

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

DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN **NĂM 2014**

NHÓM THỰC HIỆN:

Đoàn Đình Duy Khương

Lê Thị Hồng Nhung

Nhóm phân tích Ban IR & Phòng Tài chính

Nhóm dịch thuật Phòng Marketing

GIỚI THIỆU CÔNG TY

Tên Công ty : Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang
Tên Tiếng Anh : DHG Pharmaceutical Joint Stock Company
Tên viết tắt : DHG Pharma
Mã chứng khoán : DHG
Trụ sở chính : 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, P. An Hòa, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
Vốn điều lệ : 871.643.300.000 VNĐ
Vốn chủ sở hữu : 2.276.795.062.055 VNĐ (tại 31/12/2014)
Điện thoại : (8471) 03 891 433
Fax : (8471) 03 895 209
Email : dhgpharma@dhgpharma.com.vn
Website : www.dhgpharma.com.vn
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế : 1800156801

DHG: 40 NĂM NGHĨA TÌNH CÙNG THỊNH VƯỢNG

❖ Nghĩa tình DHG PHARMA với CBCNV

- Ngày 27/08/2014, gần 400 Cô Chú nguyên là cán bộ Ban Dân Y Khu Tây Nam Bộ đã có cuộc hội ngộ đầy xúc động tại nhà máy Dược Phẩm Dược Hậu Giang (Ban Dân Y Khu Tây Nam Bộ là chiếc nôi của ngành y tế khu Tây Nam Bộ thời kỳ kháng chiến chống Mỹ cứu nước, tiền thân của Xí nghiệp liên hợp Dược Hậu Giang trong kháng chiến)
- Ngày 28/08/2014, DHG tổ chức hoạt động tri ân gia đình CB.CNV và CB.CNV đã nghỉ hưu tại nhà máy Dược phẩm Dược Hậu Giang.
- Tổ chức chương trình huấn luyện “Về nguồn” cho toàn thể CB.CNV Công ty. Đây là một hoạt động huấn luyện cho thế hệ trẻ luôn biết trân trọng quá khứ để hướng đến tương lai.

❖ Nghĩa tình DHG PHARMA với khách hàng, đối tác và nhà đầu tư

- DHG Pharma tổ chức chương trình “40 năm nghĩa tình-cùng báo hiếu” với chủ đề “Đóa hồng yêu thương” cho 13.584 khách hàng, để gửi lòng biết ơn của mình đến tất cả những người Cha, người Mẹ của khách hàng thân thương đã luôn gắn bó với DHG Pharma trong suốt thời gian qua.
- Thực hiện chương trình “Trải nghiệm mùa hè 2014” cho 638 con em khách hàng. Đây là một chương trình đầu tư nhiều công sức, tổ chức chu đáo và đã được khách hàng đánh giá cao.
- Tổ chức họp mặt 493 khách hàng chiến lược tại Phú Quốc. Chương trình đã mời được các chủ nhà thuốc tham gia, thảo luận giúp DHG Pharma xây dựng chiến lược phát triển năm 2015 và các năm sau.
- DHG Pharma cũng đã tổ chức chương trình “Về nguồn” cho cổ đông và nhà đầu tư, để họ hiểu rõ hơn lịch sử hình thành của DHG Pharma, cùng chia sẻ với DHG Pharma những chặng đường phát triển đã qua.

❖ Nghĩa tình DHG PHARMA với cộng đồng

- Lễ đi bộ và mổ heo vì bệnh nhân nghèo
- Hành trình “uống nước nhớ nguồn” kỷ niệm 67 năm ngày Thương Binh Liệt Sĩ
- Mang niềm vui đến trẻ em mồ côi
- Ngày hội giữ mãi nụ cười trẻ em vùng cao
- Ngày hội hiến máu tình nguyện
- Viện trợ thuốc cho nhân dân Philippine sau bão Haiyan
- Tổ chức 138 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí cho người dân nghèo tại các tỉnh vùng sâu, vùng xa trên cả nước và một số tỉnh ở Campuchia, Lào.

CÁC DANH HIỆU CAO QUÝ

- 1996: Anh hùng lao động thời kỳ 1991 – 1995
- 1998: Huân chương lao động Hạng nhất
- 2010: Huân chương độc lập Hạng nhì

CÁC GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU NĂM 2014

- Đứng vị trí thứ 5 Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam 2014 (3 năm liên tiếp) (Báo Nhịp Cầu đầu tư).
- Top 50 Công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam 2014 (2 năm liên tiếp) (Forbes).
- Top 15 Thương hiệu mạnh Việt Nam (Thời Báo Kinh tế Việt Nam trao tặng)
- Top 10 Báo cáo thường niên tốt nhất năm 2013
- Top 5 Báo cáo phát triển bền vững năm 2013.
- 19 năm liền đạt Hàng Việt Nam chất lượng cao do người tiêu dùng bình chọn.
- Doanh nghiệp mạnh và phát triển bền vững năm 2014 – Do phòng thương mại và công nghiệp VN (VCCI) trao tặng.

THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

40 năm qua, DHG đã hoạt động và phát triển vì lợi ích của cộng đồng, của người lao động và của cổ đông; lấy tầm nhìn “vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn” làm định hướng chiến lược phát triển dài hạn, làm kim chỉ nam cho mọi hoạt động. Hệ thống các giá trị cốt lõi, bản sắc văn hóa luôn được đề cao làm chuẩn mực đạo đức kinh doanh. Chính nhờ vậy mà thương hiệu DHG luôn đứng vững và phát triển trên thị trường trong suốt thời gian qua.

Năm 2014, nền kinh tế thế giới và Việt Nam tiếp tục diễn biến phức tạp và suy thoái; Hội đồng quản trị, Ban Điều hành và đội ngũ CBCNV của DHG đã đoàn kết, phát huy bản sắc văn hóa doanh nghiệp, nỗ lực phấn đấu để vượt qua khủng hoảng, giữ ổn định tốc độ phát triển, hoàn thành vượt các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh 2014 với doanh thu thuần 3.913 tỷ đồng (tăng 15,4% so với năm 2013, đạt 100,85% kế hoạch năm) và lợi nhuận trước thuế đạt 722 tỷ đồng. Nếu loại trừ khoản đột biến thu nhập bất thường từ bán thương hiệu Eugica và thu nhập tài chính thì lợi nhuận của Công ty đạt 687 tỷ đồng, tăng trưởng 6% so với năm 2013 và đạt 100,2% kế hoạch năm. Dự kiến mức chia cổ tức năm 2014 là 30% mệnh giá, tăng 20% so với kế hoạch đã trình ĐHCĐ thường niên 2013 (25% mệnh giá).

Đạt được kết quả trên, ngoài sự cố gắng nỗ lực của tập thể Hội đồng quản trị, Ban điều hành, người lao động Công ty; DHG còn nhận được tình cảm, sự quan tâm chỉ đạo kịp thời của lãnh đạo các cấp, ban ngành Thành phố Cần Thơ; cơ quan quản lý nhà nước nơi các công ty con và chi nhánh của DHG đóng trên địa bàn, Cục quản lý Dược, Bộ Y Tế. DHG rất biết ơn sự quan tâm, mối quan hệ thường xuyên của các cổ đông, nhất là cổ đông lớn SCIC đã chia sẻ kinh nghiệm, thông tin, giúp DHG thực hiện thành công chiến lược phát triển, phù hợp sự mong đợi của các nhà đầu tư, khách hàng và người tiêu dùng. Cảm ơn các cơ quan thông tin đại chúng đã dành cho DHG nhiều tình cảm, giúp đỡ, góp phần hiệu quả tăng giá trị thương hiệu.

Sau 40 năm liên tục phát triển, năm 2015 là thời điểm thích hợp để DHG xây dựng chiến lược phát triển dài hạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2025, tái cơ cấu bộ máy quản lý, hoàn thiện hệ thống quản trị... để phù hợp với xu hướng phát triển thị trường, với quy mô của Công ty, tạo đà phát triển mạnh mẽ hơn nữa, hướng đến trở thành một trong số các Công ty Dược lớn nhất Việt Nam và ngang tầm khu vực. Do đó, năm 2015 được chọn làm chủ đề “Tái sinh và thịnh vượng”.

DHG dự kiến trình ĐHCĐ thông qua kế hoạch doanh thu 4.000 tỷ đồng, tăng 2,2% so với năm 2014 (theo cách ghi nhận doanh thu giống năm 2014 thì doanh thu dự kiến năm 2015 là 4.220 tỷ đồng - tăng trưởng 7,85%); lợi nhuận dự kiến 729 tỷ đồng, tăng 6% so với thực hiện 2014 (không bao gồm thu nhập tài chính). Với số liệu kế hoạch như trên, có thể thấy, năm 2015, DHG tập trung vào việc nâng cao nội lực bản thân; hoàn thiện cơ chế chính sách, hệ thống quản trị, hệ thống thị trường, chất lượng thuốc trong danh mục sản phẩm ... bên cạnh việc giữ vững và ổn định thị phần.

40 năm hình thành và phát triển trên nền tảng định hướng thống nhất, kiên định tầm nhìn, sứ mạng, giá trị cốt lõi và Bản sắc văn hóa riêng; HĐQT, Ban điều hành và đội ngũ kế thừa rất mong nhận được sự quan tâm hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước và sự tin nhiệm của cổ đông, người tiêu dùng, đối tác... HĐQT, Ban điều hành quyết tâm đưa con thuyền DHG Pharma tiếp tục phát triển ổn định và bền vững, xứng đáng với niềm tin của người lao động, cổ đông, đối tác và cộng đồng xã hội.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hoàng Nguyên Học

THÔNG TIN TÀI CHÍNH CƠ BẢN (hợp nhất)

Cân đối Kế toán	ĐVT: tỷ VNĐ	2010	2011	2012	2013	2014
Tài sản ngắn hạn		1.442	1.491	1.818	2.233	2.386
Tài sản dài hạn		378	505	561	848	1.097
Tổng tài sản		1.820	1.996	2.378	3.081	3.483
Nợ ngắn hạn		472	544	654	1.030	1.120
Nợ dài hạn		59	58	21	51	69
Tổng nợ		531	602	675	1.081	1.189
Vốn chủ sở hữu		1.280	1.382	1.688	1.981	2.277
Lợi ích cổ đông thiểu số		9	12	16	18	17

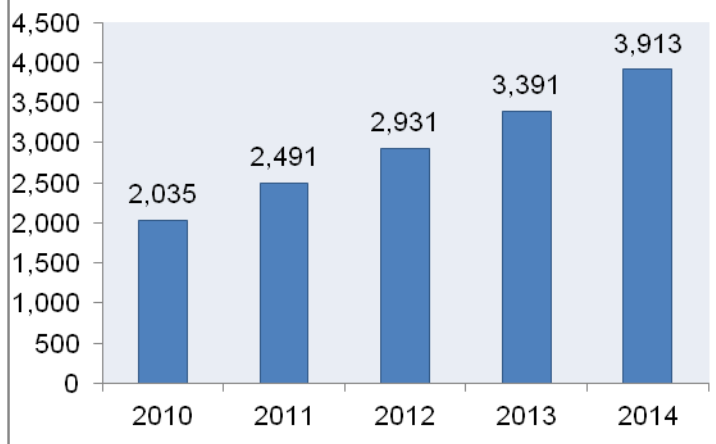
Báo cáo thu nhập	ĐVT: tỷ VNĐ	2010	2011	2012	2013	2014
Doanh thu thuần		2.035	2.491	2.931	3.391	3.913
Lãi gộp		1.019	1.209	1.444	1.628	2.131
Lợi nhuận từ kinh doanh		400	465	516	600	719
Doanh thu tài chính		41	49	42	48	37
Chi phí tài chính		(3)	(7)	(4)	(16)	(67)
Lợi nhuận trước thuế		434	491	585	782	722
Lợi nhuận sau thuế		383	420	491	593	534
Lợi nhuận cổ đông Công ty mẹ		381	416	486	589	533

Lưu chuyển dòng tiền	ĐVT: tỷ VNĐ	2010	2011	2012	2013	2014
Lợi nhuận trước thuế		434	491	585	781	722
Khấu hao và phân bổ		41	54	67	71	80
Tiền từ hoạt động kinh doanh sau điều chỉnh		447	510	617	805	771
Tiền thuần từ kinh doanh		258	263	470	484	272
Tiền thuần từ đầu tư		(74)	(188)	(88)	(468)	(307)
Tiền thuần từ tài chính		(126)	(251)	(131)	(122)	(82)
Tiền và tương đương tiền cuối năm		643	467	719	613	496

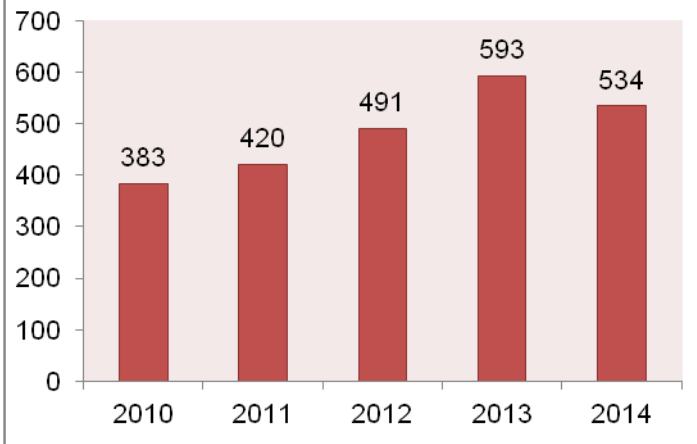
Doanh thu thuần năm 2014: 3.913 tỷ VNĐ, tăng trưởng 15,4% so với cùng kỳ

Lợi nhuận sau thuế năm 2014: 534 tỷ VNĐ, tăng trưởng -10% so với cùng kỳ (Do năm 2013 có lợi nhuận bất thường từ chuyển nhượng Eugica 122 tỷ đồng)

Tăng trưởng bình quân 17,76%



Tăng trưởng bình quân 8,63%



MỤC LỤC

PHẦN 1: GIỚI THIỆU CÔNG TY

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

PHẦN 2: ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

- 2.1 Phân tích S.W.O.T
- 2.2 Mục tiêu chiến lược 2014 – 2018
- 2.3 Kế hoạch kinh doanh năm 2015
- 2.4 Kế hoạch đầu tư năm 2015
- 2.5 Phân phối lợi nhuận năm 2014
- 2.6 Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2015
- 2.7 Quản trị rủi ro

PHẦN 3: BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- 3.1 Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014
- 3.2 Đánh giá các khoản đầu tư năm 2014
- 3.3 Đánh giá kết quả kinh doanh Công ty con năm 2014
- 3.4 Nguyên nhân đạt kết quả năm 2014
- 3.5 Những việc chưa làm được

PHẦN 4: BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- 4.1 Báo cáo các hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014
- 4.2 Thay đổi cơ cấu phòng ban trong năm 2014
- 4.3 Các biện pháp tăng cường hiệu quả hoạt động

PHẦN 5: PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

- 5.1 Phân tích hiệu quả kinh doanh và các chỉ số tài chính
- 5.2 Phân tích cấu trúc tài sản và nguồn vốn

PHẦN 6: BÁO CÁO TÀI CHÍNH

- 6.1 Báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2014 đã kiểm toán
- 6.2 Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán
- 6.3 Giải trình chênh lệch Báo cáo kiểm toán và Báo cáo tự lập
- 6.4 Kế hoạch lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập

PHẦN 7: BÁO CÁO QUẢN TRỊ CÔNG TY

7.1. Thông tin về Ban quản trị Công ty

7.2. Cơ cấu cổ đông

7.3. Hoạt động của Hội đồng quản trị

7.4. Hoạt động của Ban Kiểm soát

7.5. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, BKS, BTGD

PHẦN 8: HOẠT ĐỘNG QUAN HỆ NHÀ ĐẦU TƯ

PHẦN 9: BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI VÀ VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN

PHẦN I: GIỚI THIỆU CÔNG TY

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

TÂM NHÌN – SỨ MẠNG

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

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

Các giá trị cốt lõi:

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

QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

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

QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ

ĐVT: 1.000 VNĐ

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

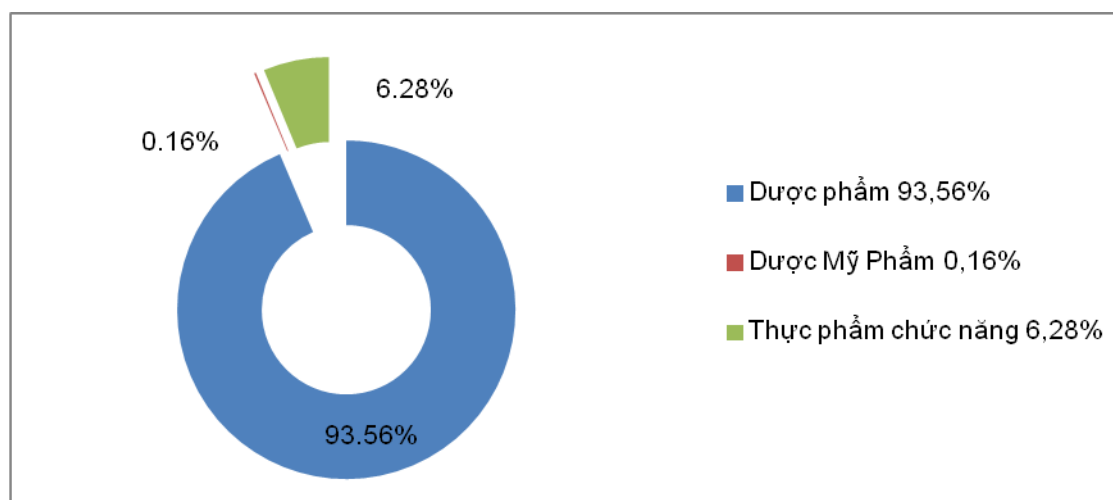
2	- Cổ đông hiện hữu; - Nhà đầu tư chiến lược; - Người lao động; - Đầu giá ra công chúng.	20.000.000	100.000.000	68/2007/GCNCP-CNTTLK	17/08/2007
3	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1)	100.000.000	200.000.000	129/2007/GCNCP-CNTTLK	11/12/2007
4	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:1)	66.629.620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

NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH

NGÀNH NGHỀ KINH DOANH CHỦ YẾU

- Dược phẩm
- Thực phẩm chức năng
- Dược mỹ phẩm

Cơ cấu doanh thu theo dược phẩm, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm



Doanh thu dược phẩm luôn chiếm tỷ trọng cao nhất và ổn định trong nhiều năm qua (năm 2014: 93,56%), kể đến là doanh thu từ nhóm thực phẩm chức năng 6,28%. Đóng góp vào doanh thu nhưng nhóm dược mỹ phẩm chiếm tỷ trọng không đáng kể.

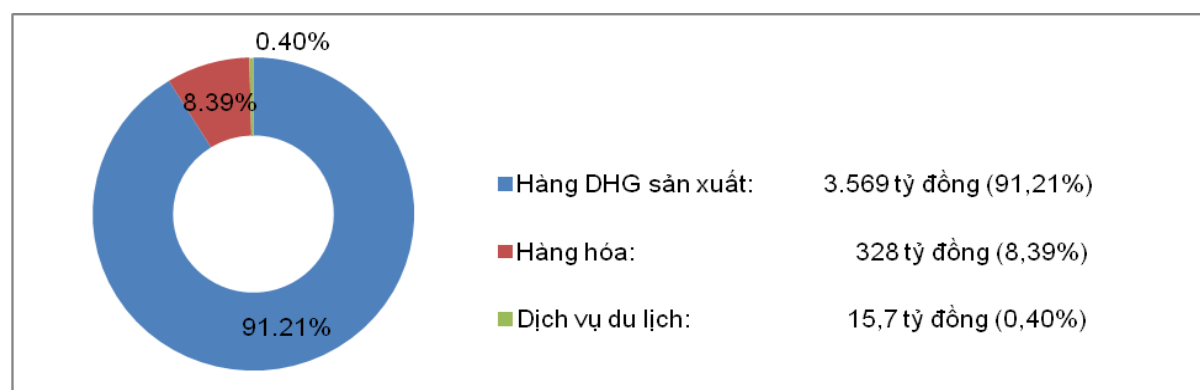
Tên nhóm sản phẩm	2010	2011	2012	2013	2014
Sản lượng					
Dược phẩm	87,71%	87,70%	87,55%	86,32%	89,68%
Thực phẩm chức năng	12,28%	12,30%	12,45%	13,68%	10,31%
Dược mỹ phẩm	0,01%	0,003%	0,002%	0,002%	0,01%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%
Doanh thu					
Dược phẩm	92,06%	92,90%	93,09%	91,60%	93,56%
Thực phẩm chức năng	7,81%	7,05%	6,88%	8,38%	0,16%
Dược mỹ phẩm	0,13%	0,05%	0,03%	0,02%	6,28%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%

Nguồn: DHG Pharma

Biểu đồ cơ cấu doanh thu theo chức năng

Trong cơ cấu doanh thu thuần, doanh thu hàng do DHG tự sản xuất kinh doanh luôn chiếm tỷ trọng ổn định ở mức trên 92%, riêng năm 2013 chỉ chiếm 88,6% do có sự dịch chuyển sản phẩm Eugica từ hàng do Công ty tự sản xuất sang phân phối cho đối tác (đã bán thương hiệu). Bên cạnh đó, sự tăng trưởng cao từ năm 2013 của nhóm kinh doanh hàng hóa bao gồm: kinh doanh nguyên liệu, kinh doanh hàng ngoại nhập đã làm thay đổi cơ cấu doanh thu.

Theo quy định, từ năm 2014, hàng cho biếu tặng không ghi nhận vào doanh thu, vì vậy, để đảm bảo tính so sánh số liệu cùng kỳ, doanh thu từ nhóm hàng này đã được loại trừ khỏi doanh thu thuần năm 2013 và 2014. Điều này làm cho tổng doanh thu năm 2013 trên Báo cáo hợp nhất kiểm toán năm 2014 giảm 136,5 tỷ đồng so với Báo cáo hợp nhất kiểm toán năm 2013 (giảm từ 3.527,3 tỷ đồng còn 3.390,8 tỷ đồng)



ĐVT: triệu VNĐ

Tên nhóm sản phẩm	2010	2011	2012	2013	2014
Hàng DHG sản xuất	1.897.138	2.304.711	2.704.232	3.004.646	3.568.648
Kinh doanh hàng hóa	62.370	99.353	112.709	366.083	328.115
Dịch vụ du lịch	5.557	8.509	17.324	20.068	15.755
Hàng khuyến mãi	69.460	78.306	96.812		
Doanh thu thuần	2.034.525	2.490.880	2.931.076	3.390.797	3.912.518
Hàng DHG sản xuất	93,25%	92,53%	92,26%	88,61%	91,21%
Kinh doanh hàng hóa	3,06%	3,99%	3,85%	10,80%	8,39%
Dịch vụ du lịch	0,28%	0,34%	0,59%	0,59%	0,40%
Hàng khuyến mãi	3,41%	3,14%	3,30%		
Doanh thu thuần	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

04 nhãn hàng có doanh số trên 100 tỷ đồng

Hapacol, Haginat, Klamentin, Naturenz

12 nhãn hàng có doanh số chiếm trên 50% tổng doanh thu hàng DHG sản xuất

Hapacol, Haginat, Klamentin, Naturenz, Apitim, Gavix, Glumeform, Davitabone, Spivital, Eyclight, Unikids, NattoEnzym

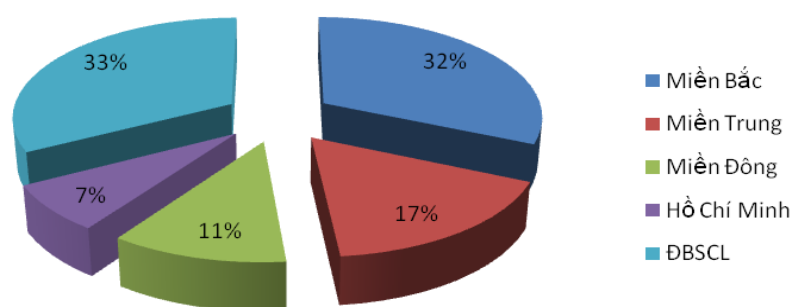
02 ngành hàng có tỷ trọng doanh thu đóng góp trên 10%

Ngành hàng Kháng sinh, Ngành hàng Giảm đau hạ sốt

ĐỊA BÀN KINH DOANH

THỊ TRƯỜNG NỘI ĐỊA

- Thị trường nội địa chiếm trên 99% doanh thu thuần hàng sản xuất của Công ty
- DHG Pharma sở hữu hệ thống phân phối rộng khắp trên toàn quốc với 12 Công ty con phân phối và 24 chi nhánh, được đầu tư mua đất – xây nhà, có kho hàng đạt tiêu chuẩn GDP, phân phối xuống từng tuyến huyện, xã, ấp của các tỉnh thành trên toàn quốc.
- Đội ngũ nhân sự 1.447 nhân viên thuộc khối bán hàng, tiếp xúc và giao dịch trực tiếp với trên 25.000 khách hàng là các nhà thuốc, doanh nghiệp tư nhân, bệnh viện, trung tâm y tế. Trong đó, có 10.154 khách hàng là thành viên Câu lạc bộ khách hàng “Cùng thịnh vượng” của DHG Pharma.



Cơ cấu doanh thu theo khu vực địa lý năm 2014

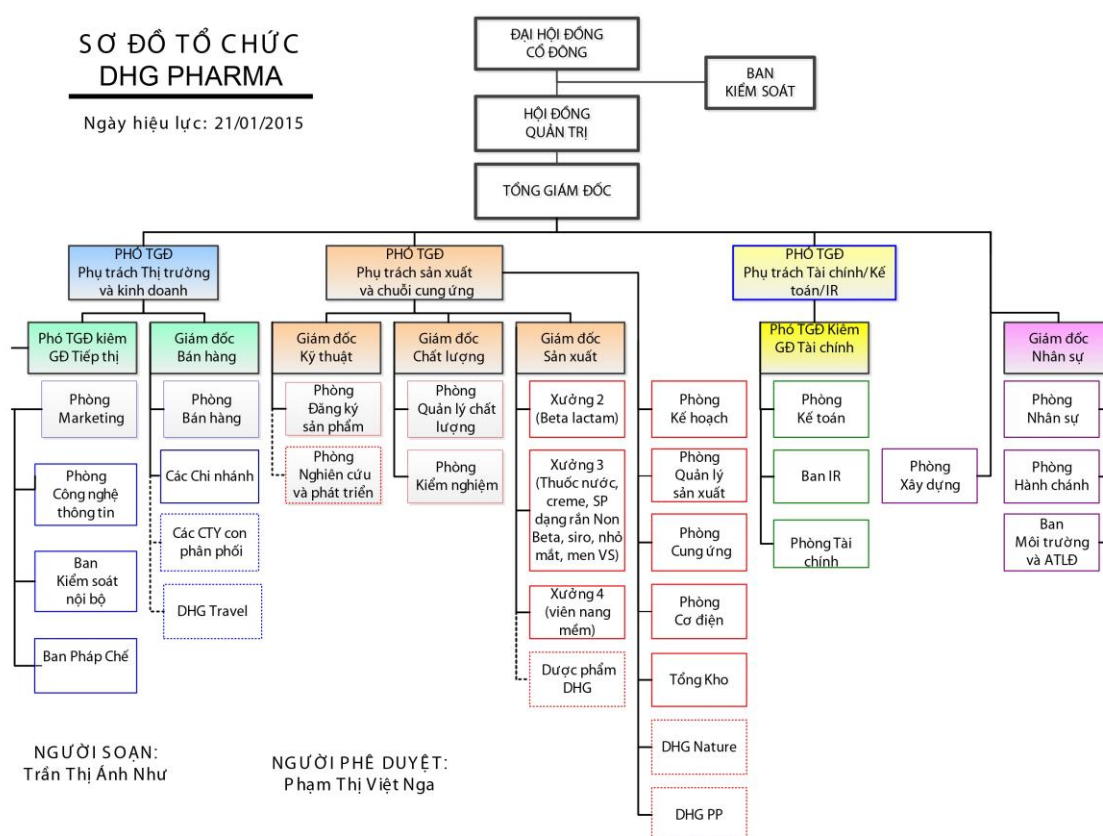
THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU

- Doanh thu xuất khẩu năm 2014 của DHG Pharma là 22 tỷ đồng, giảm 15% so với năm 2013, đạt 63% kế hoạch năm 2014. Nguyên nhân doanh thu xuất khẩu chưa đạt kế hoạch năm 2014 và không tăng trưởng so với năm 2013 do tình hình chính trị bất ổn tại các thị trường Đông Âu, Nga đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh

doanh của các đối tác là khách hàng của Công ty. Bên cạnh đó, các đơn hàng cuối năm phải chuyển sang tháng 01/2015 theo ngày vận đơn (ngày tàu xuất bến).

- Thị trường xuất khẩu hiện tại của DHG Pharma gồm 13 quốc gia: Moldova, Ukraina, Myanmar, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigeria, Lào, Singapore, Jordan, SriLanka, Rumani, Bắc Triều Tiên.
- Các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là nhóm hàng chủ lực của Công ty và nhóm có nguồn gốc thảo dược với thế mạnh nguồn thảo dược thiên nhiên của Việt Nam.

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC



CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT

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

DHG Pharma có tổng cộng 16 Công ty con và 01 Công ty liên kết. Trong đó, DHG Pharma sở hữu 100% vốn góp tại 15 Công ty con hoạt động dưới hình thức Công ty TNHH một thành viên, riêng SH Pharma là Công ty cổ phần với tỷ lệ vốn góp của DHG Pharma 51%.

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

NHÓM CÔNG TY CON PHÂN PHỐI:

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

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

		Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ		
8	Công ty TNHH MTV TG Pharma (TG Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/06/2010 Trụ sở chính tại Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	5	100%
9	Công ty TNHH MTV Bali Pharma (Bali Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/08/2011 Trụ sở chính tại Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	5	100%
10	Công ty TNHH MVT Dược phẩm B&T (B&T Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/05/2013 Trụ sở chính tại Tp. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	5	100%
11	Công ty TNHH MTV VL Pharma (VL Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2013 Trụ sở chính tại: Huyện Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long	5	100%
12	Công ty TNHH MTV TVP Pharma (TVP Pharma)	Ngày chính thức hoạt động: 01/05/2013 Trụ sở chính tại Tp. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	5	100%

NHÓM CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

Công ty TNHH MTV Du lịch DHG (DHG Travel)

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

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

Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG (DHG Nature)

Ngày chính thức hoạt động: 01/02/2009

Trụ sở chính tại Tp. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: Nuôi trồng, chế biến, sản xuất, kinh doanh dược liệu; Sản xuất, kinh doanh hóa dược; Sản xuất, kinh doanh thực phẩm bổ sung.

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

Ngày chính thức hoạt động: 01/01/2014

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

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất, kinh doanh bao bì nhựa, nhôm, giấy. In xuất bản ấn phẩm phục vụ sản xuất và hoạt động Marketing của DHG Pharma

Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG

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

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

Vốn điều lệ: 50 tỷ đồng

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

CÔNG TY LIÊN KẾT

Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo (Spiviha)

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

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

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

Vốn điều lệ: 12 tỷ đồng

Tỷ lệ góp vốn của DHG Pharma: 31,36%

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

GIỚI THIỆU BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY

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

Ông Hoàng Nguyên Học Chủ tịch HĐQT

Năm sinh: 1957

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh

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

Quá trình công tác:

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

Ông Lê Đình Bửu Trí Phó Chủ tịch HĐQT

Năm sinh: 1970

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

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

Quá trình công tác:

- 1996 – 2000: Luật sư, Hãng luật Hong Kong – Johnson, Stokes & Master.
- 2000 – 2001: Luật sư Hãng Luật Úc – Deacons VietNam.
- 2001 – 2005: Giám đốc Pháp lý & quy chế Công ty Bảo hiểm Manulife Việt Nam.
- 2005 – 2006: Phó Tổng Giám đốc Công ty Quản lý Quỹ Manulife Việt Nam kiêm Giám đốc Pháp lý & Quy chế Công ty Bảo hiểm Manulife Việt Nam.
- 2006 – 2007: Tổng Giám đốc Công ty Quản lý Quỹ Manulife Việt Nam.
- 2007 – nay: Giám đốc Chi nhánh khu vực Phía Nam Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC).
- 25/04/2009 – 28/04/2014: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ II DHG Pharma
- 28/04/2014 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma

Bà Phạm Thị Việt Nga Thành viên HĐQT Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1951

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Kinh tế (ĐH Kinh tế Tp. HCM)

Dược sĩ Đại học (ĐH Y Dược Tp. HCM)

Quá trình công tác:

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

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

Năm sinh: 1974

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

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

Quá trình công tác:

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

Bà Đặng Phạm Minh Loan
Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1977

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

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

Quá trình công tác:

- 1999 – 2000: Kế toán quản trị Công ty Unilever Việt Nam
- 2000 – 2005: Kiểm toán viên, Phó phòng kiểm toán Công ty kiểm toán Quốc tế KPMG

- 2005 – nay: Phó Giám đốc Điều hành Văn phòng đại diện VinaCapital Investment Management Ltd tại Việt Nam.
- 28/04/2014 – nay: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma

Ông Trần Chí Liêm
Thành viên HĐQT độc lập

Năm sinh: 1950

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

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

Quá trình công tác:

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

Ông Shuhei Tabata
Thành viên HĐQT độc lập

Năm sinh: 1954

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

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

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

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

BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ III (2014 – 2018)

Ông Trần Quốc Hưng
Trưởng Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1958

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

Quá trình công tác:

- 1979 – 1983: Giáo viên Trường Thương nghiệp Tỉnh Bến Tre

- 1983 – 1988: Kế toán trưởng Công ty Cung ứng Vật tư – Y tế Tỉnh Hậu Giang
- 1988 – 06/2007: Kế toán viên – Phòng Quản trị Tài chính DHG Pharma
- 06/2007 – nay: Kiểm soát viên – Phòng Nhân sự DHG Pharma
- 09/2004 – 05/2012: Thành viên BKS nhiệm kỳ I và nhiệm kỳ II DHG Pharma
- 05/2012 – nay: Trưởng BKS nhiệm kỳ II và nhiệm kỳ III DHG Pharma

Bà Nguyễn Phương Thảo
Thành viên Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1976

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

Quá trình công tác:

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

Ông Đinh Đức Minh
Thành viên Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1977

Trình độ: Thạc sỹ Quản lý Đầu tư (Đại học Coventry, Vương quốc Anh)

Quá trình công tác:

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

THÀNH VIÊN BAN ĐIỀU HÀNH

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

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

Ông Lê Chánh Đạo

Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài Chính

Năm sinh: 1959

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

Quá trình công tác:

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

Bà Nguyễn Ngọc Diệp Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1968

Trình độ: Dược sĩ chuyên khoa 1

Quá trình công tác:

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

Bà Đặng Phạm Huyền Nhung Kế toán trưởng

Năm sinh: 1966

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

Quá trình công tác:

- 1986 – 1987: Giáo viên Trường Nghiệp vụ Kinh tế Cần Thơ
- 1987 – 09/2004: Nhân viên Kế toán Ngân hàng XNLH Dược Hậu Giang
- 09/2004 – 2007: Nhân viên Kế toán Ngân hàng DHG Pharma
- 2007 – 2008: Kế toán tổng hợp DHG Pharma
- 2008 – 10/2010: Phó Phòng Quản trị Tài chính DHG Pharma
- 10/2010 – 03/2012: Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng QTTC DHG Pharma
- 03/2012 – 01/2015: Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng Quản trị Tài chính DHG Pharma
- 01/2015 – nay: Kế toán trưởng, Trưởng Phòng Kế toán DHG Pharma

PHẦN 2: ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

- Phân tích S.W.O.T
- Mục tiêu chiến lược 2014 – 2018
- Kế hoạch kinh doanh 2015
- Kế hoạch đầu tư 2015
- Phân phối lợi nhuận 2014
- Kế hoạch phân phối lợi nhuận 2015
- Quản trị rủi ro

PHÂN TÍCH S.W.O.T

ĐIỂM MẠNH

1. Tầm nhìn, sứ mạng, các giá trị cốt lõi, chiến lược được định hướng rõ ràng. Công cụ thực hiện chiến lược hiện đại.
2. Thương hiệu uy tín, doanh nghiệp có bản sắc văn hóa riêng, được xã hội quan tâm, nhà đầu tư đánh giá cao, khách hàng tín nhiệm.
3. Là doanh nghiệp duy nhất trong Ngành Dược có hệ thống phân phối phủ sâu rộng, số lượng khách hàng đông, tạo lợi thế cạnh tranh trong kinh doanh hàng tự sản xuất và tăng hiệu quả thông qua phân phối hàng độc quyền, hàng khác.
4. Năng lực sản xuất lớn nhất Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam, đáp ứng chiến lược phát triển dài hạn và có lợi thế quy mô. Nhà máy mới đi vào hoạt động dự kiến sẽ mang lại khoản lợi ích lớn từ chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp trong 15 năm.
5. Nguồn lực tài chính mạnh, minh bạch, kịp thời, đúng pháp luật giúp chủ động trong thực thi các chiến lược hiện đại, tạo được niềm tin cho các đối tác, tạo lợi thế tăng hiệu quả hoạt động, thu hút thêm vốn và tăng thu nhập cho Công ty bằng các hoạt động tài chính.

ĐIỂM YẾU

1. Đầu tư cho công tác nghiên cứu; ứng dụng công nghệ mới trong nghiên cứu là chiến lược lớn nhưng hiệu quả chưa cao, tiến độ còn chậm.
2. Tiến độ xây dựng nhà máy mới Betalactam bị trễ, ảnh hưởng đến uy tín của đội ngũ quản trị Công ty và niềm tin của cổ đông, đối tác.
3. Mối quan hệ giữa Công ty mẹ, Công ty con và Nhà máy mới là vấn đề cần phải mất nhiều thời gian, chi phí để xây dựng cơ chế, quy trình sao cho khai thác tối ưu, hiệu quả, đúng pháp luật.
4. Trong quản trị hệ thống chung, các quy định, quy chế,... vẫn còn nhiều điểm cần phải được hoàn thiện để đạt hiệu quả cao trong điều hành và phù hợp nhu cầu phát triển của Công ty.
5. Việc ban hành nhiều chính sách mới, thay đổi hệ thống bán hàng trong điều kiện thị trường còn nhiều khó khăn, cạnh tranh khốc liệt và ảnh hưởng của thông tư 01 đến hệ điều trị; mặc dù đóng góp vào việc tăng sản lượng, xây dựng nền tảng hệ thống bán hàng theo hướng chuyên nghiệp – hiệu quả nhưng đã tạo áp lực lớn đến việc hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh.

CƠ HỘI

1. Dân số Việt Nam đông, tăng nhanh. Người dân ngày càng quan tâm đến chăm sóc sức khỏe, đặc biệt phân khúc thu nhập từ trung bình trở lên. Vì vậy, tiềm năng tăng trưởng của Ngành Dược Việt Nam còn cao.
2. DHG có nhiều điểm mạnh tạo lợi thế riêng nên có nhiều cơ hội để thu hút đầu tư liên doanh, liên kết, mua bán sáp nhập, hợp tác sản xuất, chuyển giao công nghệ, phân phối độc quyền, nhập khẩu ủy thác với các tập đoàn dược phẩm lớn trong và ngoài nước. Là cơ sở để tăng quy mô, vị thế và thị phần của Công ty nhanh hơn. Có điều kiện tiếp cận với trình độ quản lý, kỹ thuật hiện đại.
3. DHG Pharma có Quý đầu tư phát triển khoa học công nghệ và Nhà nước có nhiều chính sách tạo điều kiện để phát triển sản phẩm, đổi mới trang thiết bị theo định hướng phát triển.
4. Giá trị cổ phiếu cao, các nhà đầu tư tin tưởng, tạo cơ hội thu hút vốn dễ dàng, mang đến thặng dư vốn cổ phần cao thông qua việc phát hành cổ phiếu.
5. Năng lực và sản lượng sản xuất cao, thuận lợi cho DHG Pharma trong việc thương lượng với các nhà cung cấp về giá, hậu mãi, hỗ trợ khoa học kỹ thuật và học hỏi kinh nghiệm.

THÁCH THỨC

1. Mặc dù dẫn đầu thị phần nhưng tỷ lệ thị phần chiếm lĩnh thị trường của DHG Pharma còn thấp, Ngành Dược Việt Nam phát triển mạnh mẽ, không tập trung nên cạnh tranh cao. Cạnh tranh càng cao với tâm lý chuộng thuốc ngoại nhập của người tiêu dùng, khách hàng và thuốc ngoại nhập giá rẻ, kém chất lượng tràn vào thị trường Việt Nam.
2. Nguyên liệu sản xuất thuốc chủ yếu nhập khẩu nên chịu ảnh hưởng các yếu tố đầu vào như: tỷ giá ngoại tệ, biến động giá nguyên liệu, chính sách thuế nhập khẩu, ... Công ty chưa thiết lập quy trình quản trị rủi ro cụ thể cho yếu tố này.
3. Thuốc là mặt hàng Nhà nước quản lý giá, bên cạnh đó, việc tăng giá thuốc còn chịu ảnh hưởng bởi yếu tố cạnh tranh và các phương tiện báo đài.
4. Thông tư 01 của Bộ Y tế về đấu thầu thuốc trong bệnh viện gây tác động mạnh, làm giảm doanh thu hệ điều trị của DHG Pharma và ảnh hưởng đến hệ thương mại. Các quy định mới về cấp xét số đăng ký dược phẩm, thực phẩm chức năng, xét duyệt các công cụ quảng cáo, ... ngày càng chặt chẽ, khó khăn, mất nhiều công sức, chi phí, thời gian và ảnh hưởng rất lớn đến chiến lược phát triển các nhãn hàng, sản phẩm mới và vận hành nhà máy mới của Công ty.
5. Áp lực là doanh nghiệp dẫn đầu, kỳ vọng của nhà đầu tư về tăng trưởng, cổ tức, ... tạo áp lực lớn đối với HĐQT và Ban TGD. Đồng thời, ảnh hưởng đến chiến lược và kế hoạch dài hạn của Công ty.

MỤC TIÊU - CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN 2014 – 2018

1. Nâng cao giá trị thương hiệu thông qua nâng cao thị phần trong nước, mở rộng xuất khẩu, khai thác lợi thế hệ thống phân phối.
2. Tối đa hóa năng lực và hiệu quả sản xuất, chất lượng, nghiên cứu.
3. Tối đa hóa năng lực và hiệu quả quản trị doanh nghiệp, quản trị tài chính, quản trị chuỗi cung ứng
4. Mở rộng hợp tác đầu tư theo hướng đa dạng hóa đồng tâm
5. Thực hiện tốt trách nhiệm xã hội và môi trường
6. Thực hiện tốt trách nhiệm với người lao động

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2015

CHỦ ĐỀ NĂM 2015: “TÁI SINH VÀ THỊNH VƯỢNG”

- Kế hoạch kinh doanh năm 2015:

Chỉ tiêu	2014	2015	Tăng trưởng
Doanh thu thuần	3.913	4.000	2,2%
Lợi nhuận trước thuế (chưa bao gồm thu nhập tài chính)	687	729	6%

- Thuyết minh chỉ tiêu kinh doanh năm 2015

Về chỉ tiêu doanh thu thuần:

- + Theo kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2014-2018 HĐQT đã đề ra từ đầu nhiệm kỳ III và được ĐHĐCĐ thường niên 2013 thông qua, chỉ tiêu doanh thu thuần năm 2015 là 4.420 tỷ đồng. Chỉ tiêu trên theo tính toán ban đầu có bao gồm các hạng mục kinh doanh khác. Tuy nhiên, do điều kiện thị trường còn nhiều khó khăn, các hạng mục kinh doanh này chưa triển khai được và chưa đạt như kỳ vọng.
- + Các năm qua, tốc độ tăng trưởng của Ngành Dược chậm lại. Không nằm ngoài bối cảnh chung đó, tuy nhiên năm 2012-2013-2014, doanh thu thuần của Dược Hậu Giang đã tăng trưởng lần lượt 17,7%; 20,3%; 15,4% so với cùng kỳ. Điều này tạo áp lực rất lớn cho tăng trưởng năm 2015 của Công ty.
- + Bên cạnh đó, riêng đối với Dược Hậu Giang, để hướng đến sự phát triển bền vững sau 40 năm liên tục tăng trưởng, năm 2015 là thời điểm thích hợp để Công ty nhìn lại, tái cấu trúc cơ cấu tổ chức – bộ máy quản lý, nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự, hoàn thiện hệ thống quản trị để phù hợp với quy mô Công ty; tạo đà phát triển mạnh mẽ hơn nữa, khai thác tiềm lực hệ thống phân phối và công suất của cả 02

nhà máy; mở rộng hợp tác kinh doanh; trở thành Công ty Dược lớn nhất Việt Nam và ngang tầm khu vực Đông Nam Á đến năm 2020.

- + Mặt khác, do tác động của Thông tư 200 quy định một số khoản chi phí được giảm trừ khỏi doanh thu thuần. Điều này làm ảnh hưởng giảm doanh thu thuần kế hoạch năm 2015 là 220 tỷ đồng. Như vậy, nếu loại trừ tác động của Thông tư 200, doanh thu kế hoạch của Dược Hậu Giang năm 2015 là 4.220 tỷ đồng, tăng 7,85% so với năm 2014.

Về chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế:

Mặc dù chỉ tiêu doanh thu thuần năm 2015 được đặt ra thấp hơn mức doanh thu kế hoạch 05 năm đã trình ĐHĐCĐ từ đầu nhiệm kỳ 2014-2018, tuy nhiên Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc vẫn quyết tâm thực hiện đạt mức lợi nhuận đã xác định trong kế hoạch 05 năm 2014-2018 trên cơ sở:

- + Tăng năng suất lao động sản xuất trong điều kiện nhà máy mới hiện đại đã đi vào hoạt động;
- + Tăng vai trò của chức năng tài chính để phân tích, sử dụng hiệu quả các nguồn lực: tài lực, nhân lực, vật lực.
- + Đầu tư Marketing và thực hiện các dự án bán hàng chuyên nghiệp, hiệu quả.
- + Nâng cao năng lực quản trị thông qua việc tái cơ cấu tổ chức; hoàn thiện hệ thống quy trình quy chế; tuyển dụng, đào tạo nhân sự và đội ngũ kế thừa, ứng dụng công nghệ thông tin, phần mềm ERP trong quản lý.

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ NĂM 2015

Tổng cộng kế hoạch đầu tư năm 2015 là: 367.685.000.000 đồng, gồm:

1. Các khoản đầu tư 2015 thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị

ĐVT: triệu đồng

STT	Hạng mục đầu tư	Lý do đầu tư	Giá trị khái toán (trước VAT)	Giải ngân 2015	Giải ngân 2016- 2017
1.	Mua đất và xây dựng VPĐD, nhà Chi nhánh Hà Nội	Do nhà hiện tại nước ngập cao, bất tiện trong mùa nước lớn. Đã đầu tư đất từ 2008 nhưng chưa xây dựng. Năm 2014 có kế hoạch xây dựng 12 tỷ đồng. Tuy nhiên, vị trí đất chưa phù hợp nên sẽ lựa chọn khu đất mới	27.071	8.121	18.950
2.	Xây dựng nhà văn phòng trụ sở chính (288 Bis Nguyễn Văn Cừ,	Nhà văn phòng trụ sở chính được xây dựng từ năm 1985, đến nay đã 30 năm. Trước đây là khu nghiên cứu sản phẩm mới và hai xưởng sản	49.790	14.937	34.853

STT	Hạng mục đầu tư	Lý do đầu tư	Giá trị khái toán (trước VAT)	Giải ngân 2015	Giải ngân 2016- 2017
	Tp. Cần Thơ)	xuất thuốc nước, viên nang mềm. Từ năm 1995 được cải tạo thành khu văn phòng. Cơ sở vật chất, trang thiết bị đã xuống cấp, thường xuyên bị ngập lụt vào mùa mưa, nhiều đơn vị phòng ban thiếu diện tích làm việc. Kết cấu công trình hiện đã quá tải, không đảm bảo điều kiện an toàn do tận dụng tối đa diện tích để bố trí nơi làm việc, kho lưu trữ.			
3.	Xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc gói sủi bọt đạt chuẩn PIC/S	Nâng cấp tiêu chuẩn một số dây chuyền sản xuất và đầu tư để chuẩn bị tiền đề cho định hướng xuất khẩu, hợp tác sản xuất.	200.000	60.000	140.000
Cộng			276.861	83.058	193.803

2. Các khoản đầu tư 2015 thuộc thẩm quyền của Ban Tổng Giám đốc

ĐVT: triệu đồng

STT	Hạng mục đầu tư	Lý do đầu tư	Giá trị khái toán (trước VAT)
1.	Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Nghệ An (*)	Hiện tại kho hàng đã quá tải (trong dự án kho trung tâm vùng tại Miền Bắc trừ Chi nhánh Nghệ An không thuộc bán kính)	8.834
2.	Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Đà Nẵng (*)	Do nhà hiện hữu nằm dưới cầu vượt (cấm các loại xe tải đỗ, dừng). Dự án kho trung tâm vùng dự kiến không thực hiện tại Miền Trung	12.222
3.	Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Nha Trang (*)	Do sát nhập 3 địa bàn Khánh Hòa, Phú Yên và Ninh Thuận nên số lượng nhân sự tăng, doanh thu tăng dẫn đến kho quá tải	8.300
4.	Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Tây Ninh (*)	Nhà cấp 4 đã xuống cấp và quá tải, cần đầu tư xây dựng mới	7.300
5.	Mua đất và xây dựng nhà Công ty con BaLi Pharma (*)	Nhà cấp 4 đã xuống cấp và quá tải, cần đầu tư xây dựng mới	7.063
6.	Xây dựng nhà mới và bảo trì nhà cũ Chi nhánh Thái Nguyên (02 nền đất liền kề)	Nhà Chi nhánh hiện tại không đáp ứng đủ nhu cầu về kho, văn phòng làm việc và nơi ở của cán bộ, nhân viên chi nhánh	2.799
7.	Xây dựng kho thành phẩm tại CMT8	Năm 2014, Công ty đã có kế hoạch xây dựng kho tá dưng, kho nguyên liệu, kho	13.044

STT	Hạng mục đầu tư	Lý do đầu tư	Giá trị khái toán (trước VAT)
		lạnh tại Tổng kho CMT8. Để hiệu quả hơn, Công ty quy hoạch lại kho CMT8 thành kho thành phẩm, chuyển kho nguyên liệu – tá dưng về nhà máy tại Nguyễn Văn Cừ	
8.	Xây dựng kho nguyên liệu, tá dưng tại Nguyễn Văn Cừ	Chuyển kho nguyên liệu – tá dưng từ CMT8 về	8.320
9.	Lập QH tỉ lệ 1/500 khu Nguyễn Văn Cừ	Quy hoạch tổng thể khu đất tại trụ sở chính và cấp giấy chứng nhận tài sản trên đất	400
10.	Máy móc thiết bị sản xuất, tổng kho Công ty mẹ	Đầu tư thêm máy móc thiết bị phục vụ sản xuất	8.590
11.	Máy móc thiết bị sản xuất DHG PP1	Đầu tư thêm máy móc thiết bị phục vụ sản xuất	3.700
12.	Phần mềm Microsoft	Mua bản quyền phần mềm đợt 1/2015	2.836
13.	Phương tiện vận tải Công ty mẹ (1 xe 8 tấn+ 1 xe 7 chỗ)	Bán xe cũ mua xe mới	3.800
14.	Phương tiện vận tải DHG Nature (1 xe tải 1.5 tấn)	Mua xe phục vụ vận chuyển hàng hóa	500
15.	Sửa chữa & bảo trì nhà Chi nhánh và Công ty con	Theo nhu cầu phát sinh	2.340
16.	Thuê tư vấn	Triển khai BFO và quy trình công nghệ thông tin	776
		Cộng	90.824

Lưu ý: Kế hoạch đầu tư được dự kiến dựa trên nhu cầu và sự cần thiết phải đầu tư. Việc quyết định đầu tư sẽ do cấp có thẩm quyền phê duyệt trên cơ sở phù hợp với các quy định của pháp luật, quy trình quy chế của Công ty, tính khả thi và hiệu quả tài chính. (*) Riêng các hạng mục đầu tư mua đất cho chi nhánh và Công ty con phải có chủ trương phê duyệt của Hội đồng quản trị về việc nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất.

Trong năm 2015, nếu phát sinh các hoạt động: đầu tư tài sản cố định và cho thuê; mua bán và sáp nhập doanh nghiệp; cầm cố, thế chấp, nhượng bán tài sản phải được thực hiện theo đúng quy định tại Điều lệ của Công ty.

PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2014 (Dự kiến trình ĐHCĐ)

STT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập 2014	Số tiền (VNĐ)
	Lợi nhuận sau thuế tại Công ty mẹ dùng để phân phối	LNST	521.167.607.431
1.	Chia cổ tức năm 2014	30% mệnh giá (bằng tiền mặt)	261.462.600.000
2.	Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	12% LNST	62.540.112.892
3.	Thù lao HĐQT, BKS và cộng tác viên		5.000.000.000
4.	Tiền thưởng HĐQT, BKS, cộng tác viên, Ban Điều hành và cán bộ nhân viên chủ chốt, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ 2014.	5% tăng trưởng lợi nhuận sau thuế hợp nhất của chủ sở hữu (loại trừ thu nhập bất thường từ chuyển nhượng Eugica)	1.834.191.880
5.	Lợi nhuận còn lại bổ sung quỹ	Phần còn lại	190.330.702.659

STT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập 2014	Số tiền (VNĐ)
	Đầu tư phát triển		

Số dư các quỹ sau phân phối lợi nhuận năm 2014:

STT	Nội dung	Số dư tại 31/12/2014	Phân phối lợi nhuận 2014	Số dư sau phân phối lợi nhuận 2014
1.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	16.889.568.487	72.111.015.166	89.000.583.653
	+ Tại Công ty mẹ	13.766.583.414	62.540.112.892	76.306.696.306
	+ Tại các Công ty con (*)	3.122.985.073	9.570.902.274	12.693.887.347
2.	Quỹ thù lao, tiền thưởng HĐQT, BKS, Ban Điều hành	6.944.993.395	6.834.191.880	13.779.185.275
3.	Quỹ đầu tư phát triển	782.076.482.219	190.330.702.659	972.407.184.878
4.	Quỹ dự phòng tài chính (**)	67.063.774.920	0	0

(*) Quỹ khen thưởng, phúc lợi tại các Công ty con đã thực hiện tạm trích trong báo cáo tài chính, do đó số dư ngày 31/12/2014 trên báo cáo tài chính của các Công ty con đã ghi nhận số dư Quỹ khen thưởng, phúc lợi tổng cộng là 12.693.887.347 đồng.

(**) Thực hiện theo quy định của Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp, Công ty kết chuyển hết số dư của Quỹ dự phòng tài chính sang Quỹ đầu tư phát triển. Như vậy, Quỹ đầu tư phát triển sau phân phối lợi nhuận 2014 và hoàn nhập Quỹ dự phòng Tài chính theo Thông tư 200 là 1.039.470.959.798 đồng.

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

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập
Tỷ lệ cổ tức năm 2015	25% mệnh giá
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi	10% LNST Công ty mẹ
Thù lao HĐQT, BKS và cộng tác viên	5.000.000.000 đồng
Tiền thưởng HĐQT, BKS, cộng tác viên, Ban Điều hành và cán bộ nhân viên chủ chốt, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ 2015	5% tăng trưởng lợi nhuận sau thuế hợp nhất
Lợi nhuận còn lại bổ sung quỹ Đầu tư phát triển	Phần còn lại

QUẢN TRỊ RỦI RO

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

Từ năm 2013, DHG đã thuê Công ty TNHH EY & Young Việt Nam (EY) tư vấn tái cấu trúc bộ máy quản lý gồm các nội dung: “thay đổi cơ cấu tổ chức”, “ban hành cơ chế phân nhiệm phân quyền mới”, “thiết lập hệ thống báo cáo quản trị”, “xây dựng quy trình lập kế hoạch ngân sách và dự báo dòng tiền”. Các nội dung này đang được áp dụng thực hiện từ năm 2014. 02 nội dung được đơn vị tư vấn tiếp tục khảo sát, thực hiện trong năm 2014 là “tư vấn cải thiện hệ thống tài chính kế toán” và “tư vấn cải thiện hiệu quả hoạt động của các đơn vị kinh doanh”.

DHG tiếp tục hoàn thiện việc thiết lập Hệ thống kiểm soát nội bộ nhằm (i) bảo đảm cho việc tuân thủ pháp luật và các quy định; (ii) để kiểm tra, kiểm soát, ngăn ngừa và phát hiện gian lận, sai sót; (iii) để lập báo cáo tài chính trung thực và hợp lý; nhằm bảo vệ, quản lý và sử dụng có hiệu quả tài sản của đơn vị. Hệ thống kiểm soát nội bộ bao gồm môi trường kiểm soát, hệ thống kế toán và các thủ tục kiểm soát, thông qua việc xây dựng bổ sung các quy chế, chính sách như: quy định về phân quyền, quy định quản lý tạm ứng và thanh toán, ... Bên cạnh đó, Công ty đang triển khai áp dụng 65 quy trình nghiệp vụ về tài chính – kế toán cho cả tập đoàn theo tư vấn của EY, dự kiến năm 2015 sẽ áp dụng chính thức.

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

Ban KSNB đang triển khai xây dựng Quy trình KSNB, trong đó việc lập kế hoạch KSNB dựa vào định hướng rủi ro kết nối với việc quản lý rủi ro của tập đoàn, cung cấp quy trình quản lý rủi ro hoạt động hiệu quả và các rủi ro chính được kiểm soát tại mức độ có thể chấp nhận được.

Phạm vi của công việc KSNB:

- Thực hiện công việc kiểm tra và tư vấn cho mọi hoạt động của công ty thuộc mọi phòng ban của trụ sở và chi nhánh.
- Thực hiện kiểm tra đặc biệt theo chỉ đạo của HĐQT, Ban Tổng giám đốc hay Ban kiểm soát Công ty.

Trong năm 2014, Ban KSNB đã kiểm tra, đánh giá các quy trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty như sau:

- Quy trình mua nguyên liệu và đánh giá nhà cung cấp.
- Quy trình bán hàng, quản lý công nợ phải thu, quản lý hàng tồn kho tại các Chi nhánh và Công ty con khối bán hàng.
- Quy trình thu, chi tại các Chi nhánh và Công ty Con.
- Quy trình chi khuyến mại tại các Chi nhánh và Công ty Con khối bán hàng.
- Quy trình triển khai dự án, đầu tư xây dựng cơ bản tại Công ty con.
- Quy trình sản xuất tại các xưởng.
- Cập nhật mô tả công việc và hướng dẫn công việc của các đơn vị nhằm tạo bộ dữ liệu để xây dựng bộ quản trị rủi ro.
- Soạn tài liệu rủi ro – nhận diện rủi ro ở DHG (đối tượng công nhân sản xuất). Hoàn thành từ điển năng lực của nhóm quản trị rủi ro.
- Hoàn thành 30 mô tả kiểm soát đã ban hành

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

1. Rủi ro pháp luật và tuân thủ

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

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

- Đề cao tính tuân thủ, DHG đã tách bộ phận pháp chế thành đơn vị riêng, hoạt động chuyên biệt, độc lập với Ban Kiểm soát nội bộ và tuyển thêm nhân sự.
- Tuân thủ luật pháp là một trong những giá trị đạo đức của Công ty, được cụ thể hóa trong các quy định và bản sắc văn hóa Công ty
- Công ty thực hiện quyết toán thuế TNDN hàng năm trước khi kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính.
- Ban Pháp chế thường xuyên cập nhật, đối chiếu các quy định của Công ty phù hợp quy định pháp luật và phổ biến đến từng bộ phận, chức năng chuyên môn. Đồng thời, các bộ phận chức năng chuyên môn cũng thường xuyên liên hệ, trao đổi và nhận được sự hướng dẫn chỉ đạo trực tiếp từ các cơ quan thẩm quyền.
- Ban Pháp chế tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc và các đơn vị trực thuộc thủ tục thực hiện các dự án đầu tư, hợp đồng hợp tác liên doanh liên kết, chính sách bán hàng và các công việc khác có liên quan đến pháp luật.
- Các chuyên viên pháp chế rà soát 100% các hợp đồng và thỏa thuận được ký kết.

- Trong năm 2014, Ban Pháp chế đã thực hiện: Xây dựng và ban hành Quy định về phân quyền phê duyệt tại DHG PHARMA; Đề xuất sửa đổi Quy chế quản trị Công ty; Xây dựng hoàn tất Quy định Văn thư lưu trữ Công ty; Ban hành Quy chế tài chính Công ty con khối sản xuất; Xây dựng bộ từ điển năng lực của Ban pháp chế; Dự thảo Quy chế quản lý tài chính Công ty con thương mại; Dự thảo Quy chế quản lý tài chính của DHG Pharma.
- Dự kiến năm 2015, DHG sẽ tiếp tục xây dựng và hoàn thiện Quy chế mua sắm và sửa chữa tài sản, Quy chế sử dụng Quỹ thù lao của HĐQT-BKS, Quy chế mua nguyên vật liệu, Quy chế mua sắm hàng hóa, dịch vụ cho hoạt động Marketing, Quy chế công bố thông tin và các Quy trình, thủ tục kiểm soát khác.

2. Rủi ro thị trường

Hầu hết những thách thức DHG đang phải đối mặt đều là những vấn đề rủi ro về cạnh tranh và thị trường cần được Công ty theo dõi kiểm soát, cụ thể:

- Ngành Dược Việt Nam phát triển mạnh mẽ, không tập trung nên cạnh tranh cao. Vì vậy, mặc dù dẫn đầu thị phần nhưng tỷ lệ thị phần chiếm lĩnh thị trường của DHG Pharma còn thấp (11% thị trường thuốc sản xuất trong nước, 5% thị phần cả nước).
- Cạnh tranh càng cao với tâm lý chuộng thuốc ngoại nhập của người tiêu dùng, khách hàng và thuốc ngoại nhập giá rẻ, kém chất lượng tràn vào thị trường Việt Nam. Bên cạnh đó, nguy cơ một số doanh nghiệp dược trong nước có tốc độ tăng trưởng mạnh sẽ bắt kịp DHG trong 10 năm nữa và sự gia nhập ngành của các doanh nghiệp mới đầu tư lớn cho chi phí Marketing, quảng cáo ... ngày càng gia tăng.
- Nguyên liệu sản xuất thuốc nhập khẩu 80% nên DHG chịu ảnh hưởng các yếu tố đầu vào như: tỷ giá ngoại tệ, biến động giá nguyên liệu, chính sách thuế nhập khẩu, ...
- Thuốc là mặt hàng Nhà nước quản lý giá, bên cạnh đó, việc tăng giá thuốc còn chịu ảnh hưởng bởi yếu tố cạnh tranh và các phương tiện báo đài.
- Thông tư 01 của Bộ Y tế về đấu thầu thuốc trong bệnh viện gây tác động mạnh, làm giảm doanh thu hệ điều trị của DHG Pharma và ảnh hưởng đến hệ thương mại.
- Các quy định mới về cấp xét số đăng ký dược phẩm, thực phẩm chức năng, xét duyệt các công cụ quảng cáo, ... ngày càng chặt chẽ, khó khăn, mất nhiều công sức, chi phí, thời gian và ảnh hưởng rất lớn đến chiến lược phát triển các nhãn hàng, sản phẩm mới và vận hành nhà máy mới của Công ty.
- Năm 2014, những thay đổi lớn trong hệ thống bán hàng mặc dù đóng góp vào việc tăng sản lượng, xây dựng nền tảng hệ thống bán hàng theo hướng chuyên nghiệp – hiệu quả nhưng đã tạo áp lực lớn đến việc hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh.

Để ứng phó với các rủi ro trên, DHG chọn năm 2015 làm điểm dừng, củng cố lại tất cả các mặt hoạt động, quản trị chi phí để giảm giá thành sản phẩm. Cấu trúc danh mục sản phẩm là công việc được thực hiện hàng năm, tuy nhiên, điểm khác biệt trong năm 2015 là Công ty sẽ lựa chọn các tiêu thức phân bổ chi phí hợp lý hơn. Việc đăng ký sản phẩm ngày càng

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

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

3. Rủi ro về nhân sự

Con người luôn là nhân tố quan trọng để dẫn đến thành công của hầu hết các doanh nghiệp, nhưng con người cũng là nguồn lực khó quản lý nhất. Đối với DHG, nhân sự đông và quy mô ngày càng lớn đang là vấn đề chiếm nhiều thời gian và trí tuệ của đội ngũ lãnh đạo trong công tác quản lý điều hành. Các lãnh đạo cao cấp đã có tên tuổi, kinh nghiệm đi cùng bề dày lịch sử phát triển và thành công rực rỡ của DHG hầu hết đã gần đến tuổi nghỉ hưu; tạo áp lực lớn cho đội ngũ lãnh đạo trẻ và ban quản trị cấp cao nhiệm kỳ mới trong việc chứng tỏ năng lực, gây dựng niềm tin cho các nhà đầu tư, khách hàng.

Với vấn đề nhân sự, DHG đã đề ra các chiến lược để hạn chế rủi ro như: thuê tư vấn quản trị nguồn nhân lực, tái cấu trúc mô hình quản lý, quản trị rủi ro, xây dựng kế hoạch kế thừa các cấp hàng năm. Ngoài ra, Công ty tiếp tục tập trung đào tạo, huấn luyện phát triển nhân viên, đặc biệt là nguồn nhân lực kế thừa. Chăm lo tốt cho người lao động thông qua các chính sách lương, thưởng, phúc lợi, đãi ngộ, khơi dậy tài năng, tạo môi trường làm việc thuận lợi và cơ hội thăng tiến công bằng. Thanh lọc lực lượng nhân sự đảm bảo đáp ứng yêu cầu công việc, nêu cao tinh thần dấn thân và lòng trung thành.

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

DHG nhập khẩu 80% nguyên liệu chủ yếu bằng đồng USD, vì vậy phát sinh nhiều rủi ro liên quan đến tỷ giá hối đoái. Giải pháp cho loại rủi ro này là Công ty thường xuyên cập nhật, dự báo biến động tỷ giá ngoại tệ thông qua mối quan hệ với các Ngân hàng. Thực hiện hợp đồng L/C để Ngân hàng đảm bảo thanh toán phòng ngừa rủi ro khan hiếm ngoại tệ.

Rủi ro tín dụng và lãi suất của Công ty ảnh hưởng chủ yếu là khoản tiền gửi ngân hàng và phải thu khách hàng. Tuy nhiên, lượng tiền gửi sẽ tiếp tục được giải ngân mạnh trong năm 2015 cho việc chia cổ tức năm 2014, tạm ứng cổ tức năm 2015, các khoản đầu tư đang thực hiện và một phần kế hoạch đầu tư năm 2015. Vì vậy, dự báo rủi ro từ khoản tiền gửi sẽ giảm dần trong các năm tiếp theo. Thay vào đó là rủi ro thanh khoản tại một số thời điểm nhất định khi Công ty có nhu cầu vay vốn để tài trợ vốn lưu động.

Về rủi ro phải thu khách hàng, nội dung này đã được phân tích kỹ ở phần Phân tích tài chính. Tại thời điểm cuối năm 2014, công nợ phải thu khách hàng của DHG tăng mạnh (48%) so với thời điểm cuối năm 2013. Nguyên nhân do khách hàng hệ thương mại tập trung mua hàng nhiều ở thời điểm cuối năm. Đến tháng 02/2015, công nợ phải thu trong nước đã thu được 442 tỷ đồng trong tổng số 760 tỷ đồng tồn nợ phải thu khách hàng trong nước tại thời điểm cuối năm 2014. Và nợ xấu tại thời điểm cuối tháng 02/2015 được xác định là 7,8 tỷ đồng (từ 07 tháng đối với hệ thương mại và từ 13 tháng đối với hệ điều trị)

(Xem thêm phân tích và đo lường rủi ro tại mục 36. Quản lý rủi ro tài chính trong phần Thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất, bao gồm: rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản)

PHẦN 3: BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014
- Đánh giá các khoản đầu tư năm 2014
- Đánh giá kết quả kinh doanh của Công ty con năm 2014
- Nguyên nhân đạt kết quả năm 2014
- Những việc chưa làm được

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2014

1. Đặc điểm môi trường kinh doanh năm 2014

- Năm 2014, với sự ảnh hưởng trực tiếp từ Thông tư 01, hầu như tất cả các công ty dược sản xuất trong nước đều chuyển hướng tập trung đầu tư sang hệ thống dược OTC, mục tiêu bù đắp thị phần mất đi từ hệ điều trị.
- Chính sự dịch chuyển trên đã tạo nên một bức tranh thị trường dược phẩm 2014 với nhiều hoạt động, chương trình từ truyền thông đến bán hàng của các Công ty Dược nhằm thu hút và lôi kéo khách hàng.
- Quy chế mới về cấp xét số đăng ký dược phẩm chặt chẽ hơn, mất nhiều thời gian nên đã ảnh hưởng đến việc xin cấp số đăng ký sản phẩm mới và số đăng ký sản phẩm cho nhà máy mới của Công ty tại KCN Tân Phú Thạnh.
- Giá thuốc vẫn luôn chịu sự quản lý của Nhà nước và là vấn đề nhạy cảm, được nhiều phương tiện truyền thông quan tâm.

2. Kết quả thực hiện chỉ tiêu kinh doanh 2014

Trong điều kiện môi trường kinh doanh còn nhiều khó khăn, Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc DHG Pharma đã có định hướng chiến lược ngay từ đầu năm; trong năm kịp thời điều chỉnh chiến lược, đề ra giải pháp phù hợp với tình hình thực tế.

Sự phối hợp nhịp nhàng, sự linh hoạt trong điều hành, kinh nghiệm thị trường của Ban lãnh đạo cùng với sự quyết tâm, phấn đấu vượt qua khó khăn, nỗ lực của toàn thể người lao động; sự ủng hộ của các khách hàng, các đối tác đã làm nên thành công cho Dược Hậu Giang với con số tăng trưởng và hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh năm 2014.

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	Tỷ lệ đạt kế hoạch năm 2014	Tăng trưởng 2014/2013
Doanh thu thuần hợp nhất (tỷ đồng)	3.880	3.913	100,8%	15,4%
Lợi nhuận trước thuế hợp nhất (tỷ đồng) (trước trích Quỹ phát triển khoa học công nghệ, loại trừ thu nhập Eugica và thu nhập tài chính)	686	687	100,2%	6,0%

3. Giữ vững vị trí dẫn đầu

Kết quả kinh doanh năm 2014 đã giúp Dược Hậu Giang giữ vững vị trí dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam 18 năm liền về doanh thu, lợi nhuận và năng lực sản xuất, các số liệu cụ thể như sau:

- + Doanh thu hàng tự sản xuất: 3.569 tỷ đồng
- + Lợi nhuận trước thuế: 722 tỷ đồng
- + Lợi nhuận sau thuế của cổ đông ty mẹ: 533 tỷ đồng
- + Tổng sản lượng sản xuất: 4,8 tỷ đơn vị sản phẩm
- + Tổng sản lượng bán ra: 4,7 tỷ đơn vị sản phẩm

4. Giữ vững thị phần

- Tiếp tục giữ vị trí Top 5 doanh nghiệp dược có thị phần lớn nhất Ngành Dược Việt Nam (theo thống kê của IMS năm 2014).
- Duy trì tỷ lệ thị phần chiếm trên 11% thị phần toàn Ngành Dược Việt Nam, 5% thị phần thuốc sản xuất trong nước (so sánh với số liệu ước tính năm 2014 của Cục quản lý Dược Việt Nam).

5. Giữ vững tốc độ tăng trưởng cao hơn ngành dược

Tốc độ tăng trưởng của Dược Hậu Giang luôn cao hơn so với tốc độ tăng trưởng bình quân của thuốc sản xuất trong nước.

So sánh tốc độ tăng trưởng 03 năm gần nhất của DHG và Ngành Dược Việt Nam:

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tăng trưởng doanh thu hàng tự sản xuất của DHG Pharma	17,3%	11,1%	18,8%
Tăng trưởng tiền thuốc tiêu thụ của Ngành Dược Việt Nam	9,1%	6,7%	17,5%
<i>Trong đó: Tăng trưởng tiền thuốc sản xuất trong nước</i>	5,3%	8,3%	7,7%

ĐÁNH GIÁ CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ NĂM 2014

1. Nhà máy mới

Đã đi vào hoạt động nhà máy Non Betalactam, nhà máy Betalactam đang xây dựng.

Tổng giá trị giải ngân đến 31/12/2014:

- Giá trị đầu tư được duyệt: 676 tỷ đồng (trừ DHG PP1 tách ra 37,4 tỷ đồng, còn lại Nhà máy dược phẩm Non Beta Lactam và Betalactam là 638,6 tỷ đồng (trước VAT).
- Tổng giá trị hợp đồng đã ký 549,5 tỷ đồng (trước VAT: 499,6 tỷ đồng)
- Đã giải ngân 414,3 tỷ đồng (trước VAT: 376,6 tỷ đồng).

2. Nhà máy DHG PP1

Đã đi vào hoạt động tháng 01/2014. Tổng mức đầu tư được duyệt là 94,7 tỷ đồng, đã giải ngân 84,8 tỷ đồng (đã bao gồm VAT).

3. Thực hiện chuyển hình thức thuê đất sang giao đất có thu tiền sử dụng đất tại 5 vị trí ở Tp. Cần Thơ, giá trị 34,7 tỷ đồng. Đã giải ngân 30,8 tỷ đồng.

4. Thực hiện việc chuyển nhượng và nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất

- Nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Tp. HCM (xã Tân Quy Đông, phường Tân Phong, Quận 7, TP. HCM) 120 m², giá đất 46 triệu/m², tổng giá trị đất 5,52 tỷ

đồng và tại Thái Nguyên (thửa đất số 147, tờ bản đồ số 33, 130m², đất ở đô thị) giá nhận chuyển nhượng 1,1 tỷ đồng, đã chuyển khoản 30%, tương ứng 330 triệu đồng.

- Đã chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại xã Bình Hưng, Huyện Bình Chánh, TP HCM với giá chuyển nhượng là 5,32 tỷ đồng (thủ tục chuyển nhượng thực hiện trong Quý 1/2015) và chuyển nhượng thửa 34, đường 30/6 (Trần Hưng Đạo cũ), Phường Nam Thành, Thị xã Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình với giá chuyển nhượng là 01 tỷ đồng.

5. Đầu tư xây dựng văn phòng làm việc các chi nhánh, công ty con

Công trình đã đưa vào sử dụng, đã quyết toán xong

Địa chỉ	Dự toán (đồng)	Tăng tài sản (đồng)
TVP Pharma	3.482.473.496	3.010.801.503
ST Pharma	6.136.383.132	4.931.927.258
CM Pharma	6.413.097.063	6.111.574.545

Công trình đang thi công:

Địa chỉ	Dự toán (đồng)	Hợp đồng/ giá trúng thầu (đồng)	Giải ngân (đồng)
CN Hải Phòng	8.162.364.181	8.122.597.091	1.624.519.418
CN Bà Rịa Vũng Tàu	3.932.046.401	3.628.538.564	725.707.713

6. Dự án tách dây chuyền dược liệu – hóa dược (cải tạo nhà xưởng 1&5, xưởng 4)

Giá trị dự toán 34,87 tỷ đồng (có VAT), đã giải ngân 34,1 tỷ đồng (có VAT). Dự án tách dây chuyền dược liệu – hóa dược đã hoàn thành và được Cục Quản lý Dược đánh giá đạt tiêu chuẩn GMP WHO vào ngày 21/12/2014.

7. Dự án trung tâm dữ liệu

Dự toán ban đầu 19,7 tỷ đồng, điều chỉnh kế hoạch còn 13 tỷ đồng (không thực hiện trung tâm dự phòng tại Nhà máy Tân Phú Thạnh), giá trị hợp đồng đã ký kết 12,9 tỷ đồng (trước VAT: 11,7 tỷ đồng), đã giải ngân 5,3 tỷ đồng.

8. Dự án Máy cầm tay hệ thống bán hàng

Dự toán 6,1 tỷ đồng; giá trị hợp đồng đã ký kết 6,1 tỷ đồng (đã có VAT), đã giải ngân 4,86 tỷ đồng.

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH CÔNG TY CON

TÓM TẮT KẾT QUẢ KINH DOANH CÁC CÔNG TY CON

ĐVT: triệu đồng

STT	Tên Công ty	Tổng Tài sản 2014	Doanh thu thuần 2014	Doanh thu thuần 2013	Lợi nhuận trước thuế 2014	Lợi nhuận trước thuế 2013	Tăng trưởng DTT	Tăng trưởng LNTT
1	A&G Pharma	53.585	145.766	111.113	7.126	5.555	31,2%	28,3%
2	Bali Pharma	27.286	71.007	58.245	5.028	4.142	21,9%	21,4%
3	CM Pharma	26.786	79.813	69.418	3.882	4.830	15,0%	-19,6%
4	DT Pharma	15.564	52.614	49.330	2.128	2.983	6,7%	-28,7%
5	SH Pharma	57.541	127.582	137.371	2.591	10.164	-7,1%	-74,5%
6	ST Pharma	42.184	89.698	73.318	6.197	3.858	22,3%	60,6%
7	TG Pharma	23.837	58.160	43.604	1.560	1.853	33,4%	-15,8%
8	TOT Pharma	94.232	270.126	257.081	13.101	12.288	5,1%	6,6%
9	HT Pharma	39.029	89.761	70.169	5.833	4.781	27,9%	22,0%
10	VL Pharma	26.025	78.683	49.787	2.294	1.103	58,0%	107,9%
11	TVP Pharma	34.073	58.843	36.006	2.851	1.986	63,4%	43,5%
12	B&T Pharma	21.743	57.139	31.254	2.611	1.028	82,8%	153,9%
13	DHG Travel	8.951	64.913	73.204	2.632	3.898	-11,3%	-32,5%
14	DHG PP1 + DHG PP	121.773	224.182	217.073	44.931	33.917	3,3%	32,5%
15	DHG Nature	14.549	47.415	46.819	5.019	4.707	1,3%	6,6%
16	Nhà máy Dược phẩm	504.433	295.426		24.864	- 0.232		

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

Về doanh thu:

Doanh thu thuần của hầu hết các Công ty con phân phối đều tăng trưởng tốt. Tỷ lệ tăng trưởng cao tiêu biểu có B&T Pharma 82,8%, TVP Pharma 63,4%, VL Pharma 58%, TG Pharma 33,4% và A&G Pharma 21,9%.

Về số tuyệt đối, doanh thu thuần tăng trưởng cao nhất là A&G Pharma 34,6 tỷ đồng, kế đến là VL Pharma 28,9 tỷ đồng, B&T Pharma 25,9 tỷ đồng, TVP Pharma 22,8 tỷ đồng. DT Pharma tăng trưởng 6,7% do các năm trước đã tăng trưởng nóng trên 50%.

TOT Pharma là Công ty con phân phối có doanh thu cao nhất nên mức tăng trưởng 13 tỷ đồng trong năm chỉ mang lại 5,1% tỷ lệ tăng trưởng cho Công ty. TOT Pharma có doanh thu tăng trưởng không cao hơn các năm trước do ảnh hưởng doanh thu của hệ điều trị giảm.

Riêng SH Pharma chịu tác động của thông tư 01 nhiều nhất, vì vậy, mặc dù doanh thu hệ thương mại tăng trưởng đến 26% nhưng vẫn không bù đắp được sự sụt giảm của doanh thu đến từ hệ điều trị. Kết quả doanh thu năm 2014 giảm 7,1% so với năm 2013.

Về lợi nhuận:

Tăng trưởng lợi nhuận của các Công ty con phân phối không đồng đều. Một số Công ty con có lợi nhuận tăng trưởng rất cao như: B&T Pharma 153,9%, VL Pharma 107,9%, ST Pharma 60,6%, TVP Pharma 43,5%. Về số tuyệt đối, A&G Pharma và B&T Pharma có mức tăng trưởng cao nhất với trên 1,5 tỷ đồng, kế đến là VL Pharma 1,2 tỷ đồng và HT Pharma 1,05 tỷ đồng.

Ngược lại, một số Công ty con khác lại có mức tăng trưởng lợi nhuận âm so với năm 2013. Giảm nhiều nhất là SH Pharma 74,5%, kế đến là DT Pharma 28,7%, CM Pharma 19,6% và TG Pharma 15,8%. Nguyên nhân chủ yếu lợi nhuận của các Công ty này giảm do ảnh hưởng của việc dịch chuyển cơ cấu bán hàng sang hệ thương mại, đồng thời phải giảm giá để đấu thầu vào hệ điều trị.

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

Đối với Công ty DHG Pharma Ltd. (Nhà máy mới được phẩm tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh): Công ty bắt đầu hoạt động từ ngày 20/04/2014 với doanh thu mang lại 295 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 24,8 tỷ đồng. DHG Pharma Ltd. mới chỉ hoạt động được khoảng 25% công suất do chờ cấp số đăng ký sản phẩm. Năm 2015, dự kiến doanh thu và lợi nhuận của DHG Pharma Ltd. sẽ tăng trưởng cao do số đăng ký được cấp nhiều hơn (cho nhà máy Non Betalactam) và Công ty mẹ tiếp tục di dời công suất vào nhà máy mới.

Đối với DHG Travel, DHG PP1, DHG Nature là những Công ty chủ yếu phục vụ nhu cầu đầu vào và dịch vụ của Công ty mẹ, vì vậy tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận phụ thuộc vào kế hoạch sản xuất, kinh doanh, đặt hàng của Công ty mẹ. Năm 2014, Công ty mẹ giảm một số chi phí cho chăm sóc khách hàng theo hình thức du lịch, vì vậy doanh thu của DHG Travel giảm 11,7% và lợi nhuận cũng giảm 32,5%. Riêng DHG PP1 có doanh thu tăng trưởng chỉ 3,3% nhưng do sử dụng máy móc thiết bị và nhà xưởng được đầu tư mới, cộng với việc tiết giảm chi phí hiệu quả, lợi nhuận của DHG PP1 tăng 32,5% so với năm 2013.

NGUYÊN NHÂN ĐẠT KẾT QUẢ NĂM 2014

- Giữ chất lượng sản phẩm và uy tín thương hiệu của DHG, tạo sự an tâm, tin tưởng đối với người tiêu dùng, sự tin dùng của các y bác sĩ.
- Hệ thống phân phối sâu và rộng. Sản phẩm có mặt các tỉnh thành cả nước và hầu hết các Bệnh viện trên toàn quốc.
- Khả năng tiếp cận với tiêu chuẩn, quy trình quản lý; kiến thức quản trị doanh nghiệp và công cụ xây dựng thực hiện chiến lược điều hành sản xuất kinh doanh, thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, ngày càng hoàn thiện và chuyên nghiệp.
- Sự hỗ trợ, giúp đỡ của các cơ quan quản lý ngành y tế, BHXH, BHYT; Cục Quản lý Dược, các cơ quan quản lý chuyên ngành hải quan, thuế, chính quyền địa phương trong cả nước.
- Bám sát và theo dõi kết quả thực hiện theo chiến lược đã đề ra; Linh hoạt trong quá trình điều hành, kịp thời trong điều chỉnh các chính sách nội bộ phù hợp hơn và quyết tâm, nỗ lực phấn đấu của tập thể cán bộ - nhân viên DHG.

NHỮNG VIỆC CHƯA LÀM ĐƯỢC

1. Trễ tiến độ xây dựng nhà máy Betalactam do ảnh hưởng của tiến độ chọn thầu gói Panel (gói thầu bị hủy 03 lần). Dự kiến việc xây dựng hoàn thành nhà máy sẽ kéo dài đến cuối tháng 5/2015.
2. Nhà máy mới đi vào hoạt động phát sinh nhiều vấn đề mới cần giải quyết về sản xuất, quản lý điều hành giữa Công ty mẹ - Công ty con và tâm lý người lao động.
3. Các quy định mới về cấp xét số đăng ký khá chặt chẽ, vì vậy, việc đăng ký số sản phẩm cho nhà máy mới chưa đạt tiến độ như kỳ vọng, ảnh hưởng kế hoạch sản xuất và hiệu quả khai thác công suất nhà máy mới.
4. Một số dự án đầu tư chưa triển khai:
 - Dự án đầu tư mua lại cổ phần của ASV Pharma: ngưng đầu tư do DHG tập trung phân phối sản phẩm tại thị trường Myanmar trước.
 - Dự án đầu tư dây chuyền sản xuất kẹo: chưa thực hiện do tình hình thị trường tiêu thụ sản phẩm chậm.
 - Dự án đầu tư hệ thống kho trung chuyển trung tâm vùng: chưa thực hiện do địa điểm lựa chọn chưa phù hợp.
 - Dự án xây dựng kho tá dược và nguyên liệu tại Tổng kho CMT8: chưa thực hiện do đang cân nhắc phương án khả thi quy hoạch các kho trung tâm.
5. Do cung cấp danh mục nhiều sản phẩm, việc dự báo nhu cầu thị trường của Công ty gặp nhiều khó khăn. Tại từng thời điểm, tồn kho chưa hợp lý và năng lực sản xuất sản phẩm chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu bán hàng.
6. Việc ban hành nhiều chính sách mới, thay đổi hệ thống bán hàng trong điều kiện thị trường còn nhiều khó khăn, cạnh tranh và ảnh hưởng của thông tư 01 đến hệ điều trị; mặc dù đóng góp vào việc tăng sản lượng, xây dựng nền tảng hệ thống bán hàng theo hướng chuyên nghiệp – hiệu quả nhưng đã tạo áp lực lớn đến việc hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh vào các tháng cuối năm.
7. Trong năm 2014, do tình hình bán ra gặp khó khăn nên việc gia công hàng cho đối tác (sản phẩm Eugica) cũng gặp trở ngại, vì vậy doanh thu gia công không hoàn thành kế hoạch năm, tạo áp lực hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh của Công ty.
8. Doanh thu xuất khẩu không đạt kế hoạch năm 2014 và không tăng trưởng so với năm 2013 do tình hình chính trị bất ổn tại các thị trường Đông Âu, Nga đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của các đối tác là khách hàng của Công ty. Bên cạnh đó, các đơn hàng cuối năm phải chuyển sang tháng 01/2015 theo ngày vận đơn (ngày tàu xuất bến).
9. Trong quản trị hệ thống chung, các quy định, quy chế,... vẫn còn nhiều điểm cần phải được hoàn thiện để đạt hiệu quả cao trong điều hành và phù hợp nhu cầu phát triển của Công ty.
10. Việc ứng dụng ERP (giải pháp BFO) trong quản lý đã triển khai và thực hiện gần hoàn chỉnh, tuy nhiên vẫn chưa vận hành BFO trên toàn hệ thống để lập Báo cáo tài chính hợp nhất. Nguyên nhân do hiện tại, một số Công ty con mới chỉ triển khai được một vài phần hành, chưa hoàn chỉnh việc lập Báo cáo tài chính.

PHẦN 4: BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- Báo cáo các hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014
- Thay đổi cơ cấu phòng ban trong năm 2014
- Các biện pháp tăng trưởng hiệu quả hoạt động

BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

1. Phát triển và tái cấu trúc hệ thống phân phối

- Hoàn thành Giai đoạn 1 dự án: “Tái cơ cấu hệ thống bán hàng chuyên nghiệp – hiệu quả”; dự án “Phát triển và khai thác địa bàn tiềm năng” và dự án “Bán hàng trên máy tính bằng cảm tay”. Các dự án được triển khai giúp hệ thống bán hàng ngày càng chuyên nghiệp, hiệu quả; giúp tăng sản lượng, góp phần khai thác công suất nhà máy. Tuy nhiên, việc thực hiện ban đầu cũng có nhiều khó khăn do phải thay đổi thói quen của nhân viên và khách hàng. Vì vậy, Công ty cũng có những bước điều chỉnh để việc thực hiện phù hợp và đơn giản hơn.
- Khai thác hiệu quả lợi thế hệ thống phân phối, tăng thu nhập thông qua việc phát triển kinh doanh hàng ngoại nhập. Doanh thu phân phối hàng ngoại nhập độc quyền năm 2014: 96 tỷ đồng, đạt 110% kế hoạch năm, chiếm 2,5% tổng doanh thu thuần.
- Nâng cao chất lượng khách hàng:
Đến thời điểm 31/12/2014, tổng số khách hàng của DHG Pharma bao gồm các bệnh viện, trung tâm y tế, nhà thuốc, Công ty tư nhân và quầy thuốc, là 25.171 khách hàng, tăng 14,4% so với cùng kỳ. Trong đó, khách hàng CLB cùng thịnh vượng (doanh thu từ 4 triệu đồng/tháng trở lên) là 10.154 khách hàng, tăng 3,76% so với năm 2013.
- Thực hiện các hoạt động chăm sóc khách hàng có ý nghĩa.

2. Tối đa hóa năng lực và hiệu quả sản xuất, chất lượng, nghiên cứu

2.1. Sản xuất

Nhà máy mới NonBetalactam đi vào hoạt động

- Nhà máy mới NonBetalactam đã chính thức đi vào hoạt động từ ngày 20/04/2014.
- Công suất thiết kế 04 tỷ đơn vị sản phẩm/năm.
- Do thời gian hoạt động còn lại dưới 12 tháng nên Công ty đã đăng ký lùi thời gian bắt đầu được hưởng chính sách ưu đãi thuế sang năm 2015.
- Dự kiến công suất của nhà máy sẽ đạt được tối đa 75% trong năm 2015, sau khi nhà máy có đủ số đăng ký sản phẩm đã đăng ký.
- Tiến độ đăng ký sản phẩm nhà máy Non Betalactam đến 31/12/2014: 82/158 tổng hồ sơ đã gửi.

Đầu tư trang thiết bị phục vụ sản xuất:

Năm 2014, các đơn vị trong khối sản xuất đã đầu tư thêm 15 thiết bị mới bổ sung cho các dây chuyền sản xuất. Việc đầu tư đổi mới trang thiết bị phục vụ sản xuất đã giúp các đơn vị tăng năng lực sản xuất; đáp ứng kịp thời nhu cầu hàng hóa cho thị trường, nhất là ở các tháng cao điểm; giảm công lao động; tăng năng suất lao động 3% so với cùng kỳ năm 2013; riêng Công ty TNHH MTV In Bao Bì DHG 1 giúp gia tăng giá trị bao bì sau in cho những mẫu thiết kế khó, đòi hỏi tính chuyên nghiệp, thẩm mỹ cao.

Nâng dần tỷ lệ tự động hóa:

- Một trong những mục tiêu chiến lược phát triển của Công ty là thay thế dần lao động thủ công bằng tự động hóa nhằm giảm bớt chi phí công lao động, tăng năng suất, nâng tầm phát triển của nhà máy sản xuất ngày càng hiện đại hơn. Vì vậy, việc tự động hóa trong sản xuất từ đầu năm đã được triển khai thực hiện ở các đơn vị sản xuất. Có 18 đề tài về tự động hóa trong sản xuất được đăng ký thực hiện, trong đó 6 đề tài đang nghiên cứu, 7 đề tài đang triển khai thử nghiệm, 5 đề tài đã hoàn thành đưa vào sản xuất.
- Tuy bước đầu triển khai thực hiện cũng gặp nhiều vướng mắc, nhưng các chủ đề tài đã cố gắng phối hợp tốt với xưởng sản xuất để hoàn chỉnh thiết kế và ổn định hoạt động. Kết quả năm 2014 có 08/58 dây chuyền sản xuất hoàn toàn tự động hóa công đoạn (của cả 02 nhà máy), chiếm tỷ lệ 13,8%.

2.2. Chất lượng

Với quy mô và số lượng thành phẩm xuất xưởng ngày càng tăng, việc duy trì và cải tiến hệ thống là một vấn đề hết sức quan trọng để giữ và nâng cao chất lượng sản phẩm của Công ty. Năm 2014, Công ty đã thực hiện:

- Duy trì hệ thống: tái đánh giá các dây chuyền sản xuất dược phẩm đạt các tiêu chuẩn WHO GMP; phòng Kiểm nghiệm đạt ISO/IEC 17025, GLP; kho trung tâm đạt tiêu chuẩn GSP và các kho trung gian tại Chi nhánh, Công ty con đạt tiêu chuẩn GDP. Dự án tách dây chuyền dược liệu - hóa dược đã hoàn thành và được Cục Quản lý Dược đánh giá đạt tiêu chuẩn GMP WHO ngày 21/12/2014.
- Cải tiến hệ thống: Mời Công ty tư vấn CMPlus đánh giá thực trạng nhà máy dược phẩm (nhà máy mới) tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh so với yêu cầu của tiêu chuẩn PIC/S để có phương hướng thực hiện.

2.3. Nghiên cứu khoa học và tương đương sinh học

- Năm 2014, Công ty đã triển khai sản xuất 09 sản phẩm mới ở quy mô công nghiệp và cải tiến 20 quy trình sản xuất.
- Thực hiện và công bố kết quả nghiên cứu lâm sàng sản phẩm Naturenz. Sản phẩm này tạo nên chuỗi mắt xích liên kết 04 nhà: Nhà nước – Nhà nghiên cứu khoa học – Nhà sản xuất và Nhà nông, tạo ra lợi ích kinh tế và lợi ích xã hội.
- Tiếp tục thực hiện thử nghiệm tương đương sinh học các sản phẩm thành công: Để có lợi thế cạnh tranh trong đấu thầu thuốc tại bệnh viện và các bác sĩ, người tiêu dùng yên tâm sử dụng, Công ty đã tiến hành thử tương đương sinh học thành công 22 sản phẩm tại Viện Kiểm nghiệm thuốc TPHCM và Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung ương. Trong đó, có 11 sản phẩm đã được Bộ y tế công bố trên trang web của Cục Quản lý Dược.
- Xây dựng chuỗi giá trị sản phẩm từ thiên nhiên:
 - + Dự án Tàn dầy lá tại Tri tôn An Giang đã nhận được hỗ trợ không hoàn lại từ Quỹ thách thức doanh nghiệp Việt Nam số tiền 2,6 tỷ đồng, DHG Nature đã được thanh toán 1,096 tỷ đồng, phần còn lại sẽ tiếp tục nhận trong năm 2015. Dự án này cũng tranh thủ được sự hỗ trợ của dự án Biotrade Việt Nam chi phí hỗ trợ tập huấn nông dân, cán bộ vùng trồng, xây dựng qui trình trồng trọt... giá trị gần 200 triệu đồng.

- + Ngày 08/11/2014, DHG Nature được công nhận là thành viên của Liên minh Đạo đức Thương mại sinh học cho chuỗi giá trị các sản phẩm từ thiên nhiên của DHG Pharma.

3. Tối đa hóa năng lực, hiệu quả quản trị doanh nghiệp, tài chính, chuỗi cung ứng

3.1. Từng bước chuyên nghiệp hóa trong quản trị doanh nghiệp

- Chuẩn hóa các quy chế, quy trình quản trị Công ty gồm: sửa đổi Quy chế quản trị Công ty, xây dựng và ban hành Quy định về phân quyền phê duyệt tại Công ty mẹ; Quy định văn thư lưu trữ Công ty mẹ; Quy chế tài chính Công ty con khối sản xuất; dự thảo sửa đổi Quy chế quản lý tài chính Công ty mẹ và Quy chế quản lý tài chính Công ty con phân phối.
- Tuân thủ, kiểm soát nội bộ, quản trị rủi ro: Ban Kiểm soát nội bộ thực hiện các đợt kiểm tra định kỳ các đơn vị khối bán hàng và Công ty con; kiểm tra các khoản mục chi phí quản lý, chi phí bán hàng trên Báo cáo tài chính của Công ty mẹ; kiểm tra tuân thủ quy trình cung ứng, quy trình nghiệp vụ phát sinh chi phí liên quan đến bán hàng của Marketing; kiểm tra tuân thủ trong sản xuất ở nhà máy mới.
- Ứng dụng Công nghệ thông tin trong quản lý với dự án ERP, máy tính bảng cầm tay cho nhân viên bán hàng.

3.2. Chuyên nghiệp hóa quản trị tài chính

- Rút ngắn tiến độ lập Báo cáo tài chính. Cung cấp thông tin rõ ràng, minh bạch, chính xác, kịp thời cho các cổ đông, nhà đầu tư.
- Thuê Công ty tư vấn EY thiết lập mô hình cơ cấu tổ chức tài chính kế toán, triển khai các quy trình, mô tả công việc đến kế toán.
- Quản lý ngân sách và thực hiện các phân tích tài chính, thẩm định dự án đầu tư giúp các quyết định đầu tư được phê duyệt có cơ sở và tính khả thi cao.
- Hoạt động IR duy trì được mối quan hệ tốt với các cổ đông; tiếp cận được thêm nhiều nhà đầu tư mới có tiềm năng, năng lực tài chính và kinh nghiệm, đồng thời tạo được nhiều dấu ấn đẹp về thương hiệu DHG tại các thị trường chứng khoán trong khu vực Asean và thị trường chứng khoán Mỹ thông qua các sự kiện có quy mô lớn.

3.3. Chuyên nghiệp hóa quản trị chuỗi cung ứng

- Giảm hao hụt sản phẩm trong sản xuất 389 triệu đồng (2,3%) so với năm 2013. Giảm hao hụt nhôm 2,26%, PVC 4,54% với tổng cộng giá trị hiệu quả giảm hao hụt mang lại là 5,2 tỷ đồng. Nâng cao tỷ lệ hoàn thành kế hoạch dự báo lên 104,4% và tỷ lệ đơn hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng 98,2%.
- Giao hàng đúng chất lượng, đúng số lượng, không sai sót. Giảm thiểu những sai sót nhằm lẫn trong giao nhận cấp phát không vượt quá 4 lần/năm. Hoàn thành việc xây dựng lại định mức tồn kho hợp lý cho Chi nhánh và Công ty con phân phối, sẽ triển khai trong năm 2015.
- Cung cấp nguyên liệu, bao bì kịp thời; tìm thêm nguồn nguyên liệu, bao bì đạt yêu cầu để có nguồn dự phòng và giảm thiểu sai sót trong việc lập kế hoạch cung ứng, sản xuất.

4. Mở rộng hợp tác đầu tư theo hướng đa dạng hóa đồng tâm

Công ty đã làm việc với một số đối tác của Nhật Bản, Mỹ, Châu Âu, Indonesia về việc phân phối, nhận phân phối sản phẩm và hợp tác sản xuất. Các dự án đang trong bước đầu tìm hiểu, phân tích khả thi và xin số đăng ký lưu hành.

THAY ĐỔI CƠ CẤU PHÒNG BAN TRONG NĂM 2014

- Khối tài chính/Kế toán/IR trước ngày 19/01/2015 gồm 02 đơn vị: Phòng Quản trị Tài chính và Ban Quan hệ nhà đầu tư (Ban IR). Sau ngày 19/01/2015, Phòng Quản trị Tài chính được tách ra thành 02 đơn vị là Phòng Kế toán và Phòng Tài chính.

Mục đích: tăng cường vai trò của chức năng phân tích tài chính và kế toán quản trị để tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong các quyết định đầu tư và điều hành kinh doanh, kiểm soát chi phí.

- Ban Kiểm soát nội bộ có bao gồm tổ pháp chế được tách ra thành 02 đơn vị: Ban Kiểm soát nội bộ và Ban Pháp chế.

Mục đích: ngày càng hoàn thiện hệ thống quản trị Công ty, đề cao tính tuân thủ các quy định của Công ty và quy định của pháp luật.

CÁC HOẠT ĐỘNG TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

- Hoạch định, xây dựng mục tiêu chiến lược nhất quán với tầm nhìn “Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn”, sứ mệnh, các giá trị cốt lõi. Các công cụ quản trị được huấn luyện, thực hành thường xuyên trong các cấp quản lý.
- Ứng dụng tiêu chuẩn, quy trình quản lý, kiến thức quản trị doanh nghiệp và công cụ xây dựng chiến lược. Điều hành sản xuất kinh doanh thích ứng với sự thay đổi của thị trường. Mục tiêu của năm được xây dựng rõ ràng cho toàn Công ty, các Khối chức năng và từng đơn vị.
- Ứng dụng công cụ quản lý “Chỉ số đánh giá thực hiện công việc” (KPI) nhằm đánh giá quá trình triển khai, thực hiện mục tiêu – chỉ tiêu hoạt động năm. Định kỳ hàng quý có xem xét kết quả công việc, phân tích, dự báo khả năng thực hiện trong năm về các chỉ tiêu, về sự phù hợp của các giải pháp; từ đó điều chỉnh các mặt hoạt động.
- Phát huy ưu điểm của tổ chức bộ máy làm việc theo cơ cấu các khối chức năng, phân cấp quản lý, phân quyền trong thực hiện nhiệm vụ.
- Thuê tư vấn tái cơ cấu tổ chức, hệ thống quản trị Công ty, chức năng kế toán – tài chính và quản trị nguồn nhân lực
- Rà soát và hoàn thiện hệ thống các quy chế, quy định, quy trình thao tác chuẩn, hướng dẫn công việc theo yêu cầu, quản lý công việc và đúng quy định của pháp luật.
- Nâng cao vai trò của hệ thống kiểm soát nội bộ, chức năng tài chính và đề cao tính tuân thủ thông qua việc tách riêng từng phòng ban phụ trách các chức năng này.

- Đã đầu tư triển khai ứng dụng hệ thống phần mềm quản lý BFO cho toàn hệ thống phân phối và khối văn phòng phục vụ.
- Tổ chức thảo luận, thống nhất định hướng chiến lược, mục tiêu, biện pháp thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ năm. Tổ chức Hội nghị người lao động theo quy chế hoạt động của Công ty cổ phần.
- Thông báo kịp thời qua các báo cáo tháng kết quả sản xuất kinh doanh; việc thực hiện các chính sách có liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người lao động.
- Phát động phong trào sáng kiến cải tiến thu hút được 550 ý tưởng, sáng kiến cải tiến giúp tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc. Tổng giá trị mang lại hiệu quả là 24,8 tỷ đồng; thực hiện khen thưởng cho tập thể, cá nhân có ý tưởng - sáng cải tiến với số tiền là 3,3 tỷ đồng.

PHẦN 5: PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

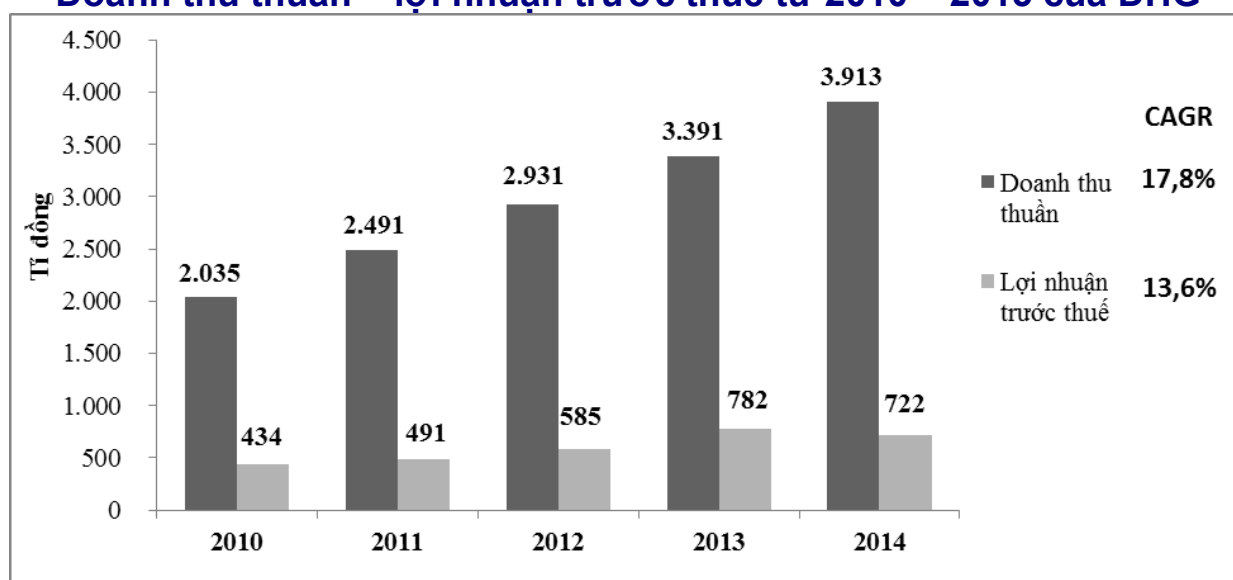
- Phân tích hiệu quả kinh doanh và các chỉ số tài chính
- Phân tích cấu trúc tài sản và nguồn vốn

I. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

Năm 2014 là một năm đầy khó khăn và thách thức với ngành sản xuất dược nói chung và DHG Pharma nói riêng. Ảnh hưởng của Thông tư 01 đã tác động đến hầu hết các công ty dược sản xuất trong nước. Các Công ty đã chuyển hướng tập trung đầu tư sang hệ thống mại OTC với mục tiêu bù đắp thị phần mất đi từ hệ điều trị. Điều này gây sức ép rất lớn đến thị trường OTC vốn là thế mạnh của Dược Hậu Giang (DHG), buộc DHG mất nhiều thời gian, nguồn lực và chi phí hơn để đạt được chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận của năm.

Vượt qua nhiều khó khăn, kết thúc năm tài chính 2014, DHG tiếp tục kinh doanh thành công với các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận đều đạt kế hoạch đề ra. Cụ thể, doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh đạt 3.913 tỷ đồng, tăng 15,4% so với năm trước và đạt 100,8% kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế (LNTT) không bao gồm thu nhập tài chính đạt 687 tỷ đồng, đạt 100,2% kế hoạch đề ra. Nếu tính thêm thu nhập tài chính (loại trừ thu nhập bất thường từ thương vụ Eugica), LNTT đạt 722 tỷ đồng, tăng 9,5% so với năm 2013 .

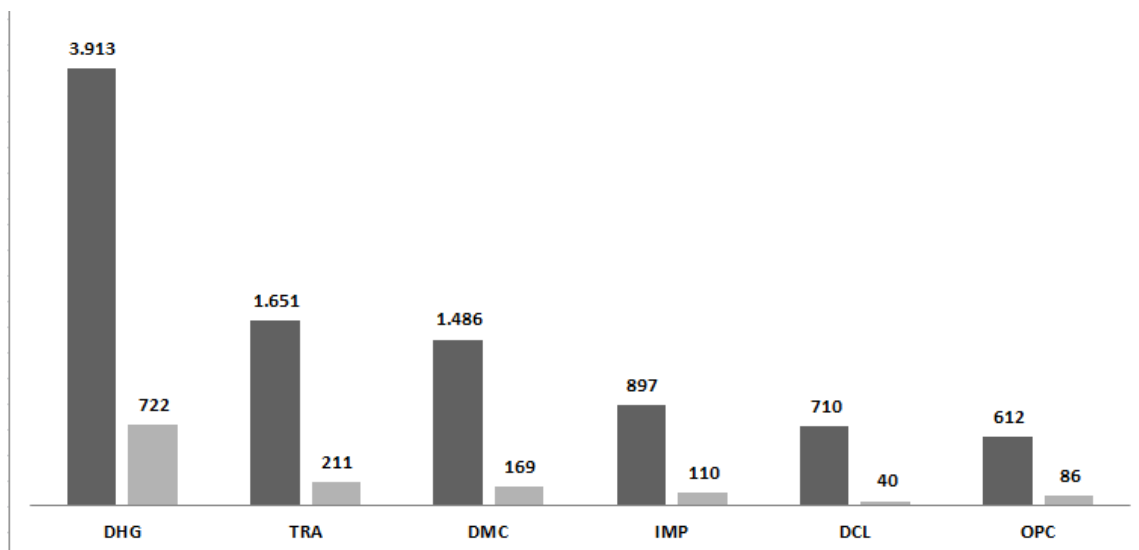
Doanh thu thuần – lợi nhuận trước thuế từ 2010 – 2015 của DHG



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán của DHG

Xét trong 5 năm gần nhất, tốc độ tăng trưởng trung bình năm (CAGR) của doanh thu đạt 17,8%, CARG lợi nhuận trước thuế đạt 13,6%. Xét trong mối tương quan với các đối thủ đang được so sánh (Trophaco – TRA, Domesco – DMC, Imexpharm – IMP, Dược Cửu Long – DCL và OPC), năm 2014, doanh thu thuần của DHG gấp **2,3 lần** Công ty đứng thứ hai (TRA) và lợi nhuận trước thuế (LNTT) lớn hơn **1,2 lần** LNTT của tất cả các Công ty đang được so sánh cộng lại.

So sánh doanh thu thuần – lợi nhuận trước thuế năm 2014 của một số Công ty Dược niêm yết



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán của các Công ty dược niêm yết

Việc giảm tỷ trọng doanh thu các mặt hàng nhóm kinh doanh hàng hóa (có biên lãi gộp thấp) đã làm cơ cấu doanh thu hàng DHG sản xuất (có biên lãi gộp cao hơn) tăng khá mạnh, góp phần quan trọng vào việc biên lợi nhuận gộp toàn tập đoàn tăng trong năm. Song song đó, danh mục sản phẩm sản xuất được cơ cấu lại hàng năm theo hướng tập trung vào những sản phẩm có giá trị và tỷ lệ lãi gộp cao, phù hợp nhu cầu thị trường cũng giúp tỷ lệ lãi gộp của toàn tập đoàn tăng đáng kể.

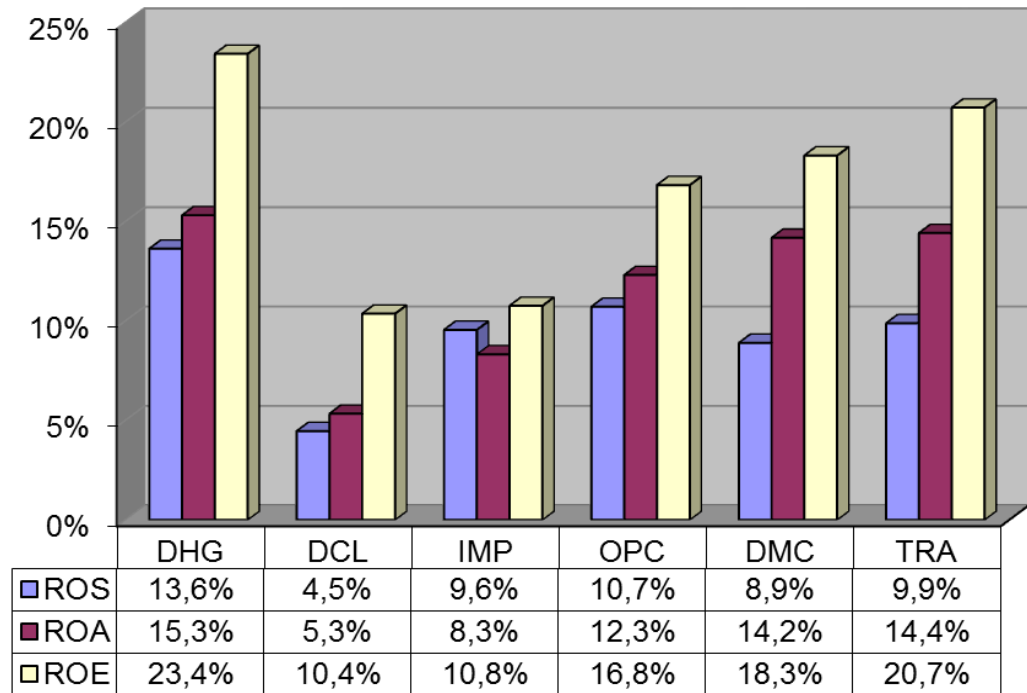
	2010	2011	2012	2013	2014
Biên lợi nhuận gộp	50,1%	48,5%	49,3%	48,0%	54,5%
Biên lợi nhuận trước thuế (LNTT)	21,3%	19,7%	20,0%	23,0%	18,5%
Biên lợi nhuận ròng (ROS)	18,7%	16,7%	16,6%	17,4%	13,6%
Thu nhập trên vốn cổ phần (ROE)	29,8%	30,1%	28,8%	29,7%	23,4%
Thu nhập trên tổng tài sản (ROA)	20,9%	20,8%	20,4%	19,1%	15,3%

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

So với các Công ty niêm yết cùng ngành, các chỉ số sinh lợi của DHG trong năm 2014 vẫn thể hiện sự vượt trội trên cả 3 chỉ số sinh lời chính. Riêng đối với Traphaco (TRA), Công ty được xem là có các chỉ số sinh lời đứng thứ hai sau DHG, các chỉ số lợi nhuận năm nay của TRA có phần hơi sụt giảm so với năm 2013 do lợi nhuận trước và sau thuế đều giảm hơn so với năm trước.

Chỉ số sinh lời lợi nhuận trước thuế của DHG vẫn tiếp tục giữ vững ở mức cao. Tuy nhiên, do gánh nặng thuế tăng cao hơn các năm trước đã làm ảnh hưởng đến chỉ số ROS của DHG trong năm. Mặc dù vậy, chỉ số này vẫn tiếp tục cách biệt khá lớn so với các Công ty dược niêm yết khác. Điều này cộng với doanh thu vượt trội của DHG so với các đối thủ đã giúp cho dòng lợi nhuận sau thuế của DHG luôn cao hơn nhiều lần so với các đối thủ.

So sánh chỉ số sinh lời năm 2014 của một số Công ty Dược niêm yết



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán của các Công ty dược niêm yết

1.1. Phân Tích DuPont mở rộng

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

Theo phân tích DuPont, sau giai đoạn ổn định những năm 2010-2012, chỉ số lợi nhuận ròng/EBT của DHG có xu hướng giảm xuống trong năm 2013 - 2014 có nghĩa là, gánh nặng thuế tiếp tục có ảnh hưởng đến ROE năm 2014 của Tập đoàn.

Điều này chủ yếu do Công ty mẹ đã hết thời gian ưu đãi miễn giảm thuế (Công ty mẹ vẫn còn được hưởng thuế suất 20% cho hoạt động sản xuất kinh doanh dược phẩm cho năm 2013 và 2014). Bên cạnh đó, gánh nặng thuế tăng lên một phần do chi phí quảng cáo, khuyến mãi, tiếp khách, ... trong năm 2014 của DHG vượt mức khống chế 15% tổng chi phí hợp lý.

Bắt đầu từ năm 2015, quy định mức trần chi phí khống chế 15% sẽ được dỡ bỏ. Với chính sách mới này, DHG sẽ chủ động hơn trong việc phân bổ các khoản chi phí nhằm gia tăng tính cạnh tranh của hàng hóa.

Công ty con DHG PP1 đã đi vào hoạt động tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh và bắt đầu được hưởng ưu đãi miễn giảm thuế 15 năm liền kể từ năm 2014. Riêng nhà máy dược

phẩm mới tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, do di dời nhà máy Giai đoạn 1 vào tháng 04/2014, thời gian hoạt động còn lại dưới 12 tháng nên Công ty đã đăng ký lùi thời gian bắt đầu được hưởng chính sách ưu đãi thuế kể từ năm 2015.

CÔNG THỨC		MÔ TẢ	2010	2011	2012	2013	2014
	Lợi nhuận ròng/Thu nhập trước thuế (EBT)	Gánh nặng thuế	87,8%	84,6%	83,1%	75,4%	73,9%
X	EBT/Thu nhập trước thuế và lãi (EBIT)	Tác động thu nhập từ lãi	108,6%	108,8%	106,7%	105,8%	104,3%
X	EBIT/Doanh thu thuần	Tỷ suất lợi nhuận ròng biên	19,7%	18,1%	18,7%	21,8%	17,7%
=	Lợi nhuận ròng/Doanh thu thuần	Tỷ suất lợi nhuận ròng (ROS)	18,7%	16,7%	16,6%	17,4%	13,6%
X	Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Hiệu suất sử dụng tài sản	1,12	1,25	1,23	1,10	1,12
=	ROA	Khả năng sinh lời trên tài sản	20,9%	20,8%	20,4%	19,1%	15,3%
X	Tổng tài sản/Tổng vốn chủ sở hữu	Đòn bẩy tài chính	1,42	1,44	1,41	1,55	1,53
=	ROE	Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu	29,8%	30,1%	28,8%	29,7%	23,4%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán và tính toán của DHG

b. Tác động của thu nhập từ lãi

Tại thời điểm 31/12/2014, các khoản tiền và tương đương tiền của tập đoàn đạt 496,5 tỷ đồng. Nếu tính luôn khoản tiền gửi có kỳ hạn trên 3 tháng (khoản đầu tư ngắn hạn) thì tiền và tương đương tiền đạt 757,1 tỷ đồng, giảm 3,3% so với năm trước. Thực tế, giải ngân cho các dự án xây dựng Nhà máy mới cộng với việc khoản phải thu từ khách hàng tăng đã làm lượng tiền tại thời điểm cuối năm 2014 giảm so với năm trước. Tuy nhiên, trong năm 2013, việc thu được tiền từ thương vụ Eugica đã giúp củng cố vị thế tiền mặt của Công ty. Vì vậy, nếu loại bỏ đột biến này thì vị thế tiền và tương đương tiền của DHG trong năm 2014 vẫn không giảm.

Năm 2014, tập đoàn đã chi một lượng tiền lớn cho đầu tư phát triển, trong đó có: (i) 143,8 tỷ đồng cho nhà máy dược phẩm và nhà máy In Bao bì tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, (ii) tách dây chuyền dược liệu và hóa dược tại nhà máy hiện tại 31 tỷ đồng (iii) dự án trung tâm dữ liệu và hệ thống máy tính bảng cho nhân viên bán hàng 10,2 tỷ đồng và (iv) mua đất, xây nhà hệ thống phân phối 49,9 tỷ đồng ...

Lãi tiền gửi thu được trong năm là 34,7 tỷ đồng, chiếm 4,8% tổng LNTT. Dự kiến trong năm 2015, tổng số tiền dành cho chi trả cổ tức khoảng 400 tỷ đồng (30% mệnh giá cổ tức năm 2014 và tạm ứng 15% mệnh giá cổ tức 2015). Dự kiến giải ngân các khoản đầu tư là 547,4 tỷ đồng, trong đó các khoản đầu tư đang thực hiện còn lại là 373,5 tỷ đồng và giải ngân kế

hoạch đầu tư năm 2015 là 173,9 tỷ đồng. Với kế hoạch giải ngân nêu trên cùng xu hướng ngày càng giảm của mặt bằng lãi tiền gửi ngân hàng, dự kiến số tiền thu từ lãi tiền gửi sẽ giảm xuống đáng kể trong năm nay. Vì vậy, các chỉ số ROS, ROA và ROE sẽ gần như không có sự hỗ trợ đáng kể từ nguồn này.

c. Tác động của lợi nhuận ròng biên

Năm 2013, lợi nhuận ròng biên tăng cao chủ yếu do tác động của thu nhập bất thường từ chuyển nhượng thương hiệu Eugica. Lợi nhuận ròng biên năm 2014 thấp hơn các năm 2011 và 2012 do năm 2014, DHG đã tăng mạnh chi phí cho các hoạt động Marketing, khuyến mãi, chăm sóc khách hàng, hội thảo giới thiệu sản phẩm nhằm giữ vững thị phần trước áp lực cạnh tranh của các doanh nghiệp chuyển sang phân khúc hệ thương mại OTC.

Tóm lại, phần đầu của phân tích DuPont cho ta thấy: gánh nặng thuế tăng thêm nhiều cộng với tác động hỗ trợ thu nhập từ lãi giảm dần và tỷ suất lợi nhuận ròng biên không cao như các năm trước đã làm chỉ số lợi nhuận ròng ROS giảm xuống dưới mức 15%.

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

Theo Phân tích DuPont, đòn bẩy tài chính và hiệu suất sử dụng tài sản của tập đoàn vẫn tương đương năm 2013. Vì vậy, sự suy giảm của các chỉ số ROA và ROE trong năm 2014 chủ yếu là do chỉ số ROS không cao như các năm trước. Bắt đầu từ năm 2015, sẽ không còn quy định chi phí khống chế và DHG bắt đầu chính thức nhận được ưu đãi thuế cho lợi nhuận từ nhà máy Dược phẩm Hậu Giang. Vì vậy, dự báo gánh nặng thuế sẽ giảm rất nhiều, góp phần hỗ trợ các chỉ số ROS, ROA và ROE hồi phục lại mức cao của các năm trước.

1.2. Hiệu suất sử dụng tài sản

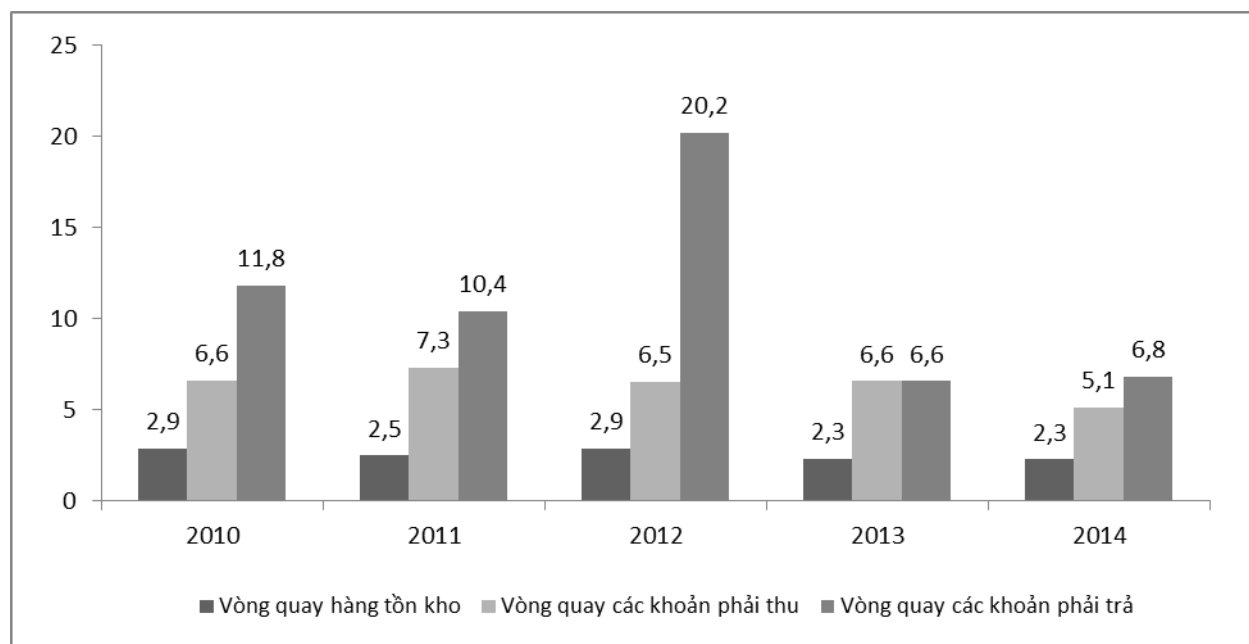
	2010	2011	2012	2013	2014
Số ngày tồn kho bình quân	125	147	126	157	160
Kỳ thu tiền bình quân	55	50	56	55	71
Số ngày phải trả bình quân	31	35	18	55	54
Vòng quay tiền mặt	149	161	163	157	177

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

Nhìn chung, hiệu suất sử dụng tài sản của tập đoàn vẫn như năm 2013 ngoại trừ kỳ thu tiền bình quân tăng khá mạnh. Các chỉ số hiệu quả hoạt động của công ty không có thay đổi đột biến so với năm trước. Vòng quay khoản phải thu đạt 5,1 vòng, giảm 0,3 vòng so với năm 2013. Công nợ phải thu khách hàng tăng mạnh tại thời điểm 31/12/2014 do doanh thu các tháng cuối năm cao. Tại thời điểm cuối tháng 12/2014, công nợ được ghi nhận tăng 48% so với cùng kỳ.

Tuy vậy, tình hình công nợ của DHG vẫn nằm trong tầm kiểm soát, chủ yếu là nợ ngắn hạn của hệ thương mại. Trong các tháng đầu năm 2015, công nợ đã giảm rất nhiều. Cụ thể, đến

cuối tháng 02/2015, công nợ phải thu trong nước đã thu được 442 tỷ đồng trong tổng số 760 tỷ đồng tồn nợ phải thu khách hàng trong nước tại thời điểm cuối năm 2014.



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

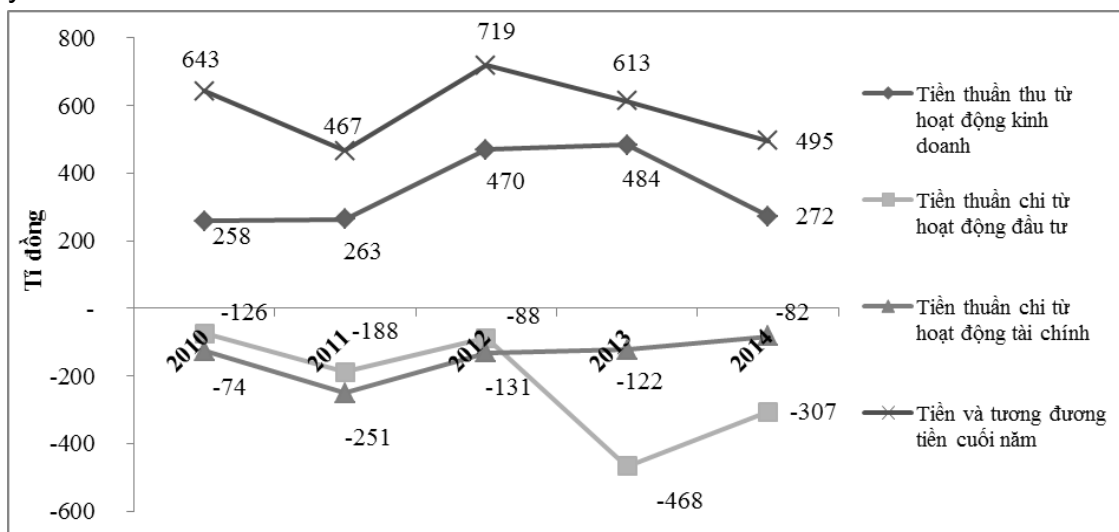
Vòng quay hàng tồn kho duy trì ở mức 2,5 vòng cho thấy tác động của tồn kho phục vụ cho việc di dời nhà máy và chờ cấp lại số đăng ký mới đã diễn ra trong suốt năm 2014 và sẽ còn diễn ra trong năm 2015. Vì vậy, tồn kho cao được dự báo vẫn sẽ còn ít nhất đến hết năm 2015.

Xét về tổng thể, việc quản lý khoản phải trả có vẻ đã được cải thiện. Việc thanh toán chậm hơn này giúp giữ lượng tiền mặt và hỗ trợ đáng kể thanh khoản của Tập đoàn, đặc biệt là trong bối cảnh nguồn tiền mặt đang có dấu hiệu không còn dồi dào như trước. Trong khi đó, kỳ thu tiền bình quân đang có dấu hiệu tăng, gây áp lực lên thanh khoản. Tuy nhiên, như đã đề cập ở trên, việc công nợ tăng mạnh cuối năm 2014 mang tính đột biến do doanh thu tăng đột biến vào thời điểm cuối năm. Với tình hình thu hồi công nợ tốt của quý 1/2015, khả năng tỷ số vòng quay khoản phải thu sẽ trở lại mức trung bình trên 6 vòng như các năm trước.

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

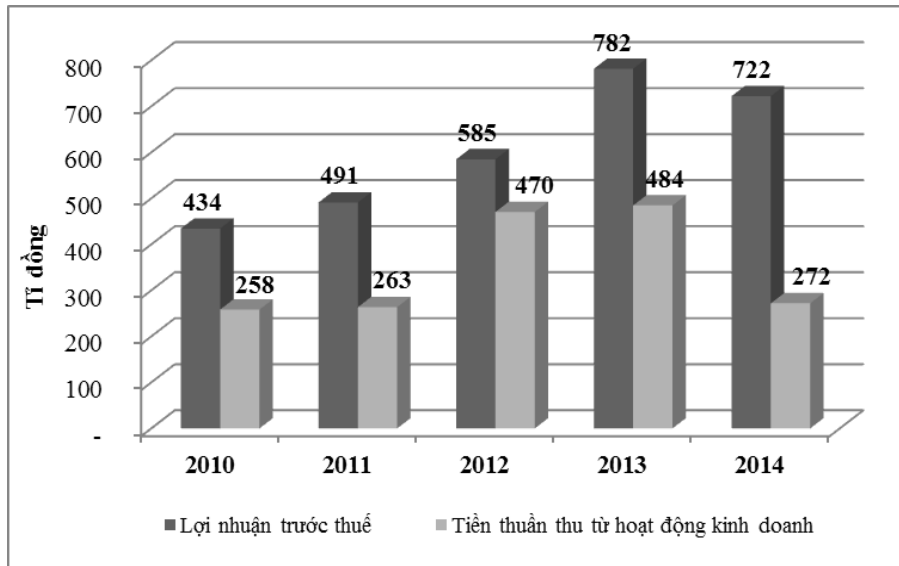
Tại thời điểm cuối năm 2014, dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh giảm xuống mức dương 272 tỷ đồng, giảm nhiều so với 02 năm trước đó, nhưng tương đương với dòng tiền của các năm 2010 và 2011. Trong khi đó, dòng tiền chi ra cho các hoạt động đầu tư và tài chính giảm mạnh so với năm 2013. Vì vậy, lượng tiền và tương đương tiền tại thời điểm 31/12/2014 giảm không quá lớn, còn 495 tỷ đồng. Thực tế, trong dòng tiền chi cho hoạt động tài chính có một khoản tiền gửi kỳ hạn trên 3 tháng trị giá 261 tỷ đồng và phải tính đến tiền DHG chưa tạm ứng cổ tức (như các năm trước) trong năm 2014 khoảng 87,1 tỷ đồng (10% mệnh giá). Nếu so sánh với thời điểm năm 2012 trở về trước và xét về bản chất, khoản tiền đầu tư gửi ngân hàng 261 tỷ đồng phải gần với bản chất của khoản mục tiền và

tương đương tiền. Điều này có nghĩa, tiền khả dụng của toàn tập đoàn giảm 7,8% so với cùng kỳ năm 2013.



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán của DHG

Dòng tiền dương từ hoạt động kinh doanh giảm trong năm chủ yếu là do lợi nhuận trước thuế giảm cộng với dòng tiền âm gia tăng do tăng các khoản phải thu. Việc tăng tổng trị giá hàng tồn kho đã được bù đắp bởi việc trả chậm nhà cung cấp đã phần nào giúp củng cố dòng tiền từ hoạt động kinh doanh.



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

Đối với chỉ số thanh toán hiện hành, trong hai năm 2013 và 2014, DHG đã tiến hành đầu tư mạnh cho tài sản cố định. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm một cách tương ứng, làm giảm tỷ số thanh toán hiện hành. Đồng thời, tại thời điểm cuối năm 2014, bên cạnh việc phải đặt hàng dự trữ nguyên liệu phục vụ việc di dời vào nhà máy mới, tập đoàn còn phải tăng cường dự trữ thêm một số nguyên liệu sản xuất chính.

Tăng tồn kho nguyên liệu nhằm đáp ứng yêu cầu đầu vào, đồng thời, ổn định chất lượng sản phẩm do các nguồn cung nguyên liệu mới khác cần phải được theo dõi độ ổn định ít

nhất 06 tháng. Do tồn kho tiếp tục ở mức khá cao nên chỉ số thanh toán nhanh không có nhiều biến động so với năm trước. Dự báo, chỉ số này sẽ có sự cải thiện đáng kể do DHG tăng sự lựa chọn với nhiều nhà cung cấp có uy tín khác và đang thử độ ổn định của nguyên liệu.

Đối với chỉ số thanh toán tiền mặt, chỉ số này tiếp tục giảm một phần do giải ngân tiền theo tiến độ cho các dự án đầu tư, một phần do khoản phải thu tăng khá mạnh vào thời điểm cuối năm và một phần quan trọng còn lại do DHG tiếp tục điều chuyển một khoản tiền lớn vào “đầu tư ngắn hạn” (gửi ngân hàng dài hạn để tận dụng mặt bằng lãi cao). Cụ thể, tại thời điểm 31/12/2013, chỉ cần dùng lượng tiền và tương đương tiền của mình đang có, DHG đã có thể ngay lập tức thanh toán khoảng 44% các khoản nợ ngắn hạn hiện có. Nếu tính luôn lượng tiền gửi lấy lãi cao trong ngân hàng thì tỷ lệ này là 68%. Đây cũng là mức tương đối cao nếu so với các doanh nghiệp cùng ngành.

Vì vậy, với *khả năng sinh tiền* thể hiện qua dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh luôn dương của mình, DHG sẽ không gặp rủi ro lớn về thanh khoản trong ngắn hạn. Tuy nhiên, với nhu cầu giải ngân cho đầu tư và chi trả cổ tức trong thời gian tới, chỉ số thanh toán tiền mặt này sẽ chịu nhiều áp lực lớn nếu DHG không làm tốt việc quản lý công nợ khách hàng.

	2010	2011	2012	2013	2014
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	3,06	2,74	2,78	2,17	2,13
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	2,32	1,79	2,00	1,43	1,43
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt	1,36	0,86	1,10	0,60	0,44

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

So sánh tỷ số thanh toán các Công ty niêm yết cùng ngành, các chỉ số của DHG tuy không ở mức cao vượt trội nhưng vẫn ở mức an toàn. IMP và TRA vẫn duy trì các chỉ số thanh toán tốt nhất trong số các Công ty được niêm yết. Riêng DMC do giảm được khoản nợ ngắn hạn 108 tỷ đồng nên đã cải thiện đáng kể các chỉ số thanh toán.

Đối với DHG, do khoản phải thu tại thời điểm cuối năm tăng khá mạnh và do ảnh hưởng của việc dự trữ nguyên vật liệu, hàng hóa để tiếp tục di dời công suất sang nhà máy mới, dự phòng thiếu hụt nguồn cung từ một số nhà cung cấp nguyên liệu chính nên các chỉ số thanh toán năm nay không tốt bằng năm 2013.

Tỷ số thanh toán của một số Công ty Dược niêm yết năm 2014

	DCL	OPC	DHG	DMC	TRA	IMP
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	1,39	2,28	2,13	3,05	3,08	3,59
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	0,77	0,78	1,43	1,56	2,06	2,12
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt	0,06	0,29	0,44	0,14	1,12	0,89

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán của các Công ty dược niêm yết

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

Năm 2014, cơ cấu doanh thu phân phối hàng hóa Eugica và gia công Eugica giảm mạnh. Điều này ảnh hưởng đến cơ cấu doanh số chung và góp phần làm giảm giá vốn của tập đoàn. Phân phối hàng Eugica giảm do năm 2014, theo hợp đồng đã ký kết, DHG giao lại cho đối tác tự phân phối. Tuy nhiên, để tập trung phát triển các thị trường nước ngoài, đối tác đã giao lại cho DHG tiếp tục phân phối từ tháng 10/2014 đến hết 31/12/2017. Việc chủ động phân phối hàng Eugica trong 03 năm tiếp theo sẽ giúp doanh thu gia công hàng Eugica ổn định hơn, đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận của DHG, đồng thời giảm áp lực tăng trưởng của các nhóm hàng kinh doanh khác.

Từ năm 2015, tỷ lệ giá vốn hàng bán/doanh thu thuần của hàng DHG tự sản xuất được dự báo sẽ tăng do việc hạch toán và ghi nhận doanh thu, chi phí sẽ có sự thay đổi từ ảnh hưởng của Thông tư 200.

	2010	2011	2012	2013	2014
Doanh thu thuần	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Giá vốn hàng bán	49,9%	51,5%	50,7%	52,0%	45,5%
Lợi nhuận gộp	50,1%	48,5%	49,3%	48,0%	54,5%
Doanh thu hoạt động tài chính (không bao gồm lãi tiền gửi ngân hàng)	0,2%	0,3%	0,1%	0,1%	0,1%
Chi phí tài chính (không bao gồm lãi vay)	0,1%	0,2%	0,1%	0,4%	1,6%
Chi phí bán hàng	23,8%	22,4%	24,2%	22,3%	28,1%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	6,6%	7,4%	7,4%	8,0%	8,0%
thu nhập khác	0,5%	0,4%	1,4%	5,4%	0,9%
Chi phí khác	0,4%	0,6%	0,3%	0,9%	0,1%
Lỗ từ Công ty liên kết	0,2%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%
Lợi nhuận trước thuế và lãi (EBIT)	19,7%	18,1%	18,7%	21,8%	17,7%
Thu nhập từ lãi	1,8%	1,7%	1,3%	1,3%	0,9%
Chi phí lãi vay	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Lợi nhuận trước thuế	21,3%	19,7%	20,0%	23,0%	18,5%
Thuế thu nhập doanh nghiệp	2,5%	2,9%	3,2%	5,6%	4,8%
Lợi nhuận sau thuế	18,8%	16,9%	16,8%	17,5%	13,6%

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

Trong các khoản mục chi phí có biến động lớn của năm 2014, ta thấy tỷ trọng chi phí tài chính tăng khá mạnh. Điều này do khoản chiết khấu thanh toán đã được đưa từ khoản mục các khoản giảm trừ doanh thu (quý 4/2013) xuống khoản mục chi phí tài chính cho đúng bản chất của khoản chi phí này.

Tỷ trọng chi phí bán hàng tăng mạnh, đặc biệt ở thời điểm Quý 4/2014 do DHG tăng cường các chi phí dành cho khuyến mãi, hội thảo, chăm sóc khách hàng, để đương đầu với áp lực cạnh tranh đang gia tăng trong kênh thương mại. “Chiến lược kéo” thông qua việc gia tăng quảng cáo, tiếp thị trực tiếp đến người tiêu dùng cũng được đẩy mạnh cùng lúc. Bên

cạnh đó, trong năm, tập đoàn cũng đã hoàn thành Giai đoạn 1 dự án: “Tái cơ cấu hệ thống bán hàng chuyên nghiệp – hiệu quả”; dự án “Phát triển và khai thác địa bàn tiềm năng” và dự án “Bán hàng trên máy tính bảng cầm tay”. Các dự án được triển khai giúp hệ thống bán hàng ngày càng chuyên nghiệp, hiệu quả; giúp tăng sản lượng, góp phần khai thác công suất nhà máy. Tuy nhiên, việc thực hiện các dự án này cũng làm chi phí tăng lên do phải tăng số lượng nhân viên phục vụ bán hàng trực tiếp, tăng chi phí vận chuyển liên quan đến tách chức năng giao hàng và thu tiền. Vì vậy, tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu đã tăng lên trong năm. Ngoài ra, cơ cấu doanh thu từ kinh doanh hàng hóa giảm xuống cũng làm tỷ trọng chi phí bán hàng năm 2014 tăng lên do chi phí bán hàng phục vụ chủ yếu cho hoạt động hàng DHG tự sản xuất.

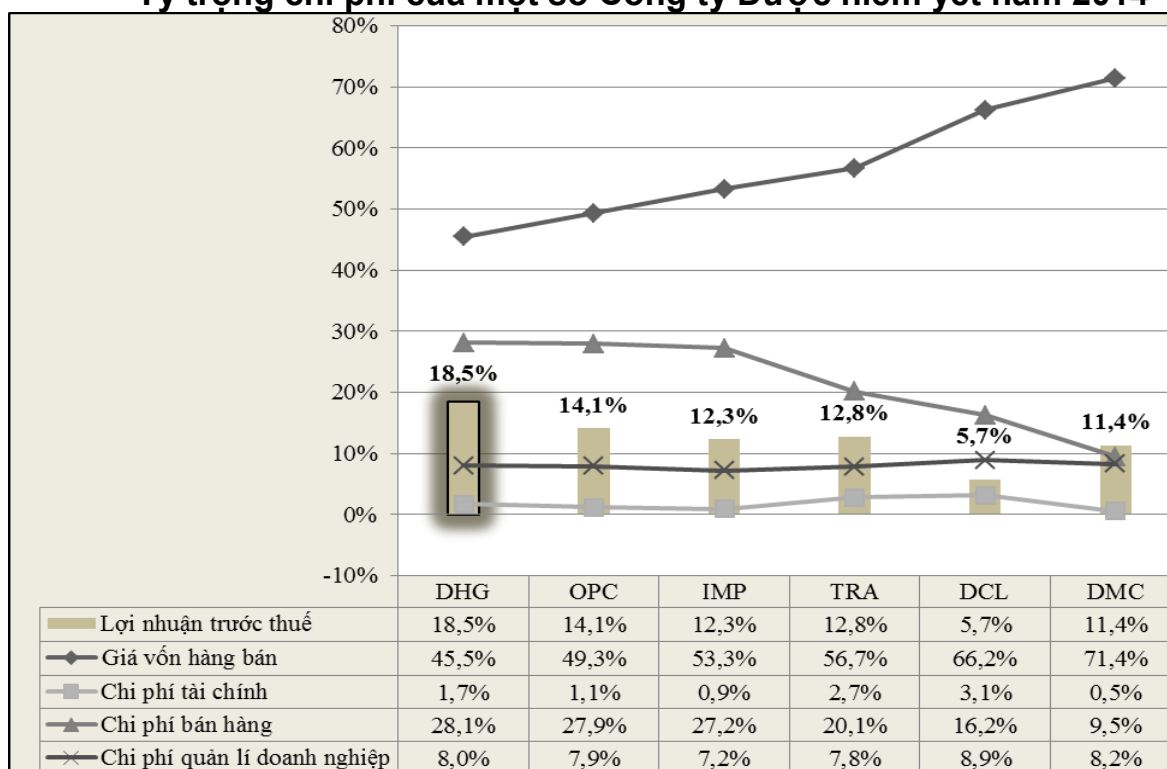
Dự báo tỷ trọng chi phí bán hàng sẽ giảm xuống từ năm 2015 do DHG đã bắt đầu nhận lại phân phối hàng Eugica làm tăng cơ cấu doanh thu kinh doanh hàng ngoài và dự án tái cơ cấu hệ thống bán hàng đang dần được hoàn thiện để phát huy tác dụng.

Tuy nhiên, với áp lực của thị trường như hiện tại, tỷ trọng chi phí bán hàng khó kỳ vọng sẽ giảm được một cách đáng kể. Bên cạnh đó, năm 2015, luật thuế Thu nhập doanh nghiệp mới đã bãi bỏ mức trần khống chế các chi phí liên quan đến hoạt động quảng cáo tiếp thị. Tỷ trọng chi phí bán hàng, vì vậy, được dự báo sẽ tiếp tục chịu áp lực phải giữ ở mức cao như hiện tại để đối trọng với các đối thủ khác trong bối cảnh gia tăng cạnh tranh vì các Công ty này cũng không còn bị khống chế mức trần chi phí quảng cáo tiếp thị nữa.

Đối với chi phí quản lý/doanh thu thuần, năm 2014 đang giữ ở mức 8,0%/năm, bằng với năm 2013. Xét theo tốc độ tăng trưởng doanh thu, tỷ trọng này không tăng mà giữ ổn định là điều đáng mừng. Tuy vậy, mức tỷ trọng này được đánh giá là tương đối cao so với các doanh nghiệp cùng ngành và cần phải tiếp tục được quan tâm kiểm soát hơn nữa trong thời gian tới.

Trong các Công ty được so sánh, DHG là doanh nghiệp có tỷ trọng giá vốn hàng bán thấp nhất trong năm 2014. Điều này là quan trọng, vì biểu đồ sau cho thấy: tỷ trọng giá vốn càng cao thì tỷ trọng chi phí bán hàng càng thấp. Với một thị trường cạnh tranh gay gắt bởi các công ty được có các sản phẩm generics gần giống nhau thì việc đầu tư cho hệ thống phân phối và xây dựng thương hiệu đóng vai trò rất quan trọng.

Tỷ trọng chi phí của một số Công ty Dược niêm yết năm 2014



Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2014 của một số Công ty dược niêm yết và tính toán của DHG

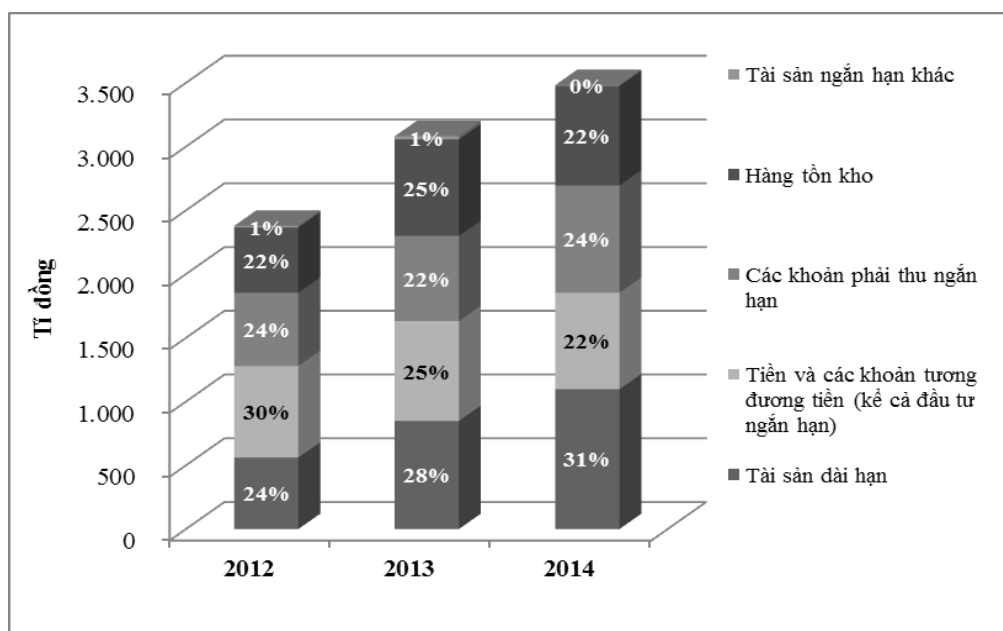
Tuy nhiên, nếu giá vốn không thật sự thấp nhưng tỷ trọng chi phí bán hàng cao sẽ ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận trước thuế. Ta thấy, giá vốn của IMP cao hơn OPC nhưng tỷ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu lại gần tương đương, điều này đã ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận trước thuế của IMP.

Đối với DHG, tỷ trọng chi phí bán hàng cao đã đóng góp một phần quan trọng trong việc giữ vững vị thế dẫn đầu cách biệt xa về doanh thu với các đối thủ cạnh tranh trong nước. Lãi gộp cao đã giúp biên lợi nhuận trước thuế vẫn duy trì ở mức cao so với các doanh nghiệp cùng ngành. Doanh thu cao cách biệt cộng tỷ suất lợi nhuận ở mức tốt nhất trong ngành đã giúp giá trị lợi nhuận trước thuế của DHG cao vượt trội so với các Công ty khác.

II. PHÂN TÍCH CẤU TRÚC TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN

2.1. Phân tích cấu trúc tài sản

Xét đến bảng cân đối kế toán tại thời điểm 31/12/2014, tổng tài sản toàn Tập đoàn tăng 13,1% so với cùng kỳ năm trước, đạt 3.483 tỷ đồng. Về mặt cơ cấu, tỷ trọng tài sản ngắn hạn đã tiếp tục xu hướng giảm của năm trước. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn đã giảm 4,0 điểm phần trăm để đóng góp 68,5% trong tổng tài sản của tập đoàn. Ngược lại, do tăng 248 tỷ đồng về giá trị nên tỷ trọng tài sản dài hạn lại đã tăng lên mức 31,5%. Điều này chủ yếu là do tài sản cố định tiếp tục được đầu tư nhiều trong năm làm tăng mạnh tỷ trọng khoản mục này trên tổng tài sản toàn Công ty.



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

Tại thời điểm 31/12/2014, tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm so với năm trước. Tuy giá trị hàng tồn kho có tăng nhưng mức tăng không lớn. Vì vậy, thực tế ghi nhận cho thấy tỷ trọng hàng tồn kho đã giảm so với năm 2013.

Tiền - tương đương tiền và khoản tiền gửi ngân hàng kỳ hạn trên 03 tháng có tỷ trọng giảm khá mạnh. Ta có thể thấy phần giảm tỷ trọng này có tác động khá lớn bởi lượng tiền khách hàng còn nợ tại thời điểm cuối năm tăng khá cao, thể hiện bởi tỷ trọng khoản phải thu ngắn hạn tăng 2,5 điểm phần trăm so với năm 2013.

Vì vậy, có thể thấy phần giảm tỷ trọng tài sản ngắn hạn ở đây được đóng góp chủ yếu bởi phần tiền chi ra cho hoạt động đầu tư và được thể hiện bằng sự gia tăng của tỷ trọng tài sản cố định. Trong khi đó, hàng tồn kho tuy vẫn duy trì ở mức cao nhưng do tăng ít nên tỷ trọng khoản mục này giảm so với năm rồi. Đây cũng là một yếu tố quan trọng làm tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm.

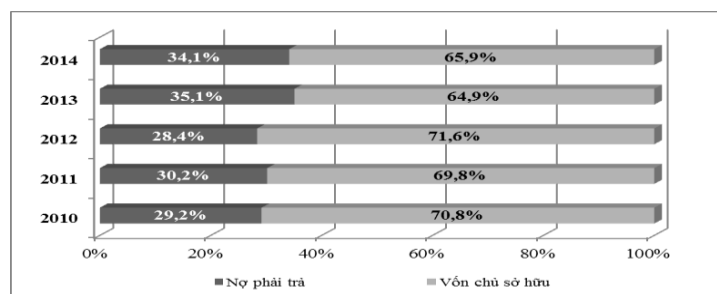
	2010	2011	2012	2013	2014
TÀI SẢN NGẮN HẠN					
Tiền và các khoản tương đương tiền	35,3%	23,4%	30,2%	19,9%	14,3%
Các khoản đầu tư ngắn hạn	0,0%	0,0%	0,0%	5,5%	7,5%
Các khoản phải thu ngắn hạn	24,5%	24,5%	24,1%	21,7%	24,2%
Hàng tồn kho	19,1%	25,8%	21,5%	24,6%	22,4%
Tài sản ngắn hạn khác	0,3%	0,9%	0,5%	0,8%	0,2%
TỔNG TÀI SẢN NGẮN HẠN	79,2%	74,7%	76,4%	72,5%	68,5%
TÀI SẢN DÀI HẠN					
Các khoản phải thu dài hạn	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Tài sản cố định	16,7%	23,0%	21,7%	25,9%	27,7%
Bất động sản đầu tư	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	2,2%	0,9%	0,7%	0,7%	0,5%

	2010	2011	2012	2013	2014
Tài sản dài hạn khác	1,5%	1,4%	1,1%	0,9%	3,3%
Giá trị còn lại của Lợi thế thương mại	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TỔNG TÀI SẢN DÀI HẠN	20,8%	25,3%	23,6%	27,5%	31,5%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	100%	100%	100%	100%	100%

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

2.2 Phân tích cấu trúc nguồn vốn

Về phần nguồn vốn, do năm 2014, tập đoàn vẫn tiếp tục vay ngắn hạn để tận dụng ưu đãi lãi suất, tỷ trọng nợ phải trả trên tổng nguồn vốn gần tương đương năm 2013. Xét về cơ cấu nguồn vốn, tỷ trọng vốn chủ sở hữu đã tăng mạnh trong năm do tập đoàn đã phát hành tăng vốn theo tỷ lệ 3:1 thông qua việc trích từ quỹ đầu tư phát triển. Tuy nhiên, tỷ trọng quỹ đầu tư phát triển trong nguồn vốn vẫn giữ ở mức tương đương năm 2013 do tiếp tục được bổ sung từ nguồn lợi nhuận phân phối năm 2013.



Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán và tính toán của DHG

Nhìn chung, cấu trúc tài chính của DHG Pharma vẫn vững mạnh. Tại thời điểm cuối năm 2014, 66% tài sản của DHG được tài trợ bởi vốn chủ sở hữu. Phần nợ phải trả của DHG chiếm tỷ trọng thấp với cơ cấu lành mạnh.

Trong những năm trước đây, DHG hầu như không vay nợ. Khoản nợ ngắn hạn thể hiện trong báo cáo tài chính là khoản DHG vay cán bộ công nhân viên không có tài sản thế chấp và vay ngân hàng với lãi suất thấp (điều này có được là do DHG đã tận dụng uy tín của mình với các ngân hàng để khai thác tình trạng dư thừa vốn ở các ngân hàng trong thời điểm hiện nay).

	2010	2011	2012	2013	2014
NỢ PHẢI TRẢ					
Nợ ngắn hạn	25,9%	27,3%	27,5%	33,4%	32,1%
<i>Trong đó</i>					
Vay ngắn hạn	0,7%	1,1%	0,8%	4,1%	5,1%
Phải trả người bán	4,7%	6,2%	3,1%	8,7%	7,5%
Người mua trả tiền trước	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	2,2%	1,4%	1,4%	1,8%	3,0%
Phải trả công nhân viên	5,5%	6,3%	6,6%	6,7%	6,0%
Chi phí phải trả	9,3%	8,3%	10,2%	7,7%	7,6%
Các khoản phải trả khác	1,8%	1,7%	2,7%	2,2%	1,0%
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	1,6%	2,2%	2,6%	2,1%	1,9%
Nợ dài hạn	3,2%	2,9%	0,9%	1,7%	2,0%
<i>Trong đó</i>					

	2010	2011	2012	2013	2014
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	1,2%	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	2,1%	1,2%	0,9%	1,7%	1,2%
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	29,2%	30,2%	28,4%	35,1%	34,1%
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU					
Vốn chủ sở hữu	70,4%	69,2%	71,0%	64,3%	65,4%
<i>Trong đó</i>					
Vốn chủ sở hữu	14,8%	32,7%	27,5%	21,2%	25,0%
Thặng dư vốn cổ phần	20,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cổ phiếu quỹ	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Quỹ đầu tư phát triển	11,2%	14,4%	20,7%	22,8%	22,5%
Quỹ dự phòng tài chính	3,5%	3,3%	2,8%	2,2%	1,9%
Lợi nhuận chưa phân phối cuối năm	20,0%	18,9%	20,0%	18,2%	16,0%
Lợi ích cổ đông thiểu số	0,5%	0,6%	0,7%	0,6%	0,5%
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU	70,8%	69,8%	71,6%	64,9%	65,9%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán và tính toán của DHG

III. KẾT LUẬN

Các chỉ số tài chính của DHG vẫn được duy trì ở mức lành mạnh trong năm 2014. Doanh thu và lợi nhuận trước thuế vẫn tăng trưởng khá cao (loại trừ tác động của thu nhập bất thường) trong bối cảnh thị trường khó khăn dẫn đến chi phí bán hàng tăng mạnh để đối phó áp lực thị trường là một trong những thành tựu quan trọng của DHG trong năm.

Các chỉ số thanh toán không tốt bằng năm 2013 nhưng vẫn ở mức khá cao so với trung bình ngành. Khoản phải thu khách hàng cao là một vấn đề tại thời điểm cuối năm 2014 nhưng tình hình thu hồi công nợ các tháng đầu năm 2015 cho thấy các chỉ số thanh toán của DHG có khả năng sẽ vẫn được duy trì ở mức an toàn trong năm nay.

Dự kiến việc tồn kho sẽ tiếp tục duy trì ở mức cao do quá trình di dời nhà máy vẫn tiếp diễn. Việc quản lý khoản phải trả tốt đã giúp giảm áp lực lên dòng tiền và hỗ trợ các chỉ số hiệu quả hoạt động của Công ty. Vì vậy, DHG cần tiếp tục duy trì quản lý tốt khoản phải trả này, đồng thời, đặt trọng tâm trong việc thu hồi công nợ để hỗ trợ tốt nhất thanh khoản Công ty.

Trong năm 2015, theo kế hoạch, DHG sẽ tiếp tục chi tiền cho các nhà máy tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh theo tiến độ giải ngân. Bên cạnh đó, với tỷ lệ cổ tức như hiện tại (25%-30%), dòng tiền chi cho cổ tức đã tăng hơn các năm trước do tác động của việc chia cổ phiếu thưởng 3:1 làm tăng số lượng cổ phiếu lên 33,33%. Vì vậy, dự đoán nguồn tiền mặt dự trữ sẽ bị ảnh hưởng khi DHG tiến hành chi trả cổ tức năm 2014 và ứng trước cổ tức năm 2015 trong năm nay. Tuy nhiên, từ lợi thế mối quan hệ với các tổ chức tín dụng và tài chính minh bạch – lành mạnh, đồng thời, trong bối cảnh hệ thống ngân hàng đang thừa vốn nhưng lại thiếu người vay tốt, DHG có thể tận dụng uy tín của mình để vay với lãi suất thấp để tận dụng chênh lệch lãi suất và tài trợ vốn lưu động tại một số thời điểm thiếu vốn.

Trong năm 2015, có thể dự đoán, tổng tài sản của Tập đoàn sẽ tiếp tục tăng do tăng dự trữ hàng hóa và tăng đầu tư. Trong đó, cơ cấu tài sản sẽ thay đổi theo hướng tỷ trọng tài sản dài hạn tiếp tục tăng lên do giá trị tài sản cố định được ghi nhận tăng thêm. Tỷ trọng nợ ngắn hạn sẽ không giảm hoặc có khả năng tăng do DHG sẽ tiếp tục vay ngắn hạn để tận dụng lãi suất thấp, hỗ trợ thanh khoản và tận dụng lá chắn thuế do chi phí lãi vay mang lại.

Đối với hiệu quả kinh doanh, doanh thu Tập đoàn được dự báo sẽ tăng trưởng thấp lại do năm 2015 là năm DHG quyết định tái cơ cấu lại toàn bộ hoạt động của Công ty. Điều này là cần thiết nhằm giúp DHG ổn định lại hoạt động sau một thời gian dài phát triển nóng để có thể tiếp tục phát triển nhanh và bền vững hơn trong các năm tới.

Lợi nhuận trước thuế có thể bị ảnh hưởng bởi việc giảm thu nhập từ lãi tiền gửi do đầu tư phát triển vẫn ở mức cao và mặt bằng lãi suất giảm. Tuy nhiên, năm 2015, DHG bắt đầu chính thức nhận các ưu đãi thuế từ nhà máy mới và trần quảng cáo khuyến mãi đã được bãi bỏ. Vì vậy, lợi nhuận sau thuế sẽ được hỗ trợ mạnh, góp phần hồi phục các chỉ số ROE, ROA và ROS, chuyển gánh nặng về thuế thành lợi ích thiết thực mang lại cho cổ đông Công ty.

PHẦN 6: BÁO CÁO TÀI CHÍNH

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY MẸ NĂM 2014 ĐÃ KIỂM TOÁN

Các cổ đông vui lòng xem tại đường link:

<http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/quan-he-co-dong/bao-cao-tai-chinh/1500-bao-cao-tai-chinh-da-kiem-toan-2014-cong-ty-me-va-hop-nhat-1.html>

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2014 ĐÃ KIỂM TOÁN

Các cổ đông vui lòng xem tại đường link:

<http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/quan-he-co-dong/bao-cao-tai-chinh/1500-bao-cao-tai-chinh-da-kiem-toan-2014-cong-ty-me-va-hop-nhat-1.html>

GIẢI TRÌNH CHÊNH LỆCH BÁO CÁO KIỂM TOÁN VÀ BÁO CÁO TỰ LẬP

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang giải trình về việc số liệu tài chính trên Báo cáo tài chính Công ty mẹ và Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014 do Công ty công bố thông tin so với Báo cáo tài chính kiểm toán theo chi tiết như sau:

Báo cáo tài chính Công ty mẹ

ĐVT: đồng

Tên chỉ tiêu	Mã chỉ tiêu	Số liệu sau kiểm toán	Số liệu trước kiểm toán	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	679.404.412.556	679.418.405.892	(13.993.336)	0.00%

- Chỉ tiêu 50 giảm do chênh lệch điều chỉnh tăng chi phí khác

Báo cáo tài chính hợp nhất

ĐVT: đồng

Tên chỉ tiêu	Mã chỉ tiêu	Số liệu sau kiểm toán	Số liệu trước kiểm toán	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ
Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	3.958.709.910.419	3.946.892.916.551	11.816.993.868	0.30%
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	3.912.518.144.475	3.913.071.904.475	(553.760.000)	-0.01%
Giá vốn hàng bán	11	1.781.997.126.034	1.782.430.489.690	(433.363.656)	-0.02%
Chi phí bán hàng	24	1.098.587.377.918	1.097.328.767.053	1.258.610.865	0.11%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	312.775.808.459	312.477.242.176	298.566.283	0.10%
Thu khác	40	32.980.122.060	33.637.275.529	(657.153.469)	-1.95%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	721.937.158.214	724.271.885.175	(2.334.726.961)	-0.32%

- Chỉ tiêu 01 tăng do trình bày hợp nhất nhằm giữa doanh thu bán hàng với khoản giảm trừ doanh thu;
- Chỉ tiêu 10, 11 giảm do điều chỉnh giảm doanh thu, giá vốn hóa đơn xuất hàng năm 2014 nhưng chưa giao cho khách hàng tại đơn vị công ty con (DHG Nature)
- Chỉ tiêu 24 tăng do chênh lệch bổ sung chi phí bán hàng tại đơn vị công ty con trích thiếu chi phí (SH Pharma)
- Chỉ tiêu 25 tăng do điều chỉnh tăng trích lập khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi tại công ty con (DHG Nature)
- Chỉ tiêu số 40 giảm do điều chỉnh khoản giải ngân từ dự án tần dày lá tại DHG Nature (chưa kết thúc dự án nên chưa được ghi nhận vào thu nhập khác)

Với những nguyên nhân trên dẫn đến lợi nhuận trước thuế của báo cáo tài chính hợp nhất sau kiểm toán giảm 2.334.726.961 đồng so với báo cáo trước kiểm toán.

Một vài số liệu so sánh đã được trình bày lại năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013 như sau:

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty mẹ

ĐVT: đồng

Mã chỉ tiêu	Tên chỉ tiêu	Theo báo cáo trước đây	Điều chỉnh (*)	Trình bày lại
1	Doanh thu bán hàng	3.772.232.558.650	(143.261.781.726)	3.628.970.776.924
10	Doanh thu thuần về bán hàng	3.254.187.337.448	(143.261.781.726)	3.110.925.555.722
11	Giá vốn hàng bán	(1.878.985.343.814)	130.676.197.048	(1.748.309.146.766)
24	Chi phí bán hàng	(663.242.886.963)	12.585.584.678	(650.657.302.285)

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

ĐVT: đồng

Mã chỉ tiêu	Tên chỉ tiêu	Theo báo cáo trước đây	Điều chỉnh (*)	Trình bày lại
1	Doanh thu bán hàng	4.230.222.382.163	(136.561.766.065)	4.093.660.616.098
10	Doanh thu thuần về bán hàng	3.527.357.300.211	(136.560.648.161)	3.390.796.652.050
11	Giá vốn hàng bán	(1.886.883.559.265)	124.204.858.452	(1.762.678.700.813)
24	Chi phí bán hàng	(770.103.406.614)	12.355.789.709	(757.747.616.905)

Nguyên nhân: trước năm 2014, Tập đoàn ghi nhận giá trị hàng khuyến mãi (không thu tiền) vào doanh thu và chi phí giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Kể từ năm 2014, Tập đoàn không còn ghi nhận giá trị hàng khuyến mãi vào doanh thu và chi phí giá vốn hàng bán. Do đó, số liệu so sánh đối với doanh thu và giá vốn hàng khuyến mãi của năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013 thể hiện trên báo cáo tài chính năm nay được trình bày lại để đảm bảo tính so sánh của báo cáo tài chính. Việc trình bày lại này không ảnh hưởng đến lợi nhuận thuần và chi phí thuế cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013

KẾ HOẠCH LỰA CHỌN ĐƠN VỊ KIỂM TOÁN

Nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động kinh doanh, kiểm soát rủi ro, minh bạch tài chính và mang lại giá trị cho các bên liên quan, Ban Kiểm soát dự kiến trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 phê duyệt danh sách và ủy quyền cho HĐQT Công ty phối hợp với Ban Kiểm soát lựa chọn các đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm tài chính 2015 cho Công ty cổ phần Dược Hậu Giang và các Công ty con bao gồm:

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

PHẦN 7: BÁO CÁO QUẢN TRỊ CÔNG TY

- Thông tin về Ban quản trị Công ty
- Thông tin về người lao động
- Cơ cấu cổ đông
- Hoạt động của Hội đồng quản trị
- Hoạt động của Ban Kiểm soát
- Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, BKS, BTGD

THÔNG TIN VỀ BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY

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

STT	Họ và tên	Chức danh	Đại diện vốn SCIC	Cá nhân sở hữu	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu
I. THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ III (2014 – 2018)						
1	Hoàng Nguyên Học	Chủ tịch HĐQT	15.100.330	0	15.100.330	17,32%
2	Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	11.325.248	29.600	11.354.848	13,03%
3	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	11.325.247	18.078	11.343.325	13,01%
4	Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT	-	201.825	201.825	0,23%
5	Đặng Phạm Minh Loan	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
6	Trần Chí Liêm	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
7	Shuhei Tabata	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
II. THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ III (2014 – 2018)						
1	Trần Quốc Hưng	Trưởng BKS	-	18.453	18.453	0,02%
2	Nguyễn Phương Thảo	Thành viên BKS	-	-	-	0,00%
3	Đình Đức Minh	Thành viên BKS	-	13	13	0,00%
III. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC						
1	Phạm Thị Việt Nga	Tổng Giám đốc	-	201.825	201.825	0,23%
2	Đoàn Đình Duy Khương	Phó Tổng Giám đốc	11.325.247	18.078	11.343.325	13,01%
3	Lê Chánh Đạo	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc tài chính	-	81.558	81.558	0,09%
4	Nguyễn Ngọc Diệp	Phó Tổng Giám đốc	-	4.912	4.912	0,01%
IV. KẾ TOÁN TRƯỞNG, TRƯỞNG PHÒNG KẾ TOÁN						
1	Đặng Phạm Huyền Nhung	Kế toán trưởng	-	4.221	4.221	0,005%
V. NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN CÔNG BỐ THÔNG TIN						
1	Lê Thị Hồng Nhung	Trưởng Ban Quan hệ Nhà đầu tư - Thư ký HĐQT	-	4.864	4.864	0,006%

2. Thay đổi trong Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban điều hành

Tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 tổ chức ngày 28/04/2014; HĐQT, BKS nhiệm kỳ II (2009 – 2013) đã hết nhiệm kỳ, ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 tiến hành bầu lại HĐQT,

BKS nhiệm kỳ III (2014 – 2018) với sự thay đổi nhân sự trong HĐQT, BKS và Ban Điều hành như sau:

Hội đồng quản trị:

Bà Lê Minh Hồng, Bà Nguyễn Thị Hồng Loan, Ông Lê Chánh Đạo và Ông Nguyễn Như Song – các thành viên HĐQT nhiệm kỳ II (2009 – 2013) không tiếp tục tham gia ứng cử vào HĐQT nhiệm kỳ III (2014 – 2018).

Danh sách trúng cử thành viên HĐQT nhiệm kỳ III (2014 – 2018):

- Ông Hoàng Nguyên Học: Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ III
- Ông Lê Đình Bửu Trí: Phó Chủ tịch HĐQT, tái đắc cử nhiệm kỳ III
- Bà Phạm Thị Việt Nga – Thành viên HĐQT, tái đắc cử nhiệm kỳ III
- Ông Đoàn Đình Duy Khương - Thành viên HĐQT, tái đắc cử nhiệm kỳ III
- Bà Đặng Phạm Minh Loan – Thành viên HĐQT nhiệm kỳ III
- Ông Trần Chí Liêm – Thành viên HĐQT độc lập nhiệm kỳ III
- Ông Shuhei Tabata – Thành viên HĐQT độc lập nhiệm kỳ III

Ban Kiểm soát:

Bà Trần Thị Ánh Như – thành viên BKS nhiệm kỳ II (2009 – 2013) không tiếp tục tham gia ứng cử vào BKS nhiệm kỳ III (2014 – 2018).

Danh sách trúng cử thành viên BKS nhiệm kỳ III (2014 – 2018):

- Ông Trần Quốc Hưng: Trưởng BKS, tái đắc cử nhiệm kỳ III
- Bà Nguyễn Phương Thảo: Thành viên BKS, tái đắc cử nhiệm kỳ III
- Ông Đinh Đức Minh: Thành viên BKS nhiệm kỳ III

Ban Tổng Giám đốc:

ĐHĐCĐ và HĐQT đã thông qua các quyết định về việc thay đổi nhân sự trong Ban Tổng Giám đốc Công ty như sau:

- Bà Lê Minh Hồng thôi giữ chức vụ Tổng Giám đốc kể từ ngày 01/05/2014
- Bà Phạm Thị Việt Nga được bổ nhiệm chức vụ Tổng Giám đốc kể từ ngày 01/05/2014.

Danh sách Ban Tổng Giám đốc trước ngày 01/05/2014:

- Bà Lê Minh Hồng – Tổng Giám đốc
- Ông Lê Chánh Đạo – Phó Tổng Giám đốc
- Ông Đoàn Đình Duy Khương – Phó Tổng Giám đốc
- Bà Nguyễn Ngọc Diệp – Phó Tổng Giám đốc

Danh sách Ban Tổng Giám đốc sau ngày 01/05/2014:

- Bà Phạm Thị Việt Nga – Tổng Giám đốc
- Ông Lê Chánh Đạo – Phó Tổng Giám đốc
- Ông Đoàn Đình Duy Khương – Phó Tổng Giám đốc
- Bà Nguyễn Ngọc Diệp – Phó Tổng Giám đốc

Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng:

Từ ngày 19/01/2015, Bà Đặng Phạm Huyền Nhung thôi giữ chức vụ Giám đốc tài chính và vẫn tiếp tục giữ chức vụ Kế toán trưởng, Trưởng Phòng Kế toán (theo nguyện vọng cá nhân). Ông Lê Chánh Đạo được bổ nhiệm kiêm nhiệm chức vụ Giám đốc tài chính.

THÔNG TIN VỀ NGƯỜI LAO ĐỘNG

Cơ cấu nhân sự của Công ty tính đến 31/12/2014 gồm 2.964 người. Trong đó, trình độ trên Đại học có 59 người, Đại học: 703 người, Trung học chuyên nghiệp: 1.400 người; còn lại là trình độ sơ cấp và phổ thông trung học.

Tổng số nhân sự qua các năm (2010-2014)

Giới tính	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013		31/12/2014	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Nam	1.235	50,29%	1.346	51,08%	1.450	52,46%	1.537	54,31%	1.673	56,45%
Nữ	1.221	49,71%	1.289	48,92%	1.314	47,54%	1.293	45,69%	1.288	43,45%
Tổng cộng	2.456	100%	2.635	100%	2.764	100%	2.830	100%	2.964	100%

Cơ cấu nhân sự theo chức năng (2010-2014)

Khối chức năng	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013		31/12/2014	
	Số lượng	Số lượng	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Khối văn phòng phục vụ	546	22,23%	697	26,45%	815	29,48%	861	30,42%	763	25,74%
Khối sản xuất	925	37,66%	992	37,65%	815	29,48%	727	25,69%	754	25,43%
Khối bán hàng	985	40,11%	946	35,90%	1.134	41,04%	1.242	43,89%	1.447	48,83%
Tổng cộng	2.456	100%	2.635	100%	2.764	100%	2.830	100%	2.964	100%

Bảng nhân sự theo trình độ (2010-2014)

Trình độ	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013		31/12/2014	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Trên ĐH	31	1,26%	32	1,22%	43	1,56%	53	1,87%	59	1,99%
Tiến sĩ Kinh tế	02		2		2		2		1	
Thạc sĩ Dược, Hóa	05		6		6		6		6	
Thạc sĩ Kinh tế	03		3		14		24		31	

Trình độ	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013		31/12/2014	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Dược sĩ chuyên khoa 1	21		21		21		21		21	
Đại học	591	24,06%	578	21,94%	544	19,68%	588	20,78%	703	23,72%
Đại học Dược, Bác sĩ	68		91		93		91		109	
Đại học kinh tế	204		221		218		242		302	
Đại học cơ khí	13		46		43		46		46	
Đại học khác	305		220		190		209		246	
Cao đẳng, trung cấp	1.059	43,12%	1.140	43,26%	1.230	44,50%	1.321	46,67%	1.400	47,24%
Công nhân kỹ thuật	25	1,02%	28	1,06%	26	0,94%	27	0,95%	30	1,01%
Dược tá	185	7,53%	195	7,40%	182	6,58%	170	6,01%	169	5,70%
PTTH	565	23,00%	662	25,12%	739	26,74%	671	23,72%	603	20,34%
Tổng cộng	2.456	100%	2.635	100%	2.764	100%	2.830	100%	2.964	100%

- Các chính sách cho người lao động: xem thêm trong Phần Báo cáo phát triển bền vững.

CO CẤU CỔ ĐÔNG

1. CỔ PHẦN

Mệnh giá 01 cổ phiếu	10.000 đồng
Số lượng cổ phiếu niêm yết	87.164.330 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	87.154.200 cổ phiếu
Cổ phiếu quỹ	10.130 cổ phiếu
Vốn hóa thị trường (tại 31/12/2014)	8.368 tỷ đồng

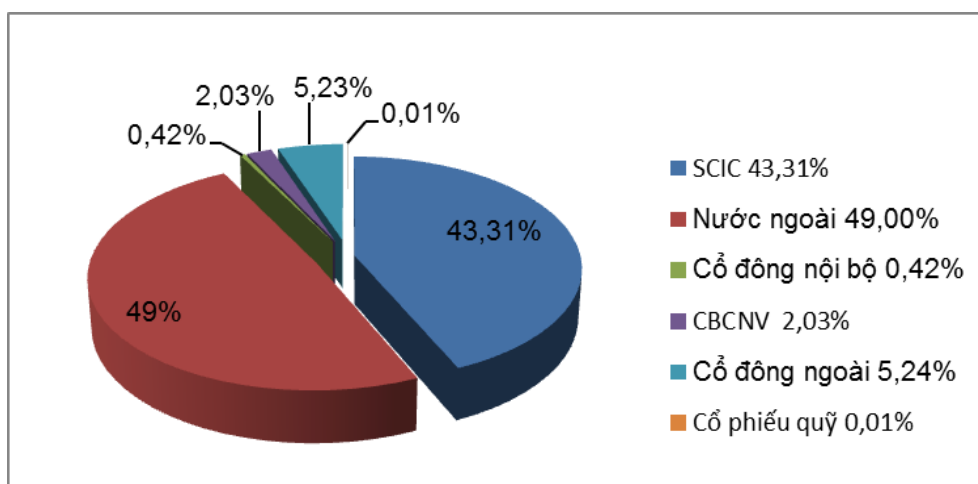
Số lượng cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng:

- Hạn chế chuyển nhượng của SME do bị tạm ngưng hoạt động thanh toán bù trừ: 9 cổ phiếu
- Cổ phiếu ESOP 2010 đã hết thời hạn hạn chế chuyển nhượng đến 16/09/2013, tuy nhiên còn 01 trường hợp do ngày cấp chứng minh nhân dân của cá nhân sở hữu chưa điều chỉnh nên chưa hoàn thành thủ tục giải chấp hạn chế chuyển nhượng: 240 cổ phiếu
- Cổ phiếu ESOP 2011 đã hết thời hạn hạn chế chuyển nhượng đến 14/06/2014, tuy nhiên còn 03 trường hợp do ngày cấp chứng minh nhân dân của cá nhân sở hữu chưa điều chỉnh nên chưa hoàn thành thủ tục giải chấp hạn chế chuyển nhượng: 550 cổ phiếu
- Cổ phiếu ESOP 2012 hết thời hạn hạn chế chuyển nhượng từ ngày 28/06/2015: 200.000 cổ phiếu.
- Cổ phiếu thưởng của CBCNV nghỉ việc do Công đoàn Công ty mua lại chưa thực hiện giải chấp: 6.856 cổ phiếu

2. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

1. Cơ cấu cổ đông theo danh sách cổ đông ngày 12/03/2015

	Số lượng cổ đông	Số lượng Cổ phiếu	% Vốn điều lệ
Nước ngoài	484	42.708.331	49,00%
Cá nhân	379	879.643	1,01%
Tổ chức	105	41.828.688	47,99%
Trong nước	2.537	44.455.999	51,00%
Cá nhân	2.474	4.569.557	5,24%
Tổ chức	64	39.886.442	45,76%
<i>Trong đó: SCIC</i>	<i>1</i>	<i>37.750.825</i>	<i>43,31%</i>
Tổng cộng	3.022	87.164.330	100%



Nguồn: Theo danh sách cổ đông DHG ngày 12/03/2015 của Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam

2. Loại hình sở hữu

Đối tượng	Hạn chế chuyển nhượng	Chuyển nhượng tự do	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu (%)
I. Cổ đông nội bộ	29.440	334.084	363.524	0,42%
1. Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc	24.650	311.323	335.973	0,39%
2. Ban kiểm soát	2.000	16.466	18.466	0,02%
3. Kế toán trưởng	1.950	2.271	4.221	0,00%
4. Người được ủy quyền CBTT	840	4.024	4.864	0,01%
II. Cổ phiếu quỹ		10.130	10.130	0,01%
III. Công đoàn Công ty	20.316	334.912	355.228	0,41%
IV. Cổ đông khác	157.899	86.277.549	86.435.448	99,16%
1. Trong nước	157.890	43.569.218	43.727.117	50,17%
1.1 Cá nhân	157.890	4.048.143	4.206.033	4,83%
1.2 Tổ chức	9	39.521.075	39.521.084	45,34%
Trong đó Nhà nước:		37.750.825	37.750.825	43,31%
2. Nước ngoài		42.708.331	42.708.331	49,00%
2.1 Cá nhân		879.643	879.643	1,01%
2.2 Tổ chức		41.828.688	41.828.688	47,99%
TỔNG CỘNG:	207.655	86.956.675	87.164.330	100%

2. Danh sách cổ đông lớn theo danh sách cổ đông chốt ngày 12/03/2015

Tên cổ đông	Số đăng ký sở hữu	Ngày cấp	Quốc tịch	Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu
TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC	0101992921	03/11/2011	Việt nam	37.750.825	43,31%
FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENT FUNDS-TEMPLETON FRONTIER MARKETS FUND	CA2795	12/01/2009	Luxembourg	8.225.353	9,44%
PORTAL GLOBAL LIMITED	CA5734	04/04/2012	British Virgin Isl	6.278.330	7,20%

TÌNH HÌNH THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU:

Trong năm 2014, Công ty đã phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu (cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:1). Kết quả phát hành như sau:

1. Vốn điều lệ trước khi phát hành: 653.764.290.000 đồng
2. Vốn điều lệ sau khi phát hành: 871.643.300.000 đồng
3. Số cổ phiếu đã phân phối: 21.787.901 cổ phiếu
4. Số cổ đông được phân phối: 2.773 cổ đông
5. Phương thức xử lý cổ phiếu lẻ: giữ lại Quỹ đầu tư phát triển (tức là số cổ phiếu lẻ phát sinh nếu có sẽ được hủy bỏ).
6. Tổng số cổ phiếu hiện tại, trong đó:
 - Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 87.154.200 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phiếu quỹ: 10.130 cổ phiếu.
7. Ngày niêm yết có hiệu lực: 02/07/2014
8. Ngày chính thức giao dịch tại HOSE: 09/07/2014

GIAO DỊCH CỔ PHIẾU QUỸ:

Trong năm 2014, DHG không thực hiện giao dịch cổ phiếu quỹ. Số lượng cổ phiếu quỹ hiện tại còn lại là 10.130 cổ phiếu.

HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

- Trong năm 2014, Hội đồng quản trị đã tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, Pháp luật hiện hành; giữ ổn định phát triển trong tình hình kinh tế biến động. Thực hiện quy chế làm việc theo Điều lệ, nhiệm vụ kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động, chiến lược và định hướng kinh doanh từng năm.
- Cơ cấu thành viên HĐQT đảm bảo có 02/07 thành viên HĐQT độc lập, thực hiện đúng quy định của Thông tư 121 và Điều lệ Công ty.
- Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng Điều lệ Công ty. Các Biên bản, Nghị quyết, Quyết định của HĐQT đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ theo đúng quy định.
- Các tiểu ban chuyên môn phát huy vai trò, giữ lịch làm việc, báo cáo cho HĐQT hàng quý, tham gia nhiều ý kiến mang lại hiệu quả thiết thực.

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

1. Đánh giá các hoạt động của HĐQT

1.1. Các cuộc họp HĐQT

Năm 2014, HĐQT đã tiến hành 05 cuộc họp trực tiếp và 11 cuộc họp thông qua hình thức gửi thư xin ý kiến để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT. Ban hành 16 Nghị quyết và 45 Quyết định. Biên bản, Quyết định và Nghị quyết HĐQT được gửi đầy đủ cho các thành viên HĐQT, BKS. Các cuộc họp của HĐQT đều có mời Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc tham gia dự họp để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của Hội đồng quản trị đối với Ban Điều hành.

Tỷ lệ tham dự họp

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ II (2009 – 2013): đến ngày 28/04/2014

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Ghi chú
1.	Bà Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT	7/7	100%	
2.	Bà Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT Tổng Giám đốc	7/7	100%	
3.	Ông Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	7/7	100%	
4.	Ông Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	7/7	100%	
5.	Bà Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	6/7	86%	Lý do: bận việc riêng
6.	Ông Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT	7/7	100%	
7.	Ông Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT	7/7	100%	

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ III (2014 – 2018): từ ngày 28/04/2014

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ
1	Ông Hoàng Nguyên Học	Chủ tịch HĐQT	9/9	100%
2	Ông Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	9/9	100%
3	Bà Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT Tổng Giám đốc	9/9	100%
4	Ông Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc	9/9	100%
5	Bà Đặng Phạm Minh Loan	Thành viên HĐQT	9/9	100%
6	Ông Trần Chí Liêm	Thành viên HĐQT độc lập	9/9	100%
7	Ông Shuhei Tabata	Thành viên HĐQT độc lập	9/9	100%

1.2. Nội dung và kết quả cuộc họp HĐQT

Phiên họp	Nội dung Nghị quyết
Quý 1/2014 Ngày 22/02/2014	- Thống nhất chủ trương DHG Pharma đầu tư mua lại 72,86% cổ phần của ASV Pharma Việt Nam.
Ngày 10/03/2014	- Thống nhất chốt danh sách cổ đông tổ chức ĐHĐCĐ thường niên 2013.
Ngày 21/03/2014	- Thông qua Báo cáo tài chính năm 2013 đã kiểm toán của Công ty mẹ, hợp nhất; Báo cáo của Thư ký HĐQT, Báo cáo đánh giá hoạt động năm 2013

Phiên họp	Nội dung Nghị quyết
	<p>của Ban Tổng Giám đốc và chỉ tiêu kinh doanh năm 2014, Báo cáo của các tiểu ban trực thuộc năm 2013 và kế hoạch năm 2014, Báo cáo tiến độ nhà máy mới.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thông qua việc thay đổi HĐQT và người đại diện vốn tại Công ty con - Phê duyệt chủ trương xây dựng dây chuyền chế biến dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP WHO của DHG Nature. - Phê duyệt kế hoạch đấu thầu nhà xưởng, nhà kho Non Betalactam và Betalactam - Dự án nhà máy Dược phẩm DHG. - Thống nhất một số nội dung dự kiến trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 DHG Pharma
<p>Quý 2/2014 Ngày 07/04/2014 Ngày 16/04/2014 Ngày 21/04/2014 Ngày 22/04/2014 Ngày 28/04/2014 Ngày 27/05/2014</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua bộ tài liệu trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 DHG Pharma. - Thống nhất giải thể Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG 1. - Thống nhất các nội dung liên quan đến ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 của SH Pharma. - Thông qua tờ trình về thẩm quyền phê duyệt của Tổng Giám đốc và ma trận phân quyền tại DHG Pharma. - Thống nhất chi thù lao cho thành viên HĐQT, thành viên BKS, thành viên các tiểu ban và thư ký HĐQT. - Thông qua các quyết định về nhân sự Hội đồng quản trị nhiệm kỳ III (2014 – 2018), thư ký HĐQT, Ban Tổng Giám đốc. - Thông qua Quy chế hoạt động của HĐQT Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang. Quy chế hoạt động Hội đồng thành viên Công ty con 100% vốn DHG Pharma. - Thông qua việc chấm dứt hoạt động các tiểu ban trực thuộc HĐQT nhiệm kỳ 2009 – 2013 và thành lập 03 tiểu ban mới trực thuộc HĐQT nhiệm kỳ 2014 – 2018. - Thống nhất với BKS DHG Pharma về việc lựa chọn Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers Việt Nam (PwC) là đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm tài chính 2014 - Thông qua Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả kinh doanh 05 tháng đầu năm và kế hoạch các tháng còn lại năm 2014. - Phê duyệt hạn mức tín dụng và hạn mức vay năm 2014. - Thông qua việc phân phối lợi nhuận 2013 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2014 của các Công ty con 100% vốn. - Thông qua thẩm quyền phê duyệt của Giám đốc, HĐQT Công ty con 100% vốn, HĐQT Công ty mẹ, Tổng Giám đốc Công ty mẹ đối với các Công ty con 100% vốn của DHG Pharma. - Thông qua việc nhận chuyển nhượng và chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Chi nhánh Tp HCM. - Thông qua các nội dung Hội đồng quản trị ủy quyền cho Tổng Giám đốc.

Phiên họp	Nội dung Nghị quyết
<p>Quý 3/2014</p> <p>Ngày 15/07/2014</p> <p>Ngày 13/08/2014</p> <p>Ngày 21/08/2014</p> <p>Ngày 15/09/2014</p> <p>Ngày 24/09/2014</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua Báo cáo của Thư ký HĐQT, Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc Báo cáo của các tiểu ban chiến lược, tiểu ban nhân sự - đãi ngộ, tiểu ban kiểm toán – quản trị rủi ro 6 tháng/2014 và kế hoạch quý 3/2014 - Thông qua việc thay đổi Chủ tịch, thành viên HĐQT và người đại diện vốn tại Công ty con. - Thông qua tờ trình việc sửa đổi thẩm quyền phê duyệt của Tổng Giám đốc - Thông qua việc sử dụng quỹ phát triển khoa học công nghệ. - Thông qua việc điều chỉnh vốn đầu tư “Dự án tách dây chuyền dược liệu, hóa dược tại nhà máy Nguyễn Văn Cừ” - Thông qua việc điều chỉnh mức lương của Ban Tổng Giám đốc. - Phê duyệt đầu tư hệ thống máy in Flexo của Công ty TNHH MTV In Bao Bì DHG 1. - Phê duyệt kế hoạch đấu thầu tổng thể “Dự án tách dây chuyền dược liệu, hóa dược tại Nhà máy Nguyễn Văn Cừ” - Phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án “Đầu tư xây dựng dây chuyền sản xuất kẹo”. - Thống nhất phương án đầu tư mua hệ thống phần cứng và đặt tại trung tâm dữ liệu chính hiện có của DHG. - Thông qua Quy chế Quản trị Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang sửa đổi, bổ sung ngày 21/08/2014 - Thống nhất tiếp nhận có thời hạn Ông Lê Đình Bửu Trí chức vụ Phó Chủ tịch HĐQT theo hình thức chuyên trách tại Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang. - Thông qua chủ trương bán 191.360 cổ phần của Công ty Cổ phần Dược và Vật tư Y tế Nghệ An.
<p>Quý 4/2014</p> <p>Ngày 14/10/2014</p> <p>Ngày 02/12/2014</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua Báo cáo của Thư ký HĐQT, Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc, Báo cáo của các tiểu ban chiến lược, tiểu ban nhân sự - đãi ngộ, tiểu ban kiểm toán – quản trị rủi ro 9 tháng/2014 và kế hoạch Quý 4/2014 - Thông qua đề xuất nhiệm vụ, nguyên tắc thực hiện công việc và các chế độ của Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị chuyên trách tại Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang. - Thông qua việc nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất của Chi nhánh Công ty tại Thái Nguyên. - Thông qua chủ trương chỉ định thầu Dự án nhà máy Dược phẩm DHG - Thông qua việc thay đổi người đại diện vốn theo ủy quyền, HĐQT và Giám đốc DT Pharma. - Thông qua việc ngưng đầu tư hệ thống máy in Flexo cho Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1. - Phê duyệt mức giá chào bán tối thiểu lô đất tại Khu Trung Sơn, Xã Bình Hưng, Huyện Bình Chánh, Tp. HCM

1.3. Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2013

Về cơ bản, HĐQT đã triển khai thực hiện đầy đủ các nội dung đã được ĐHĐCĐ 2013 thông qua. Riêng việc phân phối lợi nhuận năm 2014 sẽ xin ý kiến tại ĐHĐCĐ thường niên 2014 và việc thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần thứ 20 với nội dung thay đổi vốn cổ phần (phát hành cổ phiếu thưởng 3:1) chưa thực hiện xong do còn vướng một số thủ tục đăng ký tại Sở Kế hoạch Đầu tư Tp. Cần Thơ.

1.4. Tình hình triển khai và thực hiện các Nghị quyết HĐQT năm 2014

- Các nội dung chưa thực hiện: Dự án đầu tư mua lại cổ phần của ASV Pharma; dự án đầu tư dây chuyền sản xuất kẹo; Dự án đầu tư hệ thống kho trung chuyển trung tâm vùng; Dự án xây dựng kho tá dược và nguyên liệu tại Tổng kho CMT8.
- Các nội dung đang thực hiện: Xây dựng dây chuyền chế biến dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP WHO tại DHG Nature; Đầu tư máy in ống đồng trực điện tử tại DHG PP1; Đầu tư mua hệ thống phần cứng và đặt tại trung tâm dữ liệu chính hiện có của Công ty mẹ.

2. Hoạt động của các thành viên HĐQT không điều hành

Trong cơ cấu thành viên HĐQT của DHG có 5/7 thành viên không tham gia điều hành và được phân công công việc vào các tiểu ban, gồm:

- Ông Hoàng Nguyên Học – Chủ tịch HĐQT
- Ông Lê Đình Bửu Trí – Phó Chủ tịch HĐQT, là trưởng tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro, là thành viên của tiểu ban chiến lược.

Ông Lê Đình Bửu Trí có thời gian đảm nhiệm chức vụ Phó Chủ tịch HĐQT theo hình thức chuyên trách tại Công ty (từ 01/10/2014 đến 01/03/2015). Trong thời gian này, Ông đã thực hiện các công việc:

- + Rà soát, đánh giá và tham gia thực hiện việc bổ sung, cập nhật, sửa đổi hệ thống quy trình, quy chế hoạt động tại Dược Hậu Giang và các công ty con nhằm xử lý những hạn chế, vướng mắc, tồn tại.
- + Nghiên cứu, theo dõi và tham gia việc sắp xếp lại cơ cấu tổ chức, đội ngũ nhân sự của Dược Hậu Giang dựa trên các ý kiến tư vấn, thực tế hoạt động và định hướng chiến lược phát triển lâu dài của Dược Hậu Giang phù hợp với quy mô, tầm vóc một công ty dược hàng đầu quốc gia.
- + Nghiên cứu, đề xuất và tham gia thực hiện các phương án liên doanh, liên kết với đối tác trong và ngoài nước nhằm mục tiêu mở rộng quy mô và tầm vóc phát triển cho Dược Hậu Giang.
- Bà Đặng Phạm Minh Loan – Thành viên HĐQT, là thành viên của tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro
- Ông Trần Chí Liêm – Thành viên HĐQT độc lập, là trưởng tiểu ban nhân sự và đãi ngộ

- Ông Shuhei Tabata – Thành viên HĐQT độc lập, là thành viên tiểu ban chiến lược

3. Chứng chỉ về đào tạo Quản trị Công ty:

Có 2/7 thành viên HĐQT, 2/3 thành viên Ban kiểm soát, 3/4 Ban TGD và Thư ký HĐQT đã được cấp chứng chỉ về quản trị Công ty tại các cơ sở đào tạo được Ủy Ban chứng khoán Nhà nước công nhận. Công ty luôn tạo điều kiện để tất cả các thành viên HĐQT, BKS, Ban TGD tham gia các khóa đào tạo về quản trị Công ty. Tuy nhiên, do thời gian các khóa đào tạo thường trùng với lịch công tác của Ban Quản trị nên các thành viên không tham gia khóa học được. Bên cạnh đó, DHG có 01 thành viên HĐQT là người nước ngoài, sự bất đồng về ngôn ngữ cũng ảnh hưởng đến việc hoàn thành chứng chỉ Quản trị Công ty theo quy định.

Danh sách các thành viên có chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty:

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

Danh sách các thành viên tham gia chương trình về quản trị Công ty năm 2014:

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

4. Việc thực hiện quy định về quản trị Công ty

- Hầu hết các quy định, quy chế và hoạt động của Công ty đều tuân thủ theo các quy định về quản trị Công ty của pháp luật. DHG đã xin ý kiến ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 sửa đổi nội dung Điều lệ Công ty phù hợp với các quy định mới của Thông tư 121 của Bộ Tài chính và ban hành quy chế quản trị Công ty sửa đổi ngày 21/08/2014. Điều lệ Công ty và Quy chế quản trị Công ty đều được đăng tải trên website Công ty, mục quan hệ cổ đông.
- Theo Khoản 1 Điều 24, Điều lệ mẫu ban hành kèm theo Thông tư 121/2012/TT-BTC ngày 26/07/2012 của Bộ Tài chính quy định “... tổng số thành viên HĐQT độc lập (đối với Công ty đại chúng quy mô lớn và Công ty niêm yết) phải chiếm ít nhất 1/3 tổng số thành viên HĐQT”. Từ ngày 28/04/2014, số lượng thành viên HĐQT độc lập tại Công ty cổ phần Dược Hậu Giang có tỷ lệ 2/7 thành viên, đã đảm bảo tỷ lệ 1/3 thành viên hội đồng quản trị độc lập theo quy định.

5. Các tiểu ban trực thuộc HĐQT

5.1. Danh sách các tiểu ban trực thuộc HĐQT

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2014-2018 đã thành lập 03 tiểu ban trực thuộc gồm:

Tiểu ban nhân sự và đãi ngộ gồm:

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

Tiểu ban chiến lược gồm:

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

Tiểu ban kiểm toán, quản trị rủi ro gồm:

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

Các tiểu ban đảm bảo số lượng và yêu cầu về nhân sự theo quy định của Công ty và phù hợp quy định của pháp luật. Hàng quý, các tiểu ban họp và gửi báo cáo cho Hội đồng quản trị theo phạm vi công việc được phân công.

5.2. Chức năng, nhiệm vụ của các tiểu ban trực thuộc HĐQT

Tiểu ban chiến lược:

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

Tiểu ban nhân sự và đãi ngộ:

- Đề ra các tiêu chí về phẩm chất và năng lực, chủ trì soạn thảo các quy trình bổ nhiệm và đề xuất về việc bổ nhiệm, bãi nhiệm đối với các thành viên HĐQT và Cán bộ quản lý thuộc thẩm quyền bổ nhiệm của HĐQT;
- Xây dựng trình tự và thủ tục đề cử, ứng cử thành viên HĐQT;

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

Tiểu ban kiểm toán – quản trị rủi ro:

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

5.3. Hoạt động của các tiểu ban trực thuộc HĐQT

Số lượng cuộc họp của các tiểu ban trực thuộc HĐQT: trong năm 2014, các tiểu ban đã tổ chức 04 lần họp để thực hiện các báo cáo, đề xuất, tham mưu cho HĐQT đối với các công việc chuyên môn thuộc phạm vi của Tiểu ban. Các nội dung báo cáo chủ yếu như sau:

Tiểu ban chiến lược:

- Nâng cao giá trị thương hiệu, mở rộng thị phần, xuất khẩu, khai thác lợi thế hệ thống phân phối: Các giải thưởng và danh hiệu nhận được; tăng trưởng doanh thu; thị phần và tăng trưởng so với ngành; đầu tư nhãn hàng; nâng cao chất lượng khách hàng; nâng cao sự thỏa mãn khách hàng; giữ tỷ trọng hệ điều trị; tái cấu trúc hệ thống bán hàng; doanh thu xuất khẩu; khai thác lợi thế hệ thống phân phối.
- Tối đa hóa năng lực và hiệu quả sản xuất, chất lượng, nghiên cứu: tăng năng suất lao động; tăng tỷ lệ tự động hóa; nâng cao chất lượng sản phẩm; nâng cao tiêu chuẩn nhà máy; cải tiến sản phẩm; nghiên cứu sản phẩm mới, sản phẩm khác biệt, hàm lượng khoa học kỹ thuật cao.
- Tối đa hóa năng lực và quản trị doanh nghiệp, quản trị tài chính và chuỗi cung ứng.
- Chuyên nghiệp hóa quản trị doanh nghiệp thông qua việc chuẩn hóa quy chế - quy trình quản trị doanh nghiệp, kiểm toán nội bộ, quản trị rủi ro, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý
- Chuyên nghiệp hóa quản trị chuỗi cung ứng thông qua việc quản lý các tỷ lệ hao hụt sản phẩm trong sản xuất, tỷ lệ hoàn thành kế hoạch dự báo, tỷ lệ đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng, xây dựng định mức tồn kho hợp lý, tỷ lệ giao hàng kịp thời, tỷ lệ cung ứng cho sản xuất kịp thời, tìm nguồn nguyên liệu dự phòng
- Mở rộng hợp tác đầu tư theo hướng đa dạng hóa đồng tâm: Các đối tác đã làm việc trong năm 2014 và Kế hoạch năm 2015
- Trách nhiệm xã hội và môi trường: Các hoạt động hướng đến lễ kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty, hoạt động cộng đồng, hoạt động tuân thủ môi trường.

Tiểu ban kiểm toán, quản trị rủi ro

- Chỉ tiêu kinh doanh thực hiện so với cùng kỳ và so với kế hoạch
- Báo cáo doanh thu theo hệ điều trị và hệ thương mại
- Báo cáo chi tiết lợi nhuận và phân tích các khoản chi phí ảnh hưởng đến lợi nhuận.
- Tình hình thực hiện ngân sách năm 2014
- Báo cáo tình hình thực hiện góp ý thư quản lý của PwC (2013)
- Báo cáo các vấn đề chưa tuân thủ hướng dẫn hoạt động

Tiểu ban nhân sự và đãi ngộ

- Báo cáo số lao động cuối mỗi quý
- Báo cáo thu nhập bình quân của các khối chức năng, năng suất lao động, tỷ lệ nhân viên thôi việc, tỷ lệ nhân viên thấu hiểu giá trị văn hóa Công ty
- Báo cáo về tuyển dụng, nhân sách cho nhân sự, các chính sách đã triển khai trong năm 2014 có tác động đến tổ chức nhân sự.
- Đánh giá thực hiện chiến lược 2014 của tiểu ban

6. Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban TGD và các cán bộ quản lý khác

- Ban Tổng giám đốc Công ty đã triển khai thực hiện nhiệm vụ theo đúng tinh thần Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và các Nghị quyết của Hội đồng quản trị. Do có Tổng giám đốc và Phó Tổng giám đốc phụ trách khối kinh doanh cũng là thành viên HĐQT của Công ty, nên việc triển khai các Nghị quyết của HĐQT, Nghị quyết của ĐHĐCĐ diễn ra nhanh chóng, suôn sẻ.
- Trong tình hình ngành được tăng trưởng thấp, dưới sự chỉ đạo quyết liệt của Ban TGD, Công ty đã nỗ lực hoàn thành và vượt kế hoạch kinh doanh năm 2014 đề ra, cụ thể: doanh thu đạt 3.913 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 722 tỷ đồng. Đây là một thành tích được HĐQT đánh giá rất cao. Trong năm 2014, ngoài tình hình thị trường khó khăn, Ban TGD Công ty cũng đã cố gắng vượt qua nhiều thách thức, khó khăn trong điều hành quản trị và sản xuất, nhất là khi nhà máy Tân Phú Thạnh được đưa vào hoạt động. Tuy nhiên, do quy mô phát triển của Công ty ngày càng lớn, HĐQT đề nghị Ban TGD Công ty, trong thời gian tới, ngoài công tác thị trường, cần tập trung hoàn thiện công tác quản trị nội bộ.
- Ban TGD hiện có bốn (04) thành viên gồm Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc phụ trách khối Kinh doanh và Dịch vụ khách hàng, Phó Tổng giám đốc phụ trách Quản lý sản xuất và chuỗi cung ứng; Phó Tổng giám đốc phụ trách Tài chính/Kế toán/IR đều là những người có chuyên môn sâu và thâm niên trong lĩnh vực của mình. Để phát huy năng lực và chia sẻ trách nhiệm công việc chung, trong thời gian tới, HĐQT đề nghị Ban Tổng giám đốc đề cao sự chủ động triển khai, xử lý các công việc mà mỗi Phó TGD phụ trách và sự chủ động phối hợp qua lại giữa các Phó TGD với nhau nhiều hơn. Trong năm 2015, các Phó TGD cần tập trung hỗ trợ Tổng Giám đốc trong việc hoàn thiện cơ cấu tổ chức, quy trình hoạt động trong các đơn vị mà mình phụ trách.
- Vấn đề nhân sự kế thừa vị trí điều hành cấp cao và các cấp quản lý khác đang là mối quan tâm của cổ đông, nhà đầu tư, đối tác. Vì vậy, tùy theo thẩm quyền, Ban Tổng giám đốc cần chủ động thực hiện hoặc trình HĐQT phê duyệt các chương trình bồi dưỡng, đào tạo, quy hoạch đội ngũ nhân sự kế thừa, đồng thời mở rộng nguồn thu hút chắm xám ngoài địa bàn Cần Thơ, để đảm bảo sự phát triển bền vững và đáp ứng quy mô phát triển mới của Công ty.

7. Lịch làm việc của HĐQT năm 2015

Hội đồng quản trị đã thống nhất lịch làm việc định kỳ dự kiến năm 2015 như sau:

- Họp định kỳ Quý 4/2014: tuần giữa tháng 01/2015
- Họp về các nội dung tổ chức ĐHĐCĐ thường niên 2014: cuối Tháng 03/2015 (sau khi có Báo cáo tài chính đã kiểm toán)
- Họp định kỳ Quý 1/2015: ngày 19/04/2015
- Họp định kỳ Quý 2/2015: tuần giữa tháng 07/2015
- Họp định kỳ Quý 3/2015: tuần giữa tháng 10/2015
- Họp định kỳ Quý 4/2015: tuần giữa tháng 01/2016.

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

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

1. Tổng kết các cuộc họp của BKS

- Trong năm 2014, BKS đã tổ chức 4 lần họp với đầy đủ các thành viên tham gia để tổng kết kết quả các công việc đã thực hiện trong kỳ, lập kế hoạch làm việc cho kỳ kế tiếp và viết báo cáo gửi Hội đồng quản trị (HĐQT).
- Ngoài ra, Ban Kiểm soát đã tham gia đầy đủ các phiên họp của HĐQT để nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình đầu tư và tham gia ý kiến, đưa ra các kiến nghị với HĐQT, Ban Tổng Giám đốc (BTGD) Công ty trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của mình.

2. Về hoạt động của BKS

BKS đã xây dựng chương trình hoạt động năm 2014 bao gồm: giám sát tình hình hoạt động và tình hình tài chính của Công ty, giám sát hoạt động của HĐQT và Ban điều hành, đặc biệt chú trọng mục tiêu quản lý tài chính và kiểm soát rủi ro. Theo đó, BKS đã:

- Kiểm tra, giám sát việc triển khai và kết quả thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ thường niên 2013 đối với HĐQT và BTGD.
- Phối hợp với đơn vị kiểm toán độc lập thẩm tra các Báo cáo tài chính 6 tháng và cả năm nhằm đánh giá tính trung thực và hợp lý của các số liệu tài chính, phù hợp với các chuẩn mực, chế độ kế toán và chính sách tài chính hiện hành. Đồng thời, ghi nhận và triển khai thực hiện các ý kiến tư vấn của kiểm toán độc lập nhằm nâng cao hiệu quả trong công tác quản lý tài chính của Công ty. Trước và sau mỗi đợt kiểm toán, BKS đều có những cuộc họp với đơn vị kiểm toán để lên kế hoạch về các nội dung trọng tâm cần kiểm toán và đánh giá kết quả kiểm toán.
- Đánh giá và góp ý chỉnh sửa các quy chế quản lý tài chính và quy trình mua sắm tại Công ty song song với kiểm tra việc tuân thủ các quy trình, quy chế.
- Phối hợp với đơn vị kiểm toán độc lập trong việc kiểm toán dự án nhà máy mới, giám sát việc tuân thủ các quy trình về đấu thầu và quản lý tài chính.
- Phối hợp với các đơn vị chức năng trong Công ty tiến hành việc kiểm tra hoạt động của các đơn vị trực thuộc như Chi nhánh, Công ty con, nhằm tăng cường công tác quản lý của Công ty đối với các đơn vị này. Qua kiểm tra, BKS không phát hiện các sai phạm trọng yếu ảnh hưởng đến lợi ích của Công ty.

2. Đánh giá kết quả kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty

Trong bối cảnh các doanh nghiệp nhìn chung vẫn còn nhiều khó khăn, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DHG Pharma vẫn khả quan, đạt chỉ tiêu do ĐHĐCĐ 2013 đề ra, cụ thể:

- Doanh thu thuần hợp nhất năm 2014 đạt 3.912,5 tỷ đồng, tăng 15,4% so với năm 2013, đạt 101% kế hoạch năm.
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2014 đạt 722 tỷ đồng, giảm 7,6% so với năm 2013. Nếu loại trừ thu nhập tài chính và thu nhập bất thường từ bán thương hiệu Eugica năm 2013, lợi nhuận trước thuế năm 2014 đạt 687,2 tỷ đồng, vượt 0,17% kế hoạch năm (686 tỷ đồng).
- Tỷ trọng tài sản ngắn hạn/phải trả ngắn hạn là 2,13 lần. Nợ phải trả/vốn chủ sở hữu là 0,52 lần. Tình hình tài chính của Công ty hoàn toàn lành mạnh.
- Phải thu khách hàng tại thời điểm 31/12/2014 là 761 tỷ đồng, chiếm 19,4% doanh thu thuần 2014 của Công ty và tăng so với năm 2013 là 47,7%.
- BKS đã xem xét Báo cáo tài chính 6 tháng, Báo cáo tài chính năm 2014, thống nhất với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014 và các chỉ tiêu trong Báo cáo tài chính. Báo cáo thể hiện đầy đủ, rõ ràng, phản ánh trung thực tình hình tài chính của Công ty.
- Trong năm 2014, Công ty đã chấp hành nghiêm chỉnh quy định của Pháp luật và Điều lệ doanh nghiệp. BKS không nhận thấy điều gì bất thường trong hoạt động sản xuất và tài chính của Công ty.

3. Giám sát hoạt động của HĐQT, BTGD và bộ máy quản lý điều hành Công ty

- HĐQT đã tổ chức các cuộc họp định kỳ theo quy định của Điều lệ, Quy chế hoạt động của HĐQT. BKS đánh giá hoạt động của HĐQT trong năm phù hợp với quy định pháp luật và Công ty, đáp ứng kịp thời với yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm.
- HĐQT đã ban hành nhiều Nghị quyết và Quyết định liên quan đến hoạt động của Công ty trong phạm vi trách nhiệm và thẩm quyền của HĐQT. Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT ban hành đúng trình tự, đúng thẩm quyền và phù hợp căn cứ pháp lý theo quy định của pháp luật và Công ty.
- BKS ghi nhận không có điều gì bất thường trong hoạt động của các thành viên HĐQT, BTGD cũng như các bộ phận quản lý của Công ty.
- HĐQT và BTGD đã có định hướng phát triển kinh doanh đúng đắn, có tinh thần trách nhiệm cao để từ đó đáp ứng kỳ vọng của cổ đông, người lao động và mang lại lợi ích cho khách hàng.
- Năm 2014, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dược vẫn còn gặp nhiều khó khăn do sự phục hồi kinh tế diễn ra rất chậm. Tổng Giám đốc Công ty cùng với Ban điều hành đã có nhiều nỗ lực điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và hoàn thành các chỉ tiêu quan trọng: doanh thu, lợi nhuận, cổ tức,... theo kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Thực hiện công tác báo cáo, công bố thông tin đúng quy định.

- BKS thống nhất với Báo cáo của HĐQT trình ĐHĐCĐ thường niên 2014.

4. Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS và HĐQT, BTGD

- Trong năm 2014, BKS được HĐQT và BTGD tạo điều kiện thuận lợi trong việc cung cấp đầy đủ các thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty.
- BKS được mời tham dự tất cả các cuộc họp của HĐQT, tham gia ý kiến theo chức năng và nhiệm vụ của BKS.
- BTGD đã tạo điều kiện bố trí nhân sự và đầu mối cung cấp thông tin trong quá trình BKS thực hiện nhiệm vụ kiểm tra tại các Phòng ban, các Chi nhánh hoặc Công ty con.
- BKS, HĐQT và BTGD phối hợp chặt chẽ để kịp thời giải quyết các vướng mắc trong quá trình kiểm tra kiểm soát của BKS.
- Định kỳ, BKS đều có những báo cáo và kiến nghị bằng văn bản gửi tới HĐQT và BTGD. Những kiến nghị của BKS đều được ghi nhận và triển khai thực hiện.

5. Thù lao của BKS

Trong năm 2014, BKS đã được nhận thù lao theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2013 và Nghị quyết số 007/2014/NQ.HĐQT ngày 27/05/2014 của HĐQT. Mức thù lao cụ thể được chi tiết trong mục thù lao của HĐQT và BKS.

6. Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2013

- Công ty đã hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh năm 2014
- Công ty đã thực hiện trích lập các quỹ theo phương án phân phối lợi nhuận, thù lao, tiền thưởng năm 2013 theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên 2013
- Lựa chọn công ty TNHH Pricewaterhouse Coopers Vietnam (PwC) thực hiện kiểm toán các Báo cáo tài chính năm 2014 của công ty
- Công ty đã thực hiện phương án phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu theo tỷ lệ 3:1.

7. Một số kiến nghị của BKS

Trên cơ sở giám sát hoạt động và đề duy trì được tốc độ tăng trưởng đúng theo kế hoạch kinh doanh 2014-2018 trình ĐHĐCĐ thường niên 2014, BKS có một số kiến nghị:

- Đề nghị HĐQT và BTGD tiếp tục chỉ đạo tăng cường giám sát công tác bán hàng, đẩy mạnh và thu hồi công nợ để nâng cao hiệu quả kinh doanh Công ty.
- Thực hiện giám sát chặt chẽ hoạt động sản xuất, kinh doanh, quản lý tài chính của các Công ty con có vốn góp của Công ty.
- Lực lượng bán hàng hiện tại lên đến trên 1.200 nhân viên, do đó cần tăng cường giám sát việc thực hiện đúng quy chế bán hàng của Công ty.

- Xây dựng định mức tồn kho, quy trình quản lý kho theo tiêu chuẩn tiên tiến để đảm bảo tối ưu hàng cung cấp cho thị trường, mặt khác làm tăng vòng quay vốn tiết giảm chi phí.
- Xây dựng và tiếp tục hoàn thiện hệ thống quy trình, quy chế làm cơ sở cho công tác điều hành, đánh giá hiệu quả và kiểm soát rủi ro.
- Triển khai xây dựng nhà máy Betalactam theo đúng tiến độ đã đề ra. Duy trì việc giám sát thi công, đảm bảo chất lượng công trình.
- Tăng cường vai trò của bộ phận kiểm soát nội bộ trong việc quản lý tài chính, giám sát sự tuân thủ các quy trình, quy chế trong công ty.
- Triển khai toàn diện và khai thác triệt để hệ thống phần mềm quản lý BFO nhằm nâng cao hiệu quả quản lý và phòng ngừa nhằm giảm thiểu rủi ro.

8. Phương hướng hoạt động BKS trong năm 2015

- BKS sẽ tiếp tục thực hiện công việc kiểm tra, giám sát theo chức năng, nhiệm vụ quy định tại Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- Giám sát HĐQT và BTGD Công ty thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2014.
- Phối hợp với đơn vị kiểm toán độc lập trong việc kiểm toán Báo cáo tài chính và công trình xây dựng nhà máy tại KCN Tân Phú Thạnh.
- Thực hiện công tác thẩm định các Báo cáo tình hình kinh doanh và Báo cáo đánh giá công tác quản lý của HĐQT Công ty để trình ĐHĐCĐ thường niên 2015.
- Tiếp tục rà soát, kiến nghị những vấn đề bất cập trong các quy trình, quy chế của Công ty. Giám sát việc tuân thủ đúng các quy trình và quy chế.
- Thẩm định các dự án đầu tư của Công ty trước khi triển khai.
- Rà soát và xem xét lại công tác triển khai và thực hiện dự án nhà máy tại KCN Tân Phú Thạnh

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

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

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

STT	Diễn giải	Số tiền (đồng)
1	Số dư quỹ cuối năm 2013 (31/12/2013)	4.579.483.312
	▪ Thù lao	5.526.323.537
	▪ Tiền thưởng	(946.840.225)
	Trích phân phối lợi nhuận năm 2013	10.151.898.356
	- Thù lao	5.000.000.000
	- Tiền thưởng	5.151.898.356
2	Số đã chi trong năm 2014	7.787.388.273
2.1	Chi cho HĐQT, BKS	4.398.650.000
	▪ Thù lao	3.216.000.000
	▪ Tiền thưởng	1.182.650.000
2.2	Chi cho cộng tác viên	1.424.247.500
	▪ Thù lao	798.000.000
	▪ Tiền thưởng	626.247.500
2.3	Chi thưởng cho Ban Điều hành, cán bộ và nhân viên chủ chốt, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2013	1.963.490.773
	Số dư quỹ cuối năm 2014 (31/12/2014)	6.944.993.395
	▪ Thù lao	6.512.323.537
	▪ Tiền thưởng	432.669.858
3	Số dư sau khi phân phối lợi nhuận năm 2014	<b style="color: red;">13.779.185.275
3.1	- Thù lao	11.512.323.537
3.2	- Tiền thưởng	2.266.861.738

Chi tiết phân phối cho từng thành viên HĐQT, BKS

Từng thành viên HĐQT, BKS nhận thù lao, tiền thưởng năm 2014 như sau:

STT	Tên thành viên	Chức danh	Thù lao và tiền thưởng đã chi (số liệu trước thuế TNCN) (đồng)
I.	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ		3.440.225.000
1.	Hoàng Nguyên Học	Chủ tịch HĐQT từ 01/05/2014	324.000.000
2.	Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT từ 01/05/2014	450.000.000
3.	Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT đến 01/05/2014 Thành viên HĐQT từ 01/05/2014	695.275.000
4.	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT	435.550.000
5.	Đặng Phạm Minh Loan	Thành viên HĐQT từ 01/05/2014	162.000.000
6.	Trần Chí Liêm	Thành viên HĐQT từ 01/05/2014	162.000.000
7.	Shuhei Tabata	Thành viên HĐQT từ 01/05/2014	162.000.000
8.	Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT đến 01/05/2014	283.000.000
9.	Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT đến 01/05/2014	273.550.000
10.	Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT đến 01/05/2014	258.850.000

STT	Tên thành viên	Chức danh	Thù lao và tiền thưởng đã chi (số liệu trước thuế TNCN) (đồng)
11.	Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT đến 01/05/2014	234.000.000
II	BAN KIỂM SOÁT		958.425.000
1.	Trần Quốc Hưng	Trưởng Ban Kiểm soát	396.175.000
2.	Nguyễn Phương thảo	Thành viên Ban Kiểm soát	264.000.000
3.	Đình Đức Minh	Thành viên BKS từ 01/05/2014	108.000.000
4.	Trần Thị Ánh Như	Thành viên BKS đến 01/05/2014	190.250.000
	Tổng cộng		4.398.650.000

2. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ

2.1. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ

STT	Người thực hiện giao dịch	Chức danh	Cổ phiếu trước khi giao dịch	Cổ phiếu sau khi giao dịch	Lý do tăng giảm
1.	Bà Phạm Thị Việt Nga	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	151.369	201.825	CP thưởng (3:1): 50.456 CP
2.	Ông Lê Đình Bửu Trí	Phó Chủ tịch HĐQT	22.200	29.600	CP thưởng (3:1): 7.400 CP
3.	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc	20.059	18.078	Đã bán: 6.500 CP CP thưởng (3:1): 4.519 CP
4.	Ông Lê Chánh Đạo	Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc tài chính	61.169	81.558	CP thưởng (3:1): 20.389 CP
5.	Bà Nguyễn Ngọc Diệp	Phó Tổng Giám đốc	3.684	4.912	CP thưởng (3:1): 1.228 CP
6.	Ông Trần Quốc Hưng	Trưởng Ban Kiểm soát	13.840	18.453	CP thưởng (3:1): 4.613 CP
7.	Ông Đình Đức Minh	Thành viên Ban Kiểm soát	10	13	CP thưởng (3:1): 3 CP
8.	Đặng Phạm Huyền Nhung	Kế toán trưởng	8.166	4.221	Đã bán: 5.000 CP CP thưởng (3:1): 1.055 CP
9.	Bà Lê Thị Hồng Nhung	Người CBTT	3.648	4.864	CP thưởng (3:1): 1.216 CP

2.2. Giao dịch cổ phiếu của người có liên quan

STT	Người thực hiện giao dịch	Chức danh	Cổ phiếu trước khi giao dịch	Cổ phiếu sau khi giao dịch	Lý do tăng giảm
1.	Ông Phạm Việt Thắng	Em ruột Bà Phạm Thị Việt Nga	3.550	4.733	CP thưởng (3:1): 1.183 CP

2.	Bà Huỳnh Thị Quỳnh Anh	Con ruột Bà Phạm Thị Việt Nga	7.276	9.701	CP thưởng (3:1): 2.425 CP
3.	Ông Đoàn Đình Duy Nguyên	Anh ruột Ông Đoàn Đình Duy Khương	390	520	CP thưởng (3:1): 130 CP
4.	Ông Đoàn Đình Tuấn Huy	Em ruột Ông Đoàn Đình Duy Khương	2.690	3.586	CP thưởng (3:1): 896 CP
5.	Bà Phùng Kim Phụng	Vợ Ông Lê Chánh Đạo	384	512	CP thưởng (3:1): 128 CP
6.	Bà Nguyễn Hồng Nhung	Vợ Ông Trần Quốc Hưng	4	5	CP thưởng (3:1): 1 CP
7.	Đặng Phạm Phúc Hậu	Em ruột Bà Đặng Phạm Huyền Nhung	1.882	696	Đã bán: 1.360 CP CP thưởng (3:1): 174 CP
8.	Lê Thị Hồng Gấm (*)	Chị ruột Bà Lê Thị Hồng Nhung	0	600	Đã mua: 1.800 CP Đã bán: 1.800 CP CP thưởng (3:1): 600 CP
9.	Ông Lê Hoàng Nam	Chồng Bà Lê Thị Hồng Nhung	62	82	CP thưởng (3:1): 20 CP

Ngày 21/03/2014, Bà Lê Thị Hồng Gấm, Chị ruột bà Lê Thị Hồng Nhung đã mua 1.800 cổ phiếu nhưng chậm công bố thông tin. Lý do: không nắm rõ quy định Công bố thông tin.

7.3. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông lớn

STT	Người thực hiện giao dịch	Cổ phiếu trước khi giao dịch	Cổ phiếu sau khi giao dịch	Tỷ lệ	Lý do tăng giảm
1.	Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn Nhà Nước (SCIC)	28.313.119	37.750.825	43,31%	CP thưởng (3:1) 9.437.706 CP
2.	Portal Global Limited	4.708.748	6.278.330	7,20%	CP thưởng (3:1) 1.569.582 CP
3.	FTIF - Templeton Frontier Markets Fund	5.930.371	8.225.353	9,44%	Đầu tư; CP thưởng (3:1): 1.976.790 CP;

(Số lượng cổ phiếu: lấy theo danh sách chốt cổ đông ngày 12/03/2015)

3. GIAO DỊCH VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Nội dung này được trình bày trong Mục 32 của Thuyết minh Báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2014 đã kiểm toán và Mục 33 của Thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2014 đã kiểm toán. Cụ thể như sau:

Cổ đông lớn nhất của Công ty là Tổng Công ty Đầu tư vốn Nhà nước ("SCIC"), sở hữu 43.31% vốn cổ phần của Công ty. SCIC được kiểm soát bởi Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam.

a. Nghiệp vụ với các bên liên quan

Trong năm, các nghiệp vụ sau đây được thực hiện với các bên liên quan:

	2014 VNĐ	2013 VNĐ
i) Doanh thu bán hàng và dịch vụ		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV DT Pharma	36.498.264.260	40.208.197.722
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	1.737.045.453	1.925.454.547
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	61.184.001.464	54.946.264.447
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	5.731.996.803	7.891.650.996
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	54.076.622.307	48.072.320.197
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG	-	1.645.560.003
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	88.612.017.606	98.198.855.902
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	99.647.618.739	87.804.529.980
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	64.879.730.096	54.203.161.276
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	177.095.145.623	166.504.864.291
Công ty TNHH MTV TG Pharma	43.623.193.688	35.558.431.757
Công ty TNHH MTV Dược phẩm Bali	50.378.585.662	45.894.117.771
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	122.484.853.280	133.314.545
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	40.400.587.890	28.409.626.252
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	39.534.945.438	30.329.804.319
Công ty TNHH MTV VL Pharma	54.321.557.108	43.222.007.816
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	437.334.384	-
	940.643.499.801	744.948.161.821
	940.643.499.801	744.948.161.821

	2014 VNĐ	2013 VNĐ
ii) Mua hàng hóa và dịch vụ		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	47.402.601.301	49.315.908.275
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	40.205.598.806	41.709.996.557
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG	-	188.963.697.135
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	1.499.791.103	2.030.512.626
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	297.124.637.961	-
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	151.346.353.995	-
Công ty liên kết		
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	40.400.000	4.004.000.000
	537.619.383.166	286.024.114.593
	537.619.383.166	286.024.114.593

	2014	2013
	VNĐ	VNĐ
iii) Bán tài sản cố định		
Công ty con		
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	9.090.909	-
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	63.636.364	-
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	-	53.663.739
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	-	140.339.905
Công ty TNHH MTV VL Pharma	-	275.932.101
	72.727.273	469.935.745
	72.727.273	469.935.745

iv) Thu nhập cổ tức		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV DT Pharma	1.851.558.529	2.663.980.424
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	2.435.281.892	2.392.682.870
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	3.184.648.582	3.150.284.729
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	3.096.870.145	1.529.555.091
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	2.852.308.274	3.750.764.536
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG	31.022.791.966	32.549.325.810
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	892.500.000	892.500.000
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	3.291.247.725	6.884.662.519
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	2.657.471.081	3.998.245.020
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	6.385.502.557	16.413.013.601
Công ty TNHH MTV TG Pharma	900.846.651	2.238.011.499
Công ty TNHH MTV Dược phẩm Bali	2.490.840.626	2.555.320.879
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	391.238.914	-
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	1.000.463.287	-
Công ty TNHH MTV VL Pharma	330.443.711	-
	62.784.013.940	79.018.346.978
	62.784.013.940	79.018.346.978

v) Góp vốn		
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	-	1.153.226.020
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	-	5.000.000.000
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	-	5.000.000.000
Công ty TNHH MTV VL Pharma	-	5.000.000.000
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	-	5.000.000.000
	-	21.153.226.020
	-	21.153.226.020

	2014	2013
	VNĐ	VNĐ
<i>iv) Đầu tư dự án Công ty con</i>		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	176.315.349.669	225.981.974.277
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	23.291.909.060	32.549.325.810
	<u>199.607.258.729</u>	<u>258.531.300.087</u>
Tổng vốn đầu tư vào 2 công ty trên như sau:		
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	50.000.000.000	50.000.000.000
Vốn điều lệ đã góp	402.297.323.946	225.981.974.277
Ứng vốn đầu tư xây dựng nhà máy	<u>452.297.323.946</u>	<u>275.981.974.277</u>
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1		
Vốn điều lệ đã góp	5.000.000.000	5.000.000.000
Ứng vốn đầu tư xây dựng nhà máy	55.841.234.870	32.549.325.810
	<u>60.841.234.870</u>	<u>37.549.325.810</u>
<i>vii) Chi trả cổ tức</i>		
Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước	56.626.237.500	99.095.916.500
<i>viii) Các khoản chi cho các nhân sự quản lý chủ chốt</i>		
Lương và các quyền lợi gộp khác	14.238.341.053	14.668.492.342

b. Số dư cuối năm với các bên liên quan

	2014	2013
	VNĐ	VNĐ
i) Phải thu khách hàng		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV DT Pharma	4.007.677.469	2.942.270.004
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT	19.063.395.707	6.871.262.751
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM	11.736.345.970	8.178.947.404
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG	-	54.067.268
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	7.874.078.979	17.492.047.818
Công ty TNHH MTV A&G Pharma	29.240.844.919	19.195.323.532
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST	24.028.313.624	21.339.874.591
Công ty TNHH MTV TOT Pharma	56.991.628.788	37.845.280.543
Công ty TNHH MTV TG Pharma	12.536.931.898	5.929.051.566
Công ty TNHH MTV Dược phẩm Bali	12.695.540.965	6.949.128.724
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	99.999.997	-
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T	9.516.310.809	3.254.691.021
Công ty TNHH MTV TVP Pharma	20.278.623.823	7.577.674.050
Công ty TNHH MTV VL Pharma	9.334.445.968	6.507.689.568
	<u>217.404.138.916</u>	<u>144.137.308.840</u>
ii) Phải thu khác		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	402.297.323.946	225.981.974.277
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1	55.841.234.870	32.549.325.810
Các công ty con khác	218.317.061	693.283.942
	<u>458.356.875.877</u>	<u>259.224.584.029</u>
(iii) Phải trả người bán		
Công ty con		
Công ty TNHH MTV Dược liệu DHG	1.299.216.594	575.038.633
Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG	-	17.674.767.928
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	40.493.064.314	-
Công ty TNHH MTV In – Bao bì DHG 1	11.907.958.572	-
	<u>53.700.239.480</u>	<u>18.249.806.561</u>

PHẦN 8: HOẠT ĐỘNG QUAN HỆ NHÀ ĐẦU TƯ

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

- Giới thiệu DHG tại 06 hội thảo khu vực có quy mô lớn tại Việt Nam, Singapore, Hong Kong và Mỹ. Bao gồm: ngày hội Vietnam Access Day 2014 do Bản Việt tổ chức, Tham dự ngày hội Invest Asean 2014 do Mabank KimEng tổ chức tại Singapore, hội thảo “CIMB SMID Cap Corporate Day” do CIMB tổ chức tại HongKong, tham gia sự kiện “Ngày doanh nghiệp Việt Nam tại Singapore” do Daiwa Securities Capital Markets tổ chức, Ngày hội Gateway to Viet Nam do Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI tổ chức, Tham dự sự kiện Invest Asia của Maybank Kim Eng tại Mỹ.
- Thực hiện 122 cuộc hẹn gặp trực tiếp với 281 quỹ đầu tư trong và ngoài nước nhằm tìm hiểu về DHG Pharma cũng như muốn tìm kiếm cơ hội đầu tư vào DHG Pharma
- Công bố thông tin (tài chính và phi tài chính) được công bố đầy đủ và kịp thời trên trang web của Công ty tại địa chỉ <http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/quan-he-co-dong.html>
- Thực hiện 05 kỳ Bản tin IR (kỳ 10, 11, 12, 13,14) nhằm cung cấp cho nhà đầu tư kết quả kinh doanh, các phân tích, thuyết minh về các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận và cập nhật kịp thời tới nhà đầu tư về tình hình thực hiện các dự án đầu tư.
- Tham dự và đạt giải Top 10 cuộc bình chọn “Báo cáo thường niên”, Giải khuyến khích “Báo cáo phát triển bền vững” năm 2013.
- Theo khảo sát của Công ty chứng khoán Vietstock, DHG Pharma nằm trong top 5 doanh nghiệp niêm yết có hoạt động quan hệ nhà đầu tư (IR) tốt nhất năm 2014
- Nhân dịp kỷ niệm 40 năm ngày thành lập DHG Pharma tổ chức chương trình “Về nguồn” cho cổ đông và nhà đầu tư, để hiểu rõ hơn lịch sử hình thành của DHG Pharma, cùng chia sẻ với DHG Pharma những chặng đường phát triển đã qua.
- Hoàn thành các thủ tục phát hành, lưu ký, niêm yết, giao dịch cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:1 và giải tỏa hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu ESOP 2011.

PHẦN 9: BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

HỒ SƠ BÁO CÁO

Giới thiệu báo cáo:

Báo cáo phát triển bền vững của Công ty cổ phần Dược Hậu Giang được viết lồng ghép chung với báo cáo thường niên để tránh trùng lặp thông tin, các nội dung được chú trọng chất lượng thông tin, truyền tải ngắn gọn đến các cổ đông và nhà đầu tư.

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: được thực hiện hàng năm

Địa chỉ liên hệ nếu có câu hỏi:

- Website: www.dhgpharma.com.vn (mục Liên hệ)
- Số điện thoại: 07103 891 433 (242), gặp Ban Quan hệ nhà đầu tư – IR
- Bà Lê Thị Hồng Nhung (hongnhung@dhgpharma.com.vn) – Người phụ trách Công bố thông tin, Trưởng Ban Quan hệ nhà đầu tư
- Bà Dương Kim Loan (duongloan@dhgpharma.com.vn) – Chuyên viên Ban IR

Phạm vi và ranh giới của báo cáo: Báo cáo được lập tại Việt Nam, lĩnh vực ngành nghề dược phẩm, đối với hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (DHG Pharma), các Công ty con và Công ty liên kết.

Danh mục nội dung chính:

1. Các giá trị đạo đức của Công ty
2. Nguyên tắc ứng xử với các bên có liên quan
3. Ngăn ngừa xung đột lợi ích và giao dịch với các bên liên quan
4. Quản lý chuỗi cung ứng
5. Trách nhiệm với môi trường
6. Trách nhiệm với người lao động
7. Trách nhiệm với sản phẩm và khách hàng
8. Trách nhiệm với địa phương
9. Trách nhiệm với cộng đồng

CÁC GIÁ TRỊ ĐẠO ĐỨC CỦA CÔNG TY

DHG quyết tâm trở thành một công ty uy tín và chuyên nghiệp, được hướng dẫn bằng những chính sách đúng đắn và hợp lý, định hướng bởi những nguyên tắc đạo đức cơ bản, phù hợp.

- Tuân thủ luật pháp, hiến pháp của Việt Nam cũng như ở tất cả những nơi Công ty hoạt động và chịu trách nhiệm về những hành vi không tuân thủ.
- Tuân thủ những quy định, quy chế cho Công ty ban hành và những tài liệu này phải phù hợp với quy định của pháp luật.
- Bảo mật thông tin, quản lý, sử dụng hiệu quả và bảo vệ tài sản của Công ty.
- Tối ưu hóa và gia tăng giá trị cộng thêm cho tất cả các bên tham gia nhưng không đánh đổi lợi nhuận bằng giá trị của các nguyên tắc đạo đức.
- Thực hiện trách nhiệm xã hội là một yêu cầu bắt buộc đối với tất cả các thành viên của Công ty.
- Cạnh tranh lành mạnh trên nguyên tắc trung thực, bình đẳng, không xâm phạm đến lợi ích và quyền lợi của Nhà nước, cộng đồng và người tiêu dùng.
- Tôn trọng tài sản sở hữu trí tuệ của đối thủ cạnh tranh, khách hàng, đối tác, nhà cung cấp v.v...
- Khách hàng và người tiêu dùng là đối tượng được ưu tiên nhất trong tất cả các mối quan hệ của Công ty vì họ là yếu tố then chốt quyết định đến sự sống còn của Công ty.
- Người lao động là tài sản quý giá, là nguồn lực quan trọng cần được đào tạo, quan tâm chăm sóc, tôn trọng và đối xử công bằng.

NGUYÊN TẮC ỨNG XỬ VỚI CÁC BÊN CÓ LIÊN QUAN

Đối với khách hàng, người tiêu dùng

- A. Mọi hoạt động của tất cả thành viên trong Công ty đều phải hướng đến mục đích xây dựng niềm tin, tình cảm gắn bó lâu dài giữa Công ty và khách hàng, vì sự tồn tại và phát triển bền vững của Công ty.
- “Lấy chất lượng, an toàn, hiệu quả làm cao kết cao nhất” là giá trị cốt lõi cam kết đầu tiên của Công ty đối với khách hàng, người tiêu dùng về sản phẩm, dịch vụ của Công ty và cũng là sứ mạng mà mọi nhân viên Công ty đều phải nỗ lực thực hiện.
 - Công ty cũng cam kết mang đến cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ nhanh chóng, kịp thời thông qua hệ thống phân phối sâu rộng.
 - Không lừa dối khách hàng, người tiêu dùng về chất lượng, an toàn của sản phẩm cũng như tính trung thực của các chương trình quảng cáo, khuyến mãi.

- Thực hiện chính sách giá cả hợp lý, cạnh tranh, đúng quy định pháp luật tại thị trường nội địa và xuất khẩu. Đảm bảo nguyên tắc đôi bên cùng có lợi, giá cả tương xứng với giá trị sản phẩm và dịch vụ.
- Đảm bảo cơ hội cạnh tranh công bằng trên thị trường cho khách hàng. Không cung cấp, chia sẻ thông tin kinh doanh của khách hàng với đối thủ cạnh tranh của khách hàng đó.

B. Trách nhiệm đối với những sản phẩm mang đến cho khách hàng và người tiêu dùng:

- Phát hiện và thông báo kịp thời với cơ quan có thẩm quyền và các dấu hiệu nhận biết cho khách hàng hàng giả, hàng nhái. Các thông tin về sản phẩm, công dụng, lợi ích và tác dụng phụ của sản phẩm phải được ghi rõ ràng trên toa nhãn.
- Thử tương đương sinh học để chứng minh các sản phẩm của DHG tương đương với thuốc biệt dược gốc.
- Công hiến những sản phẩm mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, liên kết ứng dụng những giá trị nghiên cứu khoa học vào thực tiễn, ứng dụng công nghệ sinh học trong bào chế, phát triển sản phẩm có nguồn gốc thiên nhiên.
- Ngoài việc tuân thủ tiêu chuẩn trong quá trình sản xuất, lưu trữ, phân phối sản phẩm, Công ty luôn chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của của Bộ Y tế, Cục quản lý dược Việt Nam, Cục An toàn vệ sinh thực phẩm và các Sở Y tế ban ngành địa phương.
- Xử lý thắc mắc và khiếu nại về sản phẩm thông qua đường dây nóng tư vấn khách hàng (đa số là người tiêu dùng phản hồi) và thông qua nhân viên bán hàng của Công ty (đa số các khách hàng nhà thuốc, bệnh viện, bác sĩ phản hồi).
- Xử lý những sản phẩm không đạt chất lượng: Theo kết quả kiểm nghiệm, nếu lô thuốc không đạt chất lượng theo quy định đã xuất xưởng nhưng chưa phân phối sẽ thực hiện theo thủ tục kiểm soát sản phẩm không phù hợp. Nếu lô thuốc không đạt đã phân phối thì thực hiện theo thủ tục thu hồi sản phẩm.

Đối với cổ đông, nhà đầu tư

DHG Pharma cam kết xây dựng mối quan hệ với các cổ đông, nhà đầu tư dựa trên quan điểm trung thực, công bằng và đảm bảo lợi ích hài hòa nhất.

- Là một công ty niêm yết, các thành viên của DHG không được cung cấp, tiết lộ, sử dụng thông tin nội bộ để tư vấn hoặc mua bán chứng khoán cho chính mình hoặc cho người khác, không thực hiện hành vi cung cầu giả.
- Công bố thông tin minh bạch, chính xác, trung thực, đầy đủ, rõ ràng và kịp thời không chỉ là trách nhiệm của Công ty đối với các cổ đông - nhà đầu tư, mà là trách nhiệm của Công ty đối với sự phát triển bền vững của chính mình.
- Việc trao đổi, tiết lộ thông tin minh bạch, công khai phải công bằng, đảm bảo cơ hội đầu tư ngang bằng cho mọi nhà đầu tư.

- Duy trì kênh thông tin hiệu quả cho các cổ đông và nhà đầu tư như: Website Công ty, Báo cáo thường niên, Bản tin IR, các cuộc gặp gỡ trực tiếp, trả lời qua email, trả lời qua điện thoại, họp mặt, các ấn phẩm và hoạt động khác của Ban Quan hệ nhà đầu tư.
- Không được tiết lộ những thông tin có tính bảo mật của nhà đầu tư, cổ đông với bất kỳ ai vì bất kỳ lý do nào, trừ trường hợp có yêu cầu của cơ quan luật pháp hoặc được chủ nhân của thông tin cho phép.

Đối với người lao động

- Đối với Dược Hậu Giang, người lao động là tài sản quý giá. Thực hiện tiêu chí “Lấy trách nhiệm, hợp tác, đãi ngộ làm phương châm hành động”, nhân tố con người được Dược Hậu Giang chú trọng đầu tư rất lớn. Bên cạnh chế độ đãi ngộ với mức lương hấp dẫn, Công ty luôn tạo môi trường làm việc đoàn kết và cạnh tranh, thi đua, học tập để người lao động phát huy hết khả năng sáng tạo, tính năng động và góp phần hiệu quả vào kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.
- DHG là nơi nhân viên có khả năng phát triển nghề nghiệp được đãi ngộ xứng đáng cho những gì họ đóng góp và DHG là nơi cân bằng giữa công việc và cuộc sống.
- Công ty cam kết đảm bảo đầy đủ các lợi ích và quyền lợi chính đáng của người lao động theo quy định của Luật lao động và các quy định khác của Nhà nước.
- Công ty không sử dụng lao động trẻ em, lao động bất hợp pháp. Thời gian làm việc và nghỉ ngơi hợp lý.
- Tôn trọng quyền cá nhân của người lao động, tôn trọng tự do tín ngưỡng nhưng không mê tín dị đoan.

Đối với đối thủ cạnh tranh

Bên cạnh thương trường là tình người và tình người với đối thủ cạnh tranh là quan điểm sống của mọi thành viên DHG.

- Tiếp xúc, làm việc với đối thủ cạnh tranh trên quan điểm học hỏi, công bằng, cạnh tranh lành mạnh.
- Không tham gia vào những hoạt động nhằm phá hoại đối thủ cạnh tranh.
- Không đồng ý hay thông đồng với một hoặc nhiều đối thủ cạnh tranh với chủ đích hạ bệ đối thủ cạnh tranh khác.
- Không sản xuất và phân phối hàng giả, hàng nhái sản phẩm của đối thủ cạnh tranh.
- Không nói xấu với bất kỳ ai, không đưa ra những và nhận định sai lệch về sản phẩm của đối thủ cạnh tranh.
- Không lợi dụng các mối quan hệ với khách hàng để xúi giục họ có những thái độ và hành vi không công bằng với đối thủ cạnh tranh.

- Nên thu thập, chia sẻ và sử dụng thông tin về đối thủ cạnh tranh trên những phương tiện thông tin đại chúng, báo cáo thường niên, website của đối thủ cạnh tranh, các bài phát biểu công khai và các ấn phẩm khác. Đồng thời ghi rõ nguồn thông tin khi sử dụng, tuyệt đối không được thu thập thông tin đối thủ cạnh tranh bằng những cách thức không hợp pháp hoặc trái đạo đức.

Đối với nhà cung ứng

DHG tuân thủ các quy định pháp luật có liên quan đến các giao dịch với nhà cung cấp và thực hiện các nguyên tắc sau:

- Công ty đảm bảo việc cạnh tranh công bằng, minh bạch giữa các nhà cung ứng, dựa trên lợi ích khách quan cao nhất mà nhà cung ứng đó mang lại cho Công ty trên nguyên tắc hợp tác cùng thịnh vượng.
- Không quá dựa vào lợi thế quy mô để chèn ép nhà cung cấp, không tỏ thái độ xem thường và bắt nhà cung cấp phải đợi chờ quá lâu.
- Không được lợi dụng vị trí của cá nhân để yêu cầu đòi hỏi nhận “hoa hồng”, quà tặng từ nhà cung ứng phục vụ lợi ích cá nhân.
- Không chia sẻ thông tin bí mật của nhà cung ứng với đối thủ cạnh tranh của nhà cung ứng đó.

Đối với chính quyền, cơ quan nhà nước

- Không thực hiện những hành vi vi phạm pháp luật nhằm che đậy thông tin mang lại lợi ích cho công ty hoặc cho cá nhân.
- Không thực hiện hành vi hối lộ để đạt được những ưu đãi, lợi ích đặc biệt từ chính quyền, cơ quan nhà nước.
- Thực hiện các nghĩa vụ thuế và đóng góp Ngân sách địa phương theo quy định. Được phép khai thác, tận dụng các chính sách ưu đãi thuế của Nhà nước nhưng tuyệt đối không cố ý trốn thuế.

Đối với truyền thông

- Ngày nay, truyền thông có những ảnh hưởng rất lớn trên nhiều khía cạnh đối với nhiều đối tượng. Việc thiết lập mối quan hệ với truyền thông là yếu tố cần thiết, góp phần đưa hình ảnh, thương hiệu DHG vươn cao, vươn xa và ngày càng thân thiết hơn với người tiêu dùng. Mối quan hệ đó phải được xây dựng trên nguyên tắc bình đẳng, thông tin chính xác, đầy đủ, rõ ràng và hợp pháp.
- Công ty phân công người phụ trách công tác trao đổi và công bố thông tin, các cá nhân khác không tự ý tiếp xúc với đại diện của cơ quan truyền thông để trả lời những vấn đề liên quan đến Công ty.

NGĂN NGỪA XUNG ĐỘT LỢI ÍCH VÀ GIAO DỊCH VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Trong quy chế Quản trị Công ty của Công ty cổ phần Dược Hậu Giang, Chương VII, Điều 42 có quy định rõ **“Trách nhiệm trung thực và tránh các xung đột về quyền lợi của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Cán bộ quản lý Công ty”**. Cụ thể như sau:

- Thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc điều hành, cán bộ quản lý Công ty phải công khai các lợi ích liên quan theo quy định của Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật liên quan.
- Thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc điều hành, cán bộ quản lý Công ty và những người liên quan tới các thành viên này không được phép sử dụng những cơ hội kinh doanh có thể mang lại lợi ích cho Công ty vì mục đích cá nhân; không được sử dụng những thông tin có được nhờ chức vụ của mình để tư lợi cá nhân hay để phục vụ lợi ích của tổ chức hoặc cá nhân khác.
- Thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc điều hành và cán bộ quản lý Công ty có nghĩa vụ thông báo cho Hội đồng quản trị các giao dịch giữa Công ty, công ty con, Công ty do Dược Hậu Giang nắm quyền kiểm soát với chính thành viên đó hoặc tới những người liên quan tới thành viên đó theo quy định của pháp luật.
- Công ty không được cấp các khoản vay hoặc bảo lãnh cho các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, cán bộ quản lý và những người có liên quan tới thành viên nêu trên, trừ khi Đại hội đồng cổ đông có quyết định khác.
- Thành viên Hội đồng quản trị không được biểu quyết đối với các giao dịch mà thành viên đó hoặc người có liên quan đến thành viên đó tham gia, bao gồm các giao dịch mà lợi ích vật chất hay phi vật chất của thành viên Hội đồng quản trị đó chưa được xác định. Các giao dịch nêu trên phải được công bố trong Báo cáo thường niên của Công ty.
- Các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, cán bộ quản lý hay người có liên quan với các thành viên nêu trên không được sử dụng các thông tin chưa được phép công bố của Công ty hoặc tiết lộ cho người khác để thực hiện các giao dịch có liên quan.

Về “Giao dịch với người có liên quan”, Quy chế quản trị Công ty quy định tại Điều 43 như sau:

- Khi tiến hành giao dịch với những người có liên quan, Công ty phải ký kết hợp đồng bằng văn bản theo nguyên tắc bình đẳng, tự nguyện. Nội dung hợp đồng phải rõ ràng, cụ thể và công bố thông tin cho cổ đông khi có yêu cầu.

- Công ty áp dụng các biện pháp cần thiết để ngăn ngừa những người có liên quan can thiệp vào hoạt động của Công ty và gây tổn hại cho lợi ích của Công ty thông qua việc kiểm soát các kênh mua, bán hàng hóa của Công ty hay lũng đoạn giá cả.
- Công ty áp dụng các biện pháp cần thiết để ngăn ngừa cổ đông và những người có liên quan tiến hành các giao dịch làm thất thoát vốn, tài sản hoặc các nguồn lực khác của Công ty. Công ty không được cung cấp các khoản vay hoặc bảo lãnh cho các cổ đông và những người có liên quan.

Để đảm bảo quyền hợp pháp của các bên có quyền lợi liên quan đến Công ty, Điều 44 chi tiết:

- Công ty phải tôn trọng quyền lợi hợp pháp của các bên có quyền lợi liên quan đến Công ty bao gồm ngân hàng, chủ nợ, người lao động, người tiêu dùng, nhà cung cấp, cộng đồng và những người khác có quyền lợi liên quan đến Công ty.
- Công ty cần hợp tác tích cực với những người có quyền lợi liên quan đến Công ty thông qua việc:
 - + Cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết cho ngân hàng và chủ nợ để giúp họ đánh giá về tình hình hoạt động và tài chính của Công ty và đưa ra quyết định;
 - + Khuyến khích họ đưa ra ý kiến về tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và các quyết định quan trọng liên quan tới lợi ích của họ thông qua liên hệ trực tiếp với Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc điều hành.
- Công ty phải tuân thủ các quy định về lao động, môi trường, hoạt động có trách nhiệm với cộng đồng và xã hội.

QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG

Để tạo sự ổn định nguồn nguyên liệu, giảm rủi ro biến động tỷ giá và phụ thuộc nguyên liệu, Công ty đã đầu tư 100% vốn phát triển Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1 (cung cấp bao bì giấy, toa nhãn, in ấn vật dụng quảng cáo), đầu tư liên kết vào Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo (cung cấp nguyên liệu Tảo bột spirulina cho sản phẩm Spivital) và đầu tư 20 tỷ VNĐ vào Công ty Bao bì công nghệ cao Vĩnh Tường (cung cấp nguyên liệu, bao bì sơ cấp có công nghệ sạch).

DHG Pharma thay đổi cơ cấu tổ chức vào đầu năm 2014, thành lập khối quản lý chuỗi cung ứng. Chuỗi cung ứng bao gồm Phòng Kế hoạch, Phòng mua hàng (trước là Phòng Cung ứng), Kho vận, Công ty con DHG Nature và DHG PP.

Hoạt động của Phòng kế hoạch:

- Phối hợp với Phòng Marketing, các đơn vị sản xuất và Phòng cung ứng lập kế hoạch sản xuất, theo dõi điều chỉnh phù hợp từng tháng, quý kế hoạch sản xuất.
- Theo dõi và định mức tồn kho thành phẩm, bán thành phẩm, nguyên liệu của tất cả các đơn vị trực thuộc, đồng thời báo cáo và đề xuất với Ban Tổng Giám đốc phương án tồn kho hiệu quả.

Hoạt động của Phòng mua hàng:

- Lựa chọn thời điểm mua nguyên liệu hợp lý, phân tích kỹ các yếu tố ảnh hưởng đến sự biến động về giá nguyên liệu như giá dầu thô trên thế giới tăng sẽ làm gia tăng các yếu tố đầu vào để sản xuất nguyên liệu vì vậy làm cho giá nguyên liệu tăng, tình hình dịch bệnh hay thiên tai làm cho nguyên liệu khan hiếm dẫn đến giá nguyên liệu tăng, các chính sách xuất khẩu của nước sở tại như thắt chặt xuất khẩu hay mở rộng xuất khẩu cũng làm ảnh hưởng đến giá cả nguyên liệu. Bên cạnh đó, phân tích thêm chi phí cơ hội giữa việc vay tiền/gửi tiền, biến động tỷ giá, xu hướng giá cả thu mua, chi phí lưu kho để tránh được tình trạng tồn kho cao và sử dụng hiệu quả đồng vốn.
- Tranh thủ ký hợp đồng mua các nguyên liệu theo mùa vụ hoặc ký hợp đồng quý, năm để được giá tốt, thu mua trước khi nguồn nguyên liệu bị khan hiếm (tránh được tình trạng mất mùa hay thiên tai) hoặc các nguyên liệu chỉ được sản xuất khi có yêu cầu và thời gian sản xuất lâu.
- Lựa chọn và đánh giá nhà cung ứng được xem là một trong những giải pháp phòng ngừa rủi ro trong quản lý chuỗi cung ứng. Lựa chọn các nhà cung cấp có uy tín trên thị trường và có nguồn cung ổn định, có thể cung cấp với số lượng lớn, nhiều mặt hàng và giá cả cạnh tranh.
- Thường xuyên giám sát, đánh giá hoặc đánh giá lại các nhà cung cấp để có cái nhìn tổng thể và so sánh dịch vụ cung cấp để lựa chọn được nguồn cung thích hợp.
- Tìm thêm nhiều nhà cung ứng mới tại nhiều quốc gia, địa phương khác nhau để giảm thiểu ảnh hưởng do khủng hoảng cục bộ tại một số quốc gia, nhà cung ứng truyền thống mang đến. Chủ động đàm phán trước khi tăng giá, tìm thêm nhiều nhà cung cấp cùng một loại nguyên liệu, bao bì để gia tăng tính cạnh tranh loại bỏ độc quyền về giá.
- Đối với từng loại nguyên liệu, bao bì, Công ty lựa chọn các nhà cung ứng đúng theo khu vực địa lý để gia tăng lợi nhuận, cụ thể như với các loại nguyên liệu độc quyền phải nhập khẩu từ nước ngoài thì có thể đàm phán nhập khẩu trực tiếp từ nước ngoài hoặc thông qua đối tác của nhà sản xuất tại Việt Nam. Với các loại bao bì chai lọ có thể sản xuất tại địa phương thì lựa chọn các nguồn cung tại địa phương để hạn chế được chi phí vận chuyển và giá cả ưu đãi hơn hoặc lựa chọn các bao bì giấy do Công ty con In Bao bì DHG tự sản xuất.

Kho vận:

Hoạt động chuyên chở hàng hóa được thực hiện từ Tổng kho (đạt tiêu chuẩn GSP), kho của nhà máy mới tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh đến Kho lớn tại Khu Công nghiệp Tân Tạo và 36 kho trung gian (đạt tiêu chuẩn GDP) của các Chi nhánh trực thuộc, Công ty con trên toàn quốc. Các kho trung gian sẽ tiếp tục giao hàng đến khách hàng. Tất cả các đơn hàng của khách hàng từ thành phố, đến từng thôn, ấp, xã trên toàn quốc được DHG đáp ứng nhanh chóng, kịp thời trong vòng 12h - 24h. Phương tiện chuyên chở hàng hóa đăng ký đạt tiêu chuẩn vận chuyển dược phẩm, chủ yếu bằng xe tải.

Hoạt động của DHG Nature và DHG PP: (xem thêm nội dung tại “Các Công ty con và Công ty liên kết”)

TRÁCH NHIỆM VỚI MÔI TRƯỜNG

I. Ý THỨC BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG

- Cảnh quan và môi trường tự nhiên là hình ảnh đầu tiên, bề nổi của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe con người như DHG. Vì vậy, lãnh đạo và tập thể người lao động của DHG đã cùng nhau tạo dựng, bảo vệ, giữ gìn cảnh quan, môi trường tự nhiên xanh, sạch đẹp.
- Cảnh quan và môi trường tự nhiên của Công ty được thể hiện qua: vị trí đặt trụ sở, quy mô và kiến trúc nhà văn phòng, nhà xưởng, cách bố trí đường đi, phòng làm việc, khu vực tiếp khách, khu giải trí, khu vệ sinh, cây xanh, tranh ảnh, Hình ảnh của Công ty được thể hiện qua tên Công ty, logo, khẩu hiệu, cảnh quan môi trường và hình ảnh, phong cách của người lãnh đạo, tác phong làm việc và văn hóa ứng xử của toàn thể người lao động trong doanh nghiệp.
- DHG luôn nâng cao tinh thần trách nhiệm với môi trường thông qua việc sử dụng máy móc thiết bị công nghệ sạch và phù hợp trong lĩnh vực sản xuất dược phẩm, sử dụng các sản phẩm có thể tái chế như túi vải môi trường thay cho túi ni lông; tiết kiệm các nguồn năng lượng, nguồn nước; sử dụng hiệu quả và giảm hao hụt nguyên vật liệu trong sản xuất; trồng cây xanh xung quanh khuôn viên tạo cảnh quan và không khí trong lành.
- Bên cạnh các tiêu chuẩn nghiêm ngặt về môi trường trong sản xuất dược phẩm, thực phẩm, DHG luôn chú trọng đến việc giữ gìn vệ sinh và công tác phòng chống cháy nổ, xử lý chất thải công nghiệp, nguồn nước theo đúng các tiêu chuẩn ngành và của Nhà nước Việt nam quy định.

II. TUÂN THỦ VỀ MÔI TRƯỜNG

Công ty tuân thủ, không vi phạm các quy định pháp luật về môi trường và thực hiện theo hướng dẫn của các cơ quan quản lý môi trường địa phương. Hiện tại, hệ thống kiểm soát tính tuân thủ về môi trường đang được thực hiện bởi Ban Môi trường và An toàn lao động của Công ty.

III. HOẠT ĐỘNG VỀ MÔI TRƯỜNG NĂM 2014

- Nghiệm thu hệ thống xử lý nước thải tại nhà máy DHG; Kiểm tra việc thu gom và xử lý chất thải tại 02 nhà máy; Hướng dẫn phân loại và bảo quản chất thải rắn cho nhà máy mới.
- Thực hiện các thủ tục xin xác nhận hoàn thành các công trình Bảo vệ môi trường tại nhà máy DHG; Báo cáo quan trắc môi trường nhà máy DHG, Tổng kho, nhà máy Dược phẩm Hậu Giang, nhà máy In Bao bì (DHG PP1); Báo cáo quản lý chất thải nguy hại về Chi cục Bảo vệ Môi trường Tp. Cần Thơ, Tỉnh Hậu Giang.

- Xây dựng và ban hành “Hướng dẫn quản lý môi trường” trong các hoạt động tại Công ty. Xây dựng “Biện pháp phòng ngừa và ứng phó sự cố hóa chất” tại nhà máy DHG đã được Sở Công thương TP Cần Thơ thẩm duyệt và đã triển khai thực hiện.
- Hoàn tất hồ sơ thực hiện đánh giá xác nhận hoàn thành các công trình bảo vệ môi trường tại nhà máy DHG, nhà máy Dược phẩm Hậu Giang, Nhà máy In Bao bì DHG PP1 gửi Sở Tài nguyên & Môi trường chờ thẩm duyệt.

IV. SỬ DỤNG HIỆU QUẢ NGUỒN NGUYÊN VẬT LIỆU

- Nguyên vật liệu dùng cho sản xuất thuốc của DHG chiếm khoảng 50% giá thành sản phẩm, chủ yếu (80%) được nhập khẩu từ nước ngoài, từ các nhà sản xuất lớn, đạt tiêu chuẩn GMP, ISO và có uy tín trên thế giới tại Châu Âu, Mỹ, Nhật, Hàn Quốc,
- Việc lựa chọn nhà cung ứng là một trong những tiêu chí góp phần tạo nên sự ổn định về chất lượng cho sản phẩm. Phòng Cung ứng của DHG có chức năng chọn mua và cung cấp đầy đủ, kịp thời nguyên liệu, bao bì phù hợp tiêu chuẩn chất lượng với giá cả hợp lý cho sản xuất và cho nghiên cứu.
- Nhu cầu về nguyên vật liệu các loại mà DHG đang sử dụng khoảng 23,5 tấn/ngày, bao gồm hóa dược, dược liệu, bao bì, màng nhôm, PVC, ..
- Các nguyên vật liệu sử dụng đều khoán định mức sử dụng và đăng ký chỉ tiêu giảm hao hụt, giảm sản phẩm không phù hợp mỗi năm. Cụ thể: năm 2014, giảm hao hụt sản phẩm trong sản xuất 389 triệu đồng (2,3%) so với năm 2013. Giảm hao hụt nhôm 2,26%, PVC 4,54% với tổng cộng giá trị hiệu quả giảm hao hụt mang lại là 5,2 tỷ đồng.
- Tổng lượng giấy sử dụng cho khối văn phòng vẫn duy trì ở mức 400 gram giấy/tháng tương ứng 200,000 tờ A4 cho toàn bộ hoạt động Công ty.

Các sáng kiến để tiết kiệm giấy hiệu quả đã được DHG sử dụng:

- + Sử dụng giấy hai mặt: tài liệu nội bộ sẽ được ưu tiên in bằng giấy đã in một mặt bị hư hoặc các giấy tờ không quan trọng đã qua sử dụng vẫn còn một mặt giấy trắng.
- + Thủ tục, hồ sơ liên quan đến quản lý hệ thống được số hóa, các thông tin/thông báo được phân phối và phổ biến đến các đơn vị thông qua hệ thống mail nội bộ, đọc phát thanh nội bộ mỗi ngày 2 lần, cổng thông tin nội bộ và một số chương trình hỗ trợ khác của hoạt động IT.
- + Sổ sách chứng từ kế toán chi tiết cũng được lưu trên phần mềm, hàng tháng chép dữ liệu vào ổ cứng, bảo quản mật và thực hiện các biện pháp đảm bảo an toàn phòng chống cháy nổ.

V. SỬ DỤNG HIỆU QUẢ NGUỒN NĂNG LƯỢNG, NGUỒN NƯỚC

1. Nguồn năng lượng

Sử dụng điện cho hoạt động sản xuất và sinh hoạt

Năm 2013: 17,17 triệu kwh/năm với tổng tiền điện chi trả 26,15 tỷ đồng/năm.

Năm 2014: 21,97 triệu kwh/năm (tăng 27,96% so với năm 2013) với tổng tiền điện chi trả 32,37 tỷ đồng/năm (tăng 23,79% so với năm 2013). Nguyên nhân nhu cầu sử dụng điện và tiền điện tăng so với năm 2013 do từ 20/04/2014, nhà máy mới NonBetalactam của DHG tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, tỉnh Hậu Giang bắt đầu đi vào hoạt động.

Sử dụng nhiên liệu gas để đốt lò hơi:

Năm 2013: 4 tấn/tháng

Năm 2014: 3,5 tấn/tháng (916 triệu đồng)

- Để giảm biến đổi khí hậu, Công ty đã thực hiện phương án sử dụng hệ thống đèn led thay cho đèn huỳnh quang.
- Sử dụng dây chuyền, công nghệ sạch, hiện đại, ít tiêu hao năng lượng và không ảnh hưởng đến môi trường.
- Xây dựng ý thức tiết kiệm điện trong sử dụng cho người lao động như tắt đèn, quạt, máy lạnh khi không sử dụng hoặc khi ra khỏi phòng.
- Mỗi năm, Công ty có ký hợp đồng thực hiện tiết kiệm 10% năng suất tiêu thụ điện.

2. Nguồn nước

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

- Khối lượng và cường độ tiêu thụ nước:
 - + Năm 2014, bình quân nguồn nước sử dụng giảm 670 m³/tháng so với năm 2013. Mỗi tháng, toàn Công ty tiêu thụ khoảng 25,316 m³ nước, tương ứng 844 m³/ngày đêm. Tổng tiền sử dụng nước 2,24 tỷ VNĐ/năm.
 - + Hiện tại, để sử dụng hiệu quả, tiết kiệm nguồn nước, DHG đã tiến hành chuẩn hóa đường ống, lắp đặt lại thủy kế mới (đồng hồ nước) có kiểm định của đơn vị cấp nước thành phố cho tất cả các đơn vị có sử dụng nước. Có theo dõi thống kê hàng tháng, nhắc nhở tắt mở, sử dụng đúng mục đích và giáo dục ý thức tiết kiệm.
 - + Công ty đang theo dõi để khoán định mức chuẩn nước sử dụng trên từng dây chuyền thiết bị và từng xưởng sản xuất.
 - + Các năm sắp tới, Công ty tiếp tục sắp xếp kế hoạch sản xuất khoa học, tăng cỡ lô sản xuất, sản xuất liên tục để giảm số lần vệ sinh máy, giảm tiêu hao năng lượng nước, giảm nguồn nước thải vệ sinh, tăng năng suất lao động dẫn đến giảm tiêu hao năng lượng điện/đơn vị sản phẩm. Đồng thời, thực hiện sử dụng nước hiệu

quả thông qua việc thiết kế hệ thống cấp nước hoàn chỉnh, đảm bảo không bị rò rỉ nước, dễ kiểm soát và dễ sửa chữa khi có sự cố.

VI. CÁC CHÍNH SÁCH PHÒNG CHỐNG Ô NHIỄM

Công ty tuân thủ các quy định về phòng chống ô nhiễm theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 và các tiêu chuẩn GMP, GLP, GSP WHO. Ngoài ra, Công ty đã thực hiện các biện pháp phòng chống ô nhiễm môi trường thông qua sự hướng dẫn của các cơ quan môi trường địa phương như: thực hiện đánh giá tác động môi trường và cam kết thực hiện đúng quy định cam kết (DTM). Hàng năm tiến hành quan trắc môi trường 4 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.

Phương tiện và phương pháp thu mẫu môi trường:

Mẫu được thu, bảo quản theo tiêu chuẩn Việt Nam và vận chuyển về Trung tâm Quan trắc Sở Tài Nguyên Môi trường Tp. Cần Thơ kiểm nghiệm.

Loại mẫu	Dụng cụ	Theo tiêu chuẩn Việt Nam	Phương pháp đánh giá
Không khí xung quanh	Máy thu bụi SIBATA Máy thu mẫu khí DESAGA GS 312 Máy đo khí độc OLDHAM MPLUS 2	TCVN: 5067:1995; 5971:1995; 6137:1996	- Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về chất lượng không khí xung quanh QCVN 05:2009/BTNMT (trung bình 1 giờ) - Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về tiếng ồn QCVN 26: 2010/BTNMT (từ 6 giờ - 21 giờ) - Quyết định 3733/2002/QĐ-BYT (từng lần tối đa)
Tiếng ồn	Máy đo ồn RION NL21	TCVN: 7878-1:2008 (ISO 1996:2003): Âm học – Mô tả, đo và đánh giá tiếng ồn môi trường.	
Độ ẩm	Máy Extech 407412	Đo nhanh tại hiện trường	
Nước thải	Can nhựa, chai thủy tinh	TCVN: 5999:1995 Lấy mẫu. Hướng dẫn kỹ thuật lấy mẫu nước thải	Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về nước thải công nghiệp QCVN 40:2011/BTNMT (cột B)

Các thông số và kết quả quan trắc chất lượng không khí:

Ký hiệu mẫu	Chỉ tiêu	Đơn vị	Quyết định 3733/2002/QĐ-BYT (từng lần tối đa) KK1, KK2, KK3	QCVN 26: 2010/BTNMT (từ 6h - 21h) QCVN 05: 2009/BTNMT (trung bình 1 giờ) KK4	Kết quả			
					KK1	KK2	KK3	KK4
112/KK560-563/4/2014 Thời gian thu	Tiếng ồn	dBA	85	70	67.5	71.6	66.5	64.9
	Bụi lơ lửng (TSP)	µg/m ³	8.000	300	197.3	210.9	204.1	224.5

Ký hiệu mẫu	Chỉ tiêu	Đơn vị	Quyết định 3733/2002/QĐ-BYT (từng lần tối đa) KK1, KK2, KK3	QCVN 26: 2010/BTNMT (từ 6h - 21h) QCVN 05: 2009/BTNMT (trung bình 1 giờ) KK4	Kết quả			
					KK1	KK2	KK3	KK4
mẫu 08/4/2014. Thời gian trả kết quả: 16/04/2014	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	73.5	73.2	73.6	73.8
	SO ₂	µg/m ³	10.000	350	31.3	49.2	33.1	54.5
	NO ₂	µg/m ³	10.000	200	13.5	19.9	11.4	22
	CO	µg/m ³	40.000	30.000	KPH	KPH	KPH	KPH
151/KK/752-755/5/2014 Thời gian thu mẫu: 13/5/2014 Thời gian trả kết quả: 26/5/2014	Tiếng ồn	dBA	85	70	66.1	70	66.9	65
	Bụi lơ lửng (TSP)	µg/m ³	8.000	300	183.7	204.1	224.5	210.9
	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	72.1	73.7	73.9	71.1
	SO ₂	µg/m ³	10.000	350	2.8	6.3	11.6	27.7
	NO ₂	µg/m ³	10.000	200	3.9	5	10.2	22
435/KK/1726-1729/8/2014 Thời gian thu mẫu: 20/8/2014 Thời gian trả kết quả: 06/9/2014	CO	µg/m ³	40.000	30.000	KPH	KPH	KPH	KPH
	Tiếng ồn	dBA	85	70	65.3	72.1	67.8	68.7
	Bụi lơ lửng (TSP)	µg/m ³	8.000	300	KPH	1,145	1,145	KPH
	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	68.4	73.8	72.1	69.1
	SO ₂	µg/m ³	10.000	350	17.1	8.1	18.7	31.4
9537/HS-MT/4016/12-14 Thời gian lấy mẫu: 15/12/2014 Thời gian trả kết quả: 26/12/2014	NO ₂	µg/m ³	10.000	200	10.3	7.1	13.4	30.6
	CO	µg/m ³	40.000	30.000	204.1	156.5	224.5	231.3
	Tiếng ồn	dBA	85	70	68.5	72.7	65.1	65.1
	Bụi lơ lửng (TSP)	µg/m ³	8.000	300	204.1	40	50	238.1
	Độ ẩm	%	≤ 80	Không quy định	62.3	72.3	70.5	68.4
	SO ₂	µg/m ³	10.000	350	16.9	137.2 5	156.8 6	30.6
	NO ₂	µg/m ³	10.000	200	9.2	86.37	82.49	22.4
	CO	µg/m ³	40.000	30.000	KPH	KPH	KPH	KPH

Ghi chú:

"KPH" là Không phát hiện

Vị trí thu mẫu:

KK1: khu vực văn phòng, tọa độ UTM (X=0583983, Y=1110598)

KK2: khu vực sản xuất, tọa độ UTM (X=0583940, Y= 1110654)

KK3: khu vực xưởng Bao bì và chế biến, tọa độ UTM (X=0583872, Y=1110610)

KK4: khu vực nhà dân kế cận hệ thống xử lý nước thải, tọa độ UTM (X=0583921, Y= 1110499)

Các thông số quan trắc ở các vị trí thu mẫu của khu vực KK1, KK2, KK3, KK4 đều có giá trị trong mức cho phép của Quyết định số 3733/2002/QĐ-BYT (từng lần tối đa) và QCVN 05:2009/BTNMT (trung bình 1 giờ) và QCVN26:2010/BTNMT (từ 6h-21h).

VII. CÁC BIỆN PHÁP GIẢM THIỂU TÁC ĐỘNG CỦA KHÍ THẢI, NƯỚC THẢI, CHẤT THẢI, TIẾNG ÒN VÀ ĐỘ RUNG

1. Khí thải

Nguồn gây tác động: khí thải từ quá trình sản xuất chủ yếu là bụi.

Biện pháp giảm thiểu: khí thải thoát ra được xử lý qua hệ thống xử lý không khí bụi của từng xưởng.

- Khí thải của Công ty chủ yếu là khí thải từ Phòng Kiểm nghiệm, máy phát điện dự phòng và máy điều hòa không khí.
 - + Đối với khí thải từ Phòng Kiểm nghiệm đã được xử lý qua hệ thống tủ hút, khí thải ra không gây tác động đến môi trường.
 - + Đối với khí thải từ máy phát điện: Do Công ty là doanh nghiệp sản xuất nên được ưu tiên cung cấp điện. Thông thường Công ty chỉ sử dụng máy phát điện trong những trường hợp thật đột xuất như sự cố về điện, cúp điện. Những ngày cúp điện thường được thông báo trước nên Công ty sắp xếp lại lịch sản xuất để nhà máy ngưng sản xuất, tránh sử dụng máy phát điện nhiều, vừa tốn kém chi phí, vừa ảnh hưởng đến môi trường. Như vậy, lượng khí thải phát sinh do máy phát điện thực sự không đáng kể.
 - + Đối với khí thải phát sinh từ hệ thống thiết bị điều hòa không khí: để giảm thiểu nguồn khí này, Công ty quy định về thực hành tiết kiệm như giờ tắt mở máy lạnh của khối văn phòng. Riêng hệ thống lạnh trung tâm phục vụ cho sản xuất, bảo quản hàng hóa được phân chia làm nhiều khu vực để dễ dàng trong việc điều tiết, sử dụng vừa tiết kiệm điện vừa giảm thiểu phát sinh khí thải.

2. Nước thải

Nguồn gây tác động:

- + Nước thải sinh hoạt: nước thải từ quá trình sinh hoạt của công nhân, bảo vệ. Khối lượng: 4.124 m³/tháng
- + Nước thải sản xuất: nước thải từ quá trình sản xuất thuốc viên và thuốc nước. Khối lượng: 17.379 m³/tháng

Tổng chi phí xử lý nước thải 516 triệu đồng/năm.

Biện pháp giảm thiểu

- + Đối với 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.
- + Đối với nước thải sản xuất: toàn bộ nước thải phát sinh trong quá trình sản xuất được thu gom về hệ thống xử lý nước thải. Sau khi xử lý xong được thải vào hệ thống cống thoát nước chung của thành phố.

Công ty đã thực hiện các phương thức thu hồi và đưa nước lên các tháp xử lý bụi, tháp giải nhiệt. Để tiết kiệm và sử dụng hiệu quả nguồn nước, Công ty dự kiến thu hồi nguồn nước thải xử lý đạt tiêu chuẩn sử dụng cho việc tưới cây, vệ sinh.

Nhà máy mới của DHG Pharma có hệ thống xử lý nước thải với công suất 300 m³/ngày đêm, đáp ứng đủ cho nhu cầu sản xuất trên 5 tỷ đơn vị sản phẩm/năm, công suất hệ thống có thể được mở rộng lên 400 m³/ngày đêm khi có nhu cầu tăng sản lượng sản xuất.

Các thông số và kết quả quan trắc chất lượng nước:

Bảng thông số	Đơn vị tính	Phương pháp đo	QCVN 40:2011/BTNMT (cột B)	Ký hiệu mẫu			
				112/N/564- 565/4/2014	151/N/756- 757/5/2015	435/N/1730- 1731/8/2014	9540/HS- MT/4016/12- 14
Thời gian lấy mẫu				08/04/2014	13/05/2014	20/08/2014	15/12/2014
Thời gian trả kết quả				16/04/2014	26/05/2014	06/09/2014	26/12/2014
pH		Máy pH 540-GLP	5.5÷9	6.89	6.71	6.55	6.93
BOD ₅ 20 ⁰ C	mg/l	Bộ đo Oxitop	50	32	21	26	7
COD	mg/l	Methods 8000/DR 4000	150	41	30	43	18
SS	mg/l	TCVN 6625:2000	100	27	18	8	22.5
Tổng Nitơ	mg/l	Methods 10071/DR 4000	40	2.4	11.5	6.9	1.12
Tổng Phospho	mg/l	Methods 10127/DR 4000	6	4.3	4.3	7.5	0.42
Tổng số Coliform	MPN/100ml	TCVN: 6187-2:1996	5,000	4.8 x 10 ³	2.3 x 10 ³	9 x 10 ¹	2.3 x 10 ¹
Dầu mỡ khoáng	mg/l	TCVN 5070:1995	10	KPH	KPH	2.1	2.3
Sunfua (S ²⁻)	mg/l	Methods 8131/DR 4000	0.5	0.01	0.05	0.012	0.0020
Amoni (N-NH ⁺ ₄)	mg/l	Methods 10023/DR 4000	10	1.66	0.02	0.2	0.328
Chì (Pb)	mg/l	Phương pháp Von-Ampe hòa tan trên điện cực rắn đĩa quay. Giới hạn phát hiện 10 ⁻⁹ ppb	0.5	KPH (LOD = 0.07)	KPH (LOD = 0.07)	KPH (LOD = 0.07)	KPH (LOD = 0.07)
Thủy ngân (Hg)	µg/l	SMEWW 3114 B:2012	0.01	KPH (LOD = 0.5)	KPH (LOD = 0.5)	KPH (LOD = 0.5)	KPH (LOD = 0.5)
Asen (As)	µg/l	SMEWW 3114:2012	0.1	KPH (LOD = 0.5)	KPH (LOD = 0.5)	KPH (LOD = 0.5)	KPH (LOD = 0.5)
Cadimi (Cd)	mg/l	Phương pháp Von-Ampe hòa tan trên điện cực rắn đĩa quay. Giới hạn phát hiện 10 ⁻⁹ ppb	0.1	KPH (LOD = 0.01)	KPH (LOD = 0.01)	KPH (LOD = 0.01)	KPH (LOD = 0.01)

“KPH”: không phát hiện, “KQĐ”: không quy định.

3. Chất thải

Nguồn gây tác động:

- + Chất thải rắn không nguy hại gồm: rác thải sinh hoạt (khoảng 69 m³/tháng) và rác thải tái chế (phế liệu) bao gồm các loại sắt thép phế liệu, các loại bao bì carton; lượng rác thải khoảng 19.000 kg/tháng.
- + Chất thải nguy hại: bao gồm giẻ lau dính dầu, bóng đèn huỳnh quang, dầu nhớt thải, các linh kiện điện tử thải, ...; số lượng chất thải nguy hại khoảng 13,870 kg/tháng.

STT	Tên chất thải	Mã số chất thải nguy hại
1.	Mực in thải có các thành phần nguy hại	08 02 01
2.	Hộp mực in thải có các thành phần nguy hại	08 02 04
3.	Các loại dầu động cơ thải	17 02 04
4.	Giẻ lau bị nhiễm các thành phần nguy hại	18 02 01
5.	Hóa chất Phòng thí nghiệm thải	19 05 02
6.	Bao bì mềm thải	18 01 01
7.	Than hoạt tính đã qua sử dụng	02 11 02
8.	Bùn thải từ HT XLNT	03 05 08
9.	Bóng đèn huỳnh quang thải	16 01 06
10.	Pin, acquy thải	16 01 02
11.	Các thiết bị, linh kiện điện tử thải	16 01 13
12.	Nhựa trao đổi ion đã bão hòa hay đã qua sử dụng	12 06 01
13.	Chất thải rắn có các thành phần nguy hại	03 05 09

Biện pháp giảm thiểu:

- + Chất thải rắn không nguy hại:

Chất thải sinh hoạt: Hợp đồng với Công ty đô thị xử lý, thu gom hàng ngày khoảng 2-3 m³/ngày. Tập trung ở nhà chứa rác cách xa khu vực sản xuất, nhà văn phòng và nhà dân.

Đối với rác thải từ bã dược liệu: Công ty xây dựng vùng dược liệu, tái chế tại chỗ, bã dược liệu ủ thành phân và bón lại cho cây trồng tại chỗ.

Rác thải tái chế (phế liệu): thu gom và bán lại cho đơn vị bên ngoài.

- + Chất thải nguy hại:

Lưu trữ trong kho, đăng ký chủ nguồn thải nguy hại và ký hợp đồng thu gom, vận chuyển, xử lý chất thải nguy hại với Công ty TNHH TMDV Xử lý môi trường Việt Khải. Tổng chi phí xử lý chất thải nguy hại năm 2014 là 1.53 tỷ đồng.

Mô tả quy trình xử lý chất thải nguy hại:

Chất thải nguy hại đựng trong bao bì hoặc thùng chứa tập kết đến nhà máy XLMT Việt Khải, phân loại, xử lý bằng phương pháp đốt.

4. Tiếng ồn và độ rung

Nguồn gây tác động: nguồn tác động này phát sinh chủ yếu do hoạt động của các máy móc thiết bị trong khu vực sản xuất và khu vực hệ thống xử lý nước thải

Biện pháp giảm thiểu: Công nhân làm việc cung cấp nút tai chống ồn bảo đảm tiêu chuẩn an toàn và thay mới định kỳ để giảm thiểu tác động. Định kỳ kiểm tra, bảo dưỡng các máy móc thiết bị, đo môi trường lao động.

VIII. CÁC GIẢI PHÁP ĐỂ HOẠT ĐỘNG MÔI TRƯỜNG NGÀY CÀNG HOÀN THIỆN

- Vận hành và kiểm tra thường xuyên hệ thống xử lý nước thải đảm bảo nước thải đầu ra đạt chuẩn QCVN 40: 2011/BTNMT.
- Tăng cường thực hiện công tác vệ sinh công nghiệp trong khu vực sản xuất và các phương tiện vận chuyển. Vệ sinh khu vực nhập xuất thành phẩm, đường nội bộ và phun nước thường xuyên ở các khu vực phát sinh bụi.
- Trang bị bảo hộ lao động và giám sát việc thực hiện công tác bảo vệ môi trường của công nhân.
- Xử lý tốt chất thải rắn bằng cách thu gom và xử lý đúng quy định
- Thực hiện thường xuyên các chương trình quan trắc môi trường theo định kỳ
- Trồng cây xanh xung quanh khuôn viên tạo cảnh quan và không khí trong lành.
- Sử dụng túi tự hủy, thân thiện môi trường thay cho bọc nylon.

TRÁCH NHIỆM VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

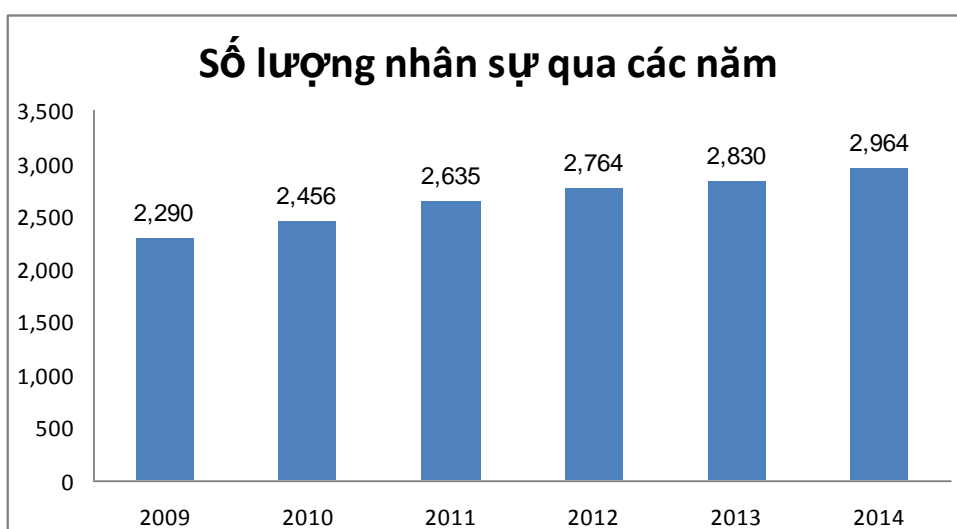
I. SỐ LƯỢNG NHÂN SỰ

Số lượng nhân sự của DHG phát triển cùng với quy mô và tăng trưởng của Công ty qua các năm. Tuy nhiên, tốc độ tăng về số lượng nhân sự chậm lại trong các năm gần đây do DHG tập trung tăng về chất lượng nhân sự.

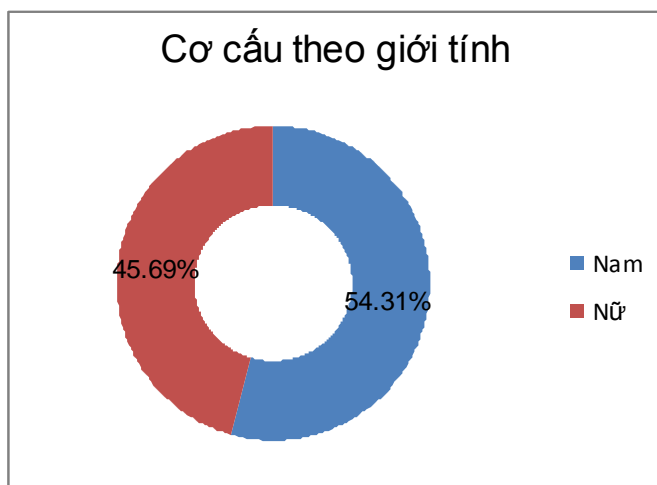
Cơ cấu nhân sự theo giới tính vẫn duy trì tương đối ổn định qua các năm.

Cơ cấu nhân sự theo chức năng dịch chuyển mạnh sang khối bán hàng do Công ty thực hiện dự án tái cấu trúc hệ thống bán hàng chuyên nghiệp, hiệu quả.

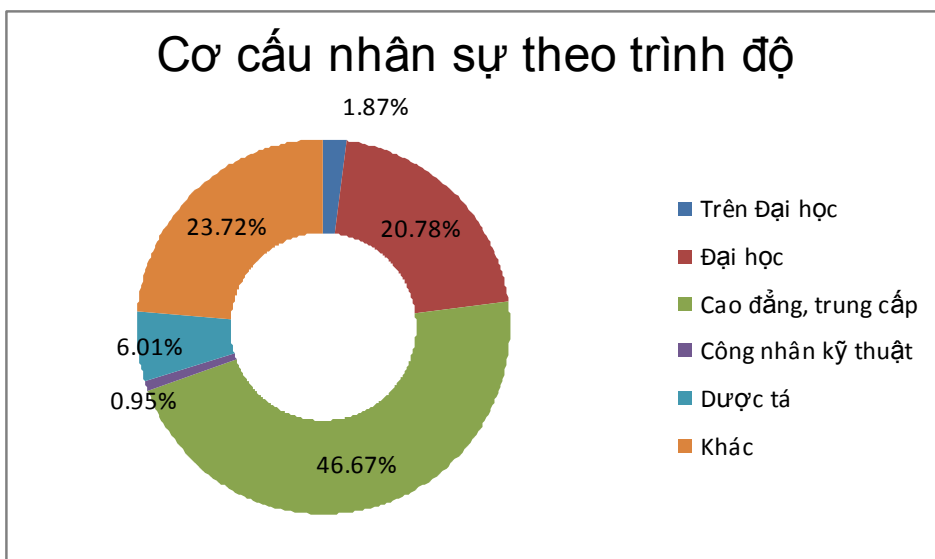
Tổng số lượng nhân sự qua các năm



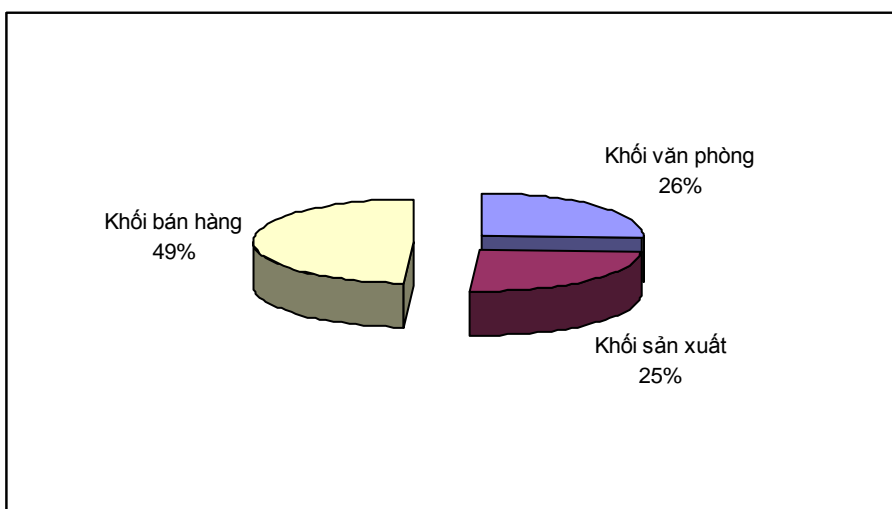
Cơ cấu nhân sự theo giới tính



Cơ cấu nhân sự theo trình độ



Cơ cấu nhân sự theo khối chức năng



II. THU NHẬP CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG

2012: 16,1 triệu đồng

2013: 18,5 triệu đồng

2014: 18,9 triệu đồng

III. TỶ LỆ THÔI VIỆC

2012:

5% (141/2.764)

2013:

2,7% (78/2.830)

2014:

4,7% (138/2964)

Trong năm 2014, DHG và các Công ty con đã ban hành 110 quyết định điều chuyển nhân sự, 32 quyết định chấm dứt hợp đồng lao động cho nhân viên nghỉ hưu theo chính sách, 23 quyết định chấm dứt hợp đồng theo thỏa thuận, 81 quyết định chấm dứt hợp đồng lao động theo đơn xin nghỉ việc, 02 quyết định chấm dứt trước thời hạn. Các quyết định điều chuyển hầu hết là điều chuyển nhân sự từ nhà máy cũ (Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang) sang nhà máy mới (Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG).

Nhân sự nghỉ việc ở khối xưởng sản xuất 15 người (10,9%), khối văn phòng phục vụ 78 người (56,5%) và khối bán hàng 45 người (32,6%); 72,5% là nam, 27,5% là nữ; 10% trình độ Đại học và trên Đại học, 90% trình độ dưới Đại học.

Tỷ lệ chấm dứt hợp đồng lao động ở khối văn phòng phục vụ là cao nhất. Nguyên nhân chủ yếu do DHG đã cơ cấu lại nhân sự ở bộ phận bếp ăn, vệ sinh, cây cảnh để bộ máy tinh gọn và hiệu quả hơn.

IV. CHÍNH SÁCH LƯƠNG, THƯỜNG

Lương 4D:

Công ty xây dựng thang, bảng lương 4D (lương theo vị trí công việc) và các khoản phụ cấp lương (nếu có) làm cơ sở để xây dựng đơn giá, xếp hạng, nâng bậc lương.

Tiền lương của người lao động hoàn thành đủ khối lượng công việc và chất lượng công việc ở Công ty được tính như sau:

- Khối sản xuất: tính lương theo sản phẩm nhập kho trên cơ sở đơn giá lương được Tổng Giám đốc duyệt từ đầu năm.
- Khối văn phòng, phục vụ: tính lương theo thời gian trên cơ sở lương vị trí công việc, có xét đến lợi nhuận thực hiện.

- **Khối bán hàng:** cơ sở tính lương cho nhân viên bán hàng năm 2015 sẽ dựa trên đơn vị sản phẩm, có kết hợp khoán công nợ phải thu khách hàng. Cơ sở tính lương của khối bán hàng có thay đổi so với năm 2013, 2014 là dựa trên doanh số bán hàng.

Lương cộng thêm:

Bằng 3% tiền lương bổ sung cho các đơn vị (trừ các đơn vị bán hàng). Đơn vị được trích lại để dùng vào các hoạt động khen thưởng những người có thành tích đặc biệt tại đơn vị, thăm hỏi CBCNV và gia đình CBCNV, ...

Tiền thưởng:

Tiền thưởng cho người lao động căn cứ theo quy chế trả lương thưởng của Công ty, theo ngày công, kể cả các trường hợp nghỉ phép năm theo chế độ, huấn luyện định kỳ 1 lần/ năm; mức tiền thưởng tùy theo hiệu quả và lợi nhuận sản xuất kinh doanh của Công ty. Mỗi năm xét khen thưởng Lao động giỏi 1 lần, tiêu chuẩn xét khen thưởng theo quy định của Hội đồng thi đua Khen thưởng TP. Cần Thơ có vận dụng thực tế vào quy chế và tình hình hoạt động tại Công ty.

Thưởng hiệu quả mang lại:

Ngoài tiền thưởng chung, cuối năm, những đơn vị có nhận chỉ tiêu mang lại hiệu quả cho Công ty như bán hàng, quản lý nhân hàng, ngành hàng, kinh doanh nguyên liệu, tìm thêm khách hàng, phát triển kênh bán hàng mới, tiết kiệm, giảm chi phí, chuyển nhượng thương hiệu, nhận các công trình dự án mang lại hiệu quả cho Công ty, các Công ty con phát triển kinh doanh ngoài, ... sẽ được trích thưởng 10% trên lợi nhuận mang về cho Công ty.

V. ĐÀO TẠO – HUẤN LUYỆN – TUYỂN DỤNG

- Những nội dung cơ bản được huấn luyện hàng năm: Huấn luyện những kiến thức cơ bản về Công ty, bản sắc văn hóa Công ty, WHO - GMP/GLP/GSP, ISO/IEC 17025:2005; tập huấn an toàn nghề nghiệp, sức khỏe, bảo hộ lao động, phòng cháy chữa cháy, sơ cấp cứu. Bên cạnh đó, Công ty rất quan tâm đào tạo kiến thức chuyên sâu nghiệp vụ của từng đơn vị phòng ban, huấn luyện cán bộ lãnh đạo và đội ngũ kế thừa về các kỹ năng mềm trong lãnh đạo, tổ chức hội họp.
- Hình thức đào tạo: liên kết với các viện trường, các chuyên viên có kinh nghiệm trong từng lĩnh vực trong và ngoài nước về Công ty giảng dạy, gửi đào tạo các khóa ngắn hạn, dài hạn, đào tạo nội bộ, đào tạo kèm cặp, kế thừa
- Công tác huấn luyện được quan tâm đổi mới nội dung, chú trọng áp dụng các kiến thức, kinh nghiệm, thực hành các phương pháp quản lý tiên tiến.
- Tạo điều kiện cho đội ngũ kế thừa cùng lãnh đạo các cấp tham dự nhiều khóa đào tạo về kỹ năng quản lý, điều hành nâng cao năng lực quản trị.

- Số giờ huấn luyện toàn Công ty là 243.718 giờ. Bình quân 104,96 giờ/người/năm.
- Tuyển dụng 144 nhân sự cho khối bán hàng, huấn luyện hơn 1.000 lượt nhân viên khối bán hàng về kỹ năng bán hàng, 1.267 lượt nhân viên về nội quy lao động, an toàn lao động và văn hóa Công ty.
- Mời Công ty EY tư vấn các gói dịch vụ nhằm mục đích nâng cao hiệu quả kinh doanh toàn Công ty, khắc phục những hạn chế trong quản trị và điều hành Công ty, ổn định tổ chức theo đúng chức năng chuyên môn và giải quyết những bất cập trong mô hình tổ chức khi quy mô Công ty phát triển nhanh và rộng:
 - + Quản trị chiến lược, thay đổi mô hình cơ cấu tổ chức, thiết lập ma trận phân quyền;
 - + Tư vấn quản trị hiệu quả chi phí hoạt động của các đơn vị kinh doanh;
 - + Tư vấn nâng cao hiệu quả chức năng tài chính – kế toán
- Tổng ngân sách sử dụng cho huấn luyện, đào tạo và tuyển dụng trong năm 2014 là 11,9 tỷ đồng.
- Tổ chức các đợt khảo sát thị trường tại Mỹ, Châu Âu, Đông Âu, Hàn Quốc, Singapore, Hong Kong, Thái Lan cho lãnh đạo và CBCNV chủ chốt Công ty từ nguồn Quỹ khen thưởng phúc lợi của Công ty.

VI. VĂN HÓA TRUYỀN THỐNG CỦA DHG

Ngoài các hoạt động huấn luyện, đào tạo kỹ năng, kiến thức chuyên môn; để tạo được một tập thể gắn kết, sáng tạo; để tạo được động lực cho những con người sẵn sàng dấn thân và trung thành với doanh nghiệp, việc duy trì văn hóa truyền thống của Công ty và giáo dục người lao động thực hiện Bản sắc văn hóa Dục Hậu Giang là vấn đề quan trọng bậc nhất, là lợi thế và vũ khí cạnh tranh của doanh nghiệp trên thương trường.

- ❖ **“Chào cờ đầu tháng”**: thông thường vào sáng thứ 2 đầu tiên của các tháng, CBCNV trang phục chỉnh tề, thực hiện nghi thức chào cờ, hát Quốc ca, hát bài hát truyền thống. Một trong những thành viên của Ban Tổng Giám đốc sẽ công bố tình hình hoạt động, kết quả sản xuất - kinh doanh – đầu tư và các hoạt động khác đã diễn ra trong tháng trước và đặt ra kế hoạch hoạt động của tháng tiếp theo.
- ❖ **“Viếng nghĩa trang liệt sĩ”**: mỗi năm một lần, Công đoàn và Đoàn thanh niên tổ chức cho CB-CNV viếng nghĩa trang liệt sĩ để tưởng nhớ đến các chiến sĩ đã anh dũng hy sinh cho chúng ta có cuộc sống hòa bình như ngày hôm nay. Thông thường được tổ chức vào dịp lễ 30/04 hàng năm.
- ❖ **“Đi bộ vì bệnh nhân nghèo”, “Lễ mổ heo vì bệnh nhân nghèo”**: vào dịp Sinh nhật công ty ngày 02/09 hàng năm. Đây là hoạt động nhằm giáo dục CBCNV nâng cao ý thức chia sẻ với cộng đồng. Chương trình này cũng thu hút sự tham gia đồng hành của các khách hàng, đối tác, nhà cung ứng, các cổ đông.

- ❖ **“Tết nguyên đán”**: là ngày CB-CNV cả nước vui sum họp tại Công ty để tổng kết, vui chơi, mừng tất niên; cũng là dịp để tuyên dương những gương mặt điển hình, những cá nhân xuất sắc, để chia sẻ những khó khăn của một năm đã qua và đón chào năm mới.
- ❖ **“Về nguồn”**: Tiền thân của DHG là Xí nghiệp quốc doanh được phẩm 02/9, thành lập ngày 02/9/1974 tại Kênh 5 Đất sét, xã Khánh Lâm (nay là xã Khánh Hòa), Huyện U Minh, Tỉnh Cà Mau. “Về nguồn” là một chương trình được tổ chức cho CBCNV của DHG về thăm lại căn cứ xưa nhằm huấn luyện cho thế hệ trẻ luôn biết trân trọng quá khứ để hướng đến tương lai.

VII. CÁC HOẠT ĐỘNG ĐẢM BẢO QUYỀN LỢI CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG

- Tất cả lao động làm việc ở Công ty đều theo chế độ hợp đồng lao động. Tùy theo công việc và đối tượng lao động mà có hợp đồng lao động không xác định thời hạn hoặc hợp đồng lao động có thời hạn.
- Các chính sách đối với người lao động (đặc biệt là lao động nữ) được thực hiện và tuân thủ theo quy định của Luật lao động và các quy định khác của Nhà nước.
- Giờ làm việc tại Công ty là 08 giờ/ngày. Khối sản xuất làm việc 06 ngày/tuần, tùy theo công việc đơn vị để bố trí ngày nghỉ hợp lý, đảm bảo công việc mà người lao động vẫn được nghỉ ngơi; và khối văn phòng phục vụ làm việc 5,5 ngày/tuần, các đơn vị sẽ được chấm công thêm giờ nếu cần làm thêm giờ để đảm bảo tiến độ công việc.
- Người lao động nghỉ phép thăm cha mẹ vợ/chồng, vợ/chồng/con ngoài tỉnh được thanh toán tiền xe hoặc vé tàu hỏa (ngồi mềm) 1 lần/năm. Trường hợp người lao động được phân công làm việc ở Nha Trang đến Miền Bắc được thanh toán đúng giá tiền vé máy bay khi về phép thăm gia đình 2 lần/năm (ngoài lần về tết âm lịch).
- Hằng năm thỏa ước lao động tập thể (có thay đổi) được ký kết trong Hội nghị người lao động là bản cam kết thực hiện giữa người sử dụng lao động và người lao động. Người sử dụng lao động cam kết thực hiện các chế độ, chính sách lương thưởng đãi ngộ và tạo môi trường làm việc an toàn, thoải mái và có lợi cho người lao động. Ngược lại, người lao động phải đảm bảo tuân thủ các quy định làm việc và nội quy của Công ty.
- Thực hiện Quy chế dân chủ với mục đích thiết lập mối quan hệ hài hòa, ổn định giữa người quản lý lao động và người lao động để:
 - + Tạo điều kiện cho người lao động được biết, được tham gia ý kiến, được quyết định và giám sát những vấn đề liên quan đến quyền, lợi ích, nghĩa vụ và trách nhiệm của người lao động;
 - + Nâng cao trách nhiệm, nghĩa vụ của người quản lý công ty đối với người lao động, tạo điều kiện để các tổ chức chính trị - xã hội (Đảng, Công đoàn, Đoàn

thanh niên, Hội cựu chiến binh) của Công ty hoạt động theo quy định của pháp luật trong việc thực hiện quyền dân chủ cho người lao động.

- Ban hành và thực hiện quy chế đối thoại với người lao động.
- Để đảm bảo quyền lợi cho người lao động và quyền của công đoàn, các cuộc họp xem xét lãnh đạo hàng tháng đều có mời các tổ chức đoàn thể tham dự để hiểu, nắm bắt rõ và phổ biến đến các thành viên.

VIII. CÁC HOẠT ĐỘNG KHƠI DẠY TIỀM NĂNG NGƯỜI LAO ĐỘNG

Bên cạnh chế độ đãi ngộ với mức lương hấp dẫn, Công ty luôn tạo môi trường làm việc đoàn kết và cạnh tranh để người lao động phát huy hết khả năng sáng tạo, tính năng động và góp phần hiệu quả vào kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Cụ thể:

- Tạo điều kiện để tất cả CBCNV tham gia xây dựng chiến lược doanh nghiệp thông qua cuộc thi nếu tôi là Tổng Giám đốc DHG Pharma (mỗi năm một chủ đề).
- Khẳng định sứ mạng và các giá trị cốt lõi vào những thời khắc lịch sử của đất nước, nhân dịp sinh nhật Công ty, tết âm lịch tạo sự đồng lòng thực hiện mục tiêu và tầm nhìn, sứ mạng Công ty.
- Xây dựng thương hiệu nội bộ: xây dựng câu chuyện kể về DHG và phổ biến cho CBCNV, khách hàng; phát động các cuộc thi viết kỷ yếu; thực hiện các bản tin nội bộ, chương trình phát thanh nội bộ, cổng thông tin nội bộ, mail nội bộ, phát hành sổ tay nhân viên, ...
- Công tác thi đua được phát động 2-3 kỳ trong năm. Phát huy vai trò các đoàn thể, tổ chức các buổi sinh hoạt chuyên đề, hội thảo, giao lưu, chương trình văn nghệ, thể thao, game show (rung chuông vàng, đổi mặt, ...) nhằm giáo dục truyền thống, cập nhật kiến thức xã hội, chuyên môn, tìm hiểu về sản phẩm, nâng cao giá trị tinh thần và rèn luyện thể chất.
- Phong trào sáng kiến - cải tiến luôn được đề cao để phát huy tính sáng tạo của người lao động, đồng thời mang đến cho Công ty nhiều giá trị lợi ích thiết thực. Có nhiều đề tài đạt giải cao các cuộc thi Lao động sáng tạo cấp toàn quốc, cấp thành phố.
- Thông qua các hoạt động cắm trại, huấn luyện dã ngoại theo chủ đề, các chương trình huấn luyện được triển khai đồng bộ cho từng cụm đối tượng: Lãnh đạo, Marketing, Khối sản xuất, Khối bán hàng, Khối văn phòng, Đảng viên, Đoàn Thanh niên. Đặc biệt, huấn luyện dã ngoại là hoạt động có nhiều trò chơi trí tuệ và vận động nhằm nâng cao tính sáng tạo, tinh thần tập thể, truyền lửa nhiệt huyết cho người lao động, đồng thời rèn luyện cho họ khả năng chịu áp lực, vượt qua khó khăn thách thức trong cuộc sống.
- Công đoàn, Đoàn thanh niên, Hội cựu chiến binh thường xuyên phối hợp tổ chức các phong trào thi đua, các cuộc thi, các buổi nói chuyện chuyên đề, các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể thao kết hợp với tuyên truyền, quảng bá hình

ảnh Công ty, nhãn hàng, ... để nâng cao hiểu biết của người lao động về truyền thống văn hóa, cách mạng; về Đảng, Bác Hồ; về truyền thống của Ngành, truyền thống và Bản sắc văn hóa của Công ty để tạo bầu không khí đoàn kết, tăng cường hiểu biết, nâng cao lòng yêu nước, tự hào nghề nghiệp; nâng cao ý thức trách nhiệm của người lao động với chính bản thân và xã hội.

IX. CÔNG TRÌNH VÀ CÁC HOẠT ĐỘNG PHÚC LỢI CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG

Để chia sẻ với người lao động những thành quả do chính họ đã đóng góp cho Công ty, đồng thời khai thác hiệu quả tiềm lực người lao động trong chiến lược “Kiềng 3 chân”, từ nguồn Quỹ khen thưởng phúc lợi tích lũy qua nhiều năm, Công ty đã xây dựng những công trình và hoạt động phúc lợi cho người lao động như:

- Tổ chức tham quan trong và ngoài nước theo chế độ quy định hàng năm và thăm quan di tích lịch sử.
- Xây dựng hồ bơi, sân bóng nhằm mục đích tạo sân chơi thể thao, rèn luyện sức khỏe cho người lao động, hoàn thành và sử dụng từ tháng 01/2011.
- Xây dựng nhà tập thể cho những người lao động còn đang ở nhà thuê, chưa có chỗ ở ổn định, đã sử dụng từ tháng 8/2011.
- Xây dựng nhà trẻ phục vụ trông nom chăm sóc con em người lao động để họ yên tâm làm việc, đặc biệt là các lao động đi xa.
- Xây dựng khu vận động trường, khu sinh thái đi vào hoạt động tháng 5/2012 với không gian cây xanh, rộng rãi, có hội trường. Mục đích là nơi để nghỉ dưỡng, huấn luyện nhân viên, họp mặt người lao động qua nhiều thế hệ, tổ chức các chương trình sự kiện.
- Xem xét hỗ trợ xây nhà với lãi suất ưu đãi hơn lãi suất ngân hàng, trả chậm đối với những trường hợp người lao động có nhiều đóng góp, hoặc gia đình có 2 vợ chồng làm việc tại Công ty mà chưa có nhà riêng.
- Hàng năm tổ chức chương trình báo hiếu nhân dịp lễ Vu Lan cho cha mẹ CBCNV tạo nhiều cảm xúc và nhân lên niềm tự hào của các bậc làm cha mẹ đối với con em họ.
- Chi hỗ trợ chi phí khám sức khỏe cho người thân CBCNV hàng năm (đối với những nhân viên đã làm việc tại Công ty trên 01 năm).

X. CÁC HOẠT ĐỘNG ĐỐI VỚI CON EM NGƯỜI LAO ĐỘNG

- Chăm sóc dạy dỗ con em CB-CNV, tạo cho các cháu có lòng tự hào về Công ty.
- Tổ chức các phong trào, sinh hoạt vui chơi nhằm giáo dục truyền thống Công ty cho các cháu và tạo mối quan hệ thân thiết giữa các cháu với nhau.

- Có chính sách động viên, khen thưởng các cháu có thành tích tốt trong học tập, tổ chức các hoạt động tham quan, vui chơi trong các ngày Quốc tế thiếu nhi, Tết trung thu, trong các dịp hè.
- Xây dựng thế hệ tương lai DHG Pharma thông qua các chương trình huấn luyện con em CBCNV (học kỳ quân đội, trải nghiệm mùa hè, ...).
- Ưu tiên tuyển con em của CB-CNV đã nghỉ hưu hoặc đang công tác tại Công ty vào làm việc nếu Công ty có nhu cầu (thực hiện đúng quy trình tuyển dụng và chỉ ưu tiên khi con em CBCNV có số điểm được đánh giá ngang bằng với các ứng viên khác).

XI. CÁC HOẠT ĐỘNG ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG ĐÃ NGHỈ HƯU

- Vào dịp tết cổ truyền, Công đoàn cơ sở trích một phần quỹ phúc lợi thăm và tặng quà cho những người đã nghỉ hưu từ Trưởng/Phó đơn vị trở lên và Ban chấp hành các Đoàn thể.
- Khi có dịp, hoặc định kỳ 05 năm/lần, Công ty sẽ tổ chức họp mặt các CBCNV đã nghỉ hưu để mọi người cùng nhau ôn lại kỷ niệm đã từng sống và cống hiến cho DHG. Đây cũng là dịp để thế hệ sau được gặp gỡ, bày tỏ sự tri ân đối với thế hệ đi trước.

XII. SỨC KHỎE VÀ AN TOÀN NGHỀ NGHIỆP

Trong những năm qua, Ban lãnh đạo và Công đoàn DHG luôn quan tâm chăm lo sức khỏe người lao động. Thường xuyên kiểm tra, giám sát việc thực hiện chế độ chính sách như chế độ BHXH, BHYT, BHTN..., chế độ bồi dưỡng độc hại, đánh giá các yếu tố độc hại trong môi trường lao động. Hàng năm khi xây dựng kế hoạch sản xuất Công ty tiến hành xây dựng kế hoạch bảo hộ lao động nhằm thực hiện các biện pháp đảm bảo an toàn lao động và sức khỏe cho người lao động.

1. Chế độ bảo hiểm

- Việc trích nộp Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp thực hiện theo quy định của Nhà nước.
- Công ty mua 3 loại hình bảo hiểm sinh mạng A,B,C cho tất cả nhân viên. Người lao động được thanh bảo hiểm (ngoài tiền BHXH) trong các trường hợp sau: Bị tai nạn lao động; Bị tai nạn giao thông; Bị ốm phải nằm viện.
- Công ty mua bảo hiểm sức khỏe cao cấp cho đối tượng: lãnh đạo Chi nhánh, Ban Giám đốc công ty con, Trưởng phó đơn vị, Giám đốc chức năng, Ban Tổng Giám đốc, thành viên Hội đồng quản trị, Thành viên Ban kiểm soát, nhân viên chủ chốt và 10% nhân viên xuất sắc của đơn vị.

2. Các biện pháp phòng tránh tại nạn lao động và bệnh nghề nghiệp

Trong quá trình sản xuất để phòng tránh tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp có hiệu quả công ty đã thực hiện tốt các biện pháp sau:

- Biện pháp kỹ thuật;
- Biện pháp y tế;
- Trang bị bảo vệ cá nhân.
- Tổ chức làm việc an toàn

Biện pháp kỹ thuật: Trong thiết kế, xây dựng loại trừ những tác nhân có thể dẫn đến tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp cho quá trình sản xuất về sau bằng các biện pháp: thông gió, điều hòa nhiệt độ cho các khu vực làm việc ở môi trường nhiệt độ cao;

- Bụi, hóa chất độc hại và hơi khí độc được xử lý qua hệ thống tủ hút, hệ thống hút bụi...
- Xây dựng phòng cách âm đối với các khu vực phát sinh ra tiếng ồn, chiếu sáng đầy đủ ở các khu vực làm việc, ưu tiên sử dụng ánh sáng tự nhiên.
- Tạo tư thế làm việc thoải mái, đủ diện tích để thực hiện công việc.

Biện pháp y tế:

- Nhân viên phải có đầy đủ hồ sơ liên quan đến sức khỏe cá nhân khi tuyển dụng;
- Tổ chức thăm khám sức khỏe định kỳ để sớm phát hiện và điều trị khi có BNN;
- Thực hiện tốt chế độ bồi dưỡng độc hại, uống thuốc giải độc khi làm việc trong môi trường đặc biệt;
- Ấn định thời gian làm việc và thực hiện quy định về việc hoán đổi nhân sự.

Trang bị phương tiện bảo vệ cá nhân:

- Phương tiện bảo vệ cá nhân là biện pháp cần thiết để giúp người lao động giảm thiểu tối đa những tác hại do điều kiện và môi trường làm việc mang lại như: nóng, ồn, bụi, hơi khí độc, các điều kiện lao động nguy hiểm độc hại khác...
- Những phương tiện bảo vệ cá nhân đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về: tiêu chuẩn chất lượng, mục đích sử dụng, thẩm mỹ và tiện dụng;
- Người lao động khi được trang bị phương tiện bảo vệ cá nhân, bắt buộc phải sử dụng đúng quy định khi làm việc;

Tổ chức làm việc an toàn

- Tổ chức lao động, sắp xếp bố trí máy móc thiết bị phù hợp với người lao động;
- Thực hiện giờ làm việc và nghỉ ngơi hợp lý;

3. Về công tác phòng chống cháy nổ

- Xây dựng và ban hành nội quy phòng cháy chữa cháy, lắp đặt các biển báo, tiêu lệnh đầy đủ ở các vị trí. Định kỳ hàng tuần đội phòng cháy chữa cháy Công ty kết hợp đội bảo vệ tổ chức kiểm tra vận hành thử máy bơm chữa cháy và kiểm tra hàng tháng đối với các bình chữa cháy, có biên bản kiểm tra và kiến nghị khi có nhu cầu.
- Trang bị máy bơm chữa cháy dự phòng, cải tạo đường ống dẫn nước chữa cháy, bình chữa cháy cho các kho, kiểm tra về an toàn phòng chống cháy nổ.
- Kiểm tra và hướng dẫn an toàn phòng cháy chữa cháy, thoát hiểm, thoát nạn khi có sự cố cho nhân viên văn phòng, công nhân sản xuất và an toàn trong sử dụng thang máy tại các chi nhánh trong cả nước.
- Tổ chức huấn luyện, tuyên truyền, phổ biến kiến thức về phòng cháy chữa cháy và thực tập phương án chữa cháy, đặt bảng hướng dẫn sử dụng các phương tiện phòng cháy chữa cháy bằng hình ảnh tại các đơn vị trong toàn Công ty.

4. Về hoạt động an toàn lao động

- Thực hiện sơ đồ hướng dẫn thoát hiểm cho các khu vực tại nhà máy mới; Kiểm tra an toàn vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ hàng ngày và theo định kỳ tại 02 nhà máy. Huấn luyện an toàn vệ sinh lao động cho các đơn vị sản xuất.
- Mời kiểm định và lập hồ sơ đăng ký sử dụng thiết bị nâng. Huấn luyện an toàn thiết bị nâng, nồi hơi và thiết bị áp lực cho nhân viên được phân công.
- Báo cáo thực hiện pháp lệnh lao động năm 2014, kế hoạch Bảo hộ lao động 2015 cho sở Lao động Thương Binh & Xã hội Tp. Cần Thơ và Hậu Giang.

Trang bị bảo hộ lao động: 3,96 tỷ đồng/năm (tăng 13% so với năm 2013). Trang bị đầy đủ phương tiện bảo vệ cá nhân theo kế hoạch từ đầu năm. Duy trì hoạt động đều đặn và theo đúng định kỳ hàng tháng của mạng lưới an toàn vệ sinh viên. Kiểm tra an toàn vệ sinh lao động, cung cấp trang thiết bị bảo hộ lao động đầy đủ. Theo dõi việc ghi chép sổ sách và các biểu mẫu theo quy định. Hàng tháng tổ chức kiểm tra chéo giữa các đơn vị, họp rút kinh nghiệm để nâng cao năng lực an toàn vệ sinh viên và có báo cáo với Ban Tổng Giám đốc.

5. Đo, kiểm tra môi trường lao động

Phương pháp đo: đo các chỉ số khí hậu, bụi, ánh sáng, hơi độc, phóng xạ tại các vị trí kỹ thuật theo phương pháp thường quy kỹ thuật của Viện Y học lao động và vệ sinh môi trường 2002- Bộ Y tế.

Thiết bị đo:

- + Đo vi khí hậu bằng máy: Air Velocity, TSI 9545, Mỹ.
- + Đo ánh sáng bằng máy: Lux meter, Minolta – 106589, Nhật.

- + Đo tiếng ồn bằng máy: Sound Level Meter, Rion NL-21, Nhật.
- + Đo bụi hô hấp bằng máy: HD-1100, Enviroment Devices Corporation, Mỹ.
- + Đo phóng xạ bằng máy: đo suất liều phóng xạ INSPECTOR, Mỹ.
- + Đo hơi khí độc bằng: thiết bị đo hơi khí độc phát hiện nhanh (Precision Gas Detector Tubes) Kitagawa, Nhật.

Biện pháp giảm thiểu:

Để cải thiện điều kiện lao động, đảm bảo an toàn lao động, sức khỏe và phòng chống bệnh nghề nghiệp cho người lao động, Công ty đang và sẽ thực hiện các giải pháp sau:

- Thường xuyên bảo dưỡng hệ thống chiếu sáng, mắc thêm bóng đèn tại vị trí có nhu cầu chiếu sáng cục bộ để đảm bảo đủ ánh sáng cho người lao động làm việc.
- Khu vực có nhiệt độ cao sẽ xử lý biện pháp giải nhiệt, che chắn nguồn nhiệt, sử dụng hệ thống tủ hút nhiệt, lắp đặt hệ thống tạo mưa nhân tạo để làm mát.
- Thường xuyên bảo trì máy móc, sử dụng máy thể hệ mới ít phát sinh tiếng ồn, che chắn nguồn ồn, sử dụng vật liệu cách âm, ... để giảm tiếng ồn. Công nhân sử dụng nút tai hoặc chụp tai chống ồn khi làm việc ở nơi có tiếng ồn vượt tiêu chuẩn cho phép để hạn chế bệnh nghề nghiệp.
- Những khu vực lưu trữ, bảo quản và sử dụng hóa chất được Công ty đặc biệt quan tâm như thực hiện đúng các quy định theo luật hóa chất, xây dựng phương án biện pháp phòng ngừa khi có sự cố.
- Tổ chức khám thính lực và chức năng, hô hấp cho công nhân làm việc có tiếp xúc với tiếng ồn cao và hóa chất.
- Khu vực khí CO₂ vượt tiêu chuẩn vệ sinh cho phép sẽ tăng cường sử dụng hệ thống quạt hút, định kỳ kiểm tra và bảo trì để tránh nồng độ CO₂ vượt tiêu chuẩn cho phép.

XIII. PHONG TRÀO SÁNG KIẾN CẢI TIẾN

- Phát động phong trào sáng kiến cải tiến thu hút được 550 ý tưởng, sáng kiến cải tiến giúp tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc. Tổng giá trị mang lại hiệu quả là 24,8 tỷ đồng; thực hiện khen thưởng cho tập thể, cá nhân có ý tưởng - sáng kiến cải tiến với số tiền là 3,3 tỷ đồng.

XIV. HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC NGƯỜI LAO ĐỘNG NĂM 2014

- Thực hiện chăm sóc sức khỏe cho người lao động như:
 - + Khám sức khỏe định kỳ cho 1.620 CBCNV với số tiền 2,9 tỷ đồng;

- + Mua bảo hiểm cao cấp cho lãnh đạo và cán bộ chủ chốt với số tiền 3,3 tỷ đồng;
- + Khám và điều trị tại chỗ cho hơn 2.774 lượt người lao động với chi phí tiền thuốc 108,6 triệu đồng (y tế cơ quan);
- + Bồi dưỡng độc hại cho người lao động 424,5 triệu đồng.
- + Tổ chức cho nữ CB.CNV khám sức khỏe tại bệnh viện phụ sản quốc tế Phương Châu với các tiêu chí kỹ thuật cao để phát hiện sớm các bệnh nan y.
- Duy trì quỹ tương trợ trong Công ty, hỗ trợ 148 trường hợp với tổng số tiền trên 6,18 tỷ đồng cho CB.CNV vay/mượn để sửa chữa, xây nhà, mua vật dụng gia đình.
- Hỗ trợ tiền khám sức khỏe, mua bảo hiểm cho người thân CBCNV (cha/mẹ/vợ/chồng/con) với mức phí 1.000.000 đồng/người, tổng cộng 1,2 tỷ đồng.
- Giúp đỡ CB.CNV và gia đình điều trị bệnh, thăm hỏi, thăm ốm đau, trợ cấp khó khăn cho 341 trường hợp với tổng số tiền 379,6 triệu đồng, tặng quà cưới cho 62 trường hợp với số tiền là 32,2 triệu đồng, viếng đám tang 71 lượt người số tiền 142,5 triệu đồng. Hỗ trợ 50 triệu đồng xây nhà tình thương cho 01 gia đình CB.CNV có hoàn cảnh khó khăn.
- Trao 102 suất học bổng cho con CBCNV với số tiền 138,6 triệu đồng.
- Nhằm khuyến khích tinh thần làm việc của CB.CNV có thành tích xuất sắc trong công tác, Công ty hỗ trợ 100% chi phí cho 10% tổng số CB.CNV của đơn vị được tham quan du lịch trong và ngoài nước.
- Tổ chức cho CB.CNV tham gia chương trình “Đóa hồng yêu thương”, mời cha mẹ CB.CNV đến dự lễ Vu Lan, chiêu đãi, tạo cảm xúc yêu thương gắn bó của gia đình CBCNV với DHG.
- Nhân kỷ niệm 40 năm ngày thành lập Công ty với chủ đề “DHG 40 năm nghĩa tình - cùng thịnh vượng”, Công ty đã tổ chức cho 1.030 lượt người là CBCNV Công ty và CBCNV đã nghỉ hưu qua các thời kỳ, gia đình CB.CNV đến tham quan nhà máy mới và dự tiệc chiêu đãi. Triển lãm quá trình hình thành và phát triển DHG. Tổ chức đến thăm tại nhà và tặng quà cho 1.604 gia đình CB.CNV với số tiền 778,2 triệu đồng. Thực hiện hoạt động “Ngày chủ nhật hồng” với 1.800 lượt CBCNV tham gia và 162.000 tờ thông tin sản phẩm được gửi cho người tiêu dùng.

TRÁCH NHIỆM VỚI SẢN PHẨM VÀ KHÁCH HÀNG

1. Sở hữu trí tuệ và đầu tư thương hiệu

- Các thông tin về sản phẩm, công dụng, lợi ích và tác dụng phụ của sản phẩm được ghi rõ ràng trên toa nhãn. Thương hiệu sản phẩm được đầu tư quảng bá

rộng rãi bằng các công cụ truyền thông chuyên nghiệp nhằm tăng sự nhận biết của người tiêu dùng, tránh sử dụng hàng giả, hàng nhái. Ngoài mục đích giới thiệu sản phẩm chất lượng đến người tiêu dùng, công tác truyền thông còn giúp họ hiểu rõ cách sử dụng thuốc, biết cách phòng và chữa bệnh, tự bảo vệ sức khỏe.

- Trong tổng số 400 sản phẩm được cấp số đăng ký lưu hành trên toàn quốc (342 được phẩm, 55 thực phẩm chức năng và 03 dược mỹ phẩm), có 233 sản phẩm đã được cấp văn bằng bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa bởi Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam, có 83 sản phẩm được sản xuất tại nhà máy mới Khu Công Nghiệp Tân Phú Thạnh.

2. Chứng minh tương đương sinh học

Để các bác sĩ, người tiêu dùng yên tâm sử dụng, Công ty đã tiến hành thử tương đương sinh học thành công các sản phẩm tại Viện Kiểm nghiệm thuốc TPHCM và Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung ương. Các sản phẩm tương đương sinh học của Công ty có giá bán chỉ bằng 35% - 50% thuốc biệt dược gốc nhưng tương đương hiệu quả điều trị.

3. Đầu tư khoa học kỹ thuật

- Trách nhiệm đối với sản phẩm còn được thể hiện ở sự tận tâm cống hiến những sản phẩm mang hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, tự nghiên cứu và hợp tác nghiên cứu với các Viện Trường, liên kết ứng dụng những giá trị nghiên cứu khoa học vào thực tiễn, ứng dụng công nghệ sinh học trong bào chế, thay thế nguyên liệu có nguồn gốc hóa dược bằng nguyên liệu thiên nhiên, thực hiện mục tiêu phát triển ngành dược – tăng thu nhập cho người dân Việt Nam thông qua việc quy hoạch và phát triển vùng nuôi trồng nguyên liệu; mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm an toàn, hiệu quả, tiết kiệm, tiện lợi và đồng thời phát triển các ngành vệ tinh.
- Ngoài ngân sách nghiên cứu phát triển, Công ty đã được ĐHQĐ phê duyệt trích lập 10% thu nhập chịu thuế của năm 2010, 5% thu nhập chịu thuế của năm 2013 để bổ sung quỹ phát triển công nghệ với các mục đích thay đổi công nghệ, đầu tư máy móc thiết bị nghiên cứu, thử tương đương sinh học sản phẩm, chuyển giao công nghệ và thuê chuyên gia tư vấn.

4. Mô tả quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm

Ngoài việc tuân thủ các quy định về ISO 9001:2008, ISO/IEC 17025:2005, WHO GMP – GLP – GSP, GDP, GPP trong quá trình sản xuất, lưu trữ, phân phối sản phẩm, Công ty luôn chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của của Bộ Y tế, Cục quản lý dược Việt Nam, Cục An toàn vệ sinh thực phẩm và các Sở Y tế ban ngành địa phương.

Quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm được thực hiện với hoạt động kiểm soát và kiểm nghiệm. Kiểm soát đối với toàn bộ quá trình sản xuất và kiểm nghiệm đối với đầu vào (nguyên liệu, bao bì) và đầu ra (thành phẩm) của sản phẩm. Trước tiên, tất cả nguyên liệu và bao bì khi mua về phải kiểm nghiệm đạt mới được nhập kho nguyên liệu và đưa vào quá trình sản xuất. Trong quá trình sản xuất, kiểm soát viên của phòng kiểm nghiệm thực hiện kiểm soát suốt quá trình, từng công đoạn cân nguyên liệu, pha chế, dập viên, bao viên, đóng nang, ép gói. Cuối mỗi công đoạn, mẫu sẽ được lấy và đưa về phòng kiểm nghiệm tiến hành kiểm mẫu. Riêng về hình thức, khối lượng, độ tan rã, độ kín, kiểm soát viên phòng kiểm nghiệm sẽ thực hiện thử tại phòng kiểm soát kiểm nghiệm trong xưởng sản xuất. Sau khi hoàn tất quá trình chế biến, hồ sơ lô được ký xác nhận đồng ý để chuyển sang các công đoạn đóng chai/ ép vỉ/ ép gói/ đóng gói thành phẩm. Mẫu thành phẩm sẽ tiếp tục được lấy để kiểm nghiệm và nhập kho thành phẩm.

5. Xử lý thắc mắc và khiếu nại về sản phẩm

Thông thường, Công ty nhận được các thắc mắc, khiếu nại từ 02 nguồn thông tin: từ đường dây nóng tư vấn khách hàng (đa số là người tiêu dùng) và từ nhân viên bán hàng của Công ty nhận được phản hồi của các khách hàng là các nhà thuốc, bệnh viện.

Nội dung thắc mắc, khiếu nại gồm 02 vấn đề chủ yếu:

- Chất lượng sản phẩm: theo quy trình, khi nhận được thông tin, Công ty sẽ lấy mẫu thuốc bị khiếu nại đối chiếu với số lô, ngày sản xuất để xác minh thông tin. Nếu thông tin đúng, Công ty sẽ thực hiện thủ tục thu hồi sản phẩm và trả lời cho khách hàng. Thông thường, chất lượng sản phẩm bị ảnh hưởng do cách thức bảo quản của khách hàng và người tiêu dùng chưa đúng quy định về nhiệt độ, độ ẩm.
- Giải đáp thắc mắc, khiếu nại về tác dụng thuốc và hướng dẫn sử dụng thuốc (thông tin thường nhận được qua đường dây tư vấn): Nhân viên phụ trách đường dây tư vấn hướng dẫn, giải đáp cụ thể những khiếu nại, ghi nhận lại và làm báo cáo tổng hợp hàng quý. Các trường hợp đặc biệt sẽ báo cáo ngay với các đơn vị và cấp thẩm quyền để xử lý.

Năm 2014, DHG phát sinh 281 trường hợp tư vấn thỏa mãn khách hàng (người tiêu dùng và người bán), trong đó tư vấn về sản phẩm 220 trường hợp và tư vấn mua bán sản phẩm 61 trường hợp. Giải quyết thắc mắc và khắc phục 281/281 trường hợp.

6. Mô tả quy trình thu hồi sản phẩm

Theo kết quả kiểm nghiệm, nếu lô thuốc không đạt chất lượng theo quy định đã xuất xưởng nhưng chưa phân phối sẽ thực hiện theo thủ tục kiểm soát sản phẩm

không phù hợp. Nếu lô thuốc không đạt đã phân phối thì thực hiện theo thủ tục thu hồi sản phẩm.

Quy trình thu hồi sản phẩm: sẽ do Tổng Giám đốc ký quyết định khi (1) có quyết định thu hồi của Cục quản lý dược/Sở Y tế/Trung tâm kiểm nghiệm các tỉnh thành phố hoặc (2) khi thuốc không đạt chất lượng trong quá trình theo dõi lưu mẫu, theo dõi độ ổn định thuốc hoặc (3) khiếu nại khách hàng đã được xác định là đúng hoặc (4) khi phát hiện thuốc có phản ứng phụ có hại. Sau khi ký quyết định thu hồi sẽ thành lập hội đồng thu hồi, tiến hành thu hồi, lập hồ sơ thu hồi, tiến hành xử lý sản phẩm thu hồi, báo cáo thu hồi và lưu hồ sơ. Trong trường hợp nguy hiểm có thể ảnh hưởng đến tính mạng của người dùng thuốc, tổn thương nghiêm trọng sẽ thu hồi của người sử dụng chậm nhất trong vòng 24 giờ. Trường hợp ảnh hưởng đến hiệu quả điều trị và độ an toàn khi sử dụng sẽ thu hồi từ khách hàng trong vòng 10 ngày. Các trường hợp không ảnh hưởng hoặc ít ảnh hưởng tới hiệu quả điều trị và độ an toàn khi sử dụng sẽ thu hồi từ các đơn vị trực thuộc trong vòng 15 ngày.

TRÁCH NHIỆM VỚI ĐỊA PHƯƠNG

- Công ty kinh doanh hiệu quả nên đóng góp cao cho ngân sách địa phương. Năm 2014, DHG và các Công ty con đã nộp ngân sách nhà nước 326 tỷ đồng.
- Giải quyết công ăn việc làm, chăm sóc tốt đời sống cho gần 3.000 lao động tại địa phương.
- Thông qua chương trình “thầy thuốc với mọi nhà”, “nhịp cầu y tế”, “tạp chí y tế”, “tọa đàm y học” được phát sóng truyền thanh truyền hình rộng rãi, các chương trình hội thảo, meeting và các công cụ truyền thông khác, DHG Pharma đã phổ biến, tuyên truyền những kiến thức phòng và chữa bệnh, giúp người dân Đồng Bằng Sông Cửu Long ngày càng nâng cao ý thức phòng tránh, tự chăm sóc sức khỏe bản thân và gia đình.
- Các đoàn thể tham gia tích cực phong trào do địa phương phát động, tổ chức thi đấu giao hữu, giao lưu văn hóa văn nghệ trong và ngoài ngành. Tạo sân chơi bổ ích, lành mạnh cho người lao động và mối quan hệ khăng khít với các đơn vị bạn, cơ quan ban ngành tại địa phương.

TRÁCH NHIỆM VỚI CỘNG ĐỒNG

Là một đơn vị sản xuất kinh doanh dược phẩm, DHG luôn “Lấy lợi ích cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động”. Các hoạt động thiện nguyện của DHG thể hiện trách nhiệm của một thương hiệu dược phẩm dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam với cộng đồng. Hoạt động cộng đồng càng hiệu quả hơn khi gắn liền với sự cống hiến các sản phẩm chất lượng cao, nhằm xây dựng nền tảng cho xã hội luôn có cuộc sống khỏe đẹp.

- Với tinh thần tương thân tương ái, DHG tích cực thực hiện các hoạt động xã hội có ý nghĩa cho người nghèo, người già neo đơn, bệnh nhân mắc bệnh hiểm nghèo thông qua chương trình thường niên như: “Khám bệnh phát thuốc miễn phí”, “Hành trình vì bệnh nhân nghèo”; “Phiên chợ gia đình”, thành lập ngân hàng máu tươi với các thành viên hiến máu là CBCNV Công ty, thăm trại các trẻ mồ côi, cấp học bổng cho học sinh sinh viên các trường Đại học, ủng hộ đồng bào lũ lụt, tặng quà cho nạn nhân chất độc da cam, trẻ em miền núi - vùng sâu vùng xa ...
- Phụng dưỡng, xây dựng nhà tình nghĩa cho Mẹ Việt Nam Anh Hùng, vào những ngày lễ lớn thăm viếng, tặng quà; lúc ốm đau hay có việc không may phải cử người đến giúp đỡ chia sẻ. Hàng năm, các đoàn thể thăm hỏi và tặng quà gia đình CB-CNV thuộc diện gia đình chính sách, người có công với cách mạng.
- Thực hiện các hoạt động xã hội chính là xây dựng nét văn hóa hướng thiện trong lãnh đạo và CBCNV Công ty, giáo dục mọi người ý thức sống đẹp, sống có ích và biết chia sẻ với mọi người trong cộng đồng xã hội. Hoạt động này còn được nhân rộng ra các đối tượng khách hàng, đối tác, cổ đông Công ty.

Trách nhiệm của CB-CNV với các hoạt động xã hội:

- Mọi CB-CNV có trách nhiệm đóng góp 03 quỹ: Quỹ từ thiện, Quỹ tương trợ và Bảo trợ bệnh nhân nghèo theo mức lương được hưởng hàng tháng sau khi đã trừ các khoản Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp. Mức đóng như sau:
 - ✓ Thu nhập từ 3 triệu đồng trở xuống đóng 5.000 đồng
 - ✓ Thu nhập trên 3 triệu đồng đóng 1%.
 - ✓ Số tiền từ các loại quỹ này chỉ sử dụng khi được sự thống nhất của Ban Tổng Giám đốc, Công đoàn và Đoàn Thanh niên.
 - Riêng Quỹ Bảo trợ Bệnh nhân nghèo:
 - CBCNV có tiền thưởng ngoài lương từ 5 triệu đồng trở lên đóng 0,5% tiền thưởng (vào quỹ “heo mẹ” của Công ty).
 - “Heo con” tại đơn vị đóng ít nhất 20.000 đồng/người/tháng.
 - Tích cực hưởng ứng các phong trào, các đợt vận động xã hội khác.

Năm 2014, DHG đã dành 09 tỷ đồng cho các hoạt động cộng đồng như:

- Tổ chức 138 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí cho gần 59.190 lượt người dân nghèo tại các tỉnh vùng sâu, vùng xa trên cả nước và một số tỉnh ở Campuchia, Lào với tổng chi phí gần 6 tỷ đồng.
- Hỗ trợ các gia đình mắc bệnh nan y, bệnh nhân nghèo điều trị bệnh dài ngày với chi phí trên 1,7 tỷ đồng. Hỗ trợ chương trình chung sức bảo vệ chủ quyền Biển Đông và xây dựng công trình cầu nông thôn tại Cà Mau với chi phí trên 1 tỷ đồng.

- Đánh dấu mốc 40 thành lập, Dược Hậu Giang thực hiện việc xây phòng học, tặng áo ấm, chăm sóc sức khỏe tinh thần và cả tri thức cho học sinh, giáo viên tại Lũng Cú, Hà Giang với tổng chi phí gần 300 triệu đồng thông qua chương trình “Giữ mãi nụ cười trẻ em vùng cao”.
- Hướng dẫn người tiêu dùng thông qua các chương trình: Thầy thuốc với mọi nhà, Nhịp cầu y tế, Tạp chí y tế, Tọa đàm y học.
- Câu lạc bộ hiến máu năm 2014 đã có 332 cán bộ nhân viên tham gia hiến máu, với 392 đơn vị máu.
- Quỹ bảo trợ bệnh nhân nghèo của Công ty đã nhận được 1,85 tỷ đồng. Trong đó, CBCNV đóng góp 1,54 tỷ đồng, khách hàng và các nhà hảo tâm bên ngoài Công ty đóng góp 302 triệu đồng.
- CB.CNV đã đóng góp quỹ tấm lòng vàng với số tiền 94,3 triệu đồng. Phong trào nuôi heo đất gây Quỹ vì bệnh nhân nghèo có 1,54 tỷ đồng đóng góp của CBCNV và 302 triệu đồng đóng góp từ khách hàng, các đối tác của Công ty. Ủng hộ Hội bảo trợ bệnh nhân nghèo TP.Cần Thơ 300 triệu đồng, ủng hộ Hội bảo trợ bệnh nhân nghèo Tỉnh Hậu Giang 300 triệu đồng.
- Công đoàn cơ sở tổ chức cho các tổ công đoàn chăm sóc người già tại Trung tâm nuôi dưỡng người già quận Bình Thủy và các cháu tại Trung tâm nuôi trẻ mồ côi TP. Cần Thơ.

CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI VÀ VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN

Hệ thống phân phối bán buôn trực thuộc của DHG (tính đến 31/03/2015)

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
Các Công ty con phân phối				
1.	SH Pharma	Số 82 đường Lê Quý Đôn, KV 1, P.3, Tp Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang	0711. 3876 409	0711. 3580 432
2.	CM Pharma	Số 5-7 đường số 14, Phường 5, Tp Cà Mau	0780 3831 908	0780 3811587
3.	HT Pharma	G08-G09 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, Tp. Rạch giá, Tỉnh Kiên Giang	077. 3867 625	077. 3946 344
4.	DT Pharma	14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	067. 3854 837	067. 3854 837
5.	ST Pharma	649 Trần Hưng Đạo, khóm 8, P.3, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	079. 3625 151	079. 3625 150
6.	A&G Pharma	288 Phạm Cự Lượng, Khóm Tân Phú, P. Mỹ Quý, TP. Long Xuyên, An Giang	076. 3841 438	076. 3944 664
7.	TG Pharma	463A Nguyễn Thị Thập, P.6, Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	073. 6255 177	073. 6255 176
8.	TOT Pharma	13 Cách Mạng Tháng 8, P. An Thới, Q. Bình Thủy, Tp. Cần Thơ	0710. 6253 579	0710. 6253 539
9.	BALI Pharma	6A Bà Huyện Thanh Quan, Khóm 2, Phường 8, Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	0781. 3822 290	0781. 3956 156
10.	B&T Pharma	34Đ, Đường số 3, Khu Phố Mỹ Tân, P.7, TP Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	075. 381.8529	075.381.8529
11.	VL Pharma	327C/23 Ấp Phước Ngươn A, Xã Phước Hậu, H. Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long	070.385.3179	070. 3853 179
12.	TVP Pharma	77A Đường Nguyễn Đăng, Khóm 1, P.7, Tp. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	074. 3850 950	074. 3850 950
Các chi nhánh				
1.	Hà Nội	89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	04. 36687 064	04. 36648 272
2.	Hải Phòng	01 Lô L6, Khu Đô thị PG, An Đồng, An Dương, Tp. Hải Phòng	031. 6270 048	031. 6270 046
3.	Hải Dương	229 Bùi Thị Xuân, P. Hải Tân, TP. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương	0320. 3550 079	0320. 3550 039
4.	Nam Định	123 – 125 Trương Hán Siêu, Khu đô thị Hòa Vượng, TP Nam Định, Tỉnh Nam Định	0350. 3677 301	0350. 3682 347
5.	Thái Bình	Lô 243 m2 Tổ 34 P.Trần Lãm, Tp. Thái Bình, Tỉnh Thái Bình	036. 3847 231	036. 3641 433
6.	Bắc Ninh	39 Lý Đạo Thành, P.Ninh Xá, TP. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh	0241. 3812 281	0241. 3812 281
7.	Vĩnh Phúc	189 Phan Chu Trinh, Phường Khai Quang, Tp. Vĩnh Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc	0211. 3860 088	0211. 3721 052
8.	Ninh Bình	Khu Tái Định Cư Nhà Máy Điện, Phố Trung Sơn, P. Bích Đào, Tp. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình	030. 3896 772	030. 3899 884
9.	Thái Nguyên	97 Tổ 11 Khu Dân cư số 6, Phường Túc Duyên, Tp. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên	0280. 3652 299	0280. 3652 209
10.	Thanh Hóa	Lô 461 Khu tái định cư Đại Lộ Đông Tây, P. Đông Vệ, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa	037. 3853 120	037. 37222 213
11.	Nghệ An	Số 06 Ngõ 146B Đường Nguyễn Sỹ Sách, Phường Hưng Phúc, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An	038. 3843 015	038. 3523 363

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