

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2007
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG
MÃ CHỨNG KHOÁN: DHG



TRỤ SỞ CHÍNH:

Trụ sở: 288Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ.
Điện thoại: 0710. 891 433 – 890 032
Fax: 0710. 895 209
Email: dhgpharma@dhgpharma.com.vn
Website: www.dhgpharma.com.vn

I. Lịch sử hoạt động của Công ty

1. Những sự kiện quan trọng

a. Thành lập Công ty

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

b. Cổ phần hóa

Ngày 02/09/2004: Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang chính thức đi vào hoạt động theo Quyết định số 2405/QĐ-CT.UB ngày 05/8/2004 của UBND Tp. Cần Thơ về việc chuyển đổi XNLHDHG Tp. Cần Thơ thành Công ty Cổ phần hoạt động với vốn điều lệ ban đầu là 80.000.000.000 đồng.

c. Niêm yết

Ngày 21/12/2006, Cổ phiếu của Công ty chính thức niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh với mã chứng khoán DHG (theo Giấy phép niêm yết số 93/GPNY-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 01/12/2006), tổng số cổ phần niêm yết là 8.000.000 cổ phần, mệnh giá 10.000 đồng/cp, vốn điều lệ 80 tỷ đồng, giá chào sàn: 320.000 đồng/cổ phiếu.

2. Quá trình phát triển

Từ năm 1988, khi nền kinh tế cả nước chuyển sang cơ chế thị trường, Công ty vẫn còn hoạt động trong những điều kiện khó khăn: máy móc thiết bị lạc hậu, công suất thấp, sản xuất không ổn định, áp lực giải quyết việc làm gay gắt, Tổng vốn kinh doanh năm 1988 là 895 triệu đồng, Công ty chưa có khả năng tích lũy, tái sản xuất mở rộng. Doanh số bán hàng năm 1988

đạt 12.339 triệu đồng, trong đó giá trị sản phẩm do Công ty sản xuất chỉ đạt 3.181 triệu đồng (chiếm tỷ trọng 25,8% trong tổng doanh thu).

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

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

Qua hơn 34 năm hình thành và phát triển, hiện nay, Dược Hậu Giang đang là doanh nghiệp dẫn đầu ngành công nghiệp Dược Việt Nam với các thế mạnh về thị phần, hệ thống phân phối, năng lực sản xuất, sản phẩm, thương hiệu, tài chính, nhân lực, trình độ công nghệ và Văn hóa Công ty.

MỘT SỐ DANH HIỆU CAO QUÝ

Năm	Danh hiệu	Đơn vị trao tặng
1988	Huân chương lao động hạng Ba	Chủ tịch nước
1993	Huân chương lao động hạng Nhì	Chủ tịch nước
1996	Anh hùng lao động (Thời kỳ 1991 - 1995)	Chủ tịch nước
1998	Huân chương lao động hạng Nhất	Chủ tịch nước
2004	Huân chương độc lập hạng Ba	Chủ tịch nước
2005	Bằng khen thập niên chất lượng (1996 - 2005)	Thủ tướng Chính phủ
2006-2007	Bằng khen “Doanh nghiệp nhiều năm liên đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao, đóng góp vào sự nghiệp xây dựng CNXH và Bảo vệ tổ quốc”	Thủ tướng Chính phủ

3. Các lĩnh vực kinh doanh chủ yếu

- Dược phẩm
- Thực phẩm chức năng
- Mỹ phẩm bảo dưỡng
- In bao bì (phục vụ sản xuất)
- Hoạt động du lịch (phục vụ chăm sóc khách hàng)

4. Định hướng phát triển

a. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

Mục tiêu chung:

Phát triển ổn định, bền vững trên cơ sở luôn giữ vững và phát huy vị trí dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế.

Mục tiêu cụ thể:

- Giữ vững tốc độ tăng trưởng không thấp hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành Dược Việt Nam;
- Giữ vững và mở rộng thị phần ổn định ở mức 10% –15% doanh thu sản xuất trong nước;
- Đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh thu xuất khẩu ở mức 15%-20%/năm;
- Tham gia mạnh mẽ vào quá trình toàn cầu hóa;
- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh, công khai và kịp thời;
- Tối đa hóa giá trị cho cổ đông. Cổ tức chia cho cổ đông hấp dẫn hơn lãi suất Ngân hàng;
- Huấn luyện đội ngũ nhân sự trung thành - kỷ cương - chuyên nghiệp và mang Bản Sắc Văn Hóa Dược Hậu Giang;
- Tạo mọi điều kiện để nhân sự phát huy được tốt nhất những phẩm chất và tài năng cá nhân, từ đó mang lại sự hài lòng và thỏa mãn cao nhất cho khách hàng;
- Góp phần làm gia tăng các giá trị cho cộng đồng xã hội; xây dựng thương hiệu dược phẩm nội địa; bình ổn giá thuốc trên thị trường;
- Thực hiện tốt trách nhiệm đối với xã hội, môi trường và người lao động;
- Góp phần làm gia tăng Ngân sách quốc gia.

b. Chiến lược phát triển giai đoạn 2008-2012**Chiến lược chung:**

Phát triển mạnh hệ thống phân phối để chiếm lĩnh thị phần dựa trên nền tảng năng lực sản xuất và thương hiệu.

Chiến lược cụ thể:

- Phát triển hệ thống phân phối trong nước sâu và rộng thông qua hệ thống Công ty con;
- Nâng cao chất lượng thị phần sẵn có. Mở rộng thị trường xuất khẩu;
- Chuyên nghiệp hóa hệ thống phân phối;
- Xây dựng thương hiệu, nhãn hàng và quan tâm xây dựng thương hiệu nội bộ;
- Xây dựng nhà máy mới hiện đại, khai thác hiệu quả nhà máy hiện tại;
- Đẩy mạnh nghiên cứu các sản phẩm phù hợp với thị trường, có hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, các sản phẩm chức năng phòng bệnh, mỹ phẩm bảo dưỡng và các sản phẩm có nguồn gốc từ thảo dược;
- Phát triển hệ thống nhân sự theo phương pháp quản lý mới: văn hóa doanh nghiệp; chia sẻ; thông hiểu tầm nhìn - sứ mạng - chiến lược của Công ty; sẵn sàng ứng phó phù hợp với sự thay đổi của môi trường kinh doanh mới;
- Xây dựng hệ thống quản trị Công ty linh hoạt (ứng dụng giải pháp tổng thể ERP và Logistic);
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, khai thác tối đa lợi thế giá trị thương hiệu Dược Hậu Giang;
- Đa dạng hóa đồng tâm thông qua việc thành lập các Công ty con như: Công ty In - Bao bì, Công ty chế biến Dược liệu, Công ty Du lịch, ...;

- Kinh doanh hàng ngoại, nhận gia công độc quyền, nhận nhượng quyền thương hiệu;
- Liên kết, hợp tác với các Công ty Dược địa phương để tăng cường nội lực;
- Đầu tư, liên kết với các Bệnh viện đang hoạt động hoặc các đơn vị trong ngành y tế.

II. Báo cáo của Hội đồng quản trị

Với nhiều khó khăn - thách thức, trong năm 2007, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược Hậu Giang đã phát huy lợi thế dẫn đầu ngành về quy mô sản xuất và hệ thống bán hàng, thực hiện thắng lợi các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 đề ra; điều hành và thực hiện trách nhiệm, quyền hạn theo đúng pháp luật và Điều lệ đã quy định.

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động và tình hình thực hiện so với kế hoạch

Kết quả kinh doanh qua 03 năm sau cổ phần hóa

Chỉ tiêu	Kết quả thực hiện (tỷ đồng)			Mức tăng trưởng qua từng năm (%)		
	2005	2006	2007	2005/2004	2006/2005	2007/2006
Giá trị tổng sản lượng (theo giá nhập kho)	555	825	1.379	39%	49%	67%
Tổng Doanh thu thuần	554	868	1.269	23%	57%	46%
Trong đó:						
Doanh thu thuần hàng sản xuất	493	806	1.202	27%	63%	49%
Lợi nhuận sau thuế	55	87	115*	132%	58%	32%*

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 của DHG)

(*): Số liệu đã được điều chỉnh do Công ty phải nộp 50% thuế TNDN với thuế suất 20%

Kết quả kinh doanh thực hiện so với kế hoạch năm 2007

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2007 (tỷ đồng)	Thực hiện năm 2007 (tỷ đồng)	TH2007/KH2007
Giá trị tổng sản lượng (theo giá nhập kho)	1.174	1.379	117%
Tổng Doanh thu thuần	1.100	1.269	115%
Trong đó:			
Doanh thu thuần hàng sản xuất	1.000	1.202	120%
Lợi nhuận trước thuế	110	128	116%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2007 của DHG)

Năm 2007 là năm đầu tiên Doanh thu thuần của Dược Hậu Giang vượt mức 1.000 tỷ đồng và là năm thứ 3 liên tiếp Công ty có mức tăng trưởng vượt bậc về doanh số (23%-57%-46%), đồng thời cũng là năm thứ 3 liên tiếp Công ty giữ vững được tỷ suất lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần (10,00% – 10,03% – 10,11%) kể từ khi cổ phần hóa. Bên cạnh đó, Giá trị tổng sản lượng và Doanh thu thuần hàng sản xuất của Dược Hậu Giang liên tục là năm thứ 12 dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam và có khoảng cách rất xa so với doanh nghiệp đứng thứ 2.

Để làm được điều này, Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và Các Giám đốc chức năng đã rất kiên định với các mục tiêu - định hướng chiến lược lâu dài, kết hợp với sự điều hành linh hoạt cùng với những nỗ lực hết mình của toàn thể người lao động trong Công ty.

2. Những thay đổi chủ yếu và những sự kiện nổi bật trong năm 2007

- DHG Pharma khẳng định **Tâm nhìn** “*Vi một cuộc sống khỏe đẹp hơn*” và **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*” cùng với **07 giá trị cốt lõi**, nhằm **khẳng định lại** quan điểm, mục tiêu hoạt động dựa vào năng lực lõi và tay nghề chuyên môn của mình.
- DHG Pharma là một trong những doanh nghiệp đầu tiên đầu tư thử tương đương sinh học. Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung Ương trực thuộc Bộ Y tế đã công nhận hai sản phẩm: Haginat 250mg (số báo cáo kết quả 04/2006-VKN/TĐSH) tương đương sản phẩm Zinnat 250mg của Glaxo SmithKline (Anh), sản phẩm Glumeform 500mg (số báo cáo kết quả 04-IV/2007-VKN/TĐSH) tương đương Glucophage 500mg của Merck Stane (Pháp).
- Có 30 sản phẩm mới được đưa ra thị trường, trong đó có các nhãn hàng được đầu tư quảng bá xây dựng thương hiệu là Hapacol, Eugica, Haginat-Klimentin, Eyelight, Unikids thông qua các công cụ marketing. Những nhãn hàng này đã được người tiêu dùng tín nhiệm và lựa chọn sử dụng.
- Phát huy thắng lợi của năm 2006, DHG Pharma tiếp tục thành công về doanh thu khi đẩy mạnh chương trình đưa sản phẩm vào hệ điều trị cả nước. Kết quả là, doanh thu hệ điều trị tăng gần 40% so với năm 2006.
- Đặc biệt, chẳng những chủ động trên sân nhà, DHG Pharma còn thực hiện chiến lược mở rộng xuất khẩu, Doanh thu xuất khẩu đạt 826.896 USD, tăng 10,71% so với năm 2006.
- Thành lập Công ty con đầu tiên: “Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu” – SH Pharma, kinh doanh lĩnh vực dược phẩm với tỷ lệ tham gia góp vốn 51% và Công ty con thứ hai: “Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG” – DHG Travel, kinh doanh dịch vụ du lịch với tỷ lệ tham gia góp vốn 100%.
- Thành lập 03 Chi nhánh tại Miền Bắc: Ninh Bình, Phú Thọ, Thái Nguyên.
- Phát hành thêm 02 triệu cổ phiếu, tăng vốn điều lệ từ 80 tỷ đồng lên 100 tỷ đồng, mang lại thặng dư 379 tỷ đồng.
- Phát hành 10 triệu cổ phiếu thưởng, tăng vốn điều lệ từ 100 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng.
- Ban hành Quy chế Quản trị Công ty và Quy chế Quản lý tài chính.
- Phòng Kiểm nghiệm tiếp tục được công nhận phù hợp với yêu cầu của tiêu chuẩn ISO/IEC 17025 phiên bản 2005. Hệ thống quản lý chất lượng phù hợp tiêu chuẩn 9001:2000.

- Nhân sự tiếp tục được huấn luyện “Bản sắc văn hóa Dược Hậu Giang” và học các chuyên môn khác nhằm tiến đến tiêu chí “Kỷ cương – Chuyên nghiệp” với tổng số giờ huấn luyện trung bình là 65 giờ/người/năm. Đặc biệt, trong năm 2007, DHG Pharma đã tổ chức thăm dò 400 lượt trong đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ chủ chốt về việc quy hoạch đào tạo đội ngũ kế thừa.

Những thay đổi trên đã chứng minh mỗi ngày là một bước tiến vững chắc và vượt bậc của DHG Pharma.

3. Những danh hiệu và giải thưởng đạt được trong năm 2007

Năm	Các danh hiệu và giải thưởng được trao tặng	Đơn vị tổ chức
2007	“Thương hiệu vàng Việt Nam năm 2007”	Bộ Công Thương
2005-2007	Năm thứ 03 liên tiếp “Doanh nghiệp Xuất khẩu uy tín năm 2007”	Bộ Công Thương
2007	“Top 10 doanh nghiệp Niêm yết tiêu biểu” tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM	Trung tâm Thông tin tin dụng (CIC) thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Hãng Thông tin D&B-Hoa Kỳ
2007	Nhóm 500 thương hiệu Việt Nam uy tín	Tập đoàn ICHI Nhật Bản và Liên hiệp các Hội Khoa học Kỹ thuật Việt Nam
1996-2007	Năm thứ 12 liên tiếp được người tiêu dùng bình chọn “Hàng Việt Nam Chất lượng Cao – Nhóm 05 doanh nghiệp dẫn đầu ngành Dược”	Báo Sài Gòn Tiếp thị
2006-2007	Năm thứ 02 liên tiếp: “Top 100 thương hiệu mạnh trong nền kinh tế Việt Nam”	Báo Sài Gòn Tiếp thị
2006-2007	Năm thứ 02 liên tiếp: “Thương hiệu mạnh Việt Nam”	Thời Báo Kinh tế Việt Nam

4. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2008

Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc đã thống nhất đề nghị các chỉ tiêu và kế hoạch chủ yếu cho năm 2008 như sau:

1. Chỉ tiêu kinh doanh:

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (tỷ đồng)
1.	Giá trị tổng sản lượng	1.350
2.	Tổng doanh thu	1.450
3.	Lợi nhuận trước thuế	145

2. Tiếp tục được công nhận tiêu chuẩn WHO GMP/GLP/GSP và ISO 9001:2000 qua đánh giá của cơ quan chức năng;
3. Khởi công xây dựng Nhà máy sản xuất dược phẩm mới;
4. Xây dựng cơ sở vật chất tại một số đơn vị bán hàng trong hệ thống phân phối nhằm triển khai áp dụng các tiêu chuẩn GSP, GDP, GPP;

5. Nghiên cứu đưa dần từng khâu quản lý theo logistic nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh;
6. Tính toán hiệu quả cấu trúc Công ty, chia nhỏ quản lý (công ty con, tham gia góp vốn với những công ty khác có liên quan ngành nghề);
7. Chuẩn bị các điều kiện để ra mắt Tập đoàn DHG;
8. Xây dựng hệ thống quản trị công ty linh hoạt;
9. Thực hiện các hoạt động Marketing; chăm sóc khách hàng, tiếp cận người tiêu dùng; tiếp tục quảng bá xây dựng thêm nhóm nhãn hàng mới; củng cố tăng trưởng các nhóm nhãn hàng đã xây dựng năm 2007, triển khai hoạt động “thương hiệu nội bộ”;
10. Đa dạng hóa đồng tâm, sản xuất kinh doanh thực phẩm chức năng, mỹ phẩm bảo dưỡng sức khỏe với hệ thống và phương pháp bán hàng, tiếp thị mới;
11. Thực hiện tốt trách nhiệm đối với xã hội, môi trường và người lao động;
12. Đào tạo đội ngũ nhân sự với tiêu chí “Kỷ cương – Chuyên nghiệp”, luôn tận tụy hết lòng vì sự phát triển của Công ty. Đào tạo chuyên sâu cho đội ngũ lãnh đạo của các Công ty con.

Kế hoạch đầu tư cụ thể như sau:

- Xây dựng nhà máy mới gồm 02 hạng mục Non Betalactam và Betalactam tại khu đất liền kề nhà máy hiện tại của DHG Pharma, với giá trị đầu tư nhà xưởng dự kiến là 123.215.478.230 đồng, máy móc thiết bị là 24.142.000.000 đồng.

Mục tiêu đầu tư:

- + Đáp ứng Tổng sản lượng Công ty từ 03 tỷ đơn vị sản phẩm năm 2007 lên 05 tỷ đơn vị sản phẩm vào năm 2012;
 - + Thực hiện chuyên sâu trong quy trình sản xuất;
 - + Chủ động trong việc cung ứng sản phẩm cho hệ thống phân phối, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Xây kho đạt tiêu chuẩn GSP tại Khu Công nghiệp Tân Tạo Tp. HCM với tổng giá trị đầu tư dự kiến là 25.161.000.000 đồng.

Mục tiêu đầu tư:

- + Thực hiện logistic (cung cấp hàng hoá cho các tỉnh lân cận Tp.HCM có bán kính 200 km trở lại).
 - + Kinh doanh thêm nguyên liệu chế biến dược phẩm.
- Xây dựng văn phòng và kho trong năm 2008 cho các Chi nhánh Nghệ An, Huế, Đà Nẵng, Khánh Hòa, Quảng Ngãi, Đồng Tháp, Bến Tre, Daklak, Gia Lai, Cà Mau với tổng kinh phí dự kiến là 33.483.200.000 đồng nhằm không ngừng mở rộng và bám sát thị trường. Việc xây mới văn phòng và kho còn là bước chuẩn bị để các chi nhánh sau thời gian hoạt động sẽ tiến thêm một bước trở thành công ty con 100% vốn của Tập đoàn DHG.

- Thành lập các Công ty con với 100% vốn góp của DHG Pharma. SH Pharma và DHG Travel là 02 Công ty con đại diện cho 02 mô hình Công ty con chủ yếu của DHG Pharma đã ra đời trong năm 2007.

Năm 2008, sau SH Pharma (Hậu Giang), các công ty con tiếp theo sẽ được thành lập với 100% vốn góp của DHG Pharma là: CM Pharma (Cà Mau), ST Pharma (Sóc Trăng), HT Pharma (Kiên Giang), AG Pharma (An Giang), DT Pharma (Đồng Tháp), DN Pharma (Đồng Nai), BL Pharma (Bạc Liêu), Các Công ty con này được hình thành dựa trên chiến lược “phát triển hệ thống phân phối trong nước sâu, rộng”, với mục tiêu khai thác triệt để hệ thống phân phối, phát triển doanh số bán hàng (bao gồm hàng của DHG Pharma và hàng của các Công ty khác) và tối đa hóa lợi ích cho các cổ đông.

Sau DHG Travel, các công ty con tiếp theo với 100% tỷ lệ nắm giữ của DHG Pharma là Công ty In - Bao bì (DHG PP), Công ty dược liệu cũng sẽ được thành lập trong năm 2008. Các Công ty con này được phát triển từ các bộ phận chức năng của DHG Pharma và được hình thành dựa trên chiến lược “đa dạng hóa đồng tâm”, một mặt phục vụ cho hoạt động của Tập đoàn DHG Pharma, mặt khác kinh doanh riêng vì mục tiêu tối đa hóa giá trị DHG Pharma trong phạm vi lĩnh vực chuyên môn của từng Công ty.

Loại mô hình Công ty con thứ 3 mà DHG Pharma dự định sẽ phát triển là: liên doanh, liên kết hoặc thành lập mới các Công ty có ngành nghề kinh doanh liên quan với tỷ lệ nắm giữ của DHG Pharma từ 51% trở lên. Các Công ty con này cũng được hình thành dựa trên chiến lược “đa dạng hóa đồng tâm” và mục tiêu chủ yếu của việc hình thành cũng không nằm ngoài các mục tiêu hình thành hai loại hình Công ty con nêu trên.

Mỗi Công ty con của DHG Pharma được hình thành đều có mục tiêu – chiến lược và kế hoạch kinh doanh riêng, tuy nhiên tất cả đều “đa dạng hóa đồng tâm”, đều hướng đến sứ mạng – mục tiêu – chiến lược chung và duy nhất tầm nhìn “**vi một cuộc sống khỏe đẹp hơn**” của Tập đoàn DHG Pharma.

- Đầu tư góp 3,6 tỷ đồng (tỷ lệ sở hữu 30%) thành lập Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo; đầu tư 20 tỷ đồng (tỷ lệ sở hữu 20%) vào Công ty Cổ phần Bao bì sạch Vĩnh Tường nhằm chủ động nguồn nguyên liệu có giá cả và chất lượng ổn định, đón đầu xu hướng phát triển tất yếu của ngành dược Việt Nam.
- Liên kết đầu tư với Bệnh viện Đa khoa Châu Thành tỉnh Hậu Giang vì đây là bệnh viện đang hoạt động tốt, có tiềm năng, điều kiện địa lý thuận lợi và địa phương rất ủng hộ với tỷ lệ góp vốn dự kiến là 51%.

III. Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

1. Báo cáo tình hình tài chính

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
1.	Khả năng thanh toán				
	- Tỷ số thanh toán hiện thời	Lần	1,81	1,55	3,24
	- Tỷ số thanh toán nhanh	Lần	0,88	0,72	1,48
2.	Khả năng sinh lợi				
	- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS)	%	10,00	10,03	9,10*
	- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	18,95	18,03	12,26*
	- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	42,28	51,08	18,08*
3.	Cổ phiếu, cổ tức				

Thu nhập trên mỗi cổ phần	Đồng	6.922	10.882	6.132*
Cổ tức trên mỗi cổ phần (DPS)	Đồng	2.500	2.500	2.500

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007

(*): Số liệu đã được điều chỉnh do Công ty phải nộp 50% thuế TNDN với thuế suất 20%

2. Những thay đổi về vốn cổ đông

Trong năm 2007, Công ty đã thực hiện 02 lần tăng vốn như sau:

ĐVT: tỷ đồng

Thời điểm	Nguồn tăng/ Hình thức tăng	Mục đích tăng	Vốn tăng thêm	Vốn điều lệ sau khi tăng	Thặng dư vốn cổ phần	Ngày niêm yết có hiệu lực	Ngày chính thức giao dịch
06/2007 – 08/2007	Phát hành thêm cổ phiếu cho 04 đối tượng: - Cổ đông hiện hữu; - Nhà đầu tư chiến lược; - CBCNV chủ chốt; - Đầu giá ra công chúng.	Tài trợ cho các dự án: - Xây dựng nhà máy hiện tại đạt tiêu chuẩn WHO – GMP; - Đầu tư vào hệ thống phân phối; - Chuẩn bị mặt bằng cho dự án xây dựng nhà máy mới; - Cơ cấu lại nguồn vốn và tài trợ vốn lưu động.	20	100	379	16/8/2007	23/8/2007
11/2007 – 12/2007	Phát hành cổ phiếu thưởng từ nguồn quỹ đầu tư phát triển và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối cho đối tượng cổ đông hiện hữu.	- Chia lợi nhuận tích lũy cho cổ đông. - Tăng vốn điều lệ.	100	200	0	07/12/2007	17/12/2007

- **Tổng số cổ phiếu đang lưu hành vào thời điểm 31/12/2007 là 20.000.000 (hai mươi triệu) cổ phiếu phổ thông, tương đương với 200 tỷ đồng mệnh giá.**
- **Tổng số cổ phiếu đang lưu hành theo danh sách cổ đông ngày 29/02/2008 là 19.997.720 (Mười chín triệu, chín trăm chín mươi bảy nghìn, bảy trăm hai mươi) cổ phiếu phổ thông và 2.280 cổ phiếu quỹ.**

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

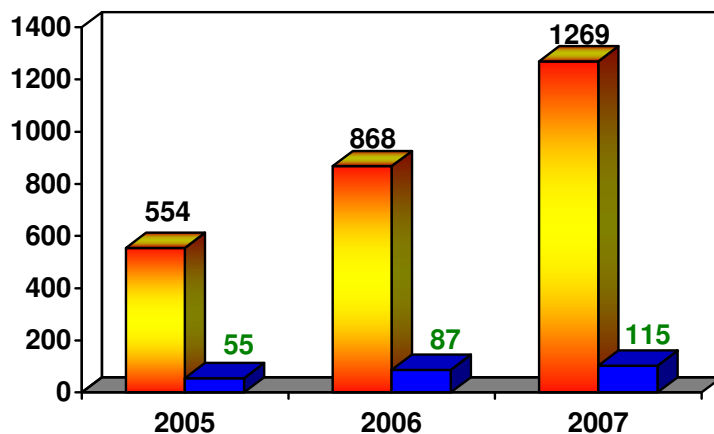
Năm 2007, các điều khoản Việt Nam gia nhập WTO có hiệu lực, ngành Dược trở thành một trong những ngành có mức độ cạnh tranh cao. Các tập đoàn, Công ty dược phẩm lớn trên thế giới đều đã vào thị trường Việt Nam và xem đây là một thị trường chứa đầy tiềm năng. Mặt khác, các doanh nghiệp tư nhân trong nước ra đời với quy mô đầu tư khá lớn. Bên cạnh đó, trong năm 2007, các đối thủ cạnh tranh chọn DHG là đích vươn tới.

Sự tăng giá phần lớn nguyên liệu nhập khẩu, chi phí các yếu tố đầu vào. Một số chính sách, chỉ thị của cơ quan quản lý Nhà nước về giá bán thành phẩm chưa phù hợp, không đồng bộ trong thực hiện, làm cho doanh nghiệp lúng túng, bị động trong hoạt động kinh doanh.

Đứng trước tình hình khó khăn đó, DHG Pharma đã đáp lại sự kỳ vọng của các nhà đầu tư và cổ đông bằng những tiến bộ và kết quả hoạt động kinh doanh như sau:

a. Về doanh thu, lợi nhuận:

Biểu đồ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của Công ty qua 03 năm sau cổ phần hóa



Từ biểu đồ, ta thấy Doanh thu thuần và Lợi nhuận sau thuế của Dược Hậu Giang không ngừng tăng trưởng cao qua 03 năm và tốc độ tăng trưởng cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành Dược Việt Nam.

Tỷ lệ tăng trưởng Lợi nhuận sau thuế cao nhất vào năm 2005 - năm đầu tiên sau cổ phần hóa – với 132% trong khi Doanh thu thuần chỉ tăng 23%. Các nguyên nhân chính góp phần làm tỷ lệ tăng trưởng Lợi nhuận sau thuế năm 2005 của Công ty cao hơn rất nhiều so với tỷ lệ tăng trưởng Doanh thu thuần là: sau khi thực hiện cổ phần hóa, Công ty đã chủ động đề ra định hướng chiến lược rõ ràng, xây dựng hệ thống quản trị Công ty linh hoạt, đẩy mạnh các hoạt động quảng bá thương hiệu, thực hiện chính sách thu hút nhân tài và nâng cao hiệu quả quản trị tài chính.

Cơ cấu Tổng doanh thu thuần phân theo hàng sản xuất, hàng kinh doanh

STT	Khoản mục	ĐVT	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
I.	Doanh thu thuần hàng sản xuất	VND	494.202.749.539	805.584.573.689	1.201.637.088.032
1.	Doanh thu thuần dược phẩm do Công ty sản xuất	VND	492.999.275.408	803.860.031.247	1.199.826.855.244
	<i>Trong đó: Xuất khẩu</i>	USD	400.936	746.908	826.896
		VND	6.360.098.934	11.952.660.504	13.317.808.625
2.	Doanh thu thuần bao bì do Công ty sản xuất	VND	1.203.474.131	1.724.542.442	1.810.232.788
II.	Doanh thu thuần hàng kinh doanh	VND	59.828.062.925	62.607.222.428	67.642.837.349
1.	Doanh thu thuần hàng hóa	VND	53.088.781.587	50.238.792.419	37.584.873.031
2.	Doanh thu thuần nguyên liệu	VND	6.739.281.338	12.368.430.009	30.057.964.318
	Tổng Doanh thu thuần	VND	554.030.812.464	868.191.796.117	1.269.279.925.381

(Nguồn: Báo cáo phân tích kết quả hoạt động kinh doanh năm 2005, 2006, 2007 của DHG)

Tỷ trọng Doanh thu thuần hàng sản xuất trong tổng Doanh thu thuần của Công ty qua 03 năm sau cổ phần hóa tăng dần từ 89,20% - 92,79% - 94,67%.

Doanh thu thuần dược phẩm do Công ty sản xuất: là doanh thu thuần từ hoạt động bán các nhóm sản phẩm: dược phẩm, thực phẩm chức năng và mỹ phẩm do các phân xưởng của DHG Pharma sản xuất. Đây là ngành nghề kinh doanh chính của Công ty, do vậy Doanh thu thuần từ

hoạt động này chiếm tỷ trọng cao nhất và tăng dần qua các năm (88,98% - 92,59% - 94,53%). Điều này đã chứng minh DHG Pharma phát triển rất bền vững dựa trên năng lực lõi và tay nghề chuyên môn của mình.

Doanh thu thuần bao bì: chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong cơ cấu doanh thu thuần (0,22%-0,20%-0,14%), là doanh thu thuần được tạo ra từ hoạt động in gia công cho khách hàng bên ngoài của Xưởng Bao bì Dược Hậu Giang. Xưởng Bao bì là 01 trong 07 phân xưởng sản xuất của Dược Hậu Giang, có nhiệm vụ in bao bì phục vụ cho sản xuất sản phẩm của Công ty, in ấn phẩm phục vụ hoạt động Marketing và in gia công theo đơn đặt hàng bên ngoài.

Doanh thu thuần hàng hóa: là doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh những mặt hàng dược phẩm, bông băng, y cụ do Dược Hậu Giang mua từ các Công ty khác (trong và ngoài nước), bán thông qua hệ thống phân phối. Doanh thu thuần bán hàng hóa chiếm tỷ trọng rất nhỏ so với doanh thu thuần bán dược phẩm và giảm dần qua 3 năm, từ 9,58% xuống còn 2,96%. Trong các năm qua, với chiến lược “Phát triển mạnh hệ thống phân phối để chiếm lĩnh thị phần dựa trên nền tảng năng lực sản xuất và thương hiệu”, DHG Pharma không đặt mục tiêu đối với doanh thu thuần bán hàng hóa mà trước hết ưu tiên phân phối hàng do Công ty sản xuất. Kinh doanh hàng hóa chỉ nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng, giữ vững mối quan hệ với các đại lý, nhà phân phối. Trong thời gian tới, DHG Pharma sẽ tiếp tục kinh doanh hàng hóa nhằm khai thác tối đa hiệu quả của hệ thống phân phối và tăng thêm giá trị cho Công ty.

Doanh thu thuần nguyên liệu: là doanh thu được tạo ra từ hoạt động bán các nguyên liệu chế biến dược phẩm của Phòng Cung ứng Dược Hậu Giang. Phòng cung ứng của Công ty có chức năng chọn mua và cung ứng đầy đủ, kịp thời nguyên liệu, bao bì phù hợp tiêu chuẩn chất lượng với giá cả tốt nhất cho sản xuất và cho nghiên cứu. Ngoài chức năng chính, Phòng Cung ứng còn mở rộng thêm chức năng kinh doanh nguyên liệu, một mặt để hưởng các chính sách tốt nhất về giá cả và thời hạn thanh toán đối với nguyên liệu đầu vào khi mua khối lượng lớn, mặt khác tạo thêm lợi nhuận cho Công ty.

Cơ cấu Doanh thu thuần dược phẩm do Công ty sản xuất

▪ Phân theo kênh phân phối

DHG Pharma đã xây dựng và tổ chức hệ thống phân phối thành 02 nhóm đối tượng khách hàng là:

+ Hệ điều trị: bao gồm các bệnh viện, phòng y tế, trạm y tế, trung tâm y tế, trung tâm y tế dự phòng, tổ y tế.

+ Hệ thương mại: bao gồm các đại lý, nhà thuốc tư nhân, các nhà thuốc - quầy thuốc tại bệnh viện, các Công ty có chức năng phân phối, siêu thị, trường học và các cửa hàng bán lẻ.

Doanh thu hệ thương mại của DHG Pharma có tỷ trọng cao hơn doanh thu hệ điều trị và có tỷ trọng bình quân tương ứng là 70:30. Với chương trình đưa sản phẩm vào hệ điều trị cả nước năm 2007, doanh thu hệ điều trị tăng 40% so với năm 2006. Tuy nhiên, tốc độ tăng doanh thu hệ

điều trị năm 2007 (40%) thấp hơn tốc độ tăng doanh thu hệ thương mại (53%) nên cơ cấu phân phối dịch chuyển theo hướng giảm nhẹ tỷ trọng doanh thu hệ điều trị trong tổng doanh thu thuần bán dược phẩm của DHG Pharma.

▪ **Phân theo nhóm sản phẩm**

STT	Sản phẩm	Năm 2006	Năm 2007
		Tỷ lệ	Tỷ lệ
1.	Vitamin - khoáng chất	11,28%	10,68%
2.	Dùng cho mắt	0,53%	0,75%
3.	Cơ xương khớp	2,38%	2,09%
4.	Hệ tiêu hóa và gan mật	5,66%	5,95%
5.	Giảm đau - Hạ sốt	17,04%	15,10%
6.	Tai mũi họng - ho, hen suyễn - sổ mũi	11,74%	12,13%
7.	Tiểu đường	0,11%	0,20%
8.	Hệ thần kinh	0,02%	0,43%
9.	Hệ tim mạch	1,18%	1,40%
10.	Chăm sóc sắc đẹp	1,46%	1,25%
11.	Da liễu	1,59%	1,19%
12.	Kháng sinh, nấm - diệt ký sinh trùng	47,01%	48,84%

Nhóm Kháng sinh, nấm – diệt ký sinh trùng và nhóm Giảm đau – Hạ sốt là hai nhóm sản phẩm mang lại 64% doanh thu thuần bán dược phẩm tự sản xuất cho Dược Hậu Giang do có giá trị và sản lượng cao.

▪ **Phân theo khu vực (thị trường trong nước)**

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

STT	Khu vực	Năm 2006	Năm 2007
1.	Mekong 1	3,72%	7,06%
2.	Mekong 2	36,46%	29,73%
3.	Miền Trung	14,54%	15,16%
4.	Miền Đông	8,69%	10,99%
5.	Miền Bắc	27,38%	28,67%
6.	Tp. HCM	9,21%	8,40%

Ghi chú:

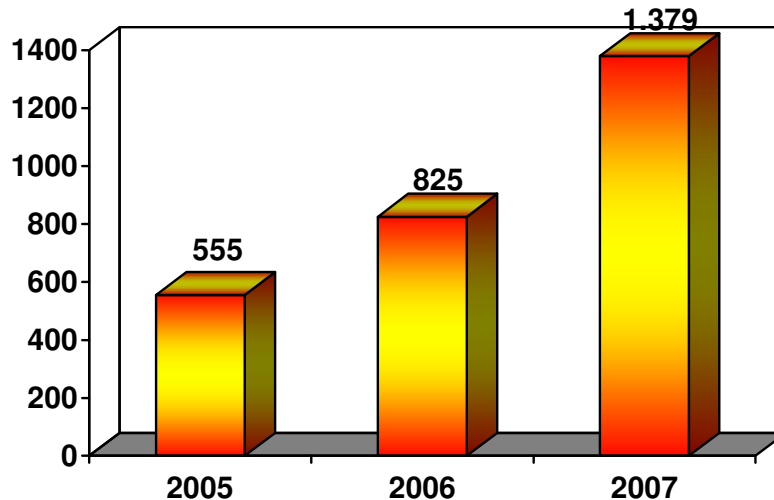
Khu vực Mekong 1 bao gồm 05 tỉnh ngược dòng Sông Hậu trở lên Tp. HCM là Vĩnh Long, Tiền Giang, Trà Vinh, Bến Tre và Long An;

Khu vực Mekong 2 bao gồm 07 tỉnh (thành phố) xuôi dòng Sông Hậu trở xuống là: Đồng Tháp, Tp. Cần Thơ, An Giang, Kiên Giang, Sóc Trăng, Bạc Liêu và Cà Mau.

