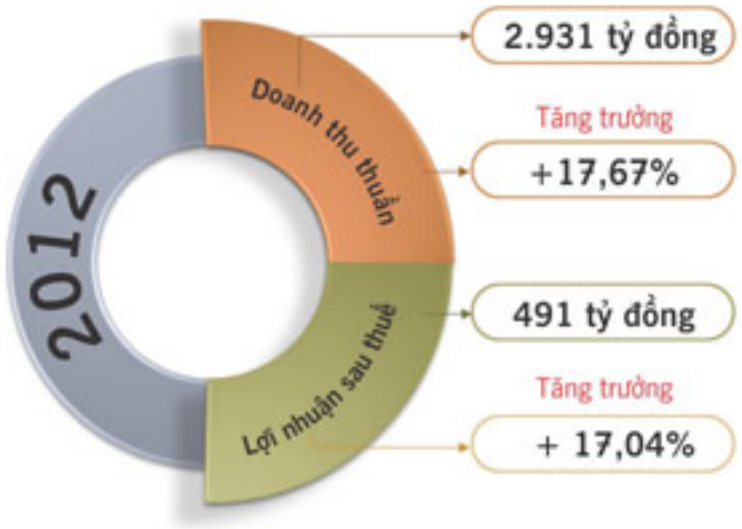
DHG PHARMA

Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2012

ANNUAL REPORT 2012

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 đồng
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
Giấy CNĐKKD:	1800156801


2012
Doanh thu thuần
Lợi nhuận sau thuế
2.931 tỷ đồng
Tăng trưởng
+17,67%
491 tỷ đồng
Tăng trưởng
+ 17,04%

Tăng trưởng bình quân
2005 - 2012
DTT: 27% LNST: 37%

THÔNG TIN TÀI CHÍNH CƠ BẢN

Cân đối Kế toán	ĐVT: triệu đồng	2010	2011	2012
	Tài sản ngắn hạn	1.442.034	1.490.692	1.817.659
	Tài sản dài hạn	377.701	505.015	560.605
	Tổng tài sản	1.819.735	1.995.707	2.378.265
	Nợ ngắn hạn	471.556	544.024	653.532
	Nợ dài hạn	59.141	58.224	21.263
	Tổng nợ	530.697	602.248	674.795
	Vốn chủ sở hữu	1.280.322	1.381.547	1.687.719
	Lợi ích cổ đông thiểu số	8.716	11.911	15.750

Báo cáo thu nhập	ĐVT: triệu đồng	2010	2011	2012
	Doanh thu thuần	2.034.525	2.490.880	2.931.076
	Lãi gộp	1.018.532	1.208.763	1.443.799
	Lợi nhuận từ kinh doanh	399.959	464.712	515.970
	Doanh thu tài chính	40.566	48.895	42.177
	Chi phí tài chính	(3.408)	(7.183)	(4.453)
	Lợi nhuận trước thuế	434.145	490.942	584.787
	Lợi nhuận sau thuế	383.335	419.762	491.293
	Lợi nhuận cổ đông Công ty mẹ	381.162	415.527	485.922

Lưu chuyển dòng tiền	ĐVT: triệu đồng	2010	2011	2012
	Lợi nhuận trước thuế	434.145	490.942	584.787
	Khấu hao và phân bổ	41.463	53.597	66.768
	Tiền từ hoạt động kinh doanh sau điều chỉnh	446.688	509.888	617.492
	Tiền thuần từ kinh doanh	258.225	263.444	470.385
	Tiền thuần từ đầu tư	(74.231)	(188.292)	(87.596)
	Tiền thuần từ tài chính	(125.603)	(250.587)	(130.898)
	Tiền và tương đương tiền cuối năm	642.519	467.084	718.975

1 GIỚI THIỆU CÔNG TY

7 Tầm nhìn – sứ mạng
8 Lĩnh vực kinh doanh
13 Địa bàn kinh doanh
14 Vị thế và quy mô Công ty
21 Các danh hiệu cao quý
21 Cột mốc hình thành
22 Quá trình phát triển
23 Cơ cấu cổ đông
23 Quá trình tăng vốn điều lệ

2 ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Thông điệp của Chủ tịch HĐQT 26
Phân tích S.W.O.T 28
Chiến lược 2013 – 2018 32
Kế hoạch năm 2013 38
Quản trị rủi ro 44

3 CƠ CẤU TỔ CHỨC NHÂN SỰ

Các Công ty con và Công ty liên kết 49
Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty 58
Ban Quản trị Công ty 60
Nhân sự và chính sách cho người lao động 64

4 BÁO CÁO NĂM 2012

70 Báo cáo của Hội đồng quản trị
96 Báo cáo của Ban Kiểm soát
104 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc
120 Phân tích tài chính
136 Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán
175 Giải trình chênh lệch báo cáo kiểm toán và báo cáo tự lập
175 Báo cáo tài chính Công ty mẹ kiểm toán
176 Báo cáo trách nhiệm môi trường và xã hội

CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI VÀ QUẦY THUỐC TẠI BỆNH VIỆN 200

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:

1. Lấy chất lượng, an toàn, hiệu quả làm cam kết cao nhất
2. Lấy tri thức, sáng tạo làm nền tảng cho sự phát triển
3. Lấy trách nhiệm, hợp tác, đãi ngộ làm phương châm hành động
4. Lấy bản sắc Dược Hậu Giang làm niềm tự hào Công ty
5. Lấy sự thịnh vượng cùng đối tác làm mục tiêu lâu dài
6. Lấy sự khác biệt vượt trội làm lợi thế trong cạnh tranh
7. Lấy lợi ích cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động

LĨNH VỰC KINH DOANH

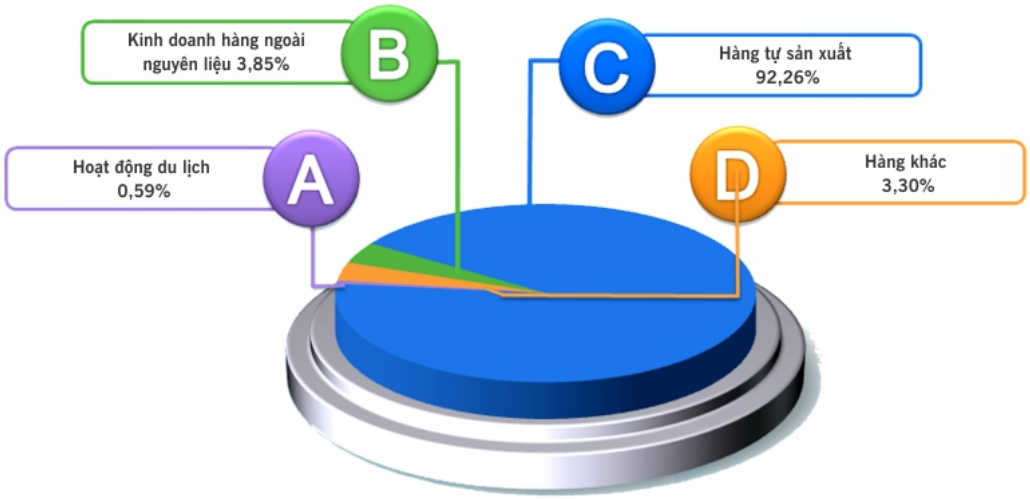
Cơ cấu doanh thu theo dược phẩm, thực phẩm chức năng và mỹ phẩm

Doanh thu từ dược phẩm chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu kinh doanh.

Tên nhóm sản phẩm	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Sản lượng						
Dược phẩm	98,23%	94,20%	88,67%	87,71%	87,70%	87,55%
Thực phẩm chức năng	1,77%	5,80%	11,28%	12,28%	12,30%	12,45%
Mỹ phẩm	0,00%	0,003%	0,05%	0,01%	0,003%	0,002%
Tổng cộng	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**
Doanh thu						
Dược phẩm	96,34%	93,48%	90,93%	92,06%	92,90%	93,09%
Thực phẩm chức năng	3,66%	6,43%	8,65%	7,81%	7,05%	6,88%
Mỹ phẩm	0,00%	0,09%	0,42%	0,13%	0,05%	0,03%
Tổng cộng	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Nguồn: Báo cáo phân tích DHG Pharma

Biểu đồ cơ cấu doanh thu theo chức năng.



ĐVT: Triệu đồng

Khoản mục	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh thu thuần hàng tự sản xuất	**1.201.637**	**1.397.942**	**1.641.224**	**1.897.433**	**2.304.711**	**2.704.232**
Dược phẩm, TPCN, Mỹ phẩm	1.199.826	1.395.048	1.638.028	1.891.948	2.296.976	2.691.245
Bao bì	1.810	2.185	2.132	2.800	7.423	12.987
Gia công	-	707	1.063	2.685	312	-
Doanh thu thuần hoạt động khác	**67.642**	**87.521**	**104.797**	**137.092**	**186.169**	**226.844**
Kinh doanh hàng hóa	37.584	31.494	37.693	37.585	68.443	64.028
Kinh doanh nguyên liệu	30.058	31.473	39.848	24.472	30.910	48.680
Hoạt động du lịch	-	386	467	5.485	8.509	17.324
Hàng khác	-	24.166	26.788	69.552	78.306	96.812
Doanh thu thuần	**1.269.279**	**1.485.463**	**1.746.022**	**2.034.525**	**2.490.880**	**2.931.076**
Doanh thu thuần hàng tự sản xuất	**94,67%**	**94,11%**	**94,00%**	**93,26%**	**92,53%**	**92,26%**
Dược phẩm, TPCN, Mỹ phẩm	94,53%	93,91%	93,81%	92,99%	92,22%	91,82%
Bao bì	0,14%	0,15%	0,12%	0,14%	0,30%	0,44%
Gia công	0,00%	0,05%	0,06%	0,13%	0,01%	0,00%
Doanh thu thuần hoạt động khác	**5,33%**	**5,89%**	**6,00%**	**6,74%**	**7,47%**	**7,74%**
Kinh doanh hàng hóa	2,96%	2,12%	2,16%	1,85%	2,75%	2,18%
Kinh doanh nguyên liệu	2,37%	2,12%	2,28%	1,20%	1,24%	1,66%
Hoạt động du lịch	0,00%	0,03%	0,03%	0,27%	0,34%	0,59%
Hàng khác	0,00%	1,63%	1,53%	3,42%	3,14%	3,31%
Doanh thu thuần	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

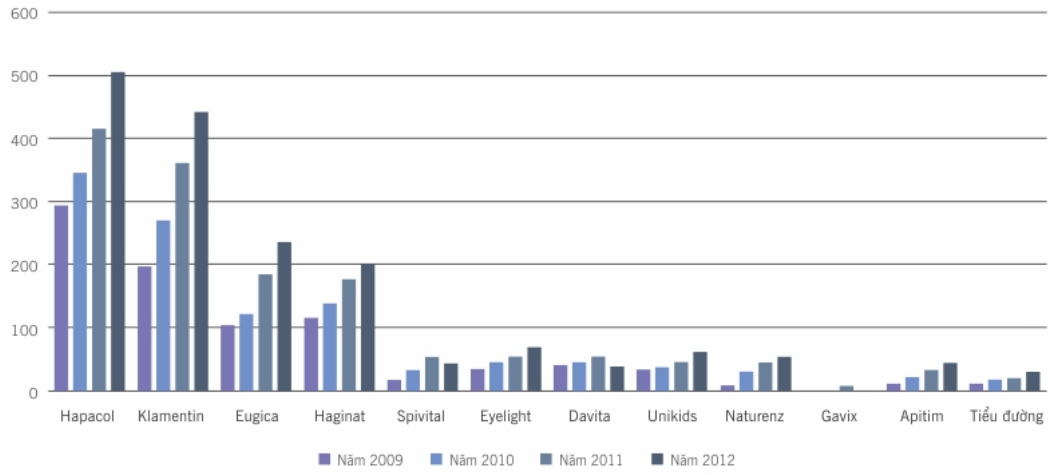
Nguồn: Báo cáo phân tích DHG Pharma

Trong cơ cấu doanh thu thuần, doanh thu hàng do DHG tự sản xuất luôn chiếm tỷ trọng trên 92%. Trong đó, doanh thu sản xuất dược phẩm, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm đóng vai trò chủ đạo.

Hoạt động kinh doanh ngoài của Công ty In Bao bì DHG PP, Công ty du lịch DHG Travel cũng đóng góp một phần tỷ lệ doanh thu cho tập đoàn. Kinh doanh nguyên liệu là hoạt động được phát triển thêm dựa vào lợi thế quy mô nhập khẩu nguyên liệu giá cạnh tranh của Công ty, được thực hiện bởi Phòng Cung ứng. Kinh doanh hàng hóa là hoạt động mua đi bán lại sản phẩm của các Công ty dược khác trong và ngoài nước nhằm đảm bảo đáp ứng đầy đủ danh mục sản phẩm của hệ thống 68 quầy thuốc bán lẻ của Công ty tại các bệnh viện.

Khoản mục doanh thu hàng khác là khoản hạch toán hàng cho biếu tặng và hàng DHG sản xuất thực hiện các chương trình khuyến mãi. Khoản mục này được hạch toán riêng theo quy định của luật thuế và chế độ kế toán.

12 nhãn hàng lớn được đầu tư thương hiệu chiếm trên 50% doanh số toàn công ty

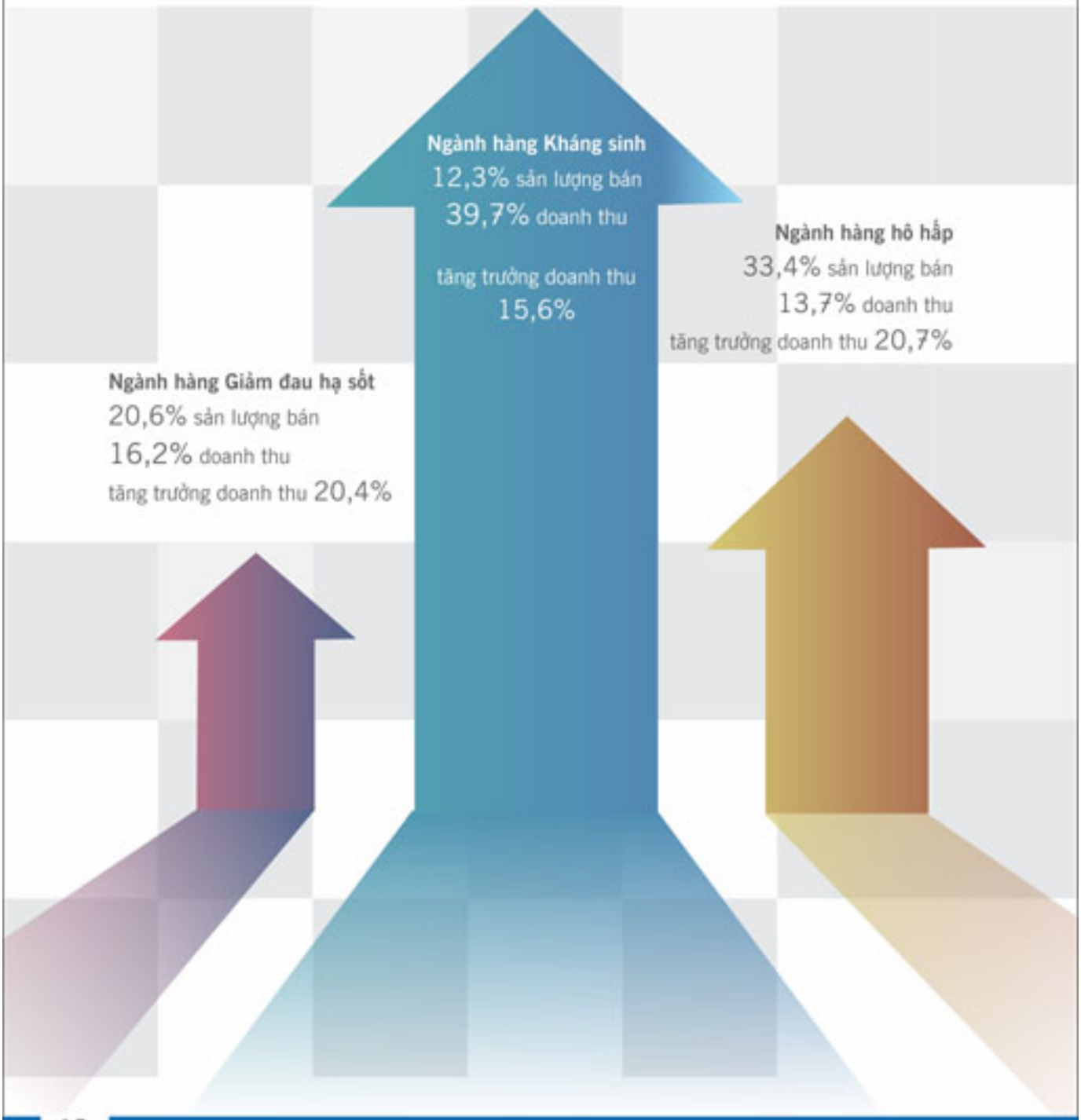


Biểu đồ doanh thu các sản phẩm được đầu tư thương hiệu

06 Sản phẩm có mặt trong top 200 bán chạy nhất Việt Nam năm 2012

(theo IMS)

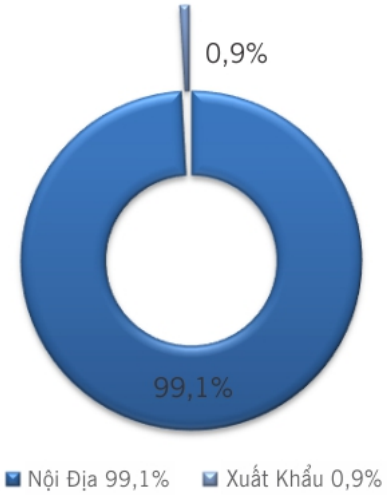
03 Ngành hàng
có tỷ trọng doanh thu Chiếm 70%



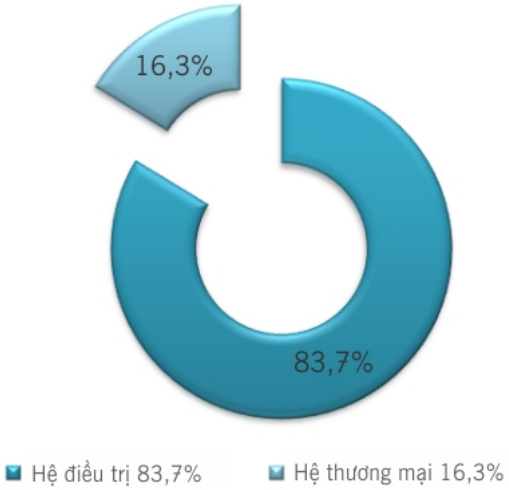
ĐỊA BÀN KINH DOANH

Biểu đồ cơ cấu thị trường

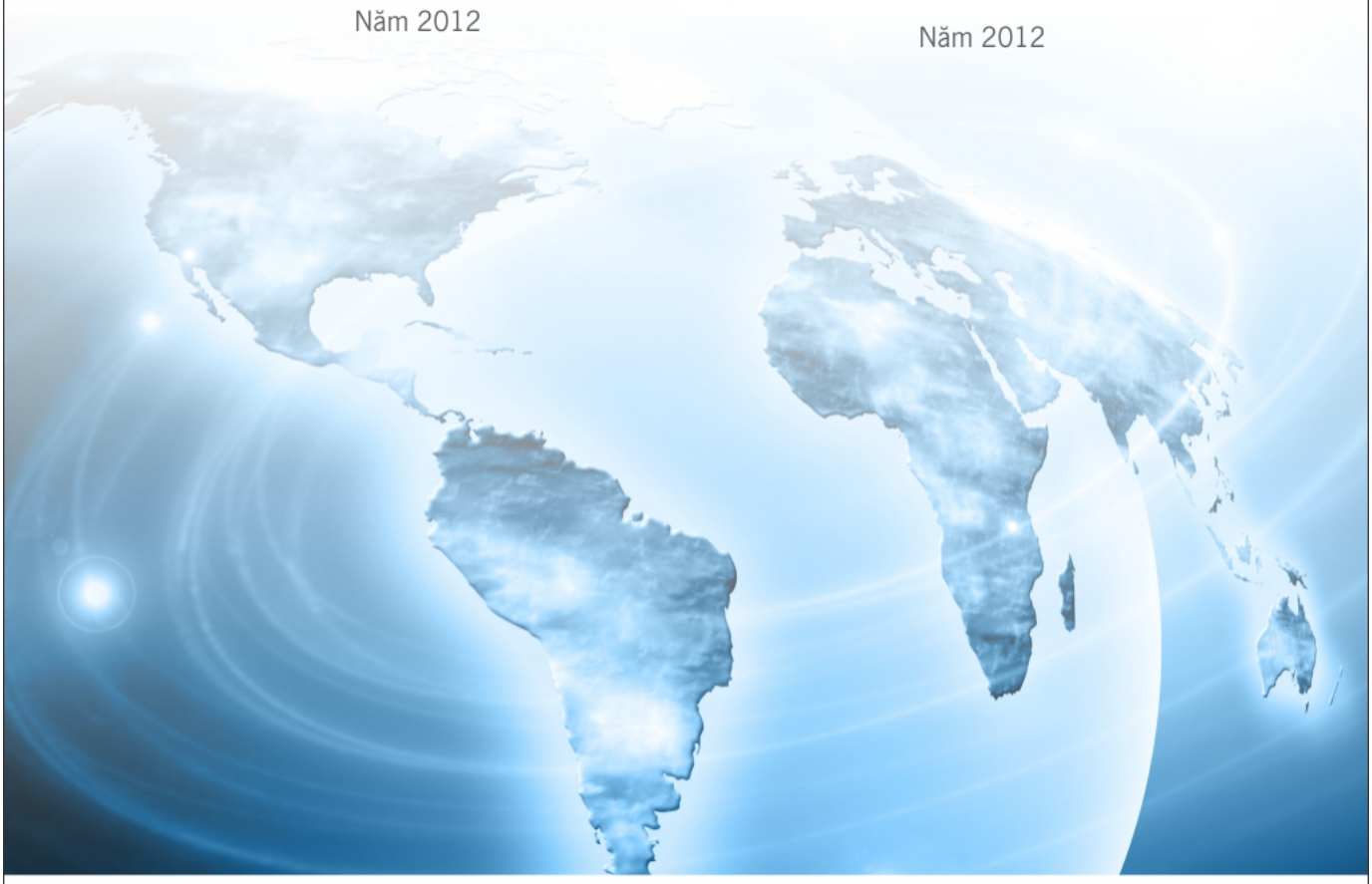
Doanh thu từ thị trường nội địa chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu thị trường
Trong thị trường nội địa, phân ra hệ điều trị và hệ thương mại



Năm 2012



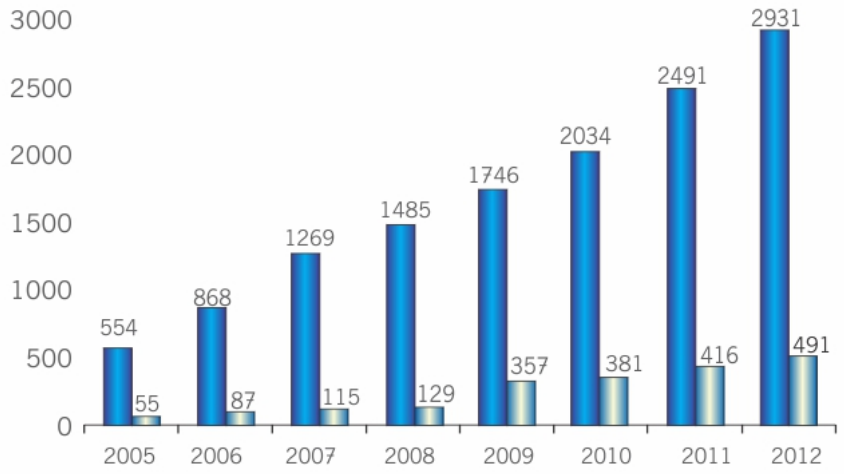
Năm 2012



VỊ THẾ VÀ QUY MÔ CÔNG TY

Dẫn đầu
ngành Công nghiệp Dược Việt Nam
17 năm
liên tiếp kể từ năm 1996

Biểu đồ doanh thu – lợi nhuận DHG Pharma kể từ khi cổ phần hóa

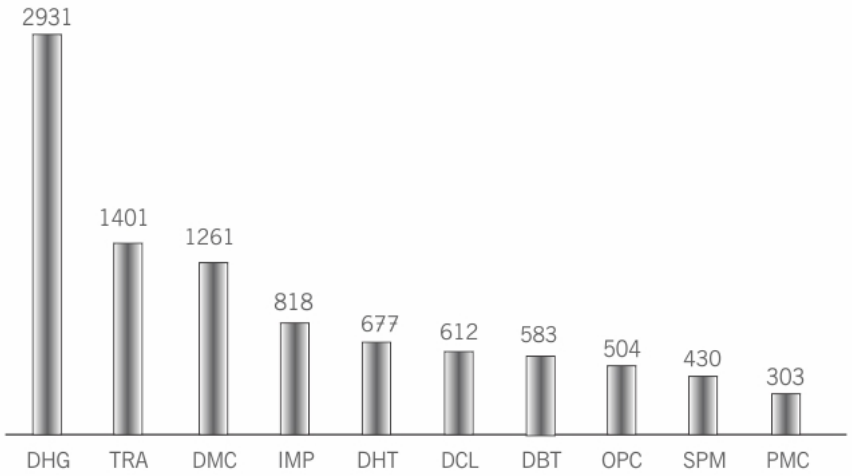


Số liệu báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG Pharma 2005-2012

Mục tiêu Tăng trưởng bình quân 2013-2018: **20%** /năm

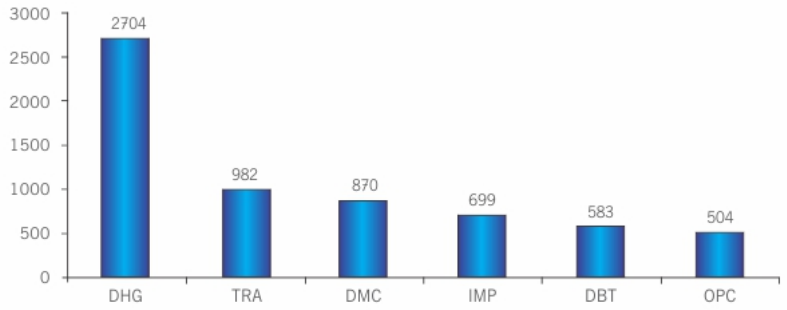
Biểu đồ so sánh số liệu DHG với các Công ty Dược Niêm yết

Doanh Thu Thuần Năm 2012 (ĐVT: Tỷ đồng)



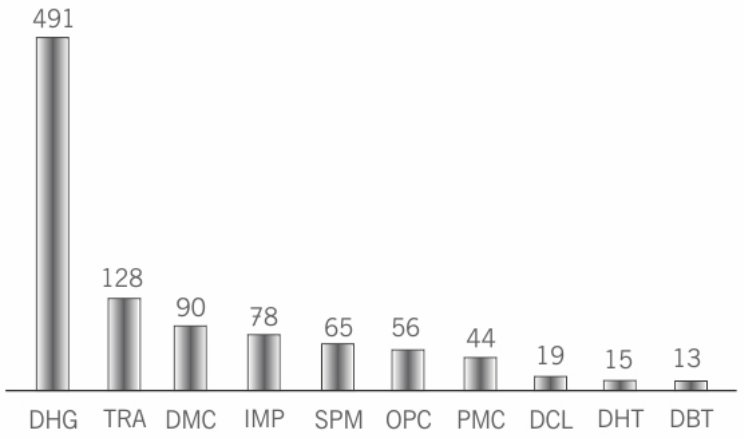
Nguồn: Số liệu kiểm toán hợp nhất các Công ty Dược năm 2012

Trong đó, doanh thu hàng tự sản xuất (ĐVT: tỷ đồng)



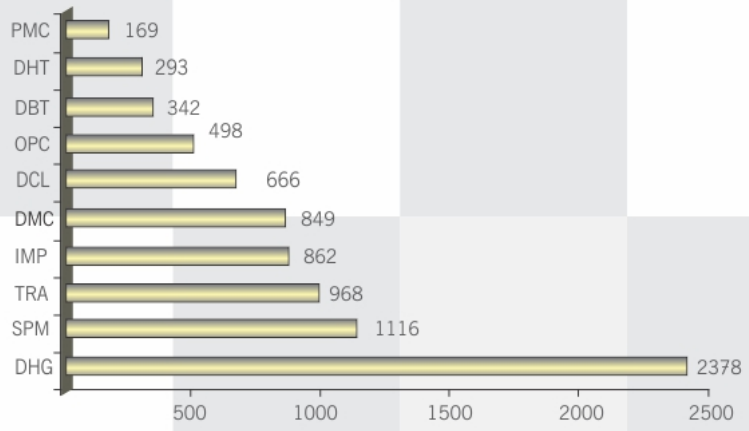
Nguồn: Số liệu kiểm toán hợp nhất các Công ty Dược năm 2012

Lợi nhuận sau thuế năm 2012 (ĐVT: tỷ đồng)

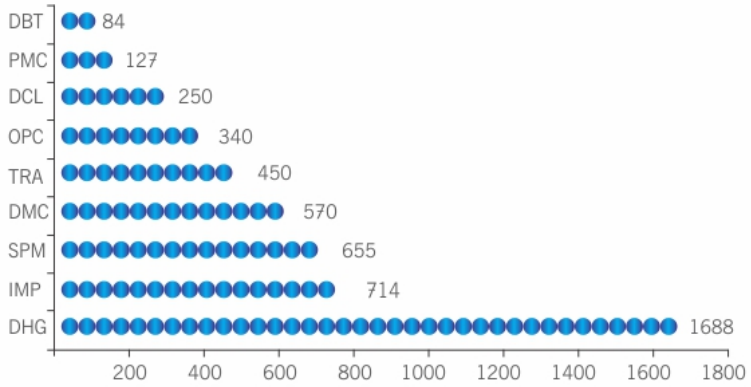


Nguồn: Số liệu kiểm toán hợp nhất các Công ty Dược năm 2012

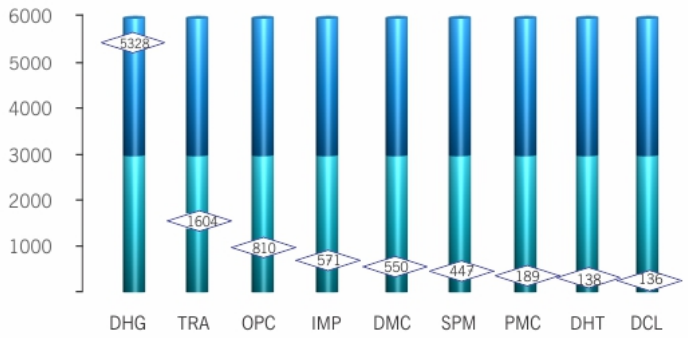
Tổng tài sản năm 2012 (ĐVT: tỷ đồng)



Vốn chủ sở hữu năm 2012 (ĐVT: tỷ đồng)

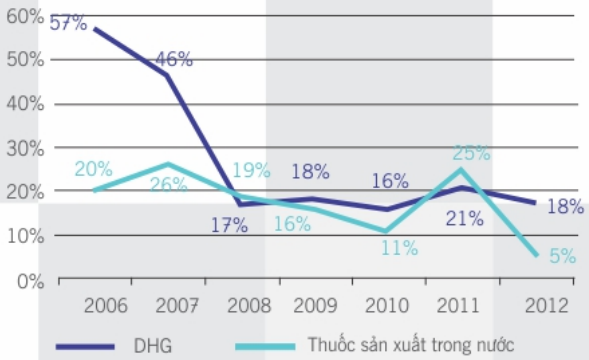


Giá trị vốn hóa (tính tại thời điểm 29/03/2013) (ĐVT: tỷ đồng)



Tốc độ tăng trưởng

Tốc độ tăng trưởng của DHG nhìn chung cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của thị trường thuốc sản xuất trong nước. Đặc biệt trong năm 2012, tốc độ tăng trưởng của DHG đạt 18% là một nỗ lực đáng ghi nhận của Công ty trong tình hình kinh tế khó khăn chung của các doanh nghiệp Dược trong nước với tốc độ tăng trưởng thuốc trong nước ước chỉ đạt 5% (thấp hơn nhiều so với mức tăng trưởng của năm 2011).



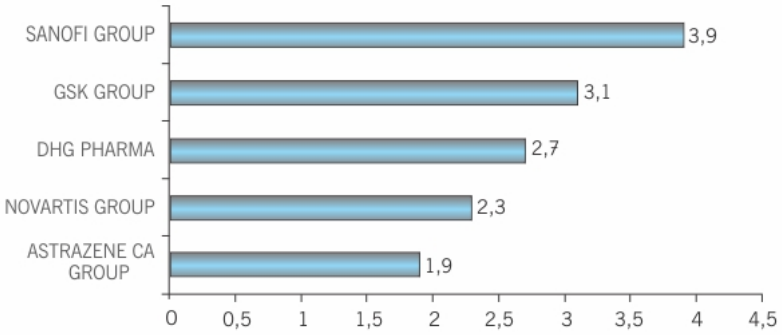
Nguồn: Cục quản lý dược Việt Nam và DHG Pharma

Thị phần:

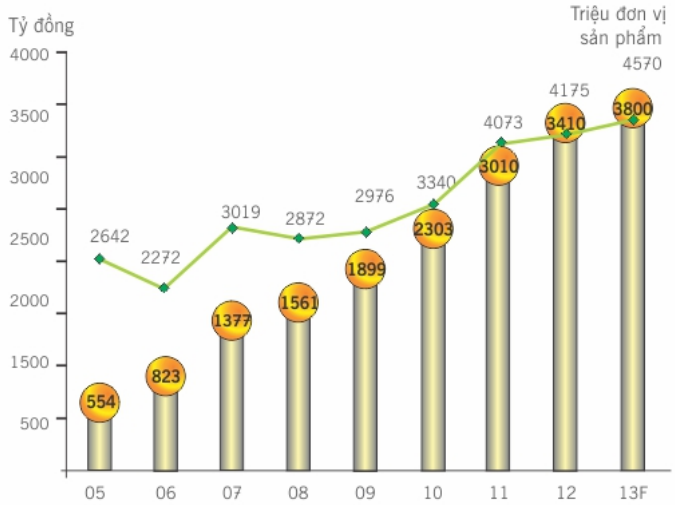
Theo Báo cáo kết quả thực hiện năm 2012 của Cục Quản lý Dược Việt Nam, tổng tiền thuốc ước tính sử dụng năm 2012 là 2,6 tỷ USD, tăng 9,1% so với năm 2011 (2,38 tỷ USD). Trong đó, giá trị thuốc sản xuất trong nước ước tính đạt khoảng 1,2 tỷ USD, tăng 5,26% so với năm 2011, chiếm 46,15% tổng giá trị tiền thuốc sử dụng (con số này năm 2011 là 47,82%). Tiền thuốc bình quân đầu người năm 2012 ước tính 29,5 USD/người/năm (năm 2011: 27 USD/người/năm).

Năm 2012, doanh thu thuần từ dược phẩm tự sản xuất của DHG đạt 2.691 tỷ VND. Quy đổi theo tỷ giá ngoại tệ USD tại thời điểm 31/12/2012 là 20.855, thị phần của DHG so với thị trường thuốc sản xuất trong nước chiếm 10,8% và so với tổng giá trị tiền thuốc sử dụng chiếm 5%.

Theo báo cáo của IMS các năm 2008-2011, DHG là doanh nghiệp trong nước duy nhất có thị phần nằm trong Top 5 các doanh nghiệp dẫn đầu thị trường dược phẩm Việt Nam cùng với các doanh nghiệp nước ngoài khác. Theo báo cáo đánh giá của IMS về thị trường dược phẩm Việt Nam Quý 4/2012, DHG có thị phần tiếp tục đứng vị trí thứ 3 sau hai tập đoàn lớn là Sanofi Group và GlaxoSmithKline Group.



Biểu đồ năng lực sản xuất hiện tại



Sản lượng sản xuất thực tế theo từng dạng bào chế

STT	Dạng sản phẩm	ĐVT (1.000 đvsp)	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1.	Viên nén	Viên	1.280.409	1.142.815	1.075.641	1.252.493	1.497.310	1.535.482
2.	Viên bao đường	Viên	346.114	325.591	320.866	317.673	359.023	290.984
3.	Viên bao phim	Viên	316.375	333.523	410.473	485.877	578.656	675.972
4.	Viên nang cứng	Viên	593.339	524.584	507.275	611.678	724.164	702.670
5.	Viên nang mềm	Viên	234.497	258.642	273.222	255.977	377.916	338.928
6.	Thuốc ống	ống	-	95	1.248	3.398	9.138	8.456
7.	Thuốc nước	chai, tube, gói	4.973	5.793	8.216	9.033	11.452	7.553
8.	Thuốc cốm, bột	chai, gói	194.710	194.677	260.534	267.986	313.038	390.083
9.	Thuốc kem - mỡ	chai, tube, gói	17.708	20.014	25.554	24.770	24.178	26.148
10.	Men vi sinh	viên, gói	6.654	9.332	10.385	7.260	15.394	14.062
11.	Kẹo	Viên	24.059	55.499	81.255	105.780	162.906	185.416
	Tổng Cộng		**3.018.843**	**2.870.570**	**2.974.675**	**3.341.930**	**4.073.175**	**4.175.754**

Nguồn: Báo cáo phân tích DHG Pharma

Năng lực sản xuất tương lai

Dự án Nhà máy mới

Tổng diện tích: 80.738 m^2
Trong đó, theo bản vẽ thiết kế: Nhà máy Betalactam, NonBetalactam, Nhà văn phòng, Nhà ăn và công trình phụ trợ: 38.371 m^2
Nhà máy In Bao bì DHG PP1: 11.088 m^2
Quỹ đất trống còn lại kêu gọi hợp tác đầu tư: 31.279 m^2

Chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp tại Nhà máy mới: 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 thông thường được áp dụng là 25%.

Nhà máy NonBetalactam với công suất thiết kế ban đầu 04 tỷ đơn vị sản phẩm đã được khởi công cuối tháng 04/2012. Dự kiến hoàn thành vào tháng 07/2013. Nhà máy Betalactam với công suất thiết kế ban đầu 01 tỷ đơn vị sản phẩm dự kiến hoàn thành vào tháng 01/2014. Nhà máy In Bao bì DHG PP1 dự kiến sẽ hoàn thành cuối Quý 2/2014. Nhà máy mới NonBetalactam và Betalactam sau khi hoàn thành dự kiến tăng công suất cả tập đoàn lên 09 tỷ đơn vị sản phẩm, tăng gần gấp đôi so với công suất hiện tại.

Theo quy hoạch, toàn bộ số đăng ký dược phẩm sẽ được đăng ký sản xuất tại nhà máy mới, mang theo 80% công suất của Xưởng 1, Xưởng 5 và Xưởng 2. Như vậy, ước tính chỉ sau 03 năm đi vào hoạt động, nhà máy mới sẽ được lấp đầy công suất.

Riêng nhà máy cũ sẽ được bố trí các dây chuyền sản xuất thực phẩm chức năng, sản xuất sản phẩm có nguồn gốc dược liệu, Xưởng 3 thuốc nước, Xưởng 4 nang mềm vẫn tiếp tục sản xuất tại nhà máy cũ. Theo kế hoạch, đến cuối năm 2018, nhà máy cũ sẽ chạy hết công suất.

CÁC DANH HIỆU CAO QUÝ

2010
Huân chương độc lập Hạng nhì

1996
Anh hùng lao động thời kỳ 1991 – 1995

1998
Huân chương lao động Hạng nhất

CỘT MỐC HÌNH THÀNH

Tiền thân của DHG là Xí nghiệp quốc doanh Dược phẩm 2/9, thành lập ngày 02/09/1974 tại Kênh 5 Đất sét, xã Khánh Lâm (nay là xã Khánh Hòa), Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau.

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

Năm 1982: Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang được thành lập trên cơ sở hợp nhất 03 đơn vị: Xí nghiệp Quốc doanh Dược phẩm 2/9, Công ty Dược phẩm Cấp 2, Trạm Dược Liệu.

Năm 1988, UBND Tỉnh Hậu Giang quyết định sát nhập Công ty cung ứng vật tư, thiết bị y tế vào Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang.

Ngày 02/09/2004: cổ phần hóa Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang thành Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang

QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN KỂ TỪ KHI NIÊM YẾT

Năm 2006
Niêm yết cổ phiếu lần đầu tại SGDCK Tp. HCM. Đạt tiêu chuẩn WHO - GMP/GLP/GSP.

Năm 2007
Khẳng định lại Tầm nhìn, Sứ mạng và 7 giá trị cốt lõi. Thử tương đương sinh học thành công Haginat 250mg và Glumeform 500mg. Tăng vốn điều lệ từ 80 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng. Thành lập 02 Công ty con đầu tiên DHG Travel và SH Pharma. Chuyển đổi ISO/IEC 17025 từ phiên bản 1999 sang phiên bản 2005.

