nguy hại:

Chất thải nguy hại đựng trong bao bì hoặc thùng chứa tập kết đến nhà máy Holcim Việt Nam, phân loại, tiền xử lý, phối trộn theo tỷ lệ thích hợp với nguyên liệu xi măng, rồi đưa vào lò nung xi măng dạng quay tại những điểm nạp liệu phù hợp để chất thải được tiêu hủy hoàn toàn trong điều kiện an toàn, không tạo ra tro sau khi xử lý nhờ vào nhiệt độ rất cao (1.400 đến 2.000°C), thời gian lưu cháy dài, đủ để phá hủy hoàn toàn cấu trúc bền vững của chất thải nguy hại, môi trường kiềm cao và tro được kết hợp trong clinker. Lò nung cũng tận dụng nhiệt năng từ các chất thải hữu cơ để thay thế, tiết kiệm một phần nhiên liệu. Cặn bã còn lại của chất thải sau khi thiêu đốt là CaO, SiO₂, Al₂O₃, Fe₂O₃,... trở thành nguyên liệu cho xi măng. Bóng đèn, Pin, Ấc qui thải, linh kiện điện tử sẽ được Holcim thu gom và chuyển giao cho nhà thầu xử lý chất thải có giấy phép.

05 / Tiếng ồn và độ rung

Nguồn gây tác động: nguồn tác động này phát sinh chủ yếu do hoạt động của các máy móc thiết bị trong khu vực sản xuất và khu vực hệ thống xử lý nước thải

Biện pháp giảm thiểu: Công nhân làm việc cung cấp nút tai chống ồn bảo đảm tiêu chuẩn an toàn và thay mới định kỳ để giảm thiểu tác động. Định kỳ kiểm tra, bảo dưỡng các máy móc thiết bị, đo môi trường lao động.

06 / Các chính sách phòng chống ô nhiễm



Công ty tuân thủ các quy định về phòng chống ô nhiễm theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 và các tiêu chuẩn GMP, GLP, GSP WHO. Ngoài ra, Công ty đã thực hiện các biện pháp phòng chống ô nhiễm môi trường thông qua sự hướng dẫn của các cơ quan môi trường địa phương như: thực hiện đánh giá tác động môi trường và cam kết thực hiện đúng quy định cam kết (DTM). Hàng năm tiến hành quan trắc môi trường 4 lần. Kết quả quan trắc chất lượng môi trường được đánh giá theo tiêu chuẩn Việt Nam (TCVN) và quy chuẩn Việt Nam (QCVN) hiện hành.

Phương tiện và phương pháp thu mẫu môi trường:

Mẫu được thu, bảo quản theo tiêu chuẩn Việt Nam và vận chuyển về Trung tâm Quan trắc Sở Tài Nguyên Môi trường Tp. Cần Thơ kiểm nghiệm.

Loại mẫu	Dụng cụ	Theo tiêu chuẩn Việt Nam	Phương pháp đánh giá
Không khí xung quanh	Máy thu bụi SIBATA Máy thu mẫu khí DESAGA GS 312 Máy đo khí độc OLDHAM MPLUS 2	TCVN: 5067:1995; 5971:1995; 6137:1996	Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về chất lượng không khí xung quanh QCVN 05:2009/BTNMT (trung bình 1 giờ) Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về tiếng ồn QCVN 26: 2010/BTNMT (từ 6 giờ - 21 giờ) Quyết định 3733/2002/QĐ-BYT (từng lần tối đa)
Tiếng ồn	Máy đo ồn RION NL21	TCVN: 7878-1:2008 (ISO 1996:2003): Âm học - Mô tả, đo và đánh giá tiếng ồn môi trường.	
Độ ẩm	Máy Extech 407412	Đo nhanh tại hiện trường	
Nước thải		TCVN: 5999:1995 Lấy mẫu. Hướng dẫn kỹ thuật lấy mẫu nước thải	Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về nước thải công nghiệp QCVN 40:2011/BTNMT (cột B)



Các thông số và kết quả quan trắc chất lượng không khí

Ký hiệu mẫu	Chỉ tiêu	Đơn vị	Quyết định 3733/2002/QĐ-BYT (từng lần tối đa) KK1, KK2, KK3	QCVN 26: 2010/BTNMT (từ 6h - 21h) QCVN 05: 2009/BTNMT (trung bình 1 giờ) KK4	Kết quả			
					KK1	KK2	KK3	KK4
111/KK/555-558/03/2013 Lấy mẫu: 28/3/2013 Trả kết quả 08/4/2013	Tiếng ồn	dBA	85	70	68.8	70.9	67.7	36.5
	Bụi lơ lửng (TSP)	µg/m ³	8.000	300	163.3	156.5	272.1	258.5
	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	70.7	72.1	72	65.2
	SO ₂	µg/m ³	10.000	350	KPH	KPH	16.8	33
	NO ₂	µg/m ³	10.000	200	KPH	KPH	10.8	17.8
206/KK/899-902/5/2013 Lấy mẫu: 09/5/2013 Trả kết quả 20/5/2013	Tiếng ồn	dBA	85	70	69.6	67.8	67.5	65.5
	Bụi lơ lửng (TSP)	µg/m ³	8.000	300	190.5	176.9	204.1	231.3
	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	70.7	71.5	72	74.5
	SO ₂	µg/m ³	10.000	350	12.8	KPH	13	15
	NO ₂	µg/m ³	10.000	200	7.9	KPH	6	8.9
563/KK/2211-2214/10/2013 Lấy mẫu: 07/10/2013 Trả kết quả 17/10/2013	Tiếng ồn	dBA	85	70	68.9	67.1	66.9	64.8
	Bụi lơ lửng (TSP)	µg/m ³	8.000	300	183.7	170.1	204.1	238.1
	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	71.2	70.9	73.1	74.5
	SO ₂	µg/m ³	10.000	350	14.9	KPH	17.1	19.3
	NO ₂	µg/m ³	10.000	200	8.4	KPH	10.7	13
604/KK/2352-2355/10/2013 Lấy mẫu: 28/10/2013 Trả kết quả 11/11/2013	Tiếng ồn	dBA	85	70	67.8	71.4	66.2	65.8
	Bụi lơ lửng (TSP)	µg/m ³	8.000	300	197.3	190.5	197.3	217.7
	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	72.8	74.8	74.6	68.5
	SO ₂	µg/m ³	10.000	350	15	12.7	21.7	19.6
	NO ₂	µg/m ³	10.000	200	6.1	KPH	8.5	5
	CO	µg/m ³	40.000	30.000	KPH	KPH	KPH	KPH

Ghi chú

"KPH" là Không phát hiện
Vị trí thu mẫu:

KK1: khu vực văn phòng, tọa độ UTM (X=0583983, Y=1110598)

KK2: khu vực sản xuất, tọa độ UTM (X=0583940, Y=1110654)

KK3: khu vực xưởng Bao bì và chế biến, tọa độ UTM (X=0583872, Y=1110610)

KK4: khu vực nhà dân kế cận hệ thống xử lý nước thải, tọa độ UTM (X=0583921, Y=1110499)

Các thông số quan trắc ở các vị trí thu mẫu của khu vực KK1, KK2, KK3, KK4 đều có giá trị trong mức cho phép của Quyết định số 3733/2002/QĐ-BYT (từng lần tối đa) và QCVN 05:2009/BTNMT (trung bình 1 giờ) và QCVN26:2010/BTNMT (từ 6h-21h).