Kết quả doanh thu năm 2007 của các khu vực đã chứng minh chiến lược đồng bộ của Công ty và những nỗ lực đáng trân trọng của lực lượng bán hàng trong hoạt động mở rộng thị trường, chiếm lĩnh thị phần trên cả nước.

b. Về sản xuất:

- Tính đến thời điểm 31/12/2007, DHG Pharma có 07 phân xưởng sản xuất, bao gồm: Xưởng 1- Non Betalactam; Xưởng 2 – Betalactam; Xưởng 3 - Thuốc nước, kem, mỡ; Xưởng 4 - Viên nang mềm; Xưởng 5 - Đóng gói; Xưởng 6 - Chế biến dược liệu, hóa dược; và Xưởng Bao bì.
- Tổng sản lượng năm 2007 của Công ty đạt 03 tỷ đơn vị sản phẩm, tương ứng với Giá trị tổng sản lượng theo giá nhập kho là 1.379 tỷ đồng.
- Năm 2007 là năm thứ 12 liên tiếp DHG Pharma có Giá trị tổng sản lượng đứng đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam.



- Trong năm, Công ty đã bố trí lại nhân lực các công đoạn trong quá trình sản xuất, nâng cao công suất thiết bị, Kết quả đạt được là mức tăng sản lượng 39% trong khi mức tăng nhân lực chỉ 22% so với năm 2006.
- Nhiều sản phẩm mới đã sản xuất với lô lớn giúp rút ngắn chu kỳ sản xuất và tiết kiệm chi phí.
- Ngoài in bao bì phục vụ cho sản xuất sản phẩm của Công ty, Xưởng Bao bì còn in ấn phẩm phục vụ hoạt động Marketing và in sản phẩm theo đơn đặt hàng của khách hàng bên ngoài góp phần tăng lợi nhuận cho Công ty.

Sản lượng sản xuất sản phẩm của Công ty qua các năm sau cổ phần hóa

STT	Dạng sản phẩm	ĐVT	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
1.	Viên nén	viên	1.563.632.348	1.036.938.354	1.303.703.142
2.	Viên bao đường	viên	268.285.550	259.602.830	372.208.031
3.	Viên bao phim	viên	189.442.605	204.281.814	313.463.957
4.	Viên nang cứng	viên	373.497.156	418.359.462	592.649.236
5.	Viên nang mềm	viên	113.641.445	202.683.350	234.995.077
6.	Thuốc ống	ống	16.506.912	3.947.140	0
7.	Thuốc nước	lít	856.412	892.287	1.108.135
8.	Thuốc cốm, bột	kg	316.762	413.876	735.060
9.	Thuốc kem - mỡ	kg	133.520	279.388	354.229

c. Về nghiên cứu phát triển sản phẩm:

Trong năm 2007, Bộ phận Nghiên cứu phát triển sản phẩm đã:

- Đề xuất 145 sản phẩm mới, trong đó:
 - + Dược phẩm: 91 sản phẩm,
 - + Thực phẩm chức năng: 50 sản phẩm,
 - + Mỹ phẩm: 04 sản phẩm.
- Được cấp số đăng ký gồm:
 - + Dược phẩm: 48 sản phẩm mới,
 - + Thực phẩm chức năng: 30 sản phẩm mới,
 - + Mỹ phẩm: 02 sản phẩm mới
 - + 40 sản phẩm đăng ký lại.
- Phát triển 30 sản phẩm mới (trong đó có 07 sản phẩm thực phẩm chức năng).
- Thực hiện đăng ký nghiên cứu 78 sản phẩm mới.

d. Về thị phần trong nước:

- Theo kết quả điều tra của tổ chức IMS vào thời điểm Quý I/2007, Dược Hậu Giang đứng thứ Nhất trong danh sách 20 doanh nghiệp (kể cả doanh nghiệp nước ngoài) bán sản phẩm Generic dẫn đầu tại thị trường Dược phẩm Việt Nam và đứng thứ 07 về doanh thu - thị phần trên toàn thị trường Dược phẩm Việt Nam.
- Theo số liệu báo cáo của Cục quản lý Dược Việt Nam, ta thấy, tiền thuốc sử dụng của cả thị trường Dược phẩm Việt Nam liên tục tăng trưởng qua 03 năm 2005–2006–2007 với tỷ lệ tăng trưởng tương ứng là 15,53%-16,99%-18,82%, trong đó, tiền thuốc sử dụng của thuốc sản xuất trong nước chiếm tỷ lệ ngày càng cao.

Năm	Đơn vị tính	Tổng tiền thuốc sử dụng trên thị trường dược phẩm Việt Nam	Tổng tiền thuốc sử dụng Thuốc sản xuất trong nước	Tỷ lệ tiền thuốc sử dụng Thuốc sản xuất trong nước	Doanh thu thuần bán dược phẩm của DHG Pharma (quy đổi theo tỷ giá USD/VND là 16.000)	Thị phần của DHG Pharma trên toàn thị trường dược phẩm Việt Nam	Thị phần của DHG Pharma trên thị trường Thuốc sản xuất trong nước
2005	USD	817.396.000	395.157.000	48,34%	30.812.000	3,77%	7,80%
2006	USD	956.353.000	475.403.000	49,71%	50.241.000	5,25%	10,57%
2007	USD	1.136.353.000	600.630.000	52,86%	74.989.000	6,60%	12,49%

(Nguồn: Số liệu báo cáo của Cục quản lý Dược Việt Nam và số liệu Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 của DHG)

Thị phần của DHG Pharma trên thị trường Dược phẩm Việt Nam và thị trường thuốc sản xuất trong nước liên tục tăng qua 03 năm sau cổ phần hóa. Đặc biệt, năm 2007, thị phần của DHG Pharma chiếm 6,60% tổng thị phần thị trường Dược phẩm Việt Nam và chiếm 12,49% tổng thị phần thuốc sản xuất trong nước. Từ đây có thể thấy, tốc độ tăng trưởng của DHG Pharma cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành Công nghiệp Dược Việt Nam (thuốc sản xuất trong nước) và cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng bình quân của cả ngành Dược Việt Nam (toàn thị trường Dược phẩm Việt Nam).

e. Về hệ thống phân phối:

- Đến thời điểm 31/12/2007, hệ thống phân phối trong nước của DHG Pharma có 47 đơn vị bán hàng (17 Chi nhánh, 05 Trung tâm phân phối dược phẩm, 25 Trung tâm phân phối dược phẩm liên kết với các Công ty Dược địa phương) và 18 cửa hàng thuốc tại Bệnh viện, chia thành 06 khu vực, với 640 nhân sự khối bán hàng giao dịch trực tiếp với trên 20.000 khách hàng.
- Bên cạnh đó, hệ thống phân phối còn mở rộng với 08 quầy Healthcare trong hệ thống Siêu thị Co.opMart; 30 Siêu thị của 05 hệ thống siêu thị nhận và bán sản phẩm Dược Hậu Giang.
- Sản phẩm của Dược Hậu Giang đã có mặt tại 64 tỉnh thành trên cả nước, tại 98% cơ sở khám chữa bệnh trên toàn quốc, riêng tại Tp. Cần Thơ, mạng lưới phân phối trải rộng đến 100% y tế xã và 100% y tế ấp. Công ty cũng đã trúng thầu vào các Bệnh viện lớn như: Bệnh viện Nhi đồng 1, 2 Tp. HCM; Bệnh viện Bạch Mai, Bệnh viện Nhi Trung Ương, Bệnh viện Chợ Rẫy, Bệnh viện Tai Mũi Họng Tp. HCM, Viện Mắt Trung Ương, Bệnh viện Thống Nhất, Bệnh viện 115,
- Thị trường xuất khẩu năm 2007 có 77 sản phẩm thuộc các nhóm thảo dược, kháng sinh, giảm đau – hạ sốt, vitamin xuất khẩu sang 07 nước: Nga, Ukraina, Mông Cổ, Moldova, Rumani, Campuchia, Myanmar. Đăng ký visa xuất khẩu cho 28 sản phẩm. Doanh thu xuất khẩu đạt 826.896 USD, tăng 10,71% so với năm 2006 và chiếm tỷ trọng 1,11% Doanh thu hàng Công ty sản xuất (không kể doanh thu hàng bao bì sản xuất).

f. Về hoạt động bán hàng và phát triển thị trường

- Trong năm 2007, DHG Pharma đã đầu tư mua đất cho các đơn vị bán hàng tại Hà Nội, Hải Phòng, Nghệ An, Huế, Đà Nẵng, Nha Trang, Đaklak, Đồng Nai, Bến Tre, Đồng Tháp, Kiên Giang với tổng giá trị tiền đất lên đến 35,8 tỷ đồng; và Công ty cũng đã xây dựng nhà tại Hà Nội, Hải Phòng, Tây Ninh, Cà Mau với tổng trị giá 4,7 tỷ đồng.
- Theo chiến lược phát triển thị trường, SH Pharma là Công ty con đầu tiên của DHG Pharma được ra đời từ 02 Trung tâm phân phối dược phẩm Vị Thanh và Phụng Hiệp tại tỉnh Hậu Giang.
- 03 Chi nhánh Ninh Bình, Phú Thọ và Thái Nguyên tại Miền Bắc cũng được thành lập trong năm 2007 theo chiến lược phát triển thị trường, nâng tổng số chi nhánh của Công ty trên toàn quốc từ 14 lên 17 Chi nhánh so với năm 2006. 03 Chi nhánh này được phát triển từ 03 đơn vị bán hàng trước đây của Công ty tại 03 tỉnh thành. Sau khi được thành lập, các chi nhánh này có tốc độ tăng trưởng doanh thu rất tốt.
- Lực lượng bán hàng đã được tăng cường mạnh trong năm 2007 (tại thời điểm 31/12/2007, nhân sự khối bán hàng tăng 162 người so với thời điểm 31/12/2006), bổ sung đều cho các đơn vị bán hàng, tạo một làn sóng trẻ và năng động cho toàn hệ thống. Đồng thời, lực lượng bán hàng cũng được đào tạo hiệu quả qua các đợt huấn luyện kỹ năng, huấn luyện dã ngoại; thực tập tại Xưởng sản xuất, thực tập tại các đơn vị bán hàng; học nghệ thuật giao tiếp, quy trình bán hàng, lập tuyến bán hàng; học về sản phẩm, ...

- Đợt tăng giá nguyên liệu vào giữa năm 2007 phần nào có ảnh hưởng đến chính sách bán hàng của Công ty, tuy nhiên, đây là cơ hội tốt giúp DHG Pharma chiếm lĩnh và mở rộng thêm thị phần do năng lực cạnh tranh mạnh mẽ.
- Số lượng Hội viên Câu lạc bộ khách hàng (vàng, bạc, đồng) tính đến ngày 31/12/2007 lên đến 5.970 khách hàng, tăng 42,48% so với năm 2006.
- Trong năm 2007, Công ty đã tổ chức cho 7.800 khách hàng đi du lịch trong và ngoài nước. Các hướng dẫn viên du lịch, người tổ chức và người dẫn đoàn không ai khác hơn là Bộ phận chăm sóc khách hàng của DHG Pharma. Đặc biệt, chương trình du lịch “Hành trình về Đất Phương Nam” kết hợp với thăm Công ty đã giúp cho khách hàng và các bác sỹ càng thêm tin tưởng vào chất lượng sản phẩm của DHG Pharma.

g. Về hoạt động Marketing

- Quảng bá hình ảnh thương hiệu và sản phẩm Dược Hậu Giang tại 5.957 điểm trên toàn quốc; thực hiện trên 100 buổi hội thảo giới thiệu sản phẩm tại các Bệnh viện và Trung tâm y tế, tham gia nhiều kỳ hội trợ triển lãm trong và ngoài nước.
- Xây dựng 05 bộ quản trị thương hiệu và thực hiện các đợt truyền thông cho 05 nhãn hàng: Hapacol, Eugica, Haginat - Klamentin, Eyclight, Unikids.
- Tổ chức thành công các sự kiện:
 - + Lễ mổ heo vì bệnh nhân nghèo và ngày hội mừng sinh nhật Dược Hậu Giang;
 - + Hội nghị khách hàng tại Miền Trung, Miền Đông, Tp. HCM, Mekong 1 và Mekong 2;
 - + Các hoạt động xã hội như: ủng hộ đồng bào bị bão lụt, trao học bổng cho sinh viên – học sinh, tài trợ xây dựng các phòng khám, bệnh viện, khám bệnh phát thuốc tại vùng sâu vùng xa;
 - + Các sự kiện khác.

h. Về hệ thống chất lượng

Hoạt động kiểm nghiệm:

- Đánh giá chuyển đổi ISO/IEC 17025 từ phiên bản 1999 sang phiên bản 2005.
- Triển khai có hiệu quả kiểm nghiệm trên máy quang phổ hấp thụ nguyên tử để phân tích các nguyên tố vi lượng đối với dược phẩm và thực phẩm chức năng;
- Thử tương đương sinh học sản phẩm Glumeform đối chứng với Glucophage
- Tham gia thử nghiệm so sánh liên phòng do Viện Nghiên cứu Thuốc Trung Ương và Viện Kiểm nghiệm Thuốc Tp. HCM tổ chức với 04 phép thử: HPLC, UV-Vis, phương pháp Karl – fischer và xác định góc quay cực.
- Số mẫu đã kiểm nghiệm trong năm 2007:

Mẫu kiểm nghiệm	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
Thành phẩm	10.836	12.830	17.968
Nguyên liệu	2.459	3.283	5.369
Bao bì	9.766	9.946	9.998
Tổng cộng	23.061	26.059	33.335

Hoạt động quản lý chất lượng:

- Hệ thống quản lý chất lượng tiếp tục được công nhận phù hợp với yêu cầu của tiêu chuẩn ISO 9001:2000.
- Duy trì hệ thống quản lý chất lượng luôn phù hợp với các yêu cầu của WHO GMP, GLP, GSP

i. Về hoạt động tài chính

- Tài trợ vốn kịp thời cho hoạt động kinh doanh và đầu tư của Công ty vào thời điểm trước khi phát hành cổ phiếu với chi phí sử dụng vốn thấp. Theo báo cáo tài chính đã kiểm toán 06 tháng/2007, cơ cấu Nợ phải trả/Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty lên đến 2:1; Vay và Nợ ngắn hạn/Vốn chủ sở hữu là 1,3:1. Điều này đã chứng tỏ uy tín, giá trị thương hiệu của Dược Hậu Giang; chứng tỏ niềm tin của các Ngân hàng và các đối tác vào khả năng hoạt động kinh doanh, khả năng huy động vốn trong tương lai của Công ty thông qua hình thức phát hành cổ phiếu; đồng thời, cho thấy khả năng khai thác tối đa công cụ đòn bẩy tài trợ với chi phí thấp của Công ty trong hoạt động tài chính, giúp tối đa hóa giá trị cho cổ đông trong phạm vi rủi ro có thể kiểm soát.
- Tháng 06-08/2007, thực hiện thành công đợt phát hành và niêm yết 02 triệu cổ phiếu, tương đương 20 tỷ đồng mệnh giá, nhằm tài trợ vốn dài hạn cho hoạt động kinh doanh và đầu tư, phát triển quy mô Công ty trong tương lai. Đợt phát hành này đã mang lại 379 tỷ đồng thặng dư vốn cổ phần cho Công ty nhưng chỉ với 628 triệu đồng chi phí phát hành. Giá đấu thành công trung bình/cổ phiếu của 800.000 cổ phiếu DHG chào bán ra công chúng là một trong những mức giá đấu thành công trung bình cao nhất trong các đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng của các tổ chức/doanh nghiệp tại Việt Nam (thông qua hình thức đấu giá) từ trước đến nay: 319.594 đồng/cổ phiếu. Từ các kết quả trên có thể thấy rằng, tại thời điểm quyết định đầu tư, kỳ vọng của các nhà đầu tư và cổ đông vào khả năng tối đa hóa lợi ích cho cổ đông của DHG Pharma cao hơn các tổ chức/doanh nghiệp khác, ngành nghề khác và cơ hội đầu tư khác.
- Tháng 11-12/2007, thực hiện thành công đợt phát hành và niêm yết 10 triệu cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu, tăng vốn điều lệ từ 100 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng từ nguồn "Quỹ đầu tư phát triển" và "Lợi nhuận chưa phân phối".
- Trong năm 2007, Bộ phận Tài chính đã thực hiện các quyết định đầu tư ngắn hạn và dài hạn trên cơ sở thẩm định, lựa chọn các phương án - dự án tối ưu, mang lại giá trị cao nhất cho Công ty với nguồn tài trợ thích hợp.
- Công ty đã thiết lập và ban hành Quy chế quản lý tài chính vào ngày 31/05/2007 nhằm đảm bảo cho hoạt động tài chính được vận hành tốt nhất trên cơ sở những quy định rõ ràng, có sự kiểm soát và quản lý hợp lý.
- Công ty đã rút ngắn tiến độ lập báo cáo tài chính, đảm bảo hoàn thành báo cáo tài chính theo quy định của kế toán và yêu cầu công bố thông tin của Sở GDCK Tp. HCM.

- Theo tiêu chí xếp loại các doanh nghiệp có sức khỏe tài chính tốt của Trung tâm Thông tin tín dụng (CIC) thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Hãng Thông tin D&B-Hoa Kỳ, DHG Pharma trong Top 10 doanh nghiệp tiêu biểu niêm yết chứng khoán tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM.

j. Về sáng kiến – giải pháp hữu ích:

Năm 2007, qua các đợt phát động phong trào trong toàn thể CBCNV, Công ty đã có:

- 918 ý tưởng, trong đó 393 ý tưởng khả thi. Trong số ý tưởng khả thi, có 21 sáng kiến cải tiến tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc đã được triển khai thực hiện.
- Có 34 đề tài nghiên cứu sản xuất sản phẩm mới, cải tiến quy trình sản xuất, nghiên cứu sản xuất thiết bị.

Riêng đề tài nghiên cứu “Bào chế thuốc nhỏ mắt Eyclight” đã được “Hội thi sáng tạo kỹ thuật Tp. Cần Thơ” trao Giải Nhất; “Hội thi sáng tạo kỹ thuật toàn quốc lần thứ 9” trao Giải Ba.

- Tổng giá trị hiệu quả từ các đề tài, công trình nghiên cứu và các ứng dụng là 3,5 tỷ đồng; Công ty đã thực hiện khen thưởng cho tập thể, cá nhân có ý tưởng – sáng kiến cải tiến với số tiền là 594 triệu đồng.

