

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**(V/v đánh giá kết quả hoạt động của Công ty năm 2014;**  
**Kế hoạch đầu tư năm 2015 và Chỉ tiêu kinh doanh năm 2015;**  
**Hoạt động và thù lao của HĐQT năm 2014)**

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

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005;
- Căn cứ chức năng, nhiệm vụ của Hội đồng quản trị (HĐQT) được quy định tại Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang đã được ĐHĐCĐ thường niên 2013 thông qua ngày 28/04/2014,

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ III (2014 – 2018) của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang kính trình ĐHĐCĐ kết quả hoạt động của Công ty năm 2014; Kế hoạch đầu tư năm 2015, chỉ tiêu kinh doanh năm 2015; Hoạt động và thù lao của HĐQT năm 2014 với những nội dung chính như sau:

**PHẦN 1: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2014**

**I. Đặc điểm môi trường kinh doanh năm 2014**

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

**II. Những việc đã làm được**

**1. Kết quả thực hiện chỉ tiêu kinh doanh 2014**

Trong điều kiện môi trường kinh doanh còn nhiều khó khăn, Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc đã có định hướng chiến lược ngay từ đầu năm; trong năm kịp thời điều chỉnh chiến lược, đề ra giải pháp phù hợp với tình hình thực tế. Sự phối hợp nhịp nhàng, sự linh hoạt trong điều hành, kinh nghiệm thị trường của Ban lãnh đạo cùng với sự quyết tâm, phấn đấu vượt qua khó khăn, nỗ lực của toàn thể người lao động; sự ủng hộ của các khách hàng, các đối tác đã làm nên thành công cho Dược Hậu Giang với con số tăng trưởng và hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh năm 2014.

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

- Kết quả kinh doanh năm 2014 đã giúp Dược Hậu Giang giữ vững vị trí dẫn đầu Ngành Công nghiệp Dược Việt Nam 18 năm liền về doanh thu, lợi nhuận và năng lực sản xuất, các số liệu cụ thể như sau:
  - + Doanh thu hàng tự sản xuất: 3.569 tỷ đồng
  - + Lợi nhuận trước thuế: 722 tỷ đồng
  - + Lợi nhuận sau thuế: 533 tỷ đồng
  - + Tổng sản lượng sản xuất: 4,8 tỷ đơn vị sản phẩm
  - + Tổng sản lượng bán ra: 4,7 tỷ đơn vị sản phẩm
- Thị phần
  - + Tiếp tục giữ vị trí Top 5 doanh nghiệp dược có thị phần lớn nhất Ngành Dược Việt Nam (theo thống kê của IMS năm 2014).
  - + Duy trì tỷ lệ thị phần chiếm trên 5% thị phần toàn Ngành Dược Việt Nam, 11% thị phần thuốc sản xuất trong nước (so sánh với số liệu ước tính năm 2014 của Cục quản lý Dược Việt Nam).
- Tốc độ tăng trưởng của Dược Hậu Giang luôn cao hơn so với tốc độ tăng trưởng bình quân của thuốc sản xuất trong nước.

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

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

## **2. Nâng cao uy tín thương hiệu thông qua các giải thưởng và danh hiệu tiêu biểu đạt được**

- Đứng vị trí thứ 5 Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam 2014 (3 năm liên tiếp) (Báo Nhịp Cầu đầu tư).
- Top 50 Công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam 2014 (2 năm liên tiếp) (Forbes).
- Top 15 Thương hiệu mạnh Việt Nam (Thời Báo Kinh tế Việt Nam trao tặng ngày 15/03/2014).
- Top 10 Báo cáo thường niên tốt nhất và Top 5 Báo cáo phát triển bền vững 2013.
- 19 năm liên đạt Hàng Việt Nam chất lượng cao do người tiêu dùng bình chọn.
- Doanh nghiệp mạnh và phát triển bền vững năm 2014 – Do phòng thương mại và công nghiệp VN (VCCI) trao tặng.

## **3. Phát triển và tái cấu trúc hệ thống phân phối**

- Hoàn thành Giai đoạn 1 dự án: “Tái cơ cấu hệ thống bán hàng chuyên nghiệp – hiệu quả”; dự án “Phát triển và khai thác địa bàn tiềm năng” và dự án “Bán hàng trên máy tính bảng cầm tay”. Các dự án được triển khai giúp hệ thống bán hàng ngày càng chuyên nghiệp, hiệu quả; giúp tăng sản lượng, góp phần khai thác công suất nhà máy. Tuy nhiên, việc thực hiện ban đầu cũng có nhiều khó khăn do phải thay đổi thói quen của nhân viên và khách hàng. Vì vậy, Công ty cũng có những bước điều chỉnh để việc thực hiện phù hợp và đơn giản hơn.

- Khai thác hiệu quả lợi thế hệ thống phân phối, tăng thu nhập thông qua việc phát triển kinh doanh hàng ngoại nhập. Doanh thu phân phối hàng ngoại nhập độc quyền năm 2014: 96 tỷ đồng, đạt 110% kế hoạch năm, chiếm 2,5% tổng doanh thu thuần.

- Nâng cao chất lượng khách hàng:

Đến thời điểm 31/12/2014, tổng số khách hàng của DHG Pharma bao gồm các bệnh viện, trung tâm y tế, nhà thuốc, Công ty tư nhân và quầy thuốc, là 25.171 khách hàng, tăng 14,4% so với cùng kỳ. Trong đó, khách hàng CLB cùng thịnh vượng (doanh thu từ 4 triệu đồng/tháng trở lên) là 10.154 khách hàng, tăng 3,76% so với năm 2013.

- Thực hiện các hoạt động chăm sóc khách hàng có ý nghĩa:
  - + Trong năm, Tổng Giám đốc cùng Khối thị trường đã trực tiếp đến thăm khách hàng trên cả nước.
  - + Thực hiện chương trình “Trải nghiệm mùa hè 2014” cho 638 con em khách hàng. Đây là một chương trình đòi hỏi đầu tư công sức nhiều, tổ chức chu đáo và đã được khách hàng đánh giá cao.
  - + Thực hiện chương trình “Vu lan báo hiếu” với chủ đề “Đóa hồng yêu thương” cho 13.584 khách hàng, tạo được cảm xúc cho khách hàng, giúp khách hàng ngày càng gắn bó hơn với DHG Pharma.

- + Tổ chức họp mặt 493 khách hàng chiến lược tại Phú Quốc. Chương trình đã mời được các chủ nhà thuốc tham gia, thảo luận giúp DHG Pharma xây dựng chiến lược phát triển năm 2015 và các năm sau.

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

##### **4.1. Sản xuất**

###### Nhà máy mới NonBetalactam đi vào hoạt động

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

###### Đầu tư trang thiết bị phục vụ sản xuất:

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

###### Nâng dần tỷ lệ tự động hóa:

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

##### **4.2. Chất lượng**

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

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

#### **4.3. Nghiên cứu khoa học và tương đương sinh học**

- Năm 2014, Công ty đã triển khai sản xuất 09 sản phẩm mới ở quy mô công nghiệp và cải tiến 20 quy trình sản xuất.
- Thực hiện và công bố kết quả nghiên cứu lâm sàng sản phẩm Naturenz. Sản phẩm này tạo nên chuỗi mắt xích liên kết 04 nhà: Nhà nước – Nhà nghiên cứu khoa học – Nhà sản xuất và Nhà nông, tạo ra lợi ích kinh tế và lợi ích xã hội.
- Tiếp tục thực hiện thử nghiệm tương đương sinh học các sản phẩm thành công: Để có lợi thế cạnh tranh trong đấu thầu thuốc tại bệnh viện và các bác sĩ, người tiêu dùng yên tâm sử dụng, Công ty đã tiến hành thử tương đương sinh học thành công 22 sản phẩm tại Viện Kiểm nghiệm thuốc TPhCM và Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung ương. Trong đó, có 11 sản phẩm đã được Bộ y tế công bố trên trang web của cục Quản lý Dược.
- Xây dựng chuỗi giá trị sản phẩm từ thiên nhiên:
  - + Dự án Tàn dầy lá tại Tri tôn An Giang đã nhận được hỗ trợ không hoàn lại từ Quỹ thách thức doanh nghiệp Việt Nam số tiền 2,6 tỷ đồng, DHG Nature đã được thanh toán 1,096 tỷ đồng, phần còn lại sẽ tiếp tục nhận trong năm 2015. Dự án này cũng tranh thủ được sự hỗ trợ của dự án Biotrade Việt Nam chi phí hỗ trợ tập huấn nông dân, cán bộ vùng trồng, xây dựng qui trình trồng trọt... giá trị gần 200 triệu đồng.
  - + Ngày 08/11/2014, DHG Nature được công nhận là thành viên của Liên minh Đạo đức Thương mại sinh học cho chuỗi giá trị các sản phẩm từ thiên nhiên của DHG Pharma.

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

#### **5.1. Từng bước chuyên nghiệp hóa trong quản trị doanh nghiệp**

- Chuẩn hóa các quy chế, quy trình quản trị Công ty gồm: sửa đổi Quy chế quản trị Công ty, xây dựng và ban hành Quy định về phân quyền phê duyệt tại Công ty mẹ; Quy định văn thư lưu trữ Công ty mẹ; Quy chế tài chính Công ty con khối sản xuất; dự thảo sửa đổi Quy chế quản lý tài chính Công ty mẹ và Quy chế quản lý tài chính Công ty con phân phối.
- Tuân thủ, kiểm soát nội bộ, quản trị rủi ro: Ban Kiểm soát nội bộ thực hiện các đợt kiểm tra định kỳ các đơn vị khối bán hàng và Công ty con; kiểm tra các khoản mục chi phí quản lý, chi phí bán hàng trên Báo cáo tài chính của Công ty mẹ; kiểm tra

tuân thủ quy trình cung ứng, quy trình nghiệp vụ phát sinh chi phí liên quan đến bán hàng của Marketing; kiểm tra tuân thủ trong sản xuất ở nhà máy mới.

- Ứng dụng Công nghệ thông tin trong quản lý với dự án ERP, máy tính bảng cầm tay cho nhân viên bán hàng.

## **5.2. Chuyên nghiệp hóa quản trị tài chính**

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

## **5.3. Chuyên nghiệp hóa quản trị chuỗi cung ứng**

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

## **6. Mở rộng hợp tác đầu tư theo hướng đa dạng hóa đồng tâm**

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

## **7. Thực hiện trách nhiệm cộng đồng**

### **7.1. Thực hiện các hoạt động hướng đến lễ kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty cho khách hàng, người lao động, cổ đông và đối tác**

- Tổ chức họp mặt 40 năm thành lập Công ty, triển lãm quá trình hình thành và phát triển của Công ty cho 1.030 cán bộ Ban Quân Dân Y khu Tân Nam Bộ, CBCNV, cán bộ nghỉ hưu của Công ty, người thân của CBCNV tại nhà máy mới.

- Tổ chức hoạt động thường niên: “Lễ Đi bộ và Mổ heo vì bệnh nhân nghèo” nhân dịp sinh nhật lần thứ 40 của Công ty.
- Tổ chức chương trình “Về nguồn” cho CBCNV Công ty. Đây là một hoạt động huấn luyện cho thế hệ trẻ Dược Hậu Giang luôn biết trân trọng quá khứ để hướng đến tương lai và cũng là chương trình được tổ chức cho cổ đông, đối tác để họ hiểu rõ hơn lịch sử hình thành của Dược Hậu Giang, cùng chia sẻ với Dược Hậu Giang những chặng đường phát triển đã qua.
- Thực hiện hoạt động “Ngày chủ nhật hồng” với 1.800 lượt CBCNV tham gia và 162.000 tờ thông tin sản phẩm được gửi cho người tiêu dùng.
- Công đoàn cơ sở và các tổ công đoàn đến thăm và tặng quà cho từng gia đình CBCNV Công ty.

## 7.2. Hoạt động cộng đồng

Năm 2014, Dược Hậu Giang đã dành 09 tỷ đồng cho các hoạt động cộng đồng như:

- Tổ chức 138 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí cho gần 59.190 lượt người dân nghèo tại các tỉnh vùng sâu, vùng xa trên cả nước và một số tỉnh ở Campuchia, Lào với tổng chi phí gần 6 tỷ đồng.
- Hỗ trợ các gia đình mắc bệnh nan y, bệnh nhân nghèo điều trị bệnh dài ngày với chi phí trên 1,7 tỷ đồng. Hỗ trợ chương trình chung sức bảo vệ chủ quyền Biển đông và xây dựng công trình cầu nông thôn tại Cà Mau với chi phí trên 1 tỷ đồng.
- Đánh dấu mốc 40 thành lập, Dược Hậu Giang thực hiện việc xây phòng học, tặng áo ấm, chăm sóc sức khỏe tinh thần và cả tri thức cho học sinh, giáo viên tại Lũng Cú, Hà Giang với tổng chi phí gần 300 triệu đồng thông qua chương trình “Giữ mãi nụ cười trẻ em vùng cao”.
- Hướng dẫn người tiêu dùng thông qua các chương trình: Thầy thuốc với mọi nhà, Nhịp cầu y tế, Tạp chí y tế, Tọa đàm y học.
- Câu lạc bộ hiến máu năm 2014 đã có 332 cán bộ nhân viên tham gia hiến máu, với 392 đơn vị máu.
- Quỹ bảo trợ bệnh nhân nghèo của Công ty đã nhận được 1,85 tỷ đồng. Trong đó, CBCNV đóng góp 1,54 tỷ đồng, khách hàng và các nhà hảo tâm bên ngoài Công ty đóng góp 302 triệu đồng.
- Với tinh thần tương thân tương ái, CB.CNV đã đóng góp quỹ tấm lòng vàng với số tiền 94,3 triệu đồng. Phong trào nuôi heo đất gây Quỹ vì bệnh nhân nghèo có 1,54 tỷ đồng đóng góp của CBCNV và 302 triệu đồng đóng góp từ khách hàng, các đối tác của Công ty. Ủng hộ Hội bảo trợ bệnh nhân nghèo TP.Cần Thơ 300 triệu đồng, ủng hộ Hội bảo trợ bệnh nhân nghèo Tỉnh Hậu Giang 300 triệu đồng.
- Công đoàn cơ sở tổ chức cho các tổ công đoàn chăm sóc người già tại Trung tâm nuôi dưỡng người già quận Bình Thủy và các cháu tại Trung tâm nuôi trẻ mồ côi TP. Cần Thơ.

## **8. Thực hiện trách nhiệm môi trường và phòng chống cháy nổ**

- Công ty tuân thủ các quy định về môi trường và phòng chống ô nhiễm theo tiêu chuẩn WHO GMP, GLP, GSP. Ngoài ra, Công ty đã thực hiện các biện pháp phòng chống ô nhiễm môi trường thông qua sự hướng dẫn của các cơ quan môi trường địa phương như: thực hiện đánh giá tác động môi trường và cam kết thực hiện đúng quy định cam kết. Hàng năm tiến hành quan trắc môi trường 4 lần. Kết quả quan trắc chất lượng môi trường được đánh giá theo tiêu chuẩn Việt Nam và quy chuẩn Việt Nam hiện hành.
- Kiểm tra và hướng dẫn an toàn phòng cháy chữa cháy, thoát hiểm, thoát nạn khi có sự cố cho nhân viên văn phòng, công nhân sản xuất và an toàn trong sử dụng thang máy tại các chi nhánh trong cả nước.
- Tổ chức huấn luyện, tuyên truyền, phổ biến kiến thức về phòng cháy chữa cháy và thực tập phương án chữa cháy, đặt bảng hướng dẫn sử dụng các phương tiện phòng cháy chữa cháy bằng hình ảnh tại các đơn vị trong toàn Công ty.

## **9. Thực hiện trách nhiệm đối với người lao động**

- Cơ cấu nhân sự của Công ty tính đến 31/12/2014 gồm 2.964 người. Trong đó, trình độ trên Đại học có 59 người, Đại học: 703 người, Trung học chuyên nghiệp: 1.400 người; còn lại là trình độ sơ cấp và phổ thông trung học.
- Công tác huấn luyện được quan tâm đổi mới nội dung, chú trọng áp dụng các kiến thức, kinh nghiệm, thực hành các phương pháp quản lý tiên tiến. Tổng ngân sách sử dụng cho huấn luyện trong năm 2014 là 11,9 tỷ đồng.
- Tạo điều kiện cho đội ngũ kế thừa cùng lãnh đạo các cấp tham dự nhiều khóa đào tạo về kỹ năng quản lý, điều hành nâng cao năng lực quản trị.
- Thực hiện chăm sóc sức khỏe cho người lao động như: Khám sức khỏe định kỳ cho 1.620 CBCNV với số tiền 2,9 tỷ đồng; Mua bảo hiểm cao cấp cho lãnh đạo và cán bộ chủ chốt với số tiền 3,3 tỷ đồng; Khám và điều trị tại chỗ cho hơn 2.774 lượt người lao động với chi phí tiền thuốc 108,6 triệu đồng; Hỗ trợ tiền khám sức khỏe, mua bảo hiểm cho người thân CBCNV 1,2 tỷ đồng. Trao 102 suất học bổng cho con CBCNV với số tiền 138,6 triệu đồng.
- Thực hiện an toàn lao động cho người lao động thông qua việc tổ chức huấn luyện, duy trì hoạt động đều đặn và tổ chức kiểm tra thường xuyên công tác an toàn vệ sinh lao động, an toàn phòng thí nghiệm, huấn luyện kỹ năng sơ cấp cứu; trang bị đầy đủ phương tiện bảo hộ cá nhân cho người lao động. Đo đạc và kiểm tra môi trường lao động về tiếng ồn – bụi – khí, khắc phục kịp thời những nơi có nguy cơ.
- Phát động phong trào sáng kiến cải tiến thu hút được 550 ý tưởng, sáng kiến cải tiến giúp tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa công việc. Tổng giá trị mang lại hiệu quả là 24,8 tỷ đồng; thực hiện khen thưởng cho tập thể, cá nhân có ý tưởng - sáng cải tiến với số tiền là 3,3 tỷ đồng.



## 10. Các dự án đầu tư phát triển

### 10.1. Nhà máy mới

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

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

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

### 10.2 Nhà máy DHG PP1

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

### 10.3. Thực hiện chuyển hình thức thuê đất sang giao đất có thu tiền sử dụng đất tại 5 vị trí ở Tp. Cần Thơ, giá trị 34.724.351.250 đồng. Đã giải ngân 30.873.851.250 đồng.

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

- Nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Tp. HCM (xã Tân Quy Đông, phường Tân Phong, Quận 7, TP. HCM) 120 m<sup>2</sup>, giá đất 46 triệu/m<sup>2</sup>, tổng giá trị đất 5,52 tỷ đồng và tại Thái Nguyên (thửa đất số 147, tờ bản đồ số 33, 130m<sup>2</sup>, đất ở đô thị) giá nhận chuyển nhượng 1,1 tỷ đồng, đã chuyển khoản 30%, tương ứng 330 triệu đồng.
- Đã chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại xã Bình Hưng, Huyện Bình Chánh, TP HCM với giá chuyển nhượng là 5,32 tỷ đồng (thủ tục chuyển nhượng thực hiện trong Quý 1/2015) và chuyển nhượng thửa 34, đường 30/6 (Trần Hưng Đạo cũ), Phường Nam Thành, Thị xã Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình với giá chuyển nhượng là 01 tỷ đồng.

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

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

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

Công trình đang thi công:

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

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

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

#### **10.7. Dự án trung tâm dữ liệu**

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

#### **10.8. Dự án Máy cầm tay hệ thống bán hàng**

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

### **IV. Nguyên nhân chính để đạt kết quả trong năm 2014**

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

### **V. Những việc chưa làm được**

1. Trễ tiến độ xây dựng nhà máy Betalactam do ảnh hưởng của tiến độ chọn thầu gói Panel (gói thầu bị hủy 03 lần). Dự kiến việc xây dựng hoàn thành nhà máy sẽ kéo dài đến cuối tháng 5/2015.
2. Nhà máy mới đi vào hoạt động phát sinh nhiều vấn đề mới cần giải quyết về sản xuất, quản lý điều hành giữa Công ty mẹ - Công ty con và tâm lý người lao động.
3. Các quy định mới về cấp xét số đăng ký khá chặt chẽ, vì vậy, việc đăng ký số sản phẩm cho nhà máy mới chưa đạt tiến độ như kỳ vọng, ảnh hưởng kế hoạch sản xuất và hiệu quả khai thác công suất nhà máy mới.
4. Một số dự án đầu tư chưa triển khai:
  - Dự án đầu tư mua lại cổ phần của ASV Pharma: ngưng đầu tư do DHG tập trung phân phối sản phẩm tại thị trường Myanmar trước.

- Dự án đầu tư dây chuyền sản xuất kẹo: chưa thực hiện do tình hình thị trường tiêu thụ sản phẩm chậm.
  - Dự án đầu tư hệ thống kho trung chuyển trung tâm vùng: chưa thực hiện do địa điểm lựa chọn chưa phù hợp.
  - Dự án xây dựng kho tá dược và nguyên liệu tại Tổng kho CMT8: chưa thực hiện do đang cân nhắc phương án khả thi quy hoạch các kho trung tâm.
5. Do cung cấp danh mục nhiều sản phẩm, việc dự báo nhu cầu thị trường của Công ty gặp nhiều khó khăn. Tại từng thời điểm, tồn kho chưa hợp lý và năng lực sản xuất sản phẩm chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu bán hàng.
  6. Việc ban hành nhiều chính sách mới, thay đổi hệ thống bán hàng trong điều kiện thị trường còn nhiều khó khăn, cạnh tranh và ảnh hưởng của thông tư 01 đến hệ điều trị; mặc dù đóng góp vào việc tăng sản lượng, xây dựng nền tảng hