

Mẫu CBTT- 02

(Ban hành kèm theo Thông tư số 38/2007/TT-BTC ngày 18/4/2007 của Bộ trưởng Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Tổ chức niêm yết: Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang

Năm báo cáo: Năm 2006

I. Lịch sử hoạt động của Công ty

1. Những sự kiện quan trọng

- Tiền thân của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang là Xí nghiệp Dược phẩm 2/9, thành lập ngày 02/9/1974 tại Kênh 5 Đất Sét, xã Khánh Lâm (nay là xã Khánh Hòa), huyện U Minh, tỉnh Cà Mau, thuộc Sở Y tế khu Tây Nam Bộ. Sau nhiều lần chia tách và sáp nhập, năm 1992 UBND tỉnh Cần Thơ ra quyết định số 693/QĐ-UBT thành lập Doanh nghiệp Nhà nước Xí nghiệp liên hợp Dược Hậu Giang. Đây là đơn vị hạch toán kinh tế độc lập trực thuộc Sở Y tế tỉnh Cần Thơ (nay trực thuộc Sở Công nghiệp Tp.Cần Thơ).
- Ngày 02/09/2004, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chính thức đi vào hoạt động theo Quyết định số 2405/QĐ-CT.UB ngày 05/8/2004 của UBND Tp. Cần Thơ về việc chuyển đổi Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang Tp. Cần Thơ thành Công ty Cổ phần hoạt động với vốn điều lệ ban đầu là 80.000.000.000 đồng.
- Ngày 21/12/2006, Công ty cổ phần Dược Hậu Giang chính thức niêm yết cổ phiếu tại Trung Tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo Giấy phép niêm yết số 93/GPNY-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 01/12/2006, mã chứng khoán là DHG, với tổng số cổ phần niêm yết là 8.000.000 cổ phần, mệnh giá 10.000 đồng/cp, vốn điều lệ 80 tỷ đồng.

2. Quá trình phát triển

2.1. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy Chứng nhận ĐKKD số 5703000111 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Cần Thơ cấp, đăng ký lần đầu ngày 15/09/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 3 ngày 13/01/2005, ngành nghề kinh doanh của Dược Hậu Giang gồm:

- Sản xuất kinh doanh dược;
- Xuất khẩu: dược liệu, dược phẩm theo quy định của Bộ Y tế;
- Nhập khẩu: thiết bị sản xuất thuốc, dược liệu, dược phẩm, trang thiết bị y tế theo quy định của Bộ Y tế;
- Sản xuất kinh doanh xuất khẩu các mặt hàng thực phẩm chế biến;
- In bao bì;
- Dịch vụ nhận và chi trả ngoại tệ;
- Gia công, lắp đặt, sửa chữa điện, điện lạnh;

- Sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu thiết bị sản xuất thuốc tự chế tạo tại Công ty;
- Dịch vụ du lịch và vận chuyển lữ hành nội địa (hoạt động theo quy định của Tổng cục Du lịch)

2.2. Tình hình hoạt động

Năm 2006 là năm thứ ba Dược Hậu Giang chuyển sang hình thức công ty cổ phần, cũng là năm Công ty niêm yết cổ phiếu trên thị trường giao dịch tập trung.

Năm 2006 là năm đạt mức cao nhất về doanh thu, lợi nhuận và thu nhập của người lao động trong hơn 32 năm hoạt động kinh doanh của Công ty.

Có thể khẳng định năm 2006 là năm DHG tiếp tục phát triển vượt bậc về mọi mặt trong việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, là năm DHG đầu tư vốn cao nhất cho mục tiêu phát triển kinh doanh. Bên cạnh đó, trong năm 2006, các đối thủ cạnh tranh chọn DHG là đích vươn tới.

Những danh hiệu đạt được trong năm 2006:

- Được Thủ tướng chính phủ trao tặng bằng khen “Doanh nghiệp nhiều năm liền đạt danh hiệu HVNCLC, đóng góp vào sự nghiệp xây dựng CNXH và bảo vệ tổ quốc”.
- Giữ vững danh hiệu HVNCLC lần thứ 11.
- Top 100 thương hiệu mạnh Việt Nam do người tiêu dùng bình chọn.
- Đạt giải Quả cầu vàng 2006 do Trung tâm phát triển tài năng – Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật Việt Nam tổ chức nhân dịp Triển lãm chuyên đề Diễn đàn APEC – Hội nhập và phát triển.
- Sản phẩm thuốc trị ho Eugica đoạt giải “Cúp vàng sản phẩm Việt uy tín, chất lượng” 2006 do Hội Doanh nghiệp vừa và nhỏ tổ chức.
- Ts. Phạm Thị Việt Nga – Tổng Giám đốc – đạt danh hiệu Doanh nhân thành đạt do Bộ Công nghiệp trao tặng.
- Ts. Phạm Thị Việt Nga – Tổng Giám đốc – đạt danh hiệu Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu năm 2006 do VCCI tổ chức.
- Ts. Phạm Thị Việt Nga – Tổng Giám đốc – đạt danh hiệu Doanh nhân Sài Gòn tiêu biểu năm 2006 do Báo Doanh nhân Sài Gòn tổ chức.

2.3. Định hướng phát triển

a. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

- Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh hàng năm tiếp tục tăng trưởng, giữ vững vị thế dẫn đầu ngành công nghiệp Dược Việt Nam;
- Hệ thống chất lượng được công nhận phù hợp với các tiêu chuẩn của các nước phát triển trên thế giới;
- Xây dựng hệ thống quản trị Công ty linh hoạt, chuyên nghiệp.
- Nhân lực có văn hoá riêng, trách nhiệm cao, gắn bó lâu dài với Công ty.

b. Chiến lược phát triển giai đoạn 2007 – 2010

- Về đầu tư phát triển:
- Đầu tư cho nhà máy sản xuất, kho:

- + Xây dựng mới nhà máy sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn và tầm cỡ quốc tế; có sản lượng, quy mô, năng suất lớn nhất Việt Nam và các nước trong khu vực với giá thành thấp nhất, uy tín chất lượng tốt nhất, dẫn đầu về khoa học công nghệ trong sản xuất tại vị trí tiếp giáp với trụ sở chính của Công ty (diện tích đất: 31.661 m², giá trị đất: 50 tỷ đồng).
- + Xây dựng mới kho dự trữ và bảo quản hàng hoá ở 03 khu vực trên cả nước.
- Liên kết với các nhà máy sản xuất dược phẩm trong và ngoài nước.
- Thành lập các Công ty trực thuộc nhằm phát triển quy mô Dược Hậu Giang thành một tập đoàn có uy tín trong lĩnh vực y dược.
- Đầu tư cho Nghiên cứu và phát triển sản phẩm
 - + Đẩy mạnh nghiên cứu các sản phẩm phù hợp với thị trường;
 - + “Lấy sự khác biệt vượt trội làm lợi thế trong cạnh tranh” (trích “7 giá trị cốt lõi” của Dược Hậu Giang);
 - + Đặc biệt đầu tư vào các sản phẩm đặc trị có hàm lượng công nghệ cao và các sản phẩm chức năng phòng bệnh;
- Đầu tư cho hệ thống phân phối:
 - + Tiếp tục đầu tư xây dựng mới, trang bị đầy đủ cơ sở vật chất, trang thiết bị cho các Chi nhánh, Văn phòng đại diện, Trung tâm phân phối của Công ty;
 - + Phát triển hệ thống phân phối của Công ty tại các địa bàn trọng điểm như Hà Nội, Tp. HCM, Hải Phòng, Đà Nẵng, Cần Thơ đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt phân phối thuốc” (GDP) và “Thực hành tốt quản lý thuốc” (GPP).
- Về hệ thống quản trị:
 - Khai thác, sử dụng hiệu quả công cụ KPI, giao chỉ tiêu, điều hành kiểm tra kế hoạch;
 - Hoàn thiện và nâng cấp các chương trình phần mềm quản trị hiện có phù hợp với yêu cầu sử dụng và sự phát triển không ngừng của Công ty;
 - Xây dựng hiệu quả hệ thống thông tin nội bộ, thông tin thị trường, thông tin khách hàng, thông tin khoa học kỹ thuật trong và ngoài nước;
 - Nghiên cứu về luật pháp và thông lệ kinh doanh quốc tế.
- Về Marketing:
 - Xây dựng đội ngũ Marketing có trình độ cao, chuyên nghiệp;
 - Marketing được xác định là đơn vị tiên phong; xây dựng tốt định hướng, mục tiêu, chiến lược phát triển của Công ty trong ngắn hạn và dài hạn để “con tàu Dược Hậu Giang vững vàng vượt ra biển lớn”;
 - Đầu tư quảng bá từng nhóm nhãn hàng đến người tiêu dùng và khách hàng mục tiêu, thực hiện đồng bộ chiến lược kéo và đẩy;
 - Tiếp tục tổ chức định kỳ các sự kiện có quy mô lớn; những hoạt động thương hiệu chuyên nghiệp, rầm rộ mang đậm “Bản sắc văn hoá Dược Hậu Giang” nhằm tạo sự gắn kết với khách hàng, sự nhận biết sâu sắc của người tiêu dùng đối với thương hiệu “Dược Hậu Giang” và các nhãn hàng của Công ty;

