DHG PHARMA

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG

288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ
[T] : (+84) (292) 3891 433
[F] : (+84) (292) 3895 209
[E] : dhgpharma@dhgpharma.com.vn
[W] : www.dhgpharma.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG - BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2016 - MCK: DHG

DHG PHARMA

Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

cất cánh VƯƠN XA

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2016

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CHỮ VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
BCTC	Báo cáo tài chính
BĐH	Ban Điều hành
BFO	Hệ điều hành doanh nghiệp
HĐQT	Hội đồng Quản trị
HĐTV	Hội đồng thành viên
HOSE	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
BKS	Ban Kiểm soát
BTGĐ	Ban Tổng Giám đốc
CAGR	Tốc độ tăng trưởng bình quân
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
CBTT	Công bố thông tin
ĐH	Đại học
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
ĐHCĐ	Đại hội cổ đông
XNLH	Xí nghiệp liên hiệp
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
DHG	Tập đoàn DHG
DHG Pharma	Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang/ Công ty mẹ
CTCP	Công ty Cổ phần
KCN	Khu công nghiệp

CHỮ VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
TPT	Tân Phú Thạnh
DTT	Doanh thu thuần
LNST	Lợi nhuận sau thuế
EPS	Thu nhập trên mỗi cổ phiếu
ESOP	Chương trình sở hữu cổ phiếu cho người lao động
Tăng trưởng GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
GDP	Thực hành tốt phân phối thuốc
GLP	Thực hành tốt phòng kiểm nghiệm thuốc
GMP	Thực hành tốt sản xuất thuốc
GPP	Thực hành tốt nhà thuốc
GSP	Thực hành tốt bảo quản thuốc
GTGT	Giá trị gia tăng
TPCN	Thực phẩm chức năng
R&D	Nghiên cứu và phát triển sản phẩm
ĐVSP	Đơn vị sản phẩm
IR	Quan hệ nhà đầu tư
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
KPI	Chỉ tiêu đánh giá nhân viên
MTATLĐ	Môi trường - An toàn - Lao động
TNHH MTV	Trách nhiệm hữu hạn một thành viên
PIC/S	Hệ thống hợp tác thanh tra Dược phẩm

CHỮ VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
P/B	Giá thị trường/Giá trị sổ sách
P/E	Giá thị trường/Thu nhập trên mỗi cổ phiếu
PR	Quan hệ công chúng
QTKD	Quản trị kinh doanh
ERM	Quản lý rủi ro doanh nghiệp
ROA	Lợi nhuận ròng/Tổng tài sản bình quân
ROE	Lợi nhuận ròng/Vốn chủ sở hữu bình quân
ROS	Lợi nhuận ròng/Doanh thu thuần
VAT	Thuế giá trị gia tăng
ĐVT	Đơn vị tính
VNĐ	Việt Nam đồng
UBND	Ủy ban nhân dân
SXKD	Sản xuất kinh doanh
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán
UBCKNN	Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
WHO	Tổ chức Y tế thế giới
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp

CHỦ ĐỀ BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2016

Sau thời gian thực thi chiến lược tái cấu trúc bộ máy tổ chức, mô hình hoạt động toàn Công ty, DHG Pharma đã tập trung củng cố nội lực, xây dựng bước đà vững chắc để chuyển tiếp tương lai. Năm 2016 được đánh giá là năm có những thay đổi toàn diện trong mọi hoạt động của DHG Pharma và ghi nhận nhiều chuyển biến tích cực khi DHG Pharma đã sẵn sàng bứt phá và tự tin chinh phục những mục tiêu cho một chu kỳ tăng trưởng mới. Đó cũng chính là lý do DHG Pharma đưa ra chủ đề Báo cáo thường niên năm 2016 "**CẤT CÁNH VƯƠN XA**".

NỘI DUNG

05 Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị
06 Tầm nhìn - Sứ mạng - Giá trị cốt lõi
08 Các điểm nổi bật năm 2016
12 Giải thưởng tiêu biểu năm 2016
14 Thông tin tài chính cơ bản 2007 - 2016

18 GIỚI THIỆU CÔNG TY
20 Lịch sử hình thành và phát triển
23 Thông tin chung về Công ty
23 Quá trình tăng vốn điều lệ
24 Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
30 Mô hình hoạt động Công ty
32 Sơ đồ cơ cấu tổ chức
34 Các công ty con và công ty liên kết
38 Giới thiệu Ban Quản trị Công ty

42 BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2016 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2017
44 Tổng quan thị trường ngành dược năm 2016
48 Báo cáo của Hội đồng Quản trị
65 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc
80 Phân tích báo cáo tài chính
90 Phân tích S.W.O.T
92 Chiến lược phát triển 2016 - 2020
94 Kế hoạch kinh doanh 2017
98 Kế hoạch đầu tư 2017

100 BÁO CÁO QUẢN TRỊ CÔNG TY
102 Cơ cấu cổ đông và thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu
105 Hoạt động của Đại hội đồng cổ đông
106 Hoạt động của Hội đồng Quản trị
112 Hoạt động của các Tiểu ban trực thuộc HĐQT
117 Hoạt động của Ban Kiểm soát
121 Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, BKS, BTGĐ
128 Kế hoạch nâng cao chất lượng Quản trị công ty năm 2017
129 Kiểm toán nội bộ và Quản trị rủi ro
134 Đánh giá tình hình thực hiện Quản trị công ty dựa trên Thẻ điểm Quản trị công ty khu vực Asean

146 BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG
148 Tổng quan Báo cáo phát triển bền vững
150 Mục tiêu và định hướng phát triển bền vững
152 Phát triển nguồn nhân lực
157 Môi trường và năng lượng
161 Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường
162 Hoạt động cộng đồng xã hội

164 BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
166 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc
168 Báo cáo kiểm toán độc lập
170 Bảng cân đối kế toán hợp nhất
172 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất
173 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất
174 Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

202 CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI

204 DANH MỤC NỘI DUNG BÁO CÁO THEO THÔNG TƯ 155/2015/TT-BTC

Kính gửi Quý khách hàng, cổ đông và toàn thể CBCNV!

Năm 2016 là một năm ghi nhận đà tăng trưởng tích cực của ngành dược trong nước với tốc độ tăng trưởng hai con số. Tuy nhiên, công nghiệp dược trong nước đang ở mức độ phát triển thấp và còn một số bất cập như thiếu chiến lược tập trung và dài hạn, kỹ thuật tiếp thị chưa cao, hệ thống phân phối kém hiện đại, trình độ sáng tạo thấp… Đây cũng chính là những thử thách chung đối với Dược Hậu Giang.

Trong bối cảnh điều kiện kinh doanh còn nhiều khó khăn và thách thức, nhờ có sự chỉ đạo quyết liệt của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành, cùng với những nỗ lực của toàn thể CBCNV, Dược Hậu Giang đã xuất sắc hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2016 được ĐHĐCĐ phê duyệt và tiếp tục khẳng định mục tiêu giữ vững vị thế doanh nghiệp sản xuất dược phẩm lớn nhất Việt Nam với các kết quả đạt được:

- Doanh thu thuần 3.783 tỷ đồng, đạt 101,3% kế hoạch, tăng 4,9% so với năm 2015;
- Lợi nhuận trước thuế 757 tỷ đồng, đạt 100,9% kế hoạch, tăng 7,9% so với năm 2015;

Dược Hậu Giang luôn tập trung xây dựng, phát triển kênh phân phối chuyên nghiệp, đa dạng và sâu rộng để giữ vững vị thế của mình; Không ngừng hoàn thiện thể chế, tổ chức và công tác quản trị doanh nghiệp để tăng cường hiệu quả hoạt động; Tiếp tục nâng cao trình độ và tiêu chuẩn chất lượng sản xuất để sản phẩm của Công ty phục vụ tốt các yêu cầu của khách hàng, đối tác. Bên cạnh đó, các hoạt động vì cộng đồng được chú trọng với việc triển khai các hoạt động tư vấn kiến thức chăm sóc sức khỏe, hoạt động thiện nguyện, nâng cao và duy trì các hoạt động chăm sóc người lao động...

Dược Hậu Giang là một trong những công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán có kết quả kinh doanh vượt trội trong ngành, tài chính minh bạch, đem lại lợi nhuận cao cho cổ đông, góp phần nâng cao đời sống của người lao động, tạo ra nhiều giá trị thiết thực cho cộng đồng và xã hội. Dược Hậu Giang đã vinh dự được Tạp chí Forbes xếp hạng trong Top 50 Doanh nghiệp niêm yết tốt nhất Việt Nam và nhận nhiều giải thưởng, danh hiệu danh giá khác do các tổ chức trong nước và quốc tế bình chọn.

DOANH THU THUẦN NĂM 2016 3.783 TỶ VNĐ

ĐẠT 101,3% KẾ HOẠCH NĂM 2016, TĂNG 4,9% SO VỚI 2015

NĂM 2017 SẼ LÀ NĂM CẠNH TRANH GAY GẮT HƠN, DO ĐÓ NHIỆM VỤ ĐẶT RA VỚI CÔNG TY CŨNG NHIỀU THỬ THÁCH HƠN. ĐHĐCĐ ĐÃ PHÊ DUYỆT KẾ HOẠCH NĂM NAY VỚI CHỈ TIÊU DOANH THU 4.369 TỶ ĐỒNG, TĂNG 15,5% SO VỚI NĂM 2016 VÀ MỤC TIÊU LỢI NHUẬN ĐẠT 800 TỶ ĐỒNG, TĂNG 5,7% SO VỚI NĂM 2016.

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt, đòi hỏi sự nỗ lực quyết tâm cao từ lãnh đạo và toàn thể CBCNV của Dược Hậu Giang.

Thay mặt Hội đồng Quản trị Dược Hậu Giang, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý khách hàng, cổ đông và các cấp, ban ngành TP. Cần Thơ, Bộ Y tế đã tích cực hỗ trợ, đóng góp, tin tưởng Dược Hậu Giang trong những năm qua và mong muốn tiếp tục nhận được sự hỗ trợ tích cực của Quý vị trong thời gian tới.

Hội đồng Quản trị cùng với Ban Điều hành và đội ngũ CBCNV Dược Hậu Giang quyết tâm thực hiện thành công kế hoạch năm 2017 và các mục tiêu chiến lược phát triển 2016 - 2020 để xứng đáng với niềm tin của cổ đông, đối tác, khách hàng và cộng đồng xã hội. Với sự đoàn kết và đồng lòng quyết tâm, tôi tin tưởng Dược Hậu Giang sẽ thực hiện thành công kế hoạch được giao, bám sát chiến lược phát triển, kiên định tầm nhìn, sứ mạng, giữ vững các giá trị cốt lõi và thương hiệu Dược Hậu Giang.

Thay mặt Hội đồng Quản trị

Chủ tịch Hội đồng Quản trị
HOÀNG NGUYÊN HỌC

TẦM NHÌN

Vì một cuộc sống
KHỎE ĐẸP HƠN

SỨ MẠNG

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

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

Lấy **chất lượng, an toàn, hiệu quả** làm cam kết cao nhất.

Lấy **tri thức, sáng tạo** làm nền tảng cho sự phát triển.

Lấy **trách nhiệm, hợp tác, đãi ngộ** làm phương châm hành động.

Lấy **bản sắc Dược Hậu Giang** làm niềm tự hào Công ty.

Lấy **sự thịnh vượng cùng đối tác** làm mục tiêu lâu dài.

Lấy **sự khác biệt vượt trội** làm lợi thế trong cạnh tranh.

Lấy **lợi ích cộng đồng** làm khởi sự cho mọi hoạt động.

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

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

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

Công ty đã hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu kinh doanh Đại hội đồng cổ đông đề ra với doanh thu thuần 3.783 tỷ đồng, đạt 101,3% kế hoạch, tăng 4,9% so với cùng kỳ; và lợi nhuận trước thuế 757 tỷ đồng, đạt 100,9% kế hoạch, tăng 7,9% so với cùng kỳ.

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

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

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

3 GIỮ VỮNG VỊ TRÍ DẪN ĐẦU

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2016 ĐÃ GIÚP DHG PHARMA TIẾP TỤC GIỮ VỮNG VỊ TRÍ DẪN ĐẦU NGÀNH CÔNG NGHIỆP DƯỢC VIỆT NAM 20 NĂM LIỀN VỀ DOANH THU, LỢI NHUẬN, QUY MÔ VÀ NĂNG LỰC SẢN XUẤT.

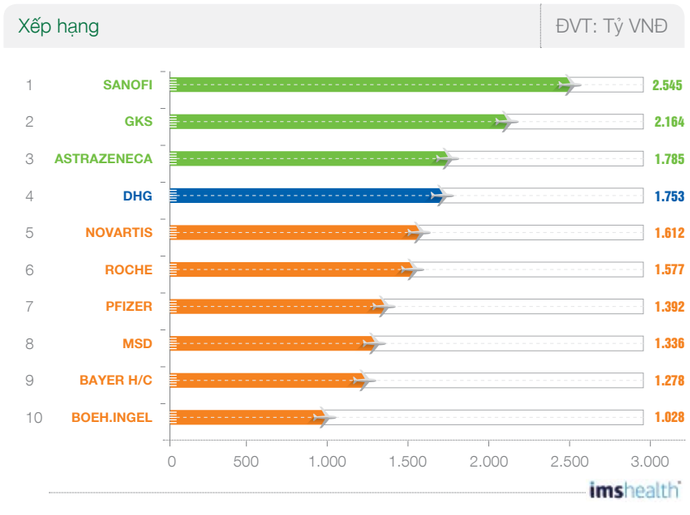
CÁC SỐ LIỆU CỤ THỂ NHƯ SAU:

DOANH THU THUẦN **3.783** TỶ ĐỒNG
TRONG ĐÓ: DOANH THU HÀNG DHG SẢN XUẤT: 3.010 TỶ ĐỒNG

VỐN HÓA THỊ TRƯỜNG	TỔNG TÀI SẢN	VỐN CHỦ SỞ HỮU
8.542 TỶ ĐỒNG	**3.946** TỶ ĐỒNG	**2.894** TỶ ĐỒNG
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	LỢI NHUẬN SAU THUẾ	GIÁ TRỊ SẢN XUẤT
757 TỶ ĐỒNG	**713** TỶ ĐỒNG	**4.170** TỶ ĐỒNG

4 GIỮ VỮNG THỊ PHẦN

TIẾP TỤC GIỮ VỮNG TOP 5 CÔNG TY DƯỢC CÓ THỊ PHẦN LỚN NHẤT NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM (THEO THỐNG KÊ CỦA IMS QUÝ 4/2016).



5 TAISHO TRỞ THÀNH CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC CỦA DHG PHARMA

Ngày 04/07/2016, Công ty CP Chế tạo Thuốc Taisho chính thức trở thành cổ đông lớn của DHG với tỷ lệ sở hữu 24,5%. Taisho có tầm nhìn và sứ mạng phù hợp với tầm nhìn và sứ mạng của DHG, là công ty dược phẩm có thị phần thuốc OTC lớn nhất Nhật Bản, có lịch sử phát triển lâu đời (hơn 100 năm), có năng lực tài chính mạnh (doanh thu khoảng 2,8 tỷ đô la Mỹ/năm), có kinh nghiệm quản lý, nghiên cứu phát triển sản phẩm và sở hữu công nghệ sản xuất tiên tiến. DHG và Taisho đã ký kết thỏa thuận liên minh vào ngày 31/05/2016 với mong muốn tạo thêm nhiều sự cộng hưởng trong việc hợp tác giữa hai bên.

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

6 DHG TÀI TRỢ CHƯƠNG TRÌNH "ĐẶC NHIỆM BLOUSE TRẮNG" - GAMESHOW TRUYỀN HÌNH ĐẦU TIÊN VỀ NGÀNH Y TẾ TẠI VIỆT NAM

"ĐẶC NHIỆM BLOUSE TRẮNG" LÀ LOẠT CHƯƠNG TRÌNH PHẢN ÁNH NHỮNG NÉT PHONG PHÚ, TÀI HOA, NHỮNG KHÍA CẠNH THÚ VỊ TRONG TÂM HỒN CỦA CÁN BỘ NGÀNH Y TẾ.

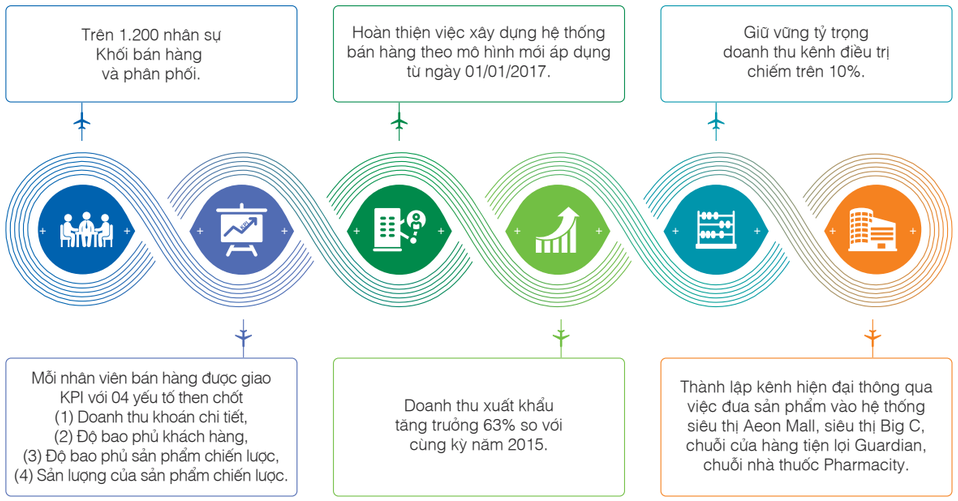
Những cống hiến, hy sinh thầm lặng và những góc khuất chưa từng được biết đến của cán bộ ngành y được thể hiện rõ hơn thông qua cuộc thi viết, gameshow truyền hình, các chương trình đồng hành khám chữa bệnh và phát thuốc miễn phí... Thông qua chương trình này, DHG mong muốn xây dựng hình ảnh người thầy thuốc đẹp mãi trong lòng nhân dân, để cho y đức luôn là niềm tự hào của ngành y dược.

7 04 NHÃN HÀNG ĐẠT DOANH THU ≥ 100 TỶ ĐỒNG

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

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

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



TOP **40** THƯƠNG HIỆU CÔNG TY GIÁ TRỊ NHẤT VIỆT NAM
do tạp chí Forbes Việt Nam bình chọn

TOP **50** CÔNG TY NIÊM YẾT TỐT NHẤT VIỆT NAM
do tạp chí Forbes Việt Nam bình chọn

TOP **50** CÔNG TY TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG GIAI ĐOẠN 2011 - 2015
do Báo Nhịp cầu Đầu tư tổ chức

TOP **50** CÔNG TY KINH DOANH HIỆU QUẢ NHẤT VIỆT NAM
do Báo Nhịp cầu Đầu tư tổ chức trong 05 năm liên tiếp

TOP **10** BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN TỐT NHẤT 8 NĂM LIÊN TIẾP
do Sở GDCK và Báo Đầu tư Chứng khoán phối hợp tổ chức. Giải Nhì Báo cáo phát triển bền vững năm 2015

21 NĂM LIÊN TIẾP
DANH HIỆU HÀNG VIỆT NAM CHẤT LƯỢNG CAO
do Người tiêu dùng bình chọn

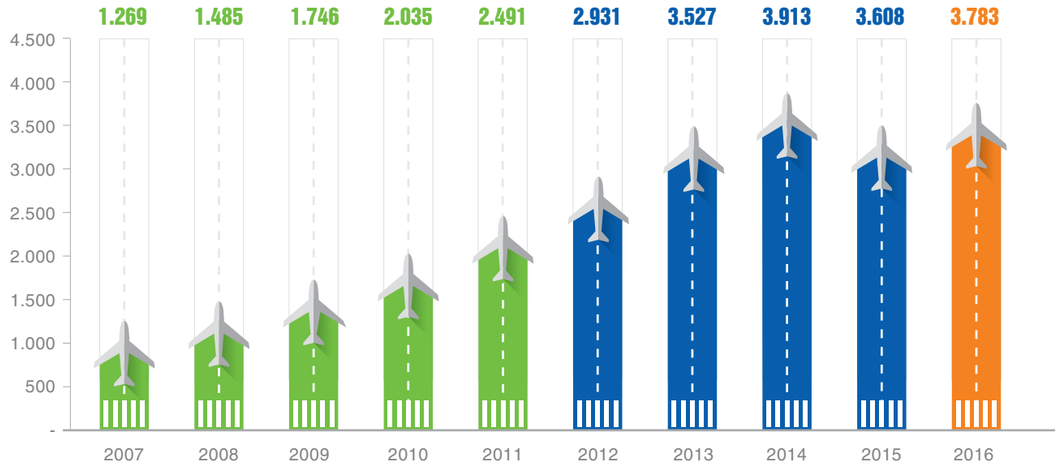
DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

CSI 100 DOANH NGHIỆP BỀN VỮNG 2016

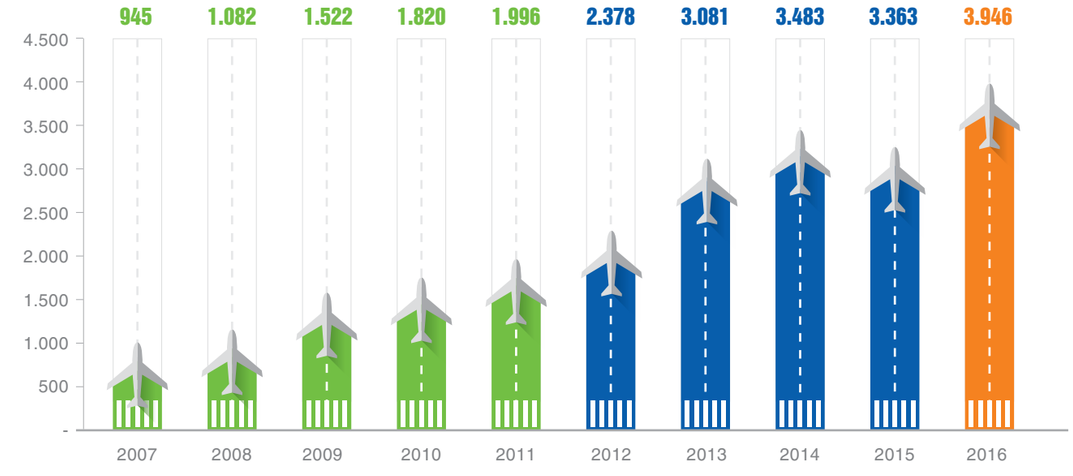
TOP **100**
DOANH NGHIỆP BỀN VỮNG TẠI VIỆT NAM
do VCCI/VBCSD tổ chức

THÔNG TIN
TÀI CHÍNH CƠ BẢN 2007 - 2016

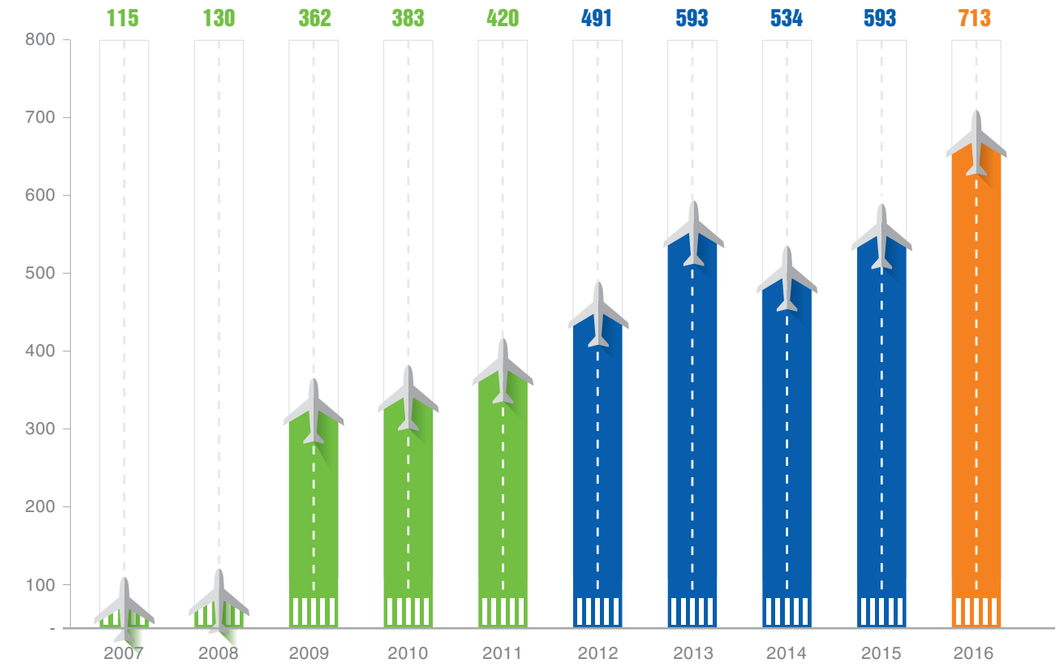
DOANH THU THUẦN
(TỶ VNĐ)



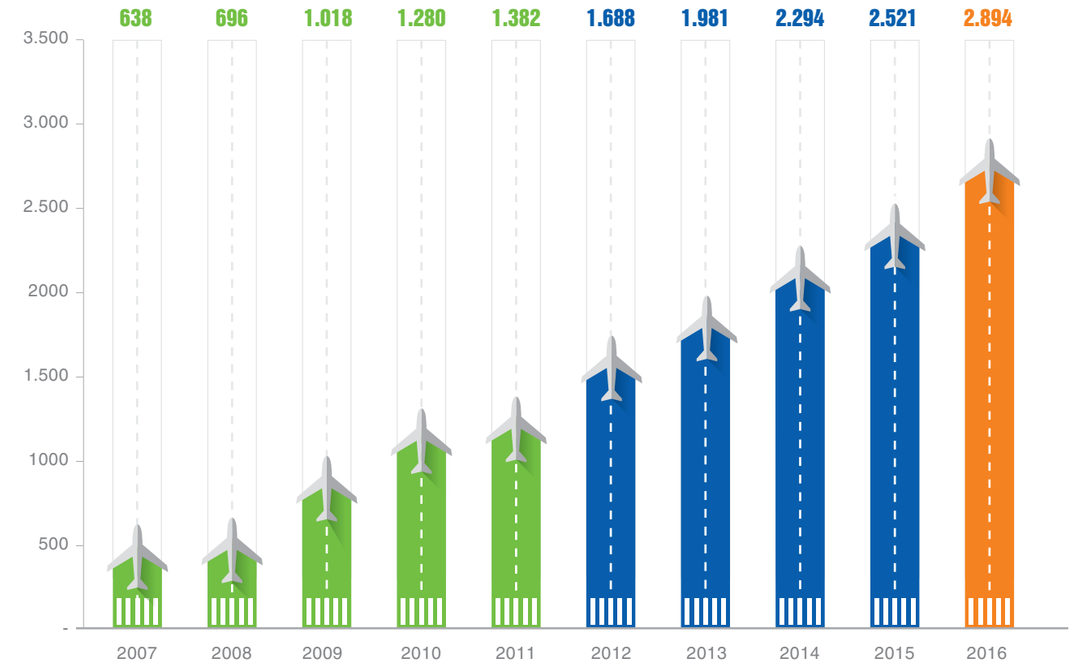
TỔNG TÀI SẢN
(TỶ VNĐ)



LỢI NHUẬN SAU THUẾ
(TỶ VNĐ)



VỐN CHỦ SỞ HỮU
(TỶ VNĐ)



ĐVT: TỶ ĐỒNG

CHỈ TIÊU	2007	2008		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
KẾT QUẢ KINH DOANH											
Doanh thu thuần	1.269	1.485		1.746	2.035	2.491	2.931	3.527	3.913	3.608	**3.783**
Lãi gộp	669	791		924	1.019	1.209	1.444	1.640	2.131	1.413	**1.713**
Lợi nhuận trước thuế	128	145		410	434	491	585	782	722	701	**757**
Lợi nhuận sau thuế	115	130		362	383	420	491	593	534	593	**713**
Lợi nhuận cổ đông công ty mẹ	115	129		357	381	416	486	589	533	589	**710**
CÂN ĐỐI KẾ TOÁN											
Tổng tài sản	945	1.082		1.522	1.820	1.996	2.378	3.081	3.483	3.363	**3.946**
Tài sản ngắn hạn	679	784		1.212	1.442	1.491	1.818	2.233	2.386	2.221	**2.747**
Tài sản dài hạn	266	298		310	378	505	561	848	1.096	1.142	**1.199**
Nợ phải trả	304	383		496	531	602	675	1.081	1.189	842	**1.052**
Vốn chủ sở hữu	638	696		1.018	1.280	1.382	1.688	1.981	2.294	2.521	**2.894**
Vốn điều lệ	200	200		267	269	652	654	654	872	872	**872**
LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ											
Tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	54	185		354	258	263	470	484	301	475	**644**
Tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(189)	(3)		(17)	(74)	(188)	(88)	(468)	(334)	(369)	**(277)**
Tiền thuần từ hoạt động tài chính	235	(105)		35	(126)	(251)	(131)	(122)	(82)	(183)	**(185)**
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	100	77		372	58	(175)	252	(106)	(115)	(78)	**182**
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	35	135		212	584	643	467	719	613	498	**421**
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	135	212		584	643	467	719	613	498	421	**603**
CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH CƠ BẢN											
Biên lợi nhuận gộp	52,7%	53,3%		52,9%	50,1%	48,5%	49,3%	46,5%	54,5%	39,2%	**45,3%**
Biên lợi nhuận trước thuế	10,1%	9,8%		23,5%	21,3%	19,7%	20,0%	22,2%	18,5%	19,4%	**20,0%**
ROS (lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần)	9,1%	8,8%		20,8%	18,8%	16,9%	16,8%	16,8%	13,6%	16,4%	**18,8%**
ROA (lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản bình quân)	16,1%	12,8%		27,8%	22,9%	22,0%	22,5%	21,7%	16,3%	17,3%	**19,5%**
ROE (lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu bình quân)	28,5%	19,5%		42,3%	33,4%	31,5%	32,0%	32,3%	25,0%	24,6%	**26,3%**
CỔ PHIẾU											
Số lượng cổ phiếu	20.000.000	20.000.000		26.662.962	26.912.962	65.176.429	65.376.429	65.376.429	87.164.330	87.164.330	**87.164.330**
Số lượng cổ phiếu quỹ	2.280	6.500		11.290	10.130	10.130	10.130	10.130	10.130	222.380	**-**
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	19.997.720	19.993.500		26.651.672	26.902.832	65.166.299	65.366.299	65.366.299	87.154.200	86.941.950	**87.164.330**
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	6.114	6.445		13.396	14.234	6.382	7.443	6.758	5.169	5.748	**6.993**
Cổ tức (đồng)	2.500	2.500		3.000	4.000	2.000	3.000	3.000	3.000	3.500	**3.500**

TỪ VÙNG ĐẤT HIỀN HÒA

CỦA VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG, HƠN 40 NĂM, DƯỢC HẬU GIANG HẾT LÒNG PHỤNG SỰ VÌ SỨC KHỎE CỘNG ĐỒNG BẰNG TRÁI TIM CHÂN CHẤT, NGHĨA TÌNH CỦA NGƯỜI DÂN NAM BỘ...

05:00
CANTHO - VIETNAM

LỊCH SỬ
HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

1974 - 1982

Năm 1974: 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, huyện U Minh, tỉnh Cà Mau. Nay là xã Vân Khánh, huyện An Minh, tỉnh Kiên Giang.

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.

1988 - 2004

Năm 1988: UBND Tỉnh Hậu Giang quyết định sáp 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.

2006 - 2008

Năm 2006: Niêm yết cổ phiếu DHG trên sàn Giao dịch Chứng khoán TP. HCM (HOSE) và chính thức giao dịch từ ngày 21/12/2006.

Năm 2007: Khẳng định lại tầm nhìn, sứ mạng và 7 giá trị cốt lõi. Tăng vốn điều lệ từ 80 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng.

Năm 2008: Thực hiện các công cụ quản trị hiện đại và hiệu quả: 10.5S, Balance Score Card.

2009 - 2011

Năm 2009: Thực hiện thành công chiến lược theo nguyên tắc Pareto 80/20 sản phẩm, khách hàng, nhân sự.

Năm 2010: Thực hiện thành công chiến lược "kiềng 3 chân": cổ đông, khách hàng và người lao động.

Năm 2011: Triển khai thành công "Dự án nâng cao năng suất nhà máy" và "Dự án nâng cao hiệu quả hoạt động Công ty con".

2012 - 2013

Năm 2012: Chủ đề "Giải pháp hôm nay là vấn đề ngày mai" đã mang lại hiệu quả cao cho Công ty trong công tác kiểm soát chi phí, quản trị rủi ro và chính sách.

Năm 2013: Hoàn tất xây dựng nhà máy mới Non-Betalactam và dự án nhà máy In - Bao bì DHG 1 tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh.

Năm 2014: Kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và kỷ niệm 10 năm cổ phần hóa.

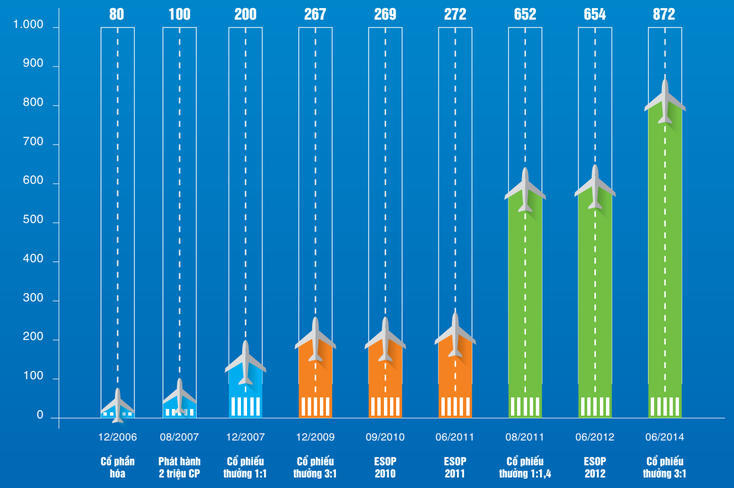
2015 - 2016

Năm 2015: Năm bản lề, Dược Hậu Giang thực hiện tái cấu trúc củng cố lại mọi hoạt động của Công ty để chuẩn bị cho một chu kỳ tăng trưởng mới.

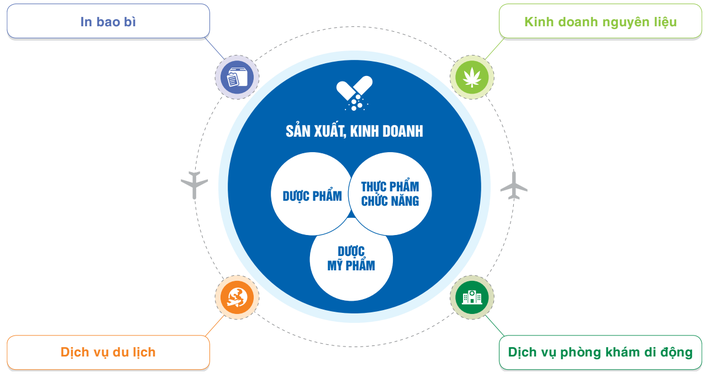
Năm 2016: Năm khởi đầu của chiến lược 05 năm giai đoạn 2016 - 2020, khởi đầu cho sự phát triển bền vững và hiệu quả.

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 (31/12/2016)	:	2.894.239.102.379 VNĐ
Điện thoại	:	(+84) (292) 3891 433
Fax	:	(+84) (292) 3895 209
Email	:	dhgpharma@dhgpharma.com.vn
Website	:	www.dhgpharma.com.vn
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế	:	1800156801

QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ (TỶ VNĐ)



NGÀNH NGHỀ KINH DOANH CHÍNH
CỦA CÔNG TY VÀ CÁC CÔNG TY CON



Cơ cấu doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh (ĐVT: Tỷ đồng)

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

Nguồn: DHG Pharma

Danh mục sản phẩm của DHG đa dạng và phong phú với 220 số đăng ký dược phẩm và 67 số đăng ký thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm.

Trong đó, dược phẩm chiếm hơn 65% tổng doanh thu thuần, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm chiếm 10% và 24% còn lại là hoạt động kinh doanh khác như kinh doanh nguyên liệu, bao bì, dược liệu, du lịch,...

Theo chiến lược và kế hoạch phát triển sản phẩm đến năm 2020, nhóm thực phẩm và dược mỹ phẩm được đặt chỉ tiêu chiếm khoảng 12% trong tổng doanh thu thuần. Năm 2016, doanh thu nhóm này đã có sự tăng trưởng vượt bậc 68,4% so với năm 2015, chiếm 10% tổng doanh thu thuần.

Cơ cấu doanh thu theo chức năng (ĐVT: Tỷ đồng)

Hạng mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Doanh thu thuần	**2.931**	**3.527**	**3.913**	**3.608**	**3.783**
Thành phẩm	2.704	3.005	3.569	2.672	3.010
Doanh thu hàng hóa	113	366	328	447	525
Doanh thu dịch vụ	17	20	16	21	54
Khuyến mãi	97	137	-	469	194
Tỷ lệ	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**
Thành phẩm	92,3%	85,2%	91,2%	74,1%	79,7%
Doanh thu hàng hóa	3,8%	10,4%	8,4%	12,4%	13,9%
Doanh thu dịch vụ	0,6%	0,5%	0,4%	0,5%	1,4%
Khuyến mãi	3,3%	3,9%	0,0%	13,0%	5,0%

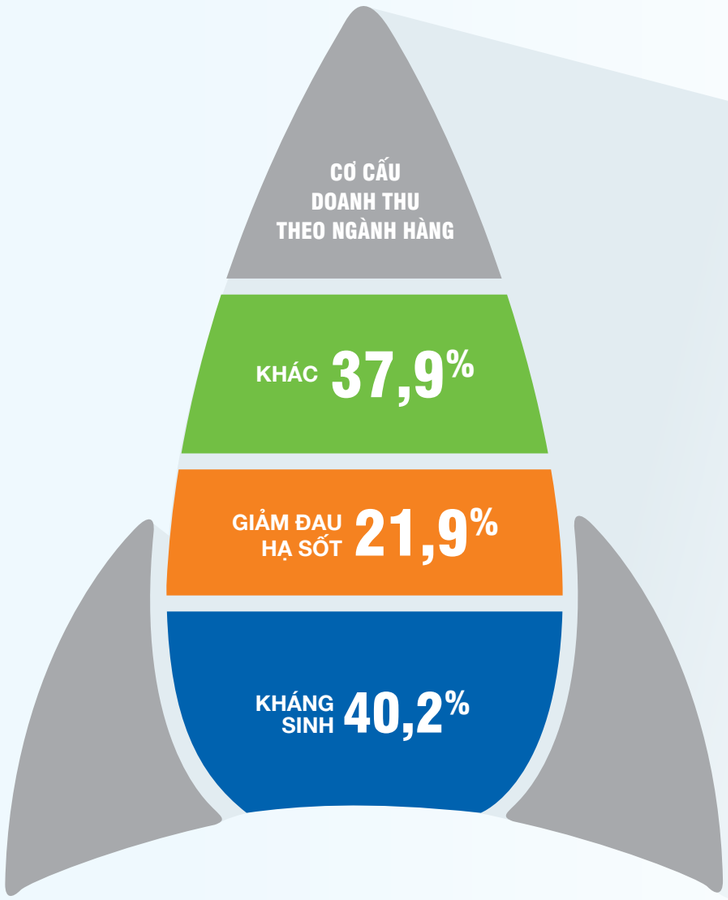
Nguồn: DHG Pharma

Theo kế hoạch 5 năm 2016 - 2020, tỷ trọng doanh thu hàng sản xuất (thành phẩm) - nhóm doanh thu có lợi nhuận biên cao - sẽ được duy trì ở mức trên 80%, phần còn lại chủ yếu là doanh thu từ kinh doanh hàng hóa như hàng ngoại độc quyền, kinh doanh nguyên liệu, kinh doanh Eugica và liên doanh liên kết khác.

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

CƠ CẤU DOANH THU THEO CHỨC NĂNG ĐIỀU TRỊ

DHG CHIA DANH MỤC SẢN PHẨM THEO CHỨC NĂNG ĐIỀU TRỊ THÀNH 10 NGÀNH HÀNG ĐỂ QUẢN LÝ VÀ ĐẦU TƯ XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CHO CÁC NHÃN HÀNG CHỦ LỰC.



KHÁNG SINH (40,2%) VÀ GIẢM ĐAU - HẠ SỐT (21,9%) LÀ 02 NGÀNH HÀNG ĐÓNG GÓP NHIỀU NHẤT TRONG CƠ CẤU DOANH THU NĂM 2016. CÁC NGÀNH HÀNG CÒN LẠI CHIẾM TỶ TRỌNG 37,9%.

DANH MỤC 10 NGÀNH HÀNG

CATE 1
Ngành hàng Kháng sinh

CATE 2
Ngành hàng Giảm đau - Hạ sốt

CATE 3
Ngành hàng
Hô hấp

CATE 4
Ngành hàng
Dinh dưỡng

CATE 5
Ngành hàng
Cơ - Xương - Khớp

CATE 6
Ngành hàng
Tiêu hóa

CATE 7
Ngành hàng
Thần kinh - Nhãn khoa

CATE 8
Ngành hàng
Tim mạch - Tiểu đường

CATE 9
Ngành hàng
Gan - Mật

CATE 10
Ngành hàng
Chăm sóc da

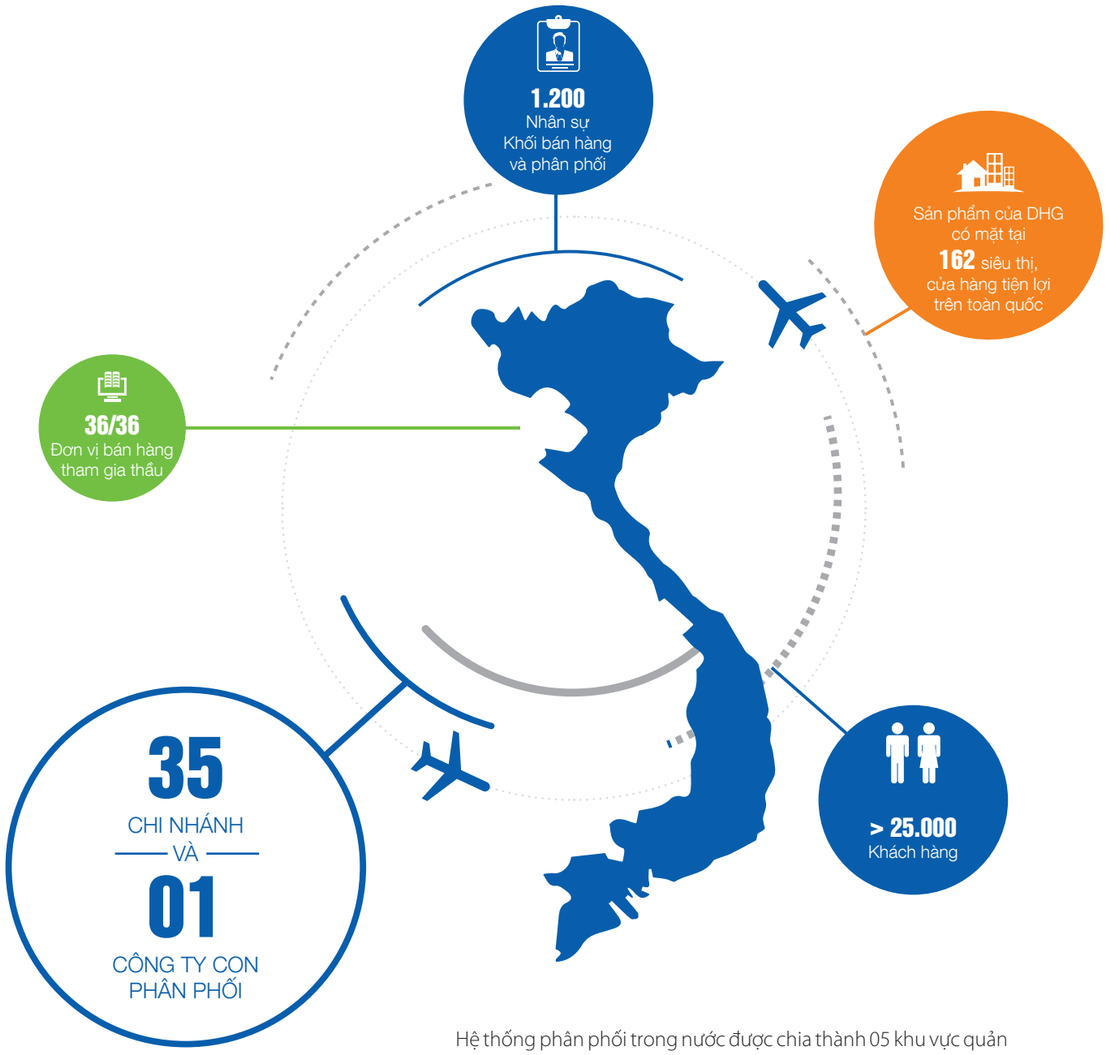
ĐỊA BÀN KINH DOANH

SƠ ĐỒ HỆ THỐNG PHÂN PHỐI

DHG PHARMA

KHU VỰC MIỀN BẮC	KHU VỰC MIỀN TRUNG	KHU VỰC MIỀN ĐÔNG	KHU VỰC TP. HỒ CHÍ MINH	KHU VỰC MEKONG
11 Chi nhánh	7 Chi nhánh	5 Chi nhánh	1 Chi nhánh	11 Chi nhánh và 1 Công ty con
28 Tỉnh	14 Tỉnh	7 Tỉnh	2 Tỉnh	12 Tỉnh

SẢN PHẨM CỦA DHG HIỆN DIỆN, PHỦ RỘNG HẦU HẾT TẠI 63/63 TỈNH THÀNH TRÊN CẢ NƯỚC



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

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

Bên cạnh đó, Dược Hậu Giang đã xây dựng được mạng lưới bán hàng tại các thị trường xuất khẩu như: Campuchia, Lào, Myanmar, Singapore, Malaysia, Moldova, Nga, Mông Cổ, Nigeria…

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ

Đến thời điểm 31/12/2016, mô hình hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang gồm:

Nhà máy sản xuất: 02 nhà máy sản xuất: Nhà máy Dược Hậu Giang trực thuộc Công ty mẹ - Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang và Nhà máy Dược phẩm Hậu Giang trực thuộc Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG (Công ty con 100% vốn DHG Pharma).

Công ty con phân phối: 11 Công ty con phân phối 100% vốn DHG Pharma tại các tỉnh thuộc Đồng bằng sông Cửu Long và 01 Công ty con 51% vốn DHG Pharma (SH Pharma).

Các Công ty con khác: DHG Travel (100% vốn DHG Pharma), DHG PP1 (100% DHG Pharma), Fuji Medic (51% vốn DHG Pharma).

Các Công ty liên doanh, liên kết: 01 Công ty liên kết là Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo (SPIVIHA) với tỷ lệ vốn của DHG nắm giữ là 31,36%.

THAY ĐỔI MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY TRONG NĂM 2016:

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

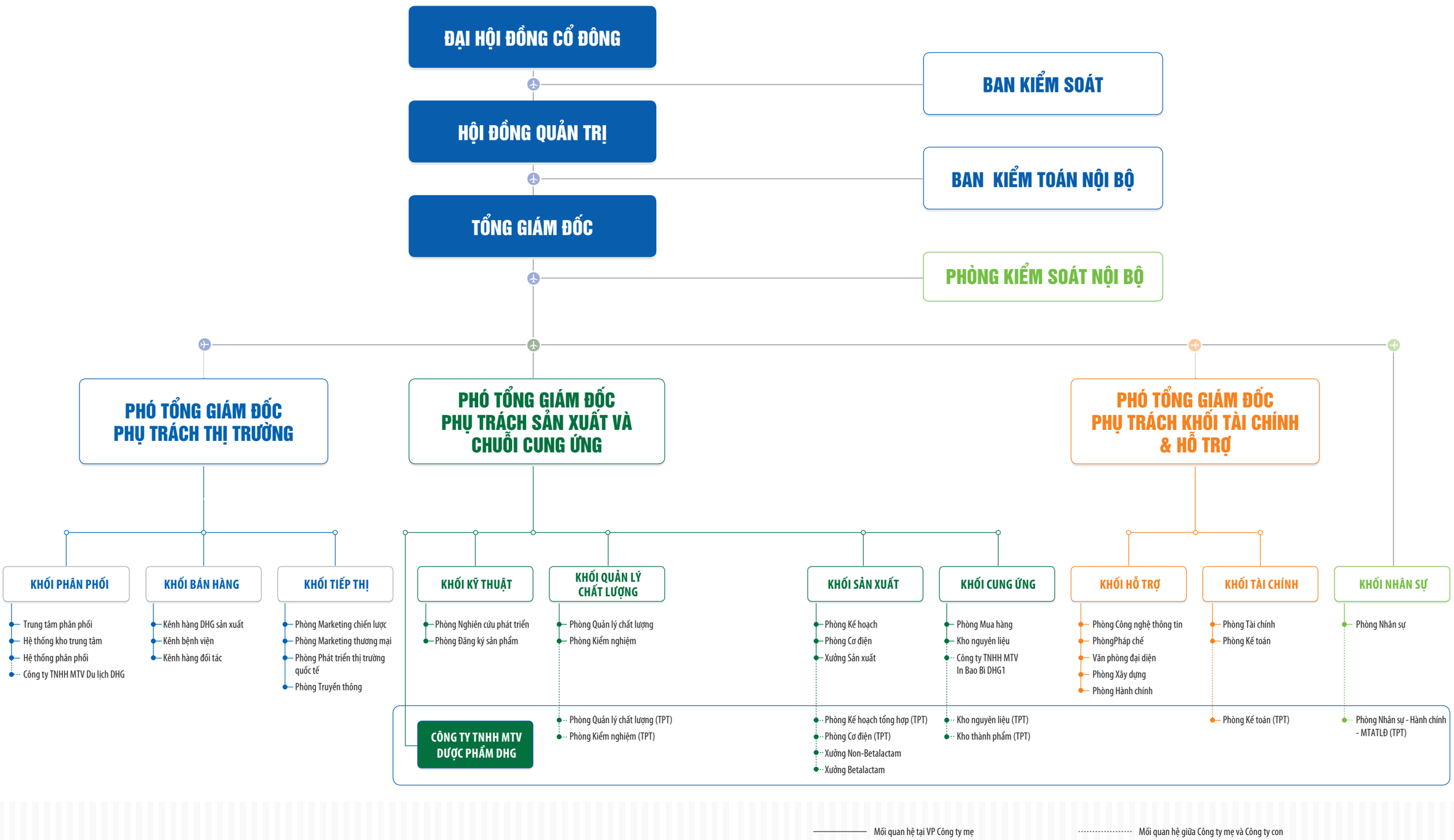
Ngày 20/01/2016, Hội đồng Quản trị DHG Pharma đã thông qua chủ trương đầu tư góp vốn thành lập Công ty liên doanh Fuji Medic. Ngành nghề kinh doanh: phòng khám đa khoa. Tổng vốn dự án 2.000.000 USD (Hai triệu đô la Mỹ). Các bên liên doanh gồm Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang nắm giữ 51% và hai đối tác nước ngoài nắm giữ 49%.

Ngày 03/10/2016, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang thông qua việc chuyển đổi hình thức hoạt động của 11 Công ty con phân phối từ mô hình Công ty TNHH Một thành viên 100% vốn thành Chi nhánh trực thuộc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang như sau:

- Thời gian thực hiện: Thời điểm chốt số liệu chuyển đổi tại ngày 31/12/2016. Từ ngày 01/01/2017 sẽ chính thức hoạt động theo hình thức Chi nhánh trực thuộc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
- Lý do chuyển đổi: Cơ cấu lại tổ chức hoạt động trong hệ thống phân phối của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang nhằm tinh gọn và thuận lợi hơn trong công tác quản lý, điều hành.

(*) Mô hình hoạt động áp dụng từ ngày 01/01/2017

SƠ ĐỒ
CƠ CẤU TỔ CHỨC



CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT

Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của DHG Pharma: Không có.

Công ty có trên 50% vốn cổ phần, vốn góp do DHG Pharma nắm giữ gồm:

Tại ngày 31/12/2016, DHG Pharma có tổng cộng 16 Công ty con và 01 Công ty liên kết. Trong đó, DHG Pharma sở hữu 100% vốn góp tại 14 Công ty con hoạt động dưới hình thức Công ty TNHH Một thành viên, sở hữu 51% vốn góp tại SH Pharma (Công ty cổ phần) và Fuji Medic (Công ty liên doanh).

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

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

NHÓM CÁC CÔNG TY CON PHÂN PHỐI

NGÀNH NGHỀ KINH DOANH CỦA CÁC CÔNG TY CON PHÂN PHỐI

Hình thức hoạt động năm 2016

STT	Tên công ty	Thông tin công ty	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu của DHG Pharma (%)	Hình thức hoạt động năm 2017
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%	SH Pharma
2	**Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM (CM Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 01/09/2008 Trụ sở chính tại TP. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau	5	100%	Chi nhánh Cà Mau
3	**Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT (HT Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 01/10/2008 Trụ sở chính tại TP. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang	5	100%	Chi nhánh Kiên Giang
4	**Công ty TNHH MTV DT Pharma (DT Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 22/12/2008 Trụ sở chính tại TP. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	5	100%	Chi nhánh Đồng Tháp
5	**Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST (ST Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 18/02/2009 Trụ sở chính tại TP. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	5	100%	Chi nhánh Sóc Trăng
6	**Công ty TNHH MTV A&G Pharma (A&G Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 23/08/2009 Trụ sở chính tại TP. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	5	100%	Chi nhánh Long Xuyên
7	**Công ty TNHH MTV TOT Pharma (TOT Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2010 Trụ sở chính tại TP. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ	5	100%	Chi nhánh Cần Thơ
8	**Công ty TNHH MTV TG Pharma (TG Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 01/06/2010 Trụ sở chính tại TP. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	5	100%	Chi nhánh Tiền Giang
9	**Công ty TNHH MTV Bali Pharma (Bali Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 01/08/2011 Trụ sở chính tại TP. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	5	100%	Chi nhánh Bạc Liêu
10	**Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T (B&T Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 01/05/2013 Trụ sở chính tại TP. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	5	100%	Chi nhánh Bến Tre
11	**Công ty TNHH MTV VL Pharma (VL Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2013 Trụ sở chính tại: Huyện Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long	5	100%	Chi nhánh Vĩnh Long
12	**Công ty TNHH MTV TVP Pharma (TVP Pharma)**	Ngày chính thức hoạt động: 01/05/2013 Trụ sở chính tại TP. Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh	5	100%	Chi nhánh Trà Vinh

CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT (tiếp theo)

NHÓM CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM DHG (DHG PHARMA LTD.)

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

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

Vốn điều lệ: 540 tỷ đồng

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

Tỷ lệ góp vốn DHG Pharma **100%**

CÔNG TY TNHH MTV IN - BAO BÌ DHG (DHG PP 1)

Ngày chính thức hoạt động: 01/01/2014

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

Vốn điều lệ: 80 tỷ đồng

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

Tỷ lệ góp vốn DHG Pharma **100%**

CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DHG (DHG TRAVEL)

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

Trụ sở chính: tại TP. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 05 tỷ đồng

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

Tỷ lệ góp vốn DHG Pharma **100%**

CÔNG TY TNHH FUJI MEDIC (FUJI MEDIC)

Trụ sở chính: tại TP. Cần Thơ

Vốn điều lệ: 26,9 tỷ đồng

Ngành nghề kinh doanh: Phòng khám đa khoa

Tỷ lệ góp vốn DHG Pharma **51%**

CÔNG TY LIÊN KẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN TẢO VĨNH HẢO (SPIVIHA)

Ngày chính thức hoạt động: 01/04/2008

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

Vốn điều lệ: 12 tỷ đồng

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

Tỷ lệ góp vốn DHG Pharma **31,36%**

Ông **HOÀNG NGUYÊN HỌC**
Chủ tịch HĐQT
không tham gia Ban Điều hành

Năm sinh: 1957
Trình độ chuyên môn:
Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh.
Chức vụ tại tổ chức khác:
Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC), Thành viên HĐQT Tổng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex).

Quá trình công tác:
1999 - 2003: Phó Cục Trưởng - Cục Tài chính doanh nghiệp - Bộ Tài chính.
2003 - 2006: Cục Trưởng - Cục Tài chính doanh nghiệp - Bộ Tài chính.
2007 - 5/2016: Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC).
5/2016 - nay: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC).
28/04/2014 - nay: Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma.

Ông **LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ**
Phó Chủ tịch HĐQT
không tham gia Ban Điều hành

Năm sinh: 1970
Trình độ chuyên môn:
Thạc 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 CP 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).
Chức vụ tại tổ chức khác:
Chủ tịch HĐTV Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG và Fuji Medic.

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

Ông **ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG**
Thành viên HĐQT
Phó Tổng Giám đốc phụ trách Thị trường

Năm sinh: 1974
Trình độ chuyên môn:
Thạc sĩ Kinh tế ngành QTKD (UBI - Bỉ).
Chức vụ tại tổ chức khác:
Thành viên HĐTV TOT Pharma.
Chủ tịch HĐQT CTCP Dược Sông Hậu (SH Pharma).

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

Ông **TRẦN CHÍ LIÊM**
Thành viên HĐQT độc lập

Năm sinh: 1950
Trình độ chuyên môn:
Phó Giáo sư, Tiến sĩ - Bác sĩ Y Khoa.
Chức vụ tại tổ chức khác:
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 **JUN KURODA**
Thành viên HĐQT
không tham gia Ban Điều hành

Năm sinh: 1956
Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh tại Đại học Golden Gate, Đại học Quản lý, Hoa Kỳ.
Chức vụ tại tổ chức khác:
Tổng Giám đốc PT. Taisho Pharmaceutical Indonesia Tbk.
Tổng Giám đốc Compania Internacional de Comercio, SAPI de C.V.(Mexico).
Giám đốc Điều hành Taisho Pharmaceutical Singapore Private Limited.
Chủ tịch HĐQT Taisho Co., Ltd. Shanghai.
Tổng Giám đốc Taisho Pharmaceutical California Inc.
Giám đốc Hoe Pharma Holdings Sdn. Bhd. (Malaysia).
Giám đốc Taisho Pharmaceutical (M) Sdn Bhd. (Malaysia).
Giám đốc Osotspa Taisho Pharmaceutical Co., Ltd. (Thailand).
Giám đốc Taisho Vietnam Co., Ltd.

Quá trình công tác:
Từ năm 1984: Taisho Pharmaceutical Co., Ltd. (Nhật Bản).
2010 - 2011: Giám đốc tại Hội sở Kinh doanh Quốc tế.
2012 - nay: Giám đốc Điều hành, Trưởng hội sở Kinh doanh Quốc tế.
15/08/2016 - nay: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma.

Ông **SHUHEI TABATA**
Thành viên HĐQT độc lập

Năm sinh: 1954
Trình độ chuyên môn:
Cử nhân Sinh học biển (ĐH Hokkaido).
Chức vụ tại tổ chức khác:
Giám đốc phụ trách khu vực Châu Á ASEAN, Giám đốc Marketing, PT Nomura Exportindo. Giám đốc Nanachart Traders Consolidation, Thailand. Thanh tra Nomura Fotranco Co., Ltd., Vietnam. Thanh Tra Nomura Thanh Hoa Garment Co., Ltd., Vietnam.

Quá trình công tác:
28/04/2014 - 24/03/2017: Thành viên HĐQT nhiệm kỳ III DHG Pharma.

Ông **LÊ CHÁNH ĐẠO**
Phó Tổng Giám đốc
phụ trách Tài chính và Hỗ trợ

Năm sinh: 1959
Trình độ chuyên môn:
Thạc sĩ Kinh tế ngành QTKD (ĐH Kinh tế TP. HCM).

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

Bà **NGUYỄN NGỌC DIỆP**
Phó Tổng Giám đốc
phụ trách Sản xuất và Chuỗi cung ứng

Năm sinh: 1968
Trình độ chuyên môn:
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.

Ông **TRẦN QUỐC HƯNG**
Trưởng Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1958
Trình độ chuyên môn:
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 chuyên môn:
Thạc sĩ 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 sĩ 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 chuyên môn:
Thạc sĩ Quản lý Đầu tư (Đại học Coventry - Anh Quốc).

Quá trình công tác:
03/2003 - 11/2007: Trợ lý Tổng Giám đốc - Công ty TNHH TNT.
08/2008 - 08/2010: Chuyên viên đầu tư - Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC).
05/2012 – 06/2016: Trưởng phòng Phân tích và Tư vấn đầu tư - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI).
04/2009 - 04/2011: Thành viên BKS nhiệm kỳ II DHG Pharma.
28/04/2014 - nay: Thành viên BKS nhiệm kỳ III DHG Pharma.

07:00
LAOCAI - VIETNAM

MANG KHÁT KHAO CHINH PHỤC

MANG SẢN PHẨM ĐẾN MỌI VÙNG MIỀN XA XÔI TỪ MŨI CÀ MAU ĐẾN ĐỊA ĐẦU TỔ QUỐC BẰNG HỆ THỐNG PHÂN PHỐI MẠNH, RỘNG KHẮP, VỚI KHÁT VỌNG ĐƯA THƯƠNG HIỆU DƯỢC HẬU GIANG VƯƠN XA RA NGOÀI BIÊN GIỚI QUỐC GIA...

TỔNG QUAN NGÀNH DƯỢC PHẨM THẾ GIỚI

NGÀNH DƯỢC PHẨM TOÀN CẦU ĐANG BƯỚC VÀO GIAI ĐOẠN BÃO HÒA, TĂNG TRƯỞNG BÌNH QUÂN KHOẢNG 7,2%/NĂM TRONG GIAI ĐOẠN 2000 - 2014, THẬM CHÍ TĂNG TRƯỞNG ÂM 0,24%/NĂM TRONG 3 NĂM GẦN ĐÂY.

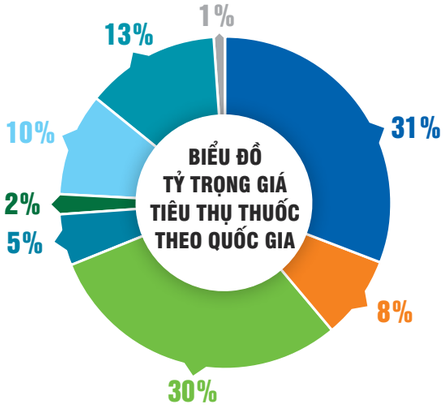
Nguyên nhân chính đến từ sự tăng trưởng chậm lại của các thị trường đã phát triển như Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản, là các thị trường chiếm tỷ trọng lớn, hơn 63% tổng giá trị tiêu thụ toàn cầu.

Động lực tăng trưởng chính của ngành Dược phẩm thế giới đến từ nhóm 22 nước Pharmerging, trong đó có Việt Nam, dù chỉ chiếm 25% tổng giá trị tiêu thụ. Mức tăng trưởng chung của nhóm này trong giai đoạn 2015 - 2020 bình quân ở mức 8,4% mỗi năm. Sản lượng tiêu thụ bình quân đầu người của nhóm này chỉ xấp xỉ mức 1 liều thuốc mỗi ngày, so với mức 4 liều tại các nước phát triển.

Khả năng sinh lời của ngành Dược phẩm vẫn ổn định ở mức cao, bình quân lợi nhuận gộp quanh mức 70%, biên lợi nhuận ròng trong khoảng 15% - 20%, ROE của các tập đoàn hàng đầu vẫn trên 20%.

(Theo báo cáo ngành Dược phẩm của FPTS tháng 03/2017).

BIỂU ĐỒ TỶ TRỌNG GIÁ TIÊU THỤ THUỐC THEO QUỐC GIA NĂM 2016



Mỹ	31%
Khác	8%
Các nước CN dược đang phát triển	30%
Các nước Châu Âu còn lại	5%
Cannada	2%
Nhật Bản	10%
5 nước liên minh Châu Âu (EU)	13%
Hàn Quốc	1%

Nguồn: Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT (FPTS).

CHI TIÊU VÀ XU HƯỚNG SỬ DỤNG THUỐC

NHÓM CÁC QUỐC GIA PHÁT TRIỂN CÓ NỀN KINH TẾ TIÊN TIẾN VÀ HỆ THỐNG CHĂM SÓC SỨC KHỎE TỐT CÓ MỨC CHI CHO TIÊU THỤ THUỐC BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI CAO.

Dự báo 2016, người Mỹ, Nhật và Canada có mức chi nhiều nhất thế giới, theo thứ tự là 892, 644 và 420 USD/người/năm, trong khi mức chi bình quân đầu người trên toàn thế giới là 186 USD/người/năm. Chỉ 3 nước dẫn đầu này đã chiếm 55% tổng giá trị tiêu thụ thuốc toàn cầu. Trong nhóm các nước có công nghiệp dược đang phát triển, Trung Quốc có mức chi tiêu 121 USD/người/năm và Ấn Độ 33 USD/người/năm, là quốc gia có mức chi cho tiêu thụ thuốc thấp nhất thế giới.

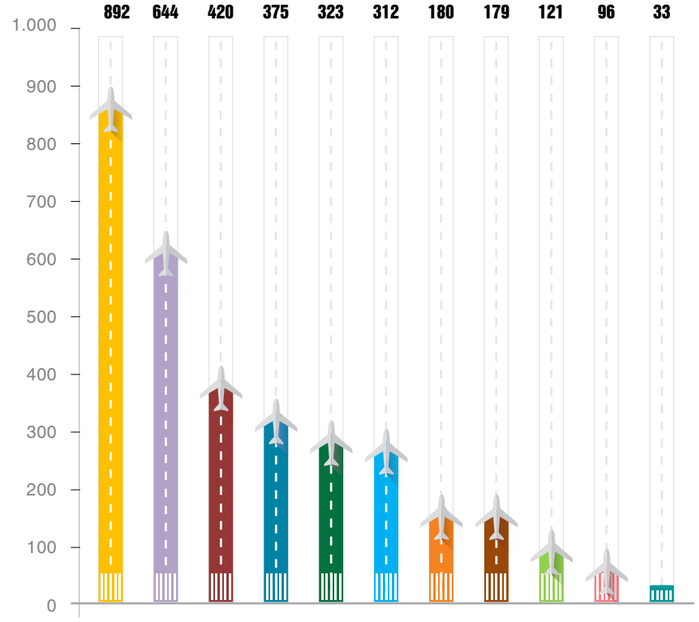
Là 2 quốc gia đông dân nhất thế giới, Trung Quốc và Ấn độ với dân số gần 3,7 tỷ người (chiếm hơn 50% dân số thế giới) cùng các quốc gia đang phát triển có mức chi cho tiêu thụ thuốc ước tính tăng mạnh, sẽ là thị trường tiềm năng trong thời gian sắp tới.

Theo các chuyên gia nguyên cứu, xu thế phát triển ngành dược là tất yếu trong bối cảnh dân số toàn cầu hiện nay. 50% tổng chi tiêu cho thuốc toàn cầu dành điều trị 5 nhóm bệnh chính là ung thư, tiểu đường, hen suyễn hô hấp, hệ miễn dịch và kiểm soát mỡ máu. Thuốc điều trị các bệnh này cũng sẽ thu hút quan tâm của các nhà sản xuất từ nay đến năm 2017. Tùy theo khu vực mà các loại thuốc được quan tâm sử dụng sẽ khác nhau.

Dự báo năm 2017, biệt dược các loại sẽ được tiêu thụ ở các thị trường phát triển với tỷ trọng cao 67% và thuốc generic, loại thuốc với giá rẻ chỉ chiếm 21%, trong khi ở các thị trường

DỰ BÁO CHI CHO TIÊU THỤ THUỐC BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI Ở MỘT SỐ NƯỚC NĂM 2016

(ĐVT: USD)



Quốc gia	USD	Dân số
Mỹ	892	326
Nhật	644	124
Canada	420	36
Các nước khối liên minh EU	375	320
Hàn Quốc	323	50
Các nước EU còn lại	312	105
Brazil	180	201
Nga	179	140
Trung Quốc	121	1.349
Các thị trường đang phát triển - nhóm 3	96	1.012
Ấn Độ	33	1.292

Nguồn: IMS Market Prognosis; Economist Intelligence Unit.

đang phát triển chỉ tỷ trọng biệt dược ở mức 26% và thuốc generic là 63%. Nhìn chung trên toàn cầu, nhóm biệt dược sẽ chiếm ưu thế với 52% và nhóm thuốc generic chiếm 36% trong cơ cấu tiêu thụ thuốc. Các nguyên liệu sản xuất thuốc cổ truyền có nguồn gốc thiên nhiên và chiết xuất từ thực vật đang nổi lên như trào lưu mới, nhằm tạo ra các loại thuốc mới ít tác dụng phụ và thân thiện với con người hơn. Các loại thuốc cổ truyền này sẽ phát triển tại các thị trường lớn như Trung Quốc, Brazil, Nga và Ấn Độ, được sản xuất chủ yếu từ các doanh nghiệp địa phương.

TỔNG QUAN
NGÀNH DƯỢC PHẨM VIỆT NAM

NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM NĂM 2016 CÓ SỰ TĂNG TRƯỞNG MẠNH TRONG CÁC NƯỚC CHÂU Á, CÔNG NGHIỆP DƯỢC VIỆT NAM ĐANG CÓ CƠ HỘI RẤT LỚN BỞI THỊ TRƯỜNG DƯỢC PHẨM TRONG NƯỚC LÀ THỊ TRƯỜNG TĂNG TRƯỞNG MẠNH NHẤT KHU VỰC CHÂU Á.

THỊ TRƯỜNG DƯỢC PHẨM VIỆT NAM CÓ GIÁ TRỊ **4,2 TỶ USD** TÍNH ĐẾN NĂM 2016

TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG BÌNH QUÂN GIAI ĐOẠN 2007 - 2016 LÀ 14,2%.

HIỆN TẠI Ở VIỆT NAM, CÓ KHOẢNG 159 NHÀ MÁY ĐẠT CHUẨN WHO - GMP

109 NHÀ MÁY
SẢN XUẤT THUỐC TÂN DƯỢC

04 NHÀ MÁY
SẢN XUẤT THUỐC VẮC XIN, SINH PHẨM Y TẾ

46 NHÀ MÁY
SẢN XUẤT THUỐC TỪ DƯỢC LIỆU

ĐÁNH GIÁ CHUNG TIỀM NĂNG TĂNG TRƯỞNG NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

Thuốc sản xuất trong nước mới chỉ chiếm khoảng 47% tổng tiền thuốc tiêu thụ trên toàn thị trường. Chi tiêu tiền thuốc của người dân Việt Nam còn rất thấp so với mức trung bình của thế giới và các nước trong khu vực. Việt Nam là quốc gia có dân số đông, được dự đoán sẽ tăng lên mức 100 triệu người vào năm 2020. Nhân khẩu học tại Việt Nam thuận lợi cho Ngành Dược phát triển. Dân số Việt Nam có xu hướng già đi với tỷ lệ người trên 55 tuổi chiếm 12,5% tổng dân số trong năm 2010. Tỷ lệ này sẽ tăng nhanh lên mức 15% vào năm 2015 và 18,2% vào năm 2020 (Liên Hiệp Quốc dự đoán). Trẻ em dưới 4 tuổi cũng là nhóm sử dụng nhiều dược phẩm và nhóm này sẽ duy trì ở tỷ lệ 7,5 - 8% dân số trong vòng 10 năm tới.

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

CÁC YẾU TỐ TRÊN LÀ NHỮNG NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN TĂNG TRƯỞNG CỦA NGÀNH DƯỢC TRONG TƯƠNG LAI.

MỤC TIÊU CỤ THỂ ĐẾN NĂM 2020

100% thuốc được cung ứng kịp thời cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh.

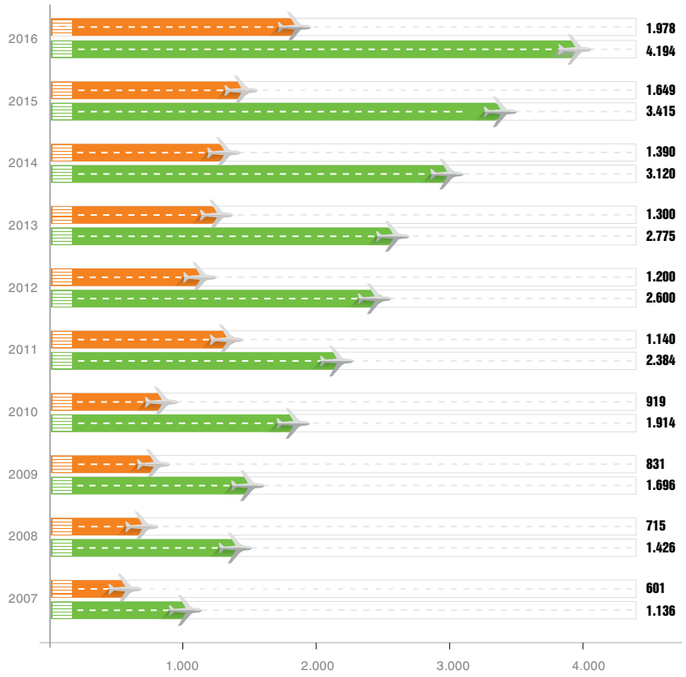
Phấn đấu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước, thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%; vắc xin sản xuất trong nước đáp ứng 100% nhu cầu cho tiêm chủng mở rộng và 30% nhu cầu cho tiêm chủng dịch vụ.

Phấn đấu 40% thuốc generic sản xuất trong nước và nhập khẩu có số đăng ký lưu hành được đánh giá tương đương sinh học và sinh khả dụng.

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

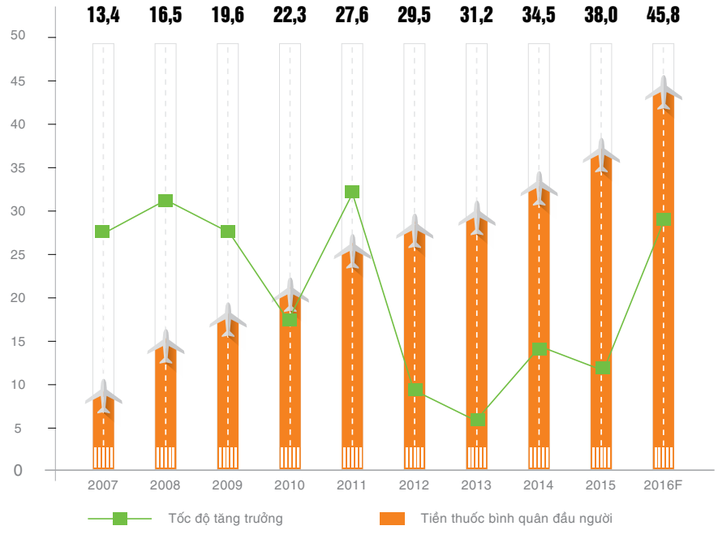
ĐVT: TRIỆU USD

Chi tiêu bình quân đầu người tại Việt Nam vào dược phẩm còn rất thấp, kèm theo dân số đông là nhân tố tích cực cho sự tăng trưởng Ngành Dược trong tương lai. Theo thống kê năm 2014 của Cục Quản lý Dược, chi tiêu bình quân đầu người vào dược phẩm khoảng 34,5 USD, thấp hơn so với các nước trong khu vực như Thái Lan, Singapore... và thấp hơn rất nhiều so với các nước phát triển như Nhật Bản, Mỹ...



TIÊU THỤ THUỐC BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI VÀ TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG 2007 - 2016

Để thành công bền vững, các doanh nghiệp ngành dược phải dựa vào uy tín. Mặc dù hiện đang yếu thế hơn doanh nghiệp nước ngoài, nhưng các doanh nghiệp dược Việt Nam vẫn đang nỗ lực tìm cách rút ngắn khoảng cách, đặc biệt là về công nghệ và nhân sự chất lượng cao, với mục tiêu giành lại lợi thế sân nhà của mình. Hy vọng rằng trong tương lai không xa, ngành dược Việt Nam sẽ ngày càng trưởng thành và đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế nước nhà, nhờ đó người dân Việt Nam sẽ được hưởng những loại dược phẩm và dịch vụ y tế tốt nhất.



ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2016

NHỮNG VIỆC ĐÃ LÀM ĐƯỢC

1 Hoàn thành vượt chỉ tiêu kinh doanh năm 2016 và tăng trưởng cao so với năm 2015:

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

2 Doanh thu xuất khẩu đạt 42,2 tỷ đồng, tăng trưởng 63% so với cùng kỳ năm 2015, giữ vững tỷ trọng doanh thu kênh điều trị chiếm trên 10%, thành lập kênh hiện đại thông qua việc đưa sản phẩm vào hệ thống siêu thị Aeon Mall, siêu thị Big C, chuỗi cửa hàng tiện lợi Guardian, chuỗi nhà thuốc Pharmacity.

3 Bước đầu xây dựng thành công hình ảnh thương hiệu Công ty mẹ thông qua việc thiết kế và tài trợ chính chương trình gameshow truyền hình "Đặc nhiệm Blouse Trắng".

4 Điều chỉnh dự án từ xây dựng mới sang nâng cấp dây chuyền thuốc sủi bọt để nộp hồ sơ đăng ký tiêu chuẩn PIC/S đúng tiến độ và tiết giảm 185 tỷ đồng chi phí đầu tư.

5 Nghiên cứu, bào chế thành công 01 sản phẩm ứng dụng công nghệ mới và 01 sản phẩm công nghệ sinh học. Hoàn thành chỉ tiêu số đăng ký được cấp phép lưu hành đạt 146% so với kế hoạch năm 2016.

6 Kết nối thành công hợp tác khoa học với Viện Công nghệ Sinh học, tạo mối quan hệ hợp tác với Trung tâm nghiên cứu của Pháp và Singapore.

7 Hoàn thành đúng tiến độ thực hiện Báo cáo tài chính hợp nhất trên BFO, chuyển đổi 11 Công ty con phân phối thành Chi nhánh.

8 Khai thác hiệu quả nguồn tiền mặt nhàn rỗi (thông qua các hoạt động ngân hàng, kinh doanh cổ phiếu quỹ) và chính sách ưu đãi thuế tại nhà máy mới.

9 Duy trì tốt các hoạt động xã hội, các hoạt động chăm sóc khách hàng, thực hiện trách nhiệm đối với người lao động và tăng cường sử dụng nguyên liệu có nguồn gốc thiên nhiên.

10 Tiếp tục gặt hái nhiều giải thưởng và danh hiệu uy tín do Forbes, VCCI, Sở GDCK TP. HCM và Báo Đầu tư Chứng khoán bình chọn.

Hội thảo giới thiệu sản phẩm tại tỉnh Champasak, Lào.

NHỮNG VIỆC CHƯA LÀM ĐƯỢC

1 Xảy ra vi phạm tại Chi nhánh Bắc Ninh gây thất thoát gần 9 tỷ đồng và ảnh hưởng uy tín thương hiệu Công ty.

2 Hệ thống quy chế/quy trình chưa đầy đủ, tiến độ thực hiện còn chậm so với kế hoạch.

3 Kế hoạch di dời nhà máy Betalactam và thời điểm đánh giá GMP chưa hợp lý nên sản xuất thiếu hàng cung ứng thị trường, ảnh hưởng kết quả kinh doanh của Công ty.

BÁO CÁO THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC NĂM 2016

STT	MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC	CHỈ TIÊU (2016 - 2020)	CHỈ TIÊU 2016	THỰC HIỆN 2016
1. TỐI ĐA HÓA GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP VÀ GIA TĂNG LỢI ÍCH CHO CÁC BÊN HỮU QUAN				
1.1	Quản lý chi phí hiệu quả (ROS)	≥ 15%	18%	**18,9** %
1.2	Quản lý tài sản hiệu quả (ROA)	≥ 19%	19%	**19,5** %
1.3	Nguồn vốn được huy động và đầu tư hiệu quả (ROE)	≥ 23%	23,8%	**26,3** %
1.4	Tỷ lệ cổ tức (%/mệnh giá)	≥ 25%	30%	**35** %
2. LÀ DOANH NGHIỆP DƯỢC GENERIC LỚN NHẤT VIỆT NAM				
2.1	Giữ vững vị thế Doanh nghiệp Dược Generic lớn nhất Việt Nam về doanh thu.	Tăng trưởng doanh thu thuần bình quân ≥15%/năm. Đạt 6.750 tỷ đồng vào năm 2020. Lộ trình kế hoạch doanh thu thuần từng năm: » 2016: 3.733 tỷ đồng » 2017: 4.369 tỷ đồng » 2018: 4.874 tỷ đồng » 2019: 5.731 tỷ đồng » 2020: 6.750 tỷ đồng Duy trì thị phần thuốc sản xuất trong nước 10%.	Doanh thu thuần 2016: 3.733 tỷ đồng. Duy trì thị phần thuốc sản xuất trong nước 10%.	DOANH THU THUẦN **3.783** TỶ ĐỒNG ĐẠT 101% KH NĂM, TĂNG 4,9% SO CÙNG KỲ Đạt 14% thị phần thuốc sản xuất trong nước (thị trường sản xuất thuốc trong nước: 26.918 tỷ đồng (theo IMS).
2.2	Giữ vững vị thế Doanh nghiệp Dược Generic lớn nhất Việt Nam về doanh thu.	Doanh thu nhóm Thực phẩm chức năng, Dược mỹ phẩm đến năm 2020 đạt ≥ 800 tỷ đồng. **5 nhãn hàng** đạt doanh thu ≥ 100 tỷ đồng. Đến năm 2020, có ít nhất 01 nhãn hàng đạt doanh thu **1.000 tỷ đồng (dự kiến Hapacol)**.	Doanh thu khoán nhóm Thực phẩm chức năng, Dược mỹ phẩm năm 2016: 400 tỷ đồng. **4** nhãn hàng đạt doanh thu ≥ 100 tỷ đồng.	Doanh thu khoán nhóm Thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm đạt 421 tỷ đồng, tăng 81,7% so với 2015, đạt 105% kế hoạch năm (doanh thu sau giảm giá). **4** nhãn hàng đạt doanh thu trên 100 tỷ đồng năm 2016: » Hapacol » Klamentin » Haginat » Apitim
3. LÀ DOANH NGHIỆP DƯỢC CÓ KÊNH PHÂN PHỐI CHUYÊN NGHIỆP, SÂU, RỘNG VÀ ĐA DẠNG NHẤT				
3.1	Xây dựng kênh phân phối chuyên nghiệp, đa dạng, sâu, rộng.		Xây dựng mô hình kênh phân phối đa dạng.	Hoàn thành xây dựng hệ thống bán hàng theo mô hình mới áp dụng từ ngày 01/01/2017
			Triển khai KPI của từng nhân viên bán hàng với 4 yếu tố then chốt: » Doanh thu khoán chi tiết, cụ thể đến từng nhân viên bán hàng. » Độ bao phủ (theo hướng tăng chất lượng độ phủ: đều đặn). » Bao phủ sản phẩm chiến lược. » Sản lượng của sản phẩm chiến lược.	Hoàn thành các chỉ tiêu: » Gia tăng độ phủ sản phẩm chủ lực. » Gia tăng độ bao phủ khách hàng. » Gia tăng sản lượng sản phẩm chủ lực.
			» Duy trì tăng trưởng của kênh truyền thống: kênh nhà thuốc, kênh điều trị. » Phát triển kênh hiện đại: chuỗi nhà thuốc, siêu thị, cửa hàng tiện dụng tại 5 thành phố lớn: TP. HCM, Cần Thơ, Đà Nẵng, Hải Phòng, Hà Nội. » Phát triển kênh phân phối sỉ: nhà phân phối.	Đã triển khai kênh hiện đại thông qua phân phối hàng vào các siêu thị, trung tâm mua sắm lớn: » Aeon Mall (TP. HCM, Bình Dương, Hà Nội); Big C (37 trung tâm trên 22 tỉnh thành khắp cả nước). » Cửa hàng tiện lợi Guardian (TP. HCM, Đồng Nai, Vũng Tàu, Hà Nội). Đã đưa hàng vào chuỗi nhà thuốc Pharmacity: trên 45 cửa hàng tại TP. HCM. 11 SKUs (TPCN) đã được phân phối vào các siêu thị, trung tâm mua sắm, nhà thuốc... Phát triển khách hàng phân loại A, B, C, D và khách hàng câu lạc bộ tăng 10% so với năm 2015.

BÁO CÁO THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC NĂM 2016 (tiếp theo)

STT	MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC	CHỈ TIÊU (2016 - 2020)	CHỈ TIÊU 2016	THỰC HIỆN 2016
3.2	Tỷ trọng doanh thu kênh Hospital chiếm từ 10% doanh thu ngành nhãn trở lên.	≥ 10%	Kênh Hospital phát triển theo 3 nhóm: thầu, nhà thuốc bệnh viện, phòng mạch, phòng khám.	Doanh số kênh Hospital chiếm 14% doanh thu ngành nhãn sau giảm giá.
3.3	Doanh thu xuất khẩu đến năm 2020 đạt 4,5 triệu USD.	Năm 2020: 4,5 triệu USD (# 101,25 tỷ đồng).	Chỉ tiêu doanh thu xuất khẩu: 42 tỷ đồng. Xây dựng thị trường xuất khẩu theo 3 nhóm: » Nhóm A: hỗ trợ bán hàng và Marketing. » Nhóm B: hỗ trợ Marketing. » Nhóm C: mua bán theo thỏa thuận.	ĐẠT **42,2 TỶ ĐỒNG** (1,88 TRIỆU USD) ĐẠT 100,4% KẾ HOẠCH NĂM, TĂNG 62,6%.
4. LÀ BIỂU TƯỢNG MANG TÍNH NHÂN VĂN TRONG VIỆC ĐÓNG GÓP CHO XÃ HỘI, NHẰM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CUỘC SỐNG				
4.1	Xây dựng hình ảnh y đức trong ngành y tế.	Truyền thông và nâng cao giá trị của ngành y dược trong cộng đồng, thay đổi một ý thức hệ, giúp cộng đồng có quan điểm tích cực hơn về ngành y dược.		Đã thực hiện thành công chương trình "Đặc nhiệm Blouse Trắng" - Gameshow truyền hình đầu tiên về y tế do DHG Pharma tài trợ.
4.2	Tăng cường triển khai các hoạt động xã hội - cộng đồng (tư vấn kiến thức chăm sóc sức khỏe, hoạt động thiện nguyện).	Thành lập Quỹ sức khỏe vì cộng đồng. Cung cấp kiến thức phòng chống bệnh, sử dụng sản phẩm an toàn và hiệu quả thông qua các phương tiện truyền thông (các chương trình: Thầy thuốc với mọi nhà, Tọa đàm Y học, Nhịp cầu Y tế, …) và Call Center. Khám bệnh, phát thuốc và các hoạt động tài trợ cộng đồng.		Thành lập Quỹ bệnh nhân nghèo theo truyền thống. Tổ chức 82 chương trình khám bệnh và phát thuốc miễn phí với tổng lượt người tham gia: 39.010 người, tổng số tiền: 2,97 tỷ đồng.
4.3	Thúc đẩy cam kết và hiệu quả người lao động.		Duy trì và nâng cao chất lượng các hoạt động, chương trình chăm lo sức khỏe, đời sống cho người lao động.	Phối hợp với Công ty Tư vấn Anphabe khảo sát "**Nơi làm việc tốt nhất**". Một số hoạt động chăm lo đời sống vật chất, tinh thần của người lao động trong năm: » Thực hiện đầy đủ BHXH, BHYT, Bảo hiểm thất nghiệp, bảo hiểm tai nạn, ốm đau, nằm viện cho người lao động. Ngoài ra, mua thêm bảo hiểm y tế nâng cao cho cấp lãnh đạo quản lý, CBNV xuất sắc của đơn vị. » Tổ chức phiên chợ xuân với chủ đề "Tết Việt". » Tổ chức chương trình Vu Lan báo hiếu cho cha mẹ CBCNV. » Tặng quà khen thưởng cho con CBNV đậu đại học. » Chăm sóc sức khỏe cho người thân CBCNV.
4.4	Đảm bảo chất lượng thông tin công bố cho cổ đông, nhà đầu tư, đối tác, khách hàng, cộng đồng.	Tham gia và đạt giải Báo cáo thường niên tốt nhất, các danh hiệu uy tín. Thực hiện công bố thông tin trên nhiều phương tiện, nhiều kênh thông tin: rõ ràng, minh bạch, trung thực. Xây dựng quy chế/quy trình công bố thông tin toàn hệ thống Công ty.	Top 10 Báo cáo thường niên. ≥ 80% cổ đông và nhà đầu tư đánh giá hài lòng về chất lượng hoạt động IR.	**Giải Nhì** Báo cáo thường niên. **Giải Nhì** Báo cáo phát triển bền vững. **Giải Nhất** nội dung Quản trị công ty tốt nhất năm 2015. **Top 40** thương hiệu Công ty giá trị nhất Việt Nam do Forbes bình chọn. **Top 50** Công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam do Forbes bình chọn. 94/100 số mẫu khảo sát từ nhà đầu tư đánh giá tốt và xuất sắc các hoạt động IR của DHG Pharma.
5. LÀ DOANH NGHIỆP DẪN ĐẦU VỀ ỨNG DỤNG KHOA HỌC CÔNG NGHỆ TRONG HOẠT ĐỘNG (R&D, SẢN XUẤT, THÔNG TIN, QUẢN TRỊ)				
5.1	Tăng cường hợp tác, kết nối công tác nghiên cứu.	Liên doanh liên kết, hợp tác sản xuất, nhận phân phối độc quyền sản phẩm, chuyển giao và nhận chuyển giao công nghệ. Hợp tác chiến lược với 01 đơn vị nghiên cứu chuyên sâu có uy tín hàng đầu tại Việt Nam. Hướng đến việc kết nối công tác nghiên cứu ngoài nước.	01 đối tác liên doanh liên kết. 01 đơn vị nghiên cứu chuyên sâu. 01 đơn vị kết nối công tác nghiên cứu ngoài nước.	Dự kiến liên doanh liên kết, hợp tác trên các lĩnh vực sản xuất, phân phối và xuất khẩu với đối tác Taisho - Nhật Bản. Chính thức ký kết hợp tác khoa học với Viện Công nghệ Sinh học ngày 12/12/2016. Tham gia kết nối với các đối tác nước ngoài (Pháp và Singapore). 4 dược sĩ được đào tạo ở nước ngoài trong công tác R&D.

BÁO CÁO THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC NĂM 2016 (tiếp theo)

STT	MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC	CHỈ TIÊU (2016 - 2020)	CHỈ TIÊU 2016	THỰC HIỆN 2016
5.2	Phát triển các sản phẩm mới tạo sự khác biệt từ ứng dụng Công nghệ Sinh học.	Ứng dụng Công nghệ Sinh học để tạo sự khác biệt trong nhóm Thực phẩm chức năng và Dược mỹ phẩm.	01 sản phẩm mới từ ứng dụng Công nghệ Sinh học.	Đạt 01 sản phẩm, sẽ triển khai sản xuất trong năm 2017.
5.3	Tập trung nghiên cứu và đăng ký các sản phẩm hết bảo hộ nằm trong danh sách Top 200 Sản phẩm bán chạy nhất tại Việt Nam theo thống kê của IMS.	Nghiên cứu và đăng ký các sản phẩm hết bảo hộ mỗi năm ít nhất 05 sản phẩm/năm.	Nghiên cứu và đăng ký các sản phẩm hết bảo hộ mỗi năm ít nhất 05 sản phẩm/năm.	7 sản phẩm triển khai sản xuất trong năm 2016 và 4 sản phẩm đang trong giai đoạn nghiên cứu.
5.4	Tăng tỷ trọng sử dụng nguyên liệu có nguồn gốc từ thiên nhiên tại Việt Nam.	Tỷ trọng nguyên liệu có nguồn gốc thiên nhiên tại Việt Nam đến năm 2020 ≥10%.	Trên 6%.	Tỷ trọng sử dụng nguồn nguyên liệu có nguồn gốc từ thiên nhiên tại Việt Nam chiếm 6,2%.
5.5	Cải thiện hiệu quả chuỗi cung ứng, đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiết kiệm chi phí.	Sản lượng sản xuất » 2016: 4.299 triệu ĐVSP » 2017: 4.822 triệu ĐVSP » 2018: 5.512 triệu ĐVSP » 2019: 6.339 triệu ĐVSP » 2020: 7.241 triệu ĐVSP	Sản lượng sản xuất 2016: 4.299 triệu ĐVSP.	Sản lượng sản xuất năm 2016 đạt 4.414 triệu ĐVSP, đạt 103% kế hoạch năm, tăng 6% so với năm 2015. Giá trị sản xuất đạt: 4.170 tỷ đồng, đạt 105% kế hoạch năm, tăng 24% so với 2015.
5.6	Cải thiện hiệu quả chuỗi cung ứng, đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiết kiệm chi phí.		Tăng cường khai thác công suất 02 nhà máy thông qua kế hoạch sản xuất và các hợp đồng gia công. Thực hiện dự án "Tối ưu hóa trong sản xuất" theo tư vấn. Tăng sản lượng các sản phẩm có số đăng ký của nhà máy mới để tối ưu hóa công suất.	Sản lượng nhà máy Dược Phẩm Hậu Giang tại KCN Tân Phú Thạnh đạt: 2.757 triệu ĐVSP, tăng 54% so cùng kỳ 2015. Đến 31/12/2016, 168 sản phẩm đã được cấp số đăng ký tại nhà máy Dược phẩm Hậu Giang (132 sản phẩm nhà máy Non-Betalactam, 36 sản phẩm Betalactam).
5.7	Nâng cao tiêu chuẩn nhà máy.	Cập nhật tiến bộ của ngành để nâng cấp tiêu chuẩn chất lượng, bao bì sản phẩm, dịch vụ, tiêu chuẩn nhà máy, đảm bảo luôn nằm trong Top 5 những nhà máy có tiêu chuẩn quản trị chất lượng cao nhất ở Việt Nam.	Xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc sủi bọt đạt tiêu chuẩn PIC/S.	Đã thực hiện cô lập thành công xưởng Betalactam và xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc sủi bọt theo tiêu chuẩn PIC/S. Dự kiến từ tháng 3/2017 đăng ký đánh giá. Tháng 01/2018 được công nhận tiêu chuẩn PIC/S.
5.8	Nâng cao ứng dụng công nghệ vào quản trị doanh nghiệp.	Thực hiện Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất trên phần mềm BFO. Triển khai quản trị ngân sách và báo cáo quản trị trên BFO. Thiết lập các ứng dụng trên thiết bị di động.	Thực hiện Báo cáo tài chính, Báo cáo hợp nhất trên phần mềm BFO.	Đã vận hành Báo cáo tài chính trên BFO từ ngày 01/01/2017. Hoàn thành thiết kế các bộ mã tích hợp và biểu mẫu để xây dựng ngân sách trên BFO.
6. CẢI THIỆN VÀ PHÁT TRIỂN TỐT CÁC NGUỒN LỰC NỀN TẢNG				
6.1	Nâng cao năng lực kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro.	Chuẩn hóa quy chế và quy trình quản trị doanh nghiệp theo thông lệ quốc tế, phù hợp doanh nghiệp. Xây dựng cơ chế kiểm soát nhằm dự báo, phát hiện và ngăn ngừa rủi ro gắn liền với tất cả hoạt động của Công ty. Triển khai hiệu quả quy trình ma trận phân quyền.		Thành lập đội Dự án "**CHUẨN HÓA LƯU ĐỒ QUY TRÌNH QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**".
6.2	Quản trị tài chính hiệu quả.	Khai thác hiệu quả chính sách miễn thuế nhà máy mới tại KCN Tân Phú Thạnh 5 năm đạt ≥ 600 tỷ đồng. Khai thác hiệu quả nguồn tiền mặt hiện có thông qua các dịch vụ ngân hàng ≥ 10 tỷ đồng/năm.	Ưu đãi thuế năm 2016: 80 tỷ đồng. Điều hành và quản lý ngân sách hiệu quả theo phương pháp mới.	Ưu đãi thuế 2016 đạt 106 tỷ đồng (133% kế hoạch). Khai thác hiệu quả nguồn tiền mặt hiện có thông qua các dịch vụ ngân hàng: đạt 12,8 tỷ đồng (128% kế hoạch).
6.3	Xây dựng và duy trì nguồn nhân lực chất lượng cao.		Triển khai dự án quản trị nguồn nhân lực gồm 5 hợp phần. Hoàn thiện chính sách lương, thưởng, đãi ngộ 2016 phù hợp thị trường lao động trong nước và khu vực theo tư vấn E&Y. Đào tạo và đào tạo liên tục ít nhất 60 giờ/người/năm. Trong đó: đào tạo nâng cao, chuyên sâu ít nhất 20 giờ. Xây dựng kế hoạch nguồn nhân lực kế thừa từ cấp Ban TGĐ đến Trưởng phó đơn vị từ 2016 - 2020 và tuyển dụng bổ sung các vị trí còn thiếu so với yêu cầu của cơ cấu tổ chức.	Hoàn thành dự án quản trị nguồn nhân lực. Chuyển đổi thang bảng lương mới và chính sách đãi ngộ áp dụng từ ngày 01/01/2017. Tổ chức khóa huấn luyện Leader Mindset cho đối tượng là quản lý cấp cao, cấp trung và cấp cơ sở. Tổ chức huấn luyện tập trung cho khối bán hàng: teambuilding, kỹ năng bán hàng, … Đánh giá năng lực 41 vị trí ứng viên kế thừa và đánh giá khoảng cách khung năng lực của các vị trí.

ĐÁNH GIÁ CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT

NHÓM CÔNG TY CON PHÂN PHỐI

TÓM TẮT HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CÔNG TY CON PHÂN PHỐI

Các Công ty con phân phối được phát triển nhằm khai thác chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp tại địa phương, phát triển hệ thống đại lý trực thuộc Công ty con và kinh doanh hàng ngoài để tăng doanh thu và lợi nhuận. Hoạt động bán hàng của Công ty con và các chi nhánh phân phối được thực hiện thống nhất trên toàn quốc theo chủ trương, chính sách và quy định của Công ty mẹ. Chính điều này đã tạo được tính thống nhất và phát triển bền vững trên toàn hệ thống phân phối của DHG.

TÓM TẮT KẾT QUẢ KINH DOANH 11 CÔNG TY CON PHÂN PHỐI 100% VỐN DHG

ĐVT: Triệu đồng

STT	Tên Công ty	Tổng tài sản 2016	Vốn chủ sở hữu 2016	Doanh thu thuần 2016	Lợi nhuận sau thuế 2016	Tăng trưởng doanh thu thuần	Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế	ROS	ROE
1	**A&G Pharma**	39.311	16.516	142.246	11.516	3,9%	42,3%	8,1%	69,7%
2	**Bali Pharma**	25.058	11.694	75.068	6.694	15,6%	130,9%	8,9%	57,2%
3	**CM Pharma**	28.387	11.587	73.745	6.587	12,4%	98,6%	8,9%	56,8%
4	**DT Pharma**	17.829	6.687	55.011	1.687	14,6%	-37,6%	3,1%	25,2%
5	**ST Pharma**	30.315	12.135	96.171	7.135	15,5%	93,6%	7,4%	58,8%
6	**TG Pharma**	16.897	7.370	51.543	2.370	16,8%	14,6%	4,6%	32,2%
7	**TOT Pharma**	53.878	34.069	232.336	29.069	11,2%	258,2%	12,5%	85,3%
8	**HT Pharma**	24.999	11.636	85.596	6.636	9,9%	5,6%	7,8%	57,0%
9	**VL Pharma**	24.374	8.457	65.217	3.457	12,1%	-5,1%	5,3%	40,9%
10	**TVP Pharma**	10.355	5.634	37.363	634	-3,9%	-27,6%	1,7%	11,3%
11	**B&T Pharma**	13.482	8.467	62.514	3.467	11,5%	-3,1%	5,6%	40,9%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2016 của các Công ty con phân phối.

TÌNH HÌNH KINH DOANH

Kết quả kinh doanh năm 2016, 11 Công ty con phân phối của DHG hầu hết đều đạt 100% kế hoạch doanh thu và có mức tăng trưởng tốt so với năm 2015. Tỷ lệ tăng trưởng cao trên 15% có TG Pharma, ST Pharma và Bali Pharrma. Riêng TVP Pharma (Trà Vinh) chỉ đạt 72% kế hoạch năm 2016 và tăng trưởng âm so với năm 2015, do TVP Pharma gặp nhiều khó khăn trong việc cạnh tranh với các đối thủ.

LỢI NHUẬN SAU THUẾ

Lợi nhuận sau thuế của các Công ty con phân phối trong năm 2016 có mức tăng trưởng vượt bậc so với cùng kỳ 2015, do tăng theo mức tăng trưởng của doanh thu và chi phí thuế TNDN giảm, thuế suất thuế TNDN năm 2015 là 22%, năm 2016 là 20%.

BIÊN LỢI NHUẬN SAU THUẾ (ROS)

ROS của các Công ty con phân phối dao động khoảng 5% - 6%. Mức sinh lời này tương đồng với các Công ty phân phối ngành Dược trên thị trường Việt Nam. Riêng TOT Pharma có trụ sở tại TP. Cần Thơ - Công ty con phân phối có doanh thu và lợi nhuận cao nhất, ROS trong năm có sự tăng trưởng đáng kể so với năm 2015 tăng từ 4% lên 12,5% do Công ty tập trung phát triển các sản phẩm có biên lãi gộp cao.

Đến thời điểm hiện nay, các Công ty con đã đi vào hoạt động ổn định, hiệu quả tương đối tốt, lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS) dao động khoảng 5%, phát huy tính tự chủ, khai thác được mối quan hệ với cơ quan quản lý tại địa phương. Tuy nhiên, việc vận hành mô hình Công ty con cũng có một số hạn chế như tăng thời gian lập Báo cáo tài chính hợp nhất, bộ máy quản lý phức tạp do phải đáp ứng quy định về tổ chức hoạt động Công ty TNHH, phải có Hội đồng thành viên, Kiểm soát viên,… Nhằm tinh gọn và thuận lợi hơn trong công tác quản lý vốn DHG Pharma, điều hành, HĐQT DHG Pharma đã thống nhất chuyển đổi 11 Công ty con phân phối (100% vốn DHG Pharma) thành Chi nhánh trực thuộc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang từ ngày 01/01/2017.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC SÔNG HẬU (SH PHARMA)

(51% VỐN DHG PHARMA)

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	% Đạt kế hoạch	% Tăng trưởng
Kết quả kinh doanh				
Doanh thu thuần	108,8	127,0	110,4%	16,7%
Lợi nhuận trước thuế	9,1	7,7	118,3%	-15,1%
Lợi nhuận sau thuế	8,1	6,1		-25,1%
Cân đối kế toán	-	-		
Tài sản ngắn hạn	51,5	58,7		14,0%
Tài sản dài hạn	7,3	7,0		-5,2%
Tổng tài sản	58,9	65,7		11,6%
Nợ phải trả	17,4	22,9		31,9%
Vốn chủ sở hữu	41,5	42,7		3,1%
Tỷ suất sinh lời				
ROS	7,5%	4,8%		-
ROA	13,8%	9,3%		-
ROE	19,6%	14,3%		-

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2016 của SH Pharma.

DOANH THU 127 TỶ VNĐ
ĐẠT 110,4% KẾ HOẠCH NĂM 2016

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ 7,7 TỶ VNĐ
ĐẠT 118,3% KẾ HOẠCH NĂM 2016

Kết quả kinh doanh năm 2016: SH Pharma đạt 127 tỷ đồng doanh thu, đạt 110,4% kế hoạch năm, lợi nhuận trước thuế đạt 7,7 tỷ đồng, tương đương 118,3% kế hoạch năm.

So với cùng kỳ năm 2015, doanh thu tăng trưởng 16,7%, lợi nhuận trước thuế giảm 15% do tăng chi phí lương thưởng cho nhân viên (năm 2015 phải cắt giảm khoản chi phí này để đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận hợp nhất của toàn tập đoàn) và trích lập chi phí dự phòng phải thu khó đòi 1,1 tỷ đồng.

Lợi nhuận sau thuế giảm 25% so với cùng kỳ, mức giảm cao hơn so với lợi nhuận trước thuế do năm 2015 Công ty được hưởng chính sách ưu đãi thuế, giảm 50% thuế TNDN. Năm 2016, thuế suất TNDN 20%.

Tóm tắt chính sách ưu đãi thuế tại SH Pharma: Công ty phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo mức thuế suất 20% cho hoạt động kinh doanh từ năm 2008 đến năm 2017 và theo mức thuế suất phổ thông cho các năm tiếp theo. Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp từ năm 2008 đến 2009 và được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp từ năm 2010 đến năm 2015. Mức thuế ưu đãi này không áp dụng với các khoản thu nhập khác.

NHÓM CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

TÓM TẮT TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM DHG (DHG PHARMA LTD.)

1.156 TỶ VNĐ
DOANH THU THUẦN

DHG Pharma Ltd. được thành lập để vận hành nhà máy sản xuất dược phẩm mới của DHG tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, tỉnh Hậu Giang. Nhà máy DHG Pharma Ltd. có 02 xưởng sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP - WHO: Xưởng Non-Betalactam và Xưởng Betalactam. Xưởng Non-Betalactam đã đi vào hoạt động từ 04/2014 với công suất năm 2014 đạt 25%, năm 2015 đạt 45%, năm 2016 đạt 70% công suất thiết kế. Xưởng Betalactam đã hoàn thành, đạt chứng nhận GMP - WHO ngày 11/08/2015, đi vào hoạt động từ 10/2016. Với chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp trong 15 năm (2015 - 2029), ước tính số tiền tiết kiệm thuế Công ty này mang lại cho DHG trên 1.500 tỷ đồng (theo tính toán mới nhất). Năm 2016, số tiền ưu đãi thuế Công ty này tiết kiệm được 99 tỷ đồng.

CÔNG TY TNHH MTV IN - BAO BÌ DHG (DHG PP1)

226 TỶ VNĐ
DOANH THU THUẦN

DHG PP1 chuyên cung cấp các bao bì, nhôm, giấy đầu vào cho 02 nhà máy sản xuất dược phẩm, thực phẩm chức năng của Dược Hậu Giang. Các hoạt động in ấn phẩm phục vụ hoạt động Marketing, in báo cáo thường niên, lịch tặng nhân viên và đối tác,... cũng do Công ty này thực hiện. DHG PP1 được Công ty mẹ đầu tư 86 tỷ đồng (chưa VAT) để xây dựng nhà máy mới hiện đại tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh, tỉnh Hậu Giang. Nhà máy mới của DHG PP1 chính thức đi vào hoạt động từ 01/01/2014, với chính sách ưu đãi thuế của địa bàn. Năm 2016, số tiền ưu đãi thuế Công ty này tiết kiệm được 7,5 tỷ đồng. Bên cạnh đó, ngoài việc cung cấp dịch vụ cho tập đoàn, DHG PP1 còn kinh doanh ngoài với doanh thu trên 30 tỷ đồng mỗi năm và có xu hướng ngày càng tăng.

CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DHG (DHG TRAVEL)

52,5 TỶ VNĐ
DOANH THU THUẦN

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

TÓM TẮT KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2016 CỦA CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

ĐVT: Triệu đồng

STT	Tên Công ty	Tổng tài sản 2016	Vốn chủ sở hữu 2016	Doanh thu thuần 2016	Lợi nhuận sau thuế 2016	Tăng trưởng doanh thu thuần	Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế	ROS	ROE
1	**DHG Pharma Ltd.**	1.098.560	1.037.905	1.156.387	497.905	114,3%	194,1%	43,1%	48,0%
2	**DHG PP1**	161.144	116.575	226.360	36.575	31,6%	26,1%	16,1%	31,4%
3	**DHG Travel**	6.782	5.506	52.465	506	-18,3%	-61,5%	1,0%	9,2%

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2016 CÁC CÔNG TY CON ĐA DẠNG HÓA ĐỒNG TÂM

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

DHG Pharma Ltd. việc khai thác công suất nhà máy và hiệu quả kinh doanh Công ty còn phụ thuộc vào việc di dời công suất từ nhà máy cũ của Công ty mẹ và việc chuyển đổi số đăng ký sản phẩm sang nhà máy mới. Doanh thu năm 2016 của DHG Pharma Ltd. đạt 1.156 tỷ đồng, tăng trưởng 114,3% so với cùng kỳ, lợi nhuận sau thuế đạt 498 tỷ đồng, tăng đến 194,1% so với cùng kỳ, đóng góp 70% lợi nhuận sau thuế hợp nhất của toàn tập đoàn.

DHG PP1 năm 2016 cũng có mức tăng trưởng đáng kể, doanh thu đạt 226 tỷ đồng, tăng 31,6% và lợi nhuận sau thuế đạt 36 tỷ đồng, tăng 26% so với cùng kỳ. Đồng thời, kinh doanh ngoài của Bao bì đóng góp 36 tỷ đồng doanh thu thuần cho doanh thu tập đoàn, tăng 12 tỷ đồng (tăng 49%) so với cùng kỳ 2015.

DHG Travel do Công ty mẹ giảm một số chi phí cho chăm sóc khách hàng theo hình thức du lịch và việc cạnh tranh về chất lượng - giá phí dịch vụ đã làm doanh thu thuần của DHG Travel giảm 18,1%, lợi nhuận giảm 61,5% so với cùng kỳ.

CÔNG TY LIÊN KẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN TẢO VĨNH HẢO (SPIVIHA)

(31,36% VỐN DHG PHARMA)

TÓM TẮT TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA SPIVIHA

SPIVIHA ĐƯỢC THÀNH LẬP TỪ NĂM 2008 TẠI VĨNH HẢO, BÌNH THUẬN - NƠI CÓ NGUỒN NƯỚC KHOÁNG THIÊN NHIÊN RẤT PHÙ HỢP VỚI VIỆC NUÔI TẢO SPIRULINA TỰ NHIÊN, MANG LẠI NGUỒN NGUYÊN LIỆU ĐẦU VÀO CHẤT LƯỢNG CAO ĐỂ SẢN XUẤT SẢN PHẨM SPIVITAL CỦA DƯỢC HẬU GIANG THEO CHUỖI GIÁ TRỊ LIÊN KẾT.

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

Nhãn hàng Spivital của Dược Hậu Giang bước đầu đã tạo được sự tin tưởng của người tiêu dùng với doanh thu mỗi năm trên 40 tỷ đồng. Tuy nhiên, các sản phẩm của Spivital chưa đa dạng nên chưa thể tăng trưởng nhanh để có thể bao tiêu nguồn nguyên liệu đầu vào do Spivital sản xuất. Vì vậy, Spivital đã phải ngưng sản xuất quy mô lớn trong 02 năm 2014, 2015, chỉ sản xuất duy trì nên không hiệu quả, năm 2014 lỗ 2,9 tỷ đồng, năm 2015 lỗ 866 triệu đồng. Năm 2016 hoạt động của Spivital đang dần được cải thiện.

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

TÓM TẮT KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2016 CỦA SPIVIHA

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	% Tăng trưởng
Doanh thu thuần	**1.858**	**3.146**	**1.288**	**69,30%**
Giá vốn hàng bán	1.018	4.885	3.867	379,89%
Giá vốn thành phẩm đã bán	2.260	3.242	982	43,45%
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(1.242)	1.643	2.885	
Lãi gộp	**840**	**(1.739)**	**(2.579)**	
Doanh thu hoạt động tài chính	68	98	30	43,99%
Chi phí tài chính	-	11	11	
Chi phí bán hàng	**229**	**89**	**(140)**	**-61,12%**
Chi phí quản lý doanh nghiệp	**1.546**	**265**	**(1.280)**	**-82,84%**
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	(866)	(2.006)	(1.140)	131,64%
Lợi nhuận khác	-	(35)	(35)	
Lợi nhuận	**(866)**	**(2.041)**		

Nguồn: Số liệu BCTC năm 2016 đã kiểm toán CTCP Tảo Vĩnh Hảo.

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2016 CỦA SPIVIHA

Sản lượng sản xuất năm 2016: 3.099 kg tảo bột, đạt 57% kế hoạch năm, tăng 66% so với năm 2015. Sản lượng tiêu thụ: 6.820 kg tảo bột, đạt 80% kế hoạch năm, tăng 152,7% so với năm 2015. Trong đó:

- Xuất bán tảo bột: 6.551 kg (tảo cũ là 870 kg).
- Tảo tươi: 900 kg.
- Tảo hũ (100gr/hũ): 13.964 hũ.

Doanh thu thuần năm 2016 đạt 3.146 triệu đồng, tăng 69,3% so với cùng kỳ 2015 và đạt 64,7% kế hoạch năm 2016.

Lợi nhuận năm 2016 lỗ 2 tỷ đồng do Công ty trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho 1,6 tỷ đồng (theo ý kiến Công ty TNHH Kiểm toán A&C) đối với lượng tảo tồn kho.

PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2016

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập 2016	Số tiền (Đồng)
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông Công ty mẹ dùng để phân phối (1)		**710.101.428.166**
Chia cổ tức năm 2016 (2)	35% mệnh giá (bằng tiền mặt)	305.075.155.000
Trích Quỹ khen thưởng phúc lợi (3)	12% LNST hợp nhất cổ đông Công ty mẹ (*)	85.212.171.380
Thù lao HĐQT, BKS và cộng tác viên (4)	Thực hiện theo kế hoạch	5.000.000.000
Tiền thưởng HĐQT, BKS, cộng tác viên, Ban Điều hành và cán bộ nhân viên chủ chốt (5)	Thực hiện theo kế hoạch	6.070.021.247
Lợi nhuận còn lại bổ sung quỹ Đầu tư phát triển (6) = (1) - (2) - (3) - (4) - (5)	**Phần còn lại**	**308.744.080.539**

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

SỐ DƯ CÁC QUỸ SAU PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN 2016

ĐVT: Đồng

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

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

710 TỶ VNĐ
LỢI NHUẬN SAU THUẾ HỢP NHẤT CỔ ĐÔNG CÔNG TY MẸ DÙNG ĐỂ PHÂN PHỐI

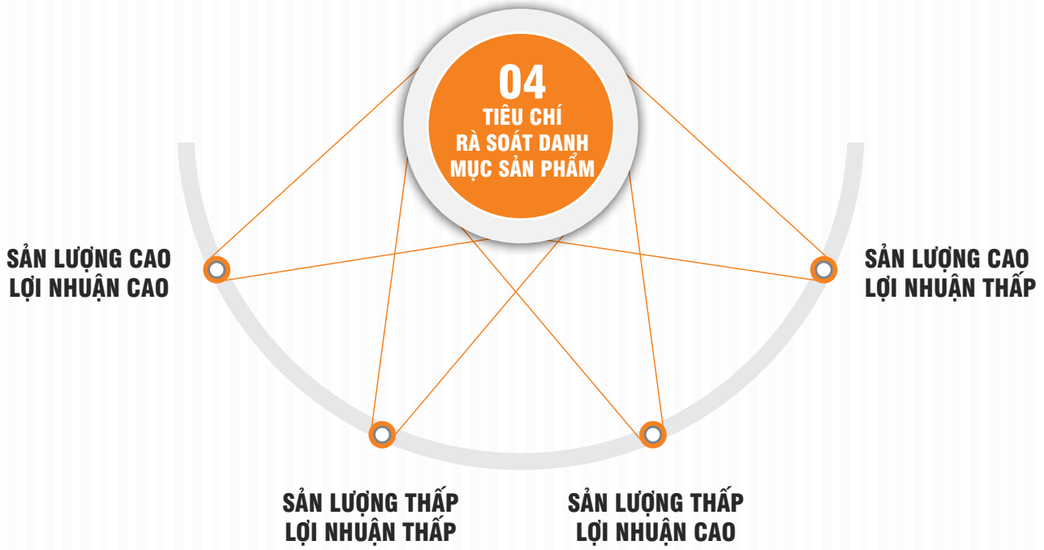
CỔ TỨC NĂM 2016 35%
MỆNH GIÁ (bằng tiền mặt) TƯƠNG ĐƯƠNG 305 TỶ ĐỒNG

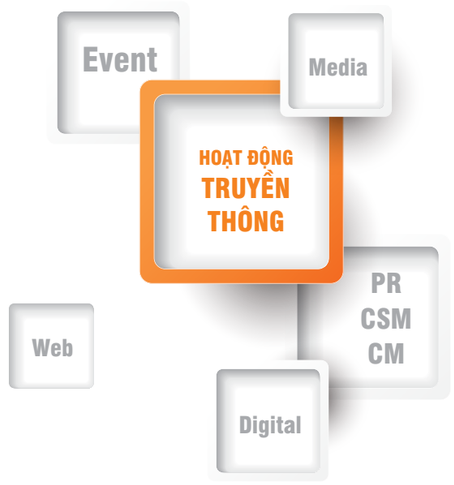
309 TỶ VNĐ
LỢI NHUẬN CÒN LẠI BỔ SUNG QUỸ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

QUỸ KHEN THƯỞNG PHÚC LỢI 12%
LỢI NHUẬN SAU THUẾ HỢP NHẤT CỔ ĐÔNG CÔNG TY MẸ, TƯƠNG ĐƯƠNG 85,2 TỶ ĐỒNG

TRIỂN KHAI KPI ĐẾN TỪNG NHÂN VIÊN BÁN HÀNG GIÚP NÂNG CAO TÍNH TUÂN THỦ, THÚC ĐẨY HOÀN THÀNH CHỈ TIÊU SẢN LƯỢNG, DOANH SỐ.

HOẠT ĐỘNG THỊ TRƯỜNG & HỆ THỐNG PHÂN PHỐI





1 Hoàn thành bộ chiến lược phát triển giai đoạn 2016 - 2020 chi tiết cho từng ngành hàng - nhãn hàng, kênh phân phối.

2 Triển khai KPI đến từng nhân viên bán hàng giúp nâng cao tính tuân thủ, thúc đẩy hoàn thành chỉ tiêu sản lượng, doanh số các sản phẩm chủ lực.

3 Thực hiện rà soát danh mục sản phẩm theo 04 tiêu chí: Sản lượng cao - Lợi nhuận cao; Sản lượng thấp - Lợi nhuận thấp; Sản lượng thấp - Lợi nhuận cao; Sản lượng cao - Lợi nhuận thấp.

4 Duy trì và từng bước nâng cao chất lượng công tác phân tích, đánh giá thị trường và các đối thủ cạnh tranh để từ đó có chiến lược cạnh tranh cụ thể đối với từng nhóm sản phẩm và của từng đơn vị bán hàng.

5 Hoạt động truyền thông tiếp tục được đẩy mạnh và tạo ấn tượng với người tiêu dùng thông qua các công cụ truyền thông Media, Digital, PR-CSM-CM, Event,… góp phần vào việc hoàn thành kế hoạch doanh thu.

CÁC HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG & GẮN KẾT THƯƠNG HIỆU

ĐẶC NHIỆM BLOUSE TRẮNG

Là nhà tài trợ chính của "Đặc nhiệm Blouse Trắng", chương trình gameshow truyền hình về ngành y lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam. Thông qua chương trình này, DHG Pharma mong muốn xây dựng hình ảnh người thầy thuốc đẹp mãi trong lòng nhân dân.

NGHIÊN CỨU & PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM TỪ CÔNG NGHỆ SINH HỌC

Chính thức ký kết hợp tác khoa học với viện Công nghệ Sinh học nhằm hợp tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm từ Công nghệ Sinh học, có nghiên cứu khoa học được chứng minh lâm sàng, đạt tương đương sinh học để mang đến hiệu quả trong hỗ trợ, điều trị và chăm sóc sức khỏe.

DHG PHARMA 42 năm

Tổ chức lễ kỷ niệm 42 năm thành lập Công ty (02/9/1974 - 02/9/2016), đồng thời tổ chức lễ "Mổ heo vì bệnh nhân nghèo" với các hoạt động ý nghĩa: hơn 1.700 CBCNV đi bộ diễu hành qua các tuyến đường lớn của TP. Cần Thơ.

NGÀY THẦY THUỐC VIỆT NAM 27/2

Phối hợp cùng Sở Y tế TP. Cần Thơ tổ chức chương trình "Đi bộ vì mạng lưới y tế cơ sở", đây là hoạt động thường niên của Công ty kể từ năm 2011, hướng đến chào mừng "Ngày Thầy thuốc Việt Nam".

3.000 TÚI THUỐC

Trao tặng 3.000 túi thuốc thiết yếu chăm sóc sức khỏe đồng bào vùng lũ Quảng Bình, Hà Tĩnh.

550 CHƯƠNG TRÌNH GIỚI THIỆU SẢN PHẨM

Tổ chức hơn 550 chương trình giới thiệu sản phẩm tại các buổi hội thảo, ngày hội người tiêu dùng, phát mẫu thử, hội chợ,... giúp quảng bá hình ảnh thương hiệu, truyền tải thông điệp sản phẩm đến khách hàng một cách hiệu quả nhất.

CHUYẾN TÀU HẠNH PHÚC

Tổ chức thành công chương trình Hội nghị khách hàng 2016 với chủ đề "Chuyến tàu hạnh phúc", Chương trình Hội nghị khách hàng VIP tại Singapore và chương trình trải nghiệm mùa hè cho con em khách hàng với chủ đề "Giá trị cuộc sống".

KHÁM BỆNH PHÁT THUỐC MIỄN PHÍ CHO 39.310 LƯỢT NGƯỜI DÂN NGHÈO

Thực hiện 82 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí cho 39.310 lượt người dân thuộc diện hộ nghèo, cận nghèo và người dân vùng đồng bào dân tộc. Ngoài việc khám bệnh thông thường, các bệnh nhân còn được các bác sĩ siêu âm chẩn đoán, đo điện tim khi cần thiết.

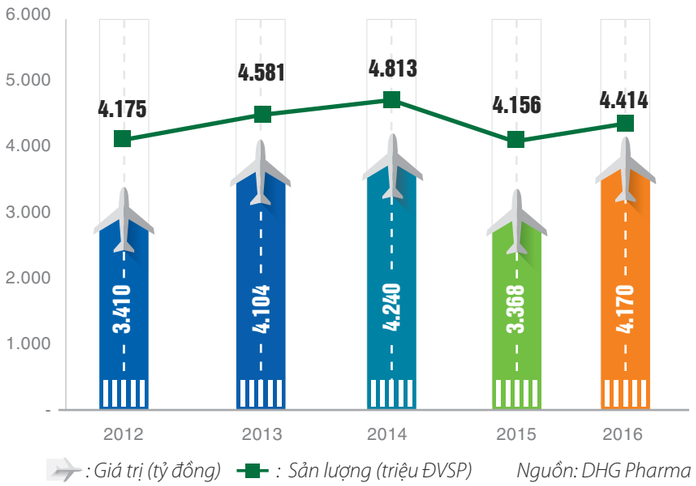
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT

TỔNG SẢN LƯỢNG SẢN XUẤT CỦA 02 NHÀ MÁY NĂM 2016

4.414 TRIỆU ĐVSP

TĂNG 6,2% SO VỚI NĂM 2015, ĐẠT 103% KẾ HOẠCH NĂM. VỀ GIÁ TRỊ ĐẠT 4.170 TỶ ĐỒNG, TĂNG 23,8% SO VỚI NĂM 2015, ĐẠT 105% KẾ HOẠCH NĂM. KHAI THÁC 58,9% CÔNG SUẤT THIẾT KẾ CỦA 02 NHÀ MÁY.

SẢN LƯỢNG VÀ GIÁ TRỊ SẢN LƯỢNG THỰC TẾ 2012 - 2016



Nguồn: DHG Pharma

Trong đó: nhà máy Dược phẩm Hậu Giang, xưởng Non-Betalactam đã khai thác trên 65% công suất của nhà máy, xưởng Betalactam mới đi vào hoạt động trong tháng 04/2016 nên % khai thác công suất chưa cao. Một trong những mục tiêu phát triển hoạt động sản xuất của Công ty là thay thế dần lao động thủ công bằng tự động hóa nhằm giảm bớt chi phí công lao động, tăng năng suất, nâng tầm phát triển của nhà máy sản xuất ngày càng hiện đại hơn. Vì vậy, việc tự động hóa trong sản xuất từ đầu năm đã được triển khai thực hiện ở các đơn vị sản xuất và đạt được kết quả nổi bật.

Công ty con In - Bao bì (DHG PP1) ngoài nhiệm vụ đáp ứng đủ, kịp thời bao bì, toa nhãn cho sản xuất thuốc, thực hiện in ấn theo đơn đặt hàng của Phòng Marketing còn in gia công, bán bao bì cho các đối tác bên ngoài, giúp gia tăng lợi nhuận.

HOẠT ĐỘNG NGHIÊN CỨU PHÁT TRIỂN VÀ ĐĂNG KÝ SẢN PHẨM

- Đầu tư cho nghiên cứu là tiền đề để có hệ sản phẩm khác biệt, tạo lợi thế cạnh tranh. DHG có nguồn lực tài chính dồi dào, luôn sẵn sàng đáp ứng cho công tác nghiên cứu (các sản phẩm nghiên cứu bao gồm thuốc viên nén, viên nang, viên nang mềm, thuốc nhỏ mắt, thuốc kem, mỡ, nước…).

- Trong năm 2016, triển khai sản xuất 07 sản phẩm mới, nghiên cứu đạt độ ổn định cho đăng ký lưu hành 27 sản phẩm; đạt tương đương invitro 6 sản phẩm; đạt tương đương sinh học 5 sản phẩm. Tính đến 31/12/2016, Công ty có 32 sản phẩm đạt tương đương sinh học. Hoàn thành tiêu chuẩn cho 20 sản phẩm để đăng ký lưu hành.

- 108 số đăng ký (SĐK) được cấp trong năm 2016. Trong đó: 90 SĐK trong nước, 18 SĐK xuất khẩu và có công văn cho phép cải tiến 69 sản phẩm. Gửi 386 hồ sơ đăng ký và hồ sơ cải tiến, trong đó: 286 hồ sơ trong nước và 100 hồ sơ đăng ký nước ngoài.

- Đẩy nhanh tiến độ đăng ký sản phẩm giúp nhà máy Dược phẩm Hậu Giang khai thác được ưu đãi thuế. Đến 31/12/2016, 168 sản phẩm đã được cấp số đăng ký tại nhà máy Dược phẩm Hậu Giang (132 sản phẩm nhà máy Non-Betalactam, 36 sản phẩm Betalactam). Còn lại 24 sản phẩm (10 Non-Betalactam và 14 Betalactam) có nhu cầu sản xuất dự kiến được cấp số đăng ký trong năm 2017.

- Chi phí đầu tư cho Nghiên cứu và Phát triển (R&D) của DHG chiếm khoảng 4% lợi nhuận, 1% doanh thu và thấp hơn nhiều so với tỷ lệ bình quân 15% - 18% doanh thu của các tập đoàn dược đa quốc gia. Công ty đã xin trích lập Quỹ khoa học công nghệ 02 lần, 01 lần vào năm 2009 (38,7 tỷ đồng) và 01 lần vào năm 2013 (36,35 tỷ đồng). Đại hội cổ đông thường niên 2016 đã chấp thuận cho DHG Pharma tiếp tục trích Quỹ khoa học công nghệ với số tiền 20 tỷ đồng trong năm 2017.

Trụ sở chính DHG Pharma tại Cần Thơ.

HOẠT ĐỘNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG

1 Tái kiểm tra GMP WHO dây chuyền sản xuất viên nang mềm, thuốc nhỏ mắt, thuốc nước uống, thuốc dùng ngoài.

2 Hoàn thành đánh giá đủ điều kiện sản xuất thực phẩm chức năng, nước Hati, mỹ phẩm.

3 Tái kiểm tra GSP/GDP kho nguyên liệu, bao bì, thành phẩm; GLP phòng kiểm nghiệm; Tái kiểm tra GMP-WHO, GLP, GSP dây chuyền sản xuất thuốc dạng rắn Non-Betalactam tại nhà máy mới.

4 Ban hành các thủ tục, hướng dẫn công việc áp dụng chung cho 02 nhà máy Dược Hậu Giang và Dược phẩm Hậu Giang.

5 Tổ chức Vilas kiểm tra định kỳ ISO/IEC 17025.

6 Đánh giá kết quả cô lập xưởng Betalactam.

7 Cải tiến các thủ tục của hệ thống quản lý chất lượng phù hợp các yêu cầu của GMP PIC/S theo tư vấn của Taisho.

HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH VÀ CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

1 Thực hiện các báo cáo tài chính, báo cáo kiểm toán định kỳ đúng tiến độ, công bố kịp thời trên thị trường chứng khoán.

2 Khai thác chính sách ưu đãi thuế tại nhà máy mới mang lại hiệu quả 106 tỷ đồng. Khai thác nguồn tiền mặt hiện có mang lại hiệu quả 12,8 tỷ đồng.

3 Kinh doanh hiệu quả cổ phiếu quỹ mang lại thặng dư vốn cổ phần 6,8 tỷ đồng.

4 Hoàn thành dự án Báo cáo tài chính trên BFO.

5 Thiết lập và hoàn thiện hệ thống bộ mã tích hợp trên BFO. Xây dựng các nguyên tắc mới để lập và quản lý ngân sách, dòng tiền năm 2017.

6 Công tác kiểm soát hàng tồn kho, công nợ và quản lý hệ thống rủi ro của khối bán hàng ngày càng hiệu quả và chặt chẽ.

7 Phân tích, thẩm định và quản lý hiệu quả việc đầu tư tài sản cố định, đầu tư vốn ra bên ngoài.

HOẠT ĐỘNG QUAN HỆ NHÀ ĐẦU TƯ LUÔN DUY TRÌ ĐƯỢC MỐI QUAN HỆ TỐT VỚI CÁC CỔ ĐÔNG; TIẾP CẬN ĐƯỢC THÊM NHIỀU NHÀ ĐẦU TƯ MỚI CÓ TIỀM NĂNG, NĂNG LỰC TÀI CHÍNH VÀ KINH NGHIỆM, ĐỒNG THỜI TẠO ĐƯỢC NHIỀU DẤU ẤN ĐẸP VỀ THƯƠNG HIỆU DHG TẠI CÁC THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC THÔNG QUA CÁC HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT.

GIỮ VỮNG VỊ TRÍ **TOP 10** ANNUAL REPORT AWARDS

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN TỐT NHẤT **(08 năm liên tiếp)**

GẶP GỠ 152 LƯỢT QUỸ ĐẦU TƯ, TỔ CHỨC CHỨNG KHOÁN TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC THÔNG QUA CÁC BUỔI ANALYST MEETING TẠI TP. HCM, HỘI THẢO "NGÀY HỘI DOANH NGHIỆP VIỆT NAM" TẠI SINGAPORE DO DAIWA TỔ CHỨC, HỘI NGHỊ "VIETNAM ACCESS DAY" VÀ CÁC CUỘC HẸN GẶP TRỰC TIẾP.

Thực hiện 03 kỳ bản tin IR và duy trì kênh thông tin qua website Công ty: http://www.dhgpharma.com.vn/dhg/quan-he-co-dong.html

DHG Pharma gặp gỡ nhà đầu tư tại "Ngày hội doanh nghiệp Việt Nam" tại Singapore.

DHG Pharma gặp gỡ nhà đầu tư nước ngoài tại Hội nghị Vietnam Access Day.

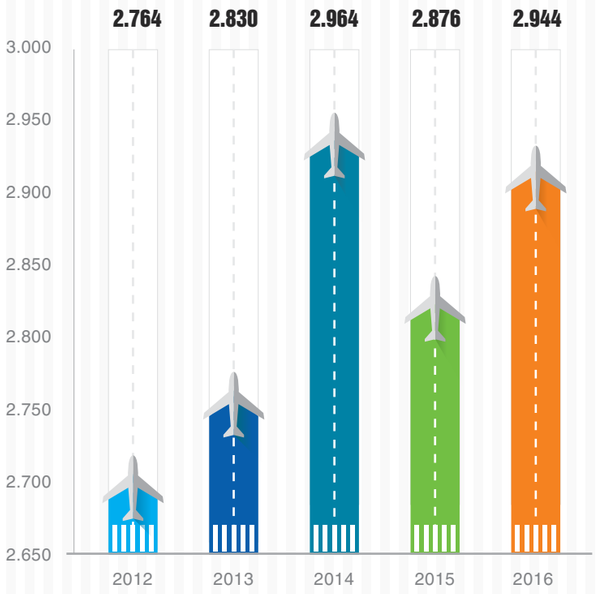
DHG Pharma họp mặt cổ đông và nhà đầu tư Quý 4/2016.

BÁO CÁO LỰC LƯỢNG LAO ĐỘNG

SỐ LƯỢNG NHÂN SỰ 2.944 CBNV TÍNH ĐẾN 31/12/2016

XÁC ĐỊNH CON NGƯỜI LÀ NGUỒN LỰC QUÝ GIÁ NHẤT, LẤY TIÊU CHÍ "TRÁCH NHIỆM, HỢP TÁC, ĐÃI NGỘ LÀM PHƯƠNG CHÂM HÀNH ĐỘNG" ĐỂ GẮN KẾT LÂU DÀI CÙNG NGƯỜI LAO ĐỘNG, TRONG HƠN 40 NĂM PHÁT TRIỂN, DHG ĐÃ XÂY DỰNG ĐƯỢC MỘT ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ GIÀU KINH NGHIỆM, CHUYÊN NGHIỆP, ĐƯỢC ĐÀO TẠO BÀI BẢN, GIỎI VỀ CHUYÊN MÔN, LUÔN TẬN TÂM VÌ SỰ PHÁT TRIỂN VỮNG MẠNH CỦA CÔNG TY.

SỐ LƯỢNG NHÂN SỰ GIAI ĐOẠN 2012 - 2016
(ĐVT: Người)

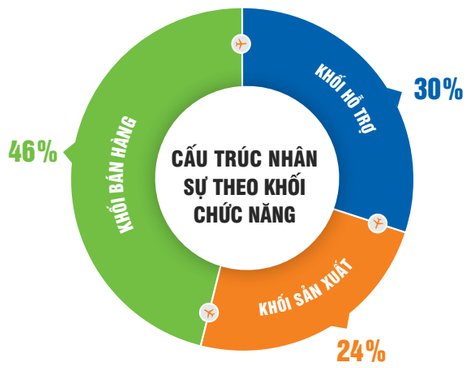


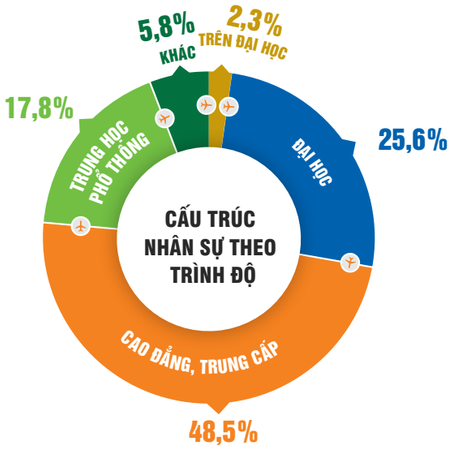
Nhìn chung, lực lượng lao động năm 2016 có xu hướng tăng trở lại gần bằng năm 2014 sau khi sụt giảm trong năm 2015. Trong đó, cơ cấu nhân sự theo giới tính vẫn duy trì ổn định qua các năm, nữ giới vẫn chiếm tỷ trọng lớn (trên 40%) và có nhiều đóng góp to lớn cho sự phát triển thịnh vượng của Công ty. Về cơ cấu nhân sự theo khối chức năng, khối bán hàng vẫn là lực lượng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cấu trúc nhân sự và góp phần thực hiện vượt chỉ tiêu kinh doanh trong năm 2016.

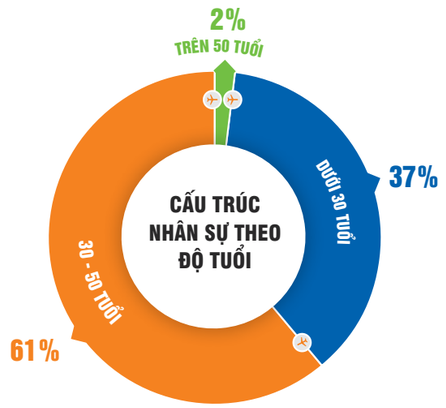
Bảng tổng hợp Cơ cấu nhân sự (2014 - 2016)

ĐVT : Người

Người lao động	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
SỐ LƯỢNG NHÂN SỰ	**2.964**	**100**	**2.876**	**100**	**2.944**	**100**
Thống kê theo giới tính						
Nam	1.673	56,4	1.641	57,1	1.709	58,1
Nữ	1.291	43,6	1.235	42,9	1.235	41,9
Thống kê theo loại hợp đồng lao động						
Không xác định thời hạn	2.340	78,9	2.386	83,0	2.400	81,5
Xác định thời hạn 1 - 3 năm	576	19,4	429	14,9	469	15,9
Hợp đồng thời vụ, ngắn hạn	48	1,6	61	2,1	75	2,5
Thống kê theo khối chức năng						
Khối Hỗ trợ	763	25,7	760	26,4	867	29,4
Khối Sản xuất	754	25,5	735	25,6	714	24,3
Khối Bán hàng	1.447	48,8	1.381	48,0	1.363	46,3
Thống kê theo trình độ						
Trên Đại học	59	2,0	60	2,1	67	2,3
Đại học	703	23,7	694	24,1	753	25,6
Cao đẳng, Trung cấp	1.400	47,2	1.365	47,5	1.430	48,5
Công nhân kỹ thuật	30	1,0	29	1,0	29	1,0
Dược tá	169	5,7	148	5,2	142	4,8
Trung học Phổ thông	603	20,4	580	20,2	523	17,8
Thống kê theo độ tuổi						
Dưới 30 tuổi	1.635	55,2	1.416	49,2	1.080	36,7
30 - 50 tuổi	1.281	43,2	1.403	48,8	1.797	61,0
Trên 50 tuổi	48	1,6	57	2,0	67	2,3







SỐ LƯỢNG NHÂN SỰ TUYỂN MỚI **265** CBCNV TRONG NĂM 2016

Thống kê về cấp quản lý

Chỉ tiêu		Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
		Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
	Tổng số lao động cấp quản lý ***Trong đó:***	78	2,6	85	3,0	84	2,9
Giới tính	Nam	55	70,5	62	72,9	60	71,4
	Nữ	23	29,5	23	27,1	24	28,6
Độ tuổi	Dưới 30 tuổi	0	0,0	2	2,4	1	1,2
	30 - 50 tuổi	61	78,2	66	77,6	64	76,2
	Trên 50 tuổi	17	21,8	17	20,0	19	22,6

Thống kê về biến động nhân sự

ĐVT : Người

Chỉ tiêu		Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Tuyển dụng mới trong năm ***Trong đó:***		232	103	265
Giới tính	Nam	141	63	170
	Nữ	91	40	95
Độ tuổi	Dưới 30 tuổi	180	86	231
	30 - 50 tuổi	51	17	33
	Trên 50 tuổi	1	0	1
Nghỉ việc trong năm		297	275	253
Nghỉ hưu		44	31	2
Chấm dứt hợp đồng (*)		253	244	251
Số lao động nữ nghỉ hậu sản và chăm sóc con nhỏ mới sinh		85	76	61
Quay trở lại làm việc và tỷ lệ giữ lại sau khi nghỉ chăm sóc cho con nhỏ mới sinh		100%	100%	100%

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

THAY ĐỔI VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC HIỆN NAY CỦA DƯỢC HẬU GIANG BAN HÀNH NGÀY 29/12/2016 THEO QUYẾT ĐỊNH SỐ 042/2016/QĐ.HĐQT ÁP DỤNG TỪ NGÀY 01/01/2017. SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC THAY ĐỔI CÓ NHỮNG ĐIỂM MỚI SO VỚI SƠ ĐỒ CŨ NHƯ SAU:

Xây dựng 10 khối chức năng trực thuộc Ban Tổng Giám đốc gồm:

- **Tổng Giám đốc trực tiếp quản lý**
  - Khối Nhân sự
  - Phòng Kiểm soát nội bộ
- **Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Tài chính và Hỗ trợ**
  - Khối Tài chính
  - Khối Hỗ trợ
- **Phó Tổng Giám đốc phụ trách Thị trường**
  - Khối Phân phối
  - Khối Bán hàng
  - Khối Tiếp thị
- **Phó Tổng Giám đốc phụ trách Sản xuất và Chuỗi cung ứng**
  - Khối Kỹ thuật
  - Khối Quản lý chất lượng
  - Khối Sản xuất
  - Khối Cung ứng

Thành lập bộ phận Kiểm toán nội bộ trực thuộc Hội đồng Quản trị: Theo quy định của Luật Kế toán ban hành ngày 20/11/2015, doanh nghiệp thiết lập 02 bộ phận độc lập với chức năng như sau:

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

THAY ĐỔI VỀ NHÂN SỰ ĐỐI VỚI CÁC CHỨC DANH QUẢN LÝ DO HĐQT BỔ NHIỆM

- Bổ nhiệm chức vụ Giám đốc Marketing đối với ông **Lâm Diệu Phi** kể từ ngày 01/05/2016 theo Quyết định của HĐQT số 012/2016/QĐ.HĐQT.
- Thôi đảm nhiệm chức vụ Kế toán trưởng, Trưởng Phòng Kế toán Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đối với bà **Đặng Phạm Huyền Nhung**, kể từ ngày 14/07/2016 theo Quyết định HĐQT số 017/2016/QĐ.HĐQT.
- Bổ nhiệm Người phụ trách kế toán kiêm Phó Phòng Kế toán đối với ông **Hồ Bửu Huân** kể từ ngày 14/07/2016 theo Quyết định HĐQT số 018/2016/NQ.HĐQT. Sau đó, ông Hồ Bửu Huân được bổ nhiệm chức vụ Kế toán trưởng, Trưởng Phòng Kế toán Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang kể từ ngày 19/01/2017 theo Quyết định HĐQT số 002/2017/QĐ.HĐQT.
- Bổ nhiệm chức vụ Giám đốc Phân phối đối với bà **Huỳnh Thị Kim Tươi** kể từ ngày 01/01/2017 theo Quyết định của HĐQT số 043/2016/QĐ.HĐQT ngày 29/12/2016.

DƯỢC HẬU GIANG CHÚ TRỌNG XÂY DỰNG MỘT ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ CHUYÊN NGHIỆP - TRÁCH NHIỆM - HIỆU QUẢ - CÓ Y ĐỨC VÀ ĐƯỢC XEM LÀ MỘT TRONG NHỮNG CHIẾN LƯỢC DÀI HẠN CỦA CÔNG TY.

BÁO CÁO ĐẦU TƯ

BÁO CÁO THỰC HIỆN ĐẦU TƯ, GIẢI NGÂN ĐẾN 31/12/2016

ĐVT: Tỷ đồng

STT	HẠNG MỤC	Kế hoạch được phê duyệt	Đã giải ngân đến 31/12/2015	Còn lại mang sang 2016	Kế hoạch giải ngân 2016	Giải ngân đến 31/12/2016	% Thực tế giải ngân so với kế hoạch 2016
1	**Đầu tư nhà máy mới** - *ĐHCĐ bất thường 2011*	797,16	615,36	181,80	130,82	44,24	33,8%
2	**Kế hoạch đầu tư 2014** *(ĐHCĐ 2013)*	139,93	37,15	102,79	64,82	3,48	5,4%
3	**Kế hoạch đầu tư 2015** *(ĐHCĐ 2014) (*)*	207,59	16,17	191,25	96,36	24,91	25,9%
4	**Kế hoạch đầu tư 2016** (ĐHCĐ 2015)	75,65			75,65	41,76	55,2%
	Tổng cộng	**1.220,33**	**668,68**	**475,83**	**367,65**	**114,39**	**31,1%**

(*) Số liệu đã điều chỉnh so với các báo cáo trước đây - điều chỉnh giảm hạng mục xây dựng dây chuyền PIC/S.

DỰ ÁN NHÀ MÁY DƯỢC PHẨM DHG

TỔNG GIÁ TRỊ DỰ TOÁN ĐƯỢC DUYỆT

702,8 TỶ VNĐ (CÓ VAT)

TỔNG GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG ĐÃ KÝ LÀ 598,9 TỶ ĐỒNG. TỔNG GIÁ TRỊ ĐÃ THANH TOÁN 571,4 TỶ ĐỒNG.

Tất cả các hạng mục công trình chính thuộc Dự án đã hoàn tất thủ tục nghiệm thu, quyết toán, kiểm toán.

Hiện tại chỉ còn hạng mục bờ kè giáp sông Ba Láng đang thi công, giá trị còn lại phải thanh toán khoảng 15,5 tỷ đồng. Dự kiến sẽ hoàn thành và quyết toán, kiểm toán các gói thầu này trong Quý 4/2017.

DỰ ÁN NHÀ MÁY GMP-PIC/S

Hội đồng Quản trị đã thông qua việc điều chỉnh Dự án xây dựng nhà máy thuốc gói sủi bọt đạt tiêu chuẩn GMP - PIC/S

Tên dự án điều chỉnh	:	**NÂNG CẤP DÂY CHUYỀN THUỐC SỦI BỌT ĐẠT TIÊU CHUẨN GMP - PIC/S**
Địa điểm thực hiện đầu tư	:	NHÀ MÁY DƯỢC PHẨM DHG Lô B2- B3, Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh – giai đoạn 1, Xã Tân Phú Thạnh, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang.
Mục tiêu đầu tư	:	❖ Gia tăng khả năng cạnh tranh trong đấu thầu. ❖ Đáp ứng tiêu chuẩn của các nước nhập khẩu để xuất khẩu sản phẩm đạt chuẩn. Trước mắt là đáp ứng tiêu chuẩn nhập khẩu của Malaysia. ❖ Đáp ứng điều kiện hợp tác sản xuất với các đối tác nước ngoài trong tương lai.
Tổng mức đầu tư sau điều chỉnh	:	**35** tỷ đồng
Hình thức đầu tư	:	Cải tạo, nâng cấp công trình

Dự kiến từ tháng 3/2017 đăng ký đánh giá. Tháng 01/2018 được công nhận **tiêu chuẩn GMP - PIC/S**.

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

NĂM TÀI CHÍNH 2016 LÀ MỘT NĂM THÀNH CÔNG CỦA DHG PHARMA VỚI CÁC MỤC TIÊU DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN ĐỀU ĐẠT KẾ HOẠCH ĐỀ RA. CỤ THỂ:

DOANH THU THUẦN 3.783 TỶ VNĐ

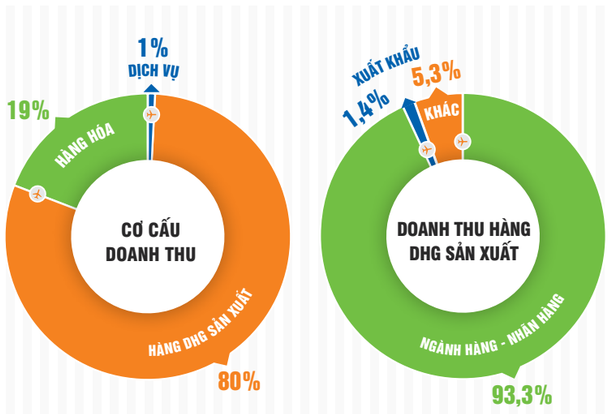
ĐẠT 101,3% KẾ HOẠCH NĂM 2016, TĂNG 4,9% SO VỚI 2015

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ 757 TỶ ĐỒNG, ĐẠT 100,9% KẾ HOẠCH NĂM 2016 VÀ TĂNG 7,9% SO VỚI 2015. LỢI NHUẬN SAU THUẾ ĐẠT 713 TỶ ĐỒNG, TĂNG 20,3% SO VỚI CÙNG KỲ 2015. MỨC TĂNG TRƯỞNG LỢI NHUẬN SAU THUẾ CAO HƠN SO VỚI LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ DO SỐ TIỀN THUẾ TNDN GIẢM: (I) ƯU ĐÃI THUẾ TỪ NHÀ MÁY MỚI DƯỢC PHẨM DHG VÀ DHG PP1 (107 TỶ ĐỒNG); (II) THUẾ SUẤT THUẾ TNDN GIẢM TỪ 22% (NĂM 2015) XUỐNG CÒN 20% (NĂM 2016).

3.010 TỶ VNĐ
DOANH THU HÀNG DHG SẢN XUẤT

42 TỶ VNĐ
DOANH THU XUẤT KHẨU

CƠ CẤU DOANH THU



Cơ cấu doanh thu thuần của DHG (theo cách phân loại trên BCTC)

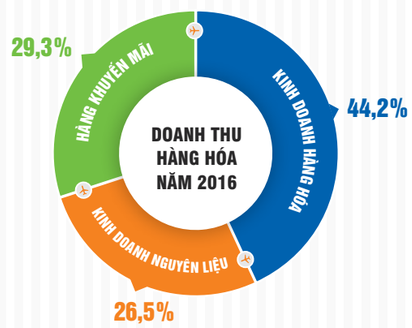
Năm 2016, cơ cấu doanh thu của DHG chiếm 80% doanh thu là hàng DHG sản xuất. Điều này cho thấy, DHG tập trung kinh doanh đúng năng lực lõi và đi theo đúng chiến lược của DHG mà Đại hội đồng cổ đông năm 2015 đặt ra. Ngoài ra, doanh thu của DHG còn đến từ doanh thu hàng hóa thông qua việc phân phối hàng hóa cho các đối tác nước ngoài như MSD, Mega,… kinh doanh nguyên liệu và hạch toán doanh thu hàng khuyến mãi theo Thông tư 200/TT-BTC.

Doanh thu hàng DHG sản xuất: đạt 3.010 tỷ đồng, tăng 12,7% so với cùng kỳ 2015, đạt 98% kế hoạch năm. Cụ thể như sau:

- Doanh thu ngành hàng - nhãn hàng chiếm 93,3% doanh thu hàng DHG sản xuất, có mức tăng trưởng cao (15,3%). Dự án "Tái cấu trúc bán hàng chuyên nghiệp, hiệu quả" hoạt động hiệu quả góp phần tăng sản lượng và thúc đẩy bán hàng. Đồng thời, năm 2016, nhiều hoạt động truyền thông Marketing giúp tăng doanh thu.
- Doanh thu xuất khẩu đạt 42 tỷ đồng, đạt 100,7% kế hoạch năm 2016, tăng 62,6% so với năm 2015. Xây dựng thành công mô hình nhà phân phối độc quyền tại Campuchia và Lào giúp tăng doanh thu và phát triển thị trường quốc tế.
- Doanh thu khác bao gồm doanh thu từ sản xuất gia công Eugica, doanh thu kinh doanh ngoài bao bì và nước hati, chiếm 5,3% doanh thu hàng DHG sản xuất, tăng 34,5% so với cùng kỳ.

Doanh thu hàng hóa: đạt 719 tỷ đồng, giảm 21,5% so với năm 2015. Nguyên nhân do doanh thu hàng khuyến mãi giảm 258 tỷ đồng, năm 2016 các khoản khuyến mãi bằng hàng được chuyển sang bằng tiền, nên doanh thu hàng khuyến mãi giảm so với năm 2015 (theo cách hạch toán của Thông tư 200). Nếu loại trừ hàng khuyến mãi, doanh thu hàng hóa (phân phối hàng MSD, Eugica, kinh doanh nguyên liệu,…) tăng 13,7% so với cùng kỳ 2015.

719 TỶ VNĐ
DOANH THU HÀNG HÓA



CƠ CẤU BIÊN LÃI GỘP

Trong năm 2016, lợi nhuận gộp đạt 1.713 tỷ đồng, tăng 21,2% so với cùng kỳ, tương ứng biên lợi nhuận 45,3% (so với năm 2015: 39,2%). Biên lợi nhuận của cả hai mảng hàng DHG sản xuất và hàng phân phối đều tăng vào năm 2016.

- Biên lợi nhuận gộp hàng DHG sản xuất tăng lên mức 53,7% vào năm 2016 (năm 2015: 51,5%) do Công ty cơ cấu lại danh mục sản phẩm, tập trung hơn vào các sản phẩm có biên lợi nhuận cao, đồng thời kênh phân phối sỉ ngưng hoạt động theo Nghị quyết Hội đồng Quản trị do hiệu quả kinh doanh không cao, nhờ đó giúp nâng tổng biên lợi nhuận gộp của hàng DHG sản xuất.
- Biên lợi nhuận gộp hàng phân phối đạt 7% năm 2016 (năm 2015: 3,3%) do doanh thu hàng khuyến mãi giảm từ 469 tỷ đồng xuống còn 210 tỷ đồng trong năm 2016 (biên lãi gộp hàng khuyến mãi bằng không).

LỢI NHUẬN GỘP 1.713 TỶ VNĐ
TĂNG 21,2% SO VỚI CÙNG KỲ

	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Biên lợi nhuận gộp	49,3%	46,5%	54,5%	39,2%	45,3%
Trong đó:					
Biên lợi nhuận gộp hàng DHG sản xuất	52,8%	53,6%	58,8%	51,5%	53,7%
Biên lợi nhuận gộp hàng phân phối	7,0%	3,7%	7,9%	3,3%	7,0%

Nguồn: BCTC kiểm toán của DHG 2012 - 2016.

CẤU TRÚC CHI PHÍ

Cấu trúc chi phí	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Chi phí bán hàng/doanh thu thuần	24,2%	21,7%	28,1%	12,7%	16,7%
Chi phí quản lý/doanh thu thuần	7,4%	7,7%	8,0%	7,3%	7,9%
Chi phí tài chính/doanh thu thuần	0,2%	0,5%	1,7%	2,5%	2,2%

Nguồn: BCTC kiểm toán các công ty năm 2016.

Tỷ trọng chi phí quản lý và chi phí khác của DHG nhìn chung không có sự thay đổi lớn qua các năm. Riêng tỷ trọng chi phí bán hàng có sự biến động tương đối mạnh. Năm 2016, tỷ trọng chi phí bán hàng là 16,7%, tăng 4 điểm phần trăm so với năm 2015 do năm 2015 chi phí quảng cáo đã được cắt giảm để đảm bảo lợi nhuận của toàn Công ty, chi phí này vào năm 2016 tăng trở lại (tăng 85 tỷ đồng # 109% so với cùng kỳ) để thực hiện truyền thông, marketing cho các nhãn hàng chủ lực, giúp các nhãn hàng chủ lực được đầu tư thương hiệu có mức tăng trưởng cao (doanh thu Naturenz tăng 114,9%, NattoEnzym tăng 96,8%, Hapacol tăng 14,3%).

Tuy nhiên, nếu so với năm 2014, tỷ trọng chi phí bán hàng năm 2016 có sự sụt giảm đáng kể do cách ghi nhận mới theo Thông tư 200 (áp dụng từ ngày 01/01/2015) chi phí chiết khấu và khuyến mãi được hạch toán vào khoản giảm trừ doanh thu hoặc ghi nhận doanh thu hàng khuyến mãi thay vì ghi nhận trong chi phí bán hàng.

Cấu trúc chi phí của DHG so với các doanh nghiệp dược niêm yết

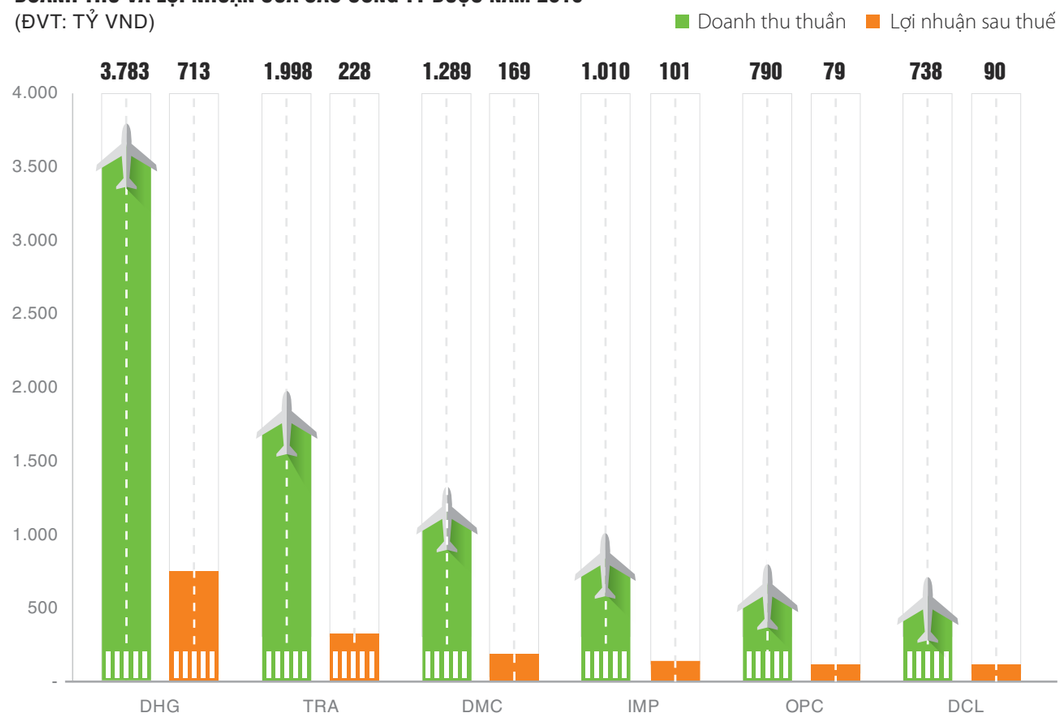
	DHG	TRA	DMC	IMP	OPC	DCL
Giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần	54,7%	50,2%	61,3%	59,9%	55,8%	67,5%
Chi phí bán hàng/Doanh thu thuần	16,7%	23,2%	15,2%	20,2%	21,1%	11,1%
Chi phí quản lý/Doanh thu thuần	7,9%	9,1%	7,4%	7,1%	9,8%	6,8%
Chi phí tài chính/Doanh thu thuần	2,2%	4,1%	0,5%	1,2%	1,2%	1,1%

Nguồn: BCTC kiểm toán các công ty năm 2016

TỶ TRỌNG GIÁ VỐN HÀNG BÁN, CHI PHÍ BÁN HÀNG, CHI PHÍ QUẢN LÝ VÀ CHI PHÍ TÀI CHÍNH CỦA DHG NẰM DƯỚI MỨC BÌNH QUÂN CỦA CÁC CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT ĐƯỢC SO SÁNH. ĐÂY LÀ MỘT LỢI THẾ CỦA DHG VỚI MỘT THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH NGÀY CÀNG GAY GẮT BỞI CÁC CÔNG TY DƯỢC CÓ CÁC SẢN PHẨM GENERIC GẦN GIỐNG NHAU.

DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN CỦA CÁC CÔNG TY DƯỢC NĂM 2016

(ĐVT: TỶ VND)



Chỉ số sinh lời của các công ty dược trong năm 2016

	DHG	TRA	DMC	IMP	OPC	DCL
Năm 2016						
ROS	18,8%	11,4%	13,1%	10,0%	10,0%	12,2%
ROA	19,5%	17,1%	16,3%	9,0%	11,5%	11,1%
ROE	26,3%	23,0%	20,1%	11,0%	15,7%	14,7%
Năm 2015						
ROS	16,4%	10,3%	11,5%	9,6%	10,6%	9,1%
ROA	17,3%	16,8%	14,7%	8,8%	12,5%	8,8%
ROE	24,6%	22,2%	18,7%	10,9%	16,6%	13,9%

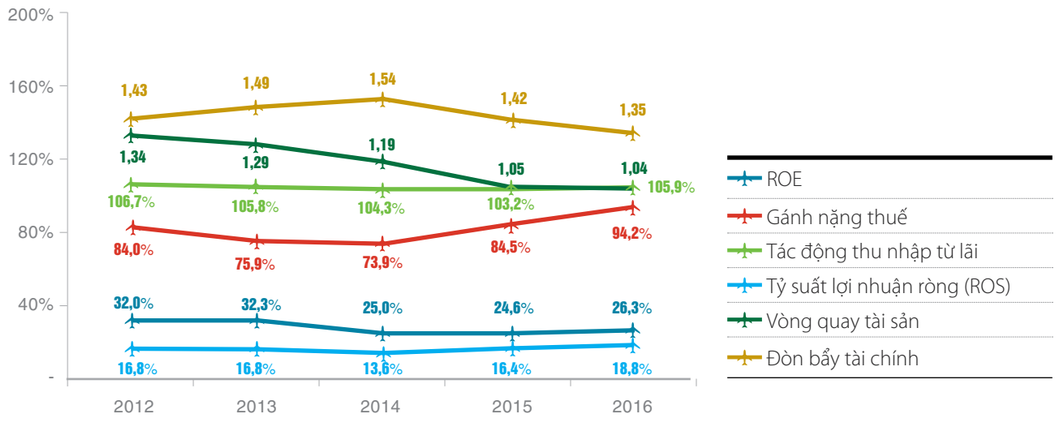
(Ghi chú: ROS: Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần; ROA: Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân; ROE: Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân).

So với các công ty niêm yết cùng ngành, các chỉ số sinh lời của DHG vẫn thể hiện sự vượt trội. Các chỉ số sinh lời của các công ty dược đều tăng so với năm 2015. Trong đó: DMC và DCL là 02 công ty có cải thiện đáng kể về các chỉ số sinh lời so với năm 2015.

Chỉ số ROS của DHG luôn vượt trội so với các công ty dược niêm yết khác. Do doanh thu của DHG luôn cao hơn gấp 2 - 3 lần so với các đối thủ đã giúp cho dòng lợi nhuận sau thuế của DHG luôn cao hơn nhiều lần. Đặc biệt, dòng lợi nhuận sau thuế còn được hưởng chính sách ưu đãi thuế từ nhà máy mới trong 15 năm (2015 - 2029), ước tính số tiền tiết kiệm thuế của DHG là trên 1.500 tỷ đồng. Vì vậy, sự cách biệt về các chỉ số sinh lời của DHG sẽ còn tiếp tục được duy trì trong một thời gian tương đối dài.

PHÂN TÍCH DUPONT

	Công thức	Mô tả	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
	Lợi nhuận ròng/Thu nhập trước thuế (EBT)	Gánh nặng thuế	84,0%	75,9%	73,9%	84,5%	94,2%
X	EBT/Thu nhập trước thuế và lãi (EBIT)	Tác động thu nhập từ lãi	106,7%	105,8%	104,3%	103,2%	105,9%
X	EBIT/Doanh thu thuần	Tỷ suất lợi nhuận ròng biên	18,7%	20,9%	17,7%	18,8%	18,9%
=	***Lợi nhuận ròng/ Doanh thu thuần***	***Tỷ suất lợi nhuận ròng (ROS)***	16,8%	16,8%	13,6%	16,4%	18,8%
X	Doanh thu thuần/ Tổng tài sản bình quân	Vòng quay tài sản	1,34	1,29	1,19	1,05	1,04
=	***ROA***	***Khả năng sinh lời trên tài sản***	22,5%	21,7%	16,3%	17,3%	19,5%
X	Tổng tài sản bình quân/ Tổng vốn chủ sở hữu bình quân	Đòn bẩy tài chính	1,43	1,49	1,54	1,42	1,35
=	***ROE***	***Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu***	32,0%	32,3%	25,0%	24,6%	26,3%

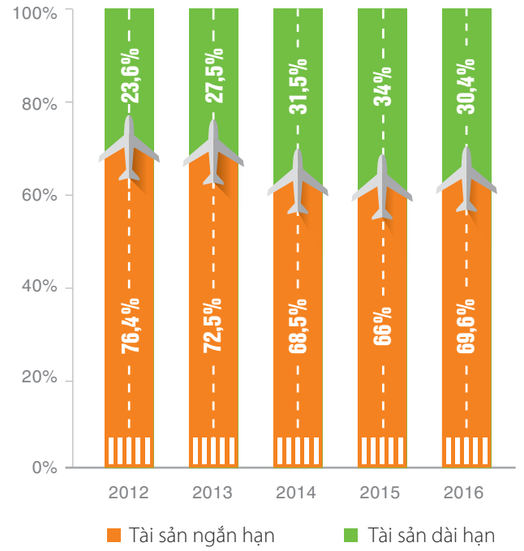


Để tăng tính hiệu quả ROE, Công ty thường tập trung vào việc tăng hiệu quả của việc sử dụng tài sản để tạo doanh thu (vòng quay tài sản) và lợi nhuận ròng biên (tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu). Đồng thời duy trì việc sử dụng hệ số vốn vay với hệ số gánh nặng lãi vay rất an toàn. Trong năm 2016, mặc dù hiệu suất sử dụng tài sản giảm so với năm 2015, chỉ số ROA và ROE tăng chủ yếu nhờ sự hỗ trợ của chỉ số gánh nặng thuế và tỷ suất lợi nhuận ròng biên.

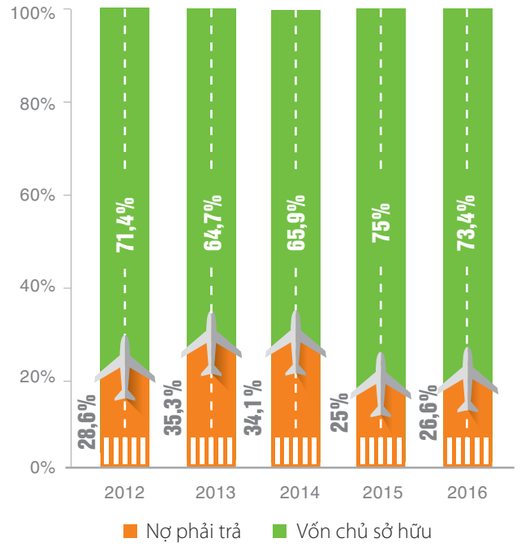
PHÂN TÍCH TÀI SẢN - NGUỒN VỐN

CẤU TRÚC TÀI SẢN - NGUỒN VỐN

CƠ CẤU TÀI SẢN



CƠ CẤU NGUỒN VỐN



TỔNG TÀI SẢN 3.946 TỶ VNĐ
TẠI THỜI ĐIỂM 31/12/2016, TĂNG 17,3% SO VỚI CÙNG KỲ NĂM TRƯỚC

Xét đến bảng cân đối kế toán tại thời điểm 31/12/2016, tổng tài sản toàn Tập đoàn tăng 17,3% so với cùng kỳ năm trước, đạt 3.946 tỷ đồng. Cơ cấu tài sản, nguồn vốn ổn định, ít có sự biến động.

Đặc biệt, cơ cấu nguồn vốn với vốn chủ sở hữu luôn chiếm tỷ trọng trên 65%, là cơ sở vững chắc để Công ty thực hiện chiến lược phát triển dài hạn của Công ty.

Tầng kỹ thuật Nhà máy Dược Hậu Giang.

CẤU TRÚC TÀI SẢN

XÉT VỀ CƠ CẤU TÀI SẢN NGẮN HẠN, ĐẦU NĂM TÀI SẢN NGẮN HẠN CHIẾM 66,0%, ĐẾN CUỐI NĂM 2016 TÀI SẢN NGẮN HẠN CHIẾM 69,6%.

NGUYÊN GIÁ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH TĂNG 115 TỶ VNĐ SO VỚI THỜI ĐIỂM ĐẦU NĂM 2016

Mức tăng của tỷ trọng tài sản ngắn hạn 3,6 điểm phần trăm chủ yếu là do sự gia tăng tỷ trọng của tiền, các khoản tương đường tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn (tiền gửi ngân hàng có kỳ đáo hạn từ trên 3 tháng đến 9 tháng). Ngược lại, tỷ trọng các khoản phải thu giảm 1,7 điểm phần trăm và tỷ trọng hàng tồn kho giảm 0,4 điểm phần trăm so với đầu năm 2016. Điều này cho thấy tính thanh khoản của Công ty ngày càng được bảo đảm và việc quản lý công nợ của khách hàng ngày càng chặt chẽ.

Xét về cơ cấu tài sản dài hạn, cuối năm chiếm tỷ trọng 30,4%, đầu năm chiếm tỷ trọng 34,0%. Tỷ trọng tài sản dài hạn giảm, tuy nhiên xét về giá trị tăng 56,7 tỷ đồng, là do biến động của khoản mục tiền, các khoản tương đương tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn. Hai khoản mục này chiếm tỷ trọng khá lớn nên biến động luôn có tác động mạnh đến cơ cấu chung của cấu trúc tài sản (ngắn hạn - dài hạn).

So với thời điểm đầu năm 2016, tại 31/12/2016, nguyên giá tài sản cố định tăng 115 tỷ đồng. Danh mục tài sản cố định lớn phát sinh trong năm chủ yếu đầu tư cho hệ thống phân phối, đầu tư máy móc, thiết bị và phương tiện vận tải,…

ĐVT : %

	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
TÀI SẢN NGẮN HẠN	**76,4**	**72,5**	**68,5**	**66,0**	**69,6**
Tiền và các khoản tương đương tiền	30,2	19,9	14,3	12,5	15,3
Đầu tư tài chính ngắn hạn	0,0	5,5	7,4	15,1	17,8
Các khoản phải thu	24,2	21,7	24,2	19,2	17,5
Hàng tồn kho	21,5	24,6	22,4	19,0	18,6
Tài sản ngắn hạn khác	0,5	0,8	0,1	0,3	0,4
TÀI SẢN DÀI HẠN	**23,6**	**27,5**	**31,5**	**34,0**	**30,4**
Tài sản cố định	21,7	25,9	26,2	31,7	28,0
Đầu tư tài chính dài hạn	0,7	0,7	0,5	0,5	0,4
Tài sản dài hạn khác	1,2	0,9	4,8	1,8	2,0
TỔNG TÀI SẢN	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

CẤU TRÚC NGUỒN VỐN

VỀ PHẦN NGUỒN VỐN, TỶ TRỌNG VỐN CHỦ SỞ HỮU TRÊN TỔNG NGUỒN VỐN ĐANG CÓ XU HƯỚNG TĂNG DẦN QUA CÁC NĂM NHƯNG GIẢM TƯƠNG ĐỐI TRONG NĂM 2016. TẠI THỜI ĐIỂM CUỐI NĂM 2016, 73% TÀI SẢN CỦA DHG ĐƯỢC TÀI TRỢ BỞI VỐN CHỦ SỞ HỮU.

VỐN CHỦ SỞ HỮU TĂNG 373 TỶ VNĐ SO VỚI THỜI ĐIỂM ĐẦU NĂM 2016

do tiếp tục được bổ sung từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối năm 2016 và việc kinh doanh cổ phiếu quỹ hiệu quả giúp mang lại thặng dư vốn cổ phần là 6 tỷ đồng. Phần nợ phải trả chỉ chiếm tỷ trọng thấp thể hiện cơ cấu tài chính mang tính lành mạnh, bền vững của DHG.

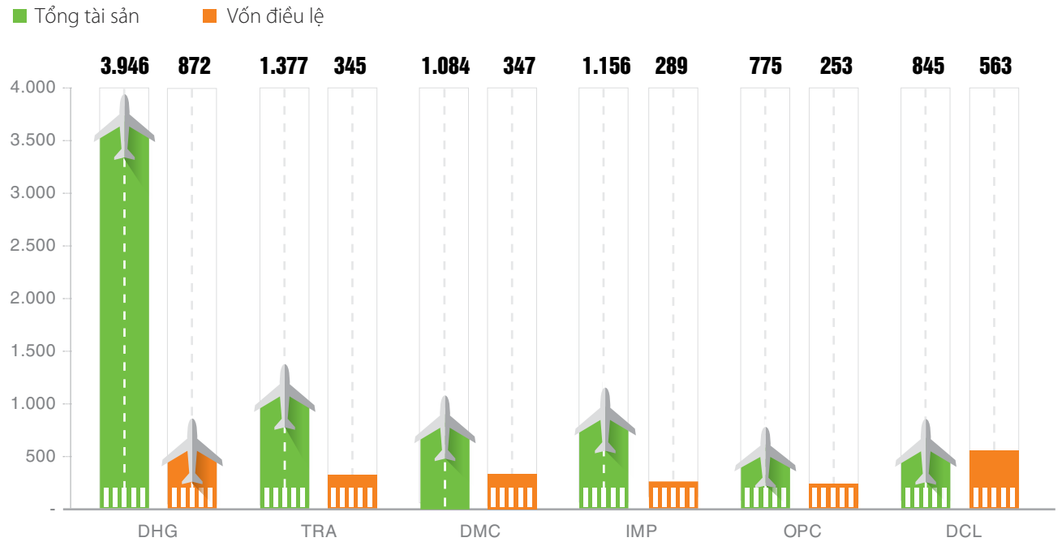
Trụ sở chính DHG Pharma tại Cần Thơ.

SO SÁNH CÔNG TY DƯỢC CÙNG NGÀNH

NĂM 2016, TỔNG TÀI SẢN CỦA DHG TIẾP TỤC DẪN ĐẦU NGÀNH CÔNG NGHIỆP DƯỢC VIỆT NAM, CAO GẤP BA TỔNG TÀI SẢN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐỨNG THỨ 2.

Quy mô vốn điều lệ của DHG cũng ở mức cao nhất (872 tỷ đồng), kế đến là DMC (347 tỷ đồng), TRA (345 tỷ đồng), IMP (289 tỷ đồng).

Năm 2017, DHG dự kiến tăng vốn điều lệ lên 1.307 tỷ đồng thông qua đợt phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu, tỷ lệ phát hành 2:1, dự kiến phát hành trong Quý 2/2017 – Quý 3/2017, tiếp tục khẳng định vị thế doanh nghiệp dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam.



HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG

ĐVT : Vòng

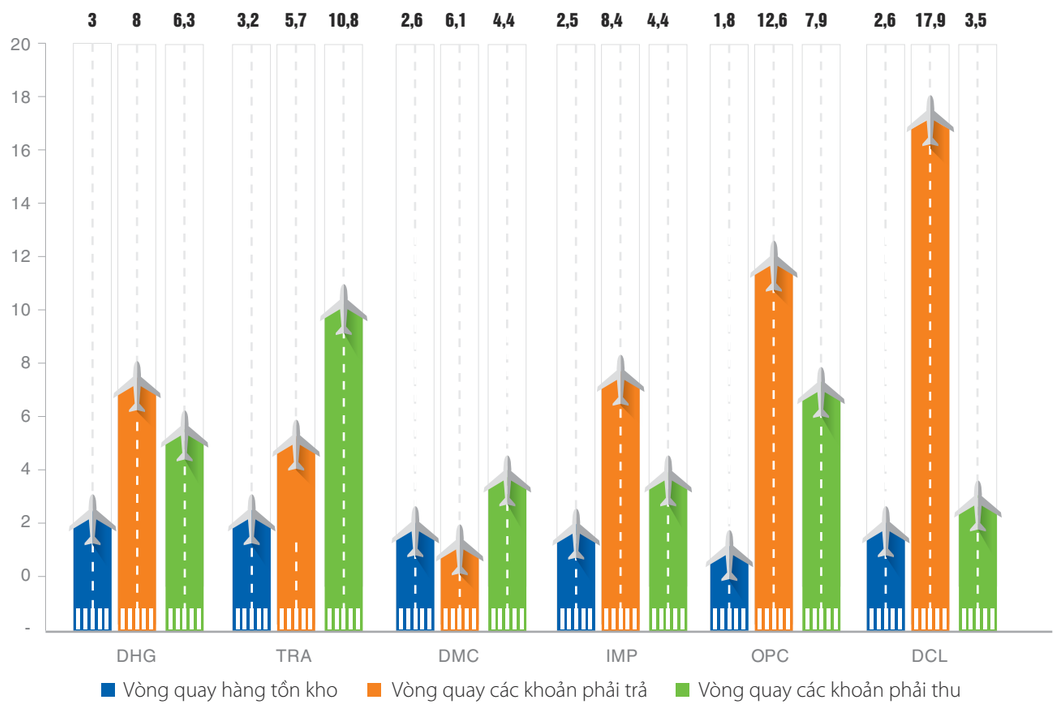
Hiệu quả hoạt động	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Vòng quay hàng tồn kho	2,9	3,0	2,3	3,1	3,0
Vòng quay các khoản phải trả	15,1	10,3	6,7	9,0	8,0
Vòng quay các khoản phải thu	7,4	7,3	6,1	5,4	6,3

Nhìn chung, các chỉ số hiệu quả hoạt động của Công ty không có thay đổi đột biến so với các năm trước. Vòng quay khoản phải thu đạt 6,3 vòng tăng 0,9 vòng so với năm 2015. Tình hình công nợ của DHG ngày càng được kiểm soát tốt hơn. Công ty vẫn đang áp dụng các chính sách về công nợ khách hàng như năm 2014 (công nợ đối với hệ thương mại là 30 ngày, nếu quá hạn từ 45 ngày thì ngưng việc xuất hóa đơn bán hàng; hệ điều trị là 180 ngày), đồng thời hệ thống bán hàng ngày càng chuyên nghiệp, các chỉ tiêu KPI được khoán cho từng nhân viên bán hàng, nhân viên giao hàng, thu tiền và được giám sát báo cáo hàng tuần, tháng, quý, năm. Vòng quay khoản phải trả đạt 8 vòng giảm 1 vòng so với năm 2015. Công ty đang cân bằng tốt các khoản phải thu và khoản phải trả.

Đối với hàng tồn kho, vòng quay hàng tồn kho ở mức 3 vòng, tương đương năm 2015. Vòng quay hàng tồn kho cao cho thấy hàng hóa của DHG được lưu thông tốt và không bị ứ đọng nhiều.

So sánh các tỷ số về hiệu quả hoạt động với các công ty niêm yết cùng ngành, các chỉ số của DHG tuy không ở mức cao vượt trội nhưng vẫn ở mức hiệu quả nhóm cao.

SO SÁNH CÁC CÔNG TY DƯỢC CÙNG NGÀNH



Hiệu quả hoạt động	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	2,8	2,2	2,1	2,8	2,8
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	2,0	1,4	1,4	2,0	2,0
Tỷ số khả năng thanh toán tiền mặt	1,1	0,6	0,4	0,5	0,6

Tỷ số thanh toán của DHG luôn được đảm bảo và tốt hơn so với trung bình nhóm ngành. Tạo được lợi thế lớn trong việc huy động vốn cho hoạt động kinh doanh, cũng như tăng uy tín đối với các nhà cung cấp.

TỶ SỐ GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG (31/12/2016)

	DHG	TRA	DMC	IMP	OPC	DCL
Giá trị sổ sách (VNĐ)	33.204	29.377	25.445	32.339	21.506	11.657
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VNĐ)	6.993	6.097	4.856	3.076	2.775	1.600
P/B	2,9	3,9	2,7	1,7	1,8	2,0
P/E	14,0	18,7	13,9	18,2	14,0	14,6

Năm 2016, nhiều cổ phiếu ngành Dược tăng giá ấn tượng nhờ kết quả kinh doanh cải thiện, cộng thêm các thông tin hỗ trợ tích cực như nâng tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài (nới Room). Trong bối cảnh đó, DHG với kết quả kinh doanh khả quan năm 2016 và chiến lược kinh doanh 05 năm giai đoạn 2016 – 2020 được xây dựng một cách bài bản đã tạo được niềm tin từ nhà đầu tư thể hiện qua tỷ số P/B tăng từ 2,3 năm 2015 lên 2,9 năm 2016. Song song với đó, với hệ số P/E vẫn còn thấp so với ngành (14 so với ngành 15,6) nên cổ phiếu DHG vẫn còn rất hấp dẫn với nhà đầu tư. Giá cổ phiếu của DHG đã tăng từ 66.500 đồng/cổ phiếu ngày 31/12/2015 lên 98.000 đồng/cổ phiếu ngày 31/12/2016, và đến cuối quý 1/2017 (31/03/2017) giá cổ phiếu của DHG là 138.400 đồng.

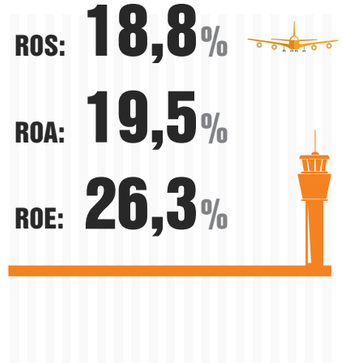
KẾT LUẬN

Các chỉ số tài chính của DHG Pharma vẫn được duy trì ở mức lành mạnh trong năm 2016

- Vốn chủ sở hữu luôn chiếm tỷ trọng trên 65% tổng tài sản. Hệ số khả năng thanh toán đều ở mức cao. Cơ cấu tiền, các khoản tương đương tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản. Nhà đầu tư có thể yên tâm về khả năng thanh toán, trả nợ và lãi vay của Công ty.
- Các chỉ số về khả năng sinh lời (ROS 18,8%, ROA 19,5%, ROE 26,3%) của Công ty luôn ở mức cao và luôn cao hơn so với ngành. Trong khi đó các chỉ số P/E lại thấp hơn so với chỉ số ngành.

Đối với hiệu quả kinh doanh, doanh thu DHG tiếp tục giữ vững tốc độ tăng trưởng bình quân 15%/năm. Năm 2017, hệ thống bán hàng được triển khai theo mô hình mới ngày càng chuyên nghiệp, đa dạng và sâu rộng kỳ vọng mang lại kết quả cao cho Công ty.

Lợi nhuận trước thuế sẽ tăng theo tỷ lệ tăng của doanh thu. Đặc biệt, năm 2017, DHG tiếp tục tận hưởng các ưu đãi thuế từ nhà máy tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh. Vì vậy, lợi nhuận sau thuế sẽ được hỗ trợ khá mạnh, góp phần giữ vững các chỉ số ROE, ROA và ROS, dần dần chuyển gánh nặng về thuế thành lợi thế so sánh, mang lại lợi ích thiết thực cho cổ đông Công ty.



PHÂN TÍCH **S.W.O.T**

ĐIỂM MẠNH

1 Hệ thống phân phối sâu, rộng nhất Việt Nam so với các đối thủ trong nước và nước ngoài, từ đó chủ động tạo doanh thu cao từ sản phẩm tự sản xuất và sản phẩm phân phối độc quyền.

2 Công suất thiết kế của nhà máy lớn nhất Việt Nam (7,5 tỷ đơn vị sản phẩm/năm). Ngoài sản xuất tự doanh, tăng trưởng sản lượng từ thị trường sẵn có; Công ty có thể nhận gia công tạm thời, hướng đến xuất khẩu, đấu thầu tập trung.

3 Thị phần, uy tín, vị thế thương hiệu dẫn đầu: dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam 20 năm liên tiếp về doanh thu, thị phần, năng lực sản xuất.

4 Nguồn lực tài chính mạnh, kinh doanh hiệu quả (tiền mặt dồi dào, nhà máy mới ưu đãi thuế 15 năm, chỉ số sinh lời cao) nên Công ty có điều kiện thực thi các chiến lược hiện đại, thu hút nhân sự giỏi, đầu tư R&D, huy động vốn và thực hiện M&A/liên doanh liên kết.

5 DHG đã xây dựng và đào tạo được đội ngũ nhân sự tâm huyết, yêu nghề, bản lĩnh, trung thành, mang đặc trưng bản sắc văn hóa riêng, từ đó tạo niềm tin cho khách hàng, người tiêu dùng, đối tác, nhà đầu tư với hình ảnh một Công ty uy tín, thân thiện.

6 Hoạt động xã hội: được xã hội nhìn nhận là một doanh nghiệp có nhiều hoạt động đóng góp cho xã hội.

ĐIỂM YẾU

1 Ứng dụng công nghệ mới trong nghiên cứu là chiến lược lớn nhưng hiệu quả chưa cao, tiến độ sản phẩm mới hàng năm còn chậm.

2 Công tác đầu tư còn chậm và thường trễ tiến độ, đặc biệt là các dự án lớn thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐQT.

3 Chưa chủ động ứng phó với các quy định của pháp luật (Thông tư 01, Thông tư 200, các Quy định về đăng ký thuốc,…) ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và chiến lược Công ty.

4 Chưa ra được Báo cáo quản trị trên phần mềm BFO nên chưa nhanh chóng cung cấp các số liệu phân tích đa chiều, tham mưu tài chính trong các quyết định quản trị nội bộ, điều hành thị trường và sản xuất kinh doanh.

5 Hoạt động Logistic mới hình thành nên các nguồn lực và chi phí chưa được khai thác tối ưu để mang lại hiệu quả kinh doanh tốt nhất.

6 Hệ thống các quy định, quy chế,… của Công ty vẫn chưa đầy đủ, còn nhiều điểm cần phải được hoàn thiện để đạt hiệu quả cao trong điều hành và phù hợp nhu cầu phát triển của Công ty.

CƠ HỘI

1 Cơ hội phát triển R&D từ các mối quan hệ hợp tác, liên doanh liên kết, nhận chuyển giao công nghệ, mua các đề tài khoa học, thuê nghiên cứu.

2 Chính sách Nhà nước, Luật Dược mới mở ra cho doanh nghiệp nhiều cơ hội tự chủ trong sản xuất kinh doanh.

3 Nền kinh tế hội nhập, nhiều tập đoàn Dược phẩm vào thị trường Việt Nam tạo điều kiện cho nguồn nhân lực DHG Pharma tiếp cận nhanh khoa học kỹ thuật, sản phẩm mới hiện đại hơn.

4 Dung lượng thị trường ngày càng nở rộng từ việc người dân nâng cao mức chi tiêu dành cho y tế, dân số và thu nhập bình quân đầu người tăng.

5 Cơ chế đấu thầu tập trung, DHG thuận lợi khi tham gia (dựa vào năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, hệ thống cung ứng và phân phối, năng lực tài chính…).

6 Các điểm mạnh của DHG tạo lợi thế cho DHG cơ hội thu hút vốn đầu tư, liên doanh, liên kết, M&A, phân phối độc quyền, nhận chuyển giao công nghệ từ các tập đoàn lớn trên thế giới, lựa chọn nhà cung cấp chất lượng, cạnh tranh về giá.

THÁCH THỨC

1 Nền kinh tế Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng, các chính sách mở cửa thông thương với các nước, thị trường phát triển manh mún, tâm lý thích dùng hàng ngoại nhập, thuốc giá rẻ kém chất lượng tràn vào thị trường Việt Nam… tạo sự cạnh tranh vô cùng khốc liệt của thị trường chăm sóc sức khỏe.

2 Các nguyên liệu sản xuất chính của DHG cũng như các doanh nghiệp khác trong ngành chủ yếu nhập khẩu (80 - 90%) nên chịu ảnh hưởng các yếu tố đầu vào như: tỷ giá ngoại tệ, biến động giá nguyên liệu, chính sách thuế nhập khẩu,…

3 Chính sách điều hành tỷ giá của nền kinh tế vĩ mô ưu tiên xuất khẩu ảnh hưởng bất lợi đến các doanh nghiệp có tỷ trọng nhập khẩu lớn (về nguyên liệu, thiết bị, công nghệ).

4 Thuốc là mặt hàng Nhà nước quản lý giá trong khi các chi phí đầu vào ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, việc tăng giá thuốc còn chịu ảnh hưởng bởi yếu tố cạnh tranh và các phương tiện báo đài.

5 Tốc độ tăng trưởng trong 10 năm qua của DHG cao vượt trội so với các doanh nghiệp cùng ngành, số tuyệt đối lớn, kỳ vọng nhà đầu tư là doanh nghiệp dẫn đầu về tốc độ tăng trưởng, tỷ lệ cổ tức, ROS, ROE… luôn là áp lực cao với Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, ảnh hưởng đến chiến lược phát triển bền vững dài hạn của Công ty.

6 Thay đổi của các chính sách và quy định liên quan đến ngành ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty (Thông tư 01, thông tư 200, quy chế xét duyệt số đăng ký sản phẩm, quy định về quảng cáo,…).

CHÂN DUNG DHG ĐẾN NĂM 2020

DHG là doanh nghiệp Dược nội địa
DẪN ĐẦU NGÀNH CÔNG NGHIỆP DƯỢC VIỆT NAM

NẰM TRONG
TOP 10
CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT
HÀNG ĐẦU ĐÔNG NAM Á

300 TRIỆU USD
DOANH THU VÀO NĂM 2020

&

DHG sẽ trở thành **BIỂU TƯỢNG MANG TÍNH NHÂN VĂN**
trong việc đóng góp cho xã hội, nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống

MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC 2016 - 2020

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

CÁC NHÓM GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC 2016 - 2020

VUI LÒNG XEM BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2015 TRANG 71 HOẶC TẠI ĐƯỜNG LINK:
http://www.dhgpharma.com.vn/vi/quan-he-co-dong-2/bao-cao-thuong-nien-2/1725 baocaothuongnien2015thietke

KẾ HOẠCH KINH DOANH 2016 - 2020

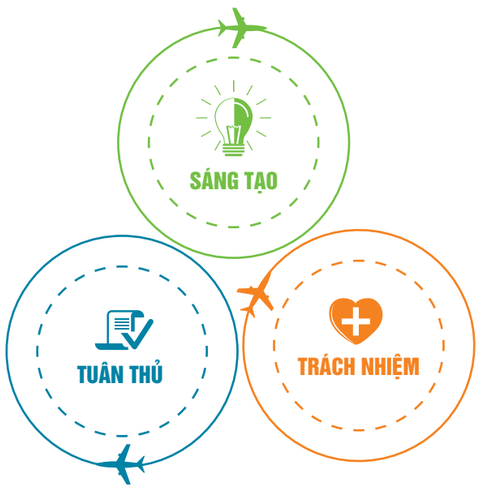
Chỉ tiêu	ĐVT	2016E	2017F	2018F	2019F	2020F	Tăng trưởng bình quân 2016 - 2020
Doanh thu thuần	**Tỷ đồng**	**3.733**	**4.369**	**4.874**	**5.731**	**6.750**	**16,0%/năm**
Tăng trưởng	(%)	3,5%	17,0%	11,6%	17,6%	17,8%	
Lợi nhuận trước thuế	**Tỷ đồng**	**750**	**800**	**890**	**1.009**	**1.148**	**11,3%/năm**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

Kế hoạch này đã được ĐHĐCĐ thường niên 2015 thông qua.

CHỦ ĐỀ NĂM 2017: "CẤT CÁNH"

NĂM 2017, SAU NHỮNG NGÀY THÁNG DẤN THÂN CHO SỰ THAY ĐỔI NGOẠN MỤC, ĐẠI BÀNG DHG ĐÃ TRẢI QUA NHỮNG ĐAU ĐỚN CỦA VIỆC LÀM MỚI LẠI CHÍNH MÌNH ĐỂ CÓ THỂ TRỞ THÀNH ĐẠI BÀNG SẮT MẠNH MẼ, HIỆN ĐẠI HƠN, TỰ TIN CẤT CAO ĐÔI CÁNH, SẴN SÀNG CHO HÀNH TRÌNH MỚI Ở TƯƠNG LAI.

PHƯƠNG CHÂM HÀNH ĐỘNG NĂM 2017



Trách nhiệm: Có nghĩa là làm hết trách nhiệm với công việc và phải chịu trách nhiệm với việc mình làm nếu kết quả chưa đạt như mong muốn (không đổ lỗi cho người khác).

Tuân thủ: Nghiêm túc thực hiện các quy trình, chương trình, chỉ tiêu và quản lý, góp phần giúp hệ thống vận hành hiệu quả; Chuẩn hóa các quy trình, quy chế, lưu đồ thuận tiện cho người lao động trong việc tuân thủ.

Sáng tạo: Luôn đổi mới, tìm tòi, cải tiến trong công việc nhằm mang đến những giải pháp và hiệu quả tốt nhất của phần việc mình đang phụ trách góp phần tăng thêm nhiều giá trị cho chính bản thân mình và cho công ty trên nguyên tắc không gì là không thể.

CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2017

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

THUYẾT MINH CHỈ TIÊU DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN

4.369 TỶ VNĐ

KẾ HOẠCH DOANH THU THUẦN NĂM 2017, TĂNG 15,5% SO VỚI NĂM 2016.

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

CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN CHỈ TIÊU NĂM 2017

TÀI CHÍNH

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

KẾ HOẠCH KINH DOANH 2017 (tiếp theo)

QUẢN TRỊ NHÂN LỰC

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

NGHIÊN CỨU PHÁT TRIỂN, NÂNG CAO NĂNG LỰC SẢN XUẤT

- Tập trung nguồn lực để hoàn thành dự án nâng cấp dây chuyền thuốc bột và viên nén sủi bọt theo tiêu chuẩn PIC/S, gởi hồ sơ đăng ký vào tháng 3/2017.

- Hoàn thành cải tạo dây chuyền sản xuất thuốc từ dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP-WHO.
- Xây dựng tiêu chuẩn GACP-WHO cho một số loại cây dược liệu sử dụng sản lượng lớn.
- Xây dựng kế hoạch quản lý rủi ro trong sản xuất, thực hiện các biện pháp ngăn ngừa nhầm lẫn, nâng cao vai trò của kiểm soát viên.
- Tiếp tục đầu tư các dây chuyền thuộc nhà máy Dược phẩm Hậu Giang tại Khu công nghiệp Tân Phú Thạnh và Nhà máy Dược Hậu Giang tại TP. Cần Thơ theo tiêu chuẩn PIC/S.

DHG pharma đưa sản phẩm vào hệ thống siêu thị Aeon Mall, siêu thị Big C, chuỗi cửa hàng tiện lợi Guardian.

THỊ TRƯỜNG

- **Bám sát chiến lược và chỉ tiêu 5 năm** theo phê duyệt của HĐQT với doanh thu thuần tăng trưởng ít nhất 15%/năm.
- **Tăng độ bao phủ**, danh mục trên từng khách hàng so với năm 2016. Tăng số lượng và chất lượng khách hàng thân thiết.
- **Thương hiệu nhãn hàng giá trị trên 100 tỷ đồng**: ít nhất 6 thương hiệu.
- **Tập trung đầu tư và phát triển kinh doanh sản phẩm mới** theo danh mục và doanh thu đã được duyệt.
- **Kênh Hospital:** giữ vững tỷ trọng ít nhất 10% doanh thu Công ty.
- **Phát triển thị trường quốc tế:** tăng cường hình ảnh DHG và các thương hiệu lớn của DHG trong khu vực Đông Nam Á.
- **Hợp tác quốc tế:** tăng cường các mối quan hệ liên doanh liên kết với các nước phát triển để phát triển công tác nghiên cứu, chuyển giao công nghệ tạo sản phẩm có lợi thế cạnh tranh riêng biệt.
- **Thương hiệu DHG** được giới chuyên môn, người tiêu dùng, người lao động và cộng đồng nhìn nhận là thương hiệu mang giá trị nhân văn.

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ 2017

NĂM 2017, HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN TỔNG GIÁM ĐỐC SẼ TIẾP TỤC TỔ CHỨC TRIỂN KHAI, GIẢI NGÂN CÁC HẠNG MỤC ĐANG ĐẦU TƯ ĐÃ ĐƯỢC CẤP CÓ THẨM QUYỀN CỦA CÔNG TY PHÊ DUYỆT CÁC NĂM TRƯỚC.

STT	Hạng mục	Thành tiền (có VAT) (triệu đồng)
	NĂM 2017	**152.493**
A.	**Tài sản cố định**	**89.843**
1.	Máy móc thiết bị sản xuất (nhà máy sản xuất, khối chất lượng, chuỗi cung ứng, hệ thống kho phân phối)	71.362
2.	Máy móc thiết bị văn phòng	352
3.	Nhà cửa, vật kiến trúc	1.149
4.	Phần mềm quản lý	6.174
5.	Xe tải cho hệ thống phân phối	10.806
B.	**Sửa chữa, bảo trì**	**17.916**
1.	Sửa chữa, bảo trì máy móc thiết bị	5.830
2.	Sửa chữa, bảo trì nhà cửa vật kiến trúc	9.743
3.	Sửa chữa, bảo trì hệ thống công nghệ thông tin	2.343
C.	**Dự án**	**44.734**
1.	Dự án Xây dựng tiêu chuẩn GACP - WHO cho các loại cây dược liệu	484
2.	Dây chuyền sản xuất thành phẩm siro dược liệu	3.005
3.	Hạng mục: GMP- WHO: thuốc viên, thuốc nước dược liệu.	3.300
4.	Mua xe ô tô 7 chỗ cho hệ thống phân phối	37.945

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

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

Kế hoạch đầu tư năm 2017 được dự kiến dựa trên nhu cầu và sự cần thiết phải đầu tư. Việc quyết định đầu tư sẽ do cấp có thẩm quyền phê duyệt trên cơ sở phù hợp với các quy định của pháp luật, quy trình quy chế Công ty, tính khả thi và hiệu quả tài chính.

Trong năm 2017, nếu phát sinh các hoạt động: đầu tư tài sản cố định và cho thuê; mua bán và sáp nhập doanh nghiệp; cầm cố, thế chấp, nhượng bán tài sản phải được thực hiện theo đúng quy định tại Điều lệ Công ty.

152,5 TỶ VNĐ
ĐẦU TƯ MỚI TRONG NĂM 2017 TRONG ĐÓ:

17,9 TỶ VNĐ
SỬA CHỮA VÀ BẢO TRÌ

44,7 TỶ VNĐ
ĐẦU TƯ VÀO CÁC DỰ ÁN

89,8 TỶ VNĐ
ĐẦU TƯ VÀO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN

CỔ TỨC NĂM 2017 30%
MỆNH GIÁ (bằng tiền mặt)

TIẾP THÊM NGUỒN SỨC MẠNH

NĂM 2016, DHG TIẾP NHẬN SỰ ĐẦU TƯ TỪ ĐỐI TÁC NHẬT BẢN - TAISHO VỚI KỲ VỌNG SẼ MANG ĐẾN LUỒNG GIÓ MỚI TRONG QUẢN TRỊ SẢN XUẤT, NÂNG CAO TIÊU CHUẨN CHẤT LƯỢNG, ĐA DẠNG HÓA SẢN PHẨM TRÊN HỆ THỐNG PHÂN PHỐI CỦA DƯỢC HẬU GIANG...

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

CỔ PHẦN

Mệnh giá 01 cổ phiếu	:	**10.000** đồng
Số lượng cổ phiếu niêm yết	:	**87.164.330** cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	:	**87.164.330** cổ phiếu
Cổ phiếu quỹ	:	**0** cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng	:	**7.905** cổ phiếu

- Hạn chế chuyển nhượng của SME do bị tạm ngưng hoạt động thanh toán bù trừ: 9 cổ phiếu.
- Cổ phiếu thưởng của CBCNV nghỉ việc do Công đoàn Công ty mua lại chưa thực hiện giải chấp: 6.856 cổ phiếu.
- Cổ phiếu ESOP 2010 và ESOP 2011 đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng, tuy nhiên còn 05 trường hợp do ngày cấp Chứng minh nhân dân của cá nhân sở hữu chưa điều chỉnh nên chưa hoàn thành thủ tục giải chấp hạn chế chuyển nhượng: 1.040 cổ phiếu.

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG THEO DANH SÁCH CHỐT NGÀY 09/03/2017

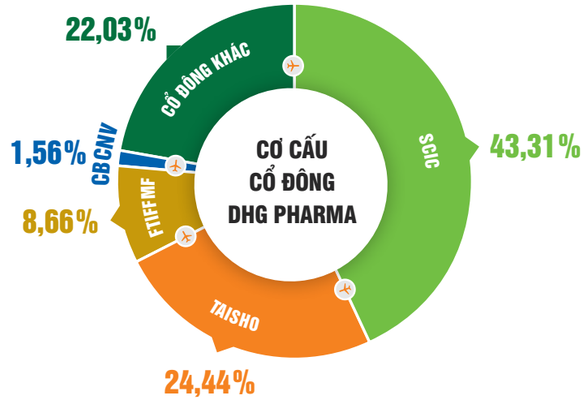
Cơ cấu sở hữu theo loại cổ đông

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

87.164.330 CỔ PHIẾU

SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU ĐANG LƯU HÀNH

SCIC	43,31%
Taisho	24,44%
Franklin Templeton Investment Funds-templeton Frontier Markets Fund (FTIFFMF)	8,66%
CBCNV	1,56%
Khác	22,03%



Cơ cấu cổ đông theo loại cổ phiếu

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

Danh sách cổ đông đặc biệt

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

Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: Trong năm 2016, Công ty không tăng vốn cổ phần.

Giao dịch cổ phiếu quỹ

Người thực hiện giao dịch	Số cổ phiếu sở hữu tại ngày 01/01/2016		Số cổ phiếu sở hữu 31/12/2016		Lý do tăng/ giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	
Cổ phiếu quỹ	222.380	0,26%	-	0,00%	Bán: 222.380 cổ phiếu

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

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

Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang năm 2016.

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

Nghị quyết	Ngày	Nội dung
001/2016/NQ.ĐHĐCĐ	28/04/2016	Đại hội đồng cổ đông thường niên 2015 thông qua các nội dung: ❖ Báo cáo của Hội đồng Quản trị về kết quả hoạt động của Công ty năm 2015; Hoạt động và thù lao của HĐQT năm 2015; Mục tiêu chiến lược và kế hoạch kinh doanh 2016 - 2020; Kế hoạch đầu tư năm 2016 và chỉ tiêu kinh doanh năm 2016. ❖ Báo cáo của Ban Kiểm soát năm 2015. ❖ Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2015 đã kiểm toán. ❖ Tờ trình phân phối lợi nhuận năm 2015 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2016. ❖ Tờ trình sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty. ❖ Tờ trình lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm 2016.

HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

TRONG NĂM 2016, HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ ĐÃ TẬP TRUNG LÀM VIỆC THEO CHỨC NĂNG, NHIỆM VỤ, QUYỀN HẠN CỦA TẬP THỂ, CÁ NHÂN THÀNH VIÊN VÀ TUÂN THỦ LUẬT DOANH NGHIỆP, ĐIỀU LỆ CÔNG TY, PHÁP LUẬT HIỆN HÀNH. CÁC CUỘC HỌP HĐQT ĐƯỢC TỔ CHỨC VÀ TIẾN HÀNH THEO ĐÚNG ĐIỀU LỆ CÔNG TY. CÁC BIÊN BẢN, NGHỊ QUYẾT, QUYẾT ĐỊNH CỦA HĐQT ĐỀU DỰA TRÊN SỰ THỐNG NHẤT CỦA CÁC THÀNH VIÊN, ĐƯỢC LƯU GIỮ THEO ĐÚNG QUY ĐỊNH.

Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ

- Hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh năm 2016.
- Trích lập các quỹ, chia cổ tức năm 2015 bằng tiền mặt (tỷ lệ 35% mệnh giá, ngày chốt danh sách 18/05/2016, ngày thanh toán: 27/05/2016).
- Hoàn tất việc sửa đổi Điều lệ và thay đổi Giấy CNĐKKD lần thứ 21 ngày 29/07/2016.
- HĐQT thống nhất với BKS chọn Công ty TNHH Deloitte Việt Nam là đơn vị kiểm toán độc lập năm 2016.

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

Thông tin về thành viên Hội đồng Quản trị

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Ngày bắt đầu là Thành viên HĐQT	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự
1.	Ông **HOÀNG NGUYÊN HỌC**	Chủ tịch HĐQT	28/04/2014	13/13	100%	
2.	Ông **LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ**	Phó Chủ tịch HĐQT	25/04/2009	13/13	100%	
3.	Bà **PHẠM THỊ VIỆT NGA**	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	08/09/2004	13/13	100%	
4.	Ông **ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG**	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc	29/04/2010	13/13	100%	
5.	Bà **ĐẶNG PHẠM MINH LOAN**	Thành viên HĐQT	28/04/2014	08/13	61,5%	*Từ nhiệm từ ngày 20/07/2016*
6.	Ông **TRẦN CHÍ LIÊM**	Thành viên HĐQT độc lập	28/04/2014	13/13	100%	
7.	Ông **SHUHEI TABATA**	Thành viên HĐQT độc lập	28/04/2014	13/13	100%	
8.	Ông **JUN KURODA**	Thành viên HĐQT	15/08/2016	4/13	30,8%	*Bổ nhiệm từ ngày 15/08/2016*

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ DHG PHARMA NHIỆM KỲ 2014 - 2018

ảnh chụp ngày 17/04/2017) - từ trái qua phải) :
Ông Lê Đình Bửu Trí, ông Trần Chí Liêm, ông Hoàng Nguyên Học (Chủ tịch), bà Phạm Thị Việt Nga, ông Jun Kuroda và ông Đoàn Đình Duy Khương.

Thay đổi nhân sự Hội đồng Quản trị trong năm 2016

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

HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (tiếp theo)

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

STT	Tên tổ chức	Chức vụ	Ghi chú
Ông HOÀNG NGUYÊN HỌC		**Chủ tịch HĐQT**	
1.	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC)	Phó Tổng Giám đốc	
2.	Tổng Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam	Thành viên HĐQT	
Ông LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ		**Phó Chủ tịch HĐQT**	
1.	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC)	Giám đốc CN KV Phía Nam – SCIC	
2.	Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Thăng Long	Chủ tịch HĐQT	
Bà PHẠM THỊ VIỆT NGA		**Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc**	
1.	Công ty TNHH MTV Dược Phẩm DHG	Chủ tịch HĐTV	Công ty con 100% vốn DHG Pharma
2.	Công ty TNHH Fuji Medic	Chủ tịch HĐTV	Công ty con 51% vốn DHG Pharma
Ông ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG		**Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc**	
1.	Công ty TNHH MTV TOT Pharma	Thành viên HĐTV TOT Pharma đến 31/12/2016	Công ty con 100% vốn DHG Pharma
2.	Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	Chủ tịch HĐQT SH Pharma	Công ty con 51% vốn DHG Pharma
Ông TRẦN CHÍ LIÊM		**Thành viên HĐQT độc lập** - Không có	
Ông SHUHEI TABATA		**Thành viên HĐQT độc lập** - Không có	
Ông JUN KURODA		**Thành viên HĐQT**	
1.	Công ty Cổ phần Dược phẩm Taisho/Taisho Pharmaceutical Co., Ltd	Ủy viên Ban chấp hành	
2.	Công ty TNHH Taisho Thượng Hải/Taisho Co., Ltd. Shanghai	Chủ tịch	
3.	Công ty Dược phẩm Taisho California/Taisho Pharmaceutical California Inc.	Tổng Giám đốc	
4.	Công ty Dược phẩm Taisho Sdn. Bhd (Malaysia)/Taisho Pharmaceutical (M) Sdn. Bhd.	Giám đốc	
5.	Công ty Dược phẩm Taisho Châu Á Sdn. Bhd/Taisho Pharmaceutical Asia (M) Sdn. Bhd.	Giám đốc	
6.	Công ty Dược phẩm Taisho Singapore Pte Ltd/Taisho Pharmaceutical Singapore Private Limited	Giám đốc Điều hành	
7.	Công ty TNHH Dược phẩm Taisho Osotspa/ Osotspa Taisho Pharmaceutical Co., Ltd.	Giám đốc	
8.	Công ty Dược phẩm Taisho Indonesia Tbk/ PT. Taisho Pharmaceutical Indonesia Tbk	Tổng Giám đốc	
9.	Công ty TNHH Taisho Việt Nam/Taisho Vietnam Co., Ltd.	Giám đốc	
10.	Công ty Tập đoàn Dược phẩm HOE/ HOE Pharma Holdings Sdn. Bhd	Giám đốc	
11.	Công ty Compania Internacional de Comercio, S.A.P.I de C.V/ Compania Internacional de Comercio, S.A.P.I de C.V	Tổng Giám đốc	

Các Nghị quyết của Hội đồng Quản trị trong năm 2016

Năm 2016, HĐQT đã tiến hành 13 cuộc họp, ban hành 13 Nghị quyết và 48 Quyết định để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT. Trong đó, có 05 cuộc họp trực tiếp và 08 cuộc họp thông qua hình thức gửi thư xin ý kiến.

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

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

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

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

❖ Về tình hình thực hiện các Nghị quyết của HĐQT năm 2016:
- » Ban TGĐ đã và đang triển khai thực hiện hầu hết các nhiệm vụ theo đúng tinh thần Nghị quyết ĐHĐCĐ và Nghị quyết HĐQT, đặc biệt việc rà soát và bám sát chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2016 - 2020 hàng quý/năm nhằm củng cố các nền tảng phát triển bền vững.

❖ Về Quản trị doanh nghiệp
- » Năm 2016, Ban TGĐ tiếp tục hoàn thiện các quy chế/quy trình nội bộ để nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả quản lý chi phí, đảm bảo sự thống nhất và tăng cường tính tuân thủ của Công ty.
- » Xây dựng cơ cấu tổ chức mới kể từ ngày 01/01/2017.
- » Phối hợp với Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ tổ chức triển khai kế hoạch nhân sự kế thừa cho cấp quản lý Công ty. Xây dựng quy trình đào tạo kế thừa và rà soát danh sách kế thừa.

TRONG NĂM, TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ CÁN BỘ QUẢN LÝ ĐÃ HOÀN THÀNH XUẤT SẮC CÁC NHIỆM VỤ ĐƯỢC GIAO. ĐỒNG THỜI, TUÂN THỦ NGHIÊM CHỈNH CÁC QUY CHẾ, QUY ĐỊNH TRONG HOẠT ĐỘNG ĐIỀU HÀNH, PHÂN CẤP QUẢN TRỊ THEO ĐIỀU LỆ, QUY CHẾ QUẢN TRỊ, CÁC QUY CHẾ NỘI BỘ CỦA DHG PHARMA CŨNG NHƯ CÁC QUYẾT ĐỊNH CỦA HĐQT.

Hoạt động của các Thành viên HĐQT độc lập

Trong năm 2016, cơ cấu Thành viên HĐQT của DHG có 2/7 thành viên đáp ứng các tiêu chí là Thành viên HĐQT độc lập. Các Thành viên HĐQT độc lập tham dự đầy đủ các cuộc họp của HĐQT, tham gia ý kiến, biểu quyết độc lập về các vấn đề, quyết định thuộc thẩm quyền của HĐQT. Bên cạnh đó, các thành viên HĐQT độc lập còn tham gia vào hoạt động của các Tiểu ban trực thuộc theo sự phân công của HĐQT.

VỚI KIẾN THỨC VÀ KINH NGHIỆM CHUYÊN SÂU, ÔNG THAM GIA ĐÓNG GÓP VÀO HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NHƯ MỘT CHUYÊN GIA TƯ VẤN, CHỈ RA NHỮNG CƠ HỘI - THÁCH THỨC CỦA NGÀNH, HƯỚNG DẪN BAN ĐIỀU HÀNH HIỂU RÕ CÁC QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT CÓ LIÊN QUAN VÀ HỖ TRỢ CÔNG TÁC ĐỐI NGOẠI CỦA HĐQT.

Ông **TRẦN CHÍ LIÊM** - Thành viên HĐQT độc lập, Trưởng Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ, nguyên Thứ trưởng Bộ Y tế.

VỚI TƯ CÁCH LÀ MỘT THÀNH VIÊN TIỂU BAN CHIẾN LƯỢC, NGOÀI VIỆC THAM GIA ĐÓNG GÓP CÁC Ý KIẾN XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC, THỜI GIAN QUA, ÔNG ĐÃ GIỚI THIỆU CHO DHG NHIỀU NHÀ TƯ VẤN CỦA NHẬT, NHIỀU ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC QUAN TRỌNG VÀ LÀ ĐẦU MỐI GIAO DỊCH CÁC DỰ ÁN HỢP TÁC NƯỚC NGOÀI.

Ông **SHUHEI TABATA** - Thành viên HĐQT độc lập, Thành viên Tiểu ban Chiến lược.

Định hướng hoạt động của HĐQT trong năm 2017

❖ Căn cứ định hướng chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2016 - 2020, chỉ tiêu kinh doanh năm 2017 đã được ĐHĐCĐ thông qua và điều kiện thực tế của Công ty, HĐQT sẽ nâng cao hiệu quả và phương thức hoạt động cho phù hợp với thông lệ mới, bảo đảm thực hiện tốt chức năng của HĐQT, xây dựng các quy chế hoạt động rõ ràng, minh bạch để thuận lợi cho việc điều hành và thực hiện. Đồng thời, tăng cường quản lý giám sát đối với hoạt động của Ban TGĐ, cán bộ quản lý trong việc thực thi các Nghị quyết của ĐHĐCĐ/HĐQT để đảm bảo mọi hoạt động của Công ty có hiệu quả, đúng quy định của pháp luật và hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh năm 2017.

❖ Dự kiến lịch làm việc HĐQT năm 2017 như sau:
- » Họp định kỳ Quý 1/2017: chiều Thứ Hai, ngày 17/04/2017.
- » Họp định kỳ Quý 2/2017: Thứ Sáu, ngày 14/07/2017.
- » Họp định kỳ Quý 3/2017: Thứ Hai, ngày 16/10/2017.
- » Họp định kỳ Quý 4/2017: Thứ Sáu, ngày 19/01/2018.

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

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

HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TIỂU BAN TRỰC THUỘC HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2014 - 2018 ĐÃ THÀNH LẬP 03 TIỂU BAN TRỰC THUỘC GỒM

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.

TIỂU BAN CHIẾN LƯỢC

Cơ cấu nhân sự Tiểu ban Chiến lược đến ngày 31/12/2016

1.	Bà **PHẠM THỊ VIỆT NGA**	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	Trưởng Tiểu ban
2.	Ông **LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ**	Phó Chủ tịch HĐQT	Thành viên
3.	Ông **ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG**	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc	Thành viên
4.	Ông **SHUHEI TABATA**	Thành viên HĐQT	Thành viên
5.	Ông **LÂM DIỆU PHI**	Giám đốc Marketing	Thành viên

Thay đổi nhân sự của Tiểu ban trong năm 2017

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

Cơ cấu nhân sự Tiểu ban Chiến lược kể từ ngày 01/01/2017

1.	Bà **PHẠM THỊ VIỆT NGA**	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	Trưởng Tiểu ban
2.	Ông **ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG**	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc	Phó Tiểu ban
3.	Ông **JUN KURODA**	Thành viên HĐQT	Thành viên
4.	Bà **NGUYỄN NGỌC DIỆP**	Phó Tổng Giám đốc	Thành viên
5.	Ông **LÂM DIỆU PHI**	Giám đốc Marketing	Thành viên
6.	Bà **LÊ THỊ HỒNG NHUNG**	Trưởng Phòng Tài chính	Thành viên

Nhiệm vụ của 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 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.

Hoạt động của Tiểu ban trong năm

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

TIỂU BAN KIỂM TOÁN VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO

Cơ cấu nhân sự Tiểu ban Kiểm toán và Quản trị rủi ro đến ngày 31/12/2016

1.	Ông **LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ**	Phó Chủ tịch HĐQT	Trưởng Tiểu ban
2.	Bà **ĐẶNG PHẠM MINH LOAN**	Thành viên HĐQT	Thành viên đến ngày 20/07/2016
3.	Ông **LÊ CHÁNH ĐẠO**	Phó Tổng Giám đốc	Thành viên

THAY ĐỔI NHÂN SỰ CỦA TIỂU BAN TRONG NĂM 2017

Bà Đặng Phạm Minh Loan không tiếp tục là Thành viên Tiểu ban Kiểm toán và Quản trị rủi ro do đã gửi đơn xin từ nhiệm ngày 20/07/2016.

Cơ cấu nhân sự Tiểu ban Kiểm toán và Quản trị rủi ro kể từ ngày 01/01/2017

1.	Ông **LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ**	Phó Chủ tịch HĐQT	Trưởng Tiểu ban
3.	Ông **LÊ CHÁNH ĐẠO**	Phó Tổng Giám đốc	Thành viên

Nhiệm vụ của Tiểu ban Kiểm toán và 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.

Hoạt động của Tiểu ban trong năm

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

TIỂU BAN NHÂN SỰ VÀ ĐÃI NGỘ

Cơ cấu nhân sự Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ đến ngày 31/12/2016

1.	Ông **TRẦN CHÍ LIÊM**	Thành viên HĐQT độc lập	Trưởng Tiểu ban
2.	Bà **PHẠM THỊ VIỆT NGA**	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	Thành viên
3.	Bà **TRẦN THỊ ÁNH NHƯ**	Giám đốc Nhân sự	Thành viên

THAY ĐỔI NHÂN SỰ CỦA TIỂU BAN TRONG NĂM 2017

Từ ngày 01/01/2017, bà Phạm Thị Việt Nga không tiếp tục là Thành viên Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ để tập trung phụ trách Tiểu ban Chiến lược.

Cơ cấu nhân sự Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ kể từ ngày 01/01/2017

1.	Ông **TRẦN CHÍ LIÊM**	Thành viên HĐQT độc lập	Trưởng Tiểu ban
2.	Bà **TRẦN THỊ ÁNH NHƯ**	Giám đốc Nhân sự	Thành viên

Nhiệm vụ của 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, miễn 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.

Hoạt động của Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ trong năm

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

TỔNG KẾT CÁC CUỘC HỌP CỦA BAN KIỂM SOÁT

Trong năm 2016, BKS đã tổ chức các cuộc họp định kỳ hàng quý với đầy đủ các thành viên tham gia để tổng kết kết quả các công việc đã thực hiện trong kỳ, lập kế hoạch làm việc cho kỳ kế tiếp và viết báo cáo kiến nghị gửi Hội đồng Quản trị.

Ngoài ra, BKS đã tham gia đầy đủ các phiên họp của HĐQT (13/13 cuộc họp) để nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình đầu tư và tham gia ý kiến, đưa ra các kiến nghị với HĐQT, Ban Tổng Giám đốc Công ty trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của mình.

Tỷ lệ tham dự họp

STT	Họ và tên Thành viên	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ
1.	Ông **TRẦN QUỐC HƯNG**	Trưởng Ban Kiểm soát	4/4	100%
2.	Ông **ĐINH ĐỨC MINH**	Thành viên BKS	4/4	100%
3.	Bà **NGUYỄN PHƯƠNG THẢO**	Thành viên BKS	4/4	100%

Nội dung các cuộc họp

Nội dung họp ngày 05/04/2016: Phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên trong BKS và xây dựng chương trình làm việc trong năm. Đánh giá việc triển khai thực hiện các Nghị quyết của HĐQT trong năm 2015 và Quý 1/2016. Rà soát và kiến nghị về những công việc chưa được triển khai thực hiện.

Nội dung họp ngày 25/08/2016: Triển khai kế hoạch làm việc trong Quý 3/2016. Thống nhất nội dung văn bản trả lời Công văn số 1495/ĐTKDV-QLVĐT3 ngày 30/6/2016 của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC) về việc báo cáo một số nội dung liên quan đến tình hình quản trị, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty CP Dược Hậu Giang.

Nội dung họp ngày 21/10/2016: Họp xem xét các vấn đề kiểm tra, kiểm soát và thống nhất nội dung báo cáo, kiến nghị gửi HĐQT. Xây dựng kế hoạch thực hiện trong Quý 4/2016.

Họp ngày 29/12/2016: Thống nhất báo cáo tình hình tồn kho của hệ thống DHG và gửi báo cáo đánh giá, kiến nghị cho Hội đồng Quản trị. Phân công thành viên trong BKS xem xét Báo cáo tài chính 2016 và chuẩn bị đề xuất lựa chọn đơn vị kiểm toán cho năm 2017, chuẩn bị báo cáo ĐHCĐ năm 2016.

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT (tiếp theo)

HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NĂM 2016

Trong năm 2016, BKS đã tổ chức các cuộc họp định kỳ hàng quý với đầy đủ các thành viên tham gia .

BKS đã tham gia đầy đủ các phiên họp của 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, BTGĐ Công ty trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của mình.

Kiểm tra, giám sát việc triển khai và kết quả thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ thường niên 2015 đối với HĐQT và BĐH.

Theo dõi, giám sát việc triển khai thực hiện các Nghị quyết trong các cuộc họp của HĐQT.

Thẩm tra các Báo cáo tài chính 6 tháng và cả năm nhằm đánh giá tính trung thực và hợp lý của các số liệu tài chính, phù hợp với các chuẩn mực, chế độ kế toán và chính sách tài chính hiện hành. Đồng thời, phối hợp với Kiểm toán độc lập xem xét ảnh hưởng của các sai sót kế toán và kiểm toán trọng yếu đến báo cáo tài chính, giám sát việc thực thi những kiến nghị do công ty Kiểm toán độc lập đưa ra.

Kiểm tra và kiến nghị nâng cao hiệu quả quản lý hàng tồn kho và công nợ.

Kiểm tra việc tuân thủ các quy chế trong nội bộ Công ty và kiến nghị bổ sung, sửa đổi một số quy chế, quy trình.

Phối hợp với các đơn vị chức năng trong Công ty tiến hành việc kiểm tra hoạt động của các đơn vị trực thuộc như Chi nhánh, Công ty con nhằm tăng cường công tác quản lý của Công ty đối với các đơn vị này.

HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT, BTGĐ

HĐQT đã tổ chức các cuộc họp định kỳ hàng quý (và bất thường) theo quy định của Điều lệ Công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT. BKS đánh giá hoạt động của HĐQT trong năm phù hợp với quy định pháp luật và Công ty, đáp ứng kịp thời với yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

HĐQT đã ban hành nhiều Nghị quyết và Quyết định liên quan đến hoạt động của Công ty trong phạm vi trách nhiệm và thẩm quyền của HĐQT. Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT ban hành đúng trình tự, đúng thẩm quyền và phù hợp Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, hoàn toàn tuân thủ Điều lệ Công ty, Luật Doanh nghiệp và các quy định pháp luật khác.

HĐQT thực hiện giám sát hoạt động của Ban Điều hành trong việc triển khai thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và phối hợp cùng Ban Điều hành chỉ đạo, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty để cố gắng hoàn thành các chỉ tiêu đã được thông qua trong Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2015.

PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG GIỮA BKS VÀ HĐQT, BTGĐ

Trong năm 2016, BKS được HĐQT và BTGĐ tạo điều kiện thuận lợi trong việc cung cấp đầy đủ các thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty.

BKS được tham dự tất cả các cuộc họp của HĐQT, tham gia ý kiến theo chức năng và nhiệm vụ của BKS.

Định kỳ, BKS đều có những báo cáo và kiến nghị bằng văn bản gửi tới HĐQT và BTGĐ. Những kiến nghị của BKS đều được ghi nhận và triển khai thực hiện.

THẨM ĐỊNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2016

CÔNG TÁC LẬP VÀ KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo tài chính năm 2016 của Công ty được lập theo các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành.

Các Báo cáo tài chính năm 2016 được kiểm toán bởi Công ty TNHH Deloitte Việt Nam là đơn vị đã được UBCK Nhà nước chấp thuận kiểm toán các công ty niêm yết.

Ý kiến của Kiểm toán viên về Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2016 của Công ty: Báo cáo đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu.

BKS đã xem xét Báo cáo tài chính 6 tháng, Báo cáo tài chính năm 2016, thống nhất với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 và các chỉ tiêu trong Báo cáo tài chính. Báo cáo thể hiện đầy đủ, rõ ràng, phản ánh trung thực tình hình tài chính của Công ty.

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

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

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

Căn cứ vào bảng tổng hợp nêu trên: Công ty đã hoàn thành các chỉ tiêu về kế hoạch SXKD theo Nghị quyết Đại hội cổ đông năm 2015, trong đó: Doanh thu đạt 3.783 tỷ đồng; Lợi nhuận trước thuế đạt 757 tỷ đồng.

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TẠI NGÀY 31/12/2016

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

THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG 2015

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

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

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

KIẾN NGHỊ CỦA BKS

- Đề nghị HĐQT và BTGĐ tiếp tục chỉ đạo triển khai dự án Thay đổi mô hình cụm thị trường theo đúng những quy chế và quy định đã đề ra. Đồng thời có đánh giá chi tiết hiệu quả sau một thời gian áp dụng mô hình mới này để có những điều chỉnh phù hợp với tình hình thực tế, đáp ứng sự hài lòng của khách hàng.
- Vòng quay hàng tồn kho năm 2016 giảm so với năm 2015. Do đó, đề nghị Ban Điều hành cho xây dựng định mức tồn kho, quy trình quản lý kho theo tiêu chuẩn tiên tiến để tăng vòng quay hàng tồn kho trong năm 2017.
- Đánh giá hiệu quả về doanh thu và lợi nhuận mang lại sau một thời gian triển khai các chiến dịch quảng cáo và chương trình bán hàng.
- Nhanh chóng triển khai hoạt động của bộ phận Kiểm toán nội bộ. Đồng thời, tăng cường vai trò của bộ phận Kiểm soát nội bộ.

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NĂM 2017

- BKS sẽ tiếp tục thực hiện công việc kiểm tra, giám sát theo chức năng, nhiệm vụ quy định tại Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- Phối hợp chặt chẽ với HĐQT và BTGĐ Công ty trong công tác xây dựng và thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ và của HĐQT đảm bảo phù hợp quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty nhằm đáp ứng các mục tiêu kinh doanh của Công ty.
- Phối hợp với đơn vị Kiểm toán độc lập trong việc kiểm toán Báo cáo tài chính và giám sát việc thực hiện những nội dung đề nghị, góp ý của đơn vị Kiểm toán độc lập.
- Tìm hiểu các khó khăn, đưa ra các đề xuất và hướng giải quyết trong việc quản lý các Chi nhánh của Công ty.
- Phối hợp với Ban Pháp chế và Kiểm soát nội bộ rà soát, kiến nghị những vấn đề bất cập trong các quy trình, quy chế, hoạt động kinh doanh của Công ty. Giám sát việc tuân thủ đúng các quy trình và quy chế.
- Giám sát việc triển khai các dự án đầu tư mới.

THÙ LAO, TIỀN THƯỞNG CỦA HĐQT, BKS, BTGĐ

THU CHI QUỸ THÙ LAO, TIỀN THƯỞNG CỦA HĐQT, BKS

ĐVT : Tỷ đồng

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

CHI TIẾT PHÂN PHỐI CHO TỪNG THÀNH VIÊN HĐQT, BKS

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

STT	Tên thành viên	Chức danh	Thù lao, tiền thưởng năm 2016 (số liệu trước thuế TNCN) (VNĐ)
I.	**HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**		**1.417.000.000**
1	**HOÀNG NGUYÊN HỌC**	Chủ tịch HĐQT	204.000.000
2	**LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ**	Phó Chủ tịch HĐQT	170.000.000
3	**PHẠM THỊ VIỆT NGA**	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	306.000.000
4	**ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG**	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc	306.000.000
5	**ĐẶNG PHẠM MINH LOAN**	Thành viên HĐQT	91.000.000
6	**TRẦN CHÍ LIÊM**	Thành viên HĐQT độc lập	170.000.000
7	**SHUHEI TABATA**	Thành viên HĐQT độc lập	170.000.000
8	**JUN KURODA**	Thành viên HĐQT	-
II	**BAN KIỂM SOÁT**		**578.000.000**
1	**TRẦN QUỐC HƯNG**	Trưởng BKS	306.000.000
2	**NGUYỄN PHƯƠNG THẢO**	Thành viên BKS	136.000.000
3	**ĐINH ĐỨC MINH**	Thành viên BKS	136.000.000
		TỔNG CỘNG	**1.995.000.000**

TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHIẾU DHG CỦA NGƯỜI NỘI BỘ

STT	Họ và tên	Chức danh	SỐ CỔ PHẦN NẮM GIỮ		Tổng số cổ phần nắm giữ cuối kỳ (31/12/2016)	Tỷ lệ sở hữu
			Đại diện sở hữu	Cá nhân sở hữu		
I.	**THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ III (2014 - 2018)**					
1	**HOÀNG NGUYÊN HỌC**	Chủ tịch HĐQT	**15.100.330** (Đại diện sở hữu cổ phần vốn của SCIC)	0	15.100.330	17,32%
2	**LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ**	Phó Chủ tịch HĐQT	**11.325.248** (Đại diện sở hữu cổ phần vốn của SCIC)	0	11.325.248	12,99%
3	**ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG**	Thành viên HĐQT	**11.325.247** (Đại diện sở hữu cổ phần vốn của SCIC)	18.078	11.343.325	13,01%
4	**PHẠM THỊ VIỆT NGA**	Thành viên HĐQT	-	201.825	201.825	0,23%
5	**TRẦN CHÍ LIÊM**	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
6	**SHUHEI TABATA (*)**	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
7	**JUN KURODA (*)**	Thành viên HĐQT	-	-	-	0,00%
II.	**THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ III (2014 - 2018)**					
1	**TRẦN QUỐC HƯNG**	Trưởng BKS	-	12.453	12.453	0,01%
2	**NGUYỄN PHƯƠNG THẢO**	Thành viên BKS	-	-	-	0,00%
3	**ĐINH ĐỨC MINH**	Thành viên BKS	-	13	13	0,00%
III.	**BAN ĐIỀU HÀNH VÀ CÁC CHỨC DANH DO HĐQT BỔ NHIỆM**					
1	**PHẠM THỊ VIỆT NGA**	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	-	201.825	201.825	0,23%
2	**ĐOÀN ĐÌNH DUY KHƯƠNG**	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc	**11.325.247** (đại diện sở hữu cổ phần vốn của SCIC)	18.078	11.343.325	13,01%
3	**LÊ CHÁNH ĐẠO**	Phó Tổng Giám đốc	-	81.558	81.558	0,09%
4	**NGUYỄN NGỌC DIỆP**	Phó Tổng Giám đốc	-	4.912	4.912	0,01%
5.	**HỒ BỬU HUÂN**	Kế toán trưởng, Trưởng Phòng Kế toán	-	6	6	0,00%
6.	**LÂM DIỆU PHI**	Giám đốc Marketing		2.616	2.616	0,00%
7.	**HUỲNH THỊ KIM TƯƠI**	Giám đốc Trung tâm phân phối		13.919	13.919	0,02%
IV.	**NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN CÔNG BỐ THÔNG TIN**					
1	**LÊ THỊ HỒNG NHUNG**	Trưởng Phòng Tài chính, Thư ký HĐQT, Người được ủy quyền công bố thông tin	-	4	4	0,00%

CÁC GIAO DỊCH, THÙ LAO VÀ CÁC KHOẢN LỢI ÍCH CỦA HĐQT, BKS, BTGĐ (tiếp theo)

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

Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: Trong năm 2016, cổ đông nội bộ đã thực hiện giao dịch cổ phiếu như sau:

STT	Người thực hiện giao dịch	Chức vụ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng/giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	
1.	**LÊ ĐÌNH BỬU TRÍ**	Phó Chủ tịch HĐQT	29.600	0,03%	0	0,00%	Bán 29.600 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân
2.	**LÊ THỊ HỒNG NHUNG**	Trưởng Phòng Tài chính, Thư ký HĐQT, Người được ủy quyền công bố thông tin	4.864	0,01%	4	0,00%	Bán 4.860 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân
3.	**ĐẶNG PHẠM HUYỀN NHUNG**	Kế toán trưởng DHG Pharma	4.221	0,005%	1	0,00%	Bán 4.220 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân
4.	**TRẦN THÁI BÌNH**	Trưởng Phòng Tài chính	383	0,00%	3	0,00%	Bán 380 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân
5.	**TRẦN QUỐC HƯNG**	Trưởng Ban Kiểm soát	18.453	0,02%	12.453	0,01%	Bán 6.000 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân

Giao dịch cổ phiếu của người có liên quan

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng/giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	
1.	**PHẠM VIỆT THẮNG**	Trưởng Phòng Cơ điện - Em ruột của Bà Phạm Thị Việt Nga	4.733	0,01%	3	0,00%	Bán 4.700 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân
5.	**LÊ THỊ HỒNG GẤM**	Chị ruột của Bà Lê Thị Hồng Nhung	600	0,00%	0	0,00%	Bán 600 cổ phiếu. Nhu cầu tài chính cá nhân

HỢP ĐỒNG HOẶC GIAO DỊCH CỔ ĐÔNG NỘI BỘ

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

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

Trong năm 2016, không có phát sinh giao dịch nào giữa các thành viên này với Công ty.

Về giao dịch với các bên có liên quan

Nội dung này được trình bày trong khoản mục "Nghiệp vụ và số dư đối với các bên liên quan" tại Mục 39 của Thuyết minh Báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2016 đã kiểm toán và Mục 40 của Thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2016 đã kiểm toán.

Trong năm 2016, Công ty đã có các giao dịch với các bên liên quan như sau:

STT	CÁC BÊN LIÊN QUAN	MỐI QUAN HỆ	GIAO DỊCH	GIÁ TRỊ (VNĐ)
1.	**Công ty TNHH MTV DT Pharma**	Công ty con	Bán hàng hóa	36.820.213.097
			Mua hàng hóa	4.270.829
			Mua tài sản cố định	368.000.000
			Thu nhập cổ tức	654.886.490
2.	**Công ty TNHH MTV Du lịch DHG**	Công ty con	Bán hàng hóa	2.424.228.850
			Mua hàng hóa	30.966.967.000
			Thu nhập cổ tức	69.187.375
			Thu nhập lãi cho vay	21.250.000
3.	**Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT**	Công ty con	Bán hàng hóa	56.803.021.200
			Mua hàng hóa	197.586.259
			Mua tài sản cố định	155.454.009
			Thu nhập cổ tức	1.939.298.020
			Thu nhập lãi cho vay	33.500.000
4.	**Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM**	Công ty con	Bán hàng hóa	44.523.981.022
			Mua tài sản cố định	373.000.000
			Thu nhập cổ tức	1.018.960.957
5.	**Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu**	Công ty con	Bán hàng hóa	76.181.312.900
			Thu nhập cổ tức	1.275.000.000
6.	**Công ty TNHH MTV A&G Pharma**	Công ty con	Bán hàng hóa	95.311.786.700
			Mua hàng hóa	114.629.566
			Thu nhập cổ tức	1.538.343.416
			Mua tài sản cố định	880.000.000
7.	**Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST**	Công ty con	Bán hàng hóa	60.661.563.669
			Mua hàng hóa	98.073.313
			Mua tài sản cố định	370.935.589
			Thu nhập cổ tức	853.786.842
			Thu nhập lãi cho vay	41.473.602
8.	**Công ty TNHH MTV TOT Pharma**	Công ty con	Bán hàng hóa	145.365.634.187
			Mua hàng hóa	1.350.507.004
			Mua tài sản cố định	718.000.000
			Thu nhập cổ tức	2.210.827.450

CÁC GIAO DỊCH, THÙ LAO VÀ CÁC KHOẢN LỢI ÍCH CỦA HĐQT, BKS, BTGĐ (tiếp theo)

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

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

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

VIỆC THỰC HIỆN QUY ĐỊNH VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

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

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

- Điều lệ Công ty đã được sửa đổi để phù hợp với Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 có hiệu lực áp dụng từ ngày 01/07/2015, do Luật Doanh nghiệp mới ban hành có nhiều ảnh hưởng lớn đến quản trị, điều hành Công ty. Tuy nhiên, do chưa có Thông tư hướng dẫn thay thế Thông tư 121 và điều lệ mẫu mới nên hiện tại, Công ty vẫn chưa điều chỉnh các nội dung chi tiết. Điều lệ Công ty và các quy chế quản trị, báo cáo quản trị Công ty đều được đăng tải trên Website Công ty.
- Để đảm bảo tính minh bạch và quyền lợi với tất cả các cổ đông và nhà đầu tư, Công ty tuân thủ quy định về công bố thông tin theo Thông tư 155/2015/TT-BTC ngày 06/10/2015 của Bộ Tài chính về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán. Cụ thể, trong năm 2016, DHG đã thực hiện hơn 60 lần công bố theo đúng thời hạn quy định.
- Năm 2016, Công ty tiếp tục hoàn thiện các quy chế/quy trình nội bộ nhằm nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả quản lý DHG Pharma. Đảm bảo sự thống nhất, tăng cường tính tuân thủ của Công ty.

ĐỂ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG QUẢN TRỊ CÔNG TY, HƯỚNG ĐẾN VIỆC VẬN DỤNG CÁC THÔNG LỆ QUẢN TRỊ CÔNG TY TỐT NHẤT; DHG PHARMA ĐẶT RA MỘT SỐ MỤC TIÊU CẦN TẬP TRUNG TRIỂN KHAI VÀ HOÀN THIỆN TRONG NĂM 2017

Thay đổi cơ cấu tổ chức Công ty áp dụng từ ngày 01/01/2017 nhằm nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả hoạt động trong toàn hệ thống của DHG Pharma.

Bầu bổ sung 01 thành viên HĐQT độc lập thay thế ông Shuhei Tabata để đảm bảo tỷ lệ ít nhất một phần ba (1/3) thành viên HĐQT độc lập trên tổng số thành viên HĐQT.

Tái cấu trúc các tiểu ban trực thuộc Hội đồng Quản trị để nâng cao hiệu quả hoạt động, phù hợp giai đoạn phát triển mới của DHG Pharma với quy mô ngày càng lớn hơn.

- Thành phần của tiểu ban chiến lược gồm 06 thành viên. Trong đó 3/6 thành viên tham gia là thành viên HĐQT; 3/6 thành viên là Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc phụ trách sản xuất và chuỗi cung ứng, Phó Tổng Giám đốc thị trường; 1/6 thành viên là Giám đốc Marketing, 1/6 thành viên là Trưởng phòng tài chính. Với các kinh nghiệm chuyên môn vững vàng ở từng lĩnh vực từ sản xuất, tài chính đến marketing, các thành viên tiểu ban chiến lược sẽ giúp nâng cao vai trò tham mưu, đề xuất cho HĐQT trong các quyết định đầu tư, xây dựng và triển khai thực hiện chiến lược.
- Thành phần của Tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro gồm có 02 thành viên là Phó Chủ tịch HĐQT và Phó Tổng Giám đốc phụ trách khối tài chính và hỗ trợ. Tiểu ban này tham mưu, tư vấn cho HĐQT để đảm bảo có được hệ thống kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ tuân thủ các quy định pháp luật và giám sát công tác quản trị rủi ro tại Công ty.
- Thành phần của Tiểu ban nhân sự và đãi ngộ gồm 02 thành viên. Trưởng tiểu ban là thành viên HĐQT độc lập và thành viên còn lại là Giám đốc nhân sự. Tiểu ban này tham mưu, tư vấn cho Hội đồng Quản trị trong việc hoạch định chiến lược phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ kế thừa cũng như các chính sách nhân sự, đảm bảo quyền lợi cho người lao động.

Khóa Huấn luyện "Thay đổi mô thức Quản lý và Lãnh đạo".

CHỨNG CHỈ ĐÀO TẠO VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Có 3/6 thành viên HĐQT, 2/3 thành viên Ban Kiểm soát, 3/4 Ban TGĐ và Thư ký HĐQT đã được cấp Chứng chỉ về Quản trị Công ty tại các cơ sở đào tạo được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước công nhận.

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

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

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

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

THÀNH LẬP BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ

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, 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.

DHG vẫn luôn hoàn thiện việc thiết lập hệ thống Kiểm soát nội bộ nhằm:

i. bảo đảm cho việc tuân thủ pháp luật và các quy định;

ii. để kiểm tra, kiểm soát, ngăn ngừa và phát hiện gian lận, sai sót;

iii. để lập báo cáo tài chính trung thực và hợp lý; nhằm bảo vệ, quản lý và sử dụng hiệu quả tài sản của đơn vị.

Hệ thống kiểm soát nội bộ bao gồm môi trường kiểm soát, hệ thống kế toán và các thủ tục kiểm soát, thông qua việc xây dựng bổ sung các quy chế, chính sách như: quy định về phân quyền, quy định quản lý tạm ứng và thanh toán... Bên cạnh đó, Công ty cũng xem xét triển khai áp dụng 65 quy trình nghiệp vụ về tài chính kế toán cho cả tập đoàn theo tư vấn của EY.

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

BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ: kiện toàn nhân sự của Ban và dự kiến đi vào hoạt động trong Quý 2/2017. Thiết lập bộ phận kiểm toán nội bộ theo chiến lược "3 lớp kiểm soát" (3 lines of defence) như sau:

Lớp thứ nhất
Các quy trình, thủ tục kiểm soát được thiết kế và được phổ biến đầy đủ đến tất cả nhân viên để thực hiện việc tuân thủ.

Lớp thứ hai
Có sự kiểm tra thường xuyên từ các Bộ phận pháp chế (Compliance), Kiểm soát nội bộ (Internal control), Quản trị rủi ro (Risk management) để đảm bảo việc thực hiện thường xuyên, đầy đủ, các sai sót được phát hiện kịp thời và liên tục cải thiện quy trình cho tốt hơn, kiểm soát hiệu quả hơn.

Lớp thứ ba
Kiểm toán nội bộ kiểm tra độc lập việc thực hiện các lớp kiểm soát 1 và 2.

HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ

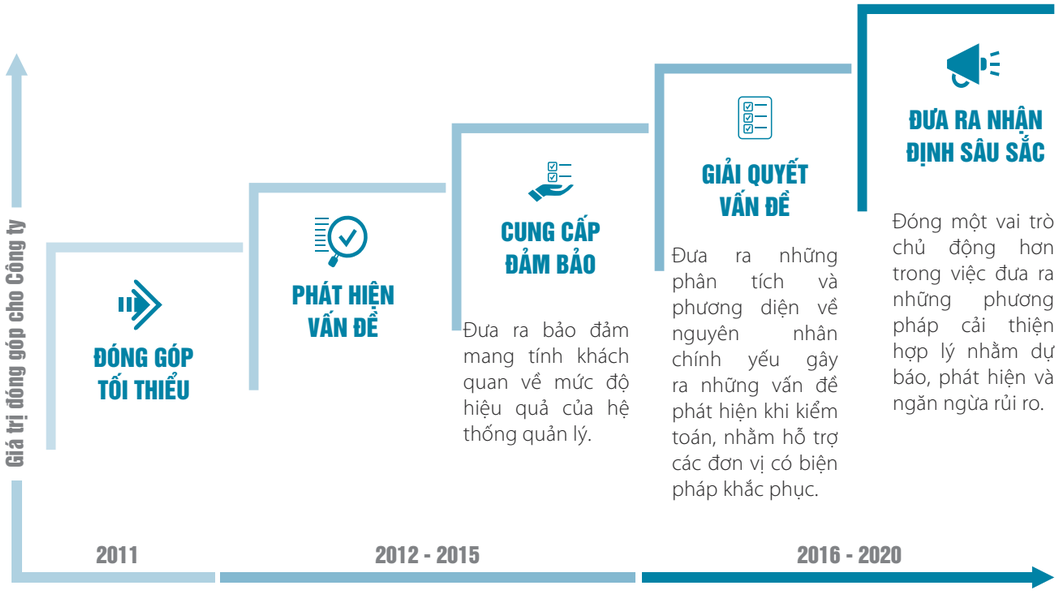
Xây dựng cơ chế kiểm soát nhằm dự báo, phát hiện và ngăn ngừa rủi ro gắn liền với tất cả hoạt động của Công ty;

Nâng cao năng lực Kiểm soát nội bộ, đảm bảo liên tục cải thiện hoạt động nhằm nâng cao tính hiệu quả, hiệu suất, giảm thiểu rủi ro trong mọi hoạt động của Dược Hậu Giang;

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

Trong năm 2016, các phát hiện kiểm tra đã được xác định trách nhiệm và đưa vào tiêu chí đánh giá hiệu quả công việc của từng cá nhân liên quan, giúp nâng cao đáng kể ý thức về tuân thủ của các cấp quản lý và nhân viên. Các kế hoạch hành động nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm soát theo khuyến nghị của KSNB cũng được các đơn vị trong hệ thống triển khai đầy đủ.

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



HỆ THỐNG QUẢN TRỊ RỦI RO

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

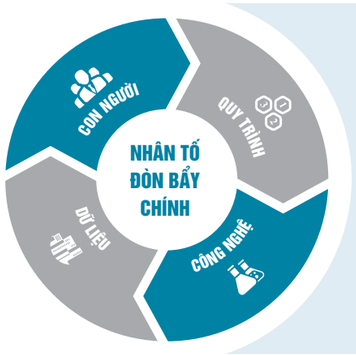
Thực hiện rà soát đánh giá tính hiệu quả về thiết kế quy trình, đảm bảo đầy đủ kiểm soát và trách nhiệm phù hợp.

Đảm bảo tính hiệu quả về vận hành quy trình.

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

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

- Xem xét các "nhân tố đòn bẩy" chính: Con người, Quy trình, Công nghệ và Dữ liệu;
- Tập trung kết nối Quản trị rủi ro để hỗ trợ cơ cấu tổ chức hiện tại và chiến lược Quản trị rủi ro;
- Tạo điều kiện để phân công vai trò và trách nhiệm về rủi ro ở các cấp trong tổ chức giúp xây dựng các hàng rào phòng vệ mạnh; và



- Kết nối Quản trị rủi ro ở các Phòng/ Ban trong toàn doanh nghiệp và loại bỏ việc thực hiện Quản trị rủi ro "đơn lẻ".

CHIẾN LƯỢC 5 NĂM (2016 - 2020), DHG TIẾN ĐẾN HÌNH THÀNH CÁC CẤU PHẦN CHÍNH CỦA QUẢN LÝ RỦI RO DOANH NGHIỆP (ENTERPRISE RISK MANAGEMENT - ERM)

Chiến lược: Chiến lược Quản trị rủi ro là cột mốc đầu tiên trong nỗ lực của ERM, chiến lược vạch rõ mục tiêu và hướng đi để Quản trị rủi ro.

Cơ cấu tổ chức: Là nền tảng để đưa Quản trị rủi ro doanh nghiệp vào cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp với vai trò và trách nhiệm về rủi ro được xác định rõ ràng.

Báo cáo: Đảm bảo cách tiếp cận nhất quán và rõ ràng để các thông tin rủi ro thích hợp được báo cáo đến các bên liên quan (nội bộ và bên ngoài doanh nghiệp) trên cơ sở thường xuyên.

Các công cụ ERM: Hiệu suất của ERM bao gồm một loạt các phương pháp và công cụ để tập hợp, xác định, xếp hạng, đánh giá, giám sát, xử lý và lập mô hình quản trị các rủi ro của doanh nghiệp.

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

KIỂM TOÁN NỘI BỘ VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO (tiếp theo)

TRONG QUÁ TRÌNH HOẠT ĐỘNG, DHG NHẬN DIỆN MỘT SỐ LOẠI RỦI RO, ĐANG THỰC HIỆN THEO DÕI VÀ KIỂM SOÁT NHƯ SAU:

RỦI RO VỀ PHÁP LUẬT VÀ TUÂN THỦ

TUÂN THỦ LUẬT PHÁP LÀ MỘT TRONG NHỮNG GIÁ TRỊ ĐẠO ĐỨC CỦA CÔNG TY, ĐƯỢC CỤ THỂ HÓA TRONG CÁC QUY ĐỊNH VÀ BẢN SẮC VĂN HÓA CÔNG TY.

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

Công ty mời cơ quan thuế quyết toán thuế TNDN hàng năm trước khi kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính.

Đề cao tính tuân thủ, Phòng Pháp chế thực hiện các chức năng cơ bản sau:

- Rà soát, xây dựng và hoàn thiện hệ thống các quy chế, quy trình nội bộ của Công ty phù hợp với quy định của pháp luật và hoạt động của Công ty.
- Các chuyên viên pháp chế rà soát 100% các hợp đồng và thỏa thuận được ký kết.
- Cập nhật các thay đổi của pháp luật liên quan đến hoạt động của Công ty và phổ biến đến từng bộ phận, chức năng chuyên môn.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc và các đơn vị trực thuộc thủ tục thực hiện các dự án đầu tư, hợp đồng hợp tác liên doanh liên kết, chính sách bán hàng và các công việc khác có liên quan đến pháp luật.

RỦI RO VỀ MÔI TRƯỜNG

Các rủi ro về môi trường như thiên tai lũ lụt, hạn hán, sóng thần… có thể tác động tùy mức độ đến chiến lược phát triển bền vững của Công ty, đồng thời các hoạt động kinh doanh của DHG cũng tác động ngược lại một phần nào đó đến môi trường và xã hội.

GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO

Lập báo cáo phát triển bền vững để đánh giá mục tiêu phát triển bền vững từng năm so với chiến lược kinh doanh và kế hoạch Công ty đã đặt ra. Xác định các tác động trọng yếu từ hoạt động kinh doanh đến môi trường, xã hội để có các biện pháp hiệu quả giảm thiểu các rủi ro.

Tuân thủ nghiêm các quy định liên quan đến phát triển bền vững trong toàn hệ thống DHG, đặc biệt là các quy định về bảo vệ môi trường, sức khỏe nghề nghiệp và an toàn lao động.

Định kỳ hàng quý, hàng năm phối hợp với các đơn vị chuyên trách tiến hành kiểm tra đo đạc các chỉ số về nước thải, chất thải, khí thải... để đảm bảo sự an toàn về môi trường làm việc cũng như sự xả thải ra môi trường bên ngoài, đồng thời đưa ra những biện pháp xử lý kịp thời đối với các sự cố tác động đến môi trường trong những trường hợp cấp bách.

RỦI RO VỀ NHÂN SỰ

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.

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

Trong năm 2015 và 2016, cùng với tư vấn của EY, DHG đã xây dựng được các khung năng lực cho vị trí kế thừa các cấp đến năm 2022.

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

RỦI RO VỀ RỦI RO THỊ TRƯỜNG

ĐỂ ỨNG PHÓ VỚI CÁC RỦI RO VỀ THỊ TRƯỜNG CÓ THỂ XẢY RA, NĂM 2016, DHG CƠ BẢN HOÀN THÀNH XÂY DỰNG HỆ THỐNG BÁN HÀNG THEO MÔ HÌNH MỚI, PHÁT TRIỂN KÊNH PHÂN PHỐI NGÀY CÀNG CHUYÊN NGHIỆP, ĐA DẠNG VÀ SÂU, RỘNG.

1. Giảm thị phần và nguy cơ bị đuổi kịp bởi các đối thủ theo sau trong 5 - 10 năm tới nếu Công ty không có bước đột phá và chiến lược đúng đắn.
2. Áp lực tăng trưởng cao sẽ dễ dẫn đến tăng trưởng nóng và mất khả năng kiểm soát vận hành hệ thống bán hàng.
3. 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.
4. 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.

GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO THỊ TRƯỜNG

Theo dõi và giám sát định kỳ tình hình thực hiện các mục tiêu chiến lược, để đạt các mục tiêu:

- Tăng trưởng doanh thu bình quân trên 15%/năm giai đoạn 2016 – 2020.
- Là Doanh nghiệp dược Generic lớn nhất Việt Nam.
- Là Doanh nghiệp dược có kênh phân phối chuyên nghiệp, sâu, rộng và đa dạng nhất, tập trung phát triển các sản phẩm công nghệ sinh học mang hàm lượng khoa học kỹ thuật, M&A hoặc liên doanh liên kết gia tăng giá trị Công ty,…

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

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

RỦI RO VỀ BIẾN ĐỘNG LÃI SUẤT, TỶ GIÁ, TÍN DỤNG, THANH KHOẢN

NGUYÊN LIỆU SẢN XUẤT THUỐC NHẬP KHẨU CHIẾM 80% NÊN DHG CHỊU ẢNH HƯỞNG CÁC YẾU TỐ ĐẦU VÀO NHƯ: TỶ GIÁ NGOẠI TỆ, BIẾN ĐỘNG GIÁ NGUYÊN LIỆU, CHÍNH SÁCH THUẾ NHẬP KHẨU,…

Đối với tỷ giá: giải pháp cho loại rủi ro này là Công ty thường xuyên cập nhật, dự báo biến động tỷ giá ngoại tệ thông qua mối quan hệ với các ngân hàng. Thực hiện hợp đồng L/C để ngân hàng đảm bảo thanh toán phòng ngừa rủi ro khan hiếm ngoại tệ.

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

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

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

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN QUẢN TRỊ CÔNG TY DỰA TRÊN THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY KHU VỰC ASEAN

THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY KHU VỰC ASEAN LÀ MỘT SÁNG KIẾN CỦA DIỄN ĐÀN THỊ TRƯỜNG VỐN ASEAN (ACMF) VỚI SỰ HỖ TRỢ VÀ HỢP TÁC CỦA NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN CHÂU Á (ADB). ĐÂY LÀ MỘT DỰ ÁN CỦA 6 QUỐC GIA ASEAN (BAO GỒM INDONESIA, MALAYSIA, PHILIPPINES, SINGAPORE, THÁI LAN VÀ VIỆT NAM) TRONG NỖ LỰC XÂY DỰNG CỘNG ĐỒNG KINH TẾ CHUNG ASEAN.

ASEAN CORPORATE GOVERNANCE SCORECARD

05
LĨNH VỰC ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ TẠI THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY KHU VỰC ASEAN

BÁO CÁO VỀ THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY ĐƯỢC THỰC HIỆN VỚI CÁC MỤC TIÊU

Nhà đầu tư có thể đánh giá tình hình quản trị của Công ty cũng như có cái nhìn tổng thể về tình hình Quản trị công ty tại Việt Nam.

Tự đánh giá chất lượng Quản trị công ty của mình để cải thiện nâng cao thực tiễn Quản trị công ty.

Đánh giá những tiến triển trong việc áp dụng thông lệ Quản trị công ty tốt qua các năm.

Nâng cao nhận thức và hiểu biết chung về thông lệ Quản trị công ty tốt.

ĐỐI CHIẾU VỚI TIÊU CHÍ TẠI THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY KHU VỰC ASEAN, DHG PHARMA ĐÃ CÓ NHỮNG NỖ LỰC TRONG VIỆC CẢI THIỆN TÌNH HÌNH QUẢN TRỊ CÔNG TY

Câu hỏi	Nội dung câu hỏi	Đánh giá	Kết quả thực hiện
A.	**QUYỀN CỦA CỔ ĐÔNG**		
A.1.1	Trả cổ tức trong vòng 30 ngày sau khi công bố hoặc sau khi được thông qua bởi ĐHĐCĐ	Tốt	ĐHĐCĐ thường niên 2016 tổ chức ngày 18/04/2017 đã thông qua mức cổ tức năm 2016: tỷ lệ; 35%/mệnh giá, ngày chốt danh sách 05/05/2017, ngày thanh toán: 17/05/2017.
A.3.3	Cổ đông có quyền bỏ phiếu cho từng ứng cử viên thành viên HĐQT	Tốt	Tại ĐHĐCĐ của DHG, bầu thành viên HĐQT đều có Quy chế bầu cử quy định thể lệ bầu cử rõ ràng cho cổ đông. Tài liệu ĐHĐCĐ được công bố bằng hai thứ tiếng (tiếng Việt và tiếng Anh) trên website của DHG. Tham chiếu tài liệu ĐHĐCĐ thường niên 2013 ngày 28/04/2014 bầu cử thành viên HĐQT, BKS nhiệm kỳ III (2014 – 2018) và tài liệu ĐHĐCĐ thường niên 2016 ngày 18/04/2017 bầu tín nhiệm bổ sung, thay thế thành viên HĐQT.
A.3.5	Biên bản họp ĐHĐCĐ mới nhất có ghi nhận rằng cổ đông có cơ hội đặt câu hỏi hoặc kiến nghị các vấn đề?	Tốt	Biên bản họp ĐHĐCĐ luôn ghi nhận tất cả các câu hỏi của cổ đông và câu trả lời của chủ tọa đoàn.
A.3.6	Biên bản họp ĐHĐCĐ mới nhất có ghi nhận các câu hỏi và câu trả lời?	Tốt	Biên bản và nghị quyết được công bố trong vòng 24h bằng hai thứ tiếng (tiếng việt và tiếng anh) trên website của DHG.
A.3.7	Việc công bố kết quả của ĐHĐCĐ mới nhất có bao gồm (các) nghị quyết đại hội?	Tốt	
A.3.8	Công ty có công bố kết quả bầu chọn bao gồm số phiếu thông qua, phản đối, và phiếu trống cho mỗi nội dung dự thảo lấy ý kiến của ĐHĐCĐ gần nhất?	Tốt	Có. Biên bản Đại hội có nêu tỷ lệ thông qua cho từng ý kiến biểu quyết theo từng nội dung lấy ý kiến của Đại hội.
A.3.9	Công ty có công bố danh sách thành viên HĐQT tham dự ĐHĐCĐ gần nhất?	Tốt	Biên bản Đại hội trước năm 2016 có thể hiện nội dung này nhưng chưa liệt kê danh sách thành viên HĐQT tham dự. Từ năm 2017, Biên bản Đại hội (18/04/2017) có công bố danh sách thành viên HĐQT tham dự.
A.3.10	Chủ tịch HĐQT có tham dự ĐHĐCĐ không?	Tốt	DHG Pharma thực hiện tốt nguyên tắc này.
A.3.11	Tổng Giám đốc có tham dự ĐHĐCĐ không?	Tốt	Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc, Trưởng ban Kiểm soát luôn tham dự tất cả các kỳ ĐHĐCĐ.
A.3.12	Trưởng Ban kiểm soát có tham dự ĐHĐCĐ không?	Tốt	
A.3.15	Công ty có biểu quyết theo số phiếu cổ đông (không phải bằng cách giơ tay) đối với mọi nghị quyết tại ĐHĐCĐ mới nhất?	Tốt	Cổ đông biểu quyết các vấn đề tại Đại hội theo từng khoản mục báo cáo/tờ trình bằng "Thẻ biểu quyết" theo từng ý kiến biểu quyết (tán thành, không tán thành, không có ý kiến)
A.3.16	Công ty có công bố việc đã bổ nhiệm một bên độc lập (người kiểm tra phiếu bầu/thanh tra) để đếm và/hoặc thẩm định phiếu bầu tại ĐHĐCĐ?	Tốt	Tại các kỳ Đại hội đều có một cổ đông đại diện để giám sát Ban kiểm phiếu. Riêng năm 2017 (ĐHĐCĐ thường niên 2016), Công ty có mời nhưng không có cổ đông tham gia.
A.3.17	Công ty có công bố công khai vào ngày làm việc tiếp theo kết quả biểu quyết đối với tất cả nghị quyết trong ĐHĐCĐ gần nhất?	Tốt	Biên bản và nghị quyết ĐHĐCĐ được công bố trong vòng 24h bằng hai thứ tiếng (tiếng Việt và tiếng Anh) trên website của DHG.

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN QUẢN TRỊ CÔNG TY DỰA TRÊN THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY KHU VỰC ASEAN (tiếp theo)

Câu hỏi	Nội dung câu hỏi	Đánh giá	Kết quả thực hiện
A.3.18	Các tờ trình cần thiết được công bố ít nhất 21 ngày trước khi diễn ra ĐHĐCĐ?	Chưa đủ	Tại Đại hội cổ đông thường niên 2015 tổ chức ngày 28/04/2016. Thông báo mời họp, các báo cáo/tờ trình tại Đại hội đã được công bố thông tin từ ngày 07/04/2016. ĐHĐCĐ thường niên 2016 (ngày 18/04/2017), thông báo mời họp được gửi từ ngày 31/03/2017. Tài liệu Đại hội được đăng tải trên website từ 03/04/2017 theo đúng quy định của Điều lệ Công ty. Theo luật doanh nghiệp công bố tài liệu Đại hội yêu cầu trước ít nhất 10 ngày, theo điều lệ Công ty quy định trước ít nhất 15 ngày.
A.3.19	Các tờ trình trong tài liệu ĐHĐCĐ cung cấp đầy đủ thông tin về vấn đề cần được thông qua trong ĐHĐCĐ?	Tốt	Tài liệu ĐHĐCĐ thường niên đã cung cấp đầy đủ thông tin và cơ sở về các vấn đề trình ĐHĐCĐ thông qua bằng hai thứ tiếng (tiếng Việt và tiếng Anh).
A.4.1	Trong các trường hợp sáp nhập, mua lại và/hoặc thâu tóm cần được cổ đông thông qua, thành viên/ủy viên HĐQT của công ty được đề nghị có bổ nhiệm một bên độc lập đánh giá sự hợp lý của giá giao dịch sáp nhập, mua lại?		Tại DHG chưa phát sinh trường hợp này.
A.5.1	Công ty có công bố công khai chính sách/thực hành nhằm khuyến khích cổ đông, bao gồm cổ đông tổ chức, tham dự đại hội cổ đông hoặc tham gia và đóng góp cho hoạt động của công ty?	Tốt	Thông qua hoạt động quan hệ nhà đầu tư.
B.	**ĐỐI XỬ BÌNH ĐẲNG VỚI CỔ ĐÔNG**		
B.2.1	Mỗi nghị quyết trong ĐHĐCĐ gần nhất chỉ liên quan đến một nội dung của dự thảo nghị quyết, nghĩa là không gộp nhiều nội dung vào trong cùng một nghị quyết?	Chưa đủ	Nghị quyết Đại hội năm 2016 cơ bản đã thực hiện tốt nguyên tắc này. Tuy nhiên, việc thông qua các báo cáo còn gộp chung trong một điều của nghị quyết. DHG sẽ tách các báo cáo thành các từng điều của nghị quyết trong các năm tới.
B.2.2	Thông báo và tài liệu ĐHĐCĐ được dịch đầy đủ sang tiếng Anh và công bố vào cùng ngày với tài liệu Đại hội bằng tiếng Việt.	Chưa đủ	Tài liệu ĐHĐCĐ đã được dịch sang tiếng Anh và công bố thông tin sau 1 - 2 ngày so với tài liệu Đại hội bằng tiếng Việt.
B.2.3	Có cung cấp tiểu sử của thành viên/ủy viên HĐQT (tối thiểu là tuổi, trình độ chuyên môn, ngày bổ nhiệm đầu tiên, kinh nghiệm, và nhiệm kỳ thành viên HĐQT trong các công ty niêm yết khác) sẽ được bầu chọn/bầu chọn lại?	Tốt	DHG công bố sơ yếu lý lịch của các ứng viên bằng cả hai thứ tiếng (tiếng Việt và tiếng Anh).
B.2.4	Tài liệu họp nêu danh sách Công ty kiểm toán lựa chọn?	Tốt	Tham chiếu tờ trình lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập.
B.2.5	Tài liệu họp ĐHĐCĐ có giải thích về chính sách chia cổ tức?	Tốt	Tham chiếu tờ trình phân phối lợi nhuận. Trong tờ trình thể hiện tỷ lệ, số tiền chia cổ tức hàng năm, mức trích lập các quỹ.
B.2.6	Tài liệu họp ĐHĐCĐ có công bố cụ thể mức chia cổ tức	Tốt	Tham chiếu tờ trình phân phối lợi nhuận. Trong tờ trình thể hiện tỷ lệ, số tiền chia cổ tức hàng năm, mức trích lập các quỹ.
B.3.2	Thành viên HĐQT có được yêu cầu phải báo cáo giao dịch cổ phiếu công ty trong vòng 3 ngày làm việc?	Tốt	DHG đang thực hiện tốt nguyên tắc này theo Thông tư 155/2015/TT-BTC và Điều lệ Công ty.
B.4.2	Công ty có quy định yêu cầu phải có một tiểu ban gồm các thành viên HĐQT độc lập xem xét các giao dịch quan trọng để xác định rằng chúng có lợi cho công ty và cho cổ đông?	Chưa thực hiện	Điều lệ, Quy chế quy định của DHG chưa quy định thông lệ này. DHG sẽ xem xét bổ sung quy định này trong các năm tiếp theo.
B.4.3	Công ty có chính sách yêu cầu thành viên HĐQT không tham gia họp HĐQT trong các cuộc họp về các hoạt động, giao dịch mà thành viên đó có xung đột lợi ích?	Chưa đủ	Các thành viên HĐQT có tham gia nhưng không được biểu quyết khi có các hoạt động, giao dịch xung đột lợi ích.
B.5.1	Công ty có bất kỳ hỗ trợ tài chính cho các đơn vị không phải là công ty con trực thuộc không?	Tốt	Không có
C.	**VAI TRÒ CỦA CÁC BÊN CÓ QUYỀN LỢI LIÊN QUAN**		
C.1	**Quyền của các bên có quyền lợi liên quan được pháp luật quy định hoặc theo các thỏa thuận song phương phải được tôn trọng.**		
C.1.1	Ban hành các quy định và thực thi nỗ lực nhằm bảo vệ quyền lợi của khách hàng?	Tốt	Báo cáo phát triển bền vững có thể hiện các chính sách bảo về lợi ích của khách hàng.
C.1.2	Giải thích quy trình và hoạt động lựa chọn nhà cung cấp/nhà thầu?	Tốt	Báo cáo phát triển bền vững có thể hiện nội dung này.
C.1.3	Mô tả nỗ lực của công ty nhằm bảo đảm chuỗi giá trị của công ty thân thiện với môi trường hoặc phù hợp với việc thúc đẩy phát triển bền vững?	Tốt	
C.1.4	Mô tả nỗ lực của công ty trong việc tương tác với cộng đồng nơi công ty hoạt động?	Tốt	
C.1.5	Mô tả chương trình và quy trình phòng chống tham nhũng của công ty?	Tốt	
C.1.6	Mô tả cách bảo vệ quyền lợi của chủ nợ?	Chưa thực hiện	DHG sẽ xem xét bổ sung nguyên tắc này trong các năm tiếp theo.
C.1.7	Hành động cụ thể nhằm bảo vệ sức khỏe và sự an toàn của khách hàng.	Tốt	Báo cáo phát triển bền vững có thể hiện nội dung này.
C.1.8	Lựa chọn và tiêu chí đối với nhà cung cấp/nhà thầu.	Tốt	
C.1.9	Có chuỗi giá trị thân thiện với môi trường.	Tốt	
C.1.10	Các hoạt động tương tác với cộng đồng.	Tốt	
C.1.11	Chương trình và quy trình phòng chống tham nhũng.	Tốt	
C.1.12	Quyền lợi của chủ nợ.	Tốt	
C.1.13	Công ty có mục/báo cáo riêng về trách nhiệm công ty hay mục/Báo cáo bền vững?	Tốt	Công ty có lập riêng Báo cáo phát triển bền vững. Đồng thời, báo cáo thường niên cũng có chuyên mục về báo cáo phát triển bền vững.

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN QUẢN TRỊ CÔNG TY DỰA TRÊN THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY KHU VỰC ASEAN (tiếp theo)

Câu hỏi	Nội dung câu hỏi	Đánh giá	Kết quả thực hiện
C.2	**Khi lợi ích của các bên có quyền lợi liên quan được pháp luật bảo vệ, các bên có quyền lợi liên quan phải có cơ hội được khiếu nại hiệu quả khi quyền lợi của họ bị vi phạm.**		
C.2.1	Công ty có cung cấp thông tin liên hệ trên website của công ty hay Báo cáo thường niên để các bên có quyền lợi liên quan (vd: khách hàng, nhà cung cấp, công chúng...) có thể sử dụng để lên tiếng về lo ngại và/hoặc khiếu kiện về những vi phạm có thể xảy ra đối với quyền lợi của họ?	Tốt	Báo cáo phát triển bền vững có thể hiện nội dung này.
C.3	**Các cơ chế nâng cao hiệu quả tham gia của người lao động cần được phép xây dựng.**		
C.3.1	Công ty có công bố rõ ràng chính sách về sức khỏe, an toàn, và bảo vệ cho nhân viên?	Tốt	Báo cáo thường niên, Báo cáo phát triển bền vững nêu đầy đủ các thông tin này và báo cáo hàng năm.
C.3.2	Công ty có công bố thông tin liên quan về các chương trình sức khỏe, an toàn và bảo vệ cho nhân viên?	Tốt	
C.3.3	Công ty có chương trình đào tạo và phát triển cho nhân viên?	Tốt	
C.3.4	Công ty có công bố thông tin liên quan về chương trình đào tạo và phát triển cho nhân viên?	Tốt	
C.3.5	Công ty có chính sách khen thưởng để thúc đẩy hiệu quả hoạt động của công ty trong dài hạn hơn là trong ngắn hạn?	Tốt	
C.4	**Các bên có quyền lợi liên quan, bao gồm cả người lao động và tổ chức đại diện cho họ, phải được tự do truyền đạt những lo ngại của họ về những việc làm không hợp pháp hoặc không phù hợp đạo đức lên HĐQT và việc này không được ảnh hưởng tới quyền lợi của họ.**		
C.4.1	Công ty có quy trình khiếu nại dành cho nhân viên về hành vi không hợp pháp (kể cả tham nhũng) hoặc không phù hợp đạo đức?	Tốt	Được quy định cụ thể trong Thỏa ước lao động tập thể, quy chế thực hiện dân chủ, quy chế đối thoại tại Công ty và được trình bày ở nội dung Báo cáo phát triển bền vững.
C.4.2	Công ty có chính sách hay thủ tục để bảo vệ nhân viên/cá nhân khỏi bị trả đũa vì đã tiết lộ hành vi không hợp pháp/không phù hợp đạo đức?	Tốt	
D.	**CÔNG BỐ THÔNG TIN VÀ MINH BẠCH**		
D.1	**Cấu trúc sở hữu minh bạch**		
D.1.1	Thông tin về cổ đông có tiết lộ danh tính của chủ sở hữu thực sự, nắm giữ 5% cổ phần trở lên?	Tốt	Báo cáo thường niên và báo cáo Quản trị công ty 6 tháng và năm thể hiện cụ thể các nội dung này.
D.1.2	Công ty có công bố việc sở hữu cổ phần trực tiếp và (được cho là) gián tiếp của cổ đông lớn?	Tốt	
D.1.3	Công ty có công bố việc sở hữu cổ phần trực tiếp và (được cho là) gián tiếp của thành viên HĐQT?	Tốt	
D.1.4	Công ty có công bố việc sở hữu cổ phần trực tiếp và (được cho là) gián tiếp của Ban Điều hành?	Tốt	
D.1.5	Công ty có công bố chi tiết về công ty mẹ, công ty con, công ty liên kết, công ty liên doanh: cả tên, số cổ phần mà công ty nắm giữ ở các công ty này?	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện cụ thể nội dung này.

Câu hỏi	Nội dung câu hỏi	Đánh giá	Kết quả thực hiện
D.2	**Chất lượng của Báo cáo thường niên**		
D.2.1	Rủi ro chính	Tốt	Báo cáo thường niên có nêu các rủi ro chủ yếu của Công ty ngoài các rủi ro tài chính.
D.2.2	Mục tiêu của công ty	Tốt	Mục tiêu, kế hoạch của Công ty từng năm được thể hiện rất chi tiết trong Báo cáo thường niên.
D.2.3	Chỉ số hiệu quả tài chính	Tốt	DHG công bố rất đầy đủ các nội dung này trong Báo cáo thường niên.
D.2.4	Chỉ số hiệu quả phi tài chính	Tốt	
D.2.5	Chính sách cổ tức	Tốt	
D.2.6	Chi tiết của chính sách tố giác	Chưa thực hiện	DHG sẽ xem xét bổ sung nguyên tắc này trong các năm tiếp theo.
D.2.7	Chi tiết tiểu sử (tối thiểu tuổi, trình độ, ngày đầu bổ nhiệm, kinh nghiệm phù hợp, và bất kỳ thành viên HĐQT nào khác của các công ty niêm yết) của thành viên HĐQT.	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện cụ thể nội dung này.
D.2.8	Đào tạo và/hoặc chương trình đào tạo liên tục mà mỗi thành viên HĐQT tham gia.	Tốt	
D.2.9	Số cuộc họp thành viên HĐQT được thực hiện trong năm?	Tốt	Báo cáo thường niên và tài liệu ĐHĐCĐ thể hiện rất cụ thể nội dung này.
D.2.10	Chi tiết về tham gia của mỗi thành viên HĐQT liên quan đến các cuộc họp đã thực hiện.	Tốt	
D.2.11	Chi tiết về thù lao của mỗi thành viên HĐQT.	Tốt	
D.2.12	Báo cáo thường niên có phát biểu, tuyên bố khẳng định sự tuân thủ đầy đủ của công ty với quy tắc quản trị công ty và trong trường hợp có tình trạng không tuân thủ, có xác định rõ và giải thích lý do cho mỗi vấn đề đó không?	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện rất cụ thể nội dung này.
D.3	**Công bố giao dịch bên liên quan**		
D.3.1	Công ty có công bố chính sách về rà soát và phê duyệt các giao dịch trọng yếu của các bên có liên quan?	Chưa đủ	Báo cáo Phát triển bền vững có thể hiện nội dung này nhưng chưa được chi tiết.
D.3.2	Công ty có công bố thông tin về giao dịch trọng yếu của các bên liên quan: tên và mối quan hệ giữa công ty với các bên liên quan?	Tốt	Báo cáo thường niên và Báo cáo tài chính kiểm toán hàng năm thể hiện rất cụ thể nội dung này.
D.3.3	Công ty có công bố thông tin về giao dịch trọng yếu của các bên liên quan: bản chất và giá trị của mỗi giao dịch trọng yếu giữa công ty và các bên liên quan?	Tốt	
D.4	**Thành viên và HĐQT giao dịch cổ phiếu của Công ty**		
D.4.1	Công ty có công bố giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ?	Tốt	Trước ngày giao dịch cổ phiếu, cổ đông nội bộ công bố thông tin trước 3 ngày và báo cáo thường niên cũng có thể hiện nội dung này.
D.5	**Kiểm toán độc lập và báo cáo kiểm toán**		
D.5.1	Phí kiểm toán có được công bố công khai?	Chưa thực hiện	Công ty có CBTT về ký kết hợp đồng với Công ty kiểm toán nhưng chưa công bố mức phí.

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN QUẢN TRỊ CÔNG TY DỰA TRÊN THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY KHU VỰC ASEAN (tiếp theo)

Câu hỏi	Nội dung câu hỏi	Đánh giá	Kết quả thực hiện
D.5.2	Phí dịch vụ phi kiểm toán có được công bố công khai?	Tốt	Công ty không có phí dịch vụ phi kiểm toán.
D.5.3	Phí dịch vụ phi kiểm toán có cao hơn phí dịch vụ kiểm toán?	Tốt	
D.6	**Phương tiện truyền thông**		
D.6.1	Báo cáo quý	Tốt	Báo cáo tài chính hàng quý của Công ty công bố đúng thời hạn theo quy định và đầy đủ.
D.6.2	Website của công ty	Tốt	Công ty có cả website bằng tiếng Anh, các thông tin công bố hầu hết đều được dịch sang tiếng Anh.
D.6.3	Công ty có tổ chức các buổi trao đổi trực tiếp với các chuyên gia phân tích tài chính	Tốt	Hàng quý, Công ty có tổ chức buổi họp mặt cổ đông và nhà đầu tư để cập nhật kết quả kinh doanh Công ty.
D.6.4	Thông tin trên phương tiện truyền thông/họp báo	Tốt	Công ty thường xuyên có các bài viết cập nhật tình hình kinh doanh, quảng bá hình ảnh trên các phương tiện truyền thông.
D.7	**Nộp/công bố báo cáo thường niên/báo cáo tài chính đúng hạn**		
D.7.1	Báo cáo tài chính năm đã kiểm toán có được công bố công khai trong vòng 120 ngày kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính?	Tốt	Báo cáo tài chính năm đã kiểm toán của Công ty được công bố trong vòng 10 ngày kể từ ngày kiểm toán ký báo cáo tài chính và không quá 90 ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính.
D.7.2	Báo cáo thường niên có được công bố công khai trong vòng 120 ngày kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính?	Tốt	Báo cáo thường niên của Công ty được công bố trong vòng 20 ngày kể từ công bố báo cáo tài chính năm kiểm toán.
D.7.3	Sự trung thực và hợp lý của báo cáo tài chính năm có được thành viên HĐQT và/hoặc Ban Điều hành công ty khẳng định?	Tốt	Báo cáo tài chính đã kiểm toán có báo cáo của Ban Tổng Giám đốc thể hiện nội dung này.
D.8	**Website của Công ty**		
D.8.1	Hoạt động kinh doanh	Tốt	Cung cấp đầy đủ thông tin và cập nhật thường xuyên.
D.8.2	Báo cáo Tài chính (năm hiện tại và các năm trước đó)	Tốt	
D.8.3	Tài liệu được cung cấp trong các báo cáo gửi chuyên gia phân tích và cơ quan truyền thông.	Tốt	
D.8.4	Cấu trúc sở hữu	Tốt	
D.8.5	Cơ cấu tổ chức	Tốt	
D.8.6	Báo cáo thường niên có thể được tải về?	Tốt	
D.8.7	Thông báo ĐHĐCĐ và/hoặc ĐHCĐ bất thường.	Tốt	
D.8.8	Biên bản họp ĐHĐCĐ và/hoặc ĐHCĐ bất thường.	Tốt	
D.8.9	Điều lệ công ty.	Tốt	
D.9	**Quan hệ nhà đầu tư**		
D.9.1	Công bố chi tiết liên hệ của nhân viên phụ trách Quan hệ cổ đông (điện thoại, fax và email).	Tốt	Website của Công ty có mục liên hệ và hỏi đáp. Báo cáo thường niên và bản tin IR hàng quý có thông tin liên hệ của Ban quan hệ cổ đông.

Câu hỏi	Nội dung câu hỏi	Đánh giá	Kết quả thực hiện
E.	**Trách nhiệm của Hội đồng quản trị**		
	Trách nhiệm của HĐQT và chính sách quản trị công ty được xác định rõ ràng		
E.1.1	Công ty có công bố chính sách quản trị công ty/ điều lệ hoạt động của HĐQT?	Tốt	Website của Công ty có Công bố quy chế Quản trị Công ty.
E.1.2	Công ty có công bố các loại quyết định được HĐQT thông qua	Tốt	Các quyết định HĐQT được công bố trong báo cáo quản trị Công ty 6 tháng và năm.
E.1.3	Vai trò và trách nhiệm của thành viên HĐQT có được quy định rõ ràng?	Tốt	Báo cáo thường niên và Báo cáo quản trị công ty thể hiện rất cụ thể nội dung này.
	Tầm nhìn/sứ mệnh của Công ty		
E.1.4	Công ty có tuyên bố về tầm nhìn và sứ mệnh?	Tốt	Báo cáo thường niên, Báo cáo phát triển bền vững và website công ty thể hiện rất cụ thể nội dung này.
E.1.5	HĐQT có xem xét tầm nhìn và sứ mệnh/chiến lược trong năm tài chính gần nhất?	Tốt	DHG định kỳ rà soát tầm nhìn và sứ mệnh/ chiến lược công ty.
E.1.6	Thành viên HĐQT có giám sát/theo dõi việc thực hiện chiến lược của công ty?	Tốt	Thành viên HĐQT chỉ đạo việc xây dựng chiến lược và giám sát/rà soát thông qua các kỳ họp HĐQT định kỳ hàng quý.
E.2	**Cơ cấu HĐQT**		
	Bộ Quy tắc đạo đức hoặc ứng xử		
E.2.1	Chi tiết của Bộ Quy tắc đạo đức hoặc ứng xử có được công bố công khai?	Tốt	Website của Công ty có thể hiện chi tiết, giải thích rõ ý nghĩa 07 giá trị cốt lõi Công ty về các Quy tắc đạo đức và ứng xử với các bên liên quan, đồng thời Công ty có cuốn cẩm nang "Bản sắc văn hóa DHG" nhằm giúp cán bộ nhân viên Công ty hiểu rõ hơn những đặc trưng văn hóa mà Dược Hậu Giang hướng tới, góp phần tạo dựng, củng cố và duy trì văn hóa Dược Hậu Giang.
E.2.2	Công ty có công bố về việc tất cả thành viên HĐQT, lãnh đạo cấp cao và nhân viên phải tuân thủ Bộ Quy tắc?	Chưa thực hiện	Công ty sẽ xem xét bổ sung công bố chỉ tiêu này trong các năm tới.
E.2.3	Công ty có công bố cách thực hiện và giám sát việc tuân thủ Bộ Quy tắc đạo đức hoặc ứng xử?	Chưa thực hiện	Công ty sẽ xem xét bổ sung công bố chỉ tiêu này trong các năm tới.
	Thành phần và cơ cấu của HĐQT		
E.2.4	Thành viên HĐQT độc lập có chiếm tối thiểu 50% số thành viên HĐQT?	Chưa đủ	DHG chưa đáp ứng được chỉ tiêu này.
E.2.5	Thành viên HĐQT độc lập có độc lập với Ban Lãnh đạo và cổ đông lớn không?	Tốt	DHG đảm bảo đáp ứng tốt tiêu chí này.
E.2.6	Công ty có quy định giới hạn nhiệm kỳ của thành viên HĐQT không quá 9 năm.	Tốt	Điều lệ công ty quy định cụ thể nhiệm kỳ của thành viên HĐQT không quá 5 năm.
E.2.7	Công ty có đặt ra chính sách: mỗi thành viên HĐQT độc lập/không điều hành được giữ tối đa 5 vị trí HĐQT cùng một lúc trong Công ty niêm yết khác.	Tốt	Quy chế hoạt động của HĐQT thể hiện rõ nội dung này. *"Thành viên HĐQT không được đồng thời là thành viên HĐQT của trên 05 Công ty khác"*

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN QUẢN TRỊ CÔNG TY DỰA TRÊN THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY KHU VỰC ASEAN (tiếp theo)

Câu hỏi	Nội dung câu hỏi	Đánh giá	Kết quả thực hiện
E.2.8	Công ty có thành viên HĐQT điều hành nào phục vụ tại hơn 2 HĐQT của các công ty niêm yết ngoài tập đoàn?	Tốt	02 thành viên HĐQT điều hành của Công ty chỉ nắm giữ chức vụ HĐQT/HĐTV tại các Công ty con của DHG.
	Tiểu ban Nhân sự		
E.2.9	Công ty có Tiểu ban Nhân sự hay không?	Tốt	DHG có Tiểu ban Nhân sự và đãi ngộ trực thuộc HĐQT.
E.2.10	Tiểu ban Nhân sự có bao gồm đa số thành viên HĐQT độc lập?	Chưa đủ	Tiểu ban nhân sự và đãi ngộ có 2 thành viên. Trong đó: trưởng tiểu ban là thành viên độc lập.
E.2.11	Chủ tịch của Tiểu ban Nhân sự có phải là thành viên HĐQT độc lập?	Tốt	DHG đáp ứng tốt tiêu chí này.
E.2.12	Công ty có công bố quy chế hoạt động/cơ cấu quản trị/điều lệ của Tiểu ban Nhân sự?	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện rất cụ thể nội dung này.
E.2.13	Tiểu ban Nhân sự có họp tối thiểu hai lần trong năm ?	Tốt	Định kỳ hàng quý tiểu ban nhân sự và đãi ngộ họp và gửi báo cáo cho HĐQT. Nội dung này có thể hiện rất cụ thể trong báo cáo thường niên
E.2.14	Sự tham gia của thành viên trong các cuộc họp của Tiểu ban Nhân sự có được công bố công khai?	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện rất cụ thể nội dung này.
	Tiểu ban lương thưởng		
E.2.15	Công ty có Tiểu ban thù lao (lương thưởng)	Tốt	Do tiểu ban nhân sự và đãi ngộ đảm trách.
E.2.16	Tiểu ban Thù lao có bao gồm đa số thành viên HĐQT độc lập?	Chưa đủ	Tương tự như mục E.2.10
E.2.17	Chủ tịch của Tiểu ban Thù lao có phải là thành viên HĐQT độc lập?	Tốt	Tương tự như mục E.2.11
E.2.18	Công ty có công bố quy chế hoạt động/ cơ cấu quản trị/ điều lệ của Tiểu ban Thù lao?	Tốt	Tương tự như mục E.2.12
E.2.19	Tiểu ban Thù lao có họp 02 lần một năm?	Tốt	Tương tự như mục E.2.13
E.2.20	Sự tham gia trong các cuộc họp của Tiểu ban Thù lao có được công bố công khai?	Tốt	Tương tự như mục E.2.14
	Tiểu ban Kiểm toán		
E.2.21	Công ty có Tiểu ban Kiểm toán (Ban Kiểm soát).	Tốt	DHG có Ban Kiểm soát.
E.2.22	Trong Ban Kiểm soát tất cả thành viên đều là thành viên không điều hành và trong đó chủ yếu là thành viên độc lập?	Tốt	Trưởng Ban kiểm soát không nắm giữ chức vụ điều hành nào tại Công ty. 2/3 thành viên BKS là độc lập
E.2.23	Trưởng Tiểu ban Kiểm toán là thành viên độc lập?	Chưa đủ	DHG chưa đáp ứng tốt tiêu chí này.
E.2.24	Công ty có công bố quy chế hoạt động/cơ cấu quản trị/điều lệ của Tiểu ban Kiểm toán?	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện rất cụ thể nội dung này.
E.2.25	Báo cáo thường niên có công bố tiểu sử hay trình độ chuyên môn của thành viên Tiểu ban Kiểm toán?	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện rất cụ thể nội dung này.
E.2.26	Tối thiểu 01 thành viên độc lập trong Ban Kiểm soát có chuyên môn về kế toán (bảng cấp hoặc kinh nghiệm kế toán)?	Chưa đủ	Trưởng Ban kiểm soát có chuyên môn về kế toán nhưng chưa phải là thành viên độc lập.

Câu hỏi	Nội dung câu hỏi	Đánh giá	Kết quả thực hiện
E.2.27	Ban Kiểm soát có họp tối thiểu 04 lần một năm?	Tốt	Đã báo cáo trong báo cáo thường niên.
E.2.28	Sự tham dự của thành viên Ban Kiểm soát trong các cuộc họp có được công bố công khai?	Tốt	Đã báo cáo trong báo cáo thường niên.
E.2.29	Ban Kiểm soát có trách nhiệm chính trong việc đưa ra khuyến nghị về bổ nhiệm và miễn nhiệm kiểm toán độc lập?	Tốt	Đã báo cáo trong báo cáo thường niên.
E.3	**Quy trình HĐQT**		
	Họp và tham dự họp HĐQT		
E.3.1	Họp HĐQT có được lập kế hoạch trước khi bắt đầu năm tài chính?	Tốt	Hằng năm, DHG đều lập kế hoạch họp HĐQT trước khi bắt đầu năm tài chính và đã báo cáo trong báo cáo thường niên.
E.3.2	Thành viên HĐQT có họp tối thiểu 06 lần trong năm?	Tốt	Năm 2016, DHG đã thực hiện 05 cuộc họp trực tiếp và 08 cuộc họp thông qua hình thức gửi thư xin ý kiến và được thể hiện cụ thể trong báo cáo thường niên.
E.3.3	Mỗi thành viên HĐQT có tham dự tối thiểu 75% số cuộc họp HĐQT trong năm?	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện cụ thể tỷ lệ dự họp của từng thành viên HĐQT.
E.3.4	Công ty có yêu cầu cần có 2/3 thành viên HĐQT tham dự họp trong các cuộc họp có thông qua nghị quyết HĐQT?	Tốt	Tỷ lệ biểu quyết các quyết định của HĐQT tuân theo ý kiến tán thành của đa số thành viên HĐQT có mặt (trên 50%) theo Luật doanh nghiệp và điều lệ Công ty. Tuy nhiên, trên thực tế, hầu hết các quyết định của HĐQT đều được sự tán thành tuyệt đối của 7/7 thành viên HĐQT. Hiện tại là 6/6 thành viên HĐQT.
E.3.5	Thành viên HĐQT không điều hành của công ty có họp riêng tối thiểu 01 lần trong năm mà không có mặt các thành viên điều hành?	Chưa thực hiện	DHG chưa thực hiện tiêu chí này và cân nhắc thực hiện trong năm 2017.
	Tiếp cận thông tin		
E.3.6	Văn bản cho các cuộc họp HĐQT có được cung cấp cho HĐQT tối thiểu 05 ngày làm việc trước cuộc họp HĐQT?	Tốt	DHG tuân thủ tốt chỉ tiêu này.
E.3.7	Thư ký công ty có đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ HĐQT thực hiện trách nhiệm?	Tốt	Thư ký HĐQT đóng vai trò quan trọng hỗ trợ HĐQT hoàn thành tốt nhiệm vụ và trách nhiệm của thư ký được nêu rõ trong Điều lệ Công ty.
E.3.8	Thư ký công ty có được đào tạo về pháp lý, kế toán hay thực hành công tác thư ký công ty?	Tốt	DHG tuân thủ tốt chỉ tiêu này.
	Bổ nhiệm và bầu lại HĐQT		
E.3.9	Công ty có công bố các tiêu chí sử dụng để lựa chọn thành viên HĐQT mới?	Tốt	DHG tuân thủ tốt chỉ tiêu này.
E.3.10	Công ty có công bố quy trình được áp dụng để bổ nhiệm thành viên HĐQT mới?	Tốt	DHG tuân thủ tốt chỉ tiêu này.
E.3.11	Tất cả các thành viên HĐQT phải được bầu lại tối thiểu 03 năm một lần?	Chưa đủ	Nhiệm kỳ thành viên HĐQT tại DHG là 5 năm.

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN QUẢN TRỊ CÔNG TY DỰA TRÊN THẺ ĐIỂM QUẢN TRỊ CÔNG TY KHU VỰC ASEAN (tiếp theo)

Câu hỏi	Nội dung câu hỏi	Đánh giá	Kết quả thực hiện
	Các vấn đề thù lao		
E.3.12	Công ty có công bố chính sách/thông lệ về thù lao (phí, trợ cấp, trợ cấp bằng hiện vật và các khoản thù lao khác) (nghĩa là việc sử dụng các chính sách và biện pháp khuyến khích hiệu quả ngắn và dài hạn) đối với thành viên HĐQT điều hành và TGĐ?	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện rõ nội dung này.
E.3.13	Cơ cấu thù lao cho thành viên HĐQT không điều hành có được công bố công khai?	Tốt	DHG tuân thủ tốt chỉ tiêu này.
E.3.14	Cổ đông hay HĐQT có thông qua thù lao của thành viên HĐQT điều hành và/hoặc lãnh đạo cấp cao?	Tốt	DHG tuân thủ tốt chỉ tiêu này.
E.3.15	Thành viên HĐQT độc lập không điều hành có được nhận quyền mua cổ phiếu, cổ phiếu thưởng?	Tốt	DHG tuân thủ tốt chỉ tiêu này. Tại kỳ họp ĐHĐCĐ thường niên 2016 ngày 18/04/2017, thông qua nội dung mua cổ phiếu quỹ và bán ưu đãi cho người lao động. Đối tượng phát hành: cán bộ quản lý, cán bộ chủ chốt, cá nhân xuất sắc,… không bao gồm thành viên HĐQT độc lập không điều hành.
	Kiểm toán nội bộ		
E.3.16	Công ty có chức năng kiểm toán nội bộ riêng?	Tốt	DHG có Tiểu ban Kiểm toán và Quản trị rủi ro trực thuộc HĐQT, Ban Kiểm toán trực thuộc HĐQT và Phòng Kiểm soát nội bộ trực thuộc Ban Tổng Giám đốc.
E.3.17	Trưởng bộ phận kiểm toán nội bộ có được công bố, hoặc nếu được thuê ngoài, tên của công ty bên ngoài có được công bố công khai?	Chưa đủ	DHG chưa thực hiện công bố nội dung này và sẽ bổ sung thực hiện trong các năm tới.
E.3.18	Việc bổ nhiệm và miễn nhiệm của kiểm toán nội bộ có phải được Ban Kiểm soát thông qua?	Tốt	DHG tuân thủ tốt chỉ tiêu này.
	Giám sát rủi ro		
E.3.19	Công ty có công bố quy trình kiểm soát nội bộ/hệ thống quản lý rủi ro mà công ty đang thực hiện?	Tốt	DHG tuân thủ tốt chỉ tiêu này.
E.3.20	HĐQT có tiến hành kiểm tra, xem xét các lĩnh vực trọng yếu cần kiểm soát (hoạt động, tài chính, tuân thủ) và hệ thống quản lý rủi ro của Công ty trong năm?	Tốt	
E.3.21	Công ty có công bố cách thức quản lý các rủi ro chủ yếu?	Tốt	Báo cáo thường niên thể hiện cụ thể nội dung này
E.3.22	Báo cáo thường niên có trình bày tuyên bố của thành viên HĐQT hay Ban Kiểm soát về sự đầy đủ của các chốt kiểm soát nội bộ/hệ thống quản lý rủi ro của công ty?	Tốt	HĐQT và BKS có đánh giá về hoạt động quản lý rủi ro và kiểm soát nội bộ.
E.4	**Nhân sự trong HĐQT**		
	Chủ tịch HĐQT		
E.4.1	Hai người khác nhau đảm nhiệm vị trí Chủ tịch HĐQT và TGĐ?	Tốt	DHG thực hiện tốt chỉ tiêu này.
E.4.2	Chủ tịch có phải là thành viên HĐQT độc lập?	Chưa đủ	Chủ tịch là thành viên HĐQT không điều hành.
E.4.3	Chủ tịch có phải là TGĐ của công ty trong 03 năm qua?	Tốt	DHG thực hiện tốt chỉ tiêu này.
E.4.4	Vai trò và trách nhiệm của Chủ tịch có được công bố công khai?	Tốt	Báo cáo thường niên và Quy chế quản trị thể hiện cụ thể nội dung này.
	Kỹ năng và năng lực		
E.4.5	Có tối thiểu 01 thành viên HĐQT không điều hành có kinh nghiệm làm việc trước đó trong lĩnh vực chính mà công ty đang hoạt động?	Tốt	2/4 thành viên HĐQT không điều hành có kinh nghiệm trong lĩnh vực Dược phẩm: • Một thành viên là nguyên Thứ trưởng Bộ Y tế. • Và một thành viên là cán bộ cấp cao của Công ty Cổ phần chế tạo thuốc Taisho (Nhật Bản).
E.4.6	Công ty có công bố chính sách đa dạng hóa về thành viên HĐQT?	Chưa thực hiện	DHG chưa đáp ứng tiêu chí này.
E.5	**Hiệu quả HĐQT**		
E.5.1	Công ty có chương trình định hướng cho thành viên HĐQT mới?	Chưa đủ	Các nội dung đánh giá hiệu quả hàng năm đối với HĐQT/TGĐ được thể hiện chi tiết, cụ thể trên các khoản mục của báo cáo thường niên. Tuy nhiên, các chương trình định hướng cho thành viên HĐQT mới chưa rõ nét.
E.5.2	Công ty có chính sách khuyến khích thành viên HĐQT tham gia các chương trình đào tạo liên tục hay đào tạo chuyên môn?	Chưa tốt	Cuối năm, Hội đồng Quản trị đều tiến hành đánh giá hoạt động của HĐQT và tiểu ban HĐQT trong năm và công bố trong báo cáo thường niên. Quy trình đánh giá, tiêu chuẩn đánh giá cho từng thành viên cần được xem xét và bổ sung trong các năm tới.
E.5.3	Công ty có công bố cách thức thành viên HĐQT xây dựng quy hoạch kế nhiệm cho vị trí TGĐ/Giám đốc Điều hành/Chủ tịch và nhân sự chủ chốt?		
E.5.4	Thành viên HĐQT có thực hiện đánh giá hiệu quả hàng năm đối với TGĐ/Giám đốc Điều hành/Chủ tịch?		
E.5.5	Đánh giá hiệu quả hàng năm có được thực hiện cho HĐQT?		
E.5.6	Công ty có công bố quy trình để tiến hành đánh giá HĐQT?		
E.5.7	Công ty có công bố các tiêu chí dùng trong đánh giá HĐQT?		
E.5.8	Đánh giá hiệu quả hàng năm có được thực hiện cho từng thành viên HĐQT?		
E.5.9	Công ty có công bố quy trình để tiến hành đánh giá thành viên HĐQT?		
E.5.10	Công ty có công bố các tiêu chí dùng trong đánh giá thành viên HĐQT?		
E.5.11	Đánh giá hiệu quả hàng năm có được thực hiện cho các Tiểu ban HĐQT?		

CHO CUỘC SỐNG ĐẸP TƯƠI

DƯỢC HẬU GIANG XÁC ĐỊNH CHỈ CÓ THỂ THỰC HIỆN THÀNH CÔNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG KHI KẾT HỢP MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG VỀ KINH TẾ VỚI MỤC TIÊU THỰC THI TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI XÃ HỘI, CỘNG ĐỒNG VÀ MÔI TRƯỜNG...

TỔNG QUAN BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

NĂM 2016, DƯỢC HẬU GIANG TIẾP TỤC LẬP BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CÙNG VỚI BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NHẰM TRÌNH BÀY RÕ HƠN NHỮNG NỘI DUNG VÀ CHỈ TIÊU PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CHÍNH TẠI CÔNG TY, PHƯƠNG PHÁP GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CÔNG TY ĐANG ÁP DỤNG VÀ HIỆU QUẢ ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2016. NỘI DUNG BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG ĐƯỢC THỰC HIỆN DỰA TRÊN HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY MẸ VÀ CÁC CÔNG TY CON VỀ CÁC VẤN ĐỀ ĐƯỢC CÁC BÊN LIÊN QUAN QUAN TÂM NHIỀU NHẤT, CÁC LĨNH VỰC TRỌNG YẾU THEO CÁC HẠNG MỤC KINH TẾ, MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI, CŨNG NHƯ NHỮNG KHÍA CẠNH KHÁC NHẰM PHẢN ÁNH ĐẦY ĐỦ CÁC HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY.

NỘI DUNG BÁO CÁO

Báo cáo phát triển bền vững của Dược Hậu Giang được định hướng thực hiện hàng năm nhằm xem xét và đánh giá lại các nguyên tắc thực hành phát triển bền vững tại Công ty mẹ và các Công ty con. Nội dung báo cáo thể hiện cách tiếp cận của Dược Hậu Giang đối với các vấn đề phát triển bền vững: cam kết sản phẩm có trách nhiệm, đảm bảo an toàn sức khỏe người tiêu dùng, các vấn đề về lĩnh vực môi trường, an toàn và vệ sinh lao động, phát triển địa phương và những hoạt động trách nhiệm cộng đồng xã hội năm 2016.

Năm 2016 được xem là một năm phát triển đầy sôi động của thị trường dược Việt Nam. Các quy định của ngành đã khá hoàn thiện và tập trung khuyến khích sản xuất thuốc trong nước, hứa hẹn triển vọng khá lạc quan cho ngành dược Việt Nam. Trong bối cảnh đó, Dược Hậu Giang vẫn giữ vững vị thế hàng đầu trong ngành dược Việt Nam, tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản trị để ngày càng hoạt động hiệu quả và đáp ứng tốt nhất lợi ích của các bên liên quan, hướng đến con đường phát triển bền vững và mang lại những giá trị thiết thực cho cộng đồng xã hội.

PHẠM VI, RANH GIỚI VÀ CHU KỲ BÁO CÁO

Báo cáo được lập trong phạm vi hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang trên lãnh thổ Việt Nam về lĩnh vực sản xuất và kinh doanh dược phẩm, trong đó bao gồm Công ty mẹ có trụ sở chính tại Cần Thơ, 15 Công ty con và 24 Chi nhánh tại các tỉnh thành trên toàn quốc. Báo cáo chưa bao gồm Công ty liên kết Tảo Vĩnh Hảo và Công ty con Fuji Medic.

Thông tin và dữ liệu trong báo cáo được cập nhật cho năm tài chính 2016 của Dược Hậu Giang bắt đầu từ ngày 01/01/2016 và kết thúc ngày 31/12/2016. Các báo cáo về hoạt động an toàn lao động, xã hội, môi trường được tổng hợp từ các hoạt động chính được thực hiện tại Công ty mẹ và các Công ty con. Báo cáo phản ánh các kết quả hoạt động trong năm 2016, đồng thời cũng đề cập đến định hướng và mục tiêu trong những năm tới đối với vấn đề phát triển bền vững của Dược Hậu Giang.

CÁCH THỨC XÁC ĐỊNH NỘI DUNG BÁO CÁO

Báo cáo được xây dựng dựa trên Hướng dẫn thực hiện báo cáo phát triển bền vững theo Tài liệu hướng dẫn doanh nghiệp lập báo cáo thường niên năm 2016 của Vietnam Annual Report Awards (ARA), Hướng dẫn công bố thông tin về môi trường & xã hội của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, IFC và Thông tư 155/2015/TT-BTC Hướng dẫn công bố thông tin trên thị trường chứng khoán của Bộ Tài chính. Ngoài ra, chúng tôi còn tham khảo tiêu chuẩn công bố thông tin GRI - G4 để xác định các lĩnh vực trọng yếu tác động đến các bên liên quan.

Những vấn đề liên quan đến mục tiêu phát triển bền vững tiếp tục được Dược Hậu Giang đánh giá và xem xét trong mối tương quan với hoạt động hiện tại, xác định rõ các vấn đề trọng yếu để từ đó thực hiện rà soát, cải tiến cũng như thể hiện đầy đủ hơn trong nội dung báo cáo phát triển bền vững năm 2017.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Dược Hậu Giang đang nỗ lực để đáp ứng kỳ vọng của các bên liên quan đối với tính minh bạch thông tin, tăng trưởng bền vững trong kinh doanh, thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp với cộng đồng. Vì vậy, chúng tôi rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến chân thành của Quý vị. Mọi ý kiến đóng góp, thắc mắc liên quan đến vấn đề phát triển bền vững, Quý vị vui lòng gửi về địa chỉ:

Website: **www.dhgpharma.com.vn** (mục Liên hệ).

Số điện thoại: **(+84) (292) 3891 433 (ext: 242)**, gặp Phòng Tài chính.

Bà **Lê Thị Hồng Nhung**
Người phụ trách Công bố thông tin,
Trưởng Phòng Tài chính
(Email: hongnhung@dhgpharma.com.vn).

Bà **Dương Kim Loan**
Chuyên viên Phòng Tài chính
(Email: duongloan@dhgpharma.com.vn).

BÊN CẠNH CÁC MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN KINH TẾ HIỆU QUẢ, QUẢN TRỊ TỐT CÁC RỦI RO, DHG PHARMA CÒN CÓ CÁC MỤC TIÊU VỀ PHÁT TRIỂN XÃ HỘI VÀ MÔI TRƯỜNG. "THỰC HIỆN TỐT TRÁCH NHIỆM MÔI TRƯỜNG, XÃ HỘI (CSR) VÀ TỐI ƯU HÓA LỢI ÍCH CHO CÁC BÊN HỮU QUAN" LÀ MỤC TIÊU TRONG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2016 - 2020. DHG KHÔNG CHỈ LÀ MỘT DOANH NGHIỆP DƯỢC CÓ UY TÍN THƯƠNG HIỆU, THỊ PHẦN CAO, HOẠT ĐỘNG HIỆU QUẢ, TÀI CHÍNH MINH BẠCH MÀ CÒN LÀ MỘT BIỂU TƯỢNG MANG TÍNH NHÂN VĂN TRONG VIỆC ĐÓNG GÓP CHO XÃ HỘI NHỮNG SẢN PHẨM CHẤT LƯỢNG, NHỮNG NÉT ĐẸP VĂN HÓA, NHỮNG HÀNH ĐỘNG THIỆN NGUYỆN, NHỮNG NGUYÊN TẮC ỨNG XỬ HÀI HÒA VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN CÙNG VỚI NHỮNG GIẢI PHÁP, SÁNG KIẾN TIẾT KIỆM NĂNG LƯỢNG, BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG.

DƯỢC HẬU GIANG TẬP TRUNG VÀO CÁC GIẢI PHÁP

TĂNG TỶ TRỌNG SỬ DỤNG NGUỒN NGUYÊN LIỆU CÓ NGUỒN GỐC TỪ THIÊN NHIÊN

Gia tăng tỷ trọng các sản phẩm có nguồn gốc nguyên liệu thiên nhiên để xây dựng chuỗi giá trị, thông qua đó nâng cao chất lượng đời sống cho những hộ nông dân từ các dự án vùng trồng dược liệu.

HOẠT ĐỘNG MÔI TRƯỜNG - AN TOÀN LAO ĐỘNG

Hoạt động Công ty luôn gắn liền với bảo vệ môi trường, tiết kiệm nguyên vật liệu, sử dụng máy móc, thiết bị công nghệ sạch.

Đầu tư vùng trồng dược liệu theo tiêu chuẩn GACP.

Đảm bảo an toàn lao động trong sản xuất: Tuân thủ nội quy an toàn lao động; Huấn luyện an toàn lao động theo đúng kế hoạch; Kiểm tra, đánh giá hiệu quả huấn luyện và ý thức thực hiện của công nhân.

Thực hiện nghiêm túc quy định về xử lý chất thải.

CHĂM SÓC NGƯỜI LAO ĐỘNG

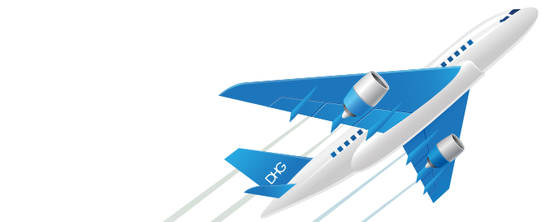
Duy trì và nâng cao chất lượng các hoạt động, chương trình chăm lo sức khỏe, đời sống cho người lao động.

Đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn trong và ngoài nước đáp ứng nhu cầu phát triển.

Đảm bảo cuộc sống của người lao động và gia đình trên mức sống trung bình so với những đơn vị cùng ngành, địa bàn, cùng vị thế xã hội.

Huấn luyện bản sắc văn hóa và giáo dục ý thức chia sẻ cộng đồng.

Phát huy sáng kiến cải tiến, tiết kiệm hiệu quả, chống lãng phí.



MINH BẠCH THÔNG TIN

Thực hiện công bố thông tin trên nhiều phương tiện, nhiều kênh thông tin: rõ ràng, minh bạch, trung thực.

Chia sẻ chiến lược, kế hoạch và cập nhật thường xuyên kết quả kinh doanh cho các cổ đông, nhà đầu tư, chuyên viên phân tích của các Công ty chứng khoán.

Xây dựng, củng cố niềm tin khách hàng, nhà đầu tư, các phương tiện thông tin để hình ảnh DHG Pharma trở thành địa chỉ tin cậy, uy tín.

XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU DHG MANG TÍNH NHÂN VĂN.

Truyền thông và nâng cao giá trị của ngành y dược trong cộng đồng, thay đổi một ý thức hệ, giúp cộng đồng có quan điểm tích cực hơn về ngành y dược.

Thành lập Quỹ sức khỏe vì cộng đồng.

Cung cấp kiến thức phòng chống bệnh, sử dụng sản phẩm an toàn và hiệu quả thông qua các phương tiện truyền thông (các chương trình: Thầy thuốc với mọi nhà, Tọa đàm Y học, Nhịp cầu Y tế,...) và Call Center.

CHUYÊN NGHIỆP - TRÁCH NHIỆM - HIỆU QUẢ - CÓ Y ĐỨC

XÁC ĐỊNH NGUỒN NHÂN LỰC LÀ NGUỒN TÀI SẢN QUÝ GIÁ NHẤT, QUYẾT ĐỊNH ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CỦA CÔNG TY, DƯỢC HẬU GIANG CHÚ TRỌNG XÂY DỰNG MỘT ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ CHUYÊN NGHIỆP - TRÁCH NHIỆM - HIỆU QUẢ - CÓ Y ĐỨC VÀ ĐƯỢC XEM LÀ MỘT TRONG NHỮNG CHIẾN LƯỢC DÀI HẠN CỦA CÔNG TY. ĐỂ LÀM ĐƯỢC ĐIỀU ĐÓ, CẦN CÓ MỘT MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC NUÔI DƯỠNG VÀ THÚC ĐẨY SỰ ĐOÀN KẾT PHÁT TRIỂN CỦA TOÀN THỂ CBCNV, TRONG ĐÓ NHỮNG QUY TẮC ĐẠO ĐỨC ỨNG XỬ, CÁC CHẾ ĐỘ ĐÀO TẠO CHUYÊN MÔN, ĐẠO ĐỨC NGHỀ NGHIỆP VÀ CÁC ĐẶC TRƯNG VĂN HÓA CỦA DƯỢC HẬU GIANG SẼ LÀ NỀN TẢNG ĐÚC KẾT.

THỎA ƯỚC LAO ĐỘNG TẬP THỂ

Dược Hậu Giang trân trọng những giá trị do người lao động tạo ra và đóng góp vào thành công chung của Công ty. Một môi trường làm việc công bằng, năng động, sáng tạo, không phân biệt vị trí, độ tuổi, giới tính, trình độ, địa vị xã hội, nguồn gốc dân tộc... mỗi cá nhân đều có cơ hội được làm việc, rèn luyện để hướng đến sự thành công và phát triển sự nghiệp là mục tiêu lớn nhất mà Dược Hậu Giang hướng đến trong những năm tới.

Trong năm 2016, nhờ hoạt động hiệu quả của Công đoàn và sự quan tâm thấu hiểu của Ban Lãnh đạo trong việc chăm lo đời sống CBCNV, ngày 05/02/2016 Thỏa ước lao động tập thể đã được ký kết tại Công ty nhằm bảo đảm quyền, lợi ích hợp pháp của người lao động cũng như người sử dụng lao động. Thỏa ước này do đại diện của tập thể lao động và người sử dụng lao động thương lượng, ký kết trên nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng và công khai.

Ngoài Thỏa ước lao động tập thể, Dược Hậu Giang còn chú trọng thiết lập mối quan hệ hài hòa giữa người quản lý và người lao động thông qua một số nội dung sau:

- Tổ chức đối thoại với người lao động theo định kỳ nhằm lắng nghe nguyện vọng và những yêu cầu chính đáng của người lao động, từ đó thực hiện sự cải cách tích cực mỗi ngày để hướng đến sự phát triển bền vững.
- Ban Lãnh đạo Công ty giải thích rõ quy trình, mục đích, ý nghĩa của việc đánh giá, xếp loại, khen thưởng CBCNV.
- Những kiến nghị, ý kiến đóng góp của người lao động được ghi nhận và được giải đáp trong các cuộc họp bộ phận liên quan.
- Tất cả nhân viên đều được đối xử bình đẳng và hưởng sự bảo vệ thích đáng của Công ty trước mọi hành vi phân biệt đối xử trong việc làm hoặc nghề nghiệp.
- Dược Hậu Giang cam kết tất cả nhân viên đều được ký hợp đồng lao động theo đúng quy định của pháp luật Việt Nam, không sử dụng lao động trẻ em và cưỡng bức lao động dưới mọi hình thức.

NHỮNG CẢI TIẾN VỀ TỔ CHỨC NHÂN SỰ, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ

Năm 2015, Dược Hậu Giang thực thi chiến lược phát triển chậm lại để tái cấu trúc toàn bộ cơ cấu bộ máy quản lý, mô hình hoạt động, tập trung củng cố nội lực, xây dựng bước đà vững chắc để có được những bước tiến đột phá ở chặng đường chuyển tiếp tương lai. Chỉ sau một khoảng thời gian ngắn, năm 2016 - được đánh giá là năm có những thay đổi toàn diện của Dược Hậu Giang và ghi nhận nhiều chuyển biến tích cực trong mọi hoạt động của Công ty nhằm hướng đến hoàn thiện mô hình quản trị theo những chuẩn mực quốc tế cũng như kiên định mục tiêu con đường phát triển bền vững của doanh nghiệp

Những thay đổi nổi bật của Dược Hậu Giang trong năm 2016

Thay đổi về cơ cấu tổ chức

Năm 2016, Dược Hậu Giang xây dựng lại mô hình cơ cấu, sơ đồ tổ chức mới và được ban hành ngày 29/12/2016 theo Quyết định số 042/2016/QĐ.HĐQT, áp dụng từ ngày 01/01/2017. Đồng thời, xây dựng 10 khối chức năng trực thuộc Ban Tổng Giám đốc và thành lập Bộ phận Kiểm toán nội bộ trực thuộc Hội đồng Quản trị.

Thay đổi về nhân sự

Để phù hợp với mô hình hoạt động mới, Dược Hậu Giang cũng đã tiến hành bổ nhiệm, luân chuyển nhân sự theo đúng năng lực, vai trò và trình độ chuyên môn để đảm bảo mọi hoạt động của Công ty được thực hiện ngày càng hiệu quả và chuyên nghiệp hơn.

Thay đổi về chính sách lương, thưởng

Nhằm tạo động lực phấn đấu và niềm tin gắn bó lâu dài của người lao động với Công ty, năm 2016, Dược Hậu Giang chuyển đổi thang bảng lương mới được áp dụng từ ngày 01/01/2017 theo đề xuất tư vấn của E&Y. Công ty áp dụng chính sách lương của người lao động theo vị trí công việc mới đảm nhiệm và theo từng khối chức năng: Khối Sản xuất, Khối Văn phòng Phục vụ, Khối Bán hàng trên tiêu chí công bằng, minh bạch, đánh giá đúng trách nhiệm, vai trò, mức độ cống hiến của người lao động để có mức chi trả xứng đáng và phù hợp.

(Vui lòng xem thêm thông tin chi tiết tại nội dung Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc trang 76).

CÔNG TÁC CHĂM LO ĐỜI SỐNG CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG

- Thực hiện tốt quy chế dân chủ, Thỏa ước Lao động tập thể trong toàn Công ty. Mọi kế hoạch và chương trình hoạt động đều được Ban Lãnh đạo Công ty thông qua trước toàn thể CBCNV để lấy ý kiến.
- CBCNV được xét nâng lương hàng năm đúng quy định và quy chế lương. Thu nhập bình quân 21,8 triệu đồng/người/tháng tùy theo vị trí công việc mà có mức lương tương ứng.
- DHG thực hiện đầy đủ các chế độ BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động, ngoài ra Công ty còn mua bảo hiểm tai nạn, ốm đau, nằm viện cho CBCNV, bảo hiểm y tế nâng cao của Bảo Việt cho các đối tượng là cấp lãnh đạo quản lý, CBCNV xuất sắc của đơn vị.
- Hàng năm, Công ty tổ chức các hoạt động mang ý nghĩa sâu sắc nhân kỷ niệm Ngày Quốc tế Phụ nữ (8/3), ngày Thống nhất đất nước (30/4), Ngày Gia đình Việt Nam (28/6), Ngày thành lập Công đoàn Việt Nam (28/7), Ngày thành lập Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (20/10)... nhằm tạo điều kiện cho CBCNV trong toàn Công ty được gặp gỡ, giao lưu và có những khoảng thời gian thư giãn bổ ích.
- Năm 2016, thực hiện lời kêu gọi của Tổng Giám đốc, với mục tiêu "Mỗi CBCNV thay đổi tư duy, hướng đến tăng hiệu quả công việc"; Công đoàn cơ sở Công ty phối hợp với Đoàn Thanh niên, Phòng Nhân sự phát động thi đua lập thành tích chào mừng 42 năm ngày thành lập Công ty (2/9) với Hội thi "Thấu hiểu bản sắc văn hóa DHG", Thông qua chương trình, CBCNV đã nâng cao và duy trì được ý thức tự giác việc chấp hành tốt nội quy, quy định và bản sắc văn hóa DHG, hướng đến tăng hiệu quả công việc ở từng cá nhân và tập thể.

GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

- Năm 2016, Dược Hậu Giang tiếp tục phát huy tốt công tác giáo dục và đào tạo cho CBCNV. Tổng số giờ huấn luyện cho trưởng phó đơn vị, cán bộ chủ chốt và CBCNV là 66.110 giờ (bình quân 71,3 giờ/người/năm). Bình quân toàn Công ty: 70,2 giờ/người.

- Huấn luyện nhân viên Khối Bán hàng với tổng số giờ đào tạo 83.580 giờ (bình quân 69,3 giờ/người/năm). Huấn luyện nhân viên mới với tổng số giờ huấn luyện 28.728 giờ (bình quân 216 giờ/người).

- Hằng năm, CBCNV thường xuyên được cập nhật quy định, cơ cấu tổ chức, bản sắc văn hóa, các kiến thức về sản phẩm, các tiêu chuẩn về quản lý chất lượng và an toàn lao động. Ngoài ra, CBCNV còn được trao dồi thêm trình độ chuyên môn nghiệp vụ, đặc biệt được huấn luyện đào tạo trong việc vận hành máy móc an toàn hiệu quả, kiến thức về quản lý, các kỹ năng mềm cần thiết,… Song song đó, Công ty còn khuyến khích CBNV cập nhật thông tin về ngành và chuyên môn thông qua các buổi hội thảo trong và ngoài nước như: các buổi hội thảo cập nhật về việc đăng ký sản phẩm thuốc, các tiêu chuẩn về chất lượng, công bố thông tin…

- 100% CBCNV các khối tham dự buổi tuyên truyền, phổ biến, giáo dục pháp luật cho người lao động, những kiến thức về các luật liên quan đến người lao động: Bộ Luật Lao động, Luật Công đoàn, Luật Bảo hiểm xã hội, những kiến thức phòng chống tệ nạn xã hội liên quan cá độ, cờ bạc, ma túy tổng hợp… nhằm nâng cao hiểu biết pháp luật cho người lao động; đồng thời giáo dục cho CBCNV có ý thức với cuộc sống của bản thân, sống lành mạnh, không đua đòi, nâng cao đời sống về vật chất lẫn tinh thần; tiếp thu những cái hay, cái đẹp của các nền văn hóa khác nhau.

- Phong trào phát huy sáng kiến cải tiến trong công việc luôn được CBCNV tham gia tích cực. Tính đến 12/2016, có 335 ý tưởng sáng kiến, cải kiến được đăng ký, trong đó khả thi 227 ý tưởng, nghiên cứu cải tiến 52 sản phẩm mới, trong năm 2016 đã triển khai sản xuất 07 sản phẩm. Sáng kiến cải tiến đối với in bao bì được ứng dụng vào thực tế 21 sáng kiến.

QUẢN LÝ NGUỒN NGUYÊN VẬT LIỆU

Nhu cầu về nguyên vật liệu DHG sử dụng trong năm 2016 bao gồm: 5.314 tấn nguyên liệu + tá dược; 725 triệu nang rỗng các loại; 1.432 tấn PVC + màng nhôm + giấy dẻo; 103 triệu hộp/ thùng giấy, tấm lót các loại; 160 triệu nhãn, nhãn thùng, tờ hướng dẫn sử dụng và túi các loại; 6.146 kg màng co và 8,5 triệu ống + tube. Trong đó, giá trị hiệu quả mang lại từ việc giảm hao hụt sản phẩm là 1,3 tỷ đồng và giảm hao hụt nhôm, PVC là 1,2 tỷ đồng.

Đồng thời, chất lượng sản phẩm luôn là ưu tiên hàng đầu của Công ty đối với khách hàng và người tiêu dùng. Do đó, nguồn nguyên vật liệu luôn được Công ty xem xét, lựa chọn kỹ lưỡng từ các nhà cung cấp uy tín trên thế giới và tại Việt Nam.

STT	Chủng loại nguyên vật liệu	Quốc gia nhập khẩu
1	Nguyên liệu + tá dược	Châu Âu: Tây Ban Nha, Hà Lan, Đức, Ý… Châu Á: Ấn Độ, Trung Quốc, Thái Lan, Indonesia…
2	Nang rỗng	Mỹ, Pháp, Indonesisa, Ấn Độ…
3	PVC + màng nhôm + giấy dẻo	Việt Nam
4	Nhãn, nhãn thùng, tờ hướng dẫn sử dụng và túi các loại	Việt Nam

BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG CHÍNH LÀ KẾT QUẢ CỦA HÀNH ĐỘNG TIẾT KIỆM NĂNG LƯỢNG. LÀ KHỞI NGUỒN CỦA NHỮNG HÀNH ĐỘNG THỂ HIỆN TRÁCH NHIỆM TRƯỚC CỘNG ĐỒNG, VỪA LÀ NÉT ĐẸP VĂN HÓA, VỪA LÀ CÁCH THIẾT THỰC VÀ HIỆU QUẢ NHẤT GÓP PHẦN GÌN GIỮ MÔI TRƯỜNG "XANH - SẠCH - ĐẸP".

TIÊU THỤ NĂNG LƯỢNG

Bên cạnh đó, chi phí năng lượng ảnh hưởng đến chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty, do đó tiết kiệm năng lượng là mục tiêu hàng đầu trong sản xuất để mang lại lợi nhuận cao hơn. Công ty luôn nhắc nhở nhân viên thực hiện đúng quy định về sử dụng năng lượng trong đơn vị như: sử dụng đúng lúc, đúng chỗ, tắt khi không sử dụng, áp dụng khoa học kỹ thuật điều chỉnh lượng tiêu thụ năng lượng phù hợp trong làm lạnh nhà xưởng, vận chuyển,…

Sử dụng điện cho hoạt động sản xuất và sinh hoạt

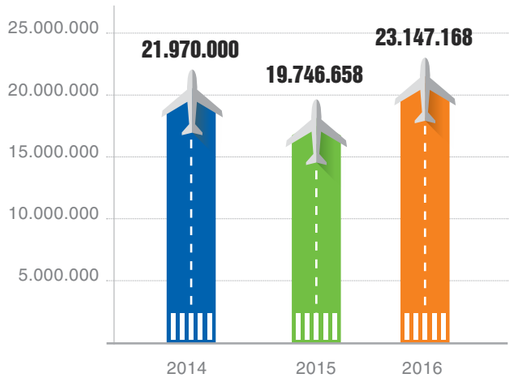
Nội dung	ĐVT	2014	2015	2016
Sản lượng sản xuất	Triệu ĐVSP	4.813	4.156	4.414
Lượng điện tiêu thụ	Kwh	21.970.000	19.746.658	23.147.168
Cường độ sử dụng	Kwh/Triệu ĐVSP	4.565	4.751	5.244
Tổng tiền điện tiêu thụ	Tỷ VNĐ	32,37	32,02	36,80

Tổng lượng điện tiêu thụ trong năm 2016 là 23.147.168 Kwh, cao hơn năm 2015 chủ yếu do sản lượng sản xuất tăng và vận hành nhà máy Betalactam từ tháng 10/2016. Tổng tiền điện trong năm 2016 là 36,8 tỷ đồng cao hơn năm 2015 là 12,5%. Cường độ sử dụng điện năng trên một đơn vị sản phẩm cũng tăng, cụ thể tăng 10% so với năm 2015.

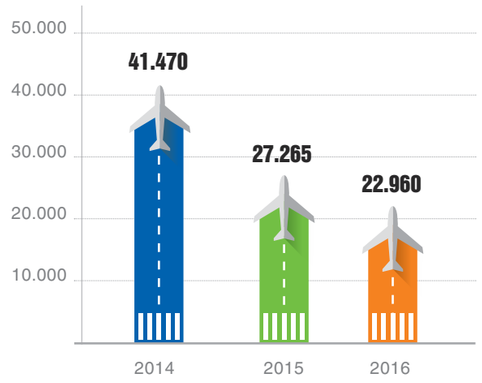
Sử dụng nhiên liệu gas để đốt lò hơi

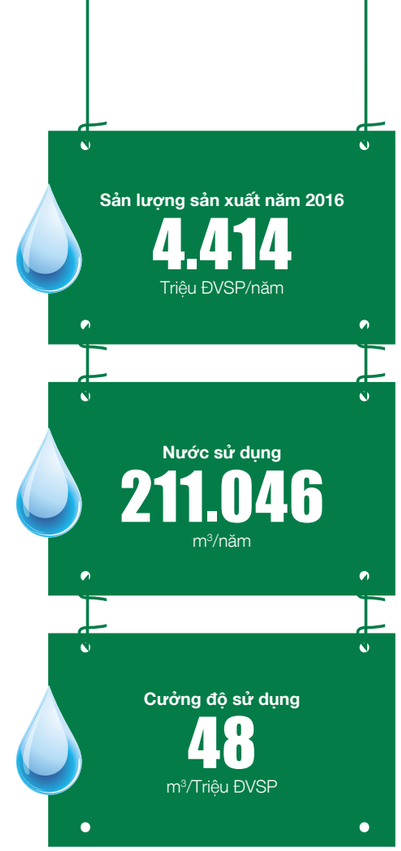
Chỉ tiêu	ĐVT	2014	2015	2016
Lượng gas tiêu thụ	Kg	41.470	27.265	22.960
Tổng tiền gas tiêu thụ	Triệu VNĐ	916	387	296

LƯỢNG ĐIỆN TIÊU THỤ (KWH)



LƯỢNG GAS TIÊU THỤ (KG)





NGUỒN NƯỚC

NGUỒN CUNG CẤP

Nguồn nước được sử dụng tại DHG 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, vệ sinh, tưới cây cảnh…).

Khối lượng và cường độ tiêu thụ nước

Nội dung	ĐVT	2014	2015	2016
Sản lượng sản xuất	Triệu ĐVSP/năm	4.813	4.156	4.414
Nước sử dụng	m^3/năm	303.792	268.023	211.046
Cường độ sử dụng	m^3/Triệu ĐVSP	63	64	48
Tổng tiền nước	Tỷ VNĐ/năm	2,2	2,1	1,7
% nước tái sử dụng/tổng lượng nước thải	%	NI	10%	6%

Phương pháp đánh giá: lượng nước được tính theo tổng hóa đơn thanh toán tiền nước mỗi tháng và được tính trên tình trạng sản lượng sản xuất cụ thể trong tháng.

Năm 2016, lượng nước sử dụng tại 02 nhà máy của DHG và tỷ lệ tiêu thụ nước trên một đơn vị sản phẩm có xu hương giảm qua các năm do DHG tiếp tục triển khai các dự án tiết kiệm nước.

NƯỚC ĐƯỢC TÁI CHẾ VÀ TÁI SỬ DỤNG

Trước tình hình xâm nhập mặn, hạn hán xảy ra trên cả nước, tình trạng thiếu nước sinh hoạt, nước cho sản xuất đang là đề tài nóng được cộng đồng xã hội quan tâm, do đó nguồn tài nguyên nước trong giai đoạn hiện nay là vô cùng quý giá. Sớm nhận thức được điều này, DHG đã có sự chuẩn bị trước cho việc thu hồi, tái sử dụng nguồn nước thải sau khi được xử lý đạt các tiêu chuẩn quy định.

Vì vậy, khi đầu tư xây dựng hệ thống xử lý nước thải, Công ty đã thực hiện xây dựng hồ chứa nước sau xử lý để tái sử dụng và sử dụng nguồn nước sông để tưới cây thay cho nước máy. Lượng nước tái sử dụng năm 2016 đạt 6%. Tỷ lệ này dao động so với số liệu đã công bố năm 2015 do thay đổi về cách tiếp cận trong thu thập và thống kê dữ liệu.

GIẢI PHÁP TIẾT KIỆM NƯỚC TRONG NĂM 2016

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. Theo dõi thống kê hàng tháng, nhắc nhở tắt mở, sử dụng đúng mục đích và nêu cao ý thức tiết kiệm trong toàn Công ty.

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 nước/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.

LÀ CÔNG TY ĐẦU NGÀNH, BÊN CẠNH ĐỊNH HƯỚNG TẬP TRUNG VÀO CÁC GIẢI PHÁP KINH DOANH HIỆU QUẢ, NÂNG CAO NĂNG LỰC SẢN XUẤT KINH DOANH, UY TÍN TRÊN THỊ TRƯỜNG, DƯỢC HẬU GIANG LUÔN Ý THỨC CHÚ TRỌNG ĐẾN CÔNG TÁC BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG, HƯỚNG TỚI DOANH NGHIỆP THÂN THIỆN VỚI MÔI TRƯỜNG VÀ ĐẢM BẢO AN TOÀN SỨC KHỎE CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG.

Dược Hậu Giang có bộ phận chuyên trách về môi trường có trình độ chuyên môn phù hợp. Tất cả CBCNV của Công ty, đặc biệt lao động tại nhà máy thường xuyên được phổ biến về cách phân loại chất thải, rác thải, các quy định về việc sử dụng tiết kiệm năng lượng điện, nước... trong sản xuất và hoạt động văn phòng cũng như các quy định về vệ sinh môi trường, an toàn lao động.

Tất cả các nhà máy sản xuất của Dược Hậu Giang đều thực hiện đánh giá tác động môi trường, cam kết bảo vệ môi trường trước khi đi vào hoạt động. Trong quá trình hoạt động, các nhà máy tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật về môi trường, thực hiện đo đạc, giám sát môi trường định kỳ 1 quý/lần và báo cáo lên các cơ quan chức năng liên quan.

Năm 2017, Dược Hậu Giang sẽ tiếp tục tích cực tham gia và khuyến khích CBCNV tham gia các phong trào vì môi trường như trồng cây xanh tại nhà máy, đi bộ vì môi trường... Ngoài ra, Công ty sẽ không ngừng nghiên cứu cải tiến máy móc thiết bị trong sản xuất nhằm hạn chế tốt nhất sự tác động và xả thải ra môi trường và nêu cao tinh thần chống lãng phí trong toàn bộ Công ty.

1 Với tinh thần tương thân tương ái, CBCNV DHG đã đóng góp Quỹ Tấm lòng vàng với số tiền 134.700.000 đồng, phong trào nuôi heo đất gây Quỹ vì bệnh nhân nghèo với tổng số tiền 1,9 tỷ đồng.

2 Thành lập Câu lạc bộ Hiến máu với trên 500 thành viên sẵn sàng hiến máu cứu người và dự trữ tại Trung tâm huyết học Cần Thơ, có 338 người đã tham gia hiến máu, với 431 đơn vị máu.

3 CBCNV tham dự chương trình "Đi bộ vì mạng lưới y tế cơ sở", hoạt động thường niên hàng năm của Công ty hướng đến chào mừng "Ngày Thầy thuốc Việt Nam".

4 Tổ chức thăm và tặng quà Tết cho người già neo đơn, trẻ mồ côi, khuyết tật TP. Cần Thơ, tặng tiền cho 04 trường hợp là mảnh đời bất hạnh TP Cần Thơ (5 triệu đồng/trường hợp), thăm và tặng tiền cho 07 CBCNV bị bệnh nặng đã nghỉ việc có hoàn cảnh khó khăn (5 triệu đồng/ người).

5 Thường xuyên tổ chức các hoạt động cứu trợ, giúp đỡ đồng bào bị thiên tai lũ lụt, ủng hộ bệnh nhân nghèo bằng tiền, hiện vật như tập sách, quần áo, quà, thuốc trị bệnh và các hoạt động xã hội khác như: CBCNV Công ty đã tham gia trang bị hơn 3.000 túi thuốc gia đình cứu trợ cho bà con vùng lũ tại 2 tỉnh Quảng Bình và Hà Tĩnh với mong muốn chung tay góp sức, giúp đồng bào miền Trung ruột thịt vượt qua khó khăn, tiếp tục ổn định cuộc sống. Tổng trị giá tài trợ tương đương 400 triệu đồng và ủng hộ 1 ngày lương "Ngày vì người nghèo", với số tổng tiền 200 triệu đồng.

6 Công ty trích 1/2 ngày lương của người lao động ủng hộ 200 triệu đồng cho "Quỹ vì người nghèo" của Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam TP. Cần Thơ.

7 Nhằm phát huy tinh thần tương thân tương ái "Lá lành đùm lá rách", chăm lo, giúp đỡ cho những cảnh đời kém may mắn, hàng tháng Ban Chấp hành Công đoàn cơ sở Công ty tổ chức cho các tổ công đoàn thăm và tặng mỗi người già một suất ăn dinh dưỡng, tại trung tâm người già quận Bình Thủy, hàng tuần nấu thức ăn dinh dưỡng cho các cháu tại trung tâm nuôi trẻ mồ côi và khuyết tật TP. Cần Thơ. Ngoài ra, Công ty cũng tổ chức thăm hỏi, động viên và trao tặng các phần quà (gồm quần áo, bánh kẹo, nhu yếu phẩm…) vào dịp Tết cho 02 trung tâm này, với số tiền 61.666.000 đồng.

8 Thường xuyên thăm và tặng quà cho trẻ mồ côi đang được nuôi dưỡng tại chùa Bửu Trì TP. Cần Thơ. Tặng 100 phần quà, trị giá 200.000 đồng/phần cho học sinh nghèo vùng sâu vùng xa. Tặng 100 phần quà cho các cháu, con gia đình nghèo TP. Cần Thơ nhân dịp Tết Trung thu, với số tiền: 20.000.000 đồng.

9 Tổ chức khám bệnh phát thuốc miễn phí cho người nghèo; ủng hộ Hội Bảo trợ bệnh nhân nghèo TP. Cần Thơ và tỉnh Hậu Giang; hướng dẫn người tiêu dùng thông qua các chương trình như: Sức khỏe và Cuộc sống, Sống khỏe đẹp, chuyên đề Y tế trên các phương tiện thông tin đại chúng.

10 Phối hợp cùng Công ty JBSL Nhật Bản (Japan Bio Science Laboratory Co., Ltd) tổ chức chuỗi ngày hội "JBSL cùng DHG Pharma chung tay phòng ngừa đột quỵ" diễn ra tại TP. HCM, Cần Thơ và Hà Nội. Chương trình góp phần nâng cao ý thức phòng bệnh trong cộng đồng bằng lối sống lành mạnh, hoạt động thể thao và dùng thực phẩm chăm sóc sức khỏe uy tín, chất lượng.

11 Tổ chức chương trình Gameshow truyền hình đầu tiên trong ngành y "Đặc nhiệm Blouse Trắng" phát sóng trên Đài truyền hình HTV9, HGTV, HN2, TBTV, FBNC thu hút sự quan tâm rất lớn của người xem bởi yếu tố nhân văn, mới lạ. Đây là loạt chương trình phản ánh những nét phong phú, tài hoa, những khía cạnh thú vị trong tâm hồn của cán bộ ngành y tế.

05
BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

TÁI ĐỊNH VỊ TẦM NHÌN

DƯỢC HẬU GIANG LÀ DOANH NGHIỆP DƯỢC NỘI ĐỊA DẪN ĐẦU NGÀNH CÔNG NGHIỆP DƯỢC VIỆT NAM, TOP 10 CÔNG TY DƯỢC NIÊM YẾT HÀNG ĐẦU ĐÔNG NAM Á, LÀ BIỂU TƯỢNG MANG TÍNH NHÂN VĂN TRONG VIỆC ĐÓNG GÓP CHO XÃ HỘI, NHẰM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CUỘC SỐNG...

05:30
KUALALUMPUR - MALAYSIA

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (gọi tắt là "Công ty mẹ") và các Công ty con (Công ty mẹ và các Công ty con sau đây gọi chung là "Tập đoàn") đệ trình báo cáo này cùng với báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ BAN KIỂM SOÁT

Các thành viên của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc đã điều hành Tập đoàn trong năm và đến ngày lập báo cáo này gồm:

Hội đồng Quản trị

Ông **Hoàng Nguyên Học**	Chủ tịch
Ông **Lê Đình Bửu Trí**	Phó Chủ tịch
Bà **Phạm Thị Việt Nga**	Thành viên
Ông **Đoàn Đình Duy Khương**	Thành viên
Ông **Trần Chí Liêm**	Thành viên
Ông **Shuhei Tabata**	Thành viên
Bà **Đặng Phạm Minh Loan**	Thành viên (miễn nhiệm ngày 20 tháng 7 năm 2016)
Ông **Jun Kuroda**	Thành viên (bổ nhiệm ngày 15 tháng 8 năm 2016)

Ban Kiểm soát

Ông **Trần Quốc Hưng**	Trưởng ban
Bà **Nguyễn Phương Thảo**	Thành viên
Ông **Đinh Đức Minh**	Thành viên

Ban Tổng Giám đốc

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

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc có trách nhiệm lập báo cáo tài chính hợp nhất phản ánh một cách trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc được yêu cầu phải:

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

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

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

Thay mặt và đại diện cho Ban Tổng Giám đốc,

LÊ CHÁNH ĐẠO
Phó Tổng Giám đốc
Ngày 20 tháng 3 năm 2017

Số: 380/VN1A-HC-BC

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi: **Các cổ đông**
Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc
Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (gọi tắt là "Công ty mẹ") và các Công ty con (Công ty mẹ và các Công ty con sau đây gọi chung là "Tập đoàn"), được lập ngày 20 tháng 3 năm 2017, từ trang 170 đến trang 200, bao gồm Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

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

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

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

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

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

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Vấn đề khác

Báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015 đã được kiểm toán bởi một doanh nghiệp kiểm toán khác, với báo cáo kiểm toán độc lập phát hành ngày 12 tháng 3 năm 2016 đưa ra ý kiến chấp nhận toàn phần.

VÕ THÁI HÒA
Phó Tổng Giám đốc
Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán số 0138-2013-001-1
Thay mặt và đại diện cho
Công ty TNHH Deloitte Việt Nam
Ngày 20 tháng 3 năm 2017
Thành phố Hồ Chí Minh, CHXHCN Việt Nam

NGUYỄN THỊ THU SANG
Kiểm toán viên
Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán số 1144-2013-001-1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016

Mẫu số B 01 - DN/HN

Đơn vị: VNĐ

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	**100**		**2.747.174.092.202**	**2.221.373.030.144**
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	**110**	**4**	**603.188.961.343**	**420.712.811.918**
1. Tiền	111		270.265.069.467	89.510.544.052
2. Các khoản tương đương tiền	112		332.923.891.876	331.202.267.866
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	**120**	**5**	**703.731.000.000**	**507.605.100.000**
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		703.731.000.000	507.605.100.000
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	**130**		**692.280.925.032**	**644.064.122.343**
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	6	622.748.103.096	570.830.701.600
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		23.277.764.848	23.308.107.672
3. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135	12	34.213.970.916	37.688.828.113
4. Phải thu ngắn hạn khác	136	7	25.533.168.273	23.223.854.477
5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	8	(13.492.082.101)	(10.987.369.519)
IV. Hàng tồn kho	**140**	**9**	**732.860.670.514**	**639.320.555.977**
1. Hàng tồn kho	141		734.557.083.279	642.331.928.161
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(1.696.412.765)	(3.011.372.184)
V. Tài sản ngắn hạn khác	**150**		**15.112.535.313**	**9.670.439.906**
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	10	4.212.568.934	3.968.455.036
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		699.572.826	4.327.687.627
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	11	10.200.393.553	1.374.297.243
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	**200**		**1.198.569.602.879**	**1.141.825.629.796**
I. Các khoản phải thu dài hạn	**210**		**5.099.472.109**	**-**
1. Phải thu về cho vay dài hạn	215	12	5.099.472.109	-
II. Tài sản cố định	**220**		**1.103.242.478.314**	**1.067.774.140.547**
1. Tài sản cố định hữu hình	221	13	841.277.798.603	811.356.338.576
- Nguyên giá	*222*		*1.356.622.733.187*	*1.252.111.595.162*
- Giá trị hao mòn lũy kế	*223*		*(515.344.934.584)*	*(440.755.256.586)*
2. Tài sản cố định vô hình	227	14	261.964.679.711	256.417.801.971
- Nguyên giá	*228*		*284.512.652.922*	*273.969.773.238*
- Giá trị hao mòn lũy kế	*229*		*(22.547.973.211)*	*(17.551.971.267)*
III. Tài sản dở dang dài hạn	**240**		**16.652.207.601**	**15.722.551.016**
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	15	16.652.207.601	15.722.551.016
IV. Đầu tư tài chính dài hạn	**250**	**5**	**15.744.151.251**	**15.932.055.542**
1. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252		4.335.981.051	4.523.885.342
2. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		27.908.170.200	27.908.170.200
3. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	254		(16.500.000.000)	(16.500.000.000)
V. Tài sản dài hạn khác	**260**		**57.831.293.604**	**42.396.882.691**
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	10	22.760.003.178	28.312.322.417
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	16	35.071.290.426	14.084.560.274
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)	**270**		**3.945.743.695.081**	**3.363.198.659.940**

Đơn vị: VNĐ

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
C. NỢ PHẢI TRẢ	**300**		**1.051.504.592.702**	**841.962.632.700**
I. Nợ ngắn hạn	**310**		**993.904.178.070**	**779.632.287.905**
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	17	291.703.470.691	224.957.469.694
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		17.652.215.300	7.079.129.950
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	11	23.399.915.284	13.343.506.157
4. Phải trả người lao động	314		170.798.955.402	128.045.082.047
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	18	29.959.680.555	21.683.931.132
6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318	19	31.687.812.617	7.747.880.222
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	20	6.558.475.458	15.300.462.313
8. Vay ngắn hạn	320	21	354.765.428.463	270.711.206.737
9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	22	67.378.224.300	90.763.619.653
II. Nợ dài hạn	**330**		**57.600.414.632**	**62.330.344.795**
1. Dự phòng phải trả dài hạn	342	23	33.379.107.808	31.323.948.748
2. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343	24	24.221.306.824	31.006.396.047
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	**400**		**2.894.239.102.379**	**2.521.236.027.240**
I. Vốn chủ sở hữu	**410**		**2.894.239.102.379**	**2.521.236.027.240**
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	25	871.643.300.000	871.643.300.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	25	6.778.948.000	-
3. Cổ phiếu quỹ	415	25	-	(16.121.030.000)
4. Quỹ đầu tư phát triển	418	25	1.220.561.708.767	1.039.479.185.578
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	25	761.094.896.749	605.911.345.691
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước	*421a*		*50.993.468.583*	*164.434.562.794*
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay	*421b*		*710.101.428.166*	*441.476.782.897*
6. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	429	26	34.160.248.863	20.323.225.971
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	**440**		**3.945.743.695.081**	**3.363.198.659.940**

TRẦN NGỌC HIỀN
Người lập biểu

HỒ BỬU HUÂN
Kế toán trưởng

LÊ CHÁNH ĐẠO
Phó Tổng Giám đốc
Ngày 20 tháng 3 năm 2017

Các thuyết minh kèm theo là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

Các thuyết minh kèm theo là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016

Mẫu số B 02 - DN/HN

Đơn vị: VNĐ

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	29	4.153.858.990.854	4.151.727.486.719
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	29	370.814.214.454	543.967.663.522
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10	29	3.783.044.776.400	3.607.759.823.197
4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	11	30	2.070.058.537.405	2.194.892.134.426
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		1.712.986.238.995	1.412.867.688.771
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	32	57.818.264.184	34.338.648.064
7. Chi phí tài chính	22	33	84.755.578.873	89.481.890.058
- Trong đó: Chi phí lãi vay	*23*		*12.492.351.845*	*8.730.565.082*
8. Phần lỗ trong công ty liên kết	24	5	(187.904.291)	(910.388.172)
9. Chi phí bán hàng	25	34	631.639.529.721	457.613.535.495
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	34	297.318.503.446	262.310.172.518
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=(20+(21-22)+24-(25+26))	**30**		**756.902.986.848**	**636.890.350.592**
12. Thu nhập khác	31	35	15.121.096.000	71.241.974.840
13. Chi phí khác	32	36	15.367.068.235	6.823.220.272
14. (Lỗ)/lợi nhuận khác (40=31-32)	40		(245.972.235)	64.418.754.568
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	**50**		**756.657.014.613**	**701.309.105.160**
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	37	64.546.248.179	108.690.466.892
17. Thu nhập thuế thu nhập hoãn lại	52	37	(20.986.730.153)	(66.576.717)
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	**60**		**713.097.496.587**	**592.685.214.985**
Phân bổ cho:				
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ	*61*		*710.101.428.166*	*588.701.003.222*
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	*62*	*26*	*2.996.068.421*	*3.984.211.763*
19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	**70**	**38**	**6.993**	**5.748**

TRẦN NGỌC HIỀN
Người lập biểu

HỒ BỬU HUÂN
Kế toán trưởng

LÊ CHÁNH ĐẠO
Phó Tổng Giám đốc
Ngày 20 tháng 3 năm 2017

Các thuyết minh kèm theo là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016

Mẫu số B 03 - DN/HN

Đơn vị: VNĐ

CHỈ TIÊU	Mã số	Năm nay	Năm trước
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
1. Lợi nhuận trước thuế	**01**	**756.657.014.613**	**701.309.105.160**
2. Điều chỉnh cho các khoản:			
Khấu hao tài sản cố định	02	93.720.931.417	89.670.281.622
Các khoản dự phòng	03	6.788.343.273	3.353.858.898
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04	467.459.783	-
Lãi từ hoạt động đầu tư	05	(61.668.280.508)	(32.381.792.805)
Chi phí lãi vay	06	12.492.351.845	8.730.565.082
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	**08**	**808.457.820.423**	**770.682.017.957**
(Tăng)/giảm các khoản phải thu	09	(50.484.464.869)	198.827.310.535
(Tăng)/giảm hàng tồn kho	10	(91.499.661.090)	144.415.717.547
Tăng/(giảm) các khoản phải trả	11	148.910.533.083	(373.682.424.489)
(Tăng)/giảm chi phí trả trước	12	(1.466.899.682)	1.032.635.996
Tiền lãi vay đã trả	14	(12.355.359.094)	(9.256.860.798)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15	(64.844.697.715)	(191.641.456.763)
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17	(92.225.802.806)	(65.181.968.703)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	**20**	**644.491.468.250**	**475.194.971.282**
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
1. Tiền chi mua tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21	(135.472.927.998)	(163.832.312.819)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22	10.271.648.184	16.233.594.513
3. Tiền chi cho vay và tiền gửi có kỳ hạn	23	(1.439.479.585.457)	(828.615.931.107)
4. Tiền thu hồi cho vay và tiền gửi có kỳ hạn	24	1.241.729.070.545	577.394.465.462
5. Tiền thu lãi tiền gửi, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	46.066.915.316	29.488.742.582
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	**30**	**(276.884.879.410)**	**(369.331.441.369)**
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
1. Tiền thu từ nhận vốn góp của cổ đông thiểu số và tái phát hành cổ phiếu quỹ	31	36.104.098.020	-
2. Tiền mua lại cổ phiếu làm cổ phiếu quỹ	32	-	(15.665.180.000)
3. Tiền thu từ đi vay	33	1.561.815.329.559	1.222.254.694.302
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(1.477.761.107.833)	(1.128.250.896.327)
5. Cổ tức đã trả cho cổ đông	36	(305.521.825.000)	(261.781.100.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	**40**	**(185.363.505.254)**	**(183.442.482.025)**
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50=20+30+40)	**50**	**182.243.083.586**	**(77.578.952.112)**
Tiền và tương đương tiền đầu năm	**60**	**420.712.811.918**	**498.291.764.030**
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61	233.065.839	-
Tiền và tương đương tiền cuối năm (70 = 50+60+61)	**70**	**603.188.961.343**	**420.712.811.918**

Giao dịch trọng yếu không bằng tiền cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 được trình bày tại Thuyết minh số 41.

TRẦN NGỌC HIỀN
Người lập biểu

HỒ BỬU HUÂN
Kế toán trưởng

LÊ CHÁNH ĐẠO
Phó Tổng Giám đốc
Ngày 20 tháng 3 năm 2017

Các thuyết minh kèm theo là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

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

1. THÔNG TIN KHÁI QUÁT

Hình thức sở hữu vốn

Ngày 02 tháng 9 năm 2004, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (gọi tắt là "Công ty") chính thức đi vào hoạt động theo Quyết định số 2405/QĐ-CT.UB ngày 05 tháng 8 năm 2004 của Ủy Ban Nhân Dân Thành phố Cần Thơ về việc chuyển đổi Xí nghiệp Liên hợp Dược Hậu Giang Thành phố Cần Thơ thành công ty cổ phần hoạt động tại nước CHXHCN Việt Nam theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 5703000111 ngày 15 tháng 9 năm 2004 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Cần Thơ cấp với vốn điều lệ ban đầu là 80.000.000.000 đồng.

Trong năm 2014, Công ty tăng vốn cổ phần lên 871.643.300.000 đồng. Công ty đã được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp điều chỉnh lần thứ 20 ngày 06 tháng 5 năm 2015 cho việc gia tăng vốn và điều chỉnh lần gần nhất số 1800156801 ngày 29 tháng 07 năm 2016 do Sở kế hoạch đầu tư Thành phố Cần Thơ cấp.

Cổ phiếu của Công ty được chấp thuận niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 01 tháng 12 năm 2006 theo Giấy phép niêm yết cổ phiếu số 93/UBCK-GPNY của Ủy ban chứng khoán Nhà nước, với mã chứng khoán là DHG.

Cổ đông lớn nhất của Công ty là Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh 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.

Trụ sở chính của Công ty được đặt tại số 288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Phường An Hòa, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ, Việt Nam.

Tổng số nhân viên của Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 là 2.944 (tại ngày 31 tháng 12 năm 2015: 2.877).

Ngành nghề kinh doanh và hoạt động chính

Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty và các Công ty con là sản xuất, kinh doanh dược phẩm, cung ứng dịch vụ du lịch và dịch vụ phòng khám.

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty và các Công ty con là sản xuất và kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm; cung ứng dịch vụ du lịch; cung ứng dịch vụ phòng khám.

Cấu trúc doanh nghiệp

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, các Công ty con và Công ty liên kết của Công ty bao gồm:

Tên	Hoạt động chính	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp	Tỷ lệ phần sở hữu và quyền biểu quyết nắm giữ	
			Cuối năm	Đầu năm
Công ty con				
Công ty TNHH MTV Du lịch DHG	Kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa	Số 5704000134 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Cần Thơ cấp ngày 26 tháng 12 năm 2007	100%	100%
Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 6403000044 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hậu Giang cấp ngày 20 tháng 7 năm 2007	51%	51%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm CM (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 6104000035 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cà Mau cấp ngày 08 tháng 4 năm 2008	100%	100%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm ST (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 5904000064 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Sóc Trăng cấp ngày 11 tháng 4 năm 2008	100%	100%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm HT (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 5604000048 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Kiên Giang cấp ngày 16 tháng 5 năm 2008	100%	100%
Công ty TNHH MTV DT Pharma (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 5104000057 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Tháp cấp ngày 28 tháng 8 năm 2008	100%	100%
Công ty TNHH MTV TOT Pharma (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1801113085 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cần Thơ cấp ngày 25 tháng 02 năm 2009	100%	100%
Công ty TNHH MTV TG Pharma (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1200975943 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Tiền Giang cấp ngày 25 tháng 02 năm 2009	100%	100%
Công ty TNHH MTV A&G Pharma (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1601171629 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp ngày 17 tháng 6 năm 2009	100%	100%
Công ty TNHH MTV Bali Pharma (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1900455594 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bạc Liêu cấp ngày 29 tháng 3 năm 2011	100%	100%
Công ty TNHH MTV Dược phẩm B&T (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1300917335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bến Tre cấp ngày 05 tháng 10 năm 2012	100%	100%
Công ty TNHH MTV TVP Pharma (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 2100510569 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Trà Vinh cấp ngày 19 tháng 10 năm 2012	100%	100%
Công ty TNHH MTV VL Pharma (*)	Kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 1500971019 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Trà Vinh cấp ngày 19 tháng 12 năm 2012	100%	100%

Tên	Hoạt động chính	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp	Tỷ lệ phần sở hữu và quyền biểu quyết nắm giữ	
			Cuối năm	Đầu năm
Công ty con (tiếp theo)				
Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG	Sản xuất và kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm	Số 6420410000005 do Ban Quản lý Khu Công nghiệp Hậu Giang cấp ngày 16 tháng 8 năm 2010	100%	100%
Công ty TNHH MTV Bao bì DHG 1	Sản xuất giấy nhăn, bìa nhăn, bao bì từ giấy và bìa; Sản xuất kinh doanh bao bì nhựa, nhôm, giấy; In xuất bản phẩm	Số 6420410000007 do Ban Quản lý Khu Công nghiệp Hậu Giang cấp ngày 28 tháng 9 năm 2012	100%	100%
Công ty TNHH Fuji Medic	Hoạt động của các phòng khám đa khoa, chuyên khoa và nha khoa	Số 1801472944 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Cần Thơ cấp ngày 27 tháng 07 năm 2016	51%	-
Công ty liên kết				
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	Sản xuất và kinh doanh Tảo Spirulina	Số 4803000150 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Thuận cấp ngày 04 tháng 02 năm 2008	31,36%	31,36%

(*) Vào ngày 3 tháng 10 năm 2016, Hội đồng Quản trị Công ty thông qua việc chuyển đổi hình thức hoạt động của 11 công ty con thành chi nhánh trực thuộc Công ty mẹ bao gồm:

- Phê duyệt giải thể 11 công ty con.
- Phê duyệt việc thành lập 11 chi nhánh trực thuộc Công ty mẹ để tiếp nhận chuyển giao toàn bộ hoạt động của công ty con sau khi giải thể.
- Thời gian chốt số liệu chuyển đổi là ngày 31 tháng 12 năm 2016. Từ ngày 01 tháng 01 năm 2017, sẽ hoạt động theo mô hình chi nhánh trực thuộc Công ty mẹ.

Tại ngày phát hành báo cáo tài chính hợp nhất này, Công ty vẫn đang tiến hành các thủ tục giải thể 11 công ty con.

Chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường

Chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường của Tập đoàn được thực hiện trong thời gian không quá 12 tháng.

Thuyết minh về khả năng so sánh thông tin trên báo cáo tài chính hợp nhất

Số liệu so sánh là số liệu của báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015.

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

Cơ sở lập báo cáo tài chính hợp nhất

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

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

Năm tài chính

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

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

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

Ước tính kế toán

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

Cơ sở lập báo cáo tài chính hợp nhất

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

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

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

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

Lợi ích của cổ đông không kiểm soát bao gồm giá trị các lợi ích của cổ đông không kiểm soát tại ngày hợp nhất kinh doanh ban đầu (chi tiết xem nội dung trình bày dưới đây) và phần lợi ích của cổ đông không kiểm soát trong sự biến động của tổng vốn chủ sở hữu kể từ ngày hợp nhất kinh doanh. Các khoản lỗ phát sinh tại công ty con phải được phân bổ tương ứng với phần sở hữu của cổ đông không kiểm soát, kể cả trường hợp số lỗ đó lớn hơn phần sở hữu của cổ đông không kiểm soát trong tài sản thuần của công ty con.

Hợp nhất kinh doanh

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

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

Đầu tư vào công ty liên kết

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

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

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

Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền đang chuyển, các khoản tiền gửi không kỳ hạn và các khoản đầu tư ngắn hạn có kỳ hạn không quá 3 tháng kể từ ngày đầu tư, có khả năng thanh khoản cao, dễ dàng chuyển đổi thành tiền và ít rủi ro liên quan đến việc biến động giá trị.

Các khoản đầu tư tài chính

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn bao gồm các khoản đầu tư mà Ban Tổng Giám đốc có ý định và khả năng giữ đến ngày đáo hạn.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn gồm các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn (ngoại trừ các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn đã được trình bày ở chỉ tiêu "các khoản tương đương tiền") với mục đích thu lãi hàng kỳ. Các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá gốc trừ đi dự phòng giảm giá đầu tư. Thu nhập lãi từ các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn được ghi nhận trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trên cơ sở dự thu.

Các khoản cho vay

Các khoản cho vay được xác định theo giá gốc trừ đi các khoản dự phòng phải thu khó đòi. Dự phòng phải thu khó đòi các khoản cho vay của Tập đoàn được trích lập theo các quy định kế toán hiện hành.

Đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác

Đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác phản ánh các khoản đầu tư công cụ vốn nhưng Tập đoàn không có quyền kiểm soát, đồng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên được đầu tư.

Khoản đầu tư vào công cụ vốn các đơn vị khác được phản ánh theo giá gốc trừ các khoản dự phòng giảm giá đầu tư. Dự phòng giảm giá được lập khi công ty nhận đầu tư bị lỗ, ngoại trừ khoản lỗ mà Ban Tổng Giám đốc đã dự đoán từ khi đầu tư.

Nợ phải thu

Nợ phải thu là số tiền có thể thu hồi của khách hàng hoặc các đối tượng khác. Nợ phải thu được trình bày theo giá trị ghi sổ trừ đi các khoản dự phòng phải thu khó đòi.

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

Hàng tồn kho

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

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho của Tập đoàn được trích lập theo các quy định kế toán hiện hành. Theo đó, Tập đoàn được phép trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho lỗi thời, hỏng, kém phẩm chất và trong trường hợp giá gốc của hàng tồn kho cao hơn giá trị thuần có thể thực hiện được tại ngày lập bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Tài sản cố định hữu hình và khấu hao

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

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

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

	Số năm
Nhà cửa và vật kiến trúc	3 - 25
Máy móc và thiết bị	1.5 - 20
Phương tiện vận tải	3 - 20
Thiết bị văn phòng	3 - 10

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

Thuê hoạt động

Một khoản thuê được xem là thuê hoạt động khi bên cho thuê vẫn được hưởng phần lớn các quyền lợi và phải chịu rủi ro về quyền sở hữu tài sản. Chi phí thuê hoạt động được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian thuê.

Tài sản cố định vô hình và khấu hao

Tài sản cố định vô hình thể hiện giá trị quyền sử dụng đất và phần mềm máy tính được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế.

Quyền sử dụng đất có thời hạn được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời hạn hiệu lực của Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Quyền sử dụng đất vô thời hạn được ghi nhận theo giá gốc và không khấu hao.

Phần mềm máy tính được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính từ 3 đến 8 năm.

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

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

Các khoản trả trước

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có liên quan đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều kỳ kế toán. Các khoản chi phí trả trước bao gồm chi phí nâng cấp tài sản thuê, chi phí thuê đất trả trước, giá trị công cụ, dụng cụ, linh kiện loại nhỏ đã xuất dùng và các khoản chi phí trả trước khác.

Tiền thuê đất thể hiện số tiền thuê đất đã được trả trước. Tiền thuê đất trả trước được phân bổ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng tương ứng với thời gian thuê.

Các chi phí trả trước khác được vốn hóa dưới hình thức các khoản trả trước và được phân bổ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, sử dụng phương pháp đường thẳng theo các quy định kế toán hiện hành.

Các khoản dự phòng phải trả

Các khoản dự phòng phải trả được ghi nhận khi Tập đoàn có nghĩa vụ nợ hiện tại do kết quả từ một sự kiện đã xảy ra, và Tập đoàn có khả năng phải thanh toán nghĩa vụ này. Các khoản dự phòng được xác định trên cơ sở ước tính của Ban Tổng Giám đốc về các khoản chi phí cần thiết để thanh toán nghĩa vụ nợ này tại ngày lập bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Trợ cấp thôi việc phải trả

Trợ cấp thôi việc cho nhân viên được trích trước vào cuối mỗi kỳ báo cáo cho toàn bộ người lao động đã làm việc tại Tập đoàn từ đủ 12 tháng trở lên. Thời gian làm việc để tính trợ cấp thôi việc là tổng thời gian người lao động đã làm việc thực tế cho người sử dụng lao động trừ đi thời gian người lao động đã tham gia bảo hiểm thất nghiệp theo quy định của pháp luật và thời gian làm việc đã được người sử dụng lao động chi trả trợ cấp thôi việc. Mức trích cho mỗi năm làm việc bằng một nửa mức lương bình quân tháng theo Luật Lao động, Luật Bảo hiểm xã hội và các văn bản hướng dẫn có liên quan. Mức lương bình quân tháng để tính trợ cấp thôi việc sẽ được điều chỉnh vào cuối mỗi kỳ báo cáo theo mức lương bình quân của sáu tháng gần nhất tính đến thời điểm lập báo cáo tài chính. Tăng hay giảm của khoản trích trước này sẽ được ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Dự phòng cho các khoản chi phí thu dọn, khôi phục và hoàn trả mặt bằng

Theo yêu cầu của Thông tư số 200/2014/TT-BTC ban hành bởi Bộ Tài chính, kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2015, Tập đoàn lập dự phòng cho các khoản chi phí thu dọn và khôi phục phát sinh khi hoàn trả mặt bằng đi thuê. Số dự phòng được xác định căn cứ vào tổng ước tính chi phí thu dọn và khôi phục mặt bằng sẽ phát sinh khi hoàn trả mặt bằng trong tương lai và được ghi nhận đều qua suốt thời gian kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2015 đến khi hoàn trả mặt bằng.

Doanh thu chưa thực hiện

Doanh thu chưa thực hiện là khoản doanh thu tương ứng với giá trị hàng hóa, dịch vụ phải chiết khấu giảm giá cho khách hàng trong chương trình khách hàng truyền thống. Tập đoàn ghi nhận các khoản doanh thu chưa thực hiện tương ứng với phần nghĩa vụ mà Tập đoàn sẽ phải thực hiện trong tương lai.

Ghi nhận doanh thu

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

(a) Tập đoàn đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;

(b) Tập đoàn không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;

(c) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

(d) Tập đoàn sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng; và

(e) Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

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

(a) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

(b) Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;

(c) Xác định được phần công việc đã hoàn thành tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất; và

(d) Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

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

Lãi từ các khoản đầu tư được ghi nhận khi Tập đoàn có quyền nhận khoản lãi.

Các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh cùng năm tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ được ghi nhận điều chỉnh giảm doanh thu năm phát sinh.

Trường hợp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ từ các năm trước, đến năm sau mới chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán hoặc hàng bán bị trả lại nhưng phát sinh trước thời điểm phát hành báo cáo tài chính hợp nhất thì ghi nhận điều chỉnh giảm doanh thu của năm lập báo cáo.

Chương trình dành cho khách hàng truyền thống

Doanh thu được ghi nhận là tổng số tiền phải thu hoặc đã thu trừ đi giá trị hợp lý của hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí hoặc số phải chiết khấu, giảm giá cho người mua. Giá trị của hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí hoặc số phải chiết khấu, giảm giá cho người mua được ghi nhận là doanh thu chưa thực hiện. Nếu hết thời hạn của chương trình mà người mua không đạt đủ điều kiện theo quy định và không được hưởng hàng hóa dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu giảm giá, khoản doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ.

Khi người mua đạt được các điều kiện theo quy định của chương trình, trường hợp Tập đoàn trực tiếp cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua: Khoản doanh thu chưa thực hiện tương ứng với giá trị hợp lý của số hàng hóa, dịch vụ cung cấp miễn phí hoặc số phải giảm giá, chiết khấu cho người mua được ghi nhận là doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ khi người mua đã nhận được hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc được chiết khấu, giảm giá theo quy định của chương trình.

Khi người mua đạt được các điều kiện theo quy định của chương trình, trường hợp bên thứ ba có nghĩa vụ cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua: Nếu hợp đồng giữa Tập đoàn và bên thứ ba đó không mang tính chất hợp đồng đại lý, khi bên thứ ba thực hiện việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ, chiết khấu giảm giá, khoản doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển sang doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ. Nếu hợp đồng mang tính chất đại lý, chỉ phần chênh lệch giữa khoản doanh thu chưa thực hiện và số tiền phải trả cho bên thứ ba mới được ghi nhận là doanh thu. Số tiền thanh toán cho bên thứ ba được coi như việc thanh toán khoản nợ phải trả.

Ngoại tệ

Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày phát sinh nghiệp vụ. Số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày kết thúc niên độ được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày này. Chênh lệch tỷ giá phát sinh được hạch toán vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Chi phí đi vay

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong năm khi phát sinh, trừ khi được vốn hoá theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 16 "Chi phí đi vay". Theo đó, chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc mua, đầu tư xây dựng hoặc sản xuất những tài sản cần một thời gian tương đối dài để hoàn thành đưa vào sử dụng hoặc kinh doanh được cộng vào nguyên giá tài sản cho đến khi tài sản đó được đưa vào sử dụng hoặc kinh doanh. Các khoản thu nhập phát sinh từ việc đầu tư tạm thời các khoản vay được ghi giảm nguyên giá tài sản có liên quan. Đối với khoản vay riêng phục vụ việc xây dựng tài sản cố định, lãi vay được vốn hóa kể cả khi thời gian xây dựng dưới 12 tháng.

Thuế

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

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

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

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

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

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

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

Chia cổ tức

Lợi nhuận sau thuế của Công ty được trích chia cổ tức cho các cổ đông sau khi được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt.

Số cổ tức được công bố và chi trả từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối căn cứ vào sự phê duyệt của cổ đông trong Đại hội đồng cổ đông thường niên.

Việc phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2015 của Công ty được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt như sau:

- Chia cổ tức năm 2015: 35% mệnh giá.
- Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi nhân viên: 10% lợi nhuận sau thuế.
- Trả thù lao Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, thành viên các tiểu ban trực thuộc Hội đồng Quản trị, thư ký Hội đồng Quản trị: 5.000.000.000 đồng.
- Lợi nhuận còn lại bổ sung quỹ đầu tư phát triển.

Báo cáo bộ phận

Một bộ phận là một hợp phần có thể xác định riêng biệt của Tập đoàn tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan (bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh), hoặc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận chia theo khu vực địa lý). Mỗi bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt với các bộ phận khác. Mẫu báo cáo bộ phận cơ bản của Tập đoàn là dựa theo bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh.

Thông tin bộ phận được lập và trình bày phù hợp với chính sách kế toán áp dụng cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn nhằm mục đích giúp người sử dụng báo cáo tài chính hợp nhất hiểu rõ và đánh giá được tình hình hoạt động của Tập đoàn một cách toàn diện.

4. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Tiền mặt	17.132.249.688	15.959.146.726
Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn	253.132.819.779	73.551.397.326
Các khoản tương đương tiền (*)	332.923.891.876	331.202.267.866
	603.188.961.343	**420.712.811.918**

(*) Các khoản tương đương tiền bao gồm tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn đáo hạn ban đầu không quá 3 tháng.

5. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn bao gồm tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn đáo hạn ban đầu trên 3 tháng đến 12 tháng.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, các khoản tiền gửi có kỳ hạn trên 3 tháng có giá trị 212.936.250.576 đồng đã được dùng làm tài sản thế chấp cho khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng (Thuyết minh số 21) và các khoản bảo lãnh dự thầu (tại ngày 31 tháng 12 năm 2015: 105.000.000.000 đồng).

Đầu tư vào Công ty liên kết

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	4.335.981.051	4.523.885.342

Biến động đầu tư vào công ty liên kết trong năm nay và năm trước như sau:

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Số dư đầu năm	4.523.885.342	5.434.273.514
Chia lỗ	(187.904.291)	(910.388.172)
Số dư cuối năm	**4.335.981.051**	**4.523.885.342**

Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác

	Số cuối năm VNĐ	Số đầu năm VNĐ
Công ty Cổ phần Bao bì ATP	20.000.000.000	20.000.000.000
Công ty Cổ phần Dược và Vật tư Y tế Bình Dương	4.286.800.000	4.286.800.000
Công ty Cổ phần Dược phẩm Trà Vinh	2.575.315.200	2.575.315.200
Công ty Cổ phần Dược và Vật tư Y tế Ninh Thuận	796.675.000	796.675.000
Công ty Cổ phần Dược phẩm Tây Ninh	221.960.000	221.960.000
Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long	27.420.000	27.420.000
	27.908.170.200	**27.908.170.200**

Số dư dự phòng tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015 thể hiện dự phòng cho khoản đầu tư dài hạn vào Công ty Cổ phần Bao bì ATP (trước đây là Công ty Cổ phần Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015, Tập đoàn không xác định được giá trị hợp lý của các khoản đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác do cổ phiếu chưa có giá tham chiếu trên thị trường, ngoại trừ Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long do cổ phiếu của đơn vị này đã được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh từ năm 2008. Giá trị hợp lý của các khoản đầu tư này tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015 tương ứng là 165.110.400 đồng và 63.000.000 đồng.

6. PHẢI THU NGẮN HẠN CỦA KHÁCH HÀNG

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015, các khoản phải thu ngắn hạn của khách hàng chỉ bao gồm phải thu ngắn hạn từ các bên thứ ba và không có các khoản phải thu chiếm từ 10% trở lên trên tổng phải thu khách hàng.

7. PHẢI THU NGẮN HẠN KHÁC

	Số cuối năm VNĐ	Số đầu năm VNĐ
Chiết khấu thương mại trả trước	197.969.103	2.091.752.341
Dự thu lãi tiền gửi	15.588.566.422	6.691.565.280
Phải thu người lao động	1.837.560.698	1.581.592.079
Phải thu khác	7.909.072.050	12.858.944.777
	25.533.168.273	**23.223.854.477**

8. NỢ XẤU

	Số cuối năm		
	Giá gốc VNĐ	Dự phòng VNĐ	Giá trị có thể thu hồi VNĐ
Tổng giá trị của các khoản phải thu, cho vay quá hạn thanh toán hoặc chưa quá hạn nhưng khó có khả năng thu hồi	157.309.867.394	(13.492.082.101)	143.817.785.293

	Số đầu năm		
	Giá gốc VNĐ	Dự phòng VNĐ	Giá trị có thể thu hồi VNĐ
Tổng giá trị của các khoản phải thu, cho vay quá hạn thanh toán hoặc chưa quá hạn nhưng khó có khả năng thu hồi	263.197.852.081	(10.987.369.519)	252.210.482.562

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015, không có khoản phải thu chiếm từ 10% trở lên trên tổng giá trị các khoản phải thu quá hạn thanh toán hoặc chưa quá hạn nhưng khó có khả năng thu hồi.

Biến động về dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi trong năm nay và năm trước như sau:

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Số dư đầu năm	10.987.369.519	7.705.445.652
Trích lập dự phòng	2.695.803.165	4.722.120.351
Xóa sổ	-	(1.298.566.283)
Hoàn nhập	(191.090.583)	(141.630.201)
Số dư cuối năm	**13.492.082.101**	**10.987.369.519**

9. HÀNG TỒN KHO

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá gốc VNĐ	Dự phòng VNĐ	Giá gốc VNĐ	Dự phòng VNĐ
Hàng mua đang đi đường	60.597.811.325	-	62.830.863.204	-
Nguyên liệu, vật liệu	235.989.641.851		189.692.016.502	-
Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	32.650.192.227	-	20.039.649.051	-
Thành phẩm	259.215.081.061	1.348.938.937	272.482.704.120	3.006.691.934
Hàng hoá	146.104.356.815	347.473.828	97.286.695.284	4.680.250
	734.557.083.279	**1.696.412.765**	**642.331.928.161**	**3.011.372.184**

Biến động về dự phòng giảm giá hàng tồn kho trong năm nay và năm trước như sau:

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Số dư đầu năm	3.011.372.184	5.419.429.868
Trích lập dự phòng	-	77.701.136
Hoàn nhập dự phòng	(1.314.959.419)	(2.485.758.820)
Số dư cuối năm	**1.696.412.765**	**3.011.372.184**

10. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC

	Số cuối năm VNĐ	Số đầu năm VNĐ
a. Ngắn hạn		
Chi phí trả trước về thuê hoạt động	30.818.180	341.400.000
Chi phí trả trước ngắn hạn khác	4.181.750.754	3.627.055.036
	4.212.568.934	**3.968.455.036**
b. Dài hạn		
Tiền thuê đất trả trước	11.059.114.850	18.179.059.222
Công cụ, dụng cụ xuất dùng	6.810.300.852	8.771.307.312
Nâng cấp tài sản đi thuê	111.109.236	174.666.020
Chi phí trả trước dài hạn khác	4.779.478.240	1.187.289.863
	22.760.003.178	**28.312.322.417**

11. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN KHÁC PHẢI THU/PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

	Số đầu năm VNĐ	Số phải nộp trong năm VNĐ	Thuế được hoàn trong năm VNĐ	Số đã thực nộp trong năm VNĐ	Số cuối năm VNĐ
a. Các khoản phải thu					
Thuế giá trị gia tăng	-	43.348.766.951	-	46.317.596.548	2.968.829.597
- Thuế GTGT đầu ra	-	-	-	*2.959.709.577*	*2.959.709.577*
- Thuế GTGT hàng nhập khẩu	-	*43.348.766.951*	-	*43.357.886.971*	*9.120.020*
Thuế nhập khẩu	561.274.411	16.350.388.977	-	16.485.298.218	696.183.652
Thuế thu nhập doanh nghiệp	661.402.094	578.187.590	-	5.748.754.917	5.831.969.421
Thuế thu nhập cá nhân	151.620.738	208.650.214	-	760.440.359	703.410.883
	1.374.297.243	**60.485.993.732**	**-**	**69.312.090.042**	**10.200.393.553**
b. Các khoản phải trả					
Thuế giá trị gia tăng	6.294.283.103	73.357.273.698	-	69.473.822.179	10.177.734.622
- Thuế GTGT đầu ra	*6.294.283.103*	*73.298.275.730*	-	*69.414.824.211*	*10.177.734.622*
- Thuế GTGT hàng nhập khẩu	-	*58.997.968*	-	*58.997.968*	-
Thuế nhập khẩu	-	3.961.846	-	3.961.846	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	5.090.580.730	63.968.060.589	72.150.627	59.095.942.798	9.890.547.894
Thuế thu nhập cá nhân	1.958.153.290	39.292.073.118	-	37.918.593.640	3.331.632.768
Tiền thuê đất, thuế sử dụng đất	-	5.597.572.488	-	5.597.572.488	-
Thuế khác	489.034	212.467.790	-	212.956.824	-
	13.343.506.157	**182.431.409.529**	**72.150.627**	**172.302.849.775**	**23.399.915.284**

12. PHẢI THU VỀ CHO VAY

Đây là khoản cho khách hàng vay không lãi suất theo chính sách hỗ trợ vốn có hoàn lại của Tập đoàn.

13. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

	Nhà xưởng và vật kiến trúc VNĐ	Máy móc và thiết bị VNĐ	Phương tiện vận tải VNĐ	Thiết bị văn phòng VNĐ	Tổng VNĐ
NGUYÊN GIÁ					
Số dư đầu năm	476.774.270.225	520.156.224.966	175.646.609.476	79.534.490.495	1.252.111.595.162
Tăng trong năm	210.366.591	17.951.863.398	287.089.092	125.830.245	18.575.149.326
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	47.410.555.005	52.994.996.729	7.686.588.986	1.746.889.254	109.839.029.974
Thanh lý, nhượng bán	(3.718.973.551)	(785.798.564)	(6.273.062.488)	(897.071.341)	(11.674.905.944)
Phân loại sang công cụ, dụng cụ	(184.219.795)	(6.188.634.366)	(583.923.355)	(4.552.400.575)	(11.509.178.091)
Xóa sổ	-	(46.031.755)	(672.925.485)	-	(718.957.240)
Số dư cuối năm	520.491.998.475	584.082.620.408	176.090.376.226	75.957.738.078	1.356.622.733.187
GIÁ TRỊ HAO MÒN LŨY KẾ					
Số dư đầu năm	101.691.317.297	196.822.251.509	88.065.099.713	54.176.588.067	440.755.256.586
Khấu hao trong năm	27.873.423.412	44.804.616.670	17.613.950.582	7.052.654.708	97.344.645.372
Thanh lý, nhượng bán	(3.099.170.438)	(844.336.897)	(5.890.947.425)	(897.071.341)	(10.731.526.101)
Phân loại sang công cụ, dụng cụ	(184.219.795)	(5.983.940.308)	(583.923.355)	(4.552.400.575)	(11.304.484.033)
Xóa sổ	-	(46.031.755)	(672.925.485)	-	(718.957.240)
Số dư cuối năm	126.281.350.476	234.752.559.219	98.531.254.030	55.779.770.859	515.344.934.584
GIÁ TRỊ CÒN LẠI					
Tại ngày đầu năm	**375.082.952.928**	**323.333.973.457**	**87.581.509.763**	**25.357.902.428**	**811.356.338.576**
Tại ngày cuối năm	**394.210.647.999**	**349.330.061.189**	**77.559.122.196**	**20.177.967.219**	**841.277.798.603**

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, nguyên giá của tài sản cố định hữu hình bao gồm một số tài sản đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng là 152.963 triệu đồng (tại ngày 31 tháng 12 năm 2015: 125.814 triệu đồng).

14. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

	Quyền sử dụng đất vô thời hạn VNĐ	Quyền sử dụng đất có thời hạn VNĐ	Phần mềm máy tính VNĐ	Tổng VNĐ
NGUYÊN GIÁ				
Số dư đầu năm	113.669.150.046	151.617.120.387	8.683.502.805	273.969.773.238
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	1.800.000.000	-	4.405.435.000	6.205.435.000
Chuyển từ chi phí trả trước dài hạn	-	6.773.444.684	-	6.773.444.684
Thanh lý, nhượng bán	(2.436.000.000)	-	-	(2.436.000.000)
Số dư cuối năm	113.033.150.046	158.390.565.071	13.088.937.805	284.512.652.922
GIÁ TRỊ HAO MÒN LŨY KẾ				
Số dư đầu năm	-	12.096.109.754	5.455.861.513	17.551.971.267
Khấu hao trong năm	-	3.303.353.940	1.692.648.004	4.996.001.944
Số dư cuối năm	-	15.399.463.694	7.148.509.517	22.547.973.211
GIÁ TRỊ CÒN LẠI				
Tại ngày đầu năm	**113.669.150.046**	**139.521.010.633**	**3.227.641.292**	**256.417.801.971**
Tại ngày cuối năm	**113.033.150.046**	**142.991.101.377**	**5.940.428.288**	**261.964.679.711**

Nguyên giá của tài sản cố định vô hình đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 là 2.917 triệu đồng.

15. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỞ DANG

	Số cuối năm VNĐ	Số đầu năm VNĐ
Mua máy móc thiết bị phòng khám	7.606.761.906	-
Xưởng sản xuất thuốc sủi bọt	6.267.835.000	3.061.360.000
Nhà văn phòng và công trình phụ	2.141.843.739	1.124.316.220
Xây dựng văn phòng chi nhánh Gia Lai	623.948.774	623.948.774
Xây dựng văn phòng chi nhánh Thái Nguyên	11.818.182	-
Xây dựng văn phòng chi nhánh Đà Nẵng	-	27.580.000
Xây dựng nhà máy beta lactam	-	7.266.927.272
Xây dựng văn phòng chi nhánh Hồ Chí Minh	-	14.461.818
Xây dựng kho thành phẩm ở Tổng kho Cách Mạng Tháng 8	-	3.031.610.782
Xây dựng văn phòng chi nhánh Hải Phòng	-	90.909.091
Khác	-	481.437.059
	16.652.207.601	**15.722.551.016**

16. TÀI SẢN THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chủ yếu phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ của các khoản dự phòng và các khoản lãi chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch nội bộ giữa Công ty và các công ty con trong Tập đoàn khi thực hiện hợp nhất báo cáo.

17. PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị VNĐ	**Số có khả năng trả nợ VNĐ**	Giá trị VNĐ	Số có khả năng trả nợ VNĐ
Phải trả cho các bên thứ ba				
Công ty TNHH Mega Lifescience (Việt Nam)	26.633.640.634	26.633.640.634	42.854.138.507	42.854.138.507
Công ty TNHH Dược phẩm Trường Tín	56.484.958.549	56.484.958.549	38.175.021.388	38.175.021.388
Nomura Trading Co., Ltd.	46.661.401.500	46.661.401.500	18.155.970.000	18.155.970.000
Các đối tượng khác	161.923.470.008	161.923.470.008	125.772.339.799	125.772.339.799
	291.703.470.691	**291.703.470.691**	**224.957.469.694**	**224.957.469.694**

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015, không có khoản nợ phải trả nào quá hạn chưa thanh toán.

18. CHI PHÍ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN

	Số cuối năm VNĐ	Số đầu năm VNĐ
Chi phí tiếp thị và chăm sóc khách hàng	2.984.753.722	3.196.827.384
Chi phí hội thảo	12.058.228	827.636.363
Lãi vay phải trả	589.134.749	452.141.998
Chi phí phải trả khác	26.373.733.856	17.207.325.387
	29.959.680.555	**21.683.931.132**

19. DOANH THU CHƯA THỰC HIỆN NGẮN HẠN

Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn thể hiện doanh thu chưa thực hiện từ chương trình khách hàng truyền thống (Thuyết minh số 3).

20. PHẢI TRẢ NGẮN HẠN KHÁC

	Số cuối năm VNĐ	Số đầu năm VNĐ
Chiết khấu thương mại	-	3.144.620.676
Các khoản bảo hiểm và kinh phí công đoàn	988.977.577	1.102.968.970
Các khoản phải trả, phải nộp khác	5.569.497.881	11.052.872.667
	6.558.475.458	**15.300.462.313**

21. VAY NGẮN HẠN

	Số đầu năm		Số cuối năm	
	Giá trị VNĐ	Số có khả năng trả nợ VNĐ	**Giá trị VNĐ**	**Số có khả năng trả nợ VNĐ**
Vay ngân hàng (*)	247.000.000.000	247.000.000.000	323.700.000.000	323.700.000.000
Vay các đối tượng khác (**)	23.711.206.737	23.711.206.737	31.065.428.463	31.065.428.463
	270.711.206.737	**270.711.206.737**	**354.765.428.463**	**354.765.428.463**

Biến động về khoản vay ngắn hạn trong năm nay như sau:

	Số đầu năm VNĐ	Tăng VNĐ	Giảm VNĐ	**Số cuối năm VNĐ**
Vay ngân hàng	247.000.000.000	1.548.300.000.000	1.471.600.000.000	323.700.000.000
Vay các đối tượng khác	23.711.206.737	13.515.329.559	6.161.107.833	31.065.428.463
	270.711.206.737	**1.561.815.329.559**	**1.477.761.107.833**	**354.765.428.463**

(*) Thể hiện khoản vay tín dụng từ Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Cần Thơ với hạn mức tối đa là 400.000.000.000 đồng. Khoản tín dụng này có thể rút bằng Đồng Việt Nam và hết hiệu lực vào ngày 04 tháng 3 năm 2017. Thời hạn cho từng lần rút vốn là từ 3 tháng tới 4 tháng. Các khoản vay này được đảm bảo bằng các khoản tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng, như trình bày tại Thuyết minh số 5, và chịu lãi suất từ 0,32%/tháng đến 0,38%/tháng (tại ngày 31 tháng 12 năm 2015: 0,29%/tháng đến 0,62%/tháng).

(**) Các khoản vay từ các đối tượng khác không có đảm bảo và chịu lãi suất từ 0,375%/tháng đến 0,57%/tháng (tại ngày 31 tháng 12 năm 2015: 0,42%/tháng đến 0,57% một tháng).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và 31 tháng 12 năm 2015, Công ty không có khoản vay ngắn hạn nào quá hạn thanh toán.

22. QUỸ KHEN THƯỞNG, PHÚC LỢI

Quỹ này hình thành từ việc trích lập từ lợi nhuận chưa phân phối theo quyết định của các cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông thường niên của Công ty. Quỹ khen thưởng và phúc lợi của các Công ty con hình thành từ việc trích lập từ lợi nhuận chưa phân phối theo quyết định của Hội đồng Quản trị của Công ty. Quỹ này được sử dụng để chi trả tiền thưởng và phúc lợi cho nhân viên của Tập đoàn theo chính sách khen thưởng và phúc lợi của Tập đoàn và thưởng cho Hội đồng Quản trị theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên của Tập đoàn.

Biến động của quỹ khen thưởng, phúc lợi trong năm như sau:

	Quỹ khen thưởng, phúc lợi nhân viên VNĐ	Quỹ thưởng Hội đồng Quản trị VNĐ	Quỹ phúc lợi hình thành TSCĐ VNĐ	Tổng VNĐ
Số dư đầu năm	49.431.767.334	6.353.384.139	34.978.468.180	90.763.619.653
Trích quỹ trong năm	62.205.301.754	8.471.392.714	-	70.676.694.468
Khấu hao tài sản hình thành từ quỹ phúc lợi	-	-	(3.896.031.942)	(3.896.031.942)
Sử dụng quỹ	(82.410.720.395)	(7.755.337.484)	-	(90.166.057.879)
Số dư cuối năm	**29.226.348.693**	**7.069.439.369**	**31.082.436.238**	**67.378.224.300**

23. DỰ PHÒNG PHẢI TRẢ DÀI HẠN

	Dự phòng cho các khoản chi phí thu dọn, khôi phục và hoàn trả mặt bằng VNĐ	Dự phòng trợ cấp thôi việc VNĐ	Tổng VNĐ
Số dư đầu năm	5.053.947.698	26.270.001.050	31.323.948.748
Trích lập dự phòng bổ sung	2.539.531.610	3.059.058.500	5.598.590.110
Sử dụng dự phòng đã trích lập	-	(3.543.431.050)	(3.543.431.050)
Số dư cuối năm	**7.593.479.308**	**25.785.628.500**	**33.379.107.808**

24. QUỸ PHÁT TRIỂN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ

Theo Thông tư số 12/2016/TTLT-BKHCN-BTC ngày 28 tháng 6 năm 2016, các đơn vị được phép lập quỹ phát triển khoa học và công nghệ để sử dụng cho các hoạt động nghiên cứu và phát triển. Quỹ được sử dụng khi các hoạt động nghiên cứu và phát triển được thực hiện và tiền được trả.

Biến động của quỹ phát triển khoa học và công nghệ trong năm như sau:

	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ VNĐ	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ đã hình thành TSCĐ VNĐ	Tổng VNĐ
Số dư đầu năm	6.519.245.955	24.487.150.092	31.006.396.047
Sử dụng quỹ	(2.059.744.927)	-	(2.059.744.927)
Tài sản hình thành từ Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	(9.906.365.045)	9.906.365.045	-
Khấu hao tài sản hình thành từ Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	-	(4.725.344.296)	(4.725.344.296)
Số dư cuối năm	**(5.446.864.017)**	**29.668.170.841**	**24.221.306.824**

25. VỐN CHỦ SỞ HỮU

Thay đổi trong vốn chủ sở hữu

	Vốn góp của chủ sở hữu VNĐ	Thặng dư vốn cổ phần VNĐ	Cổ phiếu quỹ VNĐ	Quỹ dự phòng tài chính VNĐ	Quỹ đầu tư và phát triển VNĐ	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối VNĐ	Tổng VNĐ
Số dư đầu năm trước	871.643.300.000	-	(455.850.000)	67.063.774.920	782.076.482.219	556.467.354.916	2.276.795.062.055
Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	-	588.701.003.222	588.701.003.222
Mua lại cổ phiếu làm cổ phiếu quỹ	-	-	(15.665.180.000)	-	-	-	(15.665.180.000)
Chia cổ tức của năm 2014	-	-	-	-	-	(261.462.600.000)	(261.462.600.000)
Trích quỹ thưởng Hội đồng Quản trị	-	-	-	-	-	(7.031.826.014)	(7.031.826.014)
Phân bổ quỹ đầu tư và phát triển	-	-	-	-	190.338.928.439	(190.338.928.439)	-
Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	-	-	-	(80.423.657.994)	(80.423.657.994)
Chuyển từ quỹ dự phòng tài chính	-	-	-	(67.063.774.920)	67.063.774.920	-	-
Số dư đầu năm nay	871.643.300.000	-	(16.121.030.000)	-	1.039.479.185.578	605.911.345.691	2.500.912.801.269
Tái phát hành cổ phiếu quỹ	-	6.778.948.000	16.121.030.000	-	-	-	22.899.978.000
Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	-	710.101.428.166	710.101.428.166
Chia cổ tức của năm 2015	-	-	-	-	-	(304.296.825.000)	(304.296.825.000)
Trích quỹ thưởng Hội đồng Quản trị	-	-	-	-	-	(7.930.858.929)	(7.930.858.929)
Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi nhân viên	-	-	-	-	-	(61.607.669.990)	(61.607.669.990)
Phân bổ quỹ đầu tư và phát triển	-	-	-	-	181.082.523.189	(181.082.523.189)	-
Số dư cuối năm nay	**871.643.300.000**	**6.778.948.000**	**-**	**-**	**1.220.561.708.767**	**761.094.896.749**	**2.860.078.853.516**

Vốn điều lệ

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp điều chỉnh, vốn điều lệ của Công ty là 871.643.300.000 đồng. Chi tiết về mệnh giá cổ phần và số cổ phần của Công ty như sau:

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Số cổ phần	**VNĐ**	Số cổ phần	VNĐ
Vốn cổ phần được duyệt đã phát hành	87.164.330	871.643.300.000	87.164.330	871.643.300.000
Cổ phiếu quỹ	-	-	(222.380)	(16.121.030.000)
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành	**87.164.330**	**871.643.300.000**	**86.941.950**	**855.522.270.000**

Cổ phiếu phổ thông có mệnh giá là 10.000 đồng/cổ phần. Mỗi cổ phiếu phổ thông tương ứng với một phiếu biểu quyết tại các cuộc họp cổ đông của Công ty. Các cổ đông được nhận cổ tức mà Công ty công bố vào từng thời điểm. Tất cả cổ phiếu phổ thông đều có thứ tự ưu tiên như nhau đối với tài sản còn lại của Công ty. Các quyền lợi của các cổ phiếu đã được Công ty mua lại đều bị tạm ngừng cho tới khi chúng được phát hành lại.

Cổ tức

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 001/2016/NQ-ĐHĐCĐ thông qua ngày 28 tháng 4 năm 2016, Đại hội đồng cổ đông của Công ty đã phê duyệt phương án chia cổ tức bằng tiền mặt từ lợi nhuận sau thuế của năm 2015 ở mức 35%, tương ứng với số tiền là 304.296.825.000 đồng.

26. LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG KHÔNG KIỂM SOÁT

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Số dư đầu năm	20.323.225.971	16.830.408.891
Lợi nhuận thuần phân bổ cho cổ đông thiểu số	2.996.068.421	3.984.211.763
Góp vốn trong năm	13.204.120.020	-
Cổ tức đã chia	(1.225.000.000)	(318.500.000)
Trích quỹ thưởng Hội đồng Quản trị	(540.533.785)	(98.000.000)
Trích quỹ khen thưởng và phúc lợi	(597.631.764)	(74.894.683)
Số dư cuối năm	**34.160.248.863**	**20.323.225.971**

27. CÁC KHOẢN MỤC NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền đã bao gồm số ngoại tệ sau:

	Số cuối năm	Số đầu năm
Đô la Mỹ (USD)	651.214	246.134
Euro (EUR)	46.884	82.222
Pataca Macau (MOP)	20	20

28. BÁO CÁO BỘ PHẬN

Báo cáo chính yếu, bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh, được dựa vào cơ cấu báo cáo nội bộ và quản lý của Tập đoàn.

Kết quả báo cáo bộ phận bao gồm các khoản mục phân bổ trực tiếp cho một bộ phận cũng như cho các bộ phận được phân chia theo một cơ sở hợp lý. Các khoản mục không được phân bổ bao gồm tài sản, nợ phải trả, doanh thu từ hoạt động tài chính, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, lãi hoặc lỗ khác và thuế thu nhập doanh nghiệp.

Bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh

Khi trình bày thông tin bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh, doanh thu bộ phận dựa vào lĩnh vực kinh doanh là dược phẩm, thực phẩm chức năng và lĩnh vực kinh doanh khác.

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Doanh thu thuần		
Dược phẩm	2.480.389.589.185	2.484.643.264.144
Thực phẩm chức năng	384.319.038.415	228.202.528.816
Khác	918.336.148.800	894.914.030.237
	3.783.044.776.400	**3.607.759.823.197**
Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp		
Dược phẩm	(1.068.977.808.142)	(1.250.950.839.266)
Thực phẩm chức năng	(161.135.328.070)	(109.026.213.904)
Khác	(839.945.401.193)	(834.915.081.256)
	(2.070.058.537.405)	**(2.194.892.134.426)**
Lợi nhuận gộp		
Dược phẩm	1.411.411.781.042	1.233.692.424.878
Thực phẩm chức năng	223.183.710.346	119.176.314.912
Khác	78.390.747.607	59.998.948.981
	1.712.986.238.995	**1.412.867.688.771**

29. DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ		
Doanh thu từ thành phẩm	3.380.790.607.602	3.200.964.894.298
Doanh thu từ hàng hóa	718.698.231.331	930.177.221.786
Doanh thu dịch vụ	54.370.151.921	20.585.370.635
	4.153.858.990.854	**4.151.727.486.719**
Các khoản giảm trừ doanh thu		
Chiết khấu thương mại	355.747.658.516	519.034.780.072
Hàng bán trả lại	15.066.555.938	24.932.883.450
	370.814.214.454	**543.967.663.522**
Doanh thu thuần		
Trong đó:		
Doanh thu bán thành phẩm	3.026.517.926.448	2.671.641.833.422
Doanh thu bán hàng hóa	702.156.698.031	915.532.619.140
Doanh thu dịch vụ	54.370.151.921	20.585.370.635
	3.783.044.776.400	**3.607.759.823.197**

30. GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Giá vốn bán hàng hóa	668.325.648.349	885.769.284.426
Giá vốn bán thành phẩm	1.392.600.918.874	1.295.091.816.024
Giá vốn dịch vụ	10.446.479.601	16.439.091.660
Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(1.314.509.419)	(2.408.057.684)
	2.070.058.537.405	**2.194.892.134.426**

31. CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH THEO YẾU TỐ

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	1.671.352.166.776	1.811.744.467.262
Chi phí nhân công	776.272.594.987	623.895.388.369
Chi phí khấu hao tài sản cố định	88.523.885.671	87.048.035.391
Chi phí dịch vụ mua ngoài	343.569.376.383	235.580.609.704
Chi phí khác	90.487.878.474	103.065.724.361
	2.970.205.902.291	**2.861.334.225.087**

32. DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Lãi tiền gửi	54.650.166.838	30.383.145.079
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái	2.588.416.127	3.652.204.147
Cổ tức, lợi nhuận được chia	313.749.620	290.914.626
Doanh thu hoạt động tài chính khác	265.931.599	12.384.212
	57.818.264.184	**34.338.648.064**

33. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Chi phí lãi vay	12.492.351.845	8.730.565.082
Chiết khấu thanh toán	66.663.910.134	71.141.260.942
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái	5.485.354.448	9.550.922.190
Chi phí tài chính khác	113.962.446	59.141.844
	84.755.578.873	**89.481.890.058**

34. CHI PHÍ BÁN HÀNG VÀ CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
a. Chi phí bán hàng		
Chi phí quảng cáo	162.943.769.507	78.073.169.748
Chi phí nhân viên	300.631.057.260	245.338.504.849
Chi phí hội thảo giới thiệu sản phẩm	15.993.550.783	14.667.144.681
Chi phí khấu hao tài sản cố định	16.315.783.426	14.079.620.579
Chi phí vận chuyển	18.878.185.172	20.498.121.774
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	12.335.573.064	11.492.656.910
Chi phí chăm sóc khách hàng	5.544.773.888	3.136.614.689
Chi phí dụng cụ đồ dùng	7.199.729.225	5.066.594.906
Các chi phí khác	91.797.107.396	65.261.107.359
	631.639.529.721	**457.613.535.495**
b. Chi phí quản lý doanh nghiệp		
Chi phí nhân viên	238.566.839.903	179.794.879.767
Chi phí dịch vụ mua ngoài	17.771.200.504	22.610.993.699
Chi phí khấu hao tài sản cố định	9.799.334.517	13.932.815.111
Chi phí dự phòng cho việc thu dọn, khôi phục và hoàn trả mặt bằng	2.814.081.133	5.053.947.698
Chi phí dụng cụ đồ dùng	3.872.229.920	4.430.503.772
Chi phí dự phòng phải thu khó đòi	2.546.308.507	4.580.490.150
Thuế, phí và lệ phí	875.495.082	904.975.138
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	487.808.361	822.044.755
Các chi phí khác	20.585.205.519	30.179.522.428
	297.318.503.446	**262.310.172.518**

35. THU NHẬP KHÁC

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Lãi từ thanh lý tài sản cố định	5.820.571.285	2.618.121.272
Thu nhập từ hoa hồng bán hàng	110.988.811	40.192.572.673
Doanh thu cho thuê hoạt động	-	108.000.000
Các khoản thu nhập khác	9.189.535.904	28.323.280.895
	15.121.096.000	**71.241.974.840**

36. CHI PHÍ KHÁC

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Giá trị hàng tồn kho bị thất thoát	8.295.694.967	-
Chi phí khấu hao, phân bổ của xưởng Beta Lactam chưa đi vào hoạt động	4.611.432.784	-
Các khoản chi phí khác	2.459.940.484	6.823.220.272
	15.367.068.235	**6.823.220.272**

37. CHI PHÍ THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Lợi nhuận trước thuế	756.657.014.613	701.309.105.160
Thuế tính ở thuế suất phổ thông 20% (2015:22%)	151.331.402.923	154.288.003.135
Điều chỉnh cho:		
Thu nhập không chịu thuế	(62.752.505)	(228.031.106)
Các khoản chi phí không được khấu trừ	2.772.313.223	1.548.562.325
Dự phòng thiếu các năm trước	262.608.996	136.312.591
Ưu đãi thuế	(107.120.114.912)	(45.370.354.379)
Chênh lệch tạm thời của các khoản dự phòng	(6.668.171.562)	-
Các điều chỉnh báo cáo hợp nhất	3.044.231.863	(1.750.602.391)
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp sau điều chỉnh	**43.559.518.026**	**108.623.890.175**

Ghi nhận vào báo cáo kết quả kinh doanh

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	64.546.248.179	108.690.466.892
Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	(20.986.730.153)	(66.576.717)
	43.559.518.026	**108.623.890.175**

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp được ước tính dựa vào thu nhập tính thuế và có thể có những điều chỉnh tùy thuộc vào sự kiểm tra của cơ quan thuế.

Thuế suất áp dụng

Theo Thông tư 78/2014/TT-BTC, từ ngày 01 tháng 01 năm 2014, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp ("TNDN") phổ thông là 22% và kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2016 giảm xuống còn 20%.

Ngoại trừ Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1, Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG và Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu, Công ty con còn lại trong Tập đoàn có nghĩa vụ phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo tỷ lệ 20% (năm 2015: 22%) tính trên thu nhập tính thuế.

Công ty TNHH MTV In Bao bì DHG 1 ("In Bao bì DHG 1")

Theo Giấy phép đầu tư, In Bao bì DHG 1 có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN bằng 10% trên thu nhập tính thuế từ năm 2014 đến năm 2028. Các điều khoản trong Giấy phép đầu tư của In Bao bì DHG 1 cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập từ năm 2014 đến năm 2017 và giảm 50% thuế thu nhập từ năm 2018 đến năm 2026.

Công ty TNHH MTV Dược phẩm DHG ("Dược phẩm DHG")

Theo Giấy chứng nhận Đầu tư số 642041000005 của Ban Quản lý các Khu công nghiệp Tỉnh Hậu Giang, Dược phẩm DHG được hưởng mức thuế suất TNDN 10% trong 15 năm kể từ năm bắt đầu đi vào hoạt động. Dược phẩm DHG được miễn thuế TNDN 4 năm và giảm 50% số thuế phải nộp trong 9 năm tiếp theo kể từ khi có thu nhập chịu thuế. Dược phẩm DHG đã đăng ký thời điểm bắt đầu tính miễn thuế, giảm thuế từ năm tính thuế năm 2015.

Công ty Cổ phần Dược Sông Hậu ("Dược Sông Hậu")

Theo Giấy phép Đầu tư, Dược Sông Hậu có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế TNDN 20% trên thu nhập tính thuế từ 2008 đến năm 2017. Các điều khoản trong Giấy phép đầu tư của Dược Sông Hậu cho phép Công ty miễn thuế thu nhập từ năm 2008 đến năm 2009 và giảm 50% thuế thu nhập từ năm 2010 đến năm 2015.

Tất cả các miễn giảm thuế trên không áp dụng cho các khoản thu nhập khác. Các khoản thu nhập khác chịu mức thuế suất phổ thông là 20% cho năm 2016 (2015: 22%).

38. LÃI CƠ BẢN TRÊN CỔ PHIẾU

a. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng hiệu của số lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông và số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi chia cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm, không bao gồm các cổ phiếu phổ thông được Tập đoàn mua lại và giữ làm cổ phiếu quỹ.

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Lợi nhuận trong năm phân bổ cho các cổ đông sở hữu cổ phần phổ thông của Công ty (đồng)	710.101.428.166	588.701.003.222
Số trích các quỹ (*)	(101.594.448.158)	(88.282.851.475)
Lợi nhuận để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng)	608.506.980.008	500.418.151.747
Số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu (cổ phiếu)	87.010.624	87.060.370
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	**6.993**	**5.748**

(*) Số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi dự kiến cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 dựa vào kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2016 của Công ty do cổ đông quyết định trong Đại hội đồng cổ đông thường niên và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2016 của các công ty con theo quyết định của Hội đồng Quản trị của Công ty.

b. Lãi suy giảm trên cổ phiếu

Tập đoàn không có cổ phiếu tiềm năng có tác động suy giảm lãi trên cổ phiếu.

39. CÁC KHOẢN CAM KẾT

a. Cam kết thuê hoạt động

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Chi phí thuê hoạt động tối thiểu đã ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm	5.586.976.942	1.854.150.976

Tại ngày lập bảng cân đối kế toán hợp nhất, Tập đoàn có các khoản cam kết thuê hoạt động không hủy ngang với lịch thanh toán như sau:

	Tại ngày cuối năm VNĐ	Tại ngày đầu năm VNĐ
Trong vòng một năm	5.481.993.358	1.854.150.976
Từ năm thứ hai đến năm thứ năm	21.927.973.432	7.416.603.904
Sau năm năm	122.558.946.522	43.338.191.348
	149.968.913.312	**52.608.946.228**

b. Cam kết vốn

Các cam kết về chi tiêu tạo lập tài sản cố định tại ngày lập bảng cân đối kế toán hợp nhất như sau:

	Tại ngày cuối năm VNĐ	Tại ngày đầu năm VNĐ
Đã được duyệt nhưng chưa ký hợp đồng	25.292.389.735	51.906.098.511
Đã được duyệt và ký hợp đồng nhưng chưa thực hiện	31.867.348.447	35.194.222.984
	57.159.738.182	**87.100.321.495**

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

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

Trong năm, Tập đoàn đã có các giao dịch sau với các bên liên quan:

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Dịch vụ nhận được		
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	2.253.860.000	51.950.000
Bán hàng hóa và dịch vụ		
Công ty Cổ phần Tảo Vĩnh Hảo	149.132.240	-
Chia cổ tức		
SCIC	132.127.887.500	113.252.475.000
Các khoản chi cho các nhân sự quản lý chủ chốt		
Lương và các khoản thu nhập khác	10.691.087.971	11.883.263.388

41. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

a. Các giao dịch không bằng tiền ảnh hưởng đến Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Phân bổ các quỹ từ Lợi nhuận	250.621.052.108	277.794.412.447
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang sang tài sản cố định hữu hình	109.839.029.974	157.255.650.566
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang sang tài sản cố định vô hình	6.205.435.000	17.770.669.213
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang sang công cụ, dụng cụ	496.913.970	411.676.938
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang sang chi phí trả trước dài hạn	23.886.000	674.908.727
Chuyển từ chi phí trả trước dài hạn sang tài sản cố định vô hình	6.773.444.684	69.336.881.636
Chuyển từ tài sản cố định sang công cụ, dụng cụ	-	212.927.438
Lãi tiền gửi và cổ tức chưa thực thu	15.588.566.422	6.691.565.280
Mua tài sản cố định và chi phí xây dựng dở dang trong năm mà chưa thanh toán	597.142.857	-
Chuyển từ quỹ dự phòng tài chính sang quỹ đầu tư phát triển	-	67.063.114.920

b. Số tiền đi vay thực thu trong năm

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Vay theo khế ước thông thường	1.561.815.329.559	1.222.254.694.302

c. Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm

	Năm nay VNĐ	Năm trước VNĐ
Vay theo khế ước thông thường	1.477.761.107.833	1.128.250.896.327

42. SỐ LIỆU SO SÁNH

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

	Số đã báo cáo VNĐ	Số sau phân loại lại VNĐ	Thay đổi thuần VNĐ
Thu nhập khác	84.857.448.081	71.241.974.840	(13.615.473.241)
Chi phí khác	20.438.693.513	6.823.220.272	(13.615.473.241)

TRẦN NGỌC HIỂN
Người lập biểu

HỒ BỬU HUÂN
Kế toán trưởng

LÊ CHÁNH ĐẠO
Phó Tổng Giám đốc
Ngày 20 tháng 3 năm 2017

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

Các cổ đông vui lòng xem tại đường link

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

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2016 ĐÃ KIỂM TOÁN

Các cổ đông vui lòng xem tại đường link

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

CÁC ĐIỂM PHÂN PHỐI

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Điện thoại	Fax
1.	**SH Pharma**	Số 82 đường Lê Quý Đôn, KV 1, P.3, TP. Vị Thanh, Hậu Giang.	0293. 3876 409	0293. 3580 432
2.	**CN Cà Mau**	Số 5 - 7 đường số 14, Phường 5, TP. Cà Mau	0290 3831 908	0290 3811 587
3.	**CN Kiên Giang**	G08 - G09 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Vĩnh Quang, TP. Rạch giá, Kiên Giang.	0297. 3867 625	0297. 3946 344
4.	**CN Đồng Tháp**	14 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 2, TP. Cao Lãnh, Đồng Tháp.	0277. 3854 837	0277. 3854 837
5.	**CN Sóc Trăng**	649 Trần Hưng Đạo, Khóm 8, P.3, TP. Sóc Trăng, Sóc Trăng.	0299. 3625 151	0299. 3625 150
6.	**CN Long Xuyên**	288 Phạm Cự Lượng, Khóm Tân Phú, P. Mỹ Quý, TP. Long Xuyên, An Giang.	0296. 3841 438	0296. 3944 664
7.	**CN Tiền Giang**	463A Nguyễn Thị Thập, P.6, TP. Mỹ Tho, Tiền Giang.	0273. 6255 177	0273. 6255 176
8.	**CN Cần Thơ**	13 Cách Mạng Tháng 8, P. An Thới, Q. Bình Thủy, TP. Cần Thơ.	0292. 6253 579	0292. 6253 539
9.	**CN Bạc Liêu**	6A Bà Huyện Thanh Quan, Khóm 2, Phường 8, TP. Bạc Liêu, Bạc Liêu.	0291. 3822 290	0291. 3956 156
10.	**CN Bến Tre**	34D, Đường số 3, Khu Phố Mỹ Tân, P.7, TP Bến Tre, Bến Tre.	0275. 381.8529	0275.381.8529
11.	**CN Vĩnh Long**	327C/23 Ấp Phước Ngươn A, Xã Phước Hậu, H. Long Hồ, Vĩnh Long.	0270.385.3179	0270. 3853 179
12.	**CN Trà Vinh**	77A Đường Nguyễn Đáng, Khóm 1, P.7, TP. Trà Vinh, Trà Vinh.	0294. 3850 950	0294. 3850 950
13.	**CN Hà Nội**	89 Nguyễn Văn Trỗi, Phường Phương Liệt, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.	024. 36687 064	024. 36648 272
14.	**CN Hải Phòng**	91B Đường Máng, An Đồng, An Dương, TP. Hải Phòng.	0225. 391 3638	0225. 391 3839
15.	**CN Hải Dương**	229 Bùi Thị Xuân, P. Hải Tân, TP. Hải Dương, Hải Dương.	0220. 3550 079	0220. 3550 039
16.	**CN Nam Định**	123 – 125 Trương Hán Siêu, Khu đô thị Hòa Vượng, TP. Nam Định, Nam Định.	0228. 3677 301	0228. 3682 347
17.	**CN Thái Bình**	Lô 243 m2 Tổ 34 P.Trần Lãm, TP. Thái Bình, Thái Bình	0227. 3847 231	0227. 3641 433
18.	**CN Bắc Ninh**	39 Lý Đạo Thành, P. Ninh Xá, TP. Bắc Ninh, Bắc Ninh.	0222. 3812 281	0222. 3812 281
19.	**CN Vĩnh Phúc**	189 Phan Chu Trinh, Phường Khai Quang, TP. Vĩnh Yên, Vĩnh Phúc.	0211. 3860 088	0211. 3721 052
20.	**CN Ninh Bình**	Khu Tái Định cư Nhà máy Điện, Phố Trung Sơn, P. Bích Đào, TP. Ninh Bình, Ninh Bình.	0229. 3896 772	0229. 3899 884
21.	**CN Thái Nguyên**	97 Tổ 11, Khu Dân cư số 6, Phường Túc Duyên, TP. Thái Nguyên, Thái Nguyên.	0208. 3652 299	0208. 3652 209
22.	**CN Thanh Hóa**	Lô 461 Khu Tái định cư Đại lộ Đông Tây, P. Đông Vệ, TP. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	0237. 3853 120	0237.37222 213
23.	**CN Nghệ An**	Số 06, Ngõ 146B Đường Nguyễn Sỹ Sách, Phường Hưng Phúc, TP. Vinh, Tỉnh Nghệ An.	0238. 3843 015	0238. 3523 363
24.	**CN Huế**	Lô 44 Khu Quy hoạch Nam Vỹ Dạ, Phạm Văn Đồng, Phường Vỹ Dạ, TP. Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế.	0234. 3813 479	0234. 3816 084
25.	**CN Đà Nẵng**	36-38 Trịnh Đình Thảo, P. Khuê Trung, Quận Cẩm Lệ, TP. Đà Nẵng.	0236. 2242 406	0236. 6257 008
26.	**CN Quảng Ngãi**	Số 09 Lê Thánh Tôn, TP. Quảng Ngãi, Quảng Ngãi.	0255. 3823 266	0255. 3831 357
27.	**CN Bình Định**	Lô số 1, đường Số 3, Khu QHDC Bắc Sông Hà Thành, TP. Quy Nhơn, Bình Định.	0256. 3793 768	0256. 3791 768
28.	**CN Gia Lai**	Số 179B CMT8, Tổ 10, P. Hoa Lư, TP. Pleiku, Gia Lai.	0269. 3887 080	0269. 3887 080
29.	**CN ĐắkLắk**	23A Cống Quỳnh, P. Tân An, TP. Buôn Ma Thuột, ĐắkLắk.	0262. 3851 175	0262. 3843 084
30.	**CN Nha Trang**	Số 10A Mê Linh, P.Phước Tiến, TP. Nha Trang, Khánh Hòa.	0258. 3513 137	0258. 3513 217
31.	**CN Bình Thuận**	103 Thôn Phú Khánh, Xã Hàm Thuận Nam Bình Thuận	0252. 222 0 879	0252. 3898 050
32.	**CN Đồng Nai**	73-78 Khu Phố 7, đường Võ Thị Sáu, P. Thống Nhất, TP. Biên Hòa, Đồng Nai.	0251. 3825 167	0251. 3819 161
33.	**CN Bình Dương**	Ô 32 – 33 Đường D11, Khu đô thị Chánh Nghĩa, P. Chánh Nghĩa, Tx. Thủ Dầu Một, Bình Dương.	0274. 3897 316	0274. 3842 351
34.	**CN Vũng Tàu**	60 Nguyễn Mạnh Kỳ, P.Long Toàn, TP.Bà Rịa	0254. 3741 888	0254. 3741 968
35.	**CN Tây Ninh**	A24 Ấp Bình Hòa, Phường Thái Bình, Tx. Tây Ninh, Tây Ninh.	0276. 6272 057	0276. 6272 075
36.	**CN TP. Hồ Chí Minh**	Số 37 đường số 53, Khu phố 2, Khu dân cư Tân Quy Đông, P.Tân Phong, Q.7, TP. HCM.	028. 3771 8799	028.3771 8779

DANH MỤC NỘI DUNG BÁO CÁO THEO THÔNG TƯ 155/2015/TT-BTC NGÀY 06/10/2015

THÔNG TƯ 155/2015/TT-BTC	NỘI DUNG DHG	TRANG
I. Thông tin chung		
1. Thông tin khái quát	Thông tin chung về Công ty	23
	Quá trình hình thành và phát triển.	20 - 22
2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	Ngành nghề và địa bàn kinh doanh.	24 - 29
3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý	Mô hình hoạt động công ty và các công ty con, công ty liên kết.	30 - 37
4. Định hướng phát triển	Chiến lược phát triển (2016 - 2020).	92 - 93
	Mục tiêu và định hướng phát triển bền vững.	150 – 152
5. Các rủi ro	Kiểm toán nội bộ và Quản trị rủi ro.	129 – 133
II. Tình hình hoạt động trong năm		
1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	Hoạt động của Công ty năm 2016.	48 – 71
2. Tổ chức và nhân sự	Giới thiệu Ban Quản trị công ty.	38 - 41
	Báo cáo về lực lượng lao động năm 2016.	72 – 75
3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án	Báo cáo đầu tư.	78 – 79
4. Tình hình tài chính	Thông tin tài chính cơ bản 2007 - 2016.	14 – 17
	Phân tích báo cáo tài chính.	80 - 89
5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu	Cơ cấu cổ đông và thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu.	102 - 104
6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của Công ty	Những cải tiến về cơ cấu tổ chức nhân sự, chính sách, quản lý.	76 -77
	Báo cáo phát triển bền vững.	146 - 16
	Và Báo cáo phát triển bền vững năm 2016 (cuốn riêng).	
III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc		
1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	Báo cáo và đánh giá các hoạt động của Công ty năm 2016 .	68 - 71
2. Tình hình tài sản chính	Phân tích tài sản - nguồn vốn.	85 - 89
3. Những cái tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý	Những cải tiến về cơ cấu tổ chức nhân sự, chính sách, quản lý.	76 - 77

THÔNG TƯ 155/2015/TT-BTC	NỘI DUNG DHG	TRANG
4. Kế hoạch phát triển trong tương lai	Kế hoạch kinh doanh và đầu tư 2017	94 - 99
5. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán (nếu có) – (Trường hợp ý kiến kiểm toán không phải là ý kiến chấp thuận toàn phần)	Không có	
6. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của Công ty	Hoạt động cộng đồng - xã hội	162 - 163
IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty (đối với công ty cổ phần)		
1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty, trong đó có đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội	Đánh giá của Hội đồng Quản trị về hoạt động của Công ty, trong đó có đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội.	48 - 49
2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty	Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty, bao gồm cả Công ty con và liên kết.	50 - 61
3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị	Định hướng hoạt động của HĐQT trong năm 2017.	111
	Kế hoạch nâng cao chất lượng Quản trị công ty năm 2017.	128
V. Quản trị công ty		
1. Hội đồng Quản trị	Hội đồng Quản trị: Thành viên và cơ cấu HĐQT; Hoạt động của HĐQT.	106 - 111
	Hoạt động của các Tiểu ban trực thuộc HĐQT; Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập; Danh sách thành viên HĐQT có chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty.	112 - 116
2. Ban Kiểm soát	Ban kiểm soát: Thành viên và cơ cấu BKS; Hoạt động của BKS.	117 - 120
3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát	Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và Ban Kiểm soát.	121 - 127
VI. Báo cáo tài chính		
1. Ý kiến kiểm toán	Báo cáo kiểm toán độc lập (Ý kiến kiểm toán viên).	168 - 169
2. Báo cáo tài chính được kiểm toán	Báo cáo tài chính được kiểm toán.	166 - 201