07 Để đảm bảo các hoạt động môi trường ngày càng hoàn thiện công ty luôn duy trì:

- Vận hành và kiểm tra thường xuyên hệ thống xử lý nước thải đảm bảo nước thải đầu ra đạt chuẩn QCVN 40: 2011/BTNMT.
- Tăng cường thực hiện công tác vệ sinh công nghiệp trong khu vực sản xuất và các phương tiện vận chuyển. Vệ sinh khu vực nhập xuất thành phẩm, đường nội bộ và phun nước thường xuyên ở các khu vực phát sinh bụi.
- Trang bị bảo hộ lao động và giám sát việc thực hiện công tác bảo vệ môi trường của công nhân.
- Xử lý tốt chất thải rắn bằng cách thu gom và xử lý đúng quy định
- Thực hiện thường xuyên các chương trình quan trắc môi trường theo định kỳ
- Trồng cây xanh xung quanh khuôn viên tạo cảnh quan và không khí trong lành.
- Sử dụng túi tự hủy, thân thiện môi trường thay cho bọc nylon.



08 Tuân thủ về môi trường

- Công ty tuân thủ, không vi phạm các quy định pháp luật về môi trường và thực hiện theo hướng dẫn của các cơ quan quản lý môi trường địa phương. Hiện tại, hệ thống kiểm soát tính tuân thủ về môi trường đang được thực hiện bởi Ban Môi trường và An toàn lao động của Công ty. Năm 2013, Công ty đã mời Chi cục Bảo vệ môi trường huấn luyện lãnh đạo và nhân viên về: luật, các quy định liên quan bảo vệ môi trường, quản lý nguồn thải, xử lý chất thải.

BÁO CÁO XÃ HỘI



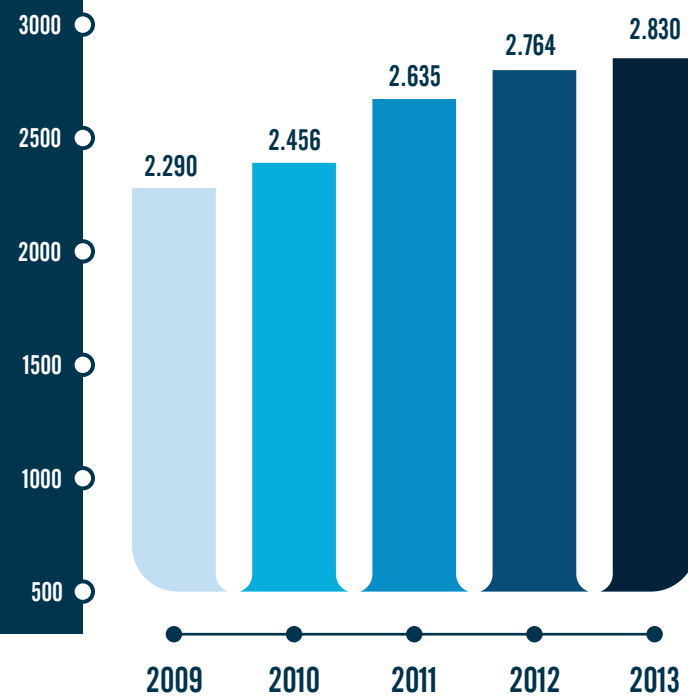
DHG PHARMA
& CỘNG ĐỒNG

**PHÚC LỢI CỦA
NGƯỜI LAO ĐỘNG**

A Số lượng người lao động

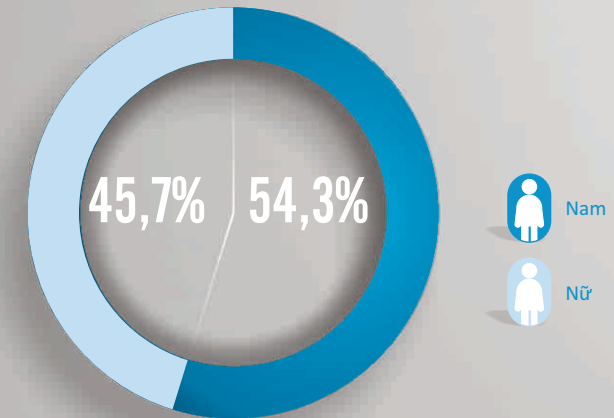
Đối với Dược Hậu Giang, người lao động là tài nguyên, là động lực của quá trình sản xuất kinh doanh. Thực hiện tiêu chí “Lấy trách nhiệm, hợp tác, đãi ngộ làm phương châm hành động” (trích “7 giá trị cốt lõi” của Dược Hậu Giang), nhân tố con người được Dược Hậu Giang chú trọng đầu tư rất lớn. Bên cạnh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

Số lượng nhân sự của DHG Pharma phát triển cùng với quy mô và tăng trưởng của Công ty qua các năm (Các nội dung về nhân sự xem thêm phần trình bày ở mục “Thống kê số lượng nhân sự” phần “Nhân sự và chính sách cho người lao động và mục “Hoạt động nhân sự” ở phần “Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc”).

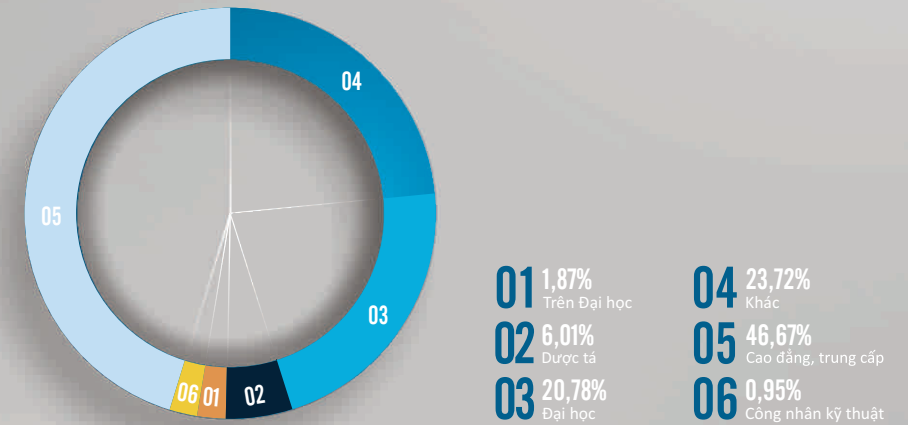


SỐ LƯỢNG NHÂN SỰ QUA CÁC NĂM
ĐVT: Triệu VNĐ/người/tháng

CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO GIỚI TÍNH

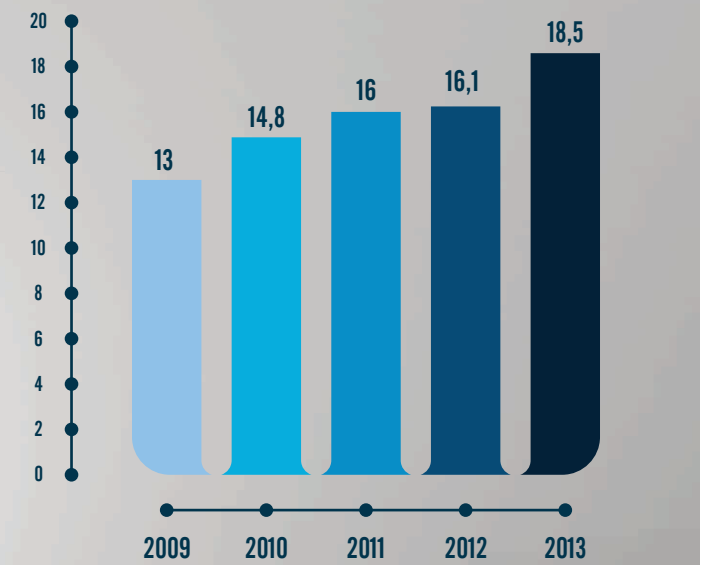


CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO TRÌNH ĐỘ



B Thu nhập của người lao động

Thu nhập của người lao động tăng qua các năm, mức lương tối thiểu được thực hiện theo đúng quy định của Nhà nước



THU NHẬP BÌNH QUÂN CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG

C Năng suất lao động

(Xem thêm phần trình bày tại Báo cáo của Hội đồng quản trị)

D Tỷ lệ thôi việc

Trong năm 2013, DHG và các Công ty con đã ban hành 222 quyết định điều chuyển nhân sự, 4 quyết định chấm dứt hợp đồng lao động cho nhân viên nghỉ hưu theo chính sách, 63 quyết định chấm dứt hợp đồng lao động theo đơn xin nghỉ việc. Tỷ lệ thôi việc năm 2013 là 2,4% (67/2.830)

Nhân sự nghỉ việc chủ yếu ở khối xưởng sản xuất 22 người (33%), khối văn phòng phục vụ 14 người (21%) và khối bán hàng 27 người (40%). 51% là nam, 49% là nữ; 13% trình độ Đại học và 87% trình độ dưới Đại học.

E Các Công trình Phúc lợi

Xác định trách nhiệm xã hội trước tiên phải quan tâm đến CBCNV và gia đình họ, mặt khác, để chia sẻ với người lao động những thành quả do 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”, từ nguồn Quỹ khen thưởng phúc lợi tích lũy qua nhiều năm, Công ty đã xây dựng những công trình và hoạt động phúc lợi cho người lao động như:

- Tổ chức tham quan trong và ngoài nước theo chế độ quy định hàng năm.
- Xây dựng hồ bơi, sân bóng với chi phí gần 6 tỷ đồng nhằm mục đích tạo sân chơi thể thao, rèn luyện sức khỏe cho người lao động.
- Xây dựng nhà tập thể cho những người lao động còn đang ở nhà thuê, chưa có chỗ ở ổn định với chi phí gần 8 tỷ đồng.
- Xây dựng nhà trẻ với chi phí 2,4 tỷ đồng, phục vụ trông nom chăm sóc con em người lao động để họ yên tâm làm việc, đặc biệt là các lao động đi ka.
- Xây dựng khu vận động trường, khu sinh thái với chi phí 28 tỷ đồng. Là nơi huấn luyện nhân viên, họp mặt người lao động qua nhiều thế hệ.
- Xem xét hỗ trợ xây nhà với lãi suất ưu đãi hơn lãi suất ngân hàng 50%, trả chậm 48 tháng đối với những trường hợp người lao động có nhiều đóng góp, hoặc gia đình có 2 vợ chồng làm việc tại Công ty mà chưa có nhà riêng.
- Tổ chức các chương trình “Học kỳ quân đội”, “Trải nghiệm mùa hè” cho con CBCNV và khách hàng thân thiết. Có chính sách khen thưởng cho con CBCNV có kết quả học tập đạt loại khá, giỏi trở lên.
- Hàng năm tổ chức ăn tết âm lịch, lễ mừng công nhân viên bán hàng từ mọi miền đất nước trở về sau một năm vất vả ngoài thị trường để hoàn thành và vượt chỉ tiêu doanh số khoán.
- Các công trình phúc lợi được xây dựng xung quanh khuôn viên Công ty, một mặt tạo cảnh quan, tiện lợi, mặt khác sử dụng hiệu quả quỹ đất đang trống của Công ty.

II QUAN HỆ GIỮA NGƯỜI LAO ĐỘNG VÀ NGƯỜI SỬ DỤNG LAO ĐỘNG

Thỏa ước lao động tập thể được ký kết hàng năm (có thay đổi) trong Hội nghị người lao động là bản cam kết thực hiện giữa người sử dụng lao động và người lao động. Người sử dụng lao động cam kết thực hiện các chế độ, chính sách lương thưởng đãi ngộ và tạo môi trường làm việc an toàn, thoải mái và có lợi cho người lao động. Ngược lại, người lao động phải đảm bảo tuân thủ các quy định làm việc và nội quy của Công ty.



Thực hiện tốt Quy chế dân chủ với mục đích thiết lập mối quan hệ hài hòa, ổn định giữa người quản lý lao động và người lao động để:

- (1) tạo điều kiện cho người lao động được biết, được tham gia ý kiến, được quyết định và giám sát những vấn đề liên quan đến quyền, lợi ích, nghĩa vụ và trách nhiệm của người lao động;
- (2) nâng cao trách nhiệm, nghĩa vụ của người quản lý công ty đối với người lao động, tạo điều kiện để các tổ chức chính trị - xã hội (Đảng, Công đoàn, Đoàn thanh niên, Hội cựu chiến binh) của Công ty hoạt động theo quy định của pháp luật trong việc thực hiện quyền dân chủ cho người lao động.

Để đảm bảo quyền lợi cho người lao động và quyền của công đoàn, cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị Công ty mẹ, Hội đồng thành viên các Công ty con luôn có 01 thành viên là chủ tịch công đoàn. Các cuộc họp xem xét lãnh đạo hàng tháng đều có mời các tổ chức đoàn thể tham dự để hiểu, nắm bắt rõ và phổ biến chiến lược, tình hình hoạt động của Công ty cho các thành viên khác.

Các chính sách đối với người lao động (đặc biệt là lao động nữ) được thực hiện và tuân thủ theo quy định của Luật lao động và các quy định khác của Nhà nước. Công ty không sử dụng lao động

III SỨC KHỎE VÀ AN TOÀN NGHỀ NGHIỆP



Về sức khỏe lao động:
(Xem thêm phần trình bày “Hoạt động chăm sóc người lao động” tại “Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc”).

Tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp: trong những năm qua, Ban lãnh đạo Công ty và Công đoàn Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang luôn quan tâm chăm lo sức khỏe người lao động. Thường xuyên kiểm tra, giám sát việc thực hiện chế độ chính sách như chế độ BHXH, BHYT, BHTN..., chế độ bồi dưỡng độc hại, đánh giá các yếu tố độc hại trong môi trường lao động. Nhờ vào việc thực hiện tốt các chính sách, mà trong năm Công ty không có trường hợp nào về tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp.

Hàng năm khi xây dựng kế hoạch sản xuất Công ty tiến hành xây dựng kế hoạch bảo hộ lao động nhằm thực hiện các biện pháp đảm bảo an toàn lao động và sức khỏe cho người lao động.

Các biện pháp phòng tránh tại nạn lao động và bệnh nghề nghiệp:

Trong các quá trình sản xuất để phòng tránh tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp có hiệu quả công ty đã thực hiện tốt các biện pháp sau:

- **Biện pháp kỹ thuật.**
- **Biện pháp y tế.**
- **Trang bị bảo vệ cá nhân.**
- **Tổ chức làm việc an toàn**

Biện pháp kỹ thuật:

Trong thiết kế, xây dựng cần đã loại trừ những tác nhân có thể dẫn đến tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp cho quá trình sản xuất về sau bằng các biện pháp kỹ:

Thông gió, điều hòa nhiệt độ cho các khu vực làm việc ở môi trường nhiệt độ cao.