- Tham gia quảng bá thương hiệu thông qua các kỳ hội chợ triển lãm, giới thiệu sản phẩm trong nước và quốc tế.
- Về bán hàng:
 - Giữ vững và mở rộng thị phần ổn định ở mức 10% - 15% tổng doanh thu hàng sản xuất trong nước, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu;
 - Phát triển bán hàng vào hệ thống điều trị;
 - Xây dựng thành công các chương trình hợp tác đầu tư các bệnh viện Nhà nước, tư nhân;
 - Đầu tư chiều sâu chính sách chăm sóc khách hàng.
- Về sản xuất:
 - Nâng cao sản lượng, tăng năng suất lao động.
 - Khai thác tối ưu công suất của máy móc thiết bị;
 - Đầu tư mới máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất hiện đại;
 - Đẩy mạnh chuyên môn hóa hệ thống sản xuất.
- Về tài chính:
 - Kiểm soát tốt chi phí để xây dựng cơ cấu giá thành hợp lý, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường;
 - Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn;
 - Khai thác tối đa lợi thế giá trị và uy tín thương hiệu để tăng hiệu quả kinh tế;
 - Xây dựng hệ thống quản trị tài chính chuyên nghiệp;
 - Duy trì tình hình tài chính lành mạnh, tích cực tìm kiếm các nguồn tài trợ có chi phí thấp;
 - Báo cáo tài chính kịp thời, minh bạch và công khai.
- Về nguồn nhân lực:
 - Nâng cao năng lực quản lý, đặc biệt phát triển nguồn nhân lực quản lý cấp cao. Đồng thời củng cố tổ chức nhân sự, huấn luyện đào tạo nhân viên, tăng cường tuyển chọn và thu hút nguồn nhân lực giỏi từ bên ngoài nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty;
 - Đầu tư đào tạo, nâng cao tay nghề người lao động, phát triển phong trào thi đua sáng tạo;
 - Chăm lo đến đời sống vật chất và tinh thần của CBCNV Công ty;
 - Xây dựng chính sách khen thưởng nhằm phát huy, kích thích tính sáng tạo của CBCNV.

II. Báo cáo của Hội đồng quản trị

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm

- Ngày 21/12/2006, cổ phiếu của Dược Hậu Giang (mã chứng khoán DHG) chính thức niêm yết tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp. HCM với tổng số 8.000.000 cổ phiếu và giá thị trường là 320.000 đồng/cổ phiếu. Sau thời gian niêm yết, cổ phiếu DHG luôn tạo được sự quan tâm của các Nhà đầu tư, nâng cao uy tín thương hiệu, tạo tiền đề tốt cho việc phát hành cổ phiếu huy động vốn để tiếp tục phát triển bền vững;
- Doanh thu thuần của năm 2006 đạt 868 tỷ đồng, tăng 56,70% so với năm 2005; Lợi nhuận sau thuế đạt 87 tỷ đồng, tăng 57,21% so với năm 2006;

- Đầu tư 35,5 tỷ đồng xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO – GMP và đã được Cục Quản lý Dược Việt Nam cấp Giấy chứng nhận nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO – GMP ngày 19/12/2006;
- Đầu tư 50 tỷ đồng nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại địa chỉ 288B Đường Nguyễn Văn Cừ, P. An Hoà, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ để chuẩn bị mặt bằng xây dựng nhà máy sản xuất mới theo yêu cầu phát triển Công ty giai đoạn 2007 – 2010;
- Đầu tư 12 tỷ đồng mua nhà đất theo yêu cầu phát triển hệ thống bán hàng.

2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Kết thúc tài khóa năm 2006, DHG đã hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra, cụ thể:

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2006 (triệu đồng)	TH06/KH06 (%)	TH06/TH05 (%)
1.	Tổng giá trị sản lượng	822.864	124,68%	148,26%
2.	Doanh thu thuần	868.192	-	156,70%
	<i>Trong đó:</i>			
	<i>Doanh thu hàng do Công ty sản xuất</i>	803.898	138,60%	163,06%
3.	Lợi nhuận trước thuế	87.060	150,10%	157,21%
4.	Lợi nhuận sau thuế	87.060	-	157,21%
5.	Cổ tức	25%	100,00%	100,00%

3. Những thay đổi chủ yếu trong năm

- Thành lập Văn phòng đại diện tại Tp. HCM.
- Thành lập Chi nhánh Vĩnh Long.
- Thành lập Chi nhánh Đồng Nai.
- Bổ nhiệm thêm 01 Giám đốc chức năng: Giám đốc Đầu tư phát triển.
- Về phương án chào bán 2.000.000 cổ phiếu trong năm 2006:

Công ty đã chưa thực hiện đúng thời gian theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2005. Lý do: để đảm bảo quyền lợi cổ đông và lợi ích của Công ty, đồng thời theo ý kiến của UBCKNN (trường hợp Công ty thực hiện niêm yết giao dịch cổ phiếu trước ngày 31/12/2006 thì nên thực hiện theo quy trình niêm yết trước, phát hành sau), Công ty đã quyết định xin ý kiến và được Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2006 bằng văn bản chấp thuận thực hiện niêm yết trước, sau đó sẽ thực hiện phát hành.

Công ty sẽ tiếp tục thực hiện phương án chào bán 2.000.000 cổ phiếu trong năm 2007.

4. Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2007

- Tiếp tục phát huy những kết quả kinh doanh khả quan của các năm trước, Hội đồng quản trị đề ra kế hoạch tăng trưởng cao cả về doanh số, lợi nhuận và mức chia cổ tức năm 2007.
- Tổng giá trị sản lượng: 1.174 tỷ đồng.
- Doanh thu: 1.100 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế: 110 tỷ đồng.
- Cổ tức dự kiến: 25% (15% bằng tiền mặt và 10% bằng cổ phiếu).

- Dự kiến trong quý II năm 2007, DHG sẽ phát hành thêm 2 triệu cổ phiếu để tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng. Ước tính thu được 292 tỷ đồng, nguồn vốn huy động này sẽ tài trợ cho các dự án:
 - Xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO – GMP: 30 tỷ đồng.
 - Đầu tư vào hệ thống phân phối: 20 tỷ đồng.
 - Chuẩn bị mặt bằng cho dự án xây dựng nhà máy mới: 50 tỷ đồng.
 - Cơ cấu lại nguồn vốn và tài trợ vốn lưu động: phần còn lại
- Cũng trong năm 2007, DHG dự kiến sẽ phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông theo tỷ lệ 1:1. Như vậy, sau 2 đợt tăng vốn, vốn điều lệ của DHG sẽ lên đến 200 tỷ đồng.

III. Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

1. Báo cáo tình hình tài chính

- Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2005	Năm 2006
1.	Cơ cấu tài sản			
	Tài sản ngắn hạn/ Tổng tài sản	%	77,93	68,25
	Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	22,07	31,75
2.	Cơ cấu nguồn vốn			
	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	55,19	64,70
	Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	44,81	35,30
3.	Khả năng thanh toán			
	- Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,81	1,55
	- Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	1,75	1,13
	- Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,27	0,12
4.	Khả năng sinh lời			
	- Tỷ suất LN sau thuế/DT thuần	%	10,00	10,03
	- Tỷ suất LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	42,28	51,08
	- Tỷ suất LN sau thuế/Tổng tài sản	%	18,95	18,03
	- Tỷ suất LN sau thuế/ Vốn điều lệ	%	69,22	108,82

Lưu ý: Năm 2006 Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp

- Phân tích các hệ số phù hợp trong khu vực kinh doanh:

Dược Hậu Giang là doanh nghiệp dẫn đầu ngành dược Việt Nam trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Công ty phù hợp, đảm bảo khả năng tài chính

vững mạnh. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần bằng 10,03% là một tỷ số tương đối cao, phù hợp với tỷ suất sinh lợi của các doanh nghiệp trong cùng ngành.

- Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2006 của DHG: 482.846.814.696 đồng (Bốn trăm tám mươi hai tỷ, tám trăm bốn mươi sáu triệu, tám trăm mười bốn ngàn, sáu trăm chín mươi sáu đồng).
- Vốn cổ đông tại thời điểm 31/12/2006: 80.000.000.000 đồng (Tám mươi tỷ đồng)
- Tổng số cổ phiếu phổ thông: 8.000.000 cổ phiếu, không có cổ phiếu ưu đãi.
- Tổng số cổ phiếu đang lưu hành: 8.000.000 cổ phiếu.
- Cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ: không có
- Cổ tức năm 2006: 25% bằng tiền mặt (2.500 đồng/cổ phiếu), công ty thực hiện như sau:
 - Tạm ứng cổ tức bằng tiền mặt đợt 01/2006 ngày 16/08/2006: 10% vốn điều lệ theo danh sách cổ đông ngày 15/08/2006.
 - Tạm ứng cổ tức bằng tiền mặt đợt 02/2006 ngày 19/03/2007: 10% vốn điều lệ theo danh sách cổ đông ngày 28/02/2007.
 - Dự kiến chia cổ tức còn lại bằng tiền mặt đợt 03/2006 ngày 31/05/2007: 5% vốn điều lệ theo danh sách cổ đông ngày 15/05/2007.

2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và những tiến bộ Công ty đã đạt được

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

2.1. Về quản trị Công ty

- Tổ chức các phòng nghiệp vụ, xưởng sản xuất theo cơ cấu chức năng, ủy quyền trong thực hiện nhiệm vụ của đơn vị, nhiệm vụ chung của Công ty. Mục tiêu chất lượng các đơn vị được xem xét, đánh giá kết quả thực hiện theo đúng định kỳ hàng tháng; đảm bảo mục tiêu của các đơn vị phù hợp với mục tiêu chung của Công ty. Gắn liền nhiệm vụ với nguồn kinh phí theo các chỉ tiêu kế hoạch năm.
- Gắn liền mục tiêu hàng năm với định hướng lâu dài “Đ dẫn đầu ngành công nghiệp dược Việt Nam”. Các chỉ tiêu kinh doanh được đề ra trên cơ sở thực tế về kết quả sản xuất kinh doanh, kết quả điều tra nghiên cứu thị trường, thường xuyên bám sát các diễn biến thực tế trên thị trường để nắm bắt xu thế và kịp thời ra những quyết định điều chỉnh kế hoạch cho phù hợp với thực tế.
- Nâng cao ứng dụng tin học trong các yêu cầu quản lý.

2.2. Về hệ thống chất lượng

- Chuyển đổi thành công các tiêu chuẩn: Thực hành tốt sản xuất thuốc (GMP), Thực hành tốt phòng kiểm nghiệm thuốc (GLP), Thực hành tốt bảo quản thuốc (GSP) theo tiêu chuẩn của khối các nước Đông Nam Á (ASEAN) sang tiêu chuẩn khuyến cáo của Tổ chức Y tế thế giới (WHO).

- Phối hợp Viện kiểm nghiệm Hà Nội thực hiện thử nghiệm tương đương sinh học của Haginat 250mg so sánh với thuốc đối chiếu Zinnat 250mg của Glaxo SmithKline, với kết quả hai sản phẩm này tương đương nhau về trị liệu.
- Sau ba lần đánh giá nội bộ theo những chuẩn mực ISO, GMP, ISO/IEC 17025:1999, Công ty đã đưa ra những biện pháp khắc phục, phòng ngừa theo hai mục tiêu “liên tục cải tiến yêu cầu quản lý Công ty” và “thỏa mãn khách hàng”.
- Về kiểm tra chất lượng: Phòng kiểm nghiệm đã được Tổ chức Vilas tiến hành đánh giá, công nhận đạt tiêu chuẩn ISO/IEC 17025. Công ty đã đầu tư trang bị mới 22 thiết bị chuyên dùng theo yêu cầu nâng cao năng lực kiểm tra chất lượng nguyên liệu, bao bì, thành phẩm.

2.3. Về sản xuất

- Theo yêu cầu tăng sản lượng đáp ứng chỉ tiêu doanh thu của khối bán hàng các xưởng sản xuất đã chuyển từ sản xuất 02 ka sang 03 ka/ngày.
- Sắp xếp lại các công đoạn sản xuất của các phân xưởng hợp lý hơn, thay đổi định mức công việc, tăng công suất thực tế của các thiết bị - dây chuyền sản xuất.
- Gắn liền chỉ tiêu năng suất, sản lượng với tiêu chuẩn chất lượng thành phẩm xuất xưởng. So với năm 2005, sản phẩm không phù hợp giảm 41,6%.
- Tổng giá trị sản lượng năm 2006 đạt 822.864 triệu đồng, tăng 48,26% so với năm 2005.
- Có 274 sản phẩm được cấp phép lưu hành trên cả nước.

Sản lượng sản phẩm sản xuất của Công ty

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

2.4. Về hoạt động bán hàng

- Hệ thống phân phối với 49 chi nhánh, đại lý đảm bảo cung cấp sản phẩm kịp thời đến tận nơi theo yêu cầu của 20.000 khách hàng. Sản phẩm của Công ty đã được tiêu thụ ở tất cả các thành phố, quận, huyện, thị xã trong cả nước.
- Doanh thu thuần năm 2006 đạt 868,192 tỷ đồng, tăng 56,70% so với thực hiện năm 2005. Trong đó, doanh thu hàng do Công ty sản xuất là 803.898 tỷ đồng, tăng 63,06% so với năm 2005, chiếm 10% thị phần doanh thu hàng sản xuất trong nước.

- Kim ngạch xuất khẩu năm 2006 đạt 746.908 USD, tăng 65,54% so với năm 2005, chủ yếu xuất sang Moldova, Ukraina, Lào, Campuchia, Mông Cổ, Hàn Quốc.
- Sản phẩm của DHG tính đến năm 2006 là mười một năm liên tục được người tiêu dùng bình chọn “Hàng Việt Nam Chất lượng cao” và xếp trong nhóm 5 doanh nghiệp dẫn đầu ngành dược; Hai năm liên được bình chọn là một trong 100 thương hiệu mạnh Việt Nam.