Năm 2008
Thực hiện các công cụ quản trị hiện đại và hiệu quả: 10.5S, Balance Score Card. Thành lập 06 Công ty con: CM Pharma, DT Pharma, HT Pharma, ST Pharma, DHG PP, DHG Nature

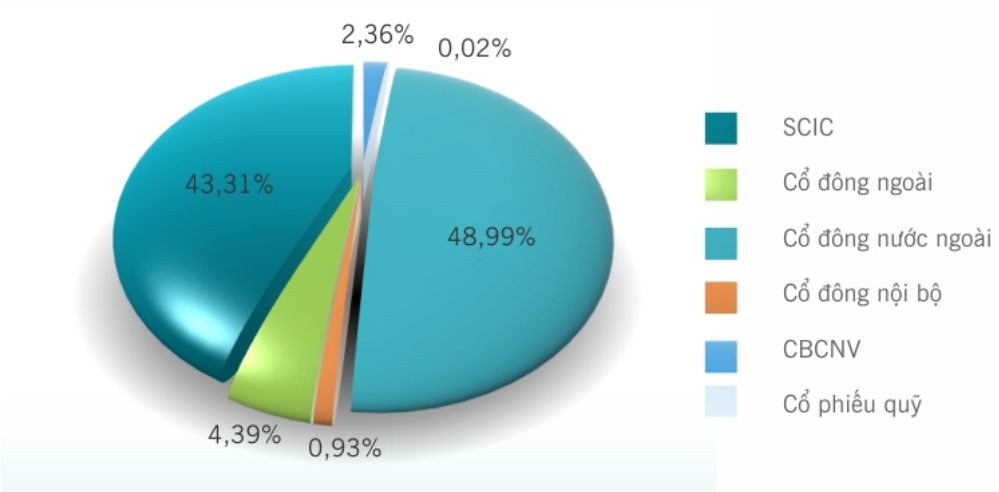
Năm 2009
Thực hiện thành công chiến lược 20/80: sản phẩm, khách hàng, nhân sự. Thành lập Công ty con phân phối A&G Pharma

Năm 2010
Thực hiện thành công chiến lược "Kiềng 3 chân": cổ đông, khách hàng và người lao động. Thành lập 03 Công ty con phân phối: TOT Pharma, TG Pharma và Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm DHG

Năm 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.

Năm 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, BT Pharma, DHG PP1, DHG Nature 1.

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG



QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ

ĐVT: 1.000 Đồng

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;	20.000.000	100.000.000
	Nhà đầu tư chiến lược;		
	Người lao động;		
	Đấu giá ra công chúng.		
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

ĐỊNH HƯỚNG
PHÁT TRIỂN

THÔNG ĐIỆP CỦA
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Năm 2012 đã qua, năm mà hầu hết các doanh nhân đều mong đợi thời gian trôi đi nhanh hơn. Ai cũng đếm từng ngày với mong ước doanh nghiệp vượt qua sóng gió dữ dội của thị trường, mong mỗi ngày bán được hàng, giảm bớt tồn kho, người lao động có công ăn việc làm. Điều lớn lao nhất là thoát ra khỏi danh sách hàng trăm, hàng ngàn doanh nghiệp phá sản hoặc ngưng hoạt động.

Nằm trong hoàn cảnh chung đó, DHG vui mừng, hạnh phúc với tốc độ tăng trưởng đạt 18%, doanh thu thuần hợp nhất gần cán mức 3.000 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 585 tỷ đồng, thu nhập người lao động ổn định. Tỷ lệ cổ tức kế hoạch đang từ 20% dự kiến xin cổ đông tăng lên 30% mệnh giá.

DHG giờ đây không chỉ được khách hàng, nhà đầu tư, người tiêu dùng trong nước biết đến, mà còn được nhiều phương tiện thông tin báo đài các nước Châu Á quan tâm sau cuộc bình chọn của tạp chí Forbes về danh hiệu "Top 50 nữ doanh nhân xuất sắc nhất Châu Á năm 2012". Niềm vui, sự vinh quang của cá nhân tôi và DHG Pharma được chắt chiu từ tấm lòng, sự giúp đỡ, đóng góp ý tưởng sản phẩm, dịch vụ cũng như điều hành chiến lược của người tiêu dùng, khách hàng, nhà đầu tư, trong đó có SCIC.

Là doanh nghiệp sản xuất kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt, chúng tôi luôn được Cục Quản lý Dược, Bộ Y tế, Sở Y tế Thành phố Cần Thơ, Thành Ủy, Ủy Ban, các Sở Ban ngành Tp. Cần Thơ, các Vụ Cục thuộc Bộ Y tế và nhiều bộ ngành khác quan tâm hỗ trợ tháo gỡ khó khăn kịp thời, tạo điều kiện cho doanh nghiệp chủ động điều hành chiến lược và phát triển. Xin thành thật tri ân và ngàn lời cám ơn đến tất cả những ân tình sâu nặng ấy.

Năm 2013, năm tiếp tục khó khăn chung của nền kinh tế đất nước, của ngành dược Việt Nam; năm mà DHG Pharma bắt đầu hoạt động nhà máy mới với vốn đầu tư gần 800 tỷ đồng; cũng là năm cuối thực hiện Nghị quyết nhiệm kỳ 2009 – 2013, còn là năm mà nhiều chi phí mới phát sinh và mọi người đều dồn hết sức mình, dấn thân bằng cả lòng nhiệt huyết, với tâm nguyện vượt doanh số, lợi nhuận kế hoạch, xem như món quà chuẩn bị sinh nhật lần thứ 40 của DHG Pharma.

Với phương pháp quản trị không bao giờ hài lòng những gì đang có, đang làm và xác định: "Giải pháp hôm nay luôn là vấn đề của ngày mai", xem quản trị sự thay đổi như một thói quen thường xuyên mỗi ngày, mỗi người để đón lấy tương lai đầy tươi sáng. Để có thể tiếp tục định hướng con người là vốn quý nhất, yếu tố quyết định sự thành công của DHG Pharma, chúng tôi sẽ mãi mãi quan tâm tạo môi trường tốt trong làm việc và cả cuộc sống của mỗi người, mỗi gia đình, động viên mọi người tham gia các hoạt động gìn giữ môi trường xanh trong cộng đồng để cuộc sống này ngày càng khỏe đẹp hơn.

Phát huy truyền thống các thế hệ lãnh đạo DHG trong gần 40 năm qua, Ban điều hành và đội ngũ kế thừa sẽ tiếp tục dẫn dắt DHG Pharma tiếp tục phát triển. Xin quý cổ đông, khách hàng, đối tác, người tiêu dùng và toàn thể CB CNV hãy đặt vào họ một niềm tin. Niềm tin có cơ sở của một doanh nghiệp hình thành, tồn tại và phát triển trên nền tảng định hướng thống nhất, kiên định tầm nhìn, sứ mạng, giá trị cốt lõi và Bản sắc văn hóa riêng.

Ban điều hành, những cán bộ chủ chốt và toàn thể CBCNV DHG sẽ mãi mãi gìn giữ, nguyện sống và làm việc bằng "bản lĩnh" và "tình người Dược Hậu Giang". Vì vậy, dù khó khăn, thách thức đến mức nào họ sẽ đoàn kết chung vai nhau: "Tựa lưng vào lịch sử"; "Gồng mình trong hiện tại" để "Làm chủ lấy tương lai". Xin hãy cho chúng tôi một tài sản vô cùng quý giá mà chúng tôi đang rất cần ở mọi người - đó là Niềm Tin. Bằng niềm tin ấy, những con người DHG sẽ thành công trong năm 2013 và tiếp tục phát triển trong những năm sau này.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Phạm Thị Việt Nga

Phân tích S.W.O.T

ĐIỂM MẠNH

1. Hệ thống phân phối sâu rộng khắp cả nước, trên 1000 nhân viên bán hàng tiếp xúc trực tiếp với hơn 20.000 khách hàng, trong đó có đến ½ số lượng là khách hàng trung thành, thường xuyên. Quản lý bán hàng, phương pháp bán hàng và hoạt động Marketing ngày càng chuyên nghiệp.

2. Phát triển kinh doanh dựa trên tầm nhìn, sứ mạng, năng lực lõi và tay nghề chuyên môn. Định hướng chiến lược rõ ràng, công cụ thực hiện chiến lược hiện đại, hiệu quả. Có ý thức trách nhiệm xã hội môi trường và văn hóa Công ty mang bản sắc riêng.

3. Lòng tin của khách hàng, cổ đông, nhà đầu tư và uy tín thương hiệu đã tạo nên giá trị phát triển bền vững của doanh nghiệp

4. Năng lực sản xuất được đầu tư mở rộng tăng lên gấp đôi, nhà máy mới được đầu tư thiết bị hiện đại.

5. Công ty còn khả năng tăng thị phần dược phẩm và có năng lực mở rộng tỷ trọng thực phẩm bổ sung, dược mỹ phẩm trong cơ cấu kinh doanh. Quy mô lớn giúp Công ty có uy tín, lợi thế trong hợp tác, liên doanh liên kết và kêu gọi đầu tư.

ĐIỂM YẾU

1. Nguồn nguyên liệu chính phụ thuộc nhập khẩu 80%, chủ yếu là nguyên liệu hóa dược.

2. Quy mô Công ty tăng nhanh, nhân sự đông, áp lực cho Ban quản trị trong việc xây dựng và hoàn thiện các cơ chế quản lý điều hành nhằm đảm bảo tính nhất quán, linh hoạt, chặt chẽ, hiệu quả và kịp thời.

3. Nghiên cứu phát triển nguồn nhân lực còn thiếu, việc liên kết phát triển đề tài với các Viện Trường tiến độ còn chậm nên chưa nhanh chóng ra đời nhiều sản phẩm mới khác biệt, mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao.

4. Hoạt động xuất khẩu mặc dù đã có mặt tại thị trường hơn 12 quốc gia nhưng doanh thu vẫn còn thấp.

5. Đội ngũ kế thừa vẫn đang là vấn đề các cổ đông, khách hàng và đối tác quan tâm.

CƠ HỘI

1. Dân số tăng nhanh, thị trường dược phẩm Việt Nam còn nhiều tiềm năng và cơ hội phát triển, ý thức bảo vệ sức khỏe theo hướng phòng bệnh hơn chữa bệnh ngày càng cao.

2. Thu nhập của người dân Việt Nam có phân khúc phù hợp thuốc nội với chất lượng sản phẩm cao tương đương thuốc ngoại nhập nhưng giá chỉ bằng 30% đến 50%.

3. Thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm đã được nhiều Công ty dược quốc tế với kinh nghiệm Marketing chuyên nghiệp định hướng tiêu dùng, tạo điều kiện cho các Công ty Dược Việt Nam rút ngắn thời gian phát triển thị trường.

4. Lộ trình WTO và những bất ổn chính trị của một số nước tạo cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp thuộc các nước phát triển muốn tham gia đầu tư lâu dài, hợp tác, liên kết phát triển tại thị trường Việt Nam. Ngành Dược được đặc biệt quan tâm vì là ngành có tiềm năng tăng trưởng cao và phát triển ổn định.

5. Rào cản gia nhập ngành đối với các doanh nghiệp mới tham gia còn rất cao do phải đáp ứng nhiều tiêu chuẩn GPs. Ngoài các lợi thế cạnh tranh sẵn có, các doanh nghiệp trong nước nắm trong tay quyền trực tiếp phân phối sản phẩm. Đối với doanh nghiệp có hệ thống phân phối sâu rộng như DHG là một cơ hội rất lớn.

THÁCH THỨC

1. Ngành dược chịu sự kiểm soát giá của Nhà nước trong khi giá đầu vào liên tục tăng. Cạnh tranh nội bộ ngày càng gay gắt, một số doanh nghiệp đang có tốc độ tăng trưởng bứt phá nên nguy cơ sẽ đuổi kịp và vượt qua DHG trong vòng 10 năm nữa.

2. Trị giá xuất khẩu thuốc thành phẩm và nguyên liệu của Việt Nam còn rất thấp (chỉ khoảng 100 triệu USD so với 1.500 triệu USD thuốc nhập khẩu). Khó khăn chung cho các doanh nghiệp dược trong nước khi xuất khẩu thuốc thành phẩm là phải đáp ứng nhiều tiêu chuẩn khắt khe của từng quốc gia, thủ tục đăng ký visa cũng rất phức tạp và mất nhiều thời gian.

3. Thông tư 01/2012/TTLT-BYT-BTC ngày 19/01/2012 của Bộ Y tế ban hành về việc hướng dẫn đấu thầu mua thuốc trong các cơ sở y tế gây khó khăn cho những doanh nghiệp dược đầu tư theo chiều sâu chất lượng, uy tín thương hiệu. Trong khi đó, việc thanh toán công nợ của hầu hết các bệnh viện tỉnh thành ngày càng kéo dài với quy mô lớn hơn nhưng chưa có lối ra.

4. Các quy định về ngành dược chính, quy chế đăng ký thuốc, quản lý môi trường, ... ngày càng gắt gao đòi hỏi doanh nghiệp phải tập trung đầu tư nhiều hơn chi phí, thời gian thực hiện và kiểm soát để đáp ứng các yêu cầu.

5. Các doanh nghiệp nước ngoài có công nghệ hiện đại, tiềm lực tài chính mạnh, kinh nghiệm quốc tế, nguồn nhân lực có trình độ, cùng với tâm lý chuộng hàng ngoại là những nguyên nhân mà thuốc trong nước chỉ chiếm gần 50% thị phần cả nước và rất khó tăng thị phần. Con số này vừa thể hiện cơ hội, tiềm năng nhưng mặt khác là thách thức không nhỏ cho các doanh nghiệp dược trong nước để đưa giá trị thuốc sản xuất trong nước chiếm 70% thị phần theo chủ trương của chính phủ

CHIẾN LƯỢC

NĂM 2013 – 2018

CHIẾN LƯỢC
2013 - 2018

01

Tăng sản lượng, giải quyết công ăn việc làm, khai thác hết công suất 02 nhà máy thông qua 02 hoạt động đầu tư mũi nhọn:

- Đầu tư hoạt động xuất khẩu
- Đầu tư khoa học kỹ thuật, nghiên cứu phát triển.

02

Đa dạng hóa nguồn hàng kinh doanh (nguyên liệu, hàng ngoại độc quyền) từ lợi thế hệ thống phân phối.

03

Thu hút đầu tư nước ngoài, hợp tác gia công, liên doanh liên kết.

04

Đầu tư mạnh cho hoạt động Marketing, sử dụng công cụ "kéo" để tăng sản lượng, tăng thị phần dược phẩm, TPCN, dược liệu, tăng khách hàng nhỏ để giảm rủi ro.

05

Tái cơ cấu, hoàn thiện tổ chức và hệ thống quản trị trên nguyên tắc:

- Hiệu quả.
- Chuyên nghiệp (thuê Công ty tư vấn)

06

Phát huy vai trò các đoàn thể, đầu tư nguồn nhân lực vừa có tài, có tâm, đoàn kết, đặt sự phát triển lâu dài ổn định của DHG lên trên mọi lợi ích.

CHỦ ĐỀ 2013

Thay đổi và dấn thân,
sánh vai cùng ngành Dược Châu Á

MỤC TIÊU NĂM 2013

Thay đổi cơ cấu tổ chức nhân sự, thay đổi định hướng chiến lược kinh doanh mở rộng hợp tác, phát huy hiệu quả đa dạng hóa đồng tâm, khai thác tối đa lợi thế cạnh tranh, tăng tốc độ phát triển, tìm đối tác hợp tác phù hợp nhằm học tập, sánh vai với các tập đoàn dược phẩm lớn trên thế giới mà cụ thể là các nước châu Á.

CÁC NHÓM GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC

Đổi mới, hoàn thiện nguồn nhân lực

Đầu tư toàn diện nguồn nhân lực phát triển ổn định, chất lượng thông qua các chính sách lương thưởng, cơ hội thăng tiến, phúc lợi, chăm sóc sức khỏe, đào tạo nâng cao tay nghề chuyên sâu, gửi nhân sự tham quan học tập tại nước ngoài, tạo môi trường làm việc công bằng, phấn khởi, gắn bó, có niềm tin tương lai lâu dài.

Tạo điều kiện thuận lợi, khuyến khích người lao động tham gia ý tưởng, sáng kiến, phát hiện những nguy cơ rủi ro trong hệ thống, cũng như chia sẻ những mâu thuẫn của bản thân, tập thể, môi trường làm việc và chính sách công ty.

Công tác nhân sự, các đoàn thể v.v... huấn luyện, giáo dục CB CNV tính đoàn kết, tinh thần trách nhiệm, yêu công việc, xây dựng lòng trung thành, xả thân vì màu cờ sắc áo, vì uy tín thương hiệu DHG.

Xếp loại nhân viên, cơ cấu tinh gọn lại đội ngũ, giải quyết chính sách cho nhân viên có nguyện vọng nghỉ hưu trước tuổi, giảm biên chế những CB CNV không đạt yêu cầu về sức khỏe, năng suất lao động, không chấp hành đúng quy định, kỷ luật, bản sắc văn hóa DHG.

Tuyển dụng mới, đào tạo và chuẩn bị đầy đủ nguồn nhân lực cho nhà máy mới. Đào tạo, huấn luyện bài bản kỹ năng lãnh đạo và chuyên môn cho đội ngũ nhân sự kế thừa.

Đổi mới, hoàn thiện cơ cấu tổ chức và hệ thống quản trị

Rà soát hệ thống văn bản, quy chế, quy định công ty đảm bảo phù hợp thực tế và mang tính khả thi. Xây dựng thêm các quy trình, quy chế làm việc ở các bộ phận, đặc biệt là những bộ phận liên quan đến kiểm tra kiểm soát, hệ thống quản lý chất lượng, quản lý thông tin.

Thuê tư vấn xây dựng mô hình quản trị tương lai, từng bước tái cơ cấu tổ chức, hệ thống quản trị, kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro, tạo cơ sở điều hành vững chắc, tiến dần đến quản trị chuyên nghiệp – hiệu quả, tạo lòng tin cho các đối tác.

Xây dựng tiến độ ứng dụng ERP (giải pháp BFO) đảm bảo phục vụ yêu cầu quản lý thực tế ở các đơn vị, ứng dụng hiệu quả quản trị trong toàn hệ thống. Tiếp tục triển khai giải pháp truyền thông hợp nhất (Unified Communication), trang bị thiết bị PDA cho nhân viên bán hàng, hoàn thiện và nâng cấp các phần mềm phục vụ khách hàng – bệnh viện.

Ứng dụng các kiến thức, phương pháp quản lý hiện đại.

Mở rộng định hướng hợp tác

Phát huy thế mạnh vững chắc kiềng 3 chân (gồm nhà đầu tư, khách hàng và nội lực DHG), tạo điều kiện thu hút đối tác bên ngoài hợp tác gia công, sản xuất nhằm khai thác hết công suất 02 nhà máy.

Khai thác quỹ đất còn trống tại KCN Tân Phú Thạnh (03 hecta) thông qua liên doanh liên kết với lợi thế ưu đãi thuế 15 năm (4 năm đầu 0%, 9 năm tiếp theo 5%, 2 năm còn lại 10%).

Khai thác hiệu quả lợi thế hệ thống bán hàng thông qua việc hợp tác phân phối độc quyền các sản phẩm của các đối tác nước ngoài trong ngành dược như: thuốc biệt dược gốc (thuốc phát minh), sản phẩm mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao hoặc sản phẩm chưa xây dựng thương hiệu tại Việt Nam

Tìm đối tác hợp tác phù hợp nhằm học tập, nâng cao vị thế DHG để sánh vai với các tập đoàn dược phẩm lớn trên thế giới mà cụ thể là các nước châu Á.

Đầu tư mũi nhọn xuất khẩu và khoa học kỹ thuật

Đầu tư nguồn nhân lực, tài chính, hoạt động Marketing cho xuất khẩu, làm tiền đề phát triển bền vững và mở rộng thị phần, tăng doanh số.

Phát triển xuất khẩu thông qua định hướng mở rộng hợp tác và thông qua mối quan hệ với các nhà cung ứng nguyên liệu, cổ đông - nhà đầu tư.

Sử dụng nguồn lực tài chính đầu tư hoạt động nghiên cứu khoa học kỹ thuật, phát triển sản phẩm v.v… Ngân sách cho hoạt động khoa học kỹ thuật và phát triển sản phẩm sẽ được tài trợ thêm hàng năm thông qua việc trích lập Quỹ khoa học công nghệ từ lợi nhuận trước thuế.

Nhận chuyển giao 02 đề tài nghiên cứu khoa học cấp Nhà nước; thử tương đương sinh học 05 sản phẩm; mua sắm thiết bị phòng nghiên cứu; đào tạo dược sĩ chuyên sâu về nghiên cứu; thuê chuyên gia tư vấn.

Marketing đẩy mạnh truyền thông theo chiến lược kéo

Tập trung ngân sách Marketing truyền thông đến người tiêu dùng cho một số nhãn hàng có lợi thế cạnh tranh (quảng cáo trên tivi, báo đài, internet, ...). Đặc biệt, hướng dẫn và chuyển giao một số hoạt động truyền thông hiệu quả, đơn giản cho đội ngũ bán hàng tại địa bàn tổ chức thực hiện.

Xây dựng phương án tăng khách hàng nhỏ, giữ khách hàng lớn – đảm bảo tăng doanh thu nhưng hạn chế rủi ro phụ thuộc và nguy cơ mất nợ.

Tiếp tục khai thác dự án kinh doanh thực phẩm chức năng; kinh doanh hàng ngoài hệ thống và phân phối độc quyền.

Phấn đấu tăng danh mục sản phẩm trong top 200 sản phẩm có doanh số cao nhất tại Việt Nam (Qua số liệu thống kê từ 2009-Q3/2012 của IMS, DHG có 6/200 sản phẩm – chiếm 0,03%).

Nâng cao năng lực sản xuất

Xây dựng kịp tiến độ nhà máy mới đạt tiêu chuẩn GMP WHO, đưa vào sản xuất quý 4/2013. Nâng tổng công suất của 02 nhà máy lên hơn 8 tỷ đơn vị sản phẩm.

Xây dựng nhà máy In – Bao bì tại KCN Tân Phú Thạnh (chi phí đầu tư ước tính 94,7 tỷ đồng) và xây dựng dây chuyền chế biến Dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP WHO theo lộ trình quy định của Bộ Y tế.

Quy hoạch lại khu nhà máy hiện tại, đầu tư tách biệt các dây chuyền thực phẩm chức năng, sản xuất sản phẩm dược liệu.

Dự báo năm 2013, kinh tế Việt Nam sẽ rơi vào điểm đáy của chu kỳ tăng trưởng, có nhiều rủi ro lạm phát tăng làm chi phí đầu vào tăng; điều hành vĩ mô tiếp tục duy trì chính sách bình ổn giá, trong rổ hàng hóa bình ổn giá đó có ngành dược phẩm; dự báo thiếu điện mùa khô; ngoài ra, còn có các khó khăn khác như cạnh tranh ngành; các thủ tục, quy định mới của ngành ngày càng chặt chẽ hơn.

Với sự tín nhiệm, ủng hộ của khách hàng; sự hợp tác, hỗ trợ của các nhà cung cấp; sự chỉ đạo, tạo điều kiện thuận lợi của UBND – TPCT, Sở y tế Cần Thơ và các cơ quan ban ngành; sự quan tâm của các nhà đầu tư; cùng sự nỗ lực phấn đấu của tập thể CBCNV, Dược Hậu Giang quyết tâm thực hiện đạt và vượt chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2013.

Kế hoạch phân phối lợi nhuận

Quản trị rủi ro Lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập

KẾ HOẠCH NĂM 2013

Kế hoạch đầu tư Kế hoạch phân phối lợi nhuận

Trích lập – sử dụng Quỹ khoa học công nghệ

Chỉ tiêu kinh doanh Quản trị rủi ro

CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2013

Khoản mục	Số tiền	Tăng trưởng so với 2012
Tổng giá trị sản xuất	3.800 tỷ đồng	11,3%
Doanh thu thuần hợp nhất	3.200 tỷ đồng	9,2%
Lợi nhuận trước thuế (chưa trích lập Quỹ phát triển khoa học và công nghệ)	570 tỷ đồng (*)	11,1%

(*) Thuyết minh chỉ tiêu lợi nhuận năm 2013:
Lợi nhuận thực năm 2012= lợi nhuận trước thuế 584,7 tỷ đồng trừ doanh thu tài chính 42 tỷ đồng, trừ thu nhập bất thường từ khoản hoàn nhập dự phòng trợ cấp mất việc làm 29 tỷ đồng = 513 tỷ đồng.

Số liệu kế hoạch được tính chưa bao gồm doanh thu tài chính do dự báo giải ngân mạnh cho dự án Nhà máy dược phẩm, nhà máy In – Bao bì, chưa bao gồm thu nhập bất thường từ thương vụ chuyển nhượng thương hiệu Eugica. Và năm 2013 sẽ không có khoản hoàn nhập dự phòng trợ cấp mất việc làm.

KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2013

Khoản mục	Tỷ lệ trích lập
Trích Quỹ Phát triển Khoa học công nghệ	5% thu nhập trước thuế
Lợi nhuận sau thuế năm 2013	100%
1. Cổ tức năm 2013 bằng tiền mặt	25% mệnh giá
2. Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	10% LNST
3. Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, Cộng tác viên, CBCNV chủ chốt	
▪ Thù lao HĐQT, BKS, cộng tác viên	5.000.000.000 đồng
▪ Tiền thưởng vượt kế hoạch dành cho HĐQT, BKS, BĐH, cộng tác viên, CBCNV chủ chốt.	5% tăng trưởng lợi nhuận sau thuế hợp nhất của chủ sở hữu
4. Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	Phần còn lại bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển

Kế hoạch trích lập – sử dụng Quỹ khoa học công nghệ năm 2013

Trích lập dự kiến:

Lợi nhuận trước thuế dự kiến năm 2013	570.000.000.000 đồng
Tỷ lệ trích lập Quỹ KHCN	5%
Quỹ KHCN trích lập dự kiến năm 2013	28.500.000.000 đồng

Dự kiến sử dụng Quỹ KHCN năm 2013 và các năm tiếp theo:

Nội dung	Chi phí ước tính (đồng)
Chi mua sắm tài sản cố định	**34.000.000.000**
Đầu tư xây dựng mới, sửa chữa, mua máy móc thiết bị phòng nghiên cứu	15.000.000.000
Đầu tư mới thay đổi công nghệ dây chuyền chế biến dược liệu	9.000.000.000
Đầu tư mới thay đổi công nghệ dây chuyền bao bì	10.000.000.000
Chi phí nghiên cứu	**22.000.000.000**
Đầu tư dự án phát triển sản phẩm Naturenz, Spivital	10.000.000.000
Đầu tư nghiên cứu dây chuyền sản xuất mỹ phẩm	10.000.000.000
Đầu tư thử tương đương sinh học các sản phẩm đáp ứng quy định đấu thầu	2.000.000.000
Chi phí chuyển giao công nghệ	**40.000.000.000**
Nhận chuyển giao quy trình và dây chuyền sản xuất kẹo	30.000.000.000
Mua quy trình sản xuất, nhận chuyển giao các đề tài khoa học	10.000.000.000
Chi phí thuê chuyên gia tư vấn	**3.000.000.000**
Tổng cộng	**99.000.000.000**

Mục đích sử dụng Quỹ KHCN:

Chi hoạt động quản lý chung của Quỹ KHCN (Mức chi không vượt quá 15% tổng nguồn vốn của quỹ trong năm.

Cấp kinh phí để thực hiện các đề tài, dự án khoa học công nghệ của Công ty.

Hỗ trợ phát triển khoa học và công nghệ của Công ty:

- Trang bị cơ sở vật chất – kỹ thuật cho hoạt động khoa học và công nghệ của Công ty
- Mua bản quyền công nghệ, quyền sử dụng, quyền sở hữu sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp,…phục vụ cho hoạt động khoa học và công nghệ của Công ty
- Trả lương, chi thuê chuyên gia hoặc hợp đồng với tổ chức khoa học và công nghệ để thực hiện các hoạt động khoa học và công nghệ của Công ty (không bao gồm tiền lương quản lý chung của Quỹ KHCN)
- Chi phí cho đào tạo nhân lực khoa học và công nghệ của Công ty
- Chi cho các hoạt động sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất (mức chi cụ thể theo Quy chế thưởng sáng kiến cải tiến)

LỰA CHỌN ĐƠN VỊ KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã phát hành Thông báo số 004/TB.BKS ngày 03/01/2013 về việc chọn lựa đơn vị kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2013 và Thông báo số 055/TB.DHG ngày 02/02/2013 về việc thay đổi ngày gởi thư báo giá và tài liệu giới thiệu Công ty hạn cuối là ngày 16/03/2013.

Ban kiểm soát đã lập hội đồng mở hồ sơ chào giá và xem xét. Để đảm bảo công tác kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính 2013 đúng quy định và kịp thời, Ban kiểm soát sẽ đề xuất Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 ủy quyền cho Ban Kiểm soát và Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược Hậu giang chọn một trong 03 Công ty kiểm toán sau:

Tiêu chí chọn lựa:

Là tổ chức kiểm toán được chấp thuận bởi Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước

Có kinh nghiệm và hiểu biết về hoạt động của các Công ty ngành Dược

Đội ngũ nhân viên có trình độ, năng lực, tinh thần trách nhiệm cao

Chi phí kiểm toán hợp lý.

Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers Việt Nam (PwC)

Công ty TNHH dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán AASC

Công ty TNHH Dịch vụ Kiểm toán & Tư vấn UHY

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ

Tiếp tục hoàn thiện khoản mục đầu tư xây dựng nhà cho hệ thống phân phối còn dở dang năm 2012

Hạng mục	Chi phí dự kiến
Xây dựng văn phòng, kho tại Chi nhánh Sóc Trăng	6,6 tỷ đồng
Xây dựng văn phòng, kho tại Chi nhánh Ninh Bình	7,5 tỷ đồng
Xây dựng văn phòng, kho tại Chi nhánh Thái Bình	9,4 tỷ đồng
Xây dựng văn phòng, kho tại Chi nhánh Cà Mau	7,5 tỷ đồng
Tổng cộng	**31 tỷ đồng**

Xây dựng nhà máy In – Bao bì tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh

Dự án Nhà máy In – Bao bì là dự án đã được khái toán chung với dự án Nhà máy mới của DHG Pharma. Chi phí xây dựng dự kiến Nhà máy In - Bao bì đã tính toán là 37 tỷ đồng.

Tuy nhiên, để được hưởng chính sách ưu đãi thuế TNDN và đáp ứng quy định bắt buộc của Bộ Y tế về tiêu chuẩn GMP kể từ ngày 01/01/2014, dự án Nhà máy In - Bao bì đã được tách ra khỏi dự án chung và được đầu tư thêm hệ thống thiết bị, máy móc. Tổng chi phí xây dựng dự án Nhà máy In - Bao bì để đạt tiêu chuẩn GMP là 94,7 tỷ đồng. Tăng 55,7 tỷ đồng so với khái toán ban đầu.

94,7 tỷ đồng

Đầu tư cải tạo nhà máy hiện tại 288 Bis Nguyễn Văn Cừ

Đầu tư thiết bị sản xuất và tách dây chuyền thực phẩm chức năng, dây chuyền sản xuất dược liệu theo quy định GMP của Bộ Y tế, tổng chi phí ước tính 70 tỷ đồng.

70 tỷ đồng

QUẢN TRỊ RỦI RO

Định hướng quản trị rủi ro luôn được DHG chú trọng kể từ năm 2008. Năm 2012, với chủ đề "Giải pháp hôm nay là vấn đề ngày mai" và thông qua cuộc thi "Nếu tôi là Tổng Giám đốc DHG Pharma" được triển khai đến từng nhân viên – khách hàng, Ban Quản trị đã 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. Tuy nhiên, do mới thành lập, hoạt động của Ban Kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro tại Công ty bước đầu mới chỉ thực hiện rà soát và hoàn thiện một số quy trình trọng yếu, thực hiện các đợt kiểm tra hệ thống bán hàng, những nội dung khác tổ chức thực hiện thông qua quy trình tác nghiệp hàng ngày của các bộ phận chức năng. Quản trị rủi ro chưa có công cụ, chưa có cơ chế quản trị rủi ro chính thức bao gồm các chính sách, thủ tục và phân nhiệm. Chính vì vậy, từ năm 2013, Công ty dự kiến sẽ thuê tư vấn chuyên nghiệp để hoàn thiện hệ thống quản trị Công ty, thực hiện tốt hơn công tác kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro

Cũng như nhiều doanh nghiệp khác, năm 2013, các nội dung quản trị rủi ro chủ yếu tại DHG bao gồm: rủi ro về pháp luật và tuân thủ, rủi ro cạnh tranh và thị trường, rủi ro về nhân sự, rủi ro về lãi suất – tỷ giá – lạm phát – tín dụng – thanh khoản; đây là các loại rủi ro không thể kiểm soát, Công ty chỉ có thể đưa ra giải pháp hạn chế, phòng ngừa và ứng phó rủi ro.

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 ngành Luật rà soát 100% các hợp đồng và thỏa thuận được ký kết.

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%). 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 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 thành chiến lược "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 2008-2012 của DHG). 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 thương 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.

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 đến nhiều thời gian và trí tuệ của đội ngũ lãnh đạo trong công tác quản lý điều hành. Các lãnh đạo cao cấp 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.

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 xin ý kiến ĐHĐCĐ thực hiện chương trình ESOP. 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 dấn thân và lòng trung thành.

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 2011-2012, 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 BFO 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 về rủi ro lãi suất, tỷ giá, tín dụng, thanh khoản trong phần thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất do KPMG kiểm toán năm tài chính 2012).

CƠ CẤU TỔ CHỨC NHÂN SỰ

CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT

Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần, vốn góp của DHG Pharma

không có

Công ty có trên 50% vốn cổ phần, vốn góp do DHG Pharma nắm giữ gồm

DHG Pharma có tổng cộng 18 Công ty con và 02 Công ty liên kết. Trong đó DHG Pharma sở hữu 100% vốn góp tại 17 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%

Công ty TNHH MTV VL Pharma (VL Pharma)
Ngày chính thức hoạt động: tháng 05/2013
Trụ sở chính tại: Huyện Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long

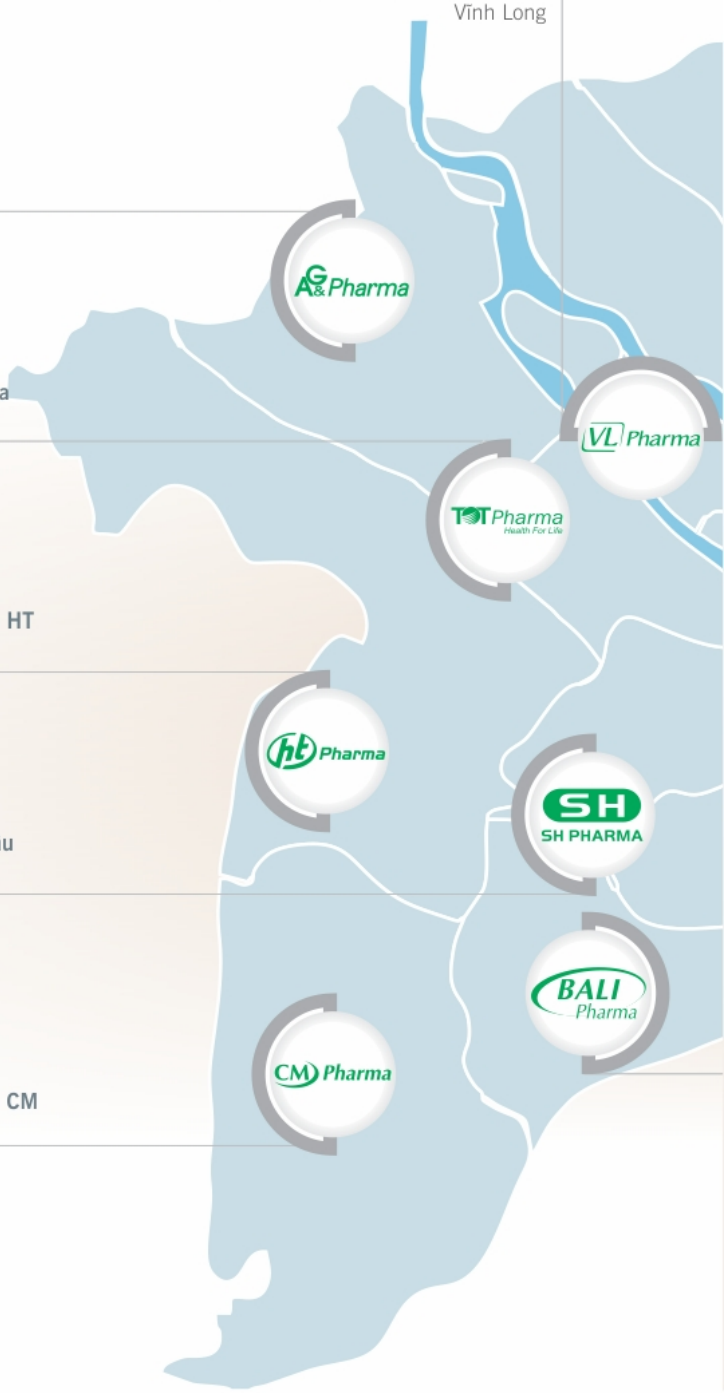
TNHH MTV A&G Pharma (A&G Pharma)
Ngày chính thức hoạt động: 23/08/2009
Trụ sở chính tại Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang

Công ty TNHH MTV TOT Pharma (TOT Pharma)
Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2010
Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ

Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT (HT Pharma)
Ngày chính thức hoạt động: 01/10/2008
Trụ sở chính tại Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang

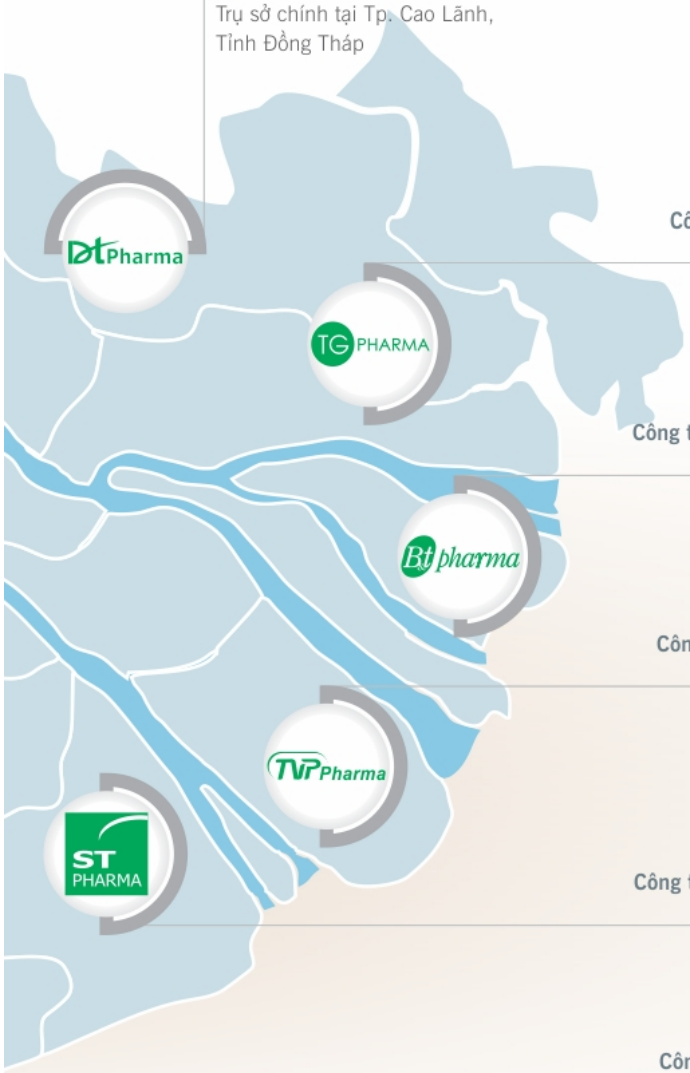
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu (SH Pharma)
Ngày chính thức hoạt động: 01/01/2008
Trụ sở chính tại Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang

Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM (CM Pharma)
Ngày chính thức hoạt động: 01/09/2008
Trụ sở chính tại Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau



Nhóm các Công ty phân phối

Ngành nghề kinh doanh: xuất nhập khẩu, bán buôn thuốc, trang thiết bị, dụng cụ y tế; thực phẩm bổ sung và dược mỹ phẩm. Vốn điều lệ của mỗi Công ty con phân phối là 05 tỷ đồng.



Công ty TNHH MTV DT Pharma (DT Pharma)
Ngày chính thức hoạt động: 22/12/2008
Trụ sở chính tại Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp

Công ty TNHH MTV TG Pharma (TG Pharma)
Ngày chính thức hoạt động tháng 05/2013
Trụ sở chính tại Tp. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre

Công ty TNHH MTV Dược phẩm BT (BT Pharma)
Ngày chính thức hoạt động 01/06/2010
Trụ sở chính tại Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang

Công ty TNHH MTV TVP Pharma (TVP Pharma)
Ngày chính thức hoạt động tháng 05/2013
Trụ sở chính tại Tp. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh

Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST (ST Pharma)
Ngày chính thức hoạt động01/08/2011
Trụ sở chính tại Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu

Công ty TNHH MTV Bali Pharma (Bali Pharma)
Ngày chính thức hoạt động 01/08/2011
Trụ sở chính tại Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu

Nhóm các Công ty con đa dạng hóa đồng tâm

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

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.

Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG (DHG Nature 1)
Dự kiến xây dựng tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh
Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng
Vốn đầu tư dự kiến: 20 tỷ đồng

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

Ngày chính thức hoạt động:01/08/2008
Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ
Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng
Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất, kinh doanh bao bì nhựa, nhôm, giấy. In xuất bản ấn phẩm phục vụ sản xuất và hoạt động Marketing của DHG Pharma

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

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

Tóm tắt kết quả kinh doanh các công ty con

STT	Tên Công ty	DTT 2011	DTT 2012	LNST 2011	LNST 2012	Tăng trưởng doanh thu	Tăng trưởng lợi nhuận	LNST/ DTT 2011	LNST/ DTT 2012
1	A&G Pharma	124.215	124.946	5.106	7.983	0,6%	56,4%	4,1%	6,4%
2	Bali Pharma	19.407	49.858	1.030	3.006	156,9%	191,9%	5,3%	6,0%
3	CM Pharma	48.901	59.508	1.761	4.413	21,7%	150,6%	3,6%	7,4%
4	DT Pharma	41.511	58.645	2.821	3.134	41,3%	11,1%	6,8%	5,3%
5	SH Pharma	108.429	124.082	8.644	10.961	14,4%	26,8%	8,0%	8,8%
6	ST Pharma	45.416	62.455	2.468	4.704	37,5%	90,6%	5,4%	7,5%
7	TG Pharma	42.254	42.615	1.927	2.633	0,9%	36,6%	4,6%	6,2%
8	TOT Pharma	158.875	248.826	11.718	18.570	56,6%	58,5%	7,4%	7,5%
9	HT Pharma	54.078	69.567	3.567	3.706	28,6%	3,9%	6,6%	5,3%
10	DHG PP	167.281	185.582	31.074	36.499	10,9%	17,5%	18,6%	19,7%
11	DHG Nature	33.958	37.914	3.318	1.799	11,6%	-45,8%	9,8%	4,7%
12	DHG Travel	61.354	50.978	6.848	2.815	-16,9%	-58,9%	11,2%	5,5%

Các Công ty con phân phối

Năm 2012, đa số các công ty con phân phối đều có mức tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận tốt, đặc biệt là TOT Pharma, DT Pharma và ST Pharma. Chính sách miễn giảm 30% thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp năm 2012 cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa theo thông tư 140 là một nguyên nhân tích cực góp phần cải thiện tỷ suất sinh lời sau thuế của các Công ty con thuộc tập đoàn DHG

Bali Pharma có doanh thu tăng trưởng đột biến 156,9% và lợi nhuận 191,9% do đơn vị mới thành lập vào tháng 08/2011 nên năm 2011 chỉ lấy được số liệu 5 tháng.

Hai Công ty con phân phối có tỷ trọng tăng trưởng doanh thu thấp nhất (dưới 1%) là A&G Pharma và TG Pharma. Nguyên nhân do 02 Công ty này đang củng cố lại thị trường phân phối, sắp xếp ổn định nhân sự, đặt trọng tâm kiểm soát chi phí hiệu quả. vì thế hiệu quả sinh lời trên doanh thu thuần của hai Công ty tăng đáng kể, tăng trưởng lợi nhuận A&G Pharma 56,4% và TG Pharma 36,6% so với năm 2011.

Công ty DT Pharma tuy doanh thu tăng trưởng cao 41,3% nhưng lợi nhuận tăng trưởng chỉ 11,1%, vì vậy, ROS giảm từ 6,8% năm 2011 còn 5,3% năm 2012.

Nguyên nhân do Công ty phải tăng chi phí trích lập rủi ro nợ xấu trong năm 2012 với số tiền 1,1 tỷ đồng.

Loại trừ Bali Pharma, Công ty con có tỷ lệ lợi nhuận tăng trưởng tốt nhất là CM Pharma (150,6%), góp phần cải thiện tỷ số ROS 2012 của Công ty này lên gần gấp đôi (7,4%) so với năm 2011 (3,6%). Nguyên nhân do năm 2011, Công ty phải nộp bổ sung thuế 680 triệu đồng, mặt khác năm 2012 Công ty có phát triển thêm mảng kinh doanh hàng ngoài.

ST Pharma, TOT Pharma và SH Pharma cũng là những Công ty có tỷ suất sinh lời cải thiện trong năm 2012 và số tuyệt đối lợi nhuận tăng trưởng tốt.

Tóm lại, kết quả hoạt động năm 2011 và năm 2012 của các Công ty con phân phối đã cho thấy sự thành công của dự án "nâng cao hiệu quả hoạt động Công ty con". Dự án được triển khai từ tháng 06/2011, chú trọng vào việc cấu trúc lại danh mục sản phẩm, sắp xếp nhân sự, tuyến bán hàng, định mức khoán chi phí cụ thể, trả lương nhân viên dựa trên lợi nhuận và số tiền thực sự thu về thay vì dựa trên doanh số như trước đây, thắt chặt kỳ hạn nợ, ...

Các Công ty con đa dạng hóa

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 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.

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.Doanh số của DHG Nature năm 2012 tuy tăng 11,6% so với năm 2011 nhưng lợi nhuận sau thuế giảm đến 45,8%.

DHG Nature vẫn đang trong quá trình nghiên cứu nên chi phí đầu tư cao, hơn nữa mới chỉ sản xuất lô nhỏ nên giá thành cao.Để đảm bảo giá bán cạnh tranh cho Công ty mẹ, DHG Nature đã phải giảm giá bán nhiều mặt hàng dẫn đến lợi nhuận giảm.Dự kiến kết quả năm 2013 sẽ có nhiều chuyển biến tốt hơn.

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 cao, tỷ suất lợi nhuận/DTT đạt gần 20%. Ngoài ra, hoạt động kinh doanh ngoài của DHG PP cũng đóng góp 13 tỷ đồng doanh thu trong năm 2012 cho tập đoàn.

Tình hình đầu tư vào các công ty liên kết

Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo (Spiviha)

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.

Sản lượng sản xuất năm 2012: 29,8 tấn Tảo bột, đạt 99,5% kế hoạch năm và tăng 6,4% so với năm 2011. Tuy nhiên, sản lượng bán ra của Tảo Vĩnh Hảo chỉ đạt 22,3 tấn; doanh thu thuần 10,3 tỷ đồng giảm 14% so với năm 2011, lợi nhuận sau thuế 3,37 tỷ đồng, giảm 26% so với năm 2011.

Nguyên nhân doanh thu giảm do sản phẩm đầu ra của Công ty Tảo Vĩnh Hảo phụ thuộc nhu cầu đầu vào của DHG Pharma trong việc cung cấp nguyên liệu Tảo bột cho sản phẩm Spivital.

Năm 2012, tăng trưởng kinh doanh từ sản phẩm Spivital thấp, vì vậy, DHG Pharma không tiêu thụ hết sản lượng sản xuất của Tảo Vĩnh Hảo. Để giải quyết vấn đề này, Công ty Tảo Vĩnh Hảo đang chủ động tìm đầu ra từ những khách hàng mới, tình hình có thể sẽ được cải thiện trong năm 2013. Lợi nhuận sau thuế giảm do giảm theo tốc độ giảm của doanh thu và một phần giảm do năm 2012 là năm đầu tiên Công ty bắt đầu nộp thuế TNDN.

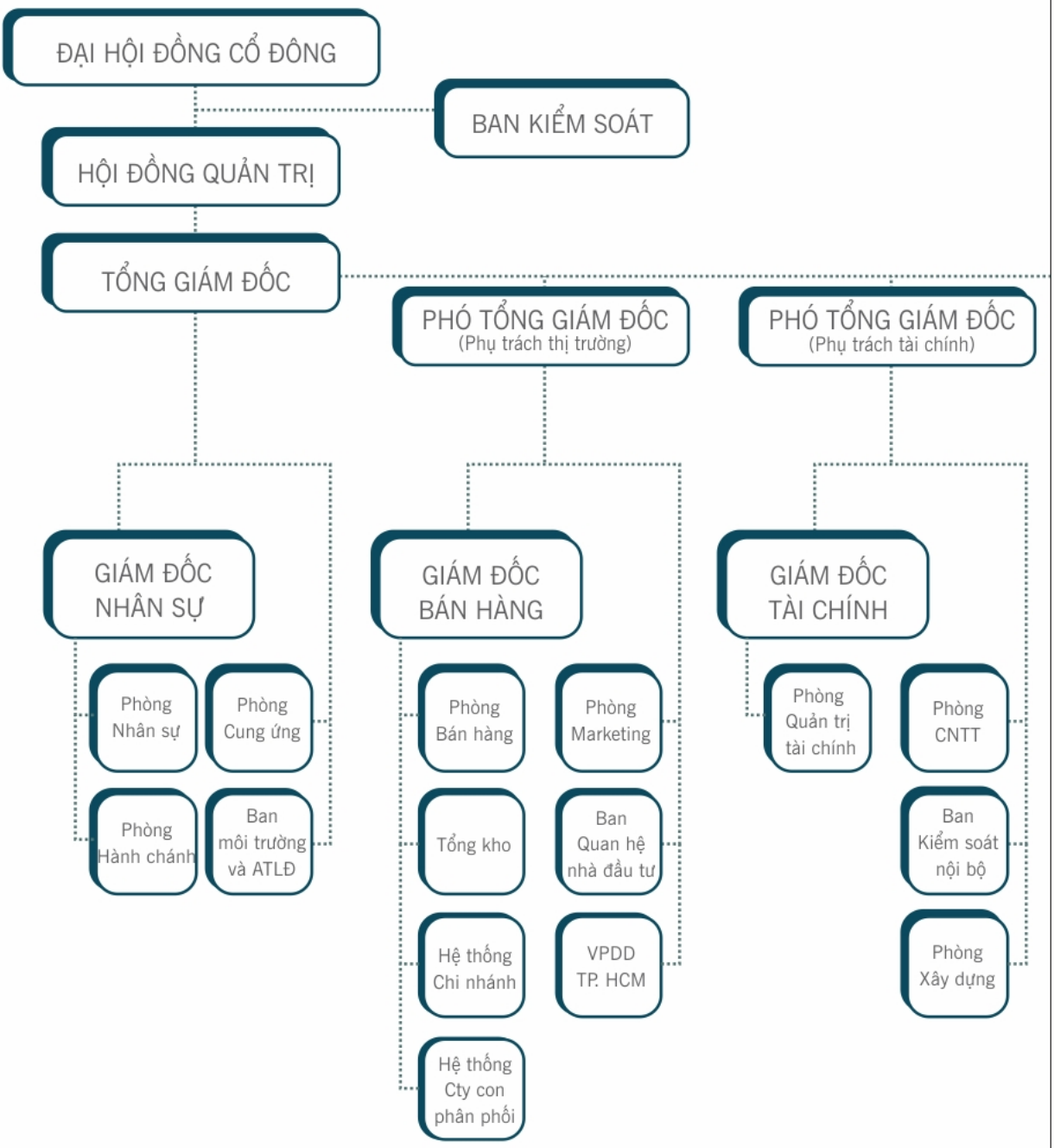
CTCP Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường (VIPACO)

Ngày chính thức hoạt động: 09/07/2007
Trụ sở chính tại: Mỹ Phước, Bến Cát, Tỉnh Bình Dương.
Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất bao bì từ hạt nhựa nguyên sinh
Vốn điều lệ: 50.000.000.000 (Năm mươi tỷ VNĐ)
Tỷ lệ góp vốn của DHG Pharma: 20%
Mục đích đầu tư: tạo sự ổn định nguồn nguyên liệu bao bì sơ cấp có công nghệ sạch, hiện đại theo xu hướng phát triển tương lai

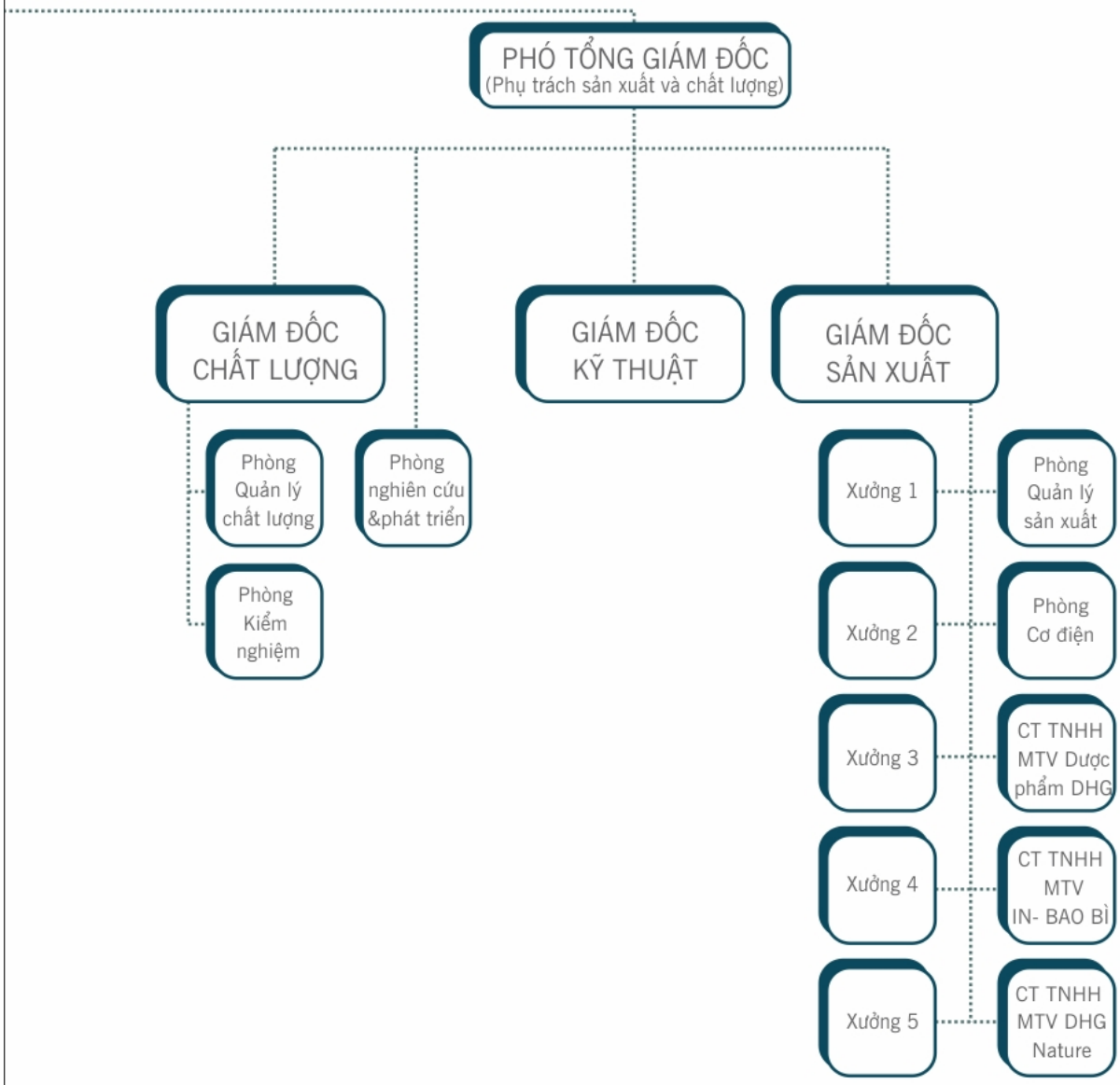
Đối với Công ty Bao bì Vĩnh Tường, theo số liệu có được, tính đến 31/10/2012, doanh thu thuần của Công ty này chỉ đạt 5,5 tỷ đồng, giảm 73,4% so với cùng kỳ năm 2011. LNTT âm 8,7 tỷ đồng, giảm lỗ 44,2% so với cùng kỳ năm trước.

Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát đã thực hiện tái cơ cấu tổ chức, tái cơ cấu vốn và hoạt động của Công ty Bao bì Vĩnh Tường. Công ty đã tìm được đối tác chiến lược là Công ty Cổ phần Đầu tư Đông Âu. Nợ ngân hàng hiện tại đã được thanh toán hết nên nguy cơ phá sản của Công ty không còn, tình hình tài chính được cải thiện đáng kể.

Mặc dù gặp nhiều khó khăn và gián đoạn trong những năm qua, định hướng đi trước đón đầu trong việc sử dụng Bao bì sạch của DHG Pharma vẫn là định hướng đúng đắn và sẽ tiếp tục được triển khai trong thời gian tới khi nhà máy Bao bì sạch đạt tiêu chuẩn GMP WHO của Công ty Bao bì Vĩnh Tường chính thức hoạt động vào tháng 04/2014 theo dự kiến.


ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
BAN KIỂM SOÁT
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC (Phụ trách thị trường)
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC (Phụ trách tài chính)
GIÁM ĐỐC NHÂN SỰ
Phòng Nhân sự
Phòng Cung ứng
Phòng Hành chánh
Ban môi trường và ATLĐ
GIÁM ĐỐC BÁN HÀNG
Phòng Bán hàng
Phòng Marketing
Tổng kho
Ban Quan hệ nhà đầu tư
Hệ thống Chi nhánh
VPDD TP. HCM
Hệ thống Cty con phân phối
GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH
Phòng Quản trị tài chính
Phòng CNTT
Ban Kiểm soát nội bộ
Phòng Xây dựng

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CTCP DƯỢC HẬU GIANG (DHG PHARMA)



BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY

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)

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

Quá trình công tác:
7/1980 - 7/1986: Chủ nhiệm Hiệu thuốc Thốt Nốt
7/1986 - 4/1988: Giám đốc Công ty Cung ứng Vật tư - Y tế tỉnh Hậu Giang
4/1988 - 9/2004: Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang
9/2004 - 7/2012: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc DHG Pharma
Từ 1/7/2012: Chủ tịch HĐQT DHG Pharma

Bà Lê Minh Hồng
Thành viên HĐQT

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)

Quá trình công tác:
1979 - 1981: Nhân viên Hiệu thuốc Số 1 Công ty dược phẩm Hậu Giang
1981 - 1987: Nhân viên Hiệu thuốc Số 2 XNLH Dược Hậu Giang
1987 - 1996: Phó phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang
1997 - 9/2004: Phó Giám đốc, Trưởng phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang
9/2004 - 7/2012: Phó Tổng Giám đốc DHG Pharma
Từ 01/07/2012: Tổng Giám đốc DHG Pharma

Ông Lê Chánh Đạo
Thành viên HĐQT

Phó Tổng Giám Đốc
Năm sinh: 1959
Trình độ: Thạc sỹ Kinh tế ngành QTKD (ĐH Kinh tế Tp. HCM)

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

Bà Nguyễn Thị Hồng Loan
Thành viên HĐQT

Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG
Năm sinh: 1958
Dược sĩ Chuyên khoa 1 (ĐH Y Dược Tp. HCM).

Quá trình công tác:
1976 – 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 – 3/1991: Trưởng Hiệu thuốc Công ty Dược phẩm Cần Thơ
4/1991 – 12/2003: Quản đốc Xưởng sản xuất XNLH DHG.
01/2004 – 9/2004: Trưởng kho XNLH Dược Hậu Giang
9/2004 – 10/2004: Trưởng phòng Quản lý sản xuất DHG Pharma
10/2004– 19/12/2011: Giám đốc sản xuất, Trưởng phòng Quản lý Sản xuất DHG Pharma kiêm Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG
19/12/2011 – nay: Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG

Ông Nguyễn Như Song
Thành viên HĐQT

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

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

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

Ông Lê Đình Bửu Trí
Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1970
Trình độ: Đại học Luật (ĐH Tổng hợp Tp. HCM)

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

Quá trình công tác:
1996 – 2001:
Luật sư, Hãng luật Hong Kong – Johnson, Stokes & Master, 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 SCIC.

Ông Đoàn Đình Duy Khương
Thành viên HĐQT

Phó Tổng Giám đốc
Năm sinh: 1974
Trình độ: Thạc sỹ kinh tế ngành QTKD (UBI-Bỉ)

Chức vụ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT CTCP Dược Sông Hậu (SH Pharma)

Quá trình công tác:
1993 - 1999: Phụ trách chương trình quảng cáo, Phụ trách Sales & Marketing Sup tại Công ty Unilever Việt Nam, Công ty Kỹ nghệ thực phẩm VN, Công ty VN Foremost.
2000 - 01/2003: Nhân viên Phòng Kế hoạch - XNLH Dược Hậu Giang
02/2003 - 9/2004: Phụ trách Phát triển sản phẩm và hoạt động thương hiệu - XNLH Dược Hậu Giang
9/2004 - 10/2005: Giám đốc Thương hiệu, Phó Phòng Marketing DHG
10/2005 – 01/05/2012: Giám đốc Marketing, Trưởng Phòng Marketing DHG Pharma
Từ 01/05/2012: Phó Tổng Giám đốc DHG Pharma

Bà Nguyễn Ngọc Diệp

Phó Tổng Giám đốc
Năm sinh: 1968
Trình độ: Dược sĩ chuyên khoa 1

Quá trình công tác:
12/1991 - 06/1995: Nhân viên phòng Kiểm nghiệm XNLH Dược Hậu Giang
07/1995 - 12/1996: Phó trưởng phòng Kiểm nghiệm XNLH Dược Hậu Giang
01/1997 - 06/1997: Phó trưởng phòng Nghiên cứu XNLH Dược Hậu Giang
06/1997 - 09/2004: Trưởng phòng Kiểm nghiệm XNLH Dược Hậu Giang
09/2004 - 30/04/2012: Trưởng phòng Kiểm nghiệm DHG Pharma
Từ 01/05/2012: Phó Tổng Giám đốc DHG Pharma

Bà Đặng Phạm Huyền Nhung

Giám đốc Tài chính
Kế toán trưởng
Năm sinh: 1966
Trình độ: Thạc sỹ kinh tế ngành QTKD (UBI-Bỉ)

Quá trình công tác:
1986 - 1987: Giáo viên Trường Nghiệp vụ Kinh tế Cần Thơ
1987 - 9/2004: Nhân viên Kế toán Ngân hàng XNLH DHG
9/2004 - 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 - 30/03/2012: Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng QTTC DHG Pharma
30/03/2012 - nay: Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng QTTC DHG Pharma

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 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 XNLN Dược Hậu Giang
1995 - 1997: Phó Phòng Tổ chức CTCP 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)

NHÂN SỰ VÀ CHÍNH SÁCH CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG

Thống kê số lượng nhân sự

Tổng số nhân sự qua các năm (2008-2012)

Giới tính	31/12/2008		31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Nam	1.085	51,03%	1.154	50,39%	1.235	50,29%	1.346	51,08%	1.450	52,46%
Nữ	1.041	48,97%	1.136	49,61%	1.221	49,71%	1.289	48,92%	1.314	47,54%
Tổng cộng	2.126	100%	2.290	100%	2.456	100%	2.635	100%	2.764	100%

Cơ cấu nhân sự theo chức năng (2008-2012)

Khối chức năng	31/12/2008		31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Khối văn phòng phục vụ	634	29,82%	594	25,94%	546	22,23%	697	26,45%	815	29,48%
Khối sản xuất	694	32,64%	729	31,83%	925	37,66%	992	37,65%	815	29,48%
Khối bán hàng	798	37,54%	967	42,23%	985	40,11%	946	35,90%	1.134	41,04%
Tổng cộng	2.126	100%	2.290	100%	2.456	100%	2.635	100%	2.764	100%

Bảng nhân sự theo trình độ (2008-2012)

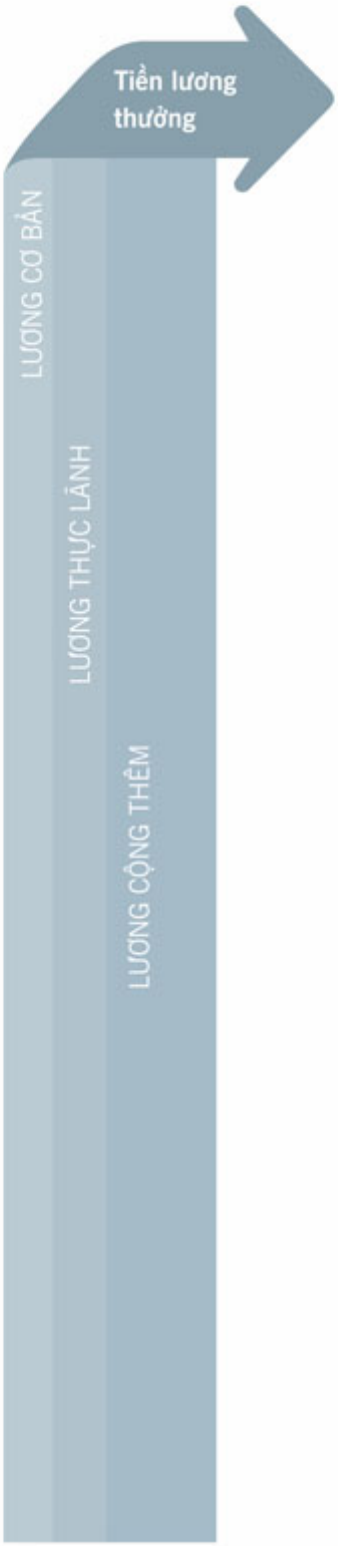
Khối chức năng	31/12/2008		31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Trên Đại học	**17**	**0,75%**	**18**	**0,79%**	**31**	**1,26%**	**32**	**1,22%**	**43**	**1,56%**
Tiến sĩ Kinh tế	01		01		02		2		2	
Thạc sĩ Dược, Hóa	03		04		05		6		6	
Thạc sĩ Kinh tế	03		03		03		3		14	
Dược sĩ chuyên khoa 1	10		10		21		21		21	
Đại học	**387**	**18,25%**	**397**	**17,34%**	**591**	**24,06%**	**578**	**21,94%**	**544**	**19,68%**
Đại học Dược, Bác sĩ	69		76		68		91		93	
Đại học kinh tế	200		208		204		221		218	
Đại học cơ khí	07		10		13		46		43	
Đại học khác	111		103		305		220		190	
Cao đẳng, trung cấp	**871**	**40,97%**	**949**	**41,44%**	**1.059**	**43,12%**	**1.140**	**43,26%**	**1.230**	**44,50%**
Công nhân kỹ thuật	**27**	**1,27%**	**26**	**1,13%**	**25**	**1,02%**	**28**	**1,06%**	**26**	**0,94%**
Dược tá	**146**	**6,87%**	**171**	**7,47%**	**185**	**7,53%**	**195**	**7,40%**	**182**	**6,58%**
PTTH	**678**	**31,89%**	**729**	**31,83%**	**565**	**23,00%**	**662**	**25,12%**	**739**	**26,74%**
Tổng cộng	**2.126**	**100%**	**2.290**	**100%**	**2.456**	**100%**	**2.635**	**100%**	**2.764**	**100%**

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 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.

+ Đối với khối 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.

+ Đối với khối văn phòng, phục vụ: hưởng theo thang bảng lương 4D. Quỹ lương tăng thêm không quá 15% lương 4D dựa vào kết quả lợi nhuận hợp nhất của tháng trước tăng trưởng so với lợi nhuận kế hoạch trung bình tính theo tháng được phân bổ theo cơ cấu doanh thu kế hoạch.

  Năm 2012, Công ty đã thay đổi bảng lương 4D 4 bậc bảng lương 4D 7 bậc nhằm khuyến khích sự phấn đấu của người lao động trong từng hạng bậc vị trí công việc.

+ Đối với khối bán hàng: cơ sở tính lương cho nhân viên bán hàng dựa vào số tiền thu về, tỷ lệ trích lương các nhóm hàng theo quy định chi tiết cho từng sản phẩm, hàng tháng nhận 90% tiền lương thực lãnh, 10% còn lại sẽ nhận vào cuối mỗi quý nếu đạt doanh số khoán. Cơ sở tính lương quản lý của bán hàng dựa vào hiệu quả hoạt động đơn vị tháng trước, tỷ lệ trích lương từng đơn vị theo quy định của Công ty. Trích 20% trên hiệu quả hoạt động đơn vị làm chi phí lương, chi vào cuối mỗi quý cho toàn thể nhân viên tại đơn vị theo lương 4D. Tùy tình hình kinh doanh, thị trường và kết quả kinh doanh, Tổng Giám đốc quyết định tăng lương cho đơn vị theo tỷ lệ không quá 4% doanh số đơn vị.

LƯƠNG CƠ BẢN

LƯƠNG THỰC LÃNH

LƯƠNG CỘNG THÊM

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.

Công ty trích 1,5% doanh thu để làm quỹ dự phòng chi lương tháng 13, lương vượt khoán. Theo ngày lễ trong năm và ngày công, mức tiền thưởng được chi tùy theo hiệu quả và lợi nhuận sản xuất kinh doanh của 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 nhãn 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

Về trích nộp Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp, người lao động tự đóng 03 loại bảo hiểm trên, Công ty chỉ đóng phần chênh lệch cho những cá nhân có mức lương 4D thấp hơn lương cơ bản.

Về bảo hiểm tai nạn: Công ty mua 03 loại hình bảo hiểm sinh mạng A, B, C cho tất cả nhân viên.

Ngoài lương thưởng và chế độ bảo hiểm, người lao động tại Công ty còn có các chế độ ăn sáng và ăn trưa, ăn giữa ca không mất tiền; chế độ phụ cấp độc hại, phụ cấp lương ca 3, nghỉ phép, an toàn lao động, khám sức khỏe, ... Các hoạt động, công trình phúc lợi khác cũng được thực hiện tốt tại Công ty (sẽ được trình bày chi tiết trong Báo cáo trách nhiệm môi trường và xã hội)

BÁO CÁO

NĂM 2012

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Đặc điểm môi trường kinh doanh năm 2012

- Những biến động của thị trường, sức mua của người tiêu dùng giảm, hàng tồn kho cao, khả năng thanh toán của khách hàng chậm là những khó khăn và thách thức không chỉ của DHG Pharma, của ngành dược nói chung mà là của cả nền kinh tế Việt Nam trong năm 2012. Đối với kinh doanh dược, khách hàng chỉ lựa chọn những sản phẩm thật sự cần thiết trong điều trị bệnh; nhu cầu các sản phẩm dinh dưỡng, thực phẩm chức năng giảm nhiều, phải điều chỉnh kế hoạch giảm.
- Đặc biệt, hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dược phẩm, DHG Pharma và các doanh nghiệp dược trong nước còn chịu sự tác động bởi chính sách quản lý của Nhà nước về giá bán trong khi giá cả đầu vào vẫn tiếp tục tăng.
- Ngành Dược là ngành có môi trường cạnh tranh nội bộ cao và cạnh tranh mạnh từ các doanh nghiệp nước ngoài có công nghệ hiện đại, năng suất cao, tiềm lực tài chính mạnh, nguồn nhân lực có trình độ.

Kết quả thực hiện so với chỉ tiêu kế hoạch năm 2012

Ngành Dược có tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 16% - 18%. Trong tình hình khó khăn chung, DHG vẫn giữ được mức tăng trưởng gần 18%, tiếp tục phát triển và hoàn thành chỉ tiêu, cụ thể:

Chỉ tiêu	Thực hiện 2011	Kế hoạch 2012	Thực hiện 2012	Tỷ lệ đạt kế hoạch năm 2012	Tăng trưởng 2012/2011
Giá trị sản xuất dược phẩm (tỷ VNĐ)	3.010	3.400	3.414	100,43%	113,28%
Doanh thu thuần hợp nhất (tỷ VNĐ)	2.491	2.750	2.931	106,58%	117,67%
Lợi nhuận trước thuế hợp nhất (tỷ VNĐ)	491	505	585	115,80%	119,12%

Nhận xét:

Doanh thu thuần và lợi nhuận trước thuế của Công ty đạt tăng trưởng do nhiều yếu tố. Chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu doanh thu thuần là doanh thu hàng do DHG tự sản xuất tăng trưởng 17,33% so với năm 2011, nguyên nhân do giá tăng 2,56%, do sản lượng bán tăng 8,47%, còn lại do Công ty thay đổi cơ cấu danh mục sản phẩm.

Về lợi nhuận trước thuế, năm 2012, loại trừ doanh thu tài chính 42 tỷ đồng và thu nhập bất thường từ hoàn nhập dự phòng trợ cấp mất việc làm 29 tỷ đồng, hoạt động kinh doanh của Công ty thực tế chỉ mang lại 513 tỷ đồng. So với năm 2011, tăng trưởng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh tăng trưởng thực tế 17,50% .

Đánh giá kết quả hoạt động năm 2012

KẾT QUẢ NỔI BẬT ĐẠT ĐƯỢC

- Năm 2012, tốc độ tăng trưởng của DHG ổn định ở mức gần 18% trong tình hình kinh tế khó khăn, cao hơn tăng trưởng thị trường tiêu thụ thuốc trong nước (5,26%) và tăng trưởng toàn thị trường (9,1%). Các chỉ tiêu kinh doanh đều tăng trưởng và vượt kế hoạch đề ra.
- Tiếp tục là doanh nghiệp dược dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam (17 năm liên tiếp) về thị phần, năng lực sản xuất, uy tín thương hiệu, doanh thu hàng tự sản xuất, lợi nhuận, tài sản, giá trị vốn hóa, tỷ suất sinh lợi, ...
- Chủ đề "Giải pháp hôm nay là vấn đề ngày mai" đã mang lại hiệu quả cho Công ty trong công tác kiểm soát chi phí, quản trị rủi ro và chính sách.
- Ký kết chuyển giao thương hiệu Eugica cho Mega Wecare. Theo hợp đồng, Công ty sẽ tiếp tục phân phối trong năm 2013 và tiếp tục sản xuất các sản phẩm Eugica cho đối tác ít nhất trong 05 năm (2013 – 2017). Giá trị nhận được từ thương vụ dự kiến sẽ tiếp tục đầu tư phát triển các nhãn hàng có tiềm năng trong tương lai. Thương vụ ký kết hứa hẹn sẽ đưa sản phẩm do DHG sản xuất xuất khẩu sang các nước đối tác có thị trường.
- Thông qua mối quan hệ với các nhà cung ứng nguyên liệu, Công ty đã ký kết thành công hợp đồng phân phối độc quyền 02 sản phẩm thuốc phát minh cho một đối tác nước ngoài. Sản phẩm dự kiến được phân phối nhằm tăng thêm hiệu quả và khai thác lợi thế hệ thống phân phối của Công ty.
- Trong năm, Công ty đã làm thủ tục thành lập 05 Công ty con: 03 Công ty con phân phối VL Pharma, BT Pharma, TVP Pharma và 02 Công ty con đa dạng hóa DHG PP1, DHG Nature 1.
- Tiếp tục đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất lượng (17 năm liền)
- Tiếp tục đạt danh hiệu "Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín" (06 năm liền)
- Top 10 Báo cáo thường niên xuất sắc nhất năm 2011 (đạt giải cao 4 năm liền).
- 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).

NGUYÊN NHÂN ĐẠT KẾT QUẢ

- Hội đồng quản trị và Ban Điều hành đã bám sát chiến lược – kế hoạch đề ra, linh hoạt điều chỉnh kịp thời. Các chiến lược – kế hoạch được Ban TGĐ triển khai thông suốt đến từng nhân viên.
- Công ty khai thác được lợi thế hệ thống phân phối sâu rộng, uy tín thương hiệu, tiềm lực tài chính và hoạt động Marketing hiệu quả.
- Chú trọng kiểm soát chi phí, quản trị rủi ro và chính sách.
- Sự tin tưởng và ủng hộ của người tiêu dùng, hệ thống điều trị về chất lượng sản phẩm.
- Sự hỗ trợ, chỉ đạo kịp thời của các cơ quan chức năng.
- Sự phấn đấu, nỗ lực của toàn thể người lao động.

NHỮNG ĐIỂM CẦN HOÀN THIỆN

- Sản phẩm của DHG chủ yếu thuộc nhóm generic, có nhiều sản phẩm chuyên biệt nhưng vẫn trong giai đoạn xây dựng thương hiệu nên chiếm tỷ trọng chưa cao.
- Dự án phát triển kinh doanh thực phẩm chức năng phải tạm hoãn lại do tình hình kinh tế năm 2012 khó khăn, người dân giảm chi tiêu, chỉ ưu tiên sử dụng những thuốc thực sự cần thiết.
- Nhà máy mới tiếp tục trễ tiến độ thêm 04 tháng do hồ sơ xét thầu không đạt. Mặc dù do yếu tố khách quan nhưng cũng ảnh hưởng đến kế hoạch và hoạt động của toàn Công ty.
- Chiến lược xuất khẩu được tập trung nhưng doanh số giảm, chưa đạt như mong muốn. Hoạt động xuất khẩu khó khăn do thủ tục xin cấp lại visa một số sản phẩm tại thị trường Đông Âu.
- Hoạt động quản trị rủi ro và hoạt động của Ban kiểm soát nội bộ chủ yếu tự làm, chưa thuê tư vấn chuyên nghiệp.

Hoạt động của hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và 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 và định hướng kinh doanh từng năm.

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

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

Các cuộc họp của Hội đồng quản trị

Trong năm 2012, HĐQT đã tiến hành 17 cuộc họp định kỳ và đột xuất, bằng hình thức trực tiếp hoặc xin ý kiến qua thư điện tử, ban hành 15 nghị quyết và 53 quyết định để tập trung giải quyết và thông qua các nội dung chủ yếu sau:

Phiên họp	Nội dung
Quý 1/2012 Ngày 10/02/2012 Ngày 05/03/2012 Ngày 30/03/2012	- Thông qua Báo cáo tài chính Công ty mẹ, hợp nhất năm 2011. - Thông qua Báo cáo tổng kết của Ban TGĐ về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 - Định hướng, chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2012. - Phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án: Nhà máy dược phẩm và nhà máy in Bao bì DHG tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh - Phê duyệt hạn mức tín dụng ngắn hạn năm 2012. - Thông qua việc mua đất CN Thái Bình; thay đổi địa điểm của CN Bình Dương và CN Lâm Đồng; giải thể CN Bạc Liêu để thành lập Công ty con Bali Pharma; thay đổi ngành nghề đăng ký kinh doanh cho chi nhánh Huế, Hải Phòng, Nghệ An, và Đà Nẵng. - Thống nhất chủ trương tách chức danh chủ tịch Hội đồng quản trị và Tổng Giám Đốc - Đề cử nhân sự ứng cử và tái ứng cử HĐQT, BKS Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu NK II. - Bổ nhiệm các chức danh Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc tài chính, Trưởng phòng Marketing, Trưởng BKS nội bộ.

Phiên họp	Nội dung
Quý 2/2012 Ngày 12/04/2012 Ngày 28/04/2012 Ngày 21/05/2012 Ngày 01/06/2012 Ngày 20/06/2012	- Thông qua nội dung và bộ tài liệu Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011. - Thông qua hồ sơ phát hành ESOP năm 2012. - Thông qua Báo cáo chung của Ban Tổng Giám đốc, báo cáo của các tiểu ban quý 1/2012, định hướng công việc quý 2/2012. Thông qua Báo cáo tiến độ xây dựng Nhà máy mới. - Thống nhất xây dựng Khu vận động trường DHG Pharma. - Thống nhất chia cổ tức đợt 2/2011 - Thống nhất thay đổi tên gọi, tên viết tắt của Công ty TNHH MTVDược phẩm DHG; nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Cà Mau; đăng ký thành lập, phê chuẩn danh sách HĐTV 03 Công ty con tại Vĩnh Long, Bến Tre, Trà Vinh. - Thống nhất mức lương 4D của Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc. Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng Công ty con Bali Pharma.
Quý 3/2012 Ngày 20/07/2012 Ngày 31/07/2012 Ngày 16/08/2012 Ngày 27/08/2012 Ngày 31/08/2012	- Thông qua Quy chế làm việc của Ban TGĐ DHG Pharma. - Thông qua điều lệ TVP Pharma, BT Pharma, VL Pharma. - Thông qua BCTC 6 tháng/2012 công ty mẹ, hợp nhất. - Thông qua báo cáo của Ban TGĐ đánh giá chung về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty Quý 2/2012, 6 tháng/2012 và kế hoạch Quý 3/2012. - Thông qua Báo cáo kết quả khảo sát thị trường và tình hình thực hiện của các ngành hàng, nhãn hàng 06 tháng/2012. - Thông qua Báo cáo tiến độ xây dựng Nhà máy mới. - Thông qua thư từ nhiệm vị trí thành viên HĐQT của Ông Nguyễn Sĩ Trung Kỳ, thư từ nhiệm vị trí Phó Chủ tịch HĐQT của Bà Lê Minh Hồng. - Phê duyệt mua sắm tài sản DHG Travel; phê duyệt tổng vốn đầu tư dự án Nhà máy Dược liệu DHG1 và Nhà máy in Bao Bì DHG1; thay đổi thông tin đăng ký kinh doanh của BT Pharma; đăng ký kinh doanh và thành lập HĐTV DHG PP1, DHG Nature 1. - Bổ nhiệm chức vụ kế toán trưởng, thay thế HĐTV tại VL Pharma; A&G Pharma.