Bụi, hóa chất độc hại và hơi khí độc được xử lý các tủ hốt, hệ thống hút bụi...

Xây dựng phòng cách âm đối với các khu vực phát sinh ra tiếng ồn, chiếu sáng đầy đủ ở các khu vực làm việc, ưu tiên sử dụng ánh sáng tự nhiên.

Tạo tư thế làm việc thoải mái, đủ diện tích để thực hiện công việc.

Biện pháp y tế:

Nhân viên có đầy đủ hồ sơ liên quan đến sức khỏe cá nhân khi tuyển dụng.

Tổ chức thăm khám sức khỏe định kỳ để sớm phát hiện và điều trị khi có bệnh nghề nghiệp

Thực hiện tốt chế độ bồi dưỡng độc hại, uống thuốc giải độc khi làm việc trong môi trường đặc biệt.

Ấn định thời gian làm việc và thực hiện qui định về việc hoán đổi nhân sự.

Trang bị phương tiện bảo vệ cá nhân:

Phương tiện bảo vệ cá nhân là biện pháp cần thiết để giúp người lao động giảm thiểu tối đa những tác hại do điều kiện và môi trường làm việc mang lại như: nóng, ồn, bụi, hơi khí độc, các điều kiện lao động nguy hiểm độc hại khác...

Những phương tiện bảo vệ cá nhân đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về: tiêu chuẩn chất lượng, mục đích sử dụng, thẩm mỹ và tiện dụng;

Người lao động khi được trang bị phương tiện bảo vệ cá nhân, bắt buộc phải sử dụng đúng qui định khi làm việc;

Tổ chức làm việc an toàn

Tổ chức lao động, sắp xếp bố trí máy móc thiết bị phù hợp với người lao động;

Thực hiện thời giờ làm việc và nghỉ ngơi hợp lý;

Huấn luyện an toàn vệ sinh lao động:

(Xem thêm phần trình bày "Công tác an toàn vệ sinh lao động, an toàn sản xuất" tại "Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc").

Trang bị bảo hộ lao động: 3,8 tỷ VNĐ/năm.

Trang bị đầy đủ phương tiện bảo vệ cá nhân theo kế hoạch từ đầu năm. Duy trì hoạt động đều đặn và theo đúng định kỳ hàng tháng của mạng lưới an toàn vệ sinh viên. Kiểm tra an toàn vệ sinh lao động, cung cấp trang thiết bị bảo hộ lao động đầy đủ. Theo dõi việc ghi chép sổ sách và các biểu mẫu theo quy định. Hàng tháng tổ chức kiểm tra chéo giữa các đơn vị, họp rút kinh nghiệm để nâng cao năng lực an toàn vệ sinh viên và có báo cáo với Ban Tổng Giám đốc.

Công tác an toàn cháy nổ:

-Xây dựng và ban hành nội quy phòng cháy chữa cháy, lắp đặt các biển báo, tiêu lệnh đầy đủ ở các vị trí. Định kỳ hàng tuần đội phòng cháy chữa cháy Công ty kết hợp đội bảo vệ tổ chức kiểm tra vận hành thử máy bơm chữa cháy và kiểm tra hàng tháng đối với các bình chữa cháy có biên bản kiểm tra và kiến nghị khi có nhu cầu.

-Trang bị máy bơm chữa cháy dự phòng, cải tạo đường ống dẫn nước chữa cháy, bình chữa cháy cho các kho, kiểm tra về an toàn phòng chống cháy nổ.

- Tổ chức huấn luyện cho lực lượng phòng cháy chữa cháy tại đơn vị; tuyên truyền và phổ biến kiến thức về phòng cháy chữa cháy cho CBCNV, hướng dẫn sử dụng bình chữa cháy các loại, đặt tại vị trí đặt phương tiện chữa cháy, lập sơ đồ hướng dẫn phương án thoát nạn, thoát hiểm khi có sự cố.

Đo, kiểm tra môi trường lao động

Phương pháp đo: đo các chỉ số khí hậu, bụi, ánh sáng, hơi độc, phóng xạ tại các vị trí kỹ thuật theo phương pháp thường quy kỹ thuật của Viện Y học lao động và vệ sinh môi trường 2002- Bộ Y tế.

Thiết bị đo:

- + Đo vi khí hậu bằng máy: Air Velocity, TSI 9545, Mỹ.
- + Đo ánh sáng bằng máy: Lux meter, Minolta – 106589, Nhật.
- + Đo tiếng ồn bằng máy: Sound Level Meter, Rion NL-21, Nhật.
- +Đo bụi hô hấp bằng máy: HD-1100, Enviroment Devices Corporation, Mỹ.
- + Đo phóng xạ bằng máy: đo suất liều phóng xạ INSPECTOR, Mỹ.
- + Đo hơi khí độc bằng: thiết bị đo hơi khí độc phát hiện nhanh (Precision Gas Detector Tubes) Kitagawa, Nhật.

Biện pháp giảm thiểu:

Để cải thiện điều kiện lao động, đảm bảo an toàn lao động, sức khỏe và phòng chống bệnh nghề nghiệp cho người lao động, Công ty đang và sẽ thực hiện các giải pháp sau:

Thường xuyên bảo dưỡng hệ thống chiếu sáng, mắc thêm bóng đèn tại vị trí có nhu cầu chiếu sáng cục bộ để đảm bảo đủ ánh sáng cho người lao động làm việc.

Khu vực có nhiệt độ cao sẽ xử lý biện pháp giải nhiệt, che chắn nguồn nhiệt, sử dụng hệ thống tủ hút nhiệt, lắp đặt hệ thống tạo mưa nhân tạo để làm mát.

Thường xuyên bảo trì máy móc, sử dụng máy thế hệ mới ít phát sinh tiếng ồn, che chắn nguồn ồn, sử dụng vật liệu cách âm, ... để giảm tiếng ồn. Công nhân sử dụng nút tai hoặc chụp tai chống ồn khi làm việc ở nơi có tiếng ồn vượt tiêu chuẩn cho phép để hạn chế bệnh nghề nghiệp.

Những khu vực lưu trữ, bảo quản và sử dụng hóa chất được Công ty đặc biệt quan tâm như thực hiện đúng các quy định theo luật hóa chất, xây dựng phương án biện pháp phòng ngừa khi có sự cố.

Tổ chức khám thính lực và chức năng hô hấp cho công nhân làm việc có tiếp xúc với tiếng ồn cao và hóa chất.

Khu vực khí CO2 vượt tiêu chuẩn vệ sinh cho phép sẽ tăng cường sử dụng hệ thống quạt hút, định kỳ kiểm tra và bảo trì để tránh nồng độ CO2 vượt tiêu chuẩn cho phép.



IV GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO



1. Đào tạo và huấn luyện

Hình thức đào tạo: liên kết với các viện trường, các chuyên viên có kinh nghiệm trong từng lĩnh vực trong và ngoài nước về Công ty giảng dạy, gửi đào tạo các khóa ngắn hạn, dài hạn, đào tạo nội bộ, đào tạo kèm cặp, kế thừa

Năm 2013, Công ty đã huấn luyện nhân viên khối bán hàng, trưởng phó đơn vị, CB. CNV chủ chốt, nhân viên mới với các nội dung: Sống và khát vọng (bài tập - vận động - chia sẻ bài học) – Đem dành cho trái tim (chia sẻ - cảm xúc).

Những nội dung cơ bản được huấn luyện hàng năm: Huấn luyện những kiến thức cơ bản về Công ty, bản sắc văn hóa Công ty, GMP-WHO, GLP, GSP, ISO/IEC 17025:2005; tập huấn an toàn nghề nghiệp, sức khỏe, bảo hộ lao động, phòng cháy chữa cháy, sơ cấp cứu. Bên cạnh đó, Công ty rất quan tâm đào tạo kiến thức chuyên sâu nghiệp vụ của từng đơn vị phòng ban, huấn luyện cán bộ lãnh đạo và đội ngũ kế thừa về các kỹ năng mềm trong lãnh đạo, tổ chức hội họp.

(Xem thêm nội dung “Hoạt động nhân sự” trong “Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc”)

2. Phong trào sáng kiến, cải tiến

Hàng năm, phong trào sáng kiến cải tiến đã mang đến cho Công ty nhiều giá trị lợi ích thiết thực. Có nhiều đề tài đạt giải cao các cuộc thi Lao động sáng tạo cấp toàn quốc, cấp thành phố. Và cũng có những ý tưởng đơn giản nhưng khi ứng dụng, với quy mô lớn của Công ty đã mang lại hiệu quả rất cao.

(Xem thêm nội dung “Phong trào sáng kiến, cải tiến” trong “Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc”)

3. Các hoạt động phát triển năng lực

Ngoài các hoạt động huấn luyện, đào tạo kỹ năng, kiến thức chuyên môn; để tạo được một tập thể gắn kết, sáng tạo; để tạo được động lực cho những con người sẵn sàng dẫn thân và trung thành với doanh nghiệp, việc xây dựng bản sắc văn hóa riêng và giáo dục người lao động thực hiện theo nét văn hóa đó là vấn đề quan trọng bậc nhất, là lợi thế và vũ khí cạnh tranh của doanh nghiệp trên thương trường.

Một số nét văn hóa và hoạt động giáo dục bản sắc mà DHG đã thực hiện:

Khẳng định sứ mạng và các giá trị cốt lõi vào những thời khắc lịch sử của đất nước, nhân dịp sinh nhật Công ty, tết âm lịch, tạo sự đồng lòng thực hiện mục tiêu và tầm nhìn, sứ mạng Công ty.

Tạo điều kiện để tất cả CBCNV tham gia xây dựng chiến lược doanh nghiệp thông qua cuộc thi nếu tôi là Tổng Giám đốc DHG Pharma.



Xây dựng thương hiệu nội bộ: xây dựng câu chuyện kể về DHG và phổ biến cho CBCNV, khách hàng; phát động các cuộc thi viết báo tường, kỹ yếu; thực hiện các bản tin nội bộ, cổng thông tin nội bộ, mail nội bộ, phát hành sổ tay nhân viên, ..

Công tác thi đua được phát động 2-3 kỳ trong năm. Phát huy vai trò các đoàn thể, tổ chức các buổi sinh hoạt chuyên đề, hội thảo, giao lưu, chương trình văn nghệ, thể thao, game show (rung chuông vàng, đổi mặt, ...) nhằm giáo dục truyền thống, cập nhật kiến thức xã hội, chuyên môn, tìm hiểu về sản phẩm, nâng cao giá trị tinh thần và rèn luyện thể chất.

Thông qua các hoạt động cắm trại, huấn luyện dã ngoại theo chủ đề, các chương trình huấn luyện được triển khai đồng bộ cho từng cụm đối tượng: Lãnh đạo, Marketing, Khối sản xuất, Khối bán hàng, Khối văn phòng, Đảng viên, Đoàn Thanh niên. Đặc biệt, huấn luyện dã ngoại là hoạt động có nhiều trò chơi trí tuệ và vận động nhằm nâng cao tính sáng tạo, tinh thần tập thể, truyền lửa nhiệt huyết cho người lao động, đồng thời rèn luyện cho họ khả năng chịu áp lực, vượt qua khó khăn thách thức trong cuộc sống.



Giáo dục CBCNV ý thức chia sẻ với cộng đồng, hiểu thảo với gia đình. Mọi CBCNV có trách nhiệm đóng góp 3 quỹ: từ thiện, tương trợ và bảo trợ bệnh nhân nghèo (sau khi đã trừ BHXH, BHYT, BHTN). Thu nhập từ 3 triệu VNĐ trở xuống đóng 0,5%. Thu nhập trên 3 triệu VNĐ đến 5 triệu VNĐ đóng 1%, thu nhập từ 5 triệu VNĐ trở lên đóng 1,5%.

Tạo hình ảnh, nhân cách con người DHG trong lòng khách hàng và cộng đồng

Xây dựng thế hệ tương lai DHG Pharma thông qua các chương trình huấn luyện con em CBCNV (học kỳ quân đội, trải nghiệm mùa hè,...)



Tổ chức các chuyến về nguồn (Cà Mau) thăm lại nơi đã khai sinh ra Công ty, họp mặt lãnh đạo DHG qua các thời kỳ, thăm hỏi các thế hệ nhân dịp lễ tết: vì quá khứ luôn là hành trang phát triển doanh nghiệp, tạo niềm tự hào cho mỗi thành viên.

Các hoạt động khác: chào cờ đầu tháng, trao lửa truyền thống Đoàn thanh niên, tổ chức các ngày lễ truyền thống, viếng nghĩa trang liệt sĩ mỗi năm/lần, quy định CBCNV khi có dịp công tác ra Hà Nội phải đến viếng Lăng Bác, ...



TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM

TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM



01

Sở hữu trí tuệ và đầu tư thương hiệu

- 01 Các thông tin về sản phẩm, công dụng, lợi ích và tác dụng phụ của sản phẩm được ghi rõ ràng trên toa nhãn. Thương hiệu sản phẩm được đầu tư quảng bá rộng rãi bằng các công cụ truyền thông chuyên nghiệp nhằm tăng sự nhận biết của người tiêu dùng, tránh sử dụng hàng giả, hàng nhái. Ngoài mục đích giới thiệu sản phẩm chất lượng đến người tiêu dùng, công tác truyền thông còn giúp họ hiểu rõ cách sử dụng thuốc, biết cách phòng và chữa bệnh, tự bảo vệ sức khỏe.
- 02 Trong tổng số 398 sản phẩm dược phẩm và thực phẩm chức năng được cấp số đăng ký lưu hành trên toàn quốc, có 206 sản phẩm đã được cấp văn bằng bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa bởi cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam.





11 SẢN PHẨM

Đã được Bộ y tế công bố trên trang web của cục QLD.

07 SẢN PHẨM

Đã được công nhận đạt tương đương sinh học, đang chờ Bộ Y tế công bố.

Để các bác sĩ, người tiêu dùng yên tâm sử dụng, Công ty đã tiến hành thử tương đương sinh học thành công các sản phẩm tại Viện Kiểm nghiệm thuốc TP HCM và Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung ương. Các sản phẩm tương đương sinh học của Công ty có giá bán chỉ bằng 35% - 50% thuốc biệt dược gốc.

■ 11 sản phẩm đạt tương đương sinh học đã được Bộ y tế công bố trên trang web của cục quản lý dược: Haginat 125, Haginat 250, Haginat 500, Klamentin 1g, Glumeform 500, Apitim 5, Hapacol sủi, Hapacol 150, Hapacol 250, Mebilax 15, CefuDHG 125.

■ 7 sản phẩm đã được công nhận đạt tương đương sinh học, đang chờ Bộ y tế công bố: Hafixim 100 thuốc bột, Azithromycin 200, Klamentin 625, Klamentin 500, Hapacol Blue, Glirit 500/ 5, Glirit 500/ 2.5, Clabact 500.

- Trách nhiệm đối với sản phẩm còn được thể hiện ở sự tận tâm cống hiến những sản phẩm mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, tự nghiên cứu và hợp tác nghiên cứu với các Viện Trường, liên kết ứng dụng những giá trị nghiên cứu khoa học vào thực tiễn, ứng dụng công nghệ sinh học trong bào chế, thay thế nguyên liệu có nguồn gốc hóa dược bằng nguyên liệu thiên nhiên, thực hiện mục tiêu phát triển ngành dược – tăng thu nhập cho người dân Việt Nam thông qua việc quy hoạch và phát triển vùng nuôi trồng nguyên liệu; mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm an toàn, hiệu quả, tiết kiệm, tiện lợi và đồng thời phát triển các ngành vệ tinh.
- Ngoài ngân sách nghiên cứu phát triển, Công ty đã xin ý kiến ĐHQĐ thường niên năm 2009, năm 2012 thông qua kế hoạch trích lập 10% thu nhập chịu thuế của năm 2010, 5% thu nhập chịu thuế của năm 2013 để bổ sung quỹ phát triển công nghệ với các mục đích thay đổi công nghệ, đầu tư máy móc thiết bị nghiên cứu, thử tương đương sinh học sản phẩm, chuyển giao công nghệ và thuê chuyên gia tư vấn.





Ngoài việc tuân thủ các quy định về ISO 9001:2008, ISO/IEC 17025:2005, WHO GMP – GLP – GSP, GDP, GPP trong quá trình sản xuất, lưu trữ, phân phối sản phẩm, Công ty luôn chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của của Bộ Y tế, Cục quản lý dược Việt Nam, Cục An toàn vệ sinh thực phẩm và các Sở Y tế ban ngành địa phương.

Quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm được thực hiện với hoạt động kiểm soát và kiểm nghiệm. Kiểm soát đối với toàn bộ quá trình sản xuất và kiểm nghiệm đối với đầu vào (nguyên liệu, bao bì) và đầu ra (thành phẩm) của sản phẩm. Trước tiên, tất cả nguyên liệu và bao bì khi mua về phải kiểm nghiệm đạt mới được nhập kho nguyên liệu và đưa vào quá trình sản xuất. Trong quá trình sản xuất, kiểm soát viên của phòng kiểm nghiệm thực hiện kiểm soát suốt quá trình, từng công đoạn cân nguyên liệu, pha chế, dập viên, bao viên, đóng nang, ép gói. Cuối mỗi công đoạn, mẫu sẽ được lấy và đưa về phòng kiểm nghiệm tiến hành kiểm mẫu. Riêng về hình thức, khối lượng, độ tan rã, độ kín, kiểm soát viên phòng kiểm nghiệm sẽ thực hiện thử tại phòng kiểm soát kiểm nghiệm trong xưởng

sản xuất. Sau khi hoàn tất quá trình chế biến, hồ sơ lô được ký xác nhận đồng ý để chuyển sang các công đoạn đóng chai/ ép vỉ/ ép gói/ đóng gói thành phẩm. Mẫu thành phẩm sẽ tiếp tục được lấy để kiểm nghiệm và nhập kho thành phẩm.



Phòng kiểm nghiệm DHG Pharma

Thông thường, Công ty nhận được các thắc mắc, khiếu nại từ 02 nguồn thông tin: từ đường dây nóng tư vấn khách hàng (đa số là người tiêu dùng) và từ nhân viên bán hàng của Công ty nhận được phản hồi của các khách hàng là các nhà thuốc, bệnh viện.

Nội dung thắc mắc, khiếu nại gồm 02 vấn đề chủ yếu:

- Chất lượng sản phẩm: theo quy trình, khi nhận được thông tin, Công ty sẽ lấy mẫu thuốc bị khiếu nại đối chiếu với số lô, ngày sản xuất để xác minh thông tin. Nếu thông tin đúng, Công ty sẽ thực hiện thủ tục thu hồi sản phẩm và trả lời cho khách hàng. Thông thường, chất lượng sản phẩm bị ảnh hưởng do cách thức bảo quản của khách hàng và người tiêu dùng chưa đúng quy định về nhiệt độ, độ ẩm.
- Giải đáp thắc mắc, khiếu nại về tác dụng thuốc và hướng dẫn sử dụng thuốc (thông tin thường nhận được qua đường dây tư vấn): Nhân viên phụ trách đường dây tư vấn hướng dẫn, giải đáp cụ thể những khiếu nại, ghi nhận lại và làm báo cáo tổng hợp hàng quý. Các trường hợp đặc biệt sẽ báo cáo ngay với các đơn vị và cấp thẩm quyền để xử lý.

Theo kết quả kiểm nghiệm, nếu lô thuốc không đạt chất lượng theo quy định đã xuất xưởng nhưng chưa phân phối sẽ thực hiện theo thủ tục kiểm soát sản phẩm không phù hợp. Nếu lô thuốc không đạt đã phân phối thì thực hiện theo thủ tục thu hồi sản phẩm.

Quy trình thu hồi sản phẩm: sẽ do Tổng Giám đốc ký quyết định khi (1) có quyết định thu hồi của Cục quản lý dược/Sở Y tế/Trung tâm kiểm nghiệm các tỉnh thành phố hoặc (2) khi thuốc không đạt chất lượng trong quá trình theo dõi lưu mẫu, theo dõi độ ổn định thuốc hoặc (3) khiếu nại khách hàng đã được xác định là đúng hoặc (4) khi phát hiện thuốc có phản ứng phụ có hại. Sau khi ký quyết định thu hồi sẽ thành lập hội đồng thu hồi, tiến hành thu hồi, lập hồ sơ thu hồi, tiến hành xử lý sản phẩm thu hồi, báo cáo thu hồi và lưu hồ sơ. Trong trường hợp nguy hiểm có thể ảnh hưởng đến tính mạng của người dùng thuốc, tổn thương nghiêm trọng sẽ thu hồi của người sử dụng chậm nhất trong vòng 24 giờ. Trường hợp ảnh hưởng đến hiệu quả điều trị và độ an toàn khi sử dụng sẽ thu hồi từ khách hàng trong vòng 10 ngày. Các trường hợp không ảnh hưởng hoặc ít ảnh hưởng tới hiệu quả điều trị và độ an toàn khi sử dụng sẽ thu hồi từ các đơn vị trực thuộc trong vòng 15 ngày.

QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG

Để tạo sự ổn định nguồn nguyên liệu, giảm rủi ro biến động tỷ giá và phụ thuộc nguyên liệu, Công ty đã đầu tư 100% vốn phát triển Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG (cung cấp bao bì giấy, toa nhãn, in ấn vật dụng quảng cáo), đầu tư liên kết vào Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo (cung cấp nguyên liệu Tảo bột spirulina cho sản phẩm Spivital) và đầu tư 20 tỷ VNĐ vào Công ty Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường (cung cấp nguyên liệu, bao bì sơ cấp có công nghệ sạch).

