CÔNG TY Cp DƯỢC HẬU GIANG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: 001/2013/BB.ĐHĐCĐ

Cần Thơ, ngày 25 tháng 04 năm 2013

BIÊN BẢN
HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

Hôm nay, vào lúc 09 giờ 00 phút ngày 25 tháng 04 năm 2013, tại Hội trường Nhà máy DHG Pharma (Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang), Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã tiến hành tổ chức cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 với những nội dung cụ thể như sau:

I. Thành phần tham dự và tính hợp pháp, hợp lệ của Đại hội

1. Thành phần tham dự

- Đại diện các cơ quan ban ngành tại Tp. Cần Thơ và Tỉnh Hậu Giang;
- Đại diện Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC);
- Đại diện đơn vị kiểm toán độc lập: Công ty TNHH KPMG Việt Nam;
- Các thành viên HĐQT, BKS, BTGĐ CTCP Dược Hậu Giang;
- Cổ đông Công ty;
- Khách mời và các phóng viên báo đài.

2. Tính hợp pháp, hợp lệ của Đại hội:

Căn cứ Biên bản thẩm tra tư cách cổ đông đủ điều kiện tham dự Đại hội do ***Bà Trần Thị Ánh Như*** công bố như sau:

STT	Cổ đông Tham dự Đại hội	Số lượng Cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
1.	Tổng số cổ đông đủ điều kiện tham dự Đại hội theo Danh sách cổ đông ngày 15/03/2013	2.533	65.366.299	100%
2.	Số cổ đông vắng mặt không thực hiện ủy quyền tham dự Đại hội	1.579	9.527.757	14,58%
3.	Số cổ đông tham dự Đại hội *(Bao gồm cổ đông tham dự chính thức, và cổ đông ủy quyền tham dự Đại hội).*	954	55.838.542	85,42%

Tất cả các cổ đông và người đại diện theo ủy quyền của cổ đông vắng mặt có mặt tại Đại hội đã hoàn thành thủ tục tham dự Đại hội và đủ điều kiện tham dự Đại hội.

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005; Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang, cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang ngày 25/04/2013 có đại

diện của 85,42% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty tham dự là hợp pháp và hợp lệ.

II. Nội dung đại hội:

1. Bà Lê Minh Hồng – Thành viên HĐQT – thông qua Chương trình Đại hội, Quy chế làm việc, thể lệ biểu quyết tại Đại hội và giới thiệu Chủ tọa đoàn, Ban Thư ký, Ban Kiểm phiếu - giám sát Đại hội.

   - Về thể lệ biểu quyết các nội dung tại Đại hội bằng 02 hình thức: "Giơ phiếu biểu quyết" và "Phiếu lấy ý kiến biểu quyết".
   - Từng nội dung sẽ được xin ý kiến Đại hội theo trình tự:

     + Những ý kiến chấp thuận (đồng ý) với nội dung xin ý kiến

     + Những ý kiến không chấp thuận (không đồng ý) với nội dung xin ý kiến

     + Những ý kiến khác với nội dung xin ý kiến

     + Không có ý kiến với nội dung xin ý kiến

   Chủ tọa đoàn:

   - Bà Phạm Thị Việt Nga – Chủ tịch HĐQT – Chủ tọa: Giới thiệu thêm 02 thành viên tham gia làm chủ tọa đoàn:
   - Bà Lê Minh Hồng – Thành viên HĐQT/Tổng Giám đốc – Thành viên
   - Ông Lê Chánh Đạo - Thành viên HĐQT/Phó TGĐ – Thành viên

   Ban Thư ký gồm:

   - Bà Lê Thị Hồng Nhung – Thư ký HĐQT – Trưởng Ban
   - Bà Lê Thị Hoàng Niệm – Chuyên viên Ban KSNB – Thành viên

   Ban kiểm phiếu và giám sát đại hội:

   - Ông Trần Quốc Hưng – Trưởng BKS – Trưởng ban
   - Ông Hứa Trường Hải – Nhân viên Phòng Nhân sự – Thành viên

   ⇨ Tỷ lệ biểu quyết: 100% cổ đông tham dự Đại hội nhất trí thông qua

2. Bà Phạm Thị Việt Nga – Chủ tịch HĐQT – thông qua Đại hội "Báo cáo của Hội đồng quản trị về tình hình sản xuất kinh doanh, đầu tư năm 2012 và Chiến lược – Kế hoạch năm 2013. Hoạt động của HĐQT năm 2012" (Báo cáo đính kèm).
3. Bà Đặng Phạm Huyền Nhung – Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng – thông qua Đại hội "Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2012" (Báo cáo đính kèm).
4. Ông Trần Quốc Hưng – Trưởng Ban Kiểm soát – thông qua Đại hội "Báo cáo của Ban Kiểm soát năm 2012" (Báo cáo đính kèm).
5. Ông Lê Chánh Đạo – Thành viên HĐQT – thông qua Đại hội "Tờ trình phân phối lợi nhuận năm 2012 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2013" (Tờ trình đính kèm).

6. Ông Lê Đình Bửu Trí – Thành viên HĐQT – thông qua Đại hội "Thư từ nhiệm của thành viên HĐQT Nguyễn Sĩ Trung Kỳ và số lượng, thành phần HĐQT" (Thư từ nhiệm và Tờ trình đính kèm).

7. Ông Nguyễn Như Song – Thành viên HĐQT – thông qua Đại hội "Tờ trình sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang" (Tờ trình và Bảng tham chiếu sửa đổi bổ sung đính kèm).

8. Bà Trần Thị Ánh Như – Thành viên BKS – thông qua Đại hội "Tờ trình lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập năm tài chính 2013" (Tờ trình đính kèm).

9. Ý kiến thảo luận và câu hỏi của cổ đông về các nội dung tại Đại hội

Câu hỏi, ý kiến của cổ đông	**Trả lời của Chủ tọa đoàn**
DHG đã làm cách nào để từ vị trí thứ 5 (cách đây 2 năm) vươn lên vị trí thứ 3 các doanh nghiệp Dược dẫn đầu thị trường dược phẩm Việt Nam theo bảng xếp hạng của IMS năm 2012 (chỉ sau Sanofi & GSK)?	IMS nghiên cứu thị trường bằng cách lấy mẫu ngẫu nhiên để xếp hạng các doanh nghiệp. DHG vượt lên vị trí thứ 3 do doanh thu các năm qua tăng trưởng cao, đặc biệt tập trung ở một số địa bàn trọng điểm. Chiến lược của DHG là khai thác lợi thế hệ thống phân phối để tăng doanh số.
Sau khi nhà máy mới hoàn thành, công suất tăng gấp đôi, DHG có chiến lược nào để khai thác hết công suất. DHG có dự kiến phát triển các sản phẩm theo hướng tân dược hay hướng khác?	Việc khai thác lợi thế hệ thống phân phối thông qua tăng số lượng và chất lượng nhân sự bán hàng là chiến lược để giải quyết công suất. Bên cạnh chiến lược mở rộng thị trường tại Việt Nam, DHG sẽ hướng ra xuất khẩu. Số liệu Quý 1/2013, tăng trưởng xuất khẩu 50% so với Quý 1/2012. Theo quy định của Bộ Y tế sẽ phải tách dây chuyền dược liệu tách biệt dây chuyền tân dược. Vì vậy, DHG có định hướng sản xuất các sản phẩm có nguồn gốc dược liệu, đầu tư chiều sâu khoa học công nghệ cho các sản phẩm dược liệu chứ không tập trung sản xuất những sản phẩm đông dược thông thường.
DHG dự kiến trích 10% quỹ khen thưởng phúc lợi bằng tiền mặt. Công ty nên xây dựng chương trình ESOP cho người lao động để giữ chân và thu hút nhân sự.	Theo gợi ý của cổ đông về việc phát hành ESOP cho người lao động, Công ty sẽ xin ý kiến bằng văn bản năm 2013 hoặc tổ chức lấy ý kiến tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2013.
Vốn chủ sở hữu hiện tại cao, vốn vay ít, lãi suất Ngân hàng đang rất thấp, DHG có dự kiến tăng vốn vay để nâng cao hiệu suất sinh lời, tăng cổ tức cho cổ đông?	Hiện tại, lượng tiền mặt của Công ty còn khá nhiều. Tuy phương án gửi tiền Ngân hàng chưa phải là phương án tối ưu nhưng do lượng tiền mặt này đã có mục đích sử dụng cho xây dựng Nhà máy mới và các khoản đầu tư khác nên Công ty không đầu tư sử dụng cho mục đích khác và chưa chọn được phương án tối ưu để khai thác hiệu quả hơn lượng tiền nhàn rỗi.

Câu hỏi, ý kiến của cổ đông	Trả lời của Chủ tọa đoàn
	Trong 2 năm gần đây, DHG đã áp dụng chính sách "trả lương nhân viên bán hàng trên tiền thu về" nên lượng tiền mặt tăng và thường xuyên hơn. Vì vậy, nhu cầu vay vốn hiện tại của Công ty chưa có.
Theo báo cáo của Công ty tại Đại hội thì chưa có nội dung xử lý nội bộ và chống tham nhũng. Công ty cho biết đã thực hiện nội dung này như thế nào trong những năm qua?	Trong những năm qua, DHG cũng có những nhân viên sai phạm và xử lý kỷ luật theo quy định Công ty. Đây là nội dung thuộc thẩm quyền của Ban Điều hành nên chúng tôi không đề cập tại Đại hội. Về công tác chống tham nhũng: công tác Đảng của Dược Hậu Giang trực thuộc Đảng ủy khối doanh nghiệp. Ủy Ban Kiểm tra Đảng ủy khối doanh nghiệp Tp. Cần Thơ có thực hiện kiểm tra hàng năm. Tại Công ty, chúng tôi cũng chưa phát hiện các trường hợp vi phạm.
Công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm: đề nghị chi tiết hơn các sản phẩm mới có doanh thu cao trong 114 tỷ đồng doanh thu từ sản phẩm mới của năm 2012. Trong đó, sản phẩm nào mang lại giá trị lớn và có tiềm năng trong thời gian tới.	Công ty chưa thể nêu chính thức tên sản phẩm cụ thể. Do các sản phẩm ra đời và tung ra thị trường dưới 1 năm nên đánh giá tiềm năng và hiệu quả bây giờ còn quá sớm.
Định hướng của DHG nghiêng về kênh thương mại hơn kênh điều trị. Thị trường nào tiềm năng hơn? Có phải Công ty nhận thấy kênh điều trị khó khăn (sản phẩm đặc trị kỹ thuật cao) nên chọn kênh thương mại để dễ phát triển hơn?	Có 3 lý do DHG nghiêng nhiều hơn vào kênh thương mại: - Mỗi doanh nghiệp có chiến lược riêng và DHG xây dựng chiến lược dựa trên lợi thế cạnh tranh của mình. - Thực tế các sản phẩm đưa vào hệ điều trị của các doanh nghiệp dược Việt Nam chưa phải là thuốc thực sự có kỹ thuật cao nên đây không phải là khó khăn của Công ty. - Tham gia đấu thầu thuốc: chỉ thị 01 của Bộ Y tế là vấn đề khó khăn. Bên cạnh đó, bảo hiểm thanh toán chậm nên kéo theo bệnh viện chậm thanh toán cho DHG.
Theo chủ đề năm 2013, Công ty hướng đến các đối thủ cạnh tranh nước ngoài. Công ty có xác định thị phần từng sản phẩm của mình và mục tiêu tăng trưởng của từng sản phẩm như thế nào?	Chiến lược bán hàng của DHG năm 2013 trở đi là "Chi tiết – đều đặn – không bỏ sót" nên Công ty dự kiến số lượng khách hàng sẽ tăng từ 20.000 khách hàng lên 40.000 khách hàng trên cả nước. TPHCM là 600 lên 3.400 khách hàng. Công ty đã có chiến lược riêng cho TPHCM và Hà Nội. Đây là cơ sở để cạnh tranh và tăng doanh số sản phẩm trong các năm tới.

Câu hỏi, ý kiến của cổ đông	Trả lời của Chủ tọa đoàn
DHG có chiến lược bán hàng chủ yếu tập trung vào các tỉnh mà ít tập trung vào các thành phố lớn. Công ty có thay đổi chiến lược này không? Theo số liệu của 1 Công ty nghiên cứu thị trường, Panadol (GSK) có tỷ lệ nhận diện 65% của người tiêu dùng, trong khi Hapacol chỉ 5%. Công ty suy nghĩ sao về điều này?	DHG chưa thực sự xem GSK là một đối thủ ngang tầm, DHG chỉ xác định sánh vai với ngành dược Châu Á chứ không phải ngành dược thế giới.
Hàng tồn kho DHG cao. DHG có kế hoạch giảm hàng tồn kho không?	Năm 2013, dự kiến hàng tồn kho sẽ tăng do sản xuất để dự phòng không thiếu hàng trong thời gian di dời nhà máy.
Kế hoạch di dời nhà máy dự kiến trong 2 tháng sẽ ảnh hưởng chi phí di dời bao nhiêu cho NonBetalactam và Betalactam?	Chi phí di dời chưa có số chính thức. Khoản chi phí cao nhất ước tính là trả lương 70% cho công nhân trong thời gian nghỉ việc chờ di dời (dự kiến 2 tháng).
Bao giờ nhà máy NonBetalactam và Betalactam hoạt động chính thức?	Thời gian hoạt động của nhà máy mới phụ thuộc vào kiểm tra, đánh giá công nhận của Cục quản lý dược (Nhà máy mới phải được xét đạt tiêu chuẩn GMP WHO và các sản phẩm sản xuất tại nhà máy phải được cấp số đăng ký mới chính thức đi vào hoạt động). Đây là vấn đề khó nhất của DHG do không chủ động xác định được thời gian chính thức hoạt động.
Nhà máy mới sẽ hoạt động hiệu quả như thế nào?	DHG đã từng có phương án di dời nhà máy 3 lần, đây là lỗi của Công ty nhưng mặt khác, các quyết định di dời này lại mang hiệu quả cao hơn cho DHG với số tiền thuế tiết kiệm dự kiến trên 1000 tỷ đồng trong 15 năm ưu đãi thuế TNDN.
Kết quả quý 1/2013 chưa ghi nhận thu nhập từ thương vụ chuyển nhượng thương hiệu Eugica. Khi nào DHG sẽ ghi nhận và doanh thu chuyển nhượng là bao nhiêu? Sắp tới DHG có thực hiện thương vụ nào tương tự hay không?	Đây là thương vụ đầu tiên của ngành dược Việt Nam. Thủ tục đã gần thực hiện xong, đối tác đang chờ một số giấy phép để hoàn chỉnh hồ sơ nhận chuyển nhượng. Số tiền chuyển nhượng thương hiệu là 6 triệu USD và đã được chuyển vào tài khoản ký gửi. Hiện tại, DHG chưa có ý định chuyển nhượng các thương hiệu khác.
Dự tính công suất thiết kế của nhà máy mới và nhà máy hiện tại là 9 tỷ đvsp/năm. Công ty có kế hoạch khai thác công suất như thế nào? Có nhận gia công hay không?	Dự kiến công suất tăng 20%/năm. Công ty có dự kiến sẽ nhận gia công để lấp đầy công suất của 02 nhà máy.

10. Biểu quyết tất cả các nội dung đã trình Đại hội:

STT	Các nội dung cần biểu quyết	Tỷ lệ đồng ý thông qua	Tỷ lệ không đồng ý	Không có ý kiến	Ý kiến khác
1.	Thông qua Báo cáo của Hội đồng quản trị về tình hình sản xuất kinh doanh, đầu tư năm 2012 và Chiến lược – Kế hoạch năm 2013. Hoạt động của HĐQT năm 2012	100%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Thông qua Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2012	99,97%	0,00%	0,03%	0,00%
3.	Thông qua Báo cáo của Ban Kiểm soát năm 2012	100%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Phê duyệt Phân phối lợi nhuận năm 2012 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2013	99,98%	0,00%	0,02%	0,00%
5.	Thông qua Thư từ nhiệm của thành viên HĐQT Nguyễn Sĩ Trung Kỳ và số lượng, thành phần HĐQT	97,82%	0,85%	1,33%	0,00%
6.	Thông qua nội dung sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang	99,03%	0,85%	0,12%	0,00%
7.	Thông qua việc lựa chọn 01 trong 03 đơn vị sau là đơn vị kiểm toán độc lập năm tài chính 2013: - Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers Việt Nam (PwC) - Công ty TNHH dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán AASC - Công ty TNHH Dịch vụ Kiểm toán & Tư vấn UHY	99,94%	0,00%	0,06%	0,00%

Tất cả các nội dung đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 biểu quyết thông qua với tỷ lệ biểu quyết đồng ý đạt trên tỷ lệ quy định. Các nội dung đã được thông qua sẽ được đưa vào Nghị quyết Đại hội.

Cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 kết thúc vào lúc 11 giờ 50 phút cùng ngày. Biên bản cuộc họp được lập thành 04 bản và thông qua hợp lệ tại Đại hội.

BAN THƯ KÝ

Lê Thị Hồng Nhung

Lê Thị Hoàng Niệm

CHỦ TỌA
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
THƯỜNG NIÊN NĂM 2012

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

Phạm Thị Việt Nga