Phiên họp	Nội dung
Quý 4/2012 Ngày 04/10/2012 Ngày 19/10/2012 Ngày 10/12/2012 Ngày 12/12/2012	- Thông qua quy chế hoạt động của Ban Kiểm soát nội bộ; Quy chế quản trị Công ty sửa đổi. - Thông qua số liệu 09 tháng/2012 của Công ty mẹ, hợp nhất. Báo cáo của Ban TGĐ về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty 9 tháng/2012 và kế hoạch Quý 4/2012. - Thông qua Báo cáo tiến độ nhà máy mới. - Thống nhất tạm ứng cổ tức đợt 1/2012. - Thay đổi nhân sự thành viên và cơ cấu các tiểu ban HĐQT - Thông qua việc thay đổi thông tin đăng ký kinh doanh của TVP Pharma, A&G Pharma. - Thông qua việc trích lập Quỹ phát triển khoa học và công nghệ Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang năm 2012 và 2013. - Thông qua các vấn đề liên quan đến đấu thầu xây dựng của Dự án nhà máy mới.

Số lượng thành viên tham gia các cuộc họp hội đồng quản trị

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham dự	Lý do không tham dự
1.	Bà Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch	17/17	100%	
2.	Bà Lê Minh Hồng	Thành viên	17/17	100%	
3.	Ông Lê Chánh Đạo	Thành viên	17/17	100%	
4.	Bà Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên	17/17	100%	
5.	Ông Lê Đình Bửu Trí	Thành viên	17/17	100%	
6.	Ông Nguyễn Như Song	Thành viên	17/17	100%	
7.	Ông Nguyễn Sĩ Trung Kỳ	Thành viên	08/17	47%	Xin từ nhiệm thành viên HĐQT từ 15/8/2012
8.	Ông Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên	17/17	100%	

Mời dự họp

Ông Trần Quốc Hưng -Trưởng Ban Kiểm soát

Bà Trần Thị Ánh Như - Thành viên Ban Kiểm soát

Bà Nguyễn Phương Thảo - Thành viên Ban Kiểm soát

Bà Nguyễn Ngọc Diệp - Phó Tổng Giám đốc (Mời dự họp từ ngày 31/08/2012)

Các nghị quyết đã ban hành trong năm 2012

STT	Số nghị quyết Ngày ban hành	Nội dung Nghị quyết
1.	001/NQ.HĐQT 30/03/2012	Thông qua chủ trương tách chức danh Chủ tịch HĐQT và TGĐ; bổ nhiệm, miễn nhiệm chức vụ Phó TGĐ, Giám đốc Tài chính; đề cử người đại diện vốn và ứng cử HĐQT; BKS SH Pharma nhiệm kỳ II.
2.	002/NQ.HĐQT 28/04/2012	Thông qua hồ sơ phát hành ESOP năm 2012.
3.	003/NQ.HĐQT 28/04/2012	Đồng ý lưu ký và niêm yết cổ phiếu ESOP năm 2012.
4.	004/NQ.HĐQT 21/05/2012	Thông qua các báo cáo quý 1/2012, kế hoạch Quý 2/2012 của Ban TGĐ, các tiểu ban; tiến độ xây dựng nhà máy mới, phê chuẩn danh sách HĐTV và thay đổi tên gọi – tên viết tắt Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG; đề cử người đại diện vốn và danh sách HĐTV Công ty con tại Bến Tre, Vĩnh Long, Trà Vinh; thông qua việc xây dựng vận động trường từ nguồn Quỹ khen thưởng phúc lợi; chia tiền thưởng hoàn thành kế hoạch vượt chỉ tiêu lợi nhuận năm 2011 của HĐQT, BKS, BĐH, cán bộ chủ chốt Công ty mẹ và các Công ty con; chia 10% cổ tức đợt 2/2011; quyết định bổ nhiệm và miễn nhiệm chức danh Chủ tịch HĐTV kiêm Giám đốc DHG Travel, TG Pharma.
5.	005/NQ.HĐQT 06/06/2012	Thay đổi nội dung ủy quyền phê duyệt của Nghị quyết 011/NQ.HĐQT ngày 26/12/2011 đã ban hành; thông qua việc mua đất CM Pharma; bổ nhiệm kế toán trưởng Bali Pharma; phê duyệt thu nhập của Chủ tịch HĐQT.
6.	006/NQ.HĐQT 20/06/2012	Phê duyệt mức lương khởi điểm của Ban TGĐ mới.
7.	007/NQ.HĐQT 26/07/2012	Thông qua điều lệ 03 Công ty con tại Bến Tre, Trà Vinh, Vĩnh Long, bổ nhiệm kế toán trưởng và thay đổi HĐTV A&G Pharma; thay đổi tên gọi Công ty con tại Bến Tre; thông qua đăng ký thành lập, đề cử HĐTV, bổ nhiệm Giám đốc và kế toán trưởng 02 Công ty con DHG PP 1 và DHG Nature 1.
8.	008/NQ.HĐQT 01/08/2012	Thông qua việc tạm ngừng kinh doanh CN Lâm Đồng trong 6 tháng; điều chỉnh nội dung một số gói thầu dự án Nhà máy mới dược phẩm và In Bao bì DHG; điều chỉnh giảm chỉ tiêu doanh số nhãn hàng Spivital; tạm hoãn dự án kênh bán hàng thực phẩm chức năng; bổ nhiệm và miễn nhiệm Giám đốc CN Bình Dương, kế toán trưởng HT

STT	Số nghị quyết Ngày ban hành	Nội dung Nghị quyết
		Pharma; phê duyệt mua đất, xây nhà mới , chuyển nhượng nhà cũ CN Hải Phòng; tăng vốn điều lệ DHG Travel từ 3 tỷ lên 5 tỷ đồng; thay đổi danh sách HĐTV và người đại diện vốn DHG Travel.
9.	009/NQ.HĐQT 16/08/2012	Thông qua thư từ nhiệm của Ông Nguyễn Sĩ Trung Kỳ - thành viên HĐQT; thư từ nhiệm chức vụ Phó Chủ tịch HĐQT của Bà Lê Minh Hồng (vẫn là thành viên HĐQT)
10.	010/NQ.HĐQT 27/08/2012	Thông qua quy chế làm việc của Ban TGĐ DHG Pharma; phê duyệt đề nghị mua xe 7 chỗ cho DHG Travel; bổ nhiệm, miễn nhiệm kế toán trưởng, thành viên HĐTV Công ty con tại Vĩnh Long.
11.	011/NQ.HĐQT 31/08/2012	Tách dự án In Bao bì DHG, thông qua phê duyệt tổng vốn đầu tư DHG PP1 và DHG Nature 1; điều chỉnh giấy chứng nhận đầu tư; thông qua danh sách người đại diện vốn Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG; đổi tên gọi – tên viết tắt Công ty con tại Bến Tre.
12.	012/NQ.HĐQT 04/10/2012	Thông qua quy chế làm việc của Ban Kiểm soát nội bộ; điều chỉnh, bổ sung quy chế quản trị Công ty; thay đổi địa chỉ Công ty con tại Trà Vinh và An Giang.
13.	013/NQ.HĐQT 19/10/2012	Thông qua các báo cáo quý 1/2012, kế hoạch Quý 2/2012 của Ban TGĐ, các tiểu ban; tiến độ xây dựng nhà máy mới; thống nhất Ban Kiểm soát nội bộ trực thuộc Ban TGĐ; giao Ban Kiểm soát nội bộ soạn thảo mối quan hệ làm việc giữa các Công ty con với HĐQT, BTGĐ; ủy quyền cho TGĐ ra quyết định và triển khai các thủ tục liên quan đến đăng ký mới, thay đổi đăng ký kinh doanh Chi nhánh, Công ty con; bổ nhiệm người đứng đầu, kế toán trưởng Công ty con và người đứng đầu văn phòng đại diện; thay đổi thành viên và cơ cấu các tiểu ban trực thuộc HĐQT; thống nhất tạm ứng cổ tức đợt 1/2012; phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án Nhà máy In Bao bì DHG 1; dự án nhà máy mới dược phẩm DHG thay đổi hệ thống đèn huỳnh quang bằng đèn LED.
14.	014/NQ.HĐQT 10/12/2012	Thống nhất trích lập Quỹ khoa học công nghệ DHG Pharma.
15.	015/NQ.HĐQT 12/12/2012	Thống nhất dựa trên hồ sơ kỹ thuật của Công ty SYC Singapore để ký hợp đồng trực tiếp gói thầu Panel do đã bị hủy thầu 2 lần; thông qua việc mua máy đóng nang theo phương thức mua sắm trực tiếp; trích thù lao – tiền thưởng của HĐQT, BKS, cộng tác viên chi bổ sung thù lao năm 2012.

Thay đổi nhân sự HĐQT, BKS, BTGĐ trong năm 2012

Hội Đồng Quản Trị

Ngày 15/08/2012, Ông Nguyễn Sĩ Trung Kỳ xin từ nhiệm vị trí thành viên HĐQT, Hội đồng quản trị đã thông qua ngày 16/08/2012 và thông qua chính thức tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 ngày 25/04/2013.

Ban Kiểm Soát

Để phù hợp theo quy định của Bộ Tài chính tại quyết định số 12/2007/QĐ-BTC ngày 13/03/2007 (Trưởng Ban Kiểm soát là người có chuyên môn về tài chính, không phải là người làm việc trong bộ phận kế toán tài chính và không phải là Giám đốc tài chính Công ty), Ban kiểm soát đã thống nhất cử Ông Trần Quốc Hưng – thành viên Ban Kiểm soát giữ chức vụ Trưởng Ban kiểm soát thay cho Bà Trần Thị Ánh Như kể từ tháng 05/2012. ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 26/04/2012 đã thông qua.

ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 26/04/2012 cũng đã thông qua thư từ nhiệm của Ông Đàm Mạnh Cường và bầu bổ sung Bà Nguyễn Phương Thảo là thành viên BKS nhiệm kỳ 2009 -2013.

Ban Tổng Giám đốc

ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 26/04/2012 đã thông qua tờ trình của HĐQT về việc bổ nhiệm Bà Lê Minh Hồng chức vụ Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang từ ngày 01/07/2012. Bà Phạm Thị Việt Nga thôi giữ chức vụ Tổng Giám đốc, tập trung điều hành chiến lược với chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị (chuyên trách).

Hội đồng quản trị đã bổ nhiệm Ông Đoàn Đình Duy Khương chức vụ Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang từ ngày 30/03/2012 và Bà Nguyễn Ngọc Diệp chức vụ Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang từ ngày 01/05/2012.

Các tiểu ban trực thuộc Hội đồng quản trị và thành viên của các tiểu ban

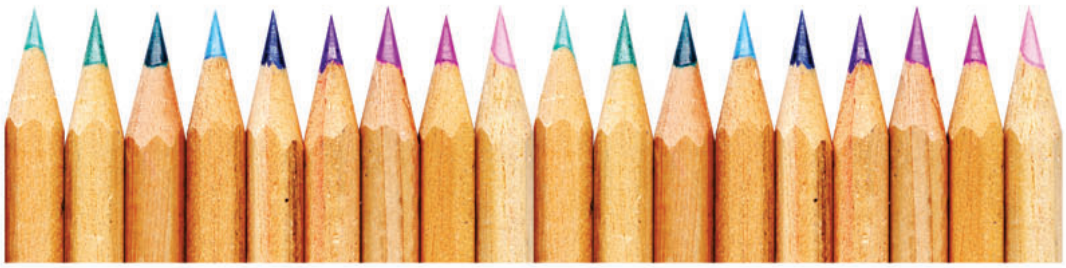
Để sắp xếp phù hợp với cơ cấu tổ chức hiện tại, Hội đồng quản trị đã thay đổi thành viên và cơ cấu các tiểu ban trực thuộc Hội đồng quản trị như sau:

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

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

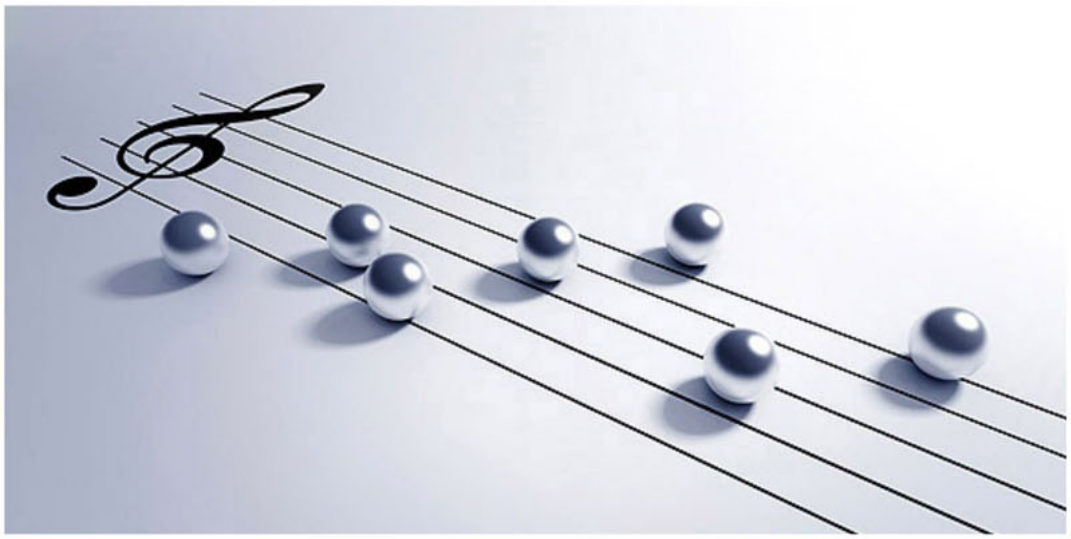
Tiểu ban xây dựng chiến lược phát triển thị trường và hệ thống bán hàng

Trưởng tiểu ban	Ông **Đoàn Đình Duy Khương**	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc
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



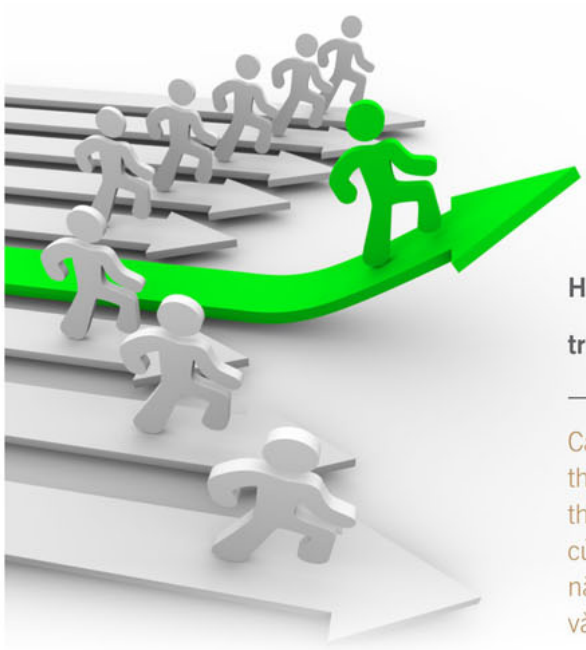
Tiểu ban xây dựng chiến lược
nghiên cứu phát triển sản xuất, hệ thống chất lượng

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



Hoạt động của các tiểu ban trực thuộc Hội đồng quản trị

Các tiểu ban trực thuộc Hội đồng quản trị thực hiện Báo cáo hàng Quý, cung cấp thông tin và cơ sở cho những 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 1/2012, 6 tháng/2012, 9 tháng/2012, năm 2012 và kế hoạch quý sau, năm sau.

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 tình hình sử dụng thiết bị, mua sắm tài sản cho hoạt động sản xuất, nghiên cứu, kiểm nghiệm. 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. Thực hiện báo cáo tiến độ nhà máy mới.

Tiểu ban Nhân sự

Báo cáo số lượng nhân sự, tình hình đào tạo huấn luyện nhân viên. Báo cáo các chức danh được bổ nhiệm. Báo cáo chuyên đề về nhân sự với những đánh giá cơ hội, thách thức, điểm mạnh, điểm yếu và chiến lược phát triển nhân sự. Đề xuất mức lương của BTGĐ mới với HĐQT.

Hoạt động giám sát và hỗ trợ của HĐQT đối với Ban TGĐ

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, 3 thành viên HĐQT không tham gia điều hành đã có nhiều ý kiến khách quan, hiệu quả trong các quyết định của HĐQT.

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 theo 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.

Nhiệm kỳ II của HĐQT Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang từ 2009 – 2013 gần kết thúc, tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 được tổ chức vào khoảng tháng 4/2014 sẽ chính thức bầu lại Thành viên HĐQT nhiệm kỳ mới. Để hoạt động điều hành của Công ty đảm bảo đúng chiến lược, hoàn thành những chỉ tiêu, công việc đã được ĐHĐCĐ giao; đồng thời, để có thời gian tìm kiếm nhân sự đủ năng lực tham gia làm thành viên HĐQT của Công ty và phù hợp với quy định mới, Hội đồng quản trị Công ty xin được gia hạn thời gian thực hiện quy định "thành viên HĐQT độc lập chiếm ít nhất 1/3 tổng số thành viên HĐQT" sang nhiệm kỳ mới 2014-2018.

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 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.

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

Phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ năm 2012

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập	Số tiền (đồng)
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất (LNST)		485.921.786.675
- Lợi nhuận sau thuế tại Công ty mẹ		457.223.158.920
- Lợi nhuận tại các công ty con (DHG sở hữu 100% vốn)		100.228.269.007
Chia cổ tức năm 2012	**30% mệnh giá**	**196.098.897.000**
- Đã tạm ứng cổ tức đợt 1/2012 ngày 29/11/2012	10% mệnh giá	65.366.299.000
- Dự kiến tạm ứng cổ tức đợt 2/2012 ngày 18/04/2013	10% mệnh giá	65.366.299.000
- Dự kiến tạm ứng cổ tức đợt 3/2012	10% mệnh giá	65.366.299.000
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi (*)	**10% LNST Công ty mẹ**	**45.722.315.892**
Thù lao HĐQT, BKS, CTV, BĐH, CBCNV chủ chốt	**Thù lao**	**5.000.000.000**
Tiền thưởng HĐQT, BKS, BĐH, BĐH, CBCNV chủ chốt	**5% tăng trưởng LNST hợp nhất**	**3.519.760.339**
Lợi nhuận còn lại bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển		206.882.185.689

(*) Tỷ lệ phân bổ Quỹ khen thưởng, phúc lợi năm 2012: Quỹ khen thưởng: 30%; Quỹ phúc lợi : 70%. Sau khi phân bổ, số dư Quỹ khen thưởng, phúc lợi như sau:

Diễn giải	Số dư đầu năm 2013	Trích từ phân phối lợi nhuận 2012	Số dư sau khi phân phối
Quỹ khen thưởng	27.159.128.787	13.716.694.768	40.875.823.555
Quỹ phúc lợi	(1.165.376.845)	32.005.621.124	30.840.244.279

Giá trị sổ sách và số dư các Quỹ sau khi trích lập

	Số tiền (đồng)
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	653.308.440.000
Quỹ đầu tư phát triển	701.396.760.269
Quỹ dự phòng tài chính	66.929.751.817
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	595.836.036
Tổng vốn hiện có	1.422.230.788.121
Tổng số cổ phần	65.366.299
Mệnh giá cổ phần	10.000
Giá trị sổ sách cổ phần	21.758

Thù lao, tiền thưởng

của HĐQT, BKS, cộng tác viên

Diễn giải	Số tiền (đồng)
Số dư quỹ cuối năm 2011 (31/12/2011)	3.266.765.923
Thù lao	2.934.323.537
Tiền thưởng	332.442.386
Trích từ phân phối lợi nhuận 2011	6.729.736.633
Thù lao	3.800.000.000
Tiền thưởng	2.929.736.633
Số đã chi trong năm 2012	7.149.239.000
Chi cho HĐQT, BKS	3.729.000.000
Thù lao	2.392.000.000
Tiền thưởng	1.337.000.000
Chi cho Công tác viên	1.432.560.000
Thù lao	792.000.000
Tiền thưởng	640.560.000
Chi thưởng cho lãnh đạo và nhân viên	1.987.679.000
Số dư quỹ cuối năm 2012	2.847.263.556
Thù lao	3.550.323.537
Tiền thưởng	-703.059.981
Trích phân phối lợi nhuận năm 2012	8.519.760.339
Thù lao	5.000.000.000
Tiền thưởng	3.519.760.339
Số dư sau khi phân phối lợi nhuận năm 2012	11.367.023.895
Thù lao	8.550.323.537
Tiền thưởng	2.816.700.358

Danh sách cổ đông nội bộ, cổ phiếu nắm giữ, thù lao 2012

HỌ VÀ TÊN	Chức danh	Số cổ phần sở hữu (04/4/2013)	Tỷ lệ sở hữu	Thù lao, tiền thưởng trước thuế TNCN năm 2012 (VNĐ)
Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT – không điều hành	151.369	0,23%	666.000.000
Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT Tổng Giám đốc	108.572	0,17%	360.000.000
Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	61.169	0,09%	333.000.000
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT Giám đốc nhà máy mới	62.383	0,10%	333.000.000
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám Đốc	35.919	0,05%	333.000.000
Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT – không điều hành	22.200	0,03%	333.000.000
Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT – độc lập, không điều hành	91.531	0,14%	333.000.000
Nguyễn Ngọc Diệp	Phó Tổng Giám đốc	8.394	0,01%	18.000.000
Trần Quốc Hưng	Trưởng BKS	13.840	0,02%	276.000.000
Trần Thị Ánh Như	Thành viên BKS	47.567	0,07%	279.000.000
Nguyễn Phương Thảo	Thành viên BKS	0	0,00%	108.000.000
Đặng Phạm Huyền Nhung	Kế toán trưởng – Giám đốc tài Chính	8.166	0,01%	142.820.000
Tổng cộng		**611.110**	**0,93%**	**3.514.820.000**

Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ

STT	Họ và tên	Chức danh	Cổ phiếu trước khi giao dịch	Cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Lý do tăng giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng)
1	Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT – không điều hành	142.159	151.369	ESOP 2012: 9.210
2	Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT Tổng Giám đốc	102.042	108.572	ESOP 2012: 6.530
3	Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	55.779	61.169	ESOP 2012: 5.390
4	Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT Giám đốc nhà máy mới	57.283	62.383	ESOP 2012: 5.100
5	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám Đốc	38.599	35.919	ESOP 2012: 5.370 Đã bán: 8.050 CP;
6	Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT – độc lập, không điều hành	88.531	91.531	ESOP 2012: 3.000
7	Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT – không điều hành	19.200	22.200	ESOP 2012: 3.000
8	Trần Quốc Hưng	Trưởng BKS	11.840	13.840	ESOP 2012: 2.000
9	Trần Thị Ánh Như	Thành viên BKS	42.607	47.567	ESOP 2012: 4.960
10	Nguyễn Ngọc Diệp	Phó Tổng Giám đốc	10.714	8.394	ESOP 2012: 1.680 Đã bán: 4.000 CP
11	Đặng Phạm Huyền Nhung	Kế toán trưởng – Giám đốc tài Chính	6.216	8.166	ESOP 2012: 1.950
12	Lê Thị Hồng Nhung	Thư ký HĐQT-Người được ủy quyền CBTT	2.808	3.648	ESOP 2012: 840

Hợp đồng hoặc giao dịch của Công ty với cổ đông nội bộ trong năm 2012: không có

Giao dịch của người có liên quan 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	Phạm Việt Thắng	Em ruột Bà Phạm Thị Việt Nga	7.320	3.550	ESOP 2012: 1.550, Đã bán: 5.320 (*)
2	Huỳnh Thị Quỳnh Anh	Con ruột Bà Phạm Thị Việt Nga	7.776	9.176	ESOP 2012: 1.400
3	Đoàn Đình Duy Nguyên	Anh ruột Ông Đoàn Đình Duy Khương	240	390	ESOP 2012: 150
4	Đoàn Đình Tuấn Huy	Em ruột Ông Đoàn Đình Duy Khương	2.040	2.690	ESOP 2012: 650
5	Trần Hữu Hải	Em ruột Bà Trần Thị Ánh Như	777	1.057	ESOP 2012: 280
6	Đặng Phạm Phúc Hậu	Em ruột Bà Đặng Phạm Huyền Nhung	1.672	1.882	ESOP 2012: 210

(*): Ngày 20/03/2013, Ông Phạm Việt Thắng, em ruột Bà Phạm Thị Việt Nga đã bán 5.320 cổ phiếu nhưng chậm công bố thông tin. Lý do: không nắm rõ quy định Công bố thông tin.

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	5.248.311	5.824.461	Đã mua: 576.150

Thông tin cổ đông và vốn cổ phần loại hình sở hữu

Loại hình sở hữu

Đối tượng	Hạn chế chuyển nhượng	Chuyển nhượng tự do	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu
I. Cổ đông đặc biệt	**211.429**	**403.329**	**614.758**	**0,94%**
1. Hội đồng quản trị & BGĐ	178.709	362.828	541.537	0,83%
Trong đó - Nước ngoài	-	-	-	-
- Trong nước	178.709	362.828	541.537	0,83%
2. Ban kiểm soát	26.460	34.947	61.407	0,09%
3. Kế toán trưởng	4.250	3.916	8.166	0,01%
4. Người được ủy quyền CBTT	2.010	1.638	3.648	0,01%
II. Cổ phiếu quỹ	**-**	**10.130**	**10.130**	**0,02%**
III.Công đoàn Công ty	**37.615**	**196.537**	**234.152**	**0,36%**
IV. Cổ đông khác	**503.824**	**64.013.565**	**64.517.389**	**98,69%**
1. Trong nước	503.824	31.986.092	32.489.916	49,70%
1.1 Cá nhân	503.815	2.604.082	3.107.897	4,75%
1.2 Tổ chức	9	29.382.010	29.382.019	44,94%
-Trong đó Nhà nước:	-	28.313.119	28.313.110	43,31%
2. Nước ngoài		32.027.473	32.027.473	48,99%
2.1 Cá nhân		785.105	785.105	1,20%
2.2 Tổ chức		31.242.368	31.242.368	47,79%
CỘNG:	**752.868**	**64.623.561**	**65.376.429**	**100%**

Thống kê cơ cấu cổ đông ngày 04/04/2013

	Số lượng cổ đông			Số lượng cổ phiếu			Tỷ lệ		
	Cá nhân	Tổ chức	Cộng	Cá nhân	Tổ chức	Cộng	Cá nhân	Tổ chức	Cộng
Nước ngoài	403	93	496	785.105	31.242.368	32.027.473	1,20%	47,79%	48,99%
Trong nước	2.082	58	2.140	3.722.655	29.616.171	33.338.826	5,69%	45,30%	51,00%
HĐQT+BTGĐ	9		9	541.537		541.537	0,83%	0,00%	0,83%
BKS	2		2	61.407		61.407	0,09%	0,00%	0,09%
KTT	1		1	8.166		8.166	0,01%	0,00%	0,01%
CBCNV	832	1	833	1.308.582	234.152	1.542.734	2,00%	0,36%	2,36%
SCIC		1	1		28.313.119	28.313.119	0,00%	43,31%	43,31%
Cổ đông ngoài	1.238	56	1.294	1.802.963	1.068.900	2.871.863	2,76%	1,63%	4,39%
Cổ phiếu quỹ		1	1		10.130	10.130	0,00%	0,02%	0,02%
Tổng	2.485	152	2.637	4.507.760	60.868.669	65.376.429	6,90%	93,10%	100%

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-Công ty TNHH	0101992921	03/11/2011	Việt nam	28.313.119	43,31%
Franklin Templeton Investment Funds -Templeton Frontier Markets Fund	CA2795	12/01/2009	Luxembourg	5.824.461	8,91%

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	1.615.608	2,47%
Vietnam Enterprise Investments Limited	C3	27/07/2000	1.588.179	2,43%
KITMC Worldwide Vietnam Rsp Balance Fund	CS2103	05/12/2006	1.560.080	2,39%
KWE Beteiligungen Ag	CA3895	19/03/2010	1.291.713	1,98%
Vietnam Investment Limited	C00131	19/02/2004	1.253.218	1,92%
JF Vietnam Opportunities Fund	CS1645	11/10/2006	1.114.308	1,70%
VOF Investment Limited	C00126	11/02/2004	1.088.856	1,67%
Dragon Capital Vietnam Mother Fund	CA4373	19/07/2010	1.009.758	1,54%
Citigroup Global Markets Ltd	C00226	23/11/2004	974.632	1,49%
Grinling International Limited	C00033	13/07/2001	874.891	1,34%
Templeton Global Investmnet Trust-Templeton Emerging Markets Small Cap Fund	CS6572	24/07/2007	838.824	1,28%
Pheim Aizawa Trust	CS2022	29/11/2006	708.783	1,08%
Templeton Global Investment Trust-Templeton Frontier Markets Fund	CA2757	18/12/2008	708.570	1,08%

Cổ đông nắm giữ trên

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
Pemberton Asian Opportunities Fund	CA4779	30/11/2010	594.340	0,91%
Portal Global Limited	CA5734	04/04/2012	562.774	0,86%
Vietnam Investment Property Holdings Limited	CS7869	09/10/2007	502.252	0,77%
KITMC Worldwide Vietnam Fund 1	CS1336	24/07/2006	498.186	0,76%
KITMC Worldwide Vietnam Fund 2	CS2075	03/01/2007	487.380	0,75%
Asia Value Investment Limited	C00151	26/03/2004	470.928	0,72%
Vietnam Ventures Ltd	CS0571	23/01/2006	463.584	0,71%
Siglap Limited	CS3887	27/03/2007	445.312	0,68%
Lotus-Mekong River Equity Fund	CA3441	02/11/2009	377.526	0,58%
Vietnam Enterprise Ltd	CS3763	22/03/2007	347.136	0,53%
Templeton Developing Markets Trust	CS6072	02/07/2007	334.320	0,51%

BÁO CÁO
của BAN KIỂM SOÁT

Ban Kiểm soát (BKS) của DHG Pharma xin báo cáo công tác kiểm tra, giám sát hoạt động Công ty trong năm 2012 và một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tại Công ty như sau:

Hoạt động của BKS

BKS đã xây dựng chương trình hoạt động năm 2012 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:

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.

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 khu vực miền Bắc 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.

Kiểm tra các Báo cáo tài chính Qúy, 6 tháng và cả năm nhằm đánh giá tính hợp lý và chính xác của các số liệu tài chính và 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.

Kiểm soát việc lập kế hoạch kinh doanh trung – dài hạn, việc thực hiện các dự án đầu tư xây dựng nhà máy, tài sản lớn dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh chính theo kế hoạch trong năm 2012;

Giám sát việc thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2011 đã đề ra như việc chia cổ tức, tình hình thực hiện dự án…đảm bảo công khai, minh bạch.

Thực hiện khuyến nghị của Ủy Ban Chứng Khoán Nhà nước về việc thay đổi người đảm nhiệm chức danh Trưởng ban kiểm soát phù hợp với Quyết định số 12/2007/QĐ-BTC của Bộ Tài chánh từ tháng 05/2012.

Phối hợp với các đơn vị chức năng trong Công ty tiến hành kiểm tra hoạt động của các Công ty con.

Qua kiểm tra tình hình hoạt động tại DHG Pharma, các chi nhánh và công ty con, BKS có báo cáo chi tiết và kiến nghị kịp thời với HĐQT DHG Pharma trong quá trình điều hành doanh nghiệp.

Đặc biệt, trong năm 2012 và năm 2013 sắp tới, BKS 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.

Giám sát tình hình hoạt động và tài chính Công ty

Trong bối cảnh kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp nhìn chung hoạt động khó khăn, tuy nhiên, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DHG rất ấn tượng, thực hiện vượt kế hoạch ĐHCĐ 2011 đề ra, tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước, cụ thể:

Doanh thu thuần hợp nhất năm 2012 đạt 2.931 tỷ đồng, tăng 17,67% so với năm 2011, vượt kế hoạch 6,58 %.

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2012 đạt 585 tỷ đồng, tăng 19,12% so với năm 2011, vượt kế hoạch 15,8%

Lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông trong năm 2012 đạt 491 tỷ đồng, tăng 17,04% so với năm 2011.

Tổng tài sản tới thời điểm 31/12/2012 tăng 382 tỷ đồng so với 31/12/2011, chủ yếu do tăng tài sản ngắn hạn (Tiền và các khoản tương đương tiền), công ty không bị tình hình khan vốn, vốn lưu động được Công ty sử dụng hiệu quả.

+ Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các công ty con phân phối đều có mức tăng doanh thu và lợi nhuận tốt so với năm 2011, riêng công ty DHG Travel lợi nhuận giảm so với năm 2011 do hoạt động chủ yếu của DHG Travel là thực hiện chăm sóc khách hàng để hỗ trợ bán hàng thông qua du lịch và DHG Nature lợi nhuận giảm do phải giảm giá bán một số mặt hàng theo giá cạnh tranh thị trường.

Trong năm 2012, DHG đã chấp hành nghiêm chỉnh quy định của Pháp luật và Điều lệ doanh nghiệp. BKS không nhận thấy điều gì bất thường trong hoạt động sản xuất và tài chính của Công ty, ngoại trừ 2 trường hợp tranh chấp liên quan đến Hợp đồng kinh tế gồm hợp đồng kinh tế cung cấp Máy sấy tầng sôi tạo hạt và hợp đồng kinh tế mua bán giữa Chi nhánh với khách hàng..... mà DHG cần rút kinh nghiệm để tăng tính pháp lý trong các hợp đồng kinh tế nói riêng và tăng cường kiểm soát rủi ro nói chung.

DHG đã thành lập Ban kiểm soát nội bộ và ban hành quy trình kiểm soát nội bộ. Tuy nhiên, cần phát huy hơn nữa vai trò của Ban kiểm soát nội bộ trong việc hệ thống hóa, hoàn thiện và bổ sung các quy trình quy chế, giúp nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro.

BKS đã xem xét báo cáo tài chính 6 tháng và năm 2012, thống nhất với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 và các chỉ tiêu trong báo cáo tài chính đã kiểm toán của KPMG. Báo cáo thể hiện đầy đủ, rõ ràng, phản ánh tình hình tài chính của công ty là lành mạnh.

Mặc dù trong năm 2012 đã bắt đầu giải ngân cho dự án xây dựng nhà máy mới, hệ thống kiểm soát tài chính đã phát huy hiệu quả sử dụng vốn một cách linh hoạt, an toàn, duy trì hệ số nợ, khả năng thanh toán trong mức cho phép.

Tình hình thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ 2011

Tiến độ xây dựng Nhà máy dược phẩm DHG chậm so với kế hoạch. Ngoài ra, theo tiến độ dự kiến giải ngân trong năm 2012 là 432,5 tỷ VNĐ, thực tế giải ngân năm 2012 chỉ 48,3 tỷ VNĐ. Lý do không đạt tiến độ kế hoạch là: hồ sơ thầu không đạt yêu cầu và không tìm được nhà thầu có năng lực phù hợp nên gói thầu Panel bị hủy kết quả đấu thầu 2 lần, gói thầu Trung tâm lạnh bị hủy kết quả 1 lần.

Các khoản đầu tư xây dựng nhà cửa, vật kiến trúc, mua đất cho hệ thống phân phối đạt 46,1% so với kế hoạch. Mua máy móc thiết bị và phương tiện vận tải cho nhà máy hiện tại ở 288 Bis Nguyễn Văn Cừ thực hiện 113,5% so với kế hoạch.

Việc phân phối lợi nhuận, thù lao tiền thưởng HĐQT, BKS, các tiểu ban, thư ký HĐQT, Ban điều hành và Cán bộ CNV chủ chốt năm 2011 đã được thực hiện trong 6 tháng đầu năm 2012.

Chia cổ tức đợt 2/2011 đã thực hiện với tỷ lệ cổ tức 10% mệnh giá.

Chọn Công ty TNHH KPMG Việt Nam là đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm tài chính 2012.

Tách chức danh và bổ nhiệm Tổng giám đốc mới ngày 01/07/2012.

Sau khi phân phối lợi nhuận năm 2011 theo Nghị quyết 012/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 1/2012 ngày 29/11/2012 với tỷ lệ 10% mệnh giá, đợt 2/2012 dự kiến ngày 18/04/2013 với tỷ lệ 10% mệnh giá.

Giám sát hoạt động của HĐQT, Ban TGĐ và bộ máy quản lý điều hành

HĐQT có 08 thành viên, Ban TGĐ có 03 thành viên. Đến tháng 8/2012, một thành viên HĐQT xin từ nhiệm. HĐQT tiếp tục hoạt động với 07 thành viên, phù hợp với quy định của pháp luật.

BKS ghi nhận không có điều gì bất thường trong hoạt động của các thành viên HĐQT, Ban TGĐ cũng như các bộ phận quản lý của Công ty. HĐQT và Ban TGĐ 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 mà Nghị quyết ĐHCĐ 2011 đề ra.

Trong năm có nhiều biến động về thị trường do biến động của nền kinh tế nói chung, ảnh hưởng đến công ăn việc làm của người lao động; nhưng HĐQT và Ban điều hành đã có những chính sách linh hoạt trong quản trị và điều hành, đảm bảo người lao động an tâm về tinh thần và ổn định về thu nhập.

HĐQT và Ban TGĐ đã có định hướng phát triển kinh doanh đúng đắn, có tinh thần trách nhiệm cao để từ đó đáp ứng kỳ vọng của cổ đông, người lao động và mang lại lợi ích cho khách hàng.

HĐQT tổ chức họp định kỳ hàng quý, họp bất thường khi cần thiết - do Chủ tịch HĐQT chủ trì, thường xuyên mời BKS tham gia trong các cuộc họp triển khai thực hiện Nghị quyết của Đại hội cổ đông; thảo luận và quyết nghị về những vấn đề chính yếu của Công ty; giải quyết những vướng mắc trong hoạt động sản xuất kinh doanh, giải quyết kịp thời quyền lợi của cổ đông và chế độ chính sách đối với người lao động.

Thực hiện công tác báo cáo, công bố thông tin đúng quy định.

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 với báo cáo của HĐQT trình Đại hội cổ đông thường niên năm 2012.

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

Trong năm 2012, BKS được HĐQT và Ban TGĐ tạo điều kiện trong việc cung cấp đầy đủ các thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty.

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 TGĐ 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 TGĐ phối hợp chặt chẽ để kịp thời giải quyết các vướng mắc trong quá trình kiểm tra kiểm soát của BKS

HĐQT và Ban TGĐ tiếp thu những kiến nghị của BKS tại các báo cáo Quý, 6 tháng và cả năm.

Chi phí hoạt động của BKS	Trong năm 2012, BKS đã được chi trả thù lao tổng cộng 777.000.000 đồng.

Một số kiến nghị của Ban Kiểm Soát

Nâng cao hiệu quả hoạt động của Ban Kiểm soát nội bộ (KSNB) trong việc phát hiện, phòng ngừa và kiểm soát rủi ro. Được biết, hiện Ban TGĐ đang dự kiến thuê tư vấn quản trị hệ thống, KSNB và các bộ phận chức năng cần 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 đó xác định được các yếu tố rủi ro đặc biệt nghiêm trọng tiềm ẩn để đề xuất BTGĐ áp dụng ngay các biện pháp phòng ngừa và cách giải quyết khi rủi ro có thể xảy ra; chỉ ra các rủi ro ở mức trung bình và các mức tiếp theo; đề xuất lộ trình và mục tiêu trong công tác quản trị rủi ro của DHG; chỉ ra các yêu cầu phối/kết hợp và trách nhiệm của các phòng ban có liên quan khác.

Đề nghị thành lập Bộ phận Pháp chế trong 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 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.

Có hướng giải quyết đối với một số nhà tại các chi nhánh không còn sử dụng nhưng vẫn chưa thanh lý và hàng tháng phải trích khấu hao.

Cần xây dựng Quy chế hoạt động của Hội đồng thành viên và thành lập Kiểm soát viên tại các công ty con.

Đề nghị Công ty lên phương án cụ thể, đẩy mạnh công tác phối hợp với địa phương để sớm có kết quả trong việc chuyển đổi mục đích lô đất 288 Bis Nguyễn Văn Cừ TP. Cần Thơ (cạnh trụ sở chính của Công ty).

Tồn kho vẫn ở mức cao, Ban TGĐ cần xem xét giảm hàng tồn kho, kiểm soát các rủi ro liên quan đến chất lượng hàng hóa và phòng chống cháy nổ.

Nhà máy mới đang chuẩn bị đưa vào hoạt động trong năm 2013 với công suất gấp đôi, đặt vấn đề lớn về đầu ra của sản phẩm và khai thác tối ưu hệ thống dây truyền sản xuất. Đề nghị BTGĐ xây dựng kế hoạch 3 hoặc 5 năm cho hoạt động của nhà máy mới trình HĐQT xem xét để có chủ động cao trong công tác xúc tiến đầu ra, liên doanh, gia công…

Xem xét lại chi phí sản xuất của DHG Nature để giá thành sản xuất của công ty đảm bảo giá thật sự cạnh tranh và có lãi.

Ban điều hành cần quan tâm đến công ăn việc làm, thu nhập và những chính sách có liên quan nhằm đảm bảo người lao động ít bị ảnh hưởng bởi thời gian di dời và vận hành khi nhà máy mới đi vào hoạt động; cũng như an tâm trong điều kiện nơi làm việc xa trung tâm thành phố, phương tiện đi lại phức tạp hơn hiện nay… bởi đây cũng sẽ là một rủi ro tiềm ẩn trong việc giữ và thu hút nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty những năm tiếp theo.

Cần có công cụ xử lý thu hồi công nợ khó đòi.

BÁO CÁO
của BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1 Hoạt động sản xuất

Tổng sản lượng sản xuất của nhà máy hiện tại năm 2012 đạt 4,17 tỷ đơn vị sản phẩm, tăng 2,5% so với năm 2011. Về giá trị đạt 3.414 tỷ đồng, tăng 13,3% so với năm 2011.