DHG Pharma thay đổi cơ cấu tổ chức vào đầu năm 2014, thành lập khối quản lý chuỗi cung ứng. Chuỗi cung ứng bao gồm Phòng Kế hoạch, Phòng mua hàng (trước là Phòng Cung ứng), Kho vận, Công ty con DHG Nature và DHG PP. Tuy nhiên, do mới được thành lập nên vẫn chưa ban hành chính sách về quản lý rủi ro chuỗi cung ứng.

HOẠT ĐỘNG CỦA PHÒNG KẾ HOẠCH

Phối hợp giữa Phòng Bán hàng, Phòng Marketing, Phòng Quản lý sản xuất và Công ty con (TPT) lập kế tháng, quý đảm bảo khai thác hiệu quả năng suất, thiết bị máy móc. Phối hợp giữa yêu cầu Phòng Bán hàng, Phòng Marketing, Phòng Cung ứng và Tổng kho đảm bảo tồn kho hợp lý, hiệu quả.

HOẠT ĐỘNG CỦA PHÒNG MUA HÀNG

- Lựa chọn thời điểm mua nguyên liệu hợp lý, phân tích kỹ các yếu tố ảnh hưởng đến sự biến động về giá nguyên liệu như giá dầu thô trên thế giới tăng sẽ làm gia tăng các yếu tố đầu vào để sản xuất nguyên liệu vì vậy làm cho giá nguyên liệu tăng, tình hình dịch bệnh hay thiên tai làm cho nguyên liệu khan hiếm dẫn đến giá nguyên liệu tăng, các chính sách xuất khẩu của nước sở tại như thắt chặt xuất khẩu hay mở rộng xuất khẩu cũng làm ảnh hưởng đến giá cả nguyên liệu. Bên cạnh đó, phân tích thêm chi phí cơ hội giữa việc vay tiền/gửi tiền, biến động tỷ giá, xu hướng giá cả thu mua, chi phí lưu kho để tránh được tình trạng tồn kho cao và sử dụng hiệu quả đồng vốn.
- Tranh thủ ký hợp đồng mua các nguyên liệu theo mùa vụ hoặc ký hợp đồng quý, năm để được giá tốt, thu mua trước khi nguồn nguyên liệu bị khan hiếm (tránh được tình trạng mất mùa hay thiên tai) hoặc các nguyên liệu chỉ được sản xuất khi có yêu cầu và thời gian sản xuất lâu.
- Lựa chọn và đánh giá nhà cung ứng được xem là một trong những giải pháp phòng ngừa rủi ro trong quản lý chuỗi cung ứng. Lựa chọn các nhà cung cấp có uy tín trên thị trường và có nguồn cung ổn định, có thể cung cấp với số lượng lớn, nhiều mặt hàng và giá cả cạnh tranh.
- Thường xuyên giám sát, đánh giá hoặc đánh giá lại các nhà cung cấp để có cái nhìn tổng thể và so sánh dịch vụ cung cấp để lựa chọn được nguồn cung thích hợp.
- Tìm thêm nhiều nhà cung ứng mới tại nhiều quốc gia, địa phương khác nhau để giảm thiểu ảnh hưởng do khủng hoảng cục bộ tại một số quốc gia, nhà cung ứng truyền thống mang đến. Chủ động đàm phán trước khi tăng giá, tìm thêm nhiều nhà cung cấp cùng một loại nguyên liệu, bao bì để gia tăng tính cạnh tranh loại bỏ độc quyền về giá.
- Đối với từng loại nguyên liệu, bao bì, Công ty lựa chọn các nhà cung ứng đúng theo khu vực địa lý để gia tăng lợi nhuận, cụ thể như với các loại nguyên liệu độc quyền phải nhập khẩu từ nước ngoài thì có thể đàm phán nhập khẩu trực tiếp từ nước ngoài hoặc thông qua đối tác của nhà sản xuất tại Việt Nam. Với các loại bao bì chai lọ có thể sản xuất tại địa phương thì lựa chọn các nguồn cung tại địa phương để hạn chế được chi phí vận chuyển và giá cả ưu đãi hơn hoặc lựa chọn các bao bì giấy do Công ty con In Bao bì DHG tự sản xuất.

HOẠT ĐỘNG CỦA DHG NATURE VÀ DHG PP

Xem thêm nội dung tại “Các Công ty con và Công ty liên kết” của phần “Cơ cấu – Tổ chức – Nhân sự”

KHO VẬN

Hoạt động chuyên chở hàng hóa được thực hiện từ Tổng kho (đạt tiêu chuẩn GSP) đến Kho lớn tại Khu Công nghiệp Tân Tạo và 36 kho trung gian (đạt tiêu chuẩn GDP) của các Chi nhánh trực thuộc, Công ty con trên toàn quốc. Các kho trung gian sẽ tiếp tục giao hàng đến khách hàng. Tất cả các đơn hàng của khách hàng từ thành phố, đến từng thôn, ấp, xã trên toàn quốc được DHG đáp ứng nhanh chóng, kịp thời trong vòng 12h - 24h. Phương tiện chuyên chở hàng hóa phải đăng ký đạt tiêu chuẩn vận chuyển dược phẩm, chủ yếu bằng xe tải.



CHỐNG THAM NHŨNG

Về công tác chống tham nhũng: Công ty chưa ban hành các chính sách và thủ tục kiểm tra việc chống tham nhũng. Công ty sẽ xem xét và bổ sung nội dung này vào các quy chế và chính sách đang áp dụng.

Đảng ủy Công ty có thành lập bộ phận thực hiện pháp lệnh phòng chống tham nhũng do Bí thư Đảng ủy Công ty là trưởng ban. Công tác Đảng của Dược Hậu Giang trực thuộc Đảng ủy khối doanh nghiệp. Ủy Ban Kiểm tra Đảng ủy khối doanh nghiệp Tp. Cần Thơ có thực hiện kiểm tra hàng năm. Tại Công ty chưa phát hiện các trường hợp vi phạm.



CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI

Hệ thống phân phối bán buôn
trực thuộc của DHG (tính đến 31/03/2014)



Các Công ty con phân phối

SH Pharma

Số 82 đường Lê Quý Đôn, KV 1,
P.3, Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang
Điện thoại: 0711. 3876 409
Fax: 0711. 3580 432

CM Pharma

230 Ngô Quyền, Khóm 1,
Phường 9, Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau
Điện thoại: 0780. 3831 908
Fax: 0780. 3811 587

HT Pharma

G08-G09 Huỳnh Thúc Kháng,
Phường Vĩnh Quang, Tp. Rạch Giá,
Tỉnh Kiên Giang
Điện thoại: 077. 3867 625
Fax: 077. 3946 344

DT Pharma

14C Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2,
Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp
Điện thoại: 067. 3854 837
Fax: 067. 3854 837

ST Pharma

08 Pasteur, Phường 8, Tp. Sóc
Trăng, Tỉnh Sóc Trăng
Điện thoại: 079. 3625 151
Fax: 079. 3625 150

A&G Pharma

288 Phạm Cự Lượng, Khóm Tân Phú,
P. Mỹ Quý, TP. Long Xuyên, An Giang
Điện thoại: 076. 3841 438
Fax: 076. 3944 664

TG Pharma

463A Nguyễn Thị Thập, P.6, Tp. Mỹ
Tho, Tỉnh Tiền Giang
Điện thoại: 073. 6255 177
Fax: 073. 6255 177

TOT Pharma

13 Cách Mạng Tháng 8, P. An
Thới, Q. Bình Thủy, Tp. Cần Thơ
Điện thoại: 0710. 6253 579
Fax: 0710. 6253 539

BALI Pharma

6A Bà Huyện Thanh Quan, Khóm 2,
P. 8, Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu
Điện thoại: 0781. 3822 290
Fax: 0781. 3956 156

B&T Pharma

34Đ, Đường số 3, Khu Phố Mỹ Tân,
P.7, TP Bến Tre, Tỉnh Bến Tre
Điện thoại: 075. 381.8529
Fax: 075.381.8529

VL Pharma

327C/23 Ấp Phước Ngươn A,
Xã Phước Hậu, H. Long Hồ,
Tỉnh Vĩnh Long
Điện thoại: 070.385.3179
Fax: 070. 3853 179

TVP Pharma

77A Đường Nguyễn Đáng, Khóm
1, P.7, Tp. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh
Điện thoại: 074. 3850 950
Fax: 074. 3850 950



Các chi nhánh

Nghệ An

Số 06 Ngõ 146B Đường Nguyễn Sỹ
Sách, Phường Hưng Phúc,
Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An
Điện thoại: 038. 3843 015
Fax: 038. 3523 363

Bắc Ninh

39 Lý Đạo Thành, P.Ninh Xá,
TP. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh
Điện thoại: 0241. 3812 281
Fax: 0241. 3812 281

Hà Nội

89 Nguyễn Văn Trỗi, P. Phương Liệt,
Quận Thanh Xuân, Hà Nội
Điện thoại: 04. 36687 064
Fax: 04. 36648 272

Hải Phòng

01 Lô L6, Khu Đô thị PG, An Đồng,
An Dương, Tp. Hải Phòng
Điện thoại: 031. 6270 046
Fax: 031. 6270 046

Vĩnh Phúc

189 Phan Chu Trinh,
Phường Khai Quang, Tp. Vĩnh Yên,
Tỉnh Vĩnh Phúc
Điện thoại: 0211. 3860 088
Fax: 0211. 3721 052

Huế

Lô A44 Khu Quy hoạch Nam Vỹ Dạ,
Phạm Văn Đồng, Phường Vỹ Dạ, Tp.
Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế
Điện thoại: 054. 3813 479
Fax: 054. 3816 084

Hải Dương

229 Bùi Thị Xuân, P. Hải Tân, TP. Hải
Dương, Tỉnh Hải Dương
Điện thoại: 0320. 3550 079
Fax: 0320. 3550 039

Nam Định

123 - 125 Trương Hán Siêu, Khu đô
thị Hòa Vượng, TP Nam Định,
Tỉnh Nam Định
Điện thoại: 0350. 2211 664
Fax: 0350. 36677 301

Thái Bình

Tổ 34 P.Trấn Lãm, Tp. Thái Bình,
Tỉnh Thái Bình
Điện thoại: 036. 3847 231
Fax: 036. 3641 433

Gia Lai

Số 179B CMT8, Tổ 10, P. Hoa Lư,
Tp. Pleiku, Tỉnh Gia Lai
Điện thoại: 059. 3887 071
Fax: 059. 3887 080

ĐakLak

23A Công Quỳnh, P. Tân An, TP.
Buôn Ma Thuột, Tỉnh ĐakLak
Điện thoại: 0500. 3851 175
Fax: 0500. 3843 084

Nha Trang

Số 10A Mê Linh, Tp. Nha Trang,
Tỉnh Khánh Hòa
Điện thoại: 058. 3513 137
Fax: 058. 3513 217

Ninh Bình

Khu Tái Định Cư Nhà Máy Điện,
Phố Trung Sơn, P. Bích Đào,
Tp. Ninh Bình - Tỉnh Ninh Bình
Điện thoại: 030. 3896 772
Fax: 030. 3896 772

Thái Nguyên

97 Tổ 11 Khu Dân cư số 6,
Phường Túc Duyên,
Tp. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên
Điện thoại: 0280. 3652 299
Fax: 0280. 3652 299

Thanh Hóa

Lô 461 Khu tái định cư Đại Lộ
Đông Tây, P. Đông Vệ, Tp. Thanh
Hóa, Tỉnh Thanh Hóa
Điện thoại: 037. 3853 120
Fax: 037. 37222 213

Bình Thuận

103A Thôn Phú Khánh, Xã Hàm Mỹ,
H. Hàm Thuận Nam, Tỉnh Bình Thuận
Điện thoại: 062. 222 0 879
Fax: 062. 3898 050

Đồng Nai

P73 - P74 Khu Phố 7,
đường Võ Thị Sáu, P. Thống Nhất,
Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
Điện thoại: 061. 3825 167
Fax: 061. 3819 161

Bình Dương

Ô 32 - 33 Đường D11, Khu đô thị
Chánh Nghĩa, P. Chánh Nghĩa,
Tx. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương
Điện thoại: 0650. 3897 316
Fax: 0650. 3842 351

Đà Nẵng

Số 703 Điện Biên Phủ, Phường An
Khê, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng
Điện thoại: 0511. 3814 889
Fax: 0511. 3814 889

Quảng Ngãi

Số 09 Lê Thánh Tôn, Tp. Quảng Ngãi,
Tỉnh Quảng Ngãi
Điện thoại: 055. 3823 266
Fax: 055. 3831 357

Bình Định

Lô số 1, đường Số 3, Khu QHDC Bắc
Sông Hà Thành, P. Đống Đa, Tp. Quy
Nhơn, Tỉnh Bình Định
Điện thoại: 056. 3793 768
Fax: 056. 3791 768

Vũng Tàu

Số 49 Lê Quý Đôn, P. Phước Trung,
Tx. Bà Rịa, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu
Điện thoại: 064. 3741 888
Fax: 064. 3741 968

Tây Ninh

A24 Ấp Bình Hòa, Phường Thái
Bình, Tx. Tây Ninh. Tỉnh Tây Ninh
Điện thoại: 066. 6272 057
Fax: 066. 3813 024

Tp. Hồ Chí Minh

Số 393 Bình Thành, phường Bình
Hưng Hòa B, quận Bình Tân, Tp HCM
Điện thoại: 08. 37545 039
Fax: 08. 37545 038

Văn phòng đại diện



Tp Hồ Chí Minh

37đường số 53 Khu phố 2,
KĐC Tân Quy Đông, P. Tân Phong, Q.7, Tp HCM
Điện thoại: 08.377.18959
Fax: 08.377.18799



DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt

Diễn giải

BCTC	Báo cáo tài chính
BĐH	Ban Điều hành
BFO	Business Force One
BKS	Ban Kiểm soát
BMI	Business Monitor International
BTGD	Ban Tổng Giám đốc
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
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
Tăng trưởng GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
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
IR	Quan hệ nhà đầu tư
KPI	Chỉ tiêu đánh giá nhân viên
LNST	Lợi nhuận sau thuế
TNHH MTV	Trách nhiệm hữu hạn một thành viên
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
TCKT	Tài chính kế toán
UBCKNN	Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước
WHO	Tổ chức y tế thế giới