

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG
MÃ CHỨNG KHOÁN: DHG

DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN **NĂM 2015**

NHÓM THỰC HIỆN:

Đoàn Đình Duy Khương
Lê Thị Hồng Nhung
Ban Quan hệ nhà đầu tư
Phòng Tài chính

MỤC LỤC

Thông tin chung về Công ty

Thông tin tài chính cơ bản

Các danh hiệu cao quý

Các giải thưởng tiêu biểu năm 2015

Thông điệp của Chủ tịch HĐQT

PHẦN I: GIỚI THIỆU CÔNG TY

- 1.1. Tầm nhìn – sứ mạng
- 1.2. Quá trình hình thành và phát triển
- 1.3. Quá trình tăng vốn điều lệ
- 1.4. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
- 1.5. Mô hình Công ty
- 1.6. Sơ đồ cơ cấu tổ chức
- 1.7. Các Công ty con và Công ty liên kết
- 1.8. Giới thiệu Ban Quản trị Công ty

PHẦN 2: ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

- 2.1. Vĩ mô kinh tế - xã hội Việt Nam
- 2.2. Ngành Dược thế giới và khu vực
- 2.3. Ngành Dược Việt Nam
- 2.4. Phân tích S.W.O.T DHG
- 2.5. Tuyên bố định vị
- 2.6. Cơ sở tuyên bố định vị
- 2.7. Mục tiêu chiến lược 2016 - 2020
- 2.8. Các nhóm giải pháp chiến lược 2016 - 2020
- 2.9. Kế hoạch kinh doanh 2016 - 2020
- 2.10. Kiểm soát nội bộ và Quản trị rủi ro

PHẦN 3: BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- 3.1. Đánh giá kết quả hoạt động của Công ty năm 2015
- 3.2. Đánh giá kết quả hoạt động của các Công ty con và Công ty liên kết
- 3.3. Đánh giá về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc
- 3.4. Phân phối lợi nhuận 2015 (dự kiến trình ĐHĐCĐ)
- 3.5. Kế hoạch phân phối lợi nhuận 2016 (dự kiến trình ĐHĐCĐ)

PHẦN 4: BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

- 4.1. Đánh giá kết quả kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty 2015
- 4.2. Giám sát hoạt động của HĐQT, BTGD và bộ máy quản lý điều hành Công ty
- 4.3. Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS và HĐQT, BTGD
- 4.4. Kiến nghị của BKS
- 4.5. Phương hướng hoạt động của BKS năm 2016
- 4.6. Kế hoạch lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập BCTC 2016

PHẦN 5: BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- 5.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015
- 5.2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016
- 5.3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý
- 5.4. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội
- 5.5. Hoạt động quan hệ nhà đầu tư

PHẦN 6: BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ

- 6.1. Báo cáo đầu tư 2011 - 2015
- 6.2. Tình hình thực hiện các khoản đầu tư năm 2015
- 6.3. Kế hoạch đầu tư năm 2016
- 6.4. Kế hoạch giải ngân năm 2016

PHẦN 7: PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

- 7.1. Phân tích hiệu quả kinh doanh và các chỉ số tài chính
- 7.2. Phân tích cấu trúc tài sản và nguồn vốn

PHẦN 8: BÁO CÁO QUẢN TRỊ CÔNG TY

- 8.1. Hoạt động của Đại hội đồng cổ đông
- 8.2. Thông tin về Ban Quản trị Công ty
- 8.3. Cơ cấu cổ đông và thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu
- 8.4. Hoạt động của Hội đồng Quản trị
- 8.5. Hoạt động của Ban Kiểm soát
- 8.6. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, BKS, BTGD

PHẦN 9: BÁO CÁO TÀI CHÍNH

- 9.1 Đường link Báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2015 đã kiểm toán
- 9.2 Đường link Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán
- 9.3 Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán

PHẦN 10: BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI VÀ VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN

THÔNG TIN CHUNG VỀ 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
Mã chứng khoán	:	DHG
Trụ sở chính	:	288 Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ
Vốn điều lệ	:	871.643.300.000 VNĐ
Vốn chủ sở hữu	:	2.521.236.027.240 VNĐ (tại 31/12/2015)
Điện thoại	:	(8471) 03 891 433
Fax	:	(8471) 03 895 209
Email	:	dhgpharma@dhgpharma.com.vn
Website	:	www.dhgpharma.com.vn
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế	:	1800156801

THÔNG TIN TÀI CHÍNH CƠ BẢN (hợp nhất)

kể từ khi cổ phần hóa

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Kết quả kinh doanh (tỷ đồng)					
Doanh thu thuần	868	1.269	1.485	1.746	2.035
Lãi gộp	465	669	791	924	1.019
Lợi nhuận trước thuế	87	128	145	410	434
Lợi nhuận sau thuế	87	115	130	362	383
Lợi nhuận cổ đông Công ty mẹ	87	115	129	357	381
Cân đối kế toán (tỷ đồng)					
Tổng tài sản	483	945	1.082	1.522	1.820
Tài sản ngắn hạn	330	679	784	1.212	1.442
Tài sản dài hạn	153	266	298	310	378
Nợ phải trả	312	304	383	496	531
Vốn chủ sở hữu	170	638	696	1.018	1.280
<i>Vốn điều lệ</i>	<i>80</i>	<i>200</i>	<i>200</i>	<i>267</i>	<i>269</i>
Lưu chuyển tiền tệ (tỷ đồng)					
Tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	25	54	185	354	258
Tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(106)	(189)	(3)	(17)	(74)
Tiền thuần từ hoạt động tài chính	80	235	(105)	35	(126)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	(0,46)	100	77	372	58
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	35	35	135	212	584
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	35	135	212	584	643
Các chỉ số tài chính cơ bản					
ROS	10,0%	9,1%	8,8%	20,8%	18,8%
ROA	18,0%	12,2%	12,0%	23,8%	21,1%
ROE	51,1%	18,0%	18,7%	35,6%	29,9%
Cổ phiếu					
Số lượng cổ phiếu	8.000.000	20.000.000	20.000.000	26.662.962	26.912.962
Số lượng cổ phiếu quỹ		2.280	6.500	11.290	10.130
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	8.000.000	19.997.720	19.993.500	26.651.672	26.902.832
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	10.882	6.114	6.445	13.396	14.234
Cổ tức (đồng)	2.500	2.500	2.500	3.000	4.000

Nguồn: DHG Pharma

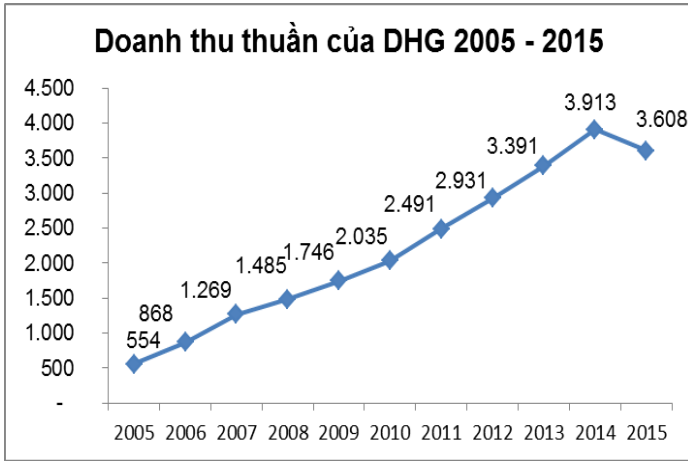
THÔNG TIN TÀI CHÍNH CƠ BẢN (hợp nhất)

kể từ khi cổ phần hóa

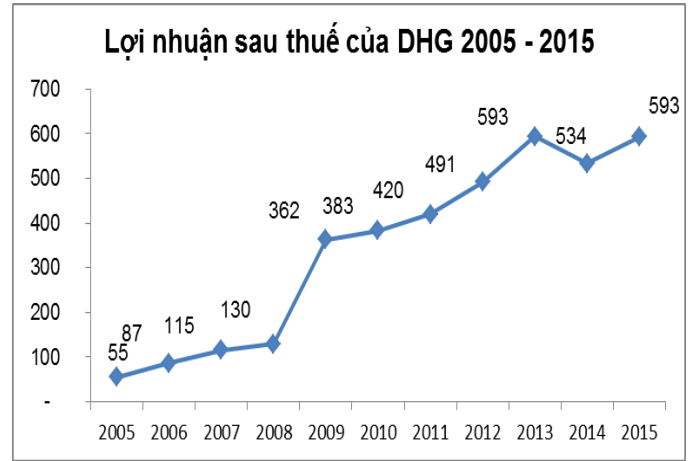
Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2014	2015
Kết quả kinh doanh (tỷ đồng)					
Doanh thu thuần	2.491	2.931	3.527	3.913	3.608
Lãi gộp	1.209	1.444	1.640	2.131	1.413
Lợi nhuận trước thuế	491	585	782	722	701
Lợi nhuận sau thuế	420	491	593	534	593
Lợi nhuận cổ đồng Công ty mẹ	416	486	589	533	589
Cân đối kế toán (tỷ đồng)					
Tổng tài sản	1.996	2.378	3.081	3.483	3.363
Tài sản ngắn hạn	1.491	1.818	2.233	2.386	2.221
Tài sản dài hạn	505	561	848	1.096	1.142
Nợ phải trả	602	675	1.081	1.189	842
Vốn chủ sở hữu	1.382	1.688	1.981	2.294	2.521
Vốn điều lệ	652	654	654	872	872
Lưu chuyển tiền tệ (tỷ đồng)					
Tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	263	470	484	301	475
Tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(188)	(88)	(468)	(334)	(369)
Tiền thuần từ hoạt động tài chính	(251)	(131)	(122)	(82)	(183)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	(175)	252	(106)	(115)	(78)
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	643	467	719	613	498
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	467	719	613	498	421
Các chỉ số tài chính cơ bản					
ROS	16,9%	16,8%	16,8%	13,6%	16,4%
ROA	21,0%	20,7%	19,3%	15,3%	17,6%
ROE	30,4%	29,1%	29,9%	23,3%	23,5%
Cổ phiếu					
Số lượng cổ phiếu	65.176.429	65.376.429	65.376.429	87.164.330	87.164.330
Số lượng cổ phiếu quỹ	10.130	10.130	10.130	10.130	222.380
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	65.166.299	65.366.299	65.366.299	87.154.200	86.941.950
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	6.382	7.443	6.758	5.169	5.748
Cổ tức (đồng)	2.000	3.000	3.000	3.000	3.500 (*)

Nguồn: DHG Pharma

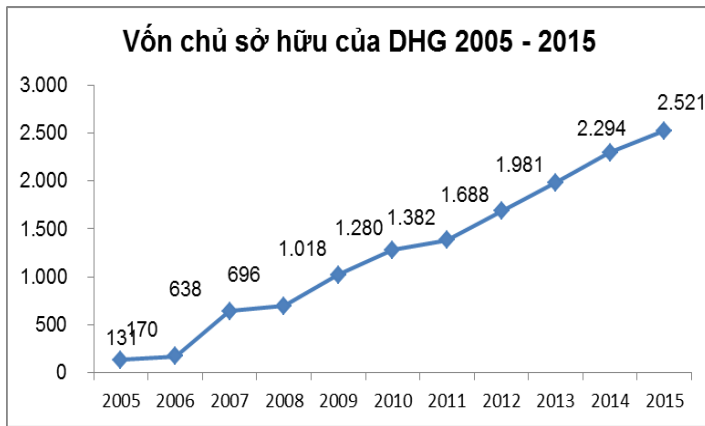
Ghi chú (*): dự kiến trình ĐHĐCĐ 2015



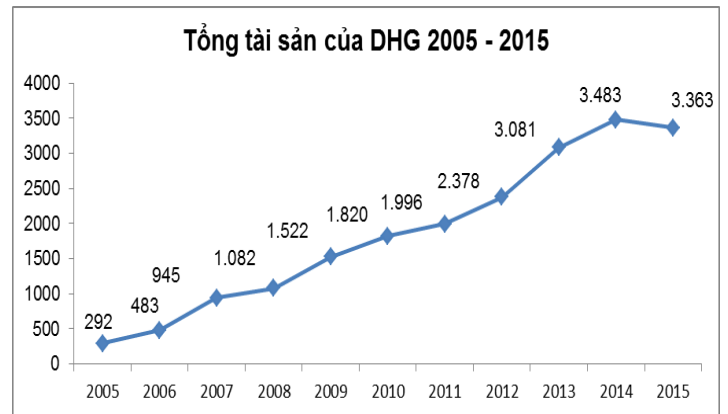
Tốc độ tăng trưởng bình quân doanh thu giai đoạn 2005 - 2015: **20,6%**



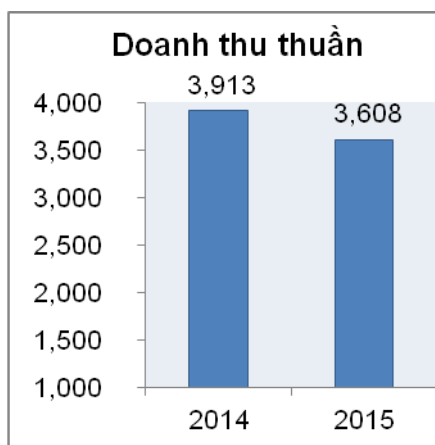
Tốc độ tăng trưởng bình quân lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2005 - 2015: **26,8%**



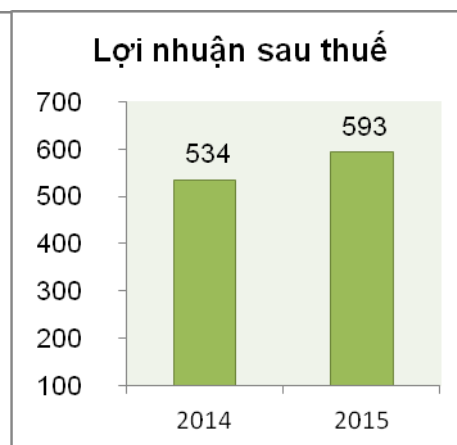
Vốn chủ sở hữu năm 2015 cao gấp **19 lần** so với năm 2005



Tổng tài sản năm 2015 cao gấp **12 lần** so với năm 2005



Doanh thu thuần 2015 giảm 7,8% so với 2014



Lợi nhuận sau thuế 2015 tăng 11% so với 2014

CÁC DANH HIỆU CAO QUÝ

- 1996: Anh hùng lao động thời kỳ 1991 - 1995
- 1998: Huân chương Lao động hạng Nhất
- 2010: Huân chương Độc lập hạng Nhì

CÁC GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU NĂM 2015

- 20 năm liền đạt danh hiệu HVNCLC do người tiêu dùng bình chọn.
- 4 năm liền nằm trong Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam do Báo Nhịp Cầu Đầu Tư tổ chức.
- 7 năm liên tiếp giữ vững vị trí Top 10 Báo cáo thường niên tốt nhất do Sở GD&ĐT kết hợp với Báo Đầu tư Chứng khoán tổ chức.
- 2 năm liền nằm trong Top 50 Công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam do tạp chí Forbes Việt Nam bình chọn.
- Top 50 Công ty tăng trưởng bền vững giai đoạn 2011 - 2014 do Nhịp Cầu Đầu Tư tổ chức.
- Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín 2014.
- Thương hiệu hàng đầu - TOP Brand 2015 do Global trao tặng (Hapacol, Naturenz, NattoEnzym).

THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa quý cổ đông, quý khách hàng, đối tác và người lao động,

Ngành Dược Việt Nam có tốc độ tăng trưởng chậm lại trong những năm gần đây do chu kỳ suy thoái kinh tế. Bình quân giai đoạn 2005-2015 tốc độ tăng trưởng ngành Dược đạt 15,8%/năm, nhưng 5 năm 2011-2015 con số này chỉ là 10,5%. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng thị trường Dược Việt Nam vẫn cao trong nhóm các thị trường mới nổi và còn tiềm năng tăng trưởng rất lớn.

Năm 2015, DHG tiếp tục duy trì vị trí doanh nghiệp dẫn đầu ngành Dược Việt Nam. Tuy nhiên, doanh thu thuần chỉ đạt 3.608 tỷ đồng bằng 90,2% kế hoạch, giảm 7,79% so với thực hiện năm 2014, lợi nhuận trước thuế đạt 701 tỷ đồng, bằng 92% kế hoạch và giảm 2,37% so với cùng kỳ. Riêng lợi nhuận sau thuế đạt 593 tỷ đồng, tăng trưởng 11,04% so với cùng kỳ do tiết kiệm chi phí, cơ cấu lại danh mục sản phẩm (cắt giảm mặt hàng không hiệu quả) và được hưởng ưu đãi thuế từ nhà máy mới. Tốc độ tăng trưởng nóng trong các năm trước đã tạo ra thách thức rất lớn cho chính bản thân DHG. Thực tế là tổ chức bộ máy, nhân sự và hệ thống quản trị của DHG chưa phù hợp với quy mô tăng trưởng và phát triển của DHG; và đã bộc lộ nhiều bất cập. Năm 2015, DHG đã phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, cả chủ quan và khách quan dẫn đến một số chỉ tiêu kinh doanh không đạt kỳ vọng.

Những khó khăn DHG gặp phải vừa là thách thức nhưng cũng là động lực thúc đẩy Công ty quyết tâm cải tổ mạnh mẽ để tạo tiền đề lấy lại đà tăng trưởng và tiếp tục phát triển bền vững hơn trong các năm tiếp theo. Nghiêm túc nhận thức được các vấn đề nội tại của mình, năm 2015 DHG đã từng bước củng cố các mặt hoạt động của Công ty như: xây dựng chiến lược phát triển dài hạn làm định hướng; hoàn thiện các quy chế/quy trình để nâng cao năng lực thể chế; cơ cấu lại danh mục sản phẩm thuốc theo hướng tập trung sản xuất các sản phẩm có hiệu quả; hoàn thành nhà máy Betalactam đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, giúp công ty nâng cao năng lực sản xuất thêm 1 tỷ sản phẩm/năm; tái cấu trúc hệ thống phân phối chuyên nghiệp và hiệu quả; hoàn thiện khung năng lực để xây dựng quy hoạch cán bộ kế thừa các cấp, đặc biệt là các vị trí cấp cao của Công ty.

Kính thưa quý vị,

Để tiếp tục tăng trưởng, phát triển bền vững và đảm bảo giữ vững vị trí dẫn đầu ngành Dược nội địa, DHG đã tập trung nguồn lực và công sức để hoàn thành xây dựng “Chiến lược phát triển DHG giai đoạn 2016-2020” để trình ĐHĐCĐ thường niên 2015. Theo đó, DHG định vị được chân dung của mình đến năm 2020 là “doanh nghiệp Dược nội địa dẫn đầu ngành công nghiệp dược Việt Nam, nằm trong TOP 10 Công ty dược hàng đầu Đông Nam Á với doanh thu đạt 300 triệu USD vào năm 2020. DHG sẽ trở thành biểu tượng mang tính nhân văn trong việc đóng góp cho xã hội, nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống”.

Năm 2016, Hội đồng quản trị trình ĐHĐCĐ thông qua kế hoạch doanh thu 3.733 tỷ đồng tăng 3,4% so với thực hiện năm 2015, lợi nhuận sau thuế 679 tỷ đồng tăng 14,2% so với thực hiện năm 2015, dự kiến tỷ lệ cổ tức năm 2016 là 30%/mệnh giá. Công ty đặt kế hoạch sản xuất 4.299 triệu đơn vị sản phẩm (tăng 3,4% so với năm 2015), tương ứng 3.860 tỷ đồng giá trị sản xuất (tăng 18,6% so với năm 2015).

Với hành trang hơn 40 năm hình thành và phát triển trên nền tảng định hướng thống nhất, kiên định tầm nhìn, sứ mạng, giá trị cốt lõi và bản sắc văn hóa riêng của DHG, để có thành quả như ngày hôm nay, ngoài sự cố gắng nỗ lực của tập thể Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành, người lao động; DHG còn nhận được tình cảm, sự quan tâm chỉ đạo, hỗ trợ kịp thời của lãnh đạo các cấp, ban ngành thành phố Cần Thơ, Bộ Y Tế... DHG rất biết ơn sự quan tâm và mối quan hệ thường xuyên của các cổ đông lớn và tình cảm, sự hỗ trợ của cơ quan thông tin đại chúng đã góp phần hiệu quả trong việc nâng cao giá trị thương hiệu DHG.

Để thực hiện thành công chiến lược phát triển 2016-2020, DHG rất mong tiếp tục nhận được sự quan tâm hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước và sự tin nhiệm của cổ đông, người tiêu dùng, đối tác... Hội đồng quản trị cùng với Ban Điều hành và đội ngũ cán bộ công nhân viên quyết tâm thực hiện thành công Chiến lược phát triển 2016-2020, chỉ tiêu kinh doanh năm 2016 để xứng đáng với niềm tin của cổ đông, đối tác, khách hàng và cộng đồng xã hội.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hoàng Nguyên Học

PHẦN I: GIỚI THIỆU CÔNG TY

- 1.1. Tầm nhìn - Sứ mạng
- 1.2. Quá trình hình thành và phát triển
- 1.3. Quá trình tăng vốn điều lệ
- 1.4. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
- 1.5. Mô hình hoạt động Công ty
- 1.6. Sơ đồ cơ cấu tổ chức
- 1.7. Các Công ty con và Công ty liên kết
- 1.8. Giới thiệu Ban Quản trị Công ty

TẦM NHÌN – SỨ MẠNG

Tầm nhìn: "Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn"

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

Các giá trị cốt lõi:

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

QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

- 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.
- Ngày 01/12/2006: niêm yết cổ phiếu DHG trên sàn giao dịch chứng khoán TP. HCM (HOSE) và chính thức giao dịch từ ngày 21/12/2006.

QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ

ĐVT: 1.000 VNĐ

STT	Đối tượng phát hành	Vốn tăng	Vốn điều lệ sau phát hành	Số GCNĐKCK	Ngày cấp
1	Cổ phần hóa: Vốn điều lệ ban đầu	80.000.000	80.000.000	69/2006/GCNCP-CNTTLK	18/12/2006

2	- Cổ đông hiện hữu; - Nhà đầu tư chiến lược; - Người lao động; - Đầu giá ra công chúng.	20.000.000	100.000.000	68/2007/GCNCP-CNTTLK	17/08/2007
3	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1)	100.000.000	200.000.000	129/2007/GCNCP-CNTTLK	11/12/2007
4	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:1)	66.629.620	266.629.620	115/2009/GCNCP-CNVSD	09/12/2009
5	Người lao động (ESOP 2010)	2.500.000	269.129.620	69/2006/GCNCP-VSD-4	16/09/2010
6	Người lao động (ESOP 2011)	2.500.000	271.629.620	69/2006/GCNCP-VSD-5	10/06/2011
7	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1,4)	380.134.670	651.764.290	69/2006/GCNCP-VSD-6	03/08/2011
8	Người lao động (ESOP 2012)	2.000.000	653.764.290	69/2006/GCNCP-VSD-7	25/06/2012
9	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:1)	217.879.010	871.643.300	69/2006/GCNCP-VSD-8	27/06/2014

NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH

NGÀNH NGHỀ KINH DOANH CHỦ YẾU

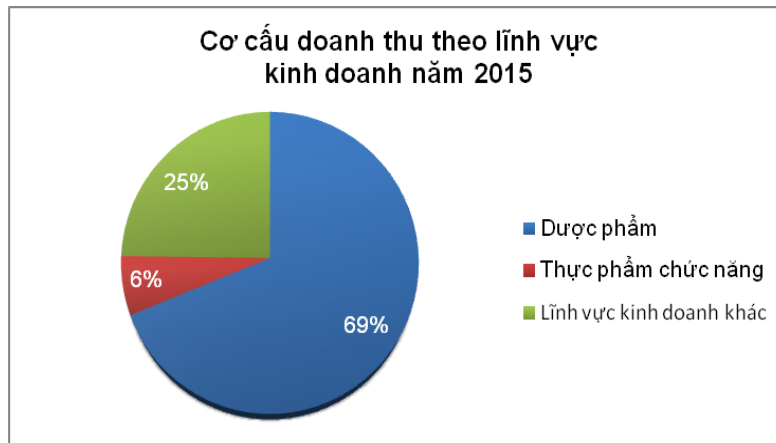
Lĩnh vực hoạt động chính của DHG là sản xuất và kinh doanh Dược phẩm, Thực phẩm chức năng và Dược mỹ phẩm.

DHG hiện có 279 số đăng ký sản phẩm lưu hành tại Việt Nam.

Sản phẩm có vai trò quyết định đối với sự phát triển của một doanh nghiệp. Do vậy, để trở thành doanh nghiệp dược nội địa đứng đầu và ngang tầm khu vực, DHG liên tục cơ cấu lại danh mục sản phẩm, xây dựng chiến lược sản phẩm khác biệt và kênh phân phối hiệu quả.

Cơ cấu doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh

- Danh mục sản phẩm của DHG đa dạng và phong phú với 234 số đăng ký dược phẩm và 45 số đăng ký thực phẩm chức năng. Trong đó, dược phẩm chiếm gần 70% tổng doanh thu thuần của Công ty, thực phẩm chức năng chiếm 6% và 25% còn lại là hoạt động kinh doanh Eugica, hàng ngoại độc quyền, kinh doanh nguyên liệu, bao bì, dược liệu, du lịch,...
- Theo chiến lược và kế hoạch phát triển sản phẩm đến năm 2020, nhóm thực phẩm và dược mỹ phẩm ước tính chiếm khoảng 12% trong tổng doanh thu thuần, tương ứng khoảng 15% doanh thu thành phẩm.

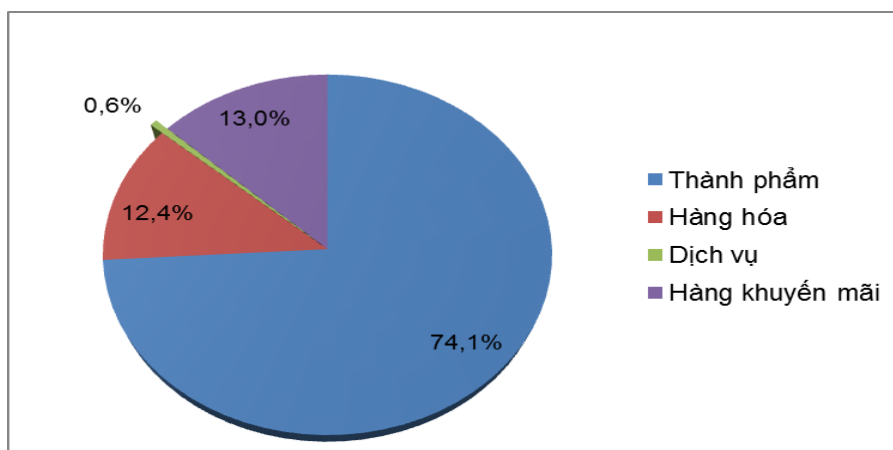


ĐVT: tỷ đồng

Hạng mục	2012	2013	2014	2015
Doanh thu thuần	2.931	3.527	3.913	3.608
Dược phẩm	2.557	2.944	3.348	2.485
Thực phẩm chức năng	180	318	244	228
Lĩnh vực kinh doanh khác	194	266	320	895
Tỷ trọng	100%	100%	100%	100%
Dược phẩm	87,3%	83,5%	85,6%	68,9%
Thực phẩm chức năng	6,1%	9,0%	6,2%	6,3%
Lĩnh vực kinh doanh khác	6,6%	7,5%	8,2%	24,8%

Nguồn: DHG Pharma

Cơ cấu doanh thu theo cách ghi nhận trên BCTC



- + Doanh thu thành phẩm gồm: doanh thu ngành nhãn tại thị trường nội địa, doanh thu kênh sỉ trực tiếp, doanh thu xuất khẩu, doanh thu từ sản xuất gia công Eugica, doanh thu kinh doanh ngoài bao bì, doanh thu kinh doanh ngoài dược liệu và nước hatì.
- + Doanh thu hàng hóa gồm: doanh thu từ hoạt động kinh doanh Eugica, nguyên liệu, hàng ngoại độc quyền, hàng khuyến mãi và hàng hóa khác.
- + Doanh thu dịch vụ: là doanh thu đến từ hoạt động kinh doanh ngoài của Công ty du lịch DHG Travel.

- Trong cơ cấu tổng doanh thu thuần của DHG, doanh thu hàng do DHG tự sản xuất kinh doanh (thành phẩm) luôn chiếm tỷ trọng cao ở mức trên 92% giai đoạn từ 2006 - 2012. Doanh thu phân phối hàng ngoại nhập, Eugica tăng giảm và việc thay đổi cách ghi nhận doanh thu hàng khuyến mãi là các nguyên nhân cơ bản tác động đến cơ cấu doanh thu của Công ty.
- Năm 2013, tỷ trọng hàng sản xuất giảm còn 85,2% do có thêm doanh thu phân phối Eugica (thương hiệu Eugica đã bán cho đối tác, DHG vừa ghi nhận doanh thu gia công, vừa ghi nhận doanh thu phân phối).
- Từ năm 2014, theo thỏa thuận hợp tác ban đầu với đối tác, DHG sẽ không phân phối Eugica mà chỉ nhận gia công đến cuối năm 2017. Việc này tác động đến doanh thu hàng hóa năm 2014 giảm so với cùng kỳ, nâng tỷ trọng hàng DHG tự sản xuất lên mức tương đương như các năm trước đây: 91,2%.
- Tuy nhiên, theo thỏa thuận mới, từ tháng 10/2014 đến hết năm 2017, DHG sẽ tiếp tục phân phối nhãn hàng Eugica tại Việt Nam. Đối tác sẽ tập trung phát triển nhãn hàng này tại các thị trường nước ngoài. Cùng với việc doanh thu từ kinh doanh hàng ngoại nhập, kinh doanh nguyên liệu tăng và việc hạch toán doanh thu hàng khuyến mãi theo thông tư 200/TT-BTC, doanh thu hàng sản xuất giảm sâu, đã làm thay đổi mạnh cơ cấu doanh thu. Tỷ trọng nhóm hàng tự sản xuất năm 2015 chỉ chiếm 74,1% trong tổng doanh thu thuần, mức tỷ trọng thấp nhất so với 10 năm trở lại đây.
- Theo kế hoạch 5 năm 2016 - 2020, tỷ trọng doanh thu hàng sản xuất - nhóm doanh thu có lợi nhuận biên cao - sẽ được duy trì ở mức trên 80%, phần còn lại chủ yếu là doanh thu từ kinh doanh hàng ngoại độc quyền, kinh doanh nguyên liệu, kinh doanh Eugica và liên doanh liên kết khác.

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	CARG 2006 - 2015
Doanh thu thuần	868	1.269	1.485	1.746	2.035	2.491	2.931	3.527	3.913	3.608	17,1%
Thành phẩm	806	1.202	1.398	1.641	1.897	2.305	2.704	3.005	3.569	2.672	14,2%
Doanh thu hàng hóa	63	68	63	78	62	99	113	366	328	447	24,4%
Doanh thu dịch vụ	-	-	-	-	6	9	17	20	16	21	29,9% (*)
Khuyến mãi	-	-	25	27	69	78	97	137	-	469	
Tỷ trọng	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Thành phẩm	92,8%	94,7%	94,1%	94,0%	93,2%	92,6%	92,3%	85,2%	91,2%	74,1%	
Doanh thu hàng hóa	7,2%	5,3%	4,2%	4,4%	3,1%	4,0%	3,8%	10,4%	8,4%	12,4%	
Doanh thu dịch vụ	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%	0,6%	0,5%	0,4%	0,5%	
Khuyến mãi	0,0%	0,0%	1,7%	1,6%	3,4%	3,1%	3,3%	3,9%	0,0%	13,0%	

Nguồn: Báo cáo kiểm toán DHG 2005 – 2015.

Ghi chú: (*) Tốc độ tăng trưởng bình quân doanh thu dịch vụ từ 2010 - 2015.

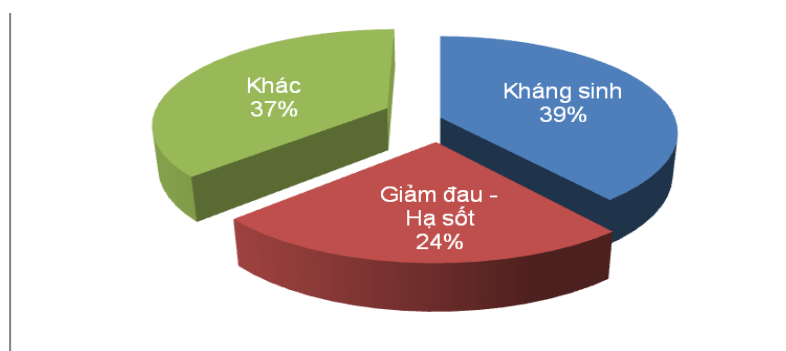
Cơ cấu doanh thu theo chức năng điều trị

DHG chia danh mục sản phẩm theo chức năng điều trị thành 10 ngành hàng để quản lý và đầu tư xây dựng thương hiệu cho các nhãn hàng chủ lực.

Danh mục 10 ngành hàng gồm:

- Cate 1: Ngành hàng Kháng sinh
- Cate 2: Ngành hàng Giảm đau - Hạ sốt
- Cate 3: Ngành hàng Hô hấp
- Cate 4: Ngành hàng Dinh dưỡng
- Cate 5: Ngành hàng Cơ - Xương - Khớp
- Cate 6: Ngành hàng Tiêu hóa
- Cate 7: Ngành hàng Thần kinh - Nhãn khoa
- Cate 8: Ngành hàng Tim mạch - Tiểu đường
- Cate 9: Ngành hàng Gan - Mật
- Cate 10: Ngành hàng Chăm sóc da

Tỷ trọng các ngành hàng của DHG năm 2015



- 02 ngành hàng đóng góp nhiều nhất trong cơ cấu doanh thu năm 2015 của DHG gồm có: Kháng sinh (39%), Giảm đau - Hạ sốt (24%).
- 08 ngành hàng còn lại chiếm tỷ trọng 37% gồm: Dinh dưỡng (6%), Hô hấp (5%), Tim mạch (5%), Thần kinh - Nhãn khoa (5%), Cơ - Xương - Khớp (5%), Tiêu hóa (5%), Gan mật (3%), Chăm sóc da (3%).
- Trong giai đoạn 2016 - 2020, DHG tiếp tục quản lý và đầu tư phát triển danh mục 10 ngành hàng, trong đó, ngành hàng kháng sinh vẫn tiếp tục là ngành hàng chủ chốt với tỷ trọng doanh thu trên 37%, kể đến là ngành hàng giảm đau hạ sốt với tỷ trọng 18%.

Các nhãn hàng chủ lực

- DHG đã đầu tư thành công thương hiệu các nhãn hàng, hiện tại có 03 nhãn hàng đạt doanh thu trên 100 tỷ đồng: Hapacol (657 tỷ đồng), Klamentin (421 tỷ đồng), Haginat (125 tỷ đồng). Trước đó có Eugica (đạt trên 200 tỷ đồng) đã bán cho Mega Wecare.
- Ngoài yếu tố sức mua giảm, cạnh tranh cao và một số nguyên nhân khác quan khác, riêng đối với DHG, việc hoàn thành đạt chỉ tiêu kế hoạch năm 2014 trong điều kiện giảm đột ngột doanh thu phân phối Eugica, một số sản phẩm không đăng ký lại được, giảm doanh thu hệ điều trị; dẫn đến một số nhãn hàng đã tăng trưởng nóng để gánh vác sự sụt giảm các khoản doanh thu khác. Vì vậy, tổng doanh thu ngành nhãn năm 2014 tăng 21,5% nhưng năm 2015 lại giảm 24,7%. Một số nhãn hàng giảm mạnh như: Naturenz, Spivital, Davita Bone, Unikids, Eyclight, Natto Enzym,...
- Hiện tại, có 09 nhãn hàng chiếm trên 50% tổng doanh thu hàng DHG sản xuất gồm: Hapacol, Klamentin, Haginat, Naturenz, Apitim, NattoEnzym, Bocalex, Bipp, Mitux.
- Mục tiêu của DHG đến năm 2020, có ít nhất 01 nhãn hàng đạt doanh thu 1.000 tỷ đồng và 05 nhãn hàng đạt doanh thu ≥ 100 tỷ đồng.

9 nhãn hàng có doanh số chiếm hơn 50% tổng doanh thu hàng DHG sản xuất

 <p>HAPACOL Giảm đau - Hạ sốt</p>	 <p>KLAMENTIN AMOXICILIN · ACID CLAVULANIC Sự kết hợp hiệu quả trong điều trị nhiễm khuẩn</p>	 <p>Haginat CEFUROXIM GIẢI PHÁP HỮU HIỆU ĐIỀU TRỊ NHIỄM KHUẨN HỒ HẤP</p>
<p>Thực phẩm bảo vệ sức khỏe</p>  <p>Naturenz Cho lá gan khỏe</p>	<p>Thực phẩm chức năng</p>  <p>NattoEnzym Giúp làm tan CỤC MÁU ĐÔNG trong lòng mạch, hỗ trợ phòng ngừa tai biến mạch máu não</p>	 <p>Mitux Acetylcystein 200 mg Thuốc làm loãng chất nhầy</p>
 <p>Bocalex Múlti Năng lượng cho cuộc sống</p>	 <p>BIPP Viên ngậm VITAMIN C</p>	 <p>Apitim Amlodipin 5mg Ổn định huyết áp mỗi ngày</p>

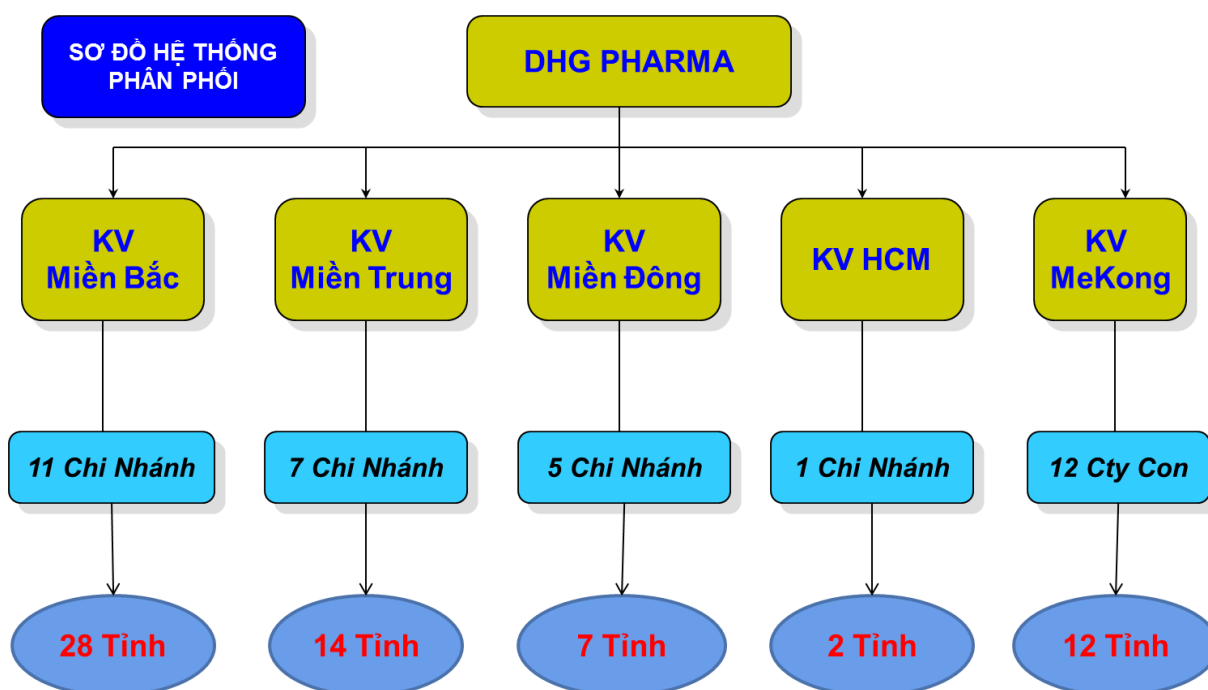
ĐỊA BÀN KINH DOANH

Sản phẩm của DHG hiện diện, phủ rộng hầu hết tại 63/63 tỉnh thành cả nước và đa số các bệnh viện. Hệ thống phân phối của DHG được đánh giá là sâu rộng và lớn nhất cả nước, đội ngũ bán hàng hơn 1.200 nhân sự. Công ty có hơn 22.000 khách hàng, hơn một nửa trong số đó là các khách hàng trung thành, thường xuyên.

Thị trường trong nước

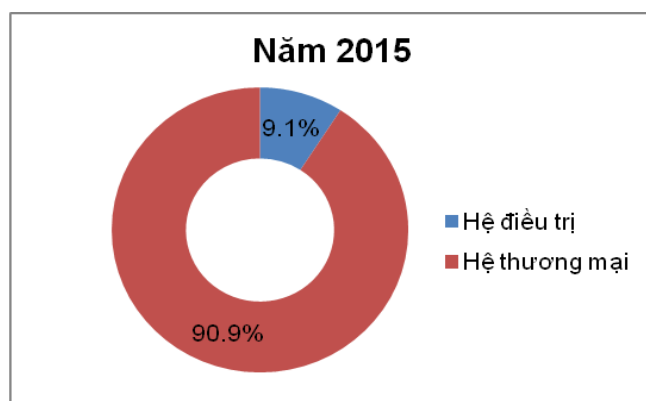
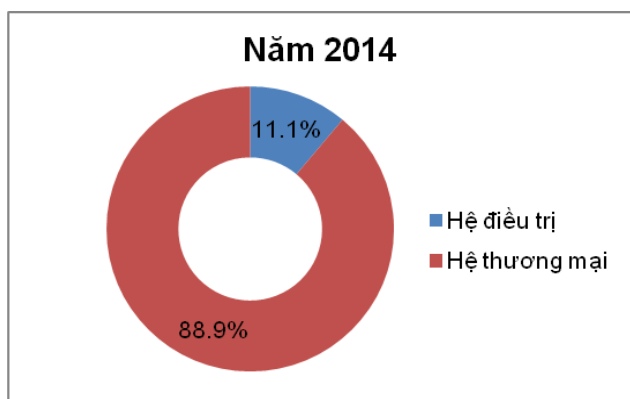
Theo khu vực địa lý

Thị trường phân phối chủ yếu là trong nước (99%), trong đó, **Miền Bắc 32%**, **Miền Trung 17%**, **Miền Đông 11%**, **TP. HCM 8%**, **khu vực ĐBSCL chiếm 32% tổng doanh thu**.



Theo kênh phân phối

- Hiện tại, DHG phân phối qua hai kênh chính là kênh điều trị và kênh thương mại. Kênh thương mại được DHG tập trung phát triển nhiều hơn do có ưu điểm chủ động trong kinh doanh và kỳ hạn thu tiền sớm hơn kênh điều trị.



- Năm 2015, tỷ trọng kênh điều trị giảm so với các năm trước, chỉ còn 9% do ảnh hưởng của việc không tiếp tục có sổ đăng ký lưu hành một số sản phẩm và tác động của thông tư 01. Doanh thu kênh điều trị giảm 22,6% so với năm 2014, riêng doanh thu đấu thầu vào bệnh viện giảm 24% so với cùng kỳ. Việc giảm tỷ trọng và doanh thu kênh điều trị tạo áp lực tăng trưởng lên kênh thương mại. Tác động của thông tư 01 cũng tạo môi trường cạnh tranh của kênh thương mại cao hơn do các doanh nghiệp cùng ngành gặp khó khăn ở kênh điều trị, chuyển hướng tập trung sang kênh thương mại.
- Để tạo ra thế chủ động và dẫn đầu, giai đoạn 2016 - 2020, DHG xây dựng mục tiêu “Là doanh nghiệp được có kênh phân phối sâu, rộng và đa dạng nhất”. Theo đó, Công ty mở rộng phát triển các kênh phân phối hiện đại: bán sản phẩm vào các siêu thị, cửa hàng tiện lợi, chuỗi nhà thuốc,...
- Kênh truyền thống thương mại (kênh Pharmacy) được phát triển với các nguyên tắc bán hàng hiện đại, chuyên nghiệp thông qua việc bán hàng đúng tuyến, đúng lịch, gia tăng chất lượng đơn hàng trên mỗi khách (tăng số lượng mặt hàng trên mỗi đơn hàng, tăng số lượng mặt hàng trên mỗi khách hàng). Chuyên nghiệp hóa hệ thống bán hàng theo mô hình trình dược (giới thiệu sản phẩm - nhận đơn hàng) và phân phối (giao hàng - thu tiền) để hợp tác phân phối với các đối tác.
- Kênh truyền thống điều trị (kênh Hospital) được xây dựng tổ chuyên trách thầu và trình dược các phòng mạch, phòng khám. Mục tiêu của kênh Hospital là chiếm tỷ trọng doanh thu thuần từ 10% trở lên.

Thị trường xuất khẩu

- Thị trường xuất khẩu hiện tại của DHG Pharma gồm 13 quốc gia: Moldova, Ukraina, Myanmar, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigeria, Lào, Singapore, Jordan, Sri Lanka, Rumani, Bắc Triều Tiên.
- Các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là nhóm hàng chủ lực của Công ty và nhóm có nguồn gốc thảo dược với thế mạnh nguồn thảo dược thiên nhiên của Việt Nam.
- Doanh thu xuất khẩu năm 2015 đạt 26 tỷ đồng, tăng 19% so với năm 2014.



MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY

- Đến thời điểm 31/12/2015, mô hình hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang bao gồm:
 - + Các Công ty có nhà máy sản xuất dược phẩm: 01 nhà máy sản xuất trực thuộc Công ty mẹ - Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (tại TP. Cần Thơ) và 01 nhà máy sản xuất trực thuộc Công ty con 100% của DHG - Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG (tại tỉnh Hậu Giang).
 - + Các Công ty chuyên phân phối: 12 Công ty con phân phối tại các tỉnh thuộc Đồng bằng sông Cửu Long, trong đó 11 Công ty có 100% vốn của DHG và 01 Công ty có 51% vốn DHG (SH Pharma).
 - + Các Công ty con đa dạng hóa đồng tâm có 100% vốn của DHG: DHG Travel (tại TP. Cần Thơ), DHG PP1 (tại tỉnh Hậu Giang).
 - + Các Công ty liên doanh liên kết: có 01 Công ty liên kết là Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo (SPIVIHA) với tỷ lệ vốn của DHG nắm giữ là 31,36%.

