

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN
2011
ANNUAL REPORT 2011



DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn



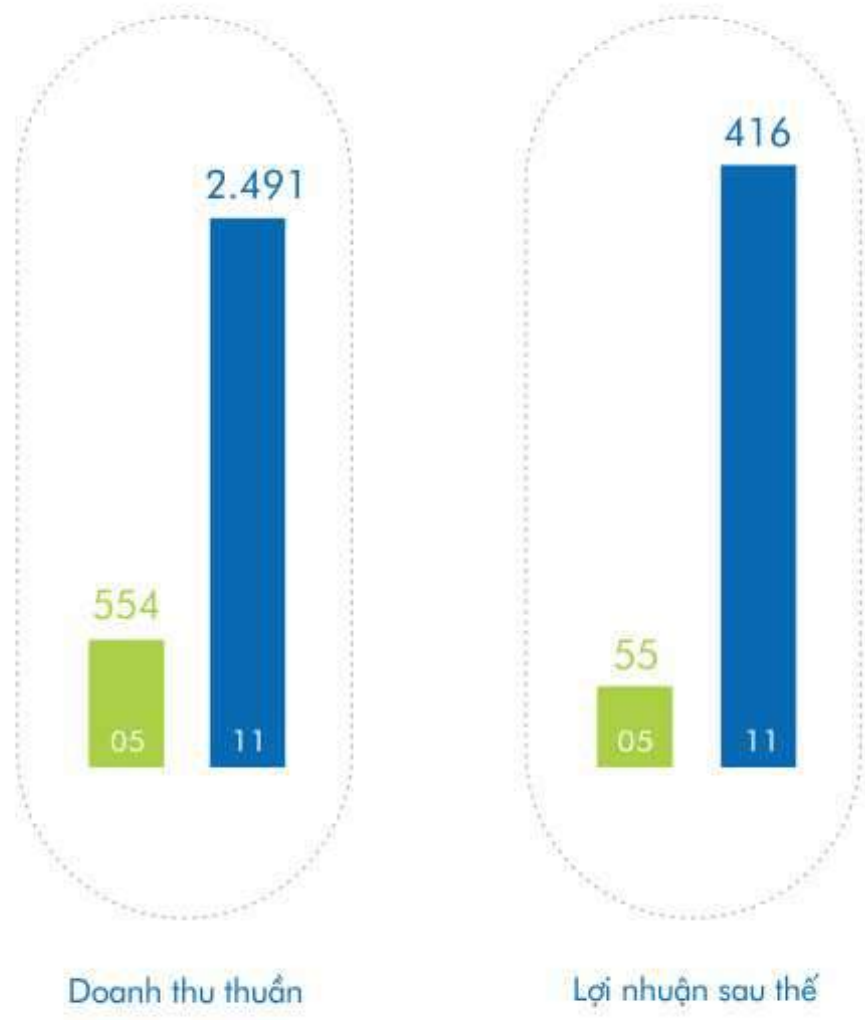
GIỚI THIỆU CÔNG TY

Tên Công ty:	Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang
Tên Tiếng Anh:	DHG Pharmaceutical Joint Stock Company
Tên viết tắt:	DHG Pharma
Trụ sở chính:	288 Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
Ngày thành lập:	02/09/1974
Điện thoại:	(8471) 03 891 433 – (8471) 03 890 074
Fax:	(8471) 03 895 209
Email:	dhgpharma@dhgpharma.com.vn
Website:	www.dhgpharma.com.vn
Mã số thuế:	1800156801

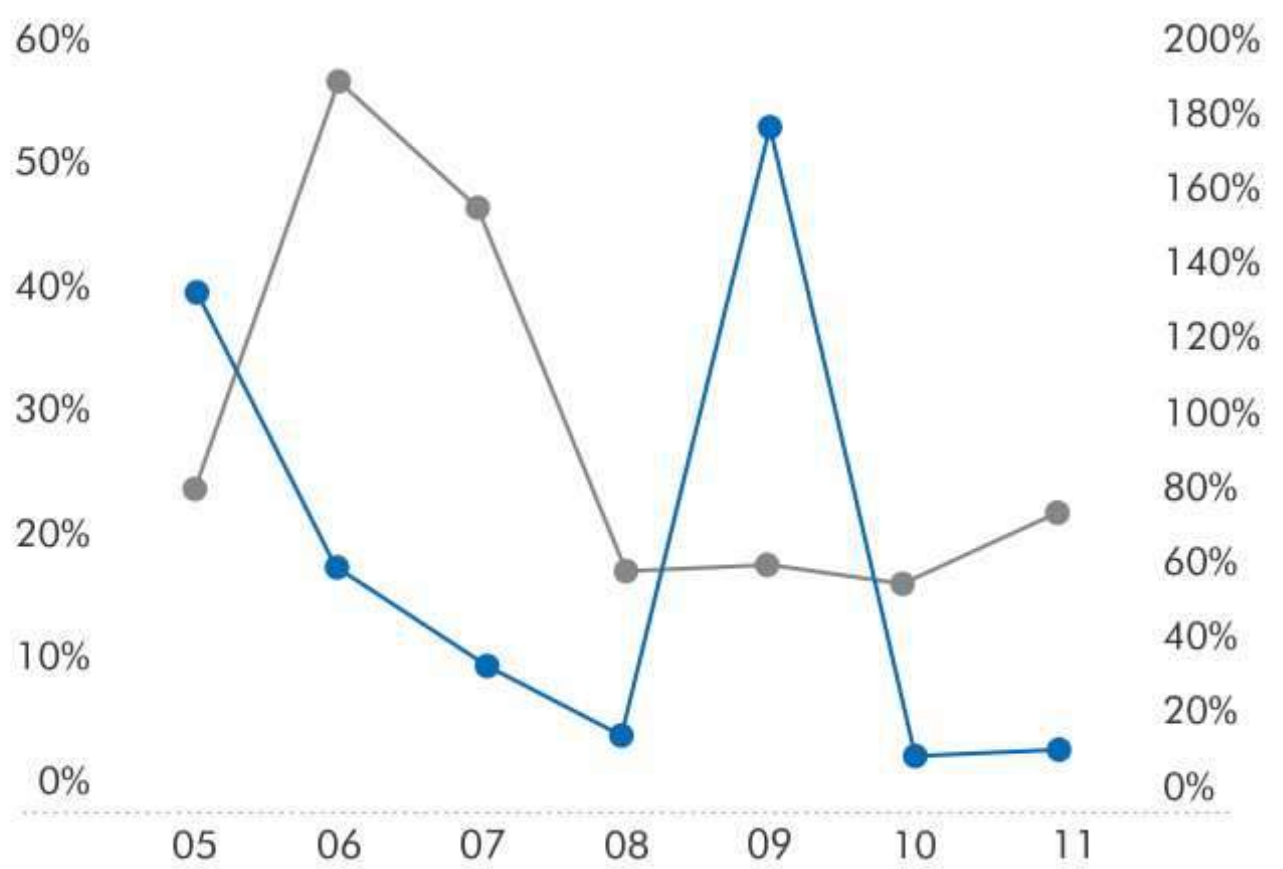


SAU 07 NĂM
CỔ PHẦN HÓA
(2005-2011)

Doanh thu của
DHG tăng gấp
4,5 lần, lợi
nhuận sau thuế
tăng 7,5 lần



Tốc độ tăng trưởng



THÔNG TIN

TÀI CHÍNH CƠ BẢN (hợp nhất)

	2009	2010	2011
Cân đối kế toán			
ĐVT: triệu đồng			
Tài sản ngắn hạn	1.212.468	1.442.034	1.490.692
Tài sản dài hạn	309.504	377.701	505.015
Tổng tài sản	1.521.973	1.819.735	1.995.707
Nợ ngắn hạn	450.874	471.556	544.024
Nợ dài hạn	52.942	59.141	58.224
Tổng nợ	503.816	530.697	602.248
Vốn chủ sở hữu	1.010.376	1.280.322	1.381.547
Lợi ích cổ đông thiểu số	7.781	8.716	11.911

	2009	2010	2011
Thu nhập kinh doanh			
ĐVT: triệu đồng			
Doanh thu thuần	1.746.022	2.034.525	2.490.880
Lãi gộp	923.576	1.018.532	1.208.763
Lợi nhuận từ kinh doanh	400.342	399.959	464.712
Doanh thu tài chính	31.295	40.566	48.895
Chi phí tài chính	(23.597)	(3.408)	(7.183)
Lợi nhuận trước thuế	409.590	434.145	490.942
Lợi nhuận sau thuế	362.340	383.335	419.762
Lợi nhuận cổ đông Công ty mẹ	357.071	381.162	415.527

	2009	2010	2011
Lưu chuyển dòng tiền			
ĐVT: triệu đồng			
Tiền thuần từ kinh doanh	353.895	258.225	263.444
Tiền thuần từ đầu tư	(16.750)	(74.231)	(188.292)
Tiền thuần từ tài chính	35.388	(125.603)	(250.587)
Tiền và tương đương tiền cuối năm	584.129	642.519	467.084

DHG hoạt động và phát triển dựa trên các cơ sở căn bản như: tầm nhìn, sứ mạng và các giá trị cốt lõi. Đây là những giá trị được Công ty tôn vinh trong chiến lược dài hạn của mình.

TẦM NHÌN

"Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn"

SỨ MẠNG

"Dược Hậu Giang luôn luôn cung cấp sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, thỏa mãn ước vọng vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn"

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

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

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

CÁC GIÁ TRỊ
CỐT LÕI

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

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

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

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





TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI

Trách nhiệm xã hội là một khái niệm rộng nếu hiểu một cách toàn diện, không chỉ ở khía cạnh đạo đức của doanh nghiệp, ở hoạt động từ thiện mà cả ở khía cạnh kinh tế lẫn pháp lý. Nghĩa là coi việc thực thi trách nhiệm xã hội như một yêu cầu bắt buộc đối với các doanh nghiệp. Doanh nghiệp muốn phát triển bền vững phải tuân theo chuẩn mực kinh doanh, bảo vệ môi trường, bình đẳng giới, an toàn lao động, quyền lợi lao động, trả lương công bằng, đào tạo và phát triển nhân viên, phát triển cộng đồng.

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dược phẩm, đã từ lâu, DHG ý thức được việc thực hiện tốt trách nhiệm xã hội không chỉ giúp DHG phát triển bền vững mà còn góp phần vào sự phát triển bền vững của xã hội nói chung.

QUAN HỆ TỐT VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

Trách nhiệm xã hội được thể hiện trước tiên thông qua những hoạt động nâng cao chất lượng đời sống của người lao động và các thành viên gia đình họ.

DHG là nơi nhân viên có thể nâng cao phát triển cá nhân và nghề nghiệp

DHG là nơi nhân viên cảm thấy họ là người điều hành Công ty

DHG là nơi nhân viên được khen thưởng xứng đáng cho những gì họ đóng góp

DHG là nơi để cảm nhận những thành tựu đạt được

DHG là nơi để cân bằng giữa công việc và cuộc sống



GIÁ TRỊ CỘNG THÊM CHO TẤT CẢ CÁC BÊN THAM GIA



Tối đa hóa giá trị Công ty, tối đa hóa lợi nhuận không chỉ là mục tiêu của riêng Ban Quản trị, điều hành, cổ đông hay nhà đầu tư mà còn là mục tiêu của tất cả người lao động, khách hàng và các đối tác của DHG. Công ty hoạt động với ước vọng “vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn”, luôn lấy chất lượng, an toàn, hiệu quả làm cam kết cao nhất. Người lao động có thu nhập cao, được quan tâm, khen thưởng xứng đáng vì luôn cống hiến trí tuệ và sự nỗ lực hết sức mình. Các ông chủ hiện tại và

tương lai (cổ đông, nhà đầu tư) có nhiều lợi nhuận vì luôn sẵn sàng chia sẻ lợi ích để kích thích ý tưởng đổi mới, sáng tạo của những người lao động. Các khách hàng gia tăng doanh số, đóng góp chiến lược để cùng phát triển. Các đối tác và nhà cung ứng luôn cung ứng những dịch vụ và đưa ra chính sách tốt nhất để cùng thịnh vượng. Giá trị mang lại cho tất cả các bên liên quan khi đồng hành, hỗ trợ và phát triển cùng DHG để hướng đến sự trường tồn.

**BẢO ĐẢM
LỢI ÍCH VÀ AN TOÀN
CHO NGƯỜI TIÊU DÙNG**

Trách nhiệm xã hội của DHG càng hiệu quả hơn khi gắn liền với sự cống hiến những sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng, mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao cho xã hội. Bên cạnh đó, DHG đã tự nghiên cứu, hợp tác nghiên cứu với các Viện Trường, liên kết ứng dụng những giá trị nghiên cứu khoa học vào thực tiễn; thay thế nguyên liệu hóa dược bằng nguyên liệu thiên nhiên; thực hiện

mục tiêu phát triển Ngành Dược; tăng thu nhập cho người dân Việt Nam thông qua việc quy hoạch vùng nuôi trồng nguyên liệu; giảm sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu; ứng dụng công nghệ sinh học trong bào chế, để mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm an toàn, hiệu quả, tiện lợi và tiết kiệm; đồng thời góp phần phát triển những ngành nghề vệ tinh.



QUAN HỆ TỐT VỚI CÁC ĐỐI TÁC



Nhà đầu tư:

Duy trì kênh thông tin hiệu quả với nhà đầu tư thông qua các hoạt động IR như: Thực hiện hơn 80 cuộc gặp gỡ, đối thoại trực tiếp với cổ đông, các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Tham gia phát biểu và gặp gỡ các nhà đầu tư nước ngoài trong các buổi hội thảo do T.I.M, J.P. Morgan, Dragon Capital,... tổ chức. Thực hiện Bản tin IR, cung cấp kịp thời thông tin cho nhà đầu tư. Cung cấp Báo cáo thường niên chi tiết, rõ ràng, minh bạch. Công bố thông tin đúng quy định, chuyển ngữ sang tiếng Anh 100% thông tin công bố, đăng tải trên website và gửi email cho các nhà đầu tư.

Nhà cung cấp:

Mối quan hệ tốt với nhà cung cấp mang đến cho DHG nguồn nguyên liệu, máy móc thiết bị, dịch vụ chất lượng cao, giá cả hợp lý, nhiều đối tác chiến lược cùng ngành. Từ đó mở ra các phương thức hợp tác phát triển mới, quy trình sản xuất được cải tiến, năng suất tăng cao, tiết kiệm chi phí, giảm giá thành.

Ngân hàng:

Các Ngân hàng có chi nhánh tại Cần Thơ hiện DHG Pharma đang giao dịch gồm: VietComBank, VietinBank, EximBank, Maritime Bank, ACB, HSBC, LienVietBank, AgriBank, DongA Bank, BIDV. Trong các năm qua, hoạt động bảo lãnh dự thầu, mở L/C không

ký quỹ, miễn phí chi phí thanh toán giao dịch qua ngân hàng, mua ngoại tệ đúng giá niêm yết, ... đã góp phần tăng hiệu quả hoạt động của Công ty.

Các phương tiện thông tin đại chúng:

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực cung cấp nhu cầu thiết yếu cho người dân, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của DHG và hoạt động của các nhãn hàng luôn được cơ quan báo đài quan tâm, truyền thông đến cộng đồng xã hội. Chính vì vậy, thương hiệu DHG và các nhãn hàng của DHG ngày càng được nhiều người biết đến và tin dùng, khẳng định chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp được uy tín hàng đầu Việt Nam.

Cơ quan ban ngành:

DHG luôn nhận được sự hỗ trợ kịp thời của các cấp, các ngành, cơ quan thẩm quyền trong việc tạo điều kiện thuận lợi để Công ty thực hiện đúng các quy định của pháp luật, tạo sự ổn định và an toàn trong quá trình kinh doanh. Vai trò chỉ đạo của các cơ quan ban ngành trong và ngoài tỉnh có giá trị và tác động lớn đến thành công của Công ty.

BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG, SỨC KHỎE, TÀI SẢN VÀ AN TOÀN LAO ĐỘNG

Để đảm bảo phục vụ mục tiêu chiến lược, chủ đề, chỉ tiêu phấn đấu và quản trị rủi ro; Ban môi trường và an toàn lao động đã xây dựng các biện pháp phòng ngừa rủi ro về tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp, phòng chống cháy nổ; xây dựng an toàn trong sản xuất, bảo quản, vận chuyển, sử dụng và lưu trữ các hóa chất nguy hiểm; giám sát quản lý sức khỏe nghề nghiệp, các điều kiện vệ sinh lao động và môi trường lao động. Bên cạnh đó, có sự chuẩn bị chu đáo và toàn diện cho tất cả các trường hợp ứng cứu người, trang thiết bị khi có sự cố.

Cụ thể, năm 2011 đã tổ chức huấn luyện cho hơn 1.636 lượt người về công tác an toàn vệ sinh lao động trong sản xuất; 144 lượt người về an toàn phòng thí nghiệm, 44 người an toàn thiết bị hơi. 70 người về an toàn khi sử dụng thiết bị nâng. Xây dựng nội quy vận hành an toàn cho 30 thiết bị, cấp thẻ an toàn cho 85 trường hợp sử dụng thiết bị có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn lao động. Huấn luyện sơ cấp cứu: 47 tổ trưởng, trưởng ca sản xuất

và an toàn vệ sinh viên các đơn vị. Huấn luyện nghiệp vụ phòng chống cháy nổ cho đội phòng cháy chữa cháy của Công ty với hơn 74 lượt người tham gia. Hội đồng Bảo hộ lao động thường xuyên kiểm tra về an toàn vệ sinh lao động và phòng chống cháy nổ, cung cấp trang thiết bị bảo hộ lao động và dụng cụ phòng chống cháy nổ đầy đủ.

Bảo vệ môi trường được thực hiện trong tất cả các hoạt động của Công ty. Năm 2012, DHG dự kiến đầu tư thêm cho hệ thống xử lý nước thải ở nhà máy hiện tại với chi phí ước tính 6,3 tỷ đồng. Tiếp tục thực hiện và tuân thủ các

luật pháp hiện hành về môi trường theo quy định như phân loại, xử lý chất thải rắn, chất thải nguy hại; thực hiện quan trắc môi trường, kiểm tra môi trường lao động như đo tiếng ồn, nhiệt độ, độ ẩm, khí thải, ánh sáng, bụi....

Sử dụng máy móc thiết bị công nghệ sạch, túi vải môi trường thay cho túi ni lông, trồng cây xanh xung quanh khuôn viên tạo cảnh quan và không khí trong lành,... là một trong những hành động của DHG góp phần bảo vệ sức khỏe, cuộc sống con người; đồng thời, cùng chung tay gìn giữ màu xanh cho trái đất, xây dựng quê hương xanh, sạch, đẹp.



ĐÓNG GÓP CHO CỘNG ĐỒNG XÃ HỘI

Năm 2011, DHG Pharma đã dành 06 tỷ đồng cho các hoạt động cộng đồng.

Một số hoạt động nổi bật:

Tổ chức thành công chương trình “Kết nối những trái tim” cho người dân vùng biển đảo Lý Sơn: khám bệnh phát thuốc 1.500 người dân, tẩy giun cho 4.200 học sinh tiểu học; tặng 500 phần quà.

130 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí, tài trợ cho 62.200 lượt người ở 44 tỉnh thành trên cả nước, với tổng số tiền 2,6 tỷ đồng. Nhân rộng mô hình cho các đối tượng Đoàn viên thanh niên khối bán hàng chủ trì

thực hiện, cùng với sự tham gia của các khách hàng.

Tổ chức thành công chương trình “Ấm áp cùng Eugica”, tặng quà và khám bệnh phát thuốc cho 1.000 người dân miền núi Kpang-Gia Lai, A Lưới-Huế, Nghi Lập-Nghệ An.

Nhãn hàng Hapacol phối hợp cùng Đoàn thanh niên Công ty thực hiện tốt 04 chương trình “Sống làm việc có ích” năm 2011 cho 600 đoàn viên thanh niên.

Phối hợp cùng Sở Y tế và Trung tâm Y tế dự phòng tại 07 tỉnh thành tổ chức hoạt động “tuyên truyền phòng chống sốt xuất huyết”, hội thảo “phòng chống bệnh tay chân miệng”. Đo lường xương và tư vấn trực tiếp cho 37.333 lượt người.

Phối hợp Trung tâm huyết học Cần Thơ duy trì hoạt động Câu lạc bộ hiến máu với trên 500 thành viên tham gia, năm 2011 đã hiến 434 đơn vị máu.

Ủng hộ Ngày vì người nghèo do Ủy ban Mặt trận Tổ quốc TPCT phát động; hỗ trợ 42 trường hợp

cá nhân và gia đình có hoàn cảnh khó khăn trong và ngoài công ty. Ủng hộ góp đá xây dựng Trường Sa.

Thực hiện 16 chương trình “Thầy thuốc với mọi nhà” phát sóng trên VTV Cần Thơ, chương trình Tọa đàm trên một số Đài phát thanh truyền hình khu vực ĐBSCL. 17 chương trình Tạp chí Y tế trên Đài phát thanh truyền hình Cần Thơ.



CHIA SẺ VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Ngày nay, người ta đã nghiệm ra rằng, thành công của một doanh nghiệp có nhiều nguyên nhân, nhưng cái gốc của mọi nguyên nhân là nguồn nhân lực. Muốn có một nguồn nhân lực cống hiến hết mình thì đòi hỏi phải thiết lập và duy trì được một nền văn hóa doanh nghiệp hay còn gọi là bản sắc doanh nghiệp. Điều lý giải này hoàn toàn đúng và phù hợp với DHG Pharma – một doanh nghiệp có bề dày truyền thống, có lợi thế nguồn nhân lực.

“Bản sắc Dược Hậu Giang” được xây dựng vào thời điểm chuyển giao thế kỷ (nhân kỷ niệm 25 năm

thành lập Công ty) và tồn tại đến hôm nay như một vũ khí sắc bén trong cạnh tranh. Trong quá trình thực thi, luôn đổi mới và hoàn thiện bản sắc phù hợp với môi trường, hoàn cảnh xã hội để mỗi tập thể, cá nhân có nét nhân cách, phong thái riêng của DHG Pharma, dễ dàng nhận ra trong bất cứ thời gian, không gian nào trong xã hội.

Văn hóa Dược Hậu Giang mang màu sắc của những con người có tấm lòng nhân ái, cùng chung tay hướng tới cộng đồng để xây dựng cuộc sống khỏe đẹp hơn.



“Trái tim nhân ái”
của 1.500 CBCNV
DHG Pharma

CÁC NGUYÊN TẮC ĐẠO ĐỨC CỦA CÔNG TY:

Quyết tâm trở thành một Công ty uy tín, có bản sắc văn hóa riêng.

Đặt lòng trung thành của nhân viên là tiêu chí cao nhất và lâu dài.

Không đánh đổi lợi nhuận bằng giá trị của các nguyên tắc đạo đức.

Chủ động gương mẫu thực hiện những điều được luật pháp thừa nhận.



DHG PHARMA

CÔNG TY CỔ PHẦN
DƯỢC HẬU GIAN

GLP

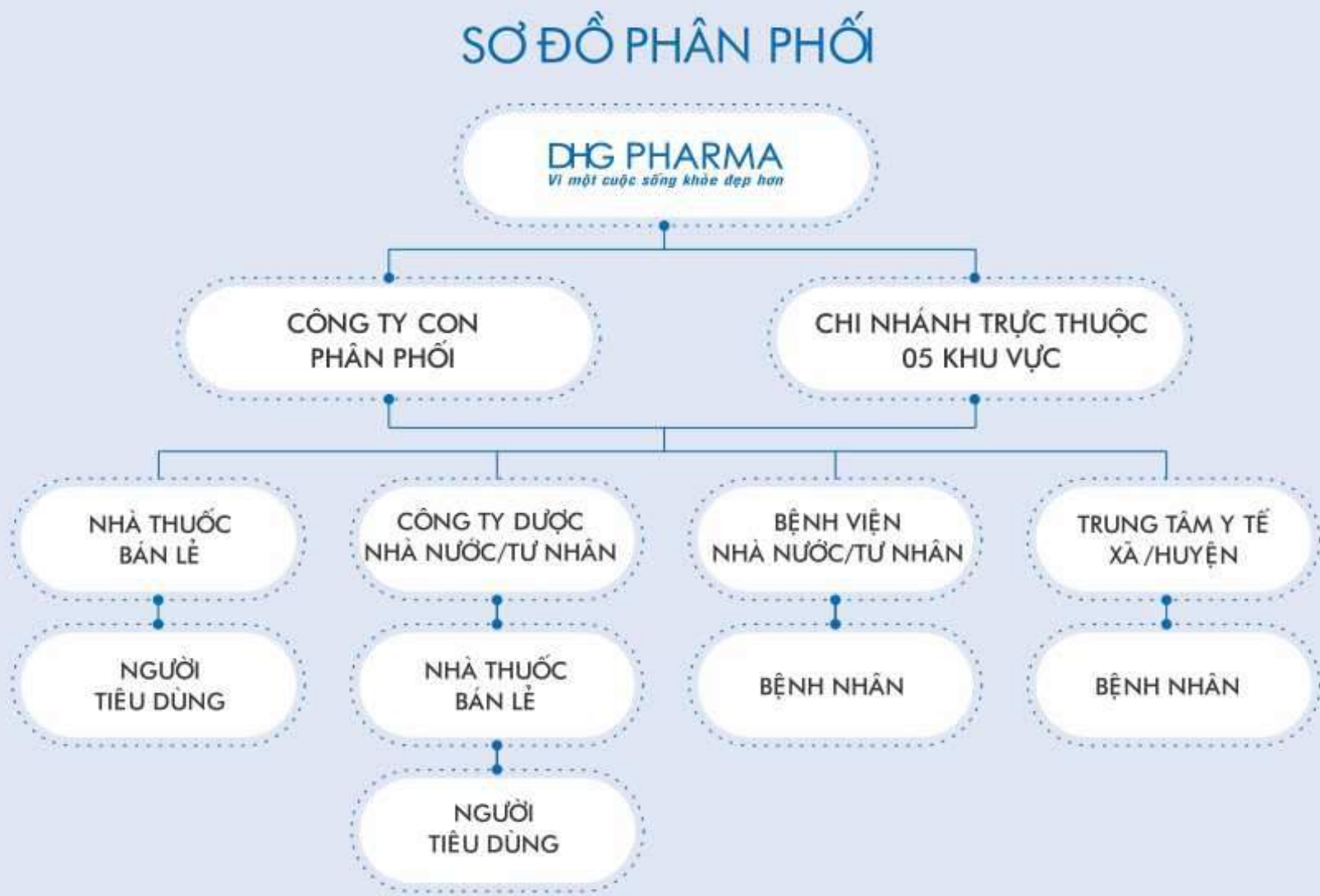
GS





2 LỢI THẾ CẠNH TRANH

HỆ THỐNG PHÂN PHỐI



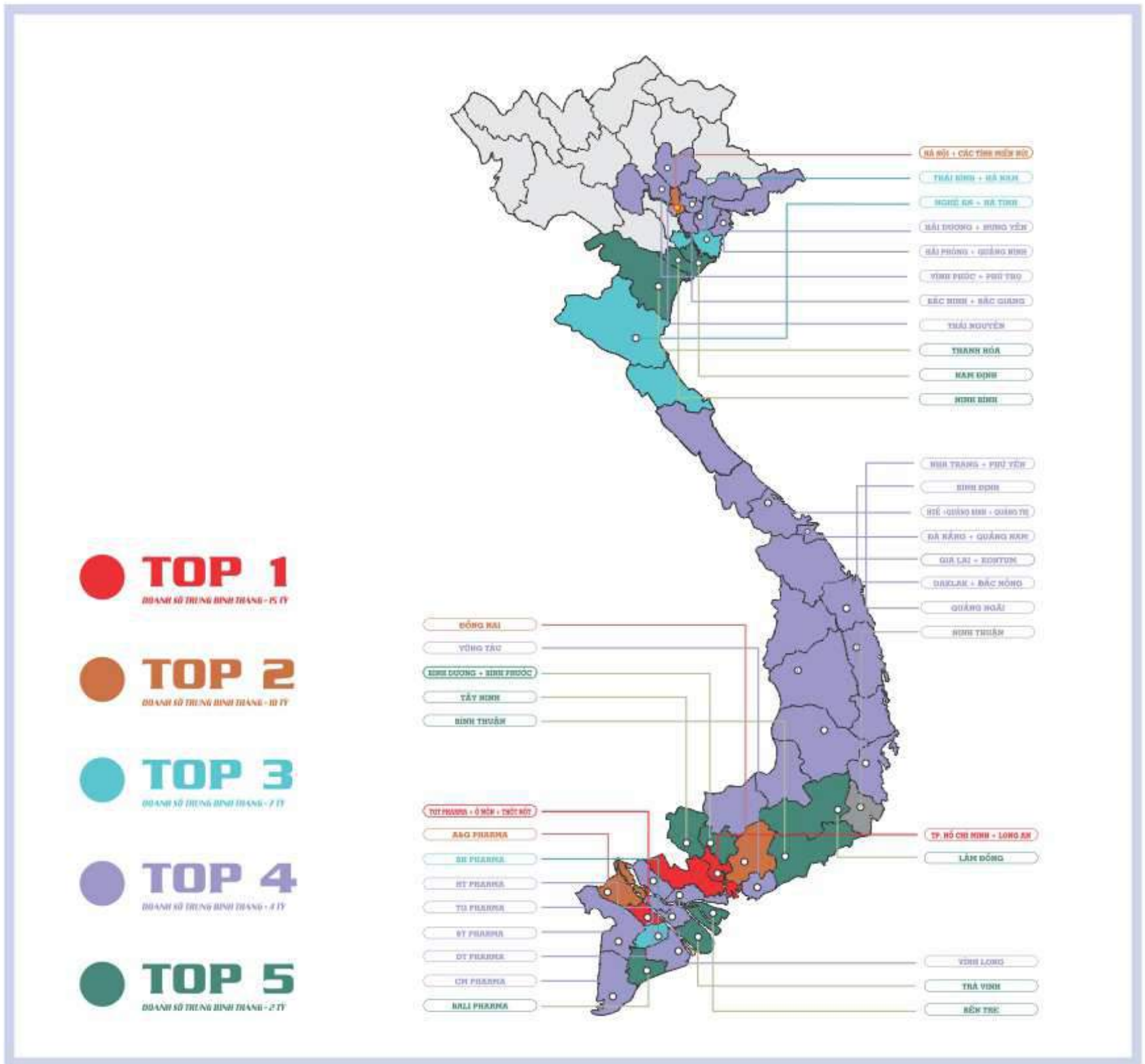
CƠ CẤU QUẢN LÝ BÁN HÀNG



946 nhân sự khối bán hàng.

Phân phối thuốc cho hơn **20.000** khách hàng, trong đó **9.428** khách hàng thân thiết

Giao dịch trực tiếp với **98%** bệnh viện đa khoa trên cả nước



Hệ thống phân phối trực thuộc được đầu tư xây dựng gần **20** năm

Sâu và rộng khắp **64/64** tỉnh thành cả nước

09 Công ty con phân phối, **28** chi nhánh, **67** nhà thuốc/quầy thuốc tại các bệnh viện.

278 tỷ đồng giá trị tài sản nhà, đất, kho đạt tiêu chuẩn GDP trên toàn quốc
(220 tỷ đồng đã thực hiện và 56,7 tỷ đồng đang thực hiện năm 2012).

Chăm sóc khách hàng dựa trên tình cảm chân thành và sự thân thiết là lợi thế cạnh tranh của hệ thống phân phối **DHG PHARMA**

HOẠT ĐỘNG MARKETING

GIÁM ĐỐC

TIẾP THỊ

BM (Giám đốc nhãn hàng)

Quản lý **11** nhãn hàng

Haginat - Klamentin

Hapacol

Eugica

Davita Bone

Unikids

Spivital

Naturenz

Apitim

Eyelight

Glumefrom

CM (Giám đốc ngành hàng)

Quản lý **10** ngành hàng

Cate kháng sinh

Cate giảm đau hạ sốt

Cate cơ xương khớp

Cate hô hấp

Cate dinh dưỡng

Cate gan mật

Cate tim mạch

Cate mắt - thần kinh

Cate tiêu hóa

Cate chăm sóc da

Event

Tổ chức sự kiện
và chăm sóc khách hàng



11 NHÃN HÀNG



doanh thu toàn công ty





CÁC HOẠT ĐỘNG
XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU
& HUẤN LUYỆN MARKETING



THÔNG điệp CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



*Chung tay
cùng cộng đồng xã hội
vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn*

Qua hơn 37 năm hình thành phát triển, tầm nhìn - nỗ lực đã dẫn DHG đến vị trí số 1 và đứng vững ở vị trí đó từ năm 1996 đến nay. Thành công của DHG có được ngày hôm nay là nhờ tình cảm và sự ủng hộ của tất cả mọi người trong cộng đồng xã hội. DHG mong rằng, bằng tất cả sự chân thành từ trái tim, DHG sẽ chung tay cùng cộng đồng xây dựng một cuộc sống khỏe đẹp hơn.

Nhìn lại chặng đường dài đã đi qua, DHG luôn tạo ra thách thức mới cho chính mình để tìm ra những giải pháp tối ưu nhất. DHG không bao giờ tự hài lòng với những thành tựu đã đạt được trong quá khứ và cũng không cho rằng những thành công trong quá khứ sẽ đảm bảo cho những thành công trong tương lai vì: “Giải pháp hôm nay là vấn đề ngày mai”.

Năm 2011 để lại một dấu ấn trong đội ngũ lãnh đạo, CBCNV DHG Pharma không chỉ vì sự vượt qua thách thức thị trường, vượt qua ảnh hưởng tâm lý của sự cố nhà máy sản xuất. Mà hơn hết, bên cạnh những nỗ lực trên mức bình thường, tinh thần đoàn kết của tập thể HĐQT, Ban điều hành, người lao động Công ty; DHG còn nhận được tình cảm, sự quan tâm chỉ đạo kịp thời của lãnh đạo Thành Ủy, Ủy ban, Sở Y tế, các ban ngành tại thành phố Cần Thơ; Cục Quản lý dược, Bộ Y Tế. Đặc biệt, DHG hết sức xúc động, cảm kích và xin tri ân sự chia sẻ, thăm hỏi, động viên của lãnh đạo và chuyên viên SCIC, các nhà đầu tư, quý khách hàng, đối tác, các phóng viên báo đài khi nhà máy xảy ra sự cố, cũng như quá trình điều hành vượt qua thử thách năm 2011. Đó là liều thuốc tốt, là hành trang quý giá giúp DHG Pharma thêm nghị lực, thêm niềm tin để tiếp tục hoàn thiện, đổi mới, tìm ra những giải pháp hôm nay nhằm ngăn ngừa khắc phục để nó không là vấn đề của ngày mai.

Với mục tiêu hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2012, hướng tới sự phát triển ổn định bền vững trong tương lai, DHG quyết tâm đưa nhà máy mới chính thức hoạt động vào cuối Quý 1/2013, mở rộng kênh phân phối thực phẩm chức năng, tập trung toàn lực cho xây dựng thương hiệu, nghiên cứu phát triển sản phẩm mới và xuất khẩu.

Chúng tôi luôn đánh giá cao vai trò và sự đóng góp của người lao động qua nhiều thế hệ, cổ đông, khách hàng, các nhà đầu tư, đối tác và cơ quan quản lý.

Rất mong sự ủng hộ lâu dài của quý vị.

Kính chúc quý vị sức khỏe và mọi điều tốt đẹp.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC



Phạm Thị Việt Nga

MỤC LỤC

TỔNG QUAN CÔNG TY

Cột mốc hình thành.....	27
Mốc son phát triển sau cổ phần hóa.....	28
Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu.....	29
Các đợt tăng vốn điều lệ.....	29
Các danh hiệu cao quý.....	29
Cơ cấu tổ chức.....	31
Ban Quản trị Công ty.....	33

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2011

Báo cáo của Hội đồng quản trị.....	42
Các Công ty con và Công ty liên kết.....	54
Báo cáo của Ban Kiểm soát.....	58
Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc.....	64
Báo cáo tài chính đã kiểm toán.....	77
Phân tích tài chính.....	86

CHIẾN LƯỢC - KẾ HOẠCH

Triển vọng Ngành Dược Việt Nam.....	100
Phân tích S.W.O.T tình hình DHG.....	104
Quản trị rủi ro.....	106
Mục tiêu – chiến lược 2012-2016.....	110
Kế hoạch năm 2012.....	114

PHỤ LỤC

Số liệu tham khảo.....	117
Các địa điểm giao dịch.....	122
Danh mục chữ viết tắt.....	124

TỔNG QUAN CÔNG TY

CỘT MỐC HÌNH THÀNH

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

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

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

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

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



Nghi thức chào cờ đầu tháng
của CBCNV DHG PHARMA

MỐC SON PHÁT TRIỂN SAU CỔ PHẦN HÓA

Năm 2011
Triển khai thành công
"Dự án nâng cao năng suất nhà máy" và
"Dự án nâng cao hiệu quả hoạt động Công ty con"

Thành lập Công ty con Bali Pharma

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

Năm 2009
Thực hiện thành công chiến lược 20/80:
sản phẩm, khách hàng, nhân sự

Thành lập Công ty con A&G Pharma

Năm 2008
Thực hiện các công cụ quản trị hiện đại và hiệu quả:
10.5S, Balance Score Card

Thành lập 06 Công ty con:
CM Pharma, DT Pharma, HT Pharma,
ST Pharma, DHG PP, DHG Nature



Năm 2007
Khẳng định lại Tầm nhìn, Sứ mạng và 7 giá trị cốt lõi.

Thử tương đương sinh học thành công
Haginat 250mg và Glumeform 500mg.

Tăng vốn điều lệ từ 80 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng.

Thành lập 02 Công ty con đầu tiên
DHG Travel và SH Pharma.

Chuyển đổi ISO/IEC 17025
từ phiên bản 1999 sang phiên bản 2005.

Năm 2006
Niêm yết cổ phiếu lần đầu tại
SGDCK Tp. HCM.

Đạt tiêu chuẩn
WHO - GMP/GLP/GSP.

Năm 2005
Gia nhập Câu lạc bộ Doanh nghiệp
có doanh thu sản xuất trên 500 tỷ đồng.

Là doanh nghiệp Dược đầu tiên thử tương đương
lâm sàng thuốc bột Haginat và Klamentin.

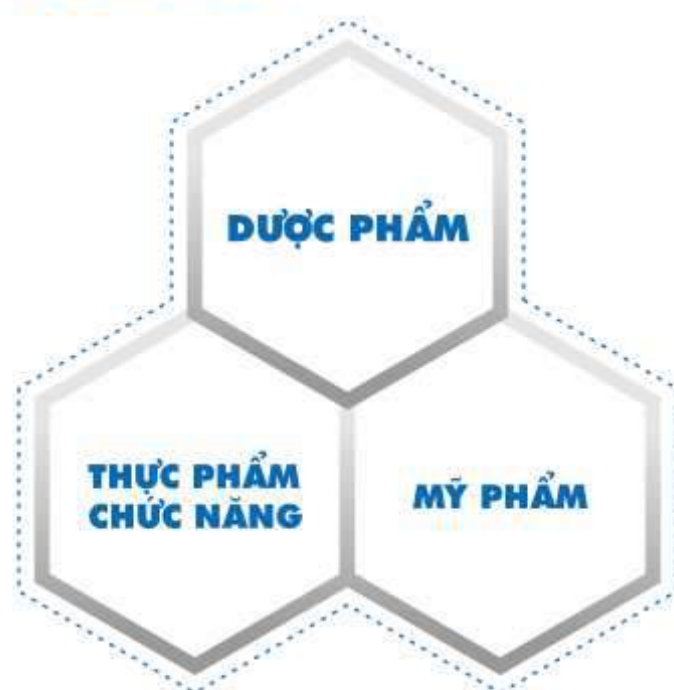
Xây dựng hiệu quả chính sách thu hút nhân tài,
đặc biệt là chính sách "Lương 4D".

Năm 2004
Cổ phần hóa, trở thành Công ty cổ phần.

Tuyên bố Sứ mạng và 7 Giá trị cốt lõi.

DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

LĨNH VỰC KINH DOANH CHỦ YẾU



CÁC ĐỢT TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ

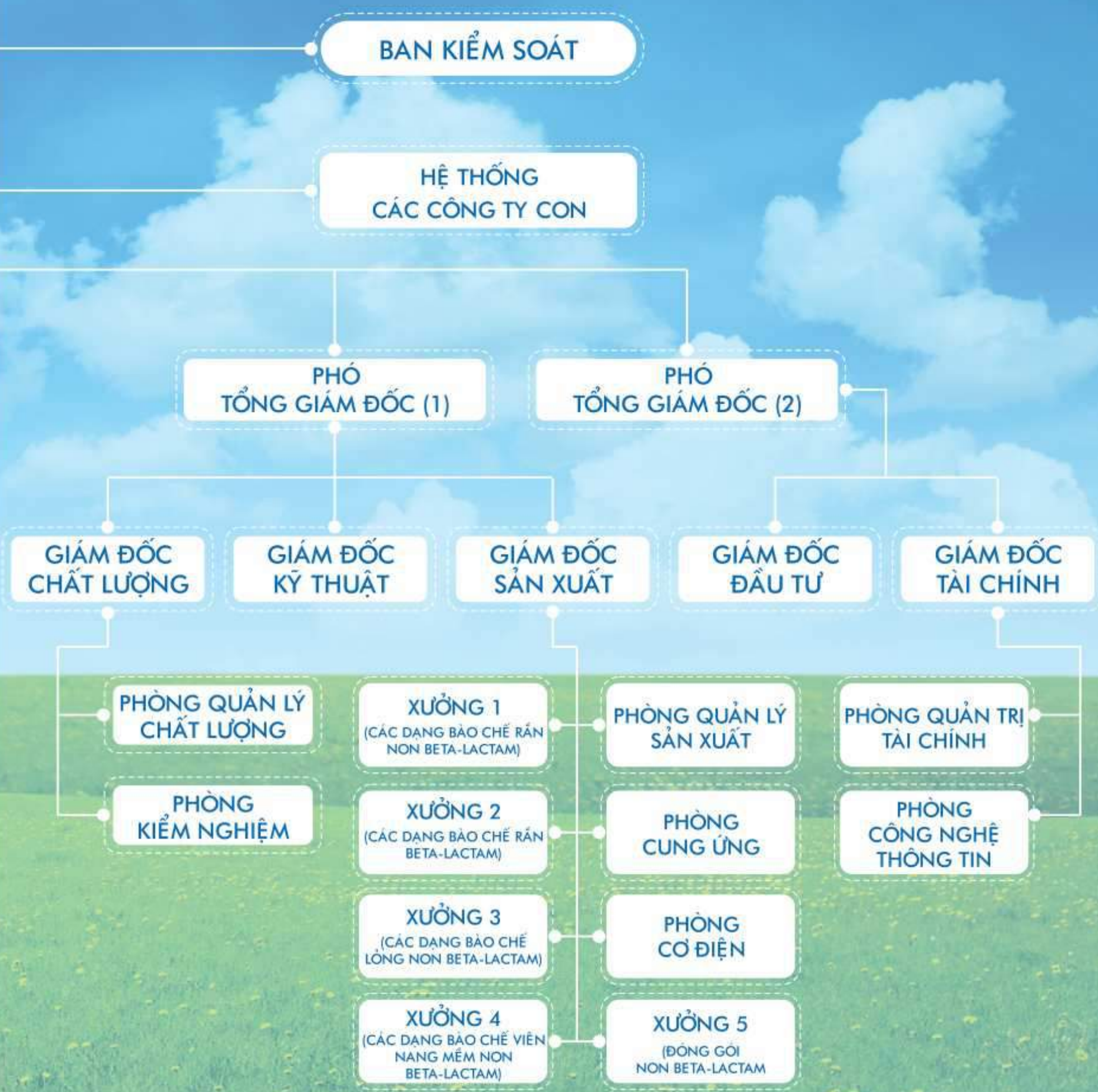
THỜI GIAN PHÁT HÀNH	ĐỐI TƯỢNG PHÁT HÀNH	VỐN ĐIỀU LỆ TRƯỚC PHÁT HÀNH	VỐN TĂNG	VỐN ĐIỀU LỆ SAU PHÁT HÀNH
06/2007 - 08/2007	- Cổ đông hiện hữu; - Nhà đầu tư chiến lược; - Người lao động; - Đấu giá ra công chúng.	80.000.000	20.000.000	100.000.000
11/2007 - 12/2007	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1)	100.000.000	100.000.000	200.000.000
10/2009 - 12/2009	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:1)	200.000.000	66.629.620	266.629.620
06/2010 - 10/2010	Người lao động (ESOP 2010)	266.629.620	2.500.000	269.129.620
03/2010 - 06/2011	Người lao động (ESOP 2011)	269.129.620	2.500.000	271.629.620
06/2011 - 08/2011	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1,4)	271.629.620	380.134.670	651.764.290

CÁC DANH HIỆU CAO QUÝ

NĂM	DANH HIỆU	ĐƠN VỊ TRAO TẶNG
1988	Huân chương lao động hạng Ba	Chủ tịch nước
1993	Huân chương lao động hạng Nhì	Chủ tịch nước
1996	Anh hùng lao động (Thời kỳ 1991 – 1995)	Chủ tịch nước
1998	Huân chương lao động hạng Nhất	Chủ tịch nước
2004	Huân chương độc lập hạng Ba	Chủ tịch nước
2005	Bằng khen thập niên chất lượng (1996 – 2005)	Thủ tướng Chính phủ
2006 - 2007	Bằng khen "Doanh nghiệp nhiều năm liền đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao, đóng góp vào sự nghiệp xây dựng CNXH và Bảo vệ Tổ quốc"	Thủ tướng Chính phủ
2010	Huân chương độc lập Hạng Nhì	Chủ tịch nước

CƠ CẤU TỔ CHỨC





SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC DHG PHARMA NĂM 2011

SƠ ĐỒ HỆ THỐNG CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT

CÔNG TY CON

● ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

DHG NATURE (100%)

DHG PP (100%)

DHG TRAVEL (100%)

DHG PHARMA LTD. (100%)

● CÔNG TY CON PHÂN PHỐI

SH PHARMA (51%)

CM PHARMA (100%)

DT PHARMA (100%)

HT PHARMA (100%)

AG PHARMA (100%)

ST PHARMA (100%)

TG PHARMA (100%)

TOT PHARMA (100%)

BALI PHARMA (100%)

● CÔNG TY LIÊN KẾT

SPIVIHA (31%)

VIPACO (20%)

BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY

Bà PHẠM THỊ VIỆT NGA
Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1951
Trình độ: Tiến sĩ Kinh tế (ĐH Kinh tế Tp. HCM)
Dược sĩ Đại học (ĐH Y Dược Tp. HCM)
Thời gian gắn bó với Công ty: 32 năm
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 32 năm
Chức vụ tại tổ chức khác:
Chủ tịch HĐQT CTCP Tảo Vĩnh Hảo (SPIVIHA)

Quá trình công tác:

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





Bà LÊ MINH HỒNG

Phó Chủ tịch HĐQT - Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1959

Trình độ: Cử nhân Kinh tế (ĐH Kinh tế Tp. HCM)
Cử nhân hành chính (Học viện hành chính quốc gia)

Thời gian gắn bó với Công ty: 33 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 25 năm

Quá trình công tác:

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



Ông LÊ CHÁNH ĐẠO

Thành viên HĐQT - Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1959

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

Thời gian gắn bó với Công ty: 23 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 23 năm

Quá trình công tác:

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

Ông ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG

Thành viên HĐQT - Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1974

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

Thời gian gắn bó với Công ty: 14 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 10 năm

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

Quá trình công tác:

- 1993 - 1996: Phụ trách quảng cáo Sampling - Unilever Việt Nam - Mekong
- 1996 - 1997: Phụ trách Sales Sup - Công ty Kỹ nghệ thực phẩm Việt Nam
- 1997 - 2000: Phụ trách Sales & Marketing Sup - Công ty VN Foremost tại Mekong
- 2000 - 2003: Nhân viên P. Kế hoạch - XNLH DHG
- 2003 - 2004: Phụ trách Phát triển sản phẩm và hoạt động thương hiệu - XNLH DHG
- 9/2004 - 10/2005: Phó Phòng Marketing DHG
- 10/2005 - 01/05/2012: Giám đốc Marketing, Trưởng Phòng Marketing DHG Pharma
- Từ 01/05/2012: Phó Tổng Giám đốc DHG Pharma



Bà NGUYỄN NGỌC DIỆP

Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1968

Trình độ: Dược sĩ chuyên khoa 1

Thời gian gắn bó với Công ty: 21 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 17 năm

Quá trình công tác:

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





Bà NGUYỄN THỊ HỒNG LOAN

Thành viên HĐQT

Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG

Năm sinh: 1958

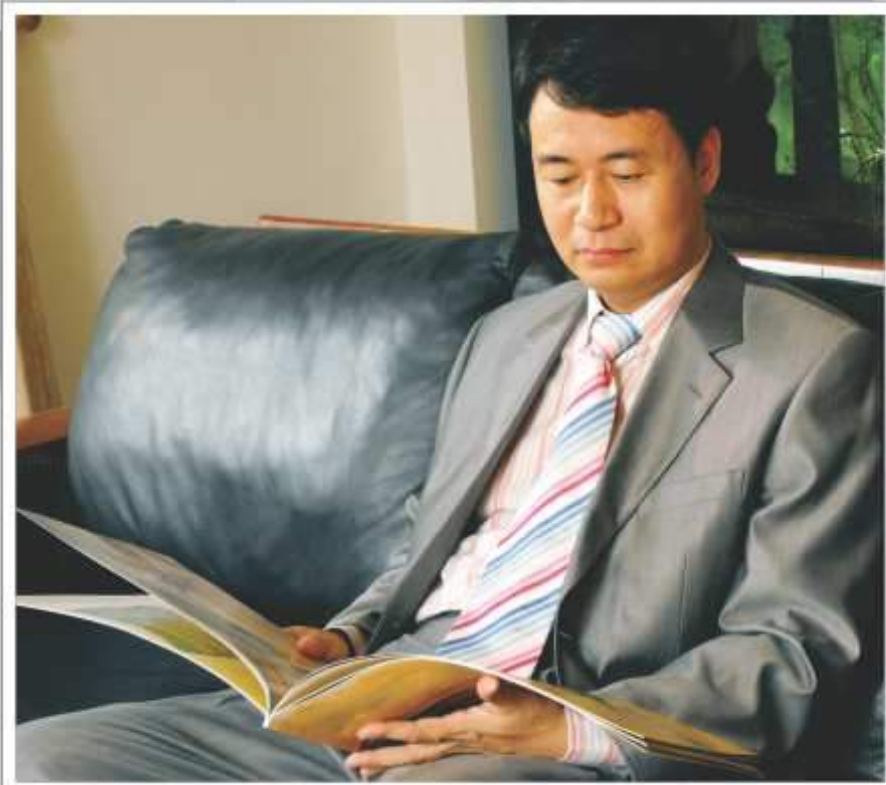
Dược sĩ Chuyên khoa 1 (ĐH Y Dược Tp. HCM)

Thời gian gắn bó với Công ty: 36 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 30 năm

Quá trình công tác:

- 1976 - 1982: Tổ trưởng sản xuất XN Dược phẩm 2/9
- 1982 - 1986: Phó Quản đốc Xưởng thuốc nước Xí nghiệp Dược phẩm 2/9
- 1986 - 1989: Học Dược sĩ Đại học tại trường Đại học Y Dược Tp.HCM
- 1989 - 1991: Trưởng Hiệu thuốc Cty DP Tp. Cần Thơ
- 1991 - 2003: Quản đốc Xưởng sản xuất XNLH DHG
- 2003 - 2004: Trưởng kho XNLH DHG
- 2004 - 2011: Giám đốc sản xuất, Trưởng phòng Quản lý Sản xuất DHG Pharma kiêm Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG
- 2011 - nay: Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG



Ông NGUYỄN NHƯ SONG

Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1962

Trình độ: Kỹ sư ngành viễn thông (BME-ĐH Bách Khoa Budapest - Hungary)

Chức vụ tại tổ chức khác: Phó Chủ tịch HĐQT Lafooco

Quá trình công tác:

- 1987 - 1993: Kỹ sư P. Nghiên cứu XNLD sản xuất Thiết bị Viễn Thông Việt Nam (VTC), Tổng Cục Bưu điện Tp. HCM.
- 1993 - 1996: Trưởng P. Nghiên cứu sản xuất Tổng đài Trung tâm VTC1, Cty Thiết bị điện thoại, VNPT Tp HCM
- 1996 - 1999: Phó Giám đốc Trung tâm VTC1 - Công ty Thiết bị điện thoại VITECO, Tp. HCM.
- 1999 - 04/2007: Trưởng BKS, Trưởng Phòng Tổ chức Hành chính CTCP Viễn Thông VTC Tp. HCM.
- 3/2005 - nay: Phó Chủ tịch HĐQT CTCP Lafooco
- 4/2007 - 4/2009: Thành viên BKS DHG Pharma
- 4/2009 - nay: Thành viên HĐQT DHG Pharma

Ông LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ

Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1970

Trình độ: Đại học Luật (ĐH Tổng hợp Tp. HCM)
Chức vụ tại tổ chức khác: Giám đốc Chi nhánh Khu vực phía Nam SCIC

Quá trình công tác:

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



Ông NGUYỄN SĨ TRUNG KỲ

Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1960

Trình độ: Đại học Luật (ĐH Tổng hợp Chisinau, Moldova)
Tổng Giám đốc Công ty Dược phẩm Vinamex, Moldova.

Quá trình công tác:

- 1992 - 1994: Giám đốc Kinh doanh Công ty Antares, Moldova
- 1995 - 2000: Tổng Giám đốc Công ty Dược phẩm Vimex, Moldova
- 2001 - nay: Tổng Giám đốc Công ty Dược phẩm Vinamex, Moldova





Ông TRẦN QUỐC HƯNG

Trưởng Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1958

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

Thời gian gắn bó với Công ty: 30 năm

Quá trình công tác:

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



Bà TRẦN THỊ ÁNH NHƯ

Thành viên BKS - Giám đốc Nhân sự

Năm sinh: 1962

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

Thời gian gắn bó với Công ty: 32 năm

Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 17 năm

Quá trình công tác:

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

Bà NGUYỄN PHƯƠNG THẢO

Thành viên BKS

Năm sinh: 1976

Trình độ: Thạc sỹ Kinh tế ngành Tài chính Ngân hàng
(ĐH Monash - Úc)

- 05/1997 - 03/2002: Nhân viên Ngân hàng VID Public Bank
- 05/2002 - 07/2005: Học Thạc sỹ tại trường ĐH Monash - Úc
- 08/2005 - 08/2006: Nhân viên Ngân hàng MB
- 08/2006 - 07/2007: Nhân viên Ngân hàng VID Public Bank
- 08/2007 - nay: Chuyên viên Ban Đầu tư 3 - Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)



Bà ĐẶNG PHẠM HUYỀN NHUNG

Giám đốc Tài chính - Kế toán trưởng

Năm sinh: 1966

Trình độ: Cử nhân Kinh tế ngành Ngoại Thương
Thời gian gắn bó với Công ty: 24 năm
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 04 năm

Quá trình công tác:

- 1986 - 1987: Giáo viên Trường Nghiệp vụ Kinh tế Cần Thơ
- 1987 - 9/2004: Nhân viên Kế toán Ngân hàng XNLH Dược Hậu Giang
- 9/2004 - 2007: Nhân viên Kế toán Ngân hàng DHG Pharma
- 2007 - 2008: Kế toán tổng hợp DHG Pharma
- 2008 - 10/2010: Phó Phòng Quản trị Tài chính DHG Pharma
- 10/2010 - 30/03/2012: Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng QTTT DHG Pharma
- 30/03/2012 - nay: Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng QTTT DHG Pharma







**BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG**

Năm 2011



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỈ TIÊU THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH

Trong điều kiện môi trường kinh doanh còn nhiều khó khăn, Hội đồng quản trị và Ban Điều hành đã có định hướng chiến lược ngay từ đầu năm, linh hoạt điều chỉnh, đề ra giải pháp phù hợp thực tế. Cùng với sự quyết tâm của toàn thể người lao động, kết quả các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh đều tăng so với cùng kỳ và vượt chỉ tiêu kế hoạch đã được Đại hội cổ đông thông qua, cụ thể:

CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2010 (TỶ VNĐ)	KẾ HOẠCH 2011 (TỶ VNĐ)	THỰC HIỆN 2011 (TỶ VNĐ)	TH 2011/ KH 2011	TĂNG GIẢM TH 2011 /TH 2010
Giá trị sản xuất dược phẩm	2.303	2.607	3.010	115,48%	30,70%
Doanh thu thuần hợp nhất	2.035	2.240	2.491	111,20%	22,44%
Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	434	380	491	129,20%	13,08%

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2011

Kết quả nổi bật đạt được

Thành lập Công ty con phân phối Bali Pharma (100% vốn DHG Pharma)

Tái đánh giá và tiếp tục được công nhận đạt tiêu chuẩn WHO- GMP, GLP, GSP, ISO/IEC 17025.

Báo cáo thường niên đạt Giải Đặc biệt 03 năm liên tiếp.

Tiếp tục dẫn đầu ngành Công Nghiệp Dược Việt Nam về doanh thu, lợi nhuận, thị phần, năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, uy tín thương hiệu và giá trị cổ phiếu.

Tiếp tục đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất lượng cao năm 2011 (16 năm liền).

Đạt danh hiệu "Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín 2010" (05 năm liền).

Doanh nghiệp Tiêu biểu trên Thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2010 (04 năm liền)

Thương hiệu nổi tiếng Việt Nam năm 2010 - HAPACOL.

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

Nguyên nhân chính đạt kết quả

HĐQT và Ban Điều hành đã bám sát chiến lược – kế hoạch đề ra, linh hoạt điều chỉnh.

Các chiến lược - kế hoạch được Ban TGD, hoạt động Marketing triển khai thông suốt đến từng nhân viên, hệ thống phân phối và các khách hàng.

Lòng tin của hệ thống điều trị, người tiêu dùng về chất lượng sản phẩm của DHG.

Khách hàng dành nhiều tình cảm và hợp tác phân phối sản phẩm của DHG đến người tiêu dùng.

Hệ thống phân phối sâu và rộng, sản phẩm có mặt khắp các tỉnh thành cả nước và hầu hết các bệnh viện trên toàn quốc.

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

Sự hỗ trợ, giúp đỡ của các cơ quan ban ngành và sự quyết tâm, nỗ lực phấn đấu của tập thể người lao động.

Những điểm cần hoàn thiện

Do thị trường nhiều biến động và danh mục sản phẩm đa dạng. Mặc dù sản lượng năm 2011 tăng mạnh, tuy nhiên, ở từng thời điểm, năng lực sản xuất vẫn chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu bán hàng.

Sản phẩm của DHG Pharma chủ yếu thuộc nhóm generic, có nhiều sản phẩm chuyên biệt nhưng vẫn đang trong giai đoạn xây dựng thương hiệu nên chiếm tỷ trọng chưa cao.

Triển khai xây dựng nhà máy mới còn chậm tiến độ so với dự kiến, hạn chế việc đáp ứng đầy đủ, kịp thời hàng hóa theo nhu cầu thị trường.

Xảy ra sự cố ngày 03/08/2011 tại Khu vực Xưởng 1, Xưởng 5 của nhà máy DHG Pharma. Dù không tổn thất lớn nhưng cũng ảnh hưởng đến tinh thần người lao động, khách hàng và gây dư luận không tốt.

Chia cổ tức, trích lập quỹ, thù lao

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập	Số tiền (VNĐ)
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất		415.526.579.901
Lợi nhuận sau thuế tại Công ty mẹ		346.489.086.323
Lợi nhuận tại các công ty con (DHG Pharma sở hữu 100% vốn)		71.697.784.746
Chia cổ tức năm 2011	20% mệnh giá	130.332.598.000
- Đã tạm ứng cổ tức đợt 1/2011	10% mệnh giá	65.166.299.000
- Dự kiến chia cổ tức đợt 2/2011	10% mệnh giá	65.166.299.000
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	10% LNST Công ty mẹ	34.648.908.632
Thù lao HĐQT, BKS, cộng tác viên	1% Lợi nhuận kế hoạch	3.800.000.000
Tiền thưởng HĐQT, BKS, BDH, cộng tác viên, CBCNV chủ chốt	5% Lợi nhuận sau thuế hợp nhất vượt kế hoạch	2.929.736.633
Lợi nhuận còn lại bổ sung		
Quỹ Đầu tư phát triển		174.777.843.058
Lợi nhuận từ các quỹ thuộc Vốn chủ sở hữu của các Công ty con chuyển về		
- Quỹ dự phòng tài chính		6.141.991.054
- Quỹ đầu tư phát triển		21.502.067.559
- LNST bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển		27.382.046.738

Thù lao, tiền thưởng

Diễn giải	Số tiền (VNĐ)
Số dư quỹ cuối năm 2010 (31/12/2010)	2.930.323.537
Trích từ phân phối lợi nhuận 2010	9.307.227.636
+ Thù lao	3.100.000.000
+ Tiền thưởng	6.207.227.636
Số đã chi trong năm 2011	8.970.785.250
Chi cho HĐQT, BKS	3.848.000.000
+ Thù lao	2.472.000.000
+ Tiền thưởng	1.376.000.000
Chi cho Công tác viên (các tiểu ban)	1.350.000.000
+ Thù lao	624.000.000
+ Tiền thưởng	726.000.000
Chi thưởng cho Ban Điều hành và CBCNV chủ chốt	3.772.785.250

Thù lao, tiền thưởng(tt)

Diễn giải	Số tiền (VNĐ)
Số dư quỹ cuối năm 2011	3.266.765.923
+ Thù lao	2.934.323.537
+ Tiền thưởng	332.442.386
Trích phân phối lợi nhuận năm 2011	6.729.736.633
+ Thù lao	3.800.000.000
+ Tiền thưởng	2.929.736.633
Số dư sau khi phân phối lợi nhuận năm 2011	9.996.502.556
+ Thù lao	6.734.323.537
+ Tiền thưởng	3.262.179.019

DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NỘI BỘ, CỔ PHIẾU NĂM GIỮ, THÙ LAO 2011

Họ và tên	Chức danh	Số cổ phần sở hữu (27/03/2012)	Tỷ lệ sở hữu	Thù lao, tiền thưởng trước thuế TNCN năm 2011 (VNĐ)
Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT Tổng Giám đốc	142.159	0,22%	684.000.000
Lê Minh Hồng	Phó chủ tịch HĐQT Phó Tổng Giám đốc	102.042	0,16%	380.000.000
Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	55.779	0,09%	342.000.000
Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	57.283	0,09%	342.000.000
Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	38.599	0,06%	342.000.000
Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT	19.200	0,03%	324.000.000
Nguyễn Sĩ Trung Kỳ	Thành viên HĐQT	19.200	0,03%	324.000.000
Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT	88.531	0,14%	324.000.000
Trần Thị Ánh Như	Trưởng BKS Thư ký HĐQT	42.607	0,07%	342.000.000
Trần Quốc Hưng	Thành viên BKS	11.840	0,02%	228.000.000
Đàm Mạnh Cường	Thành viên BKS	7.200	0,01%	216.000.000
Đặng Phạm Huyền Nhung	Kế toán trưởng	6.216	0,01%	66.000.000
	Tổng cộng	590.656	0,91%	3.914.000.000

GIAO DỊCH CỦA CỔ ĐÔNG NỘI BỘ

Người thực hiện giao dịch	Chức danh	Cổ phiếu trước khi giao dịch	Cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
Trần Thị Ánh Như	Trưởng BKS	16.833	16.393	Bán: - 440 cổ phiếu.
Trần Thị Ánh Như	Trưởng BKS	16.393	42.607	Bán: - 5.340 cổ phiếu + 6.700 cổ phiếu ESOP 2011 + cổ phiếu thưởng
Lê Minh Hồng	Phó Chủ tịch HĐQT	49.790	57.283	Bán: - 24.500 cổ phiếu + 7.200 cổ phiếu ESOP 2011 + cổ phiếu thưởng
Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT	110.779	55.779	Bán: - 55.000 cổ phiếu
Trần Quốc Hưng	Thành viên BKS	21.840	11.840	Bán: - 10.000 cổ phiếu

GIAO DỊCH CỦA NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN CỔ ĐÔNG NỘI BỘ

Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ /cổ đông lớn	Cổ phiếu trước khi giao dịch	Cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
Vũ Thị Minh Hằng	Vợ của Ông Nguyễn Như Song Thành viên HĐQT	69.331	1	Bán: - 69.330 cổ phiếu

GIAO DỊCH CỦA CỔ ĐÔNG LỚN

Tên cổ đông lớn: FTIF Templeton Frontier Markets Fund

Số lượng cổ phiếu trước khi giao dịch	Giao dịch cổ phiếu DHG	Số lượng cổ phiếu sau khi giao dịch	Tỷ lệ sở hữu sau khi giao dịch	Thời gian hoàn thành giao dịch
1.613.643	285.340	1.898.983	7,06%	17/01/2011
1.898.983	63.490	1.962.473	7,29%	07/02/2011
1.962.473	53.790	2.016.263	7,49%	18/02/2011
2.016.263	138.700	2.154.963	8,01%	31/05/2011
2.154.963	44.500	2.199.513	8,10%	08/08/2011
2.199.513	3.048.798	5.248.311	8,05%	11/08/2011

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ VỐN CỔ PHẦN

Cơ cấu cổ đông

Cơ cấu cổ đông của DHG Pharma theo danh sách cổ đông ngày 27/03/2012:

	Số lượng cổ đông			Số lượng cổ phiếu			Tỷ lệ		
	Cá nhân	Tổ chức	Cộng	Cá nhân	Tổ chức	Cộng	Cá nhân	Tổ chức	Cộng
Nước ngoài	420	90	510	810.020	31.112.191	31.922.211	1,24%	47,74%	48,98%
Trong nước	1.948	59	2.007	3.700.306	29.543.782	33.244.088	5,68%	45,33%	51,01%
HĐQT	9		9	522.793			0,80%	0,00%	0,80%
BKS	3		3	61.647			0,09%	0,00%	0,09%
KTT	1		1	6.216			0,01%	0,00%	0,01%
CBCNV	835	1	836	1.651.014	201.967		2,53%	0,31%	2,84%
SCIC		1	1		28.313.119		0,00%	43,44%	43,44%
Cổ đông ngoài	1.100	57	1.157	1.458.636	1.028.696		2,24%	1,58%	3,82%
Cổ phiếu quỹ		1	1		10.130	10.130	0,00%	0,02%	0,02%
Tổng	2.368	150	2.518	4.510.326	60.666.103	65.176.429	6,92%	93,08%	100,00%

Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5%

Tên cổ đông	Số đăng ký sở hữu	Ngày cấp	Quốc tịch	Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu
TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC	0101992921	09/07/2010	Việt Nam	28.313.119	43,44%
TEMPLETON FRONTIER MARKETS FUND	CA2795	12/01/2009	Luxembourg	5.248.311	8,05%

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

STT	Tên cổ đông	Số ĐKSH	Ngày cấp	Cổ phiếu sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	VIETNAM HOLDING LIMITED	CS1077	29/05/2006	1.615.608	2,48%
2	KITMC WORLDWIDE VIETNAM RSP BALANCE FUND	CS2103	05/12/2006	1.460.072	2,24%
3	CITIGROUP GLOBAL MARKETS LTD	C00226	23/11/2004	1.401.302	2,15%
4	KWE BETEILIGUNGEN AG	CA3895	19/03/2010	1.213.433	1,86%
5	VIETNAM INVESTMENT LIMITED	C00131	19/02/2004	1.182.120	1,81%
6	JF VIETNAM OPPORTUNITIES FUND	CS1645	11/10/2006	1.114.308	1,71%
7	VOF INVESTMENT LIMITED	C00126	11/02/2004	1.088.856	1,67%
8	DRAGON CAPITAL VIETNAM MOTHER FUND	CA4373	19/07/2010	1.009.758	1,55%
9	GRINLING INTERNATIONAL LIMITED	C00033	11/07/2001	874.891	1,34%
10	TEMPLETON GLOBAL INVESTMNET TRUST-TEMPLETON EMERGING MARKETS SMALL CAP FUND	CS6572	24/07/2007	838.824	1,29%
11	VIETNAM EQUITY HOLDING	CS8240	06/11/2007	740.274	1,14%
12	TEMPLETON GLOBAL INVESTMENT TRUST-TEMPLETON FRONTIER MARKETS FUND	CA2757	18/12/2008	708.570	1,09%

DANH SÁCH CỔ ĐÔNG

NĂM GIỮ TỪ 0,5% ĐẾN 1%

STT	Tên cổ đông	Số ĐKSH	Ngày cấp	Cổ phiếu sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	PHEIM AIZAWA TRUST	CS2022	29/11/2006	598.783	0,92%
2	PEMBERTON ASIAN OPPORTUNITIES FUND	CA4779	30/11/2010	575.730	0,88%
3	BEIRA LIMITED	CS3890	27/03/2007	559.000	0,86%
4	QUỸ ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN Y TẾ BẢN VIỆT	08/TB-UBCK	15/01/2008	518.461	0,80%
5	VIETNAM INVESTMENT PROPERTY HOLDINGS LIMITED	CS7869	09/10/2007	502.252	0,77%
6	KITMC WORLDWIDE VIETNAM FUND 1	CS1336	24/07/2006	498.186	0,76%
7	AMUNDI VIETNAM OPPORTUNITIES FUND	CS9705	15/02/2008	481.080	0,74%
8	ASIA VALUE INVESTMENT LIMITED	C00151	26/03/2004	470.928	0,72%
9	VIETNAM VENTURES LTD	CS0571	23/01/2006	463.584	0,71%
10	SIGLAP LIMITED	CS3887	27/03/2007	445.312	0,68%
11	CITIGROUP GLOBAL MARKETS FINANCIAL PRODUCTS LLC	CS6480	18/07/2007	418.646	0,64%
12	AIZAWA SECURITIES CO.,LTD	CA2521	15/10/2008	381.370	0,59%
13	LOTUS-MEKONG RIVER EQUITY FUND	CA3441	02/11/2009	377.526	0,58%
14	LIONGLOBAL VIETNAM FUND	CS2732	19/01/2007	370.605	0,57%
15	PCA INTERNATIONAL FUNDS SPC	CS2241	15/12/2006	354.824	0,54%
16	VIETNAM ENTERPRISE LTD	CS3763	22/03/2007	347.136	0,53%
17	VIETNAM EMERGING EQUITY FUND LIMITED	C00413	10/10/2005	336.220	0,52%
18	UBS AG LONDON BRANCH	CS1585	15/09/2006	335.126	0,51%
19	FULLERTON VPIC FUND	CS7736	28/09/2007	327.770	0,50%
20	KITMC WORLDWIDE VIETNAM FUND 2	CS2075	03/01/2007	327.380	0,50%

HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

Hội đồng quản trị tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, Pháp luật hiện hành; giữ ổn định phát triển trong tình hình kinh tế biến động.

Thực hiện quy chế làm việc theo Điều lệ, nhiệm vụ kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động, chiến lược và định hướng kinh doanh từng năm.

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

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

Trong năm 2011, HĐQT đã tiến hành 11 cuộc họp định kỳ và đột xuất, bằng hình thức trực tiếp hoặc xin ý kiến qua thư điện tử để tập trung giải quyết và thông qua các nội dung chủ yếu sau:

PHIÊN HỌP QUÝ 1/2011

Ngày 28/03/2011

Ngày 15/04/2011

Thành viên tham dự 8/8
Quan sát viên: 3/3
thành viên BKS

Công tác chuẩn bị tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 ngày 29/04/2011 và các nội dung tại Đại hội gồm:

- + Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2010 đã kiểm toán.
- + Phân phối lợi nhuận năm 2010, kế hoạch 2011.
- + Phương án phát hành cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1,4 cho cổ đông hiện hữu.
- + Các nội dung sửa đổi Điều lệ Công ty
- + Chiến lược – kế hoạch kinh doanh, đầu tư 2012
- + Thông qua thư từ nhiệm của Ông Đinh Đức Minh và bầu bổ sung Ông Đàm Mạnh Cường là thành viên BKS.
- + Phê chuẩn Chức danh Chủ tịch HĐQT kiêm TGD.

Thông qua hồ sơ phát hành ESOP 2011.

Thành lập Công ty TNHH Dược Hậu Giang (nhà máy mới Tân Phú Thạnh) với 100% vốn trực thuộc Công ty mẹ DHG Pharma.

Thành lập và xây dựng xưởng nang mềm mới. Tạm ngưng gia công sản phẩm nang mềm tại Medisun, thu hồi vốn đầu tư 13,5 tỷ đồng vào cuối tháng 04/2011.

PHIÊN HỌP QUÝ 2/2011

Ngày 16/05/2011

Ngày 25/05/2011

Ngày 15/06/2011

Ngày 12/07/2011

Thành viên tham dự 8/8
Quan sát viên: 3/3
thành viên BKS

Thông qua Báo cáo tài chính hợp nhất, Báo cáo tài chính Công ty mẹ Quý 1/2011.

Thông qua việc trích Quỹ Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, BDH, khen thưởng đột xuất.

Thông qua hồ sơ và thủ tục phát hành, niêm yết, lưu ký cổ phiếu thường 1:1,4.

Thông qua thủ tục niêm yết, lưu ký cổ phiếu ESOP 2011

Thành lập Công ty phân phối: Công ty TNHH MTV Dược phẩm BALI (BALI Pharma) với 100% vốn của DHG Pharma.

Giải thể Trung tâm Nghiên cứu, sát nhập với Phòng Nghiên cứu để hoạt động nghiên cứu sử dụng hợp lệ Quỹ khoa học Công nghệ của DHG Pharma (theo Thông tư 15/2011/TT ngày 09/02/2011 của Bộ Tài Chính).

Về việc bổ sung ngành nghề kinh doanh: Xuất bản phần mềm (mã ngành 5820). Lập trình máy vi tính (mã ngành 6201) và Nhà khách, nhà nghỉ kinh doanh dịch vụ lưu trú ngắn ngày (mã ngành 5510). Dự kiến xin ý kiến Đại hội cổ đông bất thường bằng văn bản nhưng chưa thống nhất, tạm hoãn lại.

Thông qua báo cáo của các tiểu ban về kết quả kinh doanh 06 tháng đầu năm 2011

Thông qua Báo cáo tài chính hợp nhất, Công ty mẹ 06 tháng đầu năm 2011

Thông qua kế hoạch 06 tháng cuối năm 2011.

Thông qua ngày chốt danh sách và thực hiện chia cổ tức 30% đợt 2/2010.

Thay đổi người đại diện vốn tại Công ty con 100% vốn DHG để phù hợp với cơ cấu tổ chức của Công ty: HT Pharma, CM Pharma, ST Pharma, HT Pharma, TG Pharma.

PHIÊN HỌP QUÝ 3/2011

Ngày 13/08/2011

Thành viên tham dự 7/8
Quan sát viên: 3/3
thành viên BKS

Thành lập HĐTV tại các Công ty con 100% vốn DHG: DT Pharma, CM Pharma.

Sát nhập Hiệu thuốc Ô Môn và Hiệu thuốc Thốt Nốt về TOT Pharma.

Thay đổi địa chỉ các chi nhánh Thanh Hóa, Bình Thuận, Văn phòng Đại diện Tp. HCM.

Nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà tại TPHCM, Daklak

PHIÊN HỌP QUÝ 4/2011

Ngày 29/10/2011

Ngày 17/12/2011

Ngày 26/12/2011

Ngày 04/01/2012

Thành viên tham dự 8/8
Quan sát viên: 3/3
thành viên BKS

Thông qua kết quả kinh doanh 09 tháng đầu năm 2011. Ước thực hiện cả năm 2011.

Thông qua chiến lược, kế hoạch năm 2012 dự kiến

Thông qua ngày chốt danh sách và thực hiện tạm ứng cổ tức 10% đợt 1/2011.

Thông qua việc sửa Điều lệ Công ty con: Điều chỉnh phạm vi quyền hạn của Giám đốc Công ty con.

Quy định thẩm quyền phê duyệt thanh toán nhà máy mới Tân Phú Thạnh.

Chuyển đổi hình thức đầu tư dự án Tân Phú Thạnh: giao Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG là chủ đầu tư.

Thông qua báo cáo tình hình đầu tư các Công ty liên kết.

Đề cử nhân sự ứng cử thành viên HĐQT, BKS Công ty Bao bì Vĩnh Tường.

Thông qua các chủ trương mua đất cho Chi nhánh Đồng Nai, Vĩnh Phúc, Ninh Bình, Thái Bình.

Những nghị quyết đã ban hành trong năm 2011

SỐ NGHỊ QUYẾT	NGÀY BAN HÀNH	NỘI DUNG
001/NQ.HĐQT	28/03/2011	Thông qua bộ hồ sơ phát hành cổ phiếu ESOP năm 2011 nộp UBCKNN.
002/NQ.HĐQT	16/05/2011	Thông qua bộ hồ sơ đăng ký phát hành cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1,4 – năm 2011.
003/NQ.HĐQT	25/05/2011	Đồng ý lưu ký và niêm yết 250.000 cổ phiếu của Chương trình ESOP năm 2011
004/NQ.HĐQT	25/05/2011	Đồng ý lưu ký bổ sung và niêm yết cổ phiếu thưởng theo tỷ lệ 1:1,4.
005/NQ.HĐQT	29/10/2011	Thông qua ngày chốt danh sách và thực hiện chia cổ tức đợt 2/2010 với tỷ lệ 30% mệnh giá
007/NQ.HĐQT	29/10/2011	Thông qua các quy định quản lý tài chính, điều hành Công ty
008/NQ.HĐQT	29/10/2011	Thông qua ngày chốt danh sách và thực hiện chia cổ tức đợt 1/2011 với tỷ lệ 10% mệnh giá
009/NQ.HĐQT	29/10/2011	Thông qua việc đề cử nhân sự ứng cử thành viên HĐQT và thành viên Ban Kiểm soát Công ty Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường (VIPACO).
010/NQ.HĐQT	26/12/2011	Thông qua nội dung điều chỉnh thẩm quyền Giám đốc Công ty con
011/NQ.HĐQT	26/12/2011	Thông qua các nội dung quản lý điều hành
012/NQ.HĐQT	04/01/2012	Thông qua kế hoạch phân phối lợi nhuận, thù lao năm 2011 của các Công ty con do DHG sở hữu 100% vốn và các nội dung khác

Hoạt động giám sát và hỗ trợ của HĐQT đối với Ban Tổng Giám đốc gồm:

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

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

Các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc hiện tại có 3/8 là thành viên HĐQT của Công ty; do đó việc triển khai thực hiện các Nghị quyết của HĐQT, Nghị quyết của ĐHĐCĐ rất đồng bộ, nhanh gọn và có hiệu quả. Đây là một trong những ưu điểm giúp hoạt động quản trị của Công ty linh hoạt, nhất quán và triệt để hơn. Ngoài ra, 3 thành viên HĐQT độc lập (không tham gia điều hành) đã có nhiều ý kiến khách quan, hiệu quả trong các quyết định của HĐQT.

Các hoạt động tăng cường hiệu quả quản trị Công ty

Hoạch định, xây dựng mục tiêu chiến lược nhất quán với tầm nhìn “Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn”, sứ mệnh, các giá trị cốt lõi. Các công cụ quản trị được huấn luyện, thực hành thường xuyên trong các cấp quản lý.

Ứng dụng tiêu chuẩn, quy trình quản lý, kiến thức quản trị doanh nghiệp và công cụ xây dựng chiến lược. Điều hành sản xuất kinh doanh thích ứng với sự thay đổi của thị trường. Mục tiêu của năm được xây dựng rõ ràng cho toàn Công ty, các Khối chức năng và từng đơn vị.

Ứng dụng công cụ quản lý “Chỉ số đánh giá thực hiện công việc” (KPI) nhằm đánh giá quá trình triển khai, thực hiện mục tiêu – chỉ tiêu hoạt động năm. Định kỳ hàng quý có xem xét kết quả công việc, phân tích, dự báo khả năng thực hiện trong

năm về các chỉ tiêu, về sự phù hợp của các giải pháp; từ đó điều chỉnh các mặt hoạt động.

Phát huy ưu điểm của tổ chức bộ máy làm việc theo cơ cấu các khối chức năng, phân cấp quản lý, phân quyền trong thực hiện nhiệm vụ.

Có hệ thống các quy chế, quy định, quy trình thao tác chuẩn, hướng dẫn công việc theo yêu cầu, quản lý công việc và đúng quy định của pháp luật.

Đã đầu tư triển khai ứng dụng hệ thống phần mềm quản lý BFO cho toàn hệ thống phân phối và khối văn phòng phục vụ.

Tổ chức thảo luận, thống nhất định hướng chiến lược, mục tiêu, biện pháp thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ năm. Tổ chức Hội nghị người lao động theo quy chế hoạt động của Công ty cổ phần.

Thông báo kịp thời qua các báo cáo tháng kết quả sản xuất kinh doanh; việc thực hiện các chính sách có liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người lao động.

CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT

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

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

Nhóm các Công ty phân phối

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

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng



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



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



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



Nhóm các Công ty con đa dạng hóa đồng tâm

Công ty TNHH MTV Du lịch DHG (DHG Travel)
Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008
Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ
Vốn điều lệ: 03 tỷ đồng
Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa, dịch vụ quảng cáo



Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG (DHG Nature)
Ngày chính thức hoạt động: 01/02/2009
Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ
Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng
Ngành nghề kinh doanh: Nuôi trồng, chế biến, sản xuất, kinh doanh dược liệu; Sản xuất, kinh doanh hóa dược; Sản xuất, kinh doanh thực phẩm bổ sung.



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



Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG
Ngày được cấp Giấy CNĐKKD và Giấy chứng nhận đầu tư: 16/08/2010
Trụ sở chính tại Châu Thành A – Hậu Giang
Vốn điều lệ: 50 tỷ đồng
Ngành nghề kinh doanh: sản xuất, kinh doanh dược phẩm; sản xuất, kinh doanh thực phẩm chức năng và mỹ phẩm



TÓM TẮT KẾT QUẢ KINH DOANH CÁC CÔNG TY CON

Năm 2011, dự án “nâng cao hiệu quả Công ty con” được triển khai từ tháng 06/2011 và chính thức mang lại hiệu quả từ tháng 09/2011. Kết quả cho thấy, Các Công ty con phân phối có doanh thu tăng trưởng tốt, đặc biệt hầu hết tỷ suất lợi nhuận/doanh thu đều tăng gấp đôi. Dự án tăng hiệu quả Công ty con phân phối chú trọng vào việc cấu trúc lại danh mục sản phẩm, sắp xếp nhân sự, tuyển bán hàng, định mức khoán chi phí cụ thể, trả lương nhân viên dựa trên lợi nhuận và số tiền thực sự thu về thay vì dựa trên doanh số như trước đây.

Tên Công ty	Doanh thu thuần năm 2011	Lợi nhuận sau thuế năm 2011	LNST/Doanh thu 2011	LNST/Doanh thu 2011	LNST/Doanh thu 2010	Tăng trưởng doanh thu 2011/2010
DHG NATURE	33.957.562.618	3.743.058.988	3.318.056.163	9,8%	17,0%	30%
DHG PP	167.280.663.859	36.112.626.478	31.074.268.318	18,6%	18,4%	36%
DHG TRAVEL	61.354.265.636	9.195.706.932	6.848.352.086	11,2%	8,9%	60%
TOT PHARMA	158.874.516.025	16.152.686.023	11.717.704.454	7,4%	3,1%	108%
AG PHARMA	124.215.305.432	7.750.616.502	5.105.510.499	4,1%	4,3%	12%
CM PHARMA	48.901.388.080	3.128.703.404	1.760.750.473	3,6%	3,6%	23%
DT PHARMA	41.510.550.270	3.761.512.885	2.821.134.663	6,8%	2,4%	24%
HT PHARMA	54.077.977.101	4.045.720.826	3.626.827.363	6,7%	3,3%	28%
ST PHARMA	45.415.928.078	2.771.848.750	2.468.096.938	5,4%	3,4%	21%
SH PHARMA	108.429.293.623	10.261.203.739	8.644.038.126	8,0%	5,3%	30%
TG PHARMA	42.254.279.357	2.569.439.901	1.927.079.925	4,6%	3,0%	81%
BALI PHARMA	19.406.886.907	1.373.338.486	1.030.003.864	5,3%	-	-

Ghi chú: tăng trưởng doanh thu năm 2011 so với năm 2010 của TOT Pharma đạt 108% do sát nhập thêm địa bàn Ô Môn và Thốt Nốt

Tình hình đầu tư vào các công ty liên kết

Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo (31,5%)

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

Trụ sở chính tại Vĩnh Hảo, Tuy Phong, Bình Thuận

Ngành nghề kinh doanh: sản xuất và kinh doanh Tảo Spirulina

Vốn điều lệ: 12.000.000.000 (Mười hai tỷ VNĐ)

Mục đích đầu tư: tạo sự ổn định cho nguồn nguyên liệu sản xuất dòng sản phẩm Spivital và các dòng sản phẩm công nghệ sinh học khác.



Sản lượng sản xuất năm 2011 đạt 28 tấn Tảo bột, tăng trưởng 17,5% so với cùng kỳ. Kết quả kinh doanh năm 2011 với doanh thu thuần 12 tỷ đồng (đạt 114% kế hoạch), lợi nhuận sau thuế 4,4 tỷ đồng (đạt 143% kế hoạch).

CTCP Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường (20%) - VIPACO

Ngày chính thức hoạt động: 09/07/2007

Trụ sở chính tại: Mỹ Phước, Bến Cát, Tỉnh Bình Dương.

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất bao bì từ hạt nhựa nguyên sinh

Vốn điều lệ: 50.000.000.000 (Năm mươi tỷ VNĐ)

Mục đích đầu tư: tạo sự ổn định nguồn nguyên liệu bao bì, sơ cấp có công nghệ sạch, hiện đại theo xu hướng phát triển tương lai.

Tổng khoản đầu tư vào Công ty Bao bì Vĩnh Tường: 20 tỷ đồng. Tổng dự phòng đã trích đến 31/12/2012 cho khoản đầu tư này là 16,5 tỷ đồng.

Hoạt động kinh doanh của Công ty Bao bì Vĩnh Tường gặp nhiều khó khăn, thiếu minh bạch về vấn đề tài chính. Kết quả kinh doanh năm 2011 lỗ 14 tỷ đồng (năm 2010 lãi 1,5 tỷ đồng), doanh thu 20,7 tỷ đồng (giảm 28% so với năm 2010).

Dược Hậu Giang đã cử đại diện tham gia ứng cử thành viên HĐQT và BKS để cùng xem xét, xác định các nguyên nhân lỗ, xây dựng lại định hướng phát triển cho Công ty. Đại hội cổ đông của Công ty Bao bì Vĩnh Tường đều thống nhất kiểm kê tài sản để xác định lại giá trị Công ty, bổ nhiệm Chủ tịch HĐQT, TGD mới, sắp xếp, tổ chức lại cơ cấu tổ chức, bộ máy nhân sự, củng cố hoạt động.

Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang năm 2011 có trích lập thêm khoản dự phòng đầu tư tài chính 9,865 tỷ đồng cho khoản đầu tư liên kết vào Công ty Bao bì Vĩnh Tường, ảnh hưởng giảm lợi nhuận so với Báo cáo tài chính hợp nhất chưa kiểm toán.

Đầu tư liên kết Công ty Medisun (30%)

Đã nhận đủ tiền và hoàn tất thủ tục chuyển nhượng cổ phiếu.

Tất toán khoản đầu tư tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Medisun trong năm 2011.



BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Trong năm hoạt động thứ ba của nhiệm kỳ 2009-2013, từ tháng 04/2011 đến hết tháng 03/2012, BKS của DHG Pharma đã tiếp tục thực hiện công tác kiểm tra, giám sát và kiến nghị thực hiện những thay đổi cần thiết tại DHG Pharma trong các lĩnh vực trọng yếu sau:

Mục tiêu và phạm vi kiểm soát trọng yếu trong năm 2011 của Ban kiểm soát

Kiểm soát chiến lược:

Việc lập kế hoạch kinh doanh trung - dài hạn, việc thực hiện các dự án đầu tư xây dựng nhà máy, tài sản lớn dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh chính theo kế hoạch trong năm 2011.

Kiểm soát hoạt động:

Việc xây dựng và triển khai các quy chế, bao gồm cả Quy chế, Điều lệ hoạt động các Công ty con nhằm củng cố năng lực dự phòng và quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

Kiểm soát tài chính:

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



2

Hoạt động của Ban Kiểm soát Kết quả kiểm soát và những đề xuất

Hoạt động của Ban Kiểm soát

Thông qua chương trình hoạt động năm 2011, Ban kiểm soát đã thực hiện các công việc giám sát tình hình hoạt động và tình hình tài chính của Công ty, giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban điều hành;

BKS đã tham gia các phiên họp của Hội đồng quản trị để nắm tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình đầu tư và tham gia góp ý những vấn đề có liên quan;

BKS đã thực hiện các công việc kiểm tra tính tuân thủ các Quy chế, Điều lệ, tính hợp lý trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Trong năm 2011, Ban kiểm soát đã phối hợp với Ban kiểm soát nội bộ kiểm tra các chi nhánh nhằm kiểm tra và đánh giá tính tuân thủ các quy định của pháp luật và quy chế nội bộ trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh và quản trị tài chính kế toán;

Xem xét báo cáo các vấn đề tồn tại của các công ty con do Ban kiểm soát nội bộ kiểm tra đánh giá (Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM, Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT, Công ty TNHH MTV TOT Pharma, Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST, Công ty TNHH MTV In và Bao bì DHG, Công ty TNHH MTV Du lịch DHG).

Sau mỗi đợt kiểm tra, BKS đều có báo cáo chi tiết gửi Chủ tịch Hội đồng quản trị để triển khai chấn chỉnh những vấn đề cần lưu ý trong công tác quản lý của các đơn vị.

Giám sát tình hình hoạt động và tài chính Công ty

BKS trân trọng báo cáo tới ĐHĐCĐ kết quả hoạt động kiểm soát trên các lĩnh vực chiến lược, hoạt động điều hành và tình hình tài chính của DHG Pharma trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 như sau:

Kết quả kinh doanh năm 2011 của Công ty cổ phần Dược Hậu Giang

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2011 (VNĐ)	Thực hiện năm 2010 (VNĐ)	% Tăng giảm 2011/2010
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.490.879.935.732	2.034.525.241.928	22,44%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động SXKD	506.424.285.861	437.116.542.379	15,86%
Lãi hoặc lỗ trong liên kết, liên doanh	(10.025.671.093)	(3.981.996.715)	151,77%
Lợi nhuận kế toán trước thuế	490.941.709.926	434.144.552.718	13,08%
Lợi nhuận kế toán sau thuế	419.762.158.583	383.335.234.331	9,50%
Lợi nhuận thuần thuộc các cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	415.526.579.901	381.162.247.669	9,02%



Đánh giá các điểm tích cực trong kết quả kinh doanh năm 2011

Doanh thu thuần năm 2011 tăng 22,44% so với cùng kỳ năm 2010.

Lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ trong năm 2011 đều tăng so với năm 2010.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các công ty con tốt.
Các công ty con có đầy đủ điều lệ hoạt động, quy chế quản lý tài chính.

Đánh giá hoạt động tài chính

Báo cáo tài chính năm 2011 đã được Công ty TNHH KPMG Việt Nam kiểm toán. BKS thống nhất với ý kiến nhận xét và đánh giá về hoạt động tài chính và báo cáo năm 2011 của Công ty kiểm toán.

Qua báo cáo tài chính năm 2011 đã được kiểm toán, BKS xem xét không phát hiện trường hợp bất thường nào trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Báo cáo thể hiện đầy đủ, rõ ràng, phản ánh tình hình tài chính của công ty lành mạnh.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011 của công ty đều vượt các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông năm 2010 đề ra. Tuy nhiên, tỷ suất lợi nhuận năm 2011 giảm so 2010 và tỷ lệ nợ năm 2011 tăng so với năm 2010 làm cho khả năng thanh toán của công ty giảm xuống.



Đánh giá việc thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2010

Triển khai xây dựng nhà máy mới chậm, chưa đúng kế hoạch và chưa xây dựng được tiến độ thực hiện của dự án do thay đổi dự toán nhiều lần.

Theo ĐHĐCĐ 2010, cổ tức 2011 dự kiến chia bằng tiền mặt 20% mệnh giá. Đã thực hiện tạm ứng 10% cổ tức đợt 1/2011 ngày 07/12/2011. Phần còn lại dự kiến sẽ tiếp tục chia sau Đại hội cổ đông thường niên năm 2011.

Hoàn thành thủ tục phát hành, niêm yết, lưu ký cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1,4 cho cổ đông hiện hữu và 250.000 cổ phiếu chương trình ESOP 2011.

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ:

- + Đầu tư mua máy móc thiết bị và phương tiện cho nhà máy hiện tại ở 288 Bis Nguyễn Văn Cừ Tp. Cần Thơ: 53,3 tỷ đồng. Đã thực hiện xong với trị giá thực tế là 48,9 tỷ đồng, đưa vào trong kỳ năm 2011 là 43 tỷ đồng.
- + Đầu tư cho nhà máy mới viên nang mềm tại 288 Bis Nguyễn Văn Cừ Tp. Cần Thơ: 56,7 tỷ VNĐ. Đã thực hiện xong với trị giá thực tế là 49,4 tỷ đồng.
- + Đã thu hồi được 50% tiền đất tại Khu Công nghiệp Trà Nóc (02 hecta), phần còn lại chờ chủ đầu tư khác thuê lại.



Giám sát hoạt động của HĐQT, Ban TGD và bộ máy quản lý điều hành Công ty

HĐQT có 08 thành viên, Ban TGD có 03 thành viên, đủ cơ cấu để hoạt động theo quy định của Điều lệ Công ty.

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

Các Nghị quyết của HĐQT phù hợp với chức năng và quyền hạn theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

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

Năm 2011 không có điều gì bất thường trong hoạt động của HĐQT, Ban TGD và các cán bộ quản lý Công ty.

BKS thống nhất với báo cáo của HĐQT trình Đại hội cổ đông thường niên năm 2011.

Nhìn chung, trong năm 2011, BKS được cung cấp đầy đủ các thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty.

BKS không nhận được bất kỳ kiến nghị nào của cổ đông về sai phạm của HĐQT, BKS và cán bộ quản lý Công ty trong quá trình thực hiện nhiệm vụ.



3

Kiến nghị

Đề nghị sửa đổi lại Quy chế người đại diện của DHG Pharma tại các Công ty con và thống nhất nội dung với quy chế quản lý, điều hành các công ty con của DHG Pharma.

Đề nghị các công ty con của DHG Pharma chuyển tiền về công ty DHG Pharma phần lợi nhuận còn lại năm 2011 sau khi đã trích lợi nhuận theo Nghị quyết 012/NQ.HĐQT.

Đề nghị Ban kiểm soát nội bộ có đánh giá hiệu quả thực hiện định kỳ 06 tháng và năm 2012 của từng nhân hàng; kết hợp với Ban kiểm soát rà soát và hệ thống lại các quy chế đang thực hiện tại công ty .

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

Để phù hợp theo quy định của Bộ Tài chính tại Quyết định số 12/2007/QĐ-BTC ngày 13/03/2007, Ban kiểm soát đã tiến hành họp và thống nhất cử Ông Trần Quốc Hưng - thành viên Ban kiểm soát giữ chức vụ Trưởng ban kiểm soát thay cho Bà Trần Thị Ánh Như kể từ tháng 05/2012.



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

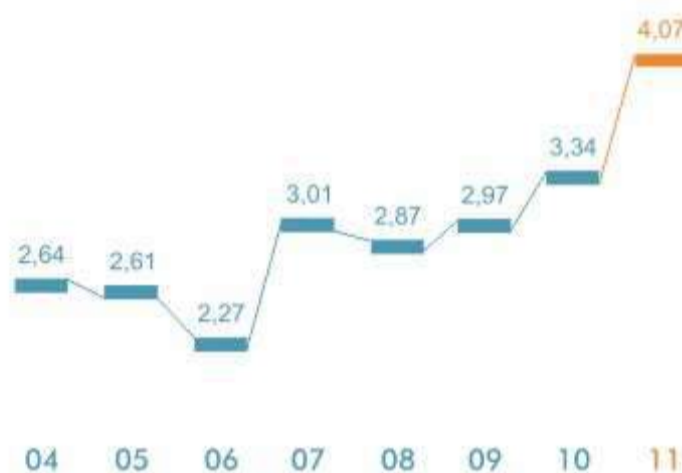
1



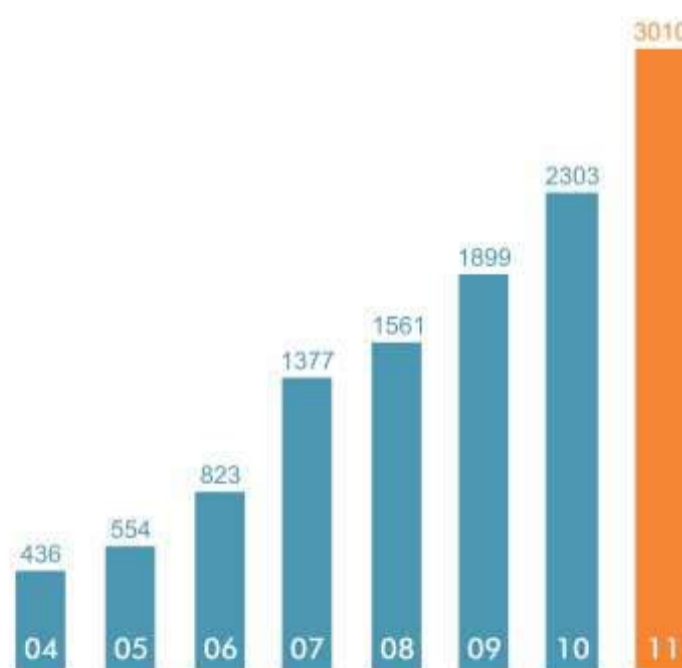
Xưởng 4

Hoạt động sản xuất

Sản lượng sản xuất của nhà máy hiện tại năm 2011 đạt 4,07 tỷ đơn vị sản phẩm, tăng 22% so với năm 2010. Năng suất lao động tăng 18%, tiết kiệm chi phí, giảm hao hụt nguyên vật liệu, bao bì 2,089 tỷ đồng.



Tổng sản lượng
(ĐVT: Tỷ đơn vị sản phẩm)



Giá trị sản lượng
(ĐVT: Tỷ đồng)



Xưởng 4



Xưởng 1



Xưởng 5



Xưởng 3



Nhà máy nang mềm (xưởng 4) hoàn thành và bắt đầu hoạt động tháng 5/2011

Đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao sản lượng sản xuất: thay thế máy ép 01 gói lên 02 gói, 04 gói; máy đóng nang tự động; máy đóng gói bán tự động cho nhóm thuốc viên đóng chai, thuốc kem, thuốc nhỏ mắt, ..

Dự án “Nâng cao năng suất lao động” góp phần rất lớn trong việc gia tăng sản lượng sản xuất, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, người lao động có thời gian nghỉ ngơi hợp lý.

Quy mô sản xuất lớn, nhu cầu tồn trữ, sử dụng nguyên liệu - bao bì cao. Các phòng chức năng đã chủ động nhập khẩu, dự trữ nguyên vật liệu hợp lý, giảm rủi ro tăng giá nguyên vật liệu, biến động tỷ giá và đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất.

Công ty con In - Bao bì (DHG PP) ngoài nhiệm vụ đáp ứng đủ, kịp thời bao bì toa nhãn cho sản xuất thuốc; thực hiện in ấn theo đơn đặt hàng của Phòng Marketing còn in gia công, bán bao bì cho các đối tác bên ngoài, mang lại thêm lợi nhuận.

Công ty con Dược liệu (DHG Nature) tăng hiệu quả sản xuất dược liệu thông qua việc khai thác sản xuất theo mùa vụ, chủ động kế hoạch cung cấp nguyên liệu có nhu cầu sử dụng cao. Đầu tư, triển khai vùng trồng dược liệu, chiết xuất, chế biến dược liệu, đảm bảo giá thành cạnh tranh.

2

Hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm

87 sản phẩm có số đăng ký trong năm 2011, trong đó có 32 sản phẩm mới, 35 sản phẩm đăng ký lại và 20 sản phẩm là thực phẩm chức năng.

Đã sản xuất 30 sản phẩm mới, 15 sản phẩm sản xuất ở quy mô công nghiệp.

15 sản phẩm mới được đưa ra thị trường.

Đầu tư 3,127 tỷ đồng từ Quỹ nghiên cứu khoa học mua sắm thiết bị, phát triển sản phẩm mới nhằm nâng cao hơn nữa lợi thế cạnh tranh các sản phẩm DHG Pharma trên thương trường. Quỹ khoa học hiện còn 20,8 tỷ đồng.





Độc quyền nguồn nguyên liệu Nattokinase của Công ty JBSL – Nhật Bản, DHG Pharma cho ra thị trường sản phẩm NattoEnzym có tác dụng giúp làm tan huyết khối, phòng ngừa tai biến mạch máu não, nhồi máu cơ tim. Sản phẩm đã được Hiệp hội Nattokinase Nhật Bản (JNKA) chứng nhận chất lượng. Nattokinase là nguyên liệu được cấp 3 bằng sáng chế tại Hoa kỳ và 2 bằng sáng chế tại Nhật Bản.



Nhờ sự giúp đỡ các Thầy ở các trường đại học, nghiên cứu tài liệu khoa học điều chỉnh công thức Eyelight vita Yellow, Eyelight vita Red tăng hiệu quả, đạt yêu cầu người sử dụng.

Kết hợp với các Thầy ở trường Đại Học Dược Hà Nội nghiên cứu tương đương sinh học các sản phẩm tác dụng kéo dài trong điều trị.

Tiếp tục hợp tác với Viện Công nghệ Sinh học phát triển sản phẩm Naturenz giải độc gan, đi từ công nghệ nuôi trồng chiết xuất, chế biến bằng phương pháp sinh học nguyên liệu Naturenz.

Kết hợp với Giáo sư Dương Đức Tiến hướng dẫn khoa học kỹ thuật thành công trong nuôi trồng Tảo Spirulina chứa Kẽm, Selen, Crom từ bào tử, làm tiền đề nghiên cứu phát triển các sản phẩm giúp trẻ thông minh, đầy đủ dinh dưỡng, không béo phì, chống lão hóa đối với nam nữ từ 35 tuổi và hỗ trợ điều trị bệnh đái tháo đường.



Cho ra đời 02 dòng kháng sinh thế hệ mới Cefdinir và Cepodoxime cung ứng cho hệ điều trị.

Phối hợp nhà cung ứng nguyên liệu DSM - nhà sản xuất duy nhất Amoxicilin theo phương pháp sinh học - thay đổi phương pháp sản xuất Klamentin dập thẳng, hạn chế thời gian tiếp xúc môi trường, nâng cao chất lượng và thời gian ổn định lâu dài sản phẩm, hạ giá thành.

3

Hệ thống quản lý chất lượng

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

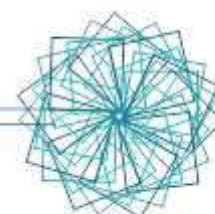
Xây dựng WHO GMP xưởng sản xuất viên nang mềm và đã được Cục Quản lý Dược chứng nhận đạt vào tháng 04/2011.

Cập nhật hệ thống quản lý chất lượng theo yêu cầu của ISO 9001:2008 và đã được chứng nhận phù hợp vào tháng 05/2011.

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



Phòng kiểm nghiệm DHG PHARMA



4 Thị trường phân phối



Thị trường nội địa

Chiếm 98,8% tổng doanh thu hàng do Công ty tự sản xuất.

Năm 2011, chính sách trả lương nhân viên bán hàng trên tiền thu về đã được triển khai toàn hệ thống phân phối. Kết quả: quản lý tốt nợ trong hạn, các khoản nợ phải thu khó đòi, dây dũa giảm mạnh.



Chính sách trả lương nhân viên bán hàng gắn với chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bước đầu triển khai mang lại kết quả tốt (04 tháng cuối năm 2011) thông qua dự án “nâng cao hiệu quả hoạt động Công ty con”. Các Công ty con phân phối kinh doanh ngày càng hiệu quả hơn. Dự án này sẽ tiếp tục mở rộng trên toàn hệ thống phân phối trong năm 2012.

Thị trường xuất khẩu

Doanh thu xuất khẩu năm 2011 đạt 27 tỷ đồng, tăng 27% so với năm 2010, chiếm 1,2% tổng doanh thu hàng do Công ty tự sản xuất. Sản phẩm xuất khẩu chủ yếu thuộc nhóm: dược liệu, kháng sinh, vitamin. Phát triển thêm 25 sản phẩm mới vào đơn đặt hàng của các khách hàng. Tham gia 03 đợt triển lãm tại hội chợ nước ngoài.

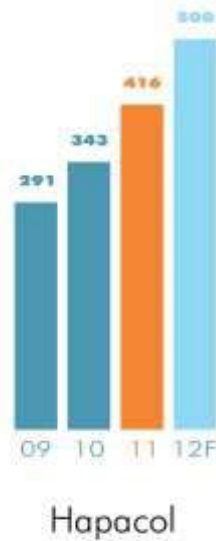
Các thị trường đã xuất khẩu: Moldova, Ukraina, Myanmar, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigeria, Lào, Singapore.

Các thị trường mới đang giao dịch: Jordan, Đài Loan, Malaysia, Cộng Hòa Séc, Kazakhstan, HongKong, Indonesia, Sri Lanka, Ghana, Pháp, Pakistan.



5

Hoạt động xây dựng thương hiệu



Thông qua các hoạt động xây dựng thương hiệu thực hiện theo chiến lược “kéo” người tiêu dùng, các công cụ truyền thông, các buổi hội thảo, hội nghị và các hoạt động hỗ trợ bán hàng, các nhãn hàng ngày càng được nhận diện, chiếm được lòng tin của khách hàng, bác sĩ và người tiêu dùng.

Năm 2011, các nhãn hàng được đầu tư thương hiệu tiếp tục chiếm ưu thế với tỷ trọng trên 51% tổng doanh thu hàng do DHG Pharma tự sản xuất. Tất cả đều tăng trưởng và mức tăng trưởng bình quân là 32%, cao hơn mức tăng trưởng của các sản phẩm khác.

Nhãn hàng	Doanh số thực hiện 2010	Doanh số khoán 2011	Doanh số thực hiện 2011	TH 2011/ KH 2011	Tăng trưởng 2011/2010
Hapacol	343	400	416	104%	21%
Eugica	120	138	183	133%	53%
Spivital	30	36,7	52,5	143%	75%
Naturenz	28	33,5	42,5	127%	52%
Davita	44	55	49	89%	11%
Unikids	36	42	45	107%	25%
Eyelight	42	55	51	93%	21%
Tiểu đường	16	19,1	21,2	111%	33%
Gavix	-	3,85	6,9	179%	-
Apitim	21	25,1	31,3	125%	49%
Haginat	137	153,9	176	114%	28%
Klamentiin	267	323,7	358	111%	34%
Tổng cộng	1.084	1.286	1.432		

Ghi chú: Doanh số trên chưa giảm giá trên hóa đơn
Đơn vị tính: Tỷ đồng



Klamentiin



Haginat



Eugica



Davita



Eyelight



Hoạt động chăm sóc khách hàng



Họp mặt khách hàng DHG PHARMA năm 2011

Thực hiện chương trình Họp mặt khách hàng năm 2011 kết hợp giới thiệu sản phẩm mới NattoEnzym cho 14.200 khách hàng thân thiết trên toàn quốc. Gần 300 khách hàng VIP trên cả nước tham gia thảo luận, đóng góp ý tưởng xây dựng chiến lược năm 2012.

Nâng cấp chất lượng thành viên Câu lạc bộ khách hàng, tăng số lượng khách hàng thân thiết đến 31/12/2011 là 9.428 khách hàng (572 khách hàng kim cương, 915 khách hàng bạch kim, 1.292 khách hàng vàng, 2.795 khách hàng bạc và 3.854 khách hàng đồng).

DHG Travel tạo ấn tượng tình cảm, thân thiện trong việc tổ chức 390 tour, phục vụ 23.000 lượt khách hàng tham quan du lịch trong và ngoài nước.

Tổ chức 171 hội nghị, hội thảo khoa học giới thiệu sản phẩm với các bác sĩ, khách hàng và người tiêu dùng.



Unikids



Spivital



Naturenz



Apitim



Glumeform

7

Hoạt động tài chính

Hoàn thành thủ tục phát hành, niêm yết, lưu ký cổ phiếu ESOP năm 2011. Chính thức niêm yết ngày 14/06/2011, hạn chế chuyển nhượng đến 14/06/2014.

Hoàn thành thủ tục phát hành, niêm yết, lưu ký cổ phiếu thưởng theo tỷ lệ 1:1,4. Chính thức niêm yết ngày 08/08/2011, chính thức giao dịch ngày 11/08/2011. Theo kế hoạch, cổ tức 2011 dự kiến chia bằng tiền mặt 20% mệnh giá. Đã thực hiện tạm ứng 10% cổ tức đợt 1/2011 ngày 07/12/2011.

Phần còn lại dự kiến sẽ tiếp tục chia sau Đại hội cổ đông thường niên năm 2011.

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

Thực hiện tốt công tác thanh toán - theo dõi công nợ phải thu, phải trả, theo dõi hàng hóa, tài sản; quản lý, lựa chọn và mua bảo hiểm hàng hóa, tài sản với mức phí thấp nhất đem lại hiệu quả cao cho Công ty.

Công tác lập và theo dõi thực hiện ngân sách, phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh chính xác, kịp thời; giúp Ban Điều hành nhanh chóng ra quyết định.



8

Hoạt động công nghệ thông tin

Hoàn thành triển khai sử dụng hệ thống ERP với giải pháp BFO trong hệ thống phân phối (Chi nhánh, Công ty con phân phối) và văn phòng. Dự kiến hoàn thành triển khai toàn hệ thống đến hết quý 4/2012.

Tiếp tục triển khai, nâng cấp phần mềm quản lý cho 25 bệnh viện, nâng tổng số bệnh viện đang sử dụng phần mềm do DHG hỗ trợ là 42 bệnh viện.

Bước đầu thử nghiệm giải pháp thông tin liên lạc hợp nhất (Unified Communication): voice, video, điện thoại IP, internet. Dự kiến sẽ thực hiện trong năm 2012.





Nhân sự và chính sách cho người lao động

Tổng số CBCNV tính đến 31/12/2011 là 2.635 người. Tuyển dụng chính thức năm 2011 là 182 người. Điều chỉnh lương tối thiểu, lương BHXH theo quy định.

Tổng số giờ huấn luyện tại Công ty: 151.520 giờ, bình quân 80,6 giờ/người/năm. Tổng ngân sách huấn luyện năm 2011: 5,15 tỷ đồng.

Chọn lọc danh sách đội ngũ kế thừa cấp cao thông qua 03 đợt thực hiện bỏ phiếu tín nhiệm năm 2010, 2011. Đối với lãnh đạo cấp trung gian, thực hiện quy hoạch hàng năm thông qua đề cử của các đơn vị, bộ phận chức năng.

Cử 16 lãnh đạo và cán bộ chủ chốt tham gia khóa học thạc sỹ quản trị kinh doanh UBI - Bỉ với tổng chi phí gần 03 tỷ đồng.

Khám và điều trị tại chỗ 3.125 lượt CBCNV với chi phí 84 triệu đồng, bồi dưỡng độc hại 324.000 lượt người với chi phí 972 triệu đồng.

Khám sức khỏe định kỳ cho 1.772 CBCNV và 420 thân nhân gia đình CBCNV tại các Bệnh viện lớn với tổng số tiền 3,9 tỷ đồng.

Tổ chức tham quan du lịch trong và ngoài nước cho người lao động theo chế độ quy định, tổng chi phí 6,25 tỷ đồng.



Thu nhập bình quân của người lao động



10

Hoạt động đầu tư

Các khoản đầu tư tài sản trong năm 2011:

Tổng tài sản cố định hữu hình đã đầu tư năm 2011 là 130 tỷ đồng, tăng 194% so với năm 2010, trong đó:

+ Đầu tư cải tạo nhà xưởng, văn phòng làm việc, xây nhà cho các chi nhánh: 44 tỷ đồng.

+ Đầu tư máy móc thiết bị, thiết bị quản lý cho sản xuất, kiểm nghiệm, nghiên cứu, ... 60 tỷ đồng.

+ Đầu tư phương tiện vận tải phục vụ nhu cầu công việc, hỗ trợ chăm sóc khách hàng: 26 tỷ đồng.



Máy ép 4 gói Xường 5

Đầu tư mua đất xây dựng văn phòng làm việc tại Tp. Hồ Chí Minh, 04 Chi nhánh Đồng Nai, An Giang, Tiền Giang, Sóc Trăng: 23 tỷ đồng.

Kết hợp với Công đoàn sử dụng nguồn quỹ phúc lợi đầu tư phúc lợi tập thể, giá trị đầu tư 22 tỷ đồng cho các công trình: hồ bơi, sân bóng, nhà trẻ, nhà tập thể và mua đất chuẩn bị xây dựng khu “Vận động trường DHG Pharma”.



11

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

Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2011 ngày 29/12/2011 đã thông qua việc điều chỉnh mức khái toán đầu tư công trình Nhà máy Dược phẩm và Nhà máy In Bao Bì DHG tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang từ 506 tỷ đồng lên 676 tỷ đồng (không bao gồm tiền mua đất).

Đến 31/12/2011, tổng giải ngân cho dự án là 71,8 tỷ đồng (bao gồm cả tiền mua đất). Thời gian hoàn thành dự kiến đến cuối Quý 1/2013, chậm tiến độ so với dự kiến ban đầu.



Phối cảnh nhà máy mới Dược phẩm DHG

Đã khởi công: 26/04/2011
Dự kiến hoàn thành: cuối Quý 1/2013
Nguồn thực hiện: Vốn tự có

Lý do chậm tiến độ:

Điều chỉnh tăng diện tích xây dựng Xưởng NonBetalactam thêm 1.600m², Nhà máy Bao Bì thêm 2.000 m² nên phải vẽ lại bản thiết kế.

Chờ thực hiện thủ tục xin ý kiến ĐHĐCĐ về mức khái toán đầu tư mới để thực hiện các thủ tục tiếp theo.

Gói ép cọc đại trà xét thầu không đạt, phải thực hiện lại từ đầu.



BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐÃ KIỂM TOÁN



Báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2011 đã kiểm toán

Mời quý vị xem nội dung đầy đủ tại website DHG Pharma:

[www.dhgpharma.com.vn/dhg/images/stories/quan-he-co-dong/BAO CAO TAI CHINH DHG-VNN.pdf](http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/images/stories/quan-he-co-dong/BAO_CAO_TAI_CHINH_DHG-VNN.pdf)



Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011 đã kiểm toán

Mời quý vị xem nội dung đầy đủ tại website DHG Pharma:

[www.dhgpharma.com.vn/dhg/images/stories/quan-he-co-dong/BAO CAO TAI CHINH HOP NHAT-VNN.pdf](http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/images/stories/quan-he-co-dong/BAO_CAO_TAI_CHINH_HOP_NHAT-VNN.pdf)



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

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

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

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

Phạm vi kiểm toán

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán hợp nhất đính kèm của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (“Công ty”) và các công ty con (“Tập đoàn”) tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo được Ban Tổng Giám đốc Công ty phê duyệt phát hành ngày 20 tháng 3 năm 2012. Việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

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

Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ hợp nhất trong năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

Công ty TNHH KPMG

Việt Nam

Giấy Chứng nhận Đầu tư số: 011043000345

Báo cáo kiểm toán số: 11-01-023



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

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

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 3 năm 2012

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Khoản mục	31/12/2011 VND	31/12/2010 VND
TÀI SẢN NGẮN HẠN	1.490.691.786.181	1.442.034.118.769
Tiền và các khoản tương đương tiền	467.084.218.098	642.519.118.992
Tiền	343.614.925.745	286.505.741.815
Các khoản tương đương tiền	123.469.292.353	356.013.377.177
Các khoản phải thu	489.939.062.124	446.197.923.622
Phải thu thương mại	340.585.766.770	306.719.736.511
Trả trước cho người bán	79.032.748.156	28.193.510.841
Các khoản phải thu khác	73.173.069.305	117.510.052.422
Dự phòng phải thu khó đòi	(2.852.522.107)	(6.225.376.152)
Hàng tồn kho	515.191.425.774	347.099.608.749
Hàng tồn kho	519.861.087.569	350.125.465.504
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(4.669.661.795)	(3.025.856.755)
Tài sản ngắn hạn khác	18.477.080.185	6.217.467.406
Chi phí trả trước ngắn hạn	1.431.601.904	1.283.164.897
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	4.301.209.672	408.648
Thuế phải thu Ngân sách Nhà nước	4.108.142.811	439.785.275
Tài sản ngắn hạn khác	8.636.125.798	4.494.108.586
TÀI SẢN DÀI HẠN	505.014.880.878	377.700.975.901
Tài sản cố định	459.454.490.641	303.438.987.167
Tài sản cố định hữu hình	255.330.772.673	167.840.794.676
Nguyên giá	443.230.788.716	310.198.804.023
Giá trị hao mòn lũy kế	(187.900.016.043)	(142.358.009.347)
Tài sản cố định vô hình	157.377.310.396	127.878.195.760
Nguyên giá	163.249.725.488	131.894.976.812
Giá trị hao mòn lũy kế	(5.872.415.092)	(4.016.781.052)
Xây dựng cơ bản dở dang	46.746.407.572	7.719.996.731
Bất động sản đầu tư	-	6.456.882.120
Nguyên giá	-	7.784.646.717
Giá trị hao mòn lũy kế	-	(1.327.764.597)
Đầu tư tài chính dài hạn	17.473.451.017	39.979.249.420
Đầu tư vào công ty liên kết	10.086.282.266	32.592.080.669
Đầu tư dài hạn khác	11.901.050.200	11.901.050.200
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	(4.513.881.449)	(4.513.881.449)
Tài sản dài hạn khác	28.086.939.220	27.825.857.194
Chi phí trả trước dài hạn	20.446.170.185	22.430.416.454
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	5.509.693.831	3.785.465.288
Tài sản dài hạn khác	2.131.075.204	1.609.975.452
TỔNG TÀI SẢN	1.995.706.667.059	1.819.735.094.670

KHOẢN MỤC	31/12/2011 VND	31/12/2010 VND
NGUỒN VỐN		
NỢ PHẢI TRẢ	602.248.423.265	530.696.724.099
Nợ ngắn hạn	544.024.124.947	471.555.878.347
Vay ngắn hạn	21.115.601.324	12.802.412.973
Phải trả thương mại	123.618.564.257	86.290.700.781
Người mua trả tiền trước	720.929.252	1.413.080.380
Thuế phải nộp ngân sách Nhà nước	28.297.625.312	40.019.223.841
Phải trả người lao động	125.958.570.389	100.633.206.342
Chi phí phải trả	165.931.042.238	168.781.105.434
Các khoản phải trả khác	33.834.092.563	32.127.453.214
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	44.547.699.612	29.488.695.382
Nợ dài hạn	58.224.298.318	59.140.845.752
Doanh thu chưa thực hiện	-	119.417.273
Dự phòng trợ cấp thôi việc	33.818.985.521	21.163.637.977
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	24.405.312.797	37.857.790.502
VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.381.546.863.475	1.280.322.125.140
Vốn chủ sở hữu	1.381.546.863.475	1.280.322.125.140
Vốn cổ phần	651.764.290.000	269.129.620.000
Thặng dư vốn cổ phần	-	378.761.392.824
Cổ phiếu quỹ	(455.850.000)	(455.850.000)
Quỹ đầu tư phát triển	286.384.048.884	204.329.442.743
Quỹ dự phòng tài chính	66.541.621.663	64.215.412.933
Lợi nhuận chưa phân phối	377.312.752.928	364.342.106.640
LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	11.911.380.319	8.716.245.431
TỔNG NGUỒN VỐN	1.995.706.667.059	1.819.735.094.670

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán DHG năm 2011

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

KHOẢN MỤC	Năm 2011 VND	Năm 2010 VND
Tổng doanh thu	2.510.825.145.928	2.052.247.764.060
Các khoản giảm trừ doanh thu	(19.945.210.196)	(17.722.522.132)
Doanh thu thuần	2.490.879.935.732	2.034.525.241.928
Giá vốn hàng bán	(1.282.117.010.705)	(1.015.992.884.307)
Lợi nhuận gộp	1.208.762.925.027	1.018.532.357.621
Doanh thu hoạt động tài chính	48.895.136.206	40.566.222.890
Chi phí tài chính	(7.182.687.737)	(3.408.205.843)
Chi phí bán hàng	(558.862.870.510)	(483.629.769.106)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	(185.188.217.125)	(134.944.063.183)
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	506.424.285.861	437.116.542.379
Kết quả từ các hoạt động khác		
Thu nhập khác	9.934.185.563	9.233.695.237
Chi phí khác	(15.391.090.405)	(8.223.688.183)
Lỗ từ công ty liên kết	(10.025.671.093)	(3.981.996.715)
Lợi nhuận trước thuế	490.941.709.926	434.144.552.718
Chi phí thuế thu nhập hiện hành	(72.903.779.886)	(51.233.929.515)
Lợi ích thuế thu nhập hoãn lại	1.724.228.543	424.611.128
Lợi nhuận thuần	419.762.158.583	383.335.234.331
Phân bổ cho:		
Cổ đông thiểu số	4.235.578.682	2.172.986.662
Chủ sở hữu của Công ty	415.526.579.901	381.162.247.669
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	6.382	5.883

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán DHG năm 2011

LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

KHOẢN MỤC	Năm 2011 VND	Năm 2010 VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
Lợi nhuận trước thuế	490.941.709.926	434.144.552.718
Điều chỉnh cho các khoản		
Khấu hao và phân bổ	53.597.351.298	41.463.499.111
Các khoản dự phòng	(1.012.042.080)	3.059.549.639
Lãi thanh lý tài sản cố định	(1.759.732.840)	(1.279.976.595)
Lãi thanh lý đầu tư vào công ty liên kết	(1.546.692.690)	-
Thu nhập lãi tiền gửi và cổ tức	(42.396.733.860)	(36.691.910.145)
Chi phí lãi vay	2.038.850.925	2.010.709.744
Lỗ từ công ty liên kết	10.025.671.093	3.981.996.715
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	509.888.381.772	446.688.421.187
Biến động các khoản phải thu và tài sản ngắn hạn khác	(4.747.452.261)	(135.931.407.222)
Biến động hàng tồn kho	(169.735.622.065)	(38.548.783.964)
Biến động các khoản phải trả và nợ khác	71.282.343.851	74.342.048.312
Biến động chi phí trả trước	(148.437.007)	(749.653.721)
	406.539.214.290	345.800.624.592
Tiền lãi vay đã trả	(1.967.602.123)	(2.182.859.688)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(86.291.647.569)	(57.225.908.675)
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(54.835.562.835)	(28.167.068.454)
Tiền thuần thu từ hoạt động kinh doanh	263.444.401.763	258.224.787.775
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ		
Tiền chi mua tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	(256.260.211.277)	(124.759.054.121)
Tiền thu từ điều chỉnh giá mua quyền sử dụng đất	-	5.491.223.499
Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	5.487.880.667	6.110.475.532
Tiền chi cho các đơn vị khác vay	(1.035.537.465)	(5.095.308.180)
Tiền cho vay thu về từ các đơn vị khác	5.999.720.820	-
Tiền thu từ tiền gửi có kỳ hạn	-	16.037.166.667
Tiền chi đầu tư vào các đơn vị khác	-	(13.615.000.000)
Tiền thu hồi đầu tư vào các đơn vị khác	13.500.000.000	157.550.000
Tiền thu lãi tiền gửi và cổ tức	44.015.852.247	41.441.782.023
Tiền thuần chi cho hoạt động đầu tư	(188.292.295.008)	(74.231.164.580)

KHOẢN MỤC	Năm 2011 VND	Năm 2010 VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH		
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	2.500.000.000	2.591.350.000
Tiền mua lại cổ phiếu đã phát hành	-	(136.800.000)
Tiền vay ngắn hạn nhận được	48.180.001.906	39.476.967.542
Tiền chi trả nợ gốc vay	(39.866.813.555)	(100.654.216.701)
Tiền trả cổ tức	(261.400.196.000)	(66.880.340.000)
Tiền thuận chi cho hoạt động tài chính	(250.587.007.649)	(125.603.039.159)
Lưu chuyển tiền thuận trong năm	(175.434.900.894)	58.390.584.036
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	642.519.118.992	584.128.534.956
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	467.084.218.098	642.519.118.992

Các giao dịch đầu tư phi tiền tệ	Năm 2011 VND	Năm 2010 VND
Phát hành cổ phiếu thưởng bằng thặng dư vốn và quỹ đầu tư phát triển	380.134.670.000	-
Phải thu từ việc hủy hợp đồng thuê đất	-	13.848.944.240

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán DHG năm 2011



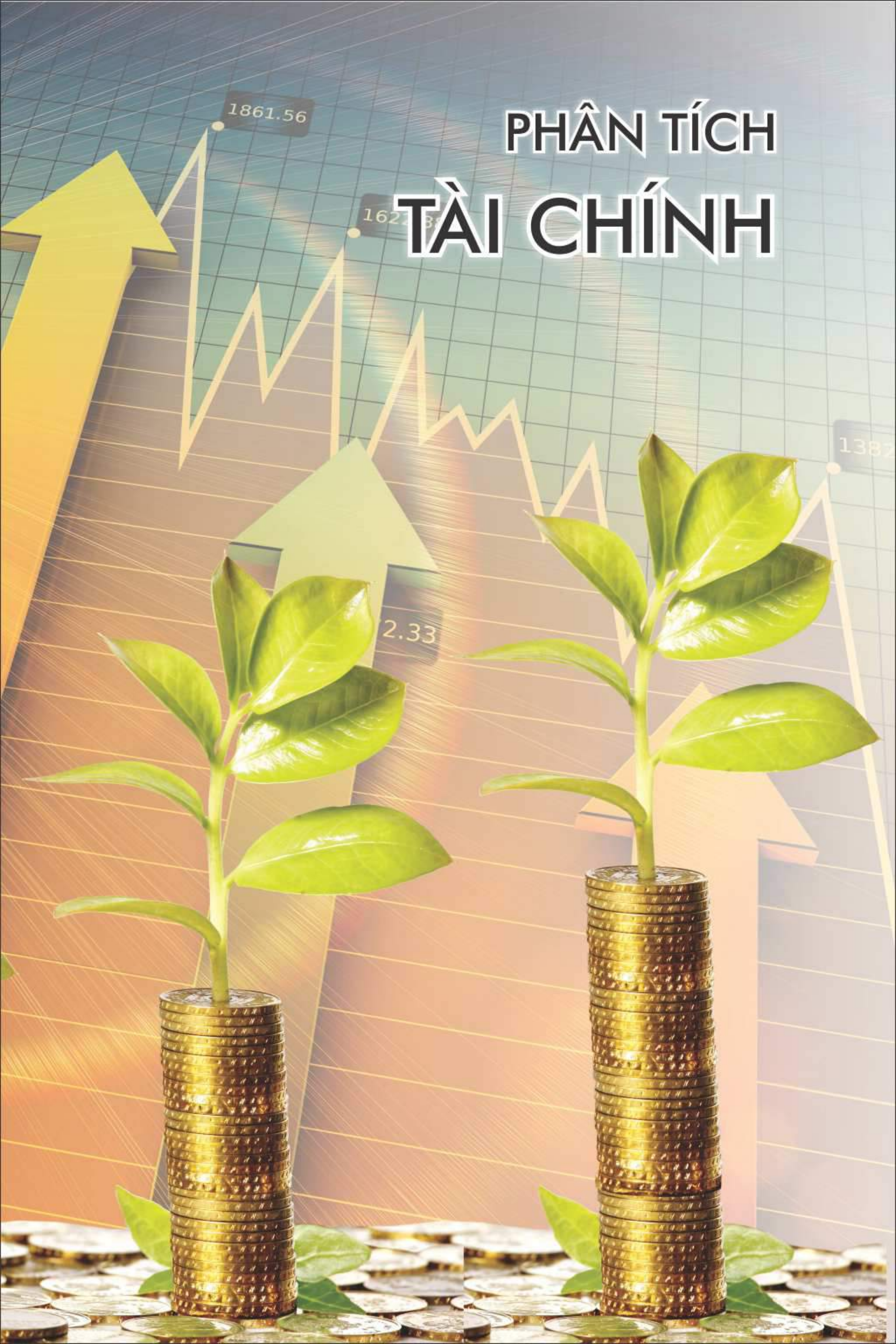


45

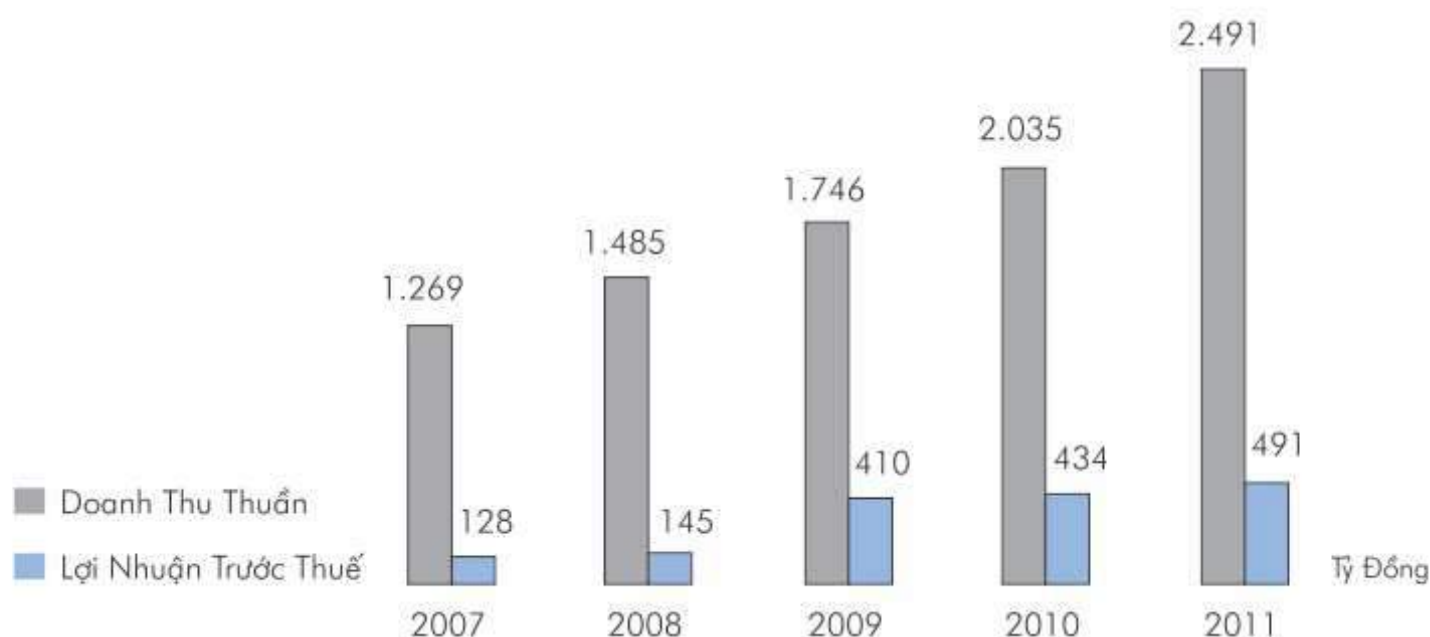
1122.20

002.5

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

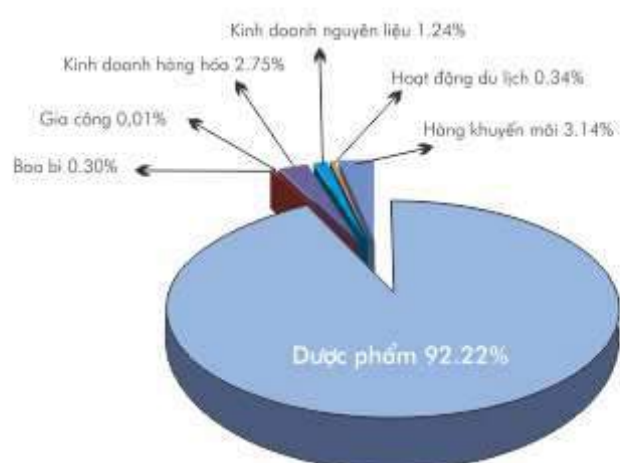


Năm tài chính 2011 tiếp tục là năm thành công của DHG Pharma với các mục tiêu doanh thu và lợi nhuận đều vượt kế hoạch đề ra. Cụ thể, doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh đạt 2.491 tỷ đồng tăng 22,4% so với năm 2010 và vượt 11,2% so với kế hoạch đề ra. Tương tự, lợi nhuận trước thuế đạt 491 tỷ đồng, tăng 13,1% so với năm trước và đạt 129,2% kế hoạch.



Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán DHG

Cơ cấu doanh thu theo chức năng DHG Pharma năm 2011



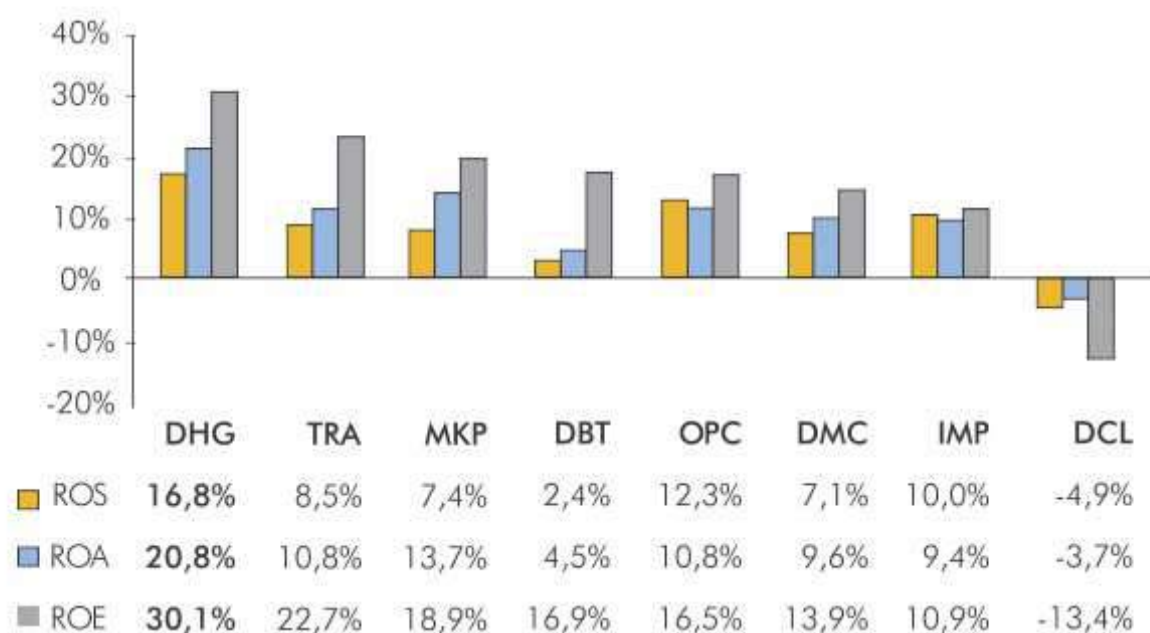
Ta có thể thấy, tốc độ tăng của doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của lợi nhuận trước thuế là do biên lợi nhuận của công ty giảm so với năm trước. Biên lợi nhuận giảm chủ yếu do giá cả nguyên vật liệu tăng nhưng giá bán không thể tăng ở mức tương ứng và cơ cấu hàng khác tăng lên. Mặc dù vậy, biên lợi nhuận của công ty nhìn chung vẫn giữ ở mức cao so với mặt bằng chung của các công ty dược khác trong ngành.

Chỉ Tiêu	2007	2008	2009	2010	2011
Biên lợi nhuận gộp	52,7%	53,3%	52,9%	50,1%	48,5%
Biên lợi nhuận trước thuế và lãi vay	9,1%	10,8%	24,7%	23,2%	21,7%
Biên lợi nhuận trước thuế	10,1%	9,8%	23,5%	21,3%	19,7%
Biên lợi nhuận ròng (ROS)	9,1%	8,7%	20,5%	18,7%	16,7%
Thu nhập trên vốn cổ phần (ROE)	18,0%	18,4%	35,3%	29,8%	30,1%
Thu nhập trên tổng tài sản (ROA)	12,2%	11,9%	23,5%	20,9%	20,8%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán DHG

Mặc dù biên lợi nhuận giảm nhưng các chỉ số ROA và ROE của DHG năm 2011 vẫn được duy trì ở mức cao như năm 2010. Điều này có được là do hiệu quả hoạt động, thể hiện qua hệ số doanh thu thuần trên tổng tài sản của công ty đã được cải thiện trong năm 2011. Các chỉ số sinh lợi của DHG so với một số Công ty niêm yết cùng ngành vẫn luôn dẫn đầu.

Hiệu quả sinh lời các công ty niêm yết ngành dược năm 2011



Nguồn: BCTC đã kiểm toán các Công ty năm 2011

Phân tích Dupont với tác động của các yếu tố

Tác động của thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN)

Theo phân tích DuPont, sau khi ổn định trong hai năm 2009 và 2010, chỉ số lợi nhuận ròng/EBT có xu hướng giảm trong năm 2011, có nghĩa là, gánh nặng thuế có ảnh hưởng nhẹ đến ROE năm 2011 của tập đoàn.

Năm 2012 và 2013, DHG tiếp tục nhận được chính sách ưu đãi giảm 50% thuế TNDN của mức thuế suất 20% do niêm yết trước thời hạn 31/12/2006 (thuế suất đã miễn giảm là 10%). Riêng nhà máy mới khi đi vào hoạt động sẽ được hưởng chính sách ưu đãi thuế 15 năm với mức thuế suất 10%; cụ thể: miễn 04 năm, giảm 50% cho 09 năm tiếp theo (còn 5%), 02 năm còn lại thuế suất 10%. Điều này sẽ có tác động tích cực đến các chỉ số ROE, ROA và ROS trong tương lai.

ROE	Ý NGHĨA	2007	2008	2009	2010	2011
Lợi nhuận ròng/ Thu nhập trước thuế (EBT)	Gánh nặng thuế	89,7%	89,6%	88,5%	88,3%	85,5%
EBT/Thu nhập trước thuế và lãi (EBIT)	Tác động thu nhập từ lãi	91,2%	108,3%	106,2%	108,6%	107,7%
EBIT/Doanh thu thuần	Tỉ suất lợi nhuận ròng biên	11,1%	9,0%	22,1%	19,7%	18,3%
Lợi nhuận ròng/ Doanh thu thuần	Tỉ suất lợi nhuận ròng	9,1%	8,8%	20,8%	18,8%	16,9%
Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	Hiệu suất sử dụng tài sản	1,34	1,37	1,15	1,12	1,25
Tổng tài sản/ Tổng vốn chủ sở hữu	Đòn bẩy tài chính	1,48	1,55	1,50	1,42	1,44
ROE		18,0%	18,4%	35,3%	29,8%	30,1%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán DHG

Tác động của thu nhập từ lãi

Tác động của thu nhập này có chiều hướng giảm trong năm 2011 do Công ty đã giải ngân một lượng tiền mặt lớn để phục vụ đầu tư phát triển (trong đó: 71,8 tỷ đồng cho nhà máy mới, 30,4 tỷ đồng cho mua đất, xây nhà hệ thống phân phối) và chia cổ tức 40% mệnh giá trên số lượng cổ phiếu sau khi chia thưởng. Chính vì thế, lợi nhuận trong năm tăng cao nhưng lượng tiền gửi ngân hàng trong năm của Tập đoàn giảm, dẫn đến giảm đóng góp của thu nhập từ lãi ngân hàng trong lợi nhuận thuần của công ty. Cụ thể, năm 2011, Tập đoàn đã chi 256,3 tỷ đồng để đầu tư mua tài sản cố định và các tài sản khác, tăng 105,4% so với năm 2010. Điều này đã làm cho tiền và các khoản tương đương tiền tại thời điểm 31/12/2011 của Tập đoàn chỉ còn 467,1 tỷ đồng, giảm 175,4 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước.

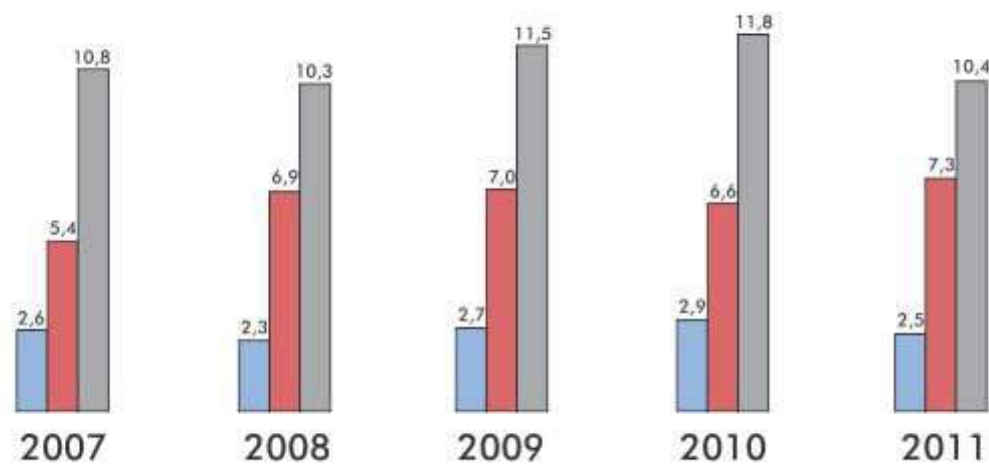
Với nhu cầu chi tiền mặt khoảng gần 600 tỷ đồng trong năm 2012 gồm: 432,5 tỷ đồng giải ngân theo tiến độ xây dựng nhà máy mới; 56,7 tỷ đồng đầu tư hệ thống phân phối, 45,1 tỷ đồng đầu tư cho nhà máy hiện tại, 65 tỷ đồng cổ tức 10% còn lại của năm 2011; dòng tiền vào dự kiến trên 450 tỷ đồng. Thu nhập từ lãi của Tập đoàn được dự báo sẽ giảm nhiều trong năm 2012. Trong ngắn hạn, điều này có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận của Tập đoàn. Chính vì vậy, kế hoạch lợi nhuận hợp nhất năm 2012 của Công ty được đặt ra đã loại trừ yếu tố thu nhập từ lãi.

Song, trong bối cảnh mặt bằng lãi suất tiết kiệm đang có xu hướng giảm, xét trên khía cạnh chi phí cơ hội, trong trung và dài hạn, nguồn tiền giải ngân đầu tư cho các hoạt động kinh doanh cốt lõi kỳ vọng sẽ mang lại lợi nhuận cao hơn, ổn định và bền vững hơn cho Tập đoàn trong giai đoạn phát triển kế tiếp.

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

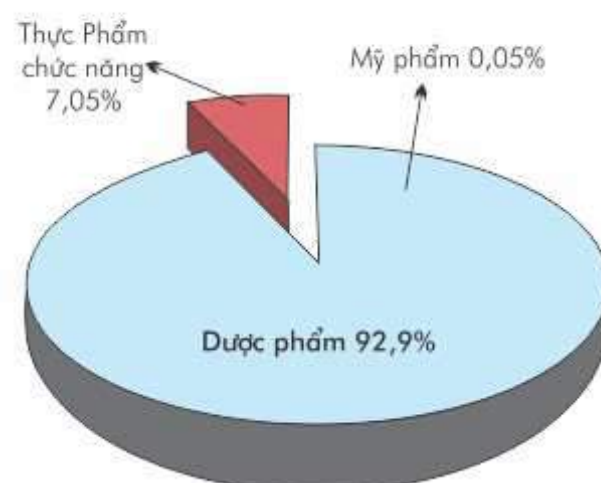
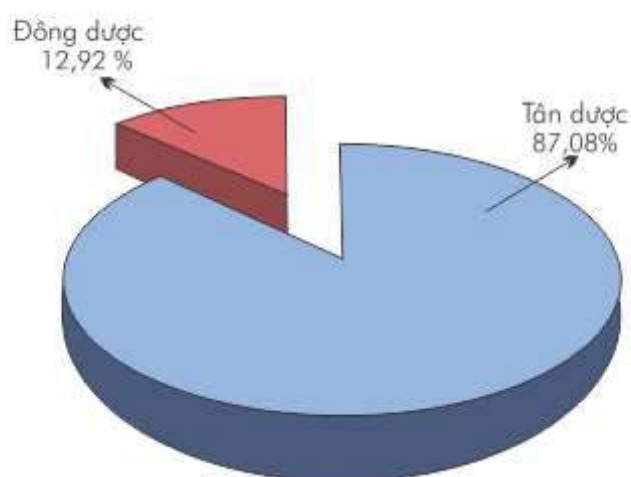
Theo Phân tích DuPont, việc ROE và ROA của DHG tiếp tục được duy trì ở mức cao trong năm 2011 là do Tập đoàn đã duy trì hệ số đòn bẩy tài chính ở mức tương đương năm trước, đồng thời, nâng cao được hệ số hiệu suất sử dụng tài sản của mình. Sự tăng lên của hệ số sử dụng tài sản cùng lúc với sự tăng lên của tổng tài sản cho thấy: trong năm 2011, song song với sự gia tăng quy mô tài sản, Tập đoàn đã sử dụng tài sản của mình vào các hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng hiệu quả hơn.

Để thấy rõ hơn hiệu quả sử dụng tài sản của Tập đoàn trong năm 2011, ta hãy xem xét các chỉ số đánh giá hiệu suất sử dụng của hàng tồn kho và các khoản phải thu (hai tài sản chiếm hơn 50% tổng giá trị tài sản của Tập đoàn năm 2011). Chỉ số vòng quay khoản phải trả cũng sẽ được xem xét vì chỉ số này có liên hệ mật thiết với hai chỉ số đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản nêu trên.



Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán các Công ty

Nhìn chung, hiệu quả hoạt động của công ty được cải thiện hơn so với năm trước. Vòng quay khoản phải thu đạt 7,3 vòng, tăng 0,6 vòng so với năm 2010. Điều này do tác động của chính sách trả lương nhân viên bán hàng trên số tiền thu về được Công ty áp dụng kể từ năm 2011 (trước đây trả lương theo doanh số bán hàng). Bên cạnh đó, vòng quay khoản phải trả cũng giảm xuống còn 10,4 vòng. Việc tăng vòng quay khoản phải thu đi liền với giảm vòng quay khoản phải trả có tác động tích cực đến dòng tiền của công ty.



Cơ cấu doanh thu DHG năm 2011

Vòng quay hàng tồn kho giảm so với năm 2010 là do tăng tồn kho nguyên vật liệu và thành phẩm vào cuối năm 2011.

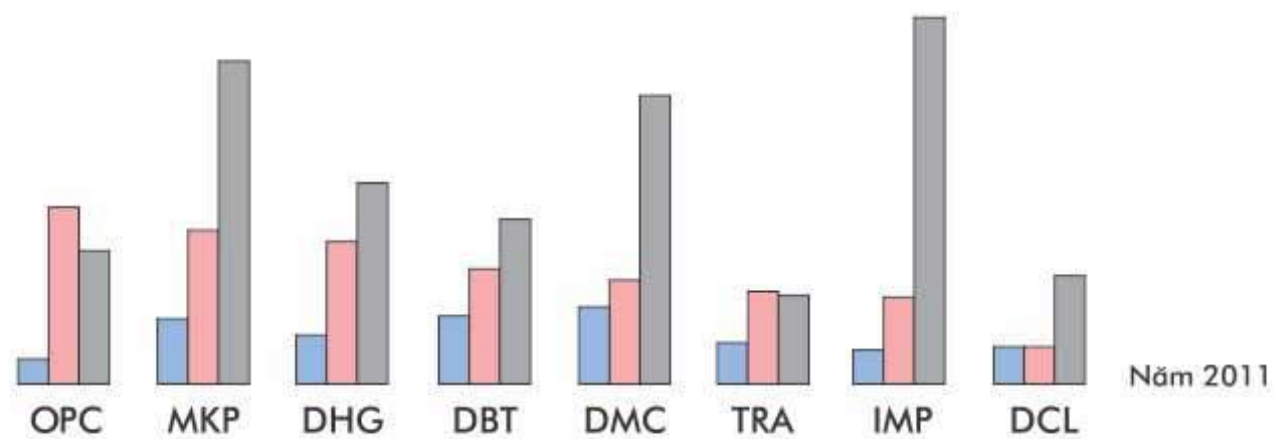
Tồn kho thành phẩm tăng 101,82% nhằm đảm bảo đủ hàng để bán trong những tháng đầu năm 2012 do gián đoạn sản xuất trong thời gian nghỉ lễ tết.

Tồn kho nguyên vật liệu tăng 40,2%, hàng mua đang đi đường tăng 64,9% (chủ yếu là nguyên vật liệu).

Các lý do chính:

- + Thực hiện nguồn dự trữ nguyên liệu cho sản xuất, tồn kho ít nhất 3 tháng.
- + Giá nguyên liệu tăng dẫn đến trị giá tăng.
- + Danh mục nguyên liệu tăng do sản xuất những mặt hàng mới.
- + Có thay đổi trong kế hoạch sản xuất.

Hiệu quả hoạt động của các Công ty Dược niêm yết năm 2011



	OPC	MKP	DHG	DBT	DMC	TRA	IMP	DCL
■ Vòng quay hàng tồn kho	1,3	3,3	2,5	3,5	4,0	2,0	1,7	2,0
■ Vòng quay các khoản phải thu	9,1	8,0	7,3	5,9	5,2	4,8	4,4	1,9
■ Vòng quay các khoản phải trả	6,9	16,6	10,4	8,4	14,8	4,6	18,8	5,5

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán các Công ty năm 2011

Xét về tổng thể, khoản phải thu của DHG được quản trị ở mức hiệu quả so với các doanh nghiệp cùng ngành. Trong khi đó, quản lý tồn kho chưa có nhiều cải thiện trong những năm gần đây. Tồn kho cao trong giai đoạn lượng tiền mặt dồi dào và giá nguyên liệu tăng đã mang lại những hiệu quả nhất định cho DHG. Tuy nhiên, kể từ năm 2012, với tỷ trọng chiếm khoảng 20-25% trong tổng tài sản, hàng tồn kho nếu được quản lý tốt hơn sẽ giải phóng một lượng vốn lưu động lớn cho đầu tư phát triển, đồng thời tiết kiệm được chi phí lãi vay trong tương lai.



Việc tìm các giải pháp để bổ sung nguồn vốn lưu động sẽ cần thiết khi ta xem xét đến các biến động chỉ số thanh toán của DHG trong hai năm 2010 và 2011.

	2007	2008	2009	2010	2011
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành (lần)	2,24	2,13	2,52	3,06	2,74
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh (lần)	1,48	1,29	1,88	2,32	1,79
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt (lần)	0,45	0,58	1,21	1,36	0,86

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán DHG

Tỷ số thanh toán hiện hành cho thấy chênh lệch giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn. Chênh lệch này cũng chính là lượng vốn lưu động (working capital) của Tập đoàn. Trong năm 2011, tỷ số thanh toán hiện hành có dấu hiệu giảm. Điều này do nỗ lực tăng hiệu quả thu hồi công nợ được thực hiện trong năm, dẫn đến tốc độ tăng của khoản phải thu khách hàng chậm lại so với tốc độ tăng của các khoản nợ ngắn hạn.

Tuy nhiên, quan trọng hơn hết là sự sụt giảm về con số tuyệt đối của tiền mặt, thể hiện ở tỷ số thanh toán tiền mặt giảm mạnh trong năm 2011. Với nhu cầu sử dụng tiền mặt để đầu tư phát triển trong năm 2012, tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt có xu hướng tiền gần về không. Vì vậy, tỷ số thanh toán hiện hành cũng được dự báo sẽ còn xuống thấp hơn nữa.

Tỷ số thanh toán của các Công ty Dược niêm yết năm 2011

	IMP	MKP	DHG	OPC	DMC	TRA	DBT	DCL
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành (lần)	4,86	3,22	2,74	2,30	2,06	1,68	1,23	1,02
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh (lần)	2,95	1,29	1,79	0,68	1,29	0,79	0,60	0,61
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt (lần)	1,20	0,11	0,86	0,12	0,25	0,12	0,04	0,03

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán các Công ty năm 2011

So sánh tỷ số thanh toán các Công ty niêm yết cùng ngành, tỷ số thanh toán hiện hành của DHG ở mức an toàn cao, đặc biệt là tỷ số thanh toán nhanh nhờ nguồn tiền mặt chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu.

Tác động của hiệu quả cắt giảm chi phí

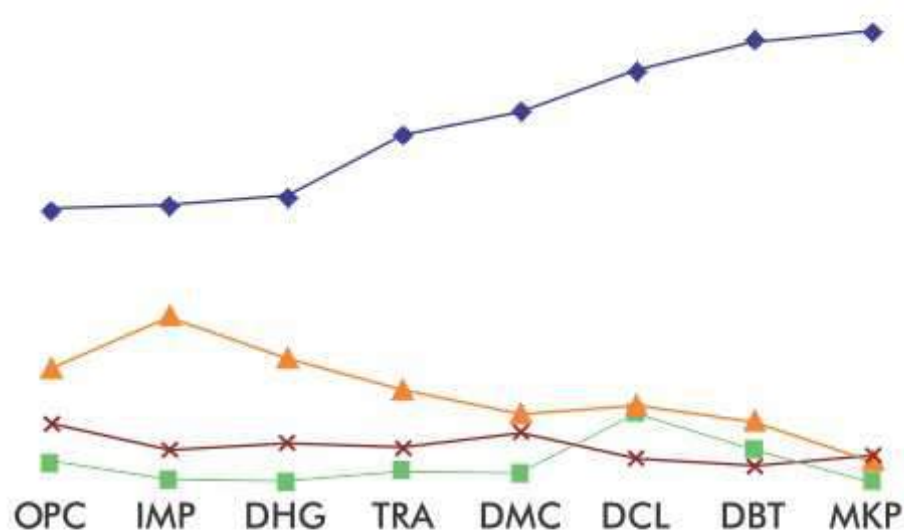
Cắt giảm chi phí có thể là một trong các giải pháp để giảm áp lực về vốn lưu động. Thực tế, DHG đã nỗ lực không ngừng nghỉ trong suốt các năm qua để cắt giảm tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần. Với đặc thù của thị trường dược phẩm Việt Nam, việc mở rộng hệ thống phân phối và sử dụng khoản chi phí bán hàng ở mức hợp lý đóng vai trò quyết định trong chiến lược Công ty.

	2007	2008	2009	2010	2011
Doanh thu thuần	100%	100%	100%	100%	100%
Giá vốn hàng bán	47,3%	46,7%	47,1%	49,9%	51,5%
Lợi nhuận gộp	52,7%	53,3%	52,9%	50,1%	48,5%
Doanh thu hoạt động tài chính (không bao gồm lãi tiền gửi ngân hàng)	0,2%	0,4%	0,2%	0,2%	0,3%
Chi phí tài chính (không bao gồm lãi vay)	0,1%	2,2%	1,2%	0,1%	0,0%
Chi phí bán hàng	37,0%	35,1%	23,5%	23,8%	22,4%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	4,7%	7,0%	6,5%	6,6%	7,4%
Thu nhập khác	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%
Chi phí khác	0,0%	0,3%	0,0%	0,1%	0,6%
Lợi nhuận trước thuế và lãi (EBIT)	11,1%	9,0%	22,1%	19,7%	18,3%
Thu nhập từ lãi	0,2%	1,1%	1,6%	1,8%	1,7%
Chi phí lãi vay	1,2%	0,4%	0,2%	0,1%	0,3%
Lợi nhuận trước thuế	10,1%	9,8%	23,5%	21,3%	19,7%
Thuế thu nhập doanh nghiệp	1,0%	1,0%	2,7%	2,5%	2,9%
Lợi nhuận sau thuế	9,1%	8,7%	20,5%	18,7%	16,7%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán DHG

Có thể thấy, doanh thu của DHG không ngừng tăng trong lúc tập đoàn cắt giảm được tỷ trọng chi phí bán hàng, đồng thời, xây dựng được một hệ thống phân phối hoàn chỉnh nhất so với các công ty được đối thủ. Điều này càng có ý nghĩa nhiều hơn khi lợi nhuận gộp của tập đoàn có xu hướng giảm nhẹ do tác động của giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng trong khi giá bán chịu sự quản lý của nhà nước.

Tỷ trọng chi phí các Công ty Được niêm yết năm 2011



	OPC	IMP	DHG	TRA	DMC	DCL	DBT	MKP
—◆— Giá vốn bán hàng	49,1%	50,0%	51,5%	62,4%	67,0%	74,0%	79,6%	81,2%
—■— Chi Phí tài chính	3,9%	0,9%	0,3%	2,6%	1,8%	12,5%	6,0%	0,6%
—▲— Chi phí bán hàng	20,6%	30,2%	22,4%	17,1%	12,6%	14,2%	11,2%	4,3%
—×— Chi phí quản lý doanh nghiệp	10,9%	6,2%	7,4%	6,8%	9,2%	4,9%	3,2%	5,3%

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán các Công ty

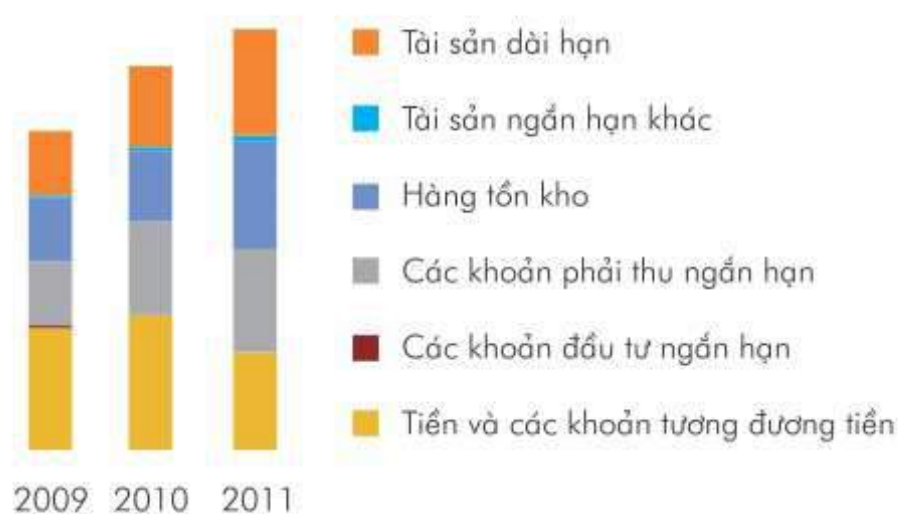
Cấu trúc tài sản, nguồn vốn

Xét đến bảng cân đối kế toán tại 31/12/2011, tổng tài sản toàn Tập đoàn đạt 1.996 tỷ đồng, tăng 9,7% so với cùng kỳ năm trước. Về mặt cơ cấu, tổng tài sản dài hạn đã tăng 4,5% để đóng góp 25,3% trong tổng tài sản của Tập đoàn vào cuối năm 2011. Ngược lại, tổng tài sản ngắn hạn tuy có tăng về giá trị tuyệt đối khoảng 49 tỷ đồng, nhưng xét về cơ cấu, tổng tài sản ngắn hạn lại giảm khá mạnh xuống còn 74,7% tổng tài sản.

	2007	2008	2009	2010	2011
TÀI SẢN NGẮN HẠN					
Tiền và các khoản tương đương tiền	14,3%	19,6%	38,4%	35,3%	23,4%
Các khoản đầu tư ngắn hạn	5,5%	0,2%	1,1%	0,0%	0,0%
Các khoản phải thu ngắn hạn	27,2%	23,6%	19,5%	24,5%	24,5%
Hàng tồn kho	24,4%	28,5%	20,2%	19,1%	25,8%
Tài sản ngắn hạn khác	0,4%	0,6%	0,6%	0,3%	0,9%
TỔNG TÀI SẢN NGẮN HẠN	71,9%	72,4%	79,7%	79,2%	74,7%
TÀI SẢN DÀI HẠN					
Tài sản cố định	24,2%	19,4%	15,6%	16,7%	23,0%
Bất động sản đầu tư	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	3,8%	6,2%	2,1%	2,2%	0,9%
Tài sản dài hạn khác	0,1%	2,0%	2,7%	1,5%	1,4%
TỔNG TÀI SẢN DÀI HẠN	28,1%	27,6%	20,3%	20,8%	25,3%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	100%	100%	100%	100%	100%
NỢ NGẮN HẠN	32,1%	34,0%	29,1%	25,9%	27,3%
Trong đó:					
Phải trả người bán	5,9%	6,3%	4,7%	4,7%	6,2%
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1,6%	1,7%	2,3%	2,2%	1,4%
Phải trả công nhân viên	4,3%	5,4%	5,5%	5,5%	6,3%
Chi phí phải trả	11,5%	17,6%	10,6%	9,3%	8,3%
Nợ dài hạn	0,1%	1,4%	3,5%	3,2%	2,9%
Trong đó:					
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	0,1%	1,4%	0,9%	1,2%	1,7%
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	0,0%	0,0%	2,5%	2,1%	1,2%
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	32,2%	35,4%	32,6%	29,2%	30,2%
VỐN CHỦ SỞ HỮU	67,6%	64,3%	66,9%	70,4%	69,2%
Trong đó:					
Vốn chủ sở hữu	21,2%	18,5%	17,5%	14,8%	32,7%
Thặng dư vốn cổ phần	40,1%	35,0%	24,9%	20,8%	0,0%
Cổ phiếu quỹ	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Lợi nhuận chưa phân phối cuối năm	0,1%	5,8%	21,7%	20,0%	18,9%
Lợi ích cổ đông thiểu số	0,3%	0,3%	0,5%	0,5%	0,6%
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU	67,8%	64,6%	67,4%	70,8%	69,8%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	100%	100%	100%	100%	100%

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán DHG

Tỷ trọng tổng tài sản ngắn hạn giảm trong năm 2011 chủ yếu do sụt giảm mạnh của tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền. Trong khi đó, đầu tư mạnh cho tài sản cố định trong năm là lý do tăng của tỷ trọng tài sản dài hạn.



Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán DHG

Cụ thể, việc đầu tư xây dựng nhà làm việc và kho cho hệ thống phân phối tiếp tục được đẩy mạnh trong năm 2011. Bên cạnh đó, việc hoàn thành đầu tư xây dựng xưởng nang mề và đầu tư máy móc thiết bị để nâng cao năng suất, giải quyết quá tải cho nhà máy hiện tại cũng góp phần nâng cao giá trị tài sản dài hạn của toàn Tập đoàn trong năm. Nhờ vậy, giá trị tổng tài sản cố định đã tăng thêm 156 tỷ đồng.

Nhà cửa, vật kiến trúc:

Theo kế hoạch, tổng mức đầu tư xây dựng hệ thống phân phối năm 2011 là 70 tỷ đồng, thực hiện tăng tài sản trong năm là 43 tỷ đồng, còn lại một số hạng mục đang trong giai đoạn dở dang, chưa hoàn thành, sẽ chuyển tiếp trong năm 2012.

Hạng mục (ĐVT: VNĐ)	Kế hoạch năm 2011	Thực hiện năm 2011	
		Xây dựng nhà	Mua đất
Xây dựng nhà Chi nhánh Hải Dương	2.369.000.000	2.268.648.181	
Xây dựng nhà Chi nhánh Gia Lai	1.808.000.000	1.809.821.487	
Xây dựng nhà Chi nhánh Bến Tre	2.014.000.000	2.057.799.100	
Xây dựng nhà Chi nhánh Bắc Ninh	2.431.000.000	1.992.734.545	
Xây dựng nhà Công ty A&G Pharma	4.990.000.000		
Xây dựng nhà Chi nhánh Trà Vinh	2.863.000.000		
Xây dựng nhà Chi nhánh Bình Thuận	2.399.000.000	1.779.970.549	
Xây dựng nhà Chi nhánh Quy Nhơn	4.400.000.000		3.517.500.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Daklak	3.350.000.000		
Xây dựng nhà Chi nhánh Lâm Đồng	2.980.000.000		
Xây dựng nhà Chi nhánh Vũng Tàu	2.600.000.000		
Xây dựng nhà Chi nhánh Đồng Nai	5.100.000.000		2.900.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Bình Dương	3.500.000.000		
Xây dựng nhà Chi nhánh Tiền Giang	3.700.000.000		2.617.054.063
Xây dựng nhà 68 Nguyễn An Ninh – TPCT	5.900.000.000		
Mua đất, nhà Thành phố Hồ Chí Minh	11.000.000.000	1.454.875.291	10.038.270.000

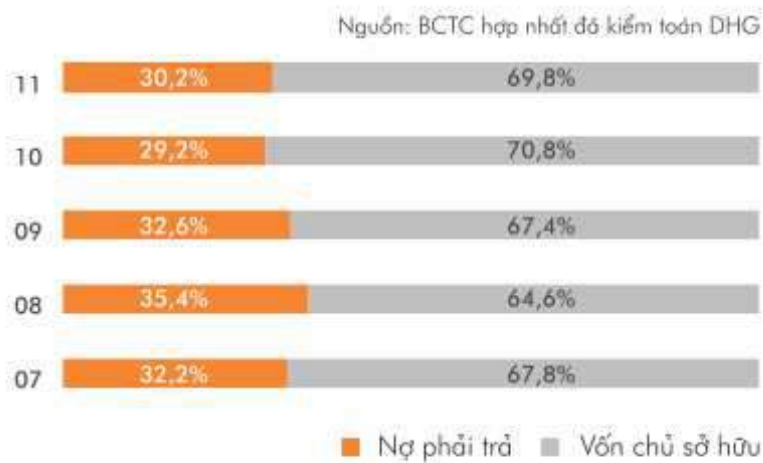
Hạng mục (ĐVT: VNĐ)	Kế hoạch năm 2011	Thực hiện năm 2011	
		Xây dựng nhà	Mua đất
Dự kiến nâng cấp, sửa chữa	8.596.000.000	106.160.000	
Xây dựng nhà Chi nhánh Thanh Hóa		1.256.145.455	
San lấp mặt bằng 288 Bis NVC, TP Cần Thơ			2.540.241.968
Mua đất Sóc Trăng			1.307.600.000
Mua đất Ấp Xẻo Cao, Xã Thạnh Xuân, H. Châu Thành A, T. Hậu Giang (Quý phúc lợi)			7.095.362.000
Tổng cộng	70.000.000.000	12.726.154.608	30.016.028.031

Các công trình phúc lợi tập thể bao gồm:

Hạng mục (ĐVT: VNĐ)	Địa chỉ	Thực hiện năm 2011
Xây dựng nhà tập thể	288Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, TP Cần Thơ	7.069.261.913
Công trình sân bóng	288Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, TP Cần Thơ	1.382.985.292
Công trình hồ bơi	288Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, TP Cần Thơ	4.609.210.789
Xây dựng nhà trẻ	288Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, TP Cần Thơ	2.048.212.254
Mua đất	Ấp Xẻo Cao, H. Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang	7.095.362.000
Tổng cộng		22.205.032.248

Máy móc thiết bị, phương tiện vận tải đầu tư cho nhà máy:

Hạng mục (ĐVT: VNĐ)	Kế hoạch năm 2011	Thực hiện năm 2011
Thiết bị kiểm nghiệm	6.600.000.000	3.370.541.791
Thiết bị nghiên cứu	2.900.000.000	3.104.251.031
Sửa chữa lớn Xưởng sản xuất	15.000.000.000	10.667.213.186
Thiết bị sản xuất	22.000.000.000	20.494.039.701
Phương tiện vận tải	6.800.000.000	6.641.243.090
Phần mềm		2.403.735.736
Tổng cộng	53.300.000.000	46.681.024.535



Về phần nguồn vốn, vốn chủ sở hữu vẫn được duy trì ở mức 70% so với tổng nguồn vốn. Trong năm 2011, thặng dư vốn cổ phần đã được chia hết dưới dạng cổ phiếu thưởng. Vì vậy, tỷ trọng phần thặng dư vốn đã được giảm xuống bằng không, trong khi tỷ trọng vốn chủ sở hữu tăng thêm 17,9%, đạt 32,7% tổng nguồn vốn.

Về phần nợ phải trả, tại thời điểm 31/12/2011, nợ ngắn hạn vẫn chiếm chủ yếu trong tổng nợ phải trả. Tại thời điểm cuối năm 2011, tỷ trọng nợ ngắn hạn tăng nhẹ trong khi tỷ trọng nợ dài hạn giảm nhẹ so với cùng kỳ năm trước. Từ năm 2007 đến 2009, DHG có vay ngắn hạn ngân hàng với tổng các món vay dao động trong khoảng từ dưới 30 đến trên 186 tỷ đồng nhằm tài trợ vốn lưu động. Từ năm 2010 đến nay, do lãi suất tăng cao và đặc biệt là do hiệu quả sản xuất kinh doanh dẫn đến công ty luôn có một lượng tiền mặt dự trữ lớn (trung bình trên 550 tỷ đồng trong hai năm 2010 và 2011) nên DHG Pharma không tiếp tục vay ngân hàng. Điều này đã giúp Tập đoàn tránh được gánh nặng lãi suất mà đa số các công ty trong nền kinh tế đang phải gánh chịu, đồng thời, ghi nhận 78,2 tỷ đồng thu nhập từ lãi tiền gửi ngân hàng trong hai năm 2010 và 2011.

Tuy nhiên, kể từ năm 2013, DHG Pharma có khả năng sẽ phải vay ngắn hạn để tài trợ vốn lưu động do các khoản tiền dự trữ dành để giải ngân cho dự án nhà máy mới. Vì vậy, lợi nhuận sau thuế từ năm 2012 sẽ bị tác động mạnh do mất khoản thu nhập từ lãi đồng thời gánh thêm phần chi phí lãi vay.

Trong các khoản nợ ngắn hạn, do tăng tồn kho nguyên liệu vào cuối năm 2011, tỷ trọng khoản phải trả người bán tại thời điểm cuối năm 2011

cũng tăng so với cùng kỳ năm 2010. Đáng lưu ý, tỷ trọng khoản chi phí phải trả tại thời điểm cuối năm 2011 tiếp tục xu hướng giảm dần của các năm trước đó. Khoản chi phí phải trả này phần lớn được tạo thành từ các chi phí bán hàng như: giảm giá hàng bán, chi phí khuyến mãi, hội thảo, quảng cáo. Sự giảm tỷ trọng của khoản này phản ánh nỗ lực cắt giảm dần tỷ trọng chi phí bán hàng của DHG như đã phân tích trên.

Kết luận

Tóm lại, trong năm 2011 các chỉ số tài chính của DHG Pharma vẫn được duy trì ở mức lành mạnh. Tuy nhiên, giá trị tồn kho tăng cao và vòng quay hàng tồn kho thấp là một vấn đề cần được quan tâm và tiếp tục cải thiện. Trong năm 2012, do tác động của việc giải ngân tiền đầu tư xây nhà máy mới, dự đoán nguồn tiền mặt dự trữ sẽ được sử dụng hết dẫn đến khả năng phải vay ngắn hạn ở một vài thời điểm để tài trợ cho vốn lưu động. Vì vậy, ta có thể kỳ vọng, trong năm 2012, tổng tài sản của Tập đoàn sẽ tăng nhanh trong khi đó cơ cấu nguồn vốn sẽ thay đổi theo hướng tỷ trọng nợ tăng lên so với vốn chủ sở hữu. Trong bối cảnh lãi suất có xu hướng giảm, việc bắt đầu sử dụng đòn bẩy tài chính sẽ giúp hoạt động của Công ty hiệu quả hơn.

Xét về hiệu quả kinh doanh, trong năm 2012, doanh thu toàn Tập đoàn được kỳ vọng vẫn sẽ duy trì mức độ tăng trưởng cao như các năm vừa qua. Trong khi đó, tốc độ tăng lợi nhuận trước thuế của Tập đoàn được dự đoán sẽ tăng chậm lại do sự đóng góp của thu nhập từ lãi sẽ không đáng kể trong năm. Về bảng cân đối kế toán, đến cuối năm 2012, tỷ trọng tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn sẽ có sự biến động đáng kể theo hướng tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm xuống và tỷ trọng tài sản dài hạn tăng lên. Trong khi đó, cơ cấu nguồn vốn theo dự đoán, vẫn sẽ giữ được sự ổn định theo tỷ lệ của năm 2011.

CHIẾN LƯỢC & KẾ HOẠCH



TRIỂN VỌNG NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

Tăng trưởng, quy mô

Tốc độ tăng trưởng GDP và tăng trưởng thuốc trong nước



Theo số liệu của cục quản lý dược, tổng tiền thuốc sử dụng tại thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2011 là: 2.432,5 triệu USD, tăng 27,1% so với năm 2010. Trong đó, giá trị thuốc sản xuất trong nước: 1.140 triệu USD (tăng trưởng 24,04%), tiêu thụ trong nước 1.095,5 triệu USD, xuất khẩu 44,5 triệu USD (tăng 1,5%). Xuất khẩu thành phẩm và nguyên liệu năm 2010 là 43,84 triệu USD.

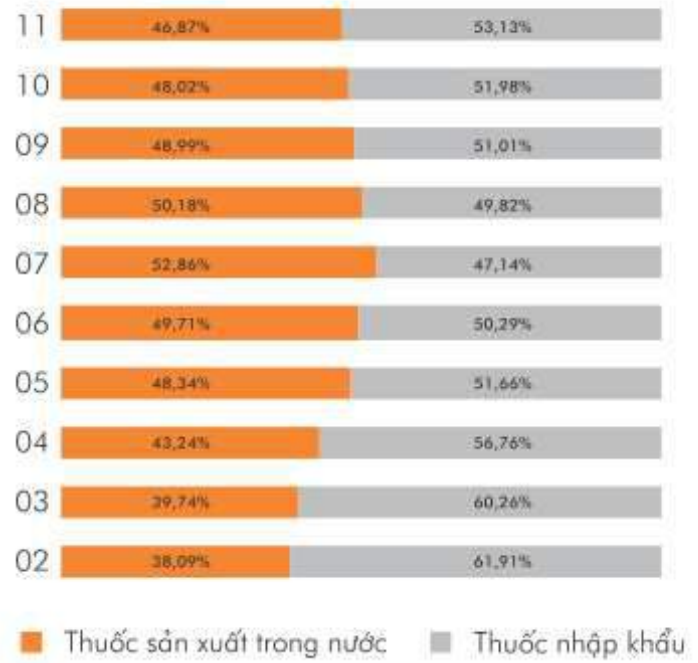
Năm	Tổng tiền thuốc sử dụng tại thị trường Việt Nam (triệu USD)	Tăng trưởng thị trường Dược	Giá trị thuốc sản xuất trong nước (triệu USD)	Tăng trưởng thuốc sản xuất trong nước
2002	526	23%	200	18%
2003	609	16%	242	21%
2004	708	16%	306	26%
2005	817	16%	395	29%
2006	956	17%	475	20%
2007	1.136	19%	601	26%
2008	1.426	25%	715	19%
2009	1.696	19%	831	16%
2010	1.914	13%	919	11%
2011	2.433	27%	1.140	24%

Nguồn: Cục quản lý Dược Việt Nam

Trị giá thuốc thành phẩm nhập khẩu năm 2011: 1.337 triệu USD, tăng 22,33% so với năm 2010 (1.038,46 triệu USD). Trị giá nguyên liệu nhập khẩu năm 2011: 190 triệu USD, giảm 11,26% so với năm 2010 (214,110 triệu USD). Tổng cộng giá trị nhập khẩu thuốc và nguyên liệu năm 2011 là 1.572 triệu USD

Thị phần

Thị phần thuốc sản xuất trong nước có xu hướng giảm dần so với thuốc nhập khẩu các năm gần đây dù đã xác lập được mức ưu thế 52,86% năm 2007. Nguyên nhân chủ yếu do tỷ giá ngoại tệ có xu hướng biến động tăng và sự gia nhập mới của nhiều Công ty nước ngoài tại thị trường dược phẩm Việt Nam.



■ Tiền thuốc bình quân đầu người
—●— Tốc độ tăng trưởng

Chi tiêu tiền thuốc bình quân/người

Mức chi tiêu tiền thuốc bình quân đầu người năm 2011 của người dân Việt Nam tăng so với năm 2010, đạt 27,6 USD/người/năm. Tuy nhiên vẫn thấp hơn mức bình quân của thế giới là 40 USD/người/năm.

Nhân lực Dược

Tính đến hết ngày 31/12/2011, tổng số nhân lực dược trên cả nước có 16.875 dược sĩ đại học (DSDH) và sau đại học. Tỷ lệ bình quân số DSDH/vạn dân là 1,92 (ước tính 86 triệu dân), cao hơn so với năm 2010.

Dược sĩ	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
DSDH	9.458	9.075	12.777	13.846	13.741	15.313
DS sau ĐH	963	1.089	1.146	1.330	1.409	1.562
Tổng	10.421	10.164	13.923	15.176	15.150	16.875
Bình quân số DSDH/vạn dân	1,2	1,19	1,5	1,77	1,76	1,92

Nguồn: Cục quản lý Dược Việt Nam

Nhân lực ngành Dược tại Việt Nam hiện phân bố không đồng đều giữa các vùng/miền, tỉnh/thành; chủ yếu nhân lực dược tập trung ở các thành phố lớn như Hà Nội, TP. HCM. Điều này tạo ra sự mất cân bằng về nguồn lực phục vụ cho các địa phương.

Nhân lực dược còn có sự phân bố không đều giữa cơ quan quản lý nhà nước và cơ sở sản xuất kinh doanh. Số lượng DSDH và sau ĐH trong các cơ sở sản xuất kinh doanh chiếm 81,98% (13.834/16.875), chủ yếu tập trung vào các lĩnh vực nhà thuốc (9.344), Công ty tư nhân (2.600), và doanh nghiệp có vốn nhà nước (1.633).

Đăng ký thuốc

Nội dung	SDK còn hiệu lực	Số đăng ký còn hiệu lực tính tới 31/12/2011		
		Số hoạt chất	Tỷ lệ hoạt chất/SDK	Tổng số SDK cấp năm 2011
Thuốc trong nước	13.268	524	3,95%	2.512
Thuốc nước ngoài	15.552	971	6,24%	2.900
Tổng cộng	28.820	1.495		5.412

Nguồn: Cục quản lý Dược Việt Nam

Với tổng số 13.268 thuốc/524 hoạt chất đang có hiệu lực số đăng ký lưu hành trên toàn quốc của các đơn vị sản xuất trong nước đã góp phần đảm bảo nhu cầu thuốc thiết yếu và bình ổn thị trường thuốc tại Việt Nam, giảm áp lực đối với thuốc thành phẩm nhập khẩu. Trong đó, đông dược là 680 SDK, chỉ chiếm 5,13% do phần lớn các thuốc đông dược đã hết hiệu lực SDK sau ngày 31/12/2010 theo lộ trình thực hiện GMP về thuốc đông dược.

Tuy nhiên, tỷ lệ hoạt chất thuốc trong nước/SDK (3,95%) thấp hơn thuốc nước ngoài (6,24%) cho thấy các doanh nghiệp trong nước sản xuất thuốc trùng lặp, các sản phẩm đa phần là thuốc thông thường, có giá trị thấp, hết hạn bản quyền sở hữu trí tuệ từ lâu và chưa đáp ứng hết danh mục thuốc chữa bệnh của Bộ Y tế.

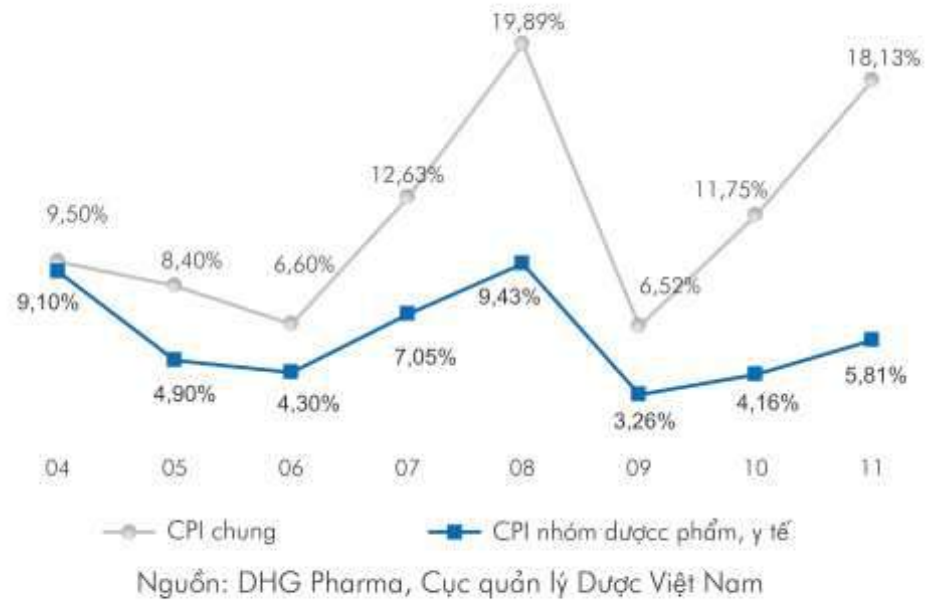
Tổng số SDK năm 2011 là 5.412 SDK, ít hơn 6.150 SDK đã cấp năm 2010. Đặc biệt, SDK thuốc trong nước năm 2011 giảm mạnh từ 4.186 SDK năm 2010 còn 2.512. Trong khi SDK thuốc nước ngoài tăng từ 1.837 SDK lên 2.900 SDK.

Các hoạt chất có nhiều SDK nhất chủ yếu tập trung vào nhóm thuốc kháng sinh, thuốc hạ nhiệt giảm đau, vitamin - thuốc bổ, ... Các nhóm thuốc chuyên khoa như chống ung thư, kháng virus, tê-mê ... có SDK chiếm tỷ lệ ít hơn nhiều

Số Công ty nước ngoài được cấp phép hoạt động về thuốc tại Việt Nam hiện nay có 625 Công ty.

Tình hình giá cả

Năm 2011, mặc dù tình hình chung chịu ảnh hưởng mạnh của biến động các yếu tố đầu vào hoạt động sản xuất kinh doanh, nhưng thị trường thuốc cơ bản được duy trì bình ổn. Theo báo cáo của Tổng cục thống kê - Bộ Kế hoạch đầu tư Việt Nam, chỉ số giá tiêu dùng CPI chung năm 2011 là 18,13% trong khi CPI nhóm thuốc và dịch vụ y tế chỉ ở mức 5,81%, đứng thứ 10/11 nhóm hàng trọng yếu. Năm 2010, chỉ số giá đối với nhóm hàng thuốc và dịch vụ y tế là 4,16%, đứng thứ 9/11.

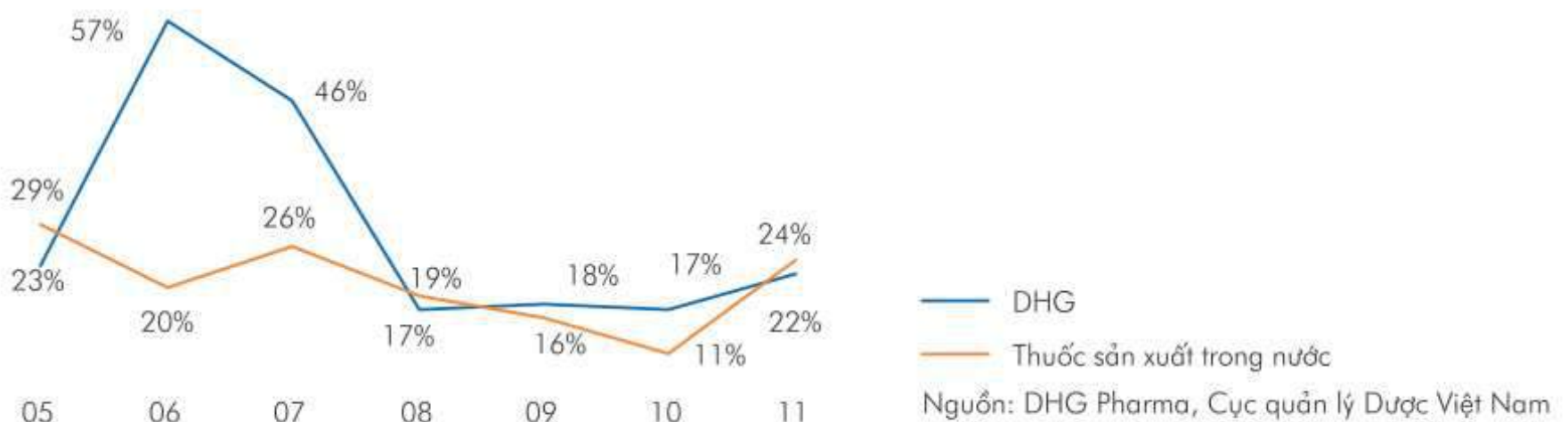


Trên thị trường tự do, theo báo cáo của Hiệp hội sản xuất kinh doanh Dược Việt Nam, hàng tháng có khoảng 0,8% tổng số mặt hàng thuốc điều chỉnh giá, ước cả năm khoảng 9,6% mặt hàng điều chỉnh giá. Cơ bản các thuốc phục vụ nhu cầu sử dụng.

Nhận định chung

Thị trường dược phẩm Việt Nam còn nhiều tiềm năng phát triển, đặc biệt đối với các doanh nghiệp sản xuất trong nước. Tổng giá trị tiền thuốc tăng trưởng mạnh hàng năm, cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng GDP trong khi mức tăng giá bình quân ngành chỉ 5,81%. Điều này chứng tỏ tăng trưởng của thị trường dược phẩm Việt Nam chủ yếu dựa trên yếu tố về sản lượng do dân số trẻ, đông và nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng. Song, nó cũng cho thấy những rủi ro Ngành phải gánh chịu: giá bán chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước trong khi đa phần các doanh nghiệp Dược trong nước đều sản xuất thuốc generic, phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu, biến động tỷ giá ngoại tệ, các yếu tố đầu vào. Từ đó, mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp trong nước với nước ngoài.

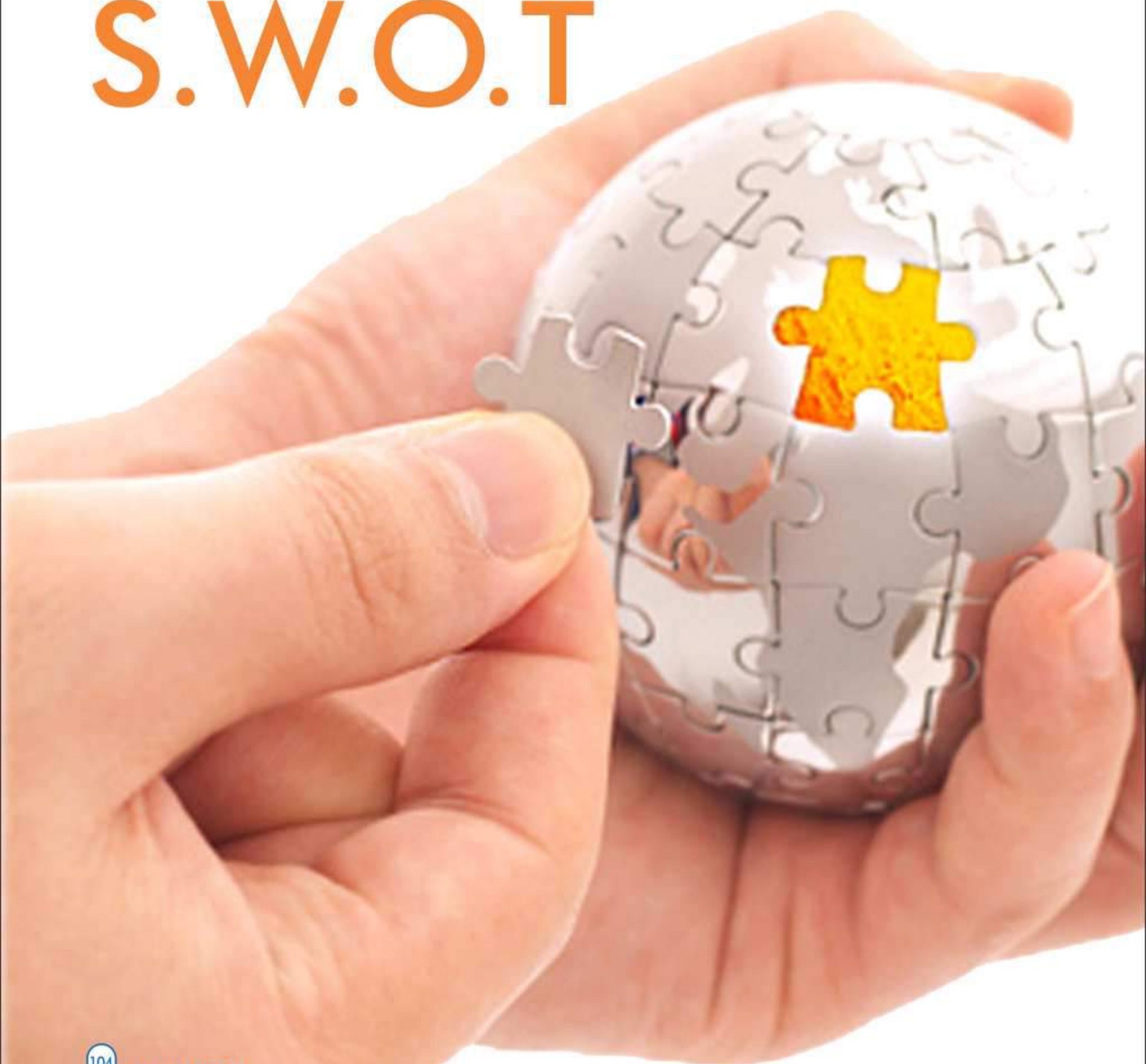
Dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam nhiều năm liền, tốc độ tăng trưởng cao hơn hoặc xấp xỉ tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành, mặc dù vậy, DHG vẫn luôn xác định con đường phía trước còn nhiều thách thức, vì thế đã trang bị cho mình những điều kiện cần và đủ để sẵn sàng hội nhập, cạnh tranh.



Điểm mạnh

1. Hệ thống phân phối sâu rộng nhất Ngành Dược Việt Nam.
2. Hoạt động Marketing chuyên nghiệp, hiệu quả.
3. Định hướng chiến lược rõ ràng, công cụ thực hiện chiến lược hiện đại, phù hợp.
4. Đầu tư có trọng điểm theo năng lực lõi và tay nghề chuyên môn.
5. Dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam từ năm 1996 về thị phần, năng lực sản xuất và hiệu quả kinh doanh.

Phân tích S.W.O.T



Điểm yếu

1. Danh mục sản phẩm chủ yếu thuộc nhóm generic, chưa có nhiều sản phẩm đặc trị và khả năng thay thế thuốc ngoại cùng loại đang sử dụng trong bệnh viện chưa cao.
2. Còn phụ thuộc 80% nguyên liệu nhập khẩu (trước đây là 90%).
3. Năng lực sản xuất không đáp ứng đủ nhu cầu phân phối do chậm tiến độ xây dựng Nhà máy mới.
4. Khả năng quản lý chưa theo kịp tốc độ phát triển của Công ty do quy mô Công ty tăng trưởng nhanh.
5. Hệ thống xử lý dữ liệu còn thủ công, chưa nhanh chóng kịp thời. Đang triển khai ERP nên khối lượng công việc tăng gấp đôi.

Cơ hội

1. Dân số Việt Nam đông, ước tính trên 100 triệu dân đến năm 2019. Ý thức chăm sóc sức khỏe và chi tiêu tiền thuốc bình quân/người ngày càng tăng.
2. Tốc độ tăng trưởng ngành Dược từ 2010 - 2014 dự báo đạt 17% - 19%. Thị phần thuốc sản xuất trong nước mới chỉ đáp ứng 50% nhu cầu điều trị của người dân.
3. Mục tiêu của Chính phủ đến năm 2015: đưa giá trị sản xuất thuốc trong nước lên 70% nhu cầu điều trị.
4. Ngoài các lợi thế cạnh tranh sẵn có, các doanh nghiệp Dược trong nước nắm trong tay quyền phân phối trực tiếp sản phẩm.
5. Rào cản gia nhập ngành còn cao do phải đáp ứng các tiêu chuẩn GPs.

Thách thức

1. Kinh tế Việt Nam tăng trưởng thấp so với các năm trước.
2. Ngành Dược chịu sự kiểm soát giá của Nhà nước trong khi giá cả đầu vào liên tục gia tăng.
3. Cạnh tranh nội bộ ngành và cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài theo lộ trình WTO ngày càng gay gắt.
4. Kỳ vọng cao của nhà đầu tư tạo áp lực ngày càng lớn cho đội ngũ quản trị trong việc tối đa hóa giá trị Công ty, hài hòa lợi ích giữa cổ đông, doanh nghiệp và người lao động.
5. Nguồn nhân lực Dược còn thiếu nhiều, đặc biệt là dược sĩ Đại học và sau Đại học có trình độ Anh ngữ tốt. Điều này phần nào hạn chế việc tiếp cận công nghệ tiên tiến từ các nước phát triển.

Quản trị rủi ro

Rủi ro luật pháp

Rủi ro

Luật và văn bản dưới luật chưa hoàn chỉnh.

Các chính sách và hướng dẫn về thuế thay đổi thường xuyên, chưa đồng bộ với các quy định khác.

Tác động

Có thể làm thay đổi kết quả kinh doanh và định hướng Công ty.

Nguy cơ bị kiện tụng, tranh chấp, bồi thường nếu không am hiểu luật pháp và quy định liên quan.

Giải pháp

Cập nhật, đối chiếu và điều chỉnh các quy định của Công ty phù hợp quy định của pháp luật, tình hình thực tế.

Thực hiện quyết toán thuế TNDN mỗi năm một lần với cơ quan thuế trước khi mời đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính.

Chuyên viên pháp chế rà soát 100% các hợp đồng và thỏa thuận trước khi ký kết.

Rủi ro

Nền kinh tế Việt Nam vẫn bất ổn. GDP tăng trưởng thấp.

Xu hướng tiết kiệm hơn tiêu dùng, đầu tư. Nhu cầu chi tiêu cho chăm sóc sức khỏe của người dân bị ảnh hưởng.

Tất cả giá đầu vào đều tăng.

Tác động

Chi cho đầu tư so với gửi tiết kiệm sẽ tiêu tốn chi phí cơ hội cao hơn các năm trước.

Doanh thu của Công ty bị tác động.

Giá thành tăng đồng loạt dẫn đến giá vốn hàng bán tăng. Có độ trễ tùy thuộc mức tồn kho dự trữ thành phẩm của Công ty.

Giải pháp

Tập trung đầu tư những hạng mục đã được ĐHCĐ thông qua, những hạng mục mang lại giá trị trực tiếp cho Công ty.

Tăng cường bán hàng theo chiều sâu, phân loại kỹ khách hàng 20/80 để chăm sóc.

Thắt lưng buộc bụng trong chi tiêu quản lý. Thực hiện chi phí hiệu quả hơn là cắt giảm trong chi phí bán hàng.

Xây dựng quản trị theo "chuỗi cung ứng" nhằm tăng hiệu quả từ đầu vào - sản xuất đến đầu ra.

Rủi ro kinh tế

Rủi ro biến động tăng giá cả đầu vào

Rủi ro	Tác động	Giải pháp
<p>Giá điện, xăng, lương BHXH đầu vào tăng theo chủ trương của Chính phủ.</p> <p>Giá nguyên liệu sản xuất dược tăng mạnh đối với những mặt hàng nhập khẩu, đặc biệt các mặt hàng có nguồn gốc lương thực thực phẩm, dầu mỡ. Giá còn tăng do tỷ giá ngoại tệ tăng và lạm phát của nước xuất khẩu nguyên liệu.</p>	<p>Giá đầu vào tăng trong khi giá đầu ra của Ngành Dược chịu sự kiểm soát của Nhà nước vì ảnh hưởng đến an sinh Xã hội => ảnh hưởng lợi nhuận của Công ty.</p> <p>Quyết định nhập nguyên liệu đầu vào ở từng thời điểm khác nhau.</p> <p>Cơ cấu sản phẩm sẽ thay đổi do lợi nhuận của từng sản phẩm thay đổi.</p>	<p>Dự báo tình hình giá cả nguyên liệu ngay từ đầu năm thông qua mối quan hệ, ý kiến tư vấn của nhà cung ứng và kinh nghiệm quá khứ.</p> <p>Chủ động nhập khẩu nguyên liệu sao cho tối ưu nhất, hài hòa nhất các yếu tố: giá cả, tỷ giá, chi phí cơ hội và chi phí tồn trữ.</p> <p>Tăng năng suất lao động, cải tiến quy trình, giảm hao hụt trong sản xuất, đầu tư máy móc thiết bị.</p> <p>Tiết kiệm chi phí nhiên liệu thông qua ý thức.</p>

Rủi ro phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu

Rủi ro	Tác động	Giải pháp
<p>Nguyên liệu nhập khẩu tại DHG chiếm 80% nhu cầu sử dụng các loại nguyên liệu chính dùng để sản xuất sản phẩm.</p> <p>Chi phí nguyên vật liệu bình quân chiếm 50% giá thành sản phẩm.</p> <p>Nguồn nguyên liệu khi thay đổi phải thực hiện đăng ký theo quy định trước khi đưa vào sản xuất.</p>	<p>Chủ yếu sản xuất thuốc generic đã bán nguyên liệu.</p> <p>Sự phụ thuộc kéo dài dẫn đến các sản phẩm không tạo dựng được sự khác biệt vượt trội, dấu ấn riêng.</p> <p>Giảm năng lực cạnh tranh sản phẩm với các doanh nghiệp nước ngoài.</p>	<p>Thay thế dần nguyên phụ liệu ngoại nhập bằng những nguyên phụ liệu tự nghiên cứu hoặc sản xuất trong nước.</p> <p>Tập trung phát triển những sản phẩm có nguồn gốc thảo dược thiên nhiên, phù hợp với mục tiêu phát triển của Ngành Dược Việt Nam.</p> <p>Tự nghiên cứu, phối hợp nghiên cứu với các Viện Trường và chuyển giao công nghệ những đề tài phát triển sản phẩm có nguồn gốc công nghệ sinh học, tạo sự khác biệt trong cạnh tranh.</p>

Rủi ro từ nhà cung ứng

Rủi ro	Tác động	Giải pháp
Giao hàng không đúng hạn, không đúng giá, không đúng chất lượng theo hợp đồng và thỏa thuận đã ký kết.	Công nhân không có công ăn việc làm. Thiếu hàng, không đáp ứng đủ nhu cầu khách hàng dẫn đến nguy cơ mất thị phần. Có thể bị trả hàng, đền bù do thời gian chờ đợi hàng ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, cận hạn dùng.	Tổ chức Ngày hội nhà cung ứng để chia sẻ khó khăn. Các điều khoản hợp đồng và thỏa thuận ký kết có cam kết đền bù thỏa đáng nếu không thực hiện đúng. Phối hợp chặt chẽ giữa Phòng cung ứng, Phòng QTTC và nhà cung ứng để tiết kiệm chi phí, tổn thất, thời gian cho các sai lỗi và vi phạm hợp đồng.

Rủi ro biến động tỷ giá ngoại tệ

Rủi ro	Tác động	Giải pháp
Tỷ giá ngoại tệ có xu hướng tăng. Hoạt động nhập khẩu của DHG Pharma sử dụng trên 95% đồng ngoại tệ USD. Tỷ giá USD/VND chịu tác động của nhiều yếu tố, rất khó dự báo với những biến động bất thường.	DHG nhập khẩu bình quân trên 03 triệu USD/tháng. Chênh lệch tăng tỷ giá tạo chênh lệch tăng thêm lên đến hàng chục tỷ đồng. Sự khan hiếm USD khi có biến động tỷ giá gây khó khăn cho các lô hàng nhập khẩu. Chi phí cơ hội, chi phí tồn trữ do phải nhập nhiều nguyên liệu dự phòng ảnh hưởng đến vòng quay hàng tồn kho. Tỷ giá tiếp tục tăng sẽ bất lợi khi DHG chuẩn bị giải ngân mua máy móc thiết bị ngoại nhập cho nhà máy mới và nhà máy hiện tại.	Khai thác tốt mối quan hệ với các Ngân hàng. Tranh thủ sự hỗ trợ của các Ngân hàng trong hoạt động thanh toán ngoại tệ như: mua USD đúng tỷ giá niêm yết, thực hiện hợp đồng L/C không ký quỹ,... Thực hiện hợp đồng L/C (Ngân hàng sẽ đảm bảo thanh toán cho nhà cung ứng). Nhanh chóng hoàn thiện bộ chứng từ gửi Ngân hàng khi có lô hàng nhập khẩu.

Rủi ro nợ phải thu khó đòi

Rủi ro	Tác động	Giải pháp
Kỳ thu tiền của DHG giữ được ở mức ổn định. Tuy nhiên, vẫn phát sinh các khoản nợ dây dưa khó đòi, chủ yếu là nợ cũ.	<p>Phát sinh chi phí thu nợ và quản lý nợ quá hạn.</p> <p>Giảm hiệu quả kinh doanh và vòng quay tiền mặt, vòng quay tài sản.</p> <p>Gây thất thoát tài sản và giảm giá trị sổ sách.</p> <p>Trích lập nhiều dự phòng nợ quá hạn phải thu khó đòi sẽ làm giảm lợi nhuận của Công ty</p>	<p>Nghiêm túc triển khai ERP để quản lý công nợ, tiền hàng.</p> <p>Cương quyết thực hiện phương pháp trả lương nhân viên bán hàng trên tiền thu về.</p> <p>Thực hiện đúng quy định về công nợ:</p> <ul style="list-style-type: none">+ Hệ thương mại cho phép kỳ hạn nợ 01 tháng.+ Hệ điều trị cho phép kỳ hạn nợ 03 tháng.+ Tỷ lệ nợ/doanh thu: 1:1

Rủi ro năng lực sản xuất quá tải

Rủi ro	Tác động	Giải pháp
<p>Nhà máy đạt tối đa công suất mang lại hiệu quả cao cho Công ty.</p> <p>Tuy nhiên, khi công suất bắt đầu quá tải, việc mở rộng sản xuất không kịp thời sẽ ảnh hưởng đến hoạt động Công ty</p>	<p>Không đáp ứng đủ nhu cầu thị trường dẫn đến mất uy tín, mất thị phần, mất khách hàng.</p> <p>Doanh thu giảm, lợi nhuận giảm, lương nhân viên bán hàng giảm.</p> <p>Bố trí sản xuất không phù hợp, tăng chi phí.</p>	<p>Tập trung toàn lực xây dựng nhà máy mới hoàn thành đúng tiến độ.</p> <p>Tiếp tục thực hiện dự án nâng cao năng suất.</p> <p>Thực hiện sản xuất lô lớn để tiết kiệm chi phí và thời gian nghỉ.</p>

MỤC TIÊU - CHIẾN LƯỢC

2012 - 2016



MỤC TIÊU

Tăng thu nhập người lao động dựa vào hiệu quả sản xuất kinh doanh, thông qua việc tăng năng suất, tiết kiệm chi phí, giảm giá thành, hoàn thiện hệ thống sản xuất và quản trị Công ty - đảm bảo không ảnh hưởng: lợi nhuận, cổ tức cổ đông và chính sách dành cho khách hàng.

CHIẾN LƯỢC

- Chuẩn hóa mô hình cơ cấu tổ chức quản lý theo từng nhóm ngành hàng (áp dụng cho Marketing và hệ thống bán hàng toàn quốc).
- Tiếp tục dự án “Nâng cao hiệu quả sản xuất” và dự án “Nâng cao hiệu quả hệ thống bán hàng”.
- Tăng cường giáo dục, huấn luyện, kiểm soát, sàng lọc đội ngũ CBCNV, đảm bảo sự công bằng và duy trì thực hiện bản sắc văn hóa trong toàn Công ty. Sắp xếp bộ máy nhân sự nhà máy mới.
- Khai thác và ứng dụng hiệu quả hệ thống ERP với giải pháp BFO trong hệ thống quản lý, quản trị Công ty.
- Phát động phong trào tìm những điểm chưa phù hợp, những lỗ hổng có nguy cơ rủi ro trong tương lai từ cuộc thi “Nếu tôi làm Tổng Giám đốc DHG Pharma”, nhằm kịp thời ngăn chặn và chủ động khắc phục.
- Đầu tư công tác nghiên cứu phát triển, khai thác trình độ chuyên môn nguồn nhân lực, khai thác mối quan hệ với các Viện trường, các nhà đầu tư, nhà cung ứng.
- Ứng dụng phương pháp quản lý hiện đại, đổi mới tổ chức sản xuất, nhiều đề tài khoa học chuyên sâu tiếp tục được đầu tư để mang lại hiệu quả lâu dài.
- HĐQT và Ban điều hành tiếp tục chủ động nắm bắt cơ hội, vượt qua thách thức, đảm bảo sự vững mạnh và nâng cao giá trị thương hiệu DHG.

CÁC NHÓM GIẢI PHÁP

Thị trường, bán hàng

Khai thác tốt, hiệu quả khả năng tăng trưởng của các nhãn hàng để có kế hoạch phù hợp. Tiếp tục xây dựng 11 thương hiệu và xây dựng mới thương hiệu sản phẩm NattoEnzym.

Khai thác lợi thế hệ thống phân phối thông qua việc kinh doanh nguồn hàng khác (hàng nhập, hàng độc quyền). Phát triển hệ thống bán hàng thực phẩm chức năng, mỹ phẩm.

Thực hiện đổi mới chiều sâu chăm sóc khách hàng, đẩy mạnh các hoạt động truyền thông cho người tiêu dùng song song với việc gia tăng chăm sóc khách hàng theo cảm xúc.

Tăng cường hoạt động xã hội, hoạt động cộng đồng, tiếp tục xây dựng hình ảnh Dược Hậu Giang là doanh nghiệp vì cộng đồng.



Nghiên cứu phát triển, sản xuất, quản lý chất lượng

Chọn lựa sản phẩm theo phân khúc các nhóm hàng đặc trị, điều trị theo toa, bán không kê đơn, chủ động đầu tư công tác nghiên cứu sản phẩm mới ứng dụng công nghệ cao, tạo lợi thế cạnh tranh riêng. Năm 2012 đăng ký 80 sản phẩm mới: trong đó có 10 sản phẩm đáp ứng danh mục điều trị, 5 sản phẩm có sự khác biệt vượt trội. Triển khai sản xuất 30 sản phẩm mới.

Dự báo nhu cầu thị trường; lập kế hoạch dự trữ nguyên liệu, bao bì hợp lý; giảm chi phí, giảm hao hụt, hạ giá thành sản phẩm.

Tổ chức sản xuất theo hướng đầu tư thiết bị công nghệ mới, công suất cao; khai thác có hiệu quả hoạt động của các đơn vị theo hướng tiết kiệm – năng suất – chất lượng – hiệu quả và có ích.

Lập kế hoạch xây dựng và triển khai GMP WHO nhà máy mới đảm bảo các công việc thực hiện đúng tiến độ và đạt yêu cầu. Chuẩn bị nguồn nhân lực, thiết bị, sẵn sàng đi vào hoạt động khi nhà máy mới hoàn thành.



Hệ thống quản trị, quản lý

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

Lập kế hoạch ngân sách, phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh đúng và kịp thời, giúp các bộ phận chức năng và tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong điều hành chiến lược chung.

Rà soát điều chỉnh tất cả các quy chế, chính sách, chế độ ... liên quan đến người lao động nhằm tạo môi trường thân thiện, đáp ứng tốt nhất trong khả năng của Công ty nhằm khuyến khích tinh thần làm việc, sáng tạo của người lao động.

Đào tạo nguồn nhân lực kế thừa ở các cấp toàn Công ty đúng tiến độ, phù hợp yêu cầu thay thế các vị trí công việc khi có thay đổi. Đào tạo con người Dược Hậu Giang thành lợi thế cạnh tranh trên thương trường.

Triển khai Dự án điều chỉnh lương 4D theo mức độ phức tạp 07 bậc của từng vị trí công việc và phù hợp với thực tế.

Tiếp tục nghiên cứu và cải tiến nâng cấp các phần mềm bệnh viện và nhà thuốc GPP, thỏa mãn nhu cầu sử dụng của các khách hàng, tạo thêm lợi thế cạnh tranh, góp phần tạo thêm sự gắn bó với khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi trong công tác bán hàng.

Triển khai sử dụng hệ thống cổng thông tin nội bộ về các ý tưởng sáng kiến cải tiến, các qui trình công việc,... đảm bảo nguồn lưu trữ thông tin tập trung, thuận lợi để các đơn vị truy cập, khai thác sử dụng và chia sẻ dữ liệu. Triển khai giải pháp truyền thông hợp nhất (Unified Communication).

KẾ HOẠCH NĂM 2012

CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2012

Doanh thu sản xuất	3.400 tỷ VNĐ
Doanh thu thuần hợp nhất	2.750 tỷ VNĐ
Lợi nhuận trước thuế	505 tỷ VNĐ

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2012

Tiếp tục đầu tư mua đất, xây nhà cho hệ thống phân phối
Tổng chi phí đầu tư dự kiến: 56,7 tỷ VNĐ (chưa bao gồm thuế GTGT)

Hạng mục	Chi phí dự kiến (VNĐ)
Xây dựng nhà Chi nhánh Sóc Trăng	6.600.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Vĩnh Long	4.500.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Trà Vinh	3.500.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Tiền Giang	4.800.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Đồng Nai	2.600.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Nam Định	4.100.000.000
Mua đất + xây dựng nhà Chi nhánh Thái Bình	9.400.000.000
Mua đất + xây dựng nhà Chi nhánh Vĩnh Phúc	7.700.000.000
Mua đất + xây dựng nhà Chi nhánh Ninh Bình	7.500.000.000
Xây dựng nhà Chi nhánh Vũng Tàu	4.000.000.000
Mua đất Chi nhánh Cà Mau	2.000.000.000
Tổng cộng	56.700.000.000

Tiếp tục đầu tư nhà máy hiện tại
Mua máy móc thiết bị và phương tiện vận tải cho nhà máy hiện tại với tổng chi phí đầu tư dự kiến 45,1 tỷ VNĐ (chưa bao gồm thuế GTGT)

Hạng mục	Chi phí dự kiến (VNĐ)
Thiết bị kiểm nghiệm	4.800.000.000
Thiết bị nghiên cứu	6.200.000.000
Thiết bị sản xuất	17.000.000.000
Phương tiện vận tải	5.800.000.000
Sửa chữa lớn Xưởng sản xuất	5.000.000.000
Hệ thống xử lý nước thải	6.300.000.000
Tổng cộng	45.100.000.000

Kế hoạch giải ngân xây dựng nhà máy mới

Dự kiến giải ngân trong năm 2012 là 432 tỷ VNĐ

Diễn giải	Số tiền (VNĐ)
Xây lắp	294.057.774.386
Phần xây dựng Beta Lactam	48.716.407.500
Phần xây dựng Non - Beta Lactam	121.122.440.500
Phần xây dựng xưởng bao bì và nhà ăn	16.889.600.000
Phần xây dựng văn phòng và các hạng mục phụ	33.492.000.000
Hệ thống hạ tầng kỹ thuật	70.925.863.273
Chi phí nhà tạm phục vụ thi công	2.911.463.113
Chi phí khác	10.000.000.000
Dự phòng (1+2)*10%	30.405.777.439
Thiết bị sản xuất	98.000.000.000
Tổng	432.463.551.825

KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2012

Kế hoạch năm 2012	Tỷ lệ trích lập
Cổ tức năm 2012 bằng tiền mặt	20% mệnh giá
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	10% LNST Công ty mẹ
Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, các tiểu ban, thư ký HĐQT, Ban Điều hành và một số CBCNV chủ chốt:	
- Thù lao	5.000.000.000 VNĐ
- Tiền thưởng vượt kế hoạch	5% Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế (hợp nhất)
Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	Bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển

KẾ HOẠCH LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN NĂM 2012

Nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động đầu tư - kinh doanh, giảm thiểu rủi ro, minh bạch tài chính và mang lại giá trị cho các bên liên quan, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang dự kiến chọn Công ty TNHH KPMG Việt Nam (KPMG) là đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính Công ty mẹ, các Công ty con và Báo cáo hợp nhất năm tài chính 2012.

LÝ DO LỰA CHỌN

KPMG

KPMG tại Việt Nam đã được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận cho kiểm toán các tổ chức niêm yết.

KPMG

KPMG là một trong bốn Công ty kiểm toán nước ngoài hàng đầu trên thế giới; Báo cáo tài chính do KPMG kiểm toán được các nhà đầu tư đánh giá cao;

KPMG

Đội ngũ nhân viên của KPMG có trình độ, năng lực, kinh nghiệm lâu năm trong ngành và tinh thần trách nhiệm cao;

KPMG

KPMG có kinh nghiệm và hiểu biết nhiều về hoạt động của các Công ty ngành Dược tại Việt Nam cũng như trên thế giới;

KPMG

KPMG đã thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính DHG Pharma năm 2010, 2011.

THÔNG TIN SƠ LƯỢC VỀ CÔNG TY KIỂM TOÁN ĐƯỢC CHỌN:

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

SỐ LIỆU THAM KHẢO

KẾT QUẢ KINH DOANH HỢP NHẤT DHG

Chỉ tiêu	Giá trị thực hiện (tỷ VNĐ)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Doanh thu thuần	868	1.269	1.485	1.746	2.035	2.491
Trong đó:						
DTT dược phẩm tự sản xuất	804	1.200	1.395	1.638	1.891	2.297
Lợi nhuận sau thuế	87	115	129	357	381	416

Chỉ tiêu	Mức tăng trưởng (%)					
	2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010
Doanh thu thuần	57%	46%	17%	18%	16%	22%
Trong đó:						
DTT dược phẩm tự sản xuất	63%	49%	16%	17%	15%	21%
Lợi nhuận sau thuế	58%	32%	13%	177%	7%	9%

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất DHG 2005 - 2011)

SẢN LƯỢNG SẢN XUẤT DHG PHARMA

STT	Dạng sản phẩm	ĐVT (1.000 đvsp)	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Viên nén	Viên	1.036.938	1.280.409	1.142.815	1.075.641	1.252.493	1.497.310
2	Viên bao đường	Viên	259.602	346.114	325.591	320.866	317.673	359.023
3	Viên bao phim	Viên	204.281	316.375	333.523	410.473	485.877	578.656
4	Viên nang cứng	Viên	418.359	593.339	524.584	507.275	611.678	724.164
5	Viên nang mềm	Viên	202.683	234.497	258.642	273.222	255.977	377.916
6	Thuốc ống	ống	3.947	-	95	1.248	3.398	9.138
7	Thuốc nước	chai, tube, gói	3.803	4.973	5.793	8.216	9.033	11.452
8	Thuốc cốm, bột	chai, gói	127.564	194.710	194.677	260.534	267.986	313.038
9	Thuốc kem -mỡ	chai, tube, gói	13.672	17.708	20.014	25.554	24.770	24.178
10	Men vi sinh	viên, gói	905	6.654	9.332	10.385	7.260	15.394
11	Kẹo	Viên	-	24.059	55.499	81.255	105.780	162.906
	Tổng cộng		2.271.759	3.018.843	2.870.570	2.974.675	3.341.930	4.073.175

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

DOANH THU XUẤT KHẨU DHG PHARMA

Doanh thu xuất khẩu	2006	2007	2008	2009	2010	2011
USD	746.908	826.896	1.049.546	896.666	1.114.518	1.050.035
Triệu VNĐ	11.952	13.317	17.073	15.995	19.081	21.694
EUR	-	-	42.348	99.374	89.392	184.723
Triệu VNĐ	-	-	1.006	2.556	2.273	5.369
Tổng giá trị (Triệu VNĐ)	11.952	13.317	18.080	18.552	21.354	27.063

(Nguồn: DHG Pharma)

CƠ CẤU DOANH THU THEO HOẠT ĐỘNG

Khoản mục	Giá trị (triệu VNĐ)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Doanh thu thuần hàng tự sản xuất	805.584	1.201.637	1.397.942	1.641.224	1.897.433	2.304.711
Dược phẩm	803.860	1.199.826	1.395.048	1.638.028	1.891.948	2.296.976
Bao bì	1.724	1.810	2.185	2.132	2.800	7.423
Gia công	-	-	707	1.063	2.685	312
Doanh thu thuần hoạt động khác	62.607	67.642	87.521	104.797	137.092	186.169
Kinh doanh hàng hóa	50.238	37.584	31.494	37.693	37.585	68.443
Kinh doanh nguyên liệu	12.368	30.058	31.473	39.848	24.172	30.910
Hoạt động du lịch	-	-	386	467	5.485	8.509
Hàng khuyến mãi	-	-	24.166	26.788	69.552	78.306
Doanh thu thuần	868.191	1.269.279	1.485.463	1.746.022	2.034.525	2.490.880

(Nguồn: DHG Pharma)

Khoản mục	Tỷ trọng (%)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Doanh thu thuần hàng tự sản xuất	92,79	94,67	94,11	94,00	93,26	92,53
Dược phẩm	92,59	94,53	93,91	93,81	92,99	92,22
Bao bì	0,20	0,14	0,15	0,12	0,14	0,30
Gia công	0,00	0,00	0,05	0,06	0,13	0,01
Doanh thu thuần hoạt động khác	7,21	5,33	5,89	6,00	6,74	7,47
Kinh doanh hàng hóa	5,79	2,96	2,12	2,16	1,85	2,75
Kinh doanh nguyên liệu	1,42	2,37	2,12	2,28	1,20	1,24
Hoạt động du lịch	0,00	0,00	0,03	0,03	0,27	0,34
Hàng khuyến mãi	0,00	0,00	1,63	1,53	3,42	3,14
Doanh thu thuần	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(Nguồn: DHG Pharma)

CƠ CẤU DOANH THU THEO TÂN DƯỢC VÀ ĐÔNG DƯỢC

	2006		2007		2008			
	Sản lượng		Sản lượng		Sản lượng			
Tân dược	2.180	95,32%	Tân dược	2.448	93,05%	Tân dược	2.410	90,23%
Đông dược	107	4,68%	Đông dược	183	6,95%	Đông dược	261	9,77%
Tổng cộng	2.287	100%	Tổng cộng	2.631	100%	Tổng cộng	2.671	100%
	Doanh thu		Doanh thu		Doanh thu			
Tân dược	743	95,6%	Tân dược	1.121	94,15%	Tân dược	1.283	82,08%
Đông dược	34	4,39%	Đông dược	69	5,85%	Đông dược	110	7,92%
Tổng cộng	777	100%	Tổng cộng	1.191	100%	Tổng cộng	1.393	100%
	Sản lượng		Sản lượng		Sản lượng			
Tân dược	2.008	86,40%	Tân dược	2.039	85,60%	Tân dược	2.164	82,74%
Đông dược	316	13,60%	Đông dược	342	14,40%	Đông dược	452	17,26%
Tổng cộng	2.324	100%	Tổng cộng	2.381	100%	Tổng cộng	2.616	100%
	Doanh thu		Doanh thu		Doanh thu			
Tân dược	1.389	90,59%	Tân dược	1.535	89,36%	Tân dược	1.779	87,10%
Đông dược	144	9,41%	Đông dược	182	10,64%	Đông dược	264	12,90%
Tổng cộng	1.533	100%	Tổng cộng	1.717	100%	Tổng cộng	2.043	100%

ĐVT sản lượng: triệu sản phẩm

ĐVT doanh thu: tỷ đồng

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

Lưu ý: không bao gồm kết quả phân loại doanh thu của 09 Công ty con phân phối và doanh thu xuất khẩu.

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

	2006		2007		2008			
	Sản lượng		Sản lượng		Sản lượng			
Dược phẩm	2.269	99,23%	Dược phẩm	2.585	98,23%	Dược phẩm	2.516	94,20%
Thực phẩm chức năng	17	0,77%	Thực phẩm chức năng	46	1,77%	Thực phẩm chức năng	154	5,80%
Mỹ phẩm	-	0,00%	Mỹ phẩm	-	0,00%	Mỹ phẩm	0,93	0,003%
Tổng cộng	2.286	100%	Tổng cộng	2.631	100%	Tổng cộng	2.671	100%
	Doanh thu		Doanh thu		Doanh thu			
Dược phẩm	759	97,57%	Dược phẩm	1.148	96,34%	Dược phẩm	1.303	93,48%
Thực phẩm chức năng	18	2,43%	Thực phẩm chức năng	43	3,66%	Thực phẩm chức năng	89	6,43%
Mỹ phẩm	-	0,00%	Mỹ phẩm	-	0,00%	Mỹ phẩm	1,2	0,09%
Tổng cộng	777	100%	Tổng cộng	1.191	100%	Tổng cộng	1.393	100%
	Sản lượng		Sản lượng		Sản lượng			
Dược phẩm	2.061	88,67%	Dược phẩm	2.089	87,71%	Dược phẩm	2.294	87,70%
Thực phẩm chức năng	262	11,28%	Thực phẩm chức năng	292	12,28%	Thực phẩm chức năng	322	12,30%
Mỹ phẩm	1	0,05%	Mỹ phẩm	0,23	0,01%	Mỹ phẩm	0,08	0,003%
Tổng cộng	2.324	100%	Tổng cộng	2.381	100%	Tổng cộng	2.616	100%
	Doanh thu		Sản lượng		Sản lượng			
Dược phẩm	1.394	90,93%	Dược phẩm	1.582	92,06%	Dược phẩm	1.898	92,90%
Thực phẩm chức năng	132	8,65%	Thực phẩm chức năng	134	7,81%	Thực phẩm chức năng	144	7,05%
Mỹ phẩm	6,4	0,42%	Mỹ phẩm	2,1	0,13%	Mỹ phẩm	1,09	0,05%
Tổng cộng	1.533	100%	Tổng cộng	1.718	100%	Tổng cộng	2.043	100%

ĐVT sản lượng: triệu sản phẩm

ĐVT doanh thu: tỷ đồng

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

Lưu ý: không bao gồm kết quả phân loại doanh thu của 09 Công ty con phân phối và doanh thu xuất khẩu.

CƠ CẤU DOANH THU THEO 12 NHÓM SẢN PHẨM

ĐVT: Triệu sản phẩm - Tỷ lệ: %

Sản lượng bán	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
Vitamin - khoáng chất	677	29,60	602	22,90	588	22,04	367	15,83	371	15,58	383	14,67
Dùng cho mắt	1	0,05	3	0,14	5	0,22	8	0,36	9	0,39	11	0,44
Cơ xương khớp	149	6,54	184	6,99	170	6,38	93	4,03	87	3,69	98	3,78
Hệ tiêu hóa và gan mật	117	5,15	151	5,74	185	6,94	176	7,59	175	7,37	185	7,07
Giảm đau - Hạ sốt	395	17,28	441	16,76	442	16,56	469	20,19	476	20,01	485	18,57
Tai mũi họng - ho, hen suyễn - sổ mũi	546	23,90	699	26,57	775	29,05	808	34,77	831	34,90	972	37,15
Tiểu đường	1,6	0,07	3,3	0,13	9,8	0,37	12	0,52	14	0,62	17	0,66
Hệ thần kinh	0,075	0,00	3	0,13	10	0,39	19	0,85	26	1,13	29	1,14
Hệ tim mạch	11	0,52	20	0,78	30	1,16	32	1,39	38	1,63	41	1,59
Chăm sóc sắc đẹp	7	0,35	9	0,37	8	0,33	7	0,31	5	0,24	5	0,19
Da liễu	7	0,33	7	0,28	8	0,30	8	0,39	8	0,34	8	0,34
Kháng sinh, nấm diệt ký sinh trùng	370	16,22	505	19,20	434	16,26	320	13,78	335	14,10	376	14,40
Tổng cộng	2.287	100%	2.631	100%	2.671	100%	2.324	100%	2.381	100%	2.616	100%

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

ĐVT: Tỷ VNĐ - Tỷ lệ: %

Doanh thu	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
Vitamin - khoáng chất	90	11,69	127	10,68	146	10,49	155	10,12	171	9,96	207	10,17
Dùng cho mắt	4	0,57	8	0,75	16	1,15	30	1,98	38	2,24	42	2,07
Cơ xương khớp	18	2,35	24	2,09	36	2,60	28	1,89	36	2,15	44	2,17
Hệ tiêu hóa và gan mật	40	5,20	70	5,95	97	6,97	104	6,79	118	6,92	134	6,60
Giảm đau - Hạ sốt	137	17,72	179	15,10	193	13,90	244	15,97	253	14,73	282	13,84
Tai mũi họng - ho, hen suyễn - sổ mũi	91	11,73	144	12,13	196	14,10	237	15,47	260	15,13	341	16,70
Tiểu đường	0,9	0,12	2	0,20	4	0,35	8	0,53	10	0,62	13	0,66
Hệ thần kinh	0,1	0,02	5	0,43	10	0,78	15	0,98	20	1,21	22	1,09
Hệ tim mạch	9	1,22	16	1,40	24	1,79	30	1,98	34	1,99	35	1,74
Chăm sóc sắc đẹp	11	1,50	14	1,25	14	1,06	15	1,03	12	0,72	12	0,60
Da liễu	12	1,64	14	1,19	17	1,28	21	1,43	23	1,37	26	1,28
Kháng sinh, nấm diệt ký sinh trùng	359	46,25	581	48,84	634	45,52	641	41,82	738	42,95	880	43,09
Tổng cộng	777	100%	1.191	100%	1.393	100%	1.533	100%	1.718	100%	2.043	100%

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

Lưu ý: không bao gồm kết quả phân loại doanh thu của 09 Công ty con phân phối và doanh thu xuất khẩu.

CƠ CẤU NHÂN SỰ

THEO GIỚI TÍNH

ĐVT: Số lượng (người) - Tỷ lệ (%)

31/12/2006			31/12/2007			31/12/2008		
Giới tính			Giới tính			Giới tính		
Nam	885	48,65%	Nam	1.044	52,10%	Nam	1.085	51,03%
Nữ	934	51,35%	Nữ	960	47,90%	Nữ	1.041	48,97%
Tổng cộng	1.819	100%	Tổng cộng	2.004	100%	Tổng cộng	2.126	100%
31/12/2009			31/12/2010			31/12/2011		
Giới tính			Giới tính			Giới tính		
Nam	1.154	50,39%	Nam	1.235	50,29%	Nam	1.346	51,08%
Nữ	1.136	49,61%	Nữ	1.221	49,71%	Nữ	1.289	48,92%
Tổng cộng	2.290	100%	Tổng cộng	2.256	100%	Tổng cộng	2.635	100%

THEO KHỐI CHỨC NĂNG

ĐVT: Số lượng (người) - Tỷ lệ (%)

31/12/2006			31/12/2007			31/12/2008		
Khối văn phòng phục vụ	515	28,31 %	Khối văn phòng phục vụ	590	29,44 %	Khối văn phòng phục vụ	634	29,82 %
Khối sản xuất	826	45,41 %	Khối sản xuất	774	38,62 %	Khối sản xuất	694	32,64 %
Khối bán hàng	478	26,28 %	Khối bán hàng	640	31,94 %	Khối bán hàng	798	37,54 %
Tổng cộng	1.819	100 %	Tổng cộng	2.004	100 %	Tổng cộng	2.126	100 %
31/12/2009			31/12/2010			31/12/2011		
Khối văn phòng phục vụ	594	25,94 %	Khối văn phòng phục vụ	546	22,23 %	Khối văn phòng phục vụ	697	26,45 %
Khối sản xuất	729	31,83 %	Khối sản xuất	925	37,66 %	Khối sản xuất	992	37,65 %
Khối bán hàng	967	42,23 %	Khối bán hàng	985	40,11 %	Khối bán hàng	946	35,90 %
Tổng cộng	2.290	100 %	Tổng cộng	2.456	100 %	Tổng cộng	2.635	100 %

THEO TRÌNH ĐỘ

ĐVT: Số lượng (người)

Trình độ	31/12/2006		31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011	
Trên ĐH	16	0,9%	16	0,8%	17	0,7%	18	0,8%	31	1,3%	32	1,2%
Tiến sĩ Kinh tế	01		01		01		01		02		2	
Thạc sĩ Dược, Hóa	02		02		03		04		05		6	
Thạc sĩ Kinh tế	02		02		03		03		03		3	
Dược sĩ chuyên khoa 1	11		11		10		10		21		21	
Đại học	299	16,5%	367	18,2%	387	18,3%	397	17,3%	591	24,1%	578	21,9%
Đại học Dược, Bác sĩ	38		63		69		76		68		91	
Đại học kinh tế	148		162		200		208		204		221	
Đại học cơ khí	08		07		07		10		13		46	
Đại học khác	105		135		111		103		305		220	
Cao đẳng, trung cấp	573	31,5%	769	38,4%	871	40,9%	949	41,5%	1.059	43,1%	1.140	43,3%
Công nhân kỹ thuật	28	1,5%	27	1,4%	27	1,3%	26	1,1%	25	1,0%	28	1,1%
Dược tá	48	2,6%	40	2,0%	146	6,9%	171	7,5%	185	7,5%	195	7,4%
PTTH	855	47,0%	785	39,2%	678	31,9%	729	31,8%	565	23,0%	662	25,1%
Tổng cộng	1.819	100%	2.004	100%	2.126	100%	2.290	100%	2.456	100%	2.635	100%

(Nguồn: DHG Pharma)

CÁC ĐIỂM GIAO DỊCH

Văn phòng đại diện tại TPHCM

16 Lô H1, Đường 36 (53) khu phố 2, KDC Tân Huy Đông, Phường Tân Phong, Quận 7, TPHCM
Điện thoại: 083 7718 959 - Fax: 083 7718 799

Các Công ty con phân phối

SH Pharma

413 Trần Hưng Đạo,
Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang
Điện thoại: 0711. 3876 409
Fax: 0711. 3580 432

CM Pharma

230 Ngô Quyền, Khóm 1, Phường 9,
Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau
Điện thoại: 0780. 3831 908
Fax: 0780. 3811 587

HT Pharma

G08-G09 Huỳnh Thúc Kháng, Phường
Vĩnh Quang, Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang
Điện thoại: 077. 3867 625
Fax: 077. 3946 344

DT Pharma

14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2,
Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp
Điện thoại: 067. 3854 837
Fax: 067. 3854 837

ST Pharma

08 Pasteur, Phường 8,
Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng
Điện thoại: 079. 3625 151
Fax: 079. 3625 150

A&G Pharma

1A Hoàng Văn Thụ, Phường Mỹ Bình,
Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang
Điện thoại: 076. 3841 438
Fax: 076. 3944 664

TG Pharma

908 Lý Thường Kiệt,
Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang
Điện thoại: 073. 6255 177
Fax: 073. 6255 177

TOT Pharma

152 Nguyễn An Ninh, Phường Tân
An, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
Điện thoại: 0710. 6253 579
Fax: 0710. 6253 539

BALI Pharma

6A Bà Huyện Thanh Quan, Khóm 2, Phường
8, Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu
Điện thoại: 0781. 3822 290
Fax: 0781. 3956 156

Các chi nhánh phân phối trực thuộc

Hà Nội

89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường
Phương Liệt, Quận Thanh Xuân,
Hà Nội
Điện thoại: 04. 36687 064
Fax: 04. 36648 272

Hải Phòng

01 Lô L6, Khu Đô thị PG,
An Đông, An Dương,
Tp. Hải Phòng
Điện thoại: 031. 6270 046
Fax: 031. 6270 046

Hải Dương

229 Bùi Thị Xuân, P. Hải Tân,
Tp. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương
Điện thoại: 0320. 3550 079
Fax: 0320. 3550 039

Nam Định

174 Nguyễn Công Trứ, Khu Đô Thị
Hòa Vượng, Tỉnh Nam Định
Điện thoại: 0350. 2211 664
Fax: 0350. 36677 301

Thái Bình

244 Tổ 23, Lê Đại Hành, Phường
Kỳ Bá, Tp. Thái Bình, Tỉnh Thái Bình
Điện thoại: 036. 3847 231
Fax: 036. 3641 433

Bắc Ninh

39 Lý Đạo Thành, P.Ninh Xá,
Tp. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh
Điện thoại: 0241. 3812 281
Fax: 0241. 3812 281

Vĩnh Phúc

753 Mê Linh, Phường Khai Quang,
Tp. Vĩnh Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc
Điện thoại: 0211. 3860 088
Fax: 0211. 3721 052

Ninh Bình

18 Trần Hưng Đạo, P. Nam Thành,
Tp. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình
Điện thoại: 030. 3896 772
Fax: 030. 3896 772

Thái Nguyên

97 Tổ 11 Khu Dân cư số 6, Phường Túc
Duyên, Tp. Thái Nguyên,
Tỉnh Thái Nguyên
Điện thoại: 0280. 3652 299
Fax: 0280. 3652 299

Thanh Hóa

Lô 461 Khu tái định cư Đại Lộ
Đông Tây, P. Đông Vệ,
Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa
Điện thoại: 037. 3853 120
Fax: 037. 37222 213

Nghệ An

Số 06 Ngõ 146B Đường Nguyễn Sỹ
Sách, Phường Hưng Phúc,
Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An
Điện thoại: 038. 3843 015
Fax: 038. 3523 363

Huế

Lô A44 Khu Quy hoạch Nam Vỹ Dạ,
Phạm Văn Đồng, Phường Vỹ Dạ,
Tp. Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế
Điện thoại: 054. 3813 479
Fax: 054. 3816 084

Các chi nhánh phân phối trực thuộc

Đà Nẵng

Số 703 Điện Biên Phủ,
Phường An Khê,
Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng
Điện thoại: 0511. 3814 889
Fax: 0511. 3814 889

Quảng Ngãi

Số 09 Lê Thánh Tôn,
Tp. Quảng Ngãi,
Tỉnh Quảng Ngãi
Điện thoại: 055. 3823 266
Fax: 055. 3831 357

Bình Định

Lô số 1, đường Số 3, Khu QHDC
Bắc Sông Hà Thành, P. Đống Đa,
Tp. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định
Điện thoại: 056. 3793 768
Fax: 056. 3791 768

Gia Lai

Số 179B CMT8, Tổ 10,
Hoa Lư, Tp. Pleiku,
Tỉnh Gia Lai
Điện thoại: 059. 3887 071
Fax: 059. 3887 080

ĐakLak

23A Công Quỳnh, P. Tân An,
Tp. Buôn Ma Thuột,
Tỉnh ĐakLak
Điện thoại: 0500. 3851 175
Fax: 0500. 3843 084

Nha Trang

Số 10A Mê Linh,
Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa
Điện thoại: 058. 3513 137
Fax: 058. 3513 217

Bình Thuận

103A Thôn Phú Khánh, Xã Hàm Mỹ,
H. Hàm Thuận Nam, Tỉnh Bình Thuận
Điện thoại: 062. 2220 879
Fax: 062. 3898 050

Lâm Đồng

797A Khu Phố 8, Quốc Lộ 20,
Thị trấn Liên Nghĩa, Huyện Đức Trọng,
Tỉnh Lâm Đồng
Điện thoại: 063. 3652 118
Fax: 063.3652 117

Đồng Nai

Số 117-119 Đường 30/4,
Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
Điện thoại: 061. 3825 167
Fax: 061. 3819 161

Bình Dương

Ô 32 – 33 Đường D11, Khu
đô thị Chánh Nghĩa, P. Chánh Nghĩa,
Tx. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương
Điện thoại: 0650. 3897 316
Fax: 0650. 3842 351

Vũng Tàu

Số 49 Lê Quý Đôn,
P. Phước Trung, Tx. Bà Rịa,
Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu
Điện thoại: 064. 3741 888
Fax: 064. 3741 968

Tây Ninh

A24 Ấp Bình Hòa,
Phường Thái Bình, Tx. Tây Ninh,
Tỉnh Tây Ninh
Điện thoại: 066. 6272 057
Fax: 066. 3813 024

Tp. Hồ Chí Minh

Lô 18A, Đường số 7,
KCN Tân Tạo, Phường Tân Tạo A,
Q. Bình Tân, Tp. HCM
Điện thoại: 08. 37545 039
Fax: 08. 37545 038

Trà Vinh

Số 116A Nguyễn Thị Minh Khai,
Khóm 8, Phường 7, Tx. Trà Vinh,
Tỉnh Trà Vinh
Điện thoại: 074. 3850 950
Fax: 074. 3850 950

Bến Tre

Khu phố 3, Khu dân cư Sao Mai,
Tp. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre
Điện thoại: 075. 3818 529
Fax: 075. 3818 529

Vĩnh Long

Số 67/1H Phạm Thái Bường,
Phường 4, Tx. Vĩnh Long,
Tỉnh Vĩnh Long
Điện thoại: 070. 3853 179
Fax: 070. 3853 179

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

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



Nhóm Thực Hiện :

- Đoàn Đình Duy Khương
- Lê Thị Hồng Nhung
- Nhóm Phân Tích Ban IR & Phòng QTTC
- Nhóm Thiết Kế Phòng Marketing
- In ấn : Công Ty Bao Bì DHG PP

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

DHG PHARMACEUTICAL JOINT-STOCK COMPANY

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

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

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