IV. Các công ty có liên quan

1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần của DHG Pharma: không có

2. Các Công ty có trên 50% vốn cổ phần do DHG Pharma nắm giữ:

Tên Công ty	Tên viết tắt	Ngày được cấp CNĐKKD	Ngày chính thức hoạt động	Nơi thành lập	Ngành nghề kinh doanh	Vốn điều lệ	Tỷ lệ sở hữu
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	SH Pharma	20/07/2007	04/01/2008	Hậu Giang, Việt Nam	- Kinh doanh dược phẩm; - Kinh doanh vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế; - Kinh doanh thực phẩm chức năng và mỹ phẩm.	05 tỷ đồng	51%
Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG	DHG Travel	26/12/2007	01/04/2008	Tp. Cần Thơ, Việt Nam	- Kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa; - Dịch vụ Quảng cáo	03 tỷ đồng	100%

SH Pharma

Bước khởi đầu cho việc hình thành mô hình Tập đoàn DHG chính là sự ra đời của Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu (SH Pharma) – công ty con đầu tiên chịu sự chi phối 51% vốn cổ phần của Dược Hậu Giang.

Sau Đại hội đồng cổ đông lần đầu tiên ngày 11/12/2007, sáng ngày 04/01/2008, SH Pharma đã chính thức khai trương và hoạt động với kế hoạch doanh thu năm 2008 là 49 tỷ đồng, lợi nhuận 1,4 tỷ đồng, tỷ lệ chia cổ tức ở mức 14% mệnh giá, tốc độ tăng trưởng đến năm 2012 được đặt ra không dưới 20%/năm.

SH Pharma được phát triển từ 02 đơn vị bán hàng của DHG Pharma tại tỉnh Hậu Giang là Trung tâm phân phối dược phẩm Vị Thanh và Phụng Hiệp. Với lợi thế sẵn có của DHG Pharma về thị phần và thị trường; về hệ thống phân phối; về nguồn cung ứng; về lực lượng bán hàng giàu kinh nghiệm, chăm sóc khách hàng chu đáo, am hiểu địa bàn thì việc hoàn thành các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông lần thứ nhất đề ra là hoàn toàn khả thi. Bên cạnh đó, SH Pharma còn có sự hỗ trợ đặc lực của các cổ đông là những khách hàng truyền thống tại địa bàn tỉnh Hậu Giang.

DHG Travel

DHG Travel là Công ty con thứ hai được ra đời với tỷ lệ nắm giữ 100% vốn của DHG Pharma. DHG Travel đã được ra mắt tại Lễ Hội Ninh Kiều chào đón Năm du lịch quốc gia Mekong – Cần Thơ 2008 và dự kiến sẽ chính thức hoạt động vào ngày 01/04/2008. DHG Travel được phát triển từ bộ phận chăm sóc khách hàng của DHG Pharma với kinh nghiệm tổ chức các tour du lịch dã ngoại cho khách hàng và CBCNV của DHG Pharma trong nhiều năm qua. Việc thành lập DHG Travel mục đích để hoạt động chăm sóc khách hàng của bộ phận chăm sóc khách hàng DHG Pharma ngày càng chuyên nghiệp hơn, hiệu quả kinh tế hơn và mang lại sự thỏa mãn cao nhất cho các đối tượng khách hàng khi trở thành khách hàng thân thiết của DHG Pharma. Ngoài ra, DHG Travel còn mang lại doanh thu, lợi nhuận cho tập đoàn DHG Pharma với hoạt động cung cấp dịch vụ du lịch, huấn luyện dã ngoại cho các đối tượng là CBCNV, gia đình – người quen của CBCNV, gia đình – người quen của khách hàng, các doanh nghiệp, trường học,... và các đối tượng khách hàng khác.

3. Tình hình đầu tư vào các Công ty có liên quan

Trong năm 2007, thực hiện chiến lược “Liên doanh, liên kết với các Công ty Dược địa phương để tăng cường nội lực”, DHG Pharma đã đầu tư mua cổ phiếu của một số Công ty dược trong nước với tư cách là “Nhà đầu tư chiến lược”. Hình thức liên kết này đã giúp DHG Pharma và các đối tác phát triển thị trường tại địa bàn, tăng doanh số, tăng thị phần. Mặt khác, với tư cách được mời tham gia làm “nhà đầu tư chiến lược”, DHG Pharma đã hỗ trợ và có nhiều ý kiến đóng góp xây dựng chiến lược phát triển cho Các Công ty.

Tính đến ngày 31/12/2007, tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của DHG Pharma tại một số Công ty Dược trong nước như sau:

STT	Tên Công ty	Vốn điều lệ (đồng)	Tổng số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu	Giá trị đã mua (đồng)
1.	Công ty Cổ phần Dược phẩm Calapharco	30.000.000.000	655.000	21,83%	24.950.000.000
2.	Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Ninh Thuận	2.132.000.000	40.558	19,02%	796.675.000
3.	Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Nghệ An	20.000.000.000	95.680	4,78%	3.922.880.000
4.	Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Bình Dương	40.204.000.000	182.600	4,54%	4.286.800.000
5.	Công ty Cổ phần Dược phẩm Trà Vinh	63.000.000.000	67.800	1,08%	2.575.315.200
				Tổng	36.531.670.200

Bà Lê Minh Hồng
Thành viên Hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 24/03/1959

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, Cử nhân Hành chính

Thâm niên trong ngành: 24 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 24 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 21 năm

Từ năm 1987 – 1996: Bà Lê Minh Hồng giữ chức vụ Phó Phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang. Từ năm 1997 – 9/2004: Bà được bổ nhiệm chức vụ Phó Giám đốc, Trưởng phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang. Từ sau cổ phần hóa, 9/2004 – nay Bà giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc CTCp Dược Hậu Giang.

Ông Lê Chánh Đạo
Thành viên Hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính

Năm sinh: 02/07/1959

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế

Thâm niên trong ngành: 19 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 19 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 19 năm

Về Dược Hậu Giang vào 09/1989, Ông Lê Chánh Đạo được bổ nhiệm chức vụ Phó Phòng Kế toán và tiếp tục được bổ nhiệm chức vụ Kế toán trưởng vào tháng 11/1989. Tháng 03/1997 – 09/2004, Ông là Phó Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang. Từ sau cổ phần hóa, 09/2004 đến nay, Ông giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc phụ trách về tài chính. Từ tháng 11/2007 đến nay, Ông kiêm nhiệm thêm chức danh Giám đốc Tài chính.

Ông Phạm Gia Tuấn
Thành viên Hội đồng quản trị

Năm sinh: 26/12/1973

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, Bằng Kiểm toán viên Công chứng Úc Châu.

Ông Phạm Gia Tuấn tốt nghiệp Đại học Ngoại Thương Tp. HCM năm 1995. Từ năm 1995 – 2003, Ông Tuấn làm việc tại Pricewaterhouse và chức vụ đã được bổ nhiệm là Trưởng Phòng Tư vấn Thuế. Trong thời gian làm việc tại Pricewaterhouse, Ông Tuấn đã học thêm và tốt nghiệp Bằng 02 năm 1999 tại University Of Technology – Sydney chuyên ngành Kế toán, Bằng Kiểm toán viên công chứng Úc Châu năm 2001. Sau đó, từ năm 2003-2005, Ông là Trưởng Phòng Cao cấp của Dutch Lady VietNam. Từ năm 2005 – 08/2007, Ông Tuấn làm việc tại ViNaCapital với chức vụ Giám đốc Tài chính. Và từ 09/2007 đến nay, Ông là Giám đốc Điều hành Công ty quản lý Quỹ Đầu tư Bản Việt (VietCapital).

Ông Đoàn Đình Duy Khương
Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Tiếp thị

Năm sinh: 17/09/1974

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, Đang học MBA

Thâm niên trong ngành: 08 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 08 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 04 năm

Từ 02/2003 – 09/2004: Ông Đoàn Đình Duy Khương phụ trách tổ phát triển sản phẩm và các hoạt động quảng bá thương hiệu. Từ 09/2004 – 10/2005, Ông được bổ nhiệm chức danh Giám đốc Thương hiệu kiêm Phó Phòng Marketing. Từ 10/2005 đến nay, Ông giữ chức vụ Giám đốc Marketing kiêm Trưởng phòng Marketing.

Bà Huỳnh Thị Kim Tươi
Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Bán hàng

Năm sinh: 25/07/1966

Thâm niên trong ngành: 24 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 24 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 14 năm

Bà Huỳnh Thị Kim Tươi đã giữ chức vụ Trưởng Chi nhánh Tp. HCM 03 năm liền kể từ tháng 01/1994. Đến tháng 04/1997, Bà được bổ nhiệm chức danh Phó Phòng Kế hoạch. Từ 01/2003-09/2004, Bà là Phó Phòng Kinh doanh. Sau cổ phần hóa (09/2004 đến tháng 10/2004) Bà làm Trưởng Phòng Bán hàng. Và từ 10/2004 đến nay, Bà tham gia điều hành Công ty với chức danh Giám đốc Bán hàng kiêm Trưởng Phòng Bán hàng.

Bà La Ngọc Vân
Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Đầu tư và phát triển

Năm sinh: 05/08/1966

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Thâm niên trong ngành: 22 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 22 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 10 năm

Bà La Ngọc Vân xuất phát điểm ở Dược Hậu Giang tại Tổ Kiêu hổi Công ty Cung ứng Vật tư – Y tế Tỉnh Hậu Giang năm 1986. Đến năm 1993, Bà chuyển sang công tác tại Phòng Cung ứng của XNLH Dược Hậu Giang. Từ năm 1998 – 2006, Bà là Giám đốc Chi nhánh Tp. HCM. Hoạt động đầu tư của Công ty ngày càng mở rộng, vào tháng 02/2007, Bà chính thức được bổ nhiệm chức danh Giám đốc Đầu tư và phát triển, trở thành Giám đốc của một bộ phận chức năng mới tại Công ty.

Bà Nguyễn Thị Hồng Loan
Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Sản xuất

Năm sinh: 14/09/1958

Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Chuyên khoa 1

Thâm niên trong ngành: 32 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 32 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 32 năm

Từ năm 1976, Bà Nguyễn Thị Hồng Loan là Tổ trưởng sản xuất, sau đó Bà là Phó Quản đốc Xưởng sản xuất thuốc nước Xí nghiệp Dược phẩm 2/9. Sau mười năm công tác, năm 1986, Bà tiếp tục Chuyên tu Dược sĩ Đại học tại trường Đại học Y Dược Tp.HCM. Học tập xong, năm 1989, Bà về làm Trưởng Hiệu thuốc Công ty Dược phẩm Cần Thơ. Từ năm 1991 – 2003, Bà là Quản đốc Xưởng sản xuất. Từ 01/2004 – 9/2004, Bà giữ chức vụ Trưởng Kho thành phẩm. Từ 9/2004 – 10/2004, Bà đảm nhận vai trò Trưởng Phòng Quản lý sản xuất. Và từ 10/2004 đến nay, Bà đã được bổ nhiệm chức danh Giám đốc sản xuất kiêm Trưởng phòng Quản lý sản xuất của Công ty.

Bà Hà Mỹ Dung
Thành viên Hội đồng quản trị
Giám đốc Chất lượng

Năm sinh: 05/10/1968

Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Chuyên khoa 1

Thâm niên trong ngành: 17 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 17 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 10 năm

Sau khi tốt nghiệp Đại học Dược, năm 1991, Bà Hà Mỹ Dung gia nhập vào Đại gia đình Dược Hậu Giang. Tháng 06/1998, Bà đã được bổ nhiệm vị trí Phó Phòng Đảm bảo chất lượng. Chỉ sau 05 tháng, bà đã được bổ nhiệm chức danh Trưởng phòng Đảm bảo Chất lượng (sau đó đổi tên thành Phòng Quản lý Chất lượng). Từ 10/2004 đến nay, Bà giữ chức vụ Giám đốc Chất lượng kiêm Trưởng Phòng Quản lý Chất lượng của Công ty.

Bà Trần Thị Ánh Như
Trưởng Ban Kiểm soát
Giám đốc Nhân sự

Năm sinh: 18/08/1962

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Thâm niên trong ngành: 28 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 28 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 13 năm

Bà Trần Thị Ánh Như làm việc tại Dược Hậu Giang từ năm 1980. Năm 1995, Bà được bổ nhiệm chức vụ Phó Phòng Tổ chức. Đến năm 1997, Bà là Trưởng phòng Tổ chức (sau đổi tên thành Phòng Nhân sự). Từ tháng 10/2004 đến nay, Bà được bổ nhiệm làm Giám đốc Nhân sự kiêm Trưởng phòng Nhân sự của Công ty.

Ông Võ Văn Kim Y
Giám đốc Kỹ thuật

Năm sinh: 25/10/1967

Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Chuyên khoa 1

Thâm niên trong ngành: 16 năm

Thời gian gắn bó với Công ty: 16 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 10 năm

Năm 1992 Ông Võ Văn Kim Y làm việc tại Dược Hậu Giang ở bộ phận nghiên cứu phát triển sản phẩm. Đến tháng 06/1998, Ông giữ vị trí Phó Phòng Nghiên cứu Kỹ thuật. Tháng 04/2000, Ông được bổ nhiệm chức vụ Trưởng Phòng Nghiên cứu phát triển. Từ 09/2005 – 08/2006, Ông là Trợ lý Tổng Giám đốc về kỹ thuật, sản xuất. Tháng 08/2006, Ông chính thức giữ chức vụ Giám đốc Kỹ thuật. Trong quá trình làm việc, Ông Y đã không ngừng cho ra đời nhiều sản phẩm tự nghiên cứu có giá trị và hàm lượng khoa học công nghệ cao, nhận được nhiều giải thưởng sáng tạo lao động. Những thành tích và kinh nghiệm của Ông đã đóng góp rất nhiều cho sự thành công và phát triển của Dược Hậu Giang.

3. Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động

a. Cơ cấu lao động:

Cơ cấu lao động phân theo giới tính

Giới tính	Năm 2005	Tỷ lệ	Năm 2006	Tỷ lệ	Năm 2007	Tỷ lệ
Nam	607	51,05%	885	48,65%	1.044	52,10%
Nữ	582	48,95%	934	51,35%	960	47,90%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%

Cơ cấu lao động phân theo trình độ

Trình độ	Năm 2005	Tỷ lệ	Năm 2006	Tỷ lệ	Năm 2007	Tỷ lệ
Trên đại học	16	1,35%	16	0,88%	16	0,80%
Trong đó: - Tiến sĩ kinh tế	01		01		01	
- Thạc sĩ dược	02		02		02	
- Thạc sĩ kinh tế	02		02		02	
- Dược sĩ Chuyên khoa 1	11		11		11	
Đại học	281	23,63%	299	16,44%	367	18,31%
Trong đó: - Đại học dược	38		38		63	
- Đại học kinh tế	135		148		162	
- Đại học cơ khí	08		08		07	
- Đại học khác	100		105		135	
Cao đẳng, Trung cấp	540	45,42%	573	31,5%	769	38,37%
Công nhân kỹ thuật	28	2,35%	28	1,54%	27	1,35%
Dược tá	48	4,04%	48	2,64%	40	2,00%
Tốt nghiệp PTTH	276	23,21%	855	47,00%	785	39,17%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%

Cơ cấu lao động phân chia theo chức năng

Giới tính	Năm 2005	Tỷ lệ	Năm 2006	Tỷ lệ	Năm 2007	Tỷ lệ
Khối văn phòng, phục vụ	380	31,96%	515	28,31%	590	29,44%
Khối sản xuất	532	44,74%	826	45,41%	774	38,62%
Khối bán hàng	277	23,30%	478	26,28%	640	31,94%
Tổng cộng	1.189	100%	1.819	100%	2.004	100%

Năm 2007, Cơ cấu nhân sự dịch chuyển theo hướng tăng cường nhân sự cho Khối Bán hàng và giảm nhẹ ở Khối sản xuất. Cụ thể, trong tổng cộng 185 (9,23%) nhân sự tăng lên trong năm 2007 thì có đến 162 (8,08%) nhân sự được bổ sung cho Khối bán hàng. Trình độ lao động tăng tập trung chủ yếu ở hệ Cao đẳng và Trung cấp, tương ứng với nhân sự bổ sung cho Khối bán hàng.

b. Đào tạo, huấn luyện

Trong năm 2007, Dựợc Hậu Giang đã tổ chức 89.603 giờ đào tạo, huấn luyện cho CBCNV (trung bình: 65 giờ/người/năm) với tổng chi phí trên 03 tỷ đồng, dưới nhiều hình thức: mời cán bộ, chuyên viên trong và ngoài nước về Công ty giảng dạy; gửi đi học (trong và ngoài nước); đào tạo nội bộ,

Những nội dung đã được huấn luyện, đào tạo trong năm 2007:

- Huấn luyện những kiến thức cơ bản về Công ty, về ASEAN GMP/GLP/GSP, ISO/IEC 17025:2005; tập huấn an toàn nghề nghiệp, sức khỏe, bảo hộ lao động, phòng cháy chữa cháy, sơ cấp cứu.
- Đào tạo nâng cao: kiến thức WHO GMP/GLP/GSP cho toàn thể CBCNV, kiến thức chuyên môn nghiệp vụ thuộc các lĩnh vực.
- Huấn luyện cán bộ lãnh đạo về kỹ năng quản lý, nghệ thuật lãnh đạo, kỹ năng làm việc tập thể, tổ chức hội họp

Ngoài ra, Công ty còn tổ chức huấn luyện dã ngoại theo từng nhóm tập thể như: Lãnh đạo, Cán bộ Đại học, Nhân viên Bán hàng, Đảng viên, Đoàn thanh niên, Công nhân theo từng tổ, từng xưởng nhằm nâng cao tính sáng tạo, tinh thần tập thể và rèn luyện khả năng chịu áp lực cao trong công việc.

c. Chính sách lương, thưởng, trợ cấp

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

Quỹ lương và thu nhập của người lao động tăng dần qua các năm

STT	Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	%+/- so với 2005	Năm 2007	%+/- so với 2006
1	Tổng quỹ lương	63.464.543.154	118.379.508.267	86,53%	155.913.090.457	31,71%
2	Thu nhập bình	5.484.985	7.467.607	36,15%	7.537.719	0,94%

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

d. Chăm sóc sức khỏe, an toàn sản xuất

- Công tác chăm sóc sức khỏe: xét nghiệm, khám tổng quát, bệnh nghề nghiệp cho CBCNV với chi phí 146.013.000 đồng, chi 104.159.416 đồng tiền thuốc điều trị bệnh cho CBCNV, bồi dưỡng độc hại 670.536.254 đồng.
- Công tác an toàn lao động: Hội đồng Bảo hộ lao động đã mời Trung tâm sức khỏe lao động môi trường Tp. Cần Thơ đến khảo sát môi trường, điều kiện làm việc tại các xưởng sản xuất để phát hiện những yếu tố độc hại, nguy hiểm dễ xảy ra cho người lao động; sau đó tiến hành những biện pháp phòng ngừa thiết thực, giúp người lao động ý thức hơn và tự phòng ngừa tốt cho bản thân; trang bị bảo hộ lao động cá nhân; Hội An toàn vệ sinh lao động – Phòng chống cháy nổ đã tập huấn về công tác an toàn vệ sinh lao động và tổ chức thi cho trên 500 công nhân trực tiếp sản xuất, các phòng ban có liên quan. Ngoài ra, hội đồng bảo hộ lao động còn phối hợp với Công an Phòng cháy chữa cháy và Hội chữ thập đỏ Tp. Cần Thơ tập huấn sơ cấp cứu, phòng cháy chữa cháy cho những cá nhân nổi bật trong công tác an toàn tại đơn vị.
- Công tác an toàn sản xuất: kiểm định an toàn các thiết bị áp suất, tổ chức mạng lưới an toàn viên theo các ca làm việc trong ngày. Tổ chức hội thi an toàn vệ sinh viên cơ sở, hội thi PCCC.

