

Traphaco

Con đường sức khỏe xanh

Phát triển **VĂN HÓA** Gia tăng giá trị

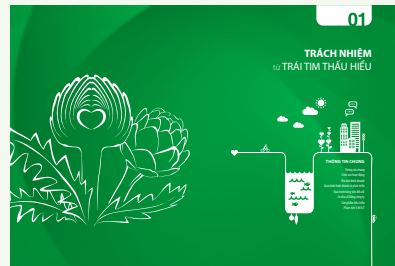


BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN **2014**

NỘI DUNG

Tâm nhìn, Sứ mệnh, Giá trị cốt lõi 04
 Thông điệp của chủ tịch Hội đồng Quản trị 06

TRÁCH NHIỆM từ TRÁI TIM THẤU HIỂU



Thông tin chung	08
Thông tin chung	10
Lĩnh vực hoạt động	11
Địa bàn kinh doanh	11
Quá trình hình thành và phát triển	12
Quá trình tăng vốn điều lệ	14
Cơ cấu cổ đông công ty	15
Sản phẩm tiêu biểu	16
Phân tích S.W.O.T	18

TĂNG TRƯỞNG từ NIỀM TIN CHẤT LƯỢNG



Tổ chức và nhân sự	20
Cơ cấu tổ chức công ty cổ phần Traphaco	22
Các công ty con và công ty liên kết	24
Sơ đồ tổ chức công ty cổ phần Traphaco	26
Giới thiệu Hội đồng Quản trị	28
Giới thiệu BKS và BDH	30
Báo cáo lao động (đến 31/12/2014)	32

THUẬN TIÊN từ QUÝ MÔ RỘNG KHẮP



Báo cáo tình hình Hoạt động trong năm	34
Báo cáo của Hội đồng Quản trị	36
• Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014	36
• Đánh giá việc thực hiện nhiệm vụ của BDH năm 2014	42
Báo cáo của ban điều hành	44
Phương hướng hoạt động SXKD năm 2015	52
Báo cáo của Ban Kiểm soát	56
Sự kiện tiêu biểu trong năm 2014	62
Các danh hiệu cao quý	64

Traphaco

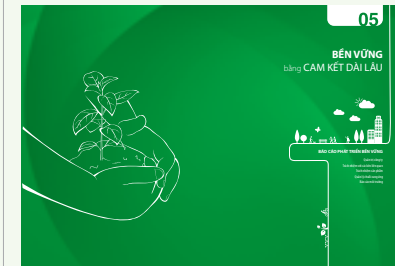
CON ĐƯỜNG SỨC KHỎE XANH

HÀI LÒNG từ NHIỆT HUYẾT TẬN TÂM



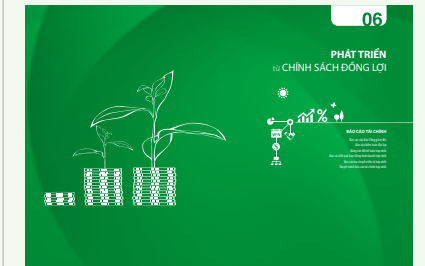
Quản trị công ty	66
Số lượng và cơ cấu thành viên HĐQT và các tiểu ban giúp việc	68
Hoạt động của HĐQT, BKS	70
Các hoạt động tăng cường hiệu quả quản trị công ty	72
Báo cáo quản trị rủi ro	74

BỀN VỮNG từ CAM KẾT DÀI LÂU



Báo cáo phát triển bền vững	80
Quản trị công ty	83
Trách nhiệm với các bên liên quan	84
Trách nhiệm sản phẩm	92
Quản lý chuỗi cung ứng	101
Báo cáo môi trường	102

PHÁT TRIỂN từ CHÍNH SÁCH ĐỒNG LỢI



Báo cáo tài chính	110
Báo cáo của Ban Tổng giám đốc	113
Báo cáo kiểm toán độc lập	114
Bảng cân đối kế toán hợp nhất	115
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	117
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất	118
Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất	119

○ TẦM NHÌN

○ Đến năm 2020 trở thành tập đoàn kinh tế mạnh kinh doanh sản phẩm và dịch vụ chăm sóc sức khỏe, có năng lực nghiên cứu và phát triển sản phẩm công nghệ cao nguồn gốc tự nhiên.

○ SỨ MỆNH

○ Là nhà cung cấp và cống hiến cho xã hội những sản phẩm - dịch vụ mang tính thời đại và giàu giá trị truyền thống, nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống.

○ Luôn hướng tới sự thỏa mãn nhu cầu khách hàng, tạo ra những công việc có ý nghĩa và cơ hội thăng tiến cho người lao động.

○ Gia tăng giá trị, lợi ích cho các nhà đầu tư.

○ GIÁ TRỊ CỐT LÕI

○ Chất lượng sản phẩm và dịch vụ quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp.

○ Gia tăng giá trị cho xã hội, khách hàng, người lao động và cổ đông là mục tiêu và động lực của sự phát triển bền vững.

○ Lao động sáng tạo là nền tảng của sự phát triển.

○ Quan hệ hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết là nền tảng văn hóa doanh nghiệp.

○ Thời đại và truyền thống là bản sắc của Traphaco.





Kính gửi Quý cổ đông, Quý khách hàng, Nhà đầu tư và toàn thể Người lao động.

» Cuộc cải cách trong hệ thống phân phối đã thành công. Công ty đã làm chủ được thị trường bán lẻ dược phẩm, gắn kết chặt chẽ với 18.000 khách hàng, giảm tỷ lệ bán buôn, tiếp cận gần hơn với người tiêu dùng, nắm bắt được quy luật cung cầu, mở ra cho Traphaco nhiều cơ hội phát triển.

Kính thưa Quý vị!

Năm 2014, Traphaco tiếp tục được tôn vinh “**Thương hiệu Quốc Gia - Vietnam Value 2014**” với tiêu chí “Chất lượng - Đổi mới, sáng tạo - Năng lực tiên phong”. Năm qua, Traphaco chủ động đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu đứng sau các giá trị bền vững; thực hiện cải tổ mạnh mẽ để xây dựng hệ thống phân phối chuyên nghiệp hiện đại. Một năm với những trăn trở vật lộn, quyết liệt theo đuổi mục tiêu bình ổn giá sản phẩm, tăng cường quan hệ khách hàng, thực hiện triệt để triết lý kinh doanh “**Thành tín, đồng lợi, cùng phát triển**” - Khẳng định vị thế Thương hiệu dược phẩm số 1 Việt Nam.

Kính thưa quý vị!

Năm 2014 khép lại, Traphaco đã khẳng định được năng lực cạnh tranh vững vàng sau 15 năm cổ phần hoá. Đó là Doanh nghiệp tiên phong: trong thực hiện chiến lược thuốc Quốc Gia; áp dụng công nghệ thông tin trong toàn bộ hệ thống đặc biệt là hệ thống phân phối; tiếp tục tiên phong trong nghiên cứu phát triển, phát huy lợi thế để tạo nên sự khác biệt. Traphaco là doanh nghiệp đầu tiên được Bộ y tế cấp chứng chỉ cho 04 vùng trồng dược liệu áp dụng công nghệ GACP - WHO (Thực hành trồng trọt và thu hái tốt cây thuốc theo khuyến cáo của Tổ chức y tế Thế giới). Là doanh nghiệp có số sản phẩm đạt Danh hiệu Ngôi sao thuốc Việt cao nhất ngành (6/63 ngôi sao toàn ngành).

Thực hiện quan điểm phát triển bền vững, gắn chiến lược phát triển với các mục tiêu của nền Kinh tế Xanh. Traphaco áp dụng các hệ thống quản trị tiên tiến (GPs, ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, 5S Kaizen của Nhật Bản, KPI). Traphaco chủ động mở rộng sự hợp tác và sử dụng các dịch vụ nước ngoài về thông tin thị trường, tư vấn luật và đào tạo Nhân viên, tăng cường tính công khai minh bạch, nâng cao quản trị rủi ro, tiếp tục đưa Traphaco vào “**TOP 50 Công ty niềm yết tốt nhất trên sàn chứng khoán Việt Nam**” (do tạp chí Forbes bình chọn).

Kính thưa quý vị!

Traphaco đã dũng cảm trong cải cách, dám nghĩ, dám làm, dám thay đổi để phát triển. Mặc dù có những lúc rất khó khăn, song văn hoá Doanh nghiệp đã tạo ra sức mạnh cho Công ty vượt qua. Với sự chỉ đạo rất sát sao của Hội đồng Quản trị, sự điều hành quyết liệt của Tổng giám đốc,

sự hợp tác mạnh mẽ của Quý khách hàng, sự nỗ lực hết mình của toàn thể Cán bộ công nhân viên - Cuộc cải cách trong hệ thống phân phối đã thành công. Công ty đã làm chủ được thị trường bán lẻ dược phẩm, gắn kết chặt chẽ với 18.000 khách hàng, giảm tỷ lệ bán buôn, tiếp cận gần hơn với người tiêu dùng, nắm bắt được quy luật cung cầu, mở ra cho Traphaco nhiều cơ hội phát triển.

Kính thưa các Quý vị!

Năm 2015, một năm tiếp tục khó khăn, đòi hỏi chúng ta phải chủ động hơn, sáng tạo hơn, quyết liệt và tâm huyết hơn để biến những khả năng, cơ hội đã tạo ra trong năm 2014 trở thành hiện thực. Năm 2015 là năm phát triển văn hoá Traphaco: “**Hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết**”. Sức mạnh của văn hóa doanh nghiệp, sức mạnh của chiến lược: “**Traphaco - Con đường sức khỏe xanh**”, chuỗi giá trị xanh của Traphaco sẽ vững vàng phát huy hiệu quả. Chúng ta tin tưởng chắc chắn rằng Traphaco sẽ cất cánh ngoạn mục, hoàn thành mục tiêu chiến lược 5 năm (2011 - 2015).

Nhân dịp này thay mặt cho Hội đồng Quản trị, tôi xin chân thành cảm ơn sự đồng hành, ủng hộ cao của Quý khách hàng; Chia sẻ và cảm ơn tinh thần quyết tâm vượt qua thử thách khắc nghiệt trong công cuộc cải cách của toàn thể Ban Lãnh đạo và Cán bộ công nhân viên Công ty; Cảm ơn niềm tin và sự cổ vũ động viên của các Quý cổ đông và nhà đầu tư.

Chúng tôi luôn trân trọng những ý kiến đóng góp của Quý vị và mong muốn Quý vị tiếp tục đồng hành với chúng tôi trên con đường phát triển bền vững.

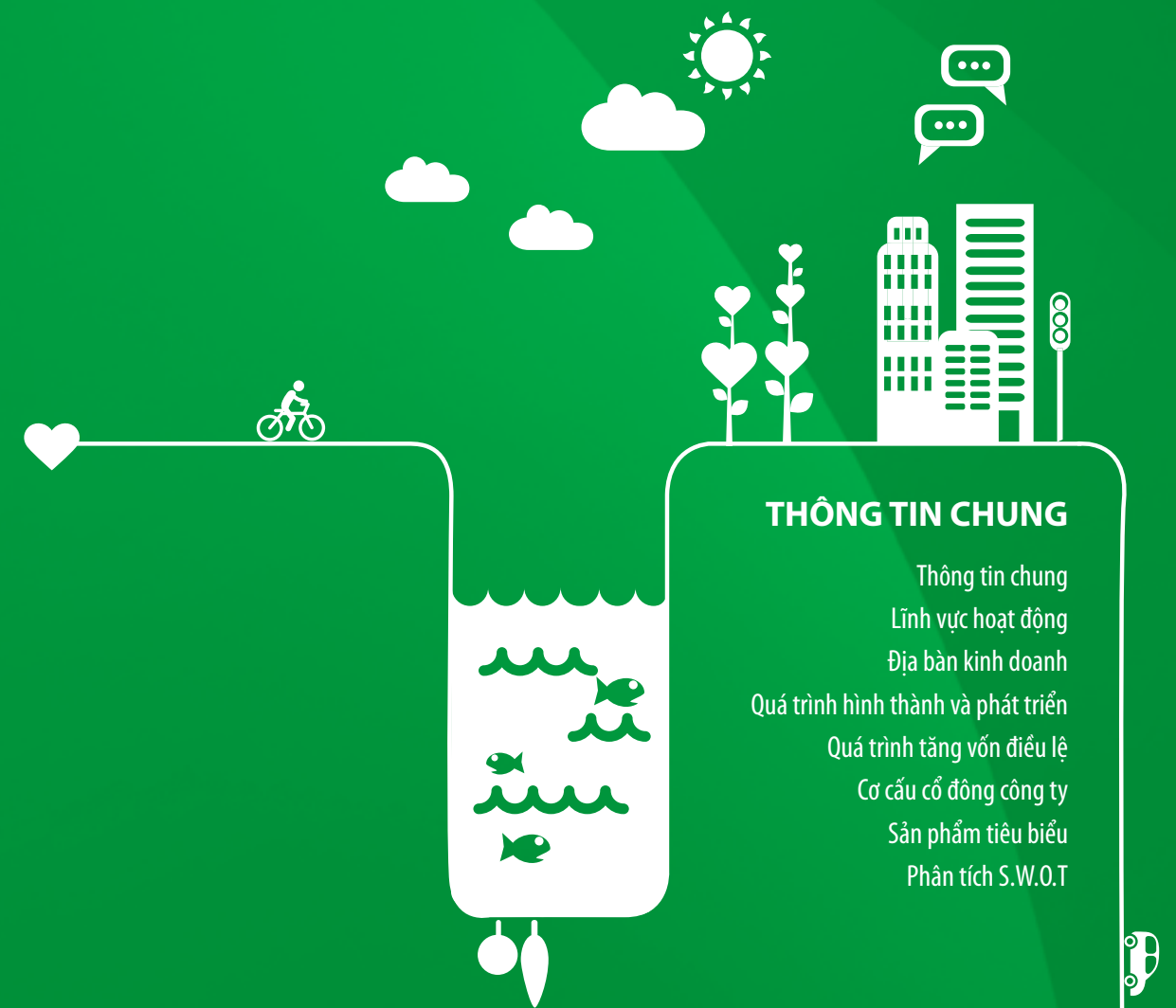
Xin trân trọng cảm ơn.

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

ThS. Vũ Thị Thuận

TRÁCH NHIỆM

từ TRÁI TIM THẤU HIỂU



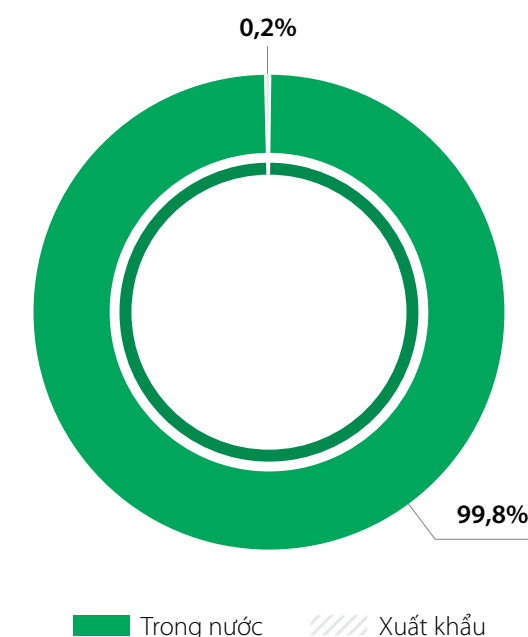
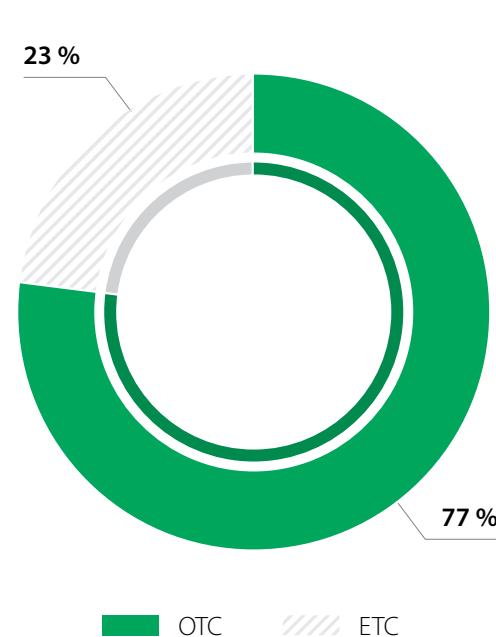
Tên giao dịch	CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO
Tên giao dịch quốc tế	TRAPHACO JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	Traphaco
Vốn điều lệ	246.764.330.000 VNĐ
Mã cổ phiếu	TRA
Địa chỉ trụ sở chính	Số 75 Yên Ninh, Quận Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại	(+84-4) 3683 0751
Fax	(+84-4) 3681 5097
Website	www.traphaco.com.vn

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp với mã số 0100108656 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp. Đăng ký lần đầu: Ngày 24 tháng 12 năm 1999. Đăng ký thay đổi lần thứ 20: Ngày 10 tháng 06 năm 2014.



- Sản xuất kinh doanh dược phẩm, hóa chất và vật tư y tế.
- Thu mua, gieo trồng, chế biến dược liệu.
- Pha chế thuốc theo đơn.
- Tư vấn sản xuất dược phẩm, mỹ phẩm.
- Kinh doanh xuất nhập khẩu nguyên, phụ liệu làm thuốc, các sản phẩm thuốc.
- Sản xuất, buôn bán mỹ phẩm.
- Sản xuất, buôn bán thực phẩm.
- Tư vấn dịch vụ khoa học, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y dược.
- Sản xuất, buôn bán rượu, bia, nước giải khát (không bao gồm kinh doanh quán bar).
- Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh.

ĐỊA BÀN KINH DOANH



- **1972** Thành lập tổ sản xuất thuốc Ty y tế đường sắt.
- **1993** Xí nghiệp Dược phẩm Đường sắt (RAPHACO).
- **1998** Nhà máy sản xuất thuốc tại Phú Thượng - GMP đầu tiên ở miền Bắc.
- **2000** Đại Hội đồng Cổ đông sáng lập, Traphaco trở thành 1 trong những doanh nghiệp dược tiên phong cổ phần hóa.
- **2001** Đổi tên thành Công ty Cổ phần Traphaco, với mục đích kinh doanh đa ngành nghề, phù hợp với xu hướng nền kinh tế mới.



- **2002** Thành lập chi nhánh đầu tiên tại TP. Hồ Chí Minh. Thành lập Công ty TNHH Traphaco với hai thành viên: Traphaco và Công ty Dược Lào Cai.
- **2004** Khánh thành và đưa vào sử dụng Nhà máy Sản xuất thuốc Hoàng Liệt - Hoàng Mai - Hà Nội.
- **2006** Thành lập Chi nhánh miền Trung tại TP. Đà Nẵng.
Thành lập Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco (Traphaco CNC).
- **2007** Đã tiến hành IPO cổ phiếu ra công chúng.
Khánh thành Nhà máy Sản xuất thuốc Đông dược tại Văn Lâm - Hưng Yên theo tiêu chuẩn GMP-WHO.
- **2008** Ngày 26/11/2008, mã cổ phiếu TRA của Công ty chính thức giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM (HOSE).
- **2009** Traphaco được công nhận là Thương hiệu nổi tiếng nhất ngành Dược Việt Nam. Ra mắt Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa tại Lào Cai, Traphaco chính thức sở hữu 100% vốn.

- **2010** Traphaco vinh dự đón nhận Danh hiệu Anh hùng Lao động do Đảng và Nhà nước trao tặng.
Là đơn vị duy nhất của Việt Nam nhận giải WIPO của Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới.
- **2011** TOP 10 Doanh nghiệp tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội (giải Sao Vàng đất Việt).
- **2012** Kỷ niệm 40 năm ngày truyền thống Công ty, đón nhận Huân chương Lao động Hạng Nhất.
Giải Vàng Chất lượng Quốc gia.
- **2013** TOP 10 Sao Vàng đất Việt, TOP 10 Doanh nghiệp tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội (giải Sao Vàng đất Việt). Giải thưởng Chất lượng Châu Á - Thái Bình Dương.
- **2014** Đạt danh hiệu Ngôi sao thuốc Việt cho thương hiệu Traphaco và 05 sản phẩm của Công ty do Bộ Y tế bình chọn.
Giải thưởng Thương hiệu Quốc gia - Vietnam Value 2014.

» 15 năm sau cổ phần hóa, Traphaco đã có những bước tăng trưởng nhảy vọt. Tính đến thời điểm hiện tại, vốn điều lệ công ty đã là 246.764.330.000 VNĐ. Traphaco không chỉ là lá cờ đầu của Đông dược Việt Nam mà còn là Thương hiệu dược nổi tiếng nhất, tiên phong trong việc trồng nguyên liệu sạch theo tiêu chuẩn GACP-WHO để đảm bảo phát triển bền vững, vì sức khỏe của cộng đồng.

Thời gian phát hành	Lý do tăng vốn	Vốn điều lệ trước phát hành	Vốn tăng	Vốn điều lệ sau phát hành
T9/2006	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	9.900.000.000	10.100.000.000	20.000.000.000
T3/2007	Thưởng cổ phiếu cho CBCNV	20.000.000.000	800.000.000	20.800.000.000
T4/2007	Trả cổ tức bằng cổ phiếu	20.800.000.000	41.600.000.000	62.400.000.000
T11/2007	Chào bán cho cổ đông hiện hữu, CBCNV và IPO cổ phiếu cho công chúng	62.400.000.000	17.600.000.000	80.000.000.000
T12/2008	Thưởng cổ phiếu cho CBCNV	80.000.000.000	1.585.200.000	81.585.200.000
T10/2009	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	81.585.200.000	20.396.300.000	101.981.500.000
T4/2010	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	101.981.500.000	20.395.790.000	122.377.290.000
T12/2010	Thưởng cổ phiếu cho CBCNV	122.377.290.000	1.020.950.000	123.398.240.000
T9/2013	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	123.398.240.000	123.366.090.000	246.764.330.000



Đối tượng	Hạn chế chuyển nhượng	Chuyển nhượng tự do	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	2	3	4=2+3	5
I. Cổ đông đặc biệt	0	2.434.621	2.434.621	9,87
Hội đồng Quản trị	0	1.257.189	1.257.189	5,09%
Trong đó:				
- Trong nước	0	1.257.189	1.257.189	5,09%
- Nước ngoài	0	0	0	0
(không bao gồm phần đại diện của tổ chức)				
Ban Giám đốc (không bao gồm các Thành viên HĐQT)	0	1.077.424	1.077.424	4,37
Ban Kiểm soát	0	26.152	26.152	0,11%
Kế toán trưởng	0	32.968	32.968	0,13%
Người được ủy quyền CBTT	0	40.888	40.888	0,17%
II. Cổ phiếu quỹ	443	2.690	3.133	0,03%
III. Công đoàn Công ty	0	0	0	0
IV. Cổ đông khác	5.560	22.233.119	22.238.679	90,12%
1. Trong nước	5.560	10.967.521	10.973.081	44,5%
1.1 Cá nhân	5.560	1.951.563	1.957.123	7,93%
1.2 Tổ chức	0	214.462	214.462	0,9%
Trong đó Nhà nước:	0	8.801.496	8.801.496	35,67%
2. Nước ngoài	0	11.265.598	11.265.598	45,7%
2.1 Cá nhân	0	42.647	42.647	0,17%
2.2 Tổ chức	0	11.222.951	11.222.951	45,5%
TỔNG CỘNG:	6.003	24.670.430	24.676.433	100%

DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN SỞ HỮU TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY

STT	Tên tổ chức/cá nhân	Số CMND/ Hộ chiếu/ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Tổng Công Ty Đầu Tư Và Kinh Doanh Vốn Nhà Nước	0101992921	Số 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội	8.801.496	35,67
2	VIETNAM AZALEA FUND LIMITED	CS6153	Tầng 8 Capital Place, Sô 06 Thái Văn Lung, Quận 1, TP HCM	6.167.492	24,99
3	VIETNAM HOLDING LIMITED	CS1077	Card Corporate Services Ltd., Second Floor, Zephyr House, 122 Mary PO Box 709 GT, George Town, Grand Cayman, Cayman Islands	2.573.748	10,43

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 6/2/2015 của Công ty cổ phần Traphaco.



HOẠT HUYẾT DƯỠNG NÃO
Trophaco®
Não khỏe cho cuộc sống tươi đẹp



DANH HIỆU
"NGÔI SAO THUỐC VIỆT"
BỘ Y TẾ



Thuốc bổ não
Cebatron



Thuốc bổ gan
BOGANIC®
Bổ gan - Giải độc - Mắt gan



DANH HIỆU
"NGÔI SAO THUỐC VIỆT"
BỘ Y TẾ



Ampelop
Điều trị hiệu quả
VIÊM LOÉT DẠ DÀY - TÁ TRĂNG



DANH HIỆU
"NGÔI SAO THUỐC VIỆT"
BỘ Y TẾ



ANTOT IQ
DƯỠNG CHẤT TỰ NHIÊN - CÂN BẰNG



tottri
ĐIỀU TRỊ HIỆU QUẢ **TRÍ CẤP**
→ Giảm đau rát
→ Co búi trĩ
→ Ngăn ngừa trĩ tái phát



Didicera
ĐỘC HOẠT TANG KÝ SINH

- ◉ Mạnh khớp cường gân
- ◉ Giảm trừ phong thấp



DANH HIỆU
"NGÔI SAO THUỐC VIỆT"
BỘ Y TẾ



DƯỠNG CỐT HOÀN
GIÚP XƯƠNG CHẮC KHỎE



DANH HIỆU
"NGÔI SAO THUỐC VIỆT"
BỘ Y TẾ



Thuốc ho
METHORPHAN

- Cắt cơn ho, long đờm
- Chống dị ứng, thông mũi
- Dạng viên không gây buồn ngủ



T-B NƯỚC SÚC MIỆNG
CỦA GIA ĐÌNH

S ĐIỂM MẠNH

Thương hiệu Traphaco là thương hiệu dược phẩm uy tín, được đánh giá là thương hiệu dẫn đầu trong việc phát triển các “sản phẩm xanh”.

Năng lực sản xuất tốt: 02 Nhà máy đều đạt tiêu chuẩn GMP WHO (gồm 01 Nhà nhà máy sản xuất thuốc Đông dược và 01 Nhà máy sản xuất thuốc Tân dược); đa dạng dạng bào chế; công suất nhà máy đảm bảo đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Hệ thống phân phối rộng khắp cả nước với việc hình thành 03 trung tâm phân phối chính tại 3 miền: Hà Nội, Đà Nẵng, Thành phố Hồ Chí Minh. Từ 03 trung tâm, hệ thống phân phối vươn tới toàn bộ Việt Nam thông qua 18 chi nhánh, 6 công ty con - liên kết và 18.000 khách hàng trên toàn quốc.

Đội ngũ CBCNV chuyên nghiệp, năng động, có trình độ kỹ thuật cao; Đội ngũ cán bộ quản lý tâm huyết, làm việc lâu năm tại Công ty.

Năm 2014, thành công của chính sách OTC “Hướng tới khách hàng” đã thay đổi toàn bộ cách nhìn của các nhà thuốc trên toàn quốc đối với việc kinh doanh sản phẩm Traphaco. Các nhà thuốc thực sự tin tưởng và ủng hộ Traphaco, bởi vì: Kinh doanh các sản phẩm Traphaco là kinh doanh các sản phẩm có chất lượng cao và lợi nhuận hợp lý.

Mô hình quản trị hiện đại trong quản lý bán hàng: Trang bị máy tính bảng cho từng nhân viên bán hàng để quản lý bán hàng được chính xác, kịp thời, có đầy đủ các hệ thống dữ liệu phục vụ cho công tác chăm sóc khách hàng.

Công nghệ xanh thân thiện môi trường. Sử dụng hơn 90% nguồn dược liệu trong nước.

W CƠ HỘI

Chiến lược Quốc gia phát triển ngành dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Các mục tiêu cụ thể đến năm 2020 được đưa ra trong chiến lược đó là: 100% thuốc được cung ứng kịp thời cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh; phần đầu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước; thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%. Điều này tạo ra cơ hội lớn cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước, trong đó có Traphaco.

Tại Việt Nam, xu hướng “tiêu dùng xanh” đang phát triển, theo đó người tiêu dùng có cảm tình với các thương hiệu có thái độ ứng xử tốt với việc bảo vệ môi trường, đặc biệt là các sản phẩm xanh. Điều này mở ra một thị trường mới cho các thương hiệu sản phẩm Hoạt huyết dưỡng não, Boganic của Traphaco.

O ĐIỂM YẾU

Traphaco được người dân tin nhiệm với các sản phẩm mang thương hiệu Traphaco. Tuy nhiên, những năm trước đây, Traphaco mới chỉ khai thác phát triển doanh thu ở 2 sản phẩm chủ lực là Hoạt huyết dưỡng não và Boganic.

Dịch vụ cung ứng thuốc cho khách hàng còn chưa tốt, còn nhiều đơn hàng giao sau 36 giờ kể từ khi đặt hàng.

Việc phát triển các vùng trồng dược liệu sạch chưa có doanh nghiệp nào làm trước đây. Do đó, việc phát triển các vùng dược liệu sạch tốn rất nhiều nguồn lực, đặc biệt là chi phí đào tạo và huấn luyện nhân dân tuân thủ quy trình trồng sạch

T THÁCH THỨC

Chú trọng để phát triển các sản phẩm thuốc có chất lượng vượt trội sẽ dẫn đến chi phí cao, Traphaco khó có thể cạnh tranh trong quá trình đấu thầu thuốc vào các cơ sở điều trị khi yếu tố cạnh tranh về giá là quan trọng và tiên quyết.

Việc lựa chọn phát triển tập trung vào các sản phẩm có nguồn gốc thiên nhiên, an toàn, chất lượng cao cần phải có nguồn cung ứng dược liệu ổn định và kiểm soát được chất lượng. Vì vậy, việc đảm bảo duy trì thường xuyên quy trình GACP - WHO (Thực hành trồng trọt, thu hái cây thuốc tốt theo khuyến cáo của Tổ chức y tế Thế giới) tại các vùng trồng luôn là thách thức đối với Traphaco.

Người tiêu dùng khó có thể phân biệt giữa sản phẩm có sử dụng nguyên liệu xanh với các sản phẩm thông thường khác.

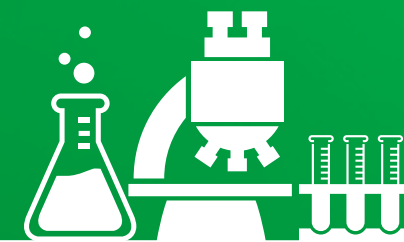
TĂNG TRƯỞNG

từ NIỀM TIN CHẤT LƯỢNG



TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

Cơ cấu tổ chức công ty cổ phần Traphaco
Các công ty con và công ty liên kết
Sơ đồ tổ chức công ty cổ phần traphaco
Giới thiệu Hội đồng Quản trị
Giới thiệu Ban Kiểm soát và Ban Điều hành
Báo cáo lao động (đến 31/12/2014)



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Hội đồng Quản trị: 7 thành viên

- | | |
|-----------------------|-------------------|
| 1. Bà Vũ Thị Thuận | Chủ tịch HĐQT |
| 2. Ông Trần Túc Mã | Phó Chủ tịch HĐQT |
| 3. Ông Nông Hữu Đức | Ủy viên HĐQT |
| 4. Bà Nguyễn Thị Lan | Ủy viên HĐQT |
| 5. Ông Lê Tuấn | Ủy viên HĐQT |
| 6. Ông Trần Mạnh Hữu | Ủy viên HĐQT |
| 7. Ông Phan Quốc Công | Ủy viên HĐQT |

Ban Kiểm soát: 3 thành viên

- | | |
|------------------------------|------------|
| 1. Bà Phạm Thị Thanh Duyên | Trưởng ban |
| 2. Bà Đỗ Khánh Vân | Ủy viên |
| 3. Bà Nguyễn Thị Lương Thanh | Ủy viên |

Ban Tổng Giám đốc: 04 thành viên

- | | |
|-----------------------|-------------------|
| 1. Ông Trần Túc Mã | Tổng Giám đốc |
| 2. Bà Hoàng Thị Rược | Phó Tổng Giám đốc |
| 3. Ông Nguyễn Huy Văn | Phó Tổng Giám đốc |
| 4. Bà Nguyễn Thị Lan | Phó Tổng Giám đốc |

Giám đốc phụ trách chuyên môn: 02 thành viên

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| 1. Bà Nguyễn Thị Hậu | Giám đốc sản xuất |
| 2. Ông Nguyễn Văn Bùi | Giám đốc kinh doanh |

18 Chi nhánh

- | | |
|------------------------------------|--------------------------|
| 1. Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh | 10. Chi nhánh Quảng Ngãi |
| 2. Chi nhánh Miền Trung | 11. Chi nhánh Khánh Hòa |
| 3. Chi nhánh Nam Định | 12. Chi nhánh Cần Thơ |
| 4. Chi nhánh Nghệ An | 13. Chi nhánh Gia Lai |
| 5. Chi nhánh Thanh Hóa | 14. Chi nhánh Quảng Ninh |
| 6. Chi nhánh Vĩnh Long | 15. Chi nhánh Hải Dương |
| 7. Chi nhánh Hải Phòng | 16. Chi nhánh Tiền Giang |
| 8. Chi nhánh Đồng Nai | 17. Chi nhánh Phú Thọ |
| 9. Chi nhánh Bình Thuận | 18. Chi nhánh Lào Cai |

11 Phòng, ban

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------------|
| 1. Phòng Tổ chức cán bộ | 7. Phòng XNK – Cung ứng vật tư |
| 2. Phòng Hành chính – Quản trị | 8. Phòng Kiểm tra chất lượng |
| 3. Phòng Nghiên cứu và Phát triển | 9. Phòng Đảm bảo chất lượng |
| 4. Phòng Tài chính Kế toán | 10. Phòng Marketing |
| 5. Phòng Kinh doanh | 11. Ban Quản trị rủi ro |
| 6. Phòng Kế hoạch | |

Nhà máy Sản xuất thuốc Hoàng Liệt

1. Phân xưởng Thuốc viên - Thuốc nước
2. Phân xưởng Thuốc mỡ - Nang mềm
3. Phân xưởng Đóng gói
4. Phân xưởng Tây Y

Các địa điểm kinh doanh thuốc tại Hà Nội

1. Trung tâm giới thiệu sản phẩm Traphaco, số 74 Ngô Quyền, Quang Trung, Hà Đông, Hà Nội
2. Quầy số 207 – Tầng 2, Trung tâm phân phối dược phẩm và trang thiết bị y tế Hapu, số 1 Nguyễn Huy Tưởng, Thanh Xuân, Hà Nội

Công ty con 100% vốn của Traphaco

1. Công ty TNHH Một thành viên Traphaco Sapa
2. Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên

Công ty góp vốn

1. Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco (51% vốn góp)
2. Công ty Cổ phần Dược VTYT Đắk Lắk (58% vốn góp)
3. Công ty Cổ phần Dược VTYT Quảng Trị (43% vốn góp)
4. Công ty Cổ phần Dược VTYT Thái Nguyên (51% vốn góp)

Tổ chức chính trị, chính trị xã hội

Đảng bộ Công ty, gồm 6 Chi bộ trực thuộc:

- | | |
|-------------------|----------------|
| Ông Trần Túc Mã | Bí thư Đảng bộ |
| Bà Hoàng Thị Rược | Phó Bí thư |

Công đoàn Công ty, gồm 6 công đoàn bộ phận:

- | | |
|------------------------|----------------------------|
| Bà Hoàng Thị Rược | Chủ tịch Công đoàn Công ty |
| Ông Nguyễn Duy Vinh | Phó Chủ tịch |
| Bà Trần Thị Anh Phương | Phó Chủ tịch |

Liên Chi đoàn TNCSHCM Traphaco, gồm 6 chi đoàn bộ phận:

- | | |
|---------------------|------------|
| Bà Đỗ Thị Hạnh Lê | Bí thư |
| Bà Nguyễn Thị Chinh | Phó Bí thư |
| Ông Lê Minh Đức | Phó Bí thư |

CÔNG TY TNHH MTV TRAPHACO SAPA

Trụ sở: Tổ 9, Thị trấn Sapa, Huyện Sapa, Tỉnh Lào Cai
 Vốn điều lệ: **6.700.000.000 đồng**
 Tỷ lệ sở hữu của Traphaco: **100%**

Chức năng chính:

Công ty TNHH Một thành viên Traphaco Sapa chuyên gia công các sản phẩm nguyên liệu, dược liệu đầu vào, thực hành nghiên cứu GACP của Traphaco. Đồng thời là trung tâm để phát triển vùng trồng dược liệu, cung cấp nguyên liệu đầu vào cho Traphaco. Nhà máy của Traphaco Sapa được thành lập từ năm 1998 với dây chuyền chiết xuất cao, sơ chế dược liệu đầu vào và hơn 4 ha đất trồng cây dược liệu thử nghiệm.



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **100%**

CÔNG TY TNHH TRAPHACO HƯNG YÊN

Trụ sở: Xã Tân Quang, Huyện Văn Lâm, Tỉnh Hưng Yên
 Vốn điều lệ: **150.000.000.000 đồng**
 Tỷ lệ sở hữu của Traphaco: **100%**
Chức năng chính: Sản xuất thuốc, hóa dược, dược liệu.



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **100%**

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ CAO TRAPHACO (TRAPHACO CNC)

Trụ sở: Xã Tân Quang, Huyện Văn Lâm, Tỉnh Hưng Yên
 Vốn điều lệ: **94.703.570.000 đồng**
 Tỷ lệ sở hữu của Traphaco: **51%**

Chức năng chính:

Traphaco CNC chuyên thực hiện gia công các sản phẩm, thành phẩm của Traphaco. Nhà máy của Traphaco CNC tại Văn Lâm, Hưng Yên, được khởi công tháng 10/2004 và đi vào hoạt động từ tháng 01/2007. Với diện tích 10.000 m2 nhà xưởng, nhà máy bao gồm phân xưởng: phân xưởng viên nén Đông dược, phân xưởng sơ chế, phân xưởng trà, phân xưởng thuốc ống, thuốc bột dùng ngoài. Nhà máy Văn Lâm chuyên sản xuất Đông dược và đã được đăng ký đạt tiêu chuẩn GPs của WHO về Đông dược vào năm 2008. Đây là nhà máy Đông dược đầu tiên, lớn nhất và hiện đại nhất Việt Nam.



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **51%**

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC - VẬT TƯ Y TẾ ĐẮK LẮK (BAMEPHARM)

Trụ sở: 9A Hùng Vương, Thành phố Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk
 Vốn điều lệ: **19.415.880.000 đồng**
 Tỷ lệ sở hữu của Traphaco: **58%**

Chức năng chính:

CTCP Dược - Vật tư Y tế Đắk Lắk với bề dày hơn 35 năm hoạt động, chuyên phân phối các sản phẩm về Dược - Vật tư Y tế trên địa bàn 02 tỉnh Đắk Lắk và Đắk Nông. Thêm vào đó, Công ty có mạng lưới bán hàng tại hơn 500 điểm bán lẻ với 20 chi nhánh của Công ty và đã có mặt tại nhiều huyện, thị trấn miền núi thuộc địa bàn. CTCP Dược - Vật tư Y tế Đắk Lắk là một thương hiệu có uy tín đối với nhân dân trên địa bàn Tây Nguyên. Cùng với sự hội nhập và phát triển, Công ty đã và đang đầu tư mở rộng thêm mạng lưới các chuỗi cửa hàng GPP trên địa bàn hai tỉnh Đắk Lắk và Đắk Nông, đáp ứng quy định của Bộ Y tế và yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **58%**

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC VÀ VẬT TƯ Y TẾ THÁI NGUYÊN

Trụ sở: 477 Đường Lương Ngọc Quyến, TP. Thái Nguyên
 Vốn điều lệ: **4.323.000.000 đồng**
 Tỷ lệ sở hữu của Traphaco: **51%**

Chức năng chính:

CTCP Dược - Vật tư Y tế Thái Nguyên hoạt động trong các lĩnh vực sau: Sản xuất và mua bán thuốc chữa bệnh, trang thiết bị dụng cụ y tế, mỹ phẩm; Kinh doanh các mặt hàng thực phẩm, thực phẩm chức năng và dược liệu; Mua, bán sinh phẩm y tế, hóa chất xét nghiệm.



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **51%**

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC VẬT TƯ Y TẾ QUẢNG TRỊ

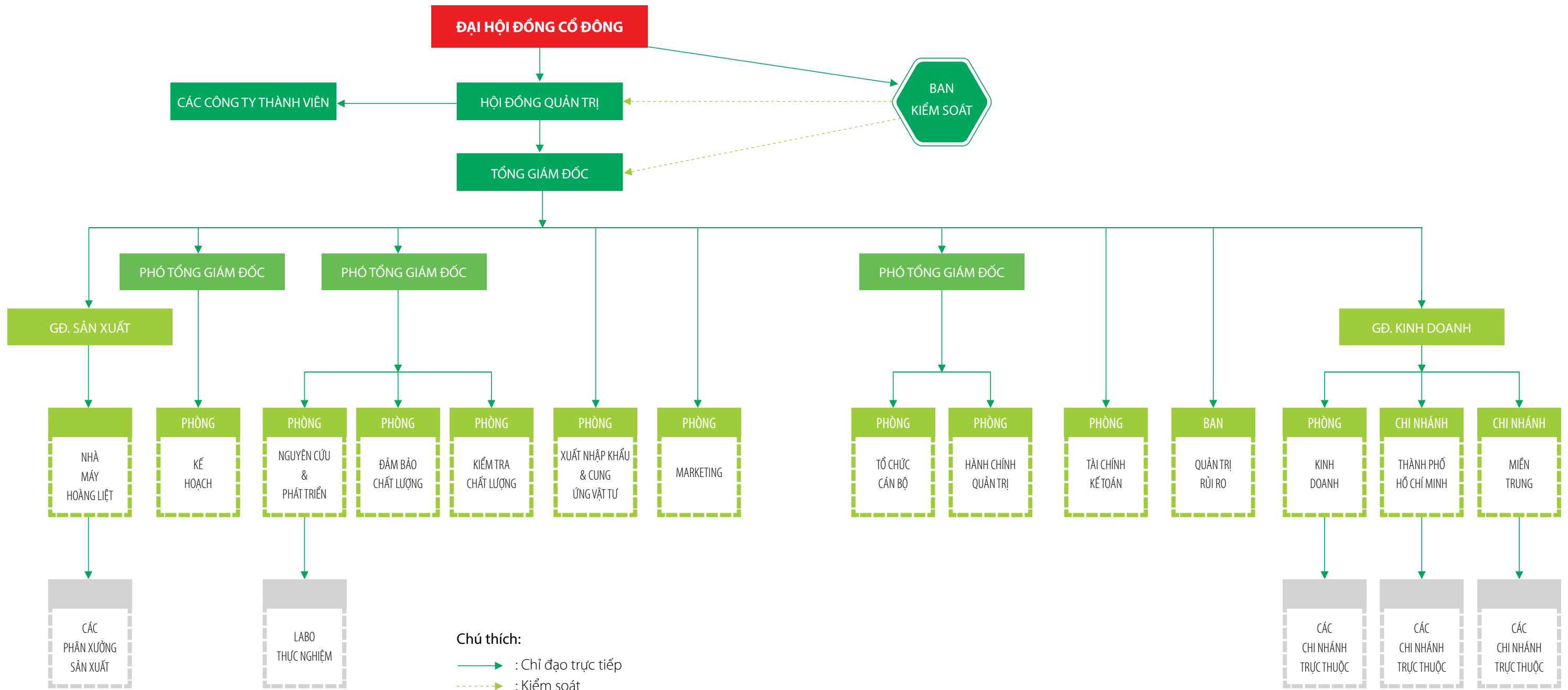
Trụ sở: 185 Lê Duẩn, Thị xã Đông Hà, Tỉnh Quảng Trị
 Vốn điều lệ: **2.929.300.000 đồng**
 Tỷ lệ sở hữu của Traphaco: **43%**

Chức năng chính:

CTCP Dược - Vật tư Y tế Quảng Trị chuyên sản xuất thuốc Đông dược. Kinh doanh dược phẩm, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm, trang thiết bị, vật tư y tế và hóa chất sinh phẩm. Xuất nhập khẩu thuốc, mỹ phẩm, vật tư y tế.



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **43%**





BÀ VŨ THỊ THUẬN
Chủ tịch HĐQT

Năm sinh: 1956 Thời gian gắn bó với Công ty: 35 năm
Trình độ: Thạc sĩ Dược học Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 33 năm

Quá trình công tác:

01/1980 - 01/1982: Cán bộ Kỹ thuật Xưởng Sản xuất thuốc Đường Sắt
01/1982 - 4/1989: Quản đốc Phân xưởng, Phó Xưởng trưởng Xưởng SX thuốc Đường Sắt
5/1989 - 10/1993: Phó Giám đốc Xí nghiệp Dược phẩm Đường Sắt, Chủ tịch Công đoàn Công ty
10/1993 - 3/2000: Phó Giám đốc Công ty Dược thiết bị vật tư y tế Bộ Giao thông vận tải, Chủ tịch Công đoàn Công ty
3/2000 - 3/2003: Giám đốc Điều hành, Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Traphaco
4/2003 - 5/2010: Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco
5/2010 - 4/2011: Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco
4/2011 - nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Traphaco.

Năm sinh: 1965 Thời gian gắn bó với Công ty: 22 năm 7 tháng
Trình độ: Thạc sĩ Dược học Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 17 năm 9 tháng

Quá trình công tác:

3/1990 - 8/1992: Cán bộ Viện Kiểm nghiệm
9/1992 - 12/1993: Cán bộ Xí nghiệp Đường Sắt Hà Nội
01/1994 - 4/1997: Cán bộ Công ty Dược TBVT YT GTVT
5/1997 - 12/1999: Phó phòng Kiểm tra chất lượng Công ty Dược TBVTYT GTVT
01/2000 - 02/2003: Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Traphaco
3/2003 - 12/2004: Ủy viên HĐQT, Trưởng phòng Kinh doanh Công ty CP Traphaco
01/2005 - 3/2006: Ủy viên HĐQT, Phó Giám đốc Phụ trách Kinh doanh Công ty CP Traphaco
4/2006 - 5/2010: Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Kinh doanh
5/2010 - 4/2011: Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Kinh doanh
4/2011 - nay: Phó Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco.



ÔNG TRẦN TỨC MÃ
Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1971 Thời gian gắn bó với Công ty: 20 năm
Trình độ: Dược sĩ Đại học, Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 13 năm

Quá trình công tác:

1994 - 2000: Nhân viên Phòng Kinh doanh Công ty Dược TBVTYT Giao thông vận tải
2000 - 2001: Nhân viên Phòng Nghiên cứu & Phát triển Công ty Cổ phần Traphaco
2001 - 2002: Quản lý bộ phận bán hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh, Công ty Cổ phần Traphaco
2002 - 2008: Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Traphaco tại Thành phố Hồ Chí Minh
2008 - nay: Ủy viên HĐQT, Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Traphaco tại thành phố Hồ Chí Minh.



ÔNG NÔNG HỮU ĐỨC
Ủy viên HĐQT, Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco tại TP HCM



BÀ NGUYỄN THỊ LAN
Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1967 Thời gian gắn bó với Công ty: 22 năm 3 tháng
Trình độ: Dược sĩ Đại học Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 19 năm

Quá trình công tác:

01/1993 - 12/1994: Dược sĩ Đại học, nhân viên phân xưởng Thuốc mỡ Xí nghiệp DP Đường Sắt
01/1994 - 12/1995: Dược sĩ Đại học, nhân viên phân xưởng Thuốc mỡ Công ty Dược TBVTYT GTVT
01/1996 - 12/1997: Quản đốc phân xưởng Thuốc nước Công ty Dược TBVTYT GTVT
01/1998 - 12/1999: Phó phòng Kế hoạch kinh doanh Công ty Dược TBVTYT GTVT.
01/2000 - 10/2000: Phó phòng Kế hoạch kinh doanh Công ty cổ phần Traphaco
11/2000 - 12/2006: Trưởng phòng Kế hoạch cung tiêu Công ty cổ phần Traphaco
01/2007 - 4/2011: Trưởng phòng Kế hoạch Công ty cổ phần Traphaco
4/2011 - 9/2014: Ủy viên HĐQT, Trưởng phòng Kế hoạch Công ty cổ phần Traphaco
Từ tháng 9/2014 - nay: Ủy viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Traphaco.

Năm sinh: 1984
Trình độ: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

2007 - 2009: Chuyên viên Phân tích Tập đoàn Macquarie, Chi nhánh New York, Hoa Kỳ
2009 - 4/2011: Chuyên viên Tư vấn đầu tư cao cấp Công ty Quản lý Quỹ Mekong Capital
4/2011 - nay: Chuyên viên Tư vấn đầu tư cao cấp Công ty Quản lý Quỹ Mekong Capital, Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Traphaco.



ÔNG LÊ TUẤN
Ủy viên Hội đồng Quản trị



ÔNG TRẦN MẠNH HỮU
Ủy viên Hội đồng Quản trị

Năm sinh: 1978
Trình độ: Cử nhân Tài chính Tín dụng

Quá trình công tác:

2001 - 8/2002: Chuyên viên Phòng Tài chính Kế toán, Tổng Công ty Máy và Phụ tùng
9/2002 - 8/2003: Trưởng phòng Tài chính Kế toán Xí nghiệp Sản xuất kinh doanh Ống thép Machino
9/2003 - 7/2004: Chuyên viên Phòng Tài chính Kế toán Công ty Máy và Phụ tùng
8/2004 - 8/2008: Thanh tra viên Thanh tra Bộ Thương mại (Bộ Công Thương)
9/2008 - 8/2010: Chuyên viên Ban Kiểm soát, thành viên Ban Kiểm soát Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC).
8/2010 - 4/2012: Chuyên viên Văn phòng điều hành Ban Quản lý rủi ro SCIC
4/2012 - 5/2012: Phó Trưởng Ban Tài chính Kế toán SCIC
5/2012 - 12/2013: Ủy viên Hội đồng Quản trị, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xi măng Cẩm Phả
01/2014 - nay: Phó Trưởng Ban Quản lý rủi ro Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC), Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Traphaco.

Năm sinh: 1970
Trình độ: Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

1995 - 1997: Trưởng Phòng Kinh doanh Elextrolux Việt Nam
1998 - 2000: Giám đốc Ngành hàng Glaxo Smithkline (GSK)
2000 - 2004: Giám đốc Marketing Nestle
2004 - 03/2014: Tổng giám đốc Công ty cổ phần sản xuất hàng gia dụng quốc tế (ICP)
03/2014 - 02/2015: Tổng giám đốc Công ty cổ phần sản xuất hàng gia dụng quốc tế (ICP); Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Traphaco.



ÔNG PHAN QUỐC CÔNG
Ủy viên Hội đồng Quản trị



BÀ PHẠM THỊ THANH DUYÊN
 Trưởng Ban Kiểm soát, Trưởng Phòng Hành chính quản trị Công ty Cổ phần Traphaco

Năm sinh: 1974
 Trình độ: Thạc sĩ Dược học, Cử nhân Kinh tế
 Thời gian gắn bó với Công ty: 17 năm 1 tháng
 Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 13 năm

Quá trình công tác:

3/1998 - 12/1999: Nhân viên Phòng Kinh doanh Công ty Dược VITYT GTVT
 01/2000 - 02/2002: Nhân viên Phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Traphaco
 3/2002 - 01/2010: Quản đốc Phân xưởng Tây y, PX Viên nén Công ty Cổ phần Traphaco
 02/2010 - 4/2011: Trưởng Phòng Hành chính quản trị Công ty Cổ phần Traphaco
 4/2011 - nay: Trưởng Ban Kiểm soát, Trưởng phòng Hành chính quản trị Công ty Cổ phần Traphaco.

Năm sinh: 1981
 Trình độ: Cử nhân Tài chính doanh nghiệp

Quá trình công tác:

2002 - 2003: Trợ lý kiểm toán Công ty Kế toán kiểm toán tư vấn Việt Nam
 2003 - 2007: Trợ lý kiểm toán, Kiểm toán viên cấp cao Ernst & Young Việt Nam
 2007 - 2008: Phó phòng Nghiên cứu - Phân tích Công ty Chứng khoán FPTIS
 2008 - 4/2011: Nhân viên Tư vấn tài chính cấp cao Công ty Tư vấn Mekong Capital
 4/2011 - nay: Nhân viên Tư vấn tài chính cấp cao Công ty Tư vấn Mekong Capital, Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Traphaco.



BÀ ĐỖ KHÁNH VÂN
 Ủy viên Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1978
 Trình độ: Cử nhân Tài chính Kế toán

Quá trình công tác:

2/2001 - 8/2005: Kế toán tổng hợp Công ty TNHH Hoàng Đạo
 8/2005-10/2009: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Đầu tư Hoàng Đạo
 11/2009 - 3/2014: Chuyên viên Ban Quản lý vốn đầu tư 3, Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước.
 3/2014 - nay: Chuyên viên Ban Quản lý vốn đầu tư 3, Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước; Thành viên Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Traphaco.



BÀ NGUYỄN THỊ LƯƠNG THANH
 Ủy viên Ban Kiểm soát



ÔNG TRẦN TÚC MÃ
 Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Xem phần giới thiệu Hội đồng Quản trị

Năm sinh: 1962
 Trình độ: Thạc sĩ QTKD, Dược sĩ Đại học
 Thời gian gắn bó với Công ty: 31 năm 5 tháng
 Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 14 năm 4 tháng

Quá trình công tác:

01/1982 - 4/1983: Nhân viên Bệnh xá Liên cơ - Công ty Xăng dầu khu vực I
 5/1983 - 10/1995: Nhân viên Xưởng Sản xuất thuốc Đường Sắt (Công ty Dược Traphaco)
 10/1995 - 8/1998: Học chuyên tu tại Đại học Dược Hà Nội
 9/1998 - 11/2000: Nhân viên kiểm nghiệm, phòng Kiểm tra chất lượng Công ty Cổ phần Traphaco
 11/2000 - 9/2004: Phó phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Traphaco
 9/2004 - 01/2005: Phó phòng Tổ chức hành chính Công ty Cổ phần Traphaco
 1/2005 - 3/2006: Trưởng phòng Tổ chức hành chính Công ty Cổ phần Traphaco
 3/2006 - 3/2010: Ủy viên HĐQT, Trưởng phòng Tổ chức hành chính Công ty Cổ phần Traphaco
 3/2010 - 3/2011: Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc, Trưởng phòng Tổ chức cán bộ Công ty Cổ phần Traphaco
 4/2011 - nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco



BÀ HOÀNG THỊ RƯỚC
 Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1967
 Trình độ: Thạc sĩ Dược học, Cử nhân Luật
 Thời gian gắn bó với Công ty: 20 năm 8 tháng
 Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 19 năm 7 tháng

Quá trình công tác:

10/1990 - 5/1994: Trợ lý Giảng dạy và Nghiên cứu Trường Đại học Dược Hà Nội
 6/1994 - 6/1995: Nhân viên Phòng Kinh doanh Công ty Dược TBVTYT GTVT
 7/1995 - 6/1996: Phó Phòng Tiếp thị Marketing Công ty Dược TBVTYT GTVT
 7/1999 - 12/1999: Trưởng Phòng Nghiên cứu & Phát triển Công ty Dược TBVTYT GTVT
 1/2000 - 12/2004: Ủy viên HĐQT, Trưởng Phòng NC&PT Công ty Cổ phần Traphaco
 01/2005 - 3/2006: Ủy viên HĐQT, Phó Giám đốc Phụ trách NCPT Công ty Cổ phần Traphaco
 4/2006 - 4/2011: Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Nghiên cứu & Phát triển
 4/2011 - nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco
 5/2003 - nay: Chủ tịch Công ty TNHH Traphaco Sapa (Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa).



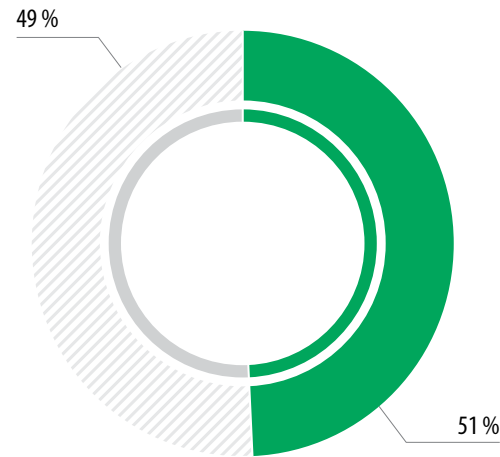
ÔNG NGUYỄN HUY VĂN
 Phó Tổng Giám đốc

Xem phần giới thiệu Hội đồng Quản trị



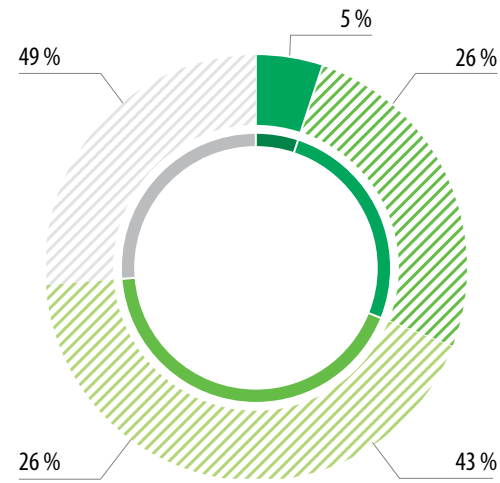
BÀ NGUYỄN THỊ LAN
 Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

GIỚI TÍNH



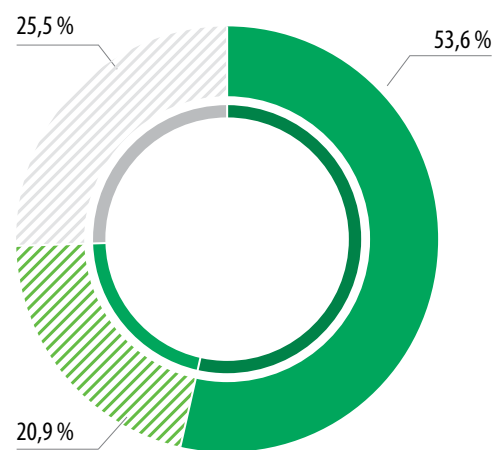
	Nam	365	49 %
	Nữ	376	51 %

TRÌNH ĐỘ



	Trên đại học	38	5 %
	Đại học	192	26 %
	Trung cấp, Cao đẳng	317	43 %
	Sơ cấp, Công nhân	195	26 %

THEO KHỐI



	Khối Kinh doanh	397	53,6 %
	Khối Sản xuất	155	20,9 %
	Khối Văn phòng	189	25,5 %

- Bổ nhiệm: 05 (01 Phó Tổng Giám đốc; 03 Giám đốc chi nhánh; 01 Phó Giám đốc chi nhánh)
- Tuyển dụng: 72 (Khối Kinh doanh: 66; Khối Văn phòng: 06)



TRAPHACO VỚI CON ĐƯỜNG SỨC KHỎE XANH

» Chiến lược “Con đường Sức khỏe xanh” của Traphaco được thực thi với những kết quả có giá trị về kinh tế, môi trường và xã hội. Xuyên suốt con đường của mình, Traphaco kiên định mục đích duy nhất “Sức khỏe xanh cho cộng đồng”, một chiến lược có sức lan tỏa mãnh liệt và lâu dài, khẳng định quan điểm phát triển của công ty: Vì môi trường xanh, vì sức khỏe cộng đồng, vì sự phồn vinh của Đất Nước.

THUẬN TIỆN

từ QUY MÔ RỘNG KHẮP

BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

Báo cáo của Hội đồng Quản trị

- Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014
- Đánh giá hoạt động của HĐQT, BĐH năm 2014

Báo cáo của Ban Điều hành

Phương hướng hoạt động năm 2015

Báo cáo của Ban Kiểm soát

Sự kiện tiêu biểu trong năm 2014

Các danh hiệu cao quý

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

» Năm 2014, Traphaco đã cải tổ mạnh mẽ để xây dựng hệ thống phân phối chuyên nghiệp, hiện đại và quyết liệt theo đuổi mục tiêu bình ổn giá sản phẩm - Khẳng định vị thế sản phẩm Đông dược số 1 Việt Nam, tăng cường quan hệ khách hàng, thực hiện triệt để triết lý kinh doanh “Thành tín, đồng lợi, cùng phát triển”.

BÁO CÁO THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2014

TT	Chỉ tiêu Nghị quyết	Thực hiện	So với kế hoạch	So với năm 2013
	Tổng doanh thu 1.860 tỷ	1.650 tỷ	88,7%	98,2%
1	<ul style="list-style-type: none"> Hàng sản xuất & độc quyền phân phối: 1.280 tỷ Hàng NKUT và BLVT: 320 tỷ Doanh thu từ các công ty con: 260 tỷ 	<ul style="list-style-type: none"> 1.090 tỷ 255 tỷ 305 tỷ 	<ul style="list-style-type: none"> 85,2% 80% 117% 	<ul style="list-style-type: none"> 99,4% 91% 104%
2	Lợi nhuận sau thuế: 162 tỷ	146 tỷ	90%	98%
3	Thu nhập người lao động tăng 10% so với năm 2013.	Thu nhập người lao động được đảm bảo.		
4	Thành lập thêm 02 chi nhánh trong hệ thống phân phối.	Đã thành lập thêm 02 chi nhánh trong hệ thống phân phối: Tiền Giang, Phú Thọ.		
5	Tổng đầu tư dự án Nhà máy sản xuất dược Việt Nam: 70 tỷ đồng.	Tổng chi phí đầu tư năm 2014 : 60 tỷ / 70 tỷ KH, gồm các hạng mục sau: <ul style="list-style-type: none"> Đền bù hoa màu; San nền, tường rào giai đoạn 2; Tư vấn thiết kế tổng thể nhà máy và thẩm định thiết kế. Đặt cọc tiền mua dây truyền thuốc nhỏ mắt tự động. 		
6	Nâng tỷ lệ sở hữu tại Công ty Cổ phần Dược và Vật tư Y tế Thái Nguyên đạt tối thiểu 51%.	Đã thực hiện nâng tỷ lệ sở hữu tại Công ty cổ phần dược vật tư y tế Thái Nguyên lên 51%.		
7	Trả thù lao cho HĐQT và BKS.	Thực hiện theo đúng Nghị quyết ĐHCĐ năm 2014.		

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán.

HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu Công ty	Doanh thu		Lợi nhuận		So với năm 2013		Hàng Traphaco	
		2013	2014	2013	2014	Doanh thu	Lợi nhuận	Doanh thu	Tỷ trọng doanh thu
1	Traphaco	1.414	1.329	136,8	133	94%	97,2		
2	Traphaco CNC	303	299,5	35,2	31,8	99%	90%		
3	Traphaco Sapa	28,5	36,5	1,4	1,5	128%	107%		
4	Đắk Lắk	317	362	8,7	9,8	114%	112,6%	32 tỷ	9,6%
5	Thái Nguyên	73	65,2	0,3	1	89,3%	233%	27 tỷ	44%
6	Quảng Trị	49	47	0,6	0,2	96%	33%	11 tỷ	23%

Nguồn: Báo cáo tài chính riêng của Công ty mẹ và các công ty con, công ty liên kết.

QUẢN TRỊ NHÂN LỰC

- Tổng số lao động năm 2014: 742 người (tăng 6,3% so với năm 2013). Trong đó: Trình độ trên đại học 5%; Đại học 26%; Trung cấp, cao đẳng 43%; Sơ cấp công nhân 26%. Tuyển dụng mới: 72 người (khối kinh doanh 66 người, văn phòng 06 người).
- Thu nhập và các chế độ khen thưởng, phúc lợi đối với người lao động luôn được đảm bảo.
- Bước đầu áp dụng KPI để giao các chương trình hành động cụ thể cho các bộ phận nhằm đạt được các mục tiêu quản lý.

QUẢN TRỊ SẢN XUẤT CHẤT LƯỢNG

- Các nhà máy tuân thủ các nguyên tắc của GMP.
- Hợp lý hóa việc sử dụng nhà xưởng, trang thiết bị, nhân lực, vật tư, năng lượng tiêu hao đảm bảo chất

2.731 người

ĐƯỢC ĐÀO TẠO VỚI 65 KHÓA HỌC

lượng và số lượng sản phẩm nhằm tăng năng suất lao động, sản phẩm đạt 100% chất lượng đã đăng ký, giảm giá thành sản phẩm 4,1% so với năm 2013, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Duy trì thực hiện các hoạt động của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GPs (GMP WHO, GSP, GLP, GDP), tiêu chuẩn ISO, công cụ 5S Kaizen.



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014 (tiếp theo)

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ - QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH

Các hoạt động đầu tư

Tăng vốn điều lệ

- Tại Công ty Traphaco CNC: Tăng vốn điều lệ từ 63.135.720.000 đồng lên 94.703.570.000 đồng bằng lợi nhuận chưa phân phối.
- Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên: Tăng vốn điều lệ từ 20 tỷ đồng lên 150 tỷ đồng.

Đầu tư tăng tỷ lệ sở hữu tại Công ty dược vật tư y tế Thái Nguyên từ 49% lên 51%.

Đầu tư xây dựng nhà máy tại Dự án Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên:

- Đã nhận bàn giao đất đợt 2 và hoàn thành san lấp xây tường rào giai đoạn 2.
- Phê duyệt thiết kế và dự toán phần xây dựng Nhà máy sản xuất dược Việt Nam. Xem xét điều chỉnh tổng mức đầu tư dự án từ 300 tỷ lên 420 tỷ.
- Đầu tư thiết bị tự động cho dây truyền nhỏ mắt.

Đầu tư xây dựng nhà máy tại Dự án Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa

Triển khai dự án “Nhà máy sản xuất chế biến, chiết xuất dược liệu, kinh doanh dược phẩm tại Lào Cai” trên diện tích đất là 7.666,1 m², dự kiến quý IV/2015 đi vào hoạt động. Tổng mức đầu tư dự án: 22 tỷ đồng. Năm 2014 đã có quyền sở hữu đất, phương án thiết kế nhà máy.

Đầu tư nâng cấp hệ thống phân phối

- Mua nhà, đất làm văn phòng chi nhánh Công ty tại Tiền Giang, Bắc Giang, Phú Thọ.
- Trang bị máy tính bảng cho các nhân viên khối kinh doanh.
- Triển khai ứng dụng phần mềm bán hàng DMS trong toàn hệ thống phân phối.



Quản trị tài chính

- Thay đổi chính sách bán hàng OTC 2014 về thời hạn thanh toán (từ cho phép khách hàng được nợ sang thu tiền ngay với khách bán lẻ; thu tiền trong tháng với khách bán buôn) giúp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, giảm thiểu rủi ro trong thanh toán.
- Quản trị hợp lý dòng tiền, sử dụng nguồn vốn lưu động nhàn rỗi vào đầu tư tài chính ngắn hạn (cho một số ngân hàng có uy tín huy động vốn ngắn hạn) tạo ra lợi nhuận từ hoạt động tài chính. Năm 2014 tổng tiền thu từ khách hàng của Công ty mẹ cả năm đạt 104,1% so với doanh số (1.400 tỷ/1.345 tỷ), số ngày thu tiền bình quân giảm từ 54 ngày năm 2013 xuống còn 44 ngày năm 2014.
- Tăng cường quản trị rủi ro, tích cực thu hồi công nợ: Phối hợp với Công ty thị trường TNS giám sát việc thực hiện chính sách bán hàng mới; Kiểm tra, quản lý tiền hàng ở các tỉnh; Chi trả chiết khấu; Hỗ trợ về mặt pháp lý trong các hợp đồng ký kết với khách hàng.

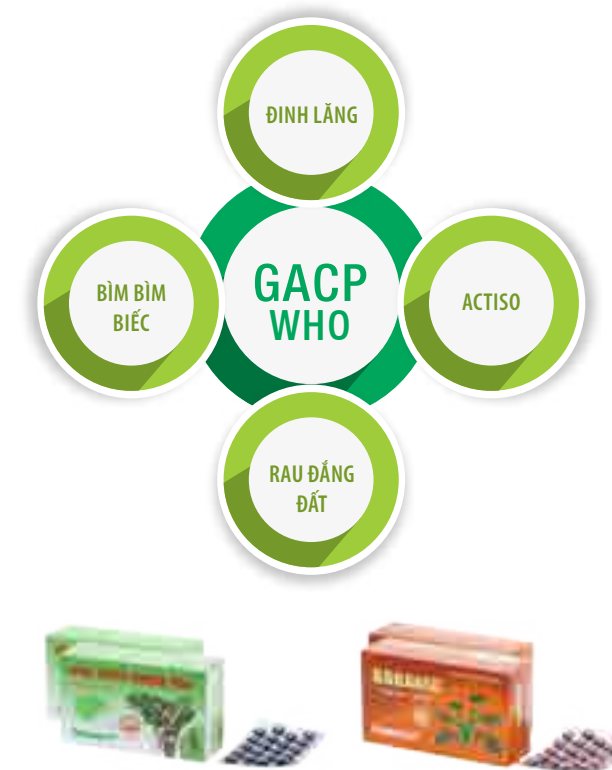
CÔNG TÁC NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI RA THỊ TRƯỜNG

Nghiên cứu sản phẩm

- Nghiên cứu 45 sản phẩm và ý tưởng mới, cải tiến 14 sản phẩm.
- **Dự án GreenPlan:** Xây dựng mô hình phát triển dược liệu bền vững. Tháng 6/2014 Công ty đã được Hội đồng bình chọn Bộ Y tế cấp chứng nhận vùng trồng của 04 dược liệu (đinh lăng, actiso, rau đắng đất, bìm bìm biếc) đạt chuẩn GACP - WHO (Thực hành trồng trọt, thu hái cây thuốc tốt theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế Thế giới).
- Dự án cấp Nhà nước: Bảo vệ thành công dự án “Hoàn thiện quy trình sản xuất viên nang mềm Cebraton”.

Phát triển sản phẩm mới

Xây dựng phương án Marketing triển khai ra thị trường 04 sản phẩm mới. Doanh thu sản phẩm mới đạt 88 tỷ đồng/Kế hoạch 79 tỉ đồng, đạt 111% khách hàng (chiếm 8,1% doanh thu hàng sản xuất).



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014 (tiếp theo)

QUẢN TRỊ HỆ THỐNG PHÂN PHỐI

Về kênh phân phối

- Với hoạt động hiệu quả của 16 chi nhánh đã thành lập, Công ty đã thành lập thêm 02 chi nhánh Tiền Giang, Phú Thọ.
- Duy trì kênh bán hàng OTC, ETC. Kênh OTC có sự thay đổi lớn: Giảm tỷ lệ khách hàng bán buôn xuống dưới 20%, phát triển khách hàng bán lẻ.

Hoạt động chăm sóc khách hàng

- Triển khai chính sách bán hàng OTC mới từ 01/01/2014: Qua 1 năm thực hiện, Traphaco đã thành công trong

việc đổi mới và thiết lập hệ thống phân phối hiện đại, sử dụng công nghệ cao trong công tác quản trị hệ thống phân phối. Theo đó, Traphaco đã có thể tiếp cận trực tiếp và chăm sóc kịp thời tới 18.000 nhà thuốc trên toàn quốc.

- Tổ chức mời các đoàn đi thăm nhà máy của Công ty để khách hàng hiểu thêm về chất lượng sản phẩm; Tổ chức các hội nghị khách hàng để chia sẻ về ý nghĩa của chính sách bán hàng mới, gắn kết khách hàng với công ty.



THỊ PHẦN, THƯƠNG HIỆU VÀ VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Thị phần

- Theo Báo cáo của IMS đến hết Quý 4/2014 thị phần của Traphaco chiếm 1,2% tổng thị trường dược phẩm Việt Nam, xếp thứ 14 trong số 20 Công ty có doanh thu đứng đầu thị trường dược phẩm (*Leading Corporation*). Trong nhóm hàng OTC, thị phần của Traphaco chiếm 3,3% và xếp thứ 3 về doanh thu.
- Traphaco có 2 sản phẩm đứng đầu nhóm tác dụng. Trong đó Hoạt huyết dưỡng não đứng số 1 trong số các thuốc về thần kinh; Boganic đứng số 1 trong số các thuốc về gan mật. Hoạt huyết dưỡng não và Boganic đều nằm trong Top 20 dược phẩm OTC có doanh thu đứng đầu thị trường (*Leading OTC Product*) - Boganic xếp thứ 5, Hoạt huyết dưỡng não xếp thứ 9.

Xây dựng, quảng bá và bảo vệ thương hiệu

» **Đảm bảo duy trì: “Thương hiệu dược phẩm số 1 Việt Nam”.**
 Năm 2014, Traphaco đã đón nhận 18 danh hiệu, giải thưởng dành cho thương hiệu Công ty, sản phẩm và doanh nhân.

Truyền thông Thương hiệu Traphaco đồng hành cùng chương trình Con đường thuốc Việt. Chương trình đã góp phần gia tăng uy tín, khẳng định vị thế thương hiệu Traphaco trong ngành dược và các cơ quan quản lý Bộ ngành. Xây dựng hình ảnh Thương hiệu Traphaco - Thương hiệu tiêu biểu cho Thuốc Việt vì người Việt.

Một số giải thưởng tiêu biểu năm 2014:

DANH HIỆU NGÔI SAO THUỐC VIỆT DO BỘ Y TẾ BÌNH CHỌN: Traphaco vinh dự được Bộ Y tế trao tặng 06 danh hiệu Ngôi sao thuốc Việt (01 Danh hiệu ngôi sao thuốc Việt dành cho Thương hiệu Traphaco và 05 Danh hiệu ngôi sao thuốc Việt sản phẩm: Hoạt huyết dưỡng não, Boganic, Didicera, Dưỡng cốt hoàn, Ampelop).

Doanh nghiệp tiêu biểu của ngành Dược được công nhận là **THƯƠNG HIỆU QUỐC GIA - VIETNAM VALUE 2014** (Chương trình Xúc tiến thương mại do Chính phủ Việt Nam tổ chức).

Được Tạp chí Forbes bình chọn là **TOP 50 CÔNG TY NIÊM YẾT TỐT NHẤT VIỆT NAM.**

Bộ Kế hoạch đầu tư & Tạp chí Kinh tế và dự báo tôn vinh là **“THƯƠNG HIỆU XANH”** tiêu biểu.

TOP 20 báo cáo thường niên tốt nhất.

Quảng bá thương hiệu trực tiếp đến người tiêu dùng thông qua các hoạt động tư vấn chăm sóc sức khỏe người cao tuổi, phụ nữ, các tổ chức nghề nghiệp. Trong năm 2014 đã tổ chức tại **363 Hội thảo - Hội nghị** trên Toàn quốc với các chuyên đề chăm sóc sức khỏe khác nhau.



Văn hóa doanh nghiệp

- Năm 2014 là năm Công ty xây dựng văn hóa doanh nghiệp dựa trên quan điểm Hướng tới khách hàng. Đảng bộ Công ty đã phát động chương trình thi đua “Traphaco Hướng tới khách hàng” nhằm tăng cường hợp tác giữa các phòng ban bộ phận trong doanh nghiệp cùng hướng tới việc thỏa mãn các nhu cầu, chăm sóc khách hàng và bán hàng được tốt nhất.
- Để tổ chức kỷ niệm 42 năm ngày truyền thống, Công ty đã tổ chức các hoạt động phong trào để xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Đặc biệt Cuộc thi Tiếng hát Traphaco 2014 đã thu hút được sự tham gia biểu diễn của hơn 300 cán bộ công nhân viên.
- Phát triển mạnh các tổ chức chính trị, xã hội trong doanh nghiệp. Đảm bảo lương, việc làm cho người lao động. Tập thể người lao động đoàn kết cùng Ban lãnh đạo vượt qua khó khăn, hoàn thành nhiệm vụ.

QUAN HỆ CỔ ĐÔNG

Thực hiện các thủ tục cần thiết với các cơ quan quản lý: Ủy ban chứng khoán Nhà nước, Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam để tạo điều kiện cho các cổ đông đăng ký cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán nhanh chóng, kịp thời.

Công ty đã chủ động và cởi mở tiếp xúc với nhiều quỹ đầu tư, cung cấp thông tin đáp ứng sự quan tâm của các Nhà đầu tư đối với Traphaco; thực hiện công bố thông tin công ty chính xác, trung thực, kịp thời, góp phần xây dựng hình ảnh cổ phiếu TRA là một cổ phiếu uy tín. Tăng cường đối thoại trên các diễn đàn, Báo đầu tư chứng khoán, nhịp cầu đầu tư và tại các cuộc hội thảo về đầu tư.

ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN NHIỆM VỤ CỦA BAN ĐIỀU HÀNH NĂM 2014

Những điểm đã làm được trong năm 2014

- Mạnh dạn thay đổi chính sách bán hàng hướng tới khách hàng, gia tăng các giá trị cho khách hàng hơn, từ đó tăng cường sự ủng hộ của khách hàng.
- Thay đổi về chất trong hệ thống phân phối: sự chuyên nghiệp của nhân viên bán hàng, tổ chức truyền thông tới từng nhân viên bán hàng về phương pháp tiếp cận khách hàng phổ biến chính sách bán hàng, tăng cường công tác quản lý giám sát hiệu quả hơn.
- Đẩy mạnh doanh thu khu vực OTC, tăng trưởng 12% so với năm 2013, là một nỗ lực lớn trong điều kiện hầu hết các doanh nghiệp dược lớn đều gặp khó khăn.
- Tích hợp ISO - GPs & triển khai KPI.
- 04 dược liệu chủ lực của công ty được cấp chứng nhận GACP - WHO.
- 05 sản phẩm và thương hiệu Traphaco đạt danh hiệu “Ngôi sao thuốc Việt”.
- Traphaco là Doanh nghiệp tiêu biểu của ngành Dược, được công nhận là Thương hiệu Quốc gia - Vietnam Value 2014.

Tồn tại

- Không hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch doanh thu, lợi nhuận.
- Tiến độ dự án Nhà máy sản xuất dược Việt Nam chậm.





HƯỚNG TỚI KHÁCH HÀNG

“Cộng hưởng giá trị - Gia tăng hài lòng”

➤ NĂM 2014, TRAPHACO ĐÃ CÓ LỢI THẾ TỪ NHỮNG THÀNH CÔNG CỦA NHIỀU NĂM LIÊN TIẾP: VỀ THƯƠNG HIỆU CÔNG TY, VỀ TÀI CHÍNH, VỀ QUẢN LÝ, PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT VÀ SỰ TÍN NHIỆM CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG VỚI CÁC SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY. ĐỂ TẠO NỀN TẢNG PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG, BAN ĐIỀU HÀNH ĐÃ LỰA CHỌN NĂM 2014 LÀ NĂM “ HƯỚNG TỚI KHÁCH HÀNG”.

Năm 2014, Traphaco đã có lợi thế từ những thành công của nhiều năm liên tiếp: Về Thương hiệu Công ty, về tài chính, về quản lý, phát triển sản xuất và sự tín nhiệm của người tiêu dùng với các sản phẩm của Công ty. Để tạo nền tảng phát triển bền vững, Ban điều hành đã lựa chọn năm 2014 là năm “ Hướng tới khách hàng”. Theo đó, trên thị trường OTC, Traphaco sẽ tiến hành cuộc Cách mạng thay đổi về cách thức bán hàng: từ tập trung vào khách hàng bán buôn sang chăm sóc các khách hàng bán lẻ; từ việc khuyến mại đẩy hàng ra thị trường sang việc hạn chế và kiểm soát nguồn cung để ổn định giá bán, tăng lợi ích cho các nhà thuốc; từ việc nhân viên bán hàng thực hiện “Chào hàng lấy đơn hàng” sang “Giới thiệu và thuyết phục khách hàng”.

Xác định cuộc Cách mạng thay đổi chính sách bán hàng trong giai đoạn đầu tốn nhiều chi phí

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

Năm 2014 Traphaco đã xây dựng các mục tiêu ngắn hạn, cụ thể: đến năm 2017 có 1 nhà máy sản xuất Tân dược mới; hệ thống phân phối mạnh có chiều sâu & bề rộng trên toàn quốc; có nền tài chính mạnh & an toàn; hình thành chuỗi giá trị xanh, xây dựng vùng trồng Dược liệu đạt chuẩn GACP WHO (với 04 dược liệu đã được công nhận).

Căn cứ vào mục tiêu Traphaco đã thực hiện một số những cải tiến về cơ cấu quản lý và chính sách quản lý nhằm thực hiện các mục tiêu: Mở rộng và phát triển công ty con & liên kết, chi nhánh; triển

và nguồn lực, thị trường cần có thời gian để thích nghi với chính sách mới, có thể ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận Công ty. Trong nội bộ, Công ty đã tiến hành các chính sách tăng cường triển khai sự hợp tác giữa các phòng ban để gia tăng hiệu quả hoạt động; tiết kiệm chi phí quản lý và chi phí sản xuất; ưu tiên đầu tư hệ thống phân phối.

Quá trình điều hành doanh nghiệp linh hoạt, kết hợp sự đoàn kết nhất trí với tinh thần quyết tâm đã làm nên thành công của cuộc Cách mạng về chính sách bán hàng, đưa Traphaco trở thành doanh nghiệp sản xuất dược có hệ thống phân phối mạnh - hiện đại nhất Việt Nam. Kết quả từ: “Cộng hưởng giá trị - Gia tăng hài lòng” này đã làm gia tăng giá trị của Traphaco và làm nền tảng vững chắc để Traphaco bứt phá về doanh thu và lợi nhuận trong những năm tiếp theo.

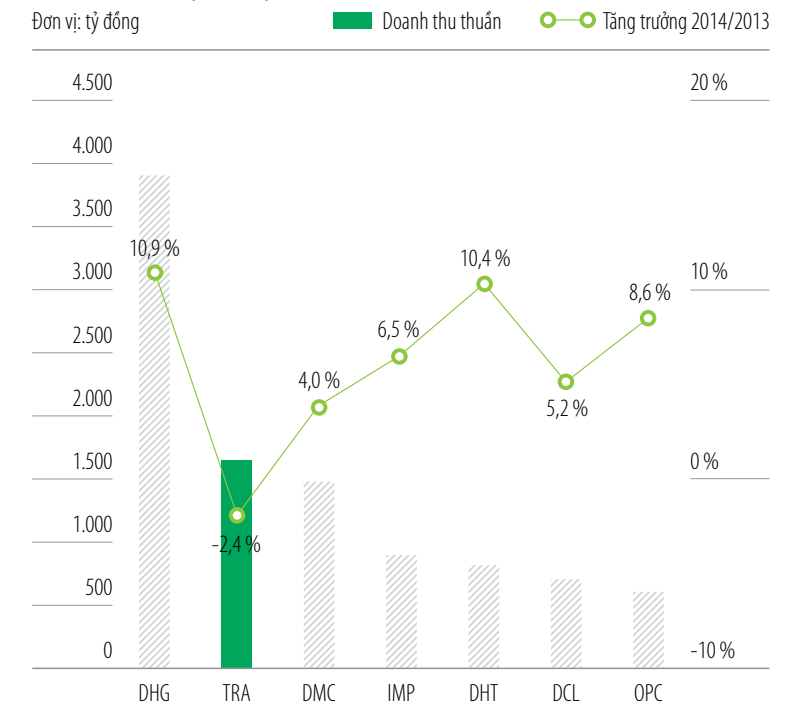
khai chính sách bán hàng mới thay thế cho chính sách cũ không còn phù hợp; triển khai công cụ quản lý đánh giá hiệu quả công việc KPI nhằm giao mục tiêu & đánh giá hiệu quả công việc theo tiêu chí KPI; xây dựng chương trình hành động với nội dung “ Hướng tới khách hàng”; áp dụng công nghệ cao trong quản trị phân phối, trang bị phần mềm DMS, máy tính bảng; thuê công ty giám sát TNS với mục tiêu bình ổn được giá, chống tràn hàng, đảm bảo an toàn tài chính, mở rộng và quản lý chặt chẽ khách hàng, quản lý nhân viên bán hàng; tăng cường quản trị rủi ro, tích cực thu hồi công nợ, bán hàng thu tiền ngay..

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT - KINH DOANH

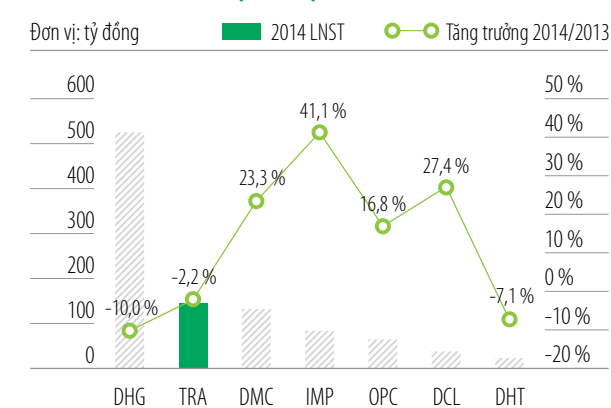
KẾT QUẢ NỔI BẬT

➤ NĂM 2014 LÀ NĂM ĐẦU TIÊN SAU NHIỀU NĂM CÔNG TY KHÔNG TĂNG TRƯỞNG VỀ DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN. NHƯNG KẾT QUẢ TÀI CHÍNH 2014 CŨNG GHI NHẬN NHỮNG ĐIỂM SÁNG VỀ QUẢN TRỊ DÒNG TIỀN VÀ DOANH THU TỪ SẢN PHẨM MỚI, THỂ HIỆN CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG OTC MỚI LÀ HƯỚNG ĐI HOÀN TOÀN ĐÚNG ĐẮN, GIÚP DOANH NGHIỆP TỰ TIN ĐƯA RA KẾ HOẠCH TĂNG TRƯỞNG CAO TỪ NĂM 2015.

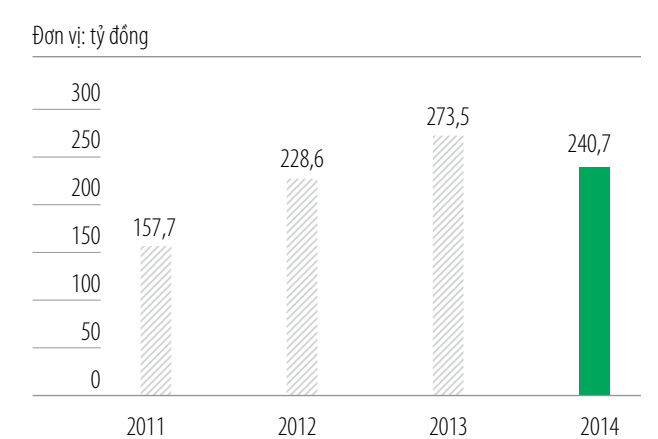
DOANH THU VÀ TĂNG TRƯỞNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC NIÊM YẾT NĂM 2014



LỢI NHUẬN SAU THUẾ VÀ TĂNG TRƯỞNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC NIÊM YẾT NĂM 2014



CHỈ SỐ EBITDA CỦA TRAPHACO QUA CÁC NĂM



DOANH THU

Doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty bao gồm 3 mảng chính:

- Hàng Công ty tự sản xuất (bao gồm hàng Đông dược và Tân dược), bán qua 2 kênh: Bệnh viện, cơ sở điều trị (ETC) và nhà thuốc bán lẻ (OTC).
- Hàng khai thác (hàng nhập khẩu ủy thác, mua bán nguyên, phụ liệu, độc quyền phân phối, khác...).
- Doanh thu hợp nhất từ các công ty con.

Doanh thu hợp nhất năm 2014 đạt 89% so với kế hoạch, giảm 1,8% so với năm 2013, chủ yếu là do doanh thu từ hàng sản xuất chỉ đạt 85% kế hoạch.

Doanh thu không đạt kế hoạch là do 3 nguyên nhân cả khách quan và chủ quan:

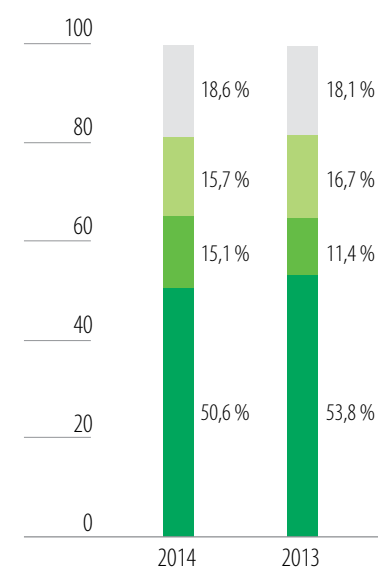
- 01** Chính sách bán hàng mới được bắt đầu triển khai trong quý 1/2014 cần có thời gian để thị trường thích nghi. Mặt khác do chính sách bán hàng cũ, lượng hàng tồn trên thị trường của quý 4/2013 rất lớn nên doanh thu bán hàng sản xuất trong quý 1/2014 rất thấp, chỉ đạt 173 tỷ, đạt 67% so quý 1/2013 (258 tỷ).
- 02** Do các Thông tư, Nghị định mới quy định về đấu thầu thuốc vào bệnh viện chủ yếu tập trung vào thuốc giá rẻ. Vì vậy, với sản phẩm có uy tín, thương hiệu, chất lượng tốt của Traphaco gặp rất nhiều khó khăn để trúng thầu. Năm 2014, doanh thu ETC chỉ đạt 296 tỷ, giảm trên 90 tỷ so với năm 2013.
- 03** Doanh số hàng nhập khẩu ủy thác và bán lẻ là 255 tỷ, đạt 80% kế hoạch làm giảm doanh thu 65 tỷ.



Với Traphaco, mặc dù doanh thu không đạt nhưng đã đạt được những thành công lớn từ các mục tiêu chính của chính sách bán hàng đề ra đó là: Sự ủng hộ của khách hàng, bình ổn được giá, mở rộng và quản lý chặt chẽ khách hàng, quản lý nhân viên bán hàng, đảm bảo an toàn tài chính. Mặt khác, doanh thu hàng OTC vẫn tăng trưởng trên 5% so với năm 2013, doanh thu bán hàng sản xuất trong quý 4, khi chính sách bán hàng mới được triển khai đồng bộ và kỷ luật nhất đã tăng mạnh & duy trì mức ổn định ~ 108 tỷ/tháng.

Cơ cấu doanh thu

CƠ CẤU DOANH THU THEO DÒNG SẢN PHẨM



- Doanh thu sản phẩm Đông dược
- Doanh thu sản phẩm Tân dược
- Doanh thu nhập khẩu ủy thác
- Doanh thu hợp nhất từ công ty con

Hàng Đông dược

Về giá trị, doanh thu hàng Đông dược giảm 3,2% so với năm 2013, chủ yếu vì 2 lý do:

- 01** Kết thúc chính sách bán hàng cũ, lượng hàng tồn trên thị trường của quý 4/2013 rất lớn;
- 02** Khan hiếm nguồn dược liệu dẫn đến giảm sản lượng của 1 số sản phẩm chính. Tỷ lệ đóng góp doanh thu từ hàng Đông dược năm 2014 chỉ còn chiếm 51% tổng doanh thu và 77% tổng doanh thu hàng sản xuất.

Mặc dù tổng giá trị doanh thu hàng Đông dược có sự giảm sút, 2 sản phẩm chủ lực của Traphaco là dòng sản phẩm Hoạt Huyết Dưỡng Não và Boganic vẫn giữ vững thị phần. Theo báo cáo của IMS, hai dòng sản phẩm này đều nằm trong Top 20 dược phẩm OTC có doanh thu đứng đầu thị trường (*Leading OTC Product*) - Boganic xếp thứ 5, Hoạt huyết dưỡng não xếp thứ 9. Điều đó thể hiện chất lượng và uy tín thương hiệu Traphaco đã được khẳng định vững chắc trong thói quen dùng thuốc của người dân Việt.

Hàng Tân dược

Trong năm 2014, doanh thu hàng Tân dược đạt mức tăng trưởng 28,6% so với năm 2013 là do Traphaco đã có chính sách thúc đẩy cho các sản phẩm Tân dược có tính cạnh tranh và lợi nhuận cao (như Methorphan dạng siro và bao phim;...). Doanh thu hàng Tân dược hiện đóng góp 15% tổng doanh thu và 23% doanh thu hàng sản xuất và độc quyền phân phối.

Hàng nhập khẩu, ủy thác và bán lẻ

Doanh số hàng nhập khẩu, ủy thác và bán lẻ đạt 255 tỷ, đạt 80%/kế hoạch và chỉ đạt 91% so với năm 2013 do phụ thuộc nhiều vào khả năng bán hàng của đối tác; các công ty nhập khẩu ủy thác dùng nhập hàng do không trúng thầu bệnh viện; bán nguyên liệu, tá dược trong nước gặp nhiều khó khăn do đối tác thay đổi dùng loại nguyên liệu vật tư có chất lượng không phù hợp với hàng công ty nhập khẩu và có một số khách hàng tự nhập khẩu nguyên liệu, tá dược.

Doanh thu hợp nhất từ các công ty con

Doanh thu hợp nhất từ các công ty con được duy trì ở mức 305 tỷ đồng trong năm 2014, thể hiện sự ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty con (cụ thể là Đắc Lắc).

Doanh thu sản phẩm mới

Năm 2014, Traphaco đã triển khai ra thị trường 2 sản phẩm mới. Khác với các năm trước, chiến lược triển khai sản phẩm mới năm 2014 tập trung hơn về số lượng sản phẩm nhưng lại đạt được kết quả ấn tượng. Doanh thu sản phẩm mới đạt 88 tỷ đồng, chiếm 8,2% doanh thu hàng sản xuất, đạt 111,4% so với kế hoạch 79 tỷ. Kế hoạch triển khai sản phẩm mới năm 2014 được triển khai

255 TỶ VNĐ
DOANH SỐ HÀNG NHẬP KHẨU, ỦY THÁC VÀ BÁN LẺ

Doanh thu hợp nhất từ các công ty con **305** TỶ VNĐ

Doanh thu sản phẩm mới đạt **88** TỶ VNĐ
CHIẾM 8,2% DOANH THU HÀNG SẢN XUẤT, ĐẠT 111,4% SO VỚI KẾ HOẠCH 79 TỶ.



theo chính sách bán hàng mới nên tiến triển rất tốt, vượt 11,4% so với kế hoạch; tỷ lệ phủ hàng cao; kiểm soát được danh sách khách hàng mua sản phẩm mới; nâng cao được vai trò của trình dược viên trong phân phối sản phẩm do đã thực hiện công việc bán hàng trực tiếp tại nhà thuốc, truyền tải được thông điệp thống nhất từ Công ty tới nhân viên bán hàng, tới các nhà thuốc trên toàn quốc.

Cơ cấu doanh thu theo miền

Cơ cấu doanh thu theo vùng miền không thay đổi đáng kể so với năm 2013 mặc dù miền Bắc và miền Trung có mức tăng trưởng âm trong khi miền Nam vẫn duy trì được tăng trưởng gần 10%. Miền Bắc vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, chiếm 60,3% tổng doanh thu; miền Trung 13,5% tổng doanh thu; miền Nam có mức tăng trưởng cao hơn so với mặt bằng cả nước và hiện đóng góp 26,2% tổng doanh thu. Mục tiêu đưa doanh thu miền Nam chiếm tỷ trọng 40% tổng doanh thu vẫn là nhiệm vụ và cơ hội tăng trưởng của Traphaco. Ban Lãnh đạo Traphaco ưu tiên tập trung nguồn lực cho đội ngũ bán hàng và phát triển thị trường miền Nam.

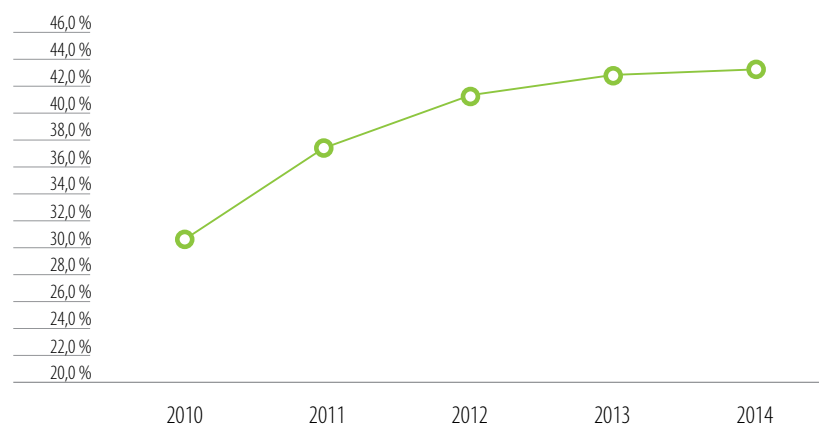
Doanh thu theo kênh bán hàng

Trong năm 2014, hơn 77% doanh thu hàng sản xuất của Traphaco đến từ thị trường OTC. Tổng doanh thu OTC năm 2014 tăng 12% so với 2013. Doanh thu OTC các miền tăng từ 4% - 9%. Doanh thu ETC, trong khi đó, giảm 11% so với năm 2013. OTC trong các năm tiếp theo sẽ vẫn là thị trường chủ lực của Traphaco.

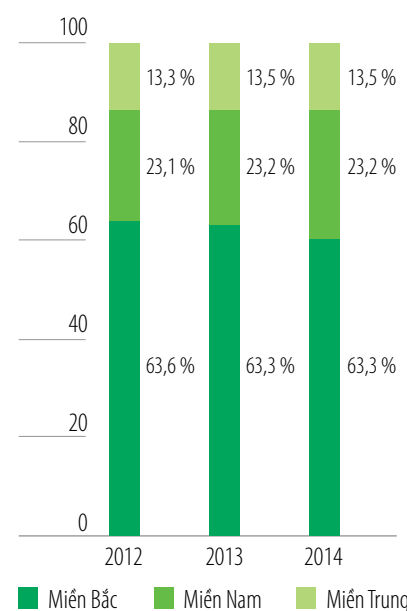
CHI PHÍ VÀ LỢI NHUẬN

Lợi nhuận gộp của Công ty là 714 tỷ, chiếm 43,3% trên doanh thu, là tỷ suất lợi nhuận gộp cao nhất từ trước đến nay. Có được thành quả như vậy là do Công ty duy trì cơ cấu danh mục sản phẩm hợp lý, tập trung thúc đẩy bán các dòng sản phẩm có biên lợi nhuận cao. Sự điều phối sản xuất giữa Traphaco và Công ty thành viên Công nghệ cao Traphaco (CNC) cũng ngày càng đem lại hiệu quả rõ rệt, tận dụng triệt để dây chuyền sản xuất hiện đại ở cả hai bên và lợi thế quy mô của doanh nghiệp.

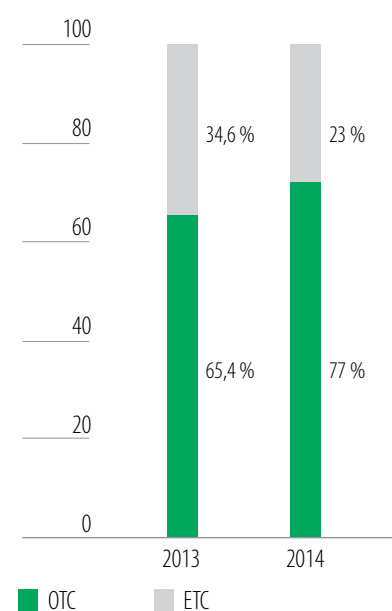
TỶ SUẤT LỢI NHUẬN GỘP QUA CÁC NĂM



CƠ CẤU DOANH THU THEO MIỀN



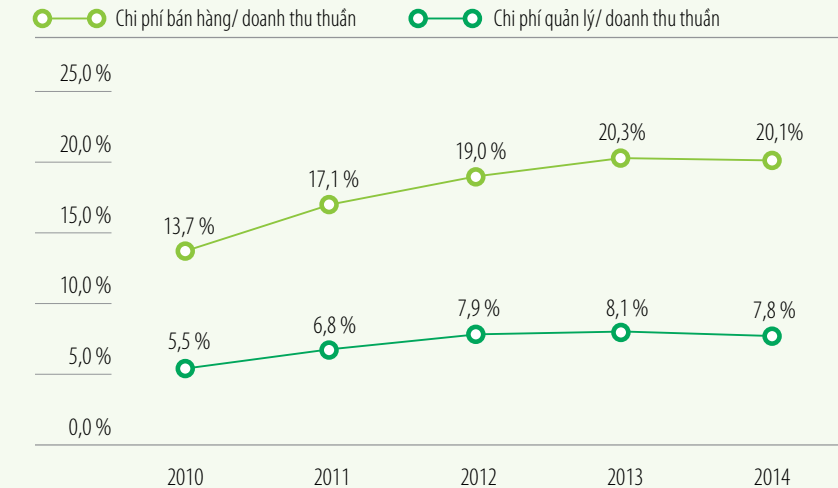
DOANH THU THEO KÊNH BÁN HÀNG



Năm 2014, chi phí bán hàng của Công ty là 332 tỷ, chiếm tỷ trọng 20,1% doanh thu. Tỷ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu như vậy có sự cải thiện so với năm 2013. Mặc dù năm 2014, doanh nghiệp triển khai chính sách bán hàng OTC mới phát sinh nhiều chi phí nhưng tỷ lệ chi phí bán hàng vẫn được duy trì ở mức bền vững. Trong các năm tiếp theo, Traphaco dự kiến duy trì tỷ lệ ở mức trên sao cho phù hợp với chiến lược kinh doanh sản phẩm dược, tạo sự khác biệt và bán trực tiếp tới người bán lẻ.

Chi phí quản lý hơn 128 tỷ và chiếm 7,8% doanh thu. Tỷ lệ chi phí quản lý trên doanh thu

TỶ LỆ CHI PHÍ BÁN HÀNG



thuần năm 2014 ở mức thấp nhất trong 3 năm. Đạt được sự cải thiện đáng kể như vậy thể hiện năng lực quản lý chi phí và tiết kiệm đã được nâng cao ở các cấp trong doanh nghiệp.

Trên cơ sở doanh thu và chi phí như vậy, lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp đạt 211 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt 146 tỷ đồng, chỉ đạt 90% kế hoạch và giảm 2% so với năm 2013.

ĐÁNH GIÁ CẤU TRÚC VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

Cấu trúc tài chính

Tổng nguồn vốn doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2014 là 1.132 tỷ đồng, trong đó nguồn vốn chủ sở hữu là 787 tỷ, nợ phải trả là 261 tỷ. Tỷ lệ nợ phải trả trên tổng nguồn vốn là 23%, còn vốn chủ sở hữu chiếm gần 70%. Như vậy, cơ cấu bảng cân đối kế toán của Traphaco có sự thay đổi đáng kể so với năm 2013 do Công ty tận dụng nguồn tiền mặt sẵn có và từ hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục giảm các khoản nợ phải trả.

trong 4 năm trở lại đây. Như vậy, với chính sách bán hàng OTC 2014, bán hàng thu tiền ngay nên công tác thu tiền & thu hồi công nợ rất hiệu quả, đảm bảo được nguồn tài chính an toàn, hỗ trợ nguồn vốn cho các công ty thành viên, ngoài ra còn tích trữ được 190 tỷ để chuẩn bị cho công tác đầu tư lớn trong 2015 và đóng góp một phần trong thu nhập hoạt động tài chính của Công ty.

Về phần tài sản, tài sản ngắn hạn là 803 tỷ, tài sản dài hạn là hơn 329 tỷ. Cán cân tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn trong năm 2014 không có sự thay đổi quá lớn so với năm 2013.

Hiệu quả hoạt động

Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp tiếp tục được cải thiện đáng kể, đặc biệt là theo chỉ số vòng quay phải thu. Vòng quay phải thu tại Công ty trong năm 2014 là 8,3 vòng so với 6,8 vòng của năm 2013. Trong khi đó, số vòng quay hàng tồn kho được giữ ổn định ở mức 3,5 vòng như năm 2013, cũng là mức cao nhất

1.132 TỶ VNĐ

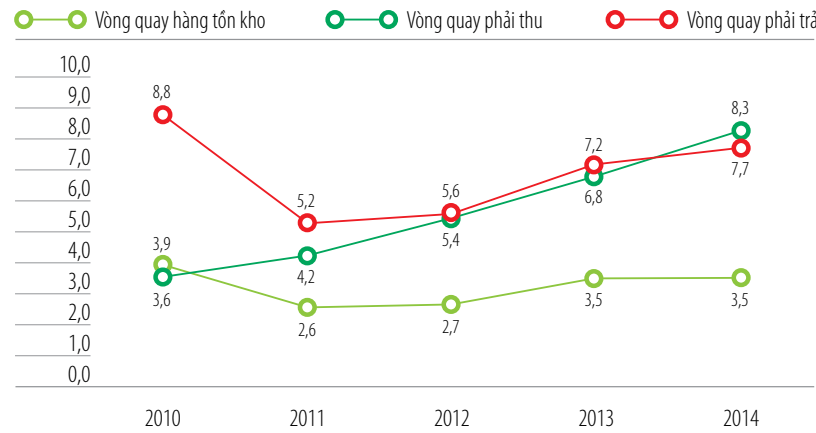
TỔNG NGUỒN VỐN DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM 31/12/2014, TRONG ĐÓ NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU LÀ 787 TỶ.

Nếu đem so sánh với 5 doanh nghiệp niêm yết lớn nhất ngành, Traphaco luôn là một trong 2 doanh nghiệp có chỉ số tốt nhất. Vòng quay hàng tồn kho của Traphaco chỉ đứng sau DMC. Vòng quay các khoản phải thu của Traphaco chỉ đứng sau OPC. Vòng quay phải trả của Traphaco và OPC là tốt nhất trong số các đối thủ so sánh.

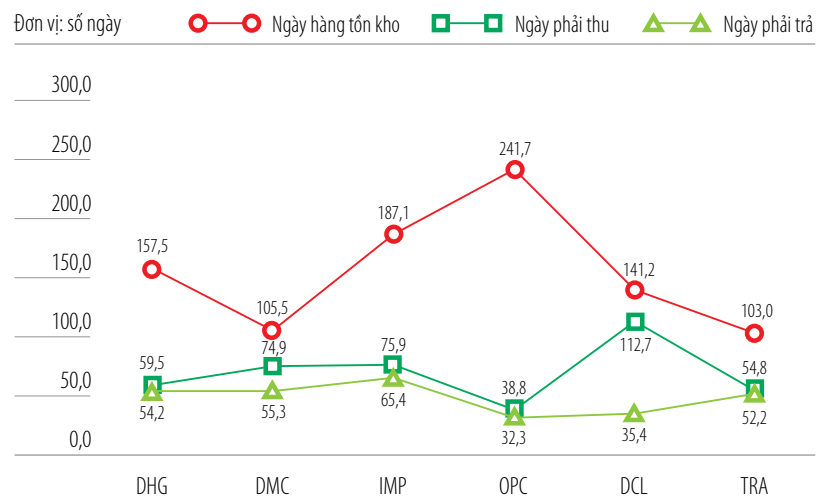


Xét về tổng thể, Traphaco thể hiện khả năng vượt trội trong quản trị vốn lưu động thông qua chỉ tiêu chu kỳ quay vòng tiền, được tính bằng số ngày tồn kho bình quân cộng số ngày phải thu bình quân trừ số ngày phải trả. Chỉ số trên cho biết thời gian một doanh nghiệp sản xuất cần để chuyển tiền sang nguyên liệu, thành phẩm rồi chuyển lại thành tiền. Chỉ số càng nhỏ thì doanh nghiệp hoạt động càng hiệu quả. Chỉ số chu kỳ vòng quay tiền của Traphaco là thấp nhất so với các doanh nghiệp cùng ngành.

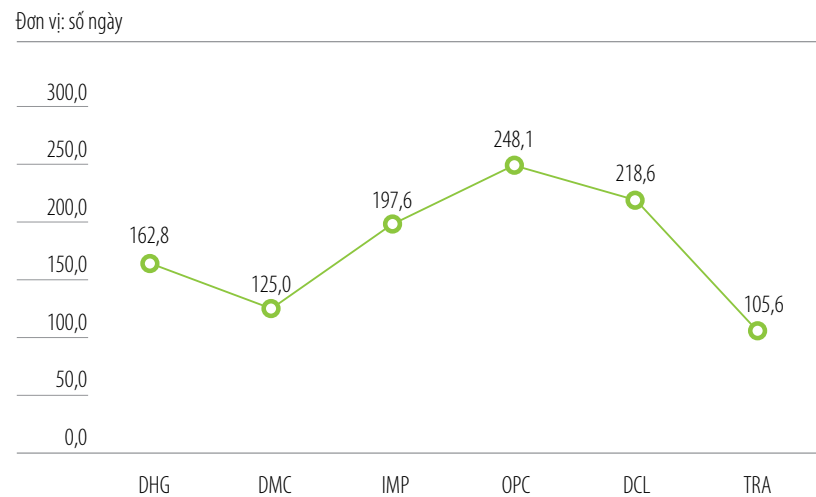
CHỈ SỐ VỐN LƯU ĐỘNG CỦA TRAPHACO QUA CÁC NĂM Đơn vị: số vòng quay



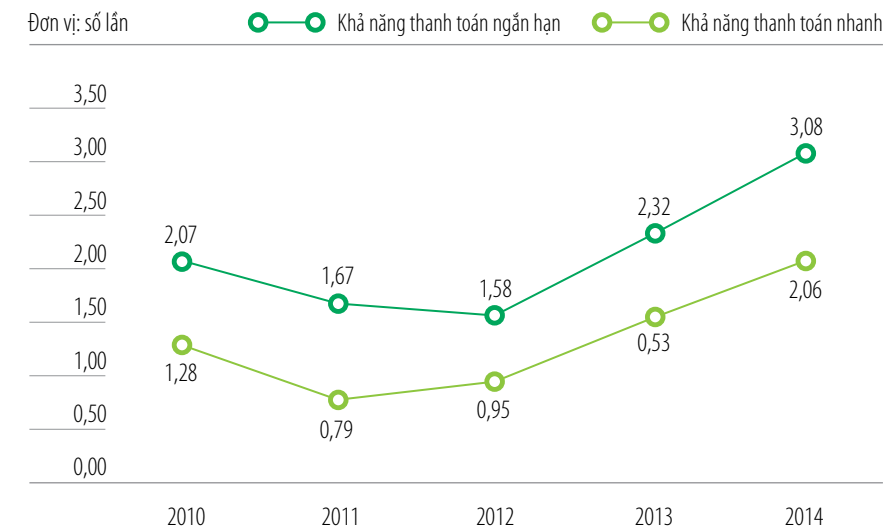
SO SÁNH CHỈ SỐ VỐN LƯU ĐỘNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC NIÊM YẾT



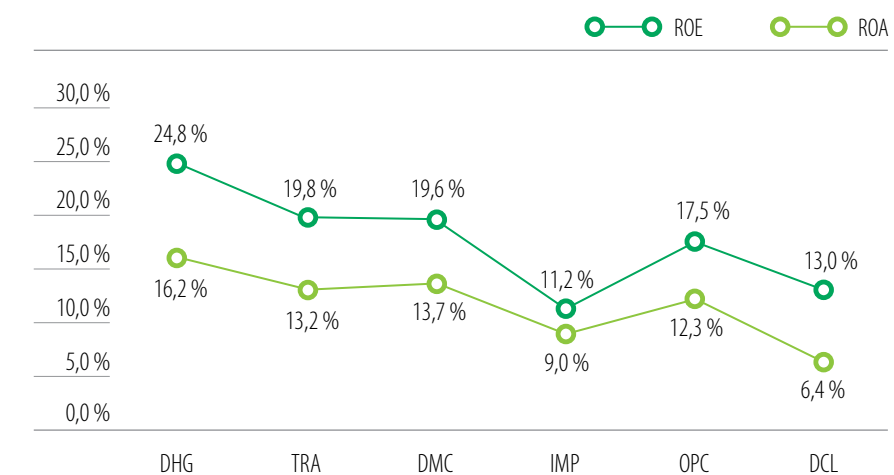
SO SÁNH CHU KỲ VÒNG QUAY TIỀN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC NIÊM YẾT



KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA TRAPHACO QUA CÁC NĂM



SO SÁNH TỶ SUẤT SINH LỜI CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC NIÊM YẾT



Khả năng thanh toán

Từ nền tảng tài chính tốt từ cuối năm 2013 cùng với việc quản trị dòng tiền hiệu quả trong năm 2014, các chỉ số thanh toán của Traphaco tại thời điểm 31/12/2014 ở mức cao nhất trong 5 năm là mức thể hiện khả năng đáp ứng cao các khoản nợ ngắn hạn của Công ty, đảm bảo an toàn tài chính và chủ động trong thanh toán với khách hàng.

19,8%

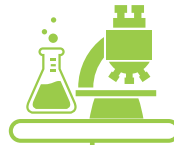
TỶ SUẤT LỢI NHUẬN TRÊN VỐN CHỦ SỞ HỮU (ROE)

13,2%

TỶ SUẤT LỢI NHUẬN TRÊN TỔNG TÀI SẢN (ROA)

Khả năng sinh lời

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) đạt 19,8% và trên tổng tài sản (ROA) đạt 13,2% trong năm 2014. Xét về 2 chỉ số thể hiện khả năng sinh lời này, Traphaco vẫn nằm trong 3 doanh nghiệp được niêm yết có khả năng sinh lời tốt nhất.



ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG

Bước sang năm 2015, kinh tế Thế giới và trong nước được dự báo sẽ khởi sắc hơn so với năm 2014, nhưng vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Kinh tế nước ta tiếp tục hội nhập sâu rộng và phải cạnh tranh gay gắt.

Việc tăng tỉ lệ sinh và già hoá về dân số qua các năm, chi tiêu dược phẩm và chăm sóc y tế vẫn còn thấp, khả năng tiếp cận các dịch vụ chăm sóc sức khoẻ ban đầu cùng chưa cao; Do đó tại Việt Nam, dược phẩm và chăm sóc sức khoẻ y tế được dự báo vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng như các năm trước.

Đối với Traphaco, có những thuận lợi khó khăn sau:

Thuận lợi

- Traphaco là thương hiệu số 1 ngành dược Việt Nam, có quy mô về sản xuất và phân phối lớn, nguồn lực tài chính mạnh.
- Trong chuỗi giá trị của doanh nghiệp, Traphaco đã ổn định được nguồn dược liệu chất lượng cao cho các sản phẩm chủ lực, đồng thời phát huy và khai thác được hệ thống phân phối rộng khắp cả nước.
- Nhiều sản phẩm được người tiêu dùng tin tưởng và ưu tiên lựa chọn.
- Nguồn nhân lực năng động, có trình độ cao góp phần tăng cường năng lực quản trị, quyết tâm thực hiện kế hoạch năm 2015.

Khó khăn

- Đấu thầu vào các cơ sở điều trị gặp khó khăn khi các yếu tố cạnh tranh về giá là quan trọng và tiên quyết trong khi cần chi phí cao để duy trì chất lượng sản phẩm.
- Xây dựng chính sách lương, thưởng cho người lao động để làm động lực thúc đẩy đóng góp cho doanh nghiệp, đồng thời hài hoà với các lợi ích của cổ đông.
- Do tăng trưởng doanh thu năm 2014 không cao, việc Hoàn thành mục tiêu chiến lược 2011-2015 gặp nhiều khó khăn.

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2015

Mục tiêu

Kế thừa những kết quả đã đạt được trong việc thực hiện chính sách bán hàng mới năm 2014; triển khai áp dụng thành công hệ thống đánh giá hiệu quả công việc KPI; tiếp tục xây dựng và phát triển văn hóa doanh nghiệp: “Hợp tác, Chia sẻ, Cam kết và Thực hiện cam kết”; đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu là 13%, hàng sản xuất và độc quyền phân phối là 22%, lợi nhuận tăng 30%; phấn đấu hoàn thành các mục tiêu chiến lược 5 năm (2011 - 2015).

Nhiệm vụ cụ thể

- Tổng doanh thu: **1.860** tỷ đồng (chưa bao gồm VAT), tăng 13% so với năm 2014, trong đó:
 - » Hàng sản xuất và độc quyền phân phối: 1.330 tỷ đồng, tăng 22% so với năm 2014.
 - » Hàng xuất nhập khẩu ủy thác và khai thác bán lẻ: 230 tỷ đồng
 - » Doanh thu từ các công ty con: 300 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: **190** tỷ đồng, tăng 30% so với năm 2014.
- Thu nhập lao động bình quân: Tăng ít nhất 10%, đảm bảo đủ công ăn việc làm cho người lao động.
- Phát triển văn hóa doanh nghiệp: “Hợp tác, Chia sẻ, Cam kết và Thực hiện cam kết”.
- Triển khai thành công KPI trong toàn Công ty.

Các giải pháp thực hiện nhiệm vụ

Quản trị nhân lực

- Đánh giá chất lượng nguồn nhân lực, bố trí công việc hợp lý, đào tạo phát triển đội ngũ, nâng cao chất lượng, hiệu quả công việc, tuyển dụng nhân lực đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh.
- Thực hiện chế độ chính sách cho người lao động đầy đủ, kịp thời, phù hợp; sử dụng quỹ tiền lương, quỹ khen thưởng phúc lợi hiệu quả, tạo động lực làm việc cho Người lao động.

1.860 tỷ đồng

TỔNG DOANH THU, TĂNG 13% SO VỚI NĂM 2014

1.330 tỷ đồng

HÀNG SẢN XUẤT VÀ ĐỘC QUYỀN PHÂN PHỐI, TĂNG 22% SO VỚI NĂM 2014

190 tỷ đồng

LỢI NHUẬN SAU THUẾ, TĂNG 30% SO VỚI NĂM 2014



Quản trị sản xuất - chất lượng

- Đảm bảo sản lượng sản xuất theo kế hoạch đề ra;
- Duy trì thực hiện đúng các hoạt động quản lý chất lượng tiên tiến theo tiêu chuẩn GPs (GMP, GSP, GLP, GDP), tiêu chuẩn ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, 5S Kaizen và KPI.
- Sản phẩm sản xuất đạt 100% chất lượng đã đăng ký, giảm giá thành sản phẩm.

Hoạt động đầu tư - Quản trị tài chính

- Hoạt động đầu tư
- » Triển khai tích cực các hạng mục đã phê duyệt tại nhà máy Văn Lâm - Hưng Yên theo kế hoạch.
- » Xây dựng cơ sở vật chất để hoàn thiện kênh phân phối cho mục tiêu chiến lược 5 năm;
- » Nâng cấp trang thiết bị cần thiết đảm bảo sản xuất tại nhà máy Hoàng Liệt.
- Quản trị tài chính
- » Tiếp tục phát huy tính ưu việt thanh toán trong chính sách bán hàng OTC 2015 để nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng và quản trị nguồn vốn lưu động.
- » Đảm bảo cung cấp đầy đủ và hợp lý vốn cho dự án nhà máy sản xuất dược Việt Nam.
- » Quản trị và tiết giảm chi phí trong khâu quản lý.

Công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới ra thị trường

- Triển khai 02 sản phẩm mới vào sản xuất.
- Tiếp tục chiến lược con đường sức khỏe xanh (nguyên liệu xanh, công nghệ xanh thân thiện môi trường, sản phẩm xanh, dịch vụ xanh làm căn cứ phát triển bền vững góp phần tăng trưởng xanh).



TOP 50 THƯƠNG HIỆU DẪN ĐẦU VIỆT NAM

- Phát triển các vùng trồng đã có và đăng ký thêm 01 dược liệu sạch được chứng nhận GACP-WHO.
- Nghiên cứu các sản phẩm cho nhà máy mới để khai thác đầu tư ngay khi nghiệm thu dây chuyền sản xuất.
- Xây dựng các chính sách để phát triển sản phẩm có cơ hội đạt doanh thu: 350 tỷ (gồm VAT).

Phát triển hệ thống phân phối

- Về kênh phân phối
- » Duy trì hoạt động hiệu quả của 18 chi nhánh hiện có. Thành lập thêm 04 chi nhánh. Tiếp tục nâng cấp về cơ sở hạ tầng, trang thiết bị cần thiết, đào tạo đội ngũ cán bộ kinh doanh chuyên nghiệp phù hợp với chính sách bán hàng mới để nâng cao hiệu quả quản trị bán hàng.
- » Đối với các công ty con và liên kết: Tăng cường công tác quản lý nhằm phát huy tối đa sức mạnh hệ thống phân phối tại địa bàn tỉnh qua đó thúc đẩy mạnh việc triển khai bán hàng Traphaco tại các tỉnh này.



- » Xây dựng giải pháp tăng doanh thu bán hàng vào các cơ sở điều trị.
- » Đào tạo đội ngũ cán bộ kinh doanh chuyên nghiệp phù hợp với chính sách bán hàng để nâng cao hiệu quả quản trị bán hàng.
- Hoạt động chăm sóc khách hàng
- » Tăng chất lượng khách hàng và tăng số lượng khách hàng quản lý lên 20.000 nhà thuốc. Áp dụng triệt để chính sách bán hàng OTC trong toàn hệ thống, kiên định thực hiện mục tiêu bình ổn giá,

chống tràn hàng, đảm bảo an toàn tài chính, thực hiện triết lý kinh doanh: “Thành tín, đồng lợi, cùng phát triển”.

Thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp

- Thương hiệu
- » Giữ vững thương hiệu dược phẩm số 1 Việt Nam. Nằm trong Top 50 thương hiệu dẫn đầu Việt Nam.
- » Tăng cường các hoạt động IR để nâng cao giá trị cổ phiếu TRA.

VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

» **NĂM 2015 ĐƯỢC LỰA CHỌN ĐỂ “PHÁT TRIỂN VĂN HÓA DOANH NGHIỆP” TRÊN TINH THẦN: “HỢP TÁC TRONG CÔNG VIỆC; CHIA SẺ VỀ LỢI ÍCH; CAM KẾT CÁC MỤC TIÊU; THỰC HIỆN MỌI CAM KẾT”.**

Căn cứ theo:

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 do Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/ 2005;
- Điều lệ của Công ty Cổ phần Traphaco;
- Quy chế Quản trị của Công ty Cổ phần Traphaco;
- Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông (“ĐHĐCĐ”) của Công ty Cổ phần Traphaco vào ngày 28 tháng 3 năm 2014;
- Quy chế và chương trình làm việc trong năm 2014 của Ban Kiểm soát (“BKS”) Công ty Cổ phần Traphaco.

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Traphaco xin báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát trong năm 2014 như sau:

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

- Năm 2014, Ban Kiểm soát đã tổ chức các cuộc họp định kỳ theo quy định và tham dự đầy đủ các cuộc họp của Hội đồng Quản trị (“HĐQT”) Công ty Cổ phần Traphaco.
- Kiểm tra, giám sát việc quản lý điều hành và thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2014, việc thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2014 của Hội đồng Quản trị và Ban điều hành Công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp đối với các hoạt động của Công ty trong năm qua, xem xét báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh của Hội đồng Quản trị trình Đại hội Đồng cổ đông.

- Xem xét Báo cáo tài chính hợp nhất và Báo cáo tài chính riêng cho các quý và cả năm 2014 của Công ty được kiểm toán bởi Công ty TNHH Deloitte. Chúng tôi căn cứ vào công việc kiểm toán và các tài liệu báo cáo của Công ty để hình thành ý kiến độc lập về báo cáo tài chính này.

Cụ thể:

- » Xem xét tính pháp lý, trình tự, thủ tục ban hành các nghị quyết, quyết định của Hội đồng Quản trị, Ban Tổng giám đốc theo quy định của pháp luật và của Công ty;
- » Giám sát việc triển khai và thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2014 về việc thực hiện chia cổ tức, thực hiện các dự án đầu tư, thực hiện các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh;
- » Kiểm tra tính tuân thủ pháp luật, thông tư, quy chế, quy định đối với công ty cổ phần cũng như của ngành trong hoạt động của Công ty;
- » Kiểm tra tính tuân thủ Điều lệ của Công ty trong các hoạt động sản xuất kinh doanh;
- » Kiểm tra việc tuân thủ các quy định về công bố thông tin của Công ty theo các quy định của pháp luật;
- » Rà soát tình hình thực hiện chính sách bán hàng mới của Công ty và chi nhánh Hồ Chí Minh;
- » Giám sát việc thực hiện tuân thủ hạch toán kế toán, thuế và chứng từ kế toán phục vụ Chính sách bán hàng mới;
- » Thẩm tra báo cáo tài chính quý, năm;
- » Trao đổi, phỏng vấn, tham gia ý kiến với các vị trí quản lý trong Công ty, trao đổi với công ty kiểm toán.

KẾT QUẢ GIÁM SÁT ĐỐI VỚI THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, THÀNH VIÊN BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Hội đồng Quản trị đã tổ chức các cuộc họp định kỳ và bất thường theo đúng quy định của Điều lệ và hoạt động công ty.

Các nghị quyết, quyết định của Hội đồng Quản trị và ban Tổng giám đốc ban hành đúng trình tự, đúng thẩm



quyền, phù hợp với quy định của pháp luật và Điều lệ công ty:

- » HĐQT ra quyết định bổ nhiệm nhân sự cao cấp: Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng giám đốc với bà Nguyễn Thị Lan; cử chủ tịch công ty THHH MTV Traphaco Hưng Yên, bổ nhiệm giám đốc chi nhánh Cần Thơ, Khánh Hòa, Phú Thọ, Tiền Giang;
- » HĐQT phê duyệt các dự án đầu tư: Phê duyệt đầu tư các hạng mục cho nhà máy sản xuất Dược Việt Nam; mua đất, nhà làm trụ sở chi nhánh Bắc Giang, Phú Thọ, Tiền Giang; đầu tư phần mềm DMS quản lý bán hàng;
- » HĐQT ban hành quy chế người đại diện phần vốn của Công ty tại các doanh nghiệp mà Công ty có vốn sở hữu;
- » HĐQT tạm giao kế hoạch năm 2015;
- » HĐQT quyết định chấp thuận đơn xin từ nhiệm của thành viên HĐQT: ông Phan Quốc Công

» TGD quyết định thuê Công ty TNS thực hiện việc giám sát độc lập công tác tuân thủ chính sách bán hàng mới, triển khai phần mềm phân phối DMS sau khi đã báo cáo, xin ý kiến của HĐQT;

» Ban TGD ban hành các quyết định, ký kết hợp đồng theo đúng phạm vi thẩm quyền.

Thành viên Hội đồng Quản trị và ban Tổng giám đốc điều hành đã tổ chức thực hiện theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2014 với các chỉ tiêu: doanh thu, lợi nhuận sau thuế, thu nhập bình quân của người lao động, nộp ngân sách, các dự án đầu tư, chi trả cổ tức, phân chia lợi nhuận sau thuế...

Hội đồng Quản trị, Ban Tổng giám đốc thực hiện báo cáo, công bố thông tin đầy đủ theo quy định hiện hành của pháp luật.

Các thành viên HĐQT tham dự các cuộc họp HĐQT và có ý kiến đóng góp theo nội dung quy định, trừ trường hợp ông Phan Quốc Công vì lý do cá nhân không tham dự được đầy đủ các buổi họp HĐQT.



KẾT QUẢ GIÁM SÁT TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY

Kết quả hoạt động của công ty

Các chỉ tiêu lớn

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu nghị quyết	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	Tỷ lệ so với kế hoạch	So với năm 2013
	Tổng doanh thu hợp nhất	1.860	1.650	88,7%	98,2%
	Tổng doanh thu của Traphaco	1.600	1.345	84,1%	97,6%
1	Hàng sản xuất:	1.280	1090	85,2%	99,4%
	Hàng xuất nhập khẩu ủy thác và cung cấp dịch vụ:	320	255	79,7%	90,7%
2	Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	162	146	90,0%	97,6%
	Lợi nhuận riêng của Traphaco	138	133	96,4%	97,3%
3	Thu nhập lao động bình quân	+10%	Đảm bảo thu nhập cho người lao động		
4	Nợ ngân sách				95,9 tỷ đồng

Kết quả hoạt động trong năm 2014

Các kết quả đạt được:

- Chính sách bán hàng mới đã được xây dựng và triển khai thành công:
 - » Số lượng khách hàng ký hợp đồng trực tiếp qua công ty tăng lên từ 6.000 khách hàng vào quý I/2014 lên 18.133 khách hàng vào 31 tháng 12 năm 2014. Tỷ lệ doanh thu OTC trên tổng doanh thu hàng sản xuất tăng từ 65% năm 2013 lên 77% năm 2014;
 - » Hệ thống bán hàng được hiện đại hóa và kiểm soát chặt chẽ hơn: công nợ, tồn kho, số lượng khách hàng, chi phí chiết khấu và thưởng khách hàng... được cập nhật chính xác tại mọi thời điểm;
 - » Dòng tiền của Công ty mẹ được cải thiện rõ rệt: số ngày thu tiền bình quân giảm từ 54 ngày năm 2013 xuống còn 44 ngày năm 2014. Tổng tiền thu từ khách hàng của Công ty mẹ cả năm đạt 104,1% so với doanh số (1.400 tỷ/1.345 tỷ). Từ đó công ty đã tiết kiệm được bình quân 89 tỷ đồng nguồn vốn lưu động.
- Thu nhập cho người lao động được đảm bảo;
- Nâng tỷ lệ sở hữu của Traphaco tại Công ty cổ phần Dược - Vật tư y tế Thái Nguyên lên 51% ;

77%

TỶ LỆ DOANH THU OTC TRÊN TỔNG DOANH THU SẢN XUẤT NĂM 2014

51%

TỶ LỆ SỞ HỮU CỦA TRAPHACO TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC - VẬT TƯ Y TẾ THÁI NGUYÊN



- Thực hiện dự án Nhà máy Dược Việt Nam tại Văn Lâm: Vốn điều lệ được tăng lên 150 tỷ đồng; Giấy phép đầu tư được điều chỉnh theo tổng mức đầu tư dự án 420 tỷ đồng; Thiết kế xây dựng và chia gói thầu, đấu thầu 1 số gói thầu;
- 02 chi nhánh mới được thành lập: Chi nhánh tại Tiền Giang, chi nhánh tại Phú Thọ

Các chỉ tiêu chưa đạt:

- Chỉ tiêu Doanh thu: không đạt kế hoạch, giảm 1,8% so với năm 2013.
- Chỉ tiêu lợi nhuận: Không đạt lợi nhuận theo kế hoạch, giảm 2,4% so với năm 2013
- 2 chỉ tiêu trên không đạt kế hoạch là do các ảnh hưởng của chính sách bán hàng mới được áp dụng từ ngày 1/1/2014.
- » Nhiều thay đổi trong hợp đồng với khách hàng bao gồm trả tiền ngay khi giao hàng được áp dụng nhằm thống nhất chính sách bán hàng của Công ty trên toàn quốc, ... khiến khách hàng còn nghi ngại và tỷ lệ ủng hộ chưa cao trong các quý đầu năm. Tuy nhiên trong năm doanh số quý IV đã tăng 77% so với Quý I, tăng 20% so với Quý II và tăng 25% so với Quý III. Điều này cho thấy tỷ lệ khách hàng ủng hộ chính sách bán hàng mới đã tăng lên rất nhanh và là điểm rất đáng ghi nhận trong kết quả hoạt động năm 2014.
- » 1 số chi phí phục vụ cho công tác bán hàng năm 2014 cũng tăng đáng kể: chi phí thuê Công ty TNS giám sát độc lập: 18 tỷ đồng; chi phí đầu tư phần mềm DMS 3,5 tỷ đồng; chi phí chiết khấu thanh toán theo chính sách mới tăng 41 tỷ đồng.

02 chi nhánh

MỚI ĐƯỢC THÀNH LẬP:
CHI NHÁNH TẠI TIỀN GIANG,
CHI NHÁNH TẠI PHÚ THỌ



Hoạt động tài chính

Một số chỉ tiêu tài chính năm 2014 so với năm 2013:

- Tỷ lệ giá vốn /Doanh thu thuần giảm 0,4%
- Tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp/Doanh thu thuần giảm 0,3%
- Tỷ lệ chi phí lãi vay/Doanh thu thuần giảm 0,99 %
- Tỷ lệ chi phí bán hàng/Doanh thu thuần giảm 0,2%
- Tỷ lệ chi phí tài chính khác (ngoài lãi vay)/Doanh thu thuần tăng 2.4% (bao gồm chi phí chiết khấu thanh toán theo chính sách bán hàng mới năm 2014)

Năm 2014, công ty đã tiếp đoàn Thanh tra Thuế bởi Cục Thuế Hà Nội cho giai đoạn 2009, 2010, 2011, 2013. Theo kết luận thanh tra, công ty phải nộp số tiền truy thu là 4,05 tỷ đồng và phạt chậm nộp là 2,18 tỷ đồng, trong đó:

- Truy thu do sử dụng hóa đơn của doanh nghiệp bỏ địa chỉ kinh doanh chiếm 55% tương đương 2,2 tỷ đồng.
- Truy thu do chi phí quảng cáo, hội nghị vượt chi phí khống chế theo quy định, chiếm 28% số tiền Công ty phải nộp, tương đương 1,1 tỷ đồng (số tiền vượt khống chế: 4,5 tỷ đồng trong 4 năm)
- Truy thu do trích dự phòng phải thu khó đòi chưa đủ hồ sơ theo quy định và các khoản mục khác là 17%



Thẩm định báo cáo tài chính năm 2014

BKS chúng tôi đã xem xét, thẩm tra và đồng ý với Báo cáo tài chính hợp nhất và Báo cáo tài chính riêng của Công ty năm 2014 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Deloitte. Báo cáo tài chính kết thúc ngày 31/12/2014, Báo cáo tài chính sáu tháng và các quý trong năm 2014 thể hiện trung thực và hợp lý trên mọi khía cạnh trọng yếu, về tình hình tài chính, kết quả sản xuất kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty.

Công ty đã tuân thủ yêu cầu của các chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán cũng như các quy định quản lý tài chính, kế toán, thuế hiện hành trong việc tổ chức công tác tài chính kế toán, thực hiện hạch toán kế toán. Các Báo cáo tài chính trong năm 2014 đã được lập chính xác và đúng thời hạn.

CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Thù lao, chi phí hoạt động của Ban Kiểm soát trong năm 2014 được thực hiện theo đúng Nghị quyết ĐHCĐ ngày 28 tháng 3 năm 2014.

ĐÁNH GIÁ SỰ PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG GIỮA BAN KIỂM SOÁT VỚI HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ CỔ ĐÔNG

- Hội đồng Quản trị và Ban điều hành đã phối hợp chặt chẽ, tạo điều kiện để Ban Kiểm soát hoàn thành nhiệm vụ, cung cấp đầy đủ thông tin, biên bản họp HĐQT và các thông tin khác khi có yêu cầu.
- Trong năm 2014 không có yêu cầu từ Đại hội đồng cổ đông, nhóm cổ đông hoặc cổ đông theo khoản 2 điều 79 Luật Doanh nghiệp đối với Ban Kiểm soát về việc kiểm tra từng vấn đề cụ thể về quản lý, điều hành hoạt động của công ty.

ĐỀ XUẤT

Ban Kiểm soát đề xuất các ý kiến sau cho năm 2015:

- Đại hội Đồng cổ đông lựa chọn 1 Công ty Kiểm toán trong nhóm Big4 cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2015.



- Ban Tổng giám đốc và phòng Tài chính kế toán phối hợp các công ty con xây dựng cơ chế làm việc và năng lực báo cáo để tiến tới lập báo cáo tài chính hợp nhất tất cả công ty con theo tháng.
- Công ty duy trì chính sách tiết kiệm chi phí và tối ưu hóa kết quả hệ thống, hướng tới giảm hơn nữa tỷ lệ giá vốn hàng bán/ Doanh thu thuần
- Công ty thực hiện việc quyết toán thuế với cơ quan nhà nước thường xuyên hơn để kịp thời cập nhật, bổ sung các quy định của quản lý nhà nước về lĩnh vực tài chính, kế toán.
- Phòng Tài chính kế toán làm việc sâu sát hơn với đơn vị kiểm toán, tư vấn thuế nhằm nâng cao hiệu quả trong công tác tài chính kế toán.
- Công ty có lộ trình áp dụng hệ thống ERP đồng bộ trong toàn công ty.



GACP-WHO VÀ VAI TRÒ TIÊN PHONG PHÁT TRIỂN DƯỢC LIỆU

Là doanh nghiệp Dược đầu tiên tại miền Bắc được Hội đồng bình chọn Bộ Y tế công nhận có vùng trồng 04 dược liệu đạt chuẩn GACP-WHO (Thực hành trồng trọt và thu hái tốt cây thuốc theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế Thế giới), Traphaco đã khẳng định vai trò tiên phong trong phát triển dược liệu theo hướng bền vững. Đây là kết quả có ý nghĩa quan trọng, không chỉ ấn định tiêu chuẩn dược liệu cho riêng Traphaco mà còn tạo ra một tiêu chuẩn chung cho thị trường dược liệu Việt Nam, phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế. Từ thành công của Traphaco, đã có một số doanh nghiệp dược tiếp bước đầu tư xây dựng vùng trồng dược liệu, góp phần vào sự phát triển bền vững của nền Y học Cổ truyền nước nhà.



TRAPHACO ĐỒNG HÀNH CÙNG CHƯƠNG TRÌNH TRUYỀN THÔNG "CON ĐƯỜNG THUỐC VIỆT"

Traphaco vinh dự được Bộ Y tế lựa chọn là Nhà tài trợ chính thức đồng hành cùng chương trình truyền thông "Con đường thuốc Việt". Chương trình truyền thông "Con đường thuốc Việt" ra đời nhằm tuyên truyền, vận động, phổ biến sâu rộng đến mọi đối tượng để thấy thuốc và người tiêu dùng có nhận thức đúng, thêm tin tưởng vào chất lượng thuốc Việt, vận động nhân dân ưu tiên dùng thuốc Việt, xây dựng lòng tin vào thuốc Việt có đầy đủ các giá trị và tính hiệu quả trong khi chi phí hợp lý hơn thuốc ngoại.



NGÔI SAO THUỐC VIỆT

Là danh hiệu uy tín nhất của Bộ y tế dành cho Traphaco – Doanh nghiệp sản xuất thuốc và 05 sản phẩm của Công ty gồm: Hoạt huyết dưỡng não, thuốc bổ gan Boganic, thuốc xương khớp Dưỡng cốt hoàn, Didicera và thuốc dạ dày Ampelop. 05 sản phẩm đạt danh hiệu "Ngôi sao thuốc Việt" lần này đều là các sản phẩm từ dược liệu và nằm trong Top 10 sản phẩm chủ lực chiếm doanh thu lớn của Traphaco. Đây là các sản phẩm được đầu tư nghiên cứu, phát triển và sản xuất một cách toàn diện, là kết quả của các công trình nghiên cứu khoa học đầy đủ và bài bản.



VIETNAM VALUE 2014

Các doanh nghiệp được công nhận Thương hiệu Quốc gia không chỉ đảm bảo các tiêu chí về tốc độ phát triển, quy mô doanh nghiệp mà còn đáp ứng được nghĩa vụ thuế, nghĩa vụ xã hội, thực hiện chế độ bảo hiểm xã hội, chế độ với người lao động, trách nhiệm đối với cộng đồng... Lần thứ hai liên tiếp được lựa chọn "Thương hiệu Quốc gia 2014" (Vietnam Value 2014) là sự ghi nhận của Chính phủ và nhân dân Việt Nam đối với những nỗ lực của Traphaco trong quá trình đổi mới sáng tạo và không ngừng cải tiến chất lượng để cống hiến những sản phẩm "xanh" phù hợp với xã hội hiện đại – những sản phẩm thuốc Việt vì người Việt.



CHƯƠNG TRÌNH THI ĐUA HƯỚNG TỚI KHÁCH HÀNG 2014

Chương trình thi đua Hướng tới khách hàng 2014 do Đảng bộ Công ty phát động với mục tiêu giúp CBCNV trong mỗi bộ phận luôn: "Nhận biết đúng về khách hàng; Chia sẻ, hợp tác tạo ra các sản phẩm - dịch vụ tối ưu; Cam kết không ngừng thỏa mãn nhu cầu khách hàng", hướng đến gia tăng các giá trị doanh nghiệp cũng như tạo dựng hình ảnh thương hiệu Traphaco ngày càng được nhiều khách hàng tin nhiệm và yêu mến.

Đã có 114 chương trình thi đua tham gia, làm lợi cho doanh nghiệp hàng chục tỷ đồng. Ban tổ chức cũng đã trao giải thưởng cho các chương trình xuất sắc với tổng giá trị là 567 triệu đồng.



TRIỂN KHAI THÀNH CÔNG CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG MỚI

Năm 2014, đánh dấu bước ngoặt trong lịch sử phát triển của Traphaco khi triển khai thành công chính sách bán hàng OTC mới, thiết lập và đổi mới hệ thống phân phối hiện đại, tiếp cận trực tiếp và chăm sóc kịp thời tới hơn 18.000 nhà thuốc trên toàn quốc. Chính sách mới cũng giúp cho việc quản trị vốn lưu động được tốt hơn, làm giảm công nợ, giảm lượng tồn kho, giúp cho công tác kế hoạch và sản xuất sát với thị trường, tránh được nhiều nguy cơ trong quá trình sản xuất kinh doanh và đặc biệt là giúp cho Traphaco có cơ hội lớn trong việc hợp tác và phân phối các sản phẩm của các doanh nghiệp nước ngoài có uy tín.



THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH TÍCH HỢP ISO, GPs

Chương trình tích hợp ISO, GPs của năm đã đánh dấu bước chuyển mình cho hệ thống quản lý chất lượng - môi trường bằng việc hệ thống hóa, kết nối một cách thống nhất các quy trình, hướng dẫn. Kết quả này tạo cơ sở vững vàng trong vận hành hệ thống, làm nền tảng cho việc cải tiến, nâng cao hiệu quả, đáp ứng những yêu cầu ngày càng cao từ phía khách hàng, Ban lãnh đạo công ty và các quy định của pháp luật.



CUỘC THI TIẾNG HÁT TRAPHACO 2014

Đây là một hoạt động ý nghĩa, thu hút gần 300 diễn viên và sự hưởng ứng tích cực của đồng đảo CBCNV thông qua 18 tiết mục dự thi từ các phòng ban, nhà máy Hoàng Liệt, nhà máy CNC. Cuộc thi đã mang lại nhiều giá trị cho người lao động, cho doanh nghiệp, tạo sự gắn kết giữa lãnh đạo với nhân viên, tạo ra cơ hội làm việc nhóm, cùng nhau hướng đến mục tiêu chung, khơi dậy được sự khát khao cống hiến trong mỗi cá nhân, khích lệ được sự tham gia của CBCNV trong Công ty, góp phần xây dựng văn hóa Traphaco ngày một phát triển.

1998 - 2011

Liên tục 14 năm liền đạt danh hiệu "Hàng Việt Nam Chất lượng cao" do người tiêu dùng bình chọn.

2005

Đạt danh hiệu "Doanh nghiệp vì sự tiến bộ của Phụ nữ" - giải thưởng KOVALEVSKAIA cho tập thể khoa học nữ Traphaco

2008

Cúp vàng Thương hiệu Traphaco nổi tiếng.

2010

Được phong tặng danh hiệu Anh hùng Lao động.

Được Tổ chức SHTT Thế giới trao Giải thưởng WIPO.

Được nhận Giải thưởng Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (CSR).

2012

Huân chương Lao động Hạng Nhất của Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam cho Công ty.

Huân chương Lao động Hạng Nhì của Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam cho Công đoàn Công ty.

Giải Vàng Chất lượng Quốc gia.

Giải thưởng Thương hiệu Quốc gia năm 2012 (Vietnam Value 2012).

2014

Giải thưởng Thương hiệu Quốc gia – Vietnam Value.

Danh hiệu Ngôi sao thuốc Việt cho thương hiệu Traphaco và 05 sản phẩm của Công ty do Bộ Y tế bình chọn.

TOP 50 Công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam do tạp chí Forbes bình chọn.

Giải thưởng "Thương hiệu xanh" tiêu biểu do Bộ Kế hoạch đầu tư & Tạp chí Kinh tế và dự báo tôn vinh.



THƯƠNG HIỆU QUỐC GIA

GIẢI THƯỞNG WPO 2009

HUÂN CHƯƠNG LAO ĐỘNG HẠNG II

THƯƠNG HIỆU NỔI TIẾNG VIỆT NAM

DANH HIỆU ANH HÙNG LAO ĐỘNG

TOP 10 SAO VÀNG ĐẤT VIỆT

HUÂN CHƯƠNG LAO ĐỘNG HẠNG NHẤT

CHẤT LƯỢNG CHÂU Á THÁI BÌNH DƯƠNG

Danh hiệu Ngôi sao thuốc Việt

Giải thưởng Thương hiệu Quốc gia – Vietnam Value

2003 - 2011

Đạt giải thưởng "Sao Vàng đất Việt" (đạt Top 100 liên tục từ năm 2008 - 2011)

2007

Được tặng "Huân chương Lao động Hạng Nhì" của Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam cho Công ty, "Huân chương Lao động Hạng Ba" của Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam cho Công đoàn Công ty.

2009

Được công nhận "Thương hiệu nổi tiếng nhất ngành Dược Việt Nam".

2011

Được trao tặng kỷ niệm chương "Tổ chức Đảng tiêu biểu".

Top 10 Doanh nghiệp tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội trong cả nước.

Thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam.

Đạt Giải Nhất VIFOTEC cho sản phẩm BOGANIC.

2013

Giải thưởng Chất lượng Quốc tế Châu Á – Thái Bình Dương (2013).

Top 10 Giải thưởng Sao Vàng đất Việt, Top 10 Doanh nghiệp tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội – Giải thưởng Sao Vàng đất Việt.

HÀI LÒNG

từ NHIỆT HUYẾT TẬN TÂM



QUẢN TRỊ CÔNG TY

Số lượng và cơ cấu thành viên HĐQT và các Tiểu ban giúp việc
Hoạt động của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát
Các hoạt động tăng cường hiệu quả quản trị công ty
Báo cáo quản trị rủi ro



HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

So với năm 2013, số lượng thành viên HĐQT đã bổ sung thêm 02 thành viên Hội đồng Quản trị độc lập. Đến 31/12/2014, HĐQT bao gồm 07 thành viên, gồm 01 Chủ tịch, 01 Phó Chủ tịch và 05 thành viên. Trong đó, Chủ tịch HĐQT là nữ.

	2013	2014
Số lượng thành viên	5	7
Theo giới tính		
Số thành viên nữ	2	2
Số thành viên nam	3	5
Theo tiêu chí điều hành, không điều hành, độc lập		
Thành viên HĐQT điều hành (*)	4	4
Thành viên HĐQT độc lập	1	3

(*) Thành viên HĐQT kiêm nhiệm các chức danh điều hành là Tổng Giám đốc và Phó Tổng Giám đốc.

CÁC TIỂU BAN GIÚP VIỆC CHO HĐQT

Ngày 30/05/2011, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Traphaco ban hành Quyết định số 68/2011/HĐQT về việc Thành lập các Tiểu ban chuyên môn giúp việc cho Hội đồng Quản trị và ban hành kèm theo chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các tiểu ban.

Các tiểu ban:

STT	Tiểu ban	Chức năng chính	Số lượng thành viên
1	Tiểu ban Tổ chức nhân sự	Tham mưu, giúp việc cho Hội đồng Quản trị trong lĩnh vực tổ chức và nhân sự của Công ty.	4
2	Tiểu ban Công nghệ sản phẩm mới	Tham mưu, giúp việc cho Hội đồng Quản trị trong lĩnh vực công nghệ sản phẩm mới.	4
3	Tiểu ban Đầu tư tài chính	Tham mưu, giúp việc cho Hội đồng Quản trị trong lĩnh vực đầu tư tài chính của Công ty.	4
4	Tiểu ban Phát triển thị trường	Tham mưu, giúp việc cho Hội đồng Quản trị trong lĩnh vực phát triển thị trường của Công ty.	5

NỘI DUNG CÁC CUỘC HỌP CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Năm 2014, Hội đồng Quản trị đã thực hiện 8 cuộc họp thông qua hình thức họp trực tiếp và gửi thư xin ý kiến bằng văn bản:

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự
1	Vũ Thị Thuận	Chủ tịch HĐQT	08/08	100%	
2	Trần Túc Mã	Phó Chủ tịch HĐQT	08/08	100%	
3	Nguyễn Thị Lan	UV HĐQT	08/08	100%	
4	Nông Hữu Đức	UV HĐQT	08/08	100%	
5	Lê Tuấn	UV HĐQT	08/08	100%	
6	Trần Mạnh Hữu	UV HĐQT	08/08	100%	
7	Phan Quốc Công	UV HĐQT	02/08	25%	Đi công tác tại nước ngoài

Nội dung các cuộc họp HĐQT năm 2014

Phiên họp	Nội dung
Quý 1/2014	
28/02/2014	<ul style="list-style-type: none"> Báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh 2 tháng đầu năm. Thông qua nội dung chuẩn bị ĐHCĐ.
26/3/2014	<ul style="list-style-type: none"> Chuẩn bị công tác tổ chức đại hội.
28/3/2014	<ul style="list-style-type: none"> Rút kinh nghiệm về công tác tổ chức ĐHCĐ. Phân công nhiệm vụ cho các thành viên HĐQT mới bổ sung.
Quý 2/2014	
16/5/2014	<ul style="list-style-type: none"> Báo cáo về thiết kế tổng thể mặt bằng Nhà máy sản xuất dược Việt Nam. Báo cáo tình hình hoạt động Công ty từ 01/01/2014 – 30/4/2014, Báo cáo thực hiện chính sách bán hàng mới. Báo cáo nghị quyết ĐHCĐ của các công ty con và công ty liên kết. Đề xuất công ty kiểm toán BCTC năm 2014. Báo cáo về đầu tư trang thiết bị tự động cho dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, mũi.
Quý 3/2014	
29/7/2014	<ul style="list-style-type: none"> Báo cáo KQKD 6 tháng đầu năm 2014; Báo cáo thực hiện chính sách bán hàng mới và hoạt động với Công ty TNS. Báo cáo tình hình hoạt động tại thị trường miền Nam. Báo cáo tình hình thực hiện dự án Nhà máy sản xuất dược Việt Nam. Thông qua việc ban hành quy chế người đại diện phần vốn của Công ty Cổ phần Traphaco tại các doanh nghiệp.
Quý 4/2014	
15/10/2014	<ul style="list-style-type: none"> Báo cáo hoạt động SXKD quý 4/2014. Báo cáo dự án Nhà máy sản xuất dược Việt Nam.
25/11/2014	<ul style="list-style-type: none"> Báo cáo tình hình hoạt động SXKD tháng 10,11/2014.
26/12/2014	<ul style="list-style-type: none"> Báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch năm 2014. Dự kiến kế hoạch năm 2015. Dự kiến lịch ĐHCĐ và phân công của HĐQT về Báo cáo thường niên.



HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TIỂU BAN THUỘC HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Giúp việc cho HĐQT, chuẩn bị các nội dung và các vấn đề liên quan cho các cuộc họp HĐQT.

HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ ĐỘC LẬP KHÔNG ĐIỀU HÀNH

- Đóng góp ý kiến trong các cuộc họp.
- Giám sát, hỗ trợ HĐQT, Ban Điều hành các công việc cụ thể thuộc phần công việc được phân công trong thời gian giữa 2 kỳ họp.
- Tham gia các sự kiện, cuộc họp khi Chủ tịch HĐQT hoặc Tổng Giám đốc đề nghị.

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

- Nhiệm kỳ 2011 - 2015, BKS gồm 03 thành viên, đến tháng 11/2013 có 01 thành viên xin từ nhiệm và đã bầu bổ sung tại ĐHĐCĐ năm 2014.
- Năm 2014, BKS đã tổ chức các cuộc họp định kỳ theo quy định và tham dự đầy đủ các cuộc họp của HĐQT của Công ty.
- Kiểm tra, giám sát việc quản lý Điều hành và thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2014, việc thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2014 của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành Công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp đối với các hoạt động của Công ty trong năm qua, xem xét báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh của HĐQT trình Đại hội đồng cổ đông.

THÙ LAO HĐQT, BKS

Thù lao của HĐQT, BKS được trích từ chi phí quản lý doanh nghiệp và thực hiện đúng theo Nghị quyết Đại hội cổ đông năm 2014 là: **4.100.000.000** đồng, cụ thể:

- Thù lao cho HĐQT là: 3.500.000.000 đồng
- Thù lao cho BKS là: 600.000.000 đồng

- Xem xét Báo cáo tài chính hợp nhất và Báo cáo tài chính riêng cho các quý và cả năm 2014 của Công ty được kiểm toán bởi Công ty TNHH Deloitte. Chúng tôi căn cứ vào công việc kiểm toán và các tài liệu báo cáo của Công ty để hình thành ý kiến độc lập về báo cáo tài chính này.

Cụ thể:

- » Xem xét tính pháp lý, trình tự, thủ tục ban hành các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT, Ban TGD theo quy định của pháp luật và của công ty;
- » Giám sát việc triển khai và thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2014 về việc thực hiện chia cổ tức, thực hiện các dự án đầu tư, thực hiện các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh...;
- » Kiểm tra tính tuân thủ Quy chế, Điều lệ của Công ty trong các hoạt động sản xuất kinh doanh;
- » Kiểm tra việc tuân thủ các quy định về công bố thông tin của Công ty theo các quy định của pháp luật;
- » Rà soát tình hình thực hiện chính sách bán hàng mới của Công ty và chi nhánh Hồ Chí Minh;
- » Giám sát việc thực hiện tuân thủ hạch toán kế toán, thuế và chứng từ kế toán phục vụ chính sách bán hàng mới;
- » Thẩm tra báo cáo tài chính quý, năm;
- » Trao đổi, phỏng vấn, tham gia ý kiến với các vị trí quản lý trong Công ty, trao đổi với công ty kiểm toán;

GIAO DỊCH CỔ PHIẾU CỦA CỔ ĐÔNG NỘI BỘ VÀ NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông 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	Hoàng Thị Rược	Phó Tổng Giám đốc	104.840	0,42%	24.840	0,1%	Bán
2	Nguyễn Thị Bảo Vân	Con gái của Chủ tịch HĐQT	102.000	0,41%	70.000	0,28%	Bán
3	Nguyễn Thị Thúy	Chị gái của Phó Tổng Giám đốc	5.928	0,024%	8	0,0000%	Bán
4	Phạm Dương Minh	Chồng của Người được ủy quyền CBTT	2.080	0,008%	0		Bán

GIAO DỊCH CỦA CỔ ĐÔNG LỚN

STT	Đơn vị thực hiện giao dịch	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ	Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Lý do tăng/ giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
1	Vietnam Holding Limited	2.173.748	2.573.748	Đã mua: 400.000
2	Citigroup Global Markets Ltd	1.315.760	1.170.760	Đã bán: 145.000

THỰC HIỆN CÁC QUY ĐỊNH VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Các quy định, quy chế và hoạt động của Công ty đều tuân thủ các quy định về Quản trị công ty của pháp luật.

Tại ĐHĐCĐ năm 2014, Traphaco xin ý kiến và được ĐHĐCĐ thông qua nội dung sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu, Thông tư 121/2012/TT-BTC ngày 26/7/2012 của Bộ Tài chính và các quy định hiện hành.

HĐQT duy trì cơ chế họp định kỳ 1 tháng 1 lần và tổ chức thực hiện họp khi có các vấn đề phát sinh, thực hiện phân công nhiệm vụ tới từng thành viên. Trong năm 2014 Hội đồng Quản trị đã tổ chức họp 08 phiên họp với một số nội dung sau:

Về công tác tổ chức

- Hội đồng Quản trị đã xem xét phê chuẩn nhân sự tại các vị trí: Phó Tổng giám đốc Công ty, Giám đốc chi nhánh Khánh Hòa, Giám đốc chi nhánh Cần Thơ, Giám đốc chi nhánh Tiền Giang, Giám đốc chi nhánh Phú Thọ; Cử Chủ tịch Công ty TNHH MTV Traphaco Hưng Yên.
- HĐQT đã họp và phân công nhiệm vụ cho các thành viên HĐQT mới bầu bổ sung tại ĐHCĐ năm 2014.
- Ban hành quy chế người đại diện vốn của Công ty cổ phần Traphaco tại các công ty thành viên.
- Trong năm 2014, vì lý do cá nhân Ông Phan Quốc Công - Thành viên HĐQT đã không tham gia được đầy đủ các nhiệm vụ của HĐQT. Do đó, Ông Phan Quốc Công đã có đơn từ nhiệm và được HĐQT thông qua kể từ ngày 12/2/2015.

Về hoạt động đầu tư

- Quyết định triển khai dự án phần mềm bán hàng DMS cho hệ thống kinh doanh;
- Điều chỉnh tổng mức đầu tư dự án Nhà máy sản xuất dược Việt Nam từ 300 tỷ lên 420 tỷ;
- Điều chỉnh vốn điều lệ Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên;

- Phê duyệt thiết kế phần xây dựng nhà máy sản xuất dược Việt Nam;
- Mua nhà, đất làm văn phòng chi nhánh Công ty cổ phần Traphaco tại Tiền Giang, Bắc Giang, Phú Thọ.
- Thành lập 2 chi nhánh Tiền Giang, Phú Thọ;
- Nâng tỷ lệ sở hữu tại Công ty dược và vật tư y tế Thái Nguyên từ 49% lên 51%.

Hoạt động giám sát của HĐQT với Ban Điều hành

HĐQT là cơ quan thay mặt cổ đông chỉ đạo hoạt động điều hành của Công ty giữ vững mục tiêu chiến lược, giám sát Ban điều hành vượt qua khó khăn, hoàn thành mục tiêu, cụ thể:

- Giám sát việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh công ty.
- Chỉ đạo Ban điều hành Tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 ngày 28/03/2014.
- Chỉ đạo, giám sát và hỗ trợ Ban điều hành trong việc thực thi Nghị quyết ĐHCĐ; Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT; Bám sát, chỉ đạo Ban điều hành trong việc thực hiện chính sách bán hàng mới qua các Báo cáo của Tổng giám đốc và trực tiếp khảo sát thị trường, hệ thống phân phối;
- Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015;
- Công bố thông tin và nộp báo cáo theo các quy định hiện hành của cơ quan quản lý Nhà nước.
- Quản trị rủi ro và việc thực thi các quy định của Pháp luật.



Thu hái chè dây tại Mường Hum - Bát Xát - Lào Cai theo chuẩn GACP - WHO (Thực hành trồng trọt và thu hái tốt cây thuốc theo khuyến cáo của Tổ chức y tế Thế giới).

THỜI GIAN QUA, CHÍNH PHỦ ĐÃ LIÊN TỤC BAN HÀNH CÁC GIẢI PHÁP VÀ QUYẾT ĐỊNH NHẪM TĂNG TỐC TIẾN TRÌNH TÁI CƠ CẤU KINH TẾ, TẬP TRUNG CẢI THIỆN MÔI TRƯỜNG KINH DOANH, ĐẨY MẠNH CẢI CÁCH, HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP TĂNG TRƯỞNG, ĐẶC BIỆT LÀ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ.

LUẬT PHÁP

Phân loại rủi ro

Hiện nay, Việt Nam đã và đang nỗ lực để xây dựng và hoàn thiện khung pháp lý. Hệ thống văn bản pháp lý của Việt Nam vẫn còn chưa theo kịp tốc độ phát triển của nền kinh tế. Các văn bản, thông tư hướng dẫn dưới luật có nội dung thay đổi, điều chỉnh các chính sách hiện hành vẫn thường xuyên được Chính phủ ban hành.

Thời gian qua, Chính phủ đã liên tục ban hành các giải pháp và quyết định nhằm tăng tốc tiến trình tái cơ cấu kinh tế, tập trung cải thiện môi trường kinh doanh, đẩy mạnh cải cách, hỗ trợ doanh nghiệp tăng trưởng, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mặc dù vậy, vẫn còn tồn tại nhiều bất cập trong quá trình thực thi, gây không ít khó khăn cho các doanh nghiệp trong nước.

Việc không áp dụng kịp thời, đúng đắn các văn bản pháp luật điều chỉnh sẽ dẫn đến rủi ro về mặt luật pháp đối với doanh nghiệp. Cụ thể như rủi ro pháp lý trong lĩnh vực hợp đồng, rủi ro pháp lý trong lĩnh vực sở hữu, rủi ro pháp lý trong lĩnh vực quyền sở hữu trí tuệ, rủi ro pháp lý trong lĩnh vực thuế.

Rủi ro từ các chính sách sắp ban hành để quản lý thị trường được phẩm và thực phẩm chức năng của Bộ y tế.

Khi doanh nghiệp tăng cường giao thương quốc tế thì luôn gắn liền với sự gia tăng rủi ro pháp lý. Rủi ro có thể xuất hiện trong mọi khâu của quá trình đàm phán, ký kết, thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu.

Hệ quả của rủi ro

Các thay đổi về pháp luật hiện hành có thể dẫn đến những rủi ro không mong đợi, ảnh hưởng bất lợi trực tiếp đến kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Rất nhiều giao dịch sẽ có nguy cơ cao xảy ra tranh chấp, kiện tụng. Với nhiều cấp độ khác nhau, việc tranh chấp trong các giao dịch kinh tế có thể khiến các bên thiệt hại về mặt thời gian, tài chính hoặc đổ vỡ hoàn toàn giao dịch.

Cơ chế đối phó giảm thiểu rủi ro

Đối với Công ty Traphaco, sức khỏe về mặt pháp lý là một trong những điều kiện tiên quyết giúp DN phát triển bền vững nên Công ty đã thuê một Công ty Tư vấn Luật cùng với bộ phận pháp chế của Công ty thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật mới, đặc biệt là các chính sách



mà Chính phủ ban hành riêng cho ngành thuế, ngành dược.

Các cán bộ chuyên trách của Công ty chủ động trong việc tìm hiểu kỹ lưỡng những văn bản, quy phạm pháp luật mới để vận dụng và triển khai có hiệu quả trong thực tế, mang lại lợi ích cho Công ty. Đồng thời phối hợp với Ban Quản trị rủi ro tiến hành rà soát tính pháp lý của các văn bản, hợp đồng có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Thường xuyên trao đổi và bám sát các tư vấn của luật sư đối với mọi quan hệ giao thương có yếu tố nước ngoài.

KINH TẾ VĨ MÔ

Phân loại rủi ro

Trong năm 2014, kinh tế vĩ mô ổn định tốt hơn, tăng trưởng kinh tế được duy trì ở mức tương đối cao

và ổn định. Tăng trưởng GDP của Việt Nam tăng khoảng 5,6%, đầu tư từ FDI vào Việt Nam tăng, xuất khẩu tăng, tỷ lệ lạm phát giữ ở mức thấp, cán cân thanh toán thặng dư đạt mức tăng khoảng 4,1% năm 2014. Lãi suất cho vay giảm, ổn định tỷ giá, chỉ số giá tiêu dùng giảm, giá năng lượng giảm, cán cân thanh toán vãng lai mạnh hơn đã giúp Việt Nam tăng dự trữ ngoại tệ. Những diễn biến kinh tế vĩ mô tích cực này đã góp phần cải thiện mức xếp hạng rủi ro tín dụng quốc gia của Việt Nam. Xu hướng kinh tế thế giới càng ổn định sẽ giúp hoạt động thương mại xuất khẩu của Việt Nam tốt hơn.

Tuy nhiên, đà tăng trưởng của kinh tế Việt Nam đang phụ thuộc vào yếu tố nước ngoài và vẫn chịu sự tác động của các rủi ro sau: Tiến độ tương đối chậm trong việc cải cách doanh nghiệp nhà nước và ngân hàng có thể gây tác động bất lợi với tình hình tài chính vĩ mô; định

hướng xuất khẩu mạnh của Việt Nam có thể bị ảnh hưởng bởi những diễn biến bất lợi của nền kinh tế toàn cầu. Tốc độ gia tăng khá nhanh của tổng nợ công trong vài năm gần đây đang trở thành vấn đề gây nhiều quan ngại sẽ dẫn đến những rủi ro về nghĩa vụ nợ tiềm ẩn. Các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải đối mặt với nguy cơ tiềm ẩn của nền kinh tế đó là lạm phát và tỷ giá tăng, cầu nội địa vẫn còn yếu.

Rủi ro trong môi trường của hoạt động công ty có thể xuất hiện dưới nhiều dạng như thiếu thông tin, sự cố trong quá trình đầu tư vào các công ty con, nguồn cung vốn cũng chứa đựng rất nhiều rủi ro bất ổn từ diễn biến phức tạp của nền kinh tế thế giới.

Hệ quả rủi ro

Ảnh hưởng tới kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.





» XÂY DỰNG CÁC CHƯƠNG TRÌNH, KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ TRUNG VÀ DÀI HẠN, TRIỂN KHAI MẠNH MẼ CÁC GIẢI PHÁP ĐỂ ĐẢM BẢO ĐẠT ĐƯỢC CÁC MỤC TIÊU, TÍNH THỐNG NHẤT TRONG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DÀI HẠN “CON ĐƯỜNG SỨC KHỎE XANH” CỦA CÔNG TY.

Tỷ giá tăng sẽ dẫn đến nguyên vật liệu đầu vào tăng nhưng giá bán ra không tăng tương xứng vì giá bán sản phẩm của các doanh nghiệp được chịu sự quản lý giá của Bộ Y tế ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Sự tham gia quá lớn của các doanh nghiệp được nước ngoài sẽ khiến thị phần tiêu thụ dược phẩm trong nước bị thu hẹp nên Công ty sẽ phải

đổi mặt với áp lực lớn trong việc mở rộng thị trường tiêu thụ, nâng cao thị phần trong nước và xuất khẩu.

Cầu nội địa vẫn còn yếu cho thấy tiêu dùng giảm sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sản lượng sản phẩm sản xuất của Công ty và ảnh hưởng đến thu nhập của cán bộ công nhân viên trong Công ty.

Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

Xây dựng các chương trình, kế hoạch đầu tư trung và dài hạn, triển khai mạnh mẽ các giải pháp để đảm bảo đạt được các mục tiêu, tính thống nhất trong chiến lược phát triển dài hạn “Con đường sức khỏe xanh” của Công ty.

Xây dựng các nguồn lực theo chuỗi giá trị: Nghiên cứu sản phẩm – Phát triển vùng trồng dược liệu sạch – Sản xuất tại nhà máy thông qua các thực hành tốt GPs - WHO với công nghệ thân thiện môi trường – Áp dụng các hệ thống quản lý môi trường ISO 14001:2004, ISO 9001:2008, công cụ quản lý 5S Kaizen của Nhật bản – Hệ thống phân phối gắn với trách nhiệm xã hội.

Nâng cao chuỗi giá trị dựa trên sự đổi mới tổ chức sản xuất, đẩy mạnh liên kết giữa sản xuất và thị trường, ứng dụng khoa học công nghệ sinh học trong việc nghiên cứu sản phẩm mới.

Quản lý tốt tiến hàng, sản phẩm tồn kho, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Tăng cường ngân sách cho việc đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, xây dựng mối quan hệ toàn diện giữa các phòng ban, nhà máy, phân xưởng. Xây dựng và áp dụng hệ thống KPI để đánh giá hiệu quả công việc tại Traphaco.

NGUỒN NGUYÊN LIỆU ĐẦU VÀO

Phân loại rủi ro

Nguồn cung nguyên vật liệu không ổn định, phụ thuộc chủ yếu vào chất lượng của nhà cung ứng.

Giá cả nguyên vật liệu đầu vào trên thị trường luôn biến động và chịu sự tác động ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái. Giá bị đẩy lên cao khi thị trường khan hàng.

Việc triển khai GACP tại một số vùng sâu, vùng xa, nơi trình độ của người dân còn thấp cũng là thách thức lớn đối với doanh nghiệp. Nhận thức của họ về tổ chức và kỹ thuật còn

hạn chế, sự tuân thủ hợp đồng về kỹ thuật chưa tốt. Bên cạnh đó vẫn còn những rủi ro tiềm ẩn như: rủi ro về giống, về thổ nhưỡng, thời tiết, bảo quản dược liệu...

Hệ quả rủi ro

Tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa của một số nhà cung ứng bao bì chưa phù hợp và tương thích với tiêu chuẩn chất lượng của Traphaco đã làm ảnh hưởng đến sản xuất, thiếu hàng bán, mất thị phần sản phẩm của Công ty.

Ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng, nồng độ, hoạt chất chính, tính ổn định và độc tố của dược liệu trong vùng trồng.

Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

Hàng năm, Công ty chủ động tổ chức đánh giá nghiêm túc năng lực và lựa chọn nhà cung ứng để ký hợp đồng cung ứng nguyên liệu cho Công ty với mức giá hợp lý, chất lượng nguyên liệu phải đảm bảo theo đúng tiêu chuẩn chất lượng do Traphaco yêu cầu.

Nguyên liệu được lưu trữ, bảo quản trong hệ thống kho đạt tiêu chuẩn GSP.

Traphaco đã chủ động phát triển vùng trồng hoàn chỉnh đạt chất lượng GACP tạo ra nguồn nguyên liệu phục vụ cho sản xuất của Công ty. Với mô hình kết hợp 4 nhà : Nhà nước – Nhà nông – Nhà khoa học – Doanh nghiệp trong dự án Greenplan. Kết nối: Sản xuất – Chế biến - Kinh doanh – Tiêu thụ tạo bước đột phá cho doanh nghiệp.

Xây dựng kế hoạch định kỳ triển khai phổ biến các nguyên tắc, tiêu chuẩn GACP – WHO áp dụng cho việc trồng, chăm sóc và thu hái dược liệu cho các hộ nông dân tham gia dự án để họ nắm vững kỹ thuật, gắn bó với Công ty lâu dài và có thu nhập ổn định.

Công ty đã tiến hành nghiên cứu xây dựng một số quy trình trồng trọt, chế biến và bảo quản một số dược liệu.

CẠNH TRANH VÀ HÀNG NHÁI

Phân loại rủi ro

Khi tham gia AFTA (khu vực mậu dịch tự do ASEAN) Việt Nam sẽ chịu sức ép từ tự do chu chuyển hàng hóa, đa số dòng thuế chuyển xuống còn 0% vào năm 2015, một số ít giảm nốt vào năm 2018.

Cộng đồng DN sẽ còn gặp khó khăn hơn, khó nắm bắt cơ hội. Hàng hóa các nước trong khu vực ASEAN sẽ tràn vào từ đầu năm 2015 khi thị trường nội khối mở cửa tự do. Chưa kể, từ đầu năm 2018, Việt Nam phải mở cửa thị trường hoàn toàn theo cam kết gia nhập WTO, áp lực cạnh tranh sẽ rất lớn.

Bên cạnh đó, rào cản gia nhập ngành dược khá mỏng manh nên Công ty Traphaco ngày càng chịu sự cạnh tranh khốc liệt từ các công ty dược phẩm trong nước và các công ty dược phẩm nước ngoài với nhiều sản phẩm đa dạng về chủng loại và đa dạng về hình thức bào chế, chất lượng, giá cả.

Hệ quả rủi ro

Thị phần của Công ty có nguy cơ bị thu hẹp, sản phẩm của Công ty dễ dàng bị thay thế bởi sản phẩm cùng loại của đối thủ cạnh tranh.



Sản phẩm của Traphaco bán qua hệ thống ETC ngày càng khó khăn do sự cạnh tranh về giá (ảnh hưởng từ Thông tư liên tịch 01/2012TTLT-BYT-BTC).

Trên thị trường xuất hiện nhiều hàng nhái, hàng giả làm ảnh hưởng đến uy tín thương hiệu sản phẩm, làm mất lòng tin của khách hàng đối với sản phẩm của Công ty. Mức tiêu thụ sản phẩm giảm sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

Công ty chú trọng đến việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho sản phẩm và thương hiệu bằng cách tăng cường đầu tư công nghệ hiện

đại cho nhà máy, nâng cao năng lực quản lý, nguồn nhân lực cho hệ thống phân phối và công nghệ quản lý, nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm. Cùng cố sức mạnh tài chính, mang lại thu nhập cao, ổn định, bền vững cho cán bộ công nhân viên và gắn kết chuỗi giá trị.

Để gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường, năm 2014 Công ty đã tái cấu trúc toàn diện chiến lược bán hàng, định hướng kinh doanh, tiếp cận thị trường. Áp dụng chính sách bán hàng OTC mới dựa trên quan điểm đồng lợi, mang lại nhiều lợi nhuận hơn cho các khách hàng là các trung gian phân phối, gia tăng giá trị cho khách hàng làm tăng sự ủng hộ

khách hàng từ đó tăng doanh thu và lợi nhuận.

Tận dụng các cơ hội, lợi thế, phát triển hệ thống phân phối. Nâng cấp hệ thống phân phối về nhân sự, cơ sở hạ tầng, trang thiết bị cần thiết để nâng cao hiệu quả hoạt động của hệ thống. Sử dụng phần mềm DMS và kiểm soát chặt chẽ chính sách bán hàng OTC tại các khu vực miền Bắc, miền Trung, miền Nam.

Tăng cường khuyến trương quảng bá thương hiệu của Traphaco kết hợp với việc đạt chứng chỉ GACP trực tiếp đến người tiêu dùng, được sĩ - nhân viên bán hàng tại các nhà thuốc, bác sĩ thông qua các hoạt động tư vấn sức khỏe.

Công ty luôn chú trọng đến việc bảo vệ thương hiệu trước hàng giả, hàng nhái nhằm giảm thiểu thiệt hại trong sản xuất kinh doanh.

TÀI CHÍNH

Phân loại rủi ro

Rủi ro về công nợ, đặc biệt là thị trường OTC.

Rủi ro khi có sự thay đổi về tỷ giá hối đoái đối với các giao dịch có gốc ngoại tệ và rủi ro lãi suất phát sinh từ các khoản vay chịu lãi xuất đã được ký kết (theo lãi suất thả nổi và lãi suất cố định).

Rủi ro về giá của công cụ vốn phát sinh từ các khoản đầu tư vào công cụ vốn.

Rủi ro tín dụng xảy ra khi khách hàng hoặc đối tác không đáp ứng được các nghĩa vụ trong hợp đồng dẫn đến các tổn thất tài chính cho Công ty.

Rủi ro về thanh khoản.

Hệ quả của rủi ro

Phát sinh nợ xấu, giảm số vòng quay vốn lưu động.

Ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Không đảm bảo đủ nguồn vốn để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính hiện tại và trong tương lai.

Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

Công ty áp dụng chính sách bán hàng OTC mới từ ngày 01/01/2014 dựa trên quan điểm đồng lợi. Đồng thời quy định rõ thời gian thu tiền hàng; thu tiền ngay khi giao hàng

đối với kênh phân phối bán lẻ và thu tiền trong tháng đối với kênh phân phối bán buôn, tăng cường công tác thu hồi công nợ cũ, phát huy tối đa hiệu quả hoạt động của vòng quay vốn lưu động của Công ty.

Duy trì ở mức độ hợp lý các khoản vay lãi suất cố định và lãi suất thả nổi.

Xây dựng chính sách tín dụng phù hợp và thường xuyên theo phân tích, đánh giá và có biện pháp giảm thiểu mức độ tác động của rủi ro tín dụng đối với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Bên cạnh đó, các nhân viên chuyên về lĩnh vực IT vẫn còn mang ý thức xem nhẹ việc bảo mật thông tin cho doanh nghiệp mình.

Hệ quả rủi ro

Tạo ra những “lỗ hổng” trong bảo mật thông tin gây hậu quả lớn khó khắc phục. Điều này không chỉ gây tổn hại đến kết quả SXKD mà còn ảnh hưởng đến thương hiệu và uy tín của doanh nghiệp.

Khi có sự cố xảy ra, không có đội phản ứng nhanh tại chỗ để ứng phó

» LÃNH ĐẠO CÔNG TY ĐÃ CÓ KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI NGÂN SÁCH PHÙ HỢP VÀ LỰA CHỌN GIẢI PHÁP TỐI ƯU CHO VIỆC ĐẦU TƯ CHO HỆ THỐNG AN TOÀN, AN NINH THÔNG TIN CỦA DOANH NGHIỆP.

Theo dõi thường xuyên các yêu cầu về thanh khoản hiện tại và dự kiến trong tương lai nhằm đảm bảo duy trì đủ mức dự phòng tiền mặt, các khoản vay và đủ vốn mà các chủ sở hữu cam kết góp nhằm đáp ứng các quy định về tính thanh khoản ngắn hạn và dài hạn.

BẢO MẬT THÔNG TIN

Phân loại rủi ro

Trong năm 2014, có hơn 6.500 website “.vn” của Việt Nam bị tấn công và chiếm quyền điều khiển đã gióng lên hồi chuông cảnh báo cho các doanh nghiệp. Hiện tại, đa số các doanh nghiệp Việt Nam chưa coi bảo mật thông tin là ưu tiên hàng đầu. Ban Lãnh đạo doanh nghiệp chưa chú trọng đầu tư nguồn ngân sách cho việc bảo mật thông tin.

với sự cố và không có biện pháp xử lý ngay sẽ dẫn đến mất dữ liệu không có khả năng khôi phục.

Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

Nhân viên hệ thống của Công ty phải được đào tạo bài bản về an toàn thông tin. Quy định rõ trách nhiệm của người dùng cuối.

Bộ phận IT cần thường xuyên rà soát và có kế hoạch nâng cấp hệ thống định kỳ. Bên cạnh đó cần phải tuân thủ chính sách bảo mật, tránh tạo ra các kẽ hở để tin tặc có thể lợi dụng.

Lãnh đạo Công ty đã có kế hoạch phân phối ngân sách phù hợp và lựa chọn giải pháp tối ưu cho việc đầu tư cho hệ thống an toàn, an ninh thông tin của doanh nghiệp.

BỀN VỮNG

bằng CAM KẾT DÀI LÂU



BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

- Quản trị công ty
- Trách nhiệm với các bên liên quan
- Trách nhiệm sản phẩm
- Quản lý chuỗi cung ứng
- Báo cáo môi trường



Báo cáo phát triển bền vững năm 2014 là báo cáo đầu tiên của Traphaco thực hiện về phát triển bền vững tập trung vào 5 lĩnh vực chính: Quản trị Công ty, Trách nhiệm với các bên liên quan, Trách nhiệm sản phẩm, Quản lý chuỗi cung ứng và Báo cáo môi trường.

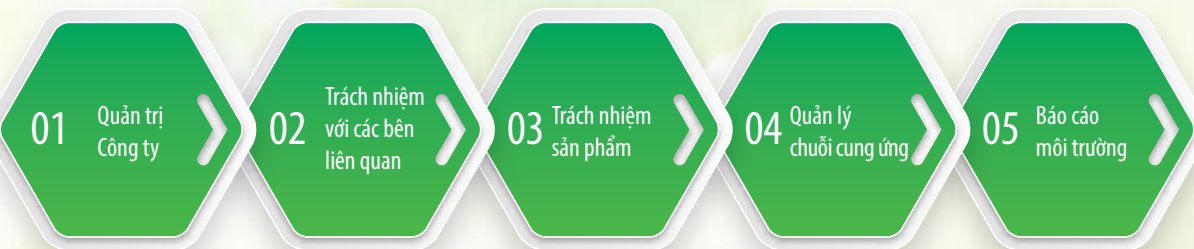
Kỳ Báo cáo: Được lập cho năm tài chính 2014 bắt đầu từ ngày 01/01/2014 và kết thúc ngày 31/12/2014.

Chu kỳ báo cáo: 01 năm 01 lần

Địa chỉ liên hệ nếu có câu hỏi: Bà Đào Thúy Hà - Phụ trách Công bố thông tin.
Điện thoại: 04 3683 0751. Email: ir@traphaco.com.vn

Phạm vi và ranh giới báo cáo: Báo cáo được lập tại Việt Nam, lĩnh vực và ngành nghề dược phẩm đối với hoạt động của Công ty Cổ phần Traphaco và các công ty con và công ty liên kết đã được nêu tại mục Cơ cấu - Tổ chức - Nhân sự.

Danh mục nội dung: Báo cáo được xây dựng dựa trên cơ sở tài liệu Hướng dẫn lập Báo cáo Phát triển bền vững do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước phối hợp với tổ chức IFC (International Finance Corporation) phát hành với các nội dung chính bao gồm:



» Nhận thấy rằng chỉ có con đường Phát triển bền vững mới mang lại giá trị thương hiệu lâu dài và tăng trưởng ổn định, Traphaco đã lựa chọn chiến lược phát triển “Con đường sức khỏe Xanh” nhằm góp phần phát triển nền “Kinh tế Xanh”. Bên cạnh đó, Traphaco tiến hành nhiều hoạt động nhằm cải tiến liên tục hệ thống Quản trị công ty để từ đó tạo thêm nhiều giá trị cho cổ đông, người tiêu dùng và các bên liên quan khác.

QUẢN TRỊ CÔNG TY

(Xem tại mục Quản trị Công ty trang 68-72)

ĐỐI VỚI NHÀ NƯỚC

Công ty luôn tuân thủ các chính sách, quy định của Nhà nước và pháp luật trong lĩnh vực hoạt động.

Hàng năm, Công ty thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và các khoản đóng góp khác đầy đủ theo quy định. Trong năm 2014, Công ty đã nộp ngân sách đầy đủ, đúng hạn với tổng số tiền là: 95.900.000.000 đồng (theo báo cáo tài chính hợp nhất).

95,9 tỷ đồng

TỔNG SỐ TIỀN CÔNG TY ĐÃ NỘP NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC NĂM 2014

ĐỐI VỚI CỔ ĐÔNG

Cổ đông là bên liên quan quan trọng của Công ty. Mối liên hệ giữa Traphaco và các cổ đông được Traphaco đặc biệt chú trọng. Công tác quan hệ nhà đầu tư của Công ty được thực hiện một cách rất linh hoạt và tạo điều kiện tốt nhất cho nhà đầu tư cập nhật thông tin của Công ty qua các hình thức:

- Đại hội đồng cổ đông thường niên.
- Cung cấp Báo cáo thường niên, thông tin tài chính và các thông tin có liên quan tới cổ đông, nhà đầu tư thường xuyên trên website của doanh nghiệp. Công bố thông tin đúng theo quy định.
- Tổ chức đón tiếp nhà đầu tư, cổ đông tham quan trực tiếp trụ sở Công ty, nhà máy, vùng nguyên liệu,...
- Giải đáp thắc mắc, cung cấp thông tin cho các cổ đông, nhà đầu tư qua điện thoại, email.
- Sẵn sàng đón tiếp và phối hợp giải quyết thắc mắc cũng như cung cấp thông tin trực tiếp khi cổ đông, nhà đầu tư tới doanh nghiệp.
- Lắng nghe và chia sẻ các vấn đề đóng góp cho sự phát triển của doanh nghiệp từ các nhà đầu tư, cổ đông.

Traphaco đã và đang tích cực xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các cơ quan quản lý Nhà nước, khách hàng, cổ đông và các nhà đầu tư. Nhằm đảm bảo các quyền lợi gia tăng cho cổ đông, Traphaco luôn duy trì tỷ lệ trả cổ tức tối thiểu là 20%/năm.

Với sự lớn mạnh không ngừng của Traphaco, trong năm qua đã có rất nhiều nhà đầu tư là các công ty chứng khoán, quỹ đầu tư trong nước, nước ngoài đến thăm và làm việc tại Công ty. Từ các buổi tiếp xúc này, chúng tôi hiểu được giá trị của mã cổ phiếu TRA không chỉ ở kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh mà là những việc chúng tôi đã làm cho cộng đồng, cho cổ đông, khách hàng và người lao động cũng như những việc chúng tôi sẽ làm để giúp cho doanh nghiệp có những bước phát triển bền vững.

ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG

Luôn xác định được trách nhiệm của thương hiệu dẫn đầu ngành dược, Traphaco đã mạnh dạn và nỗ lực đổi mới trong quản trị. Điểm nổi bật trong năm 2014, Traphaco đã thành công trong việc đổi mới và thiết lập hệ thống phân phối hiện đại, **sử dụng công nghệ cao trong công tác quản trị hệ thống phân phối**. Theo đó, Traphaco đã có thể tiếp cận trực tiếp và chăm sóc kịp thời tới 18.000 khách hàng trên toàn quốc.

18 chi nhánh

6 công ty con, công ty liên kết

18.000

KHÁCH HÀNG TRÊN TOÀN QUỐC

» NĂM 2014 CŨNG ĐƯỢC XEM LÀ MỘT NĂM CÓ NHIỀU BƯỚC NGOẶT QUAN TRỌNG CỦA TRAPHACO. TRAPHACO ĐÃ ĐIỀU CHỈNH MẠNH MỀ CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG VÀ PHƯƠNG THỨC TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG BẰNG VIỆC ÁP DỤNG CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG OTC MỚI DỰA TRÊN QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN ĐỒNG LỢI KỂ TỪ NGÀY 01/01/2014.

Năm 2014 cũng được xem là một năm có nhiều bước ngoặt quan trọng của Traphaco. Traphaco đã điều chỉnh mạnh mẽ chính sách bán hàng và phương thức tiếp cận thị trường bằng việc áp dụng chính sách bán hàng OTC mới dựa trên quan điểm phát triển đồng lợi kể từ ngày 01/01/2014. Với những bước đi tiên phong trong tái cấu trúc cũng như đầu tư về khoa học công nghệ, Traphaco tiếp tục khẳng định được vị trí là “người dẫn đầu”.

Để chính sách bán hàng mới của Traphaco được ủng hộ nhiều hơn nữa, Công ty còn tổ chức nhiều đoàn đi thị trường cũng như các Hội nghị khách hàng nhằm chia sẻ về ý nghĩa của chính sách bán hàng mới, gắn kết khách hàng với Công ty; phối hợp với TNS - một công ty đa quốc gia để đánh giá sự tuân thủ chính sách của nhân viên và khách

hàng, đánh giá thực trạng và hoạt động của hệ thống phân phối cũng như mức độ ủng hộ của khách hàng. Trong năm 2014, Traphaco đã tổ chức 02 Hội nghị khách hàng tại Lào Cai, Thái Nguyên; 08 đợt tri ân khách hàng tham quan Công ty; Mời 04 đợt (khách hàng ETC, các đoàn tham quan từ các bệnh viện, cơ quan y tế) miền Trung, miền Nam thăm quan Công ty và điều kiện sản xuất thuốc của doanh nghiệp. Qua các đợt Hội nghị khách hàng cũng như mời khách tham quan Công ty, khách hàng đều hiểu thêm về Traphaco, về chất lượng sản phẩm cũng như về chính sách bán hàng mới, từ đó có thêm niềm tin khi sử dụng các sản phẩm của Công ty.

Song song với việc thay đổi chính sách bán hàng, trong thời gian vừa qua, Traphaco đã tăng cường công tác quản trị tại các công ty phân phối



» TRAPHACO LUÔN “LẤY LỢI ÍCH CỘNG ĐỒNG LÀM KHỞI SỰ CHO MỌI HOẠT ĐỘNG”. VÌ VẬY, TRAPHACO CAM KẾT ĐÓNG GÓP CHO SỰ PHÁT TRIỂN ỔN ĐỊNH VÀ BỀN VỮNG CỦA CÔNG TY THÔNG QUA NHỮNG VIỆC LÀM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CUỘC SỐNG CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG, CÁC THÀNH VIÊN GIA ĐÌNH HỌ, CHO CỘNG ĐỒNG VÀ TOÀN XÃ HỘI.

được phẩm tại các tỉnh từ các thương vụ M&A để đạt được mục tiêu ban đầu Công ty đã đặt ra. Hiện tại, Traphaco đã có 18 chi nhánh (dự kiến nâng lên 22 chi nhánh vào năm 2015), 3 công ty con, công ty liên kết (chuyên về phân phối) và đang là doanh nghiệp dược niêm yết có mạng lưới phân phối lớn thứ 2 tại Việt Nam.

ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG

Khẳng định vai trò tiên phong của một Thương hiệu dẫn đầu ngành dược trong phát triển bền vững. Traphaco đã mạnh dạn đến với bà con nông dân miền núi, vùng sâu vùng xa để cùng xây dựng và phát triển các vùng trồng dược liệu. Năm 2014, Traphaco là doanh nghiệp dược đầu tiên tại miền Bắc được Hội đồng bình chọn Bộ Y tế ghi nhận có vùng trồng và thu hái dược liệu đạt chuẩn GACP-WHO cho 04 cây thuốc Atiso, Đinh lăng, Rau đắng đất, Bìm bìm biếc. Việc tiên phong trên con đường phát triển các vùng trồng dược liệu không chỉ hướng tới sự phát triển bền vững của Traphaco, tạo ra lợi thế cạnh tranh trên thị trường dược trong nước và quốc tế mà còn tạo ra công ăn việc làm cho hàng nghìn lao động.

Bên cạnh việc chăm lo tốt nhất cho đời sống CBCNV thì việc thực hiện nghiêm túc các yêu cầu bảo vệ môi trường, phát triển bền vững; tạo công ăn việc làm cho bà con bằng việc trồng dược liệu, Công ty còn là đơn vị điển hình tích cực tài trợ các hoạt động nhân đạo, xã hội từ thiện, đến ơn đáp nghĩa với mong muốn đóng góp vì một cuộc sống chất lượng hơn - hạnh phúc hơn. Vì thế, các hoạt động xã hội từ thiện được thực hiện như một việc làm thường xuyên không thể thiếu và được hưởng ứng nhiệt tình từ lãnh đạo đến nhân viên.



- Tài trợ và ủng hộ Quỹ “Vì người nghèo”, chương trình “Nối vòng tay lớn”: 10 năm liên tục. Mức tài trợ mỗi năm hàng trăm triệu đồng.
- Tài trợ chương trình “Một trái tim - Một thế giới”: 8 năm liên tục.
- Tài trợ chương trình “Mùa xuân cho em”: 7 năm liên tục.
- Ủng hộ thương binh liệt sĩ, nạn nhân chất độc da cam bằng tiền, thuốc do Công ty sản xuất: hàng năm.
- Dành khoảng 8 tỷ đồng bằng sản phẩm, tài liệu cho chương trình “Tư vấn sức khỏe miễn phí và tặng quà cho người cao tuổi, phụ nữ trên cả nước” được thực hiện hàng năm.
- Ủng hộ tiền và quà cho Thanh niên tình nguyện, nuôi dưỡng Bà mẹ Việt Nam Anh hùng, trẻ mồ côi được thực hiện hàng năm.

Ngoài ra còn các hoạt động như: Phát cơm miễn phí cho các bệnh nhân nặng có hoàn cảnh khó khăn đang được điều trị tại các bệnh viện; tặng quà cho bà con gặp thiên tai; xây nhà tình nghĩa; trao áo ấm cho học sinh vùng núi cao... được coi là hoạt động thường niên.

Ngân sách dành cho các hoạt động vì cộng đồng của Công ty mỗi năm từ 1-3% doanh thu. Riêng năm 2014, tổng số tiền chi cho các hoạt động vì cộng đồng là hơn 20 tỷ đồng.

Bên cạnh việc sản xuất ra các sản phẩm thuốc tốt thì việc tư vấn và hướng dẫn sử dụng thuốc an toàn, hiệu quả cũng được Traphaco tiên phong thực hiện và duy trì liên tục trong nhiều năm. Trong năm 2014, Traphaco vinh dự được Bộ Y tế lựa chọn là Nhà tài trợ chính đồng hành cùng chương trình truyền thông “Con đường thuốc Việt”. Chương trình truyền thông “Con đường thuốc Việt” ra đời nhằm tuyên truyền, vận động, phổ biến sâu rộng đến mọi đối tượng để thầy thuốc và người tiêu dùng có nhận thức đúng, thêm tin tưởng vào chất lượng thuốc Việt, vận động nhân dân ưu tiên dùng thuốc Việt, xây dựng lòng tin vào thuốc Việt có đầy đủ các giá trị và tính hiệu quả trong khi chi phí hợp lý hơn thuốc ngoại.

Với trách nhiệm của một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, trong hơn 15 năm qua, Traphaco đã luôn tích cực tổ chức các hoạt động tư vấn chăm sóc sức khỏe, cấp phát thuốc và Tạp chí Sống khỏe miễn phí cho hàng triệu hội viên câu lạc bộ người cao tuổi - phụ nữ trên toàn quốc; đặc biệt là vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa là những nơi bà con còn rất thiếu thông tin và sự chăm sóc về y tế. Bên cạnh các Hội nghị Tư vấn chăm sóc sức khỏe cho người tiêu dùng trực tiếp, Traphaco còn tổ chức nhiều Hội thảo giới thiệu thông tin về Công ty và cung cấp thông tin đầy đủ về các sản phẩm



20 tỷ đồng
TỔNG SỐ TIỀN CHI CHO CÁC HOẠT ĐỘNG VÌ CỘNG ĐỒNG NĂM 2014

Công ty cho các bác sĩ, dược sĩ tại các bệnh viện, trung tâm y tế... và các nhà thuốc. Trong năm 2014, Traphaco đã thực hiện 363 Hội nghị - Hội thảo trên toàn quốc (307 hội Người cao tuổi - Phụ nữ, 19 Hội thảo tại hệ thống điều trị, 37 Hội thảo tại hệ thống nhà thuốc).

Với các hoạt động xã hội mang tính thiện nguyện này, Traphaco đã được các tổ chức và công chúng ghi nhận là "Doanh nghiệp có tinh thần trách nhiệm xã hội cao và có tinh thần tương thân, tương ái"; "Doanh nghiệp - Doanh nhân làm việc thiện".

11 tỷ đồng

CHO QUỸ KHEN THƯỞNG PHÚC LỢI

TRAPHACO ĐÃ ĐƯỢC GHI NHẬN THÔNG QUA:

 TOP 10 Doanh nghiệp tiêu biểu trách nhiệm xã hội.	 Bằng khen "Đã có thành tích xuất sắc trong thực hiện cuộc vận động "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam".
 TOP 10 Doanh nghiệp, thương hiệu tiêu biểu vì cộng đồng.	 Bằng khen "Đã có nhiều đóng góp tích cực, hiệu quả cho sự nghiệp giáo dục và bồi dưỡng thế hệ trẻ".
 Giải thưởng Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (CSR) về lĩnh vực môi trường.	 Giấy khen của Cơ quan thuế.
 Giải thưởng Vì sự phát triển văn hóa cộng đồng.	 Giấy khen Đóng góp cho sự phát triển y học cổ truyền.

ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Công ty thực hiện chính sách trả lương theo thời gian và hiệu quả công việc:

Năm 2014, Ban Lãnh đạo Công ty đã quyết liệt thực hiện thay đổi chính sách bán hàng mới, mặc dù thời gian đầu khi chuyển đổi sang chính sách mới có gặp khó khăn, nhưng cuối năm khi chính sách đã đi vào ổn định, phát huy tác dụng mạnh mẽ thì đời sống, việc làm, thu nhập của CBCNV được đảm bảo, chế độ lương, thưởng cho CBCNV đáp ứng đầy đủ, kịp thời. Thu nhập của người lao động được đảm bảo, tạo động lực làm việc cho người lao động, nâng cao năng suất lao động, người lao động yên tâm công tác.

Bên cạnh đó, Công ty đã tổ chức nhiều hoạt động phong trào thi đua, khen thưởng nhằm động viên, khuyến khích kịp thời cho người lao động hăng say làm việc, cống hiến, quyết tâm thực hiện thành công chính sách bán hàng cũng như mục tiêu của doanh nghiệp: Tổ chức chương trình thi đua "Traphaco hướng tới khách hàng" đã thu hút 100% tập thể tham gia với tổng số có 133 chương trình đăng ký, 116 chương trình được



duyet tham gia, 114 chương trình báo cáo, 20 chương trình đạt giải, tổng giá trị giải thưởng trên 500 triệu đồng. Tổ chức bình chọn 20 cá nhân xuất sắc tiêu biểu trong năm để biểu dương, khen thưởng tại lễ kỷ niệm ngày truyền thống công ty bằng một chuyến tham quan học tập tại Nhật Bản. Tổ chức nhiều hoạt động phong trào văn nghệ thể thao như hội diễn văn nghệ, giải bóng đá, giải tennis nhằm nâng cao đời sống tinh thần cho CBCNV, tạo động lực làm việc cho người lao động.

Các chế độ phúc lợi đối với người lao động luôn được đảm bảo: Bồi dưỡng độc hại tại chỗ; Chế độ xăng xe, điện thoại; Chế độ chống nóng bằng đường, sữa; Chế độ chăm sóc đặc biệt cho CBCNV nữ; Chế độ nghỉ mát; Chi



thưởng ngày Lễ, Tết cho CBCNV; Tặng quà cho cán bộ là con thương binh, liệt sĩ; Tặng quà cho các cháu thiếu nhi nhân dịp Tết Trung thu, Quốc tế thiếu nhi 01/6; Duy trì tổ chức lễ tuyên dương khen thưởng cho các cháu con CBCNV có thành tích học tập xuất sắc... Tổng chi quỹ khen thưởng phúc lợi năm 2014 là 11 tỷ đồng.

Chính sách đào tạo, huấn luyện

- Người lao động tại Công ty đều có trách nhiệm học tập nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ để theo kịp sự phát triển của Công ty. Nguồn nhân lực được coi là nguyên khí của doanh nghiệp.
- Người lao động trong diện được tạo điều kiện học tập nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ.
- Với cán bộ nguồn, Công ty cử và đài thọ các chi phí đào tạo nghiệp vụ phù hợp.



Năm 2014, Công ty đã tổ chức 65 khóa đào tạo, thực hiện đào tạo cho 2.731 lượt người với kinh phí 1,89 tỷ đồng, ưu tiên đào tạo kỹ năng và tạo động lực cho nhân viên khởi nghiệp về chính sách bán hàng, KPI, kế toán... Trong đó, đào tạo kỹ năng mềm, nghiệp vụ cho người lao động chiếm 52%, đào tạo kỹ năng quản lý 43% và 5% đào tạo định kỳ. Cử cán bộ tham gia các khóa đào tạo do các đơn vị có uy tín trong và ngoài nước tổ chức với các chương trình đào tạo xuyên suốt toàn hệ thống trong việc thực hiện mục tiêu hướng tới khách hàng của Công ty, từ lãnh đạo cao nhất cho đến công nhân lao động.

1,9 tỷ đồng

KINH PHÍ ĐÀO TẠO NĂM 2014

Chăm sóc sức khỏe

- Chăm sóc sức khỏe ban đầu cho: 1.505 lượt người.
- Công ty tổ chức chăm sóc sức khỏe ban đầu và khám sức khỏe định kỳ hàng năm cho cán bộ công nhân viên toàn Công ty.
- Ngoài chế độ Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm thất nghiệp bắt buộc được Công ty thực hiện đầy đủ, đúng quy định, Công ty còn thực hiện mua bảo hiểm thân thể cho CBCNV từ năm 2004 đến nay.
- Đào tạo cho vệ sinh viên các khu vực về công tác cấp cứu ban đầu và biện pháp phòng chống dịch bệnh theo mùa.

Đảm bảo an toàn lao động, an toàn sản xuất

- Cấp phát bảo hộ lao động: 02 bộ/người/năm.
- Thanh khiết, kiểm định và quan trắc môi trường: 02 lần/năm, 04 lần tự thanh khiết phun và rắc cloramin B tại hệ thống thoát nước thải, khu vệ sinh.
- Kiểm định an toàn điện, các thiết bị máy móc, trang bị bổ sung thiết bị cho sản xuất.
- Tổ chức đào tạo thường xuyên về GMP, ISO, an toàn lao động, vệ sinh lao động.

Thực hiện quy chế dân chủ

- Xây dựng quy chế làm việc nội bộ và hướng dẫn tới người lao động.
- Thông báo hàng tháng kết quả hoạt động SXKD, việc thực hiện các chính sách có liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người lao động. Thường xuyên trao đổi thống nhất với tổ chức công đoàn về mục tiêu, định hướng chiến lược của doanh nghiệp và các biện pháp thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ năm 2014.
- Tổ chức Hội nghị Người lao động theo quy định: Tổng kết công tác SXKD năm, báo cáo, thảo luận việc thực

hiện Thỏa ước lao động tập thể, việc sử dụng quỹ khen thưởng phúc lợi, sửa đổi thỏa ước lao động tập thể. Đại diện các bộ phận thảo luận, đề xuất kiến nghị. Tại Hội nghị, lãnh đạo Công ty đã giải đáp những thắc mắc, giải quyết đề xuất kiến nghị của người lao động.

- Ban hành Quy chế người đại diện vốn của Traphaco tại các doanh nghiệp, hệ thống thang bảng lương mới theo Nghị định 49/CP, nội quy lao động, quy định chức năng nhiệm vụ của cán bộ phụ trách kế toán tại các chi nhánh, xây dựng quy chế tổ chức Hội nghị Người lao động, quy chế đối thoại nơi làm việc,...



SẢN PHẨM SẢN XUẤT

Thuốc không chứa kháng sinh nhóm beta – lactam bao gồm thuốc viên nén, viên bao, viên nang cứng, viên nang mềm, thuốc nước uống, thuốc nước dùng ngoài, thuốc bột, thuốc cốm, thuốc nhỏ mắt và nhỏ mũi, thuốc kem, thuốc mỡ. Thuốc có nguồn gốc hóa dược hoặc dược liệu.

➤ LUÔN ĐẢM BẢO NHỮNG SẢN PHẨM ĐẾN TAY KHÁCH HÀNG PHẢI AN TOÀN VÀ CÓ CHẤT LƯỢNG LÀ TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM MÀ TRAPHACO ĐÃ VÀ LUÔN THỰC HIỆN NHẪM BẢO VỆ QUYỀN LỢI CHÍNH ĐÁNG CHO KHÁCH HÀNG, TỪ NHỮNG KHÁCH HÀNG TRUNG GIAN TRONG CHUỖI CUNG ỨNG (NHÀ THUỐC, BỆNH VIỆN,...) ĐẾN NGƯỜI TIÊU DÙNG CUỐI CÙNG.

Vừa là nhà sản xuất và nhà phân phối, trách nhiệm đó không chỉ là những điều cụ thể nhìn thấy, khách hàng cảm nhận được như chất lượng tốt, hiệu quả điều trị cao, mà cả những giá trị không hiện hữu tại sản phẩm như mang lại đặc quyền cho người tiêu dùng được sử dụng các sản phẩm được bảo hộ, trách nhiệm cung cấp thông tin đầy đủ, phù hợp và trách nhiệm với công nhân, môi trường làm việc để tạo ra những sản phẩm đó (ISO, GPs)...

NGUỒN NGUYÊN, VẬT LIỆU

Với thế mạnh về Đông dược, phần lớn nguyên liệu sản xuất thuốc của Công ty là dược liệu trồng trong nước đạt tiêu chuẩn GACP (90%). Phần còn lại (10%) nguyên liệu dùng cho sản xuất thuốc Tân dược được nhập khẩu trực tiếp từ các nhà sản xuất hoặc phân phối nguyên liệu dược phẩm có thương hiệu và uy tín trên thế giới như: Univar - Anh, Roquette

- Pháp, Eastman-Estonia - Mỹ, Merck - Đức... Bên cạnh đó, Công ty cũng có nhiều nhà cung ứng ở thị trường Châu Á như Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc,...

Các nhà cung ứng nguyên liệu của Công ty phần lớn là những bạn hàng lâu năm, có mối quan hệ hợp tác lâu dài với Công ty.

Do đặc thù của nguồn nguyên liệu sản xuất trong nước, chất lượng của nguồn nguyên liệu đầu vào phụ thuộc vào các điều kiện khách quan như thời tiết, mùa vụ, vị trí địa lý, cũng như kỹ thuật sản xuất của người nông dân. Tuy nhiên, so với các công ty Đông dược khác, Traphaco có lợi thế nổi trội về khu vực cung cấp nguồn nguyên liệu, bao gồm lợi thế về thời tiết của khu vực miền Bắc (thích hợp cho việc trồng trọt và mở rộng một số loại nguyên liệu đặc thù cho thuốc Đông dược) và sự thuận tiện về việc vận chuyển và thu mua nguyên vật liệu.



TOP 10 NHÃN HIỆU NỔI TIẾNG NHẤT VIỆT NAM

SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ ĐẦU TƯ THƯƠNG HIỆU

SỞ HỮU TRÍ TUỆ

Ý thức rằng quyền của người tiêu dùng được sử dụng các sản phẩm được bảo hộ, phải có trách nhiệm giúp người dùng nhận biết, đồng thời qua đó trở thành khách hàng trung thành, Công ty đã thực hiện các hoạt động sở hữu trí tuệ và cho đến nay Công ty đang sở hữu 10 bằng độc quyền giải pháp hữu ích và độc quyền kiểu dáng công nghiệp, 3 tên thương mại, cùng với khoảng 200 nhãn hiệu hàng hóa. Thương

hiệu Traphaco không chỉ đăng ký bảo hộ tại Việt Nam mà còn được đăng ký bảo hộ tại 10 nước trên thế giới như: Nhật, Mỹ, Úc, Lào, Thái Lan, Singapore, Malaysia, Campuchia, Trung Quốc, Indonexia. Năm 2014, năm thứ 6 liên tiếp, Traphaco được Hội Sở hữu trí tuệ Việt Nam trao giải **“Top 10 Nhãn hiệu nổi tiếng nhất Việt Nam”**. Traphaco luôn chủ động phối hợp với Thanh tra Bộ Khoa học và Công nghệ, có biện pháp mạnh khi phát hiện các trường hợp xâm phạm nhãn hiệu hay thiết kế nhãn hàng hóa tương tự nhằm bảo vệ quyền lợi chính đáng cho người tiêu dùng.

Để khách hàng có những thông tin cơ bản làm căn cứ quyết định lựa chọn, tiêu thụ, sử dụng sản phẩm an toàn, ngay từ khâu thiết kế bao bì, nhãn mác, toa chỉ dẫn, Traphaco luôn ghi đầy đủ các thông tin cần thiết cho mỗi sản phẩm được phẩm cũng như thành phần, dạng bào chế, công dụng, lợi ích sản phẩm, tác dụng phụ hay những điều cần thận trọng khi sử dụng. Hàng năm, Traphaco tổ chức hoạt động tư vấn sức khỏe trực tiếp hay phối hợp với các phương tiện truyền thông nhằm hướng dẫn người tiêu dùng cách chăm sóc - phòng - bảo vệ sức khỏe, giúp người dùng phân biệt được các sản phẩm được bảo hộ với sản phẩm cạnh tranh không lành mạnh, tổ chức hội thảo với các hội nghề nghiệp nhằm cung cấp thông tin kịp thời, chi tiết về Công ty, sản phẩm cũng như chính sách phát triển bền vững dựa vào sự tôn trọng quyền lợi, sự an toàn của khách hàng, giúp khách hàng hiểu thêm về GACP, về dược liệu sạch Việt Nam, giá trị dược liệu sạch do bà con nông dân Việt Nam sản xuất mang đến sự an toàn khi sử dụng.

Trong cuộc vận động “Người Việt ưu tiên dùng thuốc Việt” của Bộ Y tế, Traphaco được lựa chọn là đơn vị duy nhất đồng hành cùng chương trình truyền thông “Con đường thuốc Việt”, góp phần nâng cao nhận thức của người dân đối với thuốc sản xuất trong nước cũng như tăng cường vai trò trách nhiệm của đội ngũ thầy thuốc đối với việc kê đơn, sử dụng thuốc đảm bảo hợp lý, an toàn, hiệu quả.

ĐẦU TƯ THƯƠNG HIỆU

Định hướng của Traphaco là trở thành một thương hiệu của công chúng, một doanh nghiệp hướng

tới người tiêu dùng với mục đích chăm lo cho sức khỏe cộng đồng. Công ty không chỉ nỗ lực đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật, tính năng, chất lượng sản phẩm mà còn tạo nên hình ảnh tin tưởng và thân thuộc đối với khách hàng. Xác định rõ mục tiêu đó, trong những năm qua Công ty đã triển khai nhiều hoạt động trong chiến lược quảng bá và xây dựng thương hiệu.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc xây dựng một chiến lược về thương hiệu nhằm tiếp cận và thu hút khách hàng một cách thuyết phục thông qua việc tăng độ nhận biết và ghi nhớ đối với các nhãn

hiệu sản phẩm, đồng thời đảm bảo duy trì hiệu quả về doanh số và tiềm năng lợi nhuận là hoàn toàn không đơn giản. Hệ thống các hoạt động này được gọi là IMC – Intergrated Marketing Communication - đối thoại Marketing tổng lược - đã và đang được Traphaco dần dần tiếp cận, đưa vào triển khai thực hiện trong chiến lược phát triển của Công ty.

Bên cạnh đó, Traphaco cũng là một trong những công ty đi tiên phong trong việc đầu tư sáng tạo biểu tượng của doanh nghiệp nhằm tạo nên sự khác biệt đối với người tiêu dùng thông qua việc thể hiện những nét văn hóa riêng của Công ty.

Với những bước đi tiên phong trong tái cấu trúc cũng như đầu tư về khoa học công nghệ, Traphaco tiếp tục khẳng định được vị trí “Thương hiệu dẫn đầu ngành dược” và vinh dự được Chính phủ Việt Nam lựa chọn là “Thương hiệu Quốc gia”.

NGHIÊN CỨU CHUYÊN SÂU

Thực hiện khoa học gắn với thực tiễn, khoa học vị nhân sinh, các sản phẩm từ dược liệu do Traphaco sản xuất không chỉ là kết quả từ các đề tài khoa học cấp Bộ, cấp Nhà nước, mà ngay cả các bài thuốc y học cổ truyền đã được sử dụng hàng ngàn năm nay. Song song với hiện đại hóa, Traphaco khẳng định hiệu quả, tính an toàn, chất lượng qua việc đã và đang thực hiện các đề tài nghiên cứu lâm sàng, thử độc tính phối hợp với các bệnh viện lớn như Bệnh viện K, Bệnh viện Quân y 108, Bệnh viện Bạch Mai, Bệnh viện Hữu Nghị, ...v.v.

Sản phẩm tiêu biểu

Boganic	Nghiên cứu lâm sàng trên bệnh nhân viêm gan mãn tính tại Bệnh viện Đa khoa tỉnh Thái Bình (Tháng 04/2011 để tài “Nghiên cứu sản xuất thuốc bổ gan giải độc Boganic từ dược liệu Việt Nam” của Traphaco đã được Quỹ hỗ trợ sáng tạo kỹ thuật Việt Nam - VIFOTEC trao giải Nhất).	Dưỡng cốt hoàn	Đánh giá hiệu quả của Dưỡng cốt hoàn trong điều trị loãng xương ở người có tuổi tại Bệnh viện Hữu nghị Việt Xô.
Hoạt huyết dưỡng não	Đánh giá hiệu quả điều trị của Hoạt huyết dưỡng não trên bệnh nhân suy tuần hoàn não và bệnh nhân Parkinson tại Bệnh viện Quân đội 103, 108.	Sáng mắt viên nang	Nghiên cứu tác dụng lâm sàng của Viên nang sáng mắt trong điều trị các triệu chứng tại mắt tại Bệnh viện Y học cổ truyền TW.
Ampelop	Được nghiên cứu lâm sàng tại Khoa Tiêu hóa Bệnh viện Bạch Mai, Bệnh viện Y học cổ truyền TW, Bệnh viện Đa khoa Thanh Hóa, Bệnh viện Đa khoa Hà Tây, Khoa Tiêu hóa Bệnh viện E, Khoa Tiêu hóa Bệnh viện 108.	Bát vị quế phụ	Đề tài đánh giá tác dụng lâm sàng của viên nang cứng bát vị quế phụ trên bệnh nhân đau thắt lưng thể thận dương hư tại Viện Y học cổ truyền TW.

ĐẦU TƯ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ

Với khẩu hiệu “Lấy khoa học công nghệ làm trung tâm, lấy thị trường để định hướng, lấy tăng trưởng làm động lực, lấy chất lượng để cam kết với khách hàng”, chiến lược công nghiệp hóa và hiện đại hóa quá trình sản xuất cũng như sản phẩm luôn được thể hiện trong các nhiệm vụ khoa học công nghệ của Công ty. Hiện nay, Traphaco đang sử dụng các quy trình sản xuất sử dụng công nghệ hiện đại phù hợp với tiêu chuẩn GMP - WHO, GLP, GSP, GDP, tiêu chuẩn ISO 9001:2008 và ISO 14001:2004, công cụ 5S Kaizen của Nhật Bản, công cụ quản lý KPI.



➤ VỚI NHỮNG BƯỚC ĐI TIÊN PHONG TRONG TÁI CẤU TRÚC CŨNG NHƯ ĐẦU TƯ VỀ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ, TRAPHACO TIẾP TỤC KHẲNG ĐỊNH ĐƯỢC VỊ TRÍ “THƯƠNG HIỆU DẪN ĐẦU NGÀNH DƯỢC” VÀ VINH DỰ ĐƯỢC CHÍNH PHỦ VIỆT NAM LỰA CHỌN LÀ “THƯƠNG HIỆU QUỐC GIA”.



▶▶ TRAPHACO SAPA TRỞ THÀNH THÀNH VIÊN CỦA LIÊN MINH THƯƠNG MẠI SINH HỌC CÓ ĐẠO ĐỨC (UEBT) VỚI CAM KẾT TỪNG BƯỚC ĐẢM BẢO RẰNG VIỆC KHAI THÁC TỰ NHIÊN PHẢI ĐẢM BẢO SỰ NGUYÊN VỆN CỦA NGUỒN TÀI NGUYÊN ĐA DẠNG SINH HỌC, TÔN TRỌNG KIẾN THỨC BẢN ĐỊA VÀ ĐẢM BẢO SỰ CHIA SẺ LỢI NHUẬN CÔNG BẰNG CHO TẤT CẢ CÁC TÁC NHÂN TRONG CHUỖI CUNG ỨNG.

Công tác R&D (nghiên cứu & phát triển) được Công ty đặc biệt chú trọng. Trong những năm qua, Traphaco đã đầu tư nguồn nhân lực và chi phí đáng kể cho công tác R&D, đưa thương hiệu Traphaco lên vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực nghiên cứu phát triển thuốc từ dược liệu, cụ thể:

- Bằng việc tiên phong đầu tư xây dựng các vùng trồng nguyên liệu theo tiêu chuẩn GACP-WHO (thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế Thế giới), Traphaco đã tạo ra những sản phẩm uy tín, chất lượng, nâng cao giá trị thương hiệu của Công ty. Công ty đã hợp tác với người nông dân, các cơ quan quản lý địa phương, nhà khoa học trong việc nghiên cứu giống, quy trình trồng theo chuẩn GACP-WHO, theo hướng thân thiện với môi trường như sử dụng đất hiếm để hạn chế sử dụng phân bón vô cơ, luân canh để hạn chế sử dụng hóa chất - thuốc bảo vệ thực vật, lựa chọn vùng

trồng có nguồn đất, nước sạch và điều kiện tưới tiêu tốt để bảo đảm cung cấp nguồn dược liệu an toàn. Tính đến tháng 9/2014, Traphaco có 827 ha dược liệu được trồng, kiểm soát và thu hái theo GACP -WHO, 04 cây thuốc được Cục Quản lý Y dược cổ truyền - Bộ Y tế công nhận đạt chuẩn GACP -WHO là Đinh lăng, Atisô, Bìm bìm và Rau đắng đất. Tỷ lệ về khối lượng các dược liệu chủ lực được sử dụng trên tổng số dược liệu được sử dụng trong sản xuất là trên 90%. Bên cạnh đó, Công ty đã tạo ra việc làm và thu nhập ổn định cho hàng trăm hộ dân, đây chính là mô hình kinh doanh cùng người có thu nhập thấp đang được nhiều quốc gia trên thế giới quan tâm. Vì thế, Traphaco Sapa trở thành thành viên của Liên minh Thương mại sinh học có đạo đức (UEBT) với cam kết từng bước đảm bảo rằng việc khai thác tự nhiên phải đảm bảo sự nguyên vẹn của nguồn tài nguyên đa dạng sinh học, tôn trọng kiến thức bản địa và đảm bảo sự chia sẻ lợi nhuận công

827 ha

DƯỢC LIỆU ĐƯỢC TRỒNG, KIỂM SOÁT VÀ THU HÁI THEO GACP -WHO

04 dược liệu

ĐƯỢC HỘI ĐỒNG BÌNH CHỌN - BỘ Y TẾ CÔNG NHẬN ĐẠT CHUẨN GACP-WHO LÀ ĐINH LĂNG, ACTISÔ, BÌM BÌM BIẾC VÀ RAU ĐẮNG ĐẤT



bằng cho tất cả các tác nhân trong chuỗi cung ứng. Traphaco còn phối hợp với các nhà khoa học để sàng lọc tìm ra những công thức cho hiệu quả điều trị cao.

- Trên “Con đường sức khỏe Xanh”, Traphaco kết hợp công nghệ xanh thân thiện môi trường trong chiết xuất bào chế (công nghệ giảm thiểu các tác hại đến môi trường) bằng việc tối ưu hóa các quy trình giảm thiểu tiêu thụ năng lượng (điện, than), giảm thiểu việc sử dụng các dung môi hữu cơ, giảm thải bụi, đồng thời cải thiện hiệu năng môi trường của doanh nghiệp thông qua việc tăng năng suất đóng gói, tự động hóa, thay thế các nguyên liệu độc hại, giảm giá thành sản phẩm và tối ưu hiệu quả chiết xuất hoạt chất, đảm bảo an toàn cho sản phẩm cũng như đảm bảo cho CBCNV trong Công ty có môi trường làm việc tốt: nhà máy với tỷ lệ cây xanh 40%.

Công ty đã thực hiện hàng chục đề tài cơ sở nghiên cứu thuốc từ dược liệu, thực hiện 2 Dự án cấp Nhà nước về khai thác phát triển nguồn gen cây thuốc quý Hoài Sơn, Ý dĩ; Hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất viên nang mềm Cebraton;... Hiện 10 sản phẩm chủ lực chiếm 80% doanh thu của Công ty đều là kết quả của nghiên cứu khoa học và đổi mới công nghệ sản xuất tại Công ty.

Đề tài tiêu biểu:

- **Boganic:** thuộc Dự án của Bộ Khoa học và Công nghệ, chương trình KH & CN trọng điểm cấp Nhà nước KC10.DA09/06-10. Đạt giải thưởng sáng tạo khoa học công nghệ Việt Nam 2010 (Giải nhất VIFOTEC cho công trình Nghiên cứu sản xuất thuốc Bỏ gan - giải độc Boganic từ Dược liệu Việt Nam).
- **Ampelop:** thuộc Dự án NCKH cấp Nhà nước, mã số KC.10.DA.11 “Hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất Ampelop làm thuốc điều trị viêm loét dạ dày - tá tràng”. Bộ Khoa học và Công nghệ, năm 2006. Ampelop: thuộc Đề tài NCKH cấp Nhà nước “Nghiên cứu trồng Chè dây an toàn làm nguyên liệu phục vụ sản xuất thuốc Ampelop và các chế phẩm phòng, điều trị bệnh viêm loét dạ dày - hành tá tràng”. Bộ Khoa học và Công nghệ, năm 2007.
- **Bát vị quế phụ:** thuộc Đề tài NCKH cấp Bộ “Nghiên cứu chế biến Phụ tử và cao Phụ tử từ cây Ô đầu Sapa để chế tạo Bát vị quế phụ”.
- **Cebraton - Hoạt huyết dưỡng não:** được Bộ Công Thương (chương trình nghiên cứu KHCN trọng điểm quốc gia - phát triển công nghiệp hóa dược đến năm 2020) phê duyệt Dự án sản xuất viên nang mềm CEBRATON (hàm lượng cao hơn viên nén, hiện đại, tiện sử dụng, tác dụng nhanh - mạnh hơn) Mã số: 007/2011/HD-DACNHD.

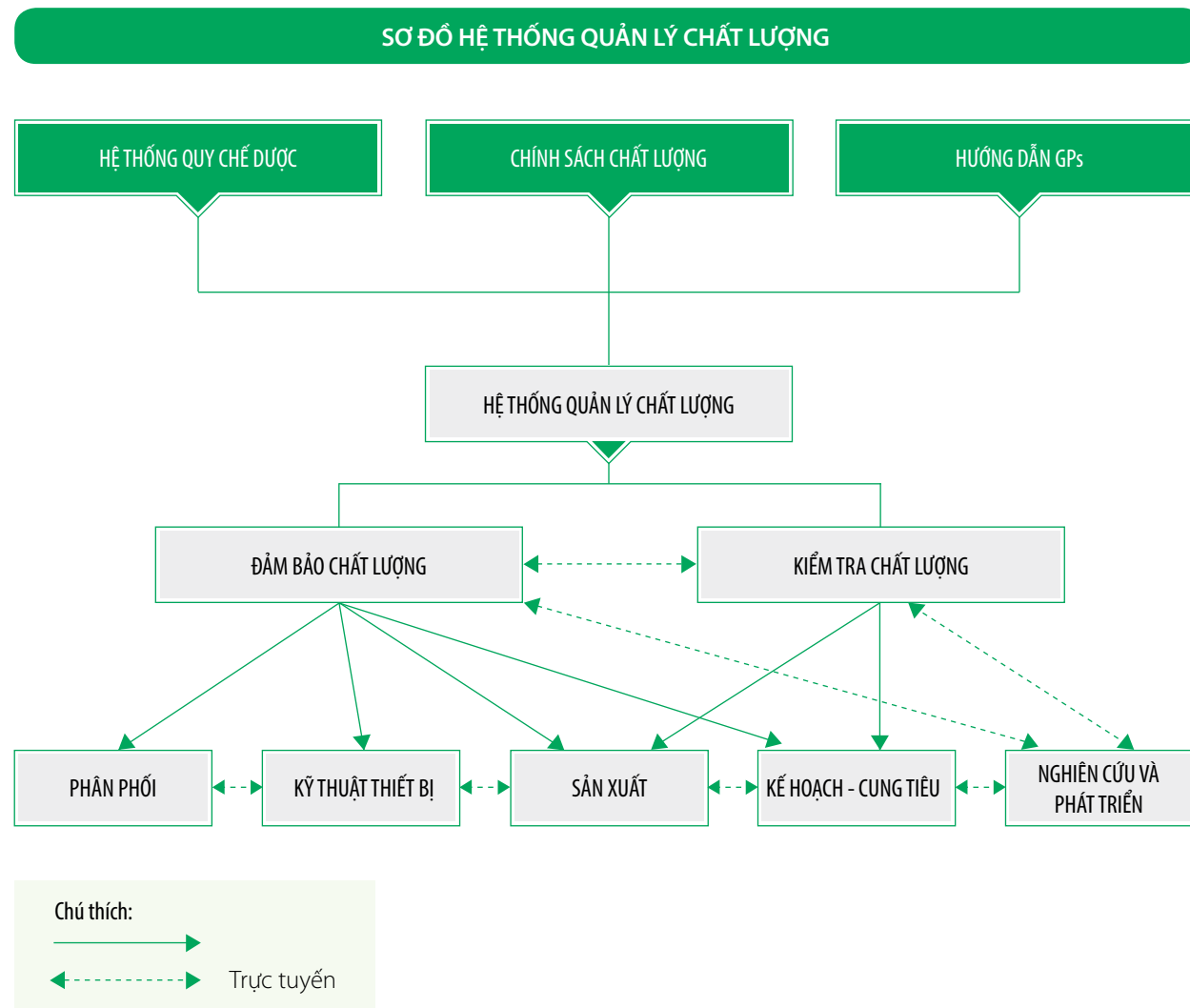
QUY TRÌNH KIỂM TRA CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ

Xác định được tính thiết yếu của khâu quản lý chất lượng sản phẩm, Traphaco đã thiết lập và áp dụng hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng từ giai đoạn sản xuất đến

giai đoạn phân phối sản phẩm. Hệ thống quản lý chất lượng thường xuyên được cập nhật và nâng cao tiêu chuẩn, đáp ứng các chuẩn mực của khu vực và quốc tế như WHO

GMP/GLP/GSP (được chứng nhận bởi Cục Quản lý Dược Việt Nam), tiêu chuẩn ISO 9001:2008 (được chứng nhận bởi tổ chức Bureau Veritas).

Hệ thống quản lý chất lượng của Công ty được thể hiện ở sơ đồ sau:



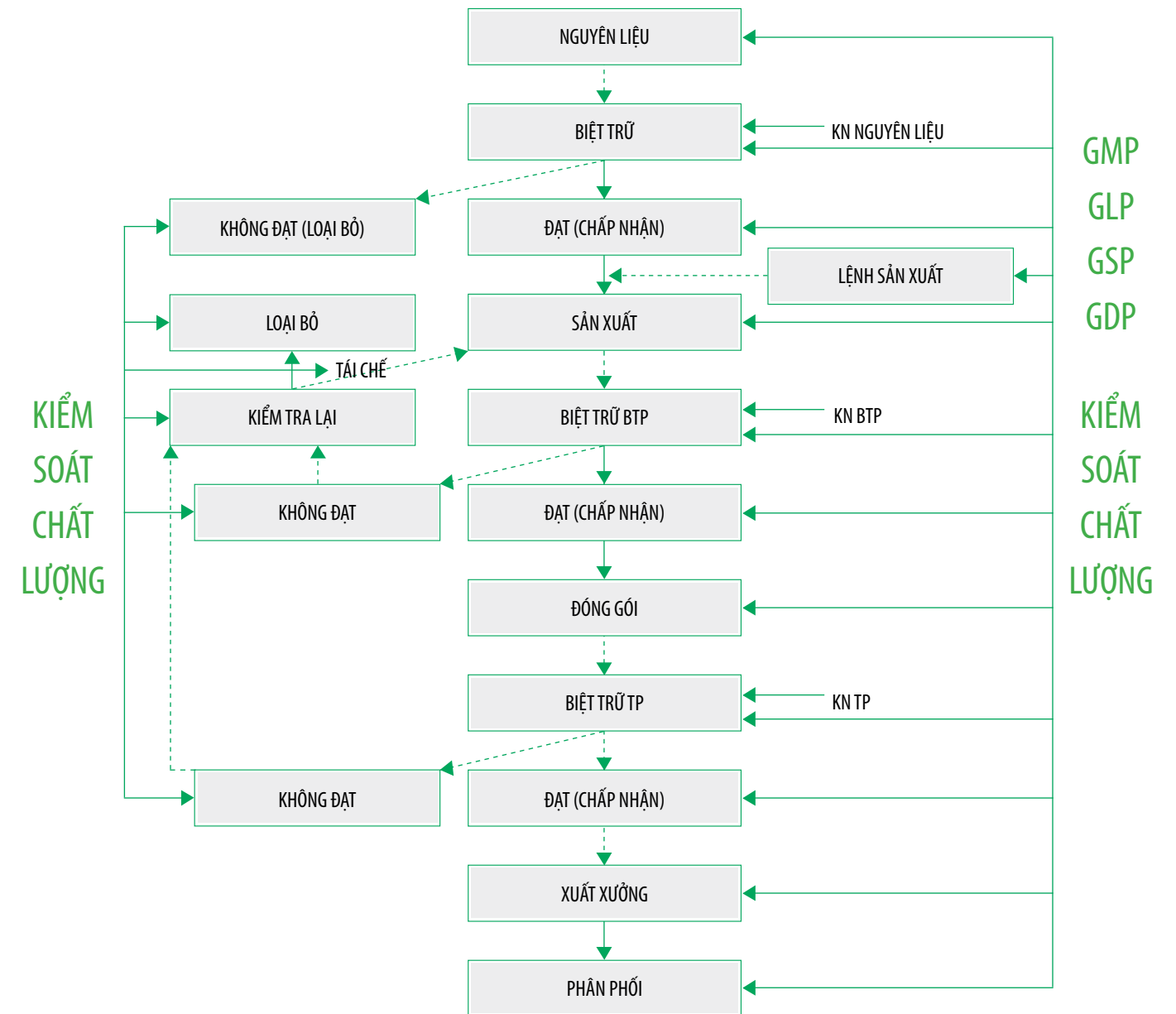
Như được trình bày ở sơ đồ trên, hệ thống quản lý chất lượng của Công ty bao gồm 2 bộ phận: bộ phận Đảm bảo chất lượng và bộ phận Kiểm tra chất lượng.

- Bộ phận Đảm bảo chất lượng (ĐBCL): có chức năng quản lý một cách hệ thống tất cả các lĩnh vực có liên quan đến chất lượng thuốc.
- Bộ phận Kiểm tra chất lượng (KTCL): đạt tiêu chuẩn GLP,

chịu trách nhiệm kiểm tra chất lượng từ nguyên liệu, bao bì đầu vào, bán thành phẩm cho đến thành phẩm xuất xưởng, đánh giá độ ổn định của thuốc, kiểm tra môi trường... đảm bảo toàn bộ thành phẩm khi xuất xưởng đều đạt các tiêu chuẩn đã đăng ký.

Hai bộ phận ĐBCL và KTCL hoạt động độc lập với nhau (trừ một số hoạt động phối hợp trong quá trình kiểm tra, kiểm soát) và hoàn toàn độc lập với hệ thống sản xuất.

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH KIỂM TRA CHẤT LƯỢNG



Để đáp ứng được yêu cầu về tính đầy đủ, kịp thời và chính xác của công tác kiểm nghiệm, Công ty đã đầu tư các trang thiết bị phân tích hiện đại, phù hợp, được lắp đặt và bố trí hợp lý. Tất cả các thiết bị kiểm nghiệm đều được vận hành, kiểm định/hiệu chuẩn theo đúng quy trình đã được phê duyệt.

XỬ LÝ THẮC MẮC VÀ KHIẾU NẠI VỀ SẢN PHẨM

- Ghi nhận các thắc mắc khiếu nại là trách nhiệm của mỗi cá nhân làm việc tại Traphaco, được quy định sẵn trong **Quy trình xử lý thắc mắc và khiếu nại do Công ty ban hành**. Không chỉ là các thắc mắc khiếu nại về sản phẩm, Công ty luôn ghi nhận các thắc mắc khiếu nại về dịch vụ, chính sách,...
- Công ty còn chủ động đánh giá sự hài lòng của khách hàng để kịp thời khắc phục những tồn tại và nâng cao sự thỏa mãn của khách hàng.
- Công ty tiếp nhận phản hồi của mọi khách hàng từ người tiêu dùng trực tiếp (về liều dùng, hướng dẫn sử dụng thuốc, đợt điều trị, sự phối hợp thuốc...), của

nhà thuốc bán lẻ, bán sỉ (về chính sách, giá sản phẩm, GACP...), hay của các bác sĩ, lương y (về thông tin trị bệnh, điểm bán hàng để hướng dẫn người bệnh), ... theo nhiều phương thức: trao đổi trực tiếp, thông qua trình dược viên, nhân viên marketing, hay gọi điện thoại đến tổng đài chăm sóc khách hàng, bằng thư, email, tương tác trực tuyến trên các website, fanpage... Tùy khiếu nại thắc mắc được phân loại xử lý ngay hoặc thành lập hội đồng xem xét, cử cán bộ chuyên trách để giải quyết kịp thời hoặc phải báo cáo lên cơ quan có thẩm quyền xử lý.

- Công bố thông tin kịp thời khi có sự hiểu biết sai lệch về sản phẩm.

THU HỒI SẢN PHẨM

- Công ty thực hiện thu hồi sản phẩm khiếm khuyết (về bao bì mẫu mã, nội dung ghi trên bao bì, quy cách đóng gói, hình thức sản phẩm hoặc những khiếm khuyết bao gồm: sản phẩm do Công ty sản xuất và sản phẩm do Công ty kinh doanh khi khách hàng có những phát hiện từ nhân viên bán hàng, nhân viên theo dõi độ ổn định, nhân viên đảm bảo thị trường, hoặc từ các cơ quan quản lý Nhà nước.
- Công ty cử cán bộ chuyên trách của Công ty hoặc phối hợp với nhà phân phối, người có chuyên môn song

song tiến hành điều tra nguyên nhân và lập đề nghị thu hồi, thông báo thu hồi, tiến hành thu hồi, lập hồ sơ lưu. Sau đó, Công ty tiến hành khắc phục phòng ngừa tại các bộ phận liên quan.

- Với những trường hợp nghiêm trọng có liên quan đến sức khỏe, Công ty thông báo ngay bằng điện thoại đến các địa chỉ phân phối và thông qua thông tin trên báo, đài, tivi... để truyền đạt thông báo đến tận người tiêu dùng cuối cùng và làm văn bản báo cáo đến cơ quan quản lý Nhà nước.



Để đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào, Công ty sử dụng nguyên tắc hợp tác lâu dài để tạo sự chủ động với các bạn hàng cung ứng nguyên vật liệu. Cụ thể, phòng Xuất nhập khẩu - Cung ứng vật tư đã xây dựng SOP (Quy trình thao tác chuẩn) về việc lựa chọn bạn hàng cung ứng nguyên vật liệu cho Công ty, trên cơ sở đó lựa chọn các đối tác để ký kết hợp tác lâu dài. Tùy theo thời gian thu hoạch dược liệu, Công ty ký hợp đồng 3 - 5 năm với các nhà cung ứng, bên cạnh đó ký hợp đồng nguyên tắc thỏa thuận số lượng cung ứng theo năm đối với các đối tác nước ngoài. Việc này cũng giúp các nhà cung ứng có thể chủ động trong kế hoạch sản xuất và kinh doanh.

Bên cạnh việc ký kết hợp đồng cung cấp nguyên vật liệu dài hạn với các nhà cung ứng, Traphaco còn có định hướng lâu dài cho việc ổn định và phát triển nguồn nguyên liệu thông qua các chương trình tổ chức nghiên cứu về địa chất, hướng dẫn

nông dân về các kỹ thuật trồng trọt, chế biến có từ các kết quả nghiên cứu khoa học. Chương trình này đã quy hoạch được một số vùng trồng dược liệu để chuẩn hóa chất lượng dược liệu đầu vào như Chè dây ở Lào Cai; Đinh lăng ở Nam Định; Atiso ở Sapa, Rau đắng đất ở Phú Yên, Bìm bìm biếc ở Hòa Bình...v.v. Việc quy hoạch phát triển vùng dược liệu của Công ty đáp ứng được 90% nhu cầu về nguyên liệu sản xuất, hỗ trợ Công ty trong việc tạo dựng sự ổn định về giá cả, số lượng và chất lượng của nguyên liệu đầu vào.

Ngoài ra, trong năm 2014, Công ty đã trang bị máy tính bảng cho nhân viên bán hàng và triển khai phần mềm bán hàng DMS trong toàn hệ thống phân phối. Theo đó, nhân viên bán hàng có thể nhận đơn hàng trực tiếp từ khách hàng chuyển về trung tâm phân phối tại cách tỉnh/thành phố rất nhanh chóng, kịp thời (các đơn hàng được giao tới tay khách hàng không quá 36 giờ trên toàn quốc).



CÔNG TY ĐÁP ỨNG ĐƯỢC

90%

NHU CẦU VỀ NGUYÊN LIỆU SẢN XUẤT

Công ty Cổ phần Traphaco có hệ thống nhà xưởng, dây chuyền hiện đại, công nghệ tiên tiến đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, GLP, GSP do Cục Quản lý Dược Việt Nam cấp chứng nhận. Hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2008, hệ thống quản lý môi trường đạt tiêu chuẩn ISO 14001:2010 và phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn

GLP. Công ty đã được nhận giải thưởng dành cho doanh nghiệp thực hiện tốt trách nhiệm xã hội trong lĩnh vực môi trường (Giải thưởng CSR Việt Nam).

Tổng diện tích của cơ sở: 10.000 m² (Nhà máy tại đường Ngọc Hồi, Hoàng Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội).

TIÊU THỤ TÀI NGUYÊN ĐIỆN, NƯỚC, GIẤY

Năm 2014, tổng tiêu thụ điện khu vực văn phòng giảm 6% so với năm 2013, duy trì tiết kiệm điện nước, ổn định mức tiêu thụ điện nước cho sản xuất, lượng giấy sử dụng cho toàn bộ hoạt động của Công ty.

Chỉ tiêu	Mức sử dụng / năm	Chi phí sử dụng/ năm (triệu VNĐ)	Biện pháp giảm tiêu thụ/ tiết kiệm hàng năm
Điện	2.632.280 kW	4.600	<ul style="list-style-type: none"> Sử dụng hệ thống đèn Led thay cho đèn huỳnh quang. Sử dụng dây chuyền, công nghệ, hiện đại, ít tiêu hao năng lượng và không ảnh hưởng đến môi trường. Xây dựng ý thức tiết kiệm điện trong sử dụng cho người lao động. Bố trí hợp lý ca sản xuất, giảm lãng phí trong vận hành hệ thống phụ trợ nhà máy GMP.
Nước	19.964 m ³	189	<ul style="list-style-type: none"> Thực hành tiết kiệm nước ở mỗi CBCNV. Tối ưu hóa quy trình vệ sinh đối với: rửa chai lọ, vệ sinh thiết bị, nhà xưởng. Sử dụng đúng mục đích các nguồn nước sau xử lý: nước RO, nước cất phục vụ sản xuất. Bảo trì hệ thống đường ống cấp nước đến các khu vực, lắp đặt lại thủy kế mới (đồng hồ nước) có kiểm định của đơn vị cấp nước thành phố. Nâng cấp hệ thống lọc nước tinh khiết tăng hiệu suất lọc, giảm nước thải đầu ra. Tăng cơ lô sản xuất, duy trì sản xuất có kế hoạch theo chiến dịch - giảm số lần vệ sinh chuyển sản phẩm.
Giấy	1.682 ram	80	<ul style="list-style-type: none"> Tái sử dụng giấy 1 mặt. Sử dụng ứng dụng hệ thống quản lý văn bản nội bộ: điện tử hóa trong trao đổi thông tin, chuyển văn bản... Thực hiện giảm giấy tờ trong các cuộc họp.



KHÍ THẢI

- Khí thải từ quá trình sản xuất chủ yếu là bụi: được xử lý qua hệ thống xử lý không khí (HVAC) đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Khí hệ thống hoạt động lấy khí từ môi trường ngoài xung quanh nhà máy, khí theo đường ống vào hệ thống xử lý (các AHU) gồm 3 cấp lọc tiền lọc - trung gian - lọc tinh; là một hệ thống tuần hoàn, tức khí được lấy thêm vào để xử lý rồi cấp vào phòng sản xuất thì cũng một lượng khí tương đương được lấy từ phòng sản xuất quay trở lại đường ống để qua các màng lọc và được hút bằng hệ thống hút hơi thải ra ngoài.
- Khí thải từ Phòng Kiểm nghiệm đã được xử lý qua hệ thống tủ HOOD với công nghệ trung hòa và hấp phụ 2 lần bởi dung dịch hấp phụ và tháp xử lý hấp phụ bằng than hoạt, khí thải ra không gây tác động đến môi trường.
- Khí thải từ máy phát điện: chỉ sử dụng máy phát điện trong những trường hợp đột xuất như sự cố về điện, cúp điện. Nhằm đảm bảo tiết kiệm năng lượng, giảm

- phát thải khí, Công ty có kế hoạch chủ động sắp xếp lịch sản xuất ngay khi có thông báo cúp điện.
- Khí thải phát sinh từ hệ thống thiết bị điều hòa không khí cục bộ: Công ty thực hành tiết kiệm với các quy định về thời điểm, thời gian bật, nhiệt độ ngoài trời tối thiểu, ra vào phòng điều hòa ... đến mỗi BP, phòng ban, mỗi CBCNV.
- Khí thải từ các phương tiện giao thông ra vào nhà máy (xe của cán bộ, công nhân viên và xe vận chuyển cung ứng nguyên vật liệu, xuất hàng của cơ sở) được giảm thiểu, kiểm soát bằng các biện pháp:
 - » Phun nước làm ẩm đường vào những ngày khô hanh.
 - » Thực hiện cam kết bảo vệ môi trường đối với nhà thầu, trong đó có các quy định ra vào Công ty của các phương tiện vận chuyển nguyên vật liệu và sản phẩm cho Công ty.

NƯỚC THẢI

- Nước thải sinh hoạt: được đưa vào hầm tự hoại sau đó đưa vào hệ thống xử lý nước thải cùng với nước thải sản xuất.
- Nước thải sản xuất: toàn bộ nước thải phát sinh để xử lý trong quá trình sản xuất được thu gom về hệ thống xử lý nước thải tập trung đạt QCVN 40:2011/BTNMT trước khi thải vào hệ thống cống thoát nước chung của thành phố.



Bảng 1: Kết quả phân tích mẫu nước thải (tọa độ vị trí lấy mẫu: 20°57'44"; 105°50'43")

TT	Chỉ tiêu phân tích	Đơn vị	Mẫu 1	Mẫu 2	Mẫu 3	Mẫu 4	Giá trị C (QCVN 40:2011/BTNMT, cột B)
	Ngày lấy mẫu		19/03/2014	20/06/2014	8/9/2014	10/10/2014	
	Ngày trả kết quả		2/4/2014	3/7/2014	23/09/2014	20/01/2015	
1.	pH	-	7.92	6.04	7.2	8,05	5,5 – 9
2.	COD	mg/L	19.68	6.7	9	21,2	≤ 150
3.	BOD ₅	mg/L	12.07	2.1	1	14,8	≤ 50
4.	Chất rắn lơ lửng (SS)	mg/L	16.6	11	4	13	≤ 100
5.	Tổng Ni tơ	mg/L	4.04	3.11	1.9	3,15	≤ 40
6.	Tổng Phốt pho (tính theo P)	mg/L	0.15	-	0.44	0,12	≤ 6
7.	Xianua	mg/L		<0.05	<0.002	0,02	≤ 0,1
8.	Dầu mỡ khoáng	mg/L	3.2	KPHĐ	1.2	<3	≤ 10
9.	Amoni (N)	mg/L	1.82	0.42	0.42	1,68	≤10
10.	Asen	mg/L	0.0121	0.0013	0.002	0,0026	≤ 0,1
11.	Chì	mg/L	0.0097	KPHĐ	0.005	0,0036	≤ 0,5
12.	Mangan	mg/L	0.153	0.063	0.006	<0,005	≤ 1
13.	Đồng	mg/L	0.018	0.023	0.017	0,005	≤ 2
14.	Sắt	mg/L	0.09	0.255	0.09	0,24	≤ 5
15.	Cadimi	mg/L	0.0012	KPHĐ	<0.0002	0,0003	≤ 0,1
16.	Kẽm	mg/L	0.116	0.248	0.045	0,178	≤ 3

TT	Chỉ tiêu phân tích	Đơn vị	Mẫu 1	Mẫu 2	Mẫu 3	Mẫu 4	Giá trị C (QCVN 40:2011/BTNMT, cột B)
17.	Thủy ngân	mg/L	0.0008	KPHĐ	<0.0002	0,0002	≤ 0,01
18.	Niken	mg/L	0.0073	KPHĐ	<0.001	0,0021	≤ 0,4
19.	Clorua	mg/L			31.3	34,03	≤ 1000
20.	Coliforms	MPN/100mL	9	30	200	9,3x10 ²	5000
21.	Florua	mg/L	0.03	KPHĐ	<0.1		10
22.	Sunfua (tính theo H2S)	mg/L	0.17	<0.05	<0.04		0.5
23.	Phenol	mg/L		KPHĐ	<0.001		0.5

(Nguồn: Báo cáo kết quả đo kiểm tra môi trường Nhà máy sản xuất Hoàng Liệt – năm 2014.)

Nhận xét: Mẫu nước thải sau xử lý tại điểm xả cuối của hệ thống trước khi thải ra môi trường lấy ở các thời điểm trong năm đều đạt tiêu chuẩn nước thải theo QCVN 40:2011/BTNMT với nước thải công nghiệp.

CHẤT THẢI RẮN

- Chất thải rắn thông thường năm 2014 gồm:
 - » Rác thải sinh hoạt 9.600 kg/năm.
 - » Rác thải tái chế bao gồm các loại phế liệu, các loại bao bì carton; lượng rác thải khoảng 36.642.000 kg/năm được quản lý bằng các biện pháp:
 - Phân loại tại nguồn: phổ biến và thực hiện quy định phân loại thành chất thải phế liệu và chất thải thải bỏ đến mỗi bộ phận, phòng ban.
 - Đặt thùng thu gom phân loại tại nơi phát thải, thuận tiện cho nhận biết, lưu trữ. Trên 70% chất thải thông thường được phân loại ở dạng phế liệu, góp phần giảm thiểu ảnh hưởng đến môi trường.
 - Thực hiện vận chuyển định kỳ chất thải thông thường, chất thải tái chế theo quy định toàn Công ty.
- Hợp đồng xử lý rác thải tái chế ký với công ty TNHH đầu tư Tiến Dũng.
- Hợp đồng xử lý rác thải sinh hoạt ký với doanh nghiệp tư nhân Kim Thúy.



- Chất thải nguy hại: Công ty tuân thủ các quy định của Nhà nước đối với quản lý chất thải nguy hại:
 - » Thường xuyên thu gom, phân loại, lưu giữ chất thải trong các thùng chứa riêng biệt, có nhận biết mã CTNH đúng theo quy định của Thông tư 12/2011/BTNMT ngày 14/04/2011. Các quy định, hướng dẫn được phổ biến đến toàn thể CBCNV trong Công ty.
 - » Nơi lưu giữ có mái che, tường bao, cửa khóa và có biển cảnh báo phù hợp theo TCVN 6707:2009.
 - » Giao bộ phận chuyên trách thực hiện nhiệm vụ theo dõi và quản lý chất thải nguy hại, chất thải thông thường trong toàn Công ty.
 - » Thực hiện hợp đồng với công ty Cổ phần Môi trường đô thị và Công nghiệp 10 – Urenco10, vận chuyển và xử lý chất thải nguy hại định kỳ.



Bảng 2: Danh mục chất thải nguy hại phát thải thường xuyên, được cấp phép

TT	Tên chất thải	Trạng thái tồn tại (rắn/lỏng/bùn)	Số lượng trung bình (kg/năm)	Mã CTNH
1	Bùn thải có các thành phần nguy hại từ quá trình xử lý nước thải	Bùn	60	03 05 08
2	Chất thải rắn có các thành phần nguy hại	Rắn	120	03 05 09
3	Hộp mực in thải có các thành phần nguy hại	Rắn	24	08 02 04
4	Than hoạt tính đã qua sử dụng từ quá trình xử lý khí thải	Rắn	96	12 01 04
5	Bóng đèn huỳnh quang và các loại thủy tinh hoạt tính thải	Rắn	24	16 01 06
6	Pin và ắc quy thải	Rắn	24	16 01 12
7	Các loại dầu động cơ, hộp số và bôi trơn thải khác	Lỏng	48	17 02 04
8	Bao bì mềm thải	Rắn	132	18 01 01
9	Bao bì cứng thải bằng kim loại	Rắn	12	18 01 02
10	Bao bì cứng thải bằng nhựa	Rắn	24	18 01 03
11	Bao bì cứng thải bằng các vật liệu khác (thủy tinh...)	Rắn	444	18 01 04
12	Giẻ lau, vải bảo vệ thải bị nhiễm các thành phần nguy hại	Rắn	48	18 02 01

TT	Tên chất thải	Trạng thái tồn tại (rắn/lỏng/bùn)	Số lượng trung bình (kg/năm)	Mã CTNH
13	Hóa chất và hỗn hợp hóa chất phòng TN thải có các thành phần nguy hại	Rắn/ lỏng	96	19 05 02
Tổng số lượng		1.152 (kg)		

(Nguồn: Sổ chủ nguồn thải CTNH Công ty CP Traphaco 01.000054T cấp lần 3 ngày 26/11/2014.)

TIẾNG ỒN VÀ ĐỘ RUNG

***Nguồn phát sinh**

- Hoạt động máy móc, thiết bị hoạt động tại các dây chuyền sản xuất. Hiện nay, Công ty đã sử dụng các máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại nên tác động do tiếng ồn từ thiết bị được giảm đáng kể.
- Theo kết quả quan trắc môi trường lao động cho thấy tiếng ồn thường dao động trong khoảng 64,5-84,5 dBA và thấp hơn tiêu chuẩn cho phép. Do đó, tiếng ồn trong quá trình sản xuất không ảnh hưởng xấu đến sức khỏe người lao động.

*** Biện pháp quản lý/xử lý**

- Để đảm bảo tiếng ồn luôn đạt tiêu chuẩn cho phép và đảm bảo sức khỏe cho công nhân làm việc tại nhà máy, Công ty đã đưa ra các biện pháp giảm tiếng ồn và độ rung như sau:
 - » Thiết kế các bộ phận giảm âm ngay khi lắp đặt máy móc, thiết bị.
 - » Lắp đệm chống rung cho các máy có khả năng gây tiếng ồn, rung.
 - » Định kỳ bảo trì trang thiết bị (đặc biệt các thiết bị có chế độ kiểm tra định kỳ).
 - » Hàng tháng kiểm tra độ mòn và bôi trơn hoặc thay thế linh kiện (nếu cần thiết).
 - » Trang bị phương tiện bảo hộ lao động.



QUAN TRẮC MÔI TRƯỜNG LAO ĐỘNG

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Quy chuẩn so sánh	Giá trị	Ngày lấy mẫu 20/6/2014 Ngày trả KQ 03/07/2014			Ngày lấy mẫu 10/10/2014 Ngày trả KQ 20/01/2015		
				Vị trí tiếp giáp (cổng)	KV xử lý nước (cầu thang C)	Vị trí tiếp giáp (cổng)	Tại PX Nang mềm	KV xử lý nước thải	Tại PX Thuốc nước
Nhiệt độ	Độ C	QCVN 26-2010/ BTNMT	-	31.7	32	31.9	24.5	26.7	22.9
Độ ẩm	%		-	65.3	68.7	67.2	61.2	69	55.4
Tốc độ gió	m/s		-	0.21-1.02	0.41-1.12	0.19-0.98	0.5	0.5	0.24
Tiếng ồn	dBA	(từ 6-21h), 3733/2002 QĐ-BYT	85	69.3	62.1	60.9	78	60.7	71.4
Bụi	µg/m ³		300	297	255	243			
SO ₂	µg/m ³	QCVN 05:2013/ BTNMT	350	154	149	150	KPHĐ	32	KPHĐ
NO ₂	µg/m ³		200	45	48	51	KPHĐ	176	KPHĐ
CO	µg/m ³		30000	1280	1175	1153	KPHĐ	355	KPHĐ

(Nguồn: Báo cáo kết quả đo kiểm tra môi trường Nhà máy sản xuất Hoàng Liệt – năm 2014.)

Ghi chú:

KPHĐ : Không phát hiện được

- : Không quy định

Nhận xét: Tại mỗi thời điểm quan trắc, các chỉ số vi khí hậu và hơi khí độc đo đạc tại các vị trí quan trắc đều nằm trong giới hạn cho phép của QCVN 05:2013/ BTNMT và QCVN26:2010 (từ 6h - 21h), và đạt mức cho phép theo tiêu chuẩn vệ sinh lao động số QĐ 3733/2002/QĐ-BYT.



CÁC CHÍNH SÁCH PHÒNG CHỐNG Ô NHIỄM, KIỂM SOÁT RỦI RO AN TOÀN, MÔI TRƯỜNG

• Công ty tuân thủ các quy định về phòng chống ô nhiễm theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008, ISO 14001 và các tiêu chuẩn GMP, GLP, GSP WHO.

• Nhận diện các mối nguy, mất an toàn, rủi ro trong quản lý môi trường và đưa vào chương trình đào tạo, diễn tập ứng phó.

• Thực hiện phòng chống ô nhiễm môi trường, bảo vệ môi trường theo đúng đề án BVMT chi tiết đã được phê duyệt tại Quyết định số 42/QĐ-STNMT do sở tài nguyên và môi trường Hà Nội cấp ngày 25/01/2013.

» Hàng năm tiến hành quan trắc môi trường 2 lần. Kết quả quan trắc chất lượng môi trường được đánh giá theo tiêu chuẩn Việt Nam (TCVN) và quy chuẩn Việt Nam (QCVN) hiện hành.

» Đo chất lượng nước thải: 3 tháng/lần với đầy đủ các chỉ tiêu yêu cầu.

ĐÁNH GIÁ SỰ TUÂN THỦ YÊU CẦU LUẬT PHÁP

• Bố trí nhân lực khảo sát, cập nhật các yêu cầu của luật triển khai tại Công ty.

• Đảm bảo tuân thủ các yêu cầu luật pháp liên quan.



PHÁT TRIỂN

từ CHÍNH SÁCH ĐỒNG LỢI



BÁO CÁO TÀI CHÍNH

- Báo cáo của Ban Tổng giám đốc
- Báo cáo kiểm toán độc lập
- Bảng cân đối kế toán hợp nhất
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất
- Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO
(Thành lập tại nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam)

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2014

Tháng 3 năm 2015

MỤC LỤC

NỘI DUNG	TRANG
BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC	113
BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP	114
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT	115 - 116
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT	117
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT	118
THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT	119 - 138

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco (gọi tắt là "Công ty") đệ trình báo cáo này cùng với báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Các thành viên của Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc Công ty đã điều hành Công ty trong năm và đến ngày lập báo cáo này gồm:

Hội đồng Quản trị

Bà Vũ Thị Thuận	Chủ tịch
Ông Trần Túc Mã	Phó Chủ tịch
Ông Nông Hữu Đức	Ủy viên
Ông Lê Tuấn	Ủy viên
Bà Nguyễn Thị Lan	Ủy viên
Ông Trần Mạnh Hữu	Ủy viên (bổ nhiệm ngày 07 tháng 3 năm 2014)
Ông Phan Quốc Công	Ủy viên (bổ nhiệm ngày 07 tháng 3 năm 2014)

Ban Tổng Giám đốc

Ông Trần Túc Mã	Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Huy Văn	Phó Tổng Giám đốc
Bà Hoàng Thị Rược	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Lan	Phó Tổng Giám đốc (bổ nhiệm ngày 8 tháng 9 năm 2014)

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty có trách nhiệm lập báo cáo tài chính hợp nhất phản ánh một cách trung thực và hợp lý tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty trong năm, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính. Trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc được yêu cầu phải:

- » Lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách đó một cách nhất quán;
- » Đưa ra các xét đoán và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- » Nêu rõ các nguyên tắc kế toán thích hợp có được tuân thủ hay không, có những áp dụng sai lệch trọng yếu cần được công bố và giải thích trong báo cáo tài chính hợp nhất hay không;
- » Lập báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh; và
- » Thiết kế và thực hiện hệ thống kiểm soát nội bộ một cách hữu hiệu cho mục đích lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất hợp lý nhằm hạn chế rủi ro và gian lận.

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo rằng sổ kế toán được ghi chép một cách phù hợp để phản ánh một cách hợp lý tình hình tài chính của Công ty ở bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm đảm bảo an toàn cho tài sản của Công ty và thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và sai phạm khác.

Ban Tổng Giám đốc xác nhận rằng Công ty đã tuân thủ các yêu cầu nêu trên trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất.

Thay mặt và đại diện cho Ban Tổng Giám đốc,



Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc
Ngày 6 tháng 3 năm 2015

**Kính gửi: Các Cổ đông
Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco**

Chúng tôi đã kiểm toán cáo tài chính hợp nhất kèm theo của Công ty Cổ phần Traphaco (gọi tắt là "Công ty"), được lập ngày 6 tháng 3 năm 2015, từ trang 115 đến trang 138, bao gồm Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất (gọi chung là "báo cáo tài chính hợp nhất").

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính hợp nhất.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2014 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.



Đặng Chí Dũng
Phó Tổng Giám đốc
Chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán số 0030-2013-001-1
Thay mặt và đại diện cho
CÔNG TY TNHH DELOITTE VIỆT NAM
Ngày 6 tháng 3 năm 2015
Hà Nội, CHXHCN Việt Nam



Đỗ Trung Kiên
Kiểm toán viên
Chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán số 1924-2013-001-1



TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2014	31/12/2013
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)	100		803.375.163.715	776.212.347.308
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	5	292.169.010.449	256.584.762.183
1. Tiền	111		97.169.010.449	96.084.762.183
2. Các khoản tương đương tiền	112		195.000.000.000	160.500.000.000
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		1.988.845.000	256.983.146
1. Đầu tư ngắn hạn	121		1.988.845.000	256.983.146
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		223.298.407.001	240.161.029.284
1. Phải thu khách hàng	131		182.470.133.670	218.106.878.513
2. Trả trước cho người bán	132		32.850.665.248	18.015.319.301
3. Các khoản phải thu khác	135		12.213.414.669	11.071.518.583
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		(4.235.806.586)	(7.032.687.113)
IV. Hàng tồn kho	140	6	264.740.415.866	263.884.036.371
1. Hàng tồn kho	141		265.376.881.292	264.568.685.236
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(636.465.426)	(684.648.865)
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		21.178.485.399	15.325.536.324
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		2.615.021.410	3.178.813.956
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		5.292.488.599	5.933.223.534
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154		752.607.942	1.387.567.546
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	7	12.518.367.448	4.825.931.288
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200=220+250+260+269)	200		328.674.268.205	311.502.313.944
I. Tài sản cố định	220		283.199.321.367	265.228.485.766
1. Tài sản cố định hữu hình	221	8	198.372.415.569	188.072.342.095
- Nguyên giá	222		371.948.373.887	338.048.992.141
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(173.575.958.318)	(149.976.650.046)
2. Tài sản cố định vô hình	227	9	37.297.899.658	28.412.121.582
- Nguyên giá	228		38.857.990.745	29.637.105.733
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1.560.091.087)	(1.224.984.151)
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	10	47.529.006.140	48.744.022.089
II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		6.528.078.540	6.190.480.105
1. Đầu tư vào công ty liên kết	252	12	6.028.078.540	5.690.480.105
2. Đầu tư dài hạn khác	258		500.000.000	500.000.000
III. Tài sản dài hạn khác	260		6.029.742.487	2.510.036.332
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		3.996.424.658	1.786.977.337
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		1.051.003.719	723.058.995
3. Tài sản dài hạn khác	268		982.314.110	-
IV. Lợi thế thương mại	269		32.917.125.811	37.573.311.741
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)	270		1.132.049.431.920	1.087.714.661.252

Các thuyết minh từ trang 119 đến trang 138 là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất

MẪU SỐ B 01-DN/HN
Đơn vị: VND

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2014	31/12/2013
A. NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300		261.287.002.621	334.741.827.599
I. Nợ ngắn hạn	310		261.111.002.621	333.610.322.421
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	13	34.437.749.427	114.061.473.364
2. Phải trả người bán	312		126.292.508.292	116.900.152.262
3. Người mua trả tiền trước	313		1.343.068.441	506.622.737
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	14	35.783.630.767	43.079.627.098
5. Phải trả người lao động	315		33.903.689.496	32.918.844.609
6. Chi phí phải trả	316	15	12.955.005.299	10.734.319.616
7. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	16	12.473.865.180	11.897.967.693
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	323		3.921.485.719	3.511.315.042
II. Nợ dài hạn	330		176.000.000	1.131.505.178
1. Vay và nợ dài hạn	334		-	118.000.000
2. Doanh thu chưa thực hiện	338		176.000.000	1.013.505.178
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	400		788.600.646.381	683.995.501.690
I. Vốn chủ sở hữu	410	17	787.286.212.503	683.250.010.404
1. Vốn điều lệ	411		246.764.330.000	246.764.330.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		153.747.160.000	153.747.160.000
3. Cổ phiếu quỹ	414		(3.593.000)	(3.593.000)
4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		179.264	179.264
5. Quỹ đầu tư phát triển	417		241.490.719.768	155.887.618.612
6. Quỹ dự phòng tài chính	418		15.573.685.480	15.426.539.765
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		129.713.730.991	111.427.775.763
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		1.314.433.878	745.491.286
1. Nguồn kinh phí	432		399.473.286	669.891.286
2. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	433		914.960.592	75.600.000
C. LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	439		82.161.782.918	68.977.331.963
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400+439)	440		1.132.049.431.920	1.087.714.661.252

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

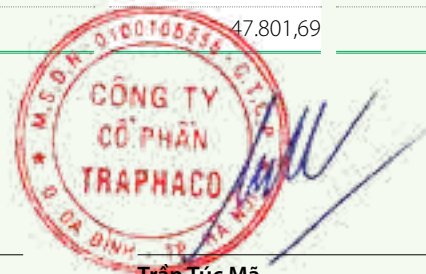
	31/12/2014	31/12/2013
1. Ngoại tệ các loại (USD)	47.801,69	2.408,41

Nguyễn Ngọc Thúy
Người lập biểu

Đinh Trung Kiên
Kế toán trưởng

Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc

Ngày 6 tháng 3 năm 2015



MẪU SỐ B 02-DN/HN
Đơn vị: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	2014	2013
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	18	1.660.275.159.181	1.691.084.220.534
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		9.553.337.567	8.720.094.110
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		1.650.721.821.614	1.682.364.126.424
4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	11	19	936.340.734.687	961.230.322.194
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		714.381.086.927	721.133.804.230
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	20	5.495.740.891	5.617.837.404
7. Chi phí tài chính	22	21	45.283.528.203	22.126.999.958
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	23		3.913.566.637	20.612.227.436
8. Chi phí bán hàng	24		331.656.848.718	341.998.801.193
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		128.310.104.599	135.951.817.285
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+(21-22)-(24+25))	30		214.626.346.298	226.674.023.198
11. Thu nhập khác	31		2.981.870.874	3.990.957.680
12. Chi phí khác	32		7.037.771.068	514.124.378
13. (Lỗ)/Lợi nhuận khác (40 = 31-32)	40		(4.055.900.194)	3.476.833.302
14. Lãi trong công ty liên kết	45	12	590.330.534	757.916.304
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40+45)	50		211.160.776.638	230.908.772.804
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51		48.124.062.116	59.713.180.058
17. (Thu nhập)/Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		(327.944.724)	2.645.862
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	60		163.364.659.246	171.192.946.884
18.1. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	61		17.546.200.083	21.770.784.584
18.2. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ	62		145.818.459.163	149.422.162.300
19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	23	5.910	6.255

Nguyễn Ngọc Thúy
Người lập biểu

Đinh Trung Kiên
Kế toán trưởng

Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc

Ngày 6 tháng 3 năm 2015



BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIẾN TỆ HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014

MẪU SỐ B 03-DN/HN
Đơn vị: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	2014	2013
I. LƯU CHUYỂN TIẾN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
1. Lợi nhuận trước thuế	01	211.160.776.638	230.908.772.804
2. Điều chỉnh cho các khoản:			
Khấu hao tài sản cố định	02	25.584.365.308	22.156.243.959
Các khoản dự phòng	03	(2.845.063.966)	(427.600.465)
(Lãi) chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04	(2.053.521)	(61.917.559)
(Lãi) từ hoạt động đầu tư	05	(5.344.695.269)	(1.695.232.641)
Chi phí lãi vay	06	3.913.566.637	20.612.227.436
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08	232.466.895.827	271.492.493.534
Thay đổi các khoản phải thu	09	17.214.330.331	72.045.437.588
Thay đổi hàng tồn kho	10	(808.196.056)	23.284.999.434
Thay đổi các khoản phải trả (không bao gồm lãi vay phải trả, thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp)	11	(2.975.614.970)	(65.126.562.471)
Thay đổi chi phí trả trước	12	(1.645.654.775)	(2.873.091.950)
Tiền lãi vay đã trả	13	(4.471.096.717)	(21.349.390.791)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14	(54.823.747.329)	(49.131.898.685)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20	184.956.916.311	228.341.986.659
II. LƯU CHUYỂN TIẾN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
1. Tiền chi mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21	(45.012.168.456)	(57.537.560.677)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22	95.454.545	197.999.999
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23	(1.788.845.000)	-
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24	56.983.146	867.314.815
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25	(337.598.435)	(4.369.823.618)
6. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	5.012.121.038	4.484.256.430
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30	(41.974.053.162)	(56.357.813.051)
III. LƯU CHUYỂN TIẾN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31	-	123.366.090.000
2. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	37.878.628.574	272.917.347.693
3. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(117.620.352.511)	(388.934.158.532)
4. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	(27.656.890.946)	(27.077.743.745)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	(107.398.614.883)	(19.728.464.584)
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50	35.584.248.266	152.255.709.024
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	256.584.762.183	104.329.053.159
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	292.169.010.449	256.584.762.183

Nguyễn Ngọc Thúy
Người lập biểu

Đinh Trung Kiên
Kế toán trưởng



Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc

Ngày 6 tháng 3 năm 2015

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Các thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo



MẪU SỐ B 09-DN/HN

1. THÔNG TIN KHÁI QUÁT

Hình thức sở hữu vốn

Công ty Cổ phần Traphaco được chuyển đổi từ doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty Cổ phần theo Quyết định số 2566/1999/QĐ-BGTVT ngày 27 tháng 9 năm 1999 của Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải. Công ty được cấp lại mã số doanh nghiệp từ Đăng ký kinh doanh số 058437 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 24 tháng 12 năm 1999 thành Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh công ty cổ phần với mã số doanh nghiệp 0100108656. Công ty thay đổi đăng ký kinh doanh lần thứ 20 vào ngày 10 tháng 6 năm 2014.

Công ty có các chi nhánh sau:

Tên đơn vị	Nơi thành lập	Hoạt động kinh doanh chính
Chi nhánh Công ty Cổ phần Traphaco	TP. Hồ Chí Minh	
Chi nhánh Miền Trung	TP. Đà Nẵng	
Chi nhánh Nam Định	Tỉnh Nam Định	
Chi nhánh Nghệ An	Tỉnh Nghệ An	
Chi nhánh Thanh Hóa	Tỉnh Thanh Hóa	
Chi nhánh Vĩnh Long	Tỉnh Vĩnh Long	
Chi nhánh Hải Phòng	TP. Hải Phòng	Kinh doanh dược phẩm, thực phẩm, mỹ phẩm, hóa chất, vật tư, thiết bị y tế, xuất nhập khẩu nguyên phụ liệu làm thuốc, các sản phẩm thuốc.
Chi nhánh Quảng Ninh	Tỉnh Quảng Ninh	
Chi nhánh Đồng Nai	Tỉnh Đồng Nai	
Chi nhánh Bình Thuận	Tỉnh Bình Thuận	
Chi nhánh Quảng Ngãi	Tỉnh Quảng Ngãi	
Chi nhánh Khánh Hòa	Tỉnh Khánh Hòa	
Chi nhánh Cần Thơ	Tỉnh Cần Thơ	
Chi nhánh Gia Lai	Tỉnh Gia Lai	
Chi nhánh Hải Dương	Tỉnh Hải Dương	

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, Công ty có 04 công ty con là Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco, Công ty TNHH MTV Traphacosapa, Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Đắk Lắk và Công ty TNHH MTV Traphaco Hưng Yên.

Tổng số cán bộ công nhân viên của Công ty và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2014 là 1.341 (ngày 31 tháng 12 năm 2013 là 1.314).

Ngành nghề kinh doanh và hoạt động chính

Hoạt động kinh doanh của Công ty bao gồm sản xuất, buôn bán thực phẩm và mỹ phẩm; kinh doanh xuất nhập khẩu nguyên phụ liệu làm thuốc, các sản phẩm thuốc; tư vấn sản xuất dược mỹ phẩm; pha chế thuốc theo đơn; sản xuất kinh doanh dược phẩm, hóa chất và vật tư thiết bị y tế; sản xuất buôn bán rượu, bia, nước giải khát (không bao gồm kinh doanh quán bar); tư vấn dịch vụ khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y, dược; thu mua, gieo trồng, chế biến dược liệu.

Hoạt động chính của Công ty là sản xuất kinh doanh dược phẩm, hóa chất và vật tư thiết bị y tế.



2. CƠ SỞ LẬP BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT VÀ NĂM TÀI CHÍNH

Cơ sở lập báo cáo tài chính hợp nhất

Báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo được trình bày bằng Đồng Việt Nam (VND), theo nguyên tắc giá gốc và phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo không nhằm phản ánh tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận chung tại các nước khác ngoài Việt Nam.

Năm tài chính

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12.

3. HƯỚNG DẪN KẾ TOÁN MỚI ĐÃ BAN HÀNH NHƯNG CHƯA ÁP DỤNG

Ngày 22 tháng 12 năm 2014, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 200/2014/TT-BTC (“Thông tư 200”) hướng dẫn áp dụng chế độ kế toán cho doanh nghiệp và Thông tư số 202/2014/TT-BTC (“Thông tư 202”) hướng dẫn phương pháp lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất. Những thông tư này sẽ có hiệu lực cho năm tài chính bắt đầu vào hoặc sau ngày 01 tháng 01 năm 2015. Thông tư 200 thay thế cho các quy định về chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ Tài chính và Thông tư số 244/2009/TT-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2009 của Bộ Tài chính. Thông tư 202 thay thế cho các quy định trong phần XIII của Thông tư số 161/2007/TT-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2007 của Bộ Tài chính hướng dẫn lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất theo Chuẩn mực kế toán số 25 “Báo cáo tài chính hợp nhất và kế toán các khoản đầu tư vào công ty con”.

Ban Tổng Giám đốc Công ty đang đánh giá mức độ ảnh hưởng của việc áp dụng các thông tư này đến các báo cáo tài chính hợp nhất trong tương lai của Công ty.

4. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

Sau đây là các chính sách kế toán chủ yếu được Công ty áp dụng trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất:

Ước tính kế toán

Việc lập báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính yêu cầu Ban Tổng Giám đốc phải có những ước tính và giả định ảnh hưởng đến số liệu báo cáo về công nợ, tài sản và việc trình bày các khoản công nợ và tài sản tiềm tàng tại ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất cũng như các số liệu báo cáo về doanh thu và chi phí trong suốt năm tài chính. Mặc dù các ước tính kế toán được lập bằng tất cả sự hiểu biết của Ban Tổng Giám đốc, số thực tế phát sinh có thể khác với các ước tính, giả định đặt ra.

Cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm báo cáo tài chính của Công ty và báo cáo tài chính của các công ty do Công ty kiểm soát (các công ty con) được lập cho đến ngày 31 tháng 12 hàng năm. Việc kiểm soát này đạt được khi Công ty có khả năng kiểm soát các chính sách tài chính và hoạt động của các công ty nhận đầu tư nhằm thu được lợi ích từ hoạt động của các công ty này.

Kết quả hoạt động kinh doanh của các công ty con được mua lại hoặc bán đi trong năm được trình bày trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất từ ngày mua hoặc cho đến ngày bán khoản đầu tư ở công ty con đó.

Trong trường hợp cần thiết, báo cáo tài chính của các công ty con được điều chỉnh để các chính sách kế toán được áp dụng tại Công ty và các công ty con là giống nhau.

Tất cả các nghiệp vụ và số dư giữa các công ty trong cùng tập đoàn được loại bỏ khi hợp nhất báo cáo tài chính.

Lợi ích của cổ đông thiểu số trong tài sản thuần của công ty con hợp nhất được xác định là một chỉ tiêu riêng biệt tách khỏi phần vốn chủ sở hữu của cổ đông của công ty mẹ. Lợi ích của cổ đông thiểu số bao gồm giá trị các lợi ích của cổ đông thiểu số tại ngày hợp nhất kinh doanh ban đầu (chi tiết xem nội dung trình bày dưới đây) và phần lợi ích của cổ

đông thiểu số trong sự biến động của tổng vốn chủ sở hữu kể từ ngày hợp nhất kinh doanh. Các khoản lỗ tương ứng với phần vốn của cổ đông thiểu số vượt quá phần vốn của họ trong tổng vốn chủ sở hữu của công ty con được tính giảm vào phần lợi ích của Công ty trừ khi cổ đông thiểu số có nghĩa vụ ràng buộc và có khả năng bù đắp khoản lỗ đó.

Hợp nhất kinh doanh

Tài sản, công nợ và công nợ tiềm tàng của công ty con được xác định theo giá trị hợp lý tại ngày mua công ty con. Bất kỳ khoản phụ trội nào giữa giá mua và tổng giá trị hợp lý của tài sản được mua được ghi nhận là lợi thế thương mại. Bất kỳ khoản thiếu hụt nào giữa giá mua và tổng giá trị hợp lý của tài sản được mua được ghi nhận vào kết quả hoạt động kinh doanh của kỳ kế toán phát sinh hoạt động mua công ty con.

Lợi ích của cổ đông thiểu số tại ngày hợp nhất kinh doanh ban đầu được xác định trên cơ sở tỷ lệ của cổ đông thiểu số trong tổng giá trị hợp lý của tài sản, công nợ và công nợ tiềm tàng được ghi nhận.

Đầu tư vào công ty liên kết

Công ty liên kết là một công ty mà Công ty có ảnh hưởng đáng kể nhưng không phải là công ty con hay công ty liên doanh của Công ty. Ảnh hưởng đáng kể thể hiện ở quyền tham gia vào việc đưa ra các quyết định về chính sách tài chính và hoạt động của bên nhận đầu tư nhưng không có ảnh hưởng về mặt kiểm soát hoặc đồng kiểm soát những chính sách này.

Kết quả hoạt động kinh doanh, tài sản và công nợ của các công ty liên kết được hợp nhất trong báo cáo tài chính theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Các khoản góp vốn liên kết được trình bày trong bảng cân đối kế toán theo giá gốc được điều chỉnh theo những thay đổi trong phần vốn góp của Công ty vào phần tài sản thuần của công ty liên kết sau ngày mua khoản đầu tư. Các khoản lỗ của công ty liên kết vượt quá khoản góp vốn của Công ty tại công ty liên kết đó (bao gồm bất kể các khoản góp vốn dài hạn mà về thực chất tạo thành đầu tư thuần của Công ty tại công ty liên kết đó) không được ghi nhận.

Trong trường hợp một công ty thành viên của Công ty thực hiện giao dịch với một công ty liên kết với Công ty, lãi/lỗ chưa thực hiện tương ứng với phần góp vốn của Công ty vào công ty liên kết, được loại trừ khỏi báo cáo tài chính hợp nhất.

Lợi thế thương mại

Lợi thế thương mại trên báo cáo tài chính hợp nhất là phần phụ trội giữa mức giá phí hợp nhất kinh doanh so với phần lợi ích của Công ty trong tổng giá trị hợp lý của tài sản, công nợ và công nợ tiềm tàng của công ty con, công ty liên kết, hoặc đơn vị góp vốn liên doanh tại ngày thực hiện nghiệp vụ đầu tư. Lợi thế thương mại được coi là một loại tài sản vô hình, được tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng trên thời gian hữu dụng ước tính của lợi thế kinh doanh đó trong vòng 8 năm đến 10 năm.

Lợi thế kinh doanh có được từ việc mua công ty liên kết và cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát được tính vào giá trị ghi sổ của công ty liên kết và cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát. Lợi thế kinh doanh từ việc mua các công ty con được trình bày riêng như một loại tài sản có khác trên bảng cân đối kế toán hợp nhất

Khi bán công ty con, công ty liên kết hoặc đơn vị góp vốn liên doanh, giá trị còn lại của khoản lợi thế thương mại chưa khấu hao hết được tính vào khoản lãi/lỗ do nghiệp vụ nhượng bán công ty tương ứng.

Công cụ tài chính

Ghi nhận ban đầu

Tài sản tài chính: Tại ngày ghi nhận ban đầu, tài sản tài chính được ghi nhận theo giá gốc cộng các chi phí giao dịch có liên quan trực tiếp đến việc mua sắm tài sản tài chính đó. Tài sản tài chính của Công ty bao gồm tiền, các khoản tương đương tiền, đầu tư ngắn hạn và dài hạn, các khoản phải thu khách hàng, phải thu khác và cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn.

Công nợ tài chính: Tại ngày ghi nhận ban đầu, công nợ tài chính được ghi nhận theo giá gốc cộng các chi phí giao dịch có liên quan trực tiếp đến việc phát hành công nợ tài chính đó. Công nợ tài chính của Công ty bao gồm các khoản phải trả người bán và phải trả khác, các khoản vay và chi phí phải trả.



4. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (tiếp theo)

Đánh giá lại sau lần ghi nhận ban đầu

Hiện tại, chưa có quy định về đánh giá lại công cụ tài chính sau ghi nhận ban đầu.

Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, các khoản tiền gửi không kỳ hạn, tiền đang chuyển, các khoản đầu tư ngắn hạn, có khả năng thanh khoản cao, dễ dàng chuyển đổi thành tiền và ít rủi ro liên quan đến việc biến động giá trị.

Dự phòng phải thu khó đòi

Dự phòng phải thu khó đòi được trích lập cho những khoản phải thu đã quá hạn thanh toán từ sáu tháng trở lên, hoặc các khoản phải thu mà người nợ khó có khả năng thanh toán do bị thanh lý, phá sản hay các khó khăn tương tự.

Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được xác định trên cơ sở giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí lao động trực tiếp và chi phí sản xuất chung, nếu có, để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại. Giá gốc của hàng tồn kho được xác định theo phương pháp bình quân gia quyền. Giá trị thuần có thể thực hiện được được xác định bằng giá bán ước tính trừ các chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm cùng chi phí tiếp thị, bán hàng và phân phối phát sinh.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho của Công ty được trích lập theo các quy định kế toán hiện hành. Theo đó, Công ty được phép trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho lỗi thời, hỏng, kém phẩm chất và trong trường hợp giá gốc của hàng tồn kho cao hơn giá trị thuần có thể thực hiện được tại ngày kết thúc năm tài chính.

Tài sản cố định hữu hình và khấu hao

Tài sản cố định hữu hình được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng.

Nguyên giá tài sản cố định hữu hình do tự làm, tự xây dựng bao gồm chi phí xây dựng, chi phí sản xuất thực tế phát sinh cộng chi phí lắp đặt và chạy thử.

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, cụ thể như sau:

	2014
	Số năm
Nhà xưởng và vật kiến trúc	15 - 25
Máy móc và thiết bị	06 - 07
Phương tiện vận tải	05 - 08
Thiết bị văn phòng	03 - 06
Tài sản cố định khác	05 - 15

Các khoản lãi, lỗ phát sinh khi thanh lý, bán tài sản là chênh lệch giữa thu nhập từ thanh lý và giá trị còn lại của tài sản và được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Tài sản cố định vô hình và khấu hao

Tài sản cố định vô hình thể hiện giá trị quyền sử dụng đất và phần mềm máy tính, được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế và được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian sử dụng ước tính.

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Các tài sản đang trong quá trình xây dựng phục vụ mục đích sản xuất, cho thuê, quản trị hoặc cho bất kỳ mục đích nào khác được ghi nhận theo giá gốc. Chi phí này bao gồm chi phí dịch vụ và chi phí lãi vay có liên quan phù hợp với chính sách kế toán của Công ty. Việc tính khấu hao của các tài sản này được áp dụng giống như với các tài sản khác, bắt đầu từ khi tài sản ở vào trạng thái sẵn sàng sử dụng.

Các khoản trả trước dài hạn

Các khoản chi phí trả trước dài hạn bao gồm giá trị công cụ, dụng cụ, linh kiện loại nhỏ đã xuất dùng và được coi là có khả năng đem lại lợi ích kinh tế trong tương lai cho Công ty với thời hạn từ một năm trở lên. Các chi phí này được vốn hóa dưới hình thức các khoản trả trước dài hạn và được phân bổ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, sử dụng phương pháp đường thẳng theo thời gian sử dụng ước tính.

Ghi nhận doanh thu

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm (5) điều kiện sau:

- Công ty đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;
- Công ty không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Công ty sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng; và
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc đã hoàn thành tại ngày của bảng cân đối kế toán của kỳ đó. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả bốn (4) điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành tại ngày của bảng cân đối kế toán; và
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

Lãi tiền gửi được ghi nhận trên cơ sở dồn tích, được xác định trên số dư các tài khoản tiền gửi và lãi suất áp dụng.

Lãi từ các khoản đầu tư được ghi nhận khi Công ty có quyền nhận khoản lãi.

Ngoại tệ

Công ty áp dụng xử lý chênh lệch tỷ giá theo hướng dẫn của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 10 (VAS 10) "Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái" và Thông tư số 179/2012/TT-BTC ngày 24 tháng 10 năm 2012 của Bộ Tài chính quy định về ghi nhận, đánh giá, xử lý các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái trong doanh nghiệp. Theo đó, các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày phát sinh nghiệp vụ. Số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày kết thúc niên độ kế toán được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày này. Chênh lệch tỷ giá phát sinh được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Lãi chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các số dư tại ngày kết thúc niên độ kế toán không được dùng để chia cho cổ đông.

Chi phí đi vay

Tất cả các chi phí lãi vay được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.



4. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (tiếp theo)

Các khoản dự phòng

Các khoản dự phòng được ghi nhận khi Công ty có nghĩa vụ nợ hiện tại do kết quả từ một sự kiện đã xảy ra, và Công ty có khả năng phải thanh toán nghĩa vụ này. Các khoản dự phòng được xác định trên cơ sở ước tính của Ban Tổng Giám đốc về các khoản chi phí cần thiết để thanh toán nghĩa vụ nợ này tại ngày kết thúc niên độ kế toán.

Thuế

Thuế thu nhập doanh nghiệp thể hiện tổng giá trị của số thuế phải trả hiện tại và số thuế hoãn lại.

Số thuế phải trả hiện tại được tính dựa trên thu nhập chịu thuế trong năm. Thu nhập chịu thuế khác với lợi nhuận thuần được trình bày trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản thu nhập hay chi phí tính thuế hoặc được khấu trừ trong các năm khác (bao gồm cả lỗ mang sang, nếu có) và ngoài ra không bao gồm các chi tiêu không chịu thuế hoặc không được khấu trừ.

Thuế thu nhập hoãn lại được tính trên các khoản chênh lệch giữa giá trị ghi sổ và cơ sở tính thuế thu nhập của các khoản mục tài sản hoặc công nợ trên báo cáo tài chính hợp nhất và được ghi nhận theo phương pháp bảng cân đối kế toán. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phải được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời còn tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để khấu trừ các khoản chênh lệch tạm thời.

Thuế thu nhập hoãn lại được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho kỳ tài sản được thu hồi hay nợ phải trả được thanh toán. Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và chỉ ghi vào vốn chủ sở hữu khi khoản thuế đó có liên quan đến các khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và nợ thuế thu nhập hoãn lại phải trả được bù trừ khi Công ty có quyền hợp pháp để bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và khi các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và nợ thuế thu nhập hoãn lại phải trả liên quan tới thuế thu nhập doanh nghiệp được quản lý bởi cùng một cơ quan thuế và Công ty có dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần.

Việc xác định thuế thu nhập của Công ty căn cứ vào các quy định hiện hành về thuế. Tuy nhiên, những quy định này thay đổi theo từng thời kỳ và việc xác định sau cùng về thuế thu nhập doanh nghiệp tùy thuộc vào kết quả kiểm tra của cơ quan thuế có thẩm quyền.

Các loại thuế khác được áp dụng theo các luật thuế hiện hành tại Việt Nam.

5. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Tiền mặt	12.347.197.566	8.935.185.253
Tiền gửi ngân hàng	84.821.812.883	86.333.523.426
Tiền đang chuyển	-	816.053.504
Các khoản tương đương tiền (*)	195.000.000.000	160.500.000.000
	292.169.010.449	256.584.762.183

(*) Các khoản tương đương tiền thể hiện các khoản tiền gửi tại các ngân hàng có kỳ hạn không quá 03 (ba) tháng.

6. HÀNG TỒN KHO

	31/12/2014	31/12/2013 (Phân loại lại)
	VND	VND
Hàng mua đang đi trên đường	2.323.587.109	2.682.490.115
Nguyên liệu, vật liệu	123.445.698.563	113.815.515.956
Công cụ, dụng cụ	26.922.555	57.567.014
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	24.871.873.581	31.065.854.129
Thành phẩm	75.895.304.980	90.095.208.939
Hàng hoá	29.216.723.572	17.697.809.977
Hàng gửi đi bán	9.596.770.932	9.154.239.106
Cộng	265.376.881.292	264.568.685.236
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(636.465.426)	(684.648.865)
Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho	264.740.415.866	263.884.036.371

7. TÀI SẢN NGẮN HẠN KHÁC

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Tạm ứng	9.499.001.840	2.682.962.066
Thuế GTGT đầu vào chênh lệch với tờ khai	250.157.729	250.157.729
Cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn	2.769.207.879	1.892.811.493
	12.518.367.448	4.825.931.288



TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

8.

	Nhà xưởng, vật kiến trúc		Máy móc, thiết bị		Phương tiện vận tải		Thiết bị văn phòng		Tài sản khác		Cộng	
	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND
NGUYÊN GIÁ												
Tại ngày 01/01/2014	154.707.675.139	127.825.840.540	40.660.824.159	11.201.914.349	3.652.737.954	338.048.992.141						
Mua trong năm	85.705.000	8.061.737.805	6.367.347.806	1.382.491.001	-	15.897.281.612						
Xây dựng cơ bản hoàn thành	5.359.765.492	14.388.825.560	-	-	-	19.748.591.052						
Thanh lý, nhượng bán	-	(761.266.500)	(679.062.266)	(167.551.607)	-	(1.607.880.373)						
Giảm khác	(138.610.545)	(47.990.000)	-	47.990.000	-	(138.610.545)						
Tại ngày 31/12/2014	160.014.535.086	149.467.147.405	46.349.109.699	12.464.843.743	3.652.737.954	371.948.373.887						
GIÁ TRỊ HAO MÒN LŨY KẾ												
Tại ngày 01/01/2014	49.541.877.964	66.035.407.120	22.323.189.857	9.246.175.722	2.829.999.383	149.976.650.046						
Khấu hao trong năm	6.831.611.251	14.131.523.452	3.227.683.416	835.946.841	222.493.412	25.249.258.372						
Thanh lý, nhượng bán	-	(748.250.275)	(595.537.673)	(167.551.607)	-	(1.511.339.555)						
Giảm khác	(138.610.545)	(11.657.845)	-	11.657.845	-	(138.610.545)						
Tại ngày 31/12/2014	56.234.878.670	79.407.022.452	24.955.335.600	9.926.228.801	3.052.492.795	173.575.958.318						
GIÁ TRỊ CÒN LẠI												
Tại ngày 31/12/2014	103.779.656.416	70.060.124.953	21.393.774.099	2.538.614.942	600.245.159	198.372.415.569						
Tại ngày 31/12/2013	105.165.797.175	61.790.433.420	18.337.634.302	1.955.738.627	822.738.571	188.072.342.095						

Như trình bày tại Thuyết minh số 13, Công ty đã thế chấp tài sản cố định hữu hình với giá trị còn lại tại ngày 31 tháng 12 năm 2014 là 59.676.743.034 VND (31 tháng 12 năm 2013: 72.583.410.883 VND) để đảm bảo cho các khoản tiền vay ngân hàng.

Nguyên giá của tài sản cố định bao gồm các tài sản cố định đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2014 với giá trị là 65.701.182.199 VND (31 tháng 12 năm 2013: 64.687.129.229 VND).

9. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

	Quyền sử dụng đất (i)	Phần mềm máy tính	Tài sản khác	Cộng
	VND	VND	VND	VND
NGUYÊN GIÁ				
Tại ngày 01/01/2014	29.252.589.263	101.187.570	283.328.900	29.637.105.733
Mua trong năm	8.055.485.012	1.165.400.000	-	9.220.885.012
Tại ngày 31/12/2014	37.308.074.275	1.266.587.570	283.328.900	38.857.990.745
GIÁ TRỊ HAO MÒN LŨY KẾ				
Tại ngày 01/01/2014	1.005.346.249	58.330.322	161.307.580	1.224.984.151
Khấu hao trong năm	164.282.568	127.757.700	43.066.668	335.106.936
Tại ngày 31/12/2014	1.169.628.817	186.088.022	204.374.248	1.560.091.087
GIÁ TRỊ CÒN LẠI				
Tại ngày 31/12/2014	36.138.445.458	1.080.499.548	78.954.652	37.297.899.658
Tại ngày 31/12/2013	28.247.243.014	42.857.248	122.021.320	28.412.121.582

(i) Tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, quyền sử dụng đất bao gồm :

Chi tiết	Diện tích (m ²)	Số tiền VND	Thời hạn sử dụng
- QSD đất tại 255 Tôn Đức Thắng, Liên Chiểu, TP. Đà Nẵng	283	2.618.528.525	Lâu dài
- QSD đất tại xã Phước Kiển, Nhà Bè, TP. Hồ Chí Minh (*)	876	7.795.378.640	
- QSD đất tại khu đô thị mới Hòa Vượng, TP. Nam Định	289	2.350.425.000	Lâu dài
- QSD đất tại phố Vinh Tân, TP. Vinh (lô 581)	307	1.290.240.000	Lâu dài
- QSD đất tại phố Vinh Tân, TP. Vinh (lô 582)	302	1.267.560.000	Lâu dài
- QSD đất tại Khu đô thị Vinh Điểm Trung, TP. Nha Trang	306	1.873.777.089	Lâu dài
- QSD đất tại Khu đô thị mới Cao Xanh, TP. Hạ Long	340	3.049.800.000	Lâu dài
- QSD đất tại Khu đô thị mới phía Tây, Thanh Bình, TP. Hải Dương	250	3.518.560.000	Lâu dài
- QSD đất tại Văn Lâm, Hưng Yên (**)	31.047	4.972.028.674	Lâu dài
- QSD đất tại Đắc Lắc	-	516.291.335	Lâu dài
- QSD đất tại lô K1, K2 khu IV, khu đô thị Bắc đại lộ Lê Lợi, Phường Đồng Hương, TP Thanh Hoá	518	3.500.078.454	Lâu dài
- QSD đất tại D37 Mỹ Thạnh Hưng, Phường 6 - TP Mỹ Tho - Tiền Giang	151	2.710.406.558	Lâu dài
- QSD đất tại khu dân cư số 2 - P. Dĩnh Kế - TP Bắc Giang	178	1.845.000.000	Lâu dài
	34.847	37.308.074.275	

(*) Quyền sử dụng đất tại xã Phước Kiển, Nhà Bè, thành phố Hồ Chí Minh gồm 2 thửa đất là thửa 647 có tổng diện tích là 652 m² với thời hạn sử dụng lâu dài và thửa 646 có tổng diện tích là 224 m² với thời hạn sử dụng đến ngày 27 tháng 8 năm 2016.

(**) Theo Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số AI 073651 do Ủy ban Nhân dân tỉnh Hưng Yên cấp ngày 15 tháng 6 năm 2007, quyền sử dụng đất tại thửa đất số 228, xã Tân Quang, huyện Văn Lâm, tỉnh Hưng Yên có thời hạn 35 năm, từ ngày 03 tháng 4 năm 2003 đến ngày 03 tháng 4 năm 2038 với diện tích là 31.047 m².

Như trình bày tại Thuyết minh số 13, Công ty đã thế chấp quyền sử dụng đất với giá trị còn lại tại ngày 31 tháng 12 năm 2014 là 4.968.953.525 VND (31 tháng 12 năm 2013: 4.968.953.525 VND) để đảm bảo cho khoản tiền vay ngân hàng.



10. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỜ DANG

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	45.757.200.097	41.353.410.761
Công trình nhà máy dược Traphaco (*)	39.625.039.554	31.053.543.886
Công trình văn phòng tại Thái Nguyên	201.939.091	201.939.091
Công trình văn phòng tại Gia Lai	1.616.180.092	1.616.180.092
Công trình văn phòng tại Cần Thơ	2.479.653.636	2.479.653.636
Công trình văn phòng tại Thanh Hóa	-	3.460.545.454
Khác	1.834.387.724	2.541.548.602
Mua sắm tài sản cố định	1.771.806.043	7.390.611.328
	47.529.006.140	48.744.022.089

(*) Công ty đã thành lập Công ty TNHH MTV Traphaco Hưng Yên (100% vốn của Công ty Cổ phần Traphaco) để thực hiện dự án đầu tư xây dựng nhà máy dược công nghệ cao tại khu đất 4,6 ha thuộc xã Tân Quang, huyện Văn Lâm, tỉnh Hưng Yên. Tổng mức đầu tư dự kiến của dự án là 400 tỷ VND với thời gian triển khai là 05 năm. Dự án này hiện đã được cấp phép của UBND tỉnh Hưng Yên cấp phép thực hiện và số dư chi phí xây dựng cơ bản dở dang thể hiện số tiền đã chi để đến bù hoa màu và thi công một số hạng mục tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2014.

11. ĐẦU TƯ VÀO CÔNG TY CON

Thông tin chi tiết về các công ty con của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2014 như sau:

Tên công ty con	Nơi thành lập và hoạt động	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ biểu quyết	Hoạt động kinh doanh chính
Công ty TNHH Một thành viên Traphacosapa	Tỉnh Lào Cai	100%	100%	Nuôi trồng, chế biến dược liệu, nông lâm sản thực phẩm; Sản xuất, kinh doanh dược phẩm, dược liệu, thực phẩm
Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco	Tỉnh Hưng Yên	51%	51%	Sản xuất thuốc đông dược
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Đắk Lắk	Tỉnh Đắk Lắk	58%	58%	Sản xuất kinh doanh dược phẩm, các sản phẩm thực phẩm dinh dưỡng; Xuất nhập khẩu thuốc và dược liệu, thiết bị y tế.
Công ty TNHH Một thành viên Traphaco Hưng Yên	Tỉnh Hưng Yên	100%	100%	Sản xuất thuốc đông dược

12. ĐẦU TƯ VÀO CÔNG TY LIÊN KẾT

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Giá gốc của các khoản đầu tư vào công ty liên kết	20.813.622.400	20.813.622.400
Lợi thế thương mại	(15.877.771.401)	(15.877.771.401)
Phần lãi phát sinh sau ngày đầu tư trừ cổ tức được chia	1.092.227.541	754.629.106
	6.028.078.540	5.690.480.105

Thông tin chi tiết về công ty liên kết của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2014 như sau:

Tên công ty liên kết	Nơi thành lập và hoạt động	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ biểu quyết	Hoạt động kinh doanh chính
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị	Tỉnh Quảng Trị	43%	43%	Sản xuất, kinh doanh dược phẩm
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Thái Nguyên	Tỉnh Thái Nguyên	49%	49%	Sản xuất, kinh doanh dược phẩm

Thông tin tài chính tóm tắt về các công ty liên kết của Công ty được trình bày như sau:

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Tổng tài sản	36.194.261.849	42.222.651.216
Tổng công nợ	25.514.881.790	31.320.614.670
Tài sản thuần	10.679.380.059	10.902.036.546
Phần tài sản thuần Công ty đầu tư vào công ty liên kết	4.996.280.809	5.048.097.089

	2014	2013
	VND	VND
Doanh thu	111.833.792.894	85.155.303.175
Lãi thuần	1.232.978.486	1.719.804.016
Lãi thuần từ khoản đầu tư vào công ty liên kết	590.330.534	757.916.304

13. VAY VÀ NỢ NGẮN HẠN

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Vay ngắn hạn		
- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Ba Đình (i)	16.587.749.427	81.299.473.364
- Vay cá nhân (ii)	17.850.000.000	32.240.000.000
Nợ dài hạn đến hạn trả		
- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Ba Đình	-	472.000.000
- Vay cá nhân	-	50.000.000
	34.437.749.427	114.061.473.364

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, số dư khoản vay ngắn hạn thể hiện các khoản vay:

(i) Ngày 15 tháng 4 năm 2013, Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco (Công ty con) ký Hợp đồng cấp tín dụng số 34-2013/HĐTD-CNC với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Ba Đình cho mục đích bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty con. Hạn mức cho vay là 55.000.000.000 VND bao gồm dư nợ thực tế đến ngày 14 tháng 4 năm 2013 của Hợp đồng tín dụng hạn mức số 37-2012/HĐTD-CNC ngày 11 tháng 4 năm 2012 chuyển sang). Thời hạn cho vay được ghi cụ thể trên từng giấy nhận nợ nhưng tối đa không quá 6 tháng/giấy nhận nợ kể từ ngày bắt đầu nhận tiền vay. Thời hạn duy trì hạn mức tín dụng là 12 tháng kể từ ngày ký hợp đồng. Khoản vay áp dụng lãi suất thả nổi, được điều chỉnh định kỳ 1 tháng 1 lần vào ngày 25 hàng tháng kể từ ngày giải ngân. Công ty sử dụng tài sản cố định hữu hình (nhà xưởng, máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải) để đảm bảo cho khoản vay.

(ii) Các khoản vay cán bộ, nhân viên với thời hạn vay nhỏ hơn 12 tháng, cho mục đích bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Các khoản vay này không có đảm bảo và chịu lãi suất dao động từ 0,833%/tháng đến 1,2%/tháng.



17. VỐN CHỦ SỞ HỮU
Thay đổi trong vốn chủ sở hữu

	Vốn điều lệ	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ dự phòng tài chính	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Cộng
	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND
Số dư tại ngày 01/01/2013	123.398.240.000	92.063.700.000	(3.593.000)	179.264	134.786.888.790	14.609.795.594	85.380.715.911	450.235.926.559
Tăng vốn trong năm	123.366.090.000	61.683.460.000	-	-	-	-	-	185.049.550.000
Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	-	-	149.422.162.300	149.422.162.300
Tạm chi cổ tức năm 2013	-	-	-	-	-	-	(24.930.812.000)	(24.930.812.000)
Thưởng ban điều hành	-	-	-	-	-	-	(2.202.950.745)	(2.202.950.745)
Tích lập các quỹ	-	-	-	-	82.783.369.822	816.744.171	(95.638.871.222)	(12.038.757.229)
Trả thù lao cho Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát	-	-	-	-	-	-	(583.000.085)	(583.000.085)
Trích quỹ đầu tư phát triển để thường	-	-	-	-	(61.682.640.000)	-	-	(61.682.640.000)
Khác	-	-	-	-	-	-	(19.468.396)	(19.468.396)
Số dư tại ngày 01/01/2014	246.764.330.000	153.747.160.000	(3.593.000)	179.264	155.887.618.612	15.426.539.765	111.427.775.763	683.250.010.404
Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	-	-	145.818.459.163	145.818.459.163
Chia cổ tức	-	-	-	-	-	-	(24.673.294.300)	(24.673.294.300)
Thưởng Ban điều hành	-	-	-	-	-	-	(2.754.829.596)	(2.754.829.596)
Trích lập các quỹ	-	-	-	-	85.502.601.156	147.145.715	(99.839.895.852)	(14.190.148.981)
Trả thù lao cho Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát	-	-	-	-	-	-	(237.074.701)	(237.074.701)
Khác	-	-	-	-	100.500.000	-	(27.409.486)	73.090.514
Số dư tại ngày 31/12/2014	246.764.330.000	153.747.160.000	(3.593.000)	179.264	241.490.719.768	15.573.685.480	129.713.730.991	787.286.212.503

Trong năm 2014, Công ty đã thực hiện chia cổ tức cho các cổ đông và phân phối các quỹ theo các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông của Công ty mẹ và các Công ty con.

14. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Thuế thu nhập doanh nghiệp	30.477.986.872	37.177.672.085
Thuế thu nhập cá nhân	4.365.851.654	4.668.577.099
Thuế giá trị gia tăng	939.546.241	1.233.377.914
Thuế khác	246.000	-
	35.783.630.767	43.079.627.098

15. CHI PHÍ PHẢI TRẢ

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Chi phí khảo sát chính sách bán hàng	5.336.700.000	-
Chi phí cộng tác viên	1.438.571.754	2.669.025.974
Chi phí lãi vay	376.352.375	933.882.455
Chi phí quảng cáo	-	2.500.000.000
Chi phí câu lạc bộ khách hàng	-	1.196.009.323
Chi phí khác	5.803.381.170	3.435.401.864
	12.955.005.299	10.734.319.616

16. CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ, PHẢI NỘP NGẮN HẠN KHÁC

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Nhóm nghiên cứu đứng tên ông Nguyễn Khắc Viện	4.723.342.000	5.035.739.200
Kinh phí công đoàn	2.512.008.790	3.656.819.589
Thù lao của Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát	2.237.213.404	622.521.311
Cổ tức phải trả cổ đông	542.193.278	770.960.328
Bảo hiểm xã hội	322.140.588	576.931.109
Bảo hiểm y tế	43.423.898	90.007.512
Bảo hiểm thất nghiệp	28.638.879	56.367.134
Các khoản phải trả, phải nộp khác	2.064.904.343	1.088.621.510
	12.473.865.180	11.897.967.693



18. DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

	2014	2013 (phân loại lại)
	VND	VND
Doanh thu bán thành phẩm	914.051.730.956	1.333.793.072.649
Doanh thu bán hàng hóa	745.409.888.895	355.790.947.635
Doanh thu cung cấp dịch vụ	813.539.330	1.500.200.250
	1.660.275.159.181	1.691.084.220.534

19. GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

	2014	2013 (phân loại lại)
	VND	VND
Giá vốn của thành phẩm đã bán	419.301.922.727	661.138.546.257
Giá vốn của hàng hóa đã bán	516.989.565.292	299.679.654.379
Giá vốn của cung cấp dịch vụ	49.246.668	412.121.559
	936.340.734.687	961.230.322.194

20. DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

	2014	2013
	VND	VND
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	5.012.121.038	3.791.788.710
Lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện	2.053.521	61.917.559
Lãi bán hàng trả chậm	-	692.467.720
Chiết khấu thanh toán	361.138.732	759.012.490
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	120.427.600	312.650.925
	5.495.740.891	5.617.837.404

21. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	2014	2013
	VND	VND
Lãi tiền vay	3.913.566.637	20.612.227.436
Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	352.266.615	1.502.808.519
Chiết khấu thanh toán cho khách hàng	41.017.694.951	-
Chi phí tài chính khác	-	11.964.003
	45.283.528.203	22.126.999.958

22. CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH THEO YẾU TỐ

	2014	2013
	VND	VND
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	382.800.597.230	443.465.463.872
Chi phí nhân công	269.646.347.842	283.370.840.142
Chi phí khấu hao tài sản cố định	25.442.255.232	22.156.243.959
Chi phí dịch vụ mua ngoài	111.318.459.227	168.677.436.867
Chi phí khác bằng tiền	146.472.370.823	92.298.093.842
	935.680.030.354	1.009.968.078.682

23. LÃI CƠ BẢN TRÊN CỔ PHIẾU

Việc tính toán lãi cơ bản trên cổ phiếu phân bổ cho các cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty mẹ được thực hiện trên cơ sở các số liệu sau:

	Đơn vị	2014	2013
Lợi nhuận để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	VND	145.818.459.163	149.422.162.300
Số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	Cổ phiếu	24.673.300	23.889.871
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	VND	5.910	6.255

24. BỘ PHẬN THEO LĨNH VỰC KINH DOANH VÀ THEO KHU VỰC ĐỊA LÝ

Hoạt động chính của Công ty là sản xuất kinh doanh dược phẩm, hóa chất và vật tư, thiết bị y tế. Trong năm, Công ty không có hoạt động sản xuất kinh doanh nào khác trọng yếu, theo đó, thông tin tài chính trình bày trên bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2014 và toàn bộ doanh thu, chi phí trình bày trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014 đều liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh dược phẩm, hóa chất và vật tư, thiết bị y tế.

Công ty không có hoạt động kinh doanh nào ngoài lãnh thổ Việt Nam; do vậy, Công ty không có bộ phận kinh doanh theo khu vực địa lý nào ngoài với Việt Nam.

25. CAM KẾT THUÊ HOẠT ĐỘNG

	2014	2013
	VND	VND
Chi phí thuê hoạt động tối thiểu đã ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong năm	3.613.546.029	4.608.926.433

Tại ngày kết thúc năm tài chính, Công ty có các khoản cam kết thuê hoạt động không hủy ngang với lịch thanh toán như sau:

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Trong vòng một năm	4.507.341.567	3.228.476.230
Từ năm thứ hai đến năm thứ năm	11.655.940.998	10.110.122.358
Sau năm năm	28.691.052.816	31.126.618.875
	44.854.335.382	44.465.217.464

26. CÔNG CỤ TÀI CHÍNH

Quản lý rủi ro vốn

Công ty quản lý nguồn vốn nhằm đảm bảo rằng Công ty có thể vừa hoạt động liên tục vừa tối đa hóa lợi ích của các cổ đông thông qua tối ưu hóa số dư nguồn vốn và công nợ.

Cấu trúc vốn của Công ty gồm có các khoản nợ thuần (bao gồm các khoản vay trừ đi tiền và các khoản tương đương tiền) và phần vốn thuộc sở hữu của các cổ đông (bao gồm vốn góp, các quỹ dự trữ và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối).



26. CÔNG CỤ TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Hệ số đòn bẩy tài chính

Hệ số đòn bẩy tài chính của Công ty tại ngày kết thúc niên độ kế toán như sau:

	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Các khoản vay	34.437.749.427	114.179.473.364
Trừ: Tiền và các khoản tương đương tiền	292.169.010.449	256.584.762.183
Nợ thuần	-	-
Vốn chủ sở hữu	787.286.212.503	683.250.010.404
Tỷ lệ nợ thuần trên vốn chủ sở hữu	-	-

Các chính sách kế toán chủ yếu

Chi tiết các chính sách kế toán chủ yếu và các phương pháp mà Công ty áp dụng (bao gồm các tiêu chí để ghi nhận, cơ sở xác định giá trị và cơ sở ghi nhận các khoản thu nhập và chi phí) đối với từng loại tài sản tài chính, công nợ tài chính và công cụ vốn được trình bày chi tiết tại Thuyết minh số 4.

	Giá trị ghi sổ	
	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND
Tài sản tài chính		
Tiền và các khoản tương đương tiền	292.169.010.449	256.584.762.183
Phải thu khách hàng và phải thu khác	189.200.578.846	212.529.725.076
Đầu tư ngắn hạn	1.988.845.000	256.983.146
Cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn	2.769.207.879	1.892.811.493
Đầu tư dài hạn khác	500.000.000	500.000.000
Tổng cộng	486.627.642.174	471.764.281.898
Công nợ tài chính		
Các khoản vay	34.437.749.427	114.179.473.364
Phải trả khách hàng và phải trả khác	135.860.161.317	124.417.994.611
Chi phí phải trả	12.955.005.299	10.734.319.616
Tổng cộng	183.252.916.043	249.331.787.591

Công ty chưa đánh giá giá trị hợp lý của tài sản tài chính và công nợ tài chính tại ngày kết thúc niên độ kế toán do Thông tư số 210/2009/TT-BTC do Bộ Tài chính đã ban hành ngày 06 tháng 11 năm 2009 ("Thông tư 210") cũng như các quy định hiện hành chưa có hướng dẫn cụ thể về việc xác định giá trị hợp lý của các tài sản tài chính và công nợ tài chính. Thông tư 210 yêu cầu áp dụng Chuẩn mực báo cáo tài chính Quốc tế về việc trình bày báo cáo tài chính và thuyết minh thông tin đối với công cụ tài chính nhưng không đưa ra hướng dẫn tương đương cho việc đánh giá và ghi nhận công cụ tài chính bao gồm cả áp dụng giá trị hợp lý, nhằm phù hợp với Chuẩn mực báo cáo tài chính Quốc tế.

Mục tiêu quản lý rủi ro tài chính

Công ty đã xây dựng hệ thống quản lý rủi ro nhằm phát hiện và đánh giá các rủi ro mà Công ty phải chịu, thiết lập các chính sách và quy trình kiểm soát rủi ro ở mức chấp nhận được. Hệ thống quản lý rủi ro được xem xét lại định kỳ nhằm phản ánh những thay đổi của điều kiện thị trường và hoạt động của Công ty.

Rủi ro tài chính bao gồm rủi ro thị trường (bao gồm rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất và rủi ro về giá), rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản.

Rủi ro thị trường

Hoạt động kinh doanh của Công ty sẽ chủ yếu chịu rủi ro khi có sự thay đổi về tỷ giá hối đoái, lãi suất và giá. Công ty không thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro này do thiếu thị trường mua các công cụ tài chính.

Quản lý rủi ro tỷ giá

Công ty thực hiện một số các giao dịch có gốc ngoại tệ, theo đó, Công ty sẽ chịu rủi ro khi có biến động về tỷ giá.

Giá trị ghi sổ của các tài sản bằng tiền và công nợ bằng tiền có gốc ngoại tệ tại thời điểm cuối năm như sau:

	Công nợ		Tài sản	
	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2013
	VND	VND	VND	VND
Đô la Mỹ (USD)	56.899.694.250	26.024.329.930	2.694.258.259	1.316.577.552
Euro (EUR)	28.540.253	-	525.932.400	-

Phân tích độ nhạy đối với ngoại tệ

Công ty chủ yếu chịu ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá của Đồng Đô la Mỹ.

Công ty chủ yếu chịu ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá của Đồng Đô la Mỹ. Tỷ lệ thay đổi 10% được Ban Tổng Giám đốc sử dụng khi phân tích rủi ro tỷ giá và thể hiện đánh giá của Ban Tổng Giám đốc về mức thay đổi có thể có của tỷ giá. Phân tích độ nhạy với ngoại tệ chỉ áp dụng cho các số dư của các khoản mục tiền tệ bằng ngoại tệ tại thời điểm cuối năm và điều chỉnh việc đánh giá lại các khoản mục này khi có 10% thay đổi của tỷ giá. Nếu tỷ giá Đô la Mỹ so với Đồng Việt Nam tăng/giảm 10% thì lợi nhuận trước thuế trong năm của Công ty sẽ giảm/tăng tương ứng khoảng 5,4 tỷ VND (năm 2013: 2,5 tỷ).

Quản lý rủi ro lãi suất

Công ty chịu rủi ro lãi suất phát sinh từ các khoản vay chịu lãi suất đã được ký kết. Rủi ro này sẽ được Công ty quản lý bằng cách duy trì ở mức độ hợp lý các khoản vay và phân tích tình hình cạnh tranh trên thị trường để có được lãi suất có lợi cho Công ty từ các nguồn cho vay thích hợp.

Độ nhạy của lãi suất

Độ nhạy của các khoản vay đối với sự thay đổi lãi suất có thể xảy ra ở mức độ hợp lý trong lãi suất được thể hiện trong bảng sau đây. Với giả định là các biến số khác không thay đổi, nếu lãi suất của các khoản vay với lãi suất thả nổi tăng/(giảm) 200 điểm cơ bản thì lợi nhuận trước thuế của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014 sẽ (giảm)/tăng 688.754.989 VND (cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013 sẽ (giảm)/tăng 2.283.589.467 VND).

Quản lý rủi ro về giá hàng hóa

Công ty mua nguyên vật liệu, hàng hóa từ các nhà cung cấp trong và ngoài nước để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Do vậy, Công ty sẽ chịu rủi ro từ việc thay đổi giá bán của nguyên vật liệu, hàng hóa.

Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng xảy ra khi một khách hàng hoặc đối tác không đáp ứng được các nghĩa vụ trong hợp đồng dẫn đến các tổn thất tài chính cho Công ty. Công ty có chính sách tín dụng phù hợp và thường xuyên theo dõi tình hình để đánh giá xem Công ty có chịu rủi ro tín dụng hay không. Công ty không có bất kỳ rủi ro tín dụng trọng yếu nào với các khách hàng hoặc đối tác bởi vì các khoản phải thu đến từ một số lượng lớn khách hàng hoạt động trong nhiều ngành khác nhau và phân bố ở các khu vực địa lý khác nhau.



26. CÔNG CỤ TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Quản lý rủi ro thanh khoản

Mục đích quản lý rủi ro thanh khoản nhằm đảm bảo đủ nguồn vốn để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính hiện tại và trong tương lai. Tính thanh khoản cũng được Công ty quản lý nhằm đảm bảo mức phụ trội giữa công nợ đến hạn và tài sản đến hạn trong năm ở mức có thể được kiểm soát đối với số vốn mà Công ty tin rằng có thể tạo ra trong năm đó. Chính sách của Công ty là theo dõi thường xuyên các yêu cầu về thanh khoản hiện tại và dự kiến trong tương lai nhằm đảm bảo Công ty duy trì đủ mức dự phòng tiến mặt, các khoản vay và đủ vốn mà các cổ đông cam kết góp nhằm đáp ứng các quy định về tính thanh khoản ngắn hạn và dài hạn hơn.

Các bảng dưới đây trình bày chi tiết các mức đáo hạn theo hợp đồng còn lại đối với tài sản tài chính và công nợ tài chính phi phái sinh và thời hạn thanh toán như đã được thỏa thuận. Các bảng này được trình bày dựa trên dòng tiền chưa chiết khấu của tài sản tài chính và dòng tiền chưa chiết khấu của công nợ tài chính tính theo ngày sớm nhất mà Công ty phải trả. Việc trình bày thông tin tài sản tài chính phi phái sinh là cần thiết để hiểu được việc quản lý rủi ro thanh khoản của Công ty khi tính thanh khoản được quản lý trên cơ sở công nợ và tài sản thuần.

	Dưới 1 năm VND	Từ 1- 5 năm VND	Tổng cộng VND
31/12/2014			
Tiền và các khoản tương đương tiền	292.169.010.449	-	292.169.010.449
Phải thu khách hàng và phải thu khác	189.200.578.846	-	189.200.578.846
Đầu tư ngắn hạn	1.988.845.000	-	1.988.845.000
Cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn	2.769.207.879	-	2.769.207.879
Đầu tư dài hạn khác	-	500.000.000	500.000.000
Tổng cộng	486.127.642.174	500.000.000	486.627.642.174
31/12/2014			
Các khoản vay	34.437.749.427	-	34.437.749.427
Phải trả khách hàng và phải trả khác	135.860.161.317	-	135.860.161.317
Chi phí phải trả	12.955.005.299	-	12.955.005.299
Tổng cộng	183.252.916.043	-	183.252.916.043
Chênh lệch thanh khoản thuần	302.874.726.131	500.000.000	303.374.726.131
	Dưới 1 năm VND	Từ 1- 5 năm VND	Tổng cộng VND
31/12/2013			
Tiền và các khoản tương đương tiền	256.584.762.183	-	256.584.762.183
Phải thu khách hàng và phải thu khác	212.529.725.076	-	212.529.725.076
Đầu tư ngắn hạn	256.983.146	-	256.983.146
Cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn	1.892.811.493	-	1.892.811.493
Đầu tư dài hạn khác	-	500.000.000	500.000.000
Tổng cộng	471.264.281.898	500.000.000	471.764.281.898
31/12/2013			
Các khoản vay	114.061.473.364	118.000.000	114.179.473.364
Phải trả khách hàng và phải trả khác	124.417.994.611	-	124.417.994.611
Chi phí phải trả	10.734.319.616	-	10.734.319.616
Tổng cộng	249.213.787.591	118.000.000	249.331.787.591
Chênh lệch thanh khoản thuần	222.050.494.307	382.000.000	222.432.494.307

Ban Tổng Giám đốc đánh giá rủi ro thanh khoản ở mức thấp. Ban Tổng Giám đốc tin tưởng rằng Công ty có thể tạo ra đủ nguồn tiền để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính khi đến hạn.

27. NGHIỆP VỤ VÀ SỐ DƯ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Danh sách các bên liên quan:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị	Công ty liên kết
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Thái Nguyên	Công ty liên kết

Trong năm, Công ty có các giao dịch chủ yếu với các bên liên quan:

	2014 VND	2013 VND
Bán hàng		
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị	10.287.782.175	9.225.545.241
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Thái Nguyên	24.849.862.376	25.447.429.357
Mua hàng		
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Thái Nguyên	2.347.339.080	-
Cổ tức được chia		
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị	125.710.000	-
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Thái Nguyên	127.022.099	-
Góp vốn		
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Thái Nguyên	-	16.539.482.000
Cổ tức đã trả cho các cổ đông	24.902.061.350	24.617.275.000

Số dư chủ yếu với các bên liên quan tại ngày kết thúc niên độ kế toán:

	31/12/2014 VND	31/12/ 2013 VND
Phải thu		
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị	3.340.286.362	2.617.370.528
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Thái Nguyên	918.426.976	3.446.219.869
Phải trả cổ tức cho các cổ đông	542.193.278	770.960.328

Thu nhập của Ban Tổng Giám đốc trong năm như sau:

	2014 VND	2013 VND
Lương	1.680.580.354	1.459.215.000
Thưởng và các khoản phúc lợi khác	1.610.441.930	1.583.890.192
	3.291.022.284	3.043.105.192

28. SỰ KIỆN SAU NGÀY KẾT THÚC NIÊN ĐỘ KẾ TOÁN

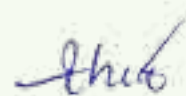
Theo Quyết định số 05/QĐ-HĐQT ngày 19 tháng 01 năm 2015, Traphaco đã nâng tỷ lệ sở hữu tại Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Thái Nguyên từ 49% vốn điều lệ (tương đương 21.182 cổ phiếu) thành 51% vốn điều lệ (tương đương 22.052 cổ phiếu). Theo đó, Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Thái Nguyên được chuyển đổi từ công ty liên kết thành công ty con của Traphaco.

29. SỐ LIỆU SO SÁNH

Số liệu so sánh là số liệu trên báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty đã được kiểm toán cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013.

Một số số liệu của năm trước được phân loại lại để phù hợp với việc so sánh với số liệu của năm nay, cụ thể như sau:

	Số dư tại ngày 31/12/2013 trước phân loại lại	Phân loại lại	Số dư tại ngày 31/12/2013 sau phân loại lại
	VND	VND	VND
Thuyết minh số 6 - Hàng tồn kho			
Thành phẩm	89.649.200.221	446.008.718	90.095.208.939
Hàng hoá	18.143.818.695	(446.008.718)	17.697.809.977
	Năm 2013 trước phân loại lại	Phân loại lại	Năm 2013 sau phân loại lại
	VND	VND	VND
Thuyết minh số 18 - Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ			
Doanh thu bán thành phẩm	1.105.202.737.561	228.590.335.088	1.333.793.072.649
Doanh thu bán hàng hóa	584.381.282.723	(228.590.335.088)	355.790.947.635
Thuyết minh số 19 - Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp			
Giá vốn của thành phẩm	423.235.903.317	237.902.642.940	661.138.546.257
Giá vốn của hàng hóa	537.994.418.877	(238.314.764.498)	299.679.654.379
Giá vốn của cung cấp dịch vụ	-	412.121.559	412.121.559



Nguyễn Ngọc Thúy
Người lập biểu

Ngày 6 tháng 3 năm 2015



Đinh Trung Kiên
Kế toán trưởng



Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc

**Vinh dự và tự hào
được Bộ Y tế bình chọn**



The logo for Traphaco, featuring the word "Traphaco" in a bold, green, sans-serif font. A small green diamond icon is positioned to the right of the letter "o".

Traphaco

Con đường sức khỏe xanh

CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

75 Yên Ninh, Quận Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam

T: (84-4) 3734 1797/ (84-4) 3683 0751

F: (84-4) 3681 4910/ (84-4) 3681 5097

E: info@traphaco.com.vn

www.traphaco.com.vn