2.5. Hoạt động mở rộng thị trường, hỗ trợ bán hàng

a. Phát triển sản phẩm

Năm 2006, Dược Hậu Giang thực hiện đăng ký nghiên cứu 78 sản phẩm mới, có tất cả 66 sản phẩm được Bộ Y tế cấp số đăng ký lưu hành, trong đó có 30 sản phẩm mới (7 sản phẩm là thực phẩm chức năng) tập trung ở các dòng sản phẩm giảm đau - hạ sốt, tiêu hoá, kháng sinh, trị ho, bổ sung vitamin, tăng sức đề kháng, sản phẩm dùng ngoài, ...

b. Công tác Marketing thương mại

- Bước đầu xây dựng 4 bộ quản trị thương hiệu cho 4 nhãn hàng: Hapacol, Eugica, Eyelight, Unikids. Xây dựng hình ảnh 04 nhãn hàng trên tại hơn 7.000 nhà thuốc, đại lý và 35 Trung tâm y tế trong cả nước. Gia tăng hình ảnh thương hiệu và sản phẩm Dược Hậu Giang tại 1.876 nhà thuốc khu vực Miền Đông Nam Bộ.
- Thực hiện 131 buổi hội thảo giới thiệu sản phẩm tại các bệnh viện và Trung tâm y tế.
- Liên kết với các Công ty Dược Calapharco, Dược Ninh Thuận, Dược Bắc Giang xây dựng hệ thống phân phối.
- Có 18 thành phẩm xuất khẩu và 03 khách hàng xuất khẩu mới là Russia, Mongolia, Rumani. Đăng ký visa xuất khẩu cho 28 sản phẩm.
- Có 5 hệ thống siêu thị nhập hàng (Coopmart, Maximart, Medicare, Quang Đại, Sao Hà Nội) với tổng số 30 siêu thị có mặt sản phẩm DHG và 2 quầy Healthcare ở Cần Thơ, Tp. Quy Nhơn.

c. Các hoạt động sự kiện xây dựng thương hiệu

- Duy trì chương trình “ Vì sức khỏe học đường” ở 7 tỉnh Đồng Bằng Sông Cửu Long và đã tổ chức được 25 buổi truyền thông về Fubenzon cho học sinh toàn trường (110.633 lượt học sinh uống).
- Tham gia 28 hội chợ triển lãm trong và ngoài nước, đồng thời tiếp tục giữ vững danh hiệu Hàng Việt Nam Chất lượng cao, nhận được 9 giải thưởng/cúp/bằng khen.
- Tổ chức thành công các sự kiện:
 - + Lễ hội “ Dược Hậu Giang với ngày hội thầy thuốc” tại Tp. HCM, Hà Nội;
 - + Lễ mổ heo Vì Bệnh Nhân nghèo và Ngày hội mừng sinh nhật Dược Hậu Giang;
 - + Hội nghị khách hàng tại Miền Trung, Miền Đông, Tp. HCM, Mekong 1.

- Thực hiện 3 đợt truyền thông cho 2 thương hiệu: Hapacol, Eugica.
- Tổ chức các hoạt động xã hội xây dựng thương hiệu DHG như: ủng hộ nạn nhân bị bão số 9, trao học bổng cho sinh viên. Tài trợ xây dựng các phòng khám, bệnh viện, tổ chức khám bệnh phát thuốc tại vùng sâu nông thôn.

2.6. Kết quả tài chính

- Lợi nhuận sau thuế đạt 87,060 tỷ đồng, tăng 57,21% so với năm 2005.
- Nộp ngân sách: 30,315 tỷ đồng, tăng 48% so với năm 2005.
- Đầu tư phát triển: 109,946 tỷ đồng, tăng 269% so với năm 2005.
- Thu nhập bình quân: 7.468.000 đồng/người/tháng, tăng 38% so với năm 2005.

2.7. Các hoạt động khác

a. Sáng kiến – giải pháp hữu ích

Qua phong trào sáng kiến, CBCNV Công ty đã có:

- 91 ý tưởng, sáng kiến cải tiến tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc khả thi được triển khai thực hiện.
- 15 sáng kiến – giải pháp hữu ích, tổng giá trị làm lợi là 10.715.800.000 đồng. Khen thưởng cho tập thể, cá nhân có ý tưởng – sáng kiến, cải tiến với số tiền là 2.094.700.000 đồng.

b. Công tác xã hội

Năm 2006, Công ty đã đóng góp công tác xã hội khoảng 01 tỷ đồng với các nội dung chi bao gồm: Quỹ tám lòng vàng; Ủng hộ bảo lụt; Ủng hộ Quỹ Vì người nghèo; Phụng dưỡng 3 mẹ VNAH; Quỹ Vì bệnh nhân nghèo; Ủng hộ địa phương và các đoàn thể khác; Khám bệnh phát thuốc cho học sinh và dân nghèo.

c. Thi đua

- Các phong trào thi đua được phát động liên tục, sơ kết kịp thời. Trong năm có 02 đợt thi đua chính (03/02 đến 19/05 và từ 02/09 đến 31/12) với nội dung tăng năng suất, giảm chi phí, tăng lợi nhuận. Qua hợp thư của cuộc thi “Nếu tôi là Tổng Giám đốc Dược Hậu Giang” đã có nhiều ý tưởng của CBCNV tham gia đóng góp thực hiện mục tiêu năm 2006, xây dựng Công ty.
- Đoàn thanh niên, Công đoàn, Hội cựu chiến binh thường xuyên phối hợp tổ chức các buổi sinh hoạt, hội thi, giao lưu để giáo dục truyền thống, cập nhật, nâng cao kiến thức chuyên môn, kiến thức xã hội, kết hợp với mục tiêu giáo dục xây dựng con người.
- Hội đồng thi đua Công ty đã xét và công nhận danh hiệu thi đua năm 2006:
 - + Tập thể: UBND Tp. Cần Thơ tặng cờ thi đua cho tập thể Công ty; 20 đạt danh hiệu Tổ đội lao động xuất sắc; 50 đạt danh hiệu Tổ đội lao động tiên tiến.

- + Cá nhân: 876 CBCNV đạt danh hiệu lao động tiên tiến. Trong đó: 03 chiến sĩ thi đua cấp thành phố, 147 chiến sĩ thi đua cấp cơ sở, 01 bằng khen Bộ Công nghiệp, 89 Bằng khen của UBND Tp. Cần Thơ, 416 Giấy khen Sở Công nghiệp; 370 Giấy khen Công ty.

2.8. Các nhân tố chủ yếu tác động đến tình hình hoạt động của Công ty trong năm 2006

a. Thuận lợi

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

b. Khó khăn

- Sự cạnh tranh gay gắt về giá giữa các doanh nghiệp sản xuất trong nước, doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.
- Phần lớn nguyên liệu là nhập khẩu, chưa chủ động được thời gian. Tỷ giá ngoại hối biến động thường xuyên, giá cả phụ thuộc vào nhà cung cấp. Sự tăng giá của nguyên vật liệu dược phẩm, nhiên liệu, vật tư ngành nhựa, ngành giấy,... ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Một số khoản mục chi phí đối với doanh nghiệp bị khống chế; do vậy, Công ty không thể đầu tư hợp lý cho hoạt động quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi, làm hạn chế khả năng cạnh tranh so với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài;

3. Phương hướng chỉ tiêu năm 2007

3.1. Mục tiêu

- Nhà máy có sản lượng và quy mô lớn nhất, năng suất cao, giá thành hạ.
- Bán hàng: Mạng lưới bán hàng có dịch vụ tốt, hệ thống quản lý khoa học, chuyên nghiệp, có nét văn hóa riêng DHG.
- Tỷ suất lợi nhuận cao hơn các năm trước.
- Có nhiều nhãn hiệu nổi tiếng trong ngành dược.
- Nhân viên: có văn hóa riêng, trách nhiệm và gắn bó với Công ty; được chăm sóc tốt về tinh thần và vật chất, có tương lai phát triển lâu dài.
- Doanh nghiệp có hệ thống quản trị tiên tiến, chuyên nghiệp.

3.2. Chỉ tiêu chủ yếu

- Công tác Marketing:
 - Quản lý và điều hành Phòng Marketing theo mô hình chuẩn và chuyên nghiệp.
 - Tổ chức các hoạt động PR của Công ty đạt hiệu quả cao.
 - Phát triển 72 ô sản phẩm mới theo phân khúc thị trường và thu nhập.
 - Sản phẩm mới: 25 thành phẩm là dược phẩm và 20 sản phẩm thực phẩm chức năng
- Sản xuất:
 - Giá trị tổng sản lượng sản xuất dược phẩm: 1.174 tỷ đồng.
 - Sản xuất bao bì: 44,3 tỷ đồng.
 - Tiết kiệm trong sản xuất: giảm hao hụt 10% so với bình quân năm 2006.
- Bán hàng:
 - Doanh thu: 1.100 tỷ đồng, trong đó doanh thu sản phẩm mới là 75 tỷ đồng.
 - Mức tăng khách hàng bình quân tăng 30% so với năm 2006.
- Tài chính: Lợi nhuận trước thuế 110 tỷ đồng.
- Chất lượng:
 - Triển khai thử nghiệm tương đương sinh học.
 - GMP WHO thuốc dùng ngoài.
 - Triển khai áp dụng GSP, GDP, GPP trong hệ thống phân phối.

IV. Báo cáo tài chính (đã công bố thông tin)

Các báo cáo tài chính của Công ty đã được kiểm toán theo đúng quy định pháp luật về kế toán.

V. Bản giải trình báo cáo tài chính và báo cáo kiểm toán

1. Kiểm toán độc lập

1.1. Đơn vị kiểm toán độc lập

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

1.2. Ý kiến kiểm toán độc lập

Theo ý kiến chúng tôi, xét trên mọi khía cạnh trọng yếu, các báo cáo tài chính đề cập đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2006, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài

chính kết thúc cùng ngày, đồng thời phù hợp với các Chuẩn mực, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

Không phủ nhận ý kiến đã nêu trên, chúng tôi chỉ xin lưu ý đến người đọc báo cáo tài chính rằng trong năm 2006, Công ty đã đăng ký đơn giá tiền lương với Sở Lao động – Thương binh và Xã hội Thành phố Cần Thơ là 10,55% trên doanh thu. Tuy nhiên, Tổng quỹ tiền lương Công ty đã trích trong năm là 118.379.508.267 VND so với Tổng quỹ tiền lương được trích là 116.127.358.590 VND tăng 2.252.149.677 VND. Điều này đã làm cho lợi nhuận năm 2006 giảm 2.252.149.677 VND.

2. Kiểm toán nội bộ:

Ý kiến của Ban kiểm soát:

Biểu mẫu báo cáo tài chính được lập đúng chuẩn mực kế toán Việt Nam, gồm 4 biểu chính:

- Bảng Cân đối kế toán.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính.

Số liệu phản ánh trong 4 bản báo cáo hoàn toàn phù hợp, không có mâu thuẫn giữa các số liệu tổng hợp và số liệu chi tiết trong bản thuyết minh.

Báo cáo tài chính đã phản ánh hợp lý tình hình tài chính tại thời điểm ngày 31/12/2006, kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2006 của Công ty.

3. Giải trình báo cáo kiểm toán

- Số liệu cuối năm trên Bảng cân đối kế toán năm 2005 và số liệu đầu năm trên Bảng cân đối kế toán năm 2006 không khớp với nhau vì lý do sau đây:
 - Năm 2006, Công ty áp dụng các chuẩn mực kế toán ban hành theo Quyết định số 12/2005/QĐ-BTC ngày 15 tháng 02 năm 2005, Quyết định số 100/2005/QĐ-BTC ngày 28 tháng 12 năm 2005 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và đã được Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện tại Thông tư số 20/2006/TT- BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006, Thông tư số 21/2006/TT- BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006.
 - Ngoài ra, Công ty cũng áp dụng Chế độ Kế toán Doanh nghiệp mới được ban hành theo Quyết định số 15/QĐ-BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Do đó, một số chỉ tiêu trên báo cáo tài chính năm 2005 đã được phân loại lại cho phù hợp với việc trình bày báo cáo tài chính năm 2006.
- Giải trình ý kiến loại trừ trong Báo cáo kiểm toán năm 2006:
 - Công ty cổ phần Dược Hậu Giang đã đăng ký đơn giá tiền lương với Sở Lao động - Thương binh và xã hội Thành phố Cần Thơ là 10,55% trên doanh thu. Tuy nhiên, khi thực hiện, căn cứ vào hiệu quả sản xuất kinh doanh, Công ty đã trích Tổng quỹ tiền lương trong năm là 118.379.508.267 đồng so với Tổng quỹ tiền lương được trích theo tỷ lệ 10,55% trên doanh thu thực hiện là 116.127.358.590 VND, tăng 2.252.149.677 đồng.

- Quỹ tiền lương đăng ký với Sở Lao động - Thương binh và Xã hội Thành phố Cần Thơ là cơ sở để Cơ quan Thuế xem xét khi kiểm tra quyết toán thuế. Tuy nhiên, năm 2006 là năm Công ty đăng ký hưởng ưu đãi miễn thuế theo Chính sách cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước. Do đó, khoản chênh lệch này không ảnh hưởng đến số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp.

VI. Các công ty có liên quan

1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của DHG

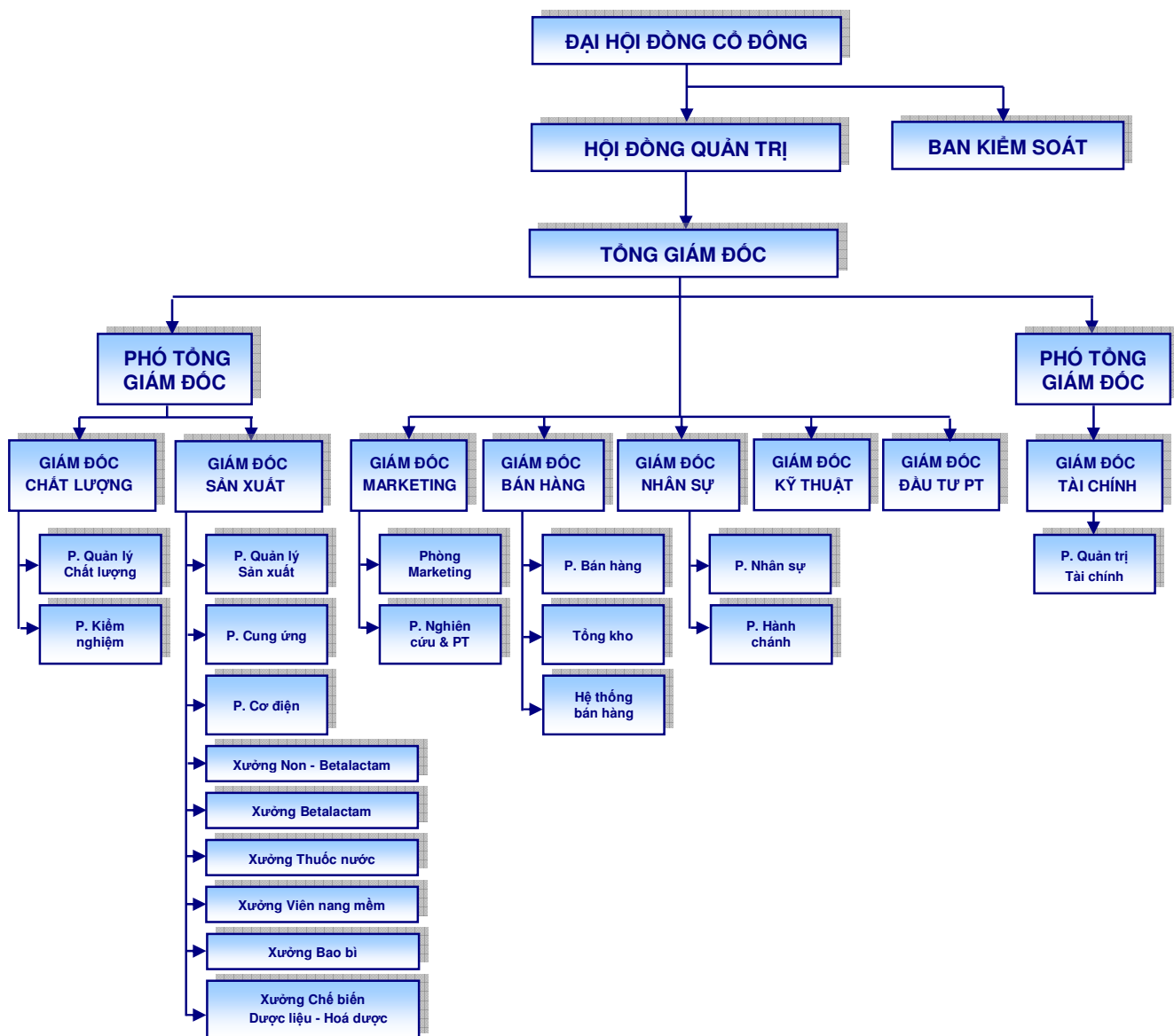
Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước nắm giữ 51% vốn cổ phần của DHG.

2. Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do DHG nắm giữ: Không có

VII. Tổ chức và nhân sự

1. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Sơ đồ cơ cấu tổ chức, quản lý của Dược Hậu Giang



c. Thành viên HĐQT - Ông Lê Chánh Đạo

- Họ và tên: **Lê Chánh Đạo** Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 02/07/1959 Nơi sinh: Hậu Giang
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hậu Giang
- Địa chỉ thường trú: 288 Bis/1 Nguyễn Văn Cừ, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại ở cơ quan: (84-71) 890 094
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc, Phó Chủ tịch Hội đồng Khoa học Công nghệ kiêm Chủ tịch Hội đồng Bảo hộ Lao động CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ: 9.000 cổ phần

d. Thành viên HĐQT - Ông Nguyễn Việt Cường

- Họ và tên: Nguyễn Việt Cường Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 27/10/1976 Nơi sinh: Hải Phòng
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nam Định
- Địa chỉ thường trú: 611/66 Điện Biên Phủ, Q.3, Tp. HCM
- Điện thoại ở cơ quan: (84-8) 821 9930
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính – Ngân hàng, Chuyên viên Kế toán - Kiểm toán quốc tế.
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang, Phó Giám đốc Điều hành Vinacapital Investment Management Ltd.
- Số cổ phần nắm giữ: 273.130 cổ phần
Trong đó: + Sở hữu: 0 cổ phần
+ Đại diện: 273.130 cổ phần (đại diện cho VietNam Investment Limited).

e. Thành viên HĐQT - Ông Phạm Hữu Lập

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

- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Kiên Giang
- Địa chỉ thường trú: 178/46/11A Đường 3/2, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại ở cơ quan: (84-71) 890 032
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT, Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ: 9.500 cổ phần

f. Thành viên HĐQT - Bà Nguyễn Thị Hồng Loan

- Họ và tên: **Nguyễn Thị Hồng Loan** Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 14/9/1958 Nơi sinh: Cần Thơ
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bến Tre
- Địa chỉ thường trú: 369/11 KV Lợi Nguyên B, Hưng Lợi, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại ở cơ quan: (84-71) 893 507
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Chuyên khoa 1
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT, Giám đốc Sản xuất kiêm Trưởng phòng Quản lý Sản xuất, Phó Bí thư Đảng ủy kiêm Chủ tịch Công đoàn cơ sở CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ: 38.800 cổ phần
 Trong đó: + Sở hữu: 5.500 cổ phần
 + Đại diện: 33.300 cổ phần (Đại diện Công đoàn CTCp Dược Hậu Giang)

g. Thành viên HĐQT - Bà Diệp Bích Hương

- Họ và tên: **Diệp Bích Hương** Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 18/9/1962 Nơi sinh: Cần Thơ
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú: 139 Nguyễn Văn Cừ, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

- Điện thoại ở cơ quan: (84 - 71) 891 433
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Chuyên khoa 1
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT, Quản đốc Xưởng 1 CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần

h. Thành viên HĐQT - Bà Huỳnh Thị Kim Tươi

- Họ và tên: **Huỳnh Thị Kim Tươi** Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 25/07/1966 Nơi sinh: Hậu Giang
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Châu Thành, Hậu Giang
- Địa chỉ thường trú: 145A Đường 30/4, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại ở cơ quan: (84-71) 890 506
- Trình độ học vấn: 12/12
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT, Giám đốc Bán hàng kiêm Trưởng phòng Bán hàng CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ: 1.000 cổ phần

i. Thành viên HĐQT - Bà Hà Mỹ Dung

- Họ và tên: **Hà Mỹ Dung** Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 05/10/1968 Nơi sinh: Bình Dương
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bình Dương
- Địa chỉ thường trú: 288/33 Nguyễn Văn Cừ, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.
- Điện thoại ở cơ quan: (84-71) 890 314
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Chuyên khoa 1
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT, Giám đốc chất lượng kiêm Trưởng phòng Quản lý Chất lượng CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần

j. Thành viên HĐQT - Ông Đoàn Đình Duy Khương

- Họ và tên: **Đoàn Đình Duy Khương** Giới tính: Nam

- Ngày tháng năm sinh: 17/09/1974 Nơi sinh: Cần Thơ
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú: 32/33A Nguyễn Thị Minh Khai, Q.Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại ở cơ quan: (84-71) 890 802
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành QTKD
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT, Giám đốc Marketing kiêm Trưởng phòng Marketing CTCp Dược Hậu Giang
- Số cổ phần nắm giữ: 3.725 cổ phần

k. Thành viên HĐQT - Bà La Ngọc Vân

- Họ và tên: **La Ngọc Vân** Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 05/08/1966 Nơi sinh: Cần Thơ
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Hoa
- Quê quán: Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú: 46 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.
- Điện thoại ở cơ quan: (84-8) 836 7527
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học Ngoại thương
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT, Giám đốc Đầu tư phát triển CTCp Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần nắm giữ: 6.000 cổ phần

2.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

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

- Họ và tên: **Trần Thị Ánh Như** Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 18/08/1962 Nơi sinh: Cần Thơ
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú: 18/83A Xô Viết Nghệ Tĩnh, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại ở cơ quan: (84-71) 895 592

2.3. Danh sách Thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng (đã trình bày ở trên).

3. Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm: Không có

4. Quyền lợi của Ban Tổng Giám đốc

Trình bày trong phần Thông tin cổ đông và quản trị Công ty

5. Nguồn nhân lực

4.1. Số lượng cán bộ công nhân viên

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

Cơ cấu lao động phân chia theo trình độ

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

4.2. Chính sách đối với người lao động

a. Chế độ làm việc

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

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

b. Thực hiện quy chế dân chủ trong quản lý Công ty

Hàng tuần, tháng, năm Ban Lãnh đạo Công ty báo cáo trước tập thể kết quả sản xuất kinh doanh; việc thực hiện các chính sách có liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người lao động. Tổ chức bàn bạc thảo luận trong các đơn vị để thống nhất chuyển đổi định hướng chiến lược, mục tiêu kinh doanh, biện pháp thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ năm.

Tổ chức Hội nghị Công nhân viên chức cấp tổ và toàn Công ty theo quy chế hoạt động của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu nhiệm vụ của đơn vị, nội dung thỏa ước lao động tập thể, Quy chế

dân chủ được đưa ra bàn bạc thảo luận trong toàn thể CBCNV; sửa đổi, bổ sung một cách kịp thời, đảm bảo mọi thành viên trong Công ty hiểu rõ yêu cầu, mục đích, lợi ích của việc thực hiện đúng quy chế dân chủ.

c. Huấn luyện đào tạo

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

Những nội dung đã được huấn luyện, đào tạo trong năm 2006:

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

d. Chăm sóc sức khỏe, an toàn sản xuất

- Công tác chăm sóc sức khỏe: xét nghiệm, khám tổng quát, bệnh nghề nghiệp cho 1.246 CBCNV với chi phí 99.731.000 đồng, chi 79.849.000 đồng tiền thuốc điều trị bệnh cho CBCNV, bồi dưỡng độc hại 369.722.000 đồng.
- Công tác an toàn lao động: Hội đồng Bảo hộ lao động đã mời Trung tâm sức khỏe lao động môi trường Tp. Cần Thơ đến khảo sát môi trường, điều kiện làm việc tại các xưởng sản xuất để phát hiện những yếu tố độc hại, nguy hiểm dễ xảy ra cho người lao động; sau đó tiến hành những biện pháp phòng ngừa thiết thực, giúp người lao động ý thức hơn và tự phòng ngừa tốt cho bản thân; chi 796.149.000 đồng trang bị bảo hộ lao động cá nhân; Hội An toàn vệ sinh lao động – Phòng chống cháy nổ đã tập huấn về công tác an toàn vệ sinh lao động và tổ chức thi cho trên 500 công nhân trực tiếp sản xuất, các phòng ban có liên quan. Ngoài ra, hội đồng bảo hộ lao động còn phối hợp với Công an Phòng cháy chữa cháy và Hội chữ thập đỏ Tp. Cần Thơ tập huấn sơ cấp cứu, phòng cháy chữa cháy cho những cá nhân nổi bật trong công tác an toàn tại đơn vị.
- Công tác an toàn sản xuất: kiểm định an toàn các thiết bị áp suất, tổ chức mạng lưới an toàn viên theo các ca làm việc trong ngày. Tổ chức hội thi an toàn vệ sinh viên cơ sở, hội thi PCCC.

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

- **Chính sách lương, thưởng:**

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

Quỹ lương và thu nhập của người lao động được thể hiện qua bảng sau:

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

▪ **Chính sách trợ cấp:**

- Ngoài tiền lương, tiền thưởng, người lao động ở Dược Hậu Giang còn được hưởng các khoản phụ cấp, trợ cấp khác theo lương tùy thuộc vị trí công tác, năng lực làm việc của mỗi người và kết quả hoạt động của Công ty. Các chế độ bảo hiểm như Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm sinh mạng cho người lao động được Công ty thực hiện tốt. Công tác chăm sóc sức khỏe cho người lao động, đặc biệt là lao động nữ rất được quan tâm.
- Hiện tại, Dược Hậu Giang vẫn duy trì chế độ ăn sáng, ăn trưa hàng ngày cho CBCNV trong Công ty. Bên cạnh đó, các chế độ ăn giữa ca, chế độ độc hại, bồi dưỡng ca 3 đều được đảm bảo tại Công ty.
- Ngoài ra, những hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể thao thường xuyên được tổ chức tại Công ty giúp cho toàn thể CBCNV gắn bó với nhau hơn, góp phần tạo nên Bản sắc Dược Hậu Giang; đồng thời nâng cao kiến thức về văn hóa, kinh tế, chính trị - xã hội ... nhằm xây dựng một tập thể lao động không những giỏi chuyên môn mà còn luôn quan tâm đến xã hội, cộng đồng.

▪ **Chính sách thu hút và đào tạo nguồn nhân lực**

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

5. Thay đổi Thành viên Hội đồng quản trị trong năm: Không có

VIII. Thông tin cổ đông và quản trị công ty

1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

1.1. Thành phần của Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát

▪ **Hội đồng quản trị:**

Hội đồng quản trị năm 2006 gồm 11 thành viên, trong đó có 10 thành viên tham gia điều hành Công ty và 01 thành viên là Ông Phạm Uyên Nguyên - đại diện của VietNam Investment Ltd. Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 ngày 20/4/2007 đã tiến hành bầu lại 1/3 thành viên Hội đồng quản trị.

Danh sách 1/3 thành viên Hội đồng quản trị được bầu lại:

STT	Họ và tên	Chức danh
1.	Bà Diệp Bích Hương	Thành viên HĐQT – Quản đốc Xưởng 1
2.	Bà Nguyễn Ngọc Diệp	Thành viên HĐQT – Trưởng phòng Kiểm nghiệm
3.	Ông Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT – Giám đốc Marketing
4.	Ông Phạm Uyên Nguyên	Thành viên HĐQT – Đại diện VietNam Invesment Ltd.

Đại hội đã chấp thuận đơn xin từ nhiệm của Bà Nguyễn Ngọc Diệp và đơn xin từ nhiệm của Ông Phạm Uyên Nguyên, đồng thời chấp thuận 02 ứng cử viên được đề cử là Bà Huỳnh Thị Kim Tươi – Giám đốc Bán hàng của Công ty và Ông Nguyễn Việt Cường – Đại diện VietNam Invesment Ltd.

Kết quả bầu cử:

STT	Họ và tên	Tỷ lệ nhất trí thông qua
1.	Bà Diệp Bích Hương	86,15%
2.	Bà Huỳnh Thị Kim Tươi	86,36%
3.	Ông Đoàn Đình Duy Khương	88,49%
4.	Ông Nguyễn Việt Cường	121,92%

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị như sau:

STT	Họ và tên	Chức danh
1.	Bà Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc
2.	Bà Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT - Phó Tổng Giám đốc
3.	Ông Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT - Phó Tổng Giám đốc
4.	VietNam Invesment Ltd. (Ông Nguyễn Việt Cường làm đại diện)	Thành viên HĐQT
5.	Ông Phạm Hữu Lập	Thành viên HĐQT – Giám đốc Tài chính
6.	Bà Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT – Giám đốc sản xuất
7.	Bà Diệp Bích Hương	Thành viên HĐQT – Quản đốc Xưởng 1
8.	Bà Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên HĐQT – Giám đốc Bán hàng
9.	Bà Hà Mỹ Dung	Thành viên HĐQT – Giám đốc Chất lượng
10.	Ông Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT – Giám đốc Marketing
11.	Bà La Ngọc Vân	Thành viên HĐQT – Giám đốc Đầu tư phát triển

▪ **Ban Kiểm soát:**

Ban kiểm soát gồm 03 thành viên. Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 ngày 20/04/2007 đã chấp thuận đơn xin từ nhiệm của Bà Huỳnh Thị Kim Tươi (lý do: ứng cử thành viên HĐQT), đồng thời nhất trí bầu Ông Nguyễn Như Song là thành viên Ban Kiểm soát với tỷ lệ biểu quyết 99,79%.

Danh sách các thành viên Ban kiểm soát như sau:

STT	Họ và tên	Chức danh
1.	Bà Trần Thị Ánh Như	Trưởng Ban Kiểm soát – Giám đốc Nhân sự
2.	Ông Trần Quốc Hưng	Thành viên Ban Kiểm soát
3.	Ông Nguyễn Như Song	Thành viên Ban Kiểm soát

1.2. Hoạt động của Hội đồng quản trị

- Hội đồng quản trị, thành viên HĐQT tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty.
- Thực hiện quy chế làm việc theo Điều lệ, nhiệm vụ kiểm tra, đánh giá kết quả, hoạt động, định hướng kinh doanh; trong năm 2006 Hội đồng quản trị đã tổ chức 09 phiên họp, gồm 04 phiên họp định kỳ, 05 phiên họp ngoài định kỳ và 01 kỳ Đại hội đồng cổ đông thường niên.
- Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng Điều lệ Công ty. Các Biên bản, Nghị quyết, Quyết định đều dựa trên sự thống nhất, chấp thuận của các thành viên HĐQT; ghi chép và lưu giữ theo đúng quy định của Điều lệ Công ty.
- Các quyết định của HĐQT: Để đảm bảo việc triển khai thực hiện đạt kết quả Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, HĐQT đã ban hành một số quyết định theo yêu cầu hướng dẫn, chỉ đạo cho Ban lãnh đạo điều hành Công ty, các đơn vị trực thuộc làm căn cứ thực hiện nhiệm vụ chung của Công ty cũng như nhiệm vụ của các đơn vị trực thuộc.
- Công tác giám sát đối với Ban Tổng Giám đốc điều hành và Cán bộ quản lý:
 - Hội đồng quản trị quan tâm, chỉ đạo kịp thời đối với các hoạt động chung của Công ty, thực hiện nhiệm vụ của các khối trong điều hành sản xuất kinh doanh.
 - Thông qua các buổi họp định kỳ tuần, tháng, đột xuất, Ban Tổng Giám đốc, Giám đốc chức năng, Trưởng phó đơn vị báo cáo kết quả công việc, thuận lợi khó khăn, thay đổi cần thiết; yêu cầu hỗ trợ đối với HĐQT; từ đó HĐQT giám sát được các hoạt động của bộ máy trực tiếp lãnh đạo Công ty.
 - Ban Tổng Giám đốc, Cán bộ quản lý luôn thực hiện đúng các Nghị quyết của ĐHCĐ thường niên ngày 08/04/2006, các quyết định của HĐQT.

1.3. Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị

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

1.4. Hoạt động của Ban Kiểm soát

- Lên kế hoạch kiểm tra cụ thể đối với các mặt hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Kiểm tra tình hình hoạt động kinh doanh và Báo cáo tài chính năm 2006.
- Kiểm tra về tổ chức, điều hành hoạt động tại các đơn vị trực thuộc Công ty, đảm bảo thực hiện theo đúng quy chế đối với từng bộ phận.
- Trong năm đã có 4 lần kiểm tra tài sản, công nợ của các Chi nhánh, Đại lý trực thuộc Công ty tại các khu vực từ Nam ra Bắc.

Nhận xét việc kiểm tra:

Hầu hết các đơn vị thực hiện đúng quy chế của Công ty đề ra, đảm bảo số dư nợ theo đúng quy định của Ban Tổng Giám đốc và Phòng Quản trị Tài chính, không phát sinh nợ khó đòi. Cuối năm, các đơn vị đã gửi toàn bộ bản xác nhận công nợ phải thu có chữ ký của khách hàng.

Kiểm tra chứng từ chi phí năm 2006 trực tiếp của các đơn vị trực thuộc Công ty từ hồ sơ lưu trữ tại Phòng Quản trị Tài chính, kết quả kiểm tra: Công ty đã tuân thủ những quy định theo pháp luật hiện hành và quy chế quản lý của Công ty.

1.5. Kế hoạch để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị Công ty

Để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị, Dược Hậu Giang sẽ ban hành Quy chế quản trị Công ty phù hợp với Quyết định số 12/2007/QĐ-BTC của Bộ Tài chính ngày 13/03/2007 về việc ban hành Quy chế quản trị Công ty áp dụng cho các Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Tp. HCM.

1.6. Thù lao của Thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và Ban Kiểm soát

- Thù lao của HĐQT, Ban TGD và BKS năm 2006:

+ Thù lao được trích (69.647.728.434đ x 2%)	1.392.954.569 đồng
+ Số thực chi	228.200.000 đồng
+ Số còn lại năm 2006	1.164.754.569 đồng
+ Số dư năm 2005	298.850.014 đồng
Tổng cộng số dư	1.463.604.583 đồng

- Kế hoạch chi trả thù lao, tiền thưởng của HĐQT, Ban TGD và BKS năm 2007:

- Mức thù lao của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và Ban Kiểm soát năm 2007 là 1,5% lợi nhuận còn lại để phân phối.
- Theo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007, nếu lợi nhuận vượt mức kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông giao thì Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và Ban Kiểm soát sẽ được thưởng 5% lợi nhuận vượt kế hoạch.

1.7. Tỷ lệ sở hữu cổ phần của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát

Theo danh sách cổ đông ngày 30/03/2007, tỷ lệ sở hữu cổ phần của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát như sau:

STT	Họ và tên	Số lượng cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu (%)
Hội đồng quản trị			
1.	Bà Phạm Thị Việt Nga	24.000	0,30%
2.	Bà Lê Minh Hồng	12.750	0,16%
3.	Ông Lê Chánh Đạo	9.000	0,11%
4.	Ông Phạm Hữu Lập	9.500	0,12%
5.	Bà Nguyễn Thị Hồng Loan	5.500	0,07%
6.	Bà Diệp Bích Hương	5.000	0,06%
7.	Bà Huỳnh Thị Kim Tươi	1.000	0,01%
8.	Bà Hà Mỹ Dung	5.000	0,06%
9.	Ông Đoàn Đình Duy Khương	3.725	0,05%
10.	Bà La Ngọc Vân	6.000	0,085
11.	VietNam Investment Ltd. (Ông Nguyễn Việt Cường làm đại diện)	273.130	3,41%
Ban Kiểm soát			
1.	Bà Trần Thị Ánh Như	5.350	0,07%
2.	Ông Nguyễn Như Song	10.000	0,13%
3.	Ông Trần Quốc Hưng	1.750	0,02%

Tính từ thời điểm niêm yết trên sàn giao dịch Tp. HCM đến 23/04/2007, chỉ phát sinh giao dịch mua bán cổ phiếu của thành viên Hội đồng quản trị VietNam Investment Ltd (Ông Nguyễn Việt

Cường làm đại diện): mua thêm 93.130 cổ phiếu nâng số lượng cổ phiếu nắm giữ từ 180.000 cổ phiếu lên 273.130 cổ phiếu. Các thành viên còn lại không có phát sinh giao dịch mua bán.

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông (theo danh sách cổ đông ngày 30/03/2007)

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông		Số cổ phần sở hữu		Tỷ lệ sở hữu	
		Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân
I.	Cổ đông đặc biệt						
1.	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước	01		4.080.000		51,00%	
2.	Hội đồng quản trị	01	10	273.130	85.225	3,41%	1,07%
3.	Ban Kiểm soát		03		8.100		0,10%
II.	Cổ đông trong nước						
1.	Cổ đông trong Công ty		436		765.235		9,56%
2.	Cổ đông ngoài Công ty	9	281	95.640	869.540	1,20%	10,87%
III.	Cổ đông nước ngoài	15	34	1.666.220	156.910	20,83%	1,96%
	Tổng cộng	26	764	6.114.990	1.885.010	76,44%	23,56%

Công ty có 01 cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần. Thông tin về cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty:

Tên: Vof Investment Limited.
Số đăng ký thành lập: 565720 ngày 28/10/2003.
Trụ sở: Commence Chambers, P.O.Box 2208, Road Town, Tortola, BVI.
Địa chỉ liên hệ: Phòng 1703 Tòa nhà SunWah, 115 Nguyễn Huệ, Q. 1, Tp. HCM.
Người đại diện: Ông Phạm Uyên Nguyên (trước ngày 28/03/2007)
Ông Nguyễn Việt Cường (kể từ ngày 28/03/2007)
CMND: số 022777378 do Công an Tp. HCM cấp ngày 22/03/2005.
Địa chỉ thường trú: 611/66 Điện Biên Phủ, Q.3, Tp. HCM.

Tp. Cần Thơ, ngày 23 tháng 04 năm 2007

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Nơi nhận:
- UBCKNN;
- SGD CK Tp. HCM;
- Website: www.hgpharm.com.vn
- Lưu: Thư ký HĐQT, AT, AC.

Phạm Thị Việt Nga