VI. Thông tin cổ đông và quản trị công ty

1. Thành phần Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát

▪ Hội đồng quản trị

Họ và tên	Chức vụ	Tham gia điều hành Công ty	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT	Tổng Giám đốc	12/09/2004	-
Lê Minh Hồng	Thành viên	Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-
Lê Chánh Đạo	Thành viên	Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-
Phạm Uyên Nguyên (Đại diện VietNam Investment Ltd.)	Thành viên	-	12/09/2004	20/04/2007

Phạm Hữu Lập	Thành viên	Giám đốc Tài chính Kiểm Kế toán trưởng	12/09/2004	13/04/2008
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên	Giám đốc sản xuất	12/09/2004	-
Diệp Bích Hương	Thành viên	Quản đốc Xưởng 1	12/09/2004	13/04/2008
Nguyễn Ngọc Diệp	Thành viên	Trưởng phòng Kiểm nghiệm	12/09/2004	20/04/2007
Hà Mỹ Dung	Thành viên	Giám đốc chất lượng	12/09/2004	-
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên	Giám đốc tiếp thị	08/04/2006	-
La Ngọc Vân	Thành viên	Giám đốc đầu tư và phát triển	08/04/2006	-
Nguyễn Việt Cường (Đại diện VietNam Investment Ltd.)	Thành viên	-	20/04/2007	13/04/2008
Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên	Giám đốc Bán hàng	20/04/2007	-
Phạm Gia Tuấn	Thành viên	-	13/04/2008	-

▪ **Ban Kiểm soát**

Họ và tên	Chức vụ	Tham gia điều hành Công ty	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Trần Thị Ánh Như	Trưởng BKS	Giám đốc Nhân sự	12/09/2004	-
Trần Quốc Hưng	Thành viên	Nhân viên Kế toán	12/09/2004	-
Nguyễn Như Song	Thành viên	-	20/04/2007	-
Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên	Giám đốc Bán hàng	12/09/2004	20/04/2007

▪ **Ban Tổng Giám đốc**

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Phạm Thị Việt Nga	Tổng Giám đốc	12/09/2004	-
Lê Minh Hồng	Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-
Lê Chánh Đạo	Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-

▪ **Kế toán trưởng**

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Phạm Hữu Lập	Kế toán trưởng	12/09/2004	01/11/2007
Bùi Minh Đức	Quyền Kế toán trưởng	01/11/2007	-

a. Hoạt động của Hội đồng quản trị

- Hội đồng quản trị, thành viên Hội đồng quản trị tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và Pháp luật hiện hành.
- Thực hiện quy chế làm việc theo Điều lệ, nhiệm vụ kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động, định hướng kinh doanh, trong năm 2007, Hội đồng quản trị đã tiến hành các cuộc họp định kỳ và đột xuất để tập trung giải quyết các vấn đề sau:
 - + Thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2006, phương án phân phối lợi nhuận năm 2006 và đề ra phương án kinh doanh cho năm 2007;
 - + Thông qua các báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo tài chính hàng quý, năm 2007 và phương án phân phối lợi nhuận năm 2007;

- + Thông qua nội dung và tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 (20/04/2007), Đại hội đồng cổ đông bất thường bằng văn bản lần thứ nhất năm 2007 (31/07/2007), Đại hội đồng cổ đông bất thường bằng văn bản lần thứ hai năm 2007 (03/12/2007);
- + Thông qua phương án và triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 (ngày 20/04/2007) về việc phát hành thêm 02 triệu cổ phiếu nâng vốn điều lệ Công ty lên 100 tỷ đồng;
- + Triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường lần thứ nhất năm 2007 bằng văn bản (31/07/2007) về việc niêm yết bổ sung 02 triệu cổ phiếu phát hành thêm theo Giấy Chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng số 97/UBCK-ĐKCB do Chủ tịch UBCKNN cấp ngày 22/05/2007;
- + Thông qua phương án và triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 (20/04/2007) về việc phát hành 10 triệu cổ phiếu thưởng theo tỷ lệ 1:1, nâng vốn điều lệ Công ty lên 200 tỷ đồng;
- + Triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường lần thứ hai năm 2007 bằng văn bản (03/12/2007) về việc: Niêm yết bổ sung 10 triệu cổ phiếu thưởng; Thay đổi tên giao dịch, tên viết tắt, bỏ tên viết tắt Tiếng Anh của Công ty; Bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty;
- + Thực hiện tạm ứng cổ tức đợt 01/2007 bằng tiền mặt với tỷ lệ 15% vốn điều lệ theo danh sách cổ đông ngày 26/10/2007;
- + Thành lập Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu - SH Pharma - với 51% vốn góp và Công ty TNHH một thành viên Du lịch DHG - DHG Travel – với 100% vốn góp;
- + Ban hành Quy chế Quản trị Công ty và Quy chế Quản lý Tài chính;
- + Thực hiện thủ tục mua lại cổ phiếu của CBCNV chủ chốt nghỉ việc làm cổ phiếu quỹ theo đúng quy định;
- + Cử người đại diện phần vốn góp tại Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo và Công ty Cổ phần Bao bì sạch Vĩnh Tường;
- + Miễn nhiệm chức danh Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng kiêm Trưởng phòng Quản trị Tài chính đối với Ông Phạm Hữu Lập, đồng thời, bổ nhiệm chức danh Giám đốc tài chính đối với Ông Lê Chánh Đạo và chức danh Quyền Kế toán trưởng kiêm Quyền Trưởng phòng Quản trị Tài chính đối với Ông Bùi Minh Đức;
- + Thay đổi Nhân viên Công bố thông tin: Ông Lê Chánh Đạo thay cho Ông Phạm Hữu Lập;
- Hội đồng quản trị chưa thành lập các tiểu ban chuyên môn, nhưng Hội đồng quản trị đã phân công mỗi thành viên Hội đồng quản trị phụ trách một hoặc một số lĩnh vực phù hợp

với chuyên môn, có thể đề ra những ý kiến chính xác, hiệu quả, giúp Hội đồng quản trị ra quyết định đúng đắn, phù hợp với yêu cầu quản lý Công ty, thực hiện nhiệm vụ kinh doanh.

- 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 và đều được gửi cho Ban Kiểm soát
- Các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc hiện tại cũng chính là các thành viên trong Hội đồng quản trị của Công ty, do đó việc triển khai thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông 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 nhưng nó cũng thể hiện nhược điểm chưa đảm bảo tính khách quan trong các quyết định của Hội đồng quản trị. Tuy vậy, nhược điểm này đã được bổ sung bằng các ý kiến đóng góp tích cực của Ban Kiểm soát trong quá trình ra quyết định của Hội đồng quản trị.

b. Hoạt động của Ban Kiểm soát

Trong năm 2007, Ban kiểm soát đã thường xuyên và chú trọng đến những hoạt động kiểm tra, giám sát trên một số lĩnh vực sau:

- Việc tuân thủ Điều lệ trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Xem xét, đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị liên quan đến việc đề ra chiến lược, ra các quyết định, triển khai thực hiện các kế hoạch, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường;
- Kiểm tra định kỳ Báo cáo tài chính hàng quý, Báo cáo tài chính năm 2007 nhằm đánh giá tính hợp lý của các số liệu tài chính;
- Kiểm soát chứng từ gốc của các số liệu và nội dung công bố trên Báo cáo tài chính, đồng thời, căn cứ vào Quy chế quản lý tài chính của Công ty, Ban Kiểm soát đã tiến hành thẩm tra nhằm phát hiện những sai sót để Công ty kịp thời điều chỉnh;
- Phối hợp cùng Phòng Quản trị Tài chính kiểm tra sổ sách, tài sản, công nợ tại các đơn vị bán hàng trực thuộc Công ty, nhằm phát hiện những rủi ro tiềm ẩn hoặc những thiếu sót trong vấn đề quản lý tại đơn vị, từ đó có những đề xuất và chấn chỉnh phù hợp;
- Kiểm tra việc thực hiện kê khai lợi ích cá nhân của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng.

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

Theo danh sách cổ đông ngày 29/02/2008, tỷ lệ sở hữu cổ phần của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc điều hành Công ty năm 2007 như sau:

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	Tổng số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT Tổng Giám đốc	12/09/2004	-	58.000	0,29%

Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-	31.868	0,16%
Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-	23.744	0,12%
Phạm Hữu Lập	Thành viên	12/09/2004	13/04/2008	22.262	0,11%
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên	12/09/2004	-	15.276	0,08%
Diệp Bích Hương	Thành viên	12/09/2004	13/04/2008	13.652	0,07%
Hà Mỹ Dung	Thành viên	12/09/2004	-	14.192	0,07%
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên	08/04/2006	-	11.430	0,06%
La Ngọc Vân	Thành viên	08/04/2006	-	16.360	0,08%
Nguyễn Việt Cường (Đại diện VietNam Investment Ltd.)	Thành viên	20/04/2007	13/04/2008	591.780	2,96%
Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên	20/04/2007	-	5.526	0,03%

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
Trần Thị Ánh Như	Trưởng BKS	12/09/2004	-	14.950	0,07%
Trần Quốc Hưng	Thành viên	12/09/2004	-	4.650	0,02%
Nguyễn Như Song	Thành viên	20/04/2007	-	21.666	0,11%

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

DHG Pharma đã ban hành Quy chế quản trị Công ty ngày 31/05/2007 phù hợp với Quyết định số 12/2007/QĐ-BTC của Bộ Tài chính ngày 13/03/2007 về việc ban hành Quy chế quản trị Công ty áp dụng cho các Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Tp. HCM. Ngoài ra, nhằm đảm bảo việc tuân thủ các chế độ tài chính, Công ty đã ban hành Quy chế Quản lý Tài chính; nhằm đảm bảo tính dân chủ, Công ty đã ban hành Quy chế dân chủ.

Để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị Công ty thời gian tới, DHG Pharma sẽ tiếp tục thực hiện tốt các quy định của Quy chế, Điều lệ Công ty, đồng thời sẽ tiến hành bổ sung, chỉnh sửa để hoàn thiện những nội dung chưa phù hợp trong quá trình thực hiện. Bên cạnh đó, Hội đồng quản trị sẽ tiếp tục thường xuyên tổ chức các cuộc họp với Ban Kiểm soát để đề ra định hướng chiến lược, ra các quyết định và triển khai thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

Song song đó, Ban Tổng Giám đốc thường xuyên huấn luyện thấu hiểu tầm nhìn – sứ mạng, mục tiêu - chiến lược từ lãnh đạo đến từng nhân viên; Thực hiện Nghị quyết Hội đồng quản trị đến từng Bộ phận chức năng trong công ty; Ứng dụng Logistic và giải pháp tổng thể ERP phù hợp với quy mô và đặc điểm kinh doanh của Công ty; Tiếp tục phát động các cuộc thi viết ý tưởng, cảm nghĩ như: “Nếu tôi làm Tổng Giám đốc Dược Hậu Giang”, “Viên gạch hồng”, ... để nhận được những ý tưởng xây dựng chiến lược - định hướng phát triển kinh doanh, để thấu hiểu những cảm nghĩ - hoài bão của CB. CNV, để nhận được những ý kiến đóng góp và thông tin phản hồi từ toàn thể CB. CNV, khách hàng và cổ đông. Từ đó, giúp Ban Tổng Giám đốc thực hiện quản trị Công ty tốt hơn, đúng đắn hơn, phù hợp với nguyện vọng của người lao động, khách hàng và cổ đông.

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

Chi tiết thu chi “Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, Ban TGD và BKS” năm 2007:

Nội dung	Chi	Thu	Tồn
Số dư đầu kỳ năm 2007			1.452.590.701
Chi Thù lao của HĐQT năm 2006	245.000.000		
Chi Thù lao của BKS năm 2006	36.000.000		
Chi Thù lao HĐQT & BKS năm 2005 và 2006	748.025.000		
Trích Thù lao của HĐQT, Ban TGD và BKS theo Lợi nhuận kế hoạch (sau thuế) với tỷ lệ trích 1,5%		1.320.000.000	
Trích Tiền thưởng của HĐQT, Ban TGD và BKS theo Lợi nhuận vượt kế hoạch (sau thuế) với tỷ lệ trích 5%		732.478.814	
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 01/2007	19.100.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 02/2007	19.100.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 03/2007	19.100.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 04/2007	19.100.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 05/2007	19.100.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 06/2007	65.000.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 07/2007	65.000.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 08/2007	65.000.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 09/2007	65.000.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 10/2007	65.000.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 11/2007	65.000.000		
Chi Thù lao HĐQT, BTGD, BKS tháng 12/2007	65.000.000		
Tổng	1.579.525.000	2.052.478.814	
Số dư cuối kỳ năm 2007			1.925.544.515

Cụ thể từng thành viên HĐQT, Ban TGD, BKS nhận được như sau:

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	Thù lao, tiền thưởng (trước thuế TNCN)
Hội đồng quản trị				
Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT Tổng Giám đốc	12/09/2004	-	235.000.000
Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-	107.000.000
Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	12/09/2004	-	107.000.000
Phạm Uyên Nguyên (Đại diện VietNam Investment Ltd.)	Thành viên HĐQT	12/09/2004	20/04/2007	27.000.000
Phạm Hữu Lập	Thành viên HĐQT	12/09/2004	13/04/2008	76.000.000
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	12/09/2004	-	76.000.000
Diệp Bích Hương	Thành viên HĐQT	12/09/2004	13/04/2008	71.000.000
Nguyễn Ngọc Diệp	Thành viên HĐQT	12/09/2004	20/04/2007	22.000.000
Hà Mỹ Dung	Thành viên HĐQT	12/09/2004	-	76.000.000
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	08/04/2006	-	74.000.000
La Ngọc Vân	Thành viên HĐQT	08/04/2006	-	74.000.000
Nguyễn Việt Cường (Đại diện VietNam Investment Ltd.)	Thành viên HĐQT	20/04/2007	13/04/2008	49.000.000

Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên HĐQT	20/04/2007	-	51.000.000
Phạm Gia Tuấn	Thành viên HĐQT	13/04/2008	-	-
Cộng				1.045.000.000
Ban Kiểm soát				
Trần Thị Ánh Như	Trưởng BKS	12/09/2004	-	78.500.000
Trần Quốc Hưng	Thành viên	12/09/2004	-	37.745.000
Nguyễn Như Song	Thành viên	20/04/2007	-	28.900.000
Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên	12/09/2004	20/04/2007	24.100.000
Cộng				169.245.000
Tổng cộng				1.214.245.000

Phần còn lại (1.579.525.000đ - 1.214.245.000đ = 365.280.000đ) được chi cho Trường, phó các đơn vị khác.

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông

Theo danh sách cổ đông ngày 29/02/2008, ta có các số liệu như sau:

a. Các loại cổ phiếu

STT	Cổ đông	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ
I.	Cổ phiếu phổ thông	19.997.720	99,99%
II.	Cổ phiếu quỹ	2.280	0,01%
Tổng cộng		20.000.000	100%

b. Trong đó, Cơ cấu cổ đông nắm giữ cổ phiếu phổ thông

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông		Số lượng cổ phần		Tỷ lệ sở hữu	
		Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân
I.	Cổ đông đặc biệt	2	13	9.431.780	253.576	47,16%	1,27%
1.	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước	1		8.840.000		44,21%	
2.	Hội đồng quản trị	1	10	591.780 (cổ đông nước ngoài)	212.310	2,96%	1,06%
3.	Ban Kiểm soát		3		41.266	0,00%	0,21%
III.	Cổ đông trong nước	49	2.838	959.604	3.324.594	4,80%	16,62%
1.	Cổ đông trong Công ty	1	480	58.600	1.192.234	0,29%	5,96%
2.	Cổ đông ngoài Công ty	48	2358	901.004	2.132.360	4,51%	10,66%
IV.	Cổ đông nước ngoài	40	212	5.840.364	187.802	29,21%	0,94%
	Tổng cộng	91	3.063	16.231.748	3.765.972	81,17%	18,83%

c. Các cổ đông nắm giữ trên 5% cổ phần DHG gồm:

- **Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC)**

Quốc tịch: Việt Nam

Số đăng ký người sở hữu: 0106000737

Thành lập theo Quyết định 151 và 152/2005/QĐ-TTg ngày 20/6/2005

Trụ sở: 06 Phan Huy Chú, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội

Địa chỉ liên hệ: 06 Phan Huy Chú, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội

Số cổ phần nắm giữ: **8.840.000 cổ phần**

Tỷ lệ nắm giữ: **42,21%**

▪ **Quỹ đầu tư chứng khoán: CitiGroup Global Markets**

Số đăng ký người sở hữu: CTBFC00226

Số đăng ký thành lập: 1763297

Quốc tịch: Anh Quốc

Trụ sở: CitiGroup Center, Canada Square, Canada Wharf, London E145LB, United Kingdom.

Địa chỉ liên hệ: Tầng 1, International Center, 17 Ngô Quyền, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Số cổ phần nắm giữ: **1.089.866 cổ phần**

Tỷ lệ nắm giữ: **5,45%**

d. Danh sách các cổ đông nắm giữ từ 1% đến 5% cổ phần DHG gồm:

STT	Tên cổ đông	Số đăng ký người sở hữu	Quốc tịch	Tỷ lệ sở hữu
1.	VietNam Dragon Fund Limited	C413	Bermuda	3,20%
2.	Quỹ Đầu tư Chứng khoán Bản Việt	09/UBCK-TLQTV	Viet Nam	3,16%
3.	VietNam Investment Limited	566392	United Kingdom	2,96%
4.	Croesus Global Equity Limited	018970	United Kingdom	2,14%
5.	CitiGroup Global Markets Financial Products LLC	CS6480	United States	2,11%
6.	VOF Investment Limited	565720	United Kingdom	1,49%
7.	UBS AG London	CS1585	United Kingdom	1,47%
8.	VietNam Asean Plus Equity Fund 1	CS3054	Korea	1,25%
9.	Deutsche Bank London	CS1028	United Kingdom	1,22%
10.	JF VietNam Opportunities Fund	11740	Cayman Islands	1,16%
11.	VietNam Lotus Fund Limited	CS2242	Cayman Islands	1,12%
12.	PCA International Fund SPC	CS2241	Cayman Islands	1,02%

Cần Thơ, ngày 28 tháng 06 năm 2008

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

Báo cáo tài chính năm 2007 đã kiểm toán

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty trình bày báo cáo của mình cùng với Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007 đã được kiểm toán.

Khái quát về Công ty

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang được thành lập theo Quyết định số 2405/QĐ-CT.UB ngày 05 tháng 8 năm 2004 của Chủ tịch Ủy ban Nhân dân TP. Cần Thơ về việc chuyển Xí nghiệp liên hợp Dược Hậu Giang thành Công ty cổ phần. Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5703000111 ngày 15 tháng 9 năm 2004 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Cần Thơ cấp. Thời gian hoạt động của Công ty là 99 năm.

Vốn điều lệ theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh:

Cổ đông	Vốn góp	Tỷ lệ (%)
Nhà nước (Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước)	88.400.000.000	44,20
Các cổ đông khác	111.600.000.000	55,80
Cộng	200.000.000.000	100,00

Trụ sở hoạt động

Địa chỉ : 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ
Điện thoại : (0710) 890.095 – 891.433
Fax : (0710) 895.209
E-mail : dhgpharma@dhgpharma.com.vn
Website : www.dhgpharma.com.vn
Mã số thuế : 1800156801

Các đơn vị trực thuộc

STT	Đơn vị	Địa chỉ
Chi nhánh		
1	Chi nhánh Hà Nội	89 Nguyễn Văn Trỗi , Phường Liệt, Thanh Xuân, TP. Hà Nội
2	Chi nhánh Hải Phòng	Số 01 – Lô 6, An Đồng, An Dương, TP. Hải Phòng
3	Chi nhánh Thái Bình	167 Tổ 28 Phố Lê Đại Hành, Phường Kỳ Bá, TP. Thái Bình, tỉnh Thái Bình
4	Chi nhánh Nghệ An	56 Phan Bội Châu, TP. Vinh, tỉnh Nghệ An
5	Chi nhánh Huế	7 Lê Hồng Phong, phường Phú Nhuận, TP. Huế, tỉnh Thừa Thiên Huế
6	Chi nhánh Đà Nẵng	225 Ông Ích Khiêm, TP. Đà Nẵng
7	Chi nhánh Quảng Ngãi	09 Lê Thánh Tôn, TP. Quảng Ngãi, tỉnh Quảng Ngãi
8	Chi nhánh Đồng Nai	117 - 119 Đường 30/4, Phường Thanh Bình, TP. Biên Hòa, Đồng Nai
9	Chi nhánh TP.HCM	970, Nguyễn Duy Dương, Quận 5, TP. Hồ Chí Minh
10	Chi nhánh Đồng Tháp	14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, TP. Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp
11	Chi nhánh An Giang	529 Hà Hoàng Hổ, Phường Mỹ Xuyên, TP. Long Xuyên, tỉnh An Giang
12	Chi nhánh Kiên Giang	Lô D-1B Lý Chính Thắng, TP. Rạch Giá, tỉnh Kiên Giang
13	Chi nhánh Bạc Liêu	038 Bà Triệu, Phường 3, Thị xã Bạc Liêu, tỉnh Bạc Liêu

STT	Đơn vị	Địa chỉ
14	Chi nhánh Vĩnh Long	67/1H Phạm Thái Bường, P.4, Thị xã Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long
15	Chi nhánh Thanh Hóa	93 Quang Trung, Phường Ngọc Trạo, Thanh Hóa
16	Chi nhánh Trà Vinh	126 Nguyễn Đáng, Phường 6, Thị xã Trà Vinh, tỉnh Trà Vinh
17	Chi nhánh Thái Nguyên	172 Cách mạng Tháng 8 – Phường Phan Đình Phùng – TP. Thái Nguyên
Trung tâm phân phối dược phẩm		
1	Trung tâm phân phối dược phẩm Ninh Kiều	13 CMT8, Phường An Thới, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ
2	Trung tâm phân phối dược phẩm Thốt Nốt	130 Nguyễn Thái Học, Huyện Thốt Nốt, TP. Cần Thơ
3	Trung tâm phân phối dược phẩm Ô Môn	13/1 Trần Hưng Đạo, Quận Ô Môn, TP. Cần Thơ
4	Trung tâm phân phối dược phẩm Phụng Hiệp	3/48 Lê Lợi, Thị xã Tân Hiệp, tỉnh Hậu Giang
5	Trung tâm phân phối dược phẩm Vị Thanh	40 Trần Hưng Đạo, Thị xã Vị Thanh, tỉnh Hậu Giang

Hoạt động chính của Công ty

- Sản xuất kinh doanh dược.
- Xuất khẩu: dược liệu, dược phẩm theo qui định của Bộ y tế.
- Nhập khẩu: thiết bị sản xuất thuốc, dược liệu, dược phẩm theo qui định của Bộ y tế.
- Sản xuất kinh doanh xuất khẩu các mặt hàng thực phẩm chế biến.
- In bao bì.
- Dịch vụ nhận và chi trả ngoại tệ.
- Gia công, lắp đặt, sửa chữa điện, điện lạnh.
- Nhập khẩu trực tiếp trang thiết bị y tế. Sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu thiết bị sản xuất thuốc tự chế tạo tại Công ty.
- Dịch vụ du lịch và vận chuyển lữ hành nội địa (hoạt động theo qui định của Tổng cục Du lịch).
- Kinh doanh bất động sản.

Tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh

Tình hình tài chính tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2007, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày của Công ty được trình bày trong Báo cáo tài chính đính kèm báo cáo này (từ trang 08 đến trang 30).

Trong năm, Công ty tạm phân phối lợi nhuận theo Nghị quyết họp đại hội đồng cổ đông bất thường số 002/NQ-ĐHĐCĐ ngày 31 tháng 7 năm 2007 như sau:

Bổ sung vốn	35.454.525.737
Trích lập các quỹ	71.172.192.100
Chia cổ tức	35.000.000.000
Chi thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát	2.379.778.411

Sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính

Ban Tổng Giám đốc Công ty khẳng định không có sự kiện nào phát sinh sau ngày 31 tháng 12 năm 2007 cho đến thời điểm lập báo cáo này mà chưa được xem xét điều chỉnh số liệu hoặc công bố trong Báo cáo tài chính.

Hội đồng quản trị và Ban điều hành, quản lý

Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc của Công ty trong năm và cho đến thời điểm lập báo cáo này bao gồm:

Hội đồng quản trị

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch	12 tháng 9 năm 2004	-
Lê Minh Hồng	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Lê Chánh Đạo	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Phạm Uyên Nguyên	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	20 tháng 4 năm 2007
Phạm Hữu Lập	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Diệp Bích Hương	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Nguyễn Ngọc Diệp	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	20 tháng 4 năm 2007
Hà Mỹ Dung	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên	08 tháng 4 năm 2006	-
La Ngọc Vân	Thành viên	08 tháng 4 năm 2006	-
Nguyễn Việt Cường	Thành viên	20 tháng 4 năm 2007	-
Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên	20 tháng 4 năm 2007	-

Ban Kiểm soát

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Trần Thị Ánh Như	Trưởng ban	12 tháng 9 năm 2004	-
Trần Quốc Hưng	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	-
Nguyễn Như Song	Thành viên	20 tháng 4 năm 2007	-
Huỳnh Thị Kim Tươi	Thành viên	12 tháng 9 năm 2004	20 tháng 4 năm 2007

Ban Tổng Giám đốc

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Phạm Thị Việt Nga	Tổng Giám đốc	12 tháng 9 năm 2004	-
Lê Minh Hồng	Phó Tổng Giám đốc	12 tháng 9 năm 2004	-
Lê Chánh Đạo	Phó Tổng Giám đốc	12 tháng 9 năm 2004	-

Kiểm toán viên

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C) đã kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007, A&C bày tỏ nguyện vọng tiếp tục được chỉ định là kiểm toán viên độc lập của Công ty.

Xác nhận của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập Báo cáo tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ của Công ty trong từng năm tài chính. Trong việc lập Báo cáo tài chính này, Ban Tổng Giám đốc phải:

- Chọn lựa các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- Thực hiện các phán đoán và các ước tính một cách thận trọng;
- Công bố các chuẩn mực kế toán phải tuân theo trong các vấn đề trọng yếu được công bố và giải trình trong Báo cáo tài chính;
- Lập Báo cáo tài chính trên cơ sở hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể giả định rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động liên tục.

Ban Tổng Giám đốc đảm bảo rằng, Công ty đã tuân thủ các yêu cầu nêu trên khi lập Báo cáo tài chính; các sổ kế toán thích hợp được lưu giữ đầy đủ để phản ánh tại bất kỳ thời điểm nào, với mức độ chính xác hợp lý tình hình tài chính của Công ty và Báo cáo tài chính được lập tuân thủ các Chuẩn mực và Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành.

Ban Tổng Giám đốc Công ty cũng chịu trách nhiệm bảo vệ an toàn tài sản của Công ty và do đó đã thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và các vi phạm khác.

Chúng tôi, các thành viên của Ban Tổng Giám đốc Công ty xác nhận rằng, Báo cáo tài chính kèm theo đã được lập một cách đúng đắn, phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2007, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007 của Công ty, đồng thời phù hợp với các Chuẩn mực, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các qui định pháp lý có liên quan.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

Ngày 25 tháng 03 năm 2008



www.auditconsult.com.vn

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN AUDITING AND CONSULTING CO., LTD.

Headquarters : 229 Dong Khoi St., District 1, Hochiminh City - Tel: (08) 8 272 295 - Fax: (84-8) 8 272 300
Branch in Hanoi : 877 Hong Ha St., Hoan Kiem District, Ha Noi City - Tel: (04) 9 324 133 - Fax: (84-4) 9 324 113
Branch in Nha Trang-Khanh Hoa : 18 Tran Khanh Du St., Nha Trang City - Tel: (058) 876 555 - Fax: (84-58) 875 327
Branch in Can Tho : 162C/4 Tran Ngoc Que St., Ninh Kieu District, Can Tho City - Tel: (071) 764 995 - Fax: (84-71) 764 996

Số: 0256/2008/BCTC-KTTV

BÁO CÁO KIỂM TOÁN

VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2007 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Kính gửi: HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ CÁC CỔ ĐÔNG

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2007 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang gồm: Bảng cân đối kế toán tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2007, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Bản thuyết minh Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, được lập ngày 17 tháng 02 năm 2008, từ trang 08 đến trang 30 kèm theo.

Việc lập và trình bày Báo cáo tài chính này thuộc trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc Công ty. Trách nhiệm của Kiểm toán viên là đưa ra ý kiến về các báo cáo này dựa trên kết quả công việc kiểm toán.

Cơ sở ý kiến

Quá trình kiểm toán được thực hiện theo hướng dẫn của các Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các Chuẩn mực này yêu cầu công việc kiểm toán phải lập kế hoạch và thực hiện để có sự đảm bảo hợp lý rằng Báo cáo tài chính không còn chứa đựng các sai sót trọng yếu. Chúng tôi đã thực hiện kiểm toán theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, kiểm tra các bằng chứng xác minh những thông tin trong Báo cáo tài chính; đánh giá việc tuân thủ các Chuẩn mực và Chế độ kế toán hiện hành, các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng, các ước tính và xét đoán quan trọng của Ban Tổng Giám đốc cũng như cách trình bày tổng thể Báo cáo tài chính. Chúng tôi tin rằng công việc kiểm toán đã cung cấp những cơ sở hợp lý cho ý kiến của Kiểm toán viên.


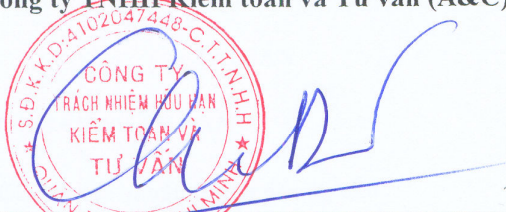

Vấn đề chưa thống nhất

Theo Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư số 66/CN-CT.UB ngày 29 tháng 10 năm 2004 của Chủ tịch Ủy ban Nhân dân thành phố Cần Thơ: Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2007 và năm 2008. Ngoài ra, theo Công văn số 11924 TC/CST ngày 20 tháng 10 năm 2004 của Bộ Tài chính về ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp đối với tổ chức niêm yết chứng khoán: Công ty được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm kể từ khi kết thúc thời hạn miễn thuế thu nhập doanh nghiệp theo qui định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp. Do vậy, Công ty chưa tính thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của năm 2007 do tính gộp cả hai loại ưu đãi này. Theo chúng tôi, Công ty chỉ được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp do niêm yết chứng khoán kể từ khi kết thúc thời hạn miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp theo qui định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp theo tinh thần Công văn số 10997/BTC-CST ngày 08 tháng 9 năm 2006 của Bộ Tài chính về việc ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp đối với tổ chức niêm yết, đăng ký giao dịch chứng khoán. Hiện tại Công ty phát hành Công văn số 166/DHG-AC ngày 18 tháng 3 năm 2008 gửi Tổng Cục thuế về việc xác nhận thời gian hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến chúng tôi, ngoại trừ ảnh hưởng của vấn đề nêu trên, Báo cáo tài chính đề cập đã phản ánh hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2007, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, đồng thời phù hợp với các Chuẩn mực, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C)



Nguyễn Chí Dũng - Phó Tổng Giám đốc
Chứng chỉ kiểm toán viên số: Đ.0100/KTV

Phan Vũ Công Bá - Kiểm toán viên
Chứng chỉ kiểm toán viên số: 0197/KTV

TP. Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 03 năm 2008

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2007**

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		673.787.101.408	329.550.046.816
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	129.951.448.720	35.002.126.139
1. Tiền	111		129.951.448.720	35.002.126.139
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		51.955.112.420	-
1. Đầu tư ngắn hạn	121	V.2	51.955.112.420	-
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		257.381.961.730	166.439.693.208
1. Phải thu khách hàng	131	V.3	235.438.777.884	154.257.342.331
2. Trả trước cho người bán	132	V.4	2.562.339.891	11.262.957.188
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Các khoản phải thu khác	135	V.5	19.380.843.955	1.419.393.689
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		-	(500.000.000)
IV. Hàng tồn kho	140		230.278.977.520	121.353.384.036
1. Hàng tồn kho	141	V.6	230.278.977.520	121.853.384.036
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	(500.000.000)
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		4.219.601.018	6.754.843.433
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.7	980.030.489	2.933.539.019
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		-	-
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	V.8	-	465.772.645
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	V.9	3.239.570.529	3.355.531.769

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bảng cân đối kế toán (tiếp theo)

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	200		268.421.463.379	153.296.767.880
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		114.269.612	199.817.447
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc	212		-	-
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213		-	-
4. Phải thu dài hạn khác	218	V.10	114.269.612	199.817.447
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II. Tài sản cố định	220		228.781.351.908	148.141.697.795
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.11	111.294.945.868	81.119.305.562
<i>Nguyên giá</i>	222		168.877.796.585	115.898.558.723
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	223		(57.582.850.717)	(34.779.253.161)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
<i>Nguyên giá</i>	225		-	-
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	226		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.12	105.272.542.979	62.047.309.285
<i>Nguyên giá</i>	228		105.546.304.679	62.047.309.285
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	229		(273.761.700)	-
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.13	12.213.863.061	4.975.082.948
III. Bất động sản đầu tư	240		-	-
<i>Nguyên giá</i>	241		-	-
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	242		-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		38.224.890.200	1.608.800.000
1. Đầu tư vào công ty con	251	V.14	2.550.000.000	-
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		-	-
3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.15	35.674.890.200	1.608.800.000
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259		-	-
V. Tài sản dài hạn khác	260		1.300.951.659	3.346.452.638
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.16	-	3.346.452.638
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		-	-
3. Tài sản dài hạn khác	268		1.300.951.659	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		942.208.564.787	482.846.814.696

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bảng cân đối kế toán (tiếp theo)

NGUỒN VỐN		Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A - NỢ PHẢI TRẢ		300		290.631.417.938	312.405.792.075
I. Nợ ngắn hạn		310		289.817.842.651	291.128.018.733
1.	Vay và nợ ngắn hạn	311	V.17	43.429.861.416	167.870.131.080
2.	Phải trả người bán	312	V.18	55.642.007.085	18.478.133.329
3.	Người mua trả tiền trước	313		293.206.185	169.083.872
4.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	V.19	2.354.571.301	356.653.611
5.	Phải trả người lao động	315	V.20	40.455.717.787	32.548.008.761
6.	Chi phí phải trả	316	V.21	108.584.441.430	40.891.732.687
7.	Phải trả nội bộ	317		-	-
8.	Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318		-	-
9.	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.22	39.058.037.447	30.814.275.393
10.	Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
II. Nợ dài hạn		330		813.575.287	21.277.773.342
1.	Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
2.	Phải trả dài hạn nội bộ	332		-	-
3.	Phải trả dài hạn khác	333	V.23	46.792.342	21.017.951.583
4.	Vay và nợ dài hạn	334		-	-
5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		-	-
6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336	V.24	766.782.945	259.821.759
7.	Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
B - NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU		400		651.577.146.849	170.441.022.621
I. Vốn chủ sở hữu		410		635.748.308.139	161.305.907.399
1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	V.25	200.000.000.000	80.000.000.000
2.	Thặng dư vốn cổ phần	412	V.25	378.761.392.824	-
3.	Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
4.	Cổ phiếu quỹ	414		-	-
5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-	-
7.	Quỹ đầu tư phát triển	417	V.25	33.805.735.625	52.597.657.824
8.	Quỹ dự phòng tài chính	418	V.25	21.962.409.519	11.794.953.505
9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
10.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	V.25	1.218.770.171	16.913.296.070
11.	Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	421		-	-
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		430		15.828.838.710	9.135.115.222
1.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431	V.26	15.828.838.710	9.135.115.222
2.	Nguồn kinh phí	432		-	-
3.	Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	433		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		440		942.208.564.787	482.846.814.696

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ


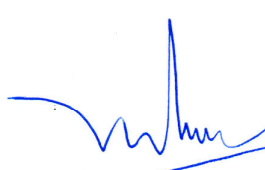
BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bảng cân đối kế toán (tiếp theo)**CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

CHỈ TIÊU	Thuyết minh		
		Số cuối năm	Số đầu năm
1. Tài sản thuê ngoài		-	-
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công		-	-
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược		-	-
4. Nợ khó đòi đã xử lý		-	-
5. Ngoại tệ các loại:			
USD		61.458,45	96.072,57
EUR		368,00	354,70
BATH		41.592,00	41.592,00
HKD		3.731,00	3.731,00
JPY		22.000,00	22.000,00
NDT		3.515,00	715,00
MACAU		20,00	20,00
CAD		100,00	100,00
REAL		25.000,00	25.000,00
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án		-	-

Cần Thơ, ngày 17 tháng 02 năm 2008


Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu
Bùi Minh Đức
Quyền Kế toán trưởng
Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
Năm 2007**

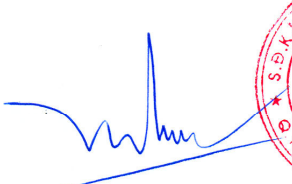
Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh		
			Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	1.285.209.755.529	873.072.034.851
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.1	15.929.830.148	4.880.238.734
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.1	1.269.279.925.381	868.191.796.117
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.2	600.777.608.975	402.746.978.493
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		668.502.316.406	465.444.817.624
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.3	5.789.057.861	514.443.811
7. Chi phí tài chính	22	VI.4	17.290.702.891	11.214.310.390
Trong đó: chi phí lãi vay	23		15.393.878.923	10.704.866.834
8. Chi phí bán hàng	24	VI.5	469.323.783.194	311.953.346.160
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.6	59.818.592.144	55.880.862.996
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		127.858.296.038	86.910.741.889
11. Thu nhập khác	31	VI.7	1.351.104.741	1.405.939.293
12. Chi phí khác	32	VI.8	897.430.430	1.257.020.639
13. Lợi nhuận khác	40		453.674.311	148.918.654
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		128.311.970.349	87.059.660.543
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	V.19	-	-
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		128.311.970.349	87.059.660.543
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.9	6.813	10.882

Cần Thơ, ngày 17 tháng 02 năm 2008



Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu



Bùi Minh Đức
Quyền Kế toán trưởng



Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ
(Theo phương pháp gián tiếp)
Năm 2007

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Lợi nhuận trước thuế	01		128.311.970.349	87.059.660.543
2. Điều chỉnh cho các khoản:				
- Khấu hao tài sản cố định	02	V.11, 12	24.054.099.284	13.170.131.240
- Các khoản dự phòng	03		(1.000.000.000)	1.000.000.000
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04		-	-
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	VI.3, 7, 8	(1.631.854.735)	130.464.643
- Chi phí lãi vay	06		15.393.878.923	10.704.866.834
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08		165.128.093.821	112.065.123.260
- Tăng, giảm các khoản phải thu	09		(90.459.115.058)	(92.562.869.759)
- Tăng, giảm hàng tồn kho	10		(108.425.593.484)	(8.531.310.712)
- Tăng, giảm các khoản phải trả	11		107.292.255.117	34.159.862.293
- Tăng, giảm chi phí trả trước	12		5.299.961.168	1.035.009.093
- Tiền lãi vay đã trả	13		(15.977.165.302)	(10.296.692.418)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14		-	-
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15		1.406.343.924	967.344.145
- Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	16		(12.947.479.483)	(11.831.152.706)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		51.317.300.703	25.005.313.196
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21	V.11, 12, 13	(105.302.355.943)	(105.150.625.938)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22	VI.7	792.417.144	700.841.124
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(50.000.000.000)	-
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		-	-
5. Tiền chi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	25		(48.103.898.757)	(1.486.800.000)
6. Tiền thu hồi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	26		9.532.696.137	-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		1.448.040.137	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(191.633.101.282)	(105.936.584.814)

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ


BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (tiếp theo)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh		
			Năm nay	Năm trước
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận góp vốn của chủ sở hữu	31	V.25	398.761.392.824	-
2. Tiền chi trả góp vốn cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32		-	-
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	V.17	674.327.196.404	434.042.737.805
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	V.17	(798.767.466.068)	(339.535.042.500)
5. Tiền chi trả nợ thuế tài chính	35		-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(39.056.000.000)	(14.040.000.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		235.265.123.160	80.467.695.305
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		94.949.322.581	(463.576.313)
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	V.1	35.002.126.139	35.465.702.452
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		-	-
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	V.1	129.951.448.720	35.002.126.139

Cần Thơ, ngày 17 tháng 02 năm 2008


Đặng Phạm Huyền Nhung
 Người lập biểu


Bùi Minh Đức
 Quyền Kế toán trưởng




Lê Chánh Đạo
 Phó Tổng Giám đốc

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

**BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH
Năm 2007**

I. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. **Hình thức sở hữu vốn** : Công ty cổ phần.
2. **Lĩnh vực kinh doanh** : Sản xuất - chế biến.
3. **Ngành nghề kinh doanh** : Sản xuất kinh doanh dược. Xuất khẩu: dược liệu, dược phẩm theo qui định của Bộ Y tế. Nhập khẩu: thiết bị sản xuất thuốc, dược liệu, dược phẩm theo qui định của Bộ Y tế. Sản xuất kinh doanh xuất khẩu các mặt hàng thực phẩm chế biến. In bao bì. Dịch vụ nhận và chi trả ngoại tệ. Gia công, lắp đặt, sửa chữa điện, điện lạnh. Nhập khẩu trực tiếp trang thiết bị y tế. Sản xuất kinh doanh xuất khẩu thiết bị sản xuất thuốc tự chế tạo tại Công ty. Dịch vụ du lịch và vận chuyển lữ hành nội địa. Kinh doanh bất động sản.

II. NĂM TÀI CHÍNH, ĐƠN VỊ TIỀN TỆ SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN

1. **Năm tài chính**
Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.
2. **Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán**
Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán là Đồng Việt Nam (VND).

III. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. **Chế độ kế toán áp dụng**
Công ty áp dụng Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam.
2. **Tuyên bố về việc tuân thủ chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán**
Ban Tổng Giám đốc đảm bảo đã tuân thủ đầy đủ yêu cầu của các Chuẩn mực kế toán và Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành trong việc lập Báo cáo tài chính.
3. **Hình thức kế toán áp dụng**
Công ty sử dụng hình thức chứng từ ghi sổ.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)

IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG**1. Cơ sở lập Báo cáo tài chính**

Báo cáo tài chính được trình bày theo nguyên tắc giá gốc.

2. Tiền và tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển và các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng kể từ ngày mua, dễ dàng chuyển đổi thành một lượng tiền xác định cũng như không có nhiều rủi ro trong việc chuyển đổi.

3. Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được xác định trên cơ sở giá gốc. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

Giá gốc hàng tồn kho được tính theo phương pháp bình quân gia quyền và được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được ghi nhận khi giá gốc lớn hơn giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trừ chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ chúng.

4. Các khoản phải thu thương mại và phải thu khác

Các khoản phải thu thương mại và các khoản phải thu khác được ghi nhận theo hóa đơn, chứng từ.

5. Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định được thể hiện theo nguyên giá trừ hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định bao gồm toàn bộ các chi phí mà Công ty phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá tài sản cố định nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí trong năm.

Khi tài sản cố định được bán hay thanh lý, nguyên giá và khấu hao lũy kế được xóa sổ và bất kỳ khoản lãi lỗ nào phát sinh do việc thanh lý đều được tính vào thu nhập hay chi phí trong kỳ.

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

<u>Loại tài sản cố định</u>	<u>Số năm</u>
Nhà cửa, vật kiến trúc	5 – 10
Máy móc và thiết bị	5 – 6
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	6 – 10
Thiết bị, dụng cụ quản lý	3 – 5

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)

6. Tài sản cố định vô hình***Quyền sử dụng đất***

Quyền sử dụng đất là toàn bộ các chi phí thực tế Công ty đã chi ra có liên quan trực tiếp tới đất sử dụng, bao gồm: tiền chi ra để có quyền sử dụng đất, chi phí cho đền bù, giải phóng mặt bằng, san lấp mặt bằng, lệ phí trước bạ... Quyền sử dụng đất được khấu hao từ 43 năm. Riêng quyền sử dụng đất được xác định lâu dài không tính khấu hao.

Phần mềm máy tính

Phần mềm máy tính là toàn bộ các chi phí mà Công ty đã chi ra tính đến thời điểm đưa phần mềm vào sử dụng. Phần mềm máy vi tính được khấu hao trong 3 – 5 năm.

7. Chi phí đi vay

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí trong năm. Trường hợp chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang cần có một thời gian đủ dài (trên 12 tháng) để có thể đưa vào sử dụng theo mục đích định trước hoặc bán thì chi phí đi vay này được vốn hóa.

Đối với các khoản vốn vay chung trong đó có sử dụng cho mục đích đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang thì chi phí đi vay vốn hóa được xác định theo tỷ lệ vốn hóa đối với chi phí lũy kế bình quân gia quyền phát sinh cho việc đầu tư xây dựng cơ bản hoặc sản xuất tài sản đó. Tỷ lệ vốn hóa được tính theo tỷ lệ lãi suất bình quân gia quyền của các khoản vay chưa trả trong năm, ngoại trừ các khoản vay riêng biệt phục vụ cho mục đích hình thành một tài sản cụ thể.

8. Đầu tư tài chính

Các khoản đầu tư vào chứng khoán được ghi nhận theo giá gốc.

Dự phòng giảm giá chứng khoán được lập cho từng loại chứng khoán được mua bán trên thị trường và có giá thị trường giảm so với giá đang hạch toán trên sổ sách. Dự phòng tổn thất cho các khoản đầu tư tài chính vào các tổ chức kinh tế khác được trích lập khi các tổ chức kinh tế này bị lỗ (trừ trường hợp lỗ theo kế hoạch đã được xác định trong phương án kinh doanh trước khi đầu tư) với mức trích lập tương ứng với tỷ lệ góp vốn của Công ty trong các tổ chức kinh tế này.

Khi thanh lý một khoản đầu tư, phần chênh lệch giữa giá trị thanh lý thuần và giá trị ghi sổ được hạch toán vào thu nhập hoặc chi phí trong năm.

9. Chi phí trả trước dài hạn***Lợi thế thương mại***

Giá trị lợi thế thương mại là khoản giá trị tăng thêm do đánh giá lại tài sản của Công ty khi xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hoá. Khoản chi phí này được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong vòng 03 năm bắt đầu từ năm 2005.

Chi phí san lấp mặt bằng

Chi phí san lấp mặt bằng đất thuê lại của Nhà nước khi cổ phần hoá. Chi phí này được phân bổ trong vòng 03 năm bắt đầu từ năm 2005.

10. Chi phí phải trả

Chi phí phải trả được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả cho các hàng hóa, dịch vụ đã sử dụng trong năm.

Chi phí khuyến mãi được trích từ 10 – 25% trên doanh thu bán hàng.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)

11. Trích lập quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm

Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm được dùng để chi trả trợ cấp thôi việc, mất việc. Mức trích quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm là 3% quỹ lương làm cơ sở đóng bảo hiểm xã hội và được hạch toán vào chi phí trong năm. Trường hợp quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm không đủ để chi trả trợ cấp cho người lao động thôi việc, mất việc trong năm thì phần chênh lệch thiếu được hạch toán vào chi phí.

12. Nguồn vốn kinh doanh - quỹ

Nguồn vốn kinh doanh của Công ty bao gồm:

- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: được ghi nhận theo số thực tế đã đầu tư của các cổ đông.
- Thặng dư vốn cổ phần: chênh lệch do phát hành cổ phiếu cao hơn mệnh giá.

Các quỹ được trích lập và sử dụng theo Điều lệ Công ty.

13. Cổ tức

Cổ tức được ghi nhận là nợ phải trả trong năm cổ tức được công bố.

14. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế trong thời gian 10 năm đầu kể từ khi chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần và bằng 28% trong các năm tiếp theo. Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 02 năm kể từ năm 2005 và giảm 50% trong 05 năm tiếp theo. Ngày 21 tháng 12 năm 2006, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh, do vậy Công ty được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp trong 02 năm (2007 – 2008).

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp trong năm bao gồm thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại.

Thuế thu nhập hiện hành là khoản thuế được tính dựa trên thu nhập chịu thuế trong năm với thuế suất áp dụng tại ngày cuối năm. Thu nhập chịu thuế chênh lệch so với lợi nhuận kế toán là do điều chỉnh các khoản chênh lệch tạm thời giữa thuế và kế toán cũng như điều chỉnh các khoản thu nhập và chi phí không phải chịu thuế hay không được khấu trừ.

Thuế thu nhập hoãn lại là khoản thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ phải nộp hoặc sẽ được hoàn lại do chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ của tài sản và nợ phải trả cho mục đích Báo cáo tài chính và các giá trị dùng cho mục đích thuế. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận khi chắc chắn trong tương lai sẽ có lợi nhuận tính thuế để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ này.

Giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại được xem xét lại vào ngày kết thúc năm tài chính và sẽ được ghi giảm đến mức đảm bảo chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế cho phép lợi ích của một phần hoặc toàn bộ tài sản thuế thu nhập hoãn lại được sử dụng.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho năm tài sản được thu hồi hay nợ phải trả được thanh toán dựa trên các mức thuế suất có hiệu lực tại ngày kết thúc năm tài chính. Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trừ khi liên quan đến các khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu khi đó thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)**4. Trả trước cho người bán**

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Các nhà cung cấp trong nước	2.438.978.191	1.390.707.712
Các nhà cung cấp nước ngoài	123.361.700	9.872.249.476
Cộng	<u>2.562.339.891</u>	<u>11.262.957.188</u>

5. Các khoản phải thu khác

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Cho mượn tiền và tài trợ	7.036.418.329	-
Phải thu các chi nhánh tiền hàng chưa nộp	7.765.640.640	-
Chi hộ tiền xây dựng cho Công ty TNHH Him Lam	1.052.485.000	-
Phải thu khác	3.526.299.986	1.419.393.689
Cộng	<u>19.380.843.955</u>	<u>1.419.393.689</u>

6. Hàng tồn kho

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Hàng mua đang đi trên đường	36.547.193.668	-
Nguyên liệu, vật liệu	76.877.138.482	55.041.536.903
Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	15.107.019.223	13.809.080.845
Thành phẩm	96.235.251.331	46.788.410.866
Hàng hóa	5.512.374.816	6.214.030.947
Hàng gửi đi bán	-	324.475
Cộng	<u>230.278.977.520</u>	<u>121.853.384.036</u>

Một số nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hóa có giá trị ghi sổ là 143 tỷ VND đã được dùng thế chấp để đảm bảo cho các khoản vay của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng hải Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ.

7. Chi phí trả trước ngắn hạn

	<u>Số đầu năm</u>	<u>Tăng trong năm</u>	<u>Kết chuyển vào chi phí SXKD trong năm</u>	<u>Số cuối năm</u>
Tiền thuê nhà	297.983.680	1.661.864.000	(1.514.415.011)	445.432.669
Chi phí sửa chữa	273.692.728	863.721.784	(1.128.602.512)	8.812.000
Chi phí khác	2.361.862.611	6.316.497.776	(8.152.574.567)	525.785.820
Cộng	<u>2.933.539.019</u>	<u>8.842.083.560</u>	<u>(10.795.592.090)</u>	<u>980.030.489</u>

8. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Thuế xuất nhập khẩu	-	46.432.041
Thuế thu nhập cá nhân	-	306.152.569
Tiền thuê đất	-	113.188.035
Cộng	<u>-</u>	<u>465.772.645</u>

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)**9. Tài sản ngắn hạn khác**

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Tạm ứng	3.239.570.529	2.671.403.513
Các khoản cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn	-	684.128.256
Cộng	<u>3.239.570.529</u>	<u>3.355.531.769</u>

10. Phải thu dài hạn khác

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Chi hộ cho các bệnh viện, trường học	114.269.612	183.436.129
Phải thu khác	-	16.381.318
Cộng	<u>114.269.612</u>	<u>199.817.447</u>

11. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình

	<u>Nhà cửa, vật kiến trúc</u>	<u>Máy móc và thiết bị</u>	<u>Phương tiện vận tải, truyền dẫn</u>	<u>Thiết bị, dụng cụ quản lý</u>	<u>Cộng</u>
Nguyên giá					
Số đầu năm	16.661.606.599	60.420.677.064	19.275.483.227	19.540.791.833	115.898.558.723
Tăng trong năm	10.165.366.501	26.325.101.890	11.499.038.397	6.771.835.527	54.761.342.315
Mua sắm mới	2.650.890.427	24.784.258.077	11.260.506.117	6.771.835.527	45.467.490.148
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	7.514.476.074	1.540.843.813	238.532.280	-	9.293.852.167
Giảm trong năm	-	(616.523.136)	(690.457.546)	(475.123.771)	(1.782.104.453)
Thanh lý, nhượng bán	-	(616.523.136)	(690.457.546)	(278.361.892)	(1.585.342.574)
Chuyển TSCĐ vô hình	-	-	-	(196.761.879)	(196.761.879)
Số cuối năm	<u>26.826.973.100</u>	<u>86.129.255.818</u>	<u>30.084.064.078</u>	<u>25.837.503.589</u>	<u>168.877.796.585</u>
<i>Trong đó:</i>					
Đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng	1.996.859.388	4.441.289.220	416.092.070	2.826.722.710	9.680.963.388
Giá trị hao mòn					
Số đầu năm	6.692.258.157	14.684.085.215	4.500.193.297	8.902.716.492	34.779.253.161
Khấu hao trong năm	2.576.100.365	12.854.235.399	4.055.591.662	4.354.531.835	23.840.459.261
Giảm trong năm	-	(456.097.050)	(278.674.389)	(302.090.266)	(1.036.861.705)
Thanh lý, nhượng bán	-	(456.097.050)	(278.674.389)	(241.968.589)	(976.740.028)
Chuyển TSCĐ vô hình	-	-	-	(60.121.677)	(60.121.677)
Số cuối năm	<u>9.268.358.522</u>	<u>27.082.223.564</u>	<u>8.277.110.570</u>	<u>12.955.158.061</u>	<u>57.582.850.717</u>
Giá trị còn lại					
Số đầu năm	9.969.348.442	45.736.591.849	14.775.289.930	10.638.075.341	81.119.305.562
Số cuối năm	<u>17.558.614.578</u>	<u>59.047.032.254</u>	<u>21.806.953.508</u>	<u>12.882.345.528</u>	<u>111.294.945.868</u>

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)**12. Tăng, giảm tài sản cố định vô hình**

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy vi tính	Cộng
Nguyên giá			
Số đầu năm	62.047.309.285	-	62.047.309.285
Tăng trong năm	42.523.173.350	975.822.044	43.498.995.394
Mua trong năm	42.523.173.350	779.060.165	43.302.233.515
Chuyển từ TSCĐ hữu hình	-	196.761.879	196.761.879
Số cuối năm	104.570.482.635	975.822.044	105.546.304.679
Giá trị hao mòn			
Số đầu năm	-	-	-
Tăng trong năm	89.956.029	183.805.671	273.761.700
Khấu hao trong năm	89.956.029	123.683.994	213.640.023
Chuyển từ TSCĐ hữu hình	-	60.121.677	60.121.677
Số cuối năm	89.956.029	183.805.671	273.761.700
Giá trị còn lại			
Số đầu năm	62.047.309.285	-	62.047.309.285
Số cuối năm	104.480.526.606	792.016.373	105.272.542.979

13. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

	Số đầu năm	Chi phí phát sinh trong năm	Kết chuyển vào TSCĐ trong năm	Kết chuyển giảm khác	Số cuối năm
Mua sắm TSCĐ	809.784.660	14.445.347.739	(5.563.258.379)	(132.869.545)	9.559.004.475
XDCB dở dang	4.165.298.288	7.844.982.465	(9.293.852.167)	(61.570.000)	2.654.858.586
Sửa chữa lớn TSCĐ	-	1.951.896.458	-	(1.951.896.458)	-
Cộng	4.975.082.948	24.242.226.662	(14.857.110.546)	(2.146.336.003)	12.213.863.061

14. Đầu tư vào công ty con

Khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu. Công ty này hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 6403000044 ngày 20 tháng 7 năm 2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Hậu Giang cấp với vốn điều lệ là 5 tỷ VND. Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đầu tư 2.550.000.000 VND tương đương 51% vốn điều lệ.

15. Đầu tư dài hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Đầu tư cổ phiếu	35.674.890.200	1.508.800.000
Đầu tư trái phiếu	-	100.000.000
Cộng	35.674.890.200	1.608.800.000

16. Chi phí trả trước dài hạn

	Số đầu năm	Kết chuyển vào chi phí SXKD trong năm	Số cuối năm
Lợi thế thương mại	3.323.780.972	(3.323.780.972)	-
Chi phí san lấp	22.671.666	(22.671.666)	-
Cộng	3.346.452.638	(3.346.452.638)	-

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)**17. Vay và nợ ngắn hạn**

	Số cuối năm	Số đầu năm
Vay ngắn hạn ngân hàng	29.787.654.844	108.721.573.355
- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng hải Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ ^(a)	29.787.654.844	29.299.022.127
- Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ	-	29.184.813.326
- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu Việt Nam - Chi nhánh Cần Thơ	-	23.300.662.784
- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Cần Thơ	-	10.865.287.058
- Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải - Chi nhánh Cần Thơ	-	16.071.788.060
Vay các cá nhân với lãi suất 0,82% để bổ sung vốn kinh doanh	13.642.206.572	59.148.557.725
Cộng	43.429.861.416	167.870.131.080

(a) Vay Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng hải Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ với lãi suất theo thời điểm nhận nợ, để bổ sung vốn lưu động. Khoản vay này được đảm bảo bằng việc thế chấp hàng tồn kho.

Chi tiết số phát sinh về các khoản vay như sau:

Số đầu năm	167.870.131.080
Số tiền vay phát sinh trong năm	674.327.196.404
Số tiền vay đã trả trong năm	(798.767.466.068)
Số cuối năm	43.429.861.416

18. Phải trả người bán

	Số cuối năm	Số đầu năm
Các nhà cung cấp trong nước	16.042.466.368	15.192.043.415
Các nhà cung cấp nước ngoài	39.599.540.717	3.286.089.914
Cộng	55.642.007.085	18.478.133.329

19. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

	Số đầu năm	Số phải nộp trong năm	Số đã nộp trong năm	Số cuối năm
Thuế GTGT hàng bán nội địa	356.653.611	16.804.902.970	(15.298.512.266)	1.863.044.315
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	-	20.971.495.481	(20.971.495.481)	-
Thuế xuất, nhập khẩu	(46.432.041)	8.936.871.321	(8.411.636.179)	478.803.101
Thuế thu nhập cá nhân	(306.152.569)	5.096.666.258	(4.777.789.804)	12.723.885
Tiền thuế đất	(113.188.035)	4.060.391.096	(3.947.203.061)	-
Cộng	(109.119.034)	55.870.327.126	(53.406.636.791)	2.354.571.301

Thuế nộp thừa được trình bày ở chỉ tiêu Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước (xem thuyết minh số V.8).

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)**Thuế giá trị gia tăng**

Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất thuế giá trị gia tăng cho các nhóm mặt hàng như sau:

Dược phẩm	5 %
Hoá chất, dược liệu	10 %

Thuế xuất, nhập khẩu

Công ty kê khai và nộp theo thông báo của Hải quan.

Thuế thu nhập doanh nghiệp

Xem thuyết minh số IV.14.

Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp trong năm được dự tính như sau:

	Năm nay	Năm trước
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	128.311.970.349	87.059.660.543
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác định lợi nhuận chịu thuế thu nhập doanh nghiệp:		
- Các khoản điều chỉnh tăng	-	-
- Các khoản điều chỉnh giảm	-	-
Tổng thu nhập chịu thuế	128.311.970.349	87.059.660.543
Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp	20%	20%
Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	25.662.394.070	17.411.932.109
Thuế thu nhập doanh nghiệp được giảm	(25.662.394.070)	(17.411.932.109)
Thuế thu nhập doanh nghiệp còn phải nộp	-	-

Các loại thuế khác

Công ty kê khai và nộp theo qui định.

20. Phải trả người lao động

Quỹ tiền lương được duyệt và thẩm định theo Công văn số 513/SLĐTĐBXH-LĐVL ngày 06 tháng 7 năm 2007 của Sở Lao động Thương binh và Xã hội. Quỹ lương được tính 10,55% trên doanh thu.

21. Chi phí phải trả

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí khuyến mãi, quảng cáo	102.491.709.182	37.530.548.856
Chi phí lãi vay phải trả	171.047.174	754.333.553
Tiền điện, nước, điện thoại...	626.459.214	845.700.198
Chi phí khác	5.295.225.860	1.761.150.080
Cộng	108.584.441.430	40.891.732.687

22. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Bảo hiểm xã hội	-	367.027.998
Bảo hiểm y tế	1.972.397	45.478.220
Kinh phí công đoàn	503.579.977	568.202.618
Cổ tức phải trả	20.024.000.000	24.080.000.000
Tạm thu tiền chuyển quyền sở hữu nhà	11.350.000.000	-
Phải trả khác	7.178.485.073	5.753.566.557
Cộng	39.058.037.447	30.814.275.393

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)**23. Phải trả dài hạn khác**

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Ký quỹ, ký cược dài hạn	46.792.342	33.865.553
Trích trước chi phí câu lạc bộ khách hàng	-	10.983.684.063
Số phải nộp Quỹ hỗ trợ cổ phần hoá	-	10.000.401.967
Cộng	<u>46.792.342</u>	<u>21.017.951.583</u>

24. Dự phòng trợ cấp mất việc làm

Số đầu năm	259.821.759
Số trích lập trong năm	694.071.315
Số chi trong năm	(187.110.129)
Số cuối năm	<u>766.782.945</u>

25. Vốn chủ sở hữu***Bảng đối chiếu biến động của vốn chủ sở hữu***

Thông tin về biến động của vốn chủ sở hữu được trình bày ở Phụ lục 1.

Chi tiết vốn đầu tư của chủ sở hữu

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Vốn đầu tư của Nhà nước	88.400.000.000	40.800.000.000
Vốn góp của các cổ đông khác	111.600.000.000	39.200.000.000
Cộng	<u>200.000.000.000</u>	<u>80.000.000.000</u>

Cổ tức

Cổ tức đã chi trả trong năm như sau:

Cổ tức năm trước	24.064.250.000
Tạm ứng cổ tức năm nay	14.991.750.000
Cộng	<u>39.056.000.000</u>

Cổ phiếu

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành		
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng	20.000.000	8.000.000
- Cổ phiếu phổ thông	20.000.000	8.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu được mua lại	-	-
- Cổ phiếu phổ thông	-	-
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	20.000.000	8.000.000
- Cổ phiếu phổ thông	20.000.000	8.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-

Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000 VND.

Mục đích trích lập quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính

Quỹ đầu tư phát triển được dùng để bổ sung vốn điều lệ của Công ty.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)

Quỹ dự phòng tài chính được dùng để:

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

26. Quỹ khen thưởng, phúc lợi

	Số đầu năm	Tăng do trích lập từ lợi nhuận		Chi quỹ trong năm	Số cuối năm
		Tăng khác			
Quỹ khen thưởng	6.811.103.970	10.167.456.014	26.641.379	(6.178.059.989)	10.827.141.374
Quỹ phúc lợi	2.324.011.252	5.083.728.008	234.628.597	(2.640.670.521)	5.001.697.336
Cộng	9.135.115.222	15.251.184.022	261.269.976	(8.818.730.510)	15.828.838.710

VI. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Tổng doanh thu	1.285.209.755.529	873.072.034.851
- Doanh thu bán thành phẩm	1.217.489.695.762	810.464.812.423
- Doanh thu bán hàng hóa	37.662.095.449	50.238.792.419
- Doanh thu bán nguyên vật liệu	30.057.964.318	12.368.430.009
Các khoản giảm trừ doanh thu:	(15.929.830.148)	(4.880.238.734)
- Chiết khấu thương mại	-	(74.164.860)
- Giảm giá hàng bán	(1.312.028.893)	(303.380.592)
- Hàng bán bị trả lại	(14.617.801.255)	(4.502.693.282)
Doanh thu thuần	1.269.279.925.381	868.191.796.117
Trong đó:		
- Doanh thu thuần bán thành phẩm	1.201.637.088.032	805.887.954.281
- Doanh thu thuần bán hàng hóa	37.584.873.031	49.935.411.827
- Doanh thu thuần bán nguyên vật liệu	30.057.964.318	12.368.430.009

2. Giá vốn hàng bán

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Giá vốn của thành phẩm đã cung cấp	540.964.660.821	344.390.598.231
Giá vốn của hàng hóa đã cung cấp	34.227.637.579	46.450.982.936
Giá vốn của nguyên vật liệu đã cung cấp	26.085.310.575	11.405.397.326
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(500.000.000)	500.000.000
Cộng	600.777.608.975	402.746.978.493

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)**3. Doanh thu hoạt động tài chính**

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Lãi tiền gửi	3.022.643.286	232.072.127
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	1.318.374.438	282.371.684
Lãi đầu tư cổ phiếu, trái phiếu	1.448.040.137	-
Cộng	<u>5.789.057.861</u>	<u>514.443.811</u>

4. Chi phí tài chính

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Lãi tiền vay	15.393.878.923	10.704.866.834
Chi phí khác	1.896.823.968	509.443.556
Cộng	<u>17.290.702.891</u>	<u>11.214.310.390</u>

5. Chi phí bán hàng

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Chi phí cho nhân viên	56.359.239.316	50.833.814.037
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	2.360.777.183	1.377.003.264
Chi phí dụng cụ đồ dùng	2.923.046.946	2.567.294.446
Chi phí khấu hao tài sản cố định	3.240.809.481	1.758.380.128
Chi phí bảo hành	-	219.803.017
Chi phí dịch vụ mua ngoài	347.449.137.085	205.855.304.898
Chi phí khác	56.990.773.183	49.341.746.370
Cộng	<u>469.323.783.194</u>	<u>311.953.346.160</u>

6. Chi phí quản lý doanh nghiệp

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Chi phí cho nhân viên	31.994.349.612	38.010.777.028
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	2.625.000	236.753.670
Chi phí công cụ văn phòng	1.033.308.399	1.077.063.350
Chi phí khấu hao tài sản cố định	1.372.483.284	1.647.444.714
Thuế, phí và lệ phí	56.128.170	252.975.369
Chi phí dự phòng nợ phải thu khó đòi	(500.000.000)	500.000.000
Chi phí dịch vụ mua ngoài	8.073.060.248	6.417.184.099
Chi phí khác	17.786.637.431	7.738.664.766
Cộng	<u>59.818.592.144</u>	<u>55.880.862.996</u>

7. Thu nhập khác

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Thu thanh lý tài sản cố định	792.417.144	776.442.459
Thu bán phế liệu	479.690.019	421.701.382
Thu khác	78.997.578	207.795.452
Cộng	<u>1.351.104.741</u>	<u>1.405.939.293</u>

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)**8. Chi phí khác**

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Giá trị tài sản thanh lý nhượng bán	608.602.546	906.907.102
Chi phí khác	288.827.884	350.113.537
Cộng	<u>897.430.430</u>	<u>1.257.020.639</u>

9. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	128.311.970.349	87.059.660.543
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác định lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	-	-
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	128.311.970.349	87.059.660.543
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	18.833.333	8.000.000
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	<u>6.813</u>	<u>10.882</u>

Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm được tính như sau:

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành đầu năm	8.000.000	8.000.000
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông phát hành từ quỹ đầu tư phát triển và lợi nhuận	10.000.000	-
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông phát hành tháng 8 năm 2007	833.333	-
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	<u>18.833.333</u>	<u>8.000.000</u>

10. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	457.621.709.754	279.396.999.740
Chi phí nhân công	172.644.089.000	132.347.141.689
Chi phí khấu hao tài sản cố định	23.856.232.059	13.170.131.240
Chi phí dịch vụ mua ngoài	370.492.446.810	227.444.654.715
Chi phí khác	94.263.858.475	62.191.757.808
Cộng	<u>1.118.878.336.098</u>	<u>714.550.685.192</u>

VII. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO LƯU CHUYÊN TIỀN TỆ**Các giao dịch không bằng tiền**

Trong năm, Công ty đã bổ sung vốn điều lệ từ Quỹ đầu tư phát triển và Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lần lượt là 64.545.474.263 VND và 35.454.525.737 VND.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (tiếp theo)**VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC****1. Giao dịch với các bên liên quan**


Thu nhập của các thành viên quản lý chủ chốt như sau:

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Tiền lương	3.195.816.743	1.816.310.627
Thù lao	1.068.600.000	531.000.000
Tiền thưởng	2.123.223.956	1.533.410.275
Cộng	<u>6.387.640.699</u>	<u>3.880.720.902</u>

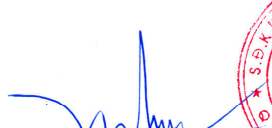
2. Một số chỉ tiêu đánh giá khái quát thực trạng tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty

<u>Chỉ tiêu</u>	<u>Đơn vị tính</u>	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn			
<i>Cơ cấu tài sản</i>			
Tài sản ngắn hạn/Tổng số tài sản	%	71,51	68,25
Tài sản dài hạn/Tổng số tài sản	%	28,49	31,75
<i>Cơ cấu nguồn vốn</i>			
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	30,85	64,70
Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	69,15	35,30
Khả năng thanh toán			
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	3,24	1,55
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	2,32	1,13
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,45	0,12
Tỷ suất sinh lời			
<i>Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu</i>			
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần	%	10,11	10,03
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần	%	10,11	10,03
<i>Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản</i>			
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng tài sản	%	13,62	18,03
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	%	13,62	18,03
<i>Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu</i>	%	20,18	53,97

Cần Thơ, ngày 17 tháng 02 năm 2008



 Đặng Phạm Huyền Nhung
 Người lập biểu



 Bùi Minh Đức
 Quyền Kế toán trưởng



 Lê Chánh Đạo
 Phó Tổng Giám đốc



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Địa chỉ: 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH


Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Phụ lục: Bảng đối chiếu biến động của vốn chủ sở hữu

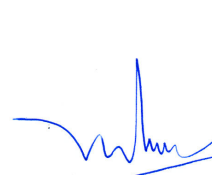


Đơn vị tính: VND

	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ dự phòng tài chính	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Cộng
Số đầu năm trước	80.000.000.000	-	12.196.885.906	400.000.000	38.055.975.926	130.652.861.832
Lợi nhuận trong năm trước	-	-	-	-	87.059.660.543	87.059.660.543
Trích các quỹ Công ty trong năm trước	-	-	40.400.771.918	11.394.953.505	(69.843.349.698)	(18.047.624.275)
Chia cổ tức trong năm trước	-	-	-	-	(36.080.000.000)	(36.080.000.000)
Chi thù lao Hội đồng quản trị trong năm trước	-	-	-	-	(2.278.990.701)	(2.278.990.701)
Số dư cuối năm trước	80.000.000.000	-	52.597.657.824	11.794.953.505	16.913.296.070	161.305.907.399
Số dư đầu năm nay	80.000.000.000	-	52.597.657.824	11.794.953.505	16.913.296.070	161.305.907.399
Tăng vốn từ lợi nhuận	35.454.525.737	-	-	-	(35.454.525.737)	-
Tăng vốn từ quỹ đầu tư phát triển	64.545.474.263	-	(64.545.474.263)	-	-	-
Phát hành cổ phiếu	20.000.000.000	378.761.392.824	-	-	-	398.761.392.824
Lợi nhuận trong năm nay	-	-	-	-	128.311.970.349	128.311.970.349
Trích lập các quỹ trong năm nay	-	-	45.753.552.064	10.167.456.014	(71.172.192.100)	(15.251.184.022)
Chia cổ tức trong năm trước	-	-	-	-	(35.000.000.000)	(35.000.000.000)
Chi thù lao Hội đồng quản trị trong năm trước	-	-	-	-	(2.379.778.411)	(2.379.778.411)
Số dư cuối năm nay	200.000.000.000	378.761.392.824	33.805.735.625	21.962.409.519	1.218.770.171	635.748.308.139

Cần Thơ, ngày 17 tháng 02 năm 2008



Đặng Phạm Huyền Nhung
Người lập biểu

Bùi Minh Đức
Quyền Kế toán trưởng

Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc