

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ II (2009 – 2013)

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005;
- Căn cứ chức năng, nhiệm vụ của Hội đồng quản trị (HĐQT) được quy định tại Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang;

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ II (2009 – 2013) của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã được bầu tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2008 ngày 25/04/2009. Hoàn tất nhiệm kỳ II (05 năm), tại Đại hội này, Hội đồng quản trị xin báo cáo ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 một số kết quả đã thực hiện trong nhiệm kỳ 2009 – 2013, kết quả kinh doanh năm 2013; Hoạt động của HĐQT 05 năm và năm 2013. Đồng thời, HĐQT kính trình ĐHĐCĐ thông qua chiến lược – kế hoạch kinh doanh 05 năm tiếp theo (2014 – 2018) và kế hoạch đầu tư năm 2014. Nội dung chi tiết như sau:

PHẦN 1: BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM KỲ II (2009 – 2013)

1. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh 2009 – 2013

1.1. Kết quả nổi bật đạt được

- Giữ vững vị trí dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam về doanh thu, lợi nhuận, thị phần và năng lực sản xuất. Theo số liệu năm 2013:
 - + Doanh thu thuần: 3.527 tỷ VNĐ, trong đó, hàng DHG sản xuất: 3.005 tỷ VNĐ.
 - + Lợi nhuận trước thuế: 782 tỷ VNĐ, trong đó, lợi nhuận loại trừ thu nhập bất thường, thu nhập tài chính và trước trích lập Quỹ KHCN là 647 tỷ VNĐ.
 - + Lợi nhuận sau thuế: 593 tỷ VNĐ, lợi nhuận của cổ đông Công ty mẹ 589 tỷ VNĐ
 - + Thị phần: 5% thị phần Ngành Dược, 11% thị phần thuốc sản xuất trong nước.
 - + Tổng sản lượng: 4,58 tỷ đơn vị sản phẩm.
 - + Giá trị sản xuất (theo giá bán): 4.104 tỷ VNĐ
- Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng DHG tự sản xuất từ 2009 – 2013 đạt 16,3%, cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân 11,8% của thị trường thuốc sản xuất trong nước và cao hơn tăng trưởng bình quân 13,1% của Ngành Dược Việt Nam.

- Hoạt động Marketing chuyên nghiệp, tạo dựng nên những thương hiệu nhãn hàng nổi tiếng, có được lòng tin của người tiêu dùng – khách hàng – các bác sĩ, chiếm 50% doanh thu toàn Công ty như: Hapacol, Haginat, Klamentin, Naturenz, Eyelight, Davita Bone, Spivital, Unikids, Apitim, Gavix, Glumeform, Natto Enzym,...
- Hệ thống phân phối tiếp tục được đầu tư mua đất xây nhà nhằm xây dựng nền tảng vững chắc, chủ động trong kinh doanh và khai thác lợi thế. Tổng cộng giá trị đầu tư từ năm 2009 – 2013 theo nguyên giá là 150,9 tỷ VNĐ.
- Tiếp tục thành lập và đi vào hoạt động 07 Công ty con, giúp tăng cao hiệu quả kinh doanh toàn tập đoàn, nâng số lượng các Công ty con phân phối lên 12 Công ty, tập trung ở khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long, gồm: A&G Pharma, TG Pharma, TOT Pharma, Bali Pharma, VL Pharma, B&T Pharma, TVP Pharma.
- Năm 2013, lợi thế hệ thống phân phối bước đầu được khai thác thông qua hợp đồng độc quyền phân phối một số sản phẩm thuốc phát minh cho đối tác MSD (Merck Sharp & Dohme (Asia) Ltd.) của Mỹ tại thị trường Việt Nam.
- Chuyển nhượng thành công thương hiệu Eugica cho đối tác Mega Wecare theo hợp đồng ký kết ngày 12/12/2012, giá trị chuyển nhượng 6 triệu USD, ghi nhận khoản thu nhập khác trong tháng 07/2013. DHG tiếp tục phân phối dòng sản phẩm Eugica trong năm 2013 và gia công dòng sản phẩm này ít nhất 5 năm (2013-2017). Đây là thương vụ chuyển nhượng nhãn hiệu đầu tiên của một Công ty Dược Việt Nam, khẳng định giá trị thương hiệu các nhãn hàng của DHG thông qua hoạt động đầu tư Marketing bài bản.

Mục tiêu chuyển nhượng:

- + DHG mong muốn sản phẩm Eugica không chỉ phát triển tại thị trường Việt Nam mà còn hướng ra xuất khẩu dựa trên thị trường sẵn có của đối tác tại 25 quốc gia trên thế giới.
- + Sản lượng xuất khẩu sản phẩm viên nang mềm Eugica cho đối tác tăng sẽ giúp khai thác tối đa công suất nhà máy viên nang mềm của DHG.
- + Giá trị nhận được từ thương vụ dự kiến sẽ tiếp tục đầu tư phát triển các nhãn hàng có tiềm năng khác.
- + Bên cạnh đó, các sản phẩm Eugica được sản xuất bằng thảo dược trong nước, góp phần phát triển nguồn dược liệu Việt Nam.
- Hoàn thành dự án đầu tư xây dựng mới, hiện đại Nhà xưởng Non Beta Lactam (công suất thiết kế 04 tỷ đơn vị sản phẩm) và các hạng mục phụ trợ khác tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, Tỉnh Hậu Giang. Mặc dù tình hình triển khai dự án chưa đúng tiến độ ban đầu đề ra, tuy nhiên, nhà máy cũng đã được xét đạt tiêu chuẩn GMP WHO tháng 11/2013, nâng công suất lên gấp đôi so với công suất hiện tại, đang xin số đăng ký sản phẩm và dự kiến chính thức hoạt động vào tháng 4/2014. Nhà xưởng Betalactam trễ tiến độ, dự kiến hoàn thành tháng 12/2014.
- Thuê tư vấn EY thực hiện tái cấu trúc Công ty; từng bước hoàn thiện và ban hành các quy trình, quy chế trong hoạt động quản lý, kinh doanh; vận dụng nhiều mô hình quản trị, công cụ thực hiện chiến lược hiện đại.
- Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, hệ thống ERP (giải pháp BFO) hoạt

động giúp cung cấp thông tin, số liệu nhanh chóng, chính xác, hỗ trợ đắc lực cho Ban Quản trị trong quá trình ra quyết định.

- Tiềm lực tài chính mạnh, công bố thông tin minh bạch giúp Công ty khai thác hiệu quả nguồn lực, các chiến lược đầu tư, các hợp đồng giao dịch, mua bán và tạo niềm tin lớn cho các cổ đông, nhà đầu tư.
- Sau 05 năm, giá trị vốn hóa của DHG tăng gấp 03 lần, từ 2.400 tỷ VNĐ (02/01/2009) tăng lên 7.452 tỷ VNĐ (31/12/2013); so với thời điểm ngày 28/03/2014, giá trị vốn hóa đạt 9.151 tỷ VNĐ, tăng gấp 3,8 lần. Tổng tài sản và vốn chủ sở hữu theo báo cáo tài chính đều tăng gần gấp 03 lần.

1.2. Giải thưởng và các danh hiệu được tôn vinh

- Liên tiếp 18 năm liền sản phẩm của DHG được người tiêu dùng bình chọn Hàng Việt Nam Chất lượng cao.
- Liên tiếp 07 năm liền đạt danh hiệu “Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín”.
- Liên tiếp 02 năm liền nằm trong Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam (do Báo Nhịp Cầu đầu tư phối hợp với các đơn vị chuyên môn tổ chức bình chọn).
- Liên tiếp 05 năm liền Báo cáo thường niên đạt thứ hạng cao trong Cuộc thi bình chọn Báo cáo thường niên xuất sắc nhất (năm 2008-2009-2010 đạt giải Đặc biệt, năm 2011-2012 đạt giải Top 10 Báo cáo thường niên xuất sắc nhất).
- Liên tiếp 05 năm liền là doanh nghiệp tiêu biểu trên thị trường chứng khoán Việt Nam.
- Vượt qua 15.000 doanh nghiệp được khảo sát, DHG vinh dự là 01 trong 10 Công ty của Việt Nam được tạp chí kinh doanh Forbes bình chọn vào “Top 200 Công ty vừa và nhỏ tốt nhất Châu Á năm 2011”.
- Các giải thưởng thương hiệu khác do người tiêu dùng bình chọn như: “Thương hiệu mạnh Việt Nam”, “Thương hiệu uy tín, sản phẩm chất lượng vàng”, “Thương hiệu nổi tiếng Việt Nam”.

1.3. Nguyên nhân đạt kết quả

- Sản phẩm chất lượng và uy tín thương hiệu tạo được sự an tâm, tin tưởng của người tiêu dùng, các khách hàng và hệ thống bệnh viện.
- Khai thác được lợi thế hệ thống phân phối sâu rộng, tiềm lực tài chính mạnh và hoạt động Marketing hiệu quả.
- Hầu hết lãnh đạo cấp cao, cấp trung có điều kiện và khả năng tiếp cận các tiêu chuẩn, quy trình quản lý, kiến thức quản trị doanh nghiệp và công cụ thực hiện chiến lược – điều hành sản xuất kinh doanh. Từ đó, mang lại sự thỏa mãn cao nhất cho khách hàng, đồng thời quy trình quản trị ngày càng hoàn thiện và chuyên nghiệp.
- Bám sát chiến lược, linh hoạt trong quá trình điều hành, kịp thời trong điều chỉnh các chính sách nội bộ phù hợp hơn và sự quyết tâm, nỗ lực phấn đấu của tập thể cán bộ - nhân viên DHG.

- 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.
- Sự quan tâm, cộng tác của cổ đông, các nhà đầu tư giúp DHG có những chiến lược phù hợp thực tế và điều kiện kinh tế vĩ mô.

1.4. Công việc còn tồn đọng

- Việc chuyển mục đích sử dụng lô đất 28.330,9 m² tại số 288Bis Nguyễn Văn Cừ (bên cạnh trụ sở chính của Công ty) từ “đất cơ sở sản xuất kinh doanh” sang “đất ở đô thị” đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 (29/04/2010) thông qua. Đến nay vẫn chưa thực hiện xong thủ tục. DHG Pharma đã gửi hồ sơ cho Sở Tài Nguyên Môi trường và Sở Xây dựng. Thời gian hoàn thành còn phụ thuộc vào việc phê duyệt chủ trương của các Sở, Ban ngành Tp. Cần Thơ (dự kiến Quý 4/2014 sẽ phê duyệt chủ trương)
- Đất thuê tại Khu Công nghiệp Trà Nóc: Do di dời địa điểm xây dựng Nhà máy mới đến Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh – Hậu Giang để khai thác lợi thế chính sách miễn thuế TNDN (ước tính 1.000 tỷ VNĐ), đất thuê tại Khu Công nghiệp Trà Nóc – Tp. Cần Thơ không còn mục đích sử dụng. Vì thế, DHG Pharma đã thực hiện các thủ tục để chuyển giao lại cho Ban Quản lý Khu Công nghiệp. Hiện tại, DHG Pharma chỉ mới thu hồi được một phần tiền đầu tư. Khoản tiền còn lại là 12.098.613.904 VNĐ.
- Nhà xưởng Betalactam tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, tỉnh Hậu Giang trễ tiến độ, dự kiến hoàn thành tháng 12/2014.

1.5. Những điểm cần hoàn thiện

- Sản phẩm của DHG chủ yếu thuộc nhóm generic, có nhiều sản phẩm chuyên biệt nhưng vẫn trong giai đoạn xây dựng thương hiệu nên chiếm tỷ trọng chưa cao.
- Do thị trường nhiều biến động, tính đồng bộ trong sản xuất chưa cao và danh mục sản phẩm đa dạng nên ở từng thời điểm, năng lực sản xuất vẫn chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu bán hàng.
- Triển khai sản xuất nhà máy mới chậm tiến độ do hoàn cảnh khách quan thay đổi 03 lần địa điểm xây dựng; do Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh giao đất cho Công ty không đúng tiến độ. Và do công trình xây dựng của DHG có quy mô lớn nên các gói thầu khi đưa tiêu chí hợp đồng theo Luật đấu thầu có ít nhà thầu tham gia, một số gói thầu bị hủy phải đấu thầu lại nhiều lần.
- Một số quy định, quy chế trong điều hành sản xuất kinh doanh vẫn còn nhiều điểm chưa phù hợp, chưa thực tế, cần sửa đổi, hoàn chỉnh để phù hợp tình hình thực tế của doanh nghiệp và sự thay đổi của thị trường.

2. Kết quả thực hiện chỉ tiêu so với kế hoạch và tăng trưởng 05 năm 2009 – 2013

Chỉ tiêu (tỷ VNĐ)	2009	2010	2011	2012	2013
Kế hoạch					
Doanh thu thuần	1.500	1.920	2.240	2.750	3.200
Lợi nhuận trước thuế	150	310	380	505	570
Thực hiện					
Doanh thu thuần	1.746	2.035	2.491	2.931	3.527
Lợi nhuận trước thuế	410	434	491	585	782
Thực hiện/Kế hoạch					
Doanh thu thuần	116%	106%	111%	107%	110%
Lợi nhuận trước thuế	273%	140%	129%	116%	137%
Tăng trưởng					
Doanh thu thuần	17,5%	16,5%	22,4%	17,7%	20,3%
Lợi nhuận trước thuế	182,4%	6,0%	13,1%	19,1%	33,6%

Ghi chú: Lợi nhuận trước thuế thực hiện năm 2009 có khoản hoàn nhập dự phòng 67,6 tỷ VNĐ và Lợi nhuận trước thuế năm 2013 có thu nhập bất thường từ chuyển nhượng thương hiệu Eugica (122 tỷ VNĐ) và đã trích Quỹ phát triển KHCN 5% lợi nhuận trước thuế (36 tỷ VNĐ).

Theo kế hoạch ĐHĐCĐ phê duyệt từng năm, các chỉ tiêu thực hiện đều hoàn thành vượt mức kế hoạch, đặc biệt là chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế. Cụ thể, năm 2013, doanh thu thuần tăng gấp 2,4 lần và lợi nhuận trước thuế tăng gấp 5,4 lần so với năm 2008.

Theo kế hoạch 5 năm 2009 – 2013 DHG đã trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2008, doanh thu thuần thực hiện năm 2013 vượt chỉ tiêu kế hoạch 19% so với kế hoạch ban đầu đề ra năm 2008 (2.966 tỷ VNĐ) và lợi nhuận trước thuế vượt 230% (237 tỷ VNĐ).

3. Các đợt phát hành tăng vốn điều lệ từ 2009 – 2013

ĐVT: 1.000 VNĐ

Thời gian phát hành	Đối tượng phát hành	Nguồn vốn phát hành	Vốn tăng	Vốn điều lệ sau phát hành
10/2009 – 12/2009	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:1)	Quỹ đầu tư phát triển	66.629.620	266.629.620
06/2010 – 09/2010	Người lao động (ESOP 2010)	Người lao động nộp tiền	2.500.000	269.129.620
03/2011 – 06/2011	Người lao động (ESOP 2011)	Người lao động nộp tiền	2.500.000	271.629.620
06/2011 – 08/2011	Cổ đông hiện hữu (Cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1,4)	Thặng dư vốn cổ phần và Quỹ đầu tư phát triển	380.134.670	651.764.290
04/2012 – 06/2012	Người lao động (ESOP 2012)	Người lao động nộp tiền	2.000.000	653.764.290

4. Tình hình đầu tư tài sản theo Nghị quyết ĐHĐCĐ

ĐVT: tỷ VNĐ

Nội dung	Kế hoạch	Thực hiện 2009	Thực hiện 2010	Thực hiện 2011	Thực hiện 2012	Thực hiện 2013	Tổng cộng	Thực hiện/Kế hoạch
Đầu tư đã quyết toán ghi nhận tài sản	360,8	50,0	29,6	124,9	99,1	60,4	364	100,8%
Nghị quyết 001/2009/NQ.ĐHĐCĐ ngày 25/04/2009								
Mua đất, xây văn phòng làm việc hệ thống phân phối	50,0	50,0					50,0	100%
Nghị quyết 001/2010/NQ.ĐHĐCĐ ngày 29/04/2010								
Mua đất, xây văn phòng làm việc hệ thống phân phối	29,0		29,6				29,6	102,1%
Nghị quyết 001/2011/NQ.ĐHĐCĐ ngày 29/04/2011	180,0			124,0	14,2	31,0	169,2	94%
- Nhà cửa	70,0			39,3	14,2	6,2	59,7	
- Máy móc thiết bị, phương tiện vận tải	53,3			35,0	-	24,8	59,8	
- Dự án Nhà máy viên nang mềm	56,7			49,7	-	-	49,7	
Nghị quyết 001/2012/NQ.ĐHĐCĐ ngày 29/04/2012	101,8			0,9	84,9	29,4	115,2	113,2%
- Nhà cửa	56,7			-	26,1	18,8	44,9	
- Máy móc thiết bị, phương tiện vận tải	45,1			0,9	58,8	10,6	70,3	
Đầu tư chưa quyết toán (đang theo dõi)	736,0			65,8	49,0	269,1	384,0	52,2%
Nghị quyết 002/2011/NQ.ĐHĐCĐ ngày 29/11/2011 đầu tư vào dự án nhà máy dược phẩm và bao bì, giá trị đầu tư 676 tỷ đồng, tiền đất 63,6 tỷ đồng = 740 tỷ đồng. Trong đó Nhà máy Bao bì 34,7 tỷ đồng. Sau đó tách làm 2 dự án, Dự án Nhà máy bao bì theo NQ 003/2013/NQ.HĐQT ngày 31.1.2013 là 94,7 tỷ VNĐ.								
Dự án Nhà máy Dược phẩm DHG	676,0			65,8	49,0	225,5	340,4	
Dự án Nhà máy Bao bì và In DHG tách riêng (trừ ra khỏi dự án Nhà máy mới Dược phẩm)	(34,7)							
Dự án Nhà máy Bao bì và In DHG	94,7					43,6	43,6	
Tổng cộng	1.096,8	50	29,6	190,7	148,1	329,5	748	68,2%

5. Tình hình trích lập và sử dụng các quỹ từ 2009 – 2013

5.1.Quỹ đầu tư phát triển

Trích lập và sử dụng

ĐVT: VNĐ

Năm	Tồn đầu năm	Trích lập	Chi sử dụng (phát hành cổ phiếu thưởng)	Tồn cuối năm
2009	38.460.772.279	32.826.852.207	66.629.620.000	4.658.004.486
2010	4.658.004.486	199.671.438.257	-	204.329.442.743
2011	204.329.442.743	83.427.883.317	1.373.277.176	286.384.048.884
2012	286.384.048.884	204.753.118.379	-	491.137.167.263
2013	491.137.167.263	210.259.593.005	-	701.396.760.268

5.2. Quỹ dự phòng tài chính

Trích lập và sử dụng

ĐVT: VNĐ

Năm	Tồn đầu năm	Trích lập	Chi sử dụng	Tồn cuối năm
2009	21.962.409.519	7.782.491.362	-	29.744.900.881
2010	29.744.900.881	34.470.512.052	-	64.215.412.933
2011	64.215.412.933	2.326.208.730	-	66.541.621.663
2012	66.541.621.663	220.422.972	-	66.762.044.635
2013	66.762.044.635	167.707.182	-	66.929.751.817

5.3. Quỹ phát triển khoa học công nghệ

Trích lập và sử dụng

ĐVT: VNĐ

Năm	Tồn đầu năm	Trích lập	Chi sử dụng	Tồn cuối năm
2009	-	-	-	-
2010	-	38.700.159.618	2.042.786.642	36.657.372.976
2011	36.657.372.976	-	15.379.304.233	21.278.068.743
2012	21.278.068.743	-	5.511.609.394	15.766.459.349
2013	15.766.459.349	36.350.477.547	13.121.728.303	38.995.208.593

5.4. Quỹ khen thưởng phúc lợi

Trích lập và sử dụng

ĐVT: VNĐ

Năm	Tồn đầu năm	Trích lập	Chi sử dụng	Tồn cuối năm
2009	(5.199.225.356)	16.539.896.136	3.680.944.067	7.659.726.713
2010	7.659.726.713	35.809.418.401	18.458.981.126	25.010.163.988
2011	25.010.163.988	46.154.435.742	52.058.613.163	19.105.986.567
2012	19.105.986.567	43.109.274.016	23.000.823.400	39.214.437.183
2013	39.214.437.183	56.292.766.983	68.750.749.842	26.756.454.324

PHẦN 2: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2013

1. Đặc điểm môi trường kinh doanh năm 2013

- Kinh tế Việt Nam năm 2013 tăng trưởng thấp, thị trường biến động, sức mua giảm. Kinh tế vĩ mô có nhiều ảnh hưởng tác động đến thị trường dược phẩm và hoạt động của Công ty.
- Tăng trưởng Ngành Dược Việt Nam chỉ đạt 6,7%, trong đó ngành Dược nội địa (tiêu thụ thuốc sản xuất trong nước) tăng 8,3% so với cùng kỳ.

- Giá bán tiếp tục chịu sự quản lý của nhà nước. Môi trường cạnh tranh ngành dược cao, đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài với công nghệ hiện đại, năng suất cao, nguồn nhân lực có trình độ và đầu tư mạnh cho quảng cáo, tiếp thị.
- Sự khác biệt đã tạo nên lợi thế cạnh tranh để DHG vượt qua khó khăn thị trường, giữ vững vị trí dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam, thị phần ngày một tăng cao đó là: chiến lược thị trường linh hoạt, sản phẩm có chiều sâu, hệ thống phân phối sâu rộng, hơn 1.000 nhân sự khối bán hàng với bản sắc văn hóa riêng biệt, chu đáo chăm sóc trực tiếp cho hơn 20.000 khách hàng.

2. Hoạt động sản xuất

- Tổng sản lượng sản xuất đạt 4,58 tỷ đơn vị sản phẩm, tăng 9,7% so với cùng kỳ. Tổng giá trị sản xuất đạt 4.104 tỷ VNĐ, tăng 20,3% so với cùng kỳ.
- Các xưởng sản xuất nhà máy Nguyễn Văn Cừ tăng năng suất, giảm công lao động, tiết kiệm chi phí với tổng số tiền 7,76 tỷ VNĐ (tăng 23% so với năm 2012). Đó là kết quả của việc đầu tư tự động hóa các công đoạn sản xuất thủ công tốn nhiều nhân lực; sắp xếp công việc hợp lý, nhân sự ổn định, tay nghề công nhân được nâng cao, khai thác tối đa công suất thiết bị. Cụ thể:
 - + Chi phí sản xuất giảm 9,42%, hao hụt sản phẩm giảm 6,6%, hao hụt nhôm - PVC giảm 2,2 %, sản phẩm không phù hợp do lỗi chủ quan giảm 20%.
 - + Tăng cỡ lô cho 12 mặt hàng, tiết kiệm được nhiều chi phí kiểm nghiệm, lưu mẫu.
 - + Năng suất lao động của các xưởng sản xuất tăng 13%.
- Công ty In – Bao bì (DHG PP):
 - + Thay đổi chất lượng thùng giấy, giảm hơn 30% quy cách thùng đang sử dụng.
 - + Hoàn thành việc xây dựng mới nhà máy In Bao bì DHG PP1 tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, triển khai sản xuất an toàn – hiệu quả.
 - + Giải thể DHG PP tại Nguyễn Văn Cừ từ ngày 31/12/2013.
 - + Triển khai mô hình khép kín về công nghệ từ chế bản → in → hoàn thiện sản phẩm thông qua hệ thống CTP (computer to plate) kết nối với máy in offset thế hệ mới, giúp tự động hóa hoàn toàn một số công đoạn trong in ấn, rút ngắn thời gian sản xuất, giảm hao hụt nguyên vật liệu, hạn chế được lượng chất thải nguy hại, lưu trữ dữ liệu trên máy tính và đĩa mềm giúp cho việc tái bản nhanh chóng, đúng với mẫu đặt hàng.
- Công ty Dược liệu (DHG Nature):
 - + Khắc phục được tình trạng hao hụt ở công đoạn sấy phun, giúp giảm giá thành sản phẩm, tăng 20% tỷ suất lợi nhuận nhóm sản phẩm dược liệu.
 - + Thay đổi phương pháp sản xuất các loại cao dược liệu, giúp giảm 70% số lần sản phẩm không phù hợp.
 - + Cải tiến quy trình sản xuất, tăng tỷ suất lợi nhuận chế biến gel nhôm 3%.

3. Hoạt động cung ứng và kinh doanh nguyên liệu

- Cung cấp 5.308 tấn nguyên liệu, 923 triệu nang cứng các loại.
- Hơn 1.700 chủng loại bao bì phục vụ sản xuất.
- Kinh doanh nguyên liệu đạt doanh thu 80 tỷ VNĐ, tăng 63,2% so với năm 2012.

4. Hoạt động phát triển sản phẩm

- Tổng số sản phẩm được cấp số đăng ký trong năm: 54 sản phẩm; trong đó số đăng ký mới: 20 sản phẩm.
- Đề xuất nghiên cứu 25 sản phẩm mới. Triển khai sản xuất 16 sản phẩm mới. Cải tiến 23 quy trình sản xuất.

5. Hệ thống chất lượng

- Các dây chuyền sản xuất nhà máy Nguyễn Văn Cừ tiếp tục được chứng nhận phù hợp với các yêu cầu của GMP WHO, GLP, GSP.
- Nhà máy Non Beta lactam tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh được Cục Quản lý Dược chứng nhận phù hợp với các yêu cầu của GMP WHO, GLP, GSP vào tháng 11/2013.
- Phòng Kiểm nghiệm tiếp tục được công nhận phù hợp với các yêu cầu của ISO/IEC: 17025. Kho bảo quản thành phẩm tại khu Công nghiệp Tân Tạo và Tổng kho được chứng nhận GDP, GSP.
- Hệ thống quản lý chất lượng tiếp tục được chứng nhận phù hợp với các yêu cầu của ISO 9001: 2008.
- Tiếp tục được công nhận 07 sản phẩm đạt tương đương sinh học (Hapacol 250, thuốc bột Hafixim 100, Haginat 500, Klamentin 1g, Klamentin 625, Klamentin 500, Azithromycin 200 thuốc bột). Đang tiến hành thử lâm sàng: Naturenz, Eyclight Vita Yellow.

6. Hoạt động Marketing

- Tổ chức 450 chương trình truyền thông trực tiếp cho người tiêu dùng thông qua các hình thức sampling, tư vấn, giới thiệu sản phẩm, bán hàng tại nhà thuốc, trường học, chợ, nhà ga, hội chợ, siêu thị.... Các chương trình đã thu hút hơn 1,3 triệu người tiêu dùng trực tiếp tham gia.
- Tổ chức các buổi hội thảo giới thiệu sản phẩm, hội thảo chuyên đề khoa học cho các bác sĩ, dược sĩ nhà thuốc.
- Các nhãn hàng Unikids, Eyclight, Hapacol, Naturenz, Davita, Natto Enzym quảng cáo trên hơn 20 đầu báo và tạp chí có số lượng độc giả cao nhất như: Tuổi trẻ, Thanh niên, Tiếp thị gia đình, Sài gòn tiếp thị, Thế giới phụ nữ, Phụ nữ TP HCM,

Thể thao, Thuốc sức khỏe...

- Các nhãn hàng đăng tải thông tin sản phẩm và tư vấn sử dụng sản phẩm, chăm sóc sức khỏe trên các trang web và forum uy tín, có lượng người truy cập cao như: tuoitre.vn, thanhnien.com.vn, vnexpress.net, 24.com.vn, webtretho.vn, vnn.vn, lamchame.com.vn, google... và tổ chức các cuộc thi cho người tiêu dùng trên website, facebook fanpage.
- Tham gia 07 kỳ hội chợ với mô hình mới nên hoạt động truyền thông và kinh doanh rất hiệu quả. Giữ vững thế mạnh là 01 trong 02 gian hàng nổi bật nhất hội chợ về hình thức, sức lôi cuốn, hoạt động phong phú, hấp dẫn, tổ chức bài bản, chuyên nghiệp.

7. Hoạt động xuất khẩu

- Doanh thu xuất khẩu năm 2013 là 33,5 tỷ VNĐ, đạt 112% kế hoạch năm, tăng trưởng 39% so với cùng kỳ.
- DHG hiện có thị trường xuất khẩu tại 12 quốc gia gồm: Moldova, Ukraina, Myanma, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigeria, Lào, Singapore, Jordan, SriLanka, Rumani.
- Các thị trường mới đang phát triển có Indonesia, Philippin, Malaysia, Ghana, Ethiopia, Uzabekistan.
- Phát triển thêm 68 sản phẩm mới
- Tham gia khảo sát Triển Lãm Quốc Tế Y Dược lần thứ 13 tại Tp. HCM
- Khảo sát thị trường và làm việc với các đối tác mới: Indonesia, Singapore, Myanmar, Mông Cổ, Lào
- Hỗ trợ khách hàng Joyson thực hiện triển khai Marketing sản phẩm Bocalex C1000 ở trung tâm Mustafa Singapore

8. Hoạt động chăm sóc khách hàng

- Kết hợp với DHG Travel tổ chức 80 tour cho 842 lượt khách hàng đi du lịch trong và ngoài nước.
- Tổ chức chương trình “Đóa hồng yêu thương” nhân mùa Vu Lan báo hiếu cho khách hàng các đơn vị Công ty con và Chi nhánh Tp. HCM với 636 khách hàng tham gia.
- Tổ chức thành công hội nghị khách hàng năm 2013 với chủ đề “Tình đất phương Nam” cho 6.000 khách hàng và các đối tác, cổ đông, nhà đầu tư tham dự.
- Triển khai, thực hiện 06 chương trình “Trải nghiệm mùa hè” cho 533 học viên, tặng quà cho con khách hàng thi đỗ đại học, chăm sóc khách hàng.

9. Hoạt động đầu tư phát triển

- Tiếp tục đầu tư mua đất, xây dựng nhà cho hệ thống phân phối: 29,2 tỷ VNĐ.
- Tiếp tục đầu tư cho nhà máy tại 288 Bis Nguyễn Văn Cừ - Tp Cần Thơ với tổng vốn đã đầu tư 25,5 tỷ VNĐ nhằm bổ sung, nâng cấp máy móc thiết bị, phương tiện vận tải cho nhà máy hiện tại, bao gồm:

Hạng mục	Số tiền (tỷ VNĐ)
Thiết bị kiểm nghiệm	2,5
Thiết bị nghiên cứu	5,4
Thiết bị sản xuất	3,8
Phương tiện vận tải	13,8
Tổng cộng	25,5

- Dự án đầu tư xây dựng nhà máy dược phẩm tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh: Đã hoàn thành các hạng mục Xưởng sản xuất dược phẩm Non-Betalactam, nhà kho, khu văn phòng, hội trường. Hạng mục nhà xưởng, nhà kho Beta lactam đang thực hiện, dự kiến hoàn thành tháng 12/2014. Đã giải ngân đến ngày 31/12/2013 là 276,4 tỷ VNĐ (chưa bao gồm tiền đất 63,6 tỷ VNĐ).
- Dự án đầu tư xây dựng nhà máy In Bao Bì DHG PP1 tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh: tổng khái toán 94,7 tỷ VNĐ, đã giải ngân đến 31/12/2013 43,6 tỷ VNĐ.

10. Hoạt động tài chính - kế toán

- Thiết lập, thực hiện, theo dõi và báo cáo tình hình thực hiện ngân sách toàn công ty theo từng quý/năm, giúp cho các đơn vị cân đối ngân sách thực hiện góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động.
- Báo cáo tài chính thực hiện đúng tiến độ, công bố kịp thời trên thị trường chứng khoán, phối hợp thực hiện Báo cáo kiểm toán, kiểm tra quyết toán thuế đúng quy định, tăng niềm tin với nhà đầu tư, cổ đông.
- Tăng cường công tác quản lý tiền - hàng - công nợ - tài sản, đảm bảo hiệu quả việc sử dụng vốn.
- Bộ phận phân tích tài chính thực hiện phân tích các dự án theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc, góp phần tham mưu cho Ban điều hành trong việc ra quyết định.
- Kiểm tra, kiểm soát chứng từ, hóa đơn hợp lý, hợp lệ, đúng quy định. Phát hiện và điều chỉnh kịp thời những bất hợp lý trong chứng từ, góp phần hoàn thiện sổ sách chứng từ.
- Khai thác, sử dụng hiệu quả các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng, góp phần nâng cao hiệu quả chung.

11. Hoạt động chăm sóc cộng đồng

Trong năm 2013, DHG đã dành hơn 6 tỷ đồng cho các hoạt động cộng đồng, một số hoạt động như sau:

- Tổ chức hoạt động đi bộ “Ngành y tế Cần Thơ vì mạng lưới y tế cơ sở” và lễ Mít ting kỷ niệm ngày Thầy thuốc Việt Nam 27/2 cho 3.000 lượt người tham gia.
- Hướng dẫn người tiêu dùng thông qua các chương trình truyền hình trực tiếp như “Thầy thuốc với mọi nhà”, “Nhịp cầu y tế” với hơn 1.900 cuộc điện thoại giao lưu và hơn 3.500 khán giả xem chương trình trực tiếp tại trường quay.
- Ngân hàng máu nhận được 248 đơn vị máu của các tình nguyện là CB.CNV DHG.
- Tiếp tục chương trình chăm lo cho người nghèo chủ đề “Hành trình vì bệnh nhân nghèo”. Năm 2013 Quỹ Bảo trợ Bệnh nhân nghèo của Dược Hậu Giang đã nhận được 1,62 tỷ VNĐ; trong đó, sự đóng góp của đối tác và các khách hàng 387 triệu VNĐ; sự đóng góp từ thu nhập hàng tháng của CB.CNV DHG là 1,23 tỷ VNĐ.
- Thực hiện 149 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí cho 70.942 lượt người dân của 43 tỉnh thành trong cả nước.
- Với tinh thần tương thân tương ái, CB.CNV đã đóng góp “Quỹ tấm lòng vàng” số tiền 90 triệu VNĐ; ủng hộ “Hội bảo trợ bệnh nhân nghèo” TP. Cần Thơ 300 triệu VNĐ. Ủng hộ ngày “Vì người nghèo” 400 triệu VNĐ (do Ủy ban Mặt trận Tổ quốc phát động). Ủng hộ Y tế cơ sở 350 triệu VNĐ từ CB.CNV đóng góp và trích Quỹ Bệnh nhân nghèo.
- Tổ chức các hoạt động cứu trợ, giúp đỡ đồng bào bị thiên tai, ủng hộ người nghèo tiền, tập sách, quần áo, quà, thuốc trị bệnh và các hoạt động xã hội khác, với tổng số tiền là 200 triệu VNĐ.
- Thăm và tặng suất ăn dinh dưỡng tại Trung tâm nuôi dưỡng người già quận Bình Thủy, nấu thức ăn dinh dưỡng cho các cháu tại Trung tâm nuôi trẻ mồ côi TP. Cần Thơ; tổ chức thăm và tặng quà vào dịp tết cho hai trung tâm này, với số tiền 150 triệu VNĐ.

12. Hoạt động chăm sóc người lao động

- Tổ chức khám sức khỏe cho 1.315 thân nhân CBCNV với số tiền 1,3 tỷ VNĐ.
- Thực hiện đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, ngoài ra còn mua bảo hiểm tai nạn, ốm đau, nằm viện cho CB.CNV.
- Tổ chức cho CB.CNV khám sức khỏe với các tiêu chí kỹ thuật cao để phát hiện sớm các bệnh nan y với số tiền 3,97 tỷ VNĐ; bồi dưỡng độc hại cho người lao động 1,1 tỷ VNĐ.
- Duy trì quỹ tương trợ trong Công ty, hỗ trợ 107 trường hợp với tổng số tiền trên 3,25 tỷ VNĐ cho CB.CNV vay/mượn để sửa chữa, xây nhà, mua vật dụng gia đình. Năm 2013, giúp đỡ CB.CNV và gia đình điều trị bệnh, thăm hỏi ốm đau, tặng quà cưới, viếng tang 795 lượt người số tiền 666 triệu VNĐ. Chi cho mỗi CB.CNV được khám bệnh cho 01 người thân (cha/mẹ/vợ/chồng/con) với mức phí 1.000.000 VNĐ/người.

- 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; Công đoàn chi cho 63 cán bộ lãnh đạo, cán bộ công đoàn tham quan du lịch Hà Nội- Hạ Long với số tiền 723 triệu VNĐ.
- Tổ chức cho CB.CNV tham gia cuộc thi viết “Đóa hồng yêu thương” về những đáng sinh thành và mời cha mẹ CB.CNV đến dự lễ Vu Lan, chiêu đãi tiệc buffet chay, tạo nên những cảm xúc yêu thương gắn bó của gia đình nhân viên với DHG.

13. Hoạt động IT

- ERP (giải pháp BFO) đáp ứng kịp thời những thay đổi chiến lược của Công ty.
- Triển khai phần mềm nhà thuốc GPP cho hơn 150 nhà thuốc ở các khu vực Mekong và TP. HCM.
- Hoàn thành hệ thống mạng cho nhà máy mới tại KCN Tân Phú Thạnh.

14. Hoạt động nhân sự

- Tổng số nhân sự tính đến 31/12/2013 là 2.830 người; trong đó: trên đại học: 53.; đại học: 588; trung học chuyên nghiệp: 1.321; Sơ cấp, PTTH: 861.
- Tuyển dụng 144 nhân sự cho khối bán hàng, huấn luyện 1.000 nhân viên khối bán hàng với chủ đề “Sống và khát vọng”, “Đêm dành cho trái tim”, ...
- 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.
- Mời Công ty EY tư vấn quản trị chiến lược, thay đổi mô hình cơ cấu tổ chức, thiết lập ma trận phân quyền và một số nội dung khác.
- Tạo điều kiện 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.
- Tổng chi phí huấn luyện là 5,37 tỷ VNĐ.

Trong năm 2013, DHG đã nhận được sự hỗ trợ của UBND Thành phố Cần Thơ, Sở Y tế Cần Thơ, Cục Quản lý Dược, Tổng Công ty Đầu tư & Kinh doanh vốn, các nhà đầu tư và các sở/ban/ngành/đoàn thể. Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo và CB-CNV DHG xin được ghi nhận và chân thành cảm ơn sự giúp đỡ quý báu của Quý cơ quan, sự quan tâm, hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi, tiếp thêm động lực giúp DHG hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh doanh.

PHẦN 3: HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ II (2009 – 2013)

1. Thay đổi thành viên HĐQT trong nhiệm kỳ II

STT	Họ và tên	Chức danh	Bổ nhiệm	Thay đổi
1.	Phạm Thị Việt Nga	Chủ tịch HĐQT	25/04/2009	
2.	Lê Minh Hồng	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
3.	Lê Chánh Đạo	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
4.	Nguyễn Thị Hồng Loan	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
5.	Lê Đình Bửu Trí	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
6.	Nguyễn Như Song	Thành viên HĐQT	25/04/2009	
7.	Nguyễn Sĩ Trung Kỳ	Thành viên HĐQT	25/04/2009	Từ nhiệm 25/04/2013
8.	Đoàn Đình Duy Khương	Thành viên HĐQT		Bầu bổ sung 29/04/2010

2. Các cuộc họp của HĐQT

Trong nhiệm kỳ hoạt động 2009 – 2013, HĐQT đã tiến hành tổng cộng 58 cuộc họp định kỳ và đột xuất để họp bàn, thảo luận, xem xét, phê duyệt và thông qua các vấn đề thuộc chức năng và nhiệm vụ, quyền hạn của tập thể - cá nhân thành viên của HĐQT.

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.

Các tiểu ban chuyên môn phát huy vai trò, giữ lịch sinh hoạt, báo cáo hàng quý cho HĐQT, tham gia nhiều ý kiến mang lại hiệu quả thiết thực.

Các cuộc họp Hội đồng quản trị được tổ chức và tiến hành theo đúng Điều lệ Công ty. Các Biên bản, Nghị quyết, Quyết định của Hội đồng quản trị đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ theo đúng quy định.

Trong năm 2013, HĐQT đã tiến hành 18 cuộc định kỳ và đột xuất thông qua hình thức họp trực tiếp hoặc gửi thư xin ý kiến qua thư điện tử để tập trung giải quyết và thông qua các nội dung chủ yếu sau:

Phiên họp	Thành viên tham dự	Nội dung
Quý 1/2013		
Ngày 04/01/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	<ul style="list-style-type: none"> - Phê duyệt hạn mức tín dụng ngắn hạn năm 2013. - Phê duyệt mức lương mới của Ban Tổng Giám đốc, cử nhân sự tham gia quản lý Quỹ khoa học công nghệ.
Ngày 10/01/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua các báo cáo năm 2012, Báo cáo tiến độ và tình hình thi công Nhà máy mới. - Phê duyệt chủ trương đầu tư xây dựng nhà SH Pharma, mua đất trồng dược liệu tại Đà Lạt cho DHG Nature, điều chỉnh dự án và phê duyệt kế hoạch đấu thầu nhà máy DHG PP 1
Ngày 31/01/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua chủ trương thay đổi nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất và đầu tư xây dựng nhà cho CN Hải Phòng.
Ngày 18/03/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	<ul style="list-style-type: none"> - Bổ sung và đề cử Ông Nguyễn Như Song làm trưởng tiểu ban xây dựng chiến lược, phát triển nguồn nhân lực - Thống nhất tạm ứng cổ tức đợt 2/2012. Tỷ lệ tạm ứng 10%; Thời gian thanh toán 18/04/2013
Ngày 27/03/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua các nội dung tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 của DHG Pharma và SH Pharma.
Quý 2/2013		
Ngày 26/04/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua việc giải thể các Chi nhánh của DHG Pharma tại Vĩnh Long, Bến Tre, Trà Vinh, Lâm Đồng. - Thông qua các báo cáo Quý 1/2013, Kế hoạch Quý 2/2013 của Ban TGD và các tiểu ban, Báo cáo tiến độ Nhà máy mới.
Ngày 27/05/2013	7/7 TV HĐQT 2/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua sửa đổi, bổ sung Quy chế quản trị Công ty; Điều lệ Quỹ phát triển khoa học công nghệ. - Thông qua quy chế và mức chia tiền thưởng vượt kế hoạch năm 2012 của Hội đồng quản trị.
Ngày 24/06/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua đề xuất điều chỉnh thẩm quyền phê duyệt của HĐQT, Giám đốc công ty con. - Thống nhất chọn Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers Việt Nam là đơn vị kiểm toán độc lập BCTC năm 2013. - Thông qua chủ trương chuyển nhượng nhà, đất các chi nhánh của DHG Pharma tại Thái Bình, Ninh Bình, Vĩnh Phúc, Phú Thọ, Quy Nhơn, Sóc Trăng, Lâm Đồng, Tp. HCM - Đề cử nhân sự tham gia ứng cử thành viên HĐQT, BKS Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo nhiệm kỳ II (2013 – 2017)

Phiên họp	Thành viên tham dự	Nội dung
Quý 3/2013		
Ngày 01/07/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	- Quyết định thưởng cho những cá nhân, tập thể ảnh hưởng trực tiếp đến việc ra đời, xây dựng, kinh doanh và chuyển nhượng nhãn hàng Eugica.
Ngày 12/07/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	- Thống nhất tạm ứng cổ tức đợt 1/2013, tỷ lệ 15% mệnh giá. - Miễn nhiệm, Bỏ nhiệm chức vụ Giám đốc, Phó Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG.
Ngày 02/08/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	- Thông qua quy chế người đại diện vốn của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang tại các Công ty con, Công ty liên kết.
Ngày 27/08/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	- Thông qua việc bổ sung ngành nghề kinh doanh và dự án “chia sẻ giá trị với nông dân – phát triển vùng dược liệu” ở An Giang của DHG Nature. - Thông qua việc đăng ký điều chỉnh Giấy chứng nhận đầu tư của Nhà máy Dược phẩm DHG.
Ngày 04/09/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	- Thông qua việc thay đổi người đại diện vốn theo ủy quyền và HĐQT của Công ty TNHH MTV A&G Pharma.
Quý 4/2013		
Ngày 12/10/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	- Thông qua việc thay đổi người đại diện vốn theo ủy quyền và HĐQT của Công ty TNHH MTV TG Pharma. - Thông qua chủ trương ký kết hợp đồng tín dụng (100 tỷ VNĐ)
Ngày 05/11/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	- Thông qua các báo cáo của các tiểu ban quý 3/2013 và kế hoạch quý 4/2013, Báo cáo tiến độ Nhà máy mới. - Thông qua việc trích Quỹ Thù lao – tiền thưởng của HĐQT, BKS, BĐH.
Ngày 27/12/2013	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	- Phê duyệt bổ sung hạng mục đầu tư mới cho Dự án Nhà máy Dược Phẩm DHG. - Thông qua việc áp dụng mô hình cơ cấu tổ chức mới.
Ngày 03/01/2014	7/7 TV HĐQT 3/3 TV BKS 4/4 TV BTGD	- Thống nhất chủ trương: tùy theo quy mô hoạt động, ủy quyền cho Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang bổ nhiệm từ một (01) đến ba (03) kiểm soát viên tại các Công ty con TNHH MTV 100% vốn chủ sở hữu của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang. - Thông qua việc giải thể Công ty TNHH MTV In – Bao bì DHG (tên viết tắt: DHG PP)

PHẦN 4: CHIẾN LƯỢC, KẾ HOẠCH KINH DOANH 2014 – 2018 VÀ KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ NĂM 2014

1. Định hướng chiến lược 2014 – 2018

- 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.
- Tối đa hóa năng lực và hiệu quả sản xuất, chất lượng, nghiên cứu.
- Tối đa hóa năng lực và hiệu quả quản trị doanh nghiệp, quản trị tài chính, quản trị chuỗi cung ứng
- Mở rộng hợp tác đầu tư theo hướng đa dạng hóa đồng tâm
- Thực hiện tốt trách nhiệm xã hội và môi trường
- Thực hiện tốt trách nhiệm với người lao động

Chủ đề năm 2014: “40 năm nghĩa tình – cùng thịnh vượng”

2. Kế hoạch kinh doanh 2014 – 2018

Chỉ tiêu (tỷ VNĐ)	2014	2015	2016	2017	2018
Doanh thu thuần	3.880	4.420	5.216	6.199	7.400
<i>Doanh thu hàng DHG sản xuất</i>	3.457	3.833	4.426	5.060	5.597
<i>Doanh thu các hoạt động khác</i>	423	587	790	1.139	1.803
Tăng trưởng doanh thu	10%	14%	18%	19%	19%
Lợi nhuận trước thuế	686	729	835	992	1.184
Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế	6%	6%	14%	19%	19%
<i>Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần</i>	17,7%	17%	16%	16%	16%

3. Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2014

Chỉ tiêu (tỷ VNĐ)	Năm 2012	Năm 2013		Thực hiện/Kế hoạch 2013	Thực hiện 2013/2012	Năm 2014	
		Kế hoạch	Thực hiện			Kế hoạch	Tỷ lệ
Doanh thu thuần	2.931	3.200	3.527	110,2%	20,3%	3.880	10,0%
<i>Doanh thu hàng DHG sản xuất</i>	2.704		3.005		11,1%	3.457	15,0%
<i>Doanh thu các hoạt động khác</i>	227		523		130,4%	423	-19,1%
Tổng lợi nhuận	585		818		39,85%		
<i>Lợi nhuận đã trích Quỹ KHCN</i>	543		611		12,6%		
<i>Trích quỹ KHCN 5%</i>	-		36				
<i>Thu nhập HĐTC</i>	42		48		13,7%		
<i>Thu nhập khác (Eugica)</i>	-		122				
Lợi nhuận trước thuế (đã trích Quỹ phát triển KHCN)	585		782		33,6%		
Lợi nhuận đạt chỉ tiêu: trước trích quỹ KHCN và loại trừ thu nhập Eugica, thu nhập tài chính	543	570	647	113,6%	19,2%	686	6%

Thuyết minh kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm 2014:

Chỉ tiêu doanh thu:

- Dựa vào dự báo tình hình thị trường, mức độ cạnh tranh và số liệu quá khứ.
- Loại trừ doanh thu từ phân phối Eugica 215 tỷ đồng (mục hàng khác).
- Khó khăn phát triển doanh thu hệ điều trị do ảnh hưởng thông tư 01.
- Có thay đổi chính sách bán hàng và phương thức hạch toán.

Chỉ tiêu lợi nhuận:

- Loại trừ lợi nhuận bất thường từ chuyển nhượng thương hiệu Eugica 122 tỷ đồng.
- Loại trừ thu nhập tài chính, không trích lập Quỹ phát triển khoa học công nghệ.
- Giá thành sản phẩm tăng do tăng chi phí khấu hao nhà máy mới.
- Giá thầu cạnh tranh.

4. Kế hoạch đầu tư năm 2014

ĐVT: tỷ VNĐ

STT	Tên dự án đầu tư (tỷ VNĐ)	Dự toán đầu tư	Tiến độ giải ngân	
			Năm 2014	Năm 2015
1	Xây dựng nhà các Chi nhánh trực thuộc, mua lại Đất + Nhà của Nhà nước theo hình thức chuyển giao đất có thu tiền sử dụng	105,8	65,8	40
2	Đầu tư mua 72,86% cổ phần chi phối Công ty Cổ phần dược phẩm Ánh Sao Việt (ASV Pharma Việt Nam)	91,075	91,075	0
3	Hệ thống kho trung chuyển trung tâm vùng	51,86	40	11,86
4	Dây chuyền chế biến dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP WHO	23,3	12	11,3
5	Dây chuyền sản xuất kẹo	36,7	29	7,7
6	Trung tâm dữ liệu	19,7	14	5,7
7	Kho tá dược và nguyên liệu tại Tổng kho CMT8	11	11	0
8	Tách dây chuyền dược liệu, hóa dược tại Nhà máy Nguyễn Văn Cừ	31,7	31,7	0
9	Đầu tư, trang bị nghiên cứu phát triển sản phẩm	30,4	30,4	0
10	Đầu tư phương tiện vận tải	5,5	5,5	0
11	Dự án máy cầm tay hệ thống bán hàng (PDA)	6,1	6,1	0
12	Tái đầu tư, sửa chữa, bảo trì	19,1	19,1	0
13	Quy hoạch khu 288Bis Nguyễn Văn Cừ	1,9	1,9	0
Tổng cộng		434,135	357,575	76,560

Trên đây là báo cáo hết nhiệm kỳ II (2009 – 2013) và chiến lược, kế hoạch kinh doanh – đầu tư nhiệm kỳ III (2014 – 2018) của Hội đồng quản trị. Kính trình Đại hội xem xét và thông qua.

Trân trọng.

Nơi nhân:

- Như trên;
- Lưu: Thư ký HĐQT, BKS, AT

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

(Đã ký)

Phạm Thị Việt Nga