

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 2016

MỤC LỤC

DHG PHARMA 2016:

Thông điệp của Chủ tịch HĐQT

Tầm nhìn, sứ mạng và giá trị cốt lõi

Các điểm nổi bật năm 2016

Thông tin tài chính cơ bản 2007 – 2016

PHẦN I: GIỚI THIỆU DHG PHARMA

- 1.1. Thông tin khái quát về Công ty
- 1.2. Lịch sử 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
- 1.6. Sơ đồ tổ chức và bộ máy quản lý
- 1.7. Các Công ty con và Công ty liên kết
- 1.8. Giới thiệu Ban Quản trị Công ty

PHẦN II: BÁO CÁO NĂM 2016 – KẾ HOẠCH NĂM 2017

- 2.1 Báo cáo của Hội đồng quản trị năm 2016
- 2.2 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc năm 2016
- 2.3 Phân tích tài chính
- 2.4 Phân tích S.W.O.T
- 2.5 Chủ đề và phương châm hành động năm 2017
- 2.6 Kế hoạch kinh doanh năm 2017
- 2.7 Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2017
- 2.8 Kế hoạch đầu tư năm 2017
- 2.9 Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2017

PHẦN III: BÁO CÁO QUẢN TRỊ CÔNG TY

- 3.1 Cơ cấu cổ đông và thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu
- 3.2 Hoạt động của Đại hội đồng cổ đông
- 3.3 Hoạt động của Hội đồng Quản trị
- 3.4 Hoạt động của Ban Kiểm soát
- 3.5 Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, BKS, BTGD
- 3.6 Kiểm toán nội bộ và Quản trị rủi ro
- 3.7 Đánh giá tình hình thực hiện quản trị Công ty theo chuẩn mực Asean

PHẦN IV: BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

PHẦN V: BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Đường link Báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2016 đã kiểm toán

- 9.1 Đường link Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2016 đã kiểm toán
- 9.2 Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2016 đã kiểm toán

CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI VÀ VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN

THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

TÂM NHÌN – SỨ MẠNG

Tâm nhìn: “Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn”

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

Các giá trị cốt lõi:

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

CÁC ĐIỂM NỔI BẬT NĂM 2016

1. HOÀN THÀNH XUẤT SẮC CHỈ TIÊU KINH DOANH SO VỚI KẾ HOẠCH NĂM 2016

Năm 2016 là năm khởi đầu của chiến lược phát triển 05 năm giai đoạn 2016 – 2020, hướng tới định vị chân dung của DHG đến năm 2020:

“DHG là doanh nghiệp Được 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”

Công ty đã hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu kinh doanh Đại hội đồng cổ đông đề ra với doanh thu thuần 3.733 tỷ đồng đạt 101,3% kế hoạch, tăng 4,9% so với cùng kỳ; và lợi nhuận trước thuế 757 tỷ đồng đạt 100,9% kế hoạch, tăng 7,9% so với cùng kỳ.

2. KẾT NỐI THÀNH CÔNG HỢP TÁC KHOA HỌC VỚI VIỆN CÔNG NGHỆ SINH HỌC VÀ CÁC TRUNG TÂM NGHIÊN CỨU KHÁC.

Ngày 12-12-2016, Viện Công nghệ Sinh học (thuộc Viện Hàn lâm Khoa học và Công nghệ Việt Nam) và Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (DHG) đã chính thức ký kết hợp tác khoa học – nhằm hợp tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm từ công nghệ sinh học, có nghiên cứu khoa học được chứng minh lâm sàng, đạt tương đương sinh học để mang đến hiệu quả trong hỗ trợ, điều trị và chăm sóc sức khỏe. Có thể nói, sự “chung tay” hợp tác này là cột mốc quan trọng đánh dấu một bước tiến mới của DHG trong việc tạo ra những sản phẩm phục vụ tốt nhất cho sức khỏe con người.

Viện Công nghệ sinh học và DHG sẽ ưu tiên phát triển sản phẩm công nghệ sinh học từ nguồn dược liệu Việt Nam. Viện Công nghệ Sinh học ưu tiên chuyển giao cho DHG các đề tài nghiên cứu khoa học từ Viện, DHG đưa ra định hướng chiến lược phát triển sản phẩm ra thị trường; Hợp tác đào tạo nhân lực cho DHG; Hợp tác trao đổi nguồn lực giữa hai bên để cùng phát triển. Đặc biệt, DHG đặt hàng Viện Công nghệ sinh học nghiên cứu các đề tài theo nhu cầu của DHG. Sự hợp tác này không chỉ hiện thực hóa khát vọng tạo ra mạch sản phẩm khoa học, công nghệ sinh học có công thức độc quyền mà còn hiện thực hóa khát vọng mong muốn người dân sử dụng những sản phẩm tốt mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, là cái bắt tay vì cộng đồng, là sự liên kết hợp tác giữa 4 nhà “Nhà nước – Nhà Khoa học – Nhà sản xuất – Nhà Nông”, góp phần tạo công ăn việc làm và thu nhập cho người nông dân, đóng góp cho xã hội, nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống.

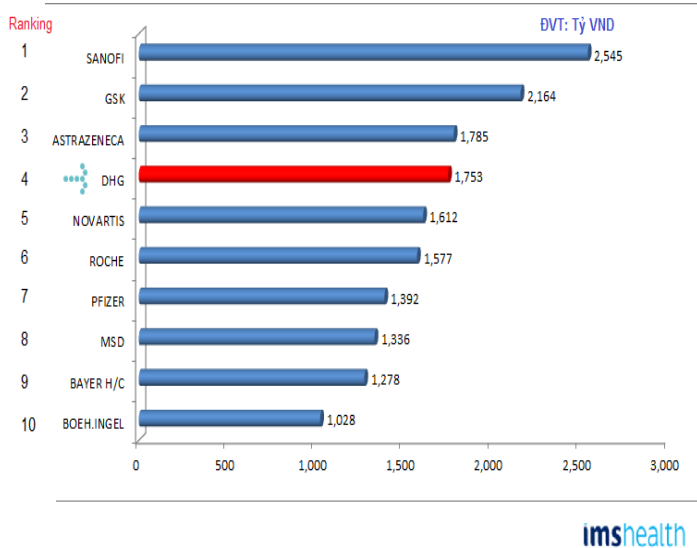
3. GIỮ VỮNG VỊ TRÍ DẪN ĐẦU

Kết quả kinh doanh năm 2016 đã giúp DHG Pharma tiếp tục giữ vững vị trí dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam 20 năm liền về doanh thu, lợi nhuận, quy mô và năng lực sản xuất, các số liệu cụ thể như sau:

- + Doanh thu thuần: 3.733 tỷ đồng.
Trong đó: Doanh thu hàng DHG sản xuất: 3.010 tỷ đồng
- + Vốn hóa thị trường: 8.542 tỷ đồng
- + Tổng tài sản: 3.946 tỷ đồng
- + Vốn chủ sở hữu: 2.894 tỷ đồng
- + Lợi nhuận trước thuế: 757 tỷ đồng
- + Lợi nhuận sau thuế: 713 tỷ đồng
- + Giá trị sản xuất: 4.170 tỷ đồng

4. GIỮ VỮNG THỊ PHẦN:

Tiếp tục giữ vững Top 5 Công ty dược có thị phần lớn nhất Ngành Dược Việt Nam (theo thống kê của IMS Quý 4/2016)



5. TAISHO TRỞ THÀNH CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC CỦA DHG PHARMA

Ngày 04/07/2016, Công ty Cổ phần Chế tạo thuốc Taisho (gọi tắt là Taisho) chính thức trở thành cổ đông lớn của DHG Pharma với tỷ lệ sở hữu 24,5% (21.304.064 cổ phiếu).

Taisho có tầm nhìn và sứ mạng phù hợp với tầm nhìn và sứ mạng của DHG Pharma, là công ty dược phẩm có thị phần thuốc OTC lớn nhất Nhật Bản, có lịch sử phát triển lâu đời (hơn 100 năm), có năng lực tài chính mạnh (doanh thu khoảng 2,8 tỷ đô la Mỹ/năm),

có kinh nghiệm quản lý, nghiên cứu phát triển sản phẩm và sở hữu công nghệ sản xuất tiên tiến.

DHG Pharma và Taisho đã ký kết thỏa thuận liên minh vào ngày 31/05/2016 với mong muốn tạo thêm nhiều sự cộng hưởng trong việc hợp tác giữa hai bên.

Ngày 18/04/2017, tại ĐHCĐ thường niên 2016 của DHG Pharma, trả lời chất vấn của cổ đông, đại diện của Taisho tỏ rõ quan điểm mong muốn nâng tỷ lệ sở hữu không có ý định thu tóm và mong muốn hợp tác phát triển cùng DHG, từ đó các cổ đông cũng nhận được giá trị gia tăng từ sự phát triển này.

6. DHG TÀI TRỢ CHƯƠNG TRÌNH “ĐẶC NHIỆM BLOUSE TRẮNG” – GAMESHOW TRUYỀN HÌNH ĐẦU TIÊN VỀ NGÀNH Y TẾ TẠI VIỆT NAM

“Đặc nhiệm Blouse Trắng” là loạt chương trình phản ánh những nét phong phú, tài hoa, những khía cạnh thú vị trong tâm hồn của cán bộ ngành y tế. Những cống hiến, hy sinh thầm lặng và những góc khuất chưa từng được biết đến của cán bộ ngành y thông qua cuộc thi viết, gameshow truyền hình, các chương trình đồng hành khám chữa bệnh và phát thuốc miễn phí. Thông qua chương trình này, DHG mong muốn xây dựng hình ảnh người thầy thuốc đẹp mãi trong lòng nhân dân, để cho y đức luôn là niềm tự hào của ngành y dược.

7. 04 NHÃN HÀNG ĐẠT DOANH THU > 100 TỶ ĐỒNG

Mục tiêu của DHG đến năm 2020, có ít nhất 01 nhãn hàng đạt doanh thu 1.000 tỷ đồng (dự kiến Hapacol) và 05 nhãn hàng đạt doanh thu \geq 100 tỷ đồng. Năm 2016, DHG đã có 04 nhãn hàng đạt doanh thu \geq 100 tỷ đồng.



8. MỞ RỘNG KÊNH PHÂN PHỐI CHUYÊN NGHIỆP, SÂU, RỘNG VÀ ĐA DẠNG

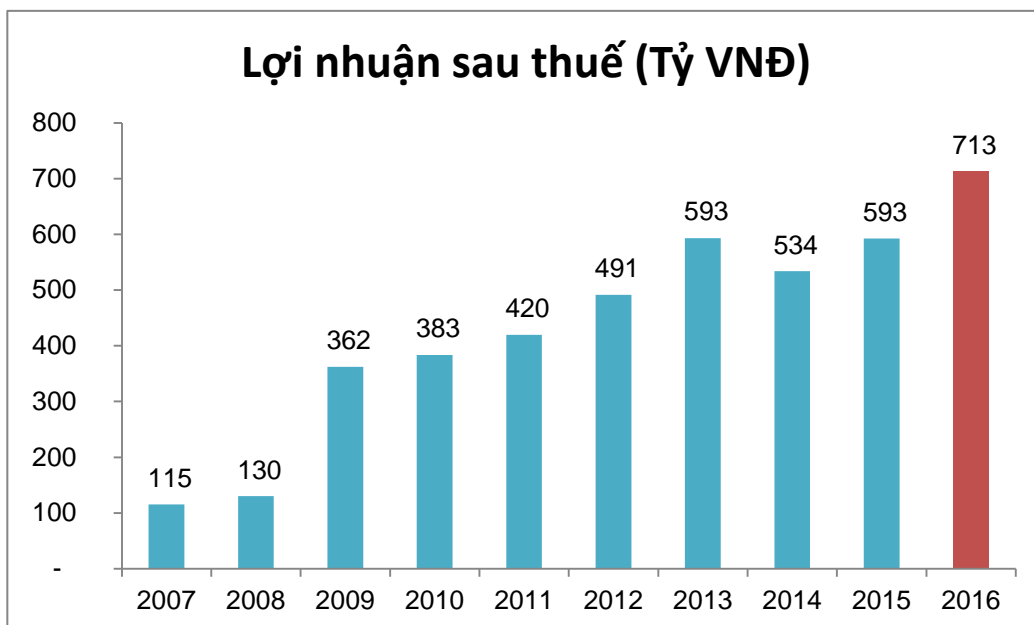
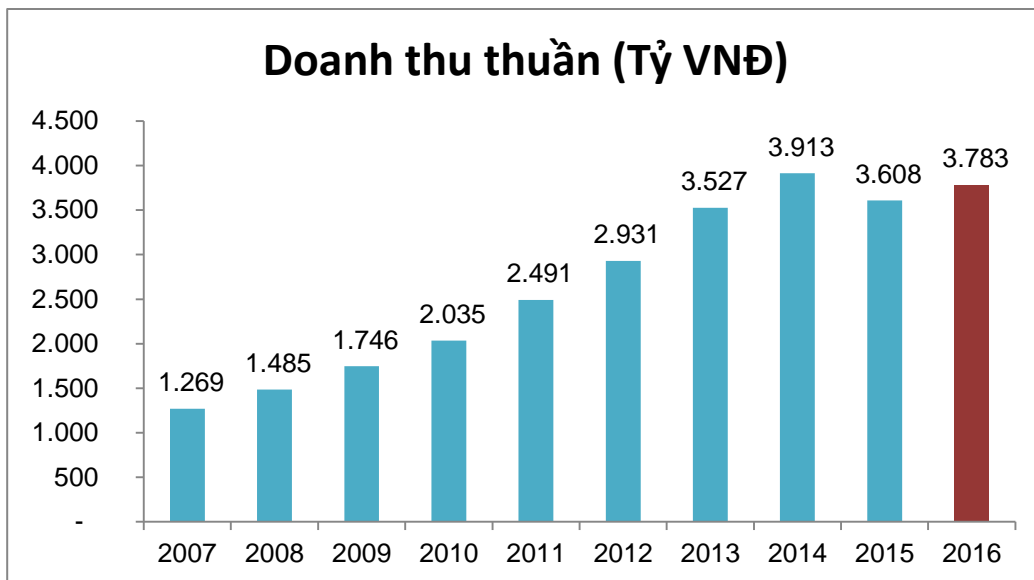
Để tạo ra thế chủ động và dẫn đầu, giai đoạn 2016 - 2020, DHG đặt mục tiêu tăng trưởng bình quân doanh thu thuần \geq 15%/năm. Để hoàn thành mục tiêu này, hệ thống phân phối đóng vai trò mũi nhọn. Năm 2016, Công ty đẩy mạnh việc xây dựng kênh phân phối chuyên nghiệp, sâu, rộng và đa dạng với một số kết quả đạt được như sau:

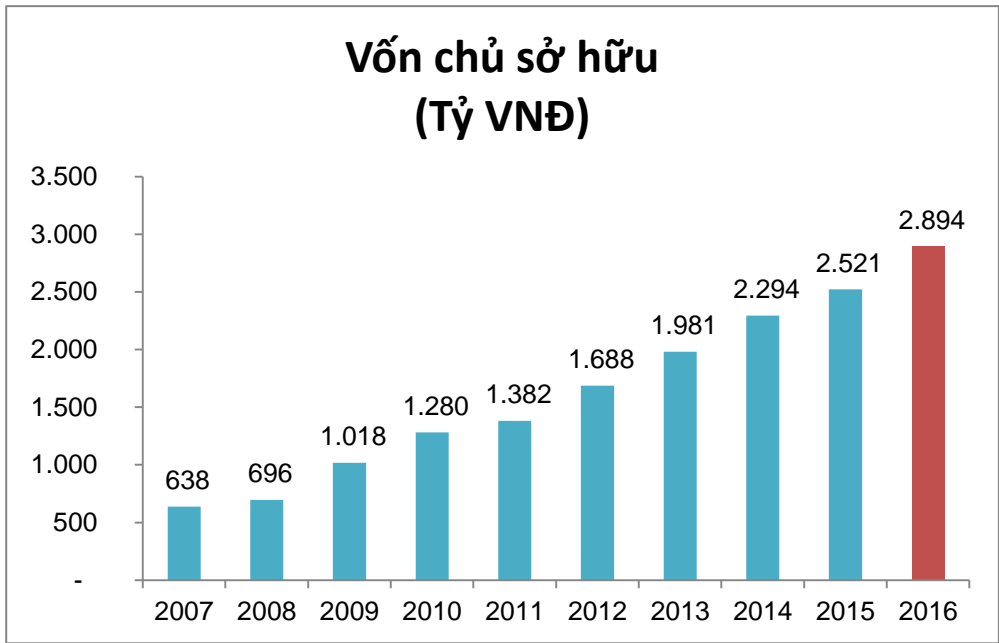
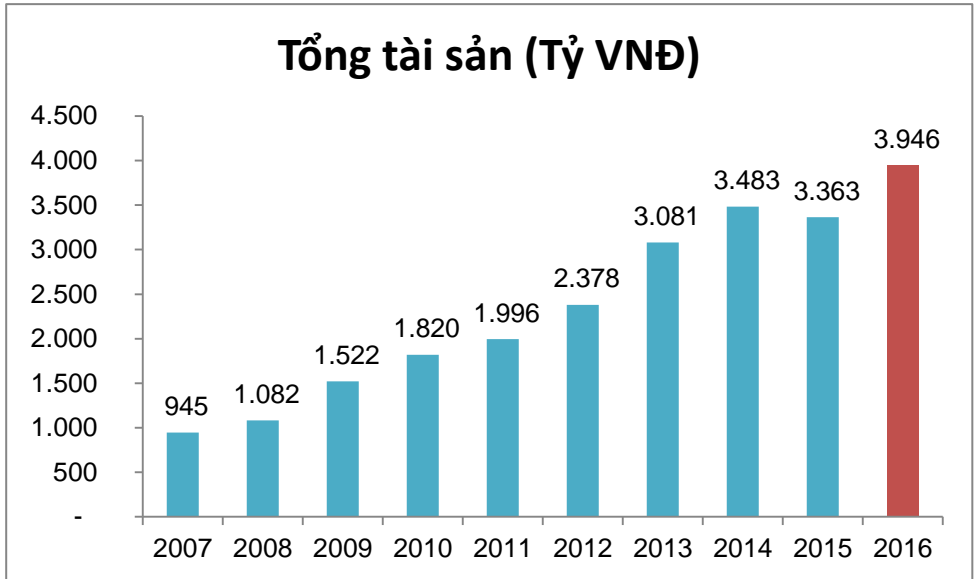
- + Trên 1.200 nhân sự khối bán hàng và phân phối.
- + Mỗi nhân viên bán hàng được giao KPI với 04 yếu tố then chốt (1) Doanh thu khoán chi tiết, (2) Độ bao phủ khách hàng, (3) Độ bao phủ sản phẩm chiến lược, (4) sản lượng của sản phẩm chiến lược.
- + Hoàn thiện việc xây dựng hệ thống bán hàng theo mô hình mới áp dụng từ ngày 01/01/2017.
- + Doanh thu xuất khẩu tăng trưởng 63% so với cùng kỳ năm 2015,
- + Giữ vững tỷ trọng doanh thu kênh điều trị chiếm trên 10%.
- + Thành lập kênh hiện đại thông qua việc đưa sản phẩm vào hệ thống siêu thị Aeon Mall, siêu thị Big C, chuỗi cửa hàng tiện lợi Guardian, chuỗi nhà thuốc Pharmacity.

9. CÁC GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU NĂM 2016

- Top 40 thương hiệu Công ty giá trị nhất Việt Nam do tạp chí Forbes Việt Nam bình chọn
- 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 - 2015 do Báo Nhịp Cầu Đầu Tư tổ chức.
- 05 năm liên năm trong Top 50 công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam do Báo Nhịp cầu đầu tư tổ chức
- 21 năm liên đạt danh hiệu HVNCLC do người tiêu dùng bình chọn.
- 08 năm liên tiếp giữ vững vị trí Top 10 Báo cáo thường niên tốt nhất do Sở GDCK và Báo đầu tư chứng khoán phối hợp tổ chức. Giải Nhì báo cáo phát triển bền vững năm 2015.
- Top 100 Doanh nghiệp Bền vững tại Việt Nam do VCCI/VBCSD tổ chức

THÔNG TIN TÀI CHÍNH CƠ BẢN 2007 - 2016





ĐVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2007	2008	2009	2010	2011
Kết quả kinh doanh					
Doanh thu thuần	1.269	1.485	1.746	2.035	2.491
Lãi gộp	669	791	924	1.019	1.209
Lợi nhuận trước thuế	128	145	410	434	491
Lợi nhuận sau thuế	115	130	362	383	420
Lợi nhuận cổ đông công ty mẹ	115	129	357	381	416
Cân đối kế toán					
Tổng tài sản	945	1.082	1.522	1.820	1.996
Tài sản ngắn hạn	679	784	1.212	1.442	1.491
Tài sản dài hạn	266	298	310	378	505
Nợ phải trả	304	383	496	531	602
Vốn chủ sở hữu	638	696	1.018	1.280	1.382
Vốn điều lệ	200	200	267	269	652
Lưu chuyển tiền tệ					
Tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	54	185	354	258	263
Tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(189)	(3)	(17)	(74)	(188)
Tiền thuần từ hoạt động tài chính	235	(105)	35	(126)	(251)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	100	77	372	58	(175)
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	35	135	212	584	643
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	135	212	584	643	467
Các chỉ số tài chính cơ bản					
Biên lợi nhuận gộp	52,7%	53,3%	52,9%	50,1%	48,5%
Biên lợi nhuận trước thuế	10,1%	9,8%	23,5%	21,3%	19,7%
ROS (Lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần)	9,1%	8,8%	20,8%	18,8%	16,9%
ROA (Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân)	16,1%	12,8%	27,8%	22,9%	22,0%
ROE (Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân)	28,5%	19,5%	42,3%	33,4%	31,5%
Cổ phiếu					
Số lượng cổ phiếu	20.000.000	20.000.000	26.662.962	26.912.962	65.176.429
Số lượng cổ phiếu quỹ	2.280	6.500	11.290	10.130	10.130
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	19.997.720	19.993.500	26.651.672	26.902.832	65.166.299
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	6.114	6.445	13.396	14.234	6.382
Cổ tức (đồng)	2.500	2.500	3.000	4.000	2.000

ĐVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2012	2013	2014	2015	2016
Kết quả kinh doanh					
Doanh thu thuần	2.931	3.527	3.913	3.608	3.783
Lãi gộp	1.444	1.640	2.131	1.413	1.713
Lợi nhuận trước thuế	585	782	722	701	757
Lợi nhuận sau thuế	491	593	534	593	713
Lợi nhuận cổ đông công ty mẹ	486	589	533	589	710
Cân đối kế toán					
Tổng tài sản	2.378	3.081	3.483	3.363	3.946
Tài sản ngắn hạn	1.818	2.233	2.386	2.221	2.747
Tài sản dài hạn	561	848	1.096	1.142	1.199
Nợ phải trả	675	1.081	1.189	842	1.052
Vốn chủ sở hữu	1.688	1.981	2.294	2.521	2.894
Vốn điều lệ	654	654	872	872	872
Lưu chuyển tiền tệ					
Tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	470	484	301	475	644
Tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(88)	(468)	(334)	(369)	(277)
Tiền thuần từ hoạt động tài chính	(131)	(122)	(82)	(183)	(185)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	252	(106)	(115)	(78)	182
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	467	719	613	498	421
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	719	613	498	421	603
Các chỉ số tài chính cơ bản					
Biên lợi nhuận gộp	49,3%	46,5%	54,5%	39,2%	45,3%
Biên lợi nhuận trước thuế	20,0%	22,2%	18,5%	19,4%	20,0%
ROS (Lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần)	16,8%	16,8%	13,6%	16,4%	18,8%
ROA (Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân)	22,5%	21,7%	16,3%	17,3%	19,5%
ROE (Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân)	32,0%	32,3%	25,0%	24,6%	26,3%
Cổ phiếu					
Số lượng cổ phiếu	65.376.429	65.376.429	87.164.330	87.164.330	87.164.330
Số lượng cổ phiếu quỹ	10.130	10.130	10.130	222.380	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	65.366.299	65.366.299	87.154.200	86.941.950	87.164.330
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	7.443	6.758	5.169	5.748	6.993
Cổ tức (đồng)	3.000	3.000	3.000	3.500	3.500

PHẦN I: GIỚI THIỆU DHG PHARMA

- 1.1. Thông tin khái quát về Công ty
- 1.2. Lịch sử 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
- 1.6. Sơ đồ tổ chức và bộ máy quản lý
- 1.7. Các Công ty con và Công ty liên kết
- 1.8. Giới thiệu Ban Quản trị Công ty

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 : 2.894.239.102.379 VNĐ
(31/12/2016)

Điện thoại : (8471) 03 891 433
Fax : (8471) 03 895 209

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

Giấy chứng nhận : 1800156801
đăng ký kinh doanh
và mã số thuế

LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

LỊCH SỬ HÌNH THÀNH

- Năm 1975: Tiền thân của DHG là Xí nghiệp quốc doanh Dược phẩm 2/9, thành lập ngày 02/09/1974 tại Kênh 5 Đất sét, xã Khánh Lâm (nay là xã Khánh Hòa), Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau.
- Sau 30/04/1975: Ban Dân Y Khu Tây Nam Bộ giải thể, giao Xí nghiệp Dược phẩm 2/9 cho Sở Y tế Hậu Giang quản lý.
- Năm 1982: Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang được thành lập trên cơ sở hợp nhất 03 đơn vị: Xí nghiệp quốc doanh Dược phẩm 2/9, Công ty Dược phẩm Cấp 2, Trạm Dược Liệu.
- Năm 1988, UBND Tỉnh Hậu Giang quyết định sát nhập Công ty cung ứng vật tư, thiết bị y tế vào Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang.
- Ngày 02/09/2004: Cổ phần hóa Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang thành Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.

QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN KỂ TỪ KHI NIÊM YẾT

- Năm 2006: niêm yết cổ phiếu DHG trên sàn giao dịch chứng khoán TP. HCM (HOSE) và chính thức giao dịch từ ngày 21/12/2006.
- Năm 2007: Khẳng định lại tầm nhìn, sứ mạng và 7 giá trị cốt lõi. Tăng vốn điều lệ từ 80 tỷ lên 200 tỷ đồng.
- Năm 2008: Thực hiện các công cụ quản trị hiện đại và hiệu quả: 10.5S, Balance Score Card.
- Năm 2009: Thực hiện thành công chiến lược 20/80 sản phẩm, khách hàng, nhân sự.
- Năm 2010: Thực hiện thành công chiến lược “kiềng 3 chân”: cổ đông, khách hàng và người lao động.
- Năm 2011: Triển khai thành công ‘Dự án nâng cao năng suất nhà máy’ và “Dự án nâng cao hiệu quả hoạt động Công ty con”
- Năm 2012: Chủ đề “Giải pháp hôm nay là vấn đề ngày mai” đã mang lại hiệu quả cao cho Công ty trong công tác kiểm soát chi phí, quản trị rủi ro và chính sách.
- Năm 2013: Hoàn tất xây dựng Nhà máy mới NonBeta lactam và dự án nhà máy In – Bao bì DHG 1 tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh.
- Năm 2014: Kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và kỷ niệm 10 năm cổ phần hóa.
- Năm 2015: Năm bản lề, Dược Hậu Giang thực hiện tái cấu trúc củng cố lại mọi hoạt động của Công ty để chuẩn bị cho một chu kỳ tăng trưởng mới.
- Năm 2016: Năm khởi đầu của chiến lược 05 năm giai đoạn 2016 – 2020, khởi đầu cho sự phát triển bền vững và hiệu quả.

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; - Đấu 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-CNVD	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

Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty và các Công ty con là sản xuất, kinh doanh dược phẩm, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, kinh doanh nguyên liệu, in bao bì, dịch vụ du lịch và dịch vụ phòng khám di động.

Cơ cấu doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh

ĐVT: tỷ đồng

Hạng mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Doanh thu thuần	2.931	3.527	3.913	3.608	3.783
Dược phẩm	2.557	2.944	3.348	2.485	2.480
Thực phẩm chức năng	180	318	244	228	384
Lĩnh vực kinh doanh khác	194	266	320	895	918
Tỷ trọng	100%	100%	100%	100%	100,0%
Dược phẩm	87,2%	83,5%	85,6%	68,9%	65,6%
Thực phẩm chức năng	6,2%	9,0%	6,2%	6,3%	10,2%
Lĩnh vực kinh doanh khác	6,6%	7,5%	8,2%	24,8%	24,2%

Nguồn: DHG Pharma

Danh mục sản phẩm của DHG đa dạng và phong phú với 220 số đăng ký dược phẩm và 67 số đăng ký thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm. Trong đó, dược phẩm chiếm gần 65% tổng doanh thu thuần, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm chiếm 10% và 24% còn lại là hoạt động kinh doanh khác như 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 được đặt chỉ tiêu chiếm khoảng 12% trong tổng doanh thu thuần. Năm 2016, doanh thu nhóm này đã có sự tăng trưởng vượt bậc 68,4% so với năm 2015, chiếm 10% tổng doanh thu thuần.

Cơ cấu doanh thu theo chức năng

ĐVT: tỷ đồng

Hạng mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Doanh thu thuần	2.931	3.527	3.913	3.608	3.783
Thành phẩm	2.704	3.005	3.569	2.672	3.010
Doanh thu hàng hóa	113	366	328	447	525
Doanh thu dịch vụ	17	20	16	21	54
Khuyến mãi	97	137	-	469	194
Tỷ lệ	100%	100%	100%	100%	100,0%
Thành phẩm	92,3%	85,2%	91,2%	74,1%	79,6%
Doanh thu hàng hóa	3,8%	10,4%	8,4%	12,4%	13,9%
Doanh thu dịch vụ	0,6%	0,5%	0,4%	0,5%	1,4%
Khuyến mãi	3,3%	3,9%	0,0%	13,0%	5,0%

Theo kế hoạch 5 năm 2016 - 2020, tỷ trọng doanh thu hàng sản xuất (thành phẩm) - 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 hóa như hàng ngoại độc quyền, kinh doanh nguyên liệu, kinh doanh Eugica và liên doanh liên kết khác.

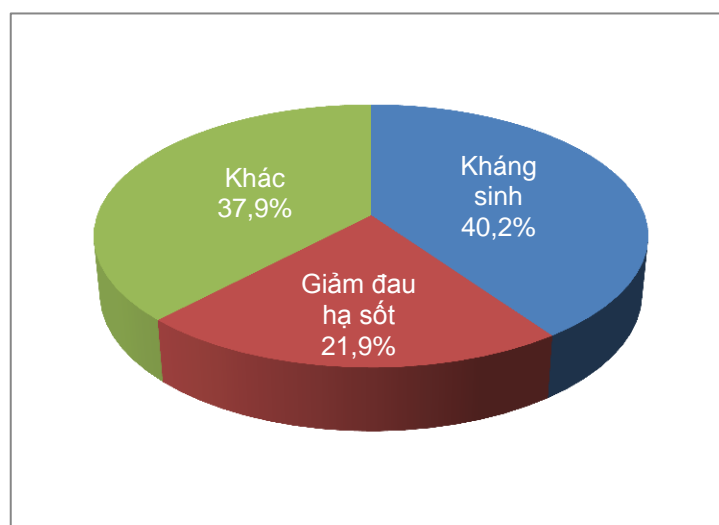
Doanh thu dịch vụ: là doanh thu đến từ hoạt động kinh doanh ngoài của công ty con - DHG Travel và thu nhập từ hoa hồng phân phối. Năm 2016, doanh thu dịch vụ tăng 172% do thay đổi cách ghi nhận thu nhập từ hồng bán hàng từ thu nhập khác lên doanh thu dịch vụ.

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.

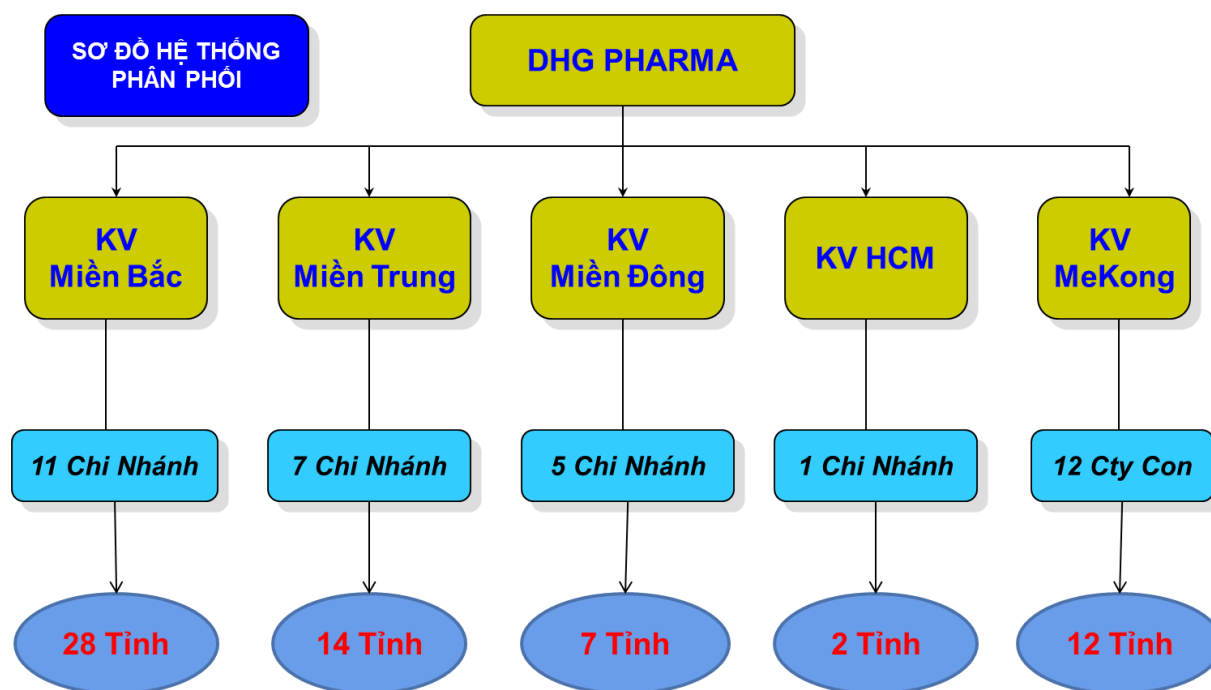
Danh mục 12 ngành hàng gồm:

- 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



Kháng sinh (40,2%) và Giảm đau - Hạ sốt (21,9%) là 02 ngành hàng đóng góp nhiều nhất trong cơ cấu doanh thu năm 2016. Các ngành hàng còn lại chiếm tỷ trọng 37,9%

ĐỊA BÀN KINH DOANH



Sản phẩm của DHG hiện diện, phủ rộng hầu hết tại 63/63 tỉnh thành cả nước

- + 35 chi nhánh, 01 Công ty con phân phối
- + 1.200 nhân sự khối bán hàng
- + Hơn **20.000 khách hàng**
- + **36/36** đơn vị bán hàng trúng thầu
- + Sản phẩm của DHG có mặt ở 162 siêu thị, cửa hàng tiện lợi trên toàn quốc

Hệ thống phân phối được chia thành 05 khu vực quản lý gồm: Miền Bắc, Miền Trung, Miền Đông, Tp.HCM, Mekong.

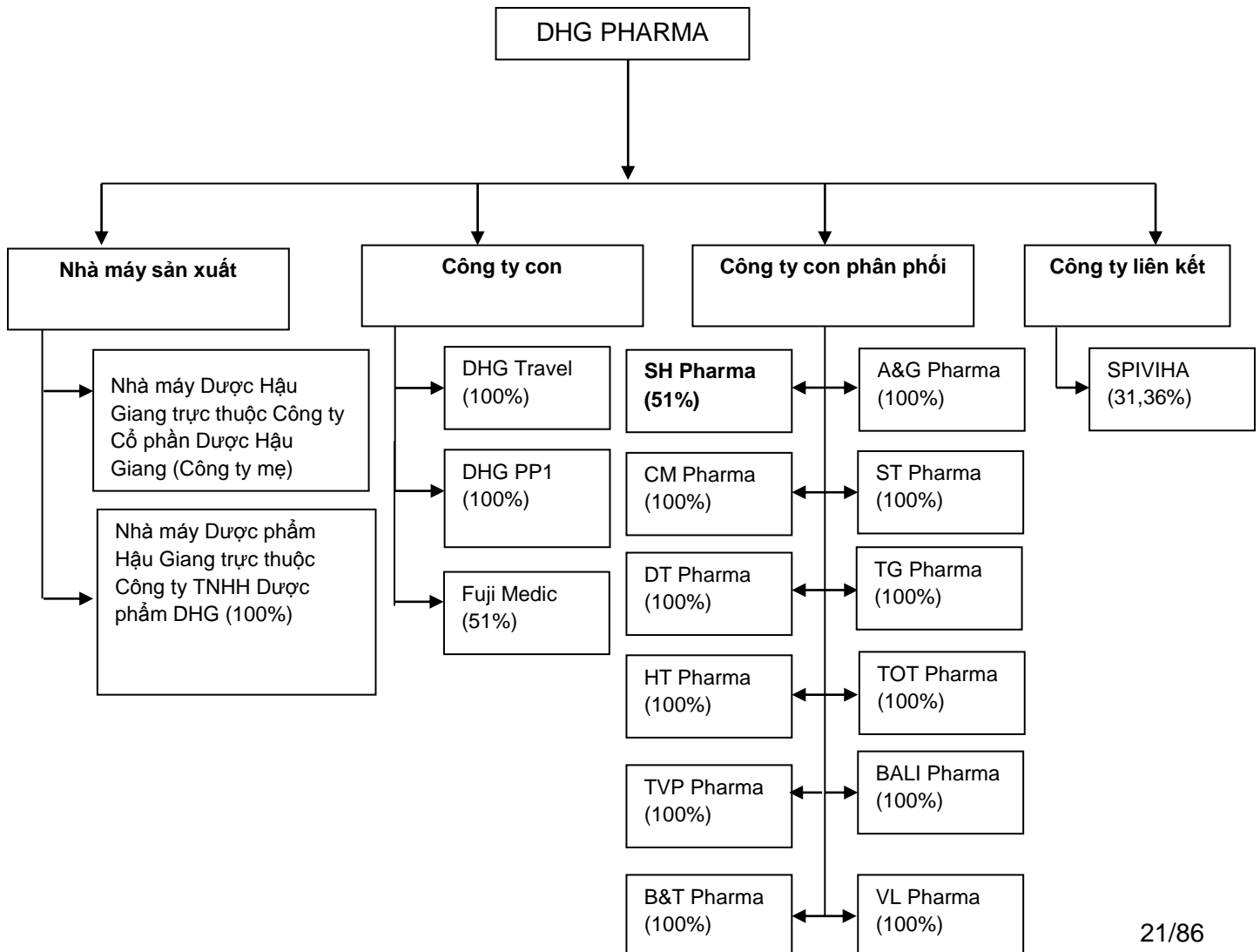
Danh sách các chi nhánh, Văn phòng đại diện, Công ty con phân phối vui lòng xem phần phụ lục.

- Bên cạnh đó, Dược Hậu Giang đã xây dựng được mạng lưới bán hàng tại các thị trường xuất khẩu như: Campuchia, Lào, Myanmar, Singapore, Malaysia, Moldava, Nga, Mông Cổ, Nigeria...
- Doanh thu xuất khẩu năm 2016 đạt 42 tỷ đồng, đạt 100% kế hoạch năm, tăng 62,6% so với năm 2015. Doanh thu xuất khẩu được kỳ vọng đạt 4,5 triệu USD (101 tỷ đồng) đến năm 2020 từ việc đầu tư có trọng điểm cho thị trường xuất khẩu.

MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ

- Đến thời điểm 31/12/2016, mô hình hoạt động của CTCP Dược Hậu Giang gồm:
- + **Nhà máy sản xuất:** 02 nhà máy sản xuất tại Tp. Cần Thơ - Nhà máy Dược Hậu Giang trực thuộc Công ty mẹ - Công ty Cổ phần Dược Hậu và Hậu Giang – Nhà máy Dược phẩm Hậu Giang trực thuộc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG (Công ty con 100% vốn DHG Pharma).
- + **Công ty con phân phối:** 11 Công ty con phân phối 100% vốn DHG Pharma tại các tỉnh thuộc Đồng bằng sông Cửu Long (từ ngày 01/01/2017, các Công ty con này sẽ được giải thể để chuyển hình thức hoạt động sang chi nhánh trực thuộc DHG) và 01 Công ty con 51% vốn DHG Pharma (SH Pharma)
- + **Các Công ty con khác:** DHG Travel (100% vốn DHG Pharma), DHG PP1 (100% DHG Pharma), Fuji Medic (51% vốn DHG Pharma)
- + **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%.

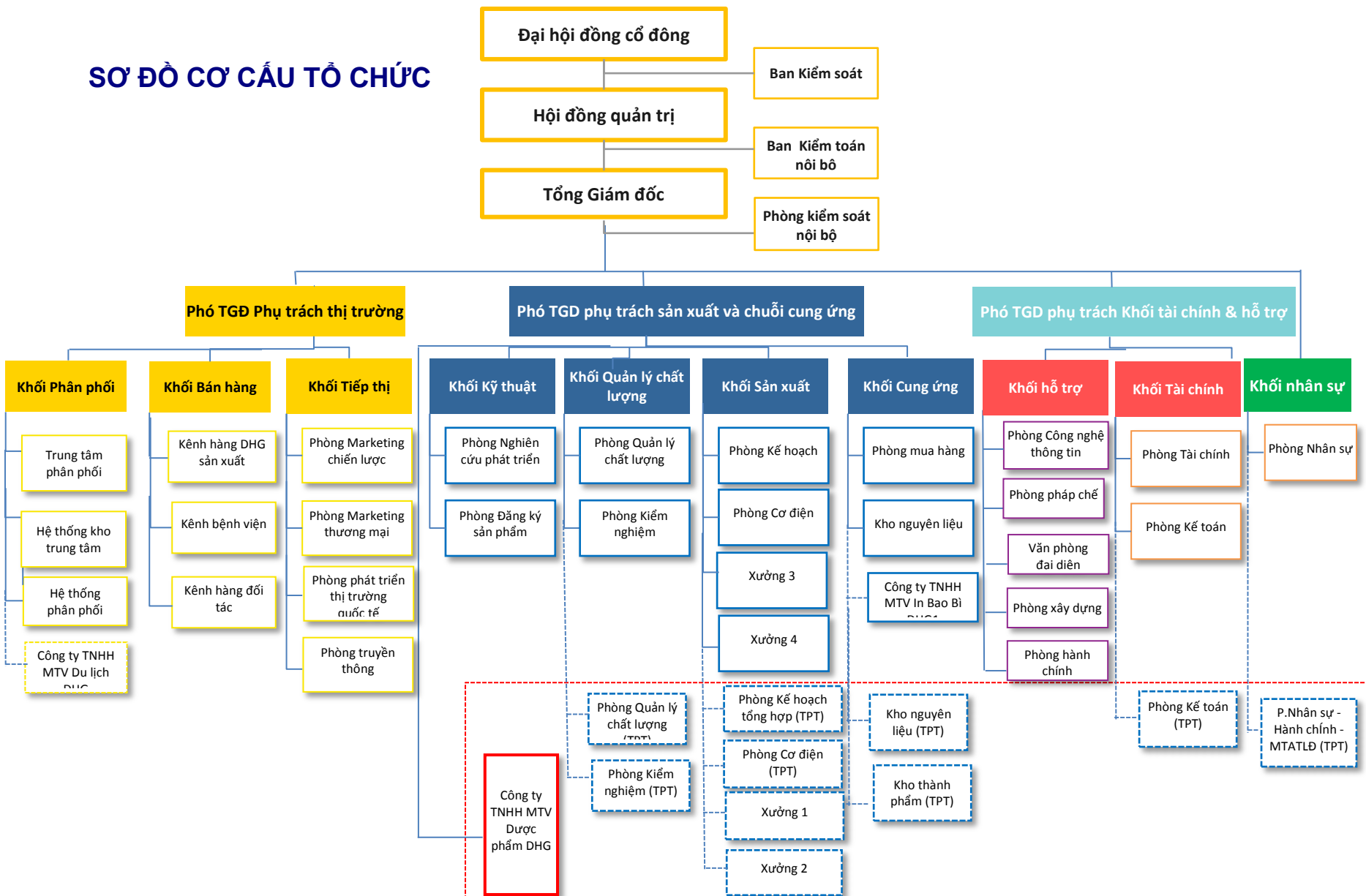


- Thay đổi mô hình hoạt động Công ty trong năm:
- 1. Ngày 20/01/2016, Hội đồng quản trị DHG Pharma đã thông qua chủ trương đầu tư góp vốn thành lập Công ty liên doanh Fuji Medic. Ngành nghề kinh doanh: phòng khám đa khoa. Tổng vốn dự án 2.000.000 USD (Hai triệu đô la Mỹ). Các bên liên doanh gồm CTCP Dược Hậu Giang nắm giữ 51% và hai đối tác nước ngoài nắm giữ 49% còn lại.

Ngày 27/07/2016 Công ty đã được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 1801472944 do Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Cần Thơ cấp. Dự kiến hoạt động Quý 1/2017.

- 2. Ngày 03/10/2016, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang thông qua việc chuyển đổi hình thức hoạt động của 11 Công ty con phân phối từ mô hình Công ty TNHH Một thành viên 100% vốn thành Chi nhánh trực thuộc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang như sau:
 - + Thời gian thực hiện: Thời điểm chốt số liệu chuyển đổi là 31/12/2016. Từ ngày 01/01/2017 sẽ chính thức hoạt động theo hình thức Chi nhánh trực thuộc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang
 - + Lý do chuyển đổi: Cơ cấu lại tổ chức hoạt động trong hệ thống phân phối của Công ty cổ phần Dược Hậu Giang nhằm tinh gọn và thuận lợi hơn trong công tác quản lý, điều hành.

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC



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:

Tại ngày 31/12/2016, DHG Pharma có tổng cộng 16 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, sở hữu 51% vốn góp tại SH Pharma (Công ty Cổ phần) và Fuji Medic (Công ty liên doanh).

Từ ngày 01/01/2017, 11 Công ty con phân phối 100% vốn DHG Pharma chuyển đổi hình thức hoạt động sang chi nhánh. DHG Pharma còn 05 Công ty con và 01 Công ty liên kết

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.

Hình thức hoạt động năm 2016					Hình thức hoạt động năm 2017 (*)
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%	Chi nhánh Cà Mau
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%	Chi nhánh Kiên Giang
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%	Chi nhánh Đồng Tháp
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%	Chi nhánh Sóc Trăng

Hình thức hoạt động năm 2016					Hình thức hoạt động năm 2017 (*)
STT	Tên Công ty	Thông tin Công ty	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu của DHG Pharma (%)	
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%	Chi nhánh Long Xuyên
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%	Chi nhánh Cần Thơ
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%	Chi nhánh Tiền Giang
9	Công ty TNHH MTV Bali Pharma (Bali Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/08/2011 Trụ sở chính tại TP. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	5	100%	Chi nhánh 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%	Chi nhánh Bến Tre
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%	Chi nhánh Vĩnh Long
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%	Chi nhánh Trà Vinh

NHÓM CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

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: 540 tỷ đồng

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

Tỷ lệ góp vốn DHG Pharma: 100%

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: 80 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.

Tỷ lệ góp vốn DHG Pharma: 100%

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.

Tỷ lệ góp vốn DHG Pharma: 100%

Công ty TNHH Fuji Medic (Fuji Medic)

Trụ sở chính tại TP. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 26,946 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: Phòng khám đa khoa

Tỷ lệ góp vốn DHG Pharma: 51%

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

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 phụ trách 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 – 5/2016: Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC).
- 5/2016 – nay: Phó Tổng Giám đốc phụ trách 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 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)

Chức vụ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG, và Fuji Medic

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

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 Fotranco 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 – 24/03/2017: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma

Ông: Jun Kuroda
Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1956

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh tại Đại học Golden Gate, Đại học Quản lý, Hoa Kỳ

Chức vụ tại các tổ chức khác:

- Tổng Giám đốc PT. Taisho Pharmaceutical Indonesia Tbk
- Tổng Giám đốc Compania International de Comercio, S.A.P,I de C.V.(Mexico)
- Giám đốc Điều hành Taisho Pharmaceutical Singapore Private Limited
- Chủ tịch HĐQT Taisho Co., Ltd. Shanghai

- Tổng Giám đốc Taisho Pharmaceutical California Inc.
- Giám đốc Hoepharma Holdings Sdn. Bhd. (Malaysia)
- Giám đốc Taisho Pharmaceutical (M) Sdn Bhd. (Malaysia)
- Giám đốc Osotspa Taisho Pharmaceutical Co., Ltd. (Thailand)
- Giám đốc Taisho Vietnam Co., Ltd.

Quá trình công tác:

Từ năm 1984: Taisho Pharmaceutical Co., Ltd. (Nhật Bản)
 2010 - 2011: Giám đốc tại hội sở Kinh doanh Quốc tế
 2012 - nay: Giám đốc điều hành, Trưởng hội sở Kinh doanh Quốc tế
 15/08/2016 - 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 – 06/2016: 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 TỔNG GIÁM ĐỐC

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 phụ trách thị trường

(Xem phần giới thiệu HĐQT)

Ông: Lê Chánh Đạo

Phó Tổng Giám đốc phụ trách tài chính và hỗ trợ

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
- 02/09/2004 - 28/04/2014: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ I và nhiệm kỳ II DHG Pharma
- 09/2004 - nay: Phó Tổng Giám đốc DHG Pharma

Bà: Nguyễn Ngọc Diệp
Phó Tổng Giám đốc phụ trách sản xuất và chuỗi cung ứng

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

PHẦN II: BÁO CÁO NĂM 2016 – KẾ HOẠCH NĂM 2017

- 2.10 Báo cáo của Hội đồng quản trị năm 2016
- 2.11 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc năm 2016
- 2.12 Phân tích tài chính
- 2.13 Phân tích S.W.O.T
- 2.14 Chủ đề và phương châm hành động năm 2017
- 2.15 Kế hoạch kinh doanh năm 2017
- 2.16 Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2017
- 2.17 Kế hoạch đầu tư năm 2017
- 2.18 Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2017

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

I. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2016

1. Những việc đã làm được

- Hoàn thành vượt chỉ tiêu kinh doanh năm 2017 và tăng trưởng cao so với năm 2016:

Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2016	% tăng trưởng 2016/2015	% đạt KH năm 2016
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	3.608	3.733	3.783	4,9%	101,3%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	701	750	757	7,9%	100,9%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	593		713	20,3%	
Giá trị sản xuất	Tỷ đồng	3.368	3.986	4.170	23,8%	104,6%
Sản lượng sản xuất	Triệu đvsp	4.156	4.299	4.414	6,2%	102,7%

- Doanh thu xuất khẩu tăng trưởng 63% so với cùng kỳ năm 2015, giữ vững tỷ trọng doanh thu kênh điều trị chiếm trên 10%, thành lập kênh hiện đại thông qua việc đưa sản phẩm vào hệ thống siêu thị Aeon Mall, siêu thị Big C, chuỗi cửa hàng tiện lợi Guardian, chuỗi nhà thuốc Pharmacity.
- Bước đầu xây dựng thành công hình ảnh thương hiệu Công ty mẹ thông qua việc thiết kế và tài trợ chính chương trình gameshow truyền hình "Đặc nhiệm Blouse trắng".
- Điều chỉnh dự án từ xây dựng mới sang nâng cấp dây chuyền thuốc sủi bọt để nộp hồ sơ đăng ký tiêu chuẩn PIC/S đúng tiến độ và tiết giảm 185 tỷ đồng chi phí đầu tư.
- Nghiên cứu, bào chế thành công 01 sản phẩm ứng dụng công nghệ mới và 01 sản phẩm công nghệ sinh học. Hoàn thành chỉ tiêu số đăng ký được cấp phép lưu hành đạt 146% so với kế hoạch năm 2016.
- Kết nối thành công hợp tác khoa học với Viện Công nghệ sinh học, tạo mối quan hệ hợp tác với Trung tâm nghiên cứu của Pháp và Singapore
- Hoàn thành đúng tiến độ thực hiện Báo cáo tài chính hợp nhất trên BFO, chuyển đổi 11 Công ty con phân phối thành chi nhánh.
- Khai thác hiệu quả nguồn tiền mặt nhàn rỗi (thông qua các hoạt động ngân hàng, kinh doanh cổ phiếu quỹ) và chính sách ưu đãi thuế tại nhà máy mới.
- Duy trì tốt các hoạt động xã hội, các hoạt động chăm sóc khách hàng, thực hiện trách nhiệm đối với người lao động và tăng cường sử dụng nguyên liệu có nguồn gốc thiên nhiên.
- Tiếp tục gặt hái nhiều giải thưởng và danh hiệu uy tín do Forbes, VCCI, Sở GDCK Tp. HCM và Báo đầu tư chứng khoán bình chọn.

2. Những việc chưa làm được

- Xây ra vi phạm tại Chi nhánh Bắc Ninh gây thất thoát gần 9 tỷ đồng và ảnh hưởng uy tín thương hiệu Công ty.
- Hệ thống quy chế/quy trình chưa đầy đủ, tiến độ thực hiện còn chậm so với kế hoạch.
- Kế hoạch di dời nhà máy Betalactam và thời điểm đánh giá GMP chưa hợp lý nên sản xuất thiếu hàng cung ứng thị trường, ảnh hưởng kết quả kinh doanh của Công ty

II. BÁO CÁO THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC NĂM 2016

ST T	Mục tiêu chiến lược	Chỉ tiêu (2016 - 2020)	Chỉ tiêu 2016	Thực hiện 2016
1. Tối đa hóa giá trị doanh nghiệp và gia tăng lợi ích cho các bên hữu quan				
1.1	Quản lý chi phí hiệu quả (ROS)	≥ 15%	18%	18,9%
1.2	Quản lý tài sản hiệu quả (ROA)	≥ 19%	19%	19,5%
1.3	Nguồn vốn được huy động và đầu tư hiệu quả (ROE)	≥ 23%	23,8%	26,3%
1.4	Tỷ lệ cổ tức (%/mệnh giá)	≥ 25%	30%	≥ 30%
2. Là Doanh nghiệp được Generics lớn nhất Việt Nam				
2.1	Giữ vững vị thế Doanh nghiệp dược Generics lớn nhất Việt Nam về doanh thu	<ul style="list-style-type: none"> * Tăng trưởng doanh thu thuần bình quân ≥15%/năm. Đạt 6.750 tỷ đồng vào năm 2020. * Lộ trình kế hoạch doanh thu thuần từng năm: + 2016: 3.733 tỷ đồng + 2017: 4.369 tỷ đồng + 2018: 4.874 tỷ đồng + 2019: 5.731 tỷ đồng + 2020: 6.750 tỷ đồng. * Duy trì thị phần thuốc sản xuất trong nước 10%. 	<ul style="list-style-type: none"> * Doanh thu thuần 2016: 3.733 tỷ đồng * Duy trì thị phần thuốc sản xuất trong nước 10% 	<ul style="list-style-type: none"> Doanh thu thuần: 3.783 tỷ đồng, đạt 101% KH năm, tăng 4,9% so cùng kỳ. Đạt 14% thị phần thuốc sản xuất trong nước (thị trường sản xuất thuốc trong nước: 26.918 tỷ đồng (theo IMS))
2.2	Giữ vững vị thế Doanh nghiệp dược Generics lớn nhất Việt Nam về doanh thu	<ul style="list-style-type: none"> * Doanh thu nhóm Thực phẩm chức năng, Dược mỹ phẩm đến năm 2020 đạt ≥ 800 tỷ đồng * 05 nhãn hàng đạt doanh thu ≥ 100 tỷ đồng. 	<ul style="list-style-type: none"> Doanh thu khoán nhóm thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm năm 2016: 400 tỷ đồng 04 nhãn hàng đạt doanh thu ≥ 100 tỷ đồng. 	<ul style="list-style-type: none"> Doanh thu khoán nhóm Thực phẩm chức năng, Dược Mỹ phẩm đạt: 421 tỷ đồng tăng 81,7% so với 2015, đạt 105% kế hoạch năm. 4 nhãn hàng gồm: - Hapacol - Klamentin

ST T	Mục tiêu chiến lược	Chỉ tiêu (2016 - 2020)	Chỉ tiêu 2016	Thực hiện 2016
		* Đến năm 2020, có ít nhất 01 nhãn hàng đạt doanh thu 1.000 tỷ đồng (dự kiến Hapacol)		- Haginat - Apitim
3. Là doanh nghiệp được có kênh phân phối chuyên nghiệp, sâu, rộng và đa dạng nhất				
3.1			* Xây dựng mô hình kênh phân phối đa dạng * 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	Hoàn thành xây dựng hệ thống bán hàng theo mô hình mới áp dụng từ ngày 01.01.2017 Hoàn thành các chỉ tiêu: + Gia tăng độ phủ sản phẩm chủ lực + Gia tăng độ bao phủ khách hàng + Gia tăng sản lượng sản phẩm chủ lực
	Xây dựng kênh phân phối chuyên nghiệp, đa dạng, sâu rộng		+ Duy trì tăng trưởng của kênh truyền thống: kênh nhà thuốc, kênh điều trị + Phát triển kênh hiện đại: chuỗi nhà thuốc, siêu thị, cửa hàng tiện dụng tại 5 thành phố lớn: Tp. HCM, Cần Thơ, Đà Nẵng, Hải Phòng, Hà Nội. + Phát triển kênh phân phối sỉ: nhà phân phối	* Đã triển khai kênh hiện đại thông qua phân phối hàng vào các siêu thị trung tâm mua sắm lớn: + Aeon (Tp. HCM, Bình Dương, Hà Nội); Big C (37 trung tâm trên 22 tỉnh thành khắp cả nước). + Cửa hàng tiện lợi Guardian (Tp. HCM, Đồng Nai, Vũng Tàu, Hà Nội). * Đã đưa hàng vào chuỗi nhà thuốc Pharmacy: Trên 45 cửa hàng tại Tp. HCM. * 11 SKUs (TPCN) vào hệ thống trên. * Phát triển khách hàng phân loại A, B, C, D và khách hàng câu lạc bộ tăng 10% so với năm 2015.
3.2	Tỷ trọng doanh thu kênh Hospital chiếm từ 10% doanh thu ngành nhân trở lên	≥ 10%	Kênh Hospital: Phát triển theo 3 nhóm: thầu, nhà thuốc bệnh viên, phòng mạch, phòng khám	Doanh số kênh Hospital chiếm 14% doanh thu ngành nhân sau giảm giá
3.3	Doanh thu xuất khẩu đến năm 2020 đạt 4,5 triệu	Năm 2020: 4,5 triệu USD (# 101,25 tỷ đồng)	* Chỉ tiêu DT xuất khẩu: 42 tỷ đồng. * Xây dựng thị trường	Đạt: 42,2 tỷ đồng (1,88 triệu USD), đạt 100.4% KH năm, tăng 62,6%.

ST T	Mục tiêu chiến lược	Chỉ tiêu (2016 - 2020)	Chỉ tiêu 2016	Thực hiện 2016
	USD		xuất khẩu theo 3 nhóm: + Nhóm A: hỗ trợ bán hàng và Marketing + Nhóm B: hỗ trợ Marketing + Nhóm C: mua bán theo thỏa thuận	
4. Là biểu tượng mang tính nhân văn trong việc đóng góp cho xã hội, nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống				
4.1	Xây dựng hình ảnh y đức trong ngành y tế	Truyền thông và nâng cao giá trị của ngành y dược trong cộng đồng, thay đổi một ý thức hệ, giúp cộng đồng có quan điểm tích cực hơn về ngành y dược.		Đã thực hiện thành công chương trình "Đặc nhiệm Blouse trắng" – Gameshow truyền hình đầu tiên về y tế do DHG Pharma tài trợ
4.2	Tăng cường triển khai các hoạt động xã hội - cộng đồng (tư vấn kiến thức chăm sóc sức khỏe, hoạt động thiện nguyện)	<ul style="list-style-type: none"> * Thành lập quỹ sức khỏe vì cộng đồng. * Cung cấp kiến thức phòng chống bệnh, sử dụng sản phẩm an toàn và hiệu quả thông qua các phương tiện truyền thông (các chương trình: Thầy thuốc với mọi nhà, Tọa đàm Y học, Nhịp Cầu Y tế, ...) và Call Center * Khám bệnh, phát thuốc và các hoạt động tài trợ cộng đồng 		<ul style="list-style-type: none"> * Thành lập quỹ bệnh nhân nghèo theo truyền thống. * Tổ chức 81 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí với tổng lượt người tham gia: 39.010 người, tổng số tiền: 2,97 tỷ đồng
4.3	Thúc đẩy cam kết và hiệu quả người lao động		Duy trì và nâng cao chất lượng các hoạt động, chương trình chăm lo sức khỏe, đời sống cho người lao động	<ul style="list-style-type: none"> * Phối hợp với Công ty tư vấn Anphabe khảo sát "Nơi làm việc tốt nhất". * Một số hoạt động chăm lo đời sống vật chất, tinh thần của người lao động trong năm: <ul style="list-style-type: none"> + Thực hiện đầy đủ BHXH, BHYT, BH Thất nghiệp, bảo hiểm tai nạn, ốm đau, nằm viện cho người lao động. Ngoài ra, mua thêm bảo hiểm y tế nâng cao cho cấp lãnh đạo quản lý, CBNV xuất sắc của đơn vị + Tổ chức phiên chợ xuân với chủ đề "Tết Việt" + Tổ chức chương trình Vu Lan báo hiếu cho cha mẹ CBCNV. + Tặng quà khen thưởng cho con CBCNV đậu đại học.

ST T	Mục tiêu chiến lược	Chỉ tiêu (2016 - 2020)	Chỉ tiêu 2016	Thực hiện 2016
				+ Chăm sóc sức khỏe cho người thân CBCNV.
4.3	Đảm bảo chất lượng thông tin công bố cho cổ đông, nhà đầu tư, đối tác, khách hàng, cộng đồng..	<ul style="list-style-type: none"> * Tham gia đạt giải Báo cáo thường niên tốt nhất và các danh hiệu uy tín * Thực hiện công bố thông tin trên nhiều phương tiện, nhiều kênh thông tin: rõ ràng, minh bạch, trung thực. * Xây dựng quy chế/quy trình công bố thông tin toàn hệ thống Công ty 	<p>Top 10 BCTN</p> <p>≥ 80% cổ đông và nhà đầu tư đánh giá hài lòng về chất lượng hoạt động IR</p>	<p>Giải Nhì Báo cáo thường niên.</p> <p>Giải Nhì báo cáo phát triển bền vững.</p> <p>Giải nhất nội dung quản trị Công ty tốt nhất năm 2015.</p> <p>Top 40 thương hiệu công ty giá trị nhất Việt Nam do Forbes bình chọn</p> <p>Top 50 công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam do Forbes bình chọn.</p> <p>* 94/100 số mẫu khảo sát từ nhà đầu tư đánh giá giá tốt và xuất sắc các hoạt động IR của DHG Pharma.</p>
5. Là doanh nghiệp dẫn đầu về ứng dụng khoa học công nghệ trong hoạt động (R&D, sản xuất, thông tin, quản trị)				
5.1	Tăng cường hợp tác, kết nối công tác nghiên cứu	<ul style="list-style-type: none"> * Liên doanh liên kết, hợp tác sản xuất, nhận phân phối độc quyền sản phẩm, chuyển giao và nhận chuyển giao công nghệ * 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 	<p>01 đối tác liên doanh liên kết</p> <p>01 đơn vị nghiên cứu chuyên sâu</p> <p>01 đơn vị kết nối công tác nghiên cứu ngoài nước</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Dự kiến liên doanh, hợp tác trên các lĩnh vực sản xuất, phân phối và xuất khẩu với đối tác Taisho – Nhật Bản * Chính thức ký kết hợp tác khoa học với Viện Công nghệ sinh học ngày 12/12/2016. * Tham gia kết nối với các đối tác nước ngoài (Pháp và Singapore). <p>4 dược sĩ được đào tạo ở nước ngoài trong công tác R&D.</p>
5.2	Phát triển các sản phẩm mới tạo sự khác biệt từ ứng dụng công nghệ sinh học	Ứng dụng công nghệ sinh học để tạo sự khác biệt trong nhóm thực phẩm chức năng và Dược mỹ phẩm.	01 sản phẩm mới từ ứng dụng công nghệ sinh học	Đạt 1 sản phẩm, sẽ triển khai sản xuất trong năm 2017
5.3	Tập trung nghiên cứu và đăng ký các sản phẩm hết bảo hộ nằm trong danh sách Top 200 bán chạy nhất tại Việt Nam theo	Nghiên cứu và đăng ký các sản phẩm hết bảo hộ mỗi năm 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.	7 sản phẩm triển khai sản xuất trong năm 2017 và 4 sản phẩm đang trong giai đoạn nghiên cứu.

ST T	Mục tiêu chiến lược	Chỉ tiêu (2016 - 2020)	Chỉ tiêu 2016	Thực hiện 2016
	thống kê của IMS			
5.4	Tăng tỷ trọng sử dụng nguyên liệu có nguồn gốc từ thiên nhiên tại Việt Nam	Tỷ trọng nguyên liệu có nguồn gốc thiên nhiên tại Việt Nam đến năm 2020 $\geq 10\%$	Trên 6%	Tỷ trọng sử dụng nguồn nguyên liệu có nguồn gốc từ thiên nhiên tại Việt Nam chiếm 6,2%
5.5	Cải thiện hiệu quả chuỗi cung ứng, đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiết kiệm chi phí	Sản lượng sản xuất (triệu đvsp) + 2016: 4.299 + 2017: 4.822 + 2018: 5.512 + 2019: 6.339 + 2020: 7.241	Sản lượng sản xuất 2016: 4.299 triệu đvsp	* Sản lượng sản xuất năm 2016 đạt 4.414 triệu đvsp, đạt 103% kế hoạch năm, tăng 6% so với năm 2015. * Giá trị sản xuất đạt: 4.170 tỷ đồng, đạt 105% kế hoạch năm, tăng 24% so với 2015.
5.6	Cải thiện hiệu quả chuỗi cung ứng, đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiết kiệm chi phí		* 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 sản lượng các sản phẩm có số đăng ký của nhà máy mới để tối ưu hóa công suất.	* Sản lượng nhà máy Dược Phẩm Hậu Giang Tại KCN Tân Phú Thạnh đạt: 2.757 triệu đvsp, tăng 54% so cùng kỳ 2015. * Đến 31/12/2016, 168 sản phẩm đã được cấp số đăng ký tại nhà máy Dược phẩm Hậu Giang (132 sản phẩm nhà máy Non Betalactam, 36 sản phẩm Beta lactam).
5.7	Nâng cao tiêu chuẩn nhà máy	Cập nhật tiến bộ của ngành để nâng cấp tiêu chuẩn chất lượng, bao bì sản phẩm, dịch vụ, tiêu chuẩn nhà máy, đảm bảo luôn nằm trong top 5 những nhà máy có tiêu chuẩn quản trị chất lượng cao nhất ở Việt Nam.	Xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc sulfonamit đạt tiêu chuẩn PIC/S	Đã thực hiện cô lập thành công xưởng Betalactam và xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc sulfonamit theo tiêu chuẩn PIC/S. Dự kiến từ tháng 3/2017 đăng ký đánh giá. Tháng 01/2018 được công nhận tiêu chuẩn PIC/S
5.8	Nâng cao ứng dụng công nghệ vào quản trị doanh nghiệp	* Thực hiện Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất trên phần mềm BFO * Triển khai quản trị ngân sách và báo cáo quản trị trên BFO * Thiết lập các ứng dụng trên thiết bị di động.	* Thực hiện Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất trên phần mềm BFO	Đã vận hành báo cáo tài chính trên BFO từ ngày 01/01/2017. Hoàn thành thiết kế các bộ mã tích hợp và biểu mẫu để xây dựng ngân sách trên BFO.
6. Cải thiện và phát triển tốt các nguồn lực nền tảng				

ST T	Mục tiêu chiến lược	Chỉ tiêu (2016 - 2020)	Chỉ tiêu 2016	Thực hiện 2016
6.1	Nâng cao năng lực kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro	<ul style="list-style-type: none"> * Chuẩn hóa quy chế và quy trình quản trị doanh nghiệp theo thông lệ quốc tế, phù hợp doanh nghiệp * 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 * Triển khai hiệu quả quy trình ma trận phân quyền 		Thành lập đội Dự án “Chuẩn hóa lưu đồ quy trình quản trị doanh nghiệp.
6.2	Quản trị tài chính hiệu quả	<ul style="list-style-type: none"> * Khai thác hiệu quả chính sách miễn thuế nhà máy mới tại KCN Tân Phú Thạnh 5 năm đạt ≥ 600 tỷ đồng. * Khai thác hiệu quả nguồn tiền mặt hiện có thông qua các dịch vụ Ngân hàng ≥ 10 tỷ đồng/năm. 	<ul style="list-style-type: none"> * Ưu đãi thuế năm 2016: 80 tỷ đồng * Điều hành và quản lý Ngân sách hiệu quả theo phương pháp mới. 	Ưu đãi thuế 2016 đạt 106 tỷ đồng (133% kế hoạch) Khai thác hiệu quả nguồn tiền mặt hiện có thông qua các dịch vụ Ngân hàng: đạt 12,8 tỷ đồng (128% kế hoạch)
6.3	Xây dựng và duy trì nguồn nhân lực chất lượng cao		<ul style="list-style-type: none"> * 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 theo tư vấn E&Y. * Đào tạo và đào tạo liên tục ít nhất 60 giờ/người/năm. Trong đó: đào tạo nâng cao, chuyên sâu ít nhất 20 giờ * Xây dựng kế hoạch nguồn nhân lực kế thừa từ cấp Ban TGĐ 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 	<ul style="list-style-type: none"> * Hoàn thành dự án quản trị nguồn nhân lực * Chuyển đổi thang bảng lương mới và chính sách đãi ngộ áp dụng từ ngày 01/01/2017. * Tổ chức khóa huấn luyện Leader Mindset cho đối tượng là quản lý cấp cao, cấp trung và cấp cơ sở * Tổ chức huấn luyện tập trung cho khối bán hàng: teambuilding, kỹ năng bán hàng, ... * Đánh giá năng lực 41 vị trí ứng viên kế thừa và đánh giá khoảng cách khung năng lực của các vị trí.

III. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT

IV. PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2016

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập 2016	Số tiền (đồng)
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông Công ty mẹ dùng để phân phối (1)		710.101.428.166
Chia cổ tức năm 2016 (2)	35% mệnh giá (bằng tiền mặt)	305.075.155.000
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi (3)	12% LNST hợp nhất cổ đồng công ty mẹ (*)	85.212.171.380
Thù lao HĐQT, BKS và cộng tác viên (4)	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 (5)	Thực hiện theo kế hoạch	6.070.021.247
Lợi nhuận còn lại bổ sung quỹ Đầu tư phát triển (6) = (1) –(2) – (3) –(4) – (5)	Phần còn lại	308.744.080.539

(*) Trong đó: 2% LNST hợp nhất cổ đông Công ty mẹ trích cho Quỹ khen thưởng phúc lợi dùng làm nguồn tiền mua cổ phiếu để thưởng cho các cán bộ quản lý, các thành viên giúp việc HĐQT và các cán bộ chủ chốt, cá nhân xuất sắc, ... nhằm mục đích thu hút và giữ chân nhân tài, tạo động lực làm việc hiệu quả để hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh 2016-2020 và gắn kết lợi ích với người lao động.

SỐ DƯ CÁC QUỸ SAU PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN 2016

STT	Nội dung	Số dư tại 31/12/2016	Phân phối lợi nhuận 2016	Số dư sau phân phối lợi nhuận 2016
1.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	27.749.019.305	85.212.171.380	112.961.190.685
	<i>Tại Công ty mẹ</i>	<i>23.284.835.838</i>	<i>85.212.171.380</i>	<i>108.497.007.218</i>
	<i>Tại Công ty con 100% vốn DHG Pharma</i>	<i>4.464.183.467</i>	<i>-</i>	<i>4.464.183.467</i>
2.	Quỹ thù lao, tiền thưởng HĐQT, BKS, Ban Điều hành	6.862.390.429	14.068.884.894	20.931.275.323
	<i>Tại Công ty mẹ</i>	<i>6.822.310.000</i>	<i>11.070.021.247</i>	<i>17.892.331.247</i>
	<i>Tại Công ty con 100% vốn DHG Pharma</i>	<i>40.080.429</i>	<i>2.998.863.647</i>	<i>3.038.944.076</i>
3.	Quỹ đầu tư phát triển	1.204.418.584.654	308.744.080.539	1.513.162.665.193
	<i>Tại Công ty mẹ</i>	<i>1.204.418.584.654</i>	<i>308.744.080.539</i>	<i>1.513.162.665.193</i>
	<i>Tại Công ty con 100% vốn DHG Pharma</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

Số dư các quỹ không bao gồm Công ty con 51% vốn DHG Pharma (SH Pharma và Fuji Medic)

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Hoạt động thị trường và hệ thống phân phối

- Hoàn thành bộ chiến lược phát triển giai đoạn 2016 – 2020 chi tiết cho từng ngành hàng – nhãn hàng, kênh phân phối.
- Triển khai KPI đến từng nhân viên bán hàng giúp nâng cao tính tuân thủ, thúc đẩy hoàn thành chỉ tiêu sản lượng, doanh số các sản phẩm chủ lực.
- Thực hiện rà soát danh mục sản phẩm theo 04 tiêu chí: sản lượng cao – lợi nhuận cao; Sản lượng thấp – lợi nhuận thấp; Sản lượng thấp – Lợi nhuận cao; Sản lượng thấp – lợi nhuận thấp.
- Duy trì và từng bước nâng cao chất lượng công tác phân tích, đánh giá thị trường và các đối thủ cạnh tranh để từ đó có chiến lược cạnh tranh cụ thể đối với từng nhóm sản phẩm và của từng đơn vị bán hàng.
- Hoạt động truyền thông tiếp tục được đẩy mạnh và tạo ấn tượng với người tiêu dùng thông qua các cụ truyền thông Media, Digital, PR-CSM-CM, Event,...góp phần vào việc hoàn thành kế hoạch doanh thu.

2. Các hoạt động sự kiện của DHG Pharma

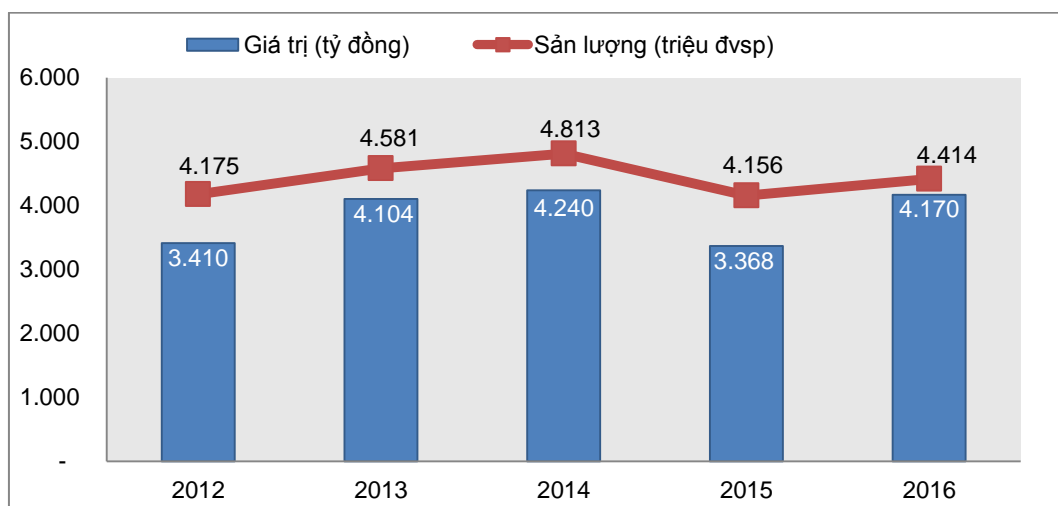
- Là nhà tài trợ chính của "Đặc nhiệm blouse trắng", chương trình lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam. Thông qua chương trình này, DHG Pharma mong muốn xây dựng hình ảnh người thầy thuốc đẹp mãi trong lòng nhân dân.
- Chính thức ký kết hợp tác khoa học với viện Công nghệ Sinh học nhằm hợp tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm từ công nghệ sinh học, có nghiên cứu khoa học được chứng minh lâm sàng, đạt tương đương sinh học để mang đến hiệu quả trong hỗ trợ, điều trị và chăm sóc sức khỏe.
- Tổ chức lễ kỷ niệm 42 năm thành lập Công ty (02/9/1974 – 02/9/2016), đồng thời tổ chức lễ "Mổ heo vì bệnh nhân nghèo" với các hoạt động ý nghĩa: hơn 1.700 CB.CNV đi bộ diễu hành qua các tuyến đường lớn của TP. Cần Thơ.
- Phối hợp cùng Sở Y tế TP. Cần Thơ tổ chức chương trình "Đi bộ vì mạng lưới y tế cơ sở", đây là hoạt động thường niên của Công ty kể từ năm 2011, hướng đến chào mừng "Ngày Thầy thuốc Việt Nam".
- Trao tặng 3.000 túi thuốc thiết yếu chăm sóc sức khỏe đồng bào vùng lũ Quảng Bình, Hà Tĩnh.
- Tổ chức hơn 550 chương trình giới thiệu sản phẩm tại các buổi hội thảo, ngày hội người tiêu dùng, sampling, hội chợ....giúp quảng bá hình ảnh thương hiệu, truyền tải thông điệp sản phẩm đến khách hàng một cách hiệu quả nhất.

- Tổ chức thành công chương trình Hội nghị khách hàng 2016 với chủ đề “Chuyến tàu hạnh phúc”, Chương trình Hội nghị khách hàng VIP tại Singapore và chương trình trải nghiệm mùa hè cho con em khách hàng với chủ đề “Giá trị cuộc sống”.
- Thực hiện 81 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí cho ... lượt người dân thuộc diện hộ nghèo, cận nghèo và người dân vùng đồng bào dân tộc. Ngoài việc khám bệnh thông thường, các bệnh nhân còn được các bác sĩ siêu âm chẩn đoán, đo điện tim khi cần thiết.

3. Hoạt động sản xuất

- Tổng sản lượng sản xuất của hai nhà máy năm 2016 đạt 4.414 triệu đơn vị sản phẩm, tăng 6,2% so với năm 2015, đạt 103% kế hoạch năm. Về giá trị đạt 4,17 tỷ đồng, tăng 23,8% so với năm 2015, đạt 105% kế hoạch năm. Khai thác 58,9% công suất thiết kế của 02 nhà máy. Trong đó: nhà máy Dược Phẩm Hậu Giang, xưởng NonBetalactam đã khai thác trên 65% công suất của nhà máy, xưởng Betalactam mới đi vào hoạt động trong tháng 04/2016 nên % khai thác công suất chưa cao.

Sản lượng và giá trị sản lượng thực tế 2012 – 2016



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 triển khai thực hiện ở các đơn vị sản xuất. Một số kết quả nổi bật trong năm như sau:
- 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.

4. Hoạt động Quản lý chất lượng

- Tái kiểm tra GMP WHO dây chuyền sản xuất viên nang mềm, thuốc nhỏ mắt, thuốc nước uống, thuốc dùng ngoài.
- Hoàn thành đánh giá đủ điều kiện sản xuất TPCN, Nước Hài, Mỹ phẩm.
- Tái kiểm tra GSP/GDP kho nguyên liệu, bao bì, thành phẩm; GLP phòng kiểm nghiệm; Tái kiểm tra GMP WHO, GLP, GSP dây chuyền sản xuất thuốc dạng rắn Non Betalactam tại nhà máy mới.
- Ban hành các thủ tục, hướng dẫn công việc áp dụng chung cho 02 nhà máy Dược Hậu Giang và Dược phẩm Hậu Giang.
- Tổ chức Vilas kiểm tra định kỳ ISO/IEC 17025.
- Đánh giá kết quả cô lập xưởng Betalactam.
- Cải tiến các thủ tục của hệ thống quản lý chất lượng phù hợp các yêu cầu của GMP PIC/S theo tư vấn của Taisho.

5. Hoạt động nghiên cứu phát triển và đăng ký 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 (các sản phẩm nghiên cứu bao gồm thuốc viên nén, viên nang, viên nang mềm, thuốc nhỏ mắt, thuốc kem, mỡ, nước...).
- Trong năm 2016, triển khai sản xuất 07 sản phẩm mới, nghiên cứu đạt độ ổn định cho đăng ký lưu hành 27 sản phẩm; đạt tương đương invitro 6 sản phẩm; đạt tương đương sinh học 5 sản phẩm. Tính đến 31/12/2016, Công ty có 32 sản phẩm đạt tương đương sinh học. Hoàn thành tiêu chuẩn cho 20 sản phẩm để đăng ký lưu hành.
- 108 số đăng ký (SĐK) được cấp trong năm 2016. Trong đó: 90 SĐK trong nước, 18 SĐK xuất khẩu và có công văn cho phép cải tiến 69 sản phẩm. Gửi 386 hồ sơ đăng ký và hồ sơ cải tiến, trong đó: 286 hồ sơ trong nước và 100 hồ sơ đăng ký nước ngoài.
- Đẩy nhanh tiến độ đăng ký sản phẩm giúp nhà máy Dược phẩm Hậu Giang khai thác được ưu đãi thuế. Đến 31/12/2016, 168 sản phẩm đã được cấp số đăng ký tại nhà máy Dược phẩm Hậu Giang (132 sản phẩm nhà máy Non Betalactam, 36 sản phẩm Betalactam). Còn lại 24 sản phẩm (10 Nonbetalactam và 14 Betalactam) có nhu cầu sản xuất dự kiến được cấp số đăng ký trong năm 2017.
- Chi phí đầu tư cho Nghiên cứu và Phát triển (R&D) của DHG chiếm khoảng 4% 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. Công ty đã xin trích lập Quỹ khoa học công

nghe 02 lần, 01 lần vào năm 2009 (38,7 tỷ đồng) và 01 lần năm 2013 (36,35 tỷ đồng). Đại hội cổ đông thường niên 2016 đã chấp thuận cho DHG Pharma tiếp tục trích Quỹ khoa học công nghệ với số tiền 20 tỷ đồng trong năm 2017.

6. Hoạt động tài chính và công nghệ thông tin

- Thực hiện các báo cáo tài chính, báo cáo kiểm toán định kỳ đúng tiến độ, công bố kịp thời trên thị trường chứng khoán.
- Khai thác chính sách ưu đãi thuế tại nhà máy mới mang lại hiệu quả 106 tỷ đồng. Khai thác nguồn tiền mặt hiện có mang lại hiệu quả 12,8 tỷ đồng.
- Kinh doanh hiệu quả cổ phiếu quỹ mang lại thặng dư vốn cổ phần 6,8 tỷ đồng.
- Hoàn thành dự án Báo cáo tài chính trên BFO.
- Thiết lập và hoàn thiện hệ thống bộ mã tích hợp trên BFO. Xây dựng các nguyên tắc mới để lập và quản lý ngân sách, dòng tiền năm 2017.
- Công tác kiểm soát hàng tồn kho, công nợ và quản lý hệ thống rủi ro của khối bán hàng ngày càng hiệu quả và chặt chẽ.
- Phân tích, thẩm định và quản lý hiệu quả việc đầu tư tài sản cố định, đầu tư vốn ra bên ngoài.

7. 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 (08 năm liên tiếp).
- Gặp gỡ 152 lượt quỹ đầu tư, tổ chức chứng khoán trong và ngoài nước thông qua các buổi analyst meeting tại Tp. HCM, Hội thảo “**Ngày hội doanh nghiệp Việt Nam**” tại Singapore do Daiwa tổ chức và các cuộc hẹn gặp trực tiếp
- Thực hiện 03 kỳ bản tin IR và duy trì kênh thông tin qua website Công ty: <http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/quan-he-co-dong.html>

PHÂN TÍCH S.W.O.T

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.
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 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 mới 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,...).

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN (2016 – 2020)

TUYÊN BỐ ĐỊNH VỊ

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.

MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC 2016 - 2020

1. Tối đa hóa giá trị doanh nghiệp và gia tăng lợi ích cho các bên hữu quan $ROS \geq 15\%$; $ROE \geq 23\%$; $ROA \geq 19\%$.
2. Là Doanh nghiệp dược Generics lớn nhất Việt Nam
3. Là doanh nghiệp dược có kênh phân phối chuyên nghiệp, sâu, rộng và đa dạng nhất
4. Là biểu tượng mang tính nhân văn trong việc đóng góp cho xã hội, nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống
5. Là doanh nghiệp dẫn đầu về ứng dụng khoa học công nghệ trong hoạt động (R&D, sản xuất, thông tin, quản trị)
6. Cải thiện và phát triển tốt các nguồn lực nền tảng

CÁC NHÓM GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC 2016 – 2020

Vui lòng xem báo cáo thường niên 2015

KẾ HOẠCH KINH DOANH 2016 - 2020

ĐVT: Tỷ đồng

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%	

CHỦ ĐỀ NĂM 2017: “CẤT CÁNH”

PHƯƠNG CHÂM HÀNH ĐỘNG NĂM 2017

- **Trách nhiệm:** Có nghĩa là làm hết trách nhiệm với công việc và phải chịu trách nhiệm với việc mình làm nếu kết quả chưa đạt như mong muốn (không đổ lỗi cho người khác)
- **Tuân thủ:** Nghiêm túc thực hiện các quy trình, chương trình, chỉ tiêu và quản lý, góp phần giúp hệ thống vận hành hiệu quả
- **Sáng tạo:** luôn đổi mới, tìm tòi, cải tiến trong công việc nhằm mang đến những giải pháp và hiệu quả tốt nhất của phần việc mình đang phụ trách góp phần tăng thêm nhiều giá trị cho chính bản thân mình và cho công ty.

CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2017

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	+/- 2017/ 2016
Doanh thu thuần	3.783 tỷ đồng	4.369 tỷ đồng	15,5%
Lợi nhuận trước thuế trước trích quỹ khoa học công nghệ	757 tỷ đồng	820 tỷ đồng	8,4%
Trích quỹ khoa học công nghệ		20 tỷ đồng	
Lợi nhuận trước thuế sau trích quỹ khoa học công nghệ	757 tỷ đồng	800 tỷ đồng	5,7%

Thuyết minh chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận:

- Bám sát chỉ tiêu chiến lược kinh doanh 05 năm (2016 - 2020) đã được ĐHCĐ thường niên 2015 thông qua.
- Chi phí nguyên vật liệu đầu vào tăng do tăng tỷ giá và trượt giá.
- Chi phí khấu hao và phân bổ tăng do phân bổ dự án PIC/S sớm hơn tiến độ dự kiến, tăng chi phí khấu hao nhà máy betalactam, đầu tư thêm máy móc thiết bị để đáp ứng công suất.
- Chi phí nhân sự tăng do tuyển dụng thêm nhân sự cho cụm thị trường để triển khai mô hình cơ cấu mới và nhân sự văn phòng, phục vụ.
- Trích lập Quỹ phát triển khoa học công nghệ 20 tỷ đồng.

CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN CHỈ TIÊU NĂM 2017

1. Quản trị nhân lực

- Hoàn thiện danh sách nguồn nhân lực kế thừa và lập kế hoạch đào tạo phù hợp từng vị trí.
- Tuyển dụng nhân sự đủ về lượng, đạt về chất (phù hợp với yêu cầu năng lực và định hướng phát triển của công ty).
- Chuẩn hóa lưu đồ và quy trình quản trị nhân sự theo dự án năm 2017.
- Hoàn thiện bộ tiêu chí đánh giá KPI và quản lý trên phần mềm BFO để theo dõi thực hiện và đánh giá kết quả của toàn hệ thống theo từng phân kỳ đánh giá của từng cụm.
- Bổ sung và cải tiến các chính sách đãi ngộ, thu hút lao động có trình độ, tay nghề phù hợp xu hướng phát triển của Công ty.

2. Tài chính

- Thiết kế và hoàn thiện các form báo cáo quản trị Công ty, các tiêu thức phân bổ giá thành sản xuất, giá thành toàn bộ và vận hành hệ thống kế toán quản trị trên BFO từ cuối Quý 3/2017.
- Xây dựng các quy trình quản lý đầu tư, quy trình lập và quản lý ngân sách, quy trình công bố thông tin.
- Tăng cường vai trò quản lý đầu tư, phân tích đánh giá về mặt tài chính các dự án để tham mưu cho Ban điều hành.

3. Thị trường

- Bám sát chiến lược và chỉ tiêu 5 năm theo phê duyệt của HĐQT với doanh thu thuần tăng trưởng ít nhất 15%/năm.
- Tăng độ bao phủ, danh mục trên từng khách hàng so với năm 2016. Tăng số lượng và chất lượng khách hàng thân thiết.
- Thương hiệu nhãn hàng giá trị trên 100 tỷ đồng: ít nhất 6 thương hiệu
- Tập trung đầu tư và phát triển kinh doanh sản phẩm mới theo danh mục và doanh thu đã được duyệt
- Kênh Hospital: giữ vững tỷ trọng ít nhất 10% doanh thu Công ty
- Phát triển thị trường quốc tế: tăng cường hình ảnh DHG và các thương hiệu lớn của DHG trong khu vực Đông Nam Á.

- Hợp tác quốc tế: tăng cường các mối quan hệ liên doanh liên kết với các nước phát triển để phát triển công tác nghiên cứu, chuyển giao công nghệ tạo sản phẩm có lợi thế cạnh tranh riêng biệt
- Thương hiệu DHG được giới chuyên môn, người tiêu dùng, người lao động và cộng đồng nhìn nhận là thương hiệu mang giá trị nhân văn.

4. Nghiên cứu phát triển, nâng cao năng lực sản xuất

- Tập trung nguồn lực để hoàn thành dự án nâng cấp dây chuyền thuốc bột và viên nén sủi bọt theo tiêu chuẩn PIC/S, gửi hồ sơ đăng ký vào tháng 3/2017.
- Hoàn thành cải tạo dây chuyền sản xuất thuốc từ dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP WHO.
- Xây dựng tiêu chuẩn GACP – WHO cho một số loại cây dược liệu sử dụng sản lượng lớn.
- Xây dựng kế hoạch quản lý rủi ro trong sản xuất, thực hiện các biện pháp ngăn ngừa nhằm lẫn, nâng cao vai trò của kiểm soát viên.

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ NĂM 2017

Năm 2017, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc sẽ tiếp tục tổ chức triển khai, giải ngân các hạng mục đang đầu tư đã được cấp có thẩm quyền của Công ty phê duyệt các năm trước.

Các kế hoạch đầu tư mới trong năm 2017 của Công ty là: **152.493 triệu đồng**, gồm:

ĐVT: triệu đồng

STT	Hạng mục	Thành tiền (có VAT)
	NĂM 2017	152.493
A.	Tài sản cố định	89.843
1.	Máy móc thiết bị sản xuất (nhà máy sản xuất, khối chất lượng, chuỗi cung ứng, hệ thống kho phân phối)	71.362
2.	Máy móc thiết bị văn phòng	352
3.	Nhà cửa, vật kiến trúc	1.149
4.	Phần mềm quản lý	6.174
5.	Xe tải cho hệ thống phân phối	10.806
B.	Sửa chữa, bảo trì	17.916
1.	Sửa chữa, bảo trì máy móc thiết bị	5.830
2.	Sửa chữa, bảo trì nhà cửa vật kiến trúc	9.743

3.	Sửa chữa, bảo trì hệ thống công nghệ thông tin	2.343
C.	Dự án	44.734
1.	Dự án Xây dựng tiêu chuẩn GACP - WHO cho các loại cây dược liệu	484
2.	Dây chuyền sản xuất thành phẩm siro dược liệu	3.005
3.	Hạng mục: GMP- WHO: thuốc viên, thuốc nước dược liệu.	3.300
4.	Mua xe ô tô 7 chỗ cho hệ thống phân phối	37.945

Trong năm 2017, Hội đồng quản trị sẽ xem xét bổ sung các dự án dự kiến đầu tư nếu phân tích khả thi và hiệu quả về mặt tài chính, các dự án gồm:

- Dự án hợp tác với trường Đại học Y dược Cần Thơ xây dựng Trung tâm nghiên cứu và ứng dụng.
- Dự án hợp tác liên doanh với đối tác nước ngoài.
- Dự án cải tạo Xưởng thuốc men, chế biến dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP WHO.
- Dự án lò hơi, tự động hóa máy móc thiết bị tại nhà máy Dược phẩm Hậu Giang.
- Dự án hệ thống logistics.

Kế hoạch đầu tư năm 2017 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 Công ty, tính khả thi và hiệu quả tài chính.

Trong năm 2017, 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 Công ty.

KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2017

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập 2017 (dự kiến)
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông Công ty mẹ dùng để phân phối	
Chia cổ tức năm 2017	30% mệnh giá (bằng tiền mặt)
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	10% LNST hợp nhất cổ đông 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 hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ 2017.	5% tăng trưởng LNST hợp nhất cổ đông Công ty mẹ
Lợi nhuận còn lại bổ sung quỹ Đầu tư phát triển	Phần còn lại

PHẦN III: BÁO CÁO QUẢN TRỊ CÔNG TY

- 3.1 Cơ cấu cổ đông và thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu
- 3.2 Hoạt động của Đại hội đồng cổ đông
- 3.3 Hoạt động của Hội đồng Quản trị
- 3.4 Hoạt động của các tiểu ban trực thuộc HĐQT
- 3.5 Hoạt động của Ban Kiểm soát
- 3.6 Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, BKS, BTGD
- 3.7 Kiểm soát nội bộ và Quản trị rủi ro
- 3.8 Đánh giá tình hình thực hiện quản trị công ty theo chuẩn mực Asean

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	87.164.330 cổ phiếu
Cổ phiếu quỹ	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng	7.905 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 và ESOP 2011 đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng, tuy nhiên còn 05 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: 1.040 cổ phiếu.

2. Cơ cấu cổ đông theo danh sách chốt ngày 09/03/2017

2.1. Cơ cấu sở hữu theo loại cổ đông

STT	Đối tượng	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông (*)	
					Tổ chức	Cá nhân
1	Cổ đông Nhà nước (SCIC)	37.750.825	43,31%	1	1	-
2	Cổ đông sáng lập/cổ đông FDI	-	-	-	-	-
	- Trong nước	-	-	-	-	-
	- Nước ngoài	-	-	-	-	-
3	Cổ đông lớn	28.851.257	33,10%	2	2	-
	- Trong nước	-	-	-	-	-
	- Nước ngoài	28.851.257	33,10%	2	2	-
4	Công đoàn Công ty	355.398	0,41%	1	1	-
5	Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-	-
6	Cổ đông sở hữu cổ phiếu ưu đãi (nếu có)	-	-	-	-	-
7	Cổ đông khác	20.206.850	23,18%	3.247	138	3.109
	- Trong nước	6.347.992	7,28%	2.826	69	2.757
	- Nước ngoài	13.858.858	15,90%	421	69	352
TỔNG CỘNG		87.164.330	100,00%	3.251	142	3.109
Trong đó: - Trong nước		44.454.215	51,00%	2.828	71	2.757
- Nước ngoài		42.710.115	49,00%	423	71	352

2.2. Cơ cấu cổ đông theo loại cổ phiếu

Đối tượng	Số lượng cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng	Số lượng cổ phiếu chuyển nhượng tự do	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu (%)
I. Người nội bộ	0	335.384	335.384	0,38%
II. Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-
III. Công đoàn Công ty	6.856	348.542	355.398	0,41%
IV. Cổ đông khác	1.049	86.472.499	86.473.548	99,21%
1. Trong nước	1.049	43.762.384	43.763.433	50,21%
1.1 Cá nhân	1.040	5.017.431	5.018.471	5,76%
1.2 Tổ chức	9	38.744.953	38.744.962	44,45%
2. Nước ngoài	-	42.710.115	42.710.115	49,00%
2.1 Cá nhân	-	772.015	772.015	0,89%
2.2 Tổ chức	-	41.938.100	41.938.100	48,11%
TỔNG CỘNG	7.905	87.156.425	87.164.330	100,00%

2.3. Danh sách cổ đông đặc biệt

STT	Tên tổ chức/cá nhân/	Địa chỉ	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)
A. Cổ đông nhà nước				
1	Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn Nhà Nước-Công ty TNHH. Trong đó người đại diện sở hữu:	Số 117 Trần Duy Hưng, Phường Trung Hòa, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	37.750.825	43,31%
1.1	Hoàng Nguyên Học – Chủ tịch HĐQT		15.100.330	17,32%
1.2	Lê Đình Bửu Trí – Thành viên HĐQT		11.325.248	12,99%
1.3	Đoàn Đình Duy Khương – Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc		11.325.247	12,99%
B. Cổ đông lớn				
1.	CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ TẠO THUỐC TAISHO	1-24-3 Chome, Takada, Toshima-ku, Tokyo	21.304.064	24,44%
2.	FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENT FUNDS-TEMPLETON FRONTIER MARKETS FUND	8A, rue, Albert Borschette, L-1246 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg	7.547.193	8,66%
TỔNG CỘNG			66.602.082	76,41%

3. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: Trong năm 2016, 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 01/01/2016		Số cổ phiếu sở hữu 31/12/2016		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	
Cổ phiếu quỹ	222.380	0,26%	-	0.00%	Bán: 222.380 cổ phiếu

Trong năm 2016, Công ty đã thực hiện giao dịch bán 222.380 cổ phiếu quỹ

- Thời gian thực hiện: từ ngày 18/08/2016 đến ngày 16/09/2016
- Số lượng cổ phiếu quỹ trước khi đăng ký giao dịch: 222.380 cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu quỹ hiện có: 0 cổ phiếu
- Giá giao dịch bình quân: 102.977cổ phiếu
- Phương thức giao dịch: khớp lệnh thông qua Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM
- Mục đích bán cổ phiếu quỹ: tăng nguồn vốn chủ sở hữu

HOẠT ĐỘNG CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Trong năm 2016, Công ty tổ chức 01 cuộc họp Đại hội đồng cổ đông để xin các ý kiến thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. Các trình tự, thủ tục đã được DHG thực hiện đầy đủ đúng theo quy định hiện hành nhằm đảm bảo quyền lợi và lợi ích tối đa cho cổ đông. Đại hội đã thông qua các nội dung chi tiết như sau:

STT	Nghị quyết	Ngày	Nội dung
1.	001/2016/NQ.ĐHĐCĐ	28/04/2016	<p>Đại hội đồng cổ đông thường niên 2015 thông qua các nội dung:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Báo cáo của Hội đồng quản trị về kết quả hoạt động của Công ty năm 2015; Hoạt động và thù lao của HĐQT năm 2015; Mục tiêu chiến lược và kế hoạch kinh doanh 2016 – 2020; Kế hoạch đầu tư năm 2016 và chỉ tiêu kinh doanh năm 2016. + Báo cáo của Ban Kiểm soát năm 2015 + Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2015 đã

STT	Nghị quyết	Ngày	Nội dung
			kiểm toán + Tờ trình phân phối lợi nhuận năm 2015 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2016 + Tờ trình sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty + Tờ trình lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm 2016

HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

- Trong năm 2016, 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. 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.
- Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ:
 - + Hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh năm 2016.
 - + Trích lập các quỹ, chia cổ tức năm 2015 bằng tiền mặt (tỷ lệ 35% mệnh giá, ngày chốt danh sách 18/05/2016, ngày thanh toán: 27/05/2016).
 - + Hoàn tất việc sửa đổi Điều lệ và thay đổi Giấy CNĐKKD lần thứ 21 ngày 29/07/2016.
 - + HĐQT thống nhất với BKS chọn Deloitte là đơn vị kiểm toán độc lập năm 2016.
- Các nội dung cụ thể về hoạt động của HĐQT và các Tiểu ban gồm:
 - + Thông tin về thành viên Hội đồng quản trị

STT	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	13/13	100%	
2.	Ông Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	25/04/2009	13/13	100%	
3.	Bà Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT Tổng Giám đốc	08/09/2004	13/13	100%	
4.	Ông Đoàn Đình Duy	Thành viên HĐQT	29/04/2010	13/13	100%	

	Khương	Phó Tổng Giám đốc				
5.	Bà Đặng Phạm Minh Loan	Thành viên HĐQT	28/04/2014	08/13	61,5%	Từ nhiệm từ ngày 20/07/2016
6.	Ông Trần Chí Liêm	Thành viên HĐQT độc lập	28/04/2014	13/13	100%	
7.	Ông Shuhei Tabata	Thành viên HĐQT độc lập	28/04/2014	13/13	100%	
8.	Ông Jun Kuroda	Thành viên HĐQT	15/08/2016	4/13	30,8%	Bổ nhiệm từ ngày 15/08/2016

+ Thay đổi nhân sự Hội đồng quản trị trong năm 2016

STT	Họ và tên	Chức vụ	Thời điểm được bổ nhiệm	Thời điểm thôi đảm nhiệm chức vụ	Ghi chú
1.	Bà Đặng Phạm Minh Loan	Thành viên HĐQT	28/04/2014	20/07/2016	Ngày 20/07/2016, bà Đặng Phạm Minh Loan có đơn xin từ nhiệm vị trí thành viên HĐQT.
2.	Ông Jun Kurora	Thành viên HĐQT	15/08/2016		Ngày 15/08/2016, HĐQT đã bổ nhiệm tạm thời ông Jun Kuroda làm thành viên HĐQT để thay thế bà Đặng Phạm Minh Loan. Ngày 18/04/2017, ĐHĐCĐ thường niên 2016 đã chính thức bầu tín nhiệm ông Jun Kuroda là thành viên HĐQT với số phiếu tín nhiệm 99,72%.

+ Các chức danh của thành viên HĐQT Công ty nắm giữ tại HĐQT các Công ty khác:

STT	Tên tổ chức	Chức vụ	Ghi chú
Ông Hoàng Nguyên Học – Chủ tịch HĐQT			
1.	Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)	Phó Tổng Giám đốc	
2.	Tổng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam	Thành viên HĐQT	
Ông Lê Đình Bửu Trí – Phó Chủ tịch HĐQT			
1.	Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)	Giám đốc CN KV Phía Nam – SCIC	
2.	Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Thăng Long	Chủ tịch HĐQT	
Bà Phạm Thị Việt Nga – Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc			

STT	Tên tổ chức	Chức vụ	Ghi chú
1.	Công ty TNHH MTV Dược Phẩm DHG	Chủ tịch Hội đồng thành viên	Công ty con 100% vốn DHG Pharma
2.	Công ty TNHH Fuji Medic	Chủ tịch Hội đồng thành viên	Công ty con 51% vốn DHG Pharma
Ông Đoàn Đình Duy Khương – Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc			
1.	Công ty TNHH MTV TOT Pharma	Thành viên HĐQT TOT Pharma đến 31/12/2016	Công ty con 100% vốn DHG Pharma
2.	Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	Chủ tịch HĐQT SH Pharma	Công ty con 51% vốn DHG Pharma
Ông Trần Chí Liêm – Thành viên HĐQT độc lập: không có			
Ông Shuhei Tabata – Thành viên HĐQT độc lập: không có			
Ông Jun Kuroda – Thành viên HĐQT			
1.	Công ty cổ phần Dược phẩm Taisho/Taisho Pharmaceutical Co., Ltd	Ủy viên Ban chấp hành	
2.	Công ty TNHH Taisho Thượng Hải/Taisho Co., Ltd. Shanghai	Chủ tịch	
3.	Công ty Dược phẩm Taisho California/Taisho Pharmaceutical California Inc.	Tổng Giám đốc	
4.	Công ty Dược phẩm Taisho Sdn. Bhd (Malaysia)/Taisho Pharmaceutical (M) Sdn. Bhd.	Giám đốc	
5.	Công ty Dược phẩm Taisho Châu Á Sdn. Bhd/Taisho Pharmaceutical Asia (M) Sdn. Bhd.	Giám đốc	
6.	Công ty Dược phẩm Taisho Singapore Pte Ltd/Taisho Pharmaceutical Singapore Private Limited	Giám đốc điều hành	
7.	Công ty TNHH Dược phẩm Taisho Osotspa/ Osotspa Taisho Pharmaceutical Co., Ltd.	Giám đốc	
8.	Công ty Dược phẩm Taisho Indonesia Tbk/ PT. Taisho Pharmaceutical Indonesia Tbk	Tổng Giám đốc	
9.	Công ty TNHH Taisho Việt Nam/Taisho Vietnam Co., Ltd.	Giám đốc	
10.	Công ty Tập đoàn Dược phẩm HOE/ HOE Pharma Holdings Sdn. Bhd.	Giám đốc	
11.	Công ty Compania Internacional de Comercio, S.A.P.I de C.V/ Compania Internacional de Comercio, S.A.P.I de C.V.	Tổng Giám đốc	

1. Các Nghị quyết của Hội đồng quản trị trong năm 2016

Năm 2016, HĐQT đã tiến hành 13 cuộc họp, ban hành 13 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 08 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.

STT	Số Nghị quyết	Ngày	Số thành viên tham dự	Nội dung Nghị quyết
1.	001/2016/NQ.HĐQT	14/01/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Ban hành Quy chế và quy trình mua sắm hàng hóa, dịch vụ của CTCP Dược Hậu Giang 2016.
2.	002/2016/NQ.HĐQT	20/01/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 2/3 BTGD: 4/4	Thông qua các báo cáo năm 2015 và kế hoạch năm 2016 của Thư ký HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, các tiểu ban trực thuộc và chỉ đạo thực hiện công việc; thông qua chủ trương đầu tư góp 51% vốn thành lập Công ty liên doanh: Công ty TNHH FUJI MEDIC.
3.	003/2016/NQ.HĐQT	22/03/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Ban hành Quy chế quản lý đầu tư của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
4.	004/2016/NQ.HĐQT	05/04/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Thông qua nội dung bộ tài liệu trình ĐHĐCĐ thường niên 2015; Bộ nhiệm và miễn nhiệm các chức danh quản lý và các nội dung khác.
5.	005/2016/NQ.HĐQT	28/04/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Thông qua các báo cáo định kỳ Quý 1/2016, kế hoạch Quý 2/2016 của Thư ký HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, các tiểu ban và chỉ đạo thực hiện công việc; Chỉ đạo biểu quyết các nội dung ĐHĐCĐ thường niên 2015 của SH Pharma; Thông qua việc phân phối lợi nhuận 2015 của Công ty con; Thống nhất chủ trương thành lập Ban Kiểm toán nội bộ
6.	006/2016/NQ.HĐQT	04/06/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Thống nhất chọn Công ty TNHH Deloitte Việt Nam là đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm 2016 tại CTCP Dược Hậu Giang và 15 Công ty con.
7.	007/2016/NQ.HĐQT	04/07/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Thông qua việc bán cổ phiếu quỹ của CTCP Dược Hậu Giang.
8.	008/2016/NQ.HĐQT	14/07/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Miễn nhiệm và bổ nhiệm chức danh quản lý; Thống nhất chủ trương thành lập chi nhánh tại An Giang; Thông qua các nội dung liên quan đến ĐHĐCĐ thường niên 2016 CTCP Tảo Vĩnh Hảo; Sửa đổi Quy chế quản lý tài chính CTCP Dược Hậu Giang.
9.	009/2016/NQ.HĐQT	22/07/2016	HĐQT: 6/7 BKS: 3/3 BTGD: 3/4	Thông qua các báo cáo định kỳ Quý 2/2016, kế hoạch Quý 3/2016 của Thư ký HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, các tiểu ban và chỉ đạo thực hiện công việc; ban hành sơ đồ cơ cấu tổ chức kể từ ngày 01/08/2016; đề cử nhân sự tham gia liên doanh Fuji Medic. Thông qua thư từ nhiệm vị trí thành viên HĐQT của bà Đặng Phạm Minh Loan và các nội dung khác thuộc thẩm quyền HĐQT.

STT	Số Nghị quyết	Ngày	Số thành viên tham dự	Nội dung Nghị quyết
10.	010/2016/NQ.HĐQT	15/08/2016	HĐQT: 6/6 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Thông qua việc bầu bổ sung ông Jun Kuroda là thành viên HĐQT, tăng vốn điều lệ Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG, Công ty TNHH MTV Bao bì DHG 1 và các nội dung khác thuộc thẩm quyền HĐQT.
11.	011/2016/NQ.HĐQT	03/10/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Thông qua việc chuyển đổi 11 Công ty con thành Chi nhánh. Thôi cử nhân sự tham gia Công ty Cổ phần Công nghệ cao Vĩnh Tường khi hết nhiệm kỳ. Thay đổi thành viên và tỷ lệ vốn đại diện tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG, Công ty TNHH MTV Bao bì DHG 1.
12.	012/2016/NQ.HĐQT	17/10/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 3/4	Thông qua các báo cáo định kỳ Quý 3/2016, kế hoạch Quý 4/2016 của Thư ký HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, các tiểu ban và chỉ đạo thực hiện công việc. Thông qua sơ đồ cơ cấu tổ chức mới của cụm thị trường và các nội dung khác.
13.	013/2016/NQ.HĐQT	29/12/2016	HĐQT: 7/7 BKS: 3/3 BTGD: 4/4	Ban hành sơ đồ cơ cấu tổ chức mới kể từ ngày 01/01/2017; bổ nhiệm và miễn nhiệm các chức danh quản lý; chuyển đổi hệ thống thang bảng lương mới và phê duyệt lương của các chức danh quản lý; Phê duyệt hạn mức ngân quỹ và hạn tín dụng năm 2017; Phê duyệt điều chỉnh dự án xây dựng nhà máy thuốc gói sủi bọt đạt tiêu chuẩn GMP PIC/S.

2. Kết quả giám sát đối với Tổng Giám đốc và cán bộ quản lý của Công ty

- Về tình hình thực hiện các Nghị quyết của HĐQT năm 2016:
 - + Ban TGD đã và đang triển khai thực hiện hầu hết các nhiệm vụ theo đúng tinh thần Nghị quyết ĐHĐCĐ và Nghị quyết HĐQT, đặc biệt việc rà soát và bám sát chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2016 – 2020 hàng quý/năm nhằm củng cố các nền tảng phát triển bền vững.
- Về Quản trị doanh nghiệp
 - + Năm 2016, Ban TGD tiếp tục hoàn thiện các quy chế/quy trình nội bộ để nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả quản lý chi phí, đảm bảo sự thống nhất và tăng cường tính tuân thủ của Công ty.
 - + Xây dựng cơ cấu tổ chức mới kể từ ngày 01/01/2017.
 - + Phối hợp với tiểu ban nhân sự và đãi ngộ tổ chức triển khai kế hoạch nhân sự kế thừa cho cấp quản lý Công ty. Xây dựng quy trình đào tạo kế thừa và rà soát danh sách kế thừa.

Trong năm, Tổng Giám đốc và cán bộ quản lý đã hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao. Đồng thời, tuân thủ nghiêm chỉnh các quy chế, quy định trong hoạt động

điều hành, phân cấp quản trị theo Điều lệ, Quy chế quản trị, các quy chế nội bộ của DHG Pharma cũng như các quyết định của HĐQT.

3. Hoạt động của các thành viên HĐQT độc lập

Trong năm 2016, cơ cấu thành viên HĐQT của DHG có 2/7 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. Bên cạnh đó, các thành viên HĐQT độc lập còn 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 nước ngoài.

4. Định hướng hoạt động của HĐQT trong năm 2017:

- Căn cứ định hướng chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2016 – 2020, chỉ tiêu kinh doanh năm 2017 đã được ĐHCĐ thông qua và điều kiện thực tế của Công ty, HĐQT sẽ nâng cao hiệu quả và phương thức hoạt động cho phù hợp với thông lệ mới, bảo đảm thực hiện tốt chức năng của HĐQT, xây dựng các quy chế hoạt động rõ ràng, minh bạch để thuận lợi cho điều hành và thực hiện. Đồng thời, tăng cường quản lý giám sát đối với hoạt động của Ban TGĐ, cán bộ quản lý trong việc thực thi các nghị quyết của ĐHCĐ/HQĐT để đảm bảo mọi hoạt động của Công ty có hiệu quả, đúng quy định của pháp luật và hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh năm 2017.
- Dự kiến lịch làm việc HĐQT năm 2017 như sau:
 - + Họp định kỳ Quý 1/2017: chiều Thứ Hai, ngày 17/04/2017
 - + Họp định kỳ Quý 2/2017: Thứ Sáu, ngày 14/07/2017
 - + Họp định kỳ Quý 3/2017: Thứ Hai, ngày 16/10/2017
 - + Họp định kỳ Quý 4/2017: Thứ Sáu, ngày 19/01/2018

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.

- Ngày 24/03/2017, ông Shuhei Tabata có đơn xin từ nhiệm vị trí thành viên HĐQT độc lập. Đại hội đồng cổ đông thường niên 2013 ngày 28/04/2014 đã thông qua số lượng thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ III (2014 – 2018) là 07 thành viên. Số lượng thành viên HĐQT hiện tại là 05 thành viên và bầu bổ sung 01 thành viên thay thế chỗ trống phát sinh của bà Đặng Phạm Minh Loan. Như vậy, Hội đồng quản trị còn thiếu 01 thành viên HĐQT độc lập thay thế ông Shuhei Tabata và chưa đảm bảo tỷ lệ ít nhất một phần ba (1/3) thành viên HĐQT độc lập trên tổng số thành viên HĐQT (theo Điều 31 điều lệ Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang). Trong năm 2017, Hội đồng quản trị sẽ tiếp tục kiện toàn nhân sự và báo cáo tại Đại hội đồng cổ đông gần nhất.

HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TIỂU BAN TRỰC THUỘC HĐQT

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 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 phù hợp quy định của pháp luật. Hàng quý, các tiểu ban họp và gửi báo cáo cho Hội đồng quản trị theo phạm vi công việc được phân công.

1. Tiểu ban chiến lược

1.1. Cơ cấu nhân sự tiểu ban chiến lược đến ngày 31/12/2016

- Bà Phạm Thị Việt Nga – Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc – Trưởng Tiểu ban
- Ông Lê Đình Bửu Trí – Phó Chủ tịch HĐQT – Thành viên
- Ông Đoàn Đình Duy Khương – Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc - Thành viên
- Ông Shuhei Tabata – Thành viên HĐQT – Thành viên
- Ông Lâm Diệu Phi – Giám đốc Marketing – Thành viên

1.2. Thay đổi nhân sự của tiểu ban trong năm 2017

- Bổ sung ông Jun Kuroda, bà Nguyễn Ngọc Diệp, bà Lê Thị Hồng Nhung vào tiểu ban chiến lược kể từ ngày 01/01/2017.
- Ông Shuhei Tabata từ nhiệm kể từ ngày 24/03/2017.
- Từ ngày 01/01/2017 Ông Lê Đình Bửu Trí không tiếp tục là thành viên tiểu ban chiến lược để tập trung phụ trách tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro

1.3. Cơ cấu nhân sự tiểu ban chiến lược kể từ ngày 01/01/2017

- Bà Phạm Thị Việt Nga – Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc – Trưởng Tiểu ban
- Ông Đoàn Đình Duy Khương – Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc – Phó Tiểu ban
- Ông Jun Kuroda – Thành viên HĐQT – Thành viên
- Bà Nguyễn Ngọc Diệp – Phó Tổng Giám đốc – Thành viên
- Ông Lâm Diệu Phi – Giám đốc Marketing – Thành viên
- Bà Lê Thị Hồng Nhung – Trưởng phòng Tài chính – Thành viên

1.4. Nhiệm vụ của tiểu ban chiến lược theo quy chế

- Xây dựng chiến lược phát triển sản xuất, kinh doanh và đầu tư dài hạn của DHG Pharma;
- Xác định kế hoạch phát triển, sản xuất kinh doanh trung hạn và hàng năm trên cơ sở các mục tiêu, chiến lược đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Xây dựng các chỉ tiêu thành tích cơ bản của DHG Pharma;
- Xây dựng mức cổ tức hàng năm và đề xuất HĐQT quyết định mức cổ tức tạm thời;
- Đánh giá hiệu quả dài hạn các hoạt động của DHG Pharma;
- Chức năng cụ thể của Tiểu ban chiến lược có thể được điều chỉnh và sẽ được xác định trong quyết định thành lập của HĐQT tại từng thời điểm.

1.5. Hoạt động của tiểu ban trong năm

Ngày họp	Hoạt động của tiểu ban
05/04/2016	Hoàn thiện báo cáo chiến lược 2016 – 2020 trình HĐQT, ĐHĐCĐ.
28/04/2016	Báo cáo tình hình thực thi chiến lược hàng quý và năm.
22/07/2016	
17/10/2016	

2. Tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro

2.1. Cơ cấu nhân sự tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro đến ngày 31/12/2016

- Ông Lê Đình Bửu Trí – Phó Chủ tịch HĐQT - Trưởng Tiểu ban
- Bà Đặng Phạm Minh Loan – Thành viên HĐQT - Thành viên đến ngày 20/07/2016
- Ông Lê Chánh Đạo – Phó Tổng Giám đốc - Thành viên

2.2. Thay đổi nhân sự của tiểu ban trong năm 2017

- Bà Đặng Phạm Minh Loan không tiếp tục là thành viên tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro do đã gửi đơn xin từ nhiệm ngày 20/07/2016.

2.3. Cơ cấu nhân sự tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro kể từ ngày 01/01/2017

- Ông Lê Đình Bửu Trí – Phó Chủ tịch HĐQT - Trưởng Tiểu ban
- Ông Lê Chánh Đạo – Phó Tổng Giám đốc - Thành viên

2.4. Nhiệm vụ của tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro theo quy chế

- Góp ý kiến về ứng viên cho vị trí Kiểm toán độc lập và các vấn đề liên quan đến sự thay đổi công ty Kiểm toán độc lập theo đề xuất của Ban Kiểm soát. Góp ý kiến về bản dự thảo hợp đồng sẽ được ký với công ty Kiểm toán độc lập.
- Xây dựng tiêu chí và đánh giá tính độc lập của công ty Kiểm toán độc lập. Giám sát chức năng kiểm toán độc lập tại DHG Pharma.
- Đánh giá mức độ chính xác và mức độ hoàn thiện của những thông tin tài chính trước khi công bố.
- Giám sát công tác quản trị rủi ro của Công ty.
- Xem xét tính đầy đủ, thích đáng và hiệu quả của hoạt động kiểm soát nội bộ và kiểm toán nội bộ (nếu có) bao gồm các mặt tài chính, hoạt động, tuân thủ quy định, quản lý rủi ro và các hệ thống được Bộ máy quản lý thiết lập.
- Bàn bạc về các báo cáo tài chính hàng quý và báo cáo tài chính năm đã được kiểm toán với Ban Giám đốc điều hành và Công ty Kiểm toán độc lập.
- Hàng quý, họp riêng với Ban Giám đốc điều hành, Kiểm soát nội bộ, Kiểm toán nội bộ (nếu có) và Kiểm toán độc lập để cập nhật thông tin.
- Xem xét các khuyến nghị về kiểm toán và sự phản hồi của Ban Giám đốc điều hành với công ty Kiểm toán độc lập.
- Phân tích và đưa ra các đề xuất cho Hội đồng quản trị về rủi ro liên quan đến các giao dịch và hoạt động của DHG PHARMA.

2.5. Hoạt động của tiểu ban trong năm

Ngày họp	Hoạt động của tiểu ban
20/01/2016	Tham mưu về việc thành lập Ban kiểm toán nội bộ trực thuộc HĐQT và
28/04/2016	lên kế hoạch tuyển dụng nhân sự cho Ban kiểm toán nội bộ. Tham gia
22/07/2016	cùng tiểu ban nhân sự và đại ngộ hoàn thiện các tiêu chí tuyển dụng
17/10/2016	Giám đốc Tài chính.

3. Tiểu ban nhân sự và đại ngộ

3.1. Cơ cấu nhân sự tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro đến ngày 31/12/2016

- Ông Trần Chí Liêm – Thành viên HĐQT độc lập - Trưởng Tiểu ban
- Bà Phạm Thị Việt Nga – Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc - Thành viên
- Bà Trần Thị Ánh Như – Giám đốc Nhân sự - Thành viên

3.2. Thay đổi nhân sự của tiểu ban trong năm 2017

Từ ngày 01/01/2017, bà Phạm Thị Việt Nga không tiếp tục là thành viên tiểu ban nhân sự và đăi ngộ để tập trung phụ trách tiểu ban chiến lược.

3.3. Cơ cấu nhân sự tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro kể từ ngày 01/01/2017

- Ông Trần Chí Liêm – Thành viên HĐQT độc lập – Trưởng Tiểu ban
- Bà Trần Thị Ánh Như – Giám đốc Nhân sự – Thành viên

3.4. Nhiệm vụ của tiểu ban nhân sự và đăi ngộ theo quy chế

- Đề ra các tiêu chí về phẩm chất và năng lực, chủ trì soạn thảo các quy trình bổ nhiệm và đề xuất về việc bổ nhiệm, bãi nhiệm đối với các thành viên HĐQT và cán bộ quản lý thuộc thẩm quyền bổ nhiệm của HĐQT;
- Xây dựng trình tự và thủ tục đề cử, ứng cử thành viên HĐQT;
- Xây dựng quy chế xác định tính độc lập của các thành viên HĐQT không điều hành;
- Đề xuất HĐQT việc tuyển chọn, bổ nhiệm Tổng Giám đốc DHG Pharma;
- Xây dựng quy trình đánh giá hoạt động của HĐQT: tính hiệu quả của HĐQT và đóng góp của mỗi thành viên.
- Xây dựng và đề xuất với HĐQT về kế hoạch phát triển nguồn nhân lực: phát hiện, tuyển chọn, đào tạo và bồi dưỡng cán bộ quản lý cấp cao và chương trình đội ngũ kế thừa.
- Đề xuất chính sách thù lao, định mức lương thưởng và các lợi ích khác đối với các thành viên HĐQT, thành viên các tiểu ban trực thuộc HĐQT và Ban điều hành.
- Giám sát việc đánh giá hoạt động của Bộ máy quản lý DHG Pharma.
- Thực thi những nhiệm vụ khác được HĐQT giao liên quan tới chính sách nhân sự của DHG Pharma.

3.5. Hoạt động của tiểu ban nhân sự và đăi ngộ trong năm

Ngày họp	Hoạt động của tiểu ban
20/01/2016	Báo cáo hoạt động nhân sự hàng quý và năm.
28/04/2016	Xây dựng quy trình đào tạo kế thừa và rà soát danh sách kế thừa.
22/07/2016	Xây dựng hệ thống cơ cấu lương mới theo tư vấn của EY.
17/10/2016	

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

I. TỔNG KẾT CÁC CUỘC HỌP CỦA BKS

- Trong năm 2016, 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 (13/13 cuộc họp) 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.

Tỷ lệ tham dự họp:

Stt	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ
1	Ông Trần Quốc Hưng	Trưởng Ban kiểm soát	4/4	100%
2	Ông Đinh Đức Minh	Thành viên BKS	4/4	100%
3	Bà Nguyễn Phương Thảo	Thành viên BKS	4/4	100%

Nội dung các cuộc họp:

- Nội dung họp ngày 05/04/2016: phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên trong BKS và xây dựng chương trình làm việc trong năm. Đánh giá việc triển khai thực hiện các Nghị quyết của HĐQT trong năm 2015 và Quý 1/2016. Rà soát và kiến nghị về những công việc chưa được triển khai thực hiện.
- Nội dung họp ngày 25/08/2016: Triển khai kế hoạch làm việc trong quý III/2016. Thống nhất nội dung văn bản trả lời công văn số 1495/ĐTKDV-QLVĐT3 ngày 30/6/2016 của Tổng công ty Đầu tư kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) về việc báo cáo một số nội dung liên quan đến tình hình quản trị, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty CP Dược Hậu Giang
- Nội dung họp ngày 21/10/2016: Họp 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 IV/2016.
- Họp ngày 29/12/2016: Thống nhất Báo cáo tình hình tồn kho của hệ thống DHG và gửi báo cáo đánh giá, kiến nghị cho Hội đồng quản trị. Phân công thành viên trong BKS xem xét Báo cáo tài chính 2016 và chuẩn bị đề xuất lựa chọn đơn vị kiểm toán cho năm 2017, chuẩn bị báo cáo ĐHCĐ năm 2016.

II. HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NĂM 2016

- Trong năm 2016, BKS đã tổ chức các cuộc họp định kỳ hàng quý với đầy đủ các thành viên tham gia .
- BKS đã tham gia đầy đủ các phiên họp của Hội đồng quản trị (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.
- Kiểm tra, giám sát việc triển khai và kết quả thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ thường niên 2015 đối với HĐQT và Ban điều hành.
- Theo dõi, giám sát việc triển khai thực hiện các nghị quyết trong các cuộc họp của HĐQT.
- 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, phối hợp với kiểm toán độc lập xem xét ảnh hưởng của các sai sót kế toán và kiểm toán trọng yếu đến báo cáo tài chính, giám sát việc thực thi những kiến nghị do Công ty kiểm toán độc lập đưa ra.
- 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.

III. HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT, BTGD

- HĐQT đã tổ chức các cuộc họp định kỳ hàng quý (và bất thường) 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.
- HĐQT thực hiện giám sát hoạt động của Ban điều hành trong việc triển khai thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và phối hợp cùng Ban điều hành chỉ đạo, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty để cố gắng hoàn thành các chỉ tiêu đã

được thông qua trong Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2015 .

IV. PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG GIỮA BKS và HĐQT, BTGD

- Trong năm 2016, 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.
- 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.

V. THẨM ĐỊNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2016

1. Công tác lập và kiểm toán Báo cáo tài chính

- Báo cáo tài chính năm 2016 của Công ty được lập theo các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành.
- Các Báo cáo tài chính năm 2016 được kiểm toán bởi Công ty TNHH Deloitte Việt Nam là đơn vị đã được UBCK Nhà nước chấp thuận kiểm toán các Công ty niêm yết.
- Ý kiến của kiểm toán viên về Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2016 của Công ty : Báo cáo đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu.
- BKS đã xem xét Báo cáo tài chính 6 tháng, Báo cáo tài chính năm 2016, thống nhất với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 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.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2016

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu SXKD chủ yếu trong năm 2016 theo Báo cáo tài chính như sau:

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2016	TH/ KH 2016	TH2016/ TH2015
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	3.608	3.733	3.783	101,3%	104,9%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	701	750	757	100,9%	107,9%

Căn cứ vào bảng tổng hợp nêu trên: Công ty đã hoàn thành các chỉ tiêu về kế hoạch SXKD

theo Nghị quyết Đại hội cổ đông năm 2015, trong đó: doanh thu đạt 3.783 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế đạt 757 tỷ đồng.

3. Tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2016

Chỉ tiêu	2015	2016
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,85	2,76
- Hệ số thanh toán nhanh	2,03	2,03
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	25,03%	26,65%
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	33,39%	36,33%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
- Vòng quay hàng tồn kho	3,09	3,02
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	107%	95,9%
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	16,4%	18,8%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	24,6%	26,3%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	17,3%	19,5%
- Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (đồng)	5.748	6.993

VI. THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG 2015

1. Về phân phối lợi nhuận

Công ty đã thực hiện trích lập các quỹ theo phương án phân phối lợi nhuận năm 2015 của Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2015.

2. Về thù lao

Trong năm 2016, BKS đã được nhận thù lao theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2015. Mức thù lao cụ thể đã được chi tiết theo Báo cáo của HĐQT trình ĐHĐCĐ.

3. Về kiểm toán độc lập

Hội đồng quản trị đã phối hợp với Ban kiểm soát chọn Công ty TNHH Deloitte Việt Nam là đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm tài chính 2016 của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và các Công ty con.

VII. KIẾN NGHỊ CỦA BKS

- Đề nghị HĐQT và BTGD tiếp tục chỉ đạo triển khai dự án thay đổi mô hình cụm thị

trường theo đúng những quy chế và quy định đã đề ra. Đồng thời có đánh giá chi tiết hiệu quả sau một thời gian áp dụng mô hình mới này để có những điều chỉnh phù hợp với tình hình thực tế, đáp ứng sự hài lòng của khách hàng.

- Vòng quay hàng tồn kho năm 2016 giảm so với năm 2015. Do đó đề nghị Ban điều hành cho xây dựng định mức tồn kho, quy trình quản lý kho theo tiêu chuẩn tiên tiến để tăng vòng quay hàng tồn kho trong năm 2017 .
- Đánh giá hiệu quả về doanh thu và lợi nhuận mang lại sau một thời gian triển khai các chiến dịch quảng cáo và chương trình bán hàng.
- Nhanh chóng triển khai hoạt động của bộ phận kiểm toán nội bộ. Đồng thời tăng cường vai trò của bộ phận kiểm soát nội bộ.

VIII. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NĂM 2017

- 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.
- Phối hợp chặt chẽ với HĐQT và Ban TGD Công ty trong công tác xây dựng và thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ và của HĐQT đảm bảo phù hợp quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty đáp ứng các mục tiêu kinh doanh của Công ty..
- Phối hợp với đơn vị kiểm toán độc lập trong việc kiểm toán Báo cáo tài chính và Giám sát việc thực hiện những nội dung đề nghị, góp ý của đơn vị kiểm toán độc lập.
- Tìm hiểu các khó khăn, đưa ra các đề xuất và hướng giải quyết trong việc quản lý các chi nhánh của Công ty.
- Phối hợp với Ban Pháp chế và Kiểm soát nội bộ 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.

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: VND

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
-----	----------	---------

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1.	Số dư sau phân phối lợi nhuận năm 2015:	<u>11.727.252.863</u>
2.	Tổng chi năm 2016:	<u>5.154.942.863</u>
2.1	Thù lao HĐQT, BKS và cộng tác viên	2.675.000.000
2.2	Thưởng hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2015 và thưởng đột xuất năm 2016 cho CBCNV (Trong đó: năm 2016 chưa thanh toán 250.000.000 đồng)	1.540.000.000
2.3	Chi phí hoạt động khác	939.942.863
3.	Số dư đến 31/12/2016 (3=1-2)	<u>6.572.310.000</u>
4.	Trích lập năm 2016 (dự kiến)	11.070.021.247
4.1	+ Thù lao HĐQT, BKS và cộng tác viên năm 2016	5.000.000.000
4.2	+ Tiền thưởng hoàn thành kế hoạch năm 2016 cho HĐQT, BKS, cộng tác viên, Ban Điều hành và cán bộ nhân viên chủ chốt	6.070.021.247
5.	Số dư sau phân phối lợi nhuận năm 2016 dự kiến (5=3+4)	<u>17.642.331.247</u>

Chi tiết phân phối cho từng thành viên HĐQT, BKS

Từng thành viên HĐQT, BKS nhận thù lao, tiền thưởng năm 2016 như sau:

STT	Tên thành viên	Chức danh	Thù lao, tiền thưởng năm 2016 (số liệu trước thuế TNCN) (VNĐ)
I.	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ		1.417.000.000
1	Hoàng Nguyên Học	Chủ tịch HĐQT	204.000.000
2	Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	170.000.000
3	Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	306.000.000
4	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	306.000.000
5	Đặng Phạm Minh Loan	Thành viên HĐQT	91.000.000
6	Trần Chí Liêm	Thành viên HĐQT độc lập	170.000.000
7	Shuhei Tabata	Thành viên HĐQT độc lập	170.000.000
8	Jun Kuroda	Thành viên HĐQT	-
II	BAN KIỂM SOÁT		578.000.000
1	Trần Quốc Hưng	Trưởng BKS	306.000.000
2	Nguyễn Phương Thảo	Thành viên BKS	136.000.000
3	Đình Đức Minh	Thành viên BKS	136.000.000
Tổng cộng			1.995.000.000

2. Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu DHG của người nội bộ

STT	Họ và tên	Chức danh	Số cổ phần nắm giữ		Tổng số cổ phần nắm giữ cuối kỳ (31/12/2016)	Tỷ lệ sở hữu
			Đại diện sở hữu	Cá nhân sở hữu		
I. THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ III (2014 – 2018)						
1	Hoàng Nguyên Học	Chủ tịch HĐQT	15.100.330 (đại diện sở hữu cổ phần vốn của SCIC)	0	15.100.330	17,32%
2	Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	11.325.248 (đại diện sở hữu cổ phần vốn của SCIC)	0	11.325.248	12,99%
3	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	11.325.247 (đại diện sở hữu cổ phần vốn của SCIC)	18.078	11.343.325	13,01%
4	Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT	-	201.825	201.825	0,23%
5	Trần Chí Liêm	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
6	Shuhei Tabata (*)	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
7	Jun Kuroda (*)	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
II. THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ III (2014 – 2018)						
1	Trần Quốc Hưng	Trưởng BKS	-	12.453	12.453	0,01%
2	Nguyễn Phương Thảo	Thành viên BKS	-	-	-	0,00%
3	Đình Đức Minh	Thành viên BKS	-	13	13	0,00%
III. BAN ĐIỀU HÀNH VÀ CÁC CHỨC DANH DO HĐQT BỔ NHIỆM						
1	Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT Tổng Giám đốc	-	201.825	201.825	0,23%
2	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	11.325.247 (đại diện sở hữu cổ phần vốn của SCIC)	18.078	11.343.325	13,01%
3	Lê Chánh Đạo	Phó Tổng Giám đốc	-	81.558	81.558	0,09%
4	Nguyễn Ngọc Diệp	Phó Tổng Giám đốc	-	4.912	4.912	0,01%
5.	Hồ Bửu Huân	Kế toán trưởng, Trưởng phòng kế toán	-	6	6	0,00%
6.	Lâm Diệu Phi	Giám đốc Marketing	-	2.616	2.616	0,00%
7.	Huỳnh Thị Kim Tươi	Giám đốc trung tâm phân phối	-	13.919	13.919	0,02%
III. NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN CÔNG BỐ THÔNG TIN						
1	Lê Thị Hồng Nhung	Trưởng Phòng Tài Chính, Thư ký HĐQT, Người được ủy quyền CBTT	-	4	4	0,00%

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

1.1 Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: Trong năm 2016, cổ đông nội bộ 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	0,00%	Bán 29.600 cổ phiếu Nhu cầu tài chính cá nhân
2.	Lê Thị Hồng Nhung	Trưởng Phòng tài chính, Thư ký HĐQT, Người được ủy quyền công bố thông tin	4.864	0,01%	4	0,00%	Bán 4.860 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân
3.	Đặng Phạm Huyền Nhung	Kế toán trưởng DHG Pharma	4.221	0,005%	1	0,00%	Bán 4.220 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân
4.	Trần Thái Bình	Trưởng Phòng Tài Chính	383	0,00%	3	0,00%	Bán 380 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân
5.	Trần Quốc Hưng	Trưởng Ban Kiểm Soát	18.453	0,02%	12.453	0,01%	Bán 6.000 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân

1.2. 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.	Phạm Việt Thắng	Trưởng Phòng cơ điện – Em ruột của Phạm Thị Việt Nga	4.733	0,01%	3	0,00%	Bán 4.700 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân
2.	Lê Thị Hồng Gấm	Chị ruột của Lê Thị Hồng Nhung	600	0,00%	0	0,00%	Bán 600 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 2016, 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 khoản mục “Nghiệp vụ và số dư đối với các bên liên quan” tại Mục 39 của Thuyết minh Báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2016 đã kiểm toán và Mục 40 của Thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2016 đã kiểm toán.

Trong năm, Công ty đã có các giao dịch với các bên liên quan như sau:

STT	CÁC BÊN LIÊN QUAN	MỐI QUAN HỆ	GIAO DỊCH	GIÁ TRỊ (VNĐ)
1.	Công ty TNHH MTV DT Pharma	Công ty con	Bán hàng hóa	36.820.213.097
			Mua hàng hóa	4.270.829
			Mua tài sản cố định	368.000.000
			Thu nhập cổ tức	654.886.490
2.	Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	Công ty con	Bán hàng hóa	2.424.228.850
			Mua hàng hóa	30.966.967.000
			Thu nhập cổ tức	69.187.375
			Thu nhập lãi cho vay	21.250.000
3.	Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	Công ty con	Bán hàng hóa	56.803.021.200
			Mua hàng hóa	197.586.259
			Mua tài sản cố định	155.454.009
			Thu nhập cổ tức	1.939.298.020
			Thu nhập lãi cho vay	33.500.000
4.	Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	Công ty con	Bán hàng hóa	44.523.981.022
			Mua tài sản cố định	373.000.000
			Thu nhập cổ tức	1.018.960.957
5.	Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	Công ty con	Bán hàng hóa	76.181.312.900
			Thu nhập cổ tức	1.275.000.000
6.	Công ty TNHH MTV A&G Pharma	Công ty con	Bán hàng hóa	95.311.786.700
			Mua hàng hóa	114.629.566
			Thu nhập cổ tức	1.538.343.416
			Mua tài sản cố định	880.000.000
7.	Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	Công ty con	Bán hàng hóa	60.661.563.669

STT	CÁC BÊN LIÊN QUAN	MỐI QUAN HỆ	GIAO DỊCH	GIÁ TRỊ (VNĐ)
			Mua hàng hóa	98.073.313
			Mua tài sản cố định	370.935.589
			Thu nhập cổ tức	853.786.842
			Thu nhập lãi cho vay	41.473.602
8.	Công ty TNHH MTV TOT Pharma	Công ty con	Bán hàng hóa	145.365.634.187
			Mua hàng hóa	1.350.507.004
			Mua tài sản cố định	718.000.000
			Thu nhập cổ tức	2.210.827.450
9.	Công ty TNHH MTV TG Pharma	Công ty con	Bán hàng hóa	31.843.230.024
			Mua tài sản cố định	476.971.508
			Thu nhập cổ tức	693.817.933
10.	Công ty TNHH MTV Bali Pharma	Công ty con	Bán hàng hóa	43.421.519.125
			Mua hàng hóa	54.733.455
			Mua tài sản cố định	256.893.940
			Thu nhập cổ tức	990.249.704
11.	Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	Công ty con	Bán hàng hóa	419.900.296.100
			Mua hàng hóa	1.157.703.846.169
			Bán tài sản cố định	21.010.603.239
			Thu nhập cổ tức	68.214.526.669
			Thu nhập lãi cho vay	11.839.181.622
			Góp vốn	490.000.000.000
12.	Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	Công ty con	Bán hàng hóa	42.252.642.375
			Mua hàng hóa	235.284.000
			Mua tài sản cố định	803.000.000
			Thu nhập cổ tức	959.981.576
13.	Công ty TNHH MTV TVP Pharma	Công ty con	Bán hàng hóa	23.838.303.097
			Mua hàng hóa	617.113
			Mua tài sản cố định	785.084.849
			Thu nhập cổ tức	87.450.668
			Thu nhập lãi cho vay	49.507.500
14.	Công ty TNHH MTV VL Pharma	Công ty con	Bán hàng hóa	43.071.534.466
			Mua hàng hóa	469.456.821
			Mua tài sản cố định	283.000.000
			Thu nhập cổ tức	1.018.037.728
15.	Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	Công ty con	Bán hàng hóa	671.422.082
			Mua hàng hóa	83.509.376.000
			Thu nhập cổ tức	8.556.365.201
			Thu nhập lãi cho vay	3.336.076.779
			Góp vốn	75.000.000.000
16.	Công ty TNHH Fuji Medic	Công ty con	Bán tài sản cố định	4.385.090.909
			Góp vốn	13.742.460.000
17.	Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	Công ty liên kết	Bán hàng hóa	149.132.240
			Mua hàng hóa	2.253.860.000
18.	Tổng Công ty đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC)	Cổ đông lớn (43,31%)	Chi trả cổ tức	132.127.887.500
19.	Thu nhập của HĐQT và Ban Tổng Giám đốc	Người nội bộ	Lương và khoản thu nhập khác	10.691.087.971

SỐ DƯ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN TẠI NGÀY 31/12/2016

	31/12/2016	01/01/2016
	VND	VND
Phải thu khách hàng		
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	1.841.860	-
Công ty TNHH MTV DT Pharma	8.042.060.515	5.581.420.887
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	8.650.030.666	16.329.487.130
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	720.000	145.728.000
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	12.867.061.125	13.470.636.019
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	8.256.820.378	10.328.814.061
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	15.233.812.633	23.230.169.374
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	13.113.970.433	16.278.620.117
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	10.337.468.553	36.872.239.339
Công ty TNHH MTV TG Pharma	6.095.572.073	8.052.492.750
Công ty TNHH MTV Bali Pharma	8.579.349.638	12.502.161.914
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	658.526.143	8.710.527.880
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	2.310.029.324	3.807.452.391
Công ty TNHH MTV VL Pharma	11.625.139.603	11.155.691.322
Công ty TNHH Fuji Medic	4.699.800.000	-
	110.472.202.944	166.465.441.184
Phải thu về cho vay dài hạn/ngắn hạn		
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	9.030.704.663	485.163.454.704
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	22.919.711.037	97.919.711.037
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	-	2.829.000.000
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	-	2.000.000.000
	31.950.415.700	587.912.165.741
Phải trả người bán ngắn hạn		
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	362.912.166.262	127.856.145.458
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	7.577.591.879	10.717.981.462
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	103.390.000	-
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	211.200.000	-
	370.804.348.141	138.574.126.920

5. 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, các quy định pháp luật liên quan của pháp luật và đang hướng dần áp dụng theo các thông lệ quản trị tốt nhất của quốc tế.

Trong năm 2016, Công ty đã triển khai nhiều hoạt động nhằm nâng cao chất lượng quản trị, một số hoạt động nổi bật như sau:

- Điều lệ Công ty đã được sửa đổi 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. Điều lệ Công ty và các quy chế quản trị, báo cáo quản trị Công ty đều được đăng tải trên Website Công ty.

- 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 155/2015/TT-BTC ngày 06/10/2015 của Bộ Tài chính về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán. Cụ thể, trong năm 2016, DHG đã thực hiện hơn 60 lần công bố theo đúng thời hạn quy định.
- 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 DHG Pharma. Đảm bảo sự thống nhất, tăng cường tính tuân thủ của Công ty.

KẾ HOẠCH NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG QUẢN TRỊ CÔNG TY NĂM 2017

Để nâng cao chất lượng quản trị Công ty, hướng đến việc vận dụng các thông lệ quản trị Công ty tốt nhất; DHG Pharma đặt ra một số mục tiêu cần tập trung triển khai và hoàn thiện trong năm 2017 như sau:

- Thay đổi cơ cấu tổ chức Công ty áp dụng từ ngày 01/01/2017 nhằm nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả hoạt động trong toàn hệ thống của DHG Pharma.
- Bầu bổ sung 01 thành viên HĐQT độc lập thay thế ông Shuhei Tabata để đảm bảo tỷ lệ ít nhất một phần ba (1/3) thành viên HĐQT độc lập trên tổng số thành viên HĐQT.
- Tái cấu trúc các tiểu ban trực thuộc Hội đồng Quản trị để nâng cao hiệu quả hoạt động, phù hợp giai đoạn phát triển mới của DHG Pharma với quy mô ngày càng lớn hơn.
 - + Thành phần của tiểu ban chiến lược gồm 06 thành viên. Trong đó 3/6 thành viên tham gia là thành viên HĐQT; 3/6 thành viên là Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc phụ trách sản xuất và chuỗi cung ứng, Phó Tổng Giám đốc thị trường; 1/6 thành viên là Giám đốc Marketing, 1/6 thành viên là Trưởng phòng tài chính. Với các kinh nghiệm chuyên môn vững vàng ở từng lĩnh vực từ sản xuất, tài chính đến marketing, các thành viên tiểu ban chiến lược sẽ giúp nâng cao vai trò tham mưu, đề xuất cho HĐQT trong các quyết định đầu tư, xây dựng và triển khai thực hiện chiến lược.
 - + Thành phần của Tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro gồm có 02 thành viên là Phó Chủ tịch HĐQT và Phó Tổng Giám đốc phụ trách khối tài chính và hỗ trợ. Tiểu ban này tham mưu, tư vấn cho HĐQT để đảm bảo có được hệ thống kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ tuân thủ các quy định pháp luật và giám sát công tác quản trị rủi ro tại Công ty.
 - + Thành phần của Tiểu ban nhân sự và đãi ngộ gồm 02 thành viên. Trưởng tiểu ban là thành viên HĐQT độc lập và thành viên còn lại là Giám đốc nhân sự. Tiểu ban này tham mưu, tư vấn cho Hội đồng Quản trị trong việc hoạch định chiến lược phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ kế thừa cũng như các chính sách nhân sự, đảm bảo quyền lợi cho người lao động.

- **Chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty:**

Có 3/6 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.

1/6 thành viên HĐQT là người nước ngoài nên không thể tham gia khóa học.

1/6 thành viên HĐQT mặc dù chưa có chứng chỉ về quản trị Công ty nhưng rất am hiểu các quy định và đã từng tổ chức cho các doanh nghiệp tham gia các lớp bổ sung kiến thức về quản trị Công ty

Các thành viên còn lại chưa có chứng chỉ quản trị Công ty sẽ tham gia các khóa đào tạo để đảm bảo có đầy đủ chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty theo quy định.

Bên cạnh đó, HĐQT, BKS, BTGD sẽ thường xuyên cập nhật các kiến thức, thông lệ quốc tế về quản trị Công ty trong và ngoài nước và áp dụng công cụ thể điểm quản trị Công ty khu vực Asean để nâng cao chuẩn mực và thực tiễn thực hành quản trị của DHG Pharma.

KIỂM TOÁN NỘI BỘ VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO

Thành lập Ban Kiểm toán nội bộ:

Ban kiểm toán nội bộ: kiện toàn nhân sự của Ban và dự kiến đi vào hoạt động trong quý 2/2017. Thiết lập bộ phận kiểm toán nội bộ theo chiến lược “3 lớp kiểm soát” (3 lines of defence) như sau:

- Lớp thứ nhất: các quy trình, thủ tục kiểm soát được thiết kế và được phổ biến đầy đủ đến tất cả nhân viên để thực hiện việc tuân thủ.
- Lớp thứ hai: Có sự kiểm tra thường xuyên từ các bộ phận pháp chế (Compliance), kiểm soát nội bộ (Internal control), quản trị rủi ro (Risk management) để đảm bảo việc thực hiện thường xuyên, đầy đủ, các sai sót được phát hiện kịp thời và liên tục cải thiện quy trình cho tốt hơn, kiểm soát hiệu quả hơn.
- Lớp thứ ba: Kiểm toán nội bộ kiểm tra độc lập việc thực hiện các lớp kiểm soát 1 và 2.

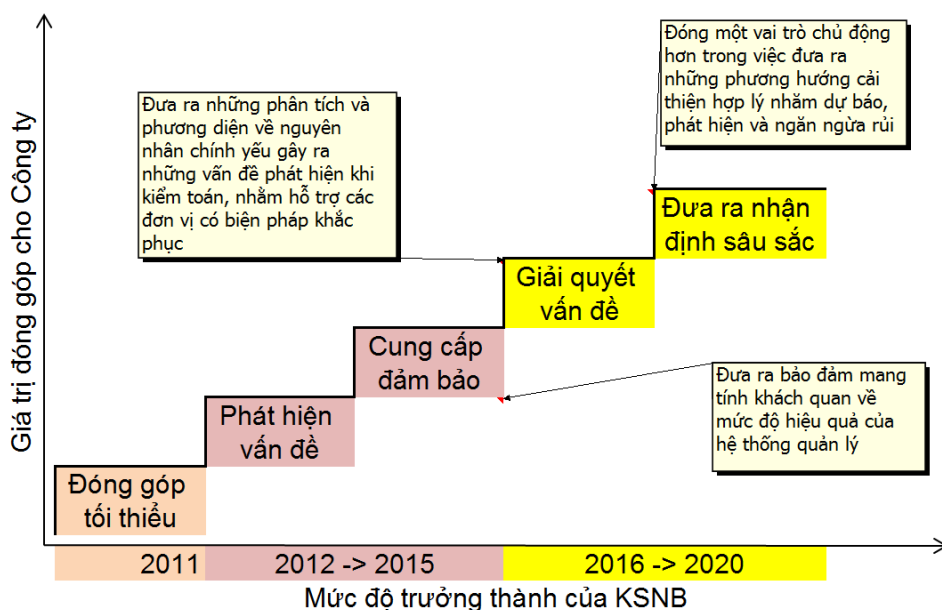
Hệ thống kiểm soát nội bộ:

- 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; Thực hiện chương trình kiểm toán có chiến lược, dựa trên danh mục rủi ro của Kiểm soát nội bộ xây dựng. Đảm bảo kiểm soát các rủi ro trọng yếu nhằm đưa ra khuyến nghị mang tính khách quan về mức độ hiệu quả của hệ thống quản lý.

Trong năm 2016, 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.

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



Hệ thống quản trị rủi ro

Tổ chức thực hiện Dự án chuẩn hóa quy trình Quản trị doanh nghiệp nhằm thống nhất trong xây dựng hệ thống KSNB theo quy trình chuẩn, cũng như áp dụng theo các tiêu chuẩn quốc tế đối với hệ thống quản trị hiện đại nhằm quản trị rủi ro hiệu quả hơn.

Thực hiện rà soát đánh giá tính hiệu quả về thiết kế quy trình, 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.

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.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY MẸ NĂM 2016 ĐÃ KIỂM TOÁN

Xem tại đường link:

<http://www.dhgpharma.com.vn/vi/quan-he-co-dong-2/bao-cao-tai-chinh-2/1883-bao-cao-tai-chinh-2016-da-kiem-toan>

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2016 ĐÃ KIỂM TOÁN

Xem tại đường link:

<http://www.dhgpharma.com.vn/vi/quan-he-co-dong-2/bao-cao-tai-chinh-2/1883-bao-cao-tai-chinh-2016-da-kiem-toan>

CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
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.	CN Cà Mau	Số 5 - 7 đường số 14, Phường 5, TP. Cà Mau	0780 3831 908	0780 3811 587
3.	CN Kiên Giang	G08 - G09 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, TP. Rạch giá, Tỉnh Kiên Giang.	077. 3867 625	077. 3946 344
4.	CN Đồng Tháp	14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, TP. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp.	067. 3854 837	067. 3854 837
5.	CN Sóc Trăng	649 Trần Hưng Đạo, Khóm 8, P.3, TP. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng.	079. 3625 151	079. 3625 150
6.	CN Long Xuyên	288 Phạm Cự Lượng, Khóm Tân Phú, P. Mỹ Quý, TP. Long Xuyên, An Giang.	076. 3841 438	076. 3944 664
7.	CN Tiền Giang	463A Nguyễn Thị Thập, P.6, TP. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang.	073. 6255 177	073. 6255 176
8.	CN Cần Thơ	13 Cách Mạng Tháng 8, P. An Thới, Q. Bình Thủy, TP. Cần Thơ.	0710. 6253 579	0710. 6253 539
9.	CN Bạc Liêu	6A Bà Huyện Thanh Quan, Khóm 2, Phường 8, TP. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu.	0781. 3822 290	0781. 3956 156
10.	CN Bến Tre	34D, Đường số 3, Khu Phố Mỹ Tân, P.7, TP Bến Tre, Tỉnh Bến Tre.	075. 381.8529	075.381.8529
11.	CN Vĩnh Long	327C/23 Ấp Phước Ngươn A, Xã Phước Hậu, H. Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long.	070.385.3179	070. 3853 179
12.	CN Trà Vinh	77A Đường Nguyễn Đáng, Khóm 1, P.7, TP. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh.	074. 3850 950	074. 3850 950
13.	CN Hà Nội	89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.	04. 36687 064	04. 36648 272
14.	CN Hải Phòng	91B Đường Máng, An Đồng, An Dương, TP. Hải Phòng.	031. 391 3638	031. 391 3839
15.	CN Hải Dương	229 Bùi Thị Xuân, P. Hải Tân, TP. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương.	0320. 3550 079	0320. 3550 039
16.	CN Nam Định	123 – 125 Trương Hán Siêu, Khu đô thị Hòa Vượng, TP. Nam Định, Tỉnh Nam Định.	0350. 3677 301	0350. 3682 347
17.	CN Thái Bình	Lô 243 m2 Tổ 34 P.Trần Lãm, TP. Thái Bình, Tỉnh Thái Bình	036. 3847 231	036. 3641 433
18.	CN Bắc Ninh	39 Lý Đạo Thành, P. Ninh Xá, TP. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh.	0241. 3812 281	0241. 3812 281
19.	CN Vĩnh Phúc	189 Phan Chu Trinh, Phường Khai Quang, TP. Vĩnh Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc.	0211. 3860 088	0211. 3721 052
20.	CN 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

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
21.	CN 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
22.	CN 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
23.	CN Nghệ An	Số 06, Ngõ 146B Đường Nguyễn Sỹ Sách, Phường Hưng Phúc, TP. Vinh, Tỉnh Nghệ An.	038. 3843 015	038. 3523 363
24.	CN 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
25.	CN Đà Nẵng	36-38 Trịnh Đình Thảo, P. Khuê Trung, Quận Cẩm Lệ, TP. Đà Nẵng.	0511. 2242 406	0511. 6257 008
26.	CN Quảng Ngãi	Số 09 Lê Thánh Tôn, TP. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi.	055. 3823 266	055. 3831 357
27.	CN Bình Định	Lô số 1, đường Số 3, Khu QHDC Bắc Sông Hà Thành, TP. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.	056. 3793 768	056. 3791 768
28.	CN Gia Lai	Số 179B CMT8, Tổ 10, P. Hoa Lư, TP. Pleiku, Tỉnh Gia Lai.	059. 3887 080	059. 3887 080
29.	CN Đắk Lắk	23A Cổng Quỳnh, P. Tân An, TP. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk.	0500. 3851 175	0500. 3843 084
30.	CN Nha Trang	Số 10A Mê Linh, P.Phước Tiến, TP. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.	058. 3513 137	058. 3513 217
31.	CN Bình Thuận	103 Thôn Phú Khánh, Xã Hàm Thuận Nam Bình Thuận	062. 222 0 879	062. 3898 050
32.	CN Đồng Nai	73-78 Khu Phố 7, đường Võ Thị Sáu, P. Thống Nhất, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.	061. 3825 167	061. 3819 161
33.	CN 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
34.	CN Vũng Tàu	60 Nguyễn Mạnh Kỳ, P.Long Toàn, TP.Bà Rịa	064. 3741 888	064. 3741 968
35.	CN Tây Ninh	A24 Ấp Bình Hòa, Phường Thái Bình, Tx. Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh.	066. 6272 057	066. 6272 075
36.	CN 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