Các xưởng sản xuất tiếp tục nghiên cứu thay đổi quy trình sản xuất, tăng cỡ lô sản phẩm, sắp xếp dây chuyền hợp lý, khai thác công suất thiết bị. Hao hụt sản xuất năm 2012 giảm 2,5%, nhôm PVC giảm 7%, sản phẩm không phù hợp giảm 50% so với năm 2011 (6,4 tỷ đồng).

Công ty Bao bì (DHG PP) có doanh thu và lợi nhuận kinh doanh ngoài tăng trưởng tốt. Sản xuất bao bì đã triển khai và đưa vào sử dụng máy bế tự động giúp nâng cấp và tự động hóa dây chuyền bế hộp, rút ngắn thời gian sản xuất, đồng thời tăng năng suất lao động lên gấp 2,25 lần, giảm nhiều công lao động.

Công ty Dược liệu (DHG Nature) thực hiện dự án trồng và chiết xuất tinh dầu Tần, Gừng cung ứng nguyên liệu với giá cạnh tranh cho kế hoạch năm 2013 của DHG Pharma. Triển khai xây dựng xưởng chiết xuất Artichaut Đà Lạt tại địa điểm mới, triển khai dự án trồng và chế biến nấm Linh Chi.

2 Hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm

68 sản phẩm có số đăng ký trong năm 2012, trong đó có 22 sản phẩm đăng ký mới và 46 sản phẩm đăng ký lại.

Đã triển khai sản xuất 30 sản phẩm mới, cải tiến 10 quy trình sản xuất

31 sản phẩm mới được tung ra thị trường, kinh doanh sản phẩm mới trong năm 2012 bán ra 75 triệu đơn vị sản phẩm, tương ứng 114 tỷ đồng doanh thu, chiếm 3,6% tổng doanh thu hàng DHG tự sản xuất.

Tiếp tục phối hợp với các Viện, Trường triển khai các đề tài khoa học. Công ty hiện đang hợp tác nghiên cứu 11 đề tài.

Nghiên cứu thay thế dần những nguyên liệu, tá dược ít sử dụng hoặc đang sử dụng số lượng nhỏ để chủ động nguồn cung ứng.

3 Hệ thống quản lý chất lượng

Đạt tiêu chuẩn WHO GMP/GLP/GSP do Cục quản lý Dược công nhận.

Cập nhật hệ thống quản lý chất lượng theo yêu cầu của ISO 9001:2008 và đã được chứng nhận phù hợp.

Phòng Kiểm nghiệm tiếp tục được Tổ chức Vilas công nhận đạt tiêu chuẩn ISO/IEC 17025.

Tổ chức 35 lượt đánh giá chất lượng nội bộ toàn Công ty.

Hỗ trợ xây dựng GPP cho 23 nhà thuốc là khách hàng của Công ty.

4 Thị trường

4.1. Thị trường nội địa

Có 12 công ty con phân phối, 25 Chi nhánh, 68 nhà thuốc/quầy thuốc tại các bệnh viện trên cả nước, 1134 nhân viên bán hàng giao dịch trực tiếp với hơn 20.000 khách hàng là các nhà thuốc, bệnh viện, ...

Dự án nâng cao hiệu quả hoạt động Công ty con tập trung ở ba mũi nhọn: (1) cơ cấu danh mục sản phẩm, (2) khai thác khách hàng tiềm năng, (3) quản lý chính sách, chi phí và đội ngũ bán hàng; tiếp tục phát huy tích cực và triển khai rộng cho toàn hệ thống.

Mạng lưới phân phối sâu rộng khắp các tỉnh thành cả nước là lợi thế cạnh tranh của DHG Pharma và bước đầu Công ty đã đàm phán thành công các hợp đồng hợp tác kinh doanh với một số đối tác nước ngoài trong lĩnh vực phân phối độc quyền các sản phẩm biệt dược gốc (thuốc phát minh) có hàm lượng khoa học kỹ thuật cao.

4.2. Thị trường xuất khẩu

Doanh thu xuất khẩu năm 2012 đạt 24 tỷ VNĐ, giảm 10% so với năm 2011, chiếm 0,9% tổng doanh thu hàng do Công ty tự sản xuất. Nguyên nhân doanh thu giảm do một số sản phẩm gặp khó khăn trong việc xin cấp lại visa tại thị trường Đông Âu.

Các thị trường đã xuất khẩu: Moldova, Ukraina, Myanma, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigieria, Lào, Singapore, Jordan, Sri Lanka.

DHG Pharma đang thực hiện mua bán với 12 khách hàng (tăng 02 khách hàng so với năm 2011); giao dịch mới 17 khách hàng.

4.3. Hoạt động xây dựng thương hiệu

Doanh thu các ngành (Cate) hàng năm 2012:

Doanh thu các cate hàng năm 2012 tăng trưởng 17,68% về doanh thu so với năm 2011. Cơ cấu ngành hàng ổn định. Chiếm tỷ trọng doanh thu cao nhất là nhóm kháng sinh 40%, giảm đau hạ sốt 16%, hô hấp 13,7%. Tỷ trọng sản lượng cao nhất trong cơ cấu ngành hàng là nhóm hô hấp 33,4%, giảm đau hạ sốt 20,6% và kháng sinh 12,3%.

Doanh thu các nhãn hàng năm 2012:

Tổng doanh thu nhãn hàng năm 2012 (chưa giảm giá trên hóa đơn) là 1.743 tỷ đồng, đạt 105% kế hoạch năm, chiếm 54% tổng doanh thu (bán trong nước và trong hệ thống). Trong đó, Hapacol chiếm 16% doanh thu; Haginat-Klamentin chiếm 20% doanh thu.

Tăng trưởng doanh thu các nhãn hàng 20,5% so với cùng kỳ. Doanh thu tăng do tăng sản lượng 10%, do giá tăng bình quân 2,56%, phần còn lại do cơ cấu danh mục sản phẩm thay đổi.

Hoạt động truyền thông và tổ chức sự kiện của các nhãn hàng năm 2012

Các nhãn hàng đã triển khai quảng bá rộng rãi đến người tiêu dùng và giới chuyên môn trong suốt năm 2012 với các công cụ và hoạt động truyền thông như:

Truyền hình: Nhãn hàng Eyelight, Hapacol, Naturenz, Davita, NattoEnzym đã quảng cáo rộng rãi trên hệ thống truyền hình VTV1, VTV3, HTV7, HTV9, CVTV, SCTV và hơn 20 đài địa phương các tỉnh trọng điểm.

Báo chí: Nhãn hàng Unikids, Eyelight, Hapacol, Naturenz, Davita, NattoEnzym quảng cáo trên hơn 20 đầu báo và tạp chí có số lượng độc giả cao 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...

Internet: Các nhãn hàng đăng tải thông tin sản phẩm và tư vấn sử dụng sản phẩm, chăm sóc sức khỏe trên các trang web, forum uy tín, có lượng người truy cập cao như: tuổi trẻ.vn, thanhnien.com.vn, vnexpress.net, 24.com.vn, webtretho.vn, lamchame.com.vn, google, ...

Hapacal: tổ chức và phối hợp thực hiện 29 chương trình, roadshow, meeting phòng chống các bệnh tay chân miệng, sốt xuất huyết, ngày hội tư vấn sức khỏe công nhân với hơn 30.000 lượt người tham dự

Haginat - Klamentin: thực hiện 72 chương trình hội thảo giới thiệu sản phẩm cho hơn 5.703 bác sĩ và khách hàng trên toàn quốc.

Quảng cáo tại điểm bán:

Tổ chức **395** 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... các chương trình đã thu hút khoảng 1 triệu lượt người tiêu dùng trực tiếp tham gia. Cụ thể từng nhãn hàng đã thực hiện:

Gavix – Apitim – Glumeform – NatttoEnZym: nhóm tim mạch tiểu đường tổ chức 66 chương trình giới thiệu sản phẩm cho các bác sĩ và tham dự Hội nghị chuyên khoa toàn quốc về tim mạch tiểu đường, Hội thảo chuyên ngành.

Spivital: thực hiện 140 chương trình giới thiệu sản phẩm, tư vấn sức khỏe, hội thảo, phát sản phẩm mẫu, ... thu hút 54.500 người dân, chị em phụ nữ, phụ huynh và các bé tại trường mầm non tham gia.

Unikids: thực hiện chương trình đêm hội trăng rằm, giới thiệu sản phẩm đến người tiêu dùng tại nhà thuốc, hội thảo. Tổng cộng 26 chương trình, với số lượng 406.000 người tiêu dùng và các bé tham gia.

Davita bone: 30 chương trình giới thiệu sản phẩm, 70 chương trình tầm soát mật độ xương cho 56.000 lượt người. Tổ chức tư vấn người tiêu dùng tại 250 nhà thuốc và 12 chợ thu hút 154.000 người tham gia

Eugica: phát tờ rơi, giới thiệu sản phẩm mẫu, phát hành tập truyện Eugica và tham gia hội chợ triển lãm ... tại 15 tỉnh thành, tiếp cận trực tiếp với hơn 250.000 người tiêu dùng để tư vấn sản phẩm.

Naturenz: thực hiện 26 chương trình tư vấn sức khỏe bệnh gan cho 7. 500 lượt người tham dự, 23 chương trình roadshow, tư vấn bán hàng và các chương trình họp mặt khách hàng.

Eyelight: Chương trình "Giờ vàng" giới thiệu sản phẩm cho người tiêu dùng tại 350 nhà thuốc thuộc 28 tỉnh thành bán ra được 15.000 chai thuốc nhỏ mắt. Khám mắt miễn phí và giới thiệu sản phẩm, tổ chức đêm hội ngộ cho hơn 3.000 khách hàng trung thành tại 26 địa bàn.

4.4. Hoạt động chăm sóc khách hàng

Triển khai, thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng tạo cảm xúc, ấn tượng tốt với khách hàng, giúp khối bán hàng tăng doanh số. Tổ chức 51 tour du lịch cho 455 lượt khách hàng (27 tour du lịch trong nước và 24 tour du lịch nước ngoài).

Câu lạc bộ "Cùng thịnh vượng" được nâng cấp về chất lượng, 8.551 khách hàng là số lượng thành viên tham gia câu lạc bộ với mức doanh số gia nhập bình quân mỗi tháng thấp nhất 05 triệu đồng.

Tổ chức 08 chương trình trải nghiệm mùa hè tại Bắc – Trung – Nam cho 1.012 học viên là con em khách hàng, CBCNV Công ty.

Thực hiện thành công Hội nghị khách hàng với chủ đề "Vòng quanh thế giới" cho 7.044 khách hàng.

5 Hoạt động tài chính

Hoàn thành thủ tục phát hành, niêm yết, lưu ký 200.000 cổ phiếu ESOP năm 2012. Chính thức niêm yết ngày 28/06/2012, hạn chế chuyển nhượng đến 28/06/2015.

Kế hoạch cổ tức năm 2012 dự kiến chia bằng tiền mặt 20% mệnh giá. Đã thực hiện tạm ứng 10% cổ tức đợt 1/2011 ngày 29/11/2012, 10% cổ tức đợt 2/2012 dự kiến ngày 18/04/2013.

Lập Báo cáo tài chính và Báo cáo hợp nhất rõ ràng, minh bạch, đúng tiến độ; thông tin kịp thời cho cổ đông và nhà đầu tư.

Phối hợp thực hiện các báo cáo phân tích hiệu quả, phân tích đầu tư và báo cáo theo yêu cầu quản trị Công ty.

Quản lý hiệu quả vòng quay tài sản, quản lý ngân sách, dự báo giải ngân các khoản đầu tư, kiểm soát dòng tiền, các khoản nợ phải thu, giảm rủi ro và chi phí sử dụng vốn.

Tuân thủ các quy định của pháp luật về chế độ kế toán, kê khai thuế, phản ánh trung thực, chính xác, hợp lý các thông tin kế toán tài chính của Công ty.

6 Hoạt động IT

Ứng dụng ERP trong quản trị Công ty:

Triển khai kịp thời các chính sách quản lý bán hàng, quản lý công nợ khách hàng, giảm rủi ro công nợ cao.

Thiết kế các báo cáo chi tiết, báo cáo nhanh theo yêu cầu quản lý bán hàng, quản lý lương, nhân sự, quản lý nhãn hàng, ngành hàng.

Chuẩn bị và triển khai ERP cho khối sản xuất, DHG PP, DHG Travel, DHG Nature và Phòng QTTC để hoàn thiện toàn hệ thống.

Hệ thống bảo trì, hệ thống mạng và triển khai phần mềm bệnh viện:

Tận dụng đường truyền cáp quang trong việc triển khai hệ thống điện thoại VOI IP cho các đơn vị, bước đầu giảm chi phí điện thoại cố định.

Chủ động bảo trì thiết bị, giảm nguy cơ hỏng hóc và đảm bảo công việc các đơn vị hoạt động liên tục.

Triển khai phần mềm cho 43 bệnh viện, tăng doanh số cho hệ điều trị. Một số bệnh viện có doanh số tăng gấp đôi sau khi được hỗ trợ trang bị phần mềm.

7 Hoạt động Quan hệ nhà đầu tư

Thực hiện 98 cuộc gặp gỡ trực tiếp các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Giới thiệu DHG tại 06 hội thảo do các Công ty chứng khoán tổ chức. Trong đó có 02 hội thảo tổ chức tại Singapore và Malaysia.

Công bố thông tin đúng quy định, chuyển ngữ sang tiếng Anh đầy đủ thông tin công bố, đăng tải trên website và gửi email cho các nhà đầu tư.

Thực hiện Bản tin IR, cung cấp kịp thời thông tin cho nhà đầu tư.

Thực hiện các hoạt động chăm sóc, tạo mối quan hệ thân thiết với các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

8 Hoạt động nhân sự

Tổng số giờ huấn luyện tại Công ty: 145.380 giờ, bình quân 74,9 giờ/người/năm. Tổng ngân sách huấn luyện năm 2012: 8,2 tỷ đồng.

Tạo điều kiện cho 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.

Khám sức khỏe định kỳ cho 1.472 CBCNV với số tiền 1,75 tỷ đồng. Khám và điều trị tại chỗ cho hơn 2.500 lượt CBCNV với chi phí tiền thuốc 91 triệu đồng, bồi dưỡng độc hại với chi phí 1,2 tỷ đồng.

9 Hoạt động đầu tư

Các khoản mục đầu tư mua đất, xây dựng nhà cho hệ thống phân phối năm 2012:

Hạng mục	Chi phí kế hoạch dự kiến (VNĐ)	Thực hiện 2012 (VNĐ)	Tỷ lệ thực hiện /kế hoạch
Xây dựng nhà Chi nhánh Sóc Trăng	6.600.000.000	186.740.000	2,8%
Xây dựng nhà Chi nhánh Vĩnh Long	4.500.000.000	1.852.252.879	41,2%
Xây dựng nhà Chi nhánh Trà Vinh	3.500.000.000	1.315.507.182	37,6%
Xây dựng nhà Chi nhánh Tiền Giang	4.800.000.000	2.475.972.727	51,6%
Xây dựng nhà kho Chi nhánh Đồng Nai	2.600.000.000	2.383.602.908	91,7%
Xây dựng nhà Chi nhánh Nam Định	4.100.000.000	3.095.310.164	75,5%
Mua đất + xây dựng nhà Chi nhánh Thái Bình	9.400.000.000	4.142.954.909	44,1%
Mua đất + xây dựng nhà Chi nhánh Vĩnh Phúc	7.700.000.000	5.550.791.119	72,1%
Mua đất + xây dựng nhà Chi nhánh Ninh Bình	7.500.000.000	3.687.344.092	49,2%
Xây dựng nhà Chi nhánh Vũng Tàu	4.000.000.000	77.271.819	1,9%
Mua đất Chi nhánh Cà Mau	2.000.000.000	1.350.000.000	67,5%
Tổng cộng	56.700.000.000	26.117.747.799	46,1%

CN Vũng Tàu, CN Cà Mau sẽ thực hiện năm 2013. CN Sóc Trăng, CN Ninh Bình, CN Thái Bình đang thi công, dự kiến hoàn thành Tháng 5/2013. Các đơn vị khác đã hoàn thành nhưng chưa nghiệm thu nên chưa ghi nhận đầy đủ giá trị tài sản đầu tư

Các khoản mục đầu tư nhà máy hiện tại ở 288Bis Nguyễn Văn Cừ

Hạng mục	Chi phí kế hoạch dự kiến (VNĐ)	Thực hiện 2012 (VNĐ)	Tỷ lệ thực hiện /kế hoạch
Thiết bị kiểm nghiệm	4.800.000.000	2.853.165.617	59,4%
Thiết bị nghiên cứu	6.200.000.000	1.786.037.709	28,8%
Đầu tư thiết bị sản xuất	17.000.000.000	37.371.903.452	219,8%
Mua phương tiện vận tải	5.800.000.000	4.971.018.182	85,7%
Sửa chữa lớn Xưởng sản xuất	5.000.000.000	0	0,0%
Hệ thống xử lý nước thải	6.300.000.000	4.200.846.345	66,7%
Tổng cộng	45.100.000.000	51.182.971.305	113,5%

Dự án Nhà máy mới tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh:

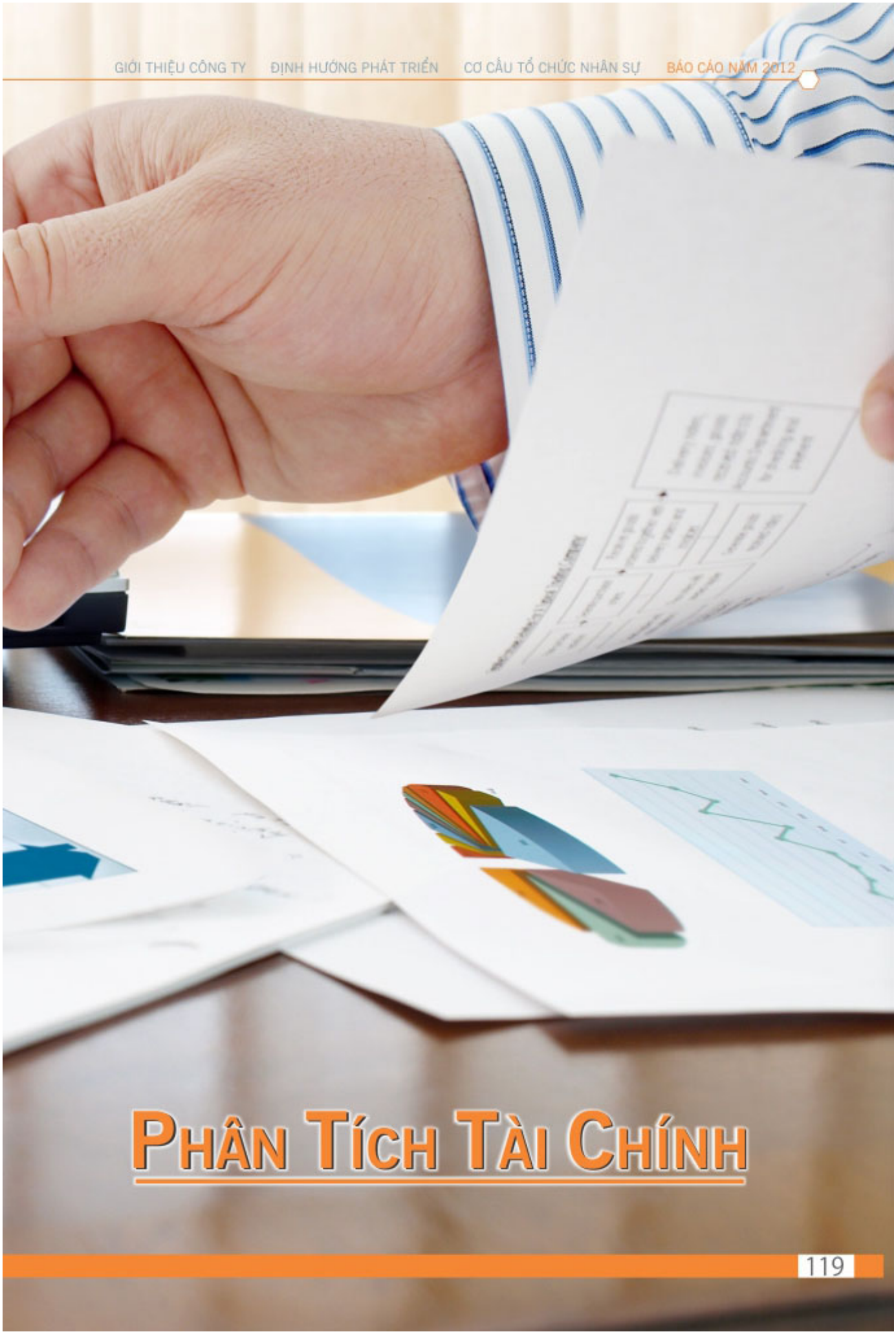
Giải ngân Nhà máy mới năm 2012 là 48,3 tỷ đồng (chỉ đạt 11% tiến độ giải ngân năm 2012). Tổng giải ngân kể từ khi dự án bắt đầu đến 26/03/2013 là 158 tỷ đồng, trong đó tiền đất 59 tỷ đồng.

Tiến độ Nhà máy mới: dự kiến nhà máy Non Beta lactam sẽ hoàn thành vào tháng 07/2013 (trễ 04 tháng so với tiến độ đã trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2011) và Nhà máy Beta lactam dự kiến sẽ hoàn thành vào 31/12/2013.

Lý do thực tế giải ngân và tiến độ không đạt so với kế hoạch đã trình: do gói thầu Panel bị hủy kết quả 02 lần, gói thầu Trung tâm lạnh bị hủy kết quả 01 lần vì hồ sơ thầu không đạt yêu cầu và không tìm được nhà thầu có năng lực phù hợp.

Kết luận:

Trong năm 2012, 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 & KD vốn 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 đã tiếp thêm động lực giúp DHG hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh 2012.



PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

Năm tài chính 2012, DHG Pharma tiếp tục kinh doanh thành công với các chỉ tiêu tài chính chủ yếu đều tăng trưởng so với cùng kỳ.

Khoản mục	ĐVT	2011	2012	Tăng trưởng
Tổng tài sản tại thời điểm cuối năm	tỷ VNĐ	1.996	2.378	19,17%
Nguồn vốn chủ sở hữu tại thời điểm cuối năm	tỷ VNĐ	1.382	1.688	22,16%
Doanh thu thuần	tỷ VNĐ	2.491	2.931	17,67%
Lợi nhuận trước thuế	tỷ VNĐ	491	585	19,12%
Lợi nhuận sau thuế	tỷ VNĐ	420	491	17,04%
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ	tỷ VNĐ	416	486	16,94%
EPS (Thu nhập trên mỗi cổ phiếu)	Đồng	6.382	7.443	16,62%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán của DHG 2011-2012

Xét trong 5 năm gần nhất, tốc độ tăng trưởng trung bình năm (CAGR) của doanh thu thuần đạt 18,5%, lợi nhuận đạt 41,7%. Điều này có nghĩa, chỉ trong 5 năm kể từ năm 2008, doanh thu của DHG đã tăng gần gấp đôi trong khi lợi nhuận tăng hơn 4 lần.

Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế năm 2012 so với năm 2011 có tốc độ cao hơn tăng trưởng doanh thu thuần 2% là do có sự đóng góp lớn bởi việc cải thiện biên lợi nhuận gộp và phần hoàn nhập 29 tỷ đồng dự phòng trợ cấp mất việc làm (thực hiện theo thông tư 180/2012TT-BTC ban hành ngày 24/10/2012). Khoản hoàn nhập này chiếm 5% lợi nhuận trước thuế của DHG, là khoản thu nhập bất thường chỉ xảy ra trong năm 2012. Lợi nhuận thực từ hoạt động kinh doanh năm 2012 của Công ty theo tính toán cũng đạt tăng trưởng 17,5%, giữ vững tỷ suất sinh lời so với năm 2011.

Về doanh thu, nếu tính doanh thu thuần từ tất cả các hoạt động, mặc dù tăng trưởng tỷ lệ của DHG (17,67%) còn thấp hơn một vài doanh nghiệp Dược trong nước như TRA (31,79%) và SPM (33,46%), OPC (23,14%) nhưng tăng trưởng số tuyệt đối doanh thu của DHG (440 tỷ đồng) vẫn cao hơn so với các doanh nghiệp này TRA (338 tỷ đồng), SPM (108 tỷ đồng), OPC (95 tỷ đồng). Nếu chỉ tính doanh thu từ hàng tự sản xuất, doanh thu của DHG tăng 399 tỷ đồng trong khi doanh thu của TRA chỉ tăng 185 tỷ đồng (mời xem bảng so sánh doanh thu DHG với các doanh nghiệp dược niêm yết ở nội dung Vị thế và quy mô Công ty – Phần Giới thiệu Công ty).

Biên lợi nhuận gộp năm 2012 của DHG đã có sự cải thiện đáng kể, đạt 49,3%. Đây là lần đầu tiên trong 5 năm trở lại đây, biên lợi nhuận này đã chiều hướng tăng và cải thiện so với năm trước. Các chỉ số biên lợi nhuận trước thuế và biên lợi nhuận ròng theo đó cũng được cải thiện so với năm 2011.

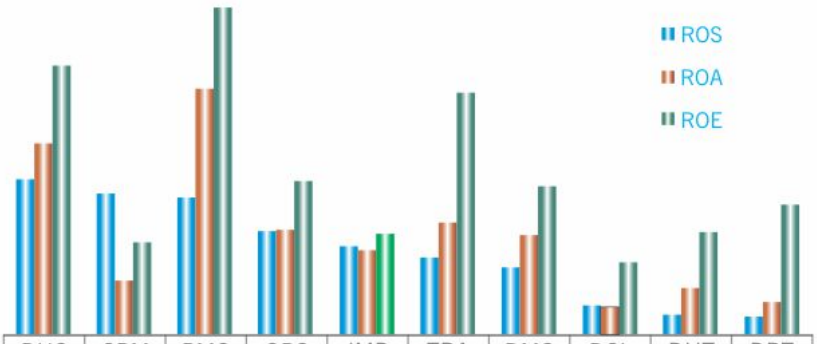
Khoản mục	2008	2009	2010	2011	2012
Biên lợi nhuận gộp	53,3%	52,9%	50,1%	48,5%	49,3%
Biên lợi nhuận trước thuế	9,8%	23,5%	21,3%	19,7%	20,0%
Biên lợi nhuận ròng (ROS)	8,7%	20,5%	18,7%	16,7%	16,6%
Thu nhập trên vốn cổ phần (ROE)	18,4%	35,3%	29,8%	30,1%	28,8%
Thu nhập trên tổng tài sản (ROA)	11,9%	23,5%	20,9%	20,8%	20,4%

Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC hợp nhất kiểm toán của DHG 2008-2012

Mặc dù biên lợi nhuận có sự tăng trưởng nhưng do tốc độ tăng tổng tài sản (tăng đầu tư) và tốc độ tăng vốn chủ sở hữu (tăng lợi nhuận giữ lại của quỹ đầu tư phát triển và lợi nhuận chưa phân phối của năm 2012) nhanh hơn nên các chỉ số ROE và ROA có bị ảnh hưởng đôi chút. Tuy vậy, các chỉ số này vẫn được duy trì ở mức cao tương đương so với 02 năm trước đó. Lợi nhuận giữ lại tăng mạnh (chủ yếu là quỹ đầu tư phát triển) mục đích để đầu tư cho dự án Nhà máy mới KCN Tân Phú Thạnh, tuy nhiên dự án trễ tiến độ nên chưa mang lại doanh thu và lợi nhuận, khoản tiền chưa giải ngân tạm thời sinh lời bằng tiền gửi tiết kiệm.

So với các Công ty dược niêm yết cùng ngành, các chỉ số sinh lợi của DHG vượt trội trên cả 3 chỉ số chính. Xét về tỷ số ROS, 3 Công ty hiện có hiệu quả cao trong năm 2012 là DHG (16,56%), SPM (15,06%) và OPC (11,07%). Về tỷ số sinh lợi trên tổng tài sản, mặc dù giảm nhẹ trong năm 2012 nhưng tỷ số này của DHG tạm thời vẫn cao nhất và có khoảng cách xa so với các Công ty niêm yết cùng ngành.

Trong 03 Công ty có chỉ số ROE cao nhất năm 2012 đó là DHG (28,79%), TRA (25,84%) và PMC (34,94%) thì chỉ riêng TRA có sử dụng đòn bẩy tài chính với các khoản vay và nợ ngắn hạn 229 tỷ đồng (tăng 48% so với năm 2011) với chi phí lãi vay 34 tỷ đồng. Điều này góp phần cải thiện đáng kể chỉ số ROE của TRA so với các năm trước. DHG và PMC hầu như không tài trợ vốn bằng công cụ nợ nên đã bỏ lỡ cơ hội sử dụng đòn bẩy tài chính hiệu quả trong giai đoạn lãi suất thấp và ổn định như hiện nay.



	DHG	SPM	PMC	OPC	IMP	TRA	DMC	DCL	DHT	DBT
ROS	16,58%	15,06%	14,65%	11,07%	9,49%	8,31%	7,16%	3,13%	2,17%	1,99%
ROA	20,43%	5,80%	26,31%	11,19%	9,01%	12,01%	10,63%	2,88%	5,02%	3,40%
ROE	28,79%	9,88%	34,94%	16,39%	10,87%	25,84%	15,82%	7,67%	11,11%	13,93%

Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC kiểm toán các Công ty năm 2012

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 của DHG có xu hướng giảm trong năm 2011 và 2012. Có nghĩa là, gánh nặng thuế tiếp tục có ảnh hưởng tương đối đến ROE năm 2012 của tập đoàn.

Năm 2012, DHG tiếp tục nhận được chính sách ưu đãi giảm 50% thuế TNDN của mức thuế suất 20% do Công ty niêm yết trước thời hạn 31/12/2006 (thuế suất đã miễn giảm là 10%). Cụ thể, theo hướng dẫn mới nhất của Cục thuế Cần Thơ, đối với ưu đãi thuế khi lên sàn, ưu đãi này được áp dụng trong kỳ tính thuế năm 2012 nhưng sẽ được tính gộp lại phần lợi nhuận của năm lên sàn 2006 - 2007 chứ không được tính phần lợi nhuận tại năm áp dụng 2012. Số tiền thuế phải trả được ưu đãi giảm trong năm 2012 là theo quyết toán thuế là 30,9 tỷ đồng VNĐ, tương ứng với 50% số thuế phải nộp của hai năm 2006 và 2007.

Trong tương lai, khi nhà máy mới đi vào hoạt động, nhà máy mới sẽ được hưởng chính sách ưu đãi thuế TNDN 15 năm với mức thuế suất 10%; cụ thể: 04 năm đầu thuế suất 0%, 9 năm tiếp theo thuế suất 5%, 2 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 nếu hoạt động của tập đoàn vẫn hiệu quả như các năm qua. Lợi ích từ số tiền thuế trong 15 năm theo ước tính đạt trên 1.000 tỷ đồng (chưa chiết khấu dòng tiền về hiện tại), cao hơn chi phí đầu tư cho nhà máy khoảng 750 tỷ đồng.

CÔNG THỨC		MÔ TẢ	2008	2009	2010	2011	2012
	Lợi nhuận ròng/Thu nhập trước thuế (EBT)	Gánh nặng thuế	88,9%	87,2%	87,8%	84,6%	83,1%
X	EBT/Thu nhập trước thuế và lãi (EBIT)	Tác động thu nhập từ lãi	108,3%	106,2%	108,6%	108,8%	106,7%
X	EBIT/Doanh thu thuần	Tỉ suất lợi nhuận ròng biên	9,0%	22,1%	19,7%	18,1%	18,7%
=	**Lợi nhuận ròng/Doanh thu thuần**	**Tỉ suất lợi nhuận ròng (ROS)**	8,67%	20,45%	18,73%	16,68%	16,58%
X	Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Hiệu suất sử dụng tài sản	1,37	1,15	1,12	1,25	1,23
=	**ROA**	**Khả năng sinh lời trên tài sản**	11,91%	23,46%	20,95%	20,82%	20,43%
X	Tổng tài sản/Tổng vốn chủ sở hữu	Đòn bẩy tài chính	1,55	1,50	1,42	1,44	1,41
=	**ROE**	**Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu**	18,52%	35,07%	29,77%	30,08%	28,79%

Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC hợp nhất kiểm toán DHG 2008-2012

Tác động của thu nhập từ lãi

Tại thời điểm 31/12/2012, các khoản tiền và tương đương tiền của Tập đoàn đạt 719 tỷ đồng, tăng 53,9% so với cùng kỳ. Điều này trái với dự báo trước đây về xu hướng giảm lượng tiền do nhu cầu giải ngân cao trong năm 2012. Thực tế, giải ngân cho Nhà máy mới thấp cộng với việc quản lý hàng tồn kho hiệu quả hơn đã giúp lượng tiền tại thời điểm cuối năm 2012 của Công ty tăng mạnh (sẽ phân tích kỹ hơn ở phần sau theo trình bày của bố cục). 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 39,1 tỷ đồng, tức gần tương đương với mức thu của năm 2011 41,9 tỷ đồng. 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 và ROE của tập đoàn.

Trái với dự tính ban đầu, tác động của thu nhập từ lãi đến lợi nhuận thuần tuy có giảm nhưng mức giảm không nhiều trong năm 2012. Trong năm, tập đoàn đã giải ngân một lượng tiền lớn cho đầu tư phát triển. Xét về dòng tiền, năm 2012, tiền chi cho hoạt động mua sắm tài sản cố định và tài sản dài hạn khác đạt 132,8 tỷ đồng gồm: 48,3 tỷ đồng cho nhà máy mới, mua máy móc thiết bị và phương tiện vận tải cho nhà máy hiện tại 51,2 tỷ đồng và mua đất, xây nhà hệ thống phân phối 26,1 tỉ đồng; .... Khoản chi này tuy có làm giảm lượng tiền mặt gửi ngân hàng nhưng xét về mặt lợi ích, với mức ROA của DHG luôn ổn định trên 20%/năm, thì việc tiếp tục đầu tư tiền cho mua sắm tài sản cố định phục vụ sản xuất kinh doanh hoặc phát triển dự án sẽ mang lại hiệu quả cao hơn nhiều so với mức tiền gửi tiết kiệm dưới 8%/năm như hiện nay.

Tác động của lợi nhuận ròng biên

Tỉ số EIBT/Doanh thu thuần đã tương đối được cải thiện trong năm 2012 so với năm trước. Nói cách khác, bỏ qua các tác động của thuế và lãi tiền gửi, khả năng sinh lời của Tập đoàn đã được củng cố mạnh mẽ hơn trong năm. Điều này có được chủ yếu là nhờ hiệu quả của việc tiết giảm chi phí sản xuất, thể hiện thông qua việc chỉ số lợi nhuận gộp của DHG đã lần đầu tiên quay chiều tăng kể từ năm 2008.

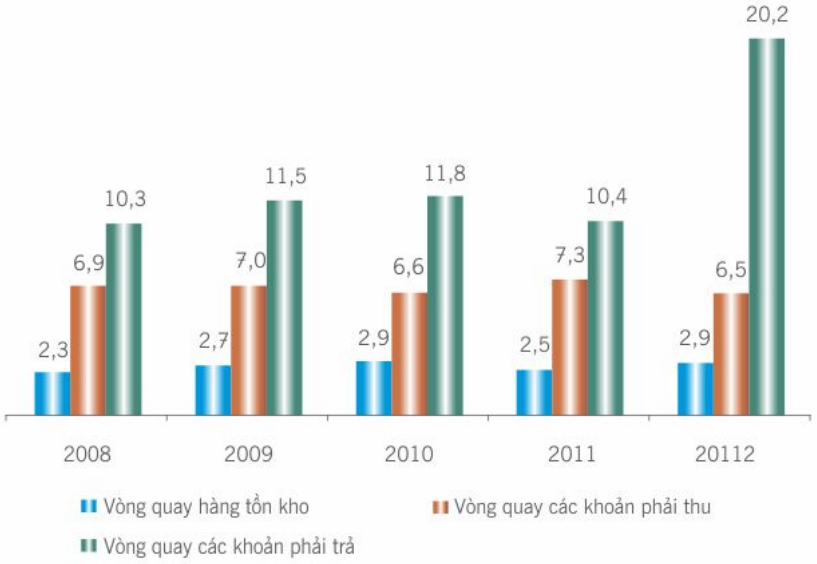
Tóm lại, phần đầu của phân tích DuPont cho ta thấy: dù gánh năng thuế tăng thêm nhưng do tác động thu nhập từ lãi vẫn hỗ trợ mạnh lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận ròng biên được cải thiện rõ rệt đã giúp chỉ số lợi nhuận ròng ROS được giữ vững ở mức tương đối cao (16,8%), tương đương với năm trước.

Tác động của đòn bẩy tài chính và hiệu suất sử dụng tài sản

Theo Phân tích Dupont, sự giảm nhẹ của chỉ số ROA và ROE trong năm 2012 là do vốn chủ sở hữu tăng nhanh và hiệu suất sử dụng tài sản của Tập đoàn giảm nhẹ so với năm trước.

Theo đó, chỉ số ROA giảm cộng với chỉ số đòn bẩy tài chính giảm (tức vốn chủ sở hữu tăng nhanh hơn tốc độ tăng của tài sản) đã làm chỉ số ROE giảm 1,3 điểm phần trăm so với năm trước. Các chỉ số ROA và ROE tuy có giảm so với năm trước nhưng mức giảm không nhiều và thể hiện xu hướng ổn định các chỉ số này ở mức cao trong 3 năm gần đây.

Để thấy rõ hơn hiệu quả sử dụng tài sản của Tập đoàn trong năm 2012, ta hãy 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 45% tổng giá trị tài sản của Tập đoàn trong năm 2012). Chỉ số vòng quay khoản phải trả cũng sẽ 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.



Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC hợp nhất kiểm toán DHG 2008-2012

Nhìn chung, các chỉ số hiệu quả hoạt động của công ty có phần giảm sút so với năm trước. Xét về tổng thể, việc quản lý hàng tồn kho đã có tiến bộ trong năm 2012. Trong khi đó, việc thanh toán các khoản phải trả có vẻ nhanh hơn so với các năm trước. Tốc độ tăng của vòng quay khoản phải trả tương đối đột biến trong năm 2012. Vòng quay khoản phải thu cũng có xu hướng giảm nhẹ.

Vòng quay khoản phải thu

Vòng quay khoản phải thu đạt 6,5 lần, giảm 0,8 lần so với năm 2011. Thực chất, tình hình công nợ của DHG vẫn đang được kiểm soát tốt như năm trước. Tỷ số vòng quay các khoản phải thu giảm phần lớn do tác động mang tính thời điểm của khoản phải thu tại ngày 31/12/2012.

Doanh số tháng 12 hằng năm luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số năm, đây cũng là thời điểm kết thúc các hợp đồng mua bán nên khách hàng có xu hướng mua nhiều hơn. Tháng 12/2012 doanh số thuần của toàn tập đoàn tăng 19% so với tháng trước. Trong khi đó, tháng 12/2011, doanh số thuần của tập đoàn chỉ tăng 15% so với tháng 11/2011.

Chính sách công nợ áp dụng đối với hệ thương mại của DHG là 30 ngày nên khoản phải thu này dự báo sẽ giảm mạnh vào thời điểm tháng 1 và tháng 2 năm 2013. Tóm lại, do biến động mang tính thời vụ của doanh số (và khoản phải thu), chỉ số vòng quay khoản phải thu năm 2012 chưa phản ánh chính xác tình hình công nợ bình quân của Công ty.

Vòng quay khoản phải trả

Vòng quay khoản phải trả tăng đột biến trong năm 2012 do khoản phải trả tại thời điểm cuối năm 2011 tăng mạnh so với các năm nước nên phần nợ đó phải được chi trả và ghi nhận giảm khoản phải trả trong năm 2012. Bên cạnh đó, tình hình kinh tế Việt Nam khó khăn kéo dài, rủi ro về thanh toán tiền hàng tăng lên trong quan điểm và phân tích của nhà cung cấp nước ngoài. Vì vậy, nhiều nhà cung cấp nguyên liệu chính của DHG đã yêu cầu chuyển hình thức thanh toán từ hình thức TT sau (Telegraphic transfer - điện chuyển tiền) sang hình thức LC (Letter of Credit - thư tín dụng) và D/P (Documents against payment – thanh toán nhờ thu). Nếu trong hình thức TT trả sau, DHG không cần có bảo lãnh từ ngân hàng và được cho thời hạn thanh toán 30 ngày, thì trong hai hình thức kia, DHG cần có các hình thức bảo lãnh thanh toán từ ngân hàng và phải thanh toán ngay tại thời điểm nhận bộ chứng từ. Vì vậy, khoản phải trả của DHG giảm mạnh trong năm ảnh hưởng đến chỉ số vòng quay khoản phải trả.

Thực tế, do lượng tiền mặt của DHG vẫn còn rất lớn trong năm nên việc chi trả nhanh hơn cho nhà cung cấp tuy có ảnh hưởng đến thu nhập tài chính nhưng cũng không ảnh hưởng nhiều đến thanh khoản của Công ty. Việc chi trả nhanh hơn cho nhà cung cấp, một mặt, giúp tăng uy tín của DHG, mặt khác cũng có khả năng ảnh hưởng đến dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong tương lai. Vì vậy, vòng quay khoản phải trả này cần được tiếp tục theo dõi để điều phối dòng tiền sao cho hiệu quả nhất

Vòng quay hàng tồn kho

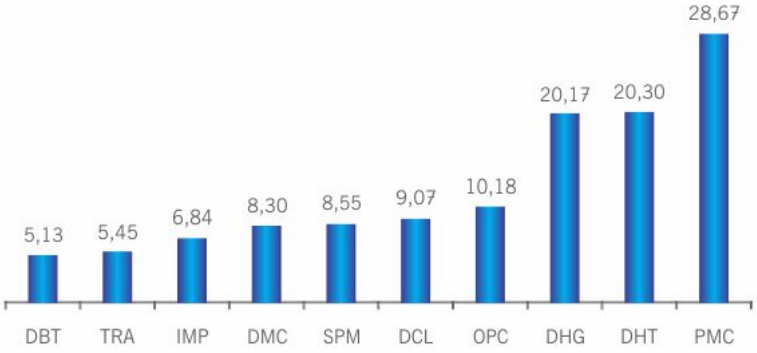
Vòng quay hàng tồn kho tăng lên mức 2,9 lần là một thành quả đáng ghi nhận trong nỗ lực quản lý hiệu quả. Giá trị sản xuất năm 2012 đạt 3.414 tỷ đồng, tăng 13,3%, nhưng giá trị hàng tồn kho tại thời điểm cuối năm 2012 lại giảm 2 tỷ đồng so với năm trước (năm 2012: 517,9 tỷ đồng).

So sánh với các Công ty Dược niêm yết

Vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay khoản phải thu

Vòng quay khoản phải trả

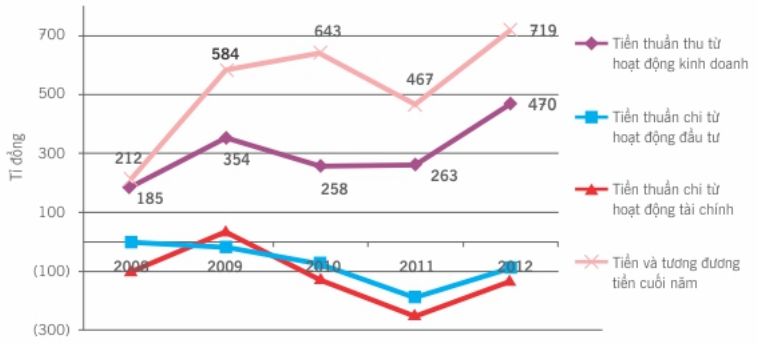


Nguồn: BCTC kiểm toán các Công ty dược năm 2012

Vòng quay khoản phải trả nhanh, vòng quay khoản phải thu tương đối thấp, vòng quay hàng tồn kho thấp hơn các Công ty Dược niêm yết cho thấy năng lực tài chính và khả năng kiểm soát, quản lý tài sản của DHG thích ứng với chiến lược phát triển trong từng thời điểm nhất định.

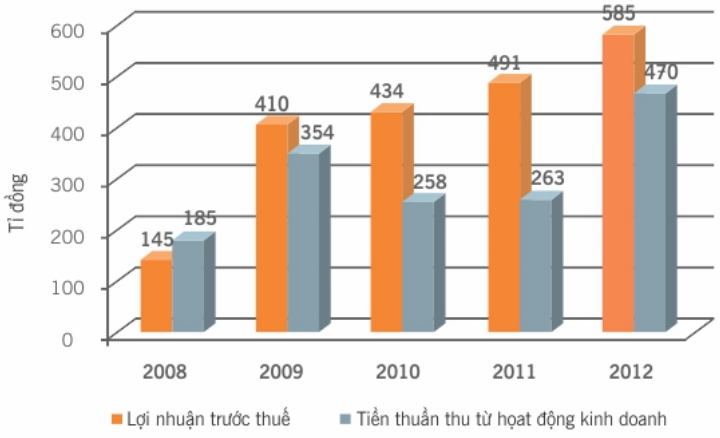
PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG "SINH TIỀN" CỦA TẬP ĐOÀN

Tại thời điểm cuối năm 2012, dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh tăng mạnh lên mức 470 tỷ đồng, tăng 78,7% so với năm trước và đạt mức cao nhất kể từ năm 2008. Trong khi đó, dòng tiền chi ra cho các hoạt động đầu tư và tài chính ít hơn năm 2011. Vì vậy, lượng tiền và tương đương tiền tại thời điểm 31/12/2012 tăng mạnh so với cùng kỳ, đạt 719 tỷ đồng.



Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán DHG năm 2012

Dòng tiền dương từ hoạt động kinh doanh tăng mạnh trong năm chủ yếu là do lợi nhuận trước thuế tăng và việc giảm tổng trị giá hàng tồn kho. Điều này đã giúp dòng tiền từ biến động hàng tồn kho năm 2012 dương gần 2 tỷ đồng so với âm gần 170 tỷ đồng trong năm 2011. Dòng tiền cho hoạt động kinh doanh còn có thể tăng lên nhiều hơn nếu không bị ảnh hưởng bởi dòng tiền âm đột biến gần 80 tỷ đồng do tác động của việc tăng các khoản phải thu và tài sản ngắn hạn khác. Khoản phải thu tăng lên này khá đột biến và mang tính thời điểm do doanh số tháng 12/2012 tăng mạnh như đã phân tích ở trên.



Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán DHG 2008-2012

Nếu phân tích Dupont đã cho ta thấy "khả năng sinh lời" bền vững của DHG 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 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 các nhu cầu chi trả đột xuất khác mà không cần phải vay mượn hay thanh lý một phần tài sản của mình.

Nhờ tiền và các khoản tương đương tiền tăng tại thời điểm cuối năm nên các chỉ số khả năng thanh toán của Tập đoàn trong năm 2012 đã được củng cố. Theo đó, các chỉ số khả năng thanh toán nhanh và thanh toán tiền mặt đã đạt được mức cao. Có thể nói, thời điểm 31/12/2012, với số liệu tiền và tương đương tiền của mình đang có, DHG có khả năng chi trả ngay lập tức tất cả các khoản nợ ngắn hạn. Vì vậy, với khả năng sinh tiền cao của mình, DHG sẽ ít gặp rủi ro về thanh khoản trong ngắn hạn. Tuy nhiên, các chỉ số này chỉ duy trì thêm một thời ngắn nữa vì số tiền mặt đã có mục đích sử dụng, giải ngân cho nhà máy mới trong năm 2013.

	2008	2009	2010	2011	2012
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	2,13	2,52	3,06	2,74	2,78
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	1,29	1,88	2,32	1,79	2,00
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt	0,58	1,21	1,36	0,86	1,10

Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC hợp nhất kiểm toán DHG 2008-2012

Tỷ số thanh toán của các Công ty Dược niêm yết năm 2012

	DHG	IMP	TRA	OPC	DMC	DBT	DCL
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	2,78	4,06	1,58	1,91	1,98	1,18	1,10
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	2,00	2,52	0,95	0,66	1,17	0,58	0,68
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt	1,10	0,91	0,23	0,20	0,14	0,07	0,02

Nguồn: BCTC đã kiểm toán các Công ty

So sánh tỷ số thanh toán các Công ty niêm yết cùng ngành, các tỷ số thanh toán của DHG ở mức an toàn cao, đặc biệt là tỷ số thanh toán nhanh hiện ở mức cao nhất trong số các Công ty được so sánh.

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

Năm 2012 là năm đầu tiên trong vòng 5 năm trở lại đây tốc độ tăng của giá vốn hàng bán thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu trong năm. Chỉ khoảng 1,7% nhưng điều này đã hỗ trợ cho khả năng sinh lời chung của Tập đoàn, và quan trọng hơn, đã tạo ra nhiều dư địa cho việc tăng cường chi phí các hoạt động quảng cáo – tiếp thị, giới thiệu trực tiếp sản phẩm đến khách hàng và người tiêu dùng trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay.

	2008	2009	2010	2011	2012
Doanh thu thuần	100%	100%	100%	100%	100%
Giá vốn hàng bán	46,7%	47,1%	49,9%	51,5%	50,7%
Lợi nhuận gộp	**53,3%**	**52,9%**	**50,1%**	**48,5%**	**49,3%**
Doanh thu hoạt động tài chính (không bao gồm lãi tiền gửi ngân hàng)	0,4%	0,2%	0,2%	0,3%	0,1%
Chi phí tài chính (không bao gồm lãi vay)	2,2%	1,2%	0,1%	0,2%	0,1%
Chi phí bán hàng	35,1%	23,5%	23,8%	22,4%	24,2%
Chi phí quản lí doanh nghiệp	7,0%	6,5%	6,6%	7,4%	7,4%
Thu nhập khác	0,1%	0,8%	0,5%	0,4%	1,4%
Chi phí khác	0,4%	0,7%	0,4%	0,6%	0,3%
Lỗ từ Công ty liên kết	**0,0%**	**0,0%**	**0,2%**	**0,4%**	**0,0%**
Lợi nhuận trước thuế và lãi (EBIT)	**9,0%**	**22,1%**	**19,7%**	**18,1%**	**18,7%**
Thu nhập từ lãi	1,1%	1,6%	1,8%	1,7%	1,3%
Chi phí lãi vay	0,4%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%
Lợi nhuận trước thuế	**9,8%**	**23,5%**	**21,3%**	**19.7%**	**20,0%**
Thuế thu nhập doanh nghiệp	1,0%	2,7%	2,5%	2,9%	3,2%
Lợi nhuận sau thuế	**8,8%**	**20,8%**	**18,8%**	**16,9%**	**16,8%**

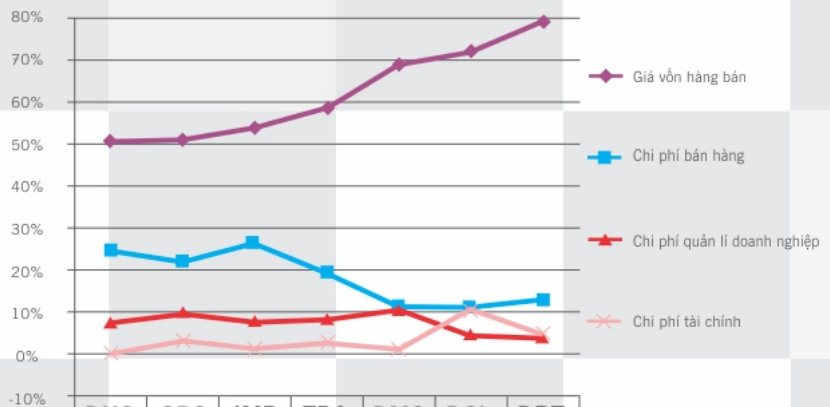
Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC hợp nhất kiểm toán DHG 2008-2012

Trong các khoản mục chi phí lớn của năm 2012, ta thấy tỷ trọng chi phí quản lý trên doanh thu được giữ nguyên trong khi tỷ trọng chi phí bán hàng lại tăng tương đối mạnh. Điều này một mặt do DHG đang tăng cường áp dụng "chiến lược kéo" thông qua việc gia tăng phương thức giới thiệu trực tiếp sản phẩm đến người tiêu dùng; mặt khác, "chiến lược đẩy" thông qua các khách hàng truyền thống hệ thương mại vẫn được duy trì và củng cố. Điều này đã làm chi phí bán hàng của Tập đoàn tăng khá mạnh trong năm. 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 trong năm 2013. Tuy chi phí bán hàng có tăng lên, tác động tức thì lên lợi nhuận, nhưng nếu chi hiệu quả thì tác động tích cực của nó lên doanh thu và lợi nhuận sẽ dần dần được thấy rõ trong ngắn đến trung hạn. Bên cạnh đó, việc tăng tỷ trọng chi phí bán hàng theo hướng quảng cáo tiếp thị cũng sẽ có lợi ích về mặt chi phí thuế khi dự báo vào tháng 5/2013, sau khi trình Quốc hội, dự luật thuế Thu nhập doanh nghiệp mới sẽ cho phép tất cả các doanh nghiệp được phép chi 15% chi phí hợp lí hợp lệ (thay vì 10% như hiện nay) cho các hoạt động quảng cáo tiếp thị.

Đối với khoản mục thu nhập khác, do hoàn nhập khoản dự phòng trợ cấp mất việc làm 29 tỷ đồng trong năm nên tỷ trọng phần thu nhập trên doanh thu này có tăng đột biến trong năm.

Trong các Công ty dược niêm yết được so sánh, DHG là doanh nghiệp có tỷ trọng giá vốn hàng bán thấp nhất. Đây là một lợi thế của DHG với một thị trường cạnh tranh gay gắt bởi các công ty dược có các sản phẩm generics gần giống nhau. Việc đầu tư cho hệ thống phân phối, cho các hoạt động quảng cáo - tiếp thị đóng vai trò quan trọng hơn. Điều này sẽ giúp bảo vệ và phát triển thị phần cho các sản phẩm do DHG tự sản xuất và cho việc phát triển các sản phẩm phân phối độc quyền trong thời gian sắp tới.

Tỷ trọng chi phí các Công ty Dược niêm yết năm 2012



	DHG	OPC	IMP	TRA	DMC	DCL	DBT
Giá vốn hàng bán	50,7%	51,1%	53,8%	58,7%	68,9%	72,1%	79,4%
Chi phí bán hàng	24,2%	21,7%	26,3%	19,0%	11,2%	10,9%	12,7%
Chi phí quản lí doanh nghiệp	7,4%	9,5%	7,5%	7,9%	10,3%	4,2%	3,7%
Chi phí tài chính	0,1%	2,8%	0,9%	2,5%	0,7%	10,3%	4,3%

Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC kiểm toán các Công ty năm 2012

PHÂN TÍCH CẤU TRÚC TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN

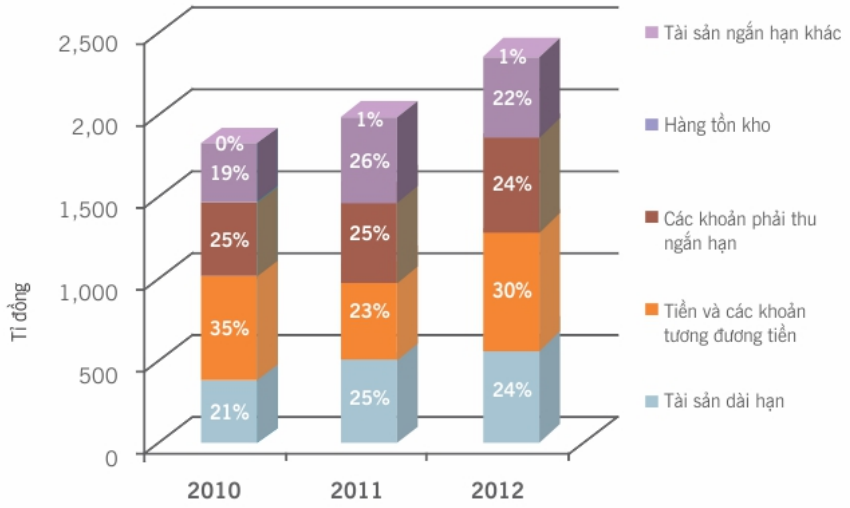
Phân tích cấu trúc tài sản

Xét Bảng cân đối kế toán tại thời điểm 31/12/2012, tổng tài sản toàn tập đoàn tăng 19,2% so với cùng kỳ năm trước, đạt 2.378 tỷ đồng. Về mặt cơ cấu, tỷ trọng tài sản ngắn hạn đã tăng lên 1,7 điểm phần trăm để đóng góp 76,4% trong tổng tài sản của tập đoàn vào cuối năm 2011. Ngược lại, tuy có tăng 56 tỷ về giá trị nhưng tỷ trọng tài sản dài hạn lại giảm. Điều này chủ yếu là do biến động của khoản tiền và tương đương tiền tại thời điểm cuối năm:

Tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn (22%) nhanh hơn gấp đôi so với tốc độ tăng của tổng tài sản (11%).

Đóng góp nhiều nhất vào sự biến động của tỷ trọng tài sản ngắn hạn là khoản tiền và tương đương tiền. Lượng tiền và tương đương tiền tại thời điểm 31/12/2012 tăng 252 tỷ đồng (tăng 54%) so với cùng kỳ, chiếm 77% trong tổng giá trị tăng thêm của tài sản ngắn hạn.

Do chiếm tỷ trọng lớn nên biến động của khoản tiền và tương đương tiền luôn có tác động mạnh đến cơ cấu chung của tỷ trọng tài sản ngắn - dài hạn qua các năm.



Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC hợp nhất kiểm toán DHG 2010-2012

Công nợ được kiểm soát và giá trị hàng tồn kho giảm đã làm giảm tỷ trọng hai khoản này so với tổng tài sản trong năm 2012. Trong khi đó, đầu tư cho tài sản cố định giảm làm giảm tỷ trọng khoản này và dẫn đến giảm tỷ trọng tài sản dài hạn tại thời điểm cuối năm 2012.

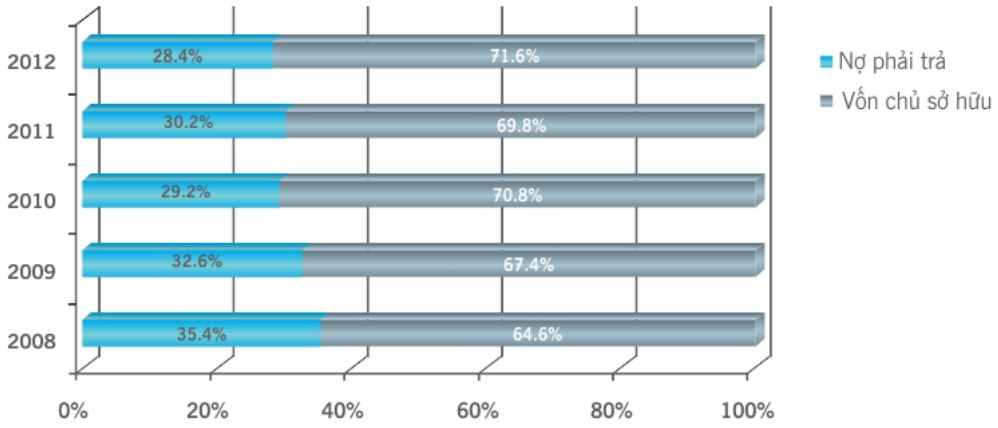
	2008	2009	2010	2011	2012
TÀI SẢN NGẮN HẠN					
Tiền và các khoản tương đương tiền	19,6%	38,4%	35,3%	23,4%	30,2%
Các khoản đầu tư ngắn hạn	0,2%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Các khoản phải thu ngắn hạn	23,6%	19,5%	24,5%	24,5%	24,1%
Hàng tồn kho	28,5%	20,2%	19,1%	25,8%	21,5%
Tài sản ngắn hạn khác	0,6%	0,6%	0,3%	0,9%	0,5%
TỔNG TÀI SẢN NGẮN HẠN	**72,4%**	**79,7%**	**79,2%**	**74,7%**	**76,4%**
TÀI SẢN DÀI HẠN					
Các khoản phải thu dài hạn	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Tài sản cố định	19,4%	15,6%	16,7%	23,0%	21,7%
Bất động sản đầu tư	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	6,2%	2,1%	2,2%	0,9%	0,7%
Tài sản dài hạn khác	2,0%	2,7%	1,5%	1,4%	1,1%
Giá trị còn lại của Lợi thế thương mại	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TỔNG TÀI SẢN DÀI HẠN	**27,6%**	**20,3%**	**20,8%**	**25,3%**	**23,6%**
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC hợp nhất kiểm toán DHG 2008-2012

So với thời điểm cuối năm 2011, tại 31/12/2012, nguyên giá tài sản cố định tăng 91,1 tỷ đồng và xây dựng cơ bản dở dang đạt 70,4 tỷ đồng. Những danh mục tài sản cố định lớn phát sinh trong năm chủ yếu đầu tư cho nhà máy mới, xây dựng nhà cho hệ thống phân phối, đầu tư cho nhà máy hiện tại máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, ...

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. Điều này thể hiện cấu trúc tài chính mạnh và bền vững của DHG.



Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC hợp nhất kiểm toán DHG 2008-2012

Theo đó, tại thời điểm cuối năm 2012, trên 71% 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 mang tính lành mạnh, bền vững. Trong những năm gần đây, tập đoàn hầu như không vay nợ. Khoản nợ ngắn hạn thể hiện trong báo cáo tài chính là phần DHG vay cán bộ công nhân viên không có tài sản thế chấp và với lãi suất thấp hơn lãi vay ngân hàng tại cùng thời điểm.

Đối với tỷ trọng khoản chi phí phải trả tại thời điểm cuối năm 2012, khoản chi phí phải trả này phần lớn được tạo thành từ các chí phí bán hàng như: giảm giá hàng bán, chi phí khuyến mãi, hội thảo, quảng cáo... Sự tăng lên của tỷ trọng của khoản này phản ánh việc DHG bắt đầu đầu tư mạnh cho công tác quảng cáo tiếp thị, trong đó chú trọng "chiến lược kéo" như đã phân tích trên.

Cơ cấu nợ ngắn hạn theo đó vẫn được duy trì xung quanh mức 27% trên tổng tài sản trong những năm gần đây.

	2008	2009	2010	2011	2012
NỢ PHẢI TRẢ					
Nợ ngắn hạn	**34,0%**	**29,1%**	**25,9%**	**27,3%**	**27,5%**
Trong đó					
Vay ngắn hạn	0,8%	4,9%	0,7%	1,1%	0,8%
Phải trả người bán	6,3%	4,7%	4,7%	6,2%	3,1%
Người mua trả tiền trước	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1,7%	2,3%	2,2%	1,4%	1,4%
Phải trả công nhân viên	5,4%	5,5%	5,5%	6,3%	6,6%
Chi phí phải trả	17,6%	10,6%	9,3%	8,3%	10,2%
Các khoản phải trả khác	2,2%	1,0%	1,8%	1,7%	2,7%
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	-	1,6%	2,2%	2,6%
Nợ dài hạn	**1,4%**	**3,5%**	**3,2%**	**2,9%**	**0,9%**
Trong đó					
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	1,4%	0,9%	1,2%	1,7%	0,0%
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	0,0%	2,5%	2,1%	1,2%	0,9%
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	**35,4%**	**32,6%**	**29,2%**	**30,2%**	**28,4%**
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU					
Vốn chủ sở hữu	**64,3%**	**66,9%**	**70,4%**	**69,2%**	**71,0%**
Trong đó					
Vốn chủ sở hữu	18,5%	17,5%	14,8%	32,7%	27,5%
Thặng dư vốn cổ phần	35,0%	24,9%	20,8%	0,0%	0,0%
Cổ phiếu quỹ	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Quỹ đầu tư phát triển	3,6%	0,3%	11,2%	14,4%	20,7%
Quỹ dự phòng tài chính	2,0%	2,0%	3,5%	3,3%	2,8%
Lợi nhuận chưa phân phối cuối năm	5,8%	21,7%	20,0%	18,9%	20,0%
Nguồn kinh phí và quỹ khác (quỹ khen thưởng & phúc lợi)	-0,5%	0,5%	-	-	-
Lợi ích cổ đông thiểu số	**0,3%**	**0,5%**	**0,5%**	**0,6%**	**0,7%**
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU	**64,6%**	**67,4%**	**70,8%**	**69,8%**	**71,6%**
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Nguồn: tính toán dựa trên số liệu BCTC hợp nhất kiểm toán DHG 2008-2012

Về nợ dài hạn, năm 2012, DHG đã hoàn nhập hết khoản dự phòng trợ cấp mất việc làm nên nợ dài hạn chỉ còn chiếm chưa đến 1% trong cơ cấu tài sản. Dự báo trong năm 2013, tỷ trọng nợ dài hạn sẽ tăng lên trở lại do DHG sẽ tiếp tục trích 5% lợi nhuận trước thuế cho quỹ Phát triển khoa học và công nghệ.

KẾT LUẬN CÁC NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

Các chỉ số tài chính của DHG Pharma vẫn được duy trì ở mức lành mạnh trong năm 2012. Biên lợi nhuận gộp tăng, doanh thu và lợi nhuận trước thuế vẫn tăng trưởng cao trong bối cảnh thị trường khó khăn là những thành tựu quan trọng của DHG trong năm. Khả năng "sinh lời" và "sinh tiền" cao - ổn định đã giúp củng cố các các chỉ số thanh toán của DHG.

Tuy nhiên, bên cạnh thành công trong việc giảm tồn kho thì việc thanh toán nhanh hơn cho nhà cung cấp đã làm vòng quay khoản phải trả tăng đột biến, ảnh hưởng đến chỉ số hiệu quả hoạt động của Công ty. Việc này tuy không ảnh hưởng lớn đến thanh khoản của Công ty nhưng cũng có ảnh hưởng đến dòng tiền. Vì vậy, DHG sẽ phải cân đối để việc chi trả cho nhà cung cấp được thực hiện một cách hiệu quả nhất.

Trong năm 2013, theo kế hoạch, DHG sẽ tiếp tục giải ngân tiền cho các nhà máy tại khu công nghiệp Tân Phú Thạnh. Vì vậy, dự đoán nguồn tiền mặt dự trữ sẽ bị ảnh hưởng, dẫn đến khả năng bắt đầu phải vay ngắn hạn để tài trợ vốn lưu động tại thời điểm Quý 4/2013. Vì vậy, có thể kỳ vọng, trong năm 2013, tổng tài sản của Tập đoàn sẽ tiếp tục tăng nhanh. 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. Tỷ trọng nợ ngắn hạn cũng có khả năng tăng lên do tác động của khoản vay ngắn hạn. Tuy nhiên, với việc kiểm soát khoản phải thu khách hàng tốt như hiện nay, khả năng dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của DHG trong năm 2013, 2014 sẽ bổ sung đủ để giải ngân cho chi phí cố định và lưu động cho nhà máy mới. Và như vậy, Công ty có khả năng sẽ vẫn chưa sử dụng vốn vay mà tài trợ hoàn toàn bằng vốn tự có.

Đối với hiệu quả kinh doanh, doanh thu tập đoàn được kỳ vọng sẽ vẫn tăng trưởng cao. Trong đó bắt đầu có đóng góp của doanh thu phân phối độc quyền các sản phẩm của nước ngoài. Lợi nhuận trước thuế có thể bị ảnh hưởng bởi việc giảm thu nhập từ lãi tiền gửi và không có phần thu nhập bất thường từ hoàn nhập dự phòng trợ cấp mất việc làm. Tuy nhiên, khoản thu nhập khác sẽ được bù đắp bởi thu nhập từ thương vụ chuyển nhượng thương hiệu Eugica cho công ty Mega Wecare. Năm 2013, chính sách ưu đãi thuế TNDN của nhà máy hiện tại chỉ ở mức thuế suất 20%, đến năm 2014 nhà máy hiện tại hết được hưởng ưu đãi thuế TNDN nhưng nhà máy mới sẽ bắt đầu được miễn giảm 0% năm đầu tiên. Vì vậy, lợi nhuận sau thuế có thể chỉ bị ảnh hưởng chủ yếu năm 2013. Có thể dự đoán, năm 2013, lợi nhuận của DHG dự kiến sẽ vẫn đứng ở mức cao, nhưng tốc độ tăng trưởng chỉ có thể ổn định như các năm trước.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2012

THÔNG TIN CÔNG TY

Quyết định thành lập	2405/QD-CT.UB ngày 5 tháng 8 năm 2004. Quyết định này do Ủy Ban Nhân dân Thành phố Cần Thơ cấp.	
Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh	5703000111 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Cần Thơ cấp vào ngày 15 tháng 9 năm 2004. Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh của Công ty được điều chỉnh nhiều lần, lần điều chỉnh gần nhất là giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 1800156801 được cấp ngày 05 tháng 7 năm 2012.	
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 (từ ngày 1 tháng 7 năm 2012)
	Bà Phạm Thị Việt Nga	Tổng Giám đốc (đến ngày 30 tháng 6 năm 2012)
	Ông Lê Chánh Đạo	Phó Tổng Giám đốc
	Ông Đoàn Đình Duy Khương	Phó Tổng Giám đốc (từ ngày 30 tháng 3 năm 2012)
	Bà Nguyễn Ngọc Diệp	Phó Tổng Giám đốc (từ ngày 1 tháng 5 năm 2012)
Ban Kiểm soát	Ông Trần Quốc Hưng	Trưởng ban (từ ngày 26 tháng 4 năm 2012)
	Bà Trần Thị Ánh Như	Thành viên (từ ngày 26 tháng 4 năm 2012)
	Bà Nguyễn Phương Thảo	Thành viên (từ ngày 26 tháng 4 năm 2012)
	Ông Đàm Mạnh Cường	Thành viên (đến ngày 26 tháng 4 năm 2012)

Trụ sở đăng ký	288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Phường An Hòa, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ, Việt Nam
Đơn vị kiểm toán	Công ty TNHH KPMG Việt Nam

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan. Theo ý kiến của Ban Giám đốc:

(a) báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang ("Công ty") và các công ty con ("Tập đoàn") tại ngày 31 tháng 12 năm 2012, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Công ty cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan; và

(b) tại ngày lập báo cáo này, không có lý do gì để Ban Tổng Giám đốc cho rằng Tập đoàn sẽ không thể thanh toán các khoản nợ phải trả khi đến hạn.

Tại ngày lập báo cáo này, Ban Tổng Giám đốc đã phê duyệt phát hành báo cáo tài chính này.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc

M.S.D.N: 1800156801 - C.T.C.P. CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG Q. NINH KIỀU - T.P. CẦN THƠ

Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

Thành phố Cần Thơ, ngày 15 tháng 3 năm 2013

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

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

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi các cổ đông
Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và các công ty con

Phạm vi kiểm toán

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán hợp nhất đính kèm của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang ("Công ty") và các công ty con ("Tập đoàn") tại ngày 31 tháng 12 năm 2012, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo được Ban Tổng Giám đốc Công ty phê duyệt phát hành ngày 15 tháng 3 năm 2013. Việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

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

Ý kiến kiểm toán
Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2012, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ hợp nhất trong năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

Công ty TNHH KPMG
Việt Nam
Giấy Chứng nhận Đầu tư số: 011043000345
Báo cáo kiểm toán số. 12-01-219

Chang Hung Chun
Chứng chỉ kiểm toán viên số N0863/KTV
Phó Tổng Giám đốc

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

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 3 năm 2013

KPMG Limited, a Vietnamese limited liability company and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT
Tại thời điểm 31/12/2012

Khoản mục	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
TÀI SẢN		
Tài sản ngắn hạn	**1.817.659.554.913**	**1.490.691.786.181**
Tiền và các khoản tương đương tiền	**718.975.317.797**	**467.084.218.098**
Tiền	179.126.910.532	343.614.925.745
Các khoản tương đương tiền	539.848.407.265	123.469.292.353
Các khoản phải thu	**574.318.472.865**	**489.939.062.124**
Phải thu thương mại	449.467.053.831	340.585.766.770
Trả trước cho người bán	84.260.939.798	79.032.748.156
Các khoản phải thu khác	46.319.680.651	73.173.069.305
Dự phòng phải thu khó đòi	(5.729.201.415)	(2.852.522.107)
Hàng tồn kho	**511.841.369.741**	**515.191.425.774**
Hàng tồn kho	517.869.958.874	519.861.087.569
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(6.028.589.133)	(4.669.661.795)
Tài sản ngắn hạn khác	**12.524.394.510**	**18.477.080.185**
Chi phí trả trước ngắn hạn	819.469.001	1.431.601.904
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	3.876.949.889	4.301.209.672
Thuế phải thu Ngân sách Nhà nước	1.882.551.193	4.108.142.811
Tài sản ngắn hạn khác	5.945.424.427	8.636.125.798
Tài sản dài hạn	**560.605.090.482**	**505.014.880.878**
Tài sản cố định	**517.134.916.078**	**459.454.490.641**
Tài sản cố định hữu hình	279.742.292.179	255.330.772.673
Nguyên giá	522.619.957.611	443.230.788.716
Giá trị hao mòn lũy kế	(242.877.665.432)	(187.900.016.043)
Tài sản cố định vô hình	167.001.188.865	157.377.310.396
Nguyên giá	174.923.643.193	163.249.725.488
Giá trị hao mòn lũy kế	(7.922.454.328)	(5.872.415.092)
Xây dựng cơ bản dở dang	70.391.435.034	46.746.407.572
Đầu tư tài chính dài hạn	**16.651.442.265**	**17.473.451.017**
Đầu tư vào công ty liên kết	9.334.273.514	10.086.282.266
Đầu tư dài hạn khác	11.831.050.200	11.901.050.200
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(4.513.881.449)	(4.513.881.449)
Tài sản dài hạn khác	**26.818.732.139**	**28.086.939.220**
Chi phí trả trước dài hạn	19.347.501.172	20.446.170.185
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	5.840.892.665	5.509.693.831
Tài sản dài hạn khác	1.630.338.302	2.131.075.204
TỔNG TÀI SẢN	**2.378.264.645.395**	**1.995.706.667.059**

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (tiếp theo)

Khoản mục	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
NGUỒN VỐN		
NỢ PHẢI TRẢ	**674.795.265.880**	**602.248.423.265**
Nợ ngắn hạn	**653.532.156.155**	**544.024.124.947**
Vay ngắn hạn	19.484.808.997	21.115.601.324
Phải trả thương mại	73.733.794.359	123.618.564.257
Người mua trả tiền trước	1.236.669.394	720.929.252
Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước	33.519.701.311	28.297.625.312
Phải trả người lao động	157.300.094.036	125.958.570.389
Chi phí phải trả	242.014.199.700	165.931.042.238
Các khoản phải trả khác	63.583.567.645	33.834.092.563
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	62.659.320.713	44.547.699.612
Nợ dài hạn	**21.263.109.725**	**58.224.298.318**
Dự phòng trợ cấp thôi việc	-	33.818.985.521
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	21.263.109.725	24.405.312.797
VỐN CHỦ SỞ HỮU	**1.687.719.251.266**	**1.381.546.863.475**
Vốn chủ sở hữu	**1.687.719.251.266**	**1.381.546.863.475**
Vốn cổ phần	653.764.290.000	651.764.290.000
Cổ phiếu quỹ	(455.850.000)	(455.850.000)
Quỹ đầu tư phát triển	491.137.167.263	286.384.048.884
Quỹ dự phòng tài chính	66.762.044.635	66.541.621.663
Lợi nhuận chưa phân phối	476.511.599.368	377.312.752.928
LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	**15.750.128.249**	**11.911.380.319**
TỔNG NGUỒN VỐN	**2.378.264.645.395**	**1.995.706.667.059**

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Ngoại tệ trong tiền:		
USD	109.684	271.766
EUR	131.696	182.918
MOP	20	20
CNY	3.515	3.515
CAD	100	100
JPY	-	22.000
BTH	-	31.592

Người lập:

Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng

Người duyệt:

Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT NĂM 2012

Khoản mục	2012 VND	2011 VND
Tổng doanh thu	**2.949.286.471.548**	**2.510.825.145.928**
Các khoản giảm trừ doanh thu	**(18.209.979.100)**	**(19.945.210.196)**
Doanh thu thuần	**2.931.076.492.448**	**2.490.879.935.732**
Giá vốn hàng bán	**(1.487.277.836.618)**	**(1.282.117.010.705)**
Lợi nhuận gộp	**1.443.798.655.830**	**1.208.762.925.027**
Doanh thu hoạt động tài chính	42.177.420.081	48.895.136.206
Chi phí tài chính	(4.453.033.603)	(7.182.687.737)
Trong đó: Chi phí lãi vay	*(2.611.607.290)*	*(2.038.850.925)*
Chi phí bán hàng	(709.601.447.810)	(558.862.870.510)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	(218.227.172.727)	(185.188.217.125)
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	**553.694.421.771**	**506.424.285.861**
Thu nhập khác	39.624.828.016	9.934.185.563
Chi phí khác	(8.344.134.782)	(15.391.090.405)
Kết quả từ các hoạt động khác	**31.280.693.234**	**(5.456.904.842)**
Lỗ từ công ty liên kết	**(187.558.752)**	**(10.025.671.093)**
Lợi nhuận trước thuế	**584.787.556.253**	**490.941.709.926**
Chi phí thuế TNDN hiện hành	**(93.825.954.079)**	**(72.903.779.886)**
Lợi ích thuế TNDN hoãn lại	**331.198.834**	**1.724.228.543**
Lợi nhuận sau thuế TNDN	**491.292.801.008**	**419.762.158.583**
Phân bổ cho:		
Cổ đông thiểu số	**5.371.014.333**	**4.235.578.682**
Chủ sở hữu của Công ty	**485.921.786.675**	**415.526.579.901**
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	**7.443**	**6.382**

Người lập:

Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Người duyệt:

Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

ngày 15 tháng 3 năm 2013

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT
Tại thời điểm 31/12/2012

Khoản mục	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
Lợi nhuận trước thuế	**584.787.556.253**	**490.941.709.926**
Điều chỉnh cho các khoản		
Khấu hao	66.767.681.623	53.597.351.298
Các khoản dự phòng	4.235.606.646	(1.012.042.080)
Lãi thanh lý tài sản cố định	(1.554.014.604)	(1.759.732.840)
Lãi thanh lý đầu tư vào công ty liên kết	(20.000.000)	(1.546.692.690)
Thu nhập lãi tiền gửi và cổ tức	(39.524.168.310)	(42.396.733.860)
Chi phí lãi vay	2.611.607.290	2.038.850.925
Lỗ từ công ty liên kết	187.558.752	10.025.671.093
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh		
trước những thay đổi vốn lưu động	**617.491.827.650**	**509.888.381.772**
Biến động các khoản phải thu		
và tài sản ngắn hạn khác	(79.697.036.518)	(4.747.452.261)
Biến động hàng tồn kho	1.991.128.695	(169.735.622.065)
Biến động các khoản phải trả và nợ khác	51.405.330.552	71.282.343.851
Biến động chi phí trả trước	1.710.801.916	(148.437.007)
	592.902.052.295	**406.539.214.290**
Tiền lãi vay đã trả	(2.024.682.017)	(1.967.602.123)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(83.447.405.099)	(86.291.647.569)
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(37.044.649.258)	(54.835.562.835)
Tiền thuần thu từ hoạt động kinh doanh	**470.385.315.921**	**263.444.401.763**
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ		
Tiền chi mua tài sản cố định		
và tài sản dài hạn khác	(132.810.465.972)	(256.260.211.277)
Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định		
và tài sản dài hạn khác	4.688.181.874	5.487.880.667
Tiền chi cho các đơn vị khác vay	-	(1.035.537.465)
Tiền cho vay thu về từ các đơn vị khác	2.116.867.671	5.999.720.820
Tiền thu hồi đầu tư vào các đơn vị khác	90.000.000	13.500.000.000
Tiền thu lãi tiền gửi và cổ tức	38.319.590.532	44.015.852.247
Tiền thuần chi cho hoạt động đầu tư	**(87.595.825.895)**	**(188.292.295.008)**

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT (tiếp theo)
Tại thời điểm 31/12/2012

Khoản mục	2012 VND	2011 VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH		
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	2.000.000.000	2.500.000.000
Tiền vay ngắn hạn nhận được	17.840.323.555	48.180.001.906
Tiền chi trả nợ gốc vay	(19.471.115.882)	(39.866.813.555)
Tiền trả cổ tức	(131.267.598.000)	(261.400.196.000)
Tiền thuần chi cho hoạt động tài chính	**(130.898.390.327)**	**(250.587.007.649)**
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	**251.891.099.699**	**(175.434.900.894)**
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	**467.084.218.098**	**642.519.118.992**
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	**718.975.317.797**	**467.084.218.098**
CÁC GIAO DỊCH ĐẦU TƯ PHI TIỀN TỆ		
Phát hành cổ phiếu thưởng bằng thặng dư vốn và quỹ đầu tư và phát triển	-	380.134.670.000

Người lập:

Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng

Người duyệt:

Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

ngày 15 tháng 3 năm 2013

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
Cho năm tài chính kết thúc tại thời điểm 31/12/2012

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

1. Đơn vị báo cáo

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

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

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

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

TÊN	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh	% VỐN SỞ HỮU	
			31/12/2012	31/12/2011
Công ty con				
Công ty TNHH MTV DT Pharma	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 5104000057 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Tháp cấp ngày 28 tháng 8 năm 2008	100 %	100 %
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	Kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa	Số 5704000134 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cần Thơ cấp ngày 26 tháng 12 năm 2007	100 %	100 %
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 5604000048 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Kiên Giang cấp ngày 16 tháng 5 năm 2008	100 %	100 %
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	Nuôi trồng, chế biến, sản xuất, kinh doanh dược liệu; sản xuất, kinh doanh hóa dược; sản xuất, kinh doanh thực phẩm chức năng	Số 1800723433 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cần Thơ cấp ngày 25 tháng 8 năm 2008	100 %	100 %

TÊN	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh	% VỐN SỞ HỮU 31/12/2012	31/12/2011
Công ty con				
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 6104000035 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cà Mau cấp ngày 8 tháng 4 năm 2008	100 %	100 %
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG	Sản xuất, kinh doanh bao bì nhựa, nhôm, giấy; in xuất bản ấn phẩm	Số 5704000183 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cần Thơ cấp ngày 29 tháng 4 năm 2008	100 %	100 %
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 6403000044 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hậu Giang cấp ngày 20 tháng 7 năm 2007	51 %	51 %
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1601171629 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp ngày 17 tháng 6 năm 2009	100 %	100 %
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 5904000064 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Sóc Trăng cấp ngày 11 tháng 4 năm 2008	100 %	100 %
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1801113085 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cần Thơ cấp ngày 25 tháng 2 năm 2009	100 %	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 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	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 %

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2012, Tập đoàn có 2.764 nhân viên (31/12/2011: 2.629 nhân viên).

2. Cơ sở lập báo cáo tài chính

Tuyên bố về tuân thủ

Báo cáo tài chính hợp nhất được lập theo Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các qui định pháp lý liên quan áp dụng cho báo cáo tài chính.

Cơ sở đo lường

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

Kỳ kế toán năm

Kỳ kế toán năm của Tập đoàn từ ngày 1 tháng 1 đến ngày 31 tháng 12.

Đơn vị tiền tệ kế toán

Báo cáo tài chính hợp nhất được lập và trình bày bằng Đồng Việt Nam ("VND").

3. Tóm tắt những chính sách kế toán chủ yếu

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

a. Cơ sở hợp nhất

(I) Công ty con

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

(ii) Công ty liên kết

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

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

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

(iv) Lợi thế thương mại

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

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

b. Các giao dịch bằng ngoại tệ

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

Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

c. Tiền và các khoản tương đương tiền

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

d. Các khoản đầu tư

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

e. Các khoản phải thu

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

f. Hàng tồn kho

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

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

g. Tài sản cố định hữu hình

(i) Nguyên giá

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

(ii) Khấu hao

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

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

h. Tài sản cố định vô hình

(i) Quyền sử dụng đất không có thời hạn xác định

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

(ii) Quyền sử dụng đất có thời hạn xác định

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

(iii) Phần mềm máy vi tính

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

i. Xây dựng cơ bản dở dang

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

j. Chi phí trả trước dài hạn

(i) Nâng cấp tài sản thuê

Nâng cấp tài sản thuê được ghi nhận theo giá gốc và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong vòng 2 đến 5 năm.

(ii) Chi phí đất trả trước

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

(iii) Công cụ và dụng cụ

Công cụ và dụng cụ không đủ điều kiện ghi nhận vào tài sản cố định hữu hình theo luật Việt Nam khi nguyên giá của chúng thấp hơn 10 triệu VND được phân loại như chi phí trả trước dài hạn và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong vòng 2 năm.

k. Các khoản phải trả thương mại và phải trả khác

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

l. Dự phòng

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

Dự phòng trợ cấp thôi việc

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

Theo Luật Bảo hiểm Xã hội, kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2009, Tập đoàn và các nhân viên phải đóng vào quỹ bảo hiểm thất nghiệp do Bảo hiểm Xã hội Việt Nam quản lý. Mức đóng bởi mỗi bên được tính bằng 1% của mức thấp hơn giữa lương cơ bản của nhân viên hoặc 20 mươi lần mức lương tối thiểu chung được Chính phủ quy định trong từng thời kỳ. Với việc áp dụng chế độ bảo hiểm thất nghiệp, Tập đoàn không phải lập dự phòng trợ cấp thôi việc cho thời gian làm việc của nhân viên sau ngày 1 tháng 1 năm 2009. Tuy nhiên, trợ cấp thôi việc phải trả cho các nhân viên đủ điều kiện hiện có tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2012 sẽ được xác định dựa trên số năm làm việc của nhân viên được tính đến 31 tháng 12 năm 2008 và mức lương bình quân của họ trong vòng sáu tháng trước thời điểm thôi việc.

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 sẽ không tiếp tục trích lập dự phòng trợ cấp thôi việc. Việc thay đổi chính sách kế toán này sẽ được áp dụng phi hồi tố từ năm 2012.

Nếu Tập đoàn lựa chọn tiếp tục áp dụng chính sách kế toán cho khoản dự phòng trợ cấp thôi việc trước đây phù hợp với Bộ Luật Lao động Việt Nam và VAS 18, Các khoản dự phòng, tài sản và nợ tiềm tàng, nợ dài hạn và lãi thuần cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012 sẽ tăng 34.171 triệu VND.

m. Phân loại các công cụ tài chính

Nhằm mục đích duy nhất là cung cấp các thông tin thuyết minh về tầm quan trọng của các công cụ tài chính đối với tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất của Tập đoàn và tính chất và mức độ rủi ro phát sinh từ các công cụ tài chính, Tập đoàn phân loại các công cụ tài chính như sau:

(i) Tài sản tài chính

Tài sản tài chính được xác định theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Tài sản tài chính được xác định theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một tài sản tài chính thỏa mãn một trong các điều kiện sau:

- Tài sản tài chính được Ban Tổng Giám đốc phân loại vào nhóm nắm giữ để kinh doanh.
  Tài sản tài chính được phân loại vào nhóm nắm giữ để kinh doanh, nếu:
  - tài sản được mua chủ yếu cho mục đích bán lại trong thời gian ngắn;
  - có bằng chứng về việc kinh doanh công cụ đó nhằm mục đích thu lợi ngắn hạn; hoặc
  - công cụ tài chính phái sinh (ngoại trừ các công cụ tài chính phái sinh được xác định là một hợp đồng bảo lãnh tài chính hoặc một công cụ phòng ngừa rủi ro hiệu quả).

- Tại thời điểm ghi nhận ban đầu, Tập đoàn xếp tài sản tài chính vào nhóm phản ánh theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn
Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn là các tài sản tài chính phi phái sinh với các khoản thanh toán cố định hoặc có thể xác định và có kỳ đáo hạn cố định mà Tập đoàn có ý định và có khả năng giữ đến ngày đáo hạn, ngoại trừ:

- các tài sản tài chính mà tại thời điểm ghi nhận ban đầu đã được Tập đoàn xếp vào nhóm xác định theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh;
- các tài sản tài chính đã được Tập đoàn xếp vào nhóm sẵn sàng để bán; và
- các tài sản tài chính thỏa mãn định nghĩa về các khoản cho vay và phải thu.

Các khoản cho vay và phải thu
Các khoản cho vay và phải thu là các tài sản tài chính phi phái sinh với các khoản thanh toán cố định hoặc có thể xác định và không được niêm yết trên thị trường, ngoại trừ:

- các khoản mà Tập đoàn có ý định bán ngay hoặc sẽ bán trong tương lai gần được phân loại là tài sản nắm giữ vì mục đích kinh doanh, và các loại mà tại thời điểm ghi nhận ban đầu được Tập đoàn xếp vào nhóm xác định theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh;
- Các khoản được Tập đoàn xếp vào nhóm sẵn sàng để bán tại thời điểm ghi nhận ban đầu; hoặc
- Các khoản mà người nắm giữ có thể không thu hồi được phần lớn giá trị đầu tư ban đầu, không phải do suy giảm chất lượng tín dụng, và được phân loại vào nhóm sẵn sàng để bán.

Tài sản sẵn sàng để bán
Tài sản sẵn sàng để bán là các tài sản tài chính phi phái sinh được xác định là sẵn sàng để bán hoặc không được phân loại là:

- các tài sản tài chính xác định theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh;
- các khoản đầu tư giữ đến ngày đáo hạn; hoặc
- các khoản cho vay và các khoản phải thu.

Các khoản tương đương tiền và tiền gửi có kỳ hạn được phân loại là các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn. Tất cả tài sản tài chính khác được phân loại là các khoản cho vay và phải thu.

(ii) Nợ phải trả tài chính
Nợ phải trả tài chính được xác định theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Nợ phải trả tài chính được xác định theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một khoản nợ phải trả tài chính thỏa mãn một trong các điều kiện sau:

- Nợ phải trả tài chính được Ban Tổng Giám đốc phân loại vào nhóm nắm giữ để kinh doanh. Một khoản nợ phải trả tài chính được phân loại vào nhóm nắm giữ để kinh doanh nếu thỏa mãn một trong các điều kiện sau:
  - được tạo ra chủ yếu cho mục đích mua lại trong thời gian ngắn;
  - có bằng chứng về việc kinh doanh công cụ đó nhằm mục đích thu lợi ngắn hạn; hoặc
  - công cụ tài chính phái sinh (ngoại trừ các công cụ tài chính phái sinh được xác định là một hợp đồng bảo lãnh tài chính hoặc một công cụ phòng ngừa rủi ro hiệu quả).

- Tại thời điểm ghi nhận ban đầu, Tập đoàn xếp nợ phải trả tài chính vào nhóm phản ánh theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Nợ phải trả tài chính được xác định theo giá trị phân bổ

Các khoản nợ phải trả tài chính không được phân loại là nợ phải trả tài chính được xác định theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh sẽ được phân loại là nợ phải trả tài chính được xác định theo giá trị phân bổ.

Tất cả nợ phải trả tài chính trên bảng cân đối kế toán được phân loại là nợ phải trả tài chính được xác định theo giá trị phân bổ.

Việc phân loại các công cụ tài chính kể trên chỉ nhằm mục đích trình bày và thuyết minh và không nhằm mục đích mô tả phương pháp xác định giá trị của các công cụ tài chính. Các chính sách kế toán về xác định giá trị của các công cụ tài chính được trình bày trong các thuyết minh liên quan khác.

n. Thuế

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

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

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

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận trong phạm vi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để các khoản chênh lệch tạm thời này có thể sử dụng được. Tài sản thuế thu

nhập hoãn lại được ghi giảm trong phạm vi không còn chắc chắn là các lợi ích về thuế liên quan này sẽ sử dụng được.

o. Vốn cổ phần

(i) Cổ phiếu phổ thông

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

(ii) Cổ phiếu quỹ

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

p. Quỹ thuộc vốn chủ sở hữu

Việc trích lập hàng năm vào 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.

q. Doanh thu

(i) Doanh thu bán hàng

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

(ii) Cung cấp dịch vụ

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

r. Doanh thu lãi tiền gửi

Doanh thu lãi tiền gửi được ghi nhận theo tỷ lệ tương ứng với thời gian dựa trên số dư gốc và lãi suất áp dụng

s. Các khoản thanh toán thuê hoạt động

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

t. Chi phí vay

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

u. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

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

v. Báo cáo bộ phận

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

w. Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán

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

4. Tiền và các khoản tương đương tiền

Khoản mục	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Tiền mặt	29.557.000.325	42.974.727.829
Tiền gửi ngân hàng	149.564.383.926	294.568.181.502
Tiền đang chuyển	5.526.281	6.072.016.414
Các khoản tương đương tiền	539.848.407.265	123.469.292.353
	718.975.317.797	467.084.218.098

5. Các khoản phải thu

Các khoản phải thu thương mại bao gồm:

Khoản mục	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Phải thu từ các công ty liên kết	356.765.200	356.765.200
Phải thu từ các bên thứ ba	449.074.288.631	340.229.001.570
	449.431.053.831	340.585.766.770

Các khoản phải thu thương mại không được đảm bảo, không chịu lãi và được hoàn trả trong vòng 30 ngày kể từ ngày ghi trên hóa đơn.
Khoản trả trước cho người bán tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 và 31 tháng 12 năm 2011 là khoản trả trước cho việc mua máy móc và dịch vụ xây dựng.
Các khoản phải thu khác bao gồm:

Khoản mục	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Chi phí hoa hồng trả trước	37.379.455.592	57.935.895.745
Thu nhập tiền lãi phải thu	1.769.027.778	-
Các khoản cho vay	-	1.269.867.671
Phải thu từ người lao động	3.236.251.949	11.104.178.590
Phải thu khác	3.934.945.332	2.016.127.299
	46.319.680.651	73.173.069.305

6. Hàng tồn kho

Khoản mục	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Hàng mua đang đi đường	54.087.252.044	84.006.950.234
Nguyên vật liệu	185.398.402.659	183.598.965.379
Sản phẩm dở dang	24.966.649.172	39.470.249.494
Thành phẩm	248.142.138.655	204.667.633.456
Hàng hóa	5.275.516.344	7.002.598.909
Hàng gửi đi bán	-	1.114.690.097
	517.869.958.874	519.861.087.569
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(6.028.589.133)	(4.669.661.795)
	511.841.369.741	515.191.425.774

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

Khoản mục	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Số dư đầu năm	4.669.661.795	3.025.856.755
Tăng dự phòng trong năm	1.425.457.585	1.643.805.040
Hoàn nhập dự phòng	(66.530.247)	-
Số dư cuối năm	6.028.589.133	4.669.661.795

7. Thuế phải thu Ngân sách Nhà nước

Khoản mục	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Thuế thu nhập doanh nghiệp	832.996.069	3.995.583.961
Thuế khác	1.049.555.124	112.558.850
	1.882.551.193	4.108.142.811

8. Tài sản cố định hữu hình

	Nhà cửa VND	Máy móc và thiết bị VND	Phương tiện vận chuyển VND	Dụng cụ văn phòng VND	Tổng VND
Nguyên giá					
Số dư đầu năm	126.517.175.786	179.007.016.121	84.843.066.505	52.863.530.304	443.230.788.716
Tăng trong năm	2.380.840.073	19.239.482.978	99.325.335	10.589.966.970	32.309.615.356
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang	25.283.429.406	19.488.947.241	12.953.611.827	933.144.083	58.659.132.557
Thanh lý	(600.000.000)	(6.142.889.047)	(3.777.864.680)	(1.058.825.291)	(11.579.579.018)
Số dư cuối năm	153.581.445.265	211.592.557.293	94.118.138.987	63.327.816.066	522.619.957.611
Giá trị hao mòn lũy kế					
Số dư đầu năm	30.112.197.918	95.605.934.725	31.934.640.990	30.247.242.410	187.900.016.043
Khấu hao trong năm	13.288.287.508	29.006.320.853	14.387.851.323	7.943.809.778	64.626.269.462
Thanh lý	(165.000.000)	(5.650.305.583)	(2.783.585.938)	(1.049.728.552)	(9.648.620.073)
Số dư cuối năm	43.235.485.426	118.961.949.995	43.538.906.375	37.141.323.636	242.877.665.432
Giá trị còn lại					
Số dư đầu năm	96.404.977.868	83.401.081.396	52.908.425.515	22.616.287.894	255.330.772.673
Số dư cuối năm	110.345.959.839	92.630.607.298	50.579.232.612	26.186.492.430	279.742.292.179

Trong tài sản cố định hữu hình tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 có các tài sản có nguyên giá 97.962 triệu VND đã được khấu hao hết nhưng vẫn đang được sử dụng (31/12/2011: 58.893 triệu VND).

9. Tài sản cố định vô hình

	Quyền sử dụng đất không có thời hạn xác định VND	Quyền sử dụng đất có thời hạn xác định VND	Phần mềm máy vi tính VND	Tổng VND
Nguyên giá				
Số dư đầu năm	103.908.193.658	53.693.912.775	5.647.619.055	163.249.725.488
Tăng trong năm	3.512.842.000	7.519.442.000	-	11.032.284.000
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang	-	1.936.214.955	-	1.936.214.955
Phân loại lại	(3.431.705.609)	3.431.705.609	-	-
Thanh lý	(150.000.000)	(1.099.000.000)	(45.581.250)	(1.294.581.250)
Số dư cuối năm	103.839.330.049	65.482.275.339	5.602.037.805	174.923.643.193
Giá trị hao mòn lũy kế				
Số dư đầu năm	-	4.076.846.191	1.795.568.901	5.872.415.092
Khấu hao trong năm	-	1.178.976.344	962.435.817	2.141.412.161
Thanh lý	-	(45.791.675)	(45.581.250)	(91.372.925)
Số dư cuối năm	-	5.210.030.860	2.712.423.468	7.922.454.328
Giá trị còn lại				
Số dư đầu năm	103.908.193.658	49.617.066.584	3.852.050.154	157.377.310.396
Số dư cuối năm	103.839.330.049	60.272.244.479	2.889.614.337	167.001.188.865

10. Xây dựng cơ bản dở dang

	2012 VND	2011 VND
Số dư đầu năm	46.746.407.572	7.719.996.731
Tăng trong năm	84.240.374.974	125.929.691.161
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình	(58.659.132.557)	(84.194.123.202)
Chuyển sang tài sản cố định vô hình	(1.936.214.955)	(2.540.241.968)
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	-	(168.915.150)
Số dư cuối năm	70.391.435.034	46.746.407.572

11. Đầu tư tài chính dài hạn

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Đầu tư vào công ty liên kết		
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	5.434.273.514	4.986.282.266
Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường	3.900.000.000	5.100.000.000
	9.334.273.514	10.086.282.266
Đầu tư dài hạn khác		
Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long	27.420.000	27.420.000
Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Bình Dương	4.286.800.000	4.286.800.000
Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Ninh Thuận	796.675.000	796.675.000
Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Nghệ An	3.922.880.000	3.922.880.000
Công ty Cổ phần Dược phẩm Trà Vinh	2.575.315.200	2.575.315.200
Công ty Cổ phần Dược - Mỹ phẩm và Thương mại Bà Rịa - Vũng Tàu	-	70.000.000
Công ty Cổ phần Dược phẩm Tây Ninh	221.960.000	221.960.000
	11.831.050.200	11.901.050.200

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

	2012 VND	2011 VND
Số dư đầu năm	10.086.282.266	32.592.080.669
Thanh lý đầu tư trong năm		(11.953.307.310)
Lỗ thuần từ các công ty liên kết	(187.558.752)	(10.025.671.093)
Cổ tức	(564.450.000)	(526.820.000)
Số dư cuối năm	9.334.273.514	10.086.282.266

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

Tên Công ty liên kết	Hoạt động chính	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh	% vốn chủ sở hữu 31/12/2012	% vốn chủ sở hữu 31/12/2011
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	31,5%	31,5%
Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường	Sản xuất bao bì từ hạt nhựa nguyên sinh	Số 4603000373 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp ngày 9 tháng 7 năm 2007	20%	20%

12. Chi phí trả trước dài hạn

	Nâng cấp tài sản thuê VND	Chi phí đất trả trước VND	Công cụ và dụng cụ VND	Tổng VND
Số dư đầu năm	18.599.855.707	1.798.393.813	47.920.665	20.446.170.185
Tăng trong năm	-	-	153.057.818	153.057.818
Phân bổ trong năm	(441.027.565)	(733.474.069)	(77.225.197)	(1.251.726.831)
Số dư cuối năm	18.158.828.142	1.064.919.744	123.753.286	19.347.501.172

13. Vay ngắn hạn

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Khoản vay từ nhân viên của Tập đoàn (*)	19.484.808.997	21.115.601.324

Các khoản vay này không được bảo đảm và chịu lãi suất tháng từ 0,9% đến 1,1% trong năm (2011: từ 1,10% đến 1,15%).

14. Các khoản phải trả người bán

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Phải trả các công ty liên kết	-	2.024.000.000
Phải trả các bên thứ ba	73.733.794.359	121.594.564.257
	73.733.794.359	123.618.564.257

15. Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Thuế giá trị gia tăng	9.613.137.679	2.353.466.431
Thuế thu nhập doanh nghiệp	16.469.400.198	9.253.439.110
Thuế thu nhập cá nhân	7.437.163.434	16.267.959.957
Các loại thuế khác	-	422.759.814
	33.519.701.311	28.297.625.312

16. Chi phí phải trả

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Giảm giá hàng bán	119.221.818.493	108.460.753.247
Chi phí khuyến mại	88.386.427.469	45.510.216.128
Chi phí hội thảo	16.925.732.519	1.923.656.378
Chi phí quảng cáo	5.520.924.677	174.805.673
Lãi vay phải trả	980.410.624	393.485.351
Các chi phí phải trả khác	10.978.885.918	9.468.125.461
	242.014.199.700	165.931.042.238

17. Quỹ khen thưởng và 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 Tập đoàn. Quỹ này được sử dụng để chi trả tiền thưởng và phúc lợi cho các nhân viên của Tập đoàn theo chính sách khen thưởng và phúc lợi của Tập đoàn và thưởng cho Hội đồng Quản trị theo nghị quyết Đại hội Cổ đông thường niên của Tập đoàn.

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

	Quỹ khen thưởng và phúc lợi VND	Quỹ thưởng Hội đồng Quản trị VND	Tổng VND
Số dư đầu năm	42.417.569.574	2.130.130.038	44.547.699.612
Trích quỹ	43.109.274.016	8.904.793.271	52.014.067.287
Sử dụng quỹ	(25.652.611.339)	(8.249.834.847)	(33.902.446.186)
Số dư cuối năm	59.874.232.251	2.785.088.462	62.659.320.713

18.Dự phòng trợ cấp thôi việc

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

	VND
Số dư đầu năm	33.818.985.521
Dự phòng lập trong năm	105.960.018
Dự phòng sử dụng trong năm	(4.586.214.391)
Dự phòng hoàn nhập trong năm	(29.338.731.148)
Số dư cuối năm	-

Trong năm Tập đoàn áp dụng Thông tư 180/2012/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 24 tháng 10 năm 2012 hướng dẫn hạch toán quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm cho người lao động. Do áp dụng Thông tư 180, Tập đoàn đã hoàn nhập số dư dự phòng trợ cấp thôi việc vào thu nhập khác trong năm 2012.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012, Tập đoàn đã đóng VND2.708 triệu VND (2011: 1.887 triệu VND) vào quỹ bảo hiểm thất nghiệp và khoản này được ghi nhận vào chi phí nhân công trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

19.Quỹ phát triển khoa học và công nghệ

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

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

	VND
Số dư đầu năm	24.405.312.797
Sử dụng quỹ trong năm	(3.142.203.072)
Số dư cuối năm	21.263.109.725

20. Thay đổi vốn chủ sở hữu

	Vốn cổ phần VND	Thặng dư vốn cổ phần VND	Cổ phiếu quỹ VND	Quỹ đầu tư phát triển VND	Quỹ dự phòng tài chính VND	Lợi nhuận chưa phân phối VND	Tổng VND
Số dư ngày 1 tháng 1 năm 2011							
Phát hành cổ phiếu	269.129.620.000	378.761.392.824	(455.850.000)	204.329.442.743	64.215.412.933	364.342.106.640	1.280.322.125.140
Cổ phiếu thưởng	2.500.000.000	-	-	-	-	-	2.500.000.000
Phân bổ cho các quỹ	380.134.670.000	(378.761.392.824)	-	(1.373.277.176)	-	-	-
Trích quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	-	-	83.427.883.317	2.326.208.730	(85.754.092.047)	-
Trích quỹ thưởng Hội đồng Quản trị	-	-	-	-	-	(45.937.137.077)	(45.937.137.077)
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	(10.199.508.489)	(10.199.508.489)
Cổ tức	-	-	-	-	-	415.526.579.901	415.526.579.901
	-	-	-	-	-	(260.665.196.000)	(260.665.196.000)
Số dư 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
Phát hành cổ phiếu	2.000.000.000	-	-	-	-	-	2.000.000.000
Phân bổ cho các quỹ	-	-	-	204.753.118.379	220.422.972	(204.973.541.351)	-
Chuyển sang 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)
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	485.921.786.675	485.921.786.675
Cổ tức (Thuyết minh 31)	-	-	-	-	-	(130.532.598.000)	(130.532.598.000)
Số dư 31/12/2012	653.764.290.000	-	(455.850.000)	491.137.167.263	66.762.044.635	476.511.599.368	1.687.719.251.266

21.Vốn cổ phần

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

	31/12/2012		31/12/2011	
	Số cổ phiếu	VND	Số cổ phiếu	VND
Vốn cổ phần được duyệt và đã phát hành	65.376.429	653.764.290.000	65.176.429	651.764.290.000
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	65.166.299	651.308.440.000

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

Biến động về vốn cổ phần trong năm như sau:

	2012		2011	
	Số cổ phiếu	VND	Số cổ phiếu	VND
Số dư đầu năm	65.166.299	651.308.440.000	26.902.832	268.673.770.000
Cổ phiếu phổ thông đã phát hành	200.000	2.000.000.000	250.000	2.500.000.000
Cổ phiếu thưởng đã phát hành			38.013.467	380.134.670.000
Số dư cuối năm	65.366.299	653.308.440.000	65.166.299	651.308.440.000

22. Lợi ích cổ đông thiểu số

	2012 VND	2011 VND
Số dư đầu năm	11.911.380.319	8.716.245.431
Lợi nhuận thuần phân bổ cho cổ đông thiểu số trong năm	5.371.014.333	4.235.578.682
Quỹ khen thưởng và phúc lợi tính cho cổ đông thiểu số	(635.336.802)	(217.298.666)
Quỹ thưởng Hội đồng Quản trị tính cho cổ đông thiểu số	(161.929.601)	(88.145.128)
Cổ tức	(735.000.000)	(735.000.000)
Số dư cuối năm	15.750.128.249	11.911.380.319

23. Doanh thu

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

Doanh thu thuần bao gồm:

	2012 VND	2011 VND
Tổng doanh thu		
Thành phẩm đã bán	2.721.921.636.997	2.324.656.400.216
Hàng hóa đã bán	113.195.695.133	99.353.230.052
Cung cấp dịch vụ	17.323.928.221	8.509.276.377
Hàng khuyến mại	96.845.211.197	78.306.239.283
	2.949.286.471.548	2.510.825.145.928
Các khoản giảm trừ		
Chiết khấu thương mại	(637.716.080)	(338.267.075)
Hàng bán bị trả lại	(17.572.263.020)	(19.606.943.121)
	(18.209.979.100)	(19.945.210.196)
Doanh thu thuần	2.931.076.492.448	2.490.879.935.732
Trong đó:		
Thành phẩm đã bán	2.704.231.508.811	2.304.711.190.020
Hàng hóa đã bán	112.709.143.829	99.353.230.052
Cung cấp dịch vụ	17.323.928.221	8.509.276.377
Hàng khuyến mại	96.845.211.197	78.306.239.283
	2.931.076.492.448	2.490.879.935.732

24. Giá vốn hàng bán

	2012 VND	2011 VND
Thành phẩm đã bán	1.275.840.155.247	1.109.249.378.574
Hàng hóa đã bán	104.872.250.892	87.956.779.109
Chi phí dịch vụ	14.668.590.756	7.102.057.130
Hàng khuyến mãi	90.537.912.385	76.164.990.852
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	1.358.927.338	1.643.805.040
	1.487.277.836.618	1.282.117.010.705

25. Doanh thu hoạt động tài chính

	2012 VND	2011 VND
Thu nhập lãi tiền gửi	39.102.635.155	41.907.995.760
Cổ tức	421.533.155	488.738.100
Lãi từ thanh lý công ty liên kết	20.000.000	1.546.692.690
Lãi chênh lệch tỷ giá	2.001.753.137	4.951.709.656
Doanh thu hoạt động tài chính khác	631.498.634	
	42.177.420.081	48.895.136.206

26.Chi phí tài chính

	2012 VND	2011 VND
Chi phí lãi vay	2.611.607.290	2.038.850.925
Lỗ chênh lệch tỷ giá	1.709.118.220	5.000.720.822
Chi phí tài chính khác	132.308.093	143.115.990
	4.453.033.603	7.182.687.737

27. Thu nhập khác

	2012 VND	2011 VND
Thu nhập từ bán phế liệu	819.360.195	570.030.518
Thu từ thanh lý tài sản cố định	4.688.181.874	5.487.880.667
Dự phòng trợ cấp thôi việc hoàn nhập trong năm	29.169.045.202	-
Thu nhập khác	4.948.240.745	3.876.274.378
	39.624.828.016	9.934.185.563

28. Chi phí khác

	2012 VND	2011 VND
Giá trị còn lại của tài sản cố định thanh lý và xóa sổ	3.134.167.270	3.728.147.827
Chi phí sửa chữa và thay thế tài sản hư hỏng	202.473.500	7.073.639.168
Chi phí khác	5.007.494.012	4.589.303.410
	8.344.134.782	15.391.090.405

29. Thuế thu nhập doanh nghiệp

a. Ghi nhận trong bảng cân đối kế toán

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận trên những khoản mục sau:

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Các khoản dự phòng	3.300.000.000	3.300.000.000
Lợi nhuận chưa thực hiện	2.540.892.665	2.209.693.831
	5.840.892.665	5.509.693.831

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

	2012 VND	2011 VND
Chi phí thuế thu nhập hiện hành		
Năm hiện tại	124.444.239.422	72.071.027.668
Dự phòng (thừa)/thiếu trong năm trước	(30.618.285.343)	832.752.218
	93.825.954.079	72.903.779.886
Lợi ích thuế thu nhập hoãn lại		
Hoàn nhập chênh lệch tạm thời	(331.198.834)	(1.724.228.543)
Chi phí thuế thu nhập	93.494.755.245	71.179.551.343

c. Đối chiếu thuế suất thực tế

	2012 VND	2011 VND
Lợi nhuận trước thuế	584.787.556.253	490.941.709.926
Thuế tính theo thuế suất của Công ty	146.196.889.063	122.735.427.482
Chi phí không được khấu trừ thuế	12.249.695.838	3.330.264.667
Thu nhập không bị tính thuế	(105.383.289)	(122.184.525)
Ưu đãi thuế	(34.228.161.024)	(55.596.708.499)
Dự phòng (thừa)/thiếu trong năm trước	(30.618.285.343)	832.752.218
Chi phí thuế thu nhập	93.494.755.245	71.179.551.343

d. Thuế suất áp dụng

Công ty

Theo quy định trong Giấy phép Đầu tư, Công ty có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế từ năm 2005 đến năm 2014 và 25% cho những năm tiếp theo. Các điều khoản trong Giấy phép Đầu tư của Công ty cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2005 đến năm 2006 và giảm 50% thuế thu nhập trong từ năm 2007 đến năm 2011.

Các công ty con

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

30. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Việc tính toán lãi cơ bản trên cổ phiếu tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 dựa trên số lợi nhuận thuộc các cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông và số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang được lưu hành, được tính như sau:

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

	2012 VND	2011 VND
Lợi nhuận thuần thuộc các cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	485.921.786.675	415.526.579.901

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

	2012	2011
Cổ phiếu phổ thông đã phát hành đầu năm	65.166.299	26.902.832
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông phát hành tháng 4 năm 2011	-	188.356
Ảnh hưởng của cổ phiếu thưởng phát hành tháng 8 năm 2011	-	38.013.467
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông phát hành tháng 5 năm 2012	121.644	-
Số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành cuối năm	65.287.943	65.104.655

31. Cổ tức

Đại hội Cổ đông của Công ty ngày 26 tháng 4 năm 2012 quyết định chia cổ tức của năm 2011 là 130.331 triệu VND bằng tiền mặt, trong đó bao gồm cổ tức giữa niên độ là 65.165 triệu VND đã trả trong năm 2011 (10% mệnh giá của những cổ phiếu đang lưu hành tại ngày 17 tháng 11 năm 2011) và cổ tức cuối năm là 65.166 triệu VND (10% mệnh giá của những cổ phiếu đang lưu hành tại ngày 8 tháng 6 năm 2012). Ngoài ra, cuộc họp Hội đồng Quản trị vào ngày 19 tháng 10 năm 2012 quyết định chia cổ tức giữa niên độ cho năm 2012 là 65.366 triệu VND (10% mệnh giá của những cổ phiếu đang lưu hành tại ngày 7 tháng 11 năm 2012).

32. Các công cụ tài chính

a. Quản lý rủi ro tài chính

(i) Tổng quan

Các loại rủi ro mà Tập đoàn phải đối mặt do việc sử dụng các công cụ tài chính của mình là:
- Rủi ro tín dụng
- Rủi ro thanh khoản
- Rủi ro thị trường.

Thuyết minh này cung cấp thông tin về từng loại rủi ro nêu trên mà Tập đoàn có thể gặp phải và mô tả các mục tiêu, chính sách và các quy trình Tập đoàn sử dụng để đo lường và quản lý rủi ro.

(ii) Khung quản lý rủi ro

Ban Tổng Giám đốc có trách nhiệm chung trong việc thiết lập và giám sát khung quản lý rủi ro của Tập đoàn. Ban Tổng Giám đốc có trách nhiệm xây dựng và giám sát các chính sách quản lý rủi ro của Tập đoàn.

b. Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro lỗ tài chính của Tập đoàn nếu một khách hàng hoặc bên đối tác của công cụ tài chính không đáp ứng được các nghĩa vụ theo hợp đồng, và phát sinh chủ yếu từ tiền và các khoản tương đường tiền, tiền gửi có kỳ hạn, các khoản vay phải thu, các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác.

(i) Ảnh hưởng của rủi ro tín dụng

Tổng giá trị ghi sổ của các tài sản tài chính thể hiện mức rủi ro tín dụng tối đa. Mức độ rủi ro tín dụng tối đa tại ngày báo cáo như sau:

	Thuyết minh	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Tiền và tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng	(ii)	689.418.317.472	424.109.490.269
Các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác	(iii)	490.057.533.067	410.906.313.968
		1.179.475.850.539	835.015.804.237

(ii) Tiền và tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng

Tiền và tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng của Tập đoàn chủ yếu được gửi tại các tổ chức tài chính danh tiếng. Ban Tổng Giám đốc không nhận thấy có rủi ro tín dụng trọng yếu nào từ các khoản tiền gửi này và không cho rằng các tổ chức tài chính này có thể mất khả năng trả nợ và gây tổn thất cho Tập đoàn.

(iii) Các khoản phải thu thương mại và phải thu khác

Giá trị ghi sổ của các khoản phải thu thương mại và phải thu khác thể hiện mức độ rủi ro tín dụng tối đa liên quan đến các tài sản tài chính này.

Rủi ro tín dụng của Tập đoàn chịu ảnh hưởng chủ yếu bởi đặc điểm của từng khách hàng. Đối phó với những rủi ro này, Ban Tổng Giám đốc đã thiết lập một chính sách tín dụng mà theo đó mỗi khách hàng mới sẽ được đánh giá riêng biệt về độ tin cậy của khả năng trả nợ trước khi Tập đoàn đưa ra các điều khoản và điều kiện giao hàng và thanh toán chuẩn cho khách hàng đó. Hạn mức mua hàng trả chậm được thiết lập cho mỗi khách hàng, thể hiện số dư phải thu tối đa mà không cần phê duyệt bởi giám đốc. Hạn mức này được soát xét hàng năm. Khoản phải thu đáo hạn trong vòng 30 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn. Khách hàng có số dư phải thu vượt quá 60 ngày được yêu cầu phải thanh toán số dư này trước khi được tiếp tục mua trả chậm. Tập đoàn không nắm giữ tài sản đảm bảo nào từ các khách hàng.

Dựa trên tỷ lệ nợ xấu trong quá khứ, Tập đoàn tin rằng ngoài số dự phòng phải đã lập, Công ty không cần lập bổ sung dự phòng phải thu khó đòi cho các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác. Dưới đây là bảng phân tích tuổi nợ các khoản phải thu:

	Gộp 31/12/2012 VND	Dự phòng phải thu khó đòi 31/12/2012 VND
Trong hạn	306.616.482.627	-
Quá hạn từ 0 - 30 ngày	98.546.072.567	-
Quá hạn từ 31 - 180 ngày	82.662.603.693	(2.675.775.037)
Quá hạn trên 180 ngày	7.961.575.595	(3.053.426.378)
	495.786.734.482	(5.729.201.415)

	Gộp 31/12/2011 VND	Dự phòng phải thu khó đòi 31/12/2011 VND
Trong hạn	303.030.205.476	-
Quá hạn từ 0 - 30 ngày	56.692.003.025	-
Quá hạn từ 31 - 180 ngày	48.849.537.858	-
Quá hạn trên 180 ngày	5.187.089.716	(2.852.522.107)
	413.758.836.075	(2.852.522.107)

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

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Số dư đầu năm	2.852.522.107	6.225.376.152
Tăng dự phòng trong năm	3.276.127.874	392.832.822
Sử dụng dự phòng trong năm	-	(717.006.925)
Hoàn nhập dự phòng trong năm	(399.448.566)	(3.048.679.942)
Số dư cuối năm	5.729.201.415	2.852.522.107

c. Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro trong đó Tập đoàn không thể thanh toán cho các nghĩa vụ tài chính khi đến hạn. Phương thức quản lý thanh khoản của Tập đoàn là đảm bảo ở mức cao nhất rằng Tập đoàn luôn có đủ khả năng thanh khoản để thanh toán các khoản phải trả khi đến hạn, trong điều kiện bình thường cũng như trong điều kiện căng thẳng về mặt tài chính, mà không làm phát sinh các mức tổn thất không thể chấp nhận được hoặc có nguy cơ gây tổn hại đến danh tiếng của Tập đoàn.

Các khoản nợ tài chính có khoản thanh toán cố định hoặc có thể xác định được bao gồm cả khoản thanh toán tiền lãi ước tính có thời gian đáo hạn theo hợp đồng như sau:

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

	Giá trị ghi sổ VND	Dòng tiền theo hợp đồng VND	Trong vòng 1 năm VND
Phải trả khách hàng	73.733.794.359	73.733.794.359	73.733.794.359
Vay ngắn hạn	19.484.808.997	20.018.033.043	20.018.033.043
Phải trả người lao động	157.300.094.036	157.300.094.036	157.300.094.036
Chi phí phải trả	242.014.199.700	242.014.199.700	242.014.199.700
Các khoản phải trả khác	63.583.567.645	63.583.567.645	63.583.567.645
	556.116.464.737	556.649.688.783	556.649.688.783

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Giá trị ghi sổ VND	Dòng tiền theo hợp đồng VND	Trong vòng 1 năm VND
Phải trả khách hàng	123.618.564.257	123.618.564.257	123.618.564.257
Vay ngắn hạn	21.115.601.324	21.830.148.358	21.830.148.358
Phải trả người lao động	125.958.570.389	125.958.570.389	125.958.570.389
Chi phí phải trả	165.931.042.238	165.931.042.238	165.931.042.238
Các khoản phải trả khác	33.834.092.563	33.834.092.563	33.834.092.563
	470.457.870.771	471.172.417.805	471.172.417.805

d. Rủi ro thị trường

Rủi ro thị trường là rủi ro mà những biến động về giá thị trường, như tỷ giá hối đoái, lãi suất và giá cổ phiếu sẽ ảnh hưởng đến thu nhập của Tập đoàn. Mục đích của việc quản lý rủi ro thị trường là quản lý và kiểm soát các rủi ro thị trường trong giới hạn có thể chấp nhận được, trong khi vẫn tối đa hóa lợi nhuận thu được.

e. Rủi ro tỷ giá hối đoái

Tập đoàn có rủi ro tỷ giá hối đoái từ các giao dịch mua, bán bằng đơn vị tiền tệ không phải là VND. Đơn vị tiền tệ của các giao dịch này chủ yếu là Đô la Mỹ (USD) và Euros (EUR).

Ảnh hưởng của rủi ro tỷ giá hối đoái

Tập đoàn có các tài sản/(nợ phải trả) tiền tệ thuần chịu ảnh hưởng của rủi ro tỷ giá hối đoái như sau:

	31/12/2012		31/12/2011	
	USD	EUR	USD	EUR
Tiền và các khoản tương đương tiền	109.684	131.696	271.766	182.918
Phải thu khách hàng	325.301	22.644	91.257	-
Phải trả người bán	(2.107.460)	(138.354)	(3.336.160)	(87.659)
	(1.672.475)	15.986	(2.973.137)	95.259

Sau đây là những tỷ giá ngoại tệ chính được Tập đoàn áp dụng:

	Tỷ giá tại ngày	
	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
USD 1	20.855	21.036
EUR 1	27.755	27.670

Dưới đây là bảng phân tích các tác động có thể xảy ra đối với lợi nhuận thuần của Tập đoàn sau khi xem xét mức hiện tại của tỷ giá hối đoái và sự biến động trong quá khứ cũng như kỳ vọng của thị trường tại ngày 31/12/2012. Phân tích này dựa trên giả định là tất cả các biến số khác sẽ không thay đổi, đặc biệt là lãi suất, và bỏ qua ảnh hưởng của các dự báo bán hàng và mua sắm:

	Ảnh hưởng đối với lợi nhuận thuần VND
Ngày 31 tháng 12 năm 2012	
USD (Tăng 1%)	(261.595.994)
EUR (Tăng 1%)	3.327.686
Ngày 31 tháng 12 năm 2011	
USD (Tăng 1%)	(469.071.824)
EUR (Tăng 1%)	19.768.624

Biến động ngược lại của tỉ giá các đồng tiền có thể có cùng mức độ tác động nhưng ngược chiều đối với lợi nhuận thuần của Tập đoàn.

(ii) Rủi ro lãi suất

Tại ngày báo cáo, các công cụ tài chính chịu lãi suất của Tập đoàn như sau:

	Giá trị ghi sổ	
Các công cụ tài chính có lãi suất cố định	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Các khoản tương đương tiền	539.848.407.265	123.469.292.353
Vay ngắn hạn	(19.484.808.997)	(21.115.601.324)
	520.363.598.268	102.353.691.029

Các công cụ tài chính chịu lãi suất thả nổi

Tiền gửi ngân hàng	149.564.383.926	294.568.181.501
	149.564.383.926	294.568.181.501

Các công cụ tài chính chịu lãi suất thả nổi của Tập đoàn chịu rủi ro thay đổi lãi suất. Tập đoàn không có chính sách hạn chế rủi ro tiềm tàng của việc biến động lãi suất. Mỗi thay đổi 100 điểm về lãi suất cơ bản không ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận thuần của Tập đoàn.

e. Giá trị hợp lý

Tập đoàn chưa xác định giá trị hợp lý của các công cụ tài chính theo yêu cầu thuyết minh tại Điều 28 của Thông tư số 210/2009/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 6 tháng 11 năm 2009 vì (i) giá niêm yết trên thị trường năng động không có sẵn cho các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính này; và (ii) các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam và Hệ thống Kế toán Việt Nam không cung cấp hướng dẫn về việc đo lường giá trị hợp lý trong trường hợp giá niêm yết trên thị trường năng động không có sẵn. Giá trị hợp lý của các công cụ này có thể khác với giá trị ghi sổ.

33. Các giao dịch chủ yếu với các bên liên quan

Các bên liên quan

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

Giao dịch chủ yếu với các công ty liên kết

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

	2012 VND	2011 VND
Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường		
Mua nguyên vật liệu	-	518.910.500
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo		
Mua nguyên vật liệu	(9.693.200.000)	11.863.000.000
Phí gia công	564.450.000	526.820.000

Giao dịch với cán bộ quản lý chủ chốt

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

	2012 VND	2011 VNĐ
Tiền lương	5.057.725.900	2.207.133.462
Thù lao	2.392.000.000	4.120.000.000
Thưởng	925.000.000	1.877.631.912
	8.374.725.900	8.204.765.374

34. Cam kết

(i) Chi tiêu vốn

Tại ngày 31/12/2012, Tập đoàn có các cam kết mua sắm tài sản sau đã được duyệt nhưng chưa được phản ánh trong bảng cân đối kế toán:

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Đã được duyệt nhưng chưa ký kết hợp đồng	693.655.841.444	698.955.443.787
Đã được duyệt và đã ký kết hợp đồng	120.853.848.501	17.697.277.500
	814.509.689.945	716.652.721.287

(ii) Hợp đồng thuê

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

	31/12/2012 VND	31/12/2011 VND
Trong vòng một năm	3.303.473.909	1.109.637.000
Từ hai đến năm năm	490.055.000	858.500.000
	3.793.528.909	1.968.137.000

35. Chi phí sản xuất và kinh doanh theo yếu tố

	2012 VND	2011 VND
Chi phí nguyên vật liệu trong chi phí sản xuất	1.276.843.237.344	1.243.906.349.046
Chi phí nhân công	663.598.533.630	584.526.314.132
Chi phí khấu hao	66.767.681.623	53.597.351.298
Chi phí dịch vụ mua ngoài	381.377.678.727	305.673.366.751
Các chi phí khác	121.331.970.871	96.739.906.184

36. Sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc niên độ

Công ty đã ký kết hợp đồng với Mega Lifesciences Limited ("Bên mua") vào ngày 12 tháng 12 năm 2012 về việc chuyển giao thương hiệu sản phẩm Eugica cho Bên mua. Theo hợp đồng chuyển giao, Bên mua sở hữu thương hiệu sản phẩm đã đăng ký Eugica và quyền kinh doanh thương mại sản phẩm ở thị trường trong nước và nước ngoài. Hợp đồng này cũng đề cập Công ty được phép tiếp tục sản xuất sản phẩm Eugica cho Bên mua. Hợp đồng có hiệu lực từ 01/01/2013.

Người lập:	Người duyệt:
Đặng Phạm Huyền Nhung *Kế toán trưởng*	Lê Chánh Đạo *Phó Tổng Giám đốc*

ngày 15 tháng 3 năm 2013

GIẢI TRÌNH SỐ LIỆU BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM KIỂM TOÁN CHÊNH LỆCH VỚI SỐ LIỆU BÁO CÁO TỰ LẬP

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang xin giải trình số liệu tài chính tại BCTC Công ty mẹ và hợp nhất kiểm toán năm 2012 khác với số liệu tài chính tại BCTC Công ty mẹ và hợp nhất năm 2012 đã công bố như sau:

1. Nguyên nhân chênh lệch tăng lợi nhuận trước thuế 3.109.741.411 đồng tại BCTC Công ty mẹ và tăng 2.755.186.997 đồng tại BCTC hợp nhất so với số liệu tài chính chưa kiểm toán chủ yếu là do tính lại chi phí khuyến mại thực tế.

2. Do tính toán lại chi phí bị khống chế theo hướng dẫn tại Thông tư 123/2012/TT-BTC ngày 27/7/2012 của Bộ Tài chính, dẫn đến tăng số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp tác động làm lợi nhuận sau thuế giảm 5.141.018.591 đồng tại BCTC Công ty mẹ và giảm 5.018.394.826 đồng BCTC hợp nhất so với số liệu tài chính chưa kiểm toán.

Công ty xin báo cáo chính thức số liệu tài chính năm 2012:

BCTC Công ty mẹ kiểm toán:

Chỉ tiêu công ty mẹ	Sau kiểm toán (đồng)	Trước kiểm toán (đồng)	Chênh lệch (đồng)	Tỷ lệ
Lợi nhuận trước thuế	534.552.156.972	531.442.415.561	3.109.741.411	0,59%
Thuế thu nhập doanh nghiệp	77.328.998.052	69.078.238.050	8.250.760.002	11,94%
Lợi nhuận sau thuế	457.223.158.920	462.364.177.511	(5.141.018.591)	-1,11%

BCTC hợp nhất kiểm toán:

Chỉ tiêu hợp nhất	Sau kiểm toán (đồng)	Trước kiểm toán (đồng)	Chênh lệch (đồng)	Tỷ lệ
Lợi nhuận trước thuế	584.787.556.253	582.032.369.256	2.755.186.997	0,47%
Thuế thu nhập doanh nghiệp	92.865.769.578	85.092.187.755	7.773.581.823	9,14%
Lợi nhuận sau thuế	491.921.786.675	496.940.181.501	(5.018.394.826)	-1,01%

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

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

đường link:

http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/index.php?option=com_content&view=category&id=48&Itemid=213

BÁO CÁO TRÁCH NHIỆM VỀ MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI

BÁO CÁO VỀ 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: 62.602m^2. Sản phẩm sản xuất: thuốc dạng rắn và lỏng.

QUẢN LÝ NGUỒN LỰC

1 Các vấn đề về nguyên vật liệu sử dụng

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 được khoán định mức 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/tháng) cho toàn bộ hoạt động của Công ty: Các sáng kiến để tiết kiệm giấy hiệu quả đã được DHG sử dụng như:

+ 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.

2 Các vấn đề về 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: mỗi tháng, toàn Công ty tiêu thụ khoảng 30.000 m^3 nước, tương ứng 1.000 m^3/ngày đêm. Tổng tiền sử dụng nước 2,2 tỷ đồng/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 hết năm 2013 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.

PHÁT THẢI, NƯỚC THẢI VÀ RÁC THẢI

1 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-WHO, GLP, GSP. 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	Can nhựa, chai thủy tinh	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
121/KK/648 -651/4/2012 Lấy mẫu: 23/04/2012 Trả kết quả 07/05/2012	Tiếng ồn	dBA	85	70	69,8	71,8	68,2	64,3
	Bụi lơ lửng (TSP)	$\mu g/m^3$	8.000	300	21,7	21,7	204,1	272,1
	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	68,7	70,4	71,6	67,8
	SO_2	$\mu g/m^3$	10.000	350	64,7	39,9	46,8	65,2
	NO_2	$\mu g/m^3$	10.000	200	33,4	31,1	40,6	45,5
	CO	$\mu g/m^3$	40.000	30.000	KPH	KPH	KPH	KPH
486/KK/2006-2009/10/2012 Lấy mẫu: 05/10/2012 Trả kết quả 16/10/2012	Tiếng ồn	dBA	85	70	68,9	72,1	69,1	65,1
	Bụi lơ lửng (TSP)	$\mu g/m^3$	8.000	300	176,9	142,9	251,7	238,1
	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	69,9	71,3	72	68,4
	SO_2	$\mu g/m^3$	10.000	350	KPH	KPH	30,6	30,6
	NO_2	$\mu g/m^3$	10.000	200	KPH	KPH	22,4	22,4
	CO	$\mu g/m^3$	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).

2 Nước thải

Nguồn gây tác động:

+ Nước thải sinh hoạt: nước thải từ quá trình sinh hoạt của công nhân, bảo vệ. Khối lượng: 4.500 m^3/tháng
+ Nước thải sản xuất: nước thải từ quá trình sản xuất thuốc viên và thuốc nước. Khối lượng: 6.000m^3/tháng

Tổng chi phí xử lý nước thải 182 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 với công suất thiết kế 400m^3/ngày đêm. Sau khi xử lý xong được thải vào hệ thống cống thoát nước chung của thành phố.

Kết quả quan trắc chất lượng nước thải đầu ra hệ thống xử lý của Công ty trong đợt kiểm tra tháng 10/2012

Bảng thông số	ĐVT	Phương pháp	QCVN 40:2011/BTNMT (cột B)	Kết quả quan trắc
pH		Máy pH 540-GLP	5,5 – 9	6,89
SS	mg/l	TCVN 6625:2000	100	5,0
COD	mg/l	Methods 8000/DR 4000	150	20.6
$BOD_5$20°C	mg/l	Bộ đo Oxitop	50	15
Amoni (N-NH^+_4	mg/l	Methods 10023/DR 4000	10	0,855
Sunfua (S^{2-})	mg/l	Methods 8131/DR 4000	0,5	0,022
Dầu mỡ khoáng	mg/l	TCVN 5070:1995	10	KPH
Tổng Nito	mg/l	Methods 10071/DR 4000	40	3,6
Tổng Phospho	mg/l	Methods 10127/DR 4000	6	KPH
Tổng chất rắn lơ lửng (TSS)	mg/l	TCVN 6625:2000	KQĐ	5,0
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	0,0006
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	0,0042
Asen (As)	µg/l	SMEWW 3114:2012	0,1	KPH
Thủy ngân (Hg)	µg/l	SMEWW 3114 B:2012	0,01	KPH
Tổng số Coliform	MPN/100ml	TCVN: 6187-2:1996	5.000	4.600

"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. Ngoài ra, năm 2013, để tiết kiệm và sử dụng hiệu quả nguồn nước 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 là 400 m^3/ngày đêm cho công suất 4,5 tỷ sản phẩm/năm. Ban đầu công suất chỉ thiết kế cho 3 tỷ đơn vị sản phẩm/năm và đã được nâng cấp mở

rộng thêm. Nhà máy mới của DHG Pharma đang được xây dựng có hệ thống xử lý nước thải với công suất 300 m^3/ngày đêm, do được thiết kế đồng bộ và hiện đại nên năng suất cao, đáp ứng đủ cho nhu cầu sản xuất trên 5 tỷ đơn vị sản phẩm/năm, công suất của hệ thống có thể được mở rộng lên 400 m^3/ngày đêm khi có nhu cầu tăng sản lượng sản xuất.

3 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.

4 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 được trang bị khẩu trang 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.

5 Chất thải rắn thông thường và chất thải nguy hại

Nguồn gây tác động:

+ Chất thải rắn không nguy hại gồm: rác thải sinh hoạt (khoảng 69 m^3/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: 660 kg/tháng.

STT	Tên chất thải	Mã số chất thải nguy hại
1	Than hoạt tính	02 11 02
2	Mực in thải	08 02 01
3	Hộp mực in thải	08 02 04
4	Chất thải có chứa dầu nhớt	17 02 04
5	Bao bì mềm thải	18 01 01
6	Giẻ lau dính dầu, nhớt	18 02 01
7	Hóa chất phòng thí nghiệm thải	19 05 02
8	Bùn thải từ hệ thống xử lý nước thải	03 05 08
9	Bóng đèn huỳnh quang thải	16 01 06
10	Pin acquy thải	16 01 02
11	Các linh kiện điện tử thải	16 01 13

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 m^3/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 2012 là 167 triệu đồng.

Mô tả quy trình xử lý chất thải độc 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, SiO_2, Al_2O_3, Fe_2O_3... trở thành nguyên liệu cho xi măng. Bóng đèn, Pin, Ắc qui thải, linh kiện điện tử sẽ được Holcim thu gom và chuyển giao cho nhà thầu xử lý chất thải có giấy phép.

Để đảm bảo các hoạt động môi trường ngày càng hoàn thiện Công ty sẽ 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.

Nhu cầu về nguồn cung cấp điện: 15,6 triệu kwh/năm với tổng tiền điện chi trả là 22,5 tỷ đồng/năm. Nhu cầu về nhiên liệu: sử dụng gas 4,0 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.

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 hốt, 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.

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 2012, 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.

TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM

1 Sở hữu trí tuệ và đầu tư thương hiệu

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.

Trong tổng số 400 sản phẩm dược phẩm và thực phẩm chức năng được cấp số đăng ký lưu hành trên toàn quốc, có 283 sản phẩm có tên biệt dược (chiếm 71%) được bảo hộ tên nhãn hiệu hàng hóa bởi cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam.

2 Chứng minh tương đương sinh học

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 TPHCM và Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung ương. Kết quả 11 sản phẩm đã được chứng nhận tương đương sinh học, trong đó 09 sản phẩm tương đương sinh học đã được Bộ Y tế công bố gồm: Apitim 5, Haginat 500, Hapacol 500 sủi, Hapacol 150, Mebilax 15, Glumeform 500, Haginat 125, Haginat 250, Klamentin 1g, chiếm 5% tổng số các sản phẩm thuốc nội và thuốc ngoại nhập được công bố tương đương sinh học trong 4 đợt của Bộ Y tế; 02 sản phẩm còn lại đang nộp hồ sơ. Các sản phẩm tương đương sinh học của Công ty có giá bán chỉ bằng 30% - 50% thuốc biệt dược gốc nhưng tương đương hiệu quả điều trị.

3 Đầu tư khoa học kỹ thuật

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 ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 thông qua kế hoạch trích lập 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.

4 Mô tả quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm

Ngoài việc tuân thủ các quy định về ISO 9001:2008, ISO/IEC 17025:2005, GMP-WHO, 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.

5 Xử lý thắc mắc và khiếu nại về sản phẩm

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.

6 Mô tả quy trình thu hồi sản phẩm

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.

BÁO CÁO VỀ XÃ HỘI

PHÚC LỢI CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG

1 Thông tin về lao động (xem thêm Phần "Nhân sự và chính sách cho người lao động)

2 Thu nhập bình quân của người lao động năm 2012

Thu nhập bình quân 16.045.116 đồng/người/tháng:

Trong đó:

Khối văn phòng: 17.220.667 đồng/người/tháng

Khối phục vụ: 11.381.775 đồng/người/tháng

Khối sản xuất: 8.787.066 đồng/người/tháng

Khối bán hàng: 18.560.224 đồng/người/tháng

3 Năng suất lao động năm 2012

Tổng sản lượng: 4,17 tỷ đơn vị sản phẩm, tăng 2,53% so với năm 2011

Nhân sự khối sản xuất: 815 người, giảm 17,8% so với năm 2011

→ Năng suất lao động: 5,1 triệu đơn vị sản phẩm/người/năm, tăng 24,8% so với năm 2011

Doanh thu thuần hàng Công ty sản xuất: 2.931 tỷ đồng, tăng 17,6% so với năm 2011

Nhân sự khối bán hàng: 1.134 người, tăng 13,8% so với năm 2011

→ Năng suất lao động: 2,6 tỷ đồng doanh thu/người/năm, giảm 1,8% so với năm 2011

Nguyên nhân năng suất bán hàng giảm do thời điểm Quý 4/2012 Công ty tăng cường thêm nhân sự bổ sung đội ngũ bán hàng ở các địa bàn trọng điểm, đặc biệt là TPHCM.

4 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, hoàn thành và sử dụng từ tháng 01/2011.

+ 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, đã sử dụng từ tháng 8/2011.

+ Xây dựng nhà trẻ với chi phí 1,4 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 ước tính 9 tỷ đồng, dự kiến hoàn thành trong năm 2012, với mục đích 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 chương trình báo hiếu nhân dịp lễ Vu Lan cho cha mẹ CBCNV tạo nhiều cảm xúc và nhân lên niềm tự hào của các bậc làm cha mẹ đối với con em họ.

+ Khám sức khỏe cho người thân CBCNV hàng năm (đối với những nhân viên đã làm việc tại Công ty trên 01 năm). Năm 2012, Công ty đã tổ chức khám sức khỏe cho thân nhân CBCNV với số tiền 777 triệu đồng.

+ 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.

SỨC KHỎE VÀ AN TOÀN LAO ĐỘNG

Về sức khỏe lao động: Khám sức khỏe định kỳ năm 2012 cho 1.472 CNV với số tiền là 1,75 tỷ đồng. Qua kết quả khám sức khỏe, đối với các trường hợp người lao động có vấn đề về sức khỏe sẽ được giới thiệu hoặc đưa đi khám thêm các chuyên khoa sâu ở những cơ sở y tế có kỹ thuật cao. Bồi dưỡng chống độc hại bằng hiện vật: cho 923 lao động trực tiếp với hóa chất độc hại với chi phí 1,29 tỷ đồng/năm. Tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp: không có.

Huấn luyện an toàn vệ sinh lao động: Tổ chức huấn luyện cho hơn 1.000 công nhân khối sản xuất về công tác an toàn vệ sinh lao động; huấn luyện an toàn phòng thí nghiệm cho nhân viên phòng kiểm nghiệm; 45 người về kiến thức an toàn thiết bị hơi; 70 người về an toàn khi sử dụng thiết bị nâng. Xây dựng nội quy vận hành an toàn cho 40 thiết bị đã được đăng ký kiểm định, cấp thẻ an toàn cho 85 trường hợp sử dụng thiết bị có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn lao động. Huấn luyện kỹ năng sơ cấp cứu cho 66 người là tổ trưởng, trưởng ca sản xuất và an toàn vệ sinh viên các đơn vị. Tổ chức hội thi an toàn vệ sinh viên mỗi năm/lần.

Trang bị bảo hộ lao động: 3,5 tỷ đồng/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 thêm một 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 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.

Các điều kiện môi trường an toàn lao động thường chưa đạt tiêu chuẩn về độ ẩm do điều kiện sản xuất ngành nghệ bắt buộc khống chế độ ẩm dưới tiêu chuẩn quy định (độ ẩm cao phần lớn phụ thuộc độ ẩm ngoài trời), một số máy móc còn có tiếng ồn.

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 đầu vào máy in lưới 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, ... 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 có sử dụng hóa chất: duy trì bảo quản kín hóa chất khi không sử dụng. Khẩu trang có than hoạt tính hoặc mặt nạ phòng độc duy trì sử dụng hiệu quả như: khẩu trang y tế lót bên trong và khẩu trang phòng độc bên ngoài để hạn chế bẩn khẩu trang phòng độc, bảo quản kín khẩu trang phòng độc khi không sử dụng, định kỳ thay mới.

Duy trì khám thính lực, hô hấp cho công nhân làm việc có tiếp xúc với tiếng ồn cao và hóa chất.

Khu vực khí CO_2 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 CO_2 vượt tiêu chuẩn cho phép.

ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC

1 Đào tạo và huấn luyện

Tổng số giờ huấn luyện tại Công ty: 145.380 giờ, bình quân 74,9 giờ/người/năm.

Tổng ngân sách huấn luyện năm 2012: 8,2 tỷ đồng (tăng 59% so với năm 2011).

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.

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, WHO-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. 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. ....

Đặc biệt, Công ty đã cử 18 cán bộ theo học nâng cao từ Đại học lên Thạc sĩ (chương trình EMBA của UBI – Bỉ) với chi phí 3,2 tỷ đồng; năm 2012 đã nhận bằng ra trường 11 thạc sĩ, còn lại sẽ tốt nghiệp trong năm 2013. Đào tạo nâng cao 107 Dược sĩ Trung học lên Dược sĩ Đại học đảm bảo nguồn nhân lực đủ trình độ đáp ứng yêu cầu ở từng vị trí công việc và bổ sung vào đội ngũ nghiên cứu.

2 Phong trào phát huy sáng kiến, cải tiến - giải pháp hữu ích:

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.

Năm 2012, Công ty có 496 ý tưởng, trong đó có 230 ý tưởng, sáng kiến cải tiến tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc khả thi đã được triển khai thực hiện. Tổng giá trị làm lợi là 4,3 tỷ đồng. Đã khen thưởng cho tập thể, cá nhân có ý tưởng - sáng cải tiến với số tiền là 790 triệu đồng.

3 Các hoạt động phát triển năng lực

Cán bộ CNV tham gia đánh giá Swot thông qua hướng dẫn lãnh đạo đơn vị

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 dấn 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 TGĐ DHG Pharma (mỗi năm một chủ đề, năm 2012 có 1261 bài của CBCNV tham gia).

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, kỷ 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, đối 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, hiếu 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 đồng trở xuống đóng 1%. Thu nhập trên 3 triệu đồng 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, ...

MỐI QUAN HỆ GIỮA NGƯỜI QUẢN LÝ VÀ NGƯỜI 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 trẻ em, thời gian làm việc và nghỉ ngơi hợp lý.

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 Công ty Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường (cung cấp nguyên liệu, bao bì sơ cấp có công nghệ sạch).

Tại Công ty chưa có bộ phận quản lý chuỗi cung ứng (supply chain) và chưa ban hành chính sách về quản lý rủi ro chuỗi cung ứng. Hoạt động cung ứng chủ yếu được thực hiện bởi phòng cung ứng với các công việc như:

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.

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

TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI XÃ HỘI VÀ ĐẦU TƯ CHO CỘNG ĐỒNG

Công ty kinh doanh hiệu quả nên đóng góp cao cho ngân sách địa phương. Năm 2012 ngân sách đã nộp 213 tỷ đồng, tăng 5,6% so với năm 2011.

Giải quyết công ăn việc làm, chăm sóc tốt đời sống cho hơn 2.500 lao động 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 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.

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.

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.

Trong năm 2012, DHG đã dành 6 tỷ đồng cho các hoạt động cộng đồng:

+ Tổ chức 131 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí cho 61.900 lượt người dân.

+ Thực hiện chương trình DHG Pharma chăm lo người nghèo, chủ đề "Hành trình vì bệnh nhân nghèo" tại 5 tỉnh: Trà Vinh, Gia Lai, Hà Giang, Quảng Ngãi, Bình Phước.

+ CB.CNV đã đóng góp "Quỹ tấm lòng vàng" với số tiền 57,6 triệu đồng, phong trào nuôi heo đất gây "Quỹ vì bệnh nhân nghèo" tổng số tiền 1,98 tỷ đồng, ủng hộ Hội bảo trợ bệnh nhân nghèo TP. Cần Thơ 300 triệu đồng.

+ Tổ chức các hoạt động cứu trợ lũ lụt, giúp đỡ đồng bào bị thiên tai, ủng hộ bệnh nhân nghèo bằng tiền, hiện vật như tập sách, quần áo, quà, thuốc trị bệnh và các hoạt động xã hội khác, với tổng số tiền là 2,96 tỷ đồng. Phát động CB.CNV "góp đá xây Trường Sa", ủng hộ tháng hành động vì trẻ em và các hoạt động xã hội khác.

+ Câu lạc bộ hiến máu năm 2012 có 360 CBCNV tham gia hiến máu 468 đơn vị máu.

CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI VÀ HỆ THỐNG QUẦY THUỐC TẠI BỆNH VIỆN

Hệ thống phân phối bán buôn trực thuộc của DHG (tính đến 31/03/2013)

Các Công ty con phân phối

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
1	SH Pharma	Số 6, Hải Thượng Lãn Ông, P.1, Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3876 409	0711. 3580 432
2	CM Pharma	230 Ngô Quyền, Khóm 1, Phường 9, Tp. Cà mau, Tỉnh Cà Mau	0780. 3831 908	0780. 3811 587
3	HT Pharma	G08-G09 Huỳnh Thúc Kháng, P. Vĩnh Quang, Tp. Rạch giá, Tỉnh Kiên Giang	077. 3867 625	077. 3946 344
4	DT Pharma	14C Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3854 837	067. 3854 837
5	ST Pharma	08 Pasteur, Phường 8, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3625 151	079. 3625 150
6	A&G Pharma	288 Phạm Cự Lượng, Khóm Tân Phú, P. Mỹ Quý, TP. Long Xuyên, An Giang	076. 3841 438	076. 3944 664
7	TG Pharma	463A Nguyễn Thị Thập, P.6, Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	073. 6255 177	073. 6255 177
8	TOT Pharma	13 Cách Mạng Tháng 8, P. An Thới, Q. Bình Thủy, Tp. Cần Thơ	0710. 6253 579	0710. 6253 539
9	BALI Pharma	6A Bà Huyện Thanh Quan, Khóm 2, Phường 8, Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3822 290	0781. 3956 156
10	BT Pharma	34Đ, Đường số 3, Khu Phố Mỹ Tân, P.7, TP Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	075. 381.8529	075.381.8529
11	VL Pharma	327C/23 Ấp Phước Ngươn A, Xã Phước Hậu, H. Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long	070.385.3179	070. 3853 179
12	TVP Pharma	77A Đường Nguyễn Đáng, Khóm 1, P.7, Tp. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 3850 950	074. 3850 950

Các Chi nhánh

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
1	Hà Nội	89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	04. 36687 064	04. 36648 272
2	Hải Phòng	01 Lô L6, Khu Đô thị PG, An Đồng, An Dương, Tp. Hải Phòng	031. 6270 046	031. 6270 046
3	Hải Dương	229 Bùi Thị Xuân, P. Hải Tân, TP. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương	0320. 3550 079	0320. 3550 039
4	Nam Định	123 – 125 Trương Hán Siêu, Khu ĐT Hòa Vượng, TP Nam Định, Tỉnh Nam Định	0350. 2211 664	0350. 36677 301
5	Thái Bình	244 Tổ 23, Lê Đại Hành, Phường Kỳ Bá, Tp. Thái Bình, Tỉnh Thái Bình	036. 3847 231	036. 3641 433

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
6	Bắc Ninh	39 Lý Đạo Thành, P.Ninh Xá, TP. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh	0241. 3812 281	0241. 3812 281
7	Vĩnh Phúc	189 Phan Chu Trinh, Phường Khai Quang, Tp. Vĩnh Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc	0211. 3860 088	0211. 3721 052
8	Ninh Bình	Khu Tái Định Cư Nhà Máy Điện, Phố Trung Sơn, P. Bích Đào, Tp. Ninh Bình	030. 3896 772	030. 3896 772
9	Thái Nguyên	97 Tổ 11 Khu Dân cư số 6, Phường Túc Duyên, Tp. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên	0280. 3652 299	0280. 3652 299
10	Thanh Hóa	Lô 461 Khu tái định cư Đại Lộ Đông Tây, P. Đông Vệ, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa	037. 3853 120	037. 37222 213
11	Nghệ An	Số 06 Ngõ 146B Đường Nguyễn Sỹ Sách, Phường Hưng Phúc, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An	038. 3843 015	038. 3523 363
12	Huế	Lô A44 Khu Quy hoạch Nam Vỹ Dạ, Phạm Văn Đồng, P. Vỹ Dạ, Tp. Huế, T. TTH	054. 3813 479	054. 3816 084
13	Đà Nẵng	Số 703 Điện Biên Phủ, Phường An Khê, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng	0511. 3814 889	0511. 3814 889
14	Quảng Ngãi	Số 09 Lê Thánh Tôn, Tp. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi	055. 3823 266	055. 3831 357
15	Bình Định	Lô1, đường Số 3, Khu QHDC Bắc Sông Hà Thành, P. Đống Đa, Tp. QN, Tỉnh BĐ	056. 3793 768	056. 3791 768
16	Gia Lai	Số 179B CMT8, Tổ 10, P. Hoa Lư, Tp. Pleiku, Tỉnh Gia Lai	059. 3887 071	059. 3887 080
17	ĐakLak	23A Công Quỳnh, P. Tân An, TP. Buôn Ma Thuột, Tỉnh ĐakLak	0500. 3851 175	0500. 3843 084
18	Nha Trang	Số 10A Mê Linh, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa	058. 3513 137	058. 3513 217
19	Bình Thuận	103A Thôn Phú Khánh, Xã Hàm Mỹ, H. Hàm Thuận Nam, Tỉnh Bình Thuận	062. 222 0 879	062. 3898 050
20	Lâm Đồng	797A Khu Phố 8, Quốc Lộ 20, TT. Liên Nghĩa, Huyện Đức Trọng, Tỉnh Lâm Đồng	063. 3652 118	063. 3652 117
21	Đồng Nai	P73 – P78 Khu Phố 7, đường Võ Thị Sáu, P. Thống Nhất, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	061. 3825 167	061. 3819 161
22	Bình Dương	Ô 32 – 33 Đường D11, Khu đô thị Chánh Nghĩa, P. Chánh Nghĩa, Tx. Thủ Dầu Một, Tỉnh BD	0650. 3897 316	0650. 3842 351
23	Vũng Tàu	Số 49 Lê Quí Đôn, P. Phước Trung, Tx. Bà Rịa, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu	064. 3741 888	064. 3741 968
24	Tây Ninh	A24 Ấp Bình Hòa, Phường Thái Bình, Tx. Tây Ninh. Tỉnh Tây Ninh	066. 6272 057	066. 3813 024
25	Tp. Hồ Chí Minh	Lô 18A, Đường số 7, KCN Tân Tạo, Phường Tân Tạo A, Q. Bình Tân, Tp. HCM	08. 37545 039	08. 37545 038

Hệ thống quầy thuốc bán lẻ trực thuộc DHG tại các bệnh viện (tính đến 31/03/2013)

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
	A&G Pharma		
1	Quầy Thuốc BVĐK TP. Long Xuyên	Số 9, Đường Hãi Thượng Lãn Ông, P.Mỹ Xuyên, TP.Long Xuyên	0766.253.004
2	Quầy Thuốc BVĐK Chợ Mới	Ấp Thị 2, Thị trấn Chợ Mới, Huyện Chợ Mới	0766.257.003
3	Quầy Thuốc BVĐK Tịnh Biên	Thị trấn Nhà Bàng, Huyện Tịnh Biên	0763.741.593
4	Quầy Thuốc BVĐK Thoại Sơn	Ấp Trung Bình, Xã Thoại Giang, Huyện Thoại Sơn	0766.259.099
5	Quầy Thuốc BVĐK Tri Tôn	72 Nguyễn Trãi, Thị Trấn Tri Tôn, Huyện Tri Tôn	0763.773.260
6	Quầy Thuốc BVĐK Châu Thành	Ấp Hòa Phú 3, Thị trấn An Châu, Châu Thành, AG	0766.269.059
	Bali Pharma		
7	Nhà Thuốc Bệnh Viện Hòa Bình	Quốc lộ 1A, Ấp Thị Trấn B, Thị trấn Hòa Bình, Huyện Hòa Bình, Tỉnh Bạc Liêu	0781 3880 299
8	Nhà Thuốc Bệnh Viện Phước Long	Ấp Nội Ô, Thị Trấn Phước Long, Huyện Phước Long, Bạc Liêu	0781 3507 042
9	Quầy Thuốc Bệnh Viện Vĩnh Lợi	Ấp Tam Hưng, Xã Vĩnh Hưng, Huyện Vĩnh Lợi, Tỉnh Bạc Liêu	0781 3890 097
10	Quầy Thuốc Bệnh Viện Hồng Dân	Số 01 Trần Hưng Đạo, Thị Trấn Ngàn Dừa, Huyện Hồng Dân, Tỉnh Bạc Liêu	0781 3708 759
	Chi Nhánh Bình Thuận		
11	Quầy lẻ LAGI	Số 04 Nguyễn Huệ, TX Lagi, Tỉnh Bình Thuận	0626 299 669
	CM Pharma		
12	Quầy lẻ Trần Văn Thời	Khóm 7, TT.Trần Văn Thời, Huyện Trần Văn Thời, Tỉnh Cà Mau	0780 3895 945
13	Quầy lẻ Cái Nước	Số 16 Đường 19/5 Khóm II, TT. Cái Nước, H. Cái Nước, T. Cà Mau	0780 3883 974
14	Quầy lẻ Đầm Dơi	Khóm 5, TT.Đầm Dơi, Huyện Đầm Dơi, Tỉnh Cà Mau	07803 856 657
15	Quầy lẻ U Minh	Khóm 4, TT. U Minh, Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau	07803 980 199
16	Quầy lẻ Thới Bình	Khóm 1, TT.Thới Bình, Huyện Thới Bình, Tỉnh Cà Mau	07803 860 367

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
	DT Pharma		
17	Nhà Thuốc số 1	23-25 Đốc Binh Kiều, P.2, TP Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	0673 851 510
18	Quầy lẻ Thanh Bình	Khóm Tân Đông A, TT Thanh Bình, Thanh Bình, Tỉnh Đồng Tháp	0673 835 754
19	Quầy lẻ Tam Nông	Số 1 Tôn Thất Tùng, TT Tràm Chim, Tam Nông, Tỉnh Đồng Tháp	0673 827 033
20	Quầy lẻ Châu Thành	164 Tỉnh lộ 854, TT Cái Tàu Hạ, Châu Thành, Tỉnh Đồng Tháp	0673 619 179
	Chi Nhánh Gia Lai		
21	Nhà Thuốc Bệnh Viện Thị Xã An Khê	Tổ 02, P.An Phú, Thị xã An Khê, Tỉnh Gia Lai	0593 532 966
22	Quầy thuốc Bệnh Viện Iagrai	Quang Trung, Thị Trấn Iakha - Iagrai, Tỉnh Gia Lai	0593 844 249
23	Quầy Thuốc Bệnh Viện Đức Cơ	Thị Trấn Chư Ty, Huyện Đức Cơ, Tỉnh Gia Lai	0593 848 468
	HT Pharma		
24	Quầy Thuốc Bệnh Viện ĐK An Biên	Khu Bệnh Viện, Khu Vực 3, TT. Thứ 3, Huyện An Biên, Tỉnh Kiên Giang	0773 510 073
25	Nhà Thuốc Bệnh Viện Tân Hiệp	Khóm B, TT. Tân Hiệp, Huyện Tân Hiệp, Tỉnh Kiên Giang	0773 834 921
26	Nhà Thuốc Bệnh Viện Vĩnh Thuận	Ấp Vĩnh Phước II, Thị Trấn Vĩnh Thuận, Huyện Vĩnh Thuận, Tỉnh Kiêu Giang	0773 561 842
27	Quầy Thuốc Bệnh Viện ĐK Giồng Riềng	Bệnh Viện Đa Khoa, K.Vực 8, TT.Giồng Riềng, H.Giồng Riềng,Tỉnh Kiên Giang	0773 631 944
	Chi Nhánh Quảng Ngãi		
28	Nhà Thuốc Bệnh Viện ĐK Quảng Ngãi	Lê Hữu Trác, Nghĩa Lộ,Tp. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi	0553 715 294
	Chi Nhánh Bình Định		
29	Quầy lẻ Bồng Sơn	202 Quang Trung, TT Bồng Sơn, Huyện Bồng Sơn, Tỉnh Bình Định	0563 961 169

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
	SH Pharma		
30	Nhà Thuốc BVĐK Tỉnh Hậu Giang	Số 07, đường Nguyễn Công Trứ, KVI, PI, TP. Vị Thanh, HG	0711 3870 971
31	Quầy Thuốc Bệnh Viện Số 03	Số 23, đường 3/2, KVII, PV, TP. Vị Thanh - HG	0947 313 152
32	Quầy Thuốc Bệnh Viện Số 04	Ấp 04, TT. Nàng Mau, H. Vị Thủy, HG	0939 306 168
33	Nhà Thuốc BVĐK Long Mỹ	Ấp 2, TT. Long Mỹ, H. Long Mỹ, Tỉnh HG	0711 3511 169
34	Quầy Bán Lẻ Số 02 - TTPCBXH	Trung Tâm Phòng Chống Bệnh Xã Hội HG	0907 391 984
35	Quầy lẻ Châu Thành A	Ấp 1A, TT. Một Ngàn,H. Châu Thành A, HG	0711 3947 471
36	Nhà Thuốc BVĐK Khu Vực Ngã Bảy	Đường 30/4, KV V, P. Lái Hiếu, TX. Ngã Bảy, HG	0711 3866 740
37	Quầy Thuốc Bệnh Viện Số 09	Ấp Mỹ Lợi, TT.Cây Dương, H. Phụng Hiệp, HG	0711 3994 098
38	Quầy lẻ Châu Thành	Ấp Phú Thạnh, Tân Phú Thạnh, Châu Thành A, HG	0710 3910 788
39	Quầy Bán Lẻ Số 11- BV Lao và Bệnh Phổi	Bệnh Viện Lao Và Bệnh Phổi	0907 092 203
	ST Pharma		
40	Quầy Thuốc Bệnh Viện Quân Dân Y	Số 377 đường Nguyễn Văn Linh, phường 2, TP Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng	0796255306
41	Quầy Thuốc Bệnh Viện Đa Khoa Mỹ Tú	Ấp Mỹ Thuận, thị trấn Huỳnh Hữu Nghĩa, huyện Mỹ Tú, tỉnh Sóc Trăng	0793872983
42	Quầy Thuốc Bệnh Viện 30/4	468 đường 30/4, phường 3, TP Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng	0793626621
43	Quầy Thuốc Bệnh Viện ĐK Ngã Năm	Ấp I, thị trấn Ngã Năm, huyện Ngã Năm, tỉnh Sóc Trăng	0793523814
44	Quầy Thuốc Bệnh Viện ĐK Mỹ Xuyên	Số 1 Lý Thường Kiệt, ấp Châu Thành, TT.Mỹ Xuyên, huyện Mỹ Xuyên, tỉnh Sóc Trăng	0793831749
45	Quầy Thuốc - Bệnh Viện ĐK Thạnh Trị	Ấp II, thị trấn Phú Lộc, huyện Thạnh Trị, tỉnh Sóc Trăng	0793818538
46	Quầy Thuốc BV ĐK Huyện Long Phú	Ấp II thị trấn Long Phú, huyện Long Phú, tỉnh Sóc Trăng	0793857693

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
	TOT Pharma		
47	Bệnh Viện Bình Thủy	9/9 Lê Hồng Phong,Quầy. Bình Thủy, Tp Cần Thơ	0710 3880763
48	Bệnh Viện Phong Điền	Ấp Nhơn Lộc 2, Tt Phong Điền Tp Cần Thơ	0710 3944399
49	Bệnh Viện Tâm Thần	37 Đường 3/2, P. Hưng Lợi, Q.NK, Tp Cần Thơ	0710 3781884
50	Bệnh Viện Tai Mũi Họng	153 Trần Hưng Đạo, P. An Phú, Q.NK, Tp Cần Thơ	0902 931822
51	Bệnh Viện Đa Khoa Thành Phố Cần Thơ	106 CMT8 Cái Khế, Q.NK, Tp Cần Thơ	0710 2460079
52	Bệnh Viện Đa Khoa Q. Cái Răng	Lộ Hậu Thạnh Mỹ, P. Lê Bình, Q. Cái Răng, Tp CT	0710 3512042
53	Nhà Thuốc Đại Học Y Dược Cần Thơ	179 Nguyễn Văn Cừ, P. An Khánh, Q.NK, Tp CT	0710 3898200
54	Quầy Bệnh Viện Thốt Nốt	Ql 91 Kv Phụng Thạnh 1-P. TN, Q. TN, Tp CT	0710 3855766
55	Quầy Bệnh Viện Vĩnh Thạnh	Quốc Lộ 80 Thị Trấn Vĩnh Thạnh, H. VT, Tp CT	0710 3641266
56	Nhà Thuốc Bệnh Viện Ô Môn	KV2 .Đường CMT8 ,P.CVL,Q.Ô Môn , Tp Cần Thơ	07103860748
57	Quây Bệnh Viện Thới La	Thị Trấn Thới Lai, Huyện Thới Lai, Tp . Cần Thơ	0710 3680667
58	Qlẻ Tt Y Tê Cờ Đỏ	Thị Trấn Cờ Đỏ - Tp . Cần Thơ	0710 3695254
	TVP Pharma		
59	Quầy Lẻ Duyên Hải	Khóm 1, T.T Duyên Hải, H.Duyên Hải, Tỉnh TV	0746 291 950
60	Quầy Lẻ Cầu Kè	Khóm 4, T.T Cầu Kè, Huyện Cầu Kè, Tỉnh TV	0746 285 950
61	Nhà Thuốc Bệnh Viện (Khu Khám)	27 Điện Biên Phủ, F6, Tp Trà Vinh, Tỉnh TV	0746 270 950
62	Nhà Thuốc Bệnh Viện (Khoa Sản)	27 Điện Biên Phủ, F6, Tp Trà Vinh, Tỉnh TV	0746 271 950

STT	Tên quầy thuốc	Địa chỉ	Điện thoại
63	Quầy Lẻ Trà Cú	Khóm 4, TT Trà Cú, Huyện Trà Cú, Tp TV, T. TV	0746 501 950
64	Quầy Lẻ Cầu Ngang	Khóm Ninh Thuận A, T.T Cầu Ngang, H.CN, T.TV	0742 240 950
65	Quầy Lẻ Tiểu Cần	Ấp Đại Mong, Xã Phú Cần, Huyện Tiểu Cần, T.TV	0746 507 950
	VL Pharma		
66	Quầy Lẻ Bình Minh	Ấp Thuận Thới, Xã Thuận An, H.BM, Tỉnh VL	0706 526 234
67	Quầy Lẻ Tân Thành	Xã Tân Thành, H. Bình Tân, Tỉnh Vĩnh Long	0706 511 656

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

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
BTGĐ	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

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

DHG PHARMACEUTICAL JOINT-STOCK COMPANY

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

Điện thoại:0710.3891 433 – 3890 074 * Fax: 0710.3895 209

Email: dhgpharma@dhgpharma.com.vn * Website: www.dhgpharma.com.vn