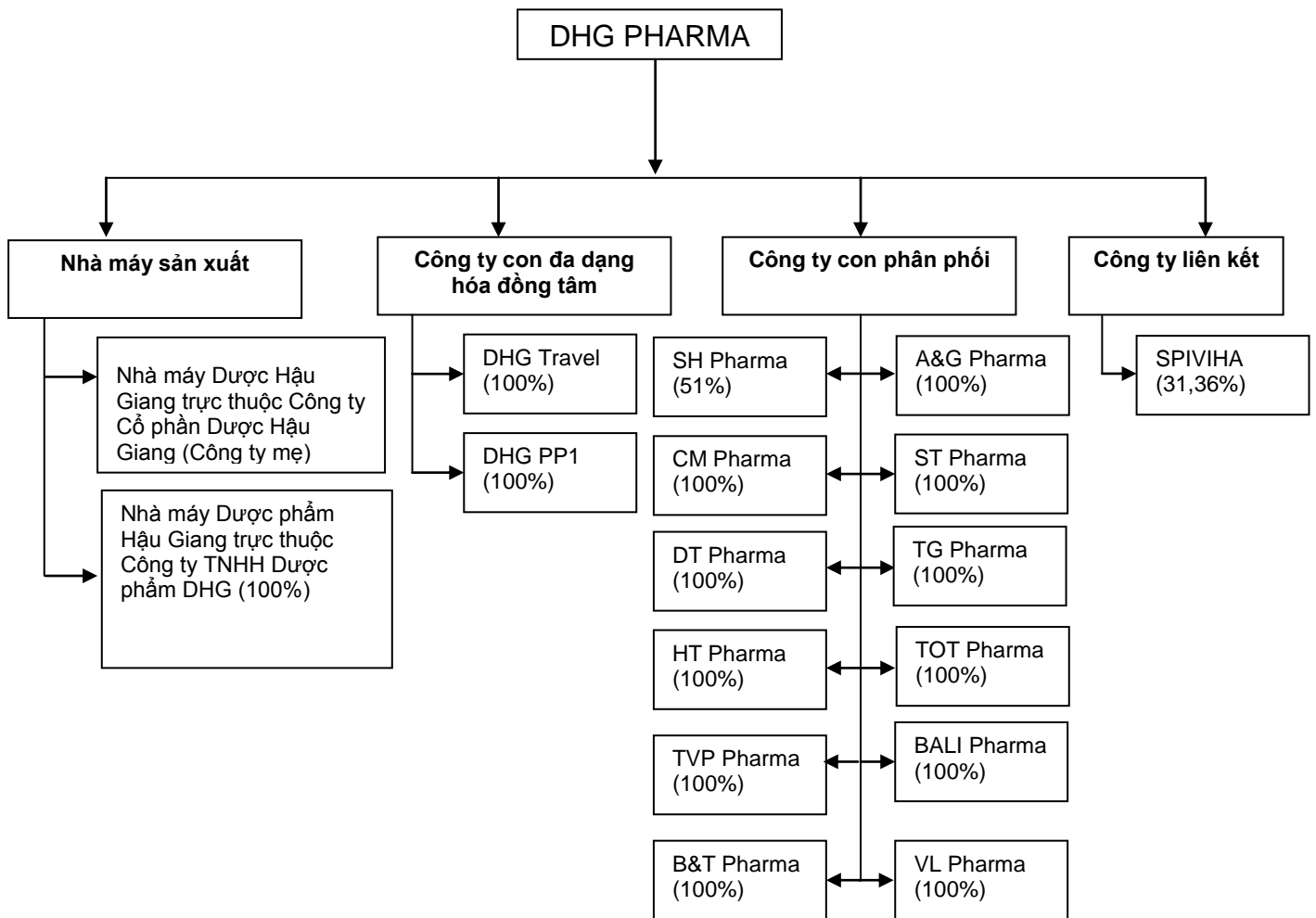
- Thay đổi mô hình hoạt động Công ty trong năm:

Từ năm 01/02/2009 đến cuối năm 2015, trong mô hình hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang có Công ty 100% vốn của DHG - Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG (DHG Nature).

DHG Nature được thành lập với mục tiêu mở rộng mảng sản xuất chế biến dược liệu và kinh doanh ngoài. Tuy nhiên, sau một thời gian hoạt động, tỷ lệ kinh doanh ngoài của DHG Nature chỉ đạt khoảng 7 tỷ đồng/năm, chiếm khoảng 15% doanh thu của DHG Nature và 0,2% tổng doanh thu thuần của DHG.

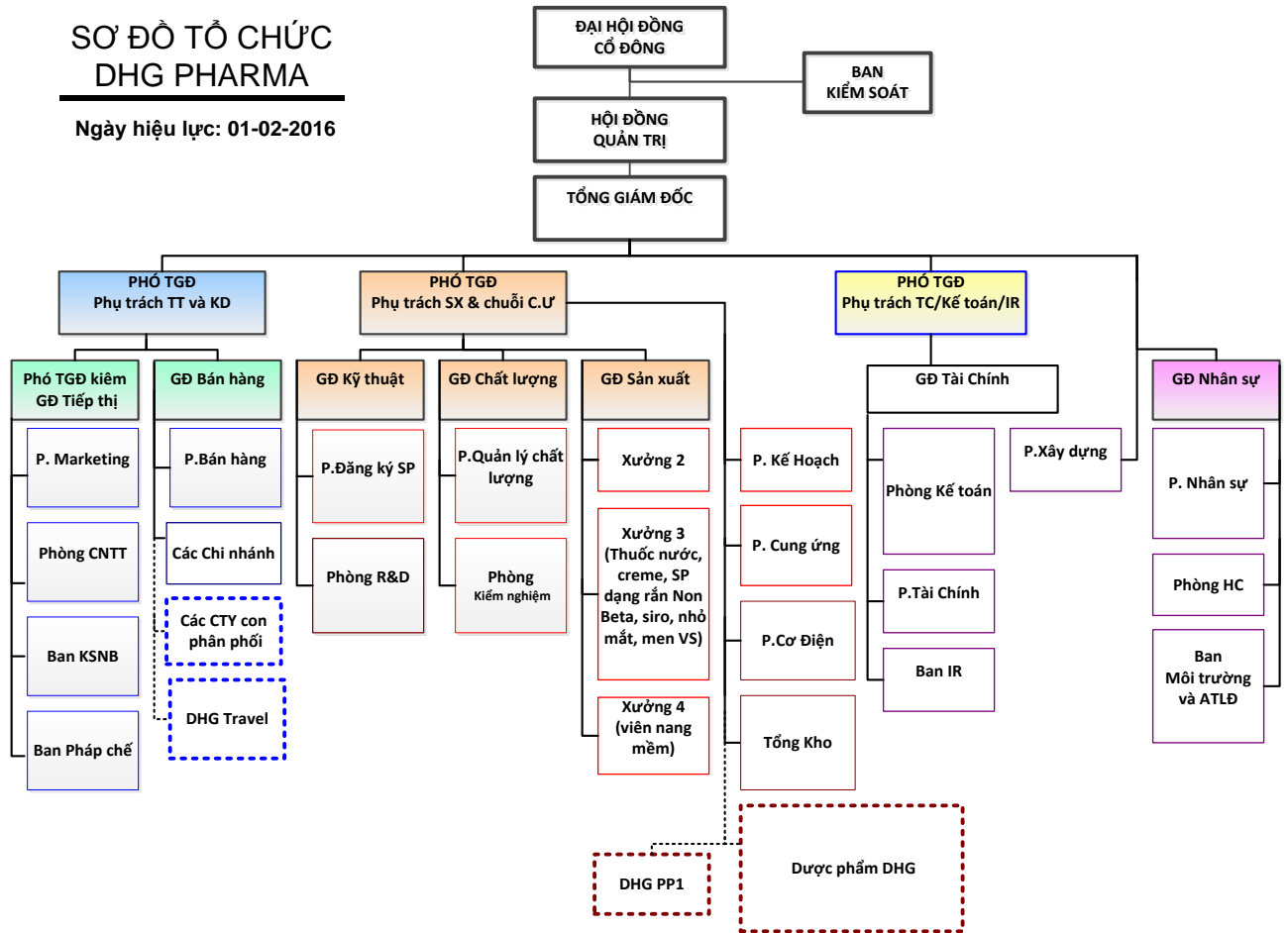
Ngày 08/06/2015, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã thông qua chủ trương giải thể Công ty con 100% vốn của DHG Pharma - Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG (Quyết định 023/2015/QĐ.HĐQT ngày 08/06/2015 đính kèm).

Lý do giải thể: Việc giải thể DHG Nature sẽ giúp cơ cấu lại tổ chức của DHG tinh gọn, giảm chi phí nhưng đảm bảo tiếp tục sử dụng dây chuyền sản xuất chế biến dược liệu, cung cấp đủ nguồn nguyên liệu cho sản xuất những sản phẩm có nguồn gốc từ dược liệu của DHG Pharma.



SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC

Sơ đồ cơ cấu tổ chức hiện tại của DHG Pharma



CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT

1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của DHG Pharma: không có
2. Công ty có trên 50% vốn cổ phần, vốn góp do DHG Pharma nắm giữ gồm:

DHG Pharma có tổng cộng 15 Công ty con và 01 Công ty liên kết. Trong đó, DHG Pharma sở hữu 100% vốn góp tại 14 Công ty con hoạt động dưới hình thức Công ty TNHH một thành viên, riêng SH Pharma là Công ty cổ phần với tỷ lệ vốn góp của DHG Pharma là 51%.

Các Công ty con của DHG Pharma được chia làm 02 nhóm: nhóm Công ty con phân phối (có trụ sở ở các tỉnh thuộc khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long) và nhóm Công ty con đa dạng hóa đồng tâm, cụ thể:

NHÓM CÁC CÔNG TY CON PHÂN PHỐI:

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

STT	Tên Công ty	Thông tin Công ty	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu của DHG Pharma (%)
1.	Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu (SH Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/01/2008 Trụ sở chính tại TP. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	5	51%
2	Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM (CM Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/09/2008 Trụ sở chính tại TP. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau	5	100%
3	Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT (HT Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/10/2008 Trụ sở chính tại TP. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang	5	100%
4	Công ty TNHH MTV DT Pharma (DT Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 22/12/2008 Trụ sở chính tại TP. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	5	100%
5	Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST (ST Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 18/02/2009 Trụ sở chính tại TP. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	5	100%
6	Công ty TNHH MTV A&G Pharma (A&G Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 23/08/2009 Trụ sở chính tại TP. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	5	100%
7	Công ty TNHH MTV TOT Pharma (TOT Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2010 Trụ sở chính tại TP. Cần Thơ	5	100%
8	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	5	100%
9	Công ty TNHH MTV Bali	Ngày chính thức hoạt động:	5	100%

	Pharma (Bali Pharma)	01/08/2011 Trụ sở chính tại TP. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu		
10	Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T (B&T Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/05/2013 Trụ sở chính tại TP. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	5	100%
11	Công ty TNHH MTV VL Pharma (VL Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2013 Trụ sở chính tại: Huyện Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long	5	100%
12	Công ty TNHH MTV TVP Pharma (TVP Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/05/2013 Trụ sở chính tại TP. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	5	100%

NHÓM CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

Công ty TNHH MTV Du lịch DHG (DHG Travel)

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

Trụ sở chính tại TP. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa, dịch vụ quảng cáo.

Công ty TNHH MTV In - Bao bì DHG (DHG PP 1)

Ngày chính thức hoạt động: 01/01/2014

Trụ sở chính: Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, Châu Thành A, Hậu Giang

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 (DHG Pharma Ltd.)

Ngày được cấp Giấy CNĐKKD và Giấy chứng nhận đầu tư: 16/08/2010

Trụ sở chính: Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, Châu Thành A, Hậu Giang

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: sản xuất, kinh doanh dược phẩm; sản xuất, kinh doanh thực phẩm chức năng và mỹ phẩm.

CÔNG TY LIÊN KẾT

Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo (Spiviha)

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

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

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

Vốn điều lệ: 12 tỷ đồng

Tỷ lệ góp vốn của DHG Pharma: 31,36%.

GIỚI THIỆU BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ III (2014 - 2018)

Ông Hoàng Nguyên Học
Chủ tịch HĐQT
Không tham gia Ban Điều hành

Năm sinh: 1957

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh

Chức vụ tại tổ chức khác: Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC), Thành viên HĐQT Tổng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex).

Quá trình công tác:

- 1999 - 2003: Phó Cục Trưởng - Cục Tài chính doanh nghiệp - Bộ Tài chính
- 2003 - 2006: Cục Trưởng - Cục Tài chính doanh nghiệp - Bộ Tài chính
- 2007 - nay: Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC).
- 28/04/2014 - nay: Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma

Ông Lê Đình Bửu Trí
Phó Chủ tịch HĐQT
Không tham gia Ban Điều hành

Năm sinh: 1970

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Thương mại và tài chính Quốc Tế (Đại học Leeds Metropolitan, Anh Quốc), Đại học Luật (ĐH Tổng hợp TP. HCM)

Chức vụ tại tổ chức khác: Giám đốc Chi nhánh Khu vực phía Nam SCIC, Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Phát triển hạ tầng KCN Tây Ninh, Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Thăng Long.

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 (SCIC)
- 25/04/2009 - 28/04/2014: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ II DHG Pharma
- 28/04/2014 - nay: Phó Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma

Bà Phạm Thị Việt Nga
Thành viên HĐQT
Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1951

Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ Kinh tế (ĐH Kinh tế TP. HCM)

Dược sĩ Đại học (ĐH Y Dược TP. HCM)

Quá trình công tác:

- 07/1980 - 07/1986: Chủ nhiệm Hiệu thuốc Thốt Nốt
- 07/1986 - 04/1988: Giám đốc Công ty Cung ứng Vật tư - Y tế tỉnh Hậu Giang
- 04/1988 - 09/2004: Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang
- 09/2004 - 07/2012: Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ I và nhiệm kỳ II kiêm Tổng Giám đốc DHG Pharma
- 07/2012 - 28/04/2014: Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ II DHG Pharma
- 28/04/2014 - nay: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma
- 01/05/2014 - nay: Tổng Giám đốc DHG Pharma

Ông Đoàn Đình Duy Khương
Thành viên HĐQT
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1974

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế ngành QTKD (UBI - Bỉ)

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

Quá trình công tác:

- 1993 - 1999: Phụ trách chương trình quảng cáo, Phụ trách Sales & Marketing Sup tại Công ty Unilever Việt Nam, Công ty Kỹ nghệ thực phẩm Việt Nam, Công ty VN Foremost.
- 2000 - 01/2003: Nhân viên Phòng Kế hoạch XNLH Dược Hậu Giang
- 02/2003 - 09/2004: Phụ trách Phát triển sản phẩm và hoạt động thương hiệu - XNLH Dược Hậu Giang
- 09/2004 - 10/2005: Giám đốc Thương hiệu, Phó Phòng Marketing DHG Pharma
- 10/2005 - 04/2012: Giám đốc Marketing, Trưởng Phòng Marketing DHG Pharma
- Từ 05/2012 - nay: Phó Tổng Giám đốc DHG Pharma
- Từ 04/2006 - 04/2009: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ I DHG Pharma
- Từ 04/2010- nay: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ II và nhiệm kỳ III DHG Pharma

Bà Đặng Phạm Minh Loan
Thành viên HĐQT
Không tham gia Ban Điều hành

Năm sinh: 1977

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh (ĐH Hawaii, Hoa Kỳ)

Chức vụ tại tổ chức khác: Phó Giám đốc Điều hành Văn phòng đại diện VinaCapital Investment Management Ltd tại Việt Nam, Thành viên BKS Công ty Cổ phần Tập đoàn Hòa Phát, Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Cầu Tre, Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Quốc Cường Gia Lai.

Quá trình công tác:

- 1999 - 2000: Kế toán quản trị Công ty Unilever Việt Nam
- 2000 - 2005: Kiểm toán viên, Phó phòng kiểm toán Công ty kiểm toán Quốc tế KPMG
- 2005 - nay: Phó Giám đốc Điều hành Văn phòng đại diện VinaCapital Investment Management Ltd tại Việt Nam
- 28/04/2014 - nay: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma

Ông Trần Chí Liêm
Thành viên HĐQT độc lập

Năm sinh: 1950

Trình độ: Phó Giáo sư, Tiến sỹ - Bác sĩ Y Khoa

Chức vụ công tác hiện nay: Chuyên gia ngành Y tế

Quá trình công tác:

- 1967 - 1975: Ban Dân Y tỉnh Kiên Giang
- 1976 - 1983: Hiệu phó Trường Trung Cấp Y tế Kiên Giang
- 1983 - 1987: Hiệu trưởng Trường Trung Cấp Y tế Kiên Giang
- 1988 - 1998: Giám đốc Sở Y tế tỉnh Kiên Giang
- 1999 - 2010: Thứ trưởng Bộ Y tế
- 02/2010: Nghỉ hưu
- 28/04/2014 - nay: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma

Ông Shuhei Tabata
Thành viên HĐQT độc lập

Năm sinh: 1954

Trình độ chuyên môn: Cử nhân sinh học biển (ĐH Hokkaido University)

Chức vụ tại tổ chức khác: Giám đốc phụ trách khu vực Châu Á ASEAN, Giám đốc Marketing, PT Normura Exporindo. Giám đốc Nanachart Traders Consolidation, Thailand. Thanh tra Normura Fotraco Co., Ltd., Vietnam. Thanh Tra Normura Thanh Hoa Garment Co., Ltd., Vietnam.

Quá trình công tác: 35 năm làm việc cho Nomura Trading Co.,Ltd

- 28/04/2014 - nay: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma

BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ III (2014 - 2018)

Ông Trần Quốc Hưng Trưởng Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1958

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

Quá trình công tác:

- 1979 - 1983: Giáo viên Trường Thương nghiệp Tỉnh Bến Tre
- 1983 - 1988: Kế toán trưởng Công ty Cung ứng Vật tư - Y tế 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
- 09/2004 - 05/2012: Thành viên BKS nhiệm kỳ I và nhiệm kỳ II DHG Pharma
- 05/2012 - nay: Trưởng BKS nhiệm kỳ II và nhiệm kỳ III DHG Pharma

Bà Nguyễn Phương Thảo Thành viên Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1976

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

Quá trình công tác:

- 05/1997 - 03/2002: Nhân viên Ngân hàng VID Public Bank
- 05/2002 - 07/2005: Học Thạc sỹ tại trường ĐH Monash - Úc
- 08/2005 - 08/2006: Nhân viên Ngân hàng MB
- 08/2006 - 07/2007: Nhân viên Ngân hàng VID Public Bank
- 08/2007 - nay: Chuyên viên Ban Đầu tư 3 - Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)
- 26/04/2012 - nay: Thành viên BKS nhiệm kỳ II và nhiệm kỳ III DHG Pharma

Ông Đinh Đức Minh Thành viên Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1977

Trình độ: Thạc sỹ Quản lý Đầu tư (Đại học Coventry - Anh Quốc)

Quá trình công tác:

- 03/2003 - 11/2007: Trợ lý Tổng Giám đốc - Công ty TNHH TNT
- 08/2008 - 08/2010: Chuyên viên đầu tư - Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC)
- 05/2012 - nay: Trưởng phòng Phân tích và Tư vấn đầu tư - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)
- 04/2009 - 04/2011: Thành viên BKS nhiệm kỳ II DHG Pharma
- 28/04/2014 - nay: Thành viên BKS nhiệm kỳ III DHG Pharma

THÀNH VIÊN BAN ĐIỀU HÀNH

Bà Phạm Thị Việt Nga
Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc
(Xem phần giới thiệu HĐQT)

Ông Đoàn Đình Duy Khương
Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc
(Xem phần giới thiệu HĐQT)

Ông Lê Chánh Đạo
Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài Chính

Năm sinh: 1959

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

Quá trình công tác:

- 1984 - 1985: Trưởng phòng Kế hoạch XN Chăn nuôi quốc doanh 1, Hậu Giang
- 1985 - 09/1989: Phó phòng Kế hoạch XNLH Chăn nuôi Tỉnh Hậu Giang
- 09/1989 - 11/1989: Phó phòng Kế toán XNLH Dược Hậu Giang
- 11/1989 - 03/1997: Kế toán trưởng XNLH Dược Hậu Giang
- 03/1997 - 09/2004: Phó Giám đốc XNLH Dược Hậu Giang
- 09/2004 - 01/2015: Phó Tổng Giám đốc DHG Pharma
- 02/09/2004 - 28/04/2014: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ I và nhiệm kỳ II DHG Pharma
- 01/2015 - nay: Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính

Bà Nguyễn Ngọc Diệp
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1968

Trình độ: Dược sĩ chuyên khoa 1

Quá trình công tác:

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

Bà Đặng Phạm Huyền Nhung
Kế toán trưởng

Năm sinh: 1966

Trình độ: Thạc sỹ Kinh tế ngành QTKD (UBI - Bỉ)

Quá trình công tác:

- 1986 - 1987: Giáo viên Trường Nghiệp vụ Kinh tế Cần Thơ
- 1987 - 09/2004: Nhân viên Kế toán Ngân hàng XNLH Dược Hậu Giang
- 09/2004 - 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 - 03/2012: Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng QTTC DHG Pharma
- 03/2012 - 01/2015: Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng Quản trị Tài chính DHG Pharma
- 01/2015 - nay: Kế toán trưởng, Trưởng Phòng Kế toán DHG Pharma

PHẦN 2: ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

- 2.1. Vĩ mô kinh tế - xã hội Việt Nam
- 2.2. Ngành Dược thế giới và khu vực
- 2.3. Ngành Dược Việt Nam
- 2.4. Phân tích S.W.O.T DHG
- 2.5. Tuyên bố định vị
- 2.6. Cơ sở tuyên bố định vị
- 2.7. Mục tiêu chiến lược 2016 - 2020
- 2.8. Các nhóm giải pháp chiến lược 2016 - 2020
- 2.9. Kế hoạch kinh doanh 2016 - 2020
- 2.10. Kiểm soát nội bộ và Quản trị rủi ro

VĨ MÔ KINH TẾ - XÃ HỘI VIỆT NAM

Giai đoạn 2011 - 2015, nền kinh tế thế giới biến động lớn đã tác động một cách tiêu cực tới sự ổn định kinh tế vĩ mô của Việt Nam, lạm phát tăng cao tới 2 con số trong năm 2011.

Chính phủ đã kịp thời ban hành Nghị quyết 01/NQ-CP năm 2012, chuyển từ mục tiêu phát triển nhanh bền vững sang tăng trưởng mức hợp lý, ưu tiên ổn định kinh tế vĩ mô và kiềm chế lạm phát, đảm bảo an sinh xã hội song song với việc thực hiện toàn diện tái cơ cấu nền kinh tế, đổi mới mô hình tăng trưởng để thích ứng với điều kiện suy thoái kinh tế thế giới và các bất ổn kinh tế vĩ mô trong nước.

Bằng những giải pháp đồng bộ, tốc độ tăng giá tiêu dùng (CPI) giảm mạnh từ 18,13% năm 2011 xuống chỉ còn 2% vào năm 2015; mặt bằng lãi suất từ mức xấp xỉ lạm phát nay đã giảm xuống mức dưới 8%, dự trữ ngoại hối cao nhất trong lịch sử, ước đạt trên 40 tỷ USD ở một số thời điểm. Tổng vốn đầu tư toàn xã hội đã đạt 31,2% GDP, con số tuyệt đối cao gấp gần 2 lần so với giai đoạn 5 năm trước đó.

Năm 2015, dù điều kiện kinh tế thế giới đang rơi vào chu kỳ tăng trưởng thấp, nền kinh tế Việt Nam vẫn đạt được những thành quả nhất định. Theo Tổng cục Thống kê, GDP Việt Nam năm 2015 tăng 6,68%, đây là lần đầu tiên mức tăng trưởng đạt cao hơn mức chỉ tiêu kế hoạch (>6,2%), gấp gần 4 lần so với 2005, nhu cầu nội địa là nguyên nhân quan trọng cho sự tăng trưởng này. Thu nhập bình quân đầu người đạt trên 2.000 USD/người/năm, đưa Việt Nam trở thành nước có thu nhập trung bình. Lạm phát thấp nhất trong 14 năm (chưa đến 1%) nhưng không có biểu hiện của giảm phát do tổng cầu vẫn tăng mạnh. Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ước tính đạt 3.242,9 nghìn tỷ đồng, tăng 9,5% so với năm trước (loại trừ yếu tố giá tăng 8,4%, cao hơn mức tăng 8,1% của năm 2014). Lãi suất cơ bản ổn định, mặt bằng lãi suất cho vay có giảm tuy vẫn còn cao so với khu vực và thế giới, xuất khẩu tăng, cán cân thanh toán thặng dư, nhiều cân đối lớn của nền kinh tế đảm bảo, kể cả khi FED tăng lãi suất.

Song, không thể không nhắc đến những khó khăn như nợ công tăng cao năm 2015 do nhu cầu chi tăng lớn. Một bộ phận không nhỏ người lao động, công chức hành chính, giáo viên... đời sống còn rất khó khăn, cần được tăng lương để cải thiện đời sống.

Nhiều Bộ luật, khung thể chế kinh tế liên quan đến môi trường đầu tư, kinh doanh được ban hành, có hiệu lực như Luật Doanh nghiệp (sửa đổi), Luật Đầu tư (sửa đổi), Luật Đầu tư công, Luật Quản lý sử dụng vốn Nhà nước tại doanh nghiệp... thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa cho tiến trình hội nhập sâu rộng.

Quốc hội đã ban hành 87 Bộ luật, Luật; Chính phủ ban hành 668 Nghị định, Thủ tướng Chính phủ ban hành 340 Quyết định, hầu hết đều được đánh giá cao, góp phần tạo môi trường kinh doanh minh bạch, thuận lợi, giảm bớt thủ tục và phiền hà cho doanh nghiệp và người dân trong lĩnh vực kinh doanh, hành chính công...

Môi trường kinh doanh và đầu tư ngày càng được cải thiện, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp chủ động hơn trong việc tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Việt Nam đã thiết lập được nhiều quan hệ đối tác chiến lược về kinh tế. Các yếu tố nền tảng cơ bản của kinh tế thị trường dần được hình thành và được nhiều nước thừa nhận. Cho đến nay đã có gần 50 quốc gia công nhận nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế thị trường, trong đó có các đối tác thương mại lớn của Việt Nam, đồng thời Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao và thương mại với hơn 170 quốc gia.

Ngày 31/12/2015, Việt Nam cùng các nước trong khối ASEAN chính thức xác lập Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) thành một khối sản xuất, thương mại và đầu tư, tạo ra thị trường chung của một khu vực có dân số 600 triệu người, tổng sản lượng (GDP) hằng năm khoảng 2.000 tỷ USD và là nền kinh tế đứng thứ 7 thế giới. Việt Nam chính thức thực hiện cơ chế một cửa quốc gia và kết nối kỹ thuật cơ chế một cửa với ASEAN, đơn giản hóa được các thủ tục hành chính trong lĩnh vực thuế, hải quan, tiếp cận điện năng, đầu tư xây dựng, cấp phép, tài nguyên và môi trường...

Việt Nam được đánh giá là nước bội thu nhất trên thế giới về các Hiệp định song phương và đa phương. Trong một năm qua, Việt Nam đã ký kết và kết thúc đàm phán 4 Hiệp định quan trọng với các khu vực thị trường lớn mạnh nhất thế giới hiện nay. Trong đó, hai Hiệp định thương mại đã được ký kết, bao gồm: Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Kinh tế Á Âu và Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Hàn Quốc. Đã kết thúc đàm phán Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) và Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU.

Giai đoạn 2011 - 2015 đã đánh dấu sự cải thiện đáng kể và là tiền đề quan trọng để Việt Nam vững bước trên con đường hội nhập, đặc biệt là giai đoạn sắp tới với hàng loạt Hiệp định thương mại tự do với Mỹ, EU, Hàn Quốc, Cộng đồng Kinh tế ASEAN hay TPP...

Dù vậy, hội nhập kinh tế không chỉ mang đến cơ hội mà còn tạo nhiều thách thức đối với các doanh nghiệp. Điều quan trọng là hầu hết các doanh nghiệp vẫn chưa có sự chuẩn bị sẵn sàng cho hội nhập. Trường doanh nhân PACE đã công bố kết quả khảo sát đo lường mức độ nhận thức về hội nhập của doanh nghiệp. Kết quả, chỉ có 1 phần 5 số doanh nghiệp được khảo sát nói đã sẵn sàng cho 2 sự kiện quan trọng nhất đối với kinh tế Việt Nam hiện nay là AEC và TPP.

Dự báo giai đoạn 2016 - 2020:

Bối cảnh kinh tế thế giới đến năm 2020 được đánh giá khá thuận lợi trên toàn thế giới cũng như ở phần lớn các khu vực và các nền kinh tế lớn. Theo NCSEIF tháng 02/2014, tốc độ tăng trưởng kinh tế dần được cải thiện qua các năm, dự báo toàn thế giới sẽ đạt 4,1% tăng trưởng trung bình giai đoạn 2016 - 2020, so với tương ứng 3,7% dự báo giai đoạn 2014 - 2015.

Dự báo tốc độ tăng dân số, GDP và CPI Việt Nam theo các kịch bản đến năm 2020 của NCSEIF, trung bình theo từng giai đoạn:

Năm	Dân số (%)	Kịch bản thấp		Kịch bản cao	
		CPI (%)	GDP (%)	CPI (%)	GDP (%)
2006 - 2010	1,08	7,0	11,0	7,0	11,0
2011 - 2015	1,04	9,29	5,67	9,51	5,87
2016 - 2020	0,98	6,96	6,62	7,10	7,23

Nguồn: 2006 - 2013: Tổng cục thống kê, 2014 - 2020: NCSEIF, tháng 02/2014

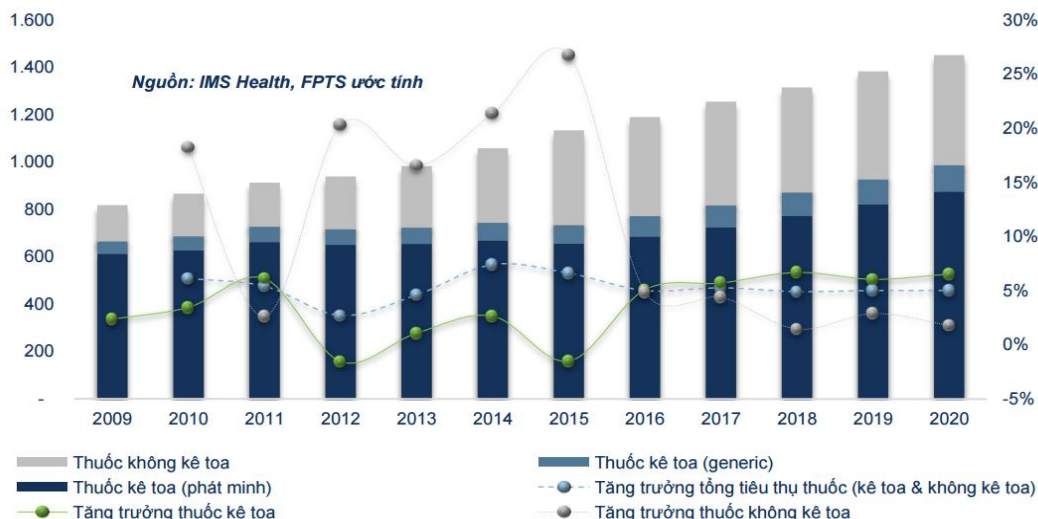
Trên nền 2011 - 2015, giai đoạn 2016 - 2020, các chuyên gia kỳ vọng tăng trưởng kinh tế sẽ hồi phục bởi hàng loạt yếu tố hỗ trợ như giá hàng hóa thấp, lực đẩy từ các doanh nghiệp FDI cùng với các cải cách về thể chế của nền kinh tế. Ban Phân tích và Dự báo, Trung tâm thông tin và Dự báo Kinh tế - Xã hội quốc gia dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam trong 5 năm tới sẽ ở mức 6,5% - 7% (bình quân 6,67%); kiểm soát lạm phát trong khoảng 5% - 7% (4,58%) và bội chi ngân sách Nhà nước đến năm 2020 cũng giảm còn 4,8% GDP.

Năm 2016 sẽ là năm khởi đầu của Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016 - 2020, mục tiêu của Chính phủ Việt Nam là ngoài ổn định kinh tế vĩ mô, mức tăng trưởng kinh tế phấn đấu đạt 6,7%, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu 10%, tốc độ nhập siêu 5%...

NGÀNH DƯỢC THẾ GIỚI VÀ KHU VỰC

Tăng trưởng Ngành Dược thế giới

“Theo ước tính của IMS Health, tỷ trọng của nhóm dân số trên 65 tuổi sẽ tăng nhanh nhất trong 4 năm sắp tới với mức tăng khoảng 30%. Nguyên nhân chính đến từ chất lượng chăm sóc y tế và ý thức quan tâm đến sức khỏe ngày càng tăng, bên cạnh đó là tác động tích cực từ các chương trình kế hoạch hóa gia đình tại các quốc gia đang phát triển cũng như tình trạng già hóa dân số và tỷ lệ sinh thấp tại các nước phát triển. Hệ quả tất yếu của xu hướng này là mức chi tiêu cho dược phẩm trên toàn cầu được dự báo sẽ tiếp tục tăng trong 4 năm sắp tới, từ mức 1.096 tỷ USD năm 2014 lên mức 1.355 tỷ USD vào năm 2018, tương ứng với mức tăng bình quân 5,3% mỗi năm”. *Trích Báo cáo Ngành Dược phẩm của FPTTS tháng 10/2015.*



Xu hướng tăng trưởng thuốc generic tại thị trường mới nổi

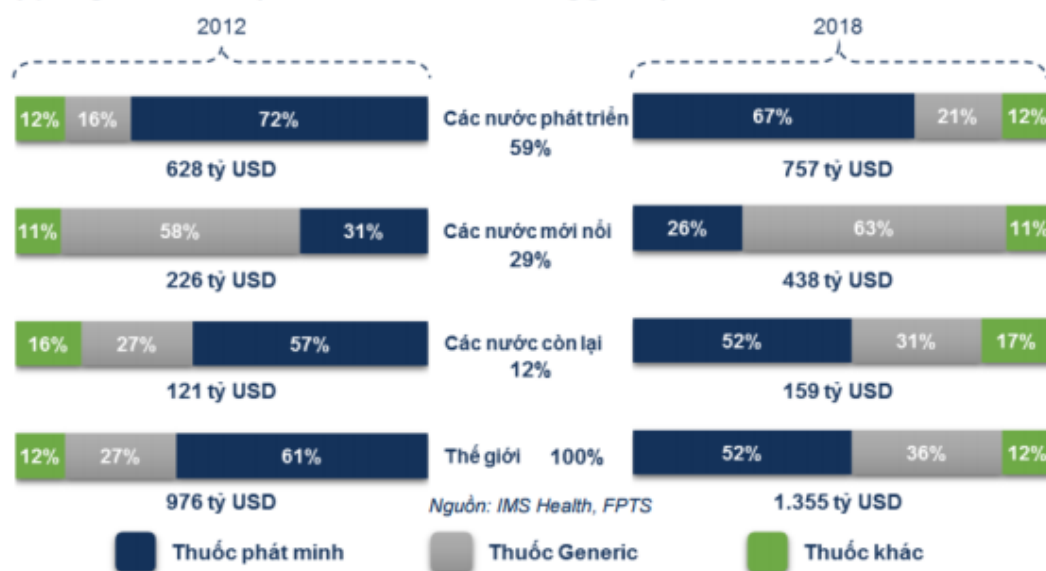
Trích Báo cáo Ngành Dược phẩm của FPTS tháng 10/2015:

“**Xét trên quy mô toàn cầu**, các thuốc phát minh vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu chi tiêu cho thuốc men tại hầu hết các quốc gia, đến năm 2018 vẫn chiếm hơn 52% tổng giá trị tiêu thụ thuốc toàn cầu. Tuy nhiên, việc nhiều thuốc phát minh sắp hết hạn bảo hộ độc quyền đang và sẽ tạo ra cơ hội đáng kể cho các thuốc generic, đặc biệt là tại các thị trường mới nổi.

Tại các nước phát triển, quy định pháp luật chặt chẽ về bảo hộ bản quyền các thuốc phát minh và sự ưu tiên hàng đầu cho sức khỏe của người dân cũng như tình trạng già hóa dân số ngày càng nghiêm trọng là ba nguyên nhân chính giúp các thuốc phát minh luôn chiếm tỷ trọng áp đảo so với các thuốc generic. Cán cân tỷ trọng có xu hướng nghiêng dần về nhóm thuốc generic nhưng không thực sự đáng kể.

Tại các thị trường mới nổi, dân số đông và tăng nhanh, mức chi tiêu bình quân đầu người cho thuốc còn thấp và ý thức bảo vệ sức khỏe cũng như thu nhập ngày càng tăng là các yếu tố chính giúp nhóm thị trường này có tốc độ tăng trưởng cao nhất thế giới. Khác biệt với các nhóm thị trường khác, thuốc generic luôn chiếm tỷ trọng vượt trội tại các thị trường này nhờ ưu thế giá rẻ và phù hợp với mặt bằng giá tiêu dùng còn thấp tại các quốc gia này. Chính phủ tại các quốc gia này cũng tạo điều kiện thuận lợi về mặt pháp lý và chính sách nhằm khuyến khích sự phát triển của các doanh nghiệp dược phẩm trong nước và giảm thiểu ảnh hưởng từ các quy định về bảo hộ bản quyền của các thuốc phát minh. Do đó, việc nhóm thuốc generic sẽ thay thế dần hầu hết các thuốc phát minh tại nhóm thị trường này là xu thế tất yếu trong tương lai gần.

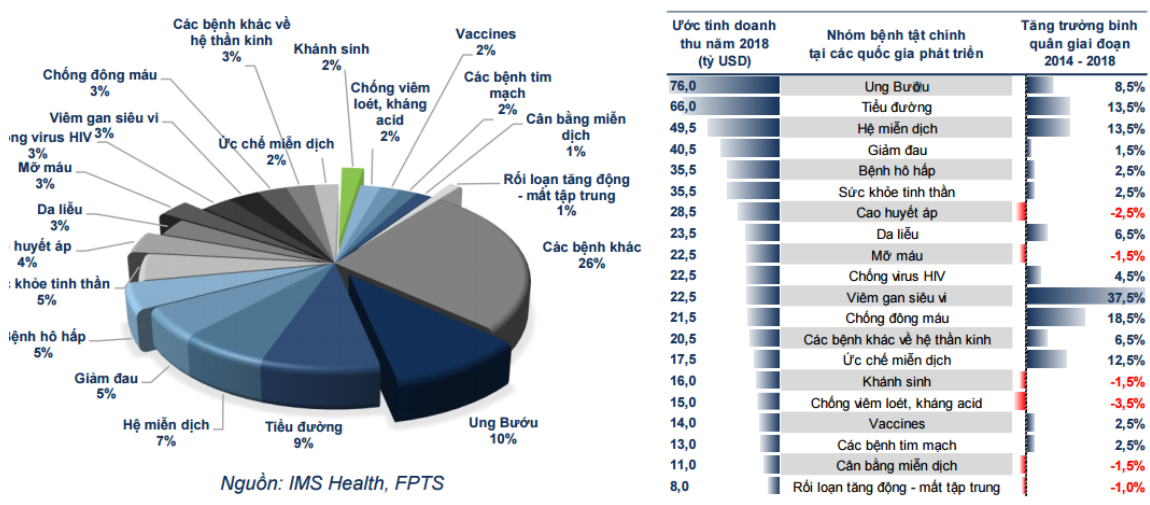
Dự phóng cơ cấu tiêu thụ thuốc theo nhóm thuốc trong giai đoạn 2012 – 2018



Cơ cấu chi tiêu cho các nhóm bệnh tật

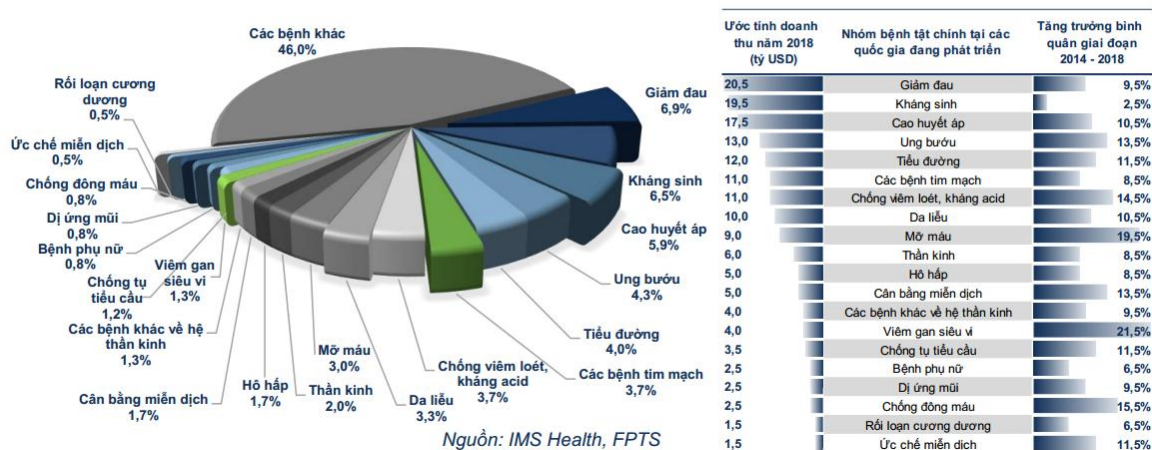
Tổng mức chi tiêu cho thuốc men tại các quốc gia phát triển năm 2018 ước đạt hơn 757 tỷ USD, trong đó mức chi tiêu cho nhóm 20 bệnh phổ biến nhất lên đến 559 tỷ USD (chiếm 74% tổng giá trị tiêu thụ). Nhóm thuốc điều trị ung bướu, tiểu đường và các bệnh liên quan đến hệ miễn dịch chiếm hơn 26% tổng giá trị tiêu thụ thuốc vào năm 2018 và tăng trưởng khá mạnh so với mặt bằng chung. Nhóm thuốc điều trị viêm gan siêu vi được kỳ vọng sẽ tăng trưởng gần 38%, trong khi mức tiêu thụ ở các nhóm thuốc khác như huyết áp, mỡ máu, kháng sinh, kháng viêm... được dự báo sẽ giảm nhẹ.

Dự phóng cơ cấu chi tiêu cho bệnh tật tại các nước phát triển vào năm 2018



Khác biệt với các nước phát triển, tình hình tiêu thụ thuốc tại các nước đang phát triển (nhóm các nước mới nổi - pharmerging) lại tương đối khả quan khi mức chi tiêu ở hầu hết các nhóm bệnh chính đều tăng trưởng tích cực. 5 nhóm thuốc chính tại thị trường này là: giảm đau, kháng sinh, cao huyết áp, ung bướu và tiểu đường chiếm gần 30% tổng tiêu thụ, trong đó, nhóm thuốc kháng sinh dù chiếm tỷ trọng lớn về giá trị (7% tổng tiêu thụ) nhưng tốc độ tăng trưởng lại thấp nhất trong nhóm 20 chủng loại thuốc được tiêu thụ nhiều nhất. Đáng chú ý, nhóm thuốc điều trị mỡ máu (cholesterol) và nhóm viêm gan siêu vi được dự báo sẽ tăng mạnh mẽ do tình trạng dân số mắc bệnh béo phì ngày càng tăng và sự bùng phát của bệnh viêm gan siêu vi do đây là bệnh dễ lây nhiễm trong cộng đồng, không có triệu chứng giai đoạn đầu mà có thể đến vài chục năm sau bệnh mới bùng phát hoặc gây các biến chứng như xơ gan, ung thư gan”.

Dự phóng cơ cấu chi tiêu cho bệnh tật tại các nước mới nổi vào năm 2018

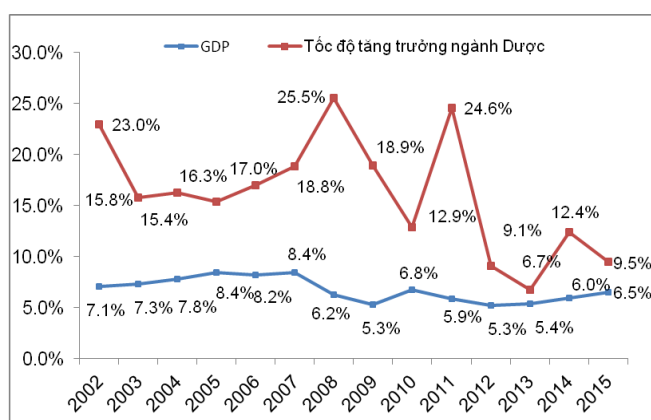


NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

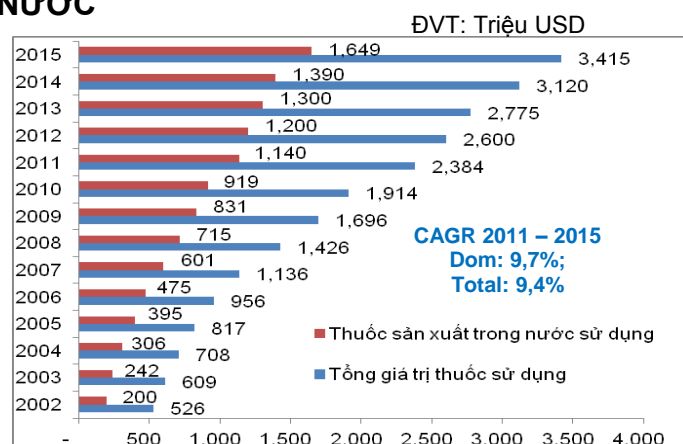
Triển vọng tăng trưởng Ngành Dược Việt Nam

Mặc dù chỉ chiếm khoảng 2% GDP cả nước, Ngành Dược là ngành có vai trò chiến lược đối với sức khỏe của người dân, được sự quan tâm đặc biệt của Chính phủ cũng như các Bộ, Ngành liên quan. Đây cũng là ngành có tốc độ tăng trưởng cao, bình quân (2005 - 2015 là 15,4%/năm; 2011 - 2015 là 9,4%). Tốc độ tăng trưởng có dấu hiệu chậm lại trong những năm gần đây do chu kỳ suy thoái kinh tế, tuy nhiên vẫn còn cao so với thị trường mới nổi và vẫn còn tiềm năng tăng trưởng rất lớn vì thuốc sản xuất trong nước mới chỉ đáp ứng được 48% nhu cầu tiêu thụ.

SO SÁNH TĂNG TRƯỞNG GDP VÀ TĂNG TRƯỞNG NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM



QUY MÔ NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM VÀ THỊ PHẦN THUỐC SẢN XUẤT TRONG NƯỚC

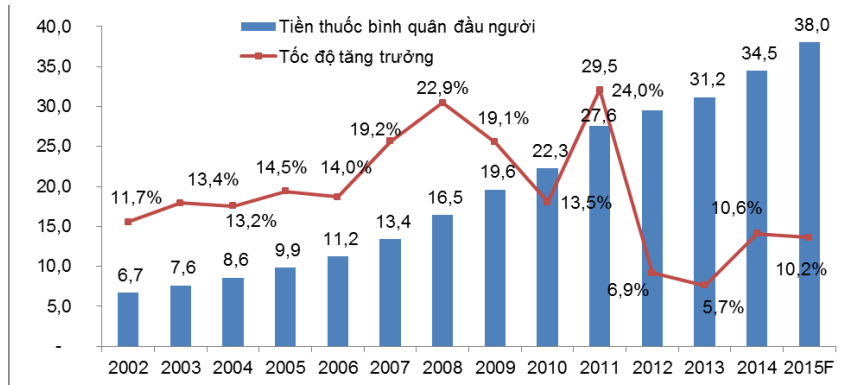


Nguồn: Cục Quản lý Dược Việt Nam và Tổng cục thống kê

Chi tiêu bình quân đầu người tại Việt Nam vào dược phẩm còn rất thấp, kèm theo dân số đông là nhân tố tích cực cho sự tăng trưởng Ngành Dược trong tương lai. Theo thống kê năm 2014 của Cục Quản lý Dược, chi tiêu bình quân đầu người vào

được phẩm khoảng 34,5 USD, thấp hơn so với các nước trong khu vực như Thái Lan (68,7 USD), Singapore (148,8 USD)... và thấp hơn rất nhiều so với các nước phát triển như Nhật Bản (876 USD), Mỹ (1.087 USD)...

TIÊU THỤ THUỐC BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI VÀ TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG 2002 - 2015 (Theo số liệu của Cục Quản lý Dược Việt Nam)



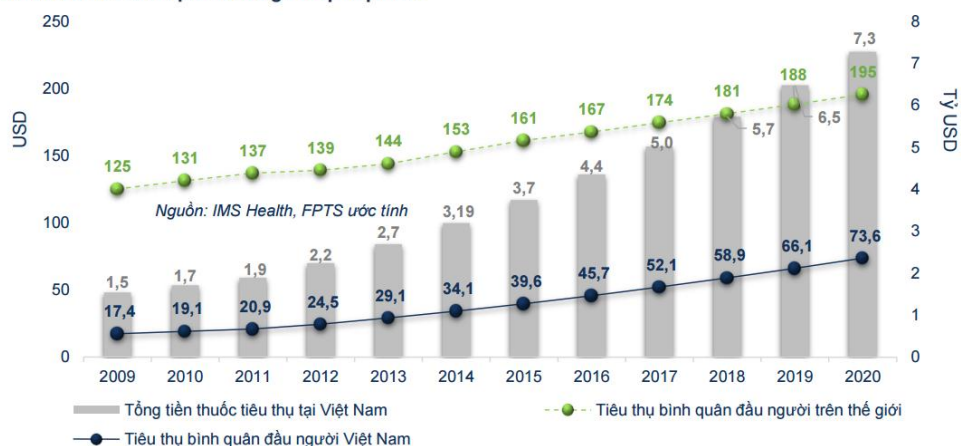
Nguồn: Cục Quản lý Dược Việt Nam

Theo FPTs: “So sánh với mức tiêu thụ bình quân trên thế giới ở mức 153 USD vào năm 2014, mức chi tiêu của người Việt Nam thấp hơn 78%, do đó tiềm năng tăng trưởng của Ngành Dược phẩm giai đoạn 2015 - 2020 sắp tới vẫn còn rất lớn. Với tốc độ tăng trưởng tiền sử dụng thuốc hiện tại, Việt Nam vẫn là nước có tốc độ tăng trưởng ổn định ở mức cao nhất trong nhóm các nước mới nổi (bình quân 13,2% mỗi năm trong giai đoạn 2015 - 2020) và ước tính sẽ đạt mốc 7,3 tỷ USD tổng tiền tiêu thụ thuốc vào năm 2020.

Tuy nhiên, do xuất phát điểm khá thấp so với mặt bằng chung thế giới, tỷ lệ tiêu thụ thuốc bình quân đầu người của Việt Nam vẫn khó bắt kịp với mức bình quân 195 USD/người trên thế giới vào năm 2020. Ước tính mức thu nhập bình quân đầu người Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng ổn định khoảng 7,53% mỗi năm trong giai đoạn 2015 - 2020, kết hợp với tốc độ tăng dân số Việt Nam đang có xu hướng chậm lại, trình độ dân trí được nâng cao... kỳ vọng sẽ thúc đẩy mức chi tiêu của người Việt Nam cho thuốc nói riêng và chăm sóc sức khỏe nói chung trong các năm sắp tới”.

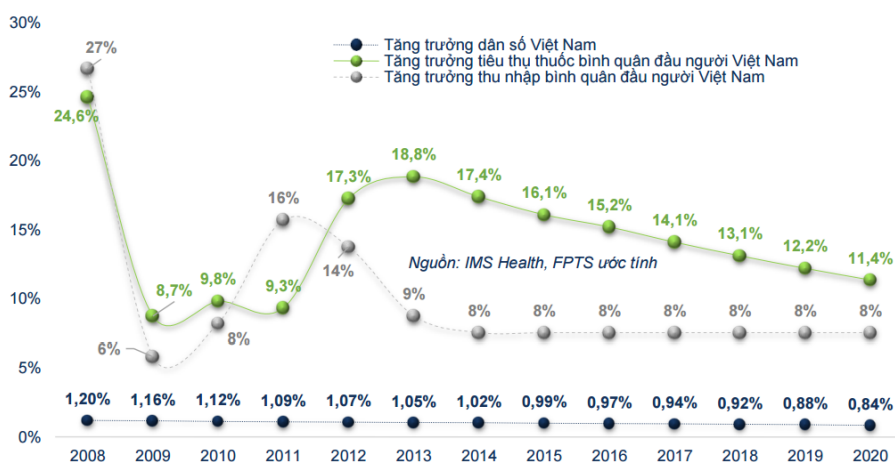
Có thể tham khảo ước tính của IMS và dự phóng của FPTs về chi tiêu thuốc bình quân đầu người tại Việt Nam giai đoạn 2009 - 2020 và tương quan giữa tốc độ tăng trưởng dân số - tiêu thụ thuốc - thu nhập bình quân đầu người 2008 - 2020 ở 02 biểu đồ sau:

Chi tiêu thuốc bình quân đầu người tại Việt Nam



(*) Mức chi tiêu trên đã bao gồm ước tính trượt giá đồng VND so với USD mỗi năm 2% và dân số Việt Nam tăng bình quân

Tương quan giữa tốc độ tăng trưởng Dân số - Tiêu thụ thuốc - Thu nhập giai đoạn 2015 – 2020



Đánh giá chung:

Thuốc sản xuất trong nước mới chỉ chiếm khoảng 48% tổng tiền thuốc tiêu thụ trên toàn thị trường. Chi tiêu tiền thuốc của người dân Việt Nam còn rất thấp so với mức trung bình của thế giới và các nước trong khu vực.

Việt Nam là quốc gia có dân số đông, được dự đoán sẽ tăng lên mức 100 triệu người vào năm 2020. Nhân khẩu học tại Việt Nam thuận lợi cho Ngành Dược phát triển. Dân số Việt Nam có xu hướng già đi với tỷ lệ người trên 55 tuổi chiếm 12,5% tổng dân số trong năm 2010. Tỷ lệ này sẽ tăng nhanh lên mức 15% vào năm 2015 và 18,2% vào năm 2020 (Liên Hiệp Quốc dự đoán). Trẻ em dưới 4 tuổi cũng là nhóm sử dụng nhiều dược phẩm và nhóm này sẽ duy trì ở tỷ lệ 7,5 - 8% dân số trong vòng 10 năm tới.

Yếu tố môi trường và cuộc sống làm tăng mạnh nhu cầu sử dụng dược phẩm. Không khí, nguồn nước ô nhiễm, tai nạn giao thông ngày càng tăng, thói quen hút thuốc, uống rượu bia, thực phẩm không đảm bảo vệ sinh và lối sống ít vận động cũng gây nên nhiều bệnh tật cho người Việt Nam.

Các yếu tố trên là những nhân tố đảm bảo tăng trưởng cho Ngành Dược trong tương lai.

Chủ trương phát triển Ngành Dược của Chính phủ:

Chính phủ cam kết phát triển ngành dược và nâng cao chăm sóc sức khỏe xã hội. Ngày 10 tháng 01 năm 2014, Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 68/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược quốc gia phát triển Ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030, trong đó “Phát triển Ngành Dược theo hướng chuyên môn hóa, hiện đại hóa, có khả năng cạnh tranh với các nước trong khu vực và trên thế giới; phát triển hệ thống phân phối, cung ứng thuốc hiện đại, chuyên nghiệp và tiêu chuẩn hóa”.

Mục tiêu cụ thể đến năm 2020:

- a. 100% thuốc được cung ứng kịp thời cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh.
- b. Phần đầu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước, thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%; vắc xin sản xuất trong nước đáp ứng 100% nhu cầu cho tiêm chủng mở rộng và 30% nhu cầu cho tiêm chủng dịch vụ.
- c. Phần đầu có 40% thuốc generic sản xuất trong nước và nhập khẩu có số đăng ký lưu hành được đánh giá tương đương sinh học và sinh khả dụng.
- d. 100% cơ sở kinh doanh thuốc thuộc hệ thống phân phối thuốc đạt tiêu chuẩn thực hành tốt, 50% cơ sở kiểm nghiệm và 100% cơ sở kiểm định vắc xin và sinh phẩm y tế đạt tiêu chuẩn thực hành tốt (GPs).
- e. 50% bệnh viện tuyến tỉnh, trung ương có bộ phận dược lâm sàng, 50% bệnh viện tuyến huyện, bệnh viện tư nhân có hoạt động dược lâm sàng.
- f. Đạt tỷ lệ 2,5 dược sĩ/1 vạn dân, trong đó dược sĩ lâm sàng chiếm 30%.

Tầm nhìn đến năm 2030:

Thuốc sản xuất trong nước cơ bản đáp ứng nhu cầu sử dụng, sản xuất được thuốc chuyên khoa đặc trị, chủ động sản xuất vắc xin, sinh phẩm cho phòng chống dịch bệnh, sản xuất được nguyên liệu làm thuốc. Hệ thống kiểm nghiệm, phân phối thuốc, công tác dược lâm sàng, thông tin thuốc ngang bằng các nước tiên tiến trong khu vực.

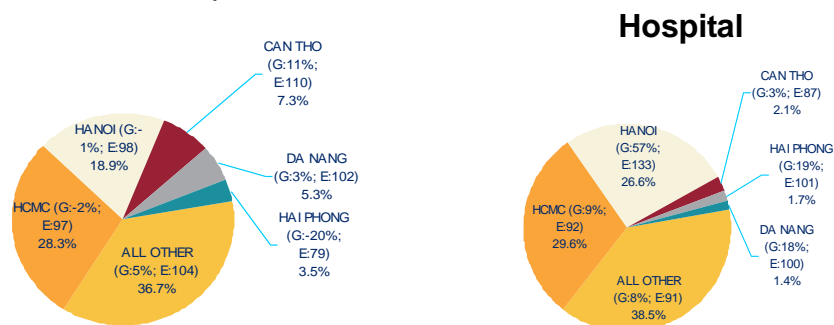
Kế hoạch triển khai với mục tiêu cắt giảm giá thuốc, ổn định nguồn cung cấp và giảm sự phụ thuộc vào nguồn thuốc nhập khẩu nước ngoài. Các chính sách về giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế nhập khẩu nguyên liệu thô cũng là những chính sách hỗ trợ Ngành Dược trong nước phát triển.

Cơ cấu Ngành Dược Việt Nam

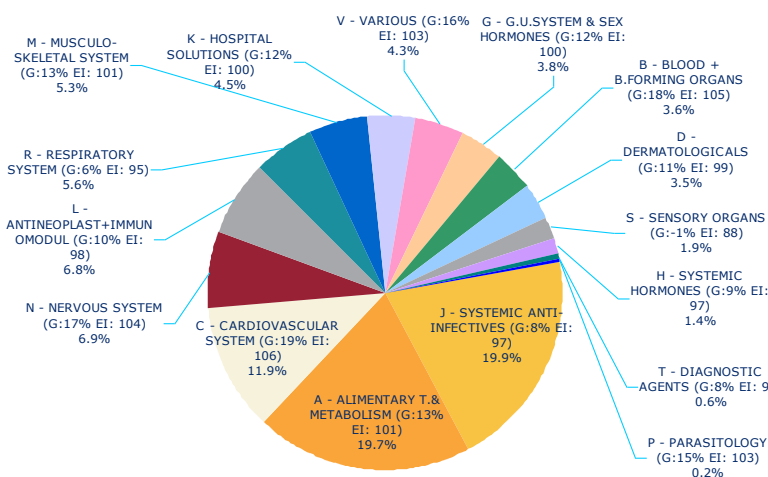
Theo số liệu của IMS Health Quý 3/2015, tổng độ lớn thị trường dược phẩm Việt Nam (lũy kế 03 quý/2015) là 58,615 tỷ đồng, tăng trưởng +12% so với cùng kỳ. Trong đó:

- Kênh Pharmacy 19.066 tỷ đồng (chiếm 32,5%), kênh Hospital 39.549 tỷ đồng (chiếm 67%).

- Về giá trị, thuốc nhập khẩu chiếm tỷ trọng 67%, thuốc trong nước chiếm 33%. Ngược lại, về sản lượng, thuốc nhập khẩu chiếm 32%, thuốc trong nước chiếm 68%.
- Khu vực TP. HCM và Hà Nội chiếm 47,2% doanh thu kênh Pharmacy và chiếm 56,2% doanh thu kênh Hospital.



- Theo công dụng điều trị, 03 nhóm chiếm 51,5% gồm: tim mạch (11,9%), thuốc tiêm (19,9%), dinh dưỡng - trao đổi chất (19,7%).



Các nhà máy sản xuất dược phẩm

Đến tháng 12/2015, có 146 doanh nghiệp sở hữu 159 nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP. Trong đó:

- 109 nhà máy sản xuất thuốc tân dược,
- 04 nhà máy sản xuất vắc xin, sinh phẩm y tế,
- 46 nhà máy sản xuất thuốc từ dược liệu (28 cơ sở chỉ sản xuất thuốc từ dược liệu).

Hệ thống phân phối

Hiện nay, hệ thống phân phối Ngành Dược tại Việt Nam rất phức tạp do có nhiều thành phần tham gia với 174 công ty xuất nhập khẩu thuốc và 1.700 kho đạt chuẩn GDP. Tham gia vào hệ thống phân phối trên còn có hệ thống bệnh viện, đại lý, nhà thuốc, phòng khám...

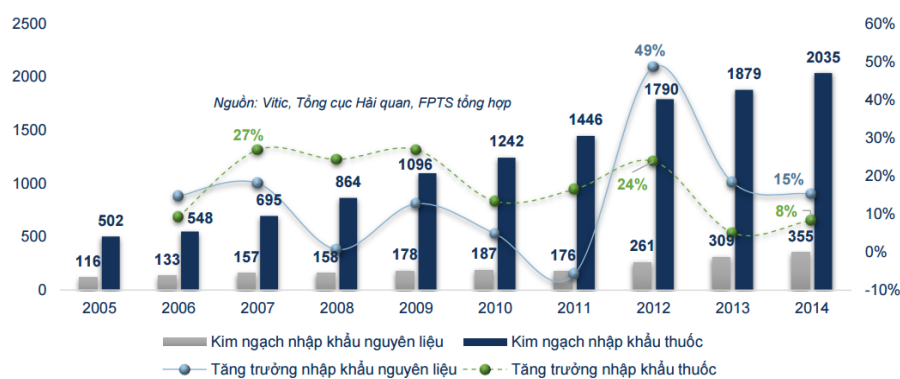
Theo số liệu của Cục Quản lý Dược Việt Nam, tính đến tháng 12/2015, có 42.196 điểm bán lẻ thuốc trên cả nước, phục vụ hơn 90 triệu dân, bình quân 2.200 người/01 điểm bán lẻ:

- + 9.196 nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP,
- + 482 nhà thuốc bệnh viện đạt tiêu chuẩn GPP,
- + 9.780 quầy thuốc,
- + 14.871 đại lý bán lẻ thuốc.

Nguyên liệu sản xuất dược phẩm

Ngành dược Việt Nam vẫn đang nhập khẩu nguyên liệu thô khá lớn. Theo FPTIS, “trong khoảng thời gian 10 năm gần đây, kim ngạch nhập khẩu thuốc thành phẩm của Việt Nam liên tục tăng qua các năm với mức tăng bình quân 16,8% mỗi năm (đạt hơn 2 tỷ USD vào năm 2014) và luôn chiếm tỷ trọng lớn (bình quân khoảng 85%) trong tổng kim ngạch nhập khẩu dược phẩm - nguyên liệu sản xuất dược phẩm. Trong khi đó, kim ngạch nhập khẩu nguyên liệu sản xuất dược phẩm để sản xuất thuốc trong nước dù vẫn tăng với mức tăng trưởng bình quân 13,2% mỗi năm nhưng tỷ trọng lại khá nhỏ (chỉ hơn 15%). Điều này cho thấy quy mô của công nghiệp sản xuất dược phẩm nội địa vẫn khá khiêm tốn và chưa thể từng bước thay thế được vai trò chủ đạo của nhóm thuốc nhập ngoại, trong bối cảnh mức chi tiêu cho dược phẩm của người dân Việt Nam đang tăng trưởng mạnh dần qua các năm”.

Thống kê kim ngạch nhập khẩu nguyên liệu dược phẩm và thuốc thành phẩm qua các năm



Tình hình đăng ký thuốc và thuốc không đạt chất lượng

Đến tháng 12/2015, tổng số 21.044 thuốc có số đăng ký còn hiệu lực tại thị trường Việt Nam. Trong đó, thuốc trong nước: 11.566 số đăng ký, thuốc nước ngoài: 9.478 số đăng ký. Thuốc có nhiều số đăng ký là kháng sinh, hạ nhiệt, giảm đau, chống viêm NSAID, vitamin, thuốc bổ.

Trong tổng số 35.000 mẫu thống kê, tỷ lệ thuốc không đạt tiêu chuẩn chất lượng có xu hướng giảm từ 2,7% năm 2011 xuống còn khoảng 2,3% trong năm 2015. Trong năm 2015, có 02 thuốc giả dược phát hiện.

Bối cảnh cạnh tranh của Ngành Dược Việt Nam

- Ngành Dược Việt Nam được đánh giá là khá phân tán và mức độ cạnh tranh cao. Các công ty dược trong nước chủ yếu cạnh tranh với nhau trong việc sản xuất thuốc generics. Rào cản gia nhập ngành cũng khá cao vì đòi hỏi nguồn vốn lớn và các tiêu chuẩn của Ngành, Chính phủ. Với trào lưu đầu tư mở rộng nhà máy trong những năm gần đây, các doanh nghiệp trong nước đều tăng công suất càng làm cho thị trường sản xuất thuốc trong nước ngày càng cạnh tranh khốc liệt.
- Thuốc giá rẻ từ các nước lân cận: Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan, Bangladesh phù hợp tâm lý sinh ngoại của người tiêu dùng chia một thị phần đáng kể. Ảnh hưởng của các Thông tư, quy định Ngành Dược cũng tác động đến doanh thu Công ty, đặc biệt là thông tư 01 về đấu thầu hệ điều trị và việc mất số đăng ký một số sản phẩm có doanh thu cao.
- Các công ty dược trong nước đang dần chú trọng sản xuất những dược phẩm cao cấp. Hiện tại, các doanh nghiệp dược nước ngoài đang chiếm lĩnh thị trường ở phân khúc thuốc biệt dược gốc, có bản quyền và có giá trị cao. Tuy nhiên, trong thời gian tới, rất nhiều bảo hộ bằng sáng chế thuốc hết hạn và sẽ là cơ hội cho các công ty dược trong nước.

Ảnh hưởng của các quy định pháp lý đến Ngành Dược Việt Nam

(Theo báo cáo Ngành Dược phẩm tháng 10/2015 của FPTSS)

1. Luật Dược số 34/2005/QH11
2. Quyết định số 10/2007/QĐ-BTM và Thông tư 34/2013/TT-BTC
3. Quyết định số 12/2007/QĐ-BYT
4. Thông tư liên tịch số 36/2013/TTLT-BYT-BTC và Thông tư số 37/2013/TT-BYT
5. Thông tư số 40/2014/TT-BYT
6. Luật số 43/2013/QH13 của Quốc hội
7. Thông tư 23/2013/TT-BYT
8. Thông tư số 05/2014/TT-BYT
9. Luật số 71/2014/QH13
10. Nghị định 181/2013/NĐ-CP
11. Thông tư số 45/2013/TT-BYT
12. Thông tư số 44/2014/TT-BYT
13. Thông tư số 05/2015/TT-BYT
14. Luật doanh nghiệp sửa đổi năm 2014
15. Các điều khoản của Hiệp định TPP liên quan đến Ngành Dược Việt Nam

PHÂN TÍCH S.W.O.T DHG

Điểm mạnh

1. Hệ thống phân phối sâu, rộng nhất Việt Nam so với cả đối thủ trong nước và nước ngoài, từ đó chủ động tạo doanh thu cao từ sản phẩm tự sản xuất và sản phẩm phân phối độc quyền.
2. Công suất thiết kế của nhà máy lớn nhất Việt Nam (7,5 tỷ đơn vị sản phẩm/năm). Ngoài sản xuất tự doanh, tăng trưởng sản lượng từ thị trường sẵn có; Công ty có thể nhận gia công tạm thời, hướng đến xuất khẩu, đấu thầu tập trung.
3. Thị phần, uy tín, vị thế thương hiệu dẫn đầu: dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam 20 năm liên tiếp về doanh thu, thị phần, năng lực sản xuất.
4. Nguồn lực tài chính mạnh, kinh doanh hiệu quả (tiền mặt dồi dào, nhà máy mới ưu đãi thuế 15 năm, chỉ số sinh lời cao) nên Công ty có điều kiện thực thi các chiến lược hiện đại, thu hút nhân sự giỏi, đầu tư R&D, huy động vốn và thực hiện M&A/liên doanh liên kết.
5. DHG đã xây dựng và đào tạo được đội ngũ nhân sự tâm huyết, yêu nghề, bản lĩnh, trung thành, mang đặc trưng bản sắc văn hóa riêng, từ đó tạo niềm tin cho khách hàng, người tiêu dùng, đối tác, nhà đầu tư với hình ảnh một Công ty uy tín, thân thiện.
6. Hoạt động xã hội: được xã hội nhìn nhận là một doanh nghiệp có nhiều hoạt động đóng góp cho xã hội.

Điểm yếu

1. Ứng dụng công nghệ mới trong nghiên cứu là chiến lược lớn nhưng hiệu quả chưa cao, tiến độ sản phẩm mới hàng năm còn chậm. Hoạt động kết nối, hướng ra bên ngoài chưa nhiều.
2. Công tác đầu tư còn chậm và thường trễ tiến độ, đặc biệt là các dự án lớn thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐQT.
3. Chưa chủ động ứng phó với các quy định của pháp luật (Thông tư 01, Thông tư 200, các Quy định về đăng ký thuốc,...) ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và chiến lược Công ty.
4. Chưa ra được Báo cáo tài chính, Báo cáo quản trị trên phần mềm BFO nên chưa nhanh chóng cung cấp các số liệu phân tích đa chiều, tham mưu tài chính trong các quyết định quản trị nội bộ, điều hành thị trường và sản xuất kinh doanh.
5. Hoạt động Logistic chưa hình thành nên các nguồn lực và chi phí chưa được khai thác tối ưu để mang lại hiệu quả kinh doanh tốt nhất.
6. Hệ thống các quy định, quy chế,... của Công ty vẫn chưa đầy đủ, còn nhiều điểm cần phải được hoàn thiện để đạt hiệu quả cao trong điều hành và phù hợp nhu cầu phát triển của Công ty.

Cơ hội

1. Cơ hội phát triển R&D từ các mối quan hệ hợp tác, liên doanh liên kết, nhận chuyển giao công nghệ, mua các đề tài khoa học, thuê nghiên cứu.
2. Chính sách Nhà nước, Luật Dược mới mở ra cho doanh nghiệp nhiều cơ hội tự chủ trong sản xuất kinh doanh.
3. Nền kinh tế hội nhập, nhiều tập đoàn Dược phẩm vào thị trường Việt Nam tạo điều kiện cho nguồn nhân lực DHG Pharma tiếp cận nhanh khoa học kỹ thuật, sản phẩm mới hiện đại hơn.
4. Dung lượng thị trường ngày càng nở rộng từ việc người dân nâng cao mức chi tiêu dành cho y tế, dân số và thu nhập bình quân đầu người tăng.
5. Cơ chế đấu thầu tập trung, DHG thuận lợi khi tham gia (dựa vào năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, hệ thống cung ứng và phân phối, năng lực tài chính...)
6. Các điểm mạnh của DHG tạo lợi thế cho DHG cơ hội thu hút vốn đầu tư, liên doanh, liên kết, M&A, phân phối độc quyền, nhận chuyển giao công nghệ từ các tập đoàn lớn trên thế giới, lựa chọn nhà cung cấp chất lượng, cạnh tranh về giá.

Thách thức

1. Nền kinh tế Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng, các chính sách mở cửa thông thương với các nước, thị trường phát triển mạnh mẽ, tâm lý thích dùng hàng ngoại nhập, thuốc giá rẻ kém chất lượng tràn vào thị trường Việt Nam... tạo sự cạnh tranh vô cùng khốc liệt của thị trường chăm sóc sức khỏe.
2. Các nguyên liệu sản xuất chính của DHG cũng như các doanh nghiệp khác trong ngành chủ yếu nhập khẩu (80 - 90%) nên chịu ảnh hưởng các yếu tố đầu vào như: tỷ giá ngoại tệ, biến động giá nguyên liệu, chính sách thuế nhập khẩu,...
3. Chính sách điều hành tỷ giá của nền kinh tế vĩ mô ưu tiên xuất khẩu ảnh hưởng bất lợi đến các doanh nghiệp có tỷ trọng nhập khẩu lớn (về nguyên liệu, thiết bị, công nghệ).
4. Thuốc là mặt hàng Nhà nước quản lý giá trong khi các chi phí đầu vào ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, việc tăng giá thuốc còn chịu ảnh hưởng bởi yếu tố cạnh tranh và các phương tiện báo đài.
5. Tốc độ tăng trưởng trong 10 năm qua của DHG cao vượt trội so với các doanh nghiệp cùng ngành, số tuyệt đối lớn, kỳ vọng nhà đầu tư là doanh nghiệp dẫn đầu về tốc độ tăng trưởng, tỷ lệ cổ tức, ROS, ROE... luôn là áp lực cao với Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, ảnh hưởng đến chiến lược phát triển bền vững dài hạn của Công ty.
6. Thay đổi của các chính sách và quy định liên quan đến ngành ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty (Thông tư 01, thông tư 200, quy chế xét duyệt số đăng ký sản phẩm, quy định về quảng cáo,...).

TUYÊN BỐ ĐỊNH VỊ (dự kiến trình ĐHCĐ)

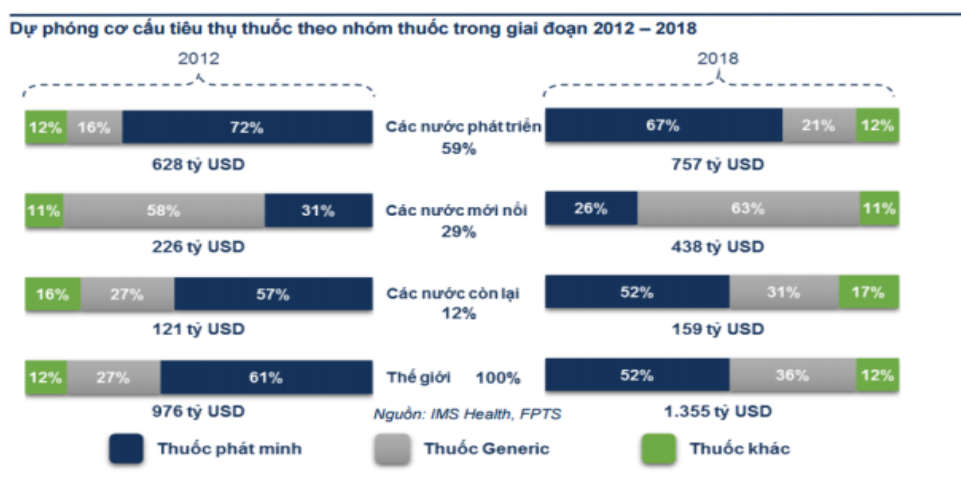
Chân dung DHG đến năm 2020

DHG là doanh nghiệp Dược nội địa dẫn đầu ngành công nghiệp dược Việt Nam, nằm trong **TOP 10 Công ty dược niêm yết hàng đầu Đông Nam Á** với doanh thu đạt **300 triệu USD** vào năm 2020. DHG sẽ trở thành biểu tượng mang tính nhân văn trong việc đóng góp cho xã hội, nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống.

CƠ SỞ TUYÊN BỐ ĐỊNH VỊ

Tiềm năng tăng trưởng thuốc generic tại thị trường mới nổi

Tỷ trọng thuốc Generic tại các nước mới nổi chiếm tỷ trọng cao và tăng tỷ trọng từ 58%(2012) lên 63% (2018), đây là thị trường tiềm năng cho các Công ty Dược sản xuất thuốc Generic. Đến 2018, tỷ trọng thuốc phát minh giảm dần, thuốc generic tăng nhanh nhưng do giá trị thấp nên chỉ chiếm tỷ trọng 36%.



Vị thế của DHG so với các Công ty Dược niêm yết Đông Nam Á

Theo nguồn số liệu từ Bloomberg, năm 2014, DHG có giá trị vốn hóa thị trường đứng thứ 6, doanh thu đứng thứ 7 và lợi nhuận sau thuế đứng thứ 5 trong Top 10 Công ty Dược niêm yết Đông Nam Á.

Top 10 Công ty dược niêm yết Đông Nam Á có vốn hóa thị trường, doanh thu và lợi nhuận lớn nhất năm 2014

Đvt: triệu USD

STT	Tên Công ty	Vốn hóa thị trường	Tên Công ty	Doanh thu	Tên Công ty	Lợi nhuận
1	Kalbe - Indonesia	6,912	Kalbe - Indonesia	1,465	Kalbe - Indonesia	174,2
2	Haw - Singapore	1,408	Pharmaniaga-Malaysia	649	Haw-Singapore	93,8
3	Tempo-	1,039	Tempo - Indonesia	634	Tempo -	48,9

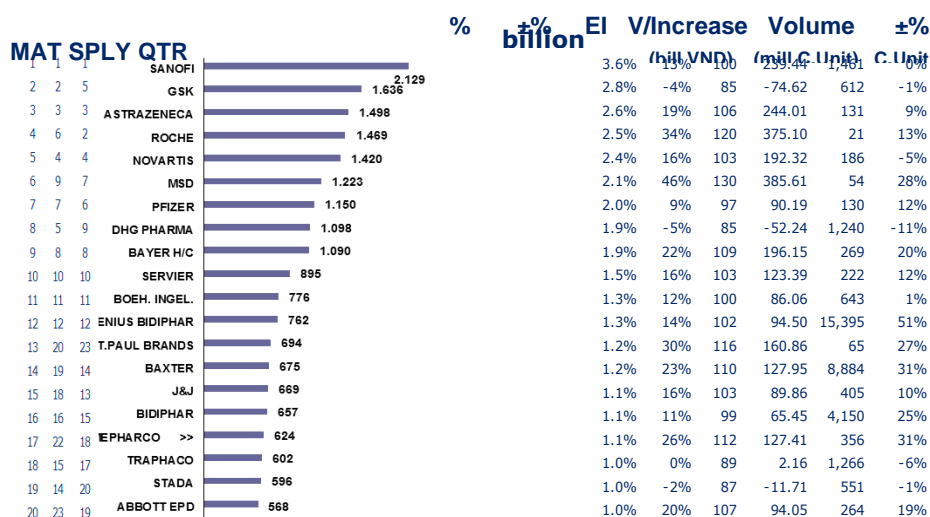
	Indonesia				Indonesia	
4	Kimia - Indonesia	656	Kimia - Indonesia	381	Pharmaniaga - Malaysia	28,7
5	Mega - Thailand	437	EU Yan Sang Intl - singapore	268	DHG - Vietnam	25,2
6	DHG - Vietnam	391	Mega - Thailand	238	Kimia - Indonesia	19,8
7	Pharmaniaga - Malaysia	339	DHG - Vietnam	185	Mega - Thailand	16,9
8	Merck - Indonesia	289	Apex - Malaysia	153	Merck - Indonesia	12,7
9	EU Yan Sang Intl - Singapore	248	Haw - Singapore	122	Apex - Malaysia	10,4
10	Darya Varia Labo - Indonesia	153	Indofarma - Indonesia	117	Darya Varia Labo - Indonesia	6,8

Nguồn: Bloomberg, DHG tổng hợp

Vi thể của DHG so với Ngành Dược Việt Nam

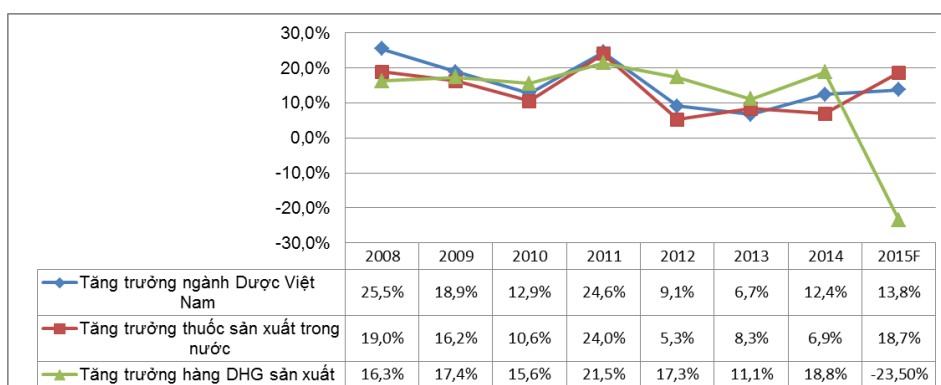
(theo xếp hạng của IMS Quý 3/2015)

DHG Pharma là Công ty dược Việt Nam duy nhất nằm trong Top 10 dẫn đầu thị trường dược phẩm Việt Nam



Nguồn: IMS Health Quý 3/2015

Tốc độ tăng trưởng của DHG so với Ngành Dược Việt Nam (theo số liệu DAV)



Nguồn: Cục Quản lý Dược Việt Nam và DHG Pharma

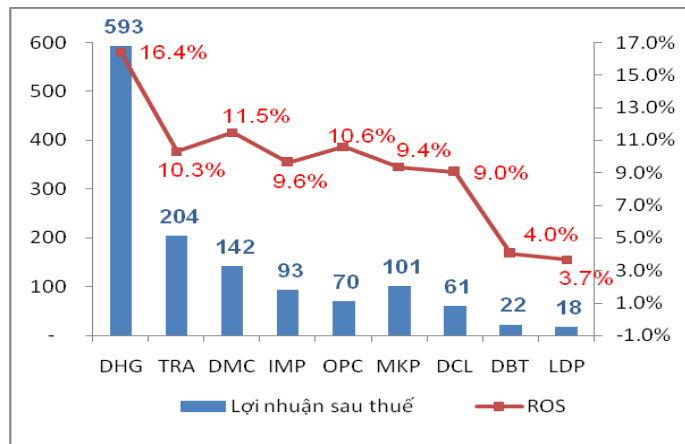
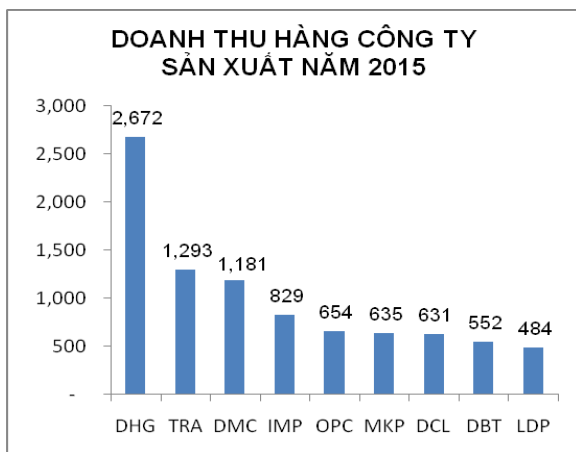
Tốc độ tăng trưởng doanh thu của DHG cao hơn so với tốc độ tăng trưởng của Ngành Dược nói chung và các công ty Dược sản xuất trong nước nói riêng. Riêng năm 2015, tăng trưởng của DHG giảm sút do các nguyên nhân đã được phân tích trong Báo cáo của HĐQT.

Vi thế của DHG so với các công ty Dược nội địa

(Theo báo cáo tài chính năm 2015 của các công ty công bố)

Doanh thu hàng tự sản xuất dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam 20 năm liên tiếp và lợi nhuận của DHG luôn có khoảng cách khá xa với các đối thủ cạnh tranh trong nước. Gấp 2 lần các doanh nghiệp thuộc nhóm đứng thứ 2. Gấp 6 - 7 lần các doanh nghiệp thuộc nhóm đứng thứ 3.

Biểu đồ so sánh doanh thu hàng sản xuất và lợi nhuận, ROS của DHG với các công ty Dược nội địa



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán của các Công ty Dược niêm

MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC 2016 - 2020 (dự kiến trình ĐHCĐ)

1. Tăng trưởng doanh thu thuần $\geq 15\%$ mỗi năm, đến năm 2020 ≥ 300 triệu USD.
2. Là doanh nghiệp dược có kênh phân phối sâu, rộng và đa dạng nhất.
3. Là nhà sản xuất thuốc generics lớn nhất Việt Nam, đạt 10% thị phần thuốc sản xuất trong nước.
4. Phát triển các sản phẩm công nghệ sinh học có nguồn gốc nguyên liệu thiên nhiên (đặc biệt là nguồn thảo dược của Việt Nam), có bằng chứng khoa học hoặc tài liệu được Bộ Y tế công nhận, mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao.

5. Nâng cao và đảm bảo các chỉ tiêu tài chính hiệu quả: ROS \geq 15%; ROE \geq 23%; ROA \geq 19%.
6. M&A hoặc liên doanh liên kết gia tăng giá trị Công ty.
7. Thực hiện tốt trách nhiệm môi trường, xã hội (CSR) và tối ưu hóa lợi ích cho các bên hữu quan.

CÁC NHÓM GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC 2016 - 2020 (dự kiến trình ĐHQĐ)

Giải pháp thi trường

Hoạt động bán hàng

- Triển khai KPI của từng NVBH với 4 yếu tố then chốt:
 - + Doanh thu khoán chi tiết, cụ thể đến từng nhân viên bán hàng
 - + Độ bao phủ (theo hướng tăng chất lượng độ phủ: đều đặn)
 - + Phủ sản phẩm chiến lược
 - + Sản lượng của sản phẩm chiến lược
- Chính sách lương, thưởng rõ ràng và phù hợp, đủ để kích thích bán hàng.
- Khoán/ kiểm soát chỉ tiêu trên từng Quý/tháng.

Hoạt động Marketing

- Có ít nhất 01 nhãn hàng đạt doanh thu 1.000 tỷ đồng và 05 nhãn hàng đạt doanh thu \geq 100 tỷ đồng.
- Tập trung đầu tư truyền thông có trọng tâm các nhãn hàng lớn: Hapacol, NattoEnzym, Naturenz. Tăng cường hoạt động tiếp cận người tiêu dùng.
- Điều hành chiến lược sản phẩm theo 04 tiêu chí và định hướng cho từng nhóm:
 - + Sản lượng cao – Lợi nhuận cao
 - + Sản lượng cao – Lợi nhuận thấp
 - + Sản lượng thấp – Lợi nhuận cao
 - + Sản lượng thấp – Lợi nhuận thấp
- Thành lập Quỹ vì sức khỏe cộng đồng, đầu tư thực hiện các chiến dịch quảng cáo cho thương hiệu DHG.

Giải pháp sản xuất - nghiên cứu

- Tiêu chuẩn của dây chuyền thuốc bột sủi bọt và nén sủi bọt đạt PIC/s vào cuối năm 2018.
- Triển khai sản xuất sản phẩm có hoạt chất mới hoặc dạng bào chế mới ít nhất 05 sản phẩm/năm.

- Nghiên cứu và đăng ký các sản phẩm hết bảo hộ mỗi năm ít nhất 05 sản phẩm/năm.
- Phát triển ít nhất 05 sản phẩm mới từ việc ứng dụng công nghệ sinh học để tạo sự khác biệt trong nhóm TPCN và Dược mỹ phẩm.
- Tăng tỷ trọng sử dụng nguồn nguyên liệu có nguồn gốc từ thiên nhiên tại Việt Nam (giảm dần sự phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu) đạt ít nhất 10% để chủ động nguồn nguyên liệu và tỷ giá.
- Hợp tác chiến lược với 01 đơn vị nghiên cứu chuyên sâu có uy tín hàng đầu tại Việt Nam.
- Hướng đến việc kết nối công tác nghiên cứu ngoài nước.
- Tăng sản lượng các sản phẩm có số đăng ký của nhà máy mới để tối ưu hóa công suất.
- Tăng cường khai thác công suất 02 nhà máy thông qua kế hoạch sản xuất và các hợp đồng gia công. Thực hiện dự án “tối ưu hóa trong sản xuất” theo tư vấn.
- Tăng cường tự động hóa công đoạn các dây chuyền đóng gói.

Giải pháp nhân sự - hệ thống

- Xây dựng kế hoạch nguồn nhân lực kế thừa từ cấp Ban TGD đến Trưởng phó đơn vị từ 2016 - 2020 và tuyển dụng bổ sung các vị trí còn thiếu so với yêu cầu của cơ cấu tổ chức.
- Vận hành hiệu quả hệ thống phân quyền, phân nhiệm và hệ thống quản lý, đánh giá hiệu quả công việc thông qua KPI. Hoàn thiện và ban hành các quy trình, quy chế đảm bảo vận hành trong 2016.
- Duy trì và nâng cao chất lượng các hoạt động, chương trình chăm lo sức khỏe, đời sống cho người lao động.
- Đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn trong và ngoài nước đáp ứng nhu cầu phát triển.

Giải pháp tài chính

- Thực hiện Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất trên phần mềm BFO.
- Vận hành, tổ chức hệ thống kế toán quản trị theo mô hình tư vấn và triển khai trên BFO các Báo cáo quản trị Công ty.
- Điều hành và quản lý Ngân sách hiệu quả theo phương pháp mới. Phân định rõ trung tâm chi phí và theo dõi các trung tâm lợi nhuận, làm cơ sở đánh giá tốt hơn hiệu quả công việc.
- Tăng cường chức năng quản lý vốn và đầu tư, vai trò tham mưu tài chính trong việc phân tích hiệu quả hoạt động, sản phẩm, đơn vị.
- Thông qua mối quan hệ với các nhà đầu tư, tiếp tục giới thiệu các đối tác chiến lược tiềm năng cho Công ty.
- Tham gia đạt giải Báo cáo thường niên tốt nhất và các danh hiệu uy tín.

Giải pháp M&A hoặc liên doanh

- M&A: nắm giữ từ 35% trở lên. Phạm vi: các Công ty cung cấp đầu vào, các Công ty có lợi thế về sản phẩm, hệ thống phân phối Ngành Dược.
- Liên doanh liên kết, hợp tác sản xuất, nhận phân phối độc quyền sản phẩm, chuyển giao và nhận chuyển giao công nghệ (Dự án thành lập Công ty liên doanh Fuji Medic hoạt động trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe dự kiến hoạt động đầu năm 2017).

Giải pháp CSR

- Thực hiện ISO 14000 tại nhà máy mới.
- Xây dựng thương hiệu DHG Pharma trở thành biểu tượng mang tính nhân văn thông qua các dự án CSR.
- Cuộc sống người lao động và gia đình trên mức sống trung bình của những đơn vị cùng ngành, địa bàn, cùng vị thế xã hội.

KẾ HOẠCH KINH DOANH 2016 - 2020 (dự kiến trình ĐHCĐ)

Chỉ tiêu	ĐVT	2016E	2017F	2018F	2019F	2020F	Tăng trưởng bình quân 2016 - 2020
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	3.733	4.369	4.874	5.731	6.750	16,0%/năm
Tăng trưởng	(%)	3,5%	17,0%	11,6%	17,6%	17,8%	
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	750	800	890	1.009	1.148	11,3%/năm
Tăng trưởng	(%)	6,9%	6,7%	11,3%	13,4%	13,8%	

Thuyết minh tăng trưởng doanh thu 2016 - 2020:

- DHG đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu thuần bình quân trên 15%/năm và đạt 300 triệu USD vào năm 2020.
- Sau 40 năm liên tục tăng trưởng, DHG cần thời gian để ưu tiên tái cơ cấu tổ chức, quản trị hệ thống quản trị, điều hành các khâu sản xuất, bán hàng. Do đó, kế hoạch kinh doanh 2016 - 2020 có sự điều chỉnh so với kế hoạch 2014 - 2018 đã được thông qua tại ĐHCĐ năm 2014. Năm 2015 được chọn là năm để điều chỉnh và bình ổn thị trường, tạo nền tảng phát triển cho các năm sau.
- Năm 2016, chu kỳ tăng trưởng trở lại với doanh thu ngành nhãn được Công ty đặt kế hoạch tăng trưởng 18,6%. Tuy nhiên, do chính sách bán hàng thay đổi theo hướng chi chiết khấu bằng tiền mặt thay vì bằng hàng hóa như năm 2015, dẫn đến

sẽ không ghi nhận khoản doanh thu khuyến mãi như năm 2015 chênh lệch 340 tỷ đồng theo kế hoạch (469 – 129 = 340 tỷ đồng). Bên cạnh đó, kênh phân phối sỉ tạm ngưng hoạt động theo Nghị quyết của HĐQT do hiệu quả kinh doanh không cao, làm giảm 92 tỷ đồng doanh thu. Cộng hai khoản doanh thu hàng khuyến mãi và doanh thu phân phối hàng sỉ trực tiếp, năm 2016, DHG sẽ bị mất đi 432 tỷ đồng, tương ứng 11,6% doanh thu thuần. Chính vì vậy, doanh thu thuần năm 2016 chỉ tăng trưởng 3,5% so với cùng kỳ.

- Năm 2017, tốc độ tăng trưởng doanh thu ngành nhãn của thị trường nội địa dự kiến tăng 14,9%. Tuy vậy, do không bị tác động bởi 02 khoản doanh thu khuyến mãi và phân phối sỉ trực tiếp như năm 2016 nên doanh thu thuần năm 2017 tăng 17% so với cùng kỳ nhờ sự góp mặt của doanh thu kênh hiện đại, dự án Fuji Medic, hàng phân phối khác và tăng trưởng của kênh Xuất khẩu.
- Từ năm 2018, DHG kết thúc hợp đồng phân phối nhãn hàng Eugica cho đối tác Mega. Chính vì không có doanh thu phân phối Eugica trong năm 2018 nên mặc dù doanh thu sản xuất tăng 16,2% nhưng doanh thu thuần năm 2018 chỉ tăng trưởng 11,6% so với cùng kỳ năm 2017.
- Năm 2019 - 2020, doanh thu ngành nhãn thị trường nội địa lập kế hoạch tăng 15,3% và 13,8%. Song, DHG cố gắng duy trì tốc độ tăng trưởng trên 17% để đạt mục tiêu 300 triệu USD nhờ vào các hoạt động liên doanh liên kết hoặc gia công, phân phối khác.

Thuyết minh tăng trưởng lợi nhuận 2016 - 2020:

- Nếu loại trừ tác động chênh lệch 432 tỷ đồng doanh thu hàng khuyến mãi và hàng phân phối sỉ trực tiếp, doanh thu thuần năm 2016 thực chất tăng 19% so với năm 2015. Năm 2016, để đảm bảo mức tăng trưởng cao hơn tăng trưởng bình quân của Ngành Dược Việt Nam trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, Công ty sẽ tập trung ngân sách đầu tư phát triển các nhãn hàng chủ lực và triển khai thực hiện các giải pháp quản trị nguồn nhân lực. Lợi nhuận trước thuế năm 2016 được lập kế hoạch tăng trưởng 6,9% so với cùng kỳ, tỷ suất lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần đạt 20%.
- Ngành Dược là ngành chịu sự quản lý giá của Nhà nước. Vì vậy, để đảm bảo tính thận trọng cho kế hoạch kinh doanh 5 năm 2016 - 2020, giá bán đầu ra được xây dựng cố định và các yếu tố chi phí đầu vào tăng theo trượt giá, tăng theo tỷ lệ tăng của sản lượng và được lập kế hoạch chi tiết theo chiến lược phát triển 05 năm.
- Từ năm 2018, các chi phí cố định tăng chậm hơn tốc độ tăng trưởng doanh thu nên lợi nhuận tăng trưởng so với cùng kỳ cao hơn năm 2016, 2017. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần được đảm bảo trên 17% đến năm 2020, song vẫn giảm dần do giả định giá bán không tăng.

KIỂM SOÁT NỘI BỘ VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO

Hướng đến sự phát triển bền vững, một hệ thống quản trị Công ty chuyên nghiệp – hiệu quả là thật sự cần thiết. Để có được một hệ thống quản trị Công ty chuyên nghiệp – hiệu quả, công việc quan trọng là phải thiết lập một hệ thống quản trị rủi ro hữu hiệu. Tuy nhiên, công việc này không thể làm ngay mà đòi hỏi phải xây dựng một quá trình để việc thực hiện được khoa học và đồng bộ.

Từ năm 2013, DHG đã thuê Công ty TNHH EY & Young Việt Nam (EY) tư vấn tái cấu trúc bộ máy quản lý gồm các nội dung: “thay đổi cơ cấu tổ chức”, “ban hành cơ chế phân nhiệm phân quyền mới”, “thiết lập hệ thống báo cáo quản trị”, “xây dựng quy trình lập kế hoạch ngân sách và dự báo dòng tiền”. Các nội dung này đang được áp dụng thực hiện từ năm 2014. 02 nội dung được đơn vị tư vấn khảo sát, thực hiện trong năm 2014 là “tư vấn cải thiện hệ thống tài chính kế toán” và “tư vấn cải thiện hiệu quả hoạt động của các đơn vị kinh doanh”. Năm 2015, DHG tiếp tục cùng với tư vấn EY thực hiện dự án Quản trị nguồn nhân lực gồm 5 hợp phần, hình thành cơ sở xây dựng chính sách lương thưởng đãi ngộ, đánh giá, đào tạo, phát triển và thúc đẩy nhân viên, đồng thời xây dựng đội ngũ kế thừa các cấp để kiện toàn bộ máy quản lý.

DHG vẫn luôn hoàn thiện việc thiết lập Hệ thống kiểm soát nội bộ nhằm (i) bảo đảm cho việc tuân thủ pháp luật và các quy định; (ii) để kiểm tra, kiểm soát, ngăn ngừa và phát hiện gian lận, sai sót; (iii) để lập báo cáo tài chính trung thực và hợp lý; nhằm bảo vệ, quản lý và sử dụng có hiệu quả tài sản của đơn vị. Hệ thống kiểm soát nội bộ bao gồm môi trường kiểm soát, hệ thống kế toán và các thủ tục kiểm soát, thông qua việc xây dựng bổ sung các quy chế, chính sách như: quy định về phân quyền, quy định quản lý tạm ứng và thanh toán,... Bên cạnh đó, Công ty cũng xem xét triển khai áp dụng 65 quy trình nghiệp vụ về tài chính - kế toán cho cả Tập đoàn theo tư vấn của EY.

Để quản trị rủi ro, quản lý có hệ thống và khoa học hơn, DHG từng bước tin học hóa các quy trình hệ thống kiểm soát nội bộ đã được thiết lập lên phần mềm BFO. Ban Kiểm soát nội bộ sẽ tập trung vào công tác kiểm tra, đánh giá tính đầy đủ, hiện hữu và hữu hiệu của hệ thống kiểm soát nội bộ mà công ty đã thiết lập.

Hệ thống kiểm soát nội bộ

- Xây dựng cơ chế kiểm soát nhằm dự báo, phát hiện và ngăn ngừa rủi ro gắn liền với tất cả hoạt động của Công ty;
- Nâng cao năng lực kiểm soát nội bộ, đảm bảo liên tục cải thiện hoạt động nhằm nâng cao tính hiệu quả, hiệu suất, giảm thiểu rủi ro trong mọi hoạt động của Dược Hậu Giang;
- Chuẩn hóa quy chế và quy trình quản trị doanh nghiệp.

✚ **Năm 2015**, Ban KSNB tiếp tục thực hiện công tác kiểm tra, giám sát và đánh giá việc vận hành của Hệ thống KSNB trong năm, nhằm đưa ra bảo đảm mang tính khách quan về mức độ hiệu quả của hệ thống quản lý, phạm vi công việc đã hoàn thành như sau:

- Quy trình bán hàng, quản lý công nợ - tiền – hàng tại 11 Công ty con/Chi nhánh Khối bán hàng.
- Quy trình quản lý chi phí kinh doanh tại 11 Công ty con/Chi nhánh.
- Quy trình tuân thủ quy trình sản xuất tại các xưởng.
- Việc sử dụng dòng tiền đầu tư dự án của Nhà Máy in Bao bì 1.
- Và các hạng mục khác theo yêu cầu Ban TGD.

Trong năm 2015, các phát hiện kiểm tra đã được xác định trách nhiệm và đưa vào tiêu chí đánh giá hiệu quả công việc của từng cá nhân liên quan, giúp nâng cao đáng kể ý thức về tuân thủ của các cấp quản lý và nhân viên. Các kế hoạch hành động nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm soát theo khuyến nghị của KSNB cũng được các đơn vị trong hệ thống triển khai đầy đủ.

✚ **Năm 2016**, Ban KSNB sẽ thực hiện các chức năng bổ sung mới theo EY đã tư vấn:

Xây dựng và chuẩn hóa quy trình và quy định liên quan đến hoạt động kiểm soát nội bộ, truyền đạt đến tất cả nhân viên.

Quản lý khung quy trình tổng thể, thiết lập, duy trì các công cụ và biểu mẫu quy trình, phân quyền và hỗ trợ chủ quy trình trong các hoạt động quản trị quy trình.

Đảm bảo tính hiệu quả về thiết kế quy trình cho các quy trình hoạt động của các bộ phận, đảm bảo đầy đủ kiểm soát và trách nhiệm phù hợp.

Đảm bảo tính hiệu quả về vận hành quy trình.

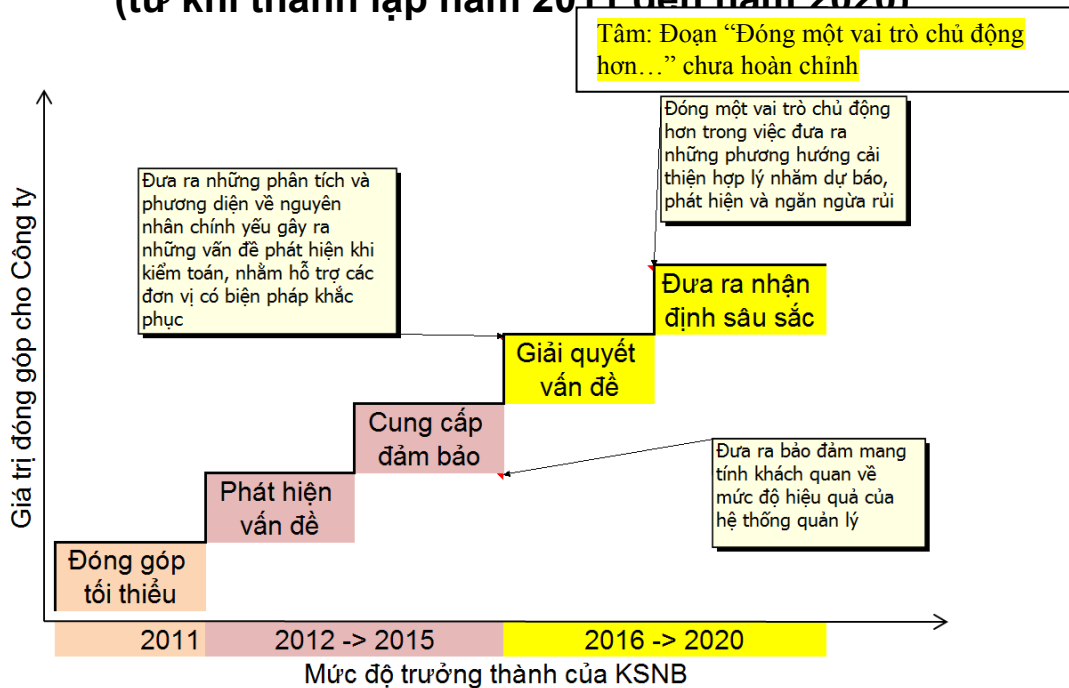
Giám sát, đo lường và báo cáo hiệu quả hoạt động của quy trình.

Tiến hành những cuộc kiểm tra đặc biệt trong phạm vi hoạt động của các bộ phận và tiến hành những nghiên cứu để tư vấn cho các cấp quản lý trong việc giải quyết vấn đề.

Giám sát thực hiện cải thiện hiệu quả hoạt động, điều chỉnh, khắc phục sai phạm rủi ro trong từng Bộ phận, Phòng Ban.

Cung cấp cho Ban Giám đốc những báo cáo của từng cuộc kiểm tra, định kỳ tổng kết những phát hiện. Đề xuất phương án cải thiện, khắc phục vấn đề còn tồn đọng cho Ban Giám đốc.

MỨC ĐỘ TRƯỞNG THÀNH CỦA KSNB (từ khi thành lập năm 2011 đến năm 2020)



Hệ thống quản trị rủi ro

Năm 2015, Công ty tiếp cận quản trị rủi ro dựa trên phương pháp theo các thông lệ tiên tiến, ví dụ: ISO 31000, COSO. Hoạt động đánh giá các rủi ro được thực hiện định kỳ, có báo cáo đề xuất các thủ tục kiểm soát phù hợp nhằm ngăn ngừa rủi ro tiềm ẩn trong kinh doanh, khắc phục kịp thời những tồn tại, vướng mắc, vi phạm trong các hoạt động của Công ty.

Chiến lược dài hạn của Công ty 2016 - 2020 sẽ triển khai Khung quản trị rủi ro toàn diện dựa trên các nguyên tắc:

- Xem xét các “nhân tố đòn bẩy” chính - Con người, Quy trình, Công nghệ và Dữ liệu;
- Tập trung kết nối quản trị rủi ro để hỗ trợ cơ cấu tổ chức hiện tại và chiến lược quản trị rủi ro;
- Tạo điều kiện để phân công vai trò và trách nhiệm về rủi ro ở các cấp trong tổ chức để giúp xây dựng các hàng rào phòng vệ mạnh; và
- Kết nối quản trị rủi ro ở các Phòng/Ban trong toàn Doanh nghiệp và loại bỏ việc thực hiện quản trị rủi ro “đơn lẻ”.

Chiến lược 5 năm (2016 - 2020), DHG tiến đến hình thành các cấu phần chính của quản lý rủi ro doanh nghiệp (Enterprise Risk Management - ERM) như sau:



- Chiến lược: Chiến lược quản trị rủi ro là cột mốc đầu tiên trong nỗ lực của ERM, Chiến lược vạch rõ mục tiêu và hướng đi để quản trị rủi ro.
- Cơ cấu tổ chức: là nền tảng để đưa quản trị rủi ro doanh nghiệp vào cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp với vai trò và trách nhiệm về rủi ro được xác định rõ ràng.
- Báo cáo: đảm bảo cách tiếp cận nhất quán và rõ ràng để các thông tin rủi ro thích hợp được báo cáo đến các bên liên quan (nội bộ và bên ngoài doanh nghiệp) trên cơ sở thường xuyên.
- Các công cụ ERM: hiệu suất của ERM bao gồm một loạt các phương pháp và công cụ để tập hợp, xác định, xếp hạng, đánh giá, giám sát, xử lý và lập mô hình quản trị các rủi ro của doanh nghiệp.

Công nghệ thông tin: công nghệ thông tin phù hợp là đòn bẩy chính của ERM: cấu trúc cần bao trùm mạng, phần cứng, phần mềm khác và dữ liệu.

Trong quá trình hoạt động, DHG nhận diện một số loại rủi ro, đang thực hiện theo dõi và kiểm soát như sau:

1. Rủi ro pháp luật và tuân thủ

Luật pháp và các văn bản dưới luật, các quy định của ngành, hướng dẫn về thuế thường xuyên thay đổi, chưa đồng bộ nên có tác động đến kết quả kinh doanh và định hướng của Công ty. Nguy cơ bị kiện tụng, tranh chấp, bồi thường có thể xảy ra nếu Công ty không am hiểu, không thường xuyên cập nhật các quy định mới.

Giải pháp quản trị rủi ro pháp luật và tuân thủ:

- Tuân thủ luật pháp là một trong những giá trị đạo đức của Công ty, được cụ thể hóa trong các quy định và bản sắc văn hóa Công ty.

- Công ty mời cơ quan thuế quyết toán thuế TNDN hàng năm trước khi kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính.
- Đề cao tính tuân thủ, Bộ phận pháp chế đã được tách thành đơn vị riêng, hoạt động chuyên biệt, độc lập với Ban Kiểm soát nội bộ. Ban Pháp chế thực hiện các chức năng cơ bản sau:
 - + Rà soát, xây dựng và hoàn thiện hệ thống các quy chế, quy trình nội bộ của Công ty phù hợp với quy định của pháp luật và hoạt động của Công ty.
 - + Các chuyên viên pháp chế rà soát 100% các hợp đồng và thỏa thuận được ký kết.
 - + Cập nhật các thay đổi của pháp luật liên quan đến hoạt động của Công ty và phổ biến đến từng bộ phận, chức năng chuyên môn.
 - + Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc và các đơn vị trực thuộc thủ tục thực hiện các dự án đầu tư, hợp đồng hợp tác liên doanh liên kết, chính sách bán hàng và các công việc khác có liên quan đến pháp luật.

2. Rủi ro thị trường

DHG xác định các rủi ro về thị trường có thể xảy ra như:

- Giảm thị phần và nguy cơ bị đui kịp bởi các đối thủ theo sau trong 5 - 10 năm tới nếu Công ty không có bước đột phá và chiến lược đúng đắn.
- Áp lực tăng trưởng cao sẽ dễ dẫn đến tăng trưởng nóng và mất khả năng kiểm soát vận hành hệ thống bán hàng.
- Thông tư 01 của Bộ Y tế về đấu thầu thuốc trong bệnh viện gây tác động mạnh, làm giảm doanh thu hệ điều trị của DHG Pharma và ảnh hưởng đến hệ thương mại.
- Các quy định mới về cấp xét số đăng ký dược phẩm, thực phẩm chức năng, xét duyệt các công cụ quảng cáo,... ngày càng chặt chẽ, khó khăn, mất nhiều công sức, chi phí, thời gian và ảnh hưởng rất lớn đến chiến lược phát triển các nhãn hàng, sản phẩm mới và vận hành nhà máy mới của Công ty.

Để ứng phó với các rủi ro trên, DHG chọn năm 2015 làm điểm dừng, củng cố lại tất cả các mặt hoạt động, quản trị chi phí để giảm giá thành sản phẩm. Thực hiện dự án bán hàng chuyên nghiệp - hiệu quả, tăng độ phủ sản phẩm trên từng khách hàng, nâng cao tính tuân thủ - kỷ cương trong công tác quản lý tiền hàng và bán hàng, giao hàng đúng lịch đúng tuyến. Năm 2015, DHG chấp nhận một năm giảm sút trong chu kỳ phát triển để tạo các bước tiền đề, chuẩn bị cho một giai đoạn mới tăng trưởng bền vững.

Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành đã phối hợp xây dựng và hoàn thiện chiến lược phát triển giai đoạn 2016 - 2020 trình ĐHCĐ thường niên năm 2015 thông qua. Theo đó, DHG đề ra mục tiêu tăng trưởng doanh thu trên 15%/năm, là nhà sản xuất generic lớn

nhất Việt Nam, là nhà phân phối có kênh phân phối sâu rộng và đa dạng nhất, tập trung phát triển các sản phẩm công nghệ sinh học mang hàm lượng khoa học kỹ thuật, M&A hoặc liên doanh liên kết gia tăng giá trị Công ty,... DHG cũng đã thành lập Đội dự án trợ lý Tổng Giám đốc về việc thiết kế, hoàn thiện, theo dõi, báo cáo về điều hành chiến lược 2016 và giai đoạn 2016 - 2020. Thuê mượn chuyên gia người Nhật, Singapore để tư vấn chiến lược sản phẩm, R&D và thực hiện quản trị sản xuất.

Giữ vững tỷ trọng kênh bệnh viện từ 10% trở lên là mục tiêu của Công ty giai đoạn 2016 - 2020 với các giải pháp nâng cao tiêu chuẩn nhà máy, thực hiện tương đương sinh học và tương đương điều trị sản phẩm, xây dựng bộ phận chuyên trách phát triển thầu, thực hiện các biện pháp giảm giá thành để nâng cao năng lực cạnh tranh về giá khi tham gia thầu,...

Việc đăng ký sản phẩm ngày càng khó khăn là cơ sở để Công ty tập trung vào danh mục sản phẩm hiện có hơn nữa. Tiếp tục đầu tư thương hiệu, đầu tư vào những địa bàn trọng điểm, phân loại khách hàng, triển khai bán hàng “chi tiết - đều đặn - không bỏ sót khách hàng” là những chiến lược giúp Công ty khai thác, mở rộng thị phần sâu hơn đối với những sản phẩm đã có số đăng ký đang lưu hành.

3. Rủi ro về nhân sự

Các lãnh đạo cao cấp đã có tên tuổi, kinh nghiệm đi cùng bề dày lịch sử phát triển và thành công rực rỡ của DHG hầu hết đã gần đến tuổi nghỉ hưu; tạo áp lực lớn cho đội ngũ lãnh đạo trẻ và Ban Quản trị cấp cao nhiệm kỳ mới trong việc chứng tỏ năng lực, gây dựng niềm tin cho các nhà đầu tư, khách hàng.

Trong năm 2015, cùng với tư vấn của EY, DHG đã xây dựng được các khung năng lực cho vị trí kế thừa các cấp đến năm 2022. Năm 2016, Công ty sẽ triển khai dự án quản trị nguồn nhân lực gồm 5 hợp phần; hoàn thiện chính sách lương, thưởng, đãi ngộ 2016 phù hợp thị trường lao động trong nước và khu vực.

Ngoài ra, Công ty tiếp tục tập trung đào tạo, huấn luyện phát triển nhân viên, đặc biệt là nguồn nhân lực kế thừa. Chăm lo tốt cho người lao động thông qua các chính sách lương, thưởng, phúc lợi, đãi ngộ, khơi dậy tài năng, tạo môi trường làm việc thuận lợi và cơ hội thăng tiến công bằng. Tuyển dụng mới và thanh lọc lực lượng nhân sự đảm bảo đáp ứng yêu cầu công việc, nêu cao tinh thần dấn thân và lòng trung thành.

4. Rủi ro về biến động lãi suất, tỷ giá, tín dụng, thanh khoản

- Nguyên liệu sản xuất thuốc nhập khẩu chiếm 80% nên DHG chịu ảnh hưởng các yếu tố đầu vào như: tỷ giá ngoại tệ, biến động giá nguyên liệu, chính sách thuế nhập khẩu,...

Đối với tỷ giá: giải pháp cho loại rủi ro này là Công ty thường xuyên cập nhật, dự báo biến động tỷ giá ngoại tệ thông qua mối quan hệ với các Ngân hàng. Thực

hiện hợp đồng L/C để Ngân hàng đảm bảo thanh toán phòng ngừa rủi ro khan hiếm ngoại tệ.

Đối với biến động giá nguyên liệu: Công ty kinh doanh nguyên liệu để mua hàng lớn, có lợi thế trong thương lượng giá và chọn lựa được nhiều nhà cung ứng có uy tín. Ngoài ra, có thể nắm bắt xu hướng sử dụng nguyên liệu, phát triển sản phẩm mới. Phòng cung ứng thường xuyên đưa ra những dự báo ngay từ đầu năm để có kế hoạch ký hợp đồng mua hàng hợp lý trong năm.

Công ty tiếp tục dự trữ nguyên liệu để phục vụ việc di dời nhà máy mới và một số nguyên liệu chính để đảm bảo yếu tố đầu vào. Ngoài tác động về mặt tài chính, nguyên liệu còn phải được đảm bảo để ổn định chất lượng sản phẩm. Mỗi nguồn nguyên liệu mới đưa vào sản xuất cần được theo dõi độ ổn định ít nhất 06 tháng. DHG đã có kế hoạch tăng sự lựa chọn với nhiều nhà cung cấp có uy tín khác và đang thử độ ổn định của nguyên liệu.

- Rủi ro tín dụng và lãi suất của Công ty ảnh hưởng chủ yếu là khoản tiền gửi ngân hàng và phải thu khách hàng. Tuy nhiên, lượng tiền gửi sẽ tiếp tục được giải ngân mạnh trong các năm sau cho việc chia cổ tức và đầu tư. Vì vậy, dự báo rủi ro từ khoản tiền gửi sẽ giảm dần trong các năm tiếp theo. Thay vào đó là rủi ro thanh khoản tại một số thời điểm nhất định khi Công ty có nhu cầu vay vốn để tài trợ vốn lưu động.
- Về rủi ro phải thu khách hàng, nội dung này đã được phân tích kỹ ở phần Phân tích tài chính (Xem thêm phần phân tích tài chính).

PHẦN 3: BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- 3.1. Đánh giá kết quả hoạt động của Công ty năm 2015
- 3.2. Đánh giá kết quả hoạt động các Công ty con và Công ty liên kết
- 3.3. Đánh giá về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc
- 3.4. Phân phối lợi nhuận 2015 (dự kiến trình ĐHĐCĐ)
- 3.5. Kế hoạch phân phối lợi nhuận 2016 (dự kiến trình ĐHĐCĐ)

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2015

I. Những việc đã làm được

1. 107 SĐK được cấp trong năm 2015 (trong đó 39 SĐK cho nhà máy mới, 14 SĐK xuất khẩu) giúp khai thác công suất nhà máy mới và mang lại hiệu quả khai thác ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp cho Công ty.
2. Triển khai Giai đoạn 2 dự án “Tái cấu trúc hệ thống phân phối chuyên nghiệp - hiệu quả” giúp thị trường ổn định, tăng độ phủ, tăng số lượng và chất lượng khách hàng mới.
3. Mở rộng kinh doanh hàng ngoại độc quyền để khai thác lợi thế hệ thống phân phối, tăng liên kết hợp tác quốc tế. Doanh thu phân phối Eugica, MSD, Mitoyo liên tục đạt và vượt chỉ tiêu kế hoạch với tổng doanh thu gần 300 tỷ đồng.
4. Hoàn thành xây dựng nhà máy mới Betalactam đạt tiêu chuẩn GMP - WHO. Nhà máy dự kiến đi vào hoạt động từ Quý 2/2016 với công suất thiết kế 01 tỷ đơn vị sản phẩm, giúp nâng cao giá trị ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp cho Công ty.
5. Triển khai dự án Quản trị nguồn nhân lực theo tư vấn EY gồm 5 hợp phần, hình thành cơ sở xây dựng chính sách lương thưởng đãi ngộ, đánh giá, đào tạo, phát triển, đồng thời xây dựng đội ngũ kế thừa các cấp để kiện toàn bộ máy quản lý, thúc đẩy người lao động làm việc chất lượng và hiệu quả được đo lường cụ thể rõ ràng:
 - a. Xây dựng mô tả chức năng tổ chức phòng ban và mô tả công việc nhân viên.
 - b. Đánh giá giá trị công việc và xây dựng cơ cấu ngạch bậc DHG.
 - c. Xây dựng chính sách và cơ cấu lương thưởng đãi ngộ.
 - d. Xây dựng khung chỉ số đo lường hiệu quả hoạt động (KPI).
 - e. Xây dựng mô hình năng lực DHG.
6. Hoàn thiện hệ thống quy chế/quy trình của Công ty, giúp Ban Lãnh đạo Công ty quản lý chuẩn mực và hiệu quả.
7. Thiết lập hệ thống kế toán quản trị; quy trình lập ngân sách, phương pháp phân bổ giá thành, tính hiệu quả sản phẩm, đơn vị bán hàng theo phương pháp lãi biến phí; tạo nguồn cơ sở dữ liệu nền tảng, phục vụ cho các quyết định của Ban Điều hành và nhu cầu quản trị nội bộ.
8. Dự án tìm lãng phí để giảm lãng phí. Có 391/803 ý tưởng khả thi về tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc được triển khai thực hiện. Tổng giá trị làm lợi gần 2 tỷ đồng.
9. Các hoạt động xã hội: Năm 2015, DHG đã dành 6 tỷ đồng cho các hoạt động cộng đồng, tổ chức thành công 138 Chương trình khám bệnh và phát thuốc miễn phí cho 58.790 lượt người trên cả nước và 02 Chương trình ở Campuchia hỗ trợ công tác bảo vệ Biên giới và tăng tính hữu nghị. 12 Chương trình thầy thuốc với mọi nhà trên VTV Cần Thơ, 18 Chương trình sức khỏe và cuộc sống trên Đài truyền hình Hậu Giang, 10 Chương trình lắng nghe cơ thể bạn trên Đài truyền hình Hà Nội, 10

Chương trình vì cuộc sống mai sau trên HTV; đã giúp người dân cả nước trang bị thêm kiến thức phòng chữa bệnh, bảo vệ sức khỏe gia đình và người thân.

10. Tiếp tục duy trì các giải thưởng và bình chọn về chất lượng sản phẩm, hiệu quả kinh doanh và minh bạch thông tin, củng cố uy tín của một thương hiệu dẫn đầu Ngành CNDVN.

V. Những việc chưa làm được

1. Chưa hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh 2015, doanh thu thuần chỉ đạt 90,2% kế hoạch năm, giảm 7,8% so với cùng kỳ. Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế đạt 92%, giảm 2,37% so với cùng kỳ.
2. Sản phẩm mới tung ra thị trường ít hơn so với các năm trước do ưu tiên số đăng ký di dời sang nhà máy mới. Hoạt động kết nối nghiên cứu bên ngoài có quan tâm nhưng chưa phát huy cao.
3. Chưa hoàn thành Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất, Báo cáo quản trị trên phần mềm BFO nên chưa nhanh chóng, kịp thời trong việc cung cấp các số liệu chi tiết, tham mưu tài chính trong các quyết định quản trị nội bộ, điều hành thị trường và sản xuất kinh doanh.
4. Kế hoạch sản xuất bị điều chỉnh giảm do tình hình bán ra năm 2015 không thuận lợi, ảnh hưởng đến việc sắp xếp tối ưu kế hoạch sản xuất, nhân sự tham gia sản xuất, chi phí sản xuất và năng suất lao động.
5. Tiến độ thực hiện các dự án đầu tư theo kế hoạch năm 2015 còn chậm, đặc biệt là các dự án lớn thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐQT. Nguyên nhân một phần do Ban Điều hành tạm ngưng một số hạng mục đầu tư để tập trung giải quyết khó khăn thị trường, mặt khác, do Công ty chưa tổ chức một đơn vị/bộ phận phụ trách chuyên môn về quản lý đầu tư để đôn đốc, theo dõi, báo cáo đầu tư.
6. Còn lúng túng trong việc điều hành các chính sách bán hàng và chính sách lương thưởng bán hàng. Ngân sách hoạt động truyền thông và đầu tư thương hiệu chưa sử dụng hiệu quả do chủ trương bình ổn thị trường, là một trong những nguyên nhân dẫn đến nhiều nhãn hàng chưa đạt kế hoạch doanh thu khoán năm 2015 và giảm sâu so với cùng kỳ.
7. Chưa tổ chức được kênh điều trị, phòng khám, phòng mạch và chiến lược đấu thầu chưa đạt hiệu quả cao. Tỷ trọng bán hàng vào kênh điều trị chỉ đạt 9% so với chỉ tiêu 10% doanh thu.
8. Thực hiện chiến lược mở rộng khách hàng nhỏ và bình ổn thị trường mới được áp dụng vào đầu Quý 2/2015 nên doanh số khách hàng nhỏ có tăng, nhưng chưa bù kịp mức giảm doanh số của khách hàng lớn.

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG, KINH DOANH CỦA CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT

NHÓM CÔNG TY CON PHÂN PHỐI

Tóm tắt hoạt động của các Công ty con phân phối

Các Công ty con phân phối được phát triển nhằm khai thác chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp tại địa phương, phát triển hệ thống đại lý trực thuộc Công ty con và kinh doanh hàng ngoài để tăng doanh thu và lợi nhuận.

Hoạt động bán hàng của các đơn vị phân phối được thực hiện thống nhất trên toàn quốc theo chủ trương, chính sách và quy định của Công ty mẹ. Chính điều này đã tạo được tính thống nhất và phát triển bền vững trên toàn hệ thống phân phối của DHG.

Tóm tắt kết quả kinh doanh các Công ty con phân phối

ĐVT: triệu đồng

STT	Tên Công ty	Tổng tài sản 2015	Doanh thu thuần 2015	Lợi nhuận sau thuế 2015	Tăng trưởng doanh thu thuần	Tăng trưởng LNST
1	A&G Pharma	35.486	136.872	8.094	-6,10%	197,54%
2	Bali Pharma	22.199	64.943	2.911	-8,54%	-16,96%
3	CM Pharma	23.496	65.593	3.318	-17,82%	81,79%
4	DT Pharma	13.834	48.007	2.701	-8,76%	250,02%
5	SH Pharma	58.859	108.846	8.131	-14,68%	697,96%
6	ST Pharma	25.959	83.300	3.686	-7,13%	-19,35%
7	TG Pharma	16.750	44.130	2.069	-24,12%	481,73%
8	TOT Pharma	54.210	208.938	8.116	-22,65%	13,33%
9	HT Pharma	30.008	77.856	6.285	-13,26%	72,54%
10	VL Pharma	21.162	58.179	3.642	-26,06%	703,47%
11	TVP Pharma	14.290	38.872	875	-33,53%	-44,75%
12	B&T Pharma	17.721	56.066	3.577	-1,88%	250,75%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2015 của các Công ty con phân phối.

Đánh giá kết quả kinh doanh nhóm các Công ty con phân phối:

Cùng với đà giảm của toàn hệ thống phân phối DHG, doanh thu thuần năm 2015 của 12 Công ty con phân phối đều giảm so với cùng kỳ. Nguyên nhân như đã phân tích trong phần Báo cáo của HĐQT. Trong đó, mức giảm tỷ lệ cao nhất tại địa bàn Trà Vinh, Vĩnh Long và Tiền Giang.

Ngược lại, về lợi nhuận, các Công ty con lại có mức tăng trưởng vượt bậc, đặc biệt là VL Pharma (tại Vĩnh Long), SH Pharma (tại Hậu Giang) và TG Pharma (tại Tiền Giang). Nguyên nhân chính dẫn đến lợi nhuận sau thuế năm 2015 của các đơn vị tăng cao so với cùng kỳ là vì năm 2015, các Công ty con không phải đóng thêm thuế do vượt chi phí trần khống chế 15% đối với các khoản chi phí khuyến mãi, tiếp khách, hội nghị, hội thảo,... Các khoản chi phí thường cho nhân viên bán hàng giảm mạnh vì không đạt doanh số khoán cũng là yếu tố tác động đến tăng trưởng lợi nhuận của các Công ty con phân phối.

NHÓM CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

Tóm tắt tình hình hoạt động của các Công ty con đa dạng hóa đồng tâm

DHG Travel chuyên cung cấp các dịch vụ chăm sóc khách hàng, du lịch và huấn luyện cho nhân viên của DHG. Ví dụ: tổ chức các tour du lịch cho khách hàng; tổ chức các chương trình hội nghị, tri ân khách hàng; tổ chức các chương trình huấn luyện Học kỳ quân đội, trải nghiệm mùa hè cho con em CBCNV, con em khách hàng, hỗ trợ tổ chức huấn luyện CBCNV Công ty,... Ngoài ra, DHG Travel còn kinh doanh bán dịch vụ bên ngoài, góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho DHG khi hợp nhất Báo cáo tài chính. Hoạt động bên ngoài mỗi năm thu được khoảng 15 - 20 tỷ đồng doanh thu thuần.

DHG PP1 chuyên cung cấp các bao bì, nhôm, giấy đầu vào cho 02 nhà máy sản xuất dược phẩm, thực phẩm chức năng của DHG. Các hoạt động in ấn phẩm phục vụ hoạt động Marketing, in báo cáo thường niên, in lịch tặng nhân viên và đối tác,... cũng do Công ty này thực hiện. DHG PP1 được Công ty mẹ đầu tư 86 tỷ đồng (chưa VAT) để xây dựng nhà máy mới hiện đại tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, tỉnh Hậu Giang. Nhà máy mới của DHG PP1 chính thức đi vào hoạt động từ 01/01/2014, với chính sách ưu đãi thuế của địa bàn, mỗi năm DHG PP1 tiết kiệm cho DHG được khoảng trên 4 tỷ đồng. Bên cạnh đó, tương tự như DHG Travel, ngoài việc cung cấp dịch vụ cho tập đoàn DHG, DHG PP1 còn kinh doanh ngoài với doanh thu trên 25 tỷ đồng mỗi năm và có xu hướng ngày càng tăng.

DHG Pharma Ltd. được thành lập để vận hành nhà máy sản xuất dược phẩm mới của DHG tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, tỉnh Hậu Giang. Nhà máy DHG Pharma Ltd. có 02 Xưởng sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP - WHO: Xưởng NonBetactam và Xưởng Betactam. Xưởng NonBetactam đã đi vào hoạt động từ tháng 04/2014 với công suất năm 2014 đạt 25%, năm 2015: 45%, năm 2016 dự kiến đạt 70% công suất thiết kế. Xưởng Betactam đã hoàn thành, đạt chứng nhận GMP - WHO ngày 11/08/2015, chưa đi vào hoạt động. Với chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp trong 15 năm (2015 - 2029), ước tính số tiền tiết kiệm thuế Công ty này mang lại cho DHG là trên 1.500 tỷ đồng (theo tính toán mới nhất). Năm 2015, số tiền ưu đãi thuế Công ty này tiết kiệm được 37 tỷ đồng. Năm 2016, với số lượng số đăng ký sản phẩm tăng lên và việc chính thức hoạt động xưởng Betactam từ Quý 3/2016, ước tính số tiền thuế thu nhập doanh nghiệp tiết kiệm được của DHG Pharma Ltd. là trên 76 tỷ đồng.

Tóm tắt kết quả kinh doanh năm 2015 của các Công ty con đa dạng hóa đồng tâm

ĐVT: triệu đồng

STT	Tên Công ty	Tổng tài sản 2015	Doanh thu thuần 2015	Lợi nhuận sau thuế 2015	Tăng trưởng doanh thu thuần	Tăng trưởng LNST
1.	DHG PP1	138.121	171.996	29.013	-23,28%	-35,30%
2.	DHG Travel	6.889	64.194	1.313	-1,11%	-36,05%
3.	DHG Pharma Ltd.	658.733	539.511	169.324	82,62%	874,43%

Đánh giá kết quả kinh doanh năm 2015 các Công ty con đa dạng hóa đồng tâm:

DHG Travel, DHG PP1, DHG Pharma Ltd. là những Công ty chủ yếu phục vụ nhu cầu đầu vào và dịch vụ của tập đoàn, vì vậy tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận phụ thuộc vào kế hoạch sản xuất, kinh doanh, đơn đặt hàng của Công ty mẹ. Và các khoản doanh thu, lợi nhuận nội bộ của các Công ty này được loại trừ khi hợp nhất báo cáo tài chính của tập đoàn.

Năm 2014 và 2015, Công ty mẹ giảm một số chi phí cho chăm sóc khách hàng theo hình thức du lịch và việc cạnh tranh về chất lượng - giá phí dịch vụ đã làm doanh thu thuần của DHG Travel giảm 1,1%, lợi nhuận giảm 36% so với cùng kỳ. Riêng hoạt động kinh doanh ngoài của DHG Travel tăng từ 16 tỷ đồng (năm 2014) lên 20 tỷ đồng (năm 2015), tăng trưởng 25% so với cùng kỳ.

Năm 2014, DHG PP1 có doanh thu tăng trưởng chỉ 3,3% nhưng do sử dụng máy móc thiết bị và nhà xưởng được đầu tư mới, cộng với việc tiết giảm chi phí hiệu quả, lợi nhuận của DHG PP1 tăng 32,5% so với năm 2013. Năm 2015, việc kinh doanh hàng DHG sản xuất giảm sút nên các đơn đặt hàng in ấn, bao bì đầu vào phục vụ sản xuất của 02 nhà máy dược phẩm DHG cũng giảm theo. Điều này làm doanh thu của DHG PP1 giảm 23% và lợi nhuận giảm 35%. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh ngoài của DHG PP1 cũng góp phần tăng 4 tỷ đồng doanh thu thuần cho doanh thu tập đoàn (từ 20 tỷ đồng năm 2014 lên 24 tỷ đồng năm 2015), tăng trưởng 19,5% so với cùng kỳ.

Riêng đối với DHG Pharma Ltd., việc khai thác công suất nhà máy và hiệu quả kinh doanh Công ty phụ thuộc vào việc di dời công suất từ nhà máy cũ của Công ty mẹ sang nhà máy mới. Việc di dời công suất lại phụ thuộc vào việc chuyển đổi sổ đăng ký sản phẩm sang nhà máy mới. Doanh thu năm 2015 của DHG Pharma Ltd. tăng trưởng 82,6%, trong khi lợi nhuận sau thuế lại tăng đến 874%. Lợi nhuận sau thuế năm 2015 của DHG Pharma Ltd. tăng gấp nhiều lần so với cùng kỳ và so với tốc độ tăng của doanh thu do: năm 2014, Công ty dời thời gian miễn thuế thu nhập doanh nghiệp sang bắt đầu từ năm 2015. Điều này có nghĩa là năm 2014, DHG Pharma Ltd. phải nộp thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp 22%, năm 2015 được miễn thuế. Bên cạnh đó, các sản phẩm có lợi nhuận biên cao (có sổ đăng ký) được sản xuất trong năm 2015 cũng góp phần tăng trưởng lợi nhuận cho Công ty này.

CÔNG TY LIÊN KẾT

Tóm tắt tình hình hoạt động của SPIVIHA

SPIVIHA được thành lập từ năm 2008 tại Vĩnh Hảo, Bình Thuận - nơi có nguồn nước khoáng thiên nhiên, rất phù hợp với việc nuôi tảo Spirulina tự nhiên, mang lại nguồn nguyên liệu đầu vào chất lượng cao để sản xuất sản phẩm SPIVITAL của DHG theo chuỗi giá trị liên kết. 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.

Nhãn hàng SPIVITAL của DHG bước đầu đã tạo được sự tin tưởng của người tiêu dùng với doanh thu mỗi năm trên 40 tỷ đồng. Tuy nhiên, các sản phẩm của SPIVITAL chưa đa dạng nên chưa thể tăng trưởng nhanh để có thể bao tiêu nguồn nguyên liệu đầu vào do SPIVIHA sản xuất. Vì vậy, SPIVIHA đã phải ngưng sản xuất quy mô lớn trong 02 năm qua, chỉ sản xuất duy trì nên không hiệu quả, năm 2014 lỗ 2,9 tỷ đồng, năm 2015 lỗ 866 triệu đồng.

Để nhãn hàng SPIVITAL phát triển hết tiềm năng và khai thác sản xuất SPIVIHA hiệu quả, DHG đã và đang nghiên cứu phát triển thêm các dạng bào chế mới, phục vụ cho nhiều đối tượng, nhiều phân khúc với các công dụng, công năng khác nhau.

Tóm tắt kết quả kinh doanh năm 2015 của SPIVIHA

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	% 2015/ 2014	%2014/ 2013
Sản lượng sản xuất (Kg Tảo bột)		5.200	1.863	-64,17%	
Sản lượng tiêu thụ (Kg Tảo bột)		5.800	2.699	-53,47%	
Tổng tài sản (triệu đồng)	16.804	13.626	12.507	-8,21%	-18,91%
Vốn chủ sở hữu (triệu đồng)	16.137	13.262	12.396	-6,53%	-18,00%
Doanh thu thuần (triệu đồng)	5.396	2.530	1.858	-26,57%	-53,10%
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	102	(2.627)	(866)	-69,73%	-2882,96%

Đánh giá kết quả kinh doanh năm 2015 của SPIVIHA

- Sản lượng sản xuất năm 2015: 1.863 kg tảo bột, đạt 37% kế hoạch năm và giảm 64% so với năm 2014. Sản lượng bán ra năm 2015 là 2.699 kg tảo bột, đạt 54% kế hoạch và giảm 53% so với năm 2014.
- Doanh thu thuần đạt 1.858 tỷ đồng, đạt 47% so với kế hoạch và tăng trưởng âm 27% so với cùng kỳ.
- Nguyên nhân hoạt động sản xuất của Công ty phải thu hẹp do Công ty vẫn chưa tìm kiếm được khách hàng mới. Khách hàng chủ chốt của Công ty là DHG Pharma đang tạm ngưng nhập mua nguyên liệu Tảo từ năm 2014 để đảm bảo cân đối số tồn kho.
- DHG Pharma đang định vị lại dòng sản phẩm của Tảo và đã nghiên cứu thành công khử mùi tanh của Tảo trong quá trình sấy phun, tạo tiền đề mở rộng chiến lược phát triển sản phẩm, tăng mức tiêu thụ để đảm bảo hoạt động ổn định và hiệu quả cho Công ty.

ĐÁNH GIÁ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- Ban Tổng Giám đốc Công ty đã triển khai hầu hết các nhiệm vụ theo đúng tinh thần Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và các Nghị quyết của Hội đồng Quản trị. Tuy nhiên, trong thời gian tới, Ban TGD Công ty cần chủ động cải thiện tiến độ triển khai các công việc theo nghị quyết của HĐQT.
- Trong tình hình Ngành Dược tăng trưởng thấp và tuy kết quả kinh doanh trong năm 2015 của Công ty không đạt được các chỉ tiêu theo kế hoạch đã đề ra, HĐQT vẫn ghi nhận sự nỗ lực và cố gắng của Ban TGD trong suốt quá trình điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm. Trong thời gian tới, HĐQT đề nghị Ban TGD Công ty thực hiện các giải pháp mà HĐQT đã đề ra để tăng cường hiệu quả hoạt động kinh doanh và sản xuất, trong đó bao gồm: tăng cường hiệu quả của hoạt động marketing và công tác bán hàng, chú trọng công tác đấu thầu bệnh viện, đẩy nhanh tiến độ đăng ký thuốc với Bộ Y tế... Ngoài ra, công tác nghiên cứu sản phẩm mới và phát triển mạng lưới bán hàng cũng cần được đẩy mạnh hơn.
- Ngoài yếu tố tình hình thị trường khó khăn, HĐQT nhận thấy Ban TGD Công ty cũng đã cố gắng thực hiện nhiều biện pháp củng cố công tác quản trị nội bộ liên quan đến bộ máy tổ chức, nhân sự và công tác sản xuất của các nhà máy. Trong năm 2016, HĐQT tiếp tục đề nghị Ban TGD đề cao sự chủ động triển khai, xử lý các công việc mà mỗi Phó TGD phụ trách. Ban TGD cần tiếp tục hoàn thiện việc xây dựng, hoàn thiện các quy chế, quy trình triển khai công việc của từng bộ phận.
- Thực hiện theo đúng nghị quyết của HĐQT, trong cuối năm 2015, Ban TGD Công ty đã thực hiện công tác đào tạo, xây dựng nguồn nhân sự kế thừa các vị trí cao cấp của Công ty dựa vào đội ngũ cán bộ hiện có. Đề nghị Ban TGD có kế hoạch đào tạo, huấn luyện và bồi dưỡng thêm kỹ năng, kiến thức và kinh nghiệm thực tế cho các vị trí được quy hoạch.
- Với quy mô hiện nay của DHG, hoạt động kinh doanh đã trải rộng khắp cả nước. Do đó, việc mở rộng phạm vi điều hành của Ban TGD là rất cần thiết, HĐQT đề nghị Ban TGD sắp xếp, bố trí thêm văn phòng làm việc tại hai thành phố lớn là: TP. HCM và Hà Nội trong năm 2016 để giao dịch với các đối tác quốc tế, nhà đầu tư, khách hàng..., theo nghị quyết HĐQT đã thông qua trong năm 2015, để thực hiện tốt hơn các nhiệm vụ mà ĐHCĐ và HĐQT đã giao phó, đồng thời mở rộng nguồn thu hút chất xám tại các thành phố lớn nói trên, đảm bảo và đáp ứng được vị thế hàng đầu của Công ty trong thị trường dược Việt Nam.

PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2015 (Dự kiến trình ĐHCĐ)

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập 2015	Số tiền (VNĐ)
Lợi nhuận sau thuế tại Công ty mẹ dùng để phân phối		542.991.263.137
Chia cổ tức năm 2015	Kế hoạch: 25% mệnh giá (bằng tiền mặt) Đề xuất: 35% mệnh giá (bằng tiền mặt)	304.296.825.000
Trích lập Quỹ khen thưởng phúc lợi	Thực hiện theo kế hoạch: 10% LNST hợp nhất	54.299.126.314
Thù lao HĐQT, BKS và cộng tác viên	Thực hiện theo kế hoạch	5.000.000.000
Tiền thưởng HĐQT, BKS, cộng tác viên, Ban Điều hành và cán bộ nhân viên chủ chốt	Kế hoạch: 5% tăng trưởng LNST hợp nhất Đề xuất: Không thực hiện do không đạt chỉ tiêu kế hoạch năm 2015	-
Trích lập Quỹ Đầu tư phát triển	Thực hiện theo kế hoạch: lợi nhuận còn lại	179.395.311.823

Ước tính số dư các Quỹ sau PPLN năm 2015:

STT	Nội dung	Số dư tại 31/12/2015	Phân phối lợi nhuận 2015	Số dư sau phân phối lợi nhuận 2015
1.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	31.584.615.771	80.010.895.248	111.595.511.019
	+ Tại Công ty mẹ	28.610.527.409	54.299.126.314	82.909.653.723
	+ Tại các Công ty con (*)	2.974.088.362	25.711.768.934	28.685.857.296
2.	Quỹ thù lao, tiền thưởng HĐQT, BKS, Ban Điều hành	6.727.252.863	5.000.000.000	11.727.252.863
3.	Quỹ đầu tư phát triển	1.039.479.185.578	179.395.311.823	1.218.874.497.401

(*) Quỹ khen thưởng, phúc lợi tại các Công ty con đã thực hiện tạm trích 10 tháng trong Báo cáo tài chính theo quyết định 037/QĐ.HĐQT ngày 12/12/2015, do đó số dư ngày 31/12/2015 trên Báo cáo tài chính của các Công ty con đã ghi nhận số dư Quỹ khen thưởng, phúc lợi tổng cộng là 20.821.239.925 đồng.

KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2016 (Dự kiến trình ĐHCĐ)

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập
Tỷ lệ cổ tức năm 2016	30% mệnh giá
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	10% LNST Công ty mẹ
Thù lao HĐQT, BKS và cộng tác viên	5.000.000.000 đồng
Tiền thưởng HĐQT, BKS, cộng tác viên, Ban Điều hành và cán bộ nhân viên chủ chốt	5% tăng trưởng lợi nhuận sau thuế hợp nhất
Trích lập Quỹ Đầu tư phát triển	Phần còn lại

PHẦN 4: BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

- 4.1. Đánh giá kết quả kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty năm 2015
- 4.2. Giám sát hoạt động của HĐQT, BTGD và bộ máy quản lý điều hành Công ty
- 4.3. Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS và HĐQT, BTGD
- 4.4. Kiến nghị của BKS
- 4.5. Phương hướng hoạt động của BKS năm 2016
- 4.6. Kế hoạch lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập BCTC 2016

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY

Trong bối cảnh hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn, cạnh tranh gay gắt trên thị trường, kết quả kinh doanh của DHG Pharma đã không đạt được chỉ tiêu do ĐHCĐ 2014 đề ra, cụ thể:

- Doanh thu thuần hợp nhất năm 2015 đạt 3.608 tỷ đồng, giảm 7,8% so với năm 2014, đạt 90,2% kế hoạch năm.
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất (chưa bao gồm thu nhập tài chính) năm 2015 đạt 671 tỷ đồng, giảm 2,37% so với năm 2014, đạt 92% kế hoạch năm.
- Phải thu khách hàng tại thời điểm 31/12/2015 là 571 tỷ đồng, chiếm 15,9% doanh thu thuần 2015 của Công ty và giảm so với năm 2014 là 25,0%.
- BKS đã xem xét Báo cáo tài chính 6 tháng, Báo cáo tài chính năm 2015, thống nhất với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 và các chỉ tiêu trong Báo cáo tài chính. Báo cáo thể hiện đầy đủ, rõ ràng, phản ánh trung thực tình hình tài chính của Công ty.
- Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:

Chỉ tiêu	2014	2015	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,13	2,85	
- Hệ số thanh toán nhanh	1,43	2,03	
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	34,1%	25,0%	
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	51,8%	33,4%	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho	2,3	3,1	
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	112,3%	107,3%	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	13,6%	16,4%	
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	23,3%	23,5%	
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	15,3%	17,6%	
- Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (đồng)	5.169	5.748	

GIÁM SÁT HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT, BTGD VÀ BỘ MÁY QUẢN LÝ ĐIỀU HÀNH CÔNG TY

- Trong năm 2015, HĐQT đã tổ chức các cuộc họp định kỳ hằng quý theo quy định của Điều lệ Công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT. BKS đánh giá hoạt động của HĐQT trong năm là phù hợp với quy định pháp luật và Công ty, đáp ứng kịp thời với yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- HĐQT đã ban hành nhiều Nghị quyết và Quyết định liên quan đến hoạt động của Công ty trong phạm vi trách nhiệm và thẩm quyền của HĐQT. Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT ban hành đúng trình tự, đúng thẩm quyền và phù hợp Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, hoàn toàn tuân thủ Điều lệ Công ty, Luật Doanh nghiệp và các quy định pháp luật khác.
- Trong bối cảnh kinh doanh gặp nhiều khó khăn, HĐQT và BTGD đã kịp thời nắm bắt tình hình, lắng nghe những ý kiến của cổ đông và khách hàng, thường xuyên cập nhật thông tin trên thị trường và đã đưa ra những thay đổi và chính sách mới nhằm khắc phục những điểm hạn chế trong quản lý, hướng đến những mục tiêu cụ thể về tăng trưởng và hiệu quả kinh doanh.
- Công ty thực hiện công tác báo cáo, công bố thông tin đúng quy định.
- BKS thống nhất với Báo cáo của HĐQT trình ĐHCĐ thường niên 2015.

ĐÁNH GIÁ SỰ PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG GIỮA BKS VÀ HĐQT, BTGD

- Trong năm 2015, BKS được HĐQT và BTGD tạo điều kiện thuận lợi trong việc cung cấp đầy đủ các thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty.
- BKS được tham dự tất cả các cuộc họp của HĐQT, tham gia ý kiến theo chức năng và nhiệm vụ của BKS.
- BKS, HĐQT và BTGD phối hợp chặt chẽ để kịp thời giải quyết các vướng mắc trong quá trình kiểm tra kiểm soát của BKS.
- Định kỳ, BKS đều có những báo cáo và kiến nghị bằng văn bản gửi tới HĐQT và BTGD. Những kiến nghị của BKS đều được ghi nhận và triển khai thực hiện.

MỘT SỐ KIẾN NGHỊ CỦA BKS

Qua thực tế giám sát hoạt động của Công ty, để duy trì được tốc độ tăng trưởng theo kế hoạch kinh doanh 2014 - 2018 đã trình ĐHCĐ thường niên 2014, đồng thời kiểm soát được những rủi ro có thể phát sinh, BKS có một số kiến nghị như sau:

- Đề nghị HĐQT và BTGD tiếp tục chỉ đạo tăng cường công tác giám sát bán hàng, theo đúng những quy chế và quy định đã đề ra.
- Công ty cần chú trọng hơn việc nghiên cứu phát triển sản phẩm mới nhằm gia tăng lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

- Cần có những nghiên cứu và chiến lược phù hợp khi đưa sản phẩm mới ra thị trường, đảm bảo hiệu quả kinh doanh như kỳ vọng.
- Khẩn trương xây dựng những quy trình, quy chế chưa hoàn thiện để làm cơ sở cho công tác điều hành, đánh giá hiệu quả và kiểm soát rủi ro.
- Đối với các dự án đầu tư mới, cần duy trì việc phân tích thận trọng, đảm bảo hiệu quả của dự án khi đi vào hoạt động.
- Tăng cường vai trò của bộ phận kiểm soát nội bộ trong việc quản lý tài chính, giám sát sự tuân thủ các quy trình, quy chế trong công ty.
- Xây dựng định mức tồn kho, quy trình quản lý kho theo tiêu chuẩn tiên tiến để tăng vòng quay hàng tồn kho đồng thời vẫn đảm bảo việc cung ứng hàng cho thị trường.
- Có giải pháp để sớm hoàn thiện và triển khai đồng bộ hệ thống phần mềm quản lý BFO.

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG BKS TRONG NĂM 2016

- BKS sẽ tiếp tục thực hiện công việc kiểm tra, giám sát theo chức năng, nhiệm vụ quy định tại Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- Giám sát HĐQT và BTGD Công ty trong việc thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ.
- Phối hợp với đơn vị kiểm toán độc lập trong việc kiểm toán Báo cáo tài chính và dự án xây dựng nhà máy mới tại KCN Tân Phú Thạnh. Giám sát việc thực hiện những nội dung đề nghị, góp ý của đơn vị kiểm toán độc lập.
- Thực hiện công tác thẩm định các Báo cáo tình hình kinh doanh và Báo cáo đánh giá công tác quản lý của HĐQT Công ty để trình ĐHĐCĐ thường niên 2016.
- Tiếp tục rà soát, kiến nghị những vấn đề bất cập trong các quy trình, quy chế, hoạt động kinh doanh của Công ty. Giám sát việc tuân thủ đúng các quy trình và quy chế.
- Giám sát việc triển khai các dự án đầu tư mới.

KẾ HOẠCH LỰA CHỌN ĐƠN VỊ KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP BCTC 2016

Sau khi xem xét hồ sơ năng lực và mức phí dịch vụ kiểm toán tương ứng với phạm vi công việc và các dịch vụ công thêm do các công ty kiểm toán chào cho Công ty cổ phần Dược Hậu Giang, Ban Kiểm soát trình Đại hội đồng cổ đông thường niên 2015 ủy quyền cho Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang phối hợp với Ban Kiểm soát lựa chọn một trong hai công ty kiểm toán sau để kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2016 cho Công ty cổ phần Dược Hậu Giang và các Công ty con:

1. Công ty TNHH Deloitte Việt Nam.
2. Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers Việt Nam (PwC).

PHẦN 5: BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- 5.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015
- 5.2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016
- 5.3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý
- 5.4 Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội
- 5.5. Hoạt động quan hệ nhà đầu tư

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

1. Kết quả hoạt động kinh doanh so với kế hoạch, so với cùng kỳ

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Kế hoạch 2015	% đạt Kế hoạch 2015	+/- 2015/ 2014
Doanh thu thuần	3.913	3.608	4.000	90,2%	-7,79%
Lợi nhuận trước thuế	722	701	-		-2,86%
Lợi nhuận trước thuế (không bao gồm lãi tiền gửi Ngân hàng)	687	671	729	92,0%	-2,37%
Lợi nhuận sau thuế	534	593			11,04%

- Ngay từ đầu năm 2015, với các dự báo khó khăn chủ quan và khách quan, DHG chỉ đạt kế hoạch doanh thu tăng trưởng 2,2% so với năm 2014 trong khi các năm trước đó, tốc độ tăng trưởng của DHG luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của Ngành Dược Việt Nam (2012: 17,7%; 2013: 20,3%; 2014:15,4%).
- Tuy nhiên, việc thực hiện chỉ tiêu kinh doanh năm 2015 rất khó khăn. Kết quả doanh thu chỉ đạt 90,2% kế hoạch năm, giảm 7,8% so với cùng kỳ; lợi nhuận trước thuế chỉ đạt 92% kế hoạch năm, giảm 2,37% so với cùng kỳ. Riêng lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt mức tăng trưởng 11,04% nhờ vào chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp tại nhà máy mới và việc bãi bỏ trần chi phí khống chế 15% nên Công ty không phải đóng thêm phần chênh lệch thuế do vượt chi phí khống chế.

Nguyên nhân chưa hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh năm 2015:

- Tăng trưởng bình quân Ngành Dược các năm gần đây thấp do sức mua giảm và cạnh tranh cao. Ảnh hưởng từ Thông tư 19 về Quản lý chất gây nghiện, codein; Thông tư 40 về danh mục Bảo hiểm y tế không có sản phẩm kết hợp vitamin, Thông tư 200 của Bộ Tài chính quy định về cách ghi nhận doanh thu, chi phí.
- Doanh thu năm 2014 tăng trưởng đặc biệt cao ở Quý 4/2014 (khoảng 29% nếu loại trừ ảnh hưởng của doanh thu gia công và phân phối Eugica) tác động đến doanh thu Quý 1/2015 do khách hàng còn tồn kho nhiều.
- 63 sản phẩm của DHG hết số đăng ký hoặc không đăng ký lại được. Ảnh hưởng của Thông tư 01 về đấu thầu hệ điều trị: sản lượng hàng thầu giảm 32,6%, doanh thu thầu giảm 24%. Nhiều Công ty dược cùng ngành cũng chịu tác động của Thông tư 01 nên tập trung kênh thương mại, vì vậy cạnh tranh tăng cao hơn.
- Khủng hoảng thông tin sản phẩm Unikids (tháng 11/2015): phải xử lý hàng trả về 4 tỷ đồng. Đến ngày 12/01/2016 cơ quan điều tra đã kết luận vụ việc không liên quan đến sản phẩm của DHG. Tuy nhiên cũng đã gây thiệt hại cho Công ty.

2. Hoạt động thị trường

Hoạt động bán hàng

- Tiếp tục thực hiện Giai đoạn 2 dự án “Tái cấu trúc hệ thống bán hàng chuyên nghiệp - hiệu quả”.
- Thị trường đã ổn định, không còn tình trạng loạn giá, khách hàng tiếp tục tin tưởng và ủng hộ DHG, số lượng khách hàng thân thiết tăng dần trở lại.
- Việc thực hiện các quy định tuân thủ bắt đầu đi vào chuyên nghiệp và trở thành ý thức của mỗi nhân viên.
- Bước đầu tổ chức thành công lực lượng Giám sát bán hàng.

Hoạt động Marketing

Marketing Digital

- ❖ Website DHG Pharma: Hoàn thành giao diện cải tiến Website DHG Pharma phiên bản rút gọn và giao diện Mobile dành cho thiết bị di động. Tổng lượt truy cập trong 08 tháng cuối năm với 2.538.010 lượt.
 - ❖ Fanpage DHG Pharma - Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn
 - Tổ chức thành công các Mini Game để tăng sự nhận biết của người tiêu dùng về sản phẩm một cách sinh động và dễ nhớ như: Vui Xuân Khỏe Mạnh, Vui Hè Sôi Động.
 - Năm thứ 06 thực hiện chương trình Thầy thuốc với mọi nhà tư vấn, hướng dẫn, cung cấp kiến thức chăm sóc sức khỏe:
 - ✓ Tổng lượt người đã tiếp cận các thông tin trong năm 2015: 1,032,947 lượt.
 - ✓ Tổng lượt tương tác có phản hồi thông tin và chia sẻ thông tin: 74,821 lượt.
 - ❖ Fanpage sữa tắm Baby Khỏe qua
- Cuộc thi ảnh “Baby Khỏe qua cùng bé yêu phòng ngừa rôm sảy”, chương trình tư vấn trực tuyến chủ đề ‘Chăm sóc da cho bé đúng cách vào mùa hanh khô’, cuộc thi chia sẻ khoảnh khắc và các trò chơi khi bé yêu tắm.

Kết quả:

- Tổng lượt người đã tiếp cận các thông tin: 635.287 lượt.
- Tổng lượt tương tác có phản hồi thông tin và chia sẻ thông tin: 58.572 lượt.

Hoạt động truyền thông của nhãn hàng:

Năm 2015, các nhãn hàng thực hiện các chương trình truyền thông trên nhiều phương tiện truyền thông giấy, online để thu hút, tiếp cận, quảng bá hình ảnh thương hiệu đến người tiêu dùng. Sau đây là tổng kết các hoạt động chính:

- Phối hợp Đơn vị thực hiện Ngày chủ nhật hồng: 36 show, tiếp cận giới thiệu sản phẩm trực tiếp khoảng 90.000 người tiêu dùng.
- Tổ chức bán hàng nội bộ: 04 show, thu hút 2.000 CBCNV Công ty.
- Tư vấn bán hàng tại siêu thị Aeon Mall: 18 show, tiếp cận giới thiệu sản phẩm trực tiếp khoảng 105.000 người tiêu dùng.
- Tài trợ gameshow, tài trợ các chương trình phát sóng trên radio, truyền hình.

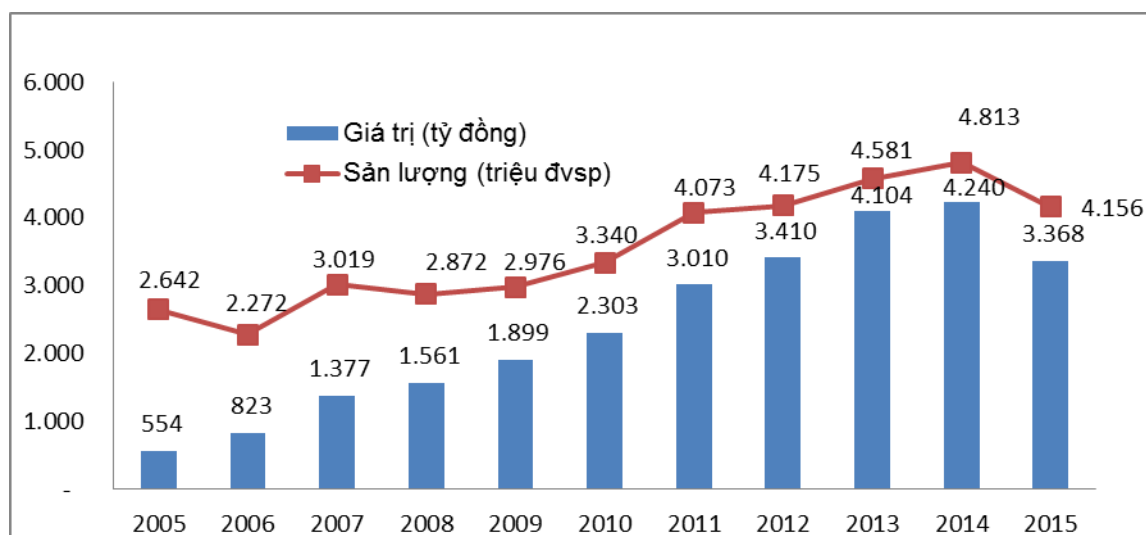
Hoạt động chăm sóc khách hàng

- Xây dựng nhiều Tour tạo được ấn tượng tốt như chương trình “Trải nghiệm mùa hè - Chiến binh thép - Đi tìm giá trị đồng tiền”, Chương trình “VU LAN - Nói nhịu yêu thương” và họp mặt khách VIP.
- Tạo sân chơi vui hè, bổ ích nhằm chăm sóc con em CBNV qua “Chương trình “Ngày xưa ngày xưa” và Trải nghiệm mùa hè”.
- Tổ chức chương trình games show được khách hàng đánh giá cao “Xuân Yêu Thương, Gala theo văn hóa Nhật”.
- Thực hiện chương trình Noel & Trải nghiệm mùa hè rất thành công.

3. Hoạt động sản xuất

- DHG có lợi thế lớn về quy mô sản xuất. Với việc đưa nhà máy mới ở Tân Phú Thạnh vào hoạt động trong năm 2014, tổng công suất thiết kế của DHG đạt tới mức 7,5 tỷ đơn vị sản phẩm/năm.
- Năm 2015, tổng sản lượng sản xuất của hai nhà máy cũ và mới đạt 4.156 triệu đơn vị sản phẩm, tương ứng 3.368 tỷ đồng, đạt 87,1% so với kế hoạch ban đầu và đạt 94,5% so với kế hoạch sản xuất được điều chỉnh. Tương ứng giá trị sản xuất đạt 76,2% so với kế hoạch đầu năm.
- Nguyên nhân không đạt kế hoạch sản xuất do tình hình của Công ty bị sụt giảm nên kế hoạch sản xuất cũng được điều chỉnh để hạn chế tồn kho thành phẩm. Điều này gây khó khăn trong việc sắp xếp kế hoạch sản xuất, khai thác hiệu quả công suất thiết bị và đảm bảo đủ công ăn việc làm cho công nhân. Nhiều sản phẩm hết số đăng ký nhưng chưa được cấp lại kịp thời phải sản xuất dự trữ, ảnh hưởng tồn kho và mất hạn dùng của sản phẩm.

Sản lượng và giá trị sản lượng thực tế 2005 - 2015



Nguồn: DHG Pharma

- Một trong những mục tiêu phát triển hoạt động sản xuất của Công ty là thay thế dần lao động thủ công bằng tự động hóa nhằm giảm bớt chi phí công lao động, tăng năng suất, nâng tầm phát triển của nhà máy sản xuất ngày càng hiện đại hơn. Vì vậy, việc tự động hóa trong sản xuất từ đầu năm đã được Ban Tổng Giám đốc cho triển khai thực hiện ở các đơn vị sản xuất. Tại nhà máy DHG Pharma có 4 đề tài về tự động hóa trong sản xuất được đăng ký thực hiện, trong đó 3 đề tài đã hoàn thành đang đưa vào sản xuất và 1 đề tài đang trong giai đoạn hoàn thiện.
- Công ty con In - Bao Bì (DHG PP1) 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.
- Các đơn vị khối sản xuất phối hợp với Ban Môi trường thường xuyên kiểm tra nhắc nhở người lao động trong việc chấp hành các nội quy quy định về ATLĐ trong sản xuất, luôn củng cố mạng lưới ATVSV, nâng cao trách nhiệm của các thành viên giúp phát hiện các nguy cơ về điện, nguy cơ hỏng hóc của thiết bị để sửa chữa kịp thời. Huấn luyện 100% CBCNV khối sản xuất kiến thức an toàn lao động và phòng chống cháy nổ.

4. Hoạt động Quản lý chất lượng

- Xem xét và phê duyệt xuất xưởng 16.437 lô thành phẩm đúng quy định.
- Xây dựng đạt GMP - WHO nhà máy mới Betalactam đúng tiến độ, khắc phục các góp ý của Cục QLD trong đợt kiểm tra GMP - WHO, GLP, GSP thành phẩm dược liệu.

- Hỗ trợ kiểm tra/tái kiểm tra GSP,GDP 9 Công ty con và 7 chi nhánh. Hỗ trợ nhà thuốc là khách hàng của CM Pharma kiểm tra GPP.
- Đánh giá giám sát ISO/IEC 17025 tháng 05/2015 đạt yêu cầu.
- Đáp ứng kịp thời kết quả kiểm tra chất lượng nguyên liệu, sản phẩm.
- Thực hiện chuyển đổi cách báo hàm lượng nguyên liệu phù hợp với hoạt chất thực tế đưa vào sử dụng.
- Nâng cấp một số tiêu chuẩn kiểm nghiệm nguyên liệu phù hợp hồ sơ đăng ký.
- Tham gia thử nghiệm thành thạo và so sánh liên phòng do Viện Kiểm nghiệm thuốc trung ương tổ chức đạt kết quả tốt.

5. Hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm

- Đầu tư cho nghiên cứu là tiền đề để có hệ sản phẩm khác biệt, tạo lợi thế cạnh tranh. DHG có nguồn lực tài chính dồi dào, luôn sẵn sàng đáp ứng cho công tác nghiên cứu. Phòng R&D có tổng cộng 40 nhân sự, trong đó có 21 Dược sĩ và 2 Tiến sỹ hóa học tham gia vào toàn bộ quá trình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới và nâng cấp chất lượng sản phẩm (các sản phẩm nghiên cứu bao gồm thuốc viên nén, viên nang, viên nang mềm, thuốc nhỏ mắt, thuốc kem, mỡ, nước...).
- Chi phí đầu tư cho Nghiên cứu và Phát triển (R&D) của DHG chiếm khoảng 5% lợi nhuận, 1% doanh thu và thấp hơn nhiều so với tỷ lệ bình quân 15% - 18% doanh thu của các tập đoàn dược đa quốc gia. Ngoài các chi phí hoạt động thường xuyên, DHG trích lập Quỹ đầu tư phát triển khoa học công nghệ 02 lần, 01 lần vào năm 2009 (38,7 tỷ đồng) và 01 lần năm 2013 (36,35 tỷ đồng).

Năm 2015, 1 đề tài nghiên cứu lâm sàng (Eylight Vita) được Bộ Y tế nghiệm thu. Hoàn thành đánh giá tương đương sinh học 6 sản phẩm, được Bộ Y tế công bố tương đương sinh học 14 sản phẩm, gửi thử tương đương sinh học 7 sản phẩm.

Đến thời điểm 31/12/2015, Công ty có 41 sản phẩm đạt tương đương sinh học:

- ✓ Có 19 sản phẩm đã được Bộ Y tế công bố.
- ✓ Có 22 sản phẩm chờ Bộ Y tế công bố.
- ✓ Có 05 sản phẩm đang tiến hành thử tương đương sinh học nâng dần tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm DHG hỗ trợ cho đấu thầu.

- Sản xuất 10 sản phẩm mới. Sản xuất cải tiến 20/20 sản phẩm theo chỉ tiêu.
- Sản phẩm mới đang trong giai đoạn gửi đăng ký lưu hành: Dược phẩm 40 sản phẩm, Thực phẩm chức năng 2 sản phẩm.
- Sản phẩm đang trong giai đoạn nghiên cứu: Dược phẩm 72 sản phẩm, Thực phẩm chức năng 16 sản phẩm, Mỹ phẩm 7 sản phẩm.

6. Hoạt động đăng ký sản phẩm

Tổng cộng năm 2015 được cấp 107 SĐK, trong đó 39 số đăng ký cho nhà máy mới, 14 SĐK xuất khẩu. Gia hạn SĐK thêm 6 tháng cho 35 lượt sản phẩm, tăng hạn dùng 33 sản phẩm.

Triển khai thử lâm sàng và xúc tiến để được cấp SĐK lại cho sản phẩm Eyclight Vita (không có công thức gốc).

Giải trình hồ sơ đăng ký giúp tiết kiệm chi phí và thời gian đánh giá tương đương sinh học lại: Apitim được cấp SĐK trong tháng 12/2015, các sản phẩm còn lại (dòng Haginat, Klametin,...) dự kiến Quý 1/2016 có số đăng ký. Việc đẩy nhanh tiến độ đăng ký sản phẩm giúp mang lại hiệu quả khai thác ưu đãi thuế cho Công ty trong năm 2016.

7. Hoạt động tài chính/kế toán/IT

- Thực hiện Báo cáo tài chính đúng tiến độ, công bố thông tin kịp thời trên thị trường chứng khoán. Đàm phán với các Ngân hàng làm lợi 9 tỷ đồng từ việc giảm phí chuyển tiền trong nước, mua ngoại tệ giá cạnh tranh; giảm phí bảo lãnh dự thầu/bảo lãnh thực hiện hợp đồng, miễn ký quỹ bảo lãnh L/C, bảo lãnh thanh toán trong nước.
- Thuê tư vấn xây dựng lại hệ thống thông tin kế toán quản trị; quy trình lập ngân sách; phương pháp phân bổ giá thành, tính hiệu quả sản phẩm, đơn vị bán hàng theo phương pháp lãi biến phí. Tham mưu tài chính và cung cấp số liệu kịp thời cho nhu cầu quản trị.
- Hoàn tất thủ tục giải tỏa cổ phiếu ESOP 2012. Phân tích và thực hiện thủ tục mua cổ phiếu quỹ đạt mục tiêu bình ổn giá cổ phiếu DHG trên thị trường.
- Đưa hệ thống DataCenter vào hoạt động, hoàn thành hệ thống máy tính bảng, hệ thống tin nhắn thương hiệu chúc mừng sinh nhật khách hàng. Triển khai BFO cho nhà máy mới. Triển khai hệ thống mail exchange và hợp nhất 2 hệ thống mail trong và

ngoài vào một. Triển khai số hóa quy trình QTTT theo tư vấn EY vào BFO. Hỗ trợ BFO cho việc quản lý Kho Thường tín, tính lương nhân viên bán hàng và sáp nhập DHG Nature về Xưởng 3.

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

1. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2016

Chỉ tiêu	Thực hiện Năm 2015	Kế hoạch Năm 2016	Tăng trưởng 2016/2015
Doanh thu thuần	3.608 tỷ đồng	3.733 tỷ đồng	3,5%
Lợi nhuận trước thuế	701 tỷ đồng	750 tỷ đồng	6,9%

(Ghi chú: Xem thêm thuyết minh tăng trưởng doanh thu và tăng trưởng lợi nhuận năm 2016 trong kế hoạch kinh doanh năm 2016 - 2020 được trình bày ở trên).

2. Thị trường và hệ thống phân phối

- Xây dựng chiến lược chi tiết phát triển ngành hàng, nhãn hàng, kênh phân phối giai đoạn 2016 - 2020.
- Tái cấu trúc Phòng Marketing theo 6 cụm: Marketing chiến lược, Marketing dịch vụ, Marketing thương mại, Xuất nhập khẩu, phát triển kênh, kênh điều trị.
- Chuyển đổi Khối Bán hàng thành Khối Kinh doanh gồm các chức năng riêng biệt: Sales, Chăm sóc khách hàng, Phân phối, Giám sát bán hàng.
- Rà soát danh mục sản phẩm theo 04 tiêu chí: Sản lượng cao - Lợi nhuận cao; Sản lượng cao - Lợi nhuận thấp; Sản lượng thấp - Lợi nhuận cao; Sản lượng thấp - Lợi nhuận thấp.
- Đầu tư 03 nhãn hàng lớn chiến lược của Công ty, đầu tư thực hiện chiến lược CRS cho DHG Pharma. Gia tăng giới thiệu và dùng thử sản phẩm cho NTD; gia tăng độ phủ và tần suất mua hàng của khách hàng.
- Ổn định chính sách bán hàng, nâng cao tính tuân thủ. Khoán và theo dõi, thúc đẩy hoàn thành chỉ tiêu sản lượng, doanh số các sản phẩm chủ lực trên từng đơn vị bán hàng.
- Huấn luyện sản phẩm, chương trình bán hàng trực tuyến cho các đơn vị bán hàng tiếp tục thực hiện và cải tiến hiệu quả hơn.
- Đối với phân phối hàng ngoại nhập: Củng cố và mở rộng đa dạng hóa sản phẩm ở kênh điều trị (Hospital) và kênh thương mại (Pharmacy).

Hoạt động phát triển kênh phân phối

- Kênh thầu bệnh viện: Thiết lập Bộ phận phụ trách kênh thầu: thực hiện các hoạt động đối nội, đối ngoại và kết hợp kinh doanh thầu, đảm bảo tỷ trọng doanh thu hàng thầu bệnh viện chiếm ít nhất 10% trong tổng doanh thu, hướng đến đấu thầu tập trung. Nâng cao chất lượng sản phẩm thông qua thử lâm sàng, thử tương đương sinh học tạo lợi thế cạnh tranh trong đấu thầu và xuất khẩu.
- Kênh TPCN và Dược Mỹ phẩm: kinh doanh TPCN theo hướng gia công, nhập khẩu (ở các nước phát triển) về phân phối, sản xuất ở trong nước với công thức khác biệt vượt trội (ưu tiên sử dụng các đề tài khoa học và nguồn nguyên liệu dược liệu ở Việt Nam).
- Kênh hiện đại: đầu tư mở rộng kênh phân phối hiện đại, đưa sản phẩm vào các siêu thị, chuỗi cửa hàng tiện lợi, chuỗi nhà thuốc. Đẩy mạnh các hoạt động Marketing tại các điểm bán gia tăng hình ảnh thương hiệu.
- Kênh xuất khẩu:
 - Cơ cấu lại thị trường theo 03 nhóm:
 - ✓ Nhóm A: Thị trường có đầu tư Bán hàng và Marketing
 - ✓ Nhóm B: Thị trường có đầu tư Marketing
 - ✓ Nhóm C: Thị trường mua bán theo thương lượng giá
 - Tăng thêm 04 nhà phân phối trên các quốc gia đang xuất khẩu
 - Tăng thêm 08 quốc gia xuất khẩu
 - Tăng thêm sản phẩm mới đã có số đăng ký và đăng ký mới:
 - ✓ Sản phẩm có số đăng ký: 11 sản phẩm
 - ✓ Sản phẩm đăng ký mới: 25 sản phẩm
 - Thành lập nhà phân phối độc quyền của DHG tại Campuchia

3. Kế hoạch sản xuất

Chỉ tiêu	Năm 2015	Kế hoạch 2016	Tăng trưởng
Tổng sản lượng sản xuất (triệu đơn vị sản phẩm)	4.156	4.299	3,4%
Tổng giá trị sản xuất (triệu đồng)	3.368	3.986	18,4%

- Kế hoạch sản xuất năm 2016 được xây dựng với tổng giá trị sản xuất tăng 18,4% trong khi tổng sản lượng chỉ tăng 3,4%. Nguyên nhân do năm 2016, Công ty ngừng kinh doanh nhóm hàng phân phối sỉ trực tiếp, đây là các sản phẩm có giá trị thấp và lợi nhuận không cao. Vì vậy, cơ cấu danh mục sản phẩm dịch chuyển sang nhóm các sản phẩm có giá trị cao và lợi nhuận cao hơn.

- Di dời xưởng Betalactam về nhà máy mới và nhanh chóng ổn định sản xuất. Cải tạo xưởng 3 dây chuyền thuốc nhỏ mắt, thuốc nước, thuốc dùng ngoài đạt tiêu chuẩn GMP - WHO.
- Tăng cường khai thác công suất 02 nhà máy thông qua kế hoạch sản xuất và các hợp đồng gia công. Thực hiện dự án “tối ưu hóa trong sản xuất” theo tư vấn.
- Theo dõi và đôn đốc tiến độ thực hiện dự án xây dựng nhà máy thuốc gói đạt tiêu chuẩn PIC/S cuối năm 2018.
- Tăng cường tự động hóa công đoạn các dây chuyền đóng gói còn nhiều lao động thủ công. Đầu tư thiết bị mới, cải tiến thiết bị cũ để đáp ứng yêu cầu sản xuất ngày càng nâng cao.
- Chế biến cao Dược liệu đủ đáp ứng nhu cầu sản phẩm 2016, triển khai và quản lý vùng trồng hiệu quả chuẩn bị cho việc đăng ký GMP dược liệu.

4. Quản lý chất lượng

- Tái đánh giá GMP - WHO, GLP, GSP các dây chuyền sản xuất thành phẩm hóa dược, thực phẩm chức năng.
- Đánh giá GSP, GDP kho tại Khu CN Tân Tạo; kho thành phẩm, nguyên liệu, bao bì tại Công ty.
- Phòng kiểm nghiệm tiếp tục đạt ISO/IEC 17025 (đánh giá mở rộng đối với TPCN).
- Triển khai quản lý rủi ro chất lượng đối với sản phẩm, quá trình, thiết bị và hệ thống. Khắc phục góp ý của Cục QLD, thống nhất tiêu chuẩn kiểm nghiệm nguyên liệu.
- Tiếp tục triển khai thực hiện kiểm soát thay đổi, tham gia chương trình thử nghiệm thành thạo và so sánh liên phòng thí nghiệm năm 2016 do VKN TP. HCM tổ chức.

5. Nghiên cứu phát triển và ĐKSP

- Nghiên cứu đón đầu sản phẩm mới chuẩn bị hết patent có xu hướng thị trường tốt cho hiện tại và tương lai: 5 sản phẩm sẽ đưa vào nghiên cứu mỗi năm.
- Phát triển các sản phẩm có nguồn gốc Dược liệu Việt Nam theo ứng dụng công nghệ sinh học.

- Ký kết hợp tác chiến lược với viện Công nghệ sinh học và Vườn ươm công nghệ - ĐH Cần Thơ. Đào tạo chuyên gia nghiên cứu tại các nước phát triển.
- Tăng cường phát triển sản lượng sản phẩm có số đăng ký của nhà máy mới, ưu tiên chuyển đổi SDK nhà máy Betalactam và những sản phẩm có hoạt chất mới, nhu cầu thị trường cao, giúp Công ty khai thác hiệu quả giá trị miễn thuế nhà máy mới.
- Gửi đăng ký 20 sản phẩm mới, được cấp SDK 10 sản phẩm mới, 50 sản phẩm đăng ký lại và đăng ký chuyển đổi nhà máy.
- Gửi thử tương đương sinh học 6 sản phẩm và hoàn thành đánh giá tương đương sinh học 4 sản phẩm.

6. Quản lý chuỗi cung ứng

- **Kế hoạch sản xuất:** Chủ động phối hợp với các đơn vị liên quan cung cấp nhu cầu để nhanh chóng đưa vào sản xuất các sản phẩm chuẩn bị có số đăng ký. Kiểm tra lịch sản xuất tuần để phát hiện những lệnh chưa thực hiện, tìm hiểu lý do để có hướng xử lý.
- **Cung ứng:** Đảm bảo cung cấp đủ và kịp thời nguyên liệu - bao bì cho kế hoạch sản xuất, nghiên cứu, tài liệu phục vụ đăng ký sản phẩm. Lựa chọn thời điểm mua nguyên liệu có mức giá hợp lý, dự trữ nguyên liệu có tính mùa vụ. Tìm nguồn dự phòng để chủ động, hạn chế tình trạng độc quyền và giảm thiểu ảnh hưởng khủng hoảng cục bộ tại một số quốc gia. Cải tiến công tác lập kế hoạch và dự báo nguyên vật liệu. Chỉ tiêu doanh thu kinh doanh nguyên liệu: 170 tỷ đồng.
- **Kho vận:** Giao nhận, cấp phát hàng hóa nhanh chóng, kịp thời chính xác về số lượng, chất lượng cho hoạt động sản xuất và bán hàng theo kế hoạch kinh doanh. Tham gia và chuẩn bị các điều kiện cần thiết cho việc tái đánh giá GSP, GDP tại các kho lớn của Công ty và kho trung gian tại các Công ty con, chi nhánh.

7. Tài chính/Kế toán/Đầu tư/IT

- **Kế toán:** Hoàn thành Báo cáo kiểm toán, Báo cáo kiểm tra quyết toán thuế năm 2015 và các Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất định kỳ đúng tiến độ CBTT. Cung cấp thông tin kế toán chính xác, kịp thời cho nhu cầu phân tích, quản trị nội bộ.
- **Tài chính:** Hoàn thiện hệ thống kế toán quản trị Công ty, triển khai trên BFO phân hệ Kế toán quản trị; Lập và theo dõi Ngân sách định kỳ theo phương pháp mới. Cập nhật lại hệ thống định mức trong sản xuất và hệ thống bán hàng. Phân định rõ trung tâm chi phí và theo dõi, đánh giá các trung tâm lợi nhuận làm cơ sở đánh giá tốt hơn hiệu quả công việc. Thiết lập hệ thống nhà cung cấp dịch vụ để có cơ sở đàm phán về giá cả và chất lượng dịch vụ nhằm tăng hiệu quả nhờ lợi thế quy mô...
- **Đầu tư:** Tăng cường thêm chức năng quản lý vốn và đầu tư từ Quý 2/2016 nhằm nâng cao vai trò của chức năng tài chính trong việc tham mưu tài chính các phương án M&A hoặc liên doanh liên kết, phát hành cổ phiếu; chính sách cổ tức, cấu trúc vốn; đồng thời phân tích, thẩm định và quản lý hiệu quả đầu tư tài sản cố định, đầu tư vốn ra bên ngoài.
- **IT:** Hoàn thành lập Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất, Báo cáo quản trị, hệ thống tính giá thành theo phương pháp mới, hệ thống thống kê tự động các chương trình hậu mãi, chấm KPI và lương thưởng cho nhân viên theo tư vấn EY trên phần mềm BFO.

NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ

1. Thay đổi về cơ cấu tổ chức

(Xem thêm phần Giới thiệu Công ty)

Sơ đồ cơ cấu tổ chức hiện nay của DHG ban hành ngày 21/01/2015. Ngày 01/02/2016, ban hành lại với thay đổi: không có DHG Nature do đã giải thể.

Nhằm xây dựng cơ cấu tổ chức đáp ứng yêu cầu hoạt động trong giai đoạn 2016 - 2020, DHG dự kiến sẽ thay đổi sơ đồ cơ cấu tổ chức mới, so với sơ đồ cơ cấu tổ chức hiện nay có những điểm mới như sau:

Xây dựng 8 khối chức năng trực thuộc các Phó Tổng Giám đốc gồm:

- Khối thị trường, khối kinh doanh: Trực thuộc Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh và Dịch vụ khách hàng. Phòng Marketing trực thuộc Giám đốc Marketing, bãi bỏ chức danh Trưởng phòng Marketing.
- Khối kỹ thuật, khối quản lý chất lượng, khối sản xuất, khối cung ứng: trực thuộc Phó Tổng Giám đốc.
- Khối tài chính: trực thuộc Phó Tổng Giám đốc Tài chính, gồm các mảng hoạt động: kế toán, tài chính, IR, đầu tư.
- Riêng khối nhân sự và các phòng có chức năng hỗ trợ như Phòng Công nghệ thông tin, Phòng Pháp chế, Phòng Kiểm soát nội bộ do Tổng Giám đốc trực tiếp quản lý.

Xem xét việc thành lập bộ phận Kiểm toán nội bộ trực thuộc Hội đồng Quản trị:

Theo quy định của Luật Kế toán ban hành ngày 20/11/2015, doanh nghiệp thiết lập hai bộ phận độc lập:

- Kiểm soát nội bộ: có chức năng thiết lập và tổ chức thực hiện các cơ chế, chính sách, quy trình, quy định nội bộ phù hợp với quy định của pháp luật nhằm bảo đảm phòng ngừa, phát hiện, xử lý kịp thời rủi ro.
- Kiểm toán nội bộ: có chức năng kiểm tra và xác nhận chất lượng, độ tin cậy của thông tin kinh tế, tài chính của báo cáo tài chính, báo cáo kế toán quản trị trước khi trình ký duyệt. Kiểm tra việc tuân thủ nguyên tắc hoạt động, quản lý, việc tuân thủ pháp luật, chế độ tài chính, kế toán, chính sách, nghị quyết, quyết định của Ban Lãnh đạo Công ty.

2. Thay đổi về nhân sự

(Xem thêm Giới thiệu Ban Quản trị trong phần Giới thiệu Công ty)

Cơ cấu nhân sự theo giới tính (2011 - 2015)

Giới tính	31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013		31/12/2014		31/12/2015	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Nam	1.346	51,1	1.450	52,5	1.537	54,3	1.673	56,5	1.641	57,1
Nữ	1.289	48,9	1.314	47,5	1.293	45,7	1.291	43,5	1.235	42,9
Tổng cộng	2.635	100	2.764	100	2.830	100	2.964	100	2.876	100

Cơ cấu nhân sự theo khối chức năng (2011 - 2015)

Khối Chức năng	31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013		31/12/2014		31/12/2015	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Khối Hỗ trợ	697	26,5	815	29,5	861	30,4	763	25,7	760	26,4
Khối Sản xuất	992	37,6	815	29,5	727	25,7	754	25,5	735	25,6
Khối Bán hàng	946	35,9	1.134	41,0	1.242	43,9	1.447	48,8	1.381	48,0
Tổng cộng	2.635	100	2.764	100	2.830	100	2.964	100	2.876	100

Cơ cấu nhân sự theo trình độ (2011 - 2015)

Trình độ	31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013		31/12/2014		31/12/2015	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Trên Đại học	32	1,2	43	1,6	53	1,8	59	2,0	60	2,1
Tiến sỹ Kinh tế	2		2		2		1		3	
Thạc sỹ Dược, Hóa	6		6		6		6		6	
Thạc sỹ Kinh tế	3		14		24		31		31	
Dược sỹ chuyên khoa 1	21		21		21		21		20	
Đại học	578	21,9	544	19,7	588	20,8	703	23,7	694	24,1
Đại học Dược, Bác sĩ	91		93		91		109		104	
Đại học kinh tế	221		218		242		302		362	
Đại học cơ khí	46		43		46		46		59	
Đại học khác	220		190		209		246		197	
Cao đẳng, trung cấp	1.140	43,3	1.230	44,5	1.321	46,7	1.400	47,2	1.365	47,5
Công nhân kỹ thuật	28	1,1	26	0,9	27	1,0	30	1,0	29	1,0
Dược tá	195	7,4	182	6,6	170	6,0	169	5,7	148	5,2
Trung học Phổ thông	662	25,1	739	26,7	671	23,7	603	20,4	580	20,2
Tổng cộng	2.635	100	2.764	100	2.830	100	2.964	100	2.876	100

- Trong năm 2015, DHG đã tuyển dụng mới 88 nhân viên cho Khối bán hàng. Tổ chức huấn luyện Trưởng phó đơn vị, cán bộ chủ chốt, nhân viên khối bán hàng và CBCNV tại Công ty với tổng số giờ đào tạo: 136.182 giờ (bình quân 59,5 giờ/người/năm). Triển khai Dự án Quản trị nguồn nhân lực theo tư vấn EY gồm 05 hợp phần, hình thành cơ sở xây dựng chính sách lương thưởng đãi ngộ, đánh giá, đào tạo, phát triển và thúc đẩy nhân viên, đồng thời xây dựng đội ngũ kế thừa các cấp để kiện toàn bộ máy quản lý.
- Kế hoạch về hoạt động nhân sự năm 2016:
 - + Lập kế hoạch nguồn nhân lực và chương trình đào tạo 2016. Triển khai KPI chiến lược Công ty năm 2016 theo tư vấn EY.
 - + Xây dựng lại đơn giá tiền lương sản xuất trên cơ sở thực hiện thang bảng lương năm 2016.
 - + Triển khai Dự án nâng cao hiệu quả quản trị nguồn nhân lực theo tư vấn EY. Xây dựng kế hoạch nguồn nhân lực kế thừa và tuyển dụng bổ sung các vị trí còn thiếu so với yêu cầu của cơ cấu tổ chức.
 - + Tiếp tục hoàn thiện các quy chế, quy định trong hệ thống quản trị nguồn nhân lực phù hợp với Luật định 2016.
 - + Nâng cao tiêu chí nguồn nhân lực sử dụng thông thạo tiếng Anh (xây dựng phong trào học tiếng Anh trong 80% số nhân viên nữ ≤ 40 tuổi và nam ≤ 45 tuổi làm việc tại khối quản lý, khối văn phòng - phục vụ).

3. Thay đổi về hệ thống quy chế/quy trình

- Năm 2015, Công ty đã Ban hành Quy chế quản lý tài chính sửa đổi, Quy chế mua sắm tài sản, Quy định lương thưởng và các chế độ đãi ngộ; Quy chế mua sắm hàng hóa dịch vụ Công ty và đề xuất sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty theo luật DN 2014.
- Kế hoạch năm 2016: Xây dựng mới và hoàn thiện các quy chế về tổ chức và hoạt động Công ty; Quy chế quản lý đầu tư; Quy chế Công bố thông tin; Quy chế hoạt động kiểm soát viên tại công ty TNHH MTV; Quy định về chính sách giá đối với các giao dịch liên kết và quy định quản lý hợp đồng. Vận hành hiệu quả hệ thống phân quyền, phân nhiệm và hệ thống quản lý, đánh giá hiệu quả công việc thông qua KPI. Hoàn thiện và ban hành các quy trình, quy chế đảm bảo vận hành trong 2016.

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN TRÁCH NHIỆM MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI (MÔI TRƯỜNG, NGƯỜI LAO ĐỘNG, CỘNG ĐỒNG): Xem thêm phần Báo cáo phát triển bền vững trong báo cáo này và Báo cáo phát triển bền vững năm 2015.

HOẠT ĐỘNG QUAN HỆ NHÀ ĐẦU TƯ

Hoạt động quan hệ nhà đầu tư duy trì được mối quan hệ tốt với các cổ đông; tiếp cận được thêm nhiều nhà đầu tư mới có tiềm năng, năng lực tài chính và kinh nghiệm, đồng thời tạo được nhiều dấu ấn đẹp về thương hiệu DHG tại các thị trường chứng khoán trong và ngoài nước thông qua các hoạt động nổi bật trong năm như sau:

- Giữ vững vị trí Top 10 báo cáo thường niên tốt nhất (07 năm liên tiếp).
- Thực hiện 39 cuộc hẹn gặp trực tiếp với 182 lượt quỹ đầu tư và các tổ chức chứng khoán trong và ngoài nước nhằm tìm hiểu về DHG Pharma
- Tổ chức 05 đợt họp mặt cổ đông lớn, nhà đầu tư để cập nhật thông tin DHG về ĐHCĐ 2014 và quý 1/2015, quý 2/2015, quý 3/2015.
- Giới thiệu DHG tại Hội thảo “**Invest Asian Vietnam**” do Maybank KimEng tổ chức ở TP. HCM.
- Thông qua mối quan hệ với các nhà đầu tư, giới thiệu các đối tác chiến lược Ngành Dược cho Công ty.
- Công bố thông tin (tài chính và phi tài chính) được công bố đầy đủ và kịp thời trên trang web của Công ty tại địa chỉ <http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/quan-he-co-dong.html>

PHẦN 6: BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ

- 6.1. Báo cáo thực hiện đầu tư, giải ngân giai đoạn 2011 - 2015
- 6.2. Báo cáo thực hiện các khoản đầu tư trong năm 2015
- 6.3. Kế hoạch đầu tư mới năm 2016
- 6.4. Kế hoạch giải ngân các khoản đầu tư còn lại và đầu tư mới năm 2016

BÁO CÁO THỰC HIỆN ĐẦU TƯ, GIẢI NGÂN GIAI ĐOẠN 2011 - 2015

ĐVT: Tỷ đồng

	HẠNG MỤC	Kế hoạch được phê duyệt	Giá trị đầu tư được duyệt	2011	2012	2013	2014	2015	Tổng cộng (chưa VAT)	Còn lại đầu 2016 (chưa VAT)
	TỔNG CỘNG ĐẦU TƯ ĐƯỢC DUYỆT	1.760	1.582	149	144	305	260	153	1.011	574
I	ĐÃ THỰC HIỆN	410	393	125	99	60	102	17	403	-
1	Kế hoạch đầu tư 2011 (ĐHCĐ 2010)	180	180	124	14	31	-	-	169	-
2	Kế hoạch đầu tư 2012 (ĐHCĐ 2011)	102	102	1	85	29	10	-	125	-
3	Kế hoạch đầu tư 2014 (ĐHCĐ 2013)	121	104	-	-	-	92	11	103	-
4	Kế hoạch đầu tư 2015 (ĐHCĐ 2014)	7	7	-	-	-	-	5	5	-
II	NGỪNG THỰC HIỆN	171	-	-	-	-	-	-	-	-
1	Kế hoạch đầu tư 2014 (ĐHCĐ 2013)	171	-	-	-	-	-	-	-	-
III	CHƯA THỰC HIỆN (CHUYỂN KHĐT NĂM SAU)	41	-	-	-	-	-	-	-	-
1	Kế hoạch đầu tư 2014 (ĐHCĐ 2013)	37	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Kế hoạch đầu tư 2015 (ĐHCĐ 2014)	4	-	-	-	-	-	-	-	-
IV	ĐANG THỰC HIỆN	1.138	1.189	24	45	245	158	136	608	574
1	Đầu tư nhà máy mới - ĐHCĐ bất thường 2011	676	725	24	45	245	140	106	559	158
2	Kế hoạch đầu tư 2014 (ĐHCĐ 2013)	105	107	-	-	-	18	15	34	73
3	Kế hoạch đầu tư 2015 (ĐHCĐ 2014)	357	357	-	-	-	-	15	15	342

BÁO CÁO THỰC HIỆN CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TRONG NĂM 2015

Hầu hết các hoạt động đầu tư và giải ngân đầu tư trong năm 2015 đều trễ tiến độ so với kế hoạch. Cụ thể từng hạng mục đầu tư như sau:

8. Dự án nhà máy dược phẩm DHG và nhà máy in bao bì

- Nhà máy Dược phẩm Hậu Giang tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh:
 - + Giá trị đầu tư được duyệt: 676 tỷ đồng (trừ DHG PP1 tách ra 37,4 tỷ đồng, còn lại Nhà máy dược phẩm NonBetalactam và Betalactam là 638,6 tỷ đồng (trước VAT). Tổng giá trị hợp đồng đã ký 566,5 tỷ đồng (trước VAT: 515 tỷ đồng).
 - + Đã giải ngân 528,4 tỷ đồng (trước VAT 480,4 tỷ đồng).

- Nhà máy DHG PP1: đã đi vào hoạt động tháng 01/2014. Tổng mức đầu tư được duyệt là 94,7 tỷ đồng, đã giải ngân 87 tỷ đồng (đã bao gồm VAT). Còn lại khoảng 4,2 tỷ đồng dự kiến giải ngân trong năm 2016.

9. Dự án nhà máy thuốc gói sỏi bọt đạt chuẩn PIC/S:

Theo kế hoạch ban đầu, tiến độ dự án nhà máy thuốc sỏi bọt đạt tiêu chuẩn PIC/S là:

STT	CÔNG VIỆC	DỰ KIẾN TIẾN ĐỘ
1	Giai đoạn thiết kế ý tưởng (CD)	Đã hoàn thành tháng 11/2015
2	Giai đoạn thiết kế cơ sở (BD) và thiết kế chi tiết (DD)	11/2015 – 07/2016
	Chuẩn bị BD và DD	11/2015 – 02/2016
	Thiết kế thiết bị công nghệ	11/2015 – 04/2016
	Lập báo cáo dự án đầu tư (Nghiên cứu khả thi)	11/2015 – 02/2016
	Các công tác khác phục vụ phê duyệt dự án đầu tư	12/2015 – 02/2016
	Kiểm tra phê duyệt dự án đầu tư	02/2016 – 03/2016
	Thiết kế chi tiết	03/2016 – 06/2016
	Tổ chức đấu thầu và chọn thầu	03/2016 – 07/2016
3	Khởi công xây dựng	07/2016
	Công việc xây dựng	07/2016 – 03/2017
	Mua sắm và lắp đặt thiết bị	03/2016 – 04/2017
	Công việc thẩm định	03/2016 – 05/2017
	Phát triển Hệ thống chất lượng dược phẩm và huấn luyện	02/2016 – 08/2017
4	Chuẩn bị đánh giá PIC/S	2018

Dự kiến thời gian trên đây do Công ty tư vấn (CMPV) xây dựng và thống nhất với DHG. Tuy nhiên, hiện tại dự án đang tạm ngưng từ 25/12/2015 do xem xét lại quy trình công nghệ và thay đổi vị trí nhà máy. Sau khi tiếp tục trở lại, CMPV sẽ điều chỉnh tiến độ thực hiện và đưa ra dự kiến mới. Thời gian tạm ngưng dự kiến 4 – 6 tháng.

Nguyên nhân thay đổi vị trí nhà máy:

Dự án trên đã được HĐQT phê duyệt chủ trương năm 2015, địa điểm xây dựng tại trụ sở chính của Công ty mẹ ở đường Nguyễn Văn Cừ. Công ty đã ký hợp đồng với đơn vị tư vấn về lập quy hoạch, đào tạo kiến thức GMP và tư vấn thiết kế nhà máy PIC/S. Tuy nhiên, sau khi có khuyến cáo của lãnh đạo TP. Cần Thơ, Công ty đã chuyển hướng đầu

tư sang Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh – tỉnh Hậu Giang. Theo khuyến cáo của lãnh đạo TP. Cần Thơ, khu đất Nguyễn Văn Cừ nằm trong khu dân cư, về lâu dài khó tồn tại nhà máy sản xuất dược phẩm và các yếu tố khác (xử lý nước thải...).

Thủ tục mua đất mới tại một khu đất khác và xin giấy phép đầu tư cho dự án này tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh sẽ làm chậm tiến độ và tăng chi phí. Theo ý kiến mới nhất của tư vấn CM Plus, DHG có thể đầu tư xây dựng nhà máy PIC/S trên phần đất trống của DHG đang có tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh nếu cô lập khu Betalactam. Vì vậy, Công ty sẽ xem xét phương án cô lập khu Betalactam để tiến hành nhanh chóng việc xây dựng nhà máy PIC/S.

3. Mua đất và xây dựng văn phòng đại diện, nhà chi nhánh Hà Nội

Tạm ngưng đầu tư do thay đổi phương án: dời kho và văn phòng làm việc của chi nhánh Hà Nội về Kho Trung tâm Miền Bắc. Đối với hoạt động của văn phòng đại diện, nếu có nhu cầu, DHG sẽ xem xét phương án thuê văn phòng tại các cao ốc ở trung tâm thành phố.

4. Xây dựng nhà văn phòng trụ sở chính tại Cần Thơ

Ban Tổng Giám đốc chủ trương tạm ngưng, dời đến 2017 để tập trung giải quyết các khó khăn trong kinh doanh.

5. Các hạng mục còn lại của kế hoạch đầu tư năm 2015 thuộc thẩm quyền Tổng Giám đốc

ĐVT: tỷ đồng

STT	CÁC HẠNG MỤC THUỘC THẨM QUYỀN TỔNG GIÁM ĐỐC	Giá trị khái toán	Kế hoạch giải ngân 2015	Giải ngân 2015	% giải ngân/ Giải ngân 2015
I.	Đã thực hiện hoàn thành 2015	7,1	7,1	5,4	75,5%
1.	GĐ 1: Phần mềm Microsoft	2,8	2,8	2,5	87,1%
2.	Phương tiện vận tải Công ty mẹ (2 xe 8 tấn + 1 xe 7 chỗ)	3,8	3,8	2,6	69,0%
3.	Phương tiện vận tải DHG Nature (1 xe tải 1,5 tấn) -> chuyển F3 Hati	0,5	0,5	0,3	59,5%
II.	Đang thực hiện	83,7	83,7	12,3	14,7%
1.	Xây dựng nhà mới và bảo trì nhà cũ Chi nhánh Thái Nguyên (02 nền đất liền kề)	2,8	2,8	0,02	0,6%
2.	Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh	12,2	12,2	4,8	39,1%

STT	CÁC HẠNG MỤC THUỘC THẨM QUYỀN TỔNG GIÁM ĐỐC	Giá trị khái toán	Kế hoạch giải ngân 2015	Giải ngân 2015	% giải ngân/ Giải ngân 2015
	Đà Nẵng				
3.	Mua đất và xây dựng nhà Công ty con BaLi Pharma	7,1	7,1	1,6	22,9%
4.	Xây dựng kho thành phẩm tại CMT8	13,0	13,0	3,5	26,6%
5.	Xây dựng kho nguyên liệu, tá dược tại Nguyễn Văn Cừ	8,3	8,3	0,03	0,3%
6.	Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Nghệ An	8,8	8,8	0,0	0,0%
7.	Mua đất và xây dựng nhà CN Nha Trang	8,3	8,3	0,0	0,0%
8.	Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Tây Ninh	7,3	7,3	0,0	0,0%
9.	Lập QH tỉ lệ 1/500 Nguyễn Văn Cừ	0,4	0,4	0,1	32,8%
10.	Máy móc thiết bị sản xuất, tổng kho	8,6	8,6	0,0	0,0%
11.	Sửa chữa & bảo trì nhà Chi nhánh và Công ty con	2,3	2,3	1,6	69,6%
12.	Thuê tư vấn	0,8	0,8	0,1	16,2%
13.	Máy móc thiết bị sản xuất DHG PP1	3,7	3,7	0,5	13,2%
	Tổng cộng	90,8	90,8	17,7	19,5%

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ MỚI NĂM 2016

Các kế hoạch đầu tư mới trong năm 2016 của Công ty là: 75.649.000.000 đồng, gồm:

ĐVT: triệu đồng

STT	Hạng mục	Kế hoạch đầu tư 2016 (Có VAT)
1	Cải tạo xưởng thuốc nước đạt GMP- WHO	18.384
2	Cải tạo tái đánh giá GMP - WHO nhà máy cũ	5.155
3	Dự án liên doanh Fuji Medic (xe xét nghiệm lưu động)	12.360
4	Đầu tư máy móc thiết bị Công ty TNHH MTV in Bao bì	11.341
5	Công nghệ thông tin (phần mềm Microsoft giai đoạn 2 và các thiết bị khác)	6.341
6	Đầu tư máy móc và thiết bị phòng kiểm nghiệm nhà máy tại đường Nguyễn Văn Cừ	8.829
7	Đầu tư phương tiện vận tải hệ thống phân phối	3.521
8	Đầu tư phân hệ kiểm kê chuyên nghiệp và kệ kho	2.630
9	Bảo trì nhà cửa, xưởng sản xuất, cơ sở hạ tầng	7.087
	TỔNG CỘNG	75.649

Lưu ý:

Kế hoạch đầu tư năm 2016 được dự kiến dựa trên nhu cầu và sự cần thiết phải đầu tư. Việc quyết định đầu tư sẽ do cấp có thẩm quyền phê duyệt trên cơ sở phù hợp

với các quy định của pháp luật, quy trình quy chế của Công ty, tính khả thi và hiệu quả tài chính.

Trong năm 2016, nếu phát sinh các hoạt động: đầu tư tài sản cố định và cho thuê; mua bán và sáp nhập doanh nghiệp; cầm cố, thế chấp, nhượng bán tài sản phải được thực hiện theo đúng quy định tại Điều lệ của Công ty.

KẾ HOẠCH GIẢI NGÂN CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ CÒN LẠI VÀ ĐẦU TƯ MỚI NĂM 2016

Tổng giải ngân cho các hạng mục đầu tư còn lại được phê duyệt từ các năm trước và giải ngân cho kế hoạch đầu tư mới năm 2016 ước tính 434 tỷ đồng.

STT	HẠNG MỤC	Kế hoạch đầu tư được duyệt (có VAT)	Đã giải ngân đến 31/12/2015 (Đã có VAT)	Còn lại mang sang 2016 (có VAT)	Ước tính giải ngân 2016
I. Dự án nhà máy Dược phẩm & Nhà máy In Bao bì DHG - ĐHCĐ bất thường 2011		797,2	615,4	181,8	130,8
1.	Dự án Nhà máy Dược phẩm DHG	702,5	528,4	174,1	126,6
2.	Dự án Nhà máy In Bao bì DHG (DHG PP1)	94,7	87,0	7,7	4,2
II. KHĐT năm 2014 còn lại		139,9	37,1	102,8	64,8
1	Đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm	33,4	19,5	14,0	14,0
2	Dự án chế biến dược liệu đạt GMP - WHO	38,5	2,1	36,4	7,3
3	Mua đất và xây dựng kho Miền Bắc	47,3	1,3	46,0	37,1
4	Xây dựng Nhà CN Tp HCM	12,6	6,9	5,6	5,6
5	Xây dựng nhà Chi nhánh Hải Phòng	8,1	7,3	0,8	0,8
III. KHĐT năm 2015 còn lại		414,7	16,2	398,2	151,7
1	Đất và xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc gói sủi bọt đạt tiêu chuẩn PIC/S	242,0	3,4	238,6	87,0
2	Xây dựng nhà trụ sở chính tại NVC Cần Thơ	54,8	0,0	54,8	5,5
3	Mua đất và xây dựng VPĐD - CN Hà Nội	29,8	0,0	29,8	0,0
4	Xây dựng nhà mới và bảo trì nhà cũ CN Thái Nguyên (02 nền đất liền kề)	3,1	0,0	3,1	3,1
5	Mua đất và xây dựng nhà CN Đà Nẵng	13,4	5,3	8,2	8,2
6	Mua đất và xây dựng nhà BaLi Pharma	7,8	1,6	6,0	6,1
7	Xây dựng kho thành phẩm tại CMT8	14,3	3,8	10,5	10,5
8	Xây dựng kho nguyên liệu, tá dược tại Nguyễn Văn Cừ	9,2	0,0	9,1	9,1

STT	HẠNG MỤC	Kế hoạch đầu tư được duyệt (có VAT)	Đã giải ngân đến 31/12/2015 (Đã có VAT)	Còn lại mang sang 2016 (có VAT)	Ước tính giải ngân 2016
9	Mua đất và xây dựng nhà CN Nghệ An	9,7	0,0	9,7	3,9
10	Mua đất và xây dựng nhà CN Nha Trang	9,1	0,0	9,1	4,2
11	Mua đất và xây dựng nhà CN Tây Ninh	8,0	0,0	8,0	2,8
12	Lập QH tỉ lệ 1/500 Nguyễn Văn Cừ	0,4	0,1	0,3	0,3
13	Máy móc thiết bị sản xuất Công ty mẹ	9,4	0,0	9,4	9,4
14	Sửa chữa & bảo trì nhà Chi nhánh và Công ty con	2,6	1,8	0,8	0,8
15	Thuê tư vấn	0,9	0,1	0,7	0,7
IV. KHĐT năm 2016		75,6			75,6
1	Cải tạo xưởng thuốc nước đạt GMP - WHO	18,4			18,4
2	Cải tạo tái đánh giá GMP - WHO nhà máy Dược Hậu Giang	5,2			5,2
3	Đầu tư máy móc thiết bị phòng kiểm nghiệm	0,9			0,9
4	Đầu tư máy móc thiết bị nhà máy Nguyễn Văn Cừ	7,9			7,9
5	Bảo trì nhà cửa, xưởng, cơ sở hạ tầng	7,1			7,1
6	Phương tiện vận tải HTPP	3,5			3,5
7	Công nghệ thông tin (phần mềm Microsoft giai đoạn 2 và các thiết bị khác)	6,3			6,3
8	Phân hệ kiểm kê chuyên nghiệp và kế kho	2,6			2,6
9	Đầu tư máy móc thiết bị Công ty Bao bì	11,3			11,3
10	Dự án liên doanh xe xét nghiệm lưu động	12,4			12,4
TỔNG CỘNG		1.427	668,7	682,8	423

PHẦN 7: PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

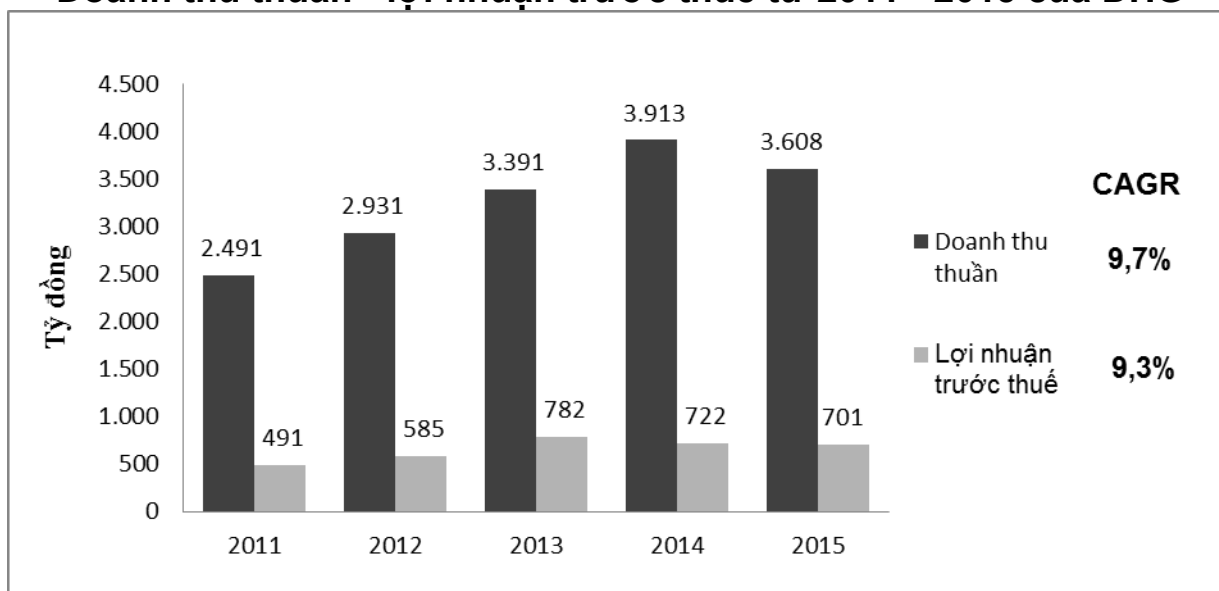
- 7.1. Phân tích hiệu quả kinh doanh và các chỉ số tài chính
- 7.2. Phân tích cấu trúc tài sản và nguồn vốn

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

Năm 2015 tiếp tục là một năm đầy khó khăn với ngành sản xuất dược nói chung và DHG Pharma nói riêng. Ảnh hưởng của Thông tư 01 đã tác động đến hầu hết các công ty dược sản xuất trong nước. Các Công ty đã chuyển hướng tập trung đầu tư sang hệ thống mại OTC với mục tiêu bù đắp thị phần mất đi từ hệ điều trị. Điều này gây sức ép rất lớn đến thị trường OTC vốn là thế mạnh của Dược Hậu Giang (DHG). Hơn thế nữa, DHG Pharma gặp nhiều thách thức hơn khi bắt đầu tái cơ cấu hệ thống bán hàng chuyên nghiệp - hiệu quả nhằm tạo bước phát triển bền vững trong tương lai. Qua nhiều năm tăng trưởng cao, năm 2015 là một năm DHG Pharma cần rà soát để củng cố và xây dựng lại hệ thống vận hành nội bộ, nhằm tiếp tục giữ vững vị thế dẫn đầu ngành công nghiệp dược nội địa và từng bước vươn ra tầm khu vực trong giai đoạn 5 năm sắp tới.

Vượt qua nhiều khó khăn, kết thúc năm tài chính 2015, các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận của DHG đạt được kết quả như sau: doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh đạt 3.608 tỷ đồng, giảm 7,8% so với năm trước và đạt 90,2% kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế (LNTT) không bao gồm thu nhập tài chính đạt 671 tỷ đồng, đạt 92,0% kế hoạch đề ra. Nếu tính thêm thu nhập tài chính, LNTT đạt 701 tỷ đồng, giảm 2,9% so với năm 2014. Tuy vậy, doanh thu thuần tạm tính trong Quý 1/2016 có dấu hiệu tăng trở lại so với cùng kỳ. Cụ thể, doanh thu thuần đạt 815 tỷ đồng, tăng 21,8% so với cùng kỳ năm trước và đạt 21,8% kế hoạch. Điều này cho thấy, việc tái cấu trúc hệ thống bán hàng trong các năm qua bắt đầu đạt được kết quả khả quan.

Doanh thu thuần - lợi nhuận trước thuế từ 2011 - 2015 của DHG

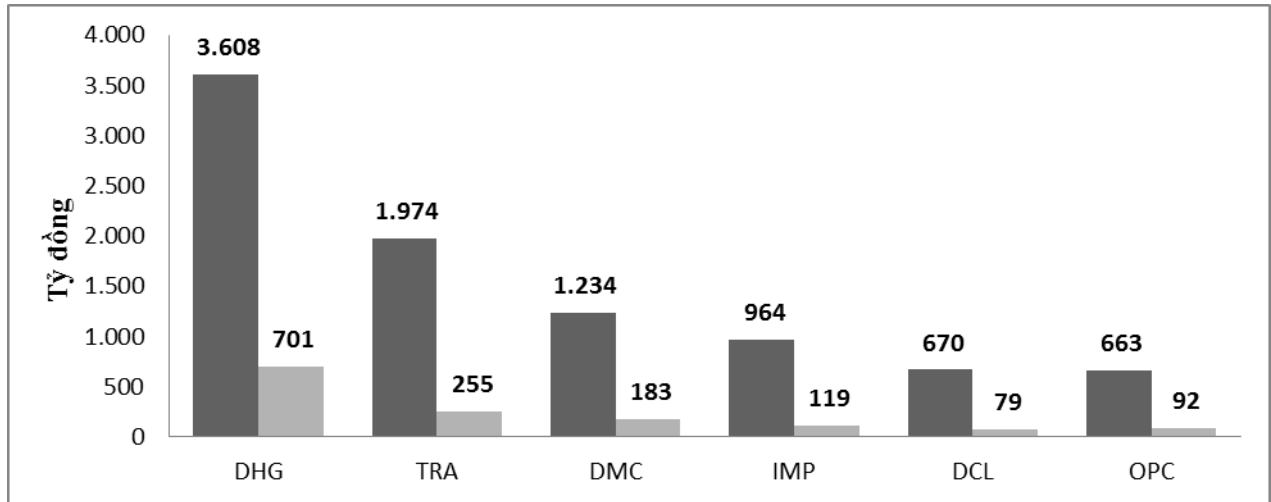


Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán của DHG

Xét trong 5 năm gần nhất, tốc độ tăng trưởng trung bình năm (CAGR) của doanh thu đạt 9,7%, CAGR lợi nhuận trước thuế đạt 9,3%. Xét trong mối tương quan với các đối thủ đang được so sánh (Traphaco - TRA, Domesco - DMC, Imexpharm - IMP, Dược Cửu Long - DCL và OPC), năm 2015, doanh thu thuần của DHG gấp 1,8 lần Công ty đứng

thứ hai (TRA) và lợi nhuận trước thuế (LNTT) bằng **0,96** lần LNTT của tất cả các Công ty đang được so sánh cộng lại.

So sánh doanh thu thuần - lợi nhuận trước thuế năm 2015 của một số Công ty Dược niêm yết



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán của các Công ty dược niêm yết

Việc tăng tỷ trọng doanh thu các mặt hàng nhóm kinh doanh hàng hóa (có biên lãi gộp thấp) đã làm cơ cấu doanh thu hàng DHG sản xuất (có biên lãi gộp cao hơn) giảm khá mạnh, góp phần làm cho biên lợi nhuận toàn tập đoàn giảm trong năm 2015. Đặc biệt, việc chuyển đổi cách hạch toán chi phí chiết khấu và khuyến mãi theo Thông tư 200 (TT 200) đã làm cho các khoản giảm trừ doanh thu và giá vốn hàng bán tăng mạnh.

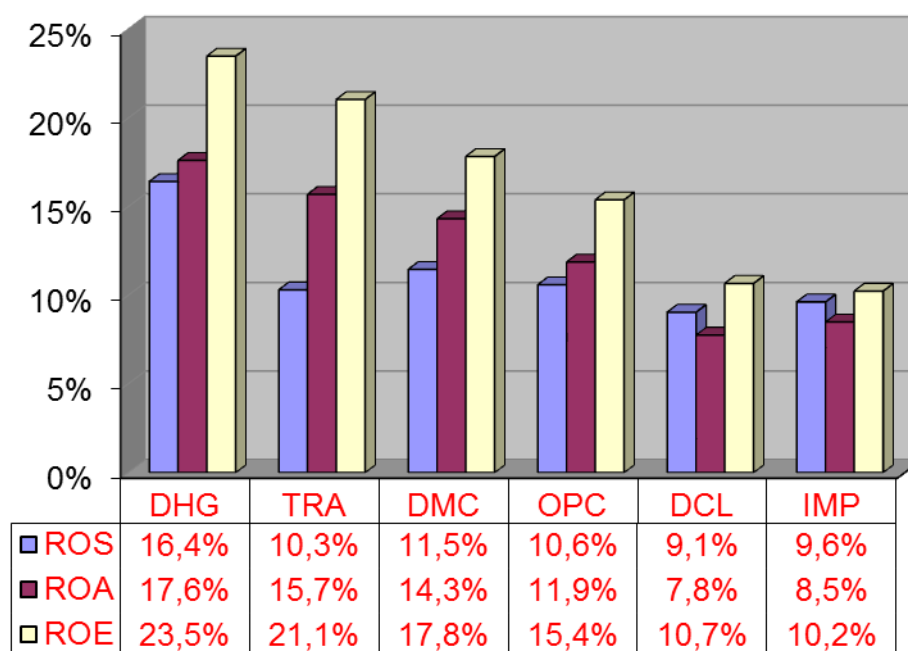
Theo đó, các khoản chiết khấu thương mại bằng tiền trước đây nằm trong chi phí bán hàng đã được đưa vào phần giảm trừ doanh thu, làm giảm doanh thu thuần. Tuy nhiên, với các phần chi phí khuyến mãi được thực hiện bằng hàng hóa thì doanh thu hàng hóa được ghi nhận và ghi nhận giá vốn hàng bán thay vì chi phí bán hàng như trước đây (với giá vốn gần như bằng doanh thu, trừ các hàng hóa do DHG sản xuất).

	2011	2012	2013	2014	2015
Biên lợi nhuận gộp	48,5%	49,3%	48,0%	54,5%	39,2%
Biên lợi nhuận trước thuế (LNTT)	19,7%	20,0%	23,0%	18,5%	19,4%
Biên lợi nhuận ròng (ROS)	16,9%	16,8%	16,8%	13,6%	16,4%
Thu nhập trên vốn cổ phần (ROE)	30,4%	29,1%	29,9%	23,3%	23,5%
Thu nhập trên tổng tài sản (ROA)	21,0%	20,7%	19,3%	15,3%	17,6%

Nguồn: BCTC hợp nhất các năm đã kiểm toán và tính toán của DHG

So với các Công ty niêm yết cùng ngành, các chỉ số sinh lợi của DHG trong năm 2015 vẫn thể hiện sự vượt trội. Chỉ số sinh lời lợi nhuận trước thuế của DHG vẫn tiếp tục giữ vững ở mức cao nhờ vào gánh nặng thuế giảm hơn so với các năm trước.

So sánh chỉ số sinh lời năm 2015 của một số công ty Dược niêm yết



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán của các công ty Dược niêm yết

(Ghi chú: ROS: Lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần; ROA: Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản của năm báo cáo; ROE: Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu của năm báo cáo)

1.1 Phân tích DuPont mở rộng

a. Tác động của thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN)

Theo phân tích DuPont, sau giai đoạn sụt giảm những năm 2013 - 2014, chỉ số lợi nhuận ròng/EBT của DHG có xu hướng tăng lên trong năm 2015. Điều đó cho thấy gánh nặng thuế đã giảm tác động đến chỉ số ROE năm 2015 của Tập đoàn.

Một trong những lý do dẫn đến điều này là do Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh đã bắt đầu được hưởng chính sách ưu đãi thuế 15 năm liền kể từ năm 2015. Bên cạnh đó, Công ty con DHG PP1 tiếp tục được hưởng ưu đãi miễn giảm thuế kể từ năm 2014.

Bắt đầu từ năm 2015, quy định mức trần chi phí khống chế 15% được dỡ bỏ cùng với việc Thông tư 200 ra đời. Với chính sách mới này, DHG chủ động hơn trong việc phân bổ các khoản chi phí nhằm gia tăng tính cạnh tranh của hàng hóa và hạn chế các trường hợp phải nộp thêm chênh lệch thuế do vượt trần khống chế chi phí khuyến mãi, quảng cáo, tiếp khách, hội nghị,...

CÔNG THỨC		MÔ TẢ	2011	2012	2013	2014	2015
	Lợi nhuận ròng/Thu nhập trước thuế (EBT)	Gánh nặng thuế	85,5%	84,0%	75,9%	73,9%	84,5%
X	EBT/Thu nhập trước thuế và lãi (EBIT)	Tác động thu nhập từ lãi	108,8%	106,7%	105,8%	104,3%	103,2%
X	EBIT/Doanh thu thuần	Tỷ suất lợi nhuận ròng biên	18,1%	18,7%	20,9%	17,7%	18,8%
=	Lợi nhuận ròng/Doanh thu thuần	Tỷ suất lợi nhuận ròng (ROS)	16,9%	16,8%	16,8%	13,6%	16,4%
X	Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Hiệu suất sử dụng tài sản	1,25	1,23	1,15	1,12	1,07
=	ROA	Khả năng sinh lời trên tài sản	21,0%	20,7%	19,3%	15,3%	17,6%
X	Tổng tài sản/Tổng vốn chủ sở hữu	Đòn bẩy tài chính	1,44	1,41	1,55	1,52	1,33
=	ROE	Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu	30,4%	29,1%	29,9%	23,3%	23,5%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán và tính toán của DHG.

b. Tác động của thu nhập từ lãi

Tại thời điểm 31/12/2015, các khoản tiền và tương đương tiền của Tập đoàn đạt 420,7 tỷ đồng. Nếu tính luôn khoản tiền gửi có kỳ hạn trên 3 tháng (khoản đầu tư ngắn hạn) thì tiền và tương đương tiền đạt 928,3 tỷ đồng, tăng 22,6% so với năm trước. Nguyên nhân là do nhà máy mới tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh bắt đầu hoạt động ổn định, đầu tư giảm dần theo tiến độ nên lượng tiền nhàn rỗi tăng. Từ đó, DHG tận dụng nguồn vốn này để hưởng lãi suất ưu đãi của ngân hàng.

Bên cạnh đó, năm 2015, Tập đoàn cũng đã chi một lượng tiền lớn cho đầu tư phát triển, trong đó có các khoản lớn sau: (i) 106,1 tỷ đồng cho Nhà máy Dược phẩm và nhà máy In Bao bì tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh (bao gồm cả 490 triệu mua máy móc của nhà máy In Bao bì); (ii) Dự án trung tâm dữ liệu, trang bị phần mềm Microsoft và hệ thống máy tính bảng cho nhân viên bán hàng 10,4 tỷ đồng và (iii) Mua đất, xây dựng và bảo trì nhà hệ thống phân phối, kho bãi 22 tỷ đồng...

Trong năm, lãi tiền gửi thu được 30,4 tỷ đồng, chiếm 4,3% tổng LNTT. Dự kiến trong năm 2016, tổng số tiền dành cho chi trả cổ tức khoảng 304 tỷ đồng (35% mệnh giá cổ tức năm 2015). Dự kiến giải ngân các khoản đầu tư 434 tỷ đồng, trong đó các khoản đầu tư đang thực hiện còn lại 358,4 tỷ đồng và giải ngân kế hoạch đầu tư mới năm 2016 là 75,6 tỷ đồng. Với kế hoạch giải ngân nêu trên cùng xu hướng ổn định và tăng nhẹ của mặt bằng lãi tiền gửi ngân hàng, dự kiến số tiền thu từ lãi tiền gửi sẽ tương đương hoặc cao hơn năm 2015 một chút. Vì vậy, các chỉ số ROS, ROA và ROE sẽ có thêm **một phần hỗ trợ** từ nguồn này.

c. Tác động của lợi nhuận ròng biên

Năm 2014, lợi nhuận ròng biên giảm do tăng mạnh các chi phí cho các hoạt động Marketing, khuyến mãi, chăm sóc khách hàng, hội thảo giới thiệu sản phẩm. Sang năm 2015, lợi nhuận ròng biên có sự hồi phục và tương đương với năm 2012. Trong năm, do tình hình kinh doanh khó khăn hơn các năm trước, DHG đã kiểm soát chặt chẽ các khoản chi phí, trong đó CBCNV của DHG cũng đã chia sẻ khó khăn thông qua việc chấp nhận giảm thu nhập nhằm hỗ trợ Tập đoàn hoàn thành mục tiêu lợi nhuận của năm.

Tóm lại, phần đầu của phân tích DuPont cho ta thấy: gánh nặng thuế đã giảm nhiều, cộng với tác động hỗ trợ thu nhập từ lãi ổn định và tỷ suất lợi nhuận ròng biên được cải thiện đã làm chỉ số lợi nhuận ròng ROS tăng lên mức 16,4%, gần tương đương với giai đoạn 2011 - 2013.

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

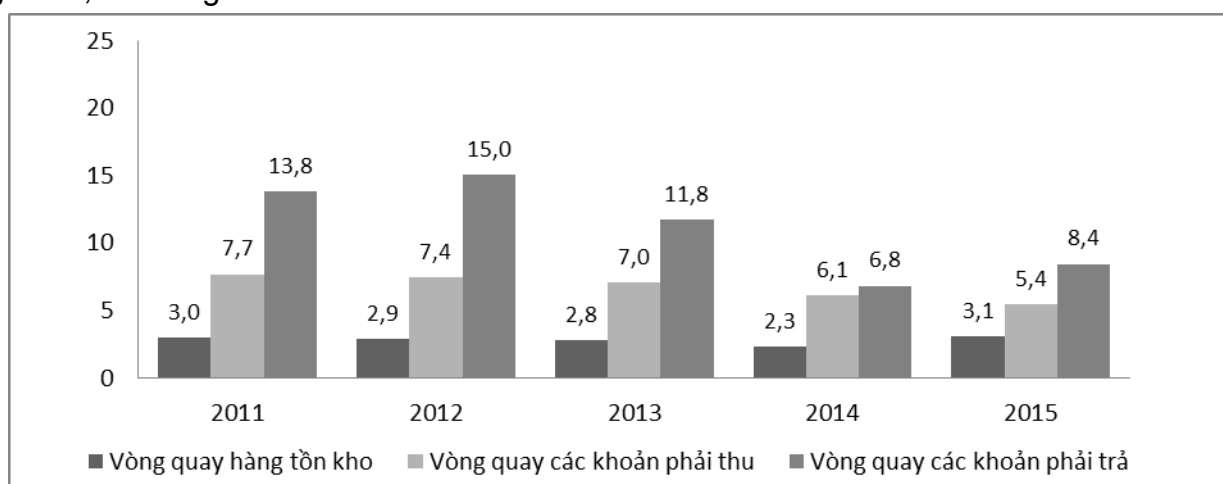
Trong năm 2015, mặc dù hiệu suất sử dụng tài sản giảm so với năm 2014, chỉ số ROA tăng trở lại chủ yếu nhờ sự hỗ trợ của chỉ số gánh nặng thuế và tỷ suất lợi nhuận ròng biên. Tuy vậy, chỉ số ROE vẫn tương đương so với năm trước do tốc độ tăng trưởng của vốn chủ sở hữu cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế.

1.2. Hiệu suất sử dụng tài sản

	2011	2012	2013	2014	2015
Số ngày tồn kho bình quân	123	126	131	158	118
Kỳ thu tiền bình quân	47	49	52	60	67
Số ngày phải trả bình quân	26	24	31	54	43
Vòng quay tiền mặt	144	151	152	164	142

Nguồn: BCTC hợp nhất các năm đã kiểm toán của DHG.

Nhìn chung, hiệu suất sử dụng tài sản của Tập đoàn giảm so với năm trước, ngoại trừ số ngày tồn kho bình quân. Vòng quay khoản phải thu đạt 5,4 vòng, giảm 0,7 vòng so với năm 2014. Nguyên nhân là do khoản phải thu năm 2015 tăng cao vào thời điểm đầu năm 2015 làm bình quân các khoản phải thu vẫn ở mức khá cao trong khi doanh thu thuần giảm 7,8% trong năm.

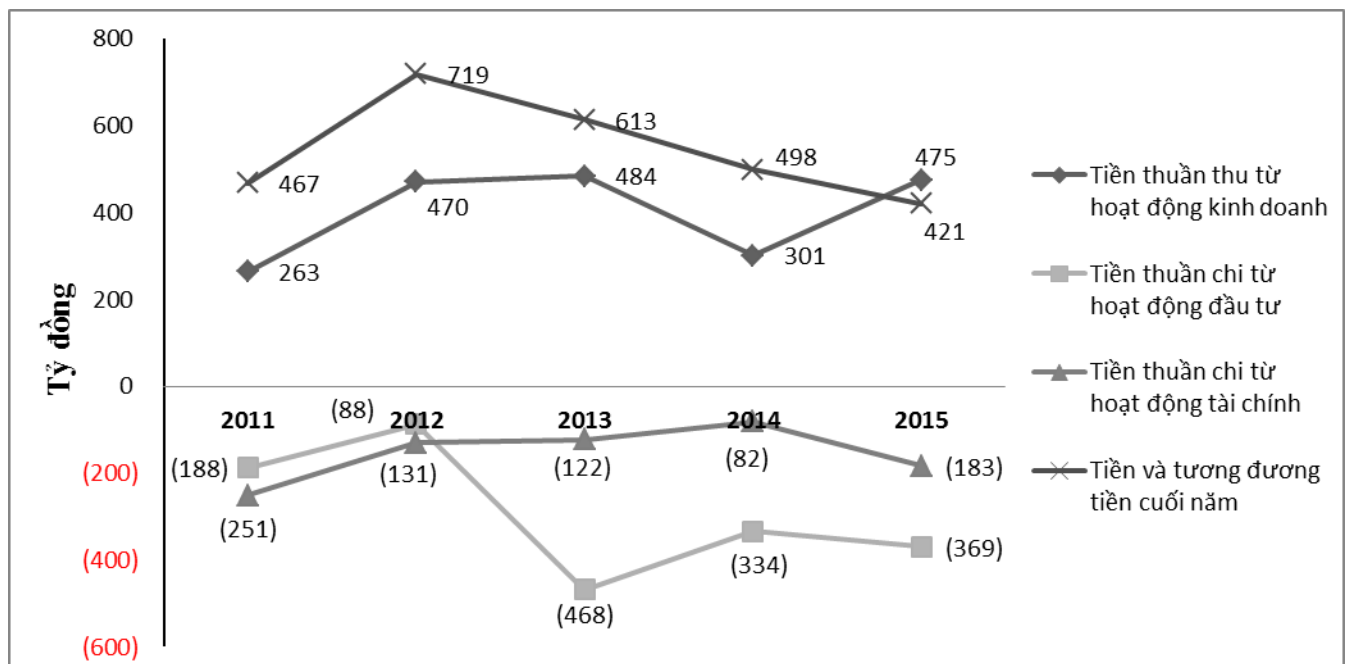


Nguồn: BCTC hợp nhất các năm đã kiểm toán và tính toán của DHG.

Vòng quay hàng tồn kho tăng lên ở mức 3,1 vòng, tương đương với năm 2011. Vòng quay hàng tồn kho cao cho thấy hàng hóa của DHG được lưu thông tốt hơn và không bị ứ đọng nhiều. Tuy nhiên, trong năm 2016, DHG tiếp tục di dời Xưởng 2 thuốc viên từ nhà máy Nguyễn Văn Cừ sang nhà máy Tân Phú Thạnh, vì vậy, tác động của tồn kho phục vụ cho việc di dời nhà máy và chờ cấp lại số đăng ký mới sẽ tiếp tục gây áp lực lên hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty trong năm.

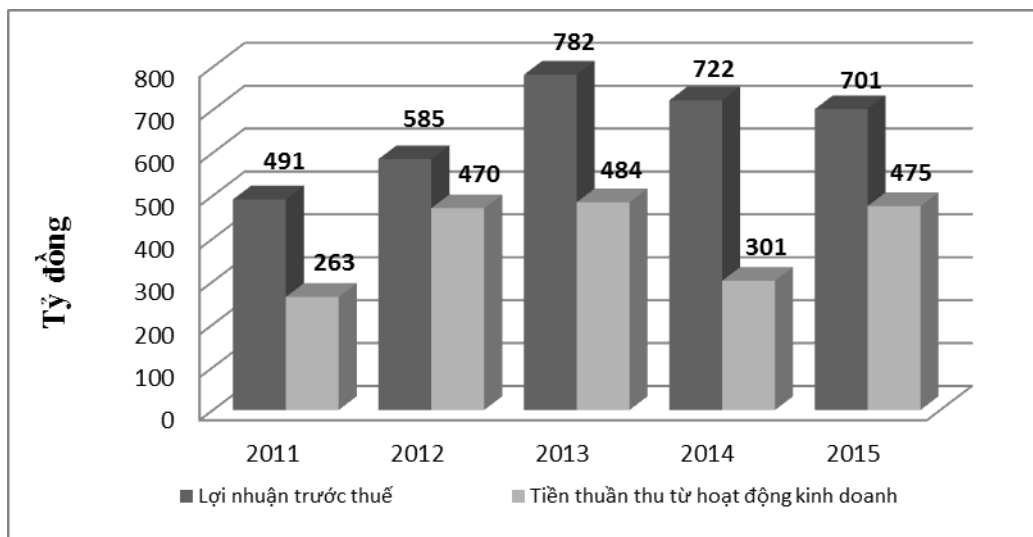
1.3. Phân tích khả năng “sinh tiền” của Tập đoàn

Tại thời điểm cuối năm 2015, dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh tăng lên mức 475 tỷ đồng, tương đương với dòng tiền của các năm 2012 và 2013. Trong khi đó, dòng tiền chi ra cho các hoạt động đầu tư và tài chính tăng mạnh so với năm 2014. Nhờ vậy, lượng tiền và tương đương tiền tại thời điểm 31/12/2015 giảm không quá lớn, còn 421 tỷ đồng. Thực tế, trong dòng tiền chi cho hoạt động tài chính có một khoản tiền gửi kỳ hạn trên 3 tháng trị giá 507 tỷ đồng. Nếu xét về bản chất, khoản tiền đầu tư gửi ngân hàng 507 tỷ đồng phải gần với bản chất của khoản mục tiền và tương đương tiền. Điều này có nghĩa, tiền khả dụng của toàn Tập đoàn tăng 22,6% so với cùng kỳ năm 2014.



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán của DHG.

Dòng tiền dương từ hoạt động kinh doanh tăng trong năm chủ yếu là do các khoản phải thu, hàng tồn kho giảm cộng với dòng tiền âm gia tăng do giảm các khoản phải trả.



Nguồn: BCTC hợp nhất các năm đã kiểm toán của DHG.

Đối với chỉ số thanh toán hiện hành, sau giai đoạn sụt giảm 2013 - 2014, chỉ số này tăng mạnh năm 2015 và cao hơn cả giai đoạn 2011 - 2012. Các khoản nợ ngắn hạn giảm mạnh do giảm các khoản chi phí phải trả ngắn hạn và phải trả người lao động đã làm tăng tỷ số thanh toán hiện hành. Đồng thời, tài sản cố định tiếp tục được đầu tư nên tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm một cách tương ứng.

Năm 2015, tồn kho nguyên liệu giảm sau khi nhà máy tại khu công nghiệp Tân Phú Thạnh bắt đầu hoạt động tương đối ổn định. Do tồn kho ở mức khá thấp nên chỉ số thanh toán nhanh được cải thiện đáng kể so với các năm trước.

Đối với chỉ số thanh toán tiền mặt, chỉ số này tăng nhẹ do các khoản phải thu tại thời điểm cuối năm giảm khá mạnh. Tuy nhiên, DHG tiếp tục điều chuyển một khoản tiền lớn vào “đầu tư ngắn hạn” (gửi ngân hàng dài hạn để tận dụng mặt bằng lãi cao) nên chỉ số này trong năm 2015 vẫn thấp hơn giai đoạn 2011 - 2013. Cụ thể, tại thời điểm 31/12/2015, chỉ cần dùng lượng tiền và tương đương tiền của mình đang có, DHG đã có thể ngay lập tức thanh toán khoảng 54% các khoản nợ ngắn hạn hiện có. Nếu tính luôn lượng tiền gửi lấy lãi cao trong ngân hàng thì tỷ lệ này là 119%. Vì vậy, với *khả năng sinh tiền* thể hiện qua dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh luôn dương của mình, DHG sẽ không gặp rủi ro lớn về thanh khoản trong ngắn hạn.

	2011	2012	2013	2014	2015
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	2,74	2,78	2,17	2,13	2,85
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	1,79	2,00	1,43	1,43	2,03
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt	0,86	1,10	0,60	0,45	0,54

Nguồn: BCTC hợp nhất các năm đã kiểm toán và tính toán của DHG.

So sánh tỷ số thanh toán các công ty niêm yết cùng ngành, các chỉ số của DHG tuy không ở mức cao vượt trội nhưng vẫn ở mức an toàn ở nhóm cao.

Tỷ số thanh toán của một số công ty Dược niêm yết năm 2015

	OPC	DCL	TRA	DHG	DMC	IMP
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	2,72	2,84	2,88	2,85	3,72	4,76
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	1,08	1,88	1,93	2,03	2,28	3,19
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt	0,36	0,06	1,05	0,54	0,70	0,56

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán của các công ty Dược niêm yết và tính toán của DHG.

1.4. Phân tích các biến động lớn trên bảng kết quả hoạt động SXKD

Năm 2015, cơ cấu doanh thu phân phối hàng hóa tăng so với các năm trước, trong đó, Eugica và gia công Eugica tăng mạnh do đối tác giao lại cho DHG tiếp tục phân phối. Điều này ảnh hưởng đến cơ cấu doanh số chung và góp phần làm tăng tỷ trọng giá vốn của Tập đoàn.

Đồng thời, trong năm 2015, tỷ lệ giá vốn hàng bán/doanh thu thuần tăng do việc hạch toán và ghi nhận doanh thu và giá vốn hàng khuyến mãi theo Thông tư 200 như đã đề cập ở phần trên.

	2011	2012	2013	2014	2015
Doanh thu thuần	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Giá vốn hàng bán	51,5%	50,7%	52,0%	45,5%	60,8%
Lợi nhuận gộp	48,5%	49,3%	48,0%	54,5%	39,2%
Doanh thu hoạt động tài chính (không bao gồm lãi tiền gửi ngân hàng)	0,3%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Chi phí tài chính (không bao gồm lãi vay)	0,2%	0,1%	0,4%	1,6%	2,2%
Chi phí bán hàng	22,4%	24,2%	22,3%	28,1%	12,7%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	7,4%	7,4%	8,0%	8,0%	7,3%
Thu nhập khác	0,4%	1,4%	5,4%	0,9%	2,4%
Chi phí khác	0,6%	0,3%	0,9%	0,1%	0,6%
Lỗ từ Công ty liên kết	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Lợi nhuận trước thuế và lãi (EBIT)	18,1%	18,7%	21,8%	17,7%	18,8%
Thu nhập từ lãi	1,7%	1,3%	1,3%	0,9%	0,8%
Chi phí lãi vay	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%
Lợi nhuận trước thuế	19,7%	20,0%	23,0%	18,5%	19,4%
Thuế thu nhập doanh nghiệp	2,9%	3,2%	5,6%	4,8%	3,0%
Lợi nhuận sau thuế	16,9%	16,8%	17,5%	13,6%	16,4%

Nguồn: BCTC hợp nhất các năm đã kiểm toán và tính toán của DHG.

Trong các khoản mục chi phí có biến động lớn của năm 2015, cho thấy tỷ trọng chi phí tài chính tiếp tục tăng khá mạnh. Điều này do khoản chiết khấu thanh toán tăng mạnh từ 58,7 tỷ đồng lên đến 71,1 tỷ đồng, tương đương tăng 22%. Số tiền chi chiết khấu tăng mạnh trong năm 2015 do bị ảnh hưởng của phần doanh số tăng đột biến được ghi nhận tại thời điểm cuối năm 2014. DHG đã có những chính sách bán hàng mới trong năm 2015 nhằm giải quyết tình trạng biến động doanh thu đột biến tại các thời điểm cuối

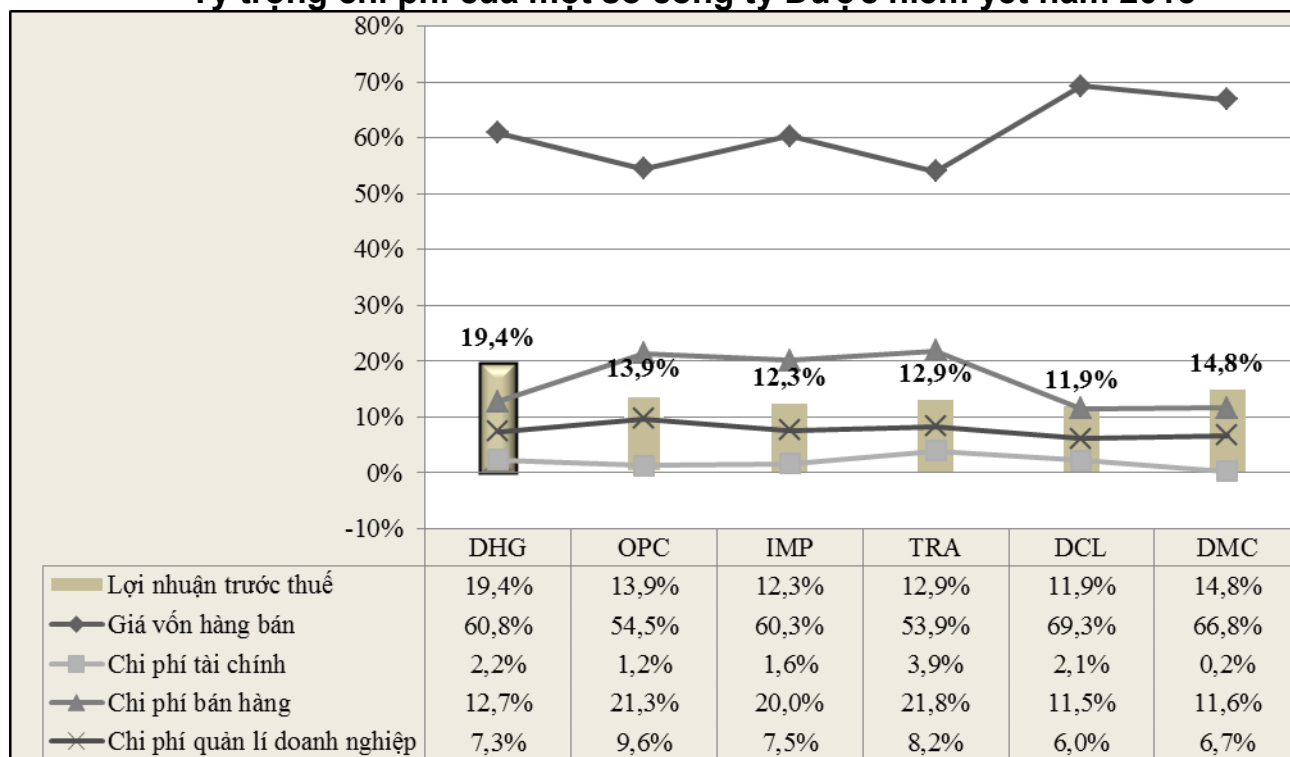
quý/năm. Vì vậy, việc gia tăng đột biến chi phí ghi nhận do tác động của biến động doanh thu theo yếu tố mùa vụ sẽ được hạn chế trong tương lai.

Tỷ trọng chi phí bán hàng giảm mạnh do cách ghi nhận mới theo Thông tư 200 nên chi phí chiết khấu và khuyến mãi đã được ghi nhận vào khoản giảm trừ doanh thu hoặc ghi nhận doanh thu hàng khuyến mãi. Đây chính là nguyên nhân chủ yếu làm tỷ trọng giá vốn tăng mạnh và tỷ lệ chi phí bán hàng/doanh thu giảm mạnh xảy ra đồng thời trong kỳ.

Đối với chi phí quản lý, tỷ trọng chi phí này trên doanh thu giảm. Xét trên bối cảnh doanh thu năm 2015 giảm so với năm 2014, tỷ trọng này giảm thể hiện nỗ lực cắt giảm chi phí quản lý, chi phí liên quan đến nhân sự Khối Quản lý trong kỳ.

Trong các công ty được so sánh, tỷ trọng giá vốn hàng bán tương đương với bình quân ngành. Trong khi đó, TRA, OPC là các doanh nghiệp có tỷ trọng giá vốn thấp nhất trong ngành. Tuy nhiên, tỷ trọng chi phí bán hàng của DHG lại thuộc loại thấp nhất. Điều đó góp phần giúp Tập đoàn vẫn giữ biên lợi nhuận trước thuế vượt trội so với các công ty được so sánh.

Tỷ trọng chi phí của một số công ty Dược niêm yết năm 2015



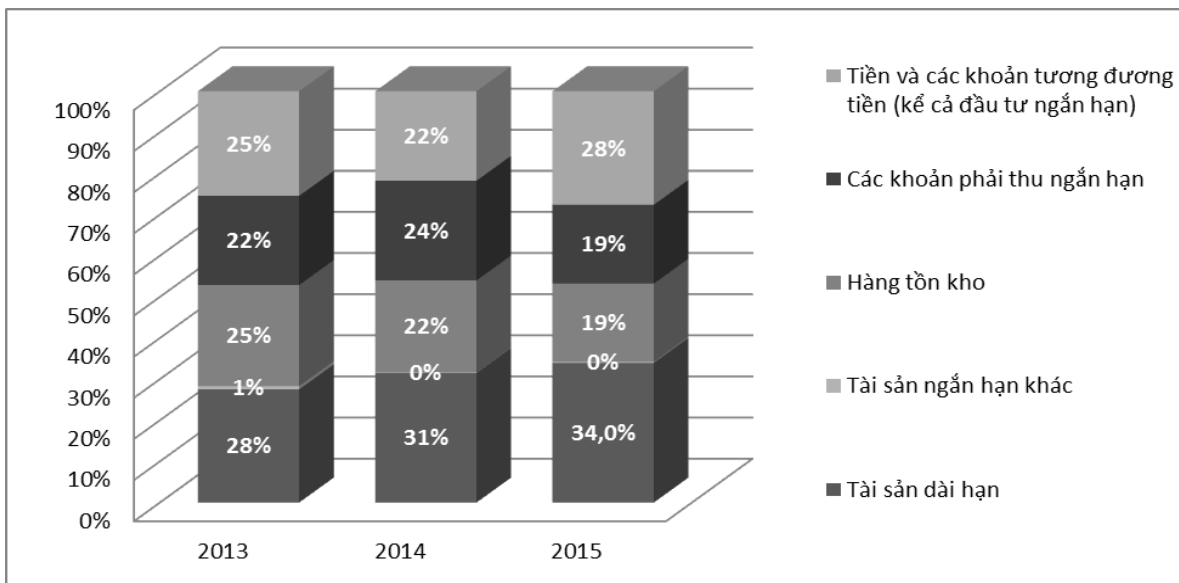
Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2015 của một số công ty Dược niêm yết và tính toán của DHG.

PHÂN TÍCH CẤU TRÚC TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN

2.1. Phân tích cấu trúc tài sản

Xét đến bảng cân đối kế toán tại thời điểm 31/12/2015, tổng tài sản toàn Tập đoàn giảm 3,4% so với cùng kỳ năm trước, đạt 3.363 tỷ đồng. Về mặt cơ cấu, tỷ trọng tài sản ngắn hạn đã tiếp tục xu hướng giảm của năm trước. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn tiếp tục giảm 2,5 điểm phần trăm để đóng góp 66,0% trong tổng tài sản của Tập đoàn. Ngược lại, do tăng 45 tỷ đồng về giá trị nên tỷ trọng tài sản dài hạn đã tăng lên mức 34,0%. Điều này

chủ yếu do tài sản cố định tiếp tục được đầu tư trong năm làm tăng mạnh tỷ trọng khoản mục này trên tổng tài sản toàn Công ty.



Nguồn: BCTC hợp nhất các năm đã kiểm toán và tính toán của DHG.

Xét về cơ cấu tài sản ngắn hạn, tại thời điểm 31/12/2015, giá trị và tỷ trọng hàng tồn kho, và các khoản phải thu ngắn hạn giảm khá mạnh so với năm trước. Trong khi đó, khoản mục tiền – tương đương tiền và khoản tiền gửi ngân hàng kỳ hạn trên 3 tháng có tỷ trọng tăng khá mạnh. Điều này thể hiện xu hướng tốt trong cơ cấu tài sản ngắn hạn của DHG.

Tóm lại, ta có thể thấy phần tài sản nằm ở hàng tồn kho và các khoản phải thu đã giảm góp phần chuyển sang cho phần tài sản gắn liền với đầu tư phát triển và một phần được giữ lại trong tài sản ngắn hạn dưới dạng tiền và tương đương, góp phần tăng tính thanh khoản cho Tập đoàn.

	2011	2012	2013	2014	2015
TÀI SẢN NGẮN HẠN	74,7%	76,4%	72,5%	68,5%	66,0%
Tiền và các khoản tương đương tiền	23,4%	30,2%	19,9%	14,3%	12,5%
Các khoản đầu tư ngắn hạn	0,0%	0,0%	5,5%	7,4%	15,1%
Các khoản phải thu ngắn hạn	24,5%	24,1%	21,7%	24,2%	19,2%
Hàng tồn kho	25,8%	21,5%	24,6%	22,4%	19,0%
Tài sản ngắn hạn khác	0,9%	0,5%	0,8%	0,1%	0,3%
TÀI SẢN DÀI HẠN	25,3%	23,6%	27,5%	31,5%	34,0%
Các khoản phải thu dài hạn	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Tài sản cố định	23,0%	21,7%	25,9%	26,2%	31,7%
Bất động sản đầu tư	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	0,9%	0,7%	0,7%	0,5%	0,5%
Tài sản dài hạn khác	1,4%	1,1%	0,9%	3,3%	1,3%
Giá trị còn lại của lợi thế thương mại	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	100%	100%	100%	100,0%	100,0%

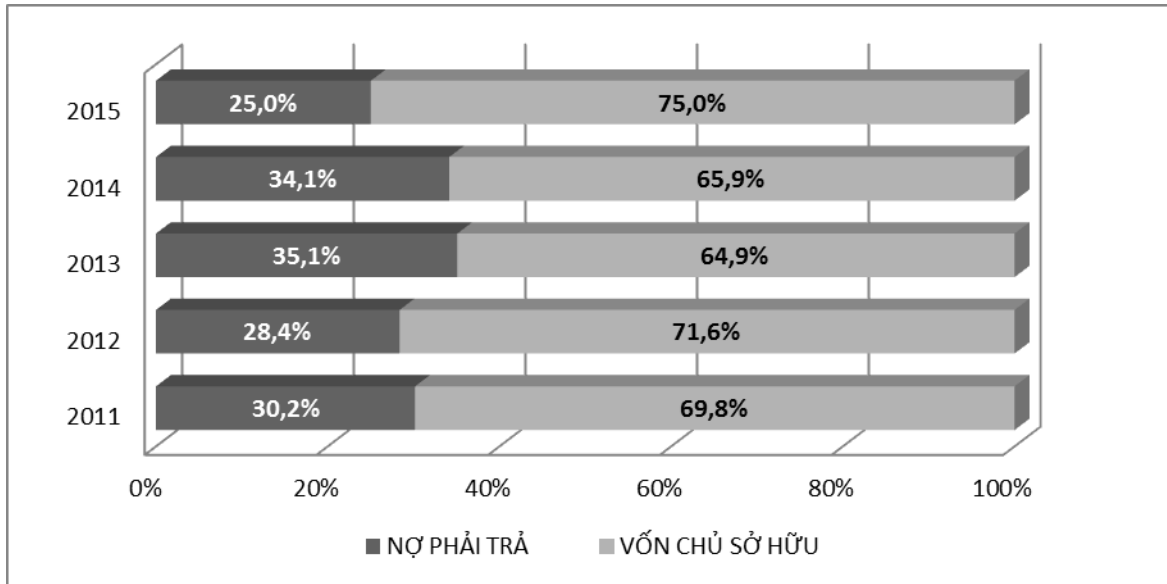
Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán DHG và tính toán của DHG.

2.2 Phân tích cấu trúc nguồn vốn

Về phần nợ phải trả, do năm 2015, Tập đoàn thay đổi cách hạch toán các khoản chiết khấu thương mại theo Thông tư 200 làm giảm mạnh khoản chiết khấu phải trả khách

hàng (đã đưa lên phần giảm trừ doanh thu), giảm mạnh phần tiền thuế phải trả (do được hưởng ưu đãi) và giảm các khoản phải trả người lao động (do giảm chi phí tiền thưởng của nhân viên so với các năm trước) nên tỷ trọng nợ phải trả trên tổng nguồn vốn giảm đến 9,1 điểm phần trăm so với năm trước.

Trong khi phần nợ phải trả giảm cả về giá trị lẫn tỷ trọng thì phần vốn chủ sở hữu lại thể hiện theo chiều hướng ngược lại. Vốn chủ sở hữu tăng mạnh trong năm do tiếp tục được bổ sung từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối năm 2014 dù trong năm có chi một lượng tiền khá lớn để mua cổ phiếu quỹ (khoảng 16 tỷ đồng).



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán và tính toán của DHG.

Nhìn chung, cấu trúc tài chính của DHG Pharma vẫn vững mạnh và đã tiếp tục được củng cố theo chiều hướng tốt hơn trong năm. Tại thời điểm cuối năm 2015, 75% tài sản của DHG được tài trợ bởi vốn chủ sở hữu. Phần nợ phải trả của DHG chiếm tỷ trọng thấp với cơ cấu lành mạnh.

	2011	2012	2013	2014	2015
NỢ PHẢI TRẢ	30,2%	28,4%	35,1%	34,1%	25,0%
Nợ ngắn hạn	27,3%	27,5%	33,4%	32,1%	23,2%
<i>Trong đó</i>					
Vay ngắn hạn	1,1%	0,8%	4,1%	5,1%	8,0%
Phải trả người bán	6,2%	3,1%	8,7%	7,5%	6,7%
Người mua trả tiền trước	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1,4%	1,4%	1,8%	3,0%	0,4%
Phải trả công nhân viên	6,3%	6,6%	6,7%	6,0%	3,8%
Chi phí phải trả	8,3%	10,2%	7,7%	7,6%	0,6%
Các khoản phải trả khác	1,7%	2,7%	2,2%	1,0%	0,5%
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	2,2%	2,6%	2,1%	1,9%	2,7%
Nợ dài hạn	2,9%	0,9%	1,7%	2,0%	1,9%
<i>Trong đó</i>					
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	1,2%	0,9%	1,7%	1,2%	0,9%
VỐN CHỦ SỞ HỮU	69,8%	71,6%	64,9%	65,9%	75,0%
Vốn chủ sở hữu	69,2%	71,0%	64,3%	65,4%	74,4%

	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Trong đó</i>					
Vốn chủ sở hữu	32,7%	27,5%	21,2%	25,0%	25,9%
Thặng dư vốn cổ phần	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cổ phiếu quỹ	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,5%
Quỹ đầu tư phát triển	14,4%	20,7%	22,8%	22,5%	30,9%
Quỹ dự phòng tài chính	3,3%	2,8%	2,2%	1,9%	0,0%
Lợi nhuận chưa phân phối cuối năm	18,9%	20,0%	18,2%	16,0%	18,0%
Lợi ích cổ đông thiểu số	0,6%	0,7%	0,6%	0,5%	0,6%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán và tính toán của DHG.

KẾT LUẬN

Các chỉ số tài chính của DHG vẫn được duy trì ở mức lành mạnh trong năm 2015. Tuy doanh thu và lợi nhuận trước thuế giảm so với năm trước trong bối cảnh thị trường khó khăn nhưng nhờ tác động của ưu đãi thuế giúp cho lợi nhuận sau thuế tiếp tục tăng trưởng.

Các chỉ số thanh toán được cải thiện đáng kể, đặc biệt là chỉ số thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh. Hàng tồn kho năm 2015 giảm nhiều so với giai đoạn 2013 - 2014 nhưng vẫn cao hơn giai đoạn 2011 - 2012 do quá trình di dời nhà máy tiếp tục. Việc quản lý khoản phải trả vẫn được duy trì tốt đã giúp giảm áp lực lên dòng tiền và hỗ trợ các chỉ số hiệu quả hoạt động của Công ty.

Trong năm 2016, theo kế hoạch, DHG sẽ tiếp tục chi tiền để cải tạo tái đánh giá GMP - WHO nhà máy hiện tại, đầu tư cho dự án liên doanh xe xét nghiệm lưu động, dự án nhà máy mới chuẩn PIC/S và một số khoản đầu tư phát triển khác theo kế hoạch đầu tư đã được phê duyệt. Tuy nhiên, với nhu cầu giải ngân đầu tư trong năm 2016 giảm áp lực hơn so với giai đoạn trước, nguồn vốn dành cho việc sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển sẽ ổn định và tốt hơn trong năm nay.

Trong năm 2016, có thể dự đoán, tổng tài sản của Tập đoàn sẽ tiếp tục tăng do tăng dự trữ hàng hóa và tăng đầu tư. Trong đó, cơ cấu tài sản sẽ thay đổi theo hướng tỷ trọng tài sản dài hạn tiếp tục tăng lên do giá trị tài sản cố định được ghi nhận tăng thêm. Tỷ trọng nợ ngắn hạn sẽ không giảm hoặc có khả năng tăng do DHG sẽ tiếp tục vay ngắn hạn để tận dụng lãi suất thấp, hỗ trợ thanh khoản và tận dụng lá chắn thuế do chi phí lãi vay mang lại.

Đối với hiệu quả kinh doanh, doanh thu Tập đoàn được dự báo sẽ tăng trưởng mạnh trở lại do công tác tái cấu trúc hệ thống bán hàng chuyên nghiệp bắt đầu đạt hiệu quả, thị trường đã được bình ổn và quyết tâm cao của Tập đoàn nhằm lấy lại những gì đã mất một cách hiệu quả và chất lượng nhất.

Lợi nhuận trước thuế sẽ tăng theo tỷ lệ tăng của doanh thu. Đặc biệt, năm 2016, DHG tiếp tục tận hưởng các ưu đãi thuế từ nhà máy tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh với mức độ cao hơn do việc di dời sản xuất đi dần đến phần kết thúc và số đăng ký tại nhà máy mới cũng ngày càng nhiều hơn. Vì vậy, lợi nhuận sau thuế sẽ được hỗ trợ khá mạnh, góp phần giữ vững các chỉ số ROE, ROA và ROS, dần dần chuyển gánh nặng về thuế thành lợi thế so sánh, mang lại lợi ích thiết thực cho cổ đông Công ty.

PHẦN 8: BÁO CÁO QUẢN TRỊ CÔNG TY

- 8.1 Hoạt động của Đại hội đồng cổ đông
- 8.2 Thông tin về Ban Quản trị Công ty
- 8.3 Cơ cấu cổ đông và thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu
- 8.4 Hoạt động của Hội đồng Quản trị
- 8.5 Hoạt động của Ban Kiểm soát
- 8.6 Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, BKS, BTGD

HOẠT ĐỘNG CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2015

Trong năm 2015, Công ty đã tổ chức 02 cuộc họp Đại hội đồng cổ đông để xin các ý kiến thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ cụ thể như sau:

STT	Nghị quyết	Ngày	Nội dung
1.	001/2015/NQ.ĐHĐCĐ	20/04/2015	Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 thông qua các nội dung: + Báo cáo HĐQT năm 2014, kế hoạch đầu tư năm 2015, kế hoạch kinh doanh năm 2015. + Báo cáo của Ban Kiểm soát năm 2014. + Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2014 đã được kiểm toán bởi PwC Việt Nam. + Thông qua báo cáo phân phối lợi nhuận năm 2014 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2015. + Thông qua việc sửa đổi, bổ sung điều lệ Công ty. + Thông qua việc ủy quyền HĐQT phối hợp với Ban Kiểm soát chọn 01 trong 03 đơn vị (PwC, KPMG & Deloitte Việt Nam) là đơn vị kiểm toán độc lập BCTC năm 2015.
2.	002/2015/NQ.ĐHĐCĐ	16/10/2015	Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2015 theo hình thức xin ý kiến bằng văn bản để sửa đổi Điều 4 Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang về bổ sung ngành nghề kinh doanh (sản xuất và kinh doanh nước tinh khiết đóng chai).

Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2014

- Thực hiện đạt 90,2% kế hoạch doanh thu và 92% kế hoạch lợi nhuận trước thuế năm 2015.
- Trích lập các quỹ, chia cổ tức năm 2014 bằng tiền mặt, tỷ lệ 30% mệnh giá, ngày chốt danh sách 12/05/2015, ngày thanh toán: 26/05/2015.
- Hoàn tất sửa đổi Điều lệ được ĐHĐCĐ 2014 thông qua (sửa đổi, bổ sung Điều 4, Điều 8, Điều 24, Khoản 2 Điều 32, Khoản 14 Điều 32 Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang).
- Thay đổi Giấy CNĐKKD lần thứ 20 ngày 06/05/2015 với nội dung thay đổi vốn cổ phần (vốn điều lệ).
- HĐQT đã thống nhất với BKS chọn PwC Việt Nam là đơn vị kiểm toán năm 2015. Đã thực hiện ký hợp đồng kiểm toán ngày 17/06/2015.

Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2015

- Sửa đổi, bổ sung điều lệ Công ty lần thứ 15 ngày 16/10/2015 theo Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường lần thứ nhất năm 2015 (Sửa đổi Điều 4 Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang về bổ sung ngành nghề kinh doanh).
- Thay đổi Giấy CNĐKKD lần thứ 21 ngày 29/10/2015 với nội dung thay đổi bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang như sau:

STT	Ngành nghề xin ý kiến bổ sung	Mã ngành
1.	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng Chi tiết: Sản xuất nước tinh khiết đóng chai	1104
2.	Bán buôn đồ uống Chi tiết: Bán buôn nước tinh khiết đóng chai	4633
3.	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ nước tinh khiết đóng chai	4723

THÔNG TIN VỀ BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Danh sách và tỷ lệ sở hữu cổ phiếu DHG của HĐQT, BKS, BDH

STT	Họ và tên	Chức danh	Đại diện vốn SCIC	Cá nhân sở hữu	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu
I. THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ III (2014 – 2018)						
1	Hoàng Nguyên Học	Chủ tịch HĐQT	15.100.330	0	15.100.330	17,32%
2	Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	11.325.248	0	11.325.248	12,99%
3	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	11.325.247	18.078	11.343.325	13,01%
4	Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT	-	201.825	201.825	0,23%
5	Đặng Phạm Minh Loan	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
6	Trần Chí Liêm	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
7	Shuhei Tabata	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
II. THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ III (2014 – 2018)						
1	Trần Quốc Hưng	Trưởng BKS	-	18.453	18.453	0,02%
2	Nguyễn Phương Thảo	Thành viên BKS	-	-	-	0,00%
3	Đình Đức Minh	Thành viên BKS	-	13	13	0,00%
III. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC						
1	Phạm Thị Việt Nga	Tổng Giám đốc	-	201.825	201.825	0,23%
2	Đoàn Đình Duy Khương	Phó Tổng Giám đốc	11.325.247	18.078	11.343.325	13,01%

3	Lê Chánh Đạo	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc tài chính	-	81.558	81.558	0,09%
4	Nguyễn Ngọc Diệp	Phó Tổng Giám đốc	-	4.912	4.912	0,01%
IV. KẾ TOÁN TRƯỞNG, TRƯỞNG PHÒNG KẾ TOÁN						
1	Đặng Phạm Huyền Nhung	Kế toán trưởng	-	4.221	4.221	0,005%
V. NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN CÔNG BỐ THÔNG TIN						
1	Lê Thị Hồng Nhung	Trưởng Ban Quan hệ Nhà đầu tư - Thư ký HĐQT	-	4.864	4.864	0,006%

2. Thay đổi nhân sự trong Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Giám đốc Chức năng

- Thay đổi nhân sự Hội đồng Quản trị: Không có
- Thay đổi nhân sự Ban Kiểm soát: Không có
- Thay đổi nhân sự Ban Tổng Giám đốc: Không có
- Thay đổi nhân sự Giám đốc Chức năng: Từ ngày 19/01/2015, Bà Đặng Phạm Huyền Nhung thôi giữ chức vụ Giám đốc Tài chính và vẫn tiếp tục giữ chức vụ Kế toán trưởng, Trưởng Phòng Kế toán (theo nguyện vọng cá nhân). Ông Lê Chánh Đạo – Phó Tổng Giám đốc Khối Tài chính được bổ nhiệm kiêm nhiệm chức vụ Giám đốc Tài chính.

CO CƠ CẤU CỔ ĐÔNG VÀ THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

1. Cổ phần

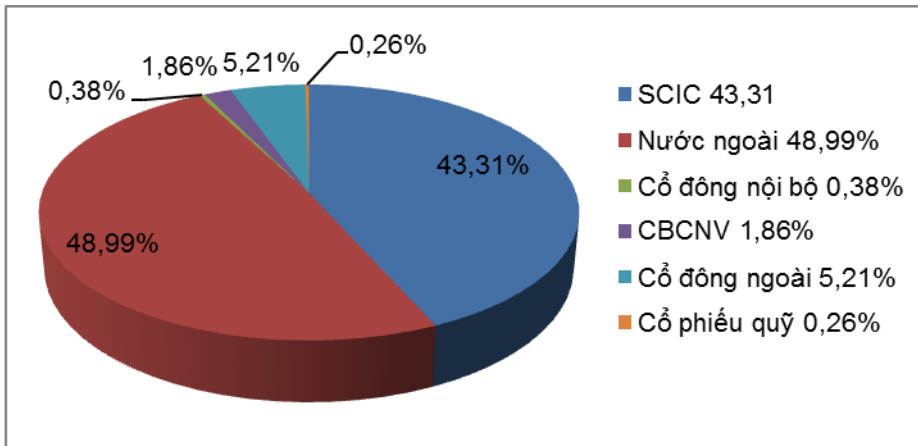
Mệnh giá 01 cổ phiếu	10.000 đồng
Số lượng cổ phiếu niêm yết	87.164.330 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	86.941.950 cổ phiếu
Cổ phiếu quỹ	222.380 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng	8.945 cổ phiếu

- Hạn chế chuyển nhượng của SME do bị tạm ngưng hoạt động thanh toán bù trừ: 9 cổ phiếu.
- Cổ phiếu thưởng của CBCNV nghỉ việc do Công đoàn Công ty mua lại chưa thực hiện giải chấp: 6.856 cổ phiếu.
- Cổ phiếu ESOP 2010, ESOP 2011, ESOP 2012 đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng, tuy nhiên còn 06 trường hợp do ngày cấp Chứng minh nhân dân của cá nhân sở hữu chưa điều chỉnh nên chưa hoàn thành thủ tục giải chấp hạn chế chuyển nhượng: 2.080 cổ phiếu.

2. Cơ cấu cổ đông

2.1 Cơ cấu cổ đông theo danh sách cổ đông ngày 24/03/2016

	Số lượng cổ đông	Số lượng Cổ phiếu	% Vốn điều lệ
Nước ngoài	471	42.697.811	48,99%
Cá nhân	368	845.100	0,97%
Tổ chức	103	41.852.711	48,02%
Trong nước	2.746	44.466.519	51,01%
Cá nhân	2.677	5.024.247	5,76%
Tổ chức	69	39.442.272	45,25%
<i>Trong đó: SCIC</i>	<i>1</i>	<i>37.750.825</i>	<i>43,31%</i>
Tổng cộng	3.217	87.164.330	100%



Nguồn: Theo danh sách cổ đông DHG ngày 24/03/2016 của Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam.

2.2 Loại hình sở hữu

Đối tượng	Hạn chế chuyển nhượng	Chuyển nhượng tự do	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu (%)
I. Cổ đông nội bộ	-	333.924	333.924	0,38%
1. Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc	-	306.373	306.373	0,35%
2. Ban Kiểm soát	-	18.466	18.466	0,02%
3. Kế toán trưởng	-	4.221	4.221	0,00%
4. Người được ủy quyền CBTT	-	4.864	4.864	0,01%
II. Cổ phiếu quỹ	-	222.380	222.380	0,26%
III. Công đoàn Công ty	6.856	348.542	355.398	0,41%
IV. Cổ đông khác	2.089	86.250.539	86.252.628	98,95%
1. Trong nước	2.089	43.552.728	43.554.817	49,97%
1.1 Cá nhân	2.080	4.688.243	4.690.323	5,38%
1.2 Tổ chức	9	38.864.485	38.864.494	44,59%
<i>Trong đó Nhà nước:</i>	-	<i>37.750.825</i>	<i>37.750.825</i>	<i>43,31%</i>
2. Nước ngoài	-	42.697.811	42.697.811	48,99%
2.1 Cá nhân	-	845.100	845.100	0,97%
2.2 Tổ chức	-	41.852.711	41.852.711	48,02%
TỔNG CỘNG:	8.945	87.155.385	87.164.330	100,00%

1.3 Danh sách cổ đông lớn theo danh sách cổ đông chốt ngày 24/03/2016

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	03/11/2011	Việt Nam	37.750.825	43,31%
FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENT FUNDS-TEMPLETON FRONTIER MARKETS FUND	CA2795	12/01/2009	Luxembourg	8.225.353	9,44%
PORTAL GLOBAL LIMITED	CA5734	04/04/2012	British Virgin Isl	6.278.330	7,20%

3. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: Trong năm 2015, Công ty không tăng vốn cổ phần.

4. Giao dịch cổ phiếu quỹ

Người thực hiện giao dịch	Số cổ phiếu sở hữu tại ngày 01/01/2015		Số cổ phiếu sở hữu 31/12/2015		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	
Cổ phiếu quỹ	10.130	0,01%	222.380	0,26%	Mua: 212.250 cổ phiếu

Trong năm 2015, Công ty đã thực hiện giao dịch mua 212.250 cổ phiếu quỹ.

+ Thời gian thực hiện từ ngày 25/06/2015 đến ngày 24/07/2015.

+ Giá giao dịch bình quân: 73.805 đồng/cổ phiếu.

+ Nguồn vốn để mua lại: Quỹ đầu tư phát triển.

+ Phương thức giao dịch: khớp lệnh thông qua Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM.

+ Mục đích mua lại cổ phiếu:

- * Góp phần bình ổn giá cổ phiếu DHG trên thị trường để bảo vệ quyền lợi của cổ đông.
- * Sẽ bán lại cổ phiếu quỹ trên thị trường vào thời điểm thích hợp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.
- * Các mục tiêu khác theo Quyết định của Hội đồng Quản trị.

HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

- Trong năm 2015, Hội đồng Quản trị đã 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. 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.

- Cơ cấu thành viên HĐQT đảm bảo có 02/07 thành viên HĐQT độc lập, thực hiện đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.
- Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng Điều lệ Công ty. Các Biên bản, Nghị quyết, Quyết định của HĐQT đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ theo đúng quy định.
- Các Tiểu ban chuyên môn phát huy vai trò, giữ lịch làm việc, báo cáo cho HĐQT hàng quý, tham gia nhiều ý kiến mang lại hiệu quả thiết thực.

Các nội dung cụ thể về hoạt động của HĐQT và các Tiểu ban gồm:

1. Đánh giá các hoạt động của HĐQT

1.1. Tổng kết các cuộc họp và các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT

Năm 2015, HĐQT đã tiến hành 18 cuộc họp, ban hành 19 Nghị quyết và 48 Quyết định để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT. Trong đó có 05 cuộc họp trực tiếp và 13 cuộc họp thông qua hình thức gửi thư xin ý kiến.

Các cuộc họp của HĐQT đều có mời Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc tham gia dự họp để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của Hội đồng Quản trị đối với Ban Điều hành.

Tỷ lệ tham dự họp

ST T	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Ngày bắt đầu là thành viên HĐQT	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự
1.	Ông Hoàng Nguyên Học	Chủ tịch HĐQT	28/04/2014	18/18	100%	
2.	Ông Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	25/04/2009	18/18		
3.	Bà Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT Tổng Giám đốc	08/09/2004	18/18	100%	
4.	Ông Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	29/04/2010	18/18	100%	
5.	Bà Đặng Phạm Minh Loan	Thành viên HĐQT	28/04/2014	18/18	100%	
6.	Ông Trần Chí Liêm	Thành viên HĐQT độc lập	28/04/2014	18/18	100%	
7.	Ông Shuheii Tabata	Thành viên HĐQT độc lập	28/04/2014	17/18	94,4%	Bận việc riêng

1.2. Nội dung và kết quả cuộc họp HĐQT

STT	Số Nghị quyết	Ngày ban hành	Nội dung Nghị quyết
1.	001/2015/NQ.HĐQT	19/01/2015	- Thông qua Báo cáo của Thư ký HĐQT; Báo cáo đánh giá hoạt động của Ban Tổng Giám đốc; Báo cáo tình hình sử dụng Quỹ phát triển khoa học công nghệ năm 2014; Báo cáo của các Tiểu ban năm 2014; Báo cáo

STT	Số Nghị quyết	Ngày ban hành	Nội dung Nghị quyết
			<p>công việc của Phó Chủ tịch HĐQT chuyên trách.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thông qua việc sửa đổi, bổ sung Quy chế quản lý tài chính của DHG Pharma; Phân quyền phê duyệt đối với các giao dịch nội bộ giữa Công ty mẹ DHG Pharma và các Công ty con. - Thông qua dự án đầu tư sửa chữa và cải tạo Xưởng chế biến Dược liệu; thay đổi cơ cấu phòng ban Khối Tài chính/Kế toán/IR; thay đổi HĐQT Công ty con HT Pharma; chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Chi nhánh Gia Lai; quy định hạn mức ngân quỹ - hạn mức tín dụng 2015 và các nội dung khác.
2.	002/2015/NQ.HĐQT	01/03/2015	Thông qua vấn đề liên quan đến nhân sự thuộc thẩm quyền HĐQT.
3.	003/2015/NQ.HĐQT	20/03/2015	Thông qua việc bổ sung, sửa đổi Quy chế mua sắm và sửa chữa tài sản; Quy chế sử dụng Quỹ thù lao và tiền thưởng của HĐQT, BKS và các nội dung khác.
4.	004/2015/NQ.HĐQT	27/03/2015	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua các nội dung liên quan đến ĐHCĐ thường niên 2014 của DHG Pharma, SH Pharma. - Thông qua chủ trương tạm ngừng hoạt động sản xuất kinh doanh DHG Nature; chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại 152 Nguyễn An Ninh, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ; nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Chi nhánh Đà Nẵng và các nội dung khác.
5.	005/2015/NQ.HĐQT	17/04/2015	Thông qua tờ trình 004, thay thế tờ trình 002 về việc sửa đổi, bổ sung điều lệ và thay đổi nội dung dự thảo Nghị quyết ĐHCĐ thường niên 2014 Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
6.	006/2015/NQ.HĐQT	20/04/2015	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua Báo cáo của Thư ký HĐQT; Báo cáo đánh giá hoạt động của Ban Tổng Giám đốc; Báo cáo của các Tiểu ban về các hoạt động quý 1/2015, kế hoạch quý 2/2015. - Thống nhất đề xuất của Ban Kiểm soát về việc chọn Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers Việt Nam (PwC) là đơn vị kiểm toán độc lập BCTC năm 2015. - Thông qua việc thay đổi chủ trương đầu tư hệ thống máy in cho DHG PP1; thay đổi việc nhận chuyển nhượng đất tại Chi nhánh Đà Nẵng. - Thông qua việc PPLN năm 2014, kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2015 của các Công ty con 100% vốn DHG Pharma và kế hoạch chi tiêu Quỹ thù lao và tiền thưởng của HĐQT, BKS.
7.	007/2015/NQ.HĐQT	08/06/2015	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua phương án mua cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang làm cổ phiếu quỹ. - Thông qua chủ trương giải thể Công ty con 100% vốn DHG Pharma – Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG (DHG Nature).
8.	008/2015/NQ.HĐQT	22/06/2015	- Thay đổi người đại diện theo ủy quyền, thành viên HĐQT, người đại diện theo pháp luật, Giám đốc Công ty con 100% DHG Pharma tại VL Pharma, DT Pharma, B&T Pharma và các nội dung khác thuộc thẩm quyền

STT	Số Nghị quyết	Ngày ban hành	Nội dung Nghị quyết
			HĐQT. - Thông qua các nội dung liên quan đến ĐHCĐ thường niên 2015 của Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hào.
	009/2015/NQ.HĐQT	09/07/2015	Thông qua các nội dung liên quan đến giao dịch mua cổ phần các công ty.
	010/2015/NQ.HĐQT	17/07/2015	Thông qua Báo cáo của Thư ký HĐQT; Báo cáo đánh giá hoạt động của Ban Tổng Giám đốc, Báo cáo của các Tiểu ban về các hoạt động 6 tháng/2015, kế hoạch quý 3/2015 và các nội dung khác.
	011/2015/NQ.HĐQT	24/08/2015	- Thống nhất thời gian tổ chức, nội dung xin ý kiến và bộ tài liệu trình ĐHCĐ bất thường (bằng văn bản) lần thứ nhất năm 2015. - Thông qua các báo cáo của người đại diện vốn Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang tại SH Pharma và Spiviha. - Thông qua Báo cáo của Tổng Giám đốc về việc rà soát và tiến độ xây dựng hệ thống Quy chế, Quy định tại Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang. - Thông qua các nội dung khác thuộc thẩm quyền của HĐQT.
	012/2015/NQ.HĐQT	29/08/2015	Thông qua nội dung liên quan đến thay đổi nhân sự DHG Pharma.
	013/2015/NQ.HĐQT	29/09/2015	- Thông qua các nội dung về Đại hội đồng cổ đông bất thường lần thứ nhất năm 2015 của Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hào. - Thành lập Ban Kiểm phiếu, kiểm "Phiếu lấy ý kiến biểu quyết" các nội dung trình Đại hội đồng cổ đông bất thường bằng văn bản lần thứ nhất năm 2015 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
	014/2015/NQ.HĐQT	12/10/2015	Thông qua vấn đề liên quan đến nhân sự Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hào.
	015/2015/NQ.HĐQT	21/10/2015	Thông qua các nội dung liên quan đến giao dịch mua cổ phần các công ty.
	016/2015/NQ.HĐQT	26/10/2015	- Thông qua Báo cáo của Thư ký HĐQT; Báo cáo đánh giá hoạt động của Ban Tổng Giám đốc; Báo cáo của các Tiểu ban về các hoạt động 9 tháng/2015, kế hoạch quý 4/2015. - Thông qua việc nhận chuyển nhượng và chuyển nhượng quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà tại Bạc Liêu; thay đổi HĐTV Công ty con: VL Pharma và ST Pharma.
	017/2015/NQ.HĐQT	12/12/2015	Thông qua việc phê duyệt hạn mức ngân quỹ, hạn mức tín dụng 2016 cho Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và chuyển tạm lợi nhuận sau thuế các Công ty con 100% về Công ty mẹ.
	018/2015/NQ.HĐQT	29/12/2015	Thống nhất thay đổi người đại diện vốn theo ủy quyền, thành viên HĐTV, người đại diện theo pháp luật, Giám đốc Công ty con 100% vốn DHG: DHG Travel và HT Pharma.

Về cơ bản, các Nghị quyết của HĐQT Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang trong năm 2015 đều đã được triển khai và thực hiện.

Riêng nội dung thuộc Nghị quyết số 001/2015/NQ.HĐQT ngày 19/01/2015 về phê duyệt dự án đầu tư sửa chữa và cải tạo Xưởng chế biến Dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP - WHO tại Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG hiện đang tạm ngưng do ngày 08/6/2015, HĐQT đã thông qua chủ trương giải thể Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG. Dự án được bàn giao về DHG Pharma để tiếp tục đầu tư thành xưởng sản xuất dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP - WHO (dự kiến tiếp tục từ 2016).

Đối với nội dung thuộc Nghị quyết số 011/2015/NQ.HĐQT ngày 24/08/2015 về việc thống nhất chủ trương chuyển nhượng nhà đất, trụ sở chi nhánh – Công ty con không còn nhu cầu sử dụng tại 09 vị trí: Hà Nội, TP.HCM, Thái Bình, Phú Thọ, Cà Mau, Sóc Trăng, Lâm Đồng, Đà Nẵng, Hải Phòng; Ban Điều hành đang tiến hành các thủ tục chào bán các vị trí đất đã trình. Đất tại Phú Thọ dự kiến không bán, giữ lại làm chỗ ở cho nhân viên.

2. Hoạt động Giám sát của HĐQT đối với Ban Tổng Giám đốc

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

3. Hoạt động của các Tiểu ban trực thuộc HĐQT

Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ III (2014 - 2018) đã thành lập 03 Tiểu ban trực thuộc gồm:

- Tiểu ban Chiến lược
- Tiểu ban Kiểm toán và quản trị rủi ro
- Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ

Các Tiểu ban đảm bảo số lượng và yêu cầu về nhân sự theo quy định của Công ty và hoạt động theo trách nhiệm và nhiệm vụ được quy định trong quy chế quản trị công ty. Hàng quý, các Tiểu ban họp và gửi báo cáo cho Hội đồng Quản trị theo phạm vi công việc được phân công.

Chức vụ	Tiểu ban Chiến lược	Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ	Tiểu ban Kiểm toán và quản trị rủi ro
Trưởng Tiểu ban	Bà Phạm Thị Việt Nga	Ông Trần Chí Liêm	Ông Lê Đình Bửu Trí
Thành viên	Ông Lê Đình Bửu Trí	Bà Phạm Thị Việt Nga	Bà Đặng Phạm Minh Loan
Thành viên	Ông Đoàn Đình Duy Khương	Bà Trần Thị Ánh Như	Ông Lê Chánh Đạo
Thành viên	Ông Shuhei Tabata		
Thành viên	Ông Lâm Diệu Phi		

Trong năm 2015, các Tiểu ban đã tổ chức 04 lần họp để thực hiện các báo cáo, đề xuất, tham mưu cho HĐQT đối với các công việc chuyên môn thuộc phạm vi của Tiểu ban.

Các nội dung báo cáo chủ yếu như sau:

a. Tiểu ban Chiến lược

- Chỉ đạo Ban Điều hành xây dựng chiến lược phát triển Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang giai đoạn 2016 – 2020.
- Nâng cao giá trị thương hiệu, mở rộng thị phần, xuất khẩu, khai thác lợi thế hệ thống phân phối: các giải thưởng và danh hiệu nhận được; tăng trưởng doanh thu; thị phần và tăng trưởng so với ngành; đầu tư nhãn hàng; nâng cao chất lượng khách hàng; nâng cao sự thỏa mãn khách hàng; giữ tỷ trọng hệ điều trị; tái cấu trúc hệ thống bán hàng; doanh thu xuất khẩu; khai thác lợi thế hệ thống phân phối.
- Tối đa hóa năng lực và hiệu quả sản xuất, chất lượng, nghiên cứu: tăng năng suất lao động; tăng tỷ lệ tự động hóa; nâng cao chất lượng sản phẩm; nâng cao tiêu chuẩn nhà máy; cải tiến sản phẩm; nghiên cứu sản phẩm mới, sản phẩm khác biệt, hàm lượng khoa học kỹ thuật cao.
- Tối đa hóa năng lực và quản trị doanh nghiệp, quản trị tài chính và chuỗi cung ứng.
- Mở rộng hợp tác đầu tư theo hướng đa dạng hóa đồng tâm.
- Trách nhiệm xã hội và môi trường: thực hiện nhiều chương trình hướng đến cộng đồng năm 2015.

b. Tiểu ban Kiểm toán và quản trị rủi ro

- Thực hiện Báo cáo tài chính 2015, phối hợp với Công ty Kiểm toán PwC hoàn thiện Báo cáo kiểm toán 2015.
- Báo cáo tình hình thực hiện góp ý thư quản lý của PwC.
- Báo cáo tình hình thực hiện ngân sách 2015.
- Báo cáo chi tiết doanh thu, lợi nhuận.
- Phân tích, tham mưu tài chính và cung cấp số liệu kịp thời cho nhu cầu quản trị Công ty.
- Ban hành Quy chế quản lý tài chính, Quy chế mua sắm tài sản.
- Báo cáo các vấn đề về quản trị rủi ro chưa tuân thủ hướng dẫn hoạt động.

c. Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ

- Báo cáo tình hình nhân sự mỗi quý (số lao động, thu nhập, báo cáo về tuyển dụng...).
- Tiếp tục phối hợp với EY để triển khai Dự án Quản trị nguồn nhân lực.
- Điều chỉnh và ban hành các chính sách lương, thưởng trong Khối Kinh doanh nhằm động viên, khích lệ nhân viên bán hàng trong tình hình kinh doanh nhiều thách thức và phù hợp với chiến lược kinh doanh của Công ty.

- Tổ chức triển khai mục tiêu, chiến lược 2016 – 2020 và kế hoạch kinh doanh 2016 cho tất cả người lao động.
- Thực hiện khám sức khỏe định kỳ năm 2015 cho người lao động.
- Lập kế hoạch nguồn nhân lực, kế hoạch đào tạo.

4. Hoạt động của các thành viên HĐQT độc lập

Trong cơ cấu thành viên HĐQT của DHG có 02/07 thành viên đáp ứng các tiêu chí là thành viên HĐQT độc lập. Các thành viên HĐQT độc lập tham dự đầy đủ các cuộc họp của HĐQT, tham gia ý kiến, biểu quyết độc lập về các vấn đề, quyết định thuộc thẩm quyền của HĐQT. Tham gia vào hoạt động của các Tiểu ban trực thuộc theo sự phân công của HĐQT.

- Ông Trần Chí Liêm – Thành viên HĐQT độc lập, Trưởng Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ, nguyên Thứ trưởng Bộ Y tế, với kiến thức và kinh nghiệm chuyên sâu, tham gia đóng góp vào hoạt động của Công ty như một chuyên gia tư vấn, chỉ ra những cơ hội – thách thức của ngành, hướng dẫn Ban Điều hành hiểu rõ các quy định pháp luật có liên quan và hỗ trợ công tác đối ngoại của HĐQT.
- Ông Shuhei Tabata – Thành viên HĐQT độc lập, Thành viên Tiểu ban Chiến lược. Với tư cách là một thành viên Tiểu ban Chiến lược, ngoài việc tham gia đóng góp các ý kiến xây dựng chiến lược, thời gian qua, ông đã giới thiệu cho DHG nhiều nhà tư vấn của Nhật, nhiều đối tác chiến lược quan trọng và là đầu mối giao dịch các dự án hợp tác với nước ngoài như: giới thiệu CM Plus tư vấn thiết kế dự án xây dựng dây chuyền thuốc gói sủi bọt đạt chuẩn PIC/S, giới thiệu chuyên gia tư vấn về quản trị sản xuất và R&D, thành lập Công ty liên doanh Fuji Medic (xe xét nghiệm lưu động),...

5. Dự kiến lịch làm việc của HĐQT năm 2016

Hội đồng Quản trị đã thống nhất lịch làm việc định kỳ dự kiến năm 2016 như sau:

- Họp định kỳ quý 4/2015: ngày 20/01/2016.
- Họp về các nội dung tổ chức ĐHCĐ thường niên 2015: 05/04/2016.
- Họp định kỳ quý 1/2016: tuần cuối tháng 04/2016.
- Họp định kỳ quý 2/2016: tuần giữa tháng 07/2016.
- Họp định kỳ quý 3/2016: tuần giữa tháng 10/2016.
- Họp định kỳ quý 4/2016: tuần giữa tháng 01/2017.

Lịch họp trên có thể thay đổi theo triệu tập của Chủ tịch HĐQT, tuy nhiên vẫn tạo điều kiện để các thành viên tham dự đầy đủ nhất. Ngoài ra, để hoạt động của Công ty được liên tục, thông suốt, HĐQT có thể họp gián tiếp (đột xuất) thông qua hình thức xin ý kiến qua email đối với những nội dung thuộc thẩm quyền.

6. Danh sách thành viên có Chứng chỉ đào tạo về Quản trị Công ty

Có 3/7 thành viên HĐQT, 2/3 thành viên Ban Kiểm soát, 3/4 Ban TGD và Thư ký HĐQT đã được cấp Chứng chỉ về Quản trị Công ty tại các cơ sở đào tạo được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước công nhận.

Danh sách các thành viên HĐQT có Chứng chỉ đào tạo về Quản trị Công ty:

- Ông Lê Đình Bửu Trí – Phó Chủ tịch HĐQT
- Bà Phạm Thị Việt Nga – Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc
- Ông Đoàn Đình Duy Khương – Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc
- Ông Trần Quốc Hưng – Trưởng BKS
- Ông Đinh Đức Minh – Thành viên BKS
- Ông Lê Chánh Đạo – Phó Tổng Giám đốc
- Bà Lê Thị Hồng Nhung – Thư ký HĐQT

Danh sách các thành viên HĐQT tham gia các chương trình về Quản trị Công ty trong năm: Không có.

Công ty luôn tạo điều kiện để tất cả các thành viên HĐQT, BKS, BTGD tham gia các khóa đào tạo về Quản trị Công ty. Tuy nhiên, do thời gian các khóa đào tạo thường trùng với lịch công tác của Ban Quản trị nên các thành viên không tham gia khóa học được. Bên cạnh đó, DHG có 01 thành viên HĐQT là người nước ngoài, sự bất đồng về ngôn ngữ cũng ảnh hưởng đến việc hoàn thành Chứng chỉ Quản trị Công ty theo quy định.

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

1. Tổng kết các cuộc họp của BKS

Trong năm 2015, BKS đã tổ chức các cuộc họp định kỳ hàng quý với đầy đủ các thành viên tham gia để tổng kết kết quả các công việc đã thực hiện trong kỳ, lập kế hoạch làm việc cho kỳ kế tiếp và viết báo cáo kiến nghị gửi Hội đồng Quản trị (HĐQT).

Ngoài ra, Ban Kiểm soát đã tham gia đầy đủ các phiên họp của HĐQT để nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình đầu tư và tham gia ý kiến, đưa ra các kiến nghị với HĐQT, Ban Tổng Giám đốc (BTGD) Công ty trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của mình.

2. Tỷ lệ tham dự họp

ST T	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Ngày bắt đầu là thành viên BKS	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ
1.	Ông Trần Quốc Hưng	Trưởng Ban Kiểm soát	08/09/2004	4/4	100%
2.	Bà Nguyễn Phương Thảo	Thành viên Ban Kiểm soát	26/04/2012	4/4	100%
3.	Ông Đinh Đức Minh	Thành viên Ban Kiểm soát	28/04/2014	4/4	100%

3. Nội dung các cuộc họp

- Nội dung họp ngày 20/01/2015: phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên trong BKS và xây dựng chương trình làm việc trong năm.
- Nội dung họp ngày 28/03/2015: triển khai kế hoạch và trách nhiệm cụ thể đối với từng thành viên hoạt động từng quý. Thực hiện đợt kiểm tra, kiểm soát theo kế hoạch.
- Nội dung họp ngày 26/10/2015: xem xét các vấn đề kiểm tra, kiểm soát và thống nhất nội dung báo cáo kiến nghị gửi HĐQT. Xây dựng kế hoạch thực hiện trong quý 4/2015.
- Nội dung họp ngày 22/12/2015: triển khai kế hoạch thực hiện tháng 12/2015 và quý 1/2016 gồm: kiểm tra việc tuân thủ các quy định về đấu thầu tại khu công nghiệp Tân Phú Thạnh, làm việc với Công ty kiểm toán PwC về kết quả kiểm toán 2015 và chuẩn bị đề xuất lựa chọn đơn vị kiểm toán cho năm 2016, chuẩn bị báo cáo ĐHCĐ năm 2015.

4. Về hoạt động của BKS

BKS đã xây dựng chương trình hoạt động năm 2015 bao gồm: giám sát tình hình hoạt động và tình hình tài chính của Công ty, giám sát hoạt động của HĐQT và BDH. Theo đó, BKS đã:

- Kiểm tra, giám sát việc thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ thường niên 2014, việc triển khai và kết quả thực hiện các Nghị quyết của HĐQT trong năm 2015.
- Phối hợp với đơn vị kiểm toán độc lập thẩm tra các Báo cáo tài chính 6 tháng và cả năm nhằm đánh giá tính trung thực và hợp lý của các số liệu tài chính, phù hợp với các chuẩn mực, chế độ kế toán và chính sách tài chính hiện hành. Đồng thời, ghi nhận và triển khai thực hiện các ý kiến tư vấn trong thư quản lý của kiểm toán độc lập nhằm nâng cao hiệu quả trong công tác quản lý tài chính của Công ty.
- Phối hợp với đơn vị kiểm toán độc lập trong việc kiểm toán dự án nhà máy mới, giám sát việc tuân thủ các quy trình về đấu thầu và quản lý tài chính.
- Đưa ra những kiến nghị với HĐQT và BTGD về chính sách sản phẩm, chính sách bán hàng của Công ty. Đánh giá hiệu quả kinh doanh của một số sản phẩm và chương trình bán hàng của Công ty.
- Kiểm tra và kiến nghị nâng cao hiệu quả quản lý hàng tồn kho và công nợ.
- Kiểm tra việc tuân thủ các quy chế trong nội bộ Công ty và kiến nghị bổ sung, sửa đổi một số quy chế, quy trình.
- Phối hợp với các đơn vị chức năng trong Công ty tiến hành việc kiểm tra hoạt động của các đơn vị trực thuộc như Chi nhánh, Công ty con, nhằm tăng cường công tác quản lý của Công ty đối với các đơn vị này.

CÁC GIAO DỊCH, THÙ LAO VÀ CÁC KHOẢN LỢI ÍCH CỦA HĐQT, BKS, BTGD

1. Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, BTGD

Thu chi Quỹ thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS

ĐVT:VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1.	Số dư sau phân phối lợi nhuận năm 2014	13.779.185.275
2.	Tổng chi	7.051.932.412
2.1.	Thưởng hoàn thành kế hoạch năm 2014	2.026.219.062
	- Tiền thưởng HĐQT, BKS	553.675.000
	- Tiền thưởng BDH, tập thể, CBCNV, các thành viên giúp việc HĐQT	1.472.544.062
2.2.	Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, thành viên các Tiểu ban và các thành viên giúp việc HĐQT năm 2015	3.156.000.000
	- Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS	2.646.000.000
	- Thù lao, tiền thưởng của thành viên các Tiểu ban và các thành viên giúp việc HĐQT năm 2015	510.000.000
2.3	Chi phí hoạt động, đối ngoại của HĐQT, BKS năm 2015	1.286.278.850
2.4	Chi phí đào tạo, huấn luyện của HĐQT, BKS năm 2015	445.612.000
2.5.	Chi phí khác	137.822.500
3.	Số dư đến 31/12/2015	6.727.252.863
4.	Kế hoạch trích lập năm 2015	5.000.000.000
	Số dư sau phân phối lợi nhuận 2015 dự kiến	11.727.252.863

Chi tiết phân phối cho từng thành viên HĐQT, BKS

Từng thành viên HĐQT, BKS nhận thù lao, tiền thưởng năm 2015 như sau:

STT	Tên thành viên	Chức danh	Thù lao, tiền thưởng, hoạt động khác đã chi (số liệu trước thuế TNCN) (VNĐ)
I.	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ		3.215.500.000
1	Hoàng Nguyên Học	Chủ tịch HĐQT	540.000.000
2	Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	484.000.000
3	Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT Tổng Giám đốc	496.250.000
4	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	457.250.000
5	Đặng Phạm Minh Loan	Thành viên HĐQT	416.000.000
6	Trần Chí Liêm	Thành viên HĐQT độc lập	416.000.000
7	Shuhei Tabata	Thành viên HĐQT độc lập	406.000.000
II	BAN KIỂM SOÁT		809.175.000
1	Trần Quốc Hưng	Trưởng BKS	349.175.000
2	Nguyễn Phương Thảo	Thành viên BKS	236.000.000
3	Đình Đức Minh	Thành viên BKS	224.000.000
	Tổng cộng		4.024.675.000

2. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ và người có liên quan

3.1 Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: Trong năm 2015, cổ đông nội bộ không thực hiện giao dịch cổ phiếu.

Ngày 16/02/2016, ông Lê Đình Bửu Trí – Phó Chủ tịch HĐQT đã thực hiện giao dịch cổ phiếu:

STT	Người thực hiện giao dịch	Chức vụ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	
1.	Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	29.600	0,03%	0	0,000%	Bán 29.600 cổ phiếu Nhu cầu tài chính cá nhân

3.2 Giao dịch cổ phiếu của người có liên quan

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	
1.	Đặng Phạm Phúc Hậu	Em ruột bà Đặng Phạm Huyền Nhung – Kế toán trưởng	696	0,001%	6	0,000%	Bán 690 cổ phiếu Nhu cầu tài chính cá nhân

4. Hợp đồng hoặc giao dịch cổ đông nội bộ

Trong quy chế Quản trị Công ty và Điều lệ Công ty đều có quy định rõ về “Trách nhiệm trung thực và tránh các xung đột về quyền lợi của các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Cán bộ quản lý Công ty” tại Điều 42 Điều lệ Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và Điều 35 Quy chế Quản trị Công ty như sau:

“Thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc và cán bộ quản lý có nghĩa vụ thông báo cho Hội đồng Quản trị tất cả các lợi ích có thể gây xung đột với lợi ích của DHG Pharma mà họ có thể được hưởng thông qua các pháp nhân kinh tế, các giao dịch hoặc cá nhân khác. Những đối tượng nêu trên chỉ được sử dụng những cơ hội đó khi các thành viên HĐQT không có lợi ích liên quan đã quyết định không truy cứu các vấn đề này”.

Trong năm 2015, không có phát sinh giao dịch nào giữa các thành viên này với Công ty.

Về giao dịch với các bên có liên quan

Nội dung này được trình bày trong Mục 36 của Thuyết minh Báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2015 đã kiểm toán và Mục 36 của Thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán. Cụ thể như sau:

Cổ đông lớn nhất của Công ty là Tổng Công ty Đầu tư Vốn Nhà nước ("SCIC"), sở hữu 43,31% vốn cổ phần của Công ty. SCIC được kiểm soát bởi Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam.

Nghiệp vụ với các bên liên quan

	Năm tài chính kết thúc ngày	
	31.12.2015	31.12.2014
	VNĐ	VNĐ
i) Doanh thu bán hàng và dịch vụ		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV DT Pharma	32.138.275.541	36.498.264.260
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	1.866.234.972	1.737.045.453
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	44.441.811.330	61.184.001.464
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	750.280.798	5.731.996.803
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	41.605.188.004	54.076.622.307
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	64.327.155.934	88.612.017.606
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	81.379.443.980	99.647.618.739
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	50.461.730.680	64.879.730.096
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	133.259.123.056	177.095.145.623
Công ty TNHH MTV TG Pharma	28.486.237.786	43.623.193.688
Công ty TNHH MTV Dược phẩm Bali	40.042.565.964	50.378.585.662
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	210.383.050.327	122.484.853.280
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	33.991.568.663	40.400.587.890
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	24.680.351.743	39.534.945.438
Công ty TNHH MTV VL Pharma	37.558.283.577	54.321.557.108
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	560.797.435	437.334.384
	825.932.099.790	940.643.499.801
	825.932.099.790	940.643.499.801
ii) Mua hàng hóa và dịch vụ		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	35.723.363.567	47.402.601.301
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	11.799.633.808	40.205.598.806
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	980.577.630	1.499.791.103
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	543.123.983.361	297.124.637.961
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	91.429.725.044	151.346.353.995
Công ty liên kết		
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hào	51.950.000	40.400.000
	683.109.233.410	537.619.383.166
	683.109.233.410	537.619.383.166
Năm tài chính kết thúc ngày		
	31.12.2015	31.12.2014
	VNĐ	VNĐ
iii) Bán tài sản cố định và tài sản dở dang dài hạn		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	9.396.623.533	-
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	-	9.090.909
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	-	63.636.364
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	18.181.818	-
	18.181.818	72.727.273
	18.181.818	72.727.273

iv) Mua tài sản cố định**Công ty con**

Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	4.561.681.295	-
--------------------------------	---------------	---

v) Thu nhập cổ tức**Công ty con**

Công ty TNHH MTV DT Pharma	2.195.714.876	1.851.558.529
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	2.717.107.096	2.435.281.892
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	6.541.665.273	3.184.648.582
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	4.352.714.993	3.096.870.145
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	3.303.440.138	2.852.308.274
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	56.453.674.866	-
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG	-	31.022.791.966
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	331.500.000	892.500.000
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	7.688.111.262	3.291.247.725
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	6.207.869.160	2.657.471.081
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	10.852.136.409	6.385.502.557
Công ty TNHH MTV TG Pharma	1.244.460.792	900.846.651
Công ty TNHH MTV Dược phẩm Bali	4.468.601.959	2.490.840.626
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	2.858.091.878	391.238.914
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	1.905.474.737	1.000.463.287
Công ty TNHH MTV VL Pharma	2.345.575.056	330.443.711
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	98.663.307.483	-
	<u>212.129.445.978</u>	<u>62.784.013.940</u>

Năm tài chính kết thúc ngày

31.12.2015	31.12.2014
VNĐ	VNĐ

vi) Cho vay dài hạn Công ty con**(*) Đầu tư dự án Công ty con****Công ty con**

Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	82.866.130.758	176.315.349.669
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	42.078.476.167	23.291.909.060
	<u>124.944.606.925</u>	<u>199.607.258.729</u>

Tổng vốn đầu tư vào các công ty trên như sau:

Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG		
Vốn điều lệ đã góp (Thuyết minh 4(b))	50.000.000.000	50.000.000.000
Ứng vốn đầu tư xây dựng nhà máy (Thuyết minh 9)	485.163.454.704	402.297.323.946
	<u>535.163.454.704</u>	<u>452.297.323.946</u>
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1		
Vốn điều lệ đã góp (Thuyết minh 4(b))	5.000.000.000	5.000.000.000
Ứng vốn đầu tư xây dựng nhà máy, mua sắm tài sản (Thuyết minh 9)	97.919.711.037	55.841.234.870
	<u>102.919.711.037</u>	<u>60.841.234.870</u>

() Cho vay hoạt động Công ty con****Công ty con**

Công ty TNHH MTV TVP Pharma	2.829.000.000	-
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	2.000.000.000	-
	<u>4.829.000.000</u>	<u></u>

vii) Chi trả cổ tức

Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước ("SCIC")	<u>113.252.475.000</u>	<u>56.626.237.500</u>
---	------------------------	-----------------------

viii) Các khoản chi cho các nhân sự quản lý chủ chốt

Lương và các quyền lợi gộp khác	<u>11.883.263.388</u>	<u>14.238.341.053</u>
---------------------------------	-----------------------	-----------------------

**31.12.2015
VNĐ****31.12.2014
VNĐ****(i) Phải thu ngắn hạn của khách hàng****Công ty con**

Công ty TNHH MTV DT Pharma	5.581.420.887	4.007.677.469
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	16.329.487.130	19.063.395.707
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	13.470.636.019	11.736.345.970
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	145.728.000	-
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	10.328.814.061	7.874.078.979
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	23.230.169.374	29.240.844.919
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	16.278.620.117	24.028.313.624
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	36.872.239.339	56.991.628.788
Công ty TNHH MTV TG Pharma	8.052.492.750	12.536.931.898
Công ty TNHH MTV Dược phẩm Bali	12.502.161.914	12.695.540.965
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	-	99.999.997
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	8.710.527.880	9.516.310.809
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	3.807.452.391	20.278.623.823
Công ty TNHH MTV VL Pharma	11.155.691.322	9.334.445.968
	<u>166.465.441.184</u>	<u>217.404.138.916</u>

(ii) Phải thu về cho vay dài hạn**Công ty con**

Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	485.163.454.704	402.297.323.946
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	97.919.711.037	55.841.234.870
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	2.829.000.000	-
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	2.000.000.000	-
	<u>587.912.165.741</u>	<u>458.138.558.816</u>

(iii) Phải thu ngắn hạn khác

Các Công ty con	<u>-</u>	<u>218.317.061</u>
-----------------	----------	--------------------

(iv) Phải trả người bán ngắn hạn

Công ty con

Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	-	1.299.216.594
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	127.856.145.458	40.493.064.314
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	10.717.981.462	11.907.958.572
	<u>138.574.126.920</u>	<u>53.700.239.480</u>

(v) Phải trả ngắn hạn khác**Công ty con**

Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	-	12.983.530.024
	<u>-</u>	<u>12.983.530.024</u>

7. Việc thực hiện quy định về Quản trị Công ty

Hầu hết các quy định, quy chế và hoạt động của Công ty đều tuân thủ theo các quy định về Quản trị Công ty của pháp luật và đang hướng dẫn áp dụng theo các thông lệ tốt nhất của quốc tế.

Các hoạt động nổi bật nhằm nâng cao Quản trị Công ty:

- Tuân thủ quy định về Quản trị Công ty: Điều lệ Công ty đã được sửa đổi để phù hợp với các quy định mới của Thông tư 121 và Công ty đã ban hành quy chế Quản trị Công ty sửa đổi ngày 21/08/2014.
- Tại Đại hội cổ đông thường niên 2015, DHG tiếp tục xin ý kiến ĐHĐCĐ về việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty để phù hợp với Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 có hiệu lực áp dụng từ ngày 01/7/2015, do Luật Doanh nghiệp mới ban hành có nhiều ảnh hưởng lớn đến quản trị, điều hành Công ty. Tuy nhiên, do chưa có Thông tư hướng dẫn thay thế Thông tư 121 và điều lệ mẫu mới nên hiện tại, Công ty vẫn chưa điều chỉnh các nội dung chi tiết.
- Để đảm bảo tính minh bạch và quyền lợi với tất cả các cổ đông và nhà đầu tư, Công ty tuân thủ quy định về công bố thông tin theo Thông tư 52/2012/TT-BTC ngày 26/7/2012. Từ ngày 01/01/2016, tuân thủ theo Thông tư 155/2015/TT-BTC ngày 06/10/2015 của Bộ Tài chính về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.
- Mời Công ty EY tư vấn các gói dịch vụ nhằm mục đích nâng cao hiệu quả kinh doanh toàn Công ty, khắc phục những hạn chế trong quản trị và điều hành Công ty, ổn định tổ chức theo đúng chức năng chuyên môn và giải quyết những bất cập trong mô hình tổ chức khi quy mô Công ty phát triển nhanh và rộng:
 - + Quản trị chiến lược, thay đổi mô hình cơ cấu tổ chức, thiết lập ma trận phân quyền.
 - + Tư vấn quản trị hiệu quả chi phí hoạt động của các đơn vị kinh doanh.
 - + Tư vấn nâng cao hiệu quả chức năng tài chính – kế toán.
- Năm 2015, Công ty đã tập trung rà soát và hoàn thiện hệ thống quy chế/quy trình nội bộ của Công ty, giúp Ban Lãnh đạo Công ty quản lý chuẩn mực và hiệu quả. Một số quy chế/quy trình đã được HĐQT thông qua trong năm 2015:

- + Sửa đổi, bổ sung quy chế quản lý tài chính của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
- + Quy chế mua sắm và sửa chữa tài sản của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
- + Quy chế sử dụng Quỹ thù lao và tiền thưởng của HĐQT, BKS Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.

Và các quy chế/quy định khác thuộc thẩm quyền của Tổng Giám đốc.

Năm 2016, Công ty tiếp tục hoàn thiện các quy chế/quy trình nội bộ nhằm nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả quản lý của DHG Pharma. Đảm bảo sự thống nhất, tăng cường tính tuân thủ của Công ty.

PHẦN 9: BÁO CÁO TÀI CHÍNH

9.1. BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY MẸ NĂM 2015 ĐÃ KIỂM TOÁN

Các cổ đông vui lòng xem tại đường link:

http://www.dhgpharma.com.vn/images/B.Codong.2016/BCTC%20DHG%202015_KIEM%20TOAN_Rieng.pdf

9.2. BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2015 ĐÃ KIỂM TOÁN

Các cổ đông vui lòng xem tại đường link:

http://www.dhgpharma.com.vn/images/B.Codong.2016/BCTC%20DHG%202015_KIEM%20TOAN_HN.pdf

PHẦN 10: BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

- 10.1. Quản lý nguồn nguyên vật liệu
- 10.2. Tiêu thụ năng lượng
- 10.3. Tiêu thụ nước
- 10.4. Tuân thủ phát luật về bảo vệ môi trường
- 10.5. Chính sách liên quan đến người lao động
- 10.6. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm với cộng đồng địa phương

(Vui lòng xem thêm nội dung chi tiết trong Báo cáo phát triển bền vững 2015)

I. Quản lý nguồn nguyên vật liệu

Nhu cầu về nguyên vật liệu DHG sử dụng trong năm 2015: 4,337 tấn nguyên liệu + tá dục, 766 triệu nang rỗng các loại, 939 tấn PVC + Màng nhôm + Màng ghép + các loại, 51,5 triệu hộp, thùng giấy, tấm lót các loại và 112,6 triệu nhãn, nhãn thùng, tờ hướng dẫn sử dụng và túi các loại.

Các nguyên vật liệu sử dụng đều khoán định mức sử dụng và đăng ký chỉ tiêu giảm hao hụt, giảm sản phẩm không phù hợp mỗi năm. Cụ thể: năm 2015, giảm hao hụt sản phẩm trong sản xuất 2,2% so với năm 2014. Giảm hao hụt nhôm 2,86%, PVC 2,75% với tổng cộng giá trị hiệu quả giảm hao hụt mang lại là 2 tỷ VNĐ.

II. Tiêu thụ năng lượng

Sử dụng điện cho hoạt động sản xuất và sinh hoạt

Năm 2014: 21,97 triệu Kwh/năm, với tổng tiền điện chi trả 32,37 tỷ VNĐ/năm.

Năm 2015:

+ Nhà máy Nguyễn Văn Cừ: 9.870.888 Kwh/năm với tổng tiền điện chi trả 16,67 tỷ VNĐ.

+ Nhà máy Tân Phú Thạnh: 9.875.770 Kwh/năm với tổng tiền điện chi trả 15,35 tỷ VNĐ.

Sử dụng nhiên liệu gas để đốt lò hơi

Năm 2014: 41.470 Kg, tổng số tiền 916.057.410 VNĐ.

Năm 2015: 27.265 Kg, tổng số tiền 387.009.990 VNĐ.

Để giảm biến đổi khí hậu, Công ty đã thực hiện phương án sử dụng hệ thống đèn Led thay cho đèn huỳnh quang.

Sử dụng dây chuyền, công nghệ sạch, hiện đại, ít tiêu hao năng lượng và không ảnh hưởng đến môi trường.

Xây dựng ý thức tiết kiệm điện trong sử dụng cho người lao động như tắt đèn, quạt, máy lạnh khi không sử dụng hoặc khi ra khỏi phòng.

Mỗi năm, Công ty có ký hợp đồng thực hiện tiết kiệm 10% năng suất tiêu thụ điện.

III. Tiêu thụ nước

Nguồn cung cấp

Nguồn nước tại DHG được sử dụng là nguồn nước sạch của Công ty cấp thoát nước Thành phố Cần Thơ và Tỉnh Hậu Giang cung cấp, dùng cho các mục đích sản xuất (sử dụng nước RO, nước cất dùng cho thuốc nhỏ mắt, vệ sinh máy móc nhà xưởng) và sinh hoạt (nấu ăn, tắm giặt, vệ sinh, tưới cây cảnh).

Khối lượng và cường độ tiêu thụ nước

- + Năm 2014: mỗi tháng, toàn Công ty tiêu thụ khoảng 25,316 m³ nước, tương ứng 844 m³/ngày đêm. Tổng tiền sử dụng nước 2,24 tỷ VNĐ/năm.
- + Năm 2015:
 - * Nhà máy Nguyễn Văn Cừ: Tổng lượng nước tiêu thụ khoảng 200.603 m³ nước, tương ứng 16.716 m³ nước/tháng. Tổng tiền sử dụng nước 1,6 tỷ VNĐ/năm.
 - * Nhà máy Tân Phú Thạnh: Tổng lượng nước tiêu thụ khoảng 67.420 m³ nước, tương ứng 5.372 m³ nước/tháng. Tổng tiền sử dụng nước 523 triệu VNĐ/năm.

Biện pháp giúp tiết kiệm nguồn nước

- + Hiện tại, để sử dụng hiệu quả, tiết kiệm nguồn nước, DHG đã tiến hành chuẩn hóa đường ống, lắp đặt lại thủy kế mới (đồng hồ nước) có kiểm định của đơn vị cấp nước thành phố cho tất cả các đơn vị có sử dụng nước. Có theo dõi thống kê hàng tháng, nhắc nhở tắt mở, sử dụng đúng mục đích và giáo dục ý thức tiết kiệm.
- + Công ty đang theo dõi để khoán định mức chuẩn nước sử dụng trên từng dây chuyền thiết bị và từng xưởng sản xuất.
- + Các năm sắp tới, Công ty tiếp tục sắp xếp kế hoạch sản xuất khoa học, tăng cỡ lô sản xuất, sản xuất liên tục để giảm số lần vệ sinh máy, giảm tiêu hao năng lượng nước, giảm nguồn nước thải vệ sinh, tăng năng suất lao động dẫn đến giảm tiêu hao năng lượng điện/đơn vị sản phẩm. Đồng thời, thực hiện sử dụng nước hiệu quả thông qua việc thiết kế hệ thống cấp nước hoàn chỉnh, đảm bảo không bị rò rỉ nước, dễ kiểm soát và dễ sửa chữa khi có sự cố.

IV. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

Công ty tuân thủ, không vi phạm các quy định pháp luật về môi trường và thực hiện theo hướng dẫn của các cơ quan quản lý môi trường địa phương. Hiện tại, hệ thống

kiểm soát tính tuân thủ về môi trường đang được thực hiện bởi Ban Môi trường và An toàn lao động của Công ty.

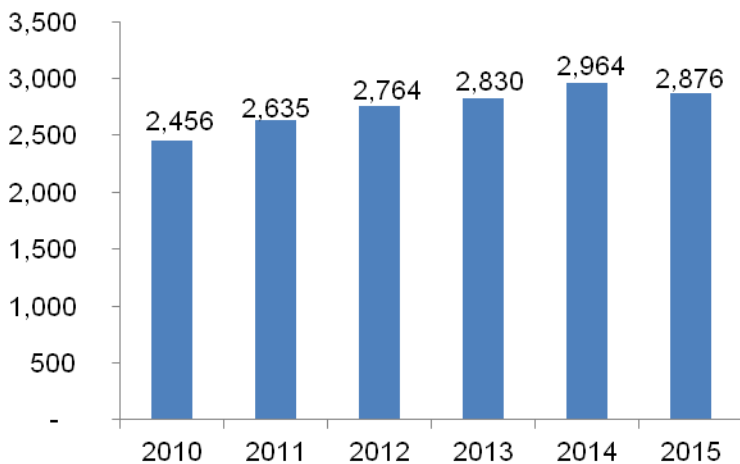
- Thu gom và xử lý 118 tấn chất thải nguy hại, giảm 61 tấn so với năm 2014, chi phí xử lý 827 triệu đồng. Kết quả giám sát các thông số môi trường đều đạt theo quy chuẩn hiện hành. Tổng chi phí thực hiện bảo vệ môi trường khoảng 916 triệu đồng.

V. Chính sách liên quan đến người lao động

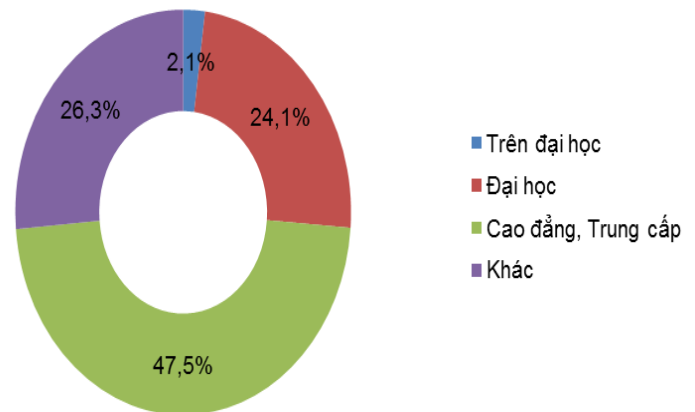
Số lượng nhân sự

- Số lượng nhân sự của DHG phát triển cùng với quy mô và tăng trưởng của Công ty qua các năm. Tuy nhiên, tốc độ tăng về số lượng nhân sự chậm lại trong các năm gần đây do DHG tập trung tăng về chất lượng nhân sự.
- Cơ cấu nhân sự theo giới tính vẫn duy trì tương đối ổn định qua các năm.
- Cơ cấu nhân sự theo chức năng dịch chuyển mạnh sang Khối Bán hàng do Công ty thực hiện dự án tái cấu trúc hệ thống bán hàng chuyên nghiệp, hiệu quả.

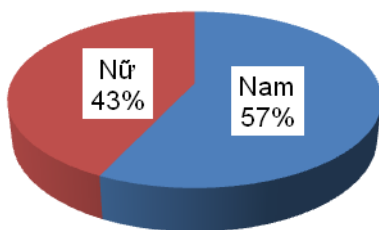
Số lượng nhân sự



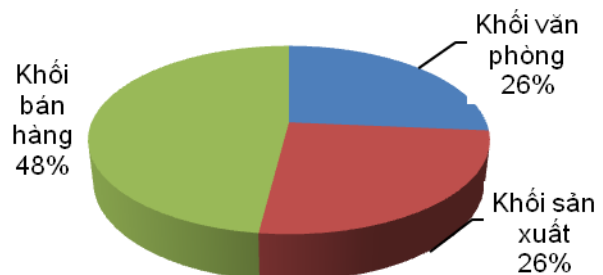
Cơ cấu nhân sự theo trình độ năm 2015



Cơ cấu nhân sự theo giới tính năm 2015



Cơ cấu nhân sự theo chức năng năm 2015



Thu nhập của người lao động

2012: 16,1 triệu VNĐ

2013: 18,5 triệu VNĐ

2014: 18,9 triệu VNĐ

2015: 15,7 triệu VNĐ.

Trong đó Khối Sản xuất: 8,8 triệu VNĐ; Khối Văn phòng: 13,7 triệu VNĐ; Khối Bán hàng: 21,8 triệu VNĐ.

Chính sách cho người lao động

- Thực hiện tốt quy chế dân chủ, Thỏa ước lao động tập thể trong toàn Công ty. Mọi kế hoạch và chương trình hoạt động đều được Ban Lãnh đạo Công ty thông qua trước toàn thể CBCNV để lấy ý kiến.
- Tổ chức đối thoại tại nơi làm việc 6 tháng đầu năm 2015 với các nội dung:
 - + Tổng Giám đốc báo cáo tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 06 tháng đầu năm 2015.
 - + Việc thực hiện Thỏa ước lao động tập thể năm 2015 về chế độ chính sách lương thưởng.
 - + Giải thích rõ mục đích, ý nghĩa của việc đánh giá xếp loại nhân viên theo phân loại A,B,C,D của 6 tháng đầu năm 2015 trong CBCNV Công ty.
 - + Giải đáp các nội dung kiến nghị của người lao động họp cấp tổ hoặc ý kiến tại cuộc họp.
- Công tác bảo hộ lao động được thực hiện đầy đủ, hàng năm, Hội đồng bảo hộ lao động có kế hoạch và tổ chức học tập, tập huấn an toàn vệ sinh cho CBCNV Công ty. Có chế độ bồi dưỡng độc hại tại chỗ cho người lao động làm việc trong điều kiện môi trường tiếp xúc trực tiếp với hóa chất, nguyên vật liệu, sản phẩm hồ...
- Hưởng ứng tuần lễ quốc gia An toàn vệ sinh lao động, phong trào xanh - sạch - đẹp.
- Thực hiện đo đạc các thông số môi trường để đảm bảo điều kiện làm việc tốt cho người lao động.
- CBCNV được xét nâng lương hàng năm đúng quy định và quy chế lương, tùy theo mức độ phức tạp của công việc mà có mức lương tương ứng. Thu nhập bình quân năm 2015 của người lao động là 15.763.892 đồng/người/tháng.
- Hỗ trợ cho CBCNV vay - mượn khi cần sửa, xây nhà, mua vật dụng gia đình hoặc lúc khó khăn cho 166 trường hợp, với tổng số tiền 5,9 tỷ đồng; trợ cấp khó khăn, thăm hỏi CBCNV và gia đình cho 472 lượt ốm đau, với số tiền là 472.282.000 đồng; tặng quà cưới cho 75 trường hợp với số tiền 37.495.000 đồng.

- Quỹ bệnh nhân nghèo hỗ trợ cho CBCNV và gia đình (vợ/chồng/con, tứ thân phụ mẫu) khi nằm viện phải phẫu thuật và bị bệnh nan y phải điều trị lâu dài cho 156 trường hợp, với tổng số tiền hỗ trợ 1,2 tỷ đồng.
- Từ nguồn Quỹ phúc lợi Công ty: Ngoài việc hỗ trợ cho 142 trường hợp được thuê nhà trọ Công ty với chi phí thấp, Công ty còn trợ cấp cho CBCNV đang thuê nhà trọ ngoài 200.000đ/tháng/người. Nhằm tạo điều kiện cho CBCNV yên tâm công tác, nhà giữ trẻ Công ty chăm lo tốt việc giữ trẻ từ 5 tháng - 36 tháng tuổi.
- Với mong muốn giáo dục và khơi dậy tinh thần báo hiếu cho CBCNV luôn ghi nhớ công ơn sinh thành dưỡng dục của cha mẹ. Công ty đã tổ chức chương trình Vu Lan báo hiếu cho hơn 1.000 cha mẹ CBCNV tham gia, với tổng chi phí 580.158.000 đồng, nhằm quan tâm chăm sóc – tri ân cha mẹ CBCNV nhân dịp mùa Vu Lan báo hiếu.
- Tổ chức tuyên dương, khen thưởng cho 55 cháu là con CBCNV có nhiều thành tích xuất sắc và đậu Đại học trong năm học 2014 – 2015, với số tiền thưởng 66.100.000 đồng.
- Tổ chức họp mặt cán bộ hưu trí vào dịp cuối năm, nhằm tri ân những công lao đóng góp của các thế hệ đi trước. Đây cũng là dịp để cán bộ hưu trí giao lưu, chia sẻ, thăm hỏi với nhau. Đồng thời, thành lập Ban liên lạc cán bộ hưu trí là cầu nối để giữ liên lạc cán bộ hưu trí với Công ty, nhằm quan tâm chăm sóc và hỗ trợ kịp thời khi cần thiết.
- Với mong muốn tạo một không gian thoáng mát, sạch sẽ và là nơi tụ họp, thư giãn sau những giờ lao động mệt nhọc cho CBCNV, Công ty đã cho sửa mới lại căn tin, với chi phí sửa chữa 150 triệu đồng và dùng tiền khoán căn tin để trả vào khấu hao hàng tháng cho chi phí sửa chữa mới.
- Phong trào thi đua hai giỏi “giỏi việc nước, đảm việc nhà” được đoàn viên tham gia hưởng ứng, hàng năm có 100% chị em đăng ký danh hiệu phụ nữ hai giỏi.
- Mời chuyên gia tâm lý nói chuyện về chuyên đề “Ta nhỏ lại khi con lớn lên” và chuyên đề “Thời trang và tác phong nơi công sở”, nhằm giúp chị em có thêm nhiều kiến thức trong việc nuôi dạy con cái và giữ gìn hạnh phúc gia đình... Xây dựng gia đình văn hóa, công tác kế hoạch hóa gia đình.
- Tổ chức ngày hội gia đình nhân ngày Gia đình Việt Nam (28/6) nhằm tạo điều kiện sân chơi bổ ích cho CBCNV và gia đình. Thông qua cuộc thi “Gia đình hiểu nhau” các gia đình được giao lưu học hỏi thêm nhiều kiến thức để các thành viên trong gia đình ngày càng hiểu nhau hơn.
- Tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho 1.072 CBCNV và khám bệnh nghề nghiệp cho 190 CBCNV. Nâng cao chất lượng khám và điều trị tại chỗ 2.940 lượt.

Hoạt động đào tạo người lao động

- Có hơn 500 CBCNV trực tiếp sản xuất đã được huấn luyện nâng cao tay nghề. Ngoài kế hoạch huấn luyện hàng năm của từng đơn vị, của toàn Công ty, các bộ

phận chức năng còn được tham gia tập huấn các lớp kỹ năng theo nhu cầu của đơn vị...

- Tích cực hưởng ứng và thực hiện tốt cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”.
- Tổ chức tập huấn cho 67 cán bộ công đoàn, nhằm nâng cao kỹ năng tổ chức và hoạt động thực chất cho cán bộ công đoàn từ cấp tổ phó trở lên.
- Vận động CBCNV tham gia cuộc thi tìm hiểu pháp luật về: Kế hoạch lấy ý kiến tham gia dự thảo Bộ luật hình sự sửa đổi (số 400/ KH- LĐLĐ).
- Phong trào phát huy sáng kiến cải tiến trong công việc được CBCNV tham gia đến tháng 12/2015, có 655 ý tưởng sáng cải tiến, trong đó khả thi 269 ý tưởng, nghiên cứu cải tiến 36 sản phẩm mới, trong năm 2015 đã triển khai sản xuất 36 sản phẩm. Cải tiến điều chỉnh quy trình sản xuất 12 sản phẩm.
- Tổng số giờ huấn luyện cho trưởng phó đơn vị, cán bộ chủ chốt và CBCNV là 69.22 giờ (bình quân 63.98 giờ/người/năm). Bình quân toàn Công ty 59.5 giờ/người.
- Huấn luyện nhân viên Khối Bán hàng với tổng số giờ đào tạo 66.96 giờ (bình quân 55.5 giờ/người/năm). Huấn luyện nhân viên mới với tổng số giờ huấn luyện 23.94 giờ (bình quân 272 giờ/người).
- Tổ chức cho 103 CBCNV tham gia huấn luyện sơ cấp cứu – an toàn vệ sinh lao động.

VI. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm với cộng đồng địa phương

- Công ty kinh doanh hiệu quả nên đóng góp cao cho ngân sách địa phương. Năm 2015, đóng góp tổng số tiền 356,6 tỷ đồng, tăng 9,1% so với năm 2014. Trong đó, nộp ngân sách cho TP. Cần Thơ 258 tỷ đồng.
- Giải quyết công ăn việc làm, chăm sóc tốt đời sống cho gần 3.000 lao động tại địa phương.
- Thông qua 12 chương trình *Thầy thuốc với mọi nhà* trên VTV Cần Thơ, 18 chương trình *Sức khỏe và cuộc sống* trên Đài truyền hình Hậu Giang, 10 chương trình *Lắng nghe cơ thể bạn* trên Đài truyền hình Hà Nội, 10 chương trình *Vì cuộc sống mai sau* trên HTV... DHG đã giúp người dân cả nước trang bị thêm kiến thức phòng chữa bệnh, bảo vệ sức khỏe gia đình và người thân.
- Các đoàn thể tham gia tích cực phong trào do địa phương phát động, tổ chức thi đấu giao hữu, giao lưu văn hóa văn nghệ trong và ngoài ngành. Tạo sân chơi bổ ích, lành mạnh cho người lao động và mối quan hệ khăng khít với các đơn vị bạn, cơ quan ban ngành tại địa phương.
- Với tinh thần tương thân tương ái, CBCNV đã đóng góp Quỹ tấm lòng vàng với số tiền 118.820.000 đồng, phong trào nuôi heo đất gây Quỹ vì bệnh nhân nghèo với tổng số tiền 1,9 tỷ đồng.

- Thành lập Câu lạc bộ hiến máu với trên 500 thành viên sẵn sàng hiến máu cứu người và dự trữ tại Trung tâm huyết học Cần Thơ. Trong năm, có 165 người đã tham gia hiến máu với 211 đơn vị máu.

- **Năm 2015, DHG đã dành 6 tỷ đồng cho các hoạt động cộng đồng như**
 - + Một trong những hoạt động thiện nguyện thường niên của DHG gắn liền với việc chăm lo sức khỏe cho người dân là chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí (KBPTMP). Năm 2015, Công ty đã tổ chức thành công 138 chương trình KBPTMP cho 58.790 lượt người dân ở các tỉnh thành trên cả nước và 2 chương trình ở Campuchia.
 - + Phát động phong trào CBCNV tham gia ủng hộ ngày lương cho “Khu tưởng niệm Gạc Ma - Trường Sa” và “Xây dựng trạm xá Trường Sa” với số tiền 267.000.000 đồng. Ủng hộ 1 ngày lương “Ngày vì người nghèo” với số tiền 558.463.000 đồng.
 - + Công đoàn cơ sở tổ chức cho các tổ công đoàn hàng tháng thăm và tặng mỗi người già một suất ăn dinh dưỡng, tại Trung tâm người già quận Bình Thủy; hàng tuần nấu thức ăn dinh dưỡng cho các cháu tại Trung tâm nuôi trẻ mồ côi TPCT. Ngoài ra, công đoàn còn tổ chức thăm và tặng quà vào dịp Tết cho 2 Trung tâm này với số tiền 70.960.000 đồng.
 - + Tổ chức thăm và hỗ trợ tiền cho 4 trường hợp có hoàn cảnh khó khăn, mỗi người 5 triệu đồng. Ủng hộ đồng bào bị thiên tai lũ lụt tỉnh Quảng Ninh với số tiền 200 triệu đồng.
 - + Cùng với Liên đoàn lao động TPCT thăm các chiến sĩ mới nhập ngũ tại Trung đoàn 303 và Trung tâm huấn luyện công an TPCT, tặng mỗi cơ sở 1 Tivi trị giá 10 triệu đồng, nhằm tạo điều kiện cho các chiến sĩ nắm bắt thông tin và thư giãn sau những giờ tập luyện vất vả.
 - + Tặng 100 phần quà, trị giá 200.000 đồng/phần cho học sinh nghèo vùng sâu, vùng xa theo kế hoạch phân bổ của LĐLĐ TPCT.
 - + Tặng 60 phần quà cho các cháu con gia đình nghèo của phường An Hòa nhân dịp Tết Trung Thu, với số tiền 6.000.000 đồng.

CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI VÀ VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN

Hệ thống phân phối bán buôn trực thuộc DHG (tính đến 31/12/2015)

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
Các Công ty con phân phối				
1.	SH Pharma	Số 82 đường Lê Quý Đôn, KV 1, P.3, TP. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang.	0711. 3876 409	0711. 3580 432
2.	CM Pharma	Số 5 - 7 đường số 14, Phường 5, TP. Cà Mau	0780 3831 908	0780 3811587
3.	HT Pharma	G08 - G09 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, TP. Rạch giá, Tỉnh Kiên Giang.	077. 3867 625	077. 3946 344
4.	DT Pharma	14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, TP. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp.	067. 3854 837	067. 3854 837
5.	ST Pharma	649 Trần Hưng Đạo, Khóm 8, P.3, TP. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng.	079. 3625 151	079. 3625 150
6.	A&G Pharma	288 Phạm Cự Lượng, Khóm Tân Phú, P. Mỹ Quý, TP. Long Xuyên, An Giang.	076. 3841 438	076. 3944 664
7.	TG Pharma	463A Nguyễn Thị Thập, P.6, TP. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang.	073. 6255 177	073. 6255 176
8.	TOT Pharma	13 Cách Mạng Tháng 8, P. An Thới, Q. Bình Thủy, TP. Cần Thơ.	0710. 6253 579	0710. 6253 539
9.	BALI Pharma	6A Bà Huyện Thanh Quan, Khóm 2, Phường 8, TP. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu.	0781. 3822 290	0781. 3956 156
10.	B&T Pharma	34Đ, Đường số 3, Khu Phố Mỹ Tân, P.7, TP Bến Tre, Tỉnh Bến Tre.	075. 381.8529	075.381.8529
11.	VL Pharma	327C/23 Ấp Phước Ngươn A, Xã Phước Hậu, H. Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long.	070.385.3179	070. 3853 179
12.	TVP Pharma	77A Đường Nguyễn Đáng, Khóm 1, P.7, TP. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh.	074. 3850 950	074. 3850 950
Các Chi nhánh				
1.	Hà Nội	89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.	04. 36687 064	04. 36648 272
2.	Hải Phòng	01 Lô L6, Khu Đô thị PG, An Đồng, An Dương, TP. Hải Phòng.	031. 6270 048	031. 6270 046
3.	Hải Dương	229 Bùi Thị Xuân, P. Hải Tân, TP. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương.	0320. 3550 079	0320. 3550 039
4.	Nam Định	123 – 125 Trương Hán Siêu, Khu đô thị Hòa Vượng, TP. Nam Định, Tỉnh Nam Định.	0350. 3677 301	0350. 3682 347
5.	Thái Bình	Lô 243 m2 Tổ 34 P.Trần Lãm, TP. Thái Bình, Tỉnh Thái Bình	036. 3847 231	036. 3641 433
6.	Bắc Ninh	39 Lý Đạo Thành, P. Ninh Xá, TP. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh.	0241. 3812 281	0241. 3812 281
7.	Vĩnh Phúc	189 Phan Chu Trinh, Phường Khai Quang, TP. Vĩnh Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc.	0211. 3860 088	0211. 3721 052
8.	Ninh Bình	Khu Tái Định cư Nhà máy Điện, Phố Trung Sơn, P. Bích Đào, TP. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.	030. 3896 772	030. 3899 884
9.	Thái Nguyên	97 Tổ 11, Khu Dân cư số 6, Phường Túc Duyên, TP. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên.	0280. 3652 299	0280. 3652 209
10.	Thanh Hóa	Lô 461 Khu Tái định cư Đại lộ Đông Tây, P. Đông Vệ, TP. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	037. 3853 120	037. 37222 213

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
11.	Nghệ An	Số 06, Ngõ 146B Đường Nguyễn Sỹ Sách, Phường Hưng Phúc, TP. Vinh, Tỉnh Nghệ An.	038. 3843 015	038. 3523 363
12.	Huế	Lô 44 Khu Quy hoạch Nam Vỹ Dạ, Phạm Văn Đồng, Phường Vỹ Dạ, TP. Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế.	054. 3813 479	054. 3816 084
13.	Đà Nẵng	Lô 3 – A7, Xô Viết Nghệ Tĩnh, P. Khuê Trung, Quận Cẩm Lệ, TP. Đà Nẵng.	0511. 2242 406	0511. 6257 008
14.	Quảng Ngãi	Số 09 Lê Thánh Tôn, TP. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi.	055. 3823 266	055. 3831 357
15.	Bình Định	Lô số 1, đường Số 3, Khu QHDC Bắc Sông Hà Thành, P. Đống Đa, TP. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.	056. 3793 768	056. 3791 768
16.	Gia Lai	Số 179B CMT8, Tổ 10, P. Hoa Lư, TP. Pleiku, Tỉnh Gia Lai.	059. 3887 080	059. 3887 080
17.	Đắk Lắk	23A Cống Quỳnh, P. Tân An, TP. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk.	0500. 3851 175	0500. 3843 084
18.	Nha Trang	Số 10A Mê Linh, TP. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.	058. 3513 137	058. 3513 217
19.	Bình Thuận	103 Thôn Phú Khánh, Xã Hàm Mỹ, H. Hàm Thuận Nam, Tỉnh Bình Thuận.	062. 222 0 879	062. 3898 050
20.	Đồng Nai	P73 – P74 Khu Phố 7, đường Võ Thị Sáu, P. Thống Nhất, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.	061. 3825 167	061. 3819 161
21.	Bình Dương	Ô 32 – 33 Đường D11, Khu đô thị Chánh Nghĩa, P. Chánh Nghĩa, Tx. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương.	0650. 3897 316	0650. 3842 351
22.	Vũng Tàu	Số 49 Lê Quý Đôn, P. Phước Trung, Tx. Bà Rịa, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.	064. 3741 888	064. 3741 968
23.	Tây Ninh	A24 Ấp Bình Hòa, Phường Thái Bình, Tx. Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh.	066. 6272 057	066. 6272 075
24.	TP. Hồ Chí Minh	78 Khu dân cư số 10, Khu dân cư Bình Hưng, Bình Chánh, TP. HCM.	08. 3806 8908	08. 3754 5038
Văn phòng đại diện				
1.	TP. Hồ Chí Minh	Số 37 đường số 53, Khu phố 2, KĐC Tân Quy Đông, P. Tân Phong, Q.7, TP. HCM.	08. 3771 8799	08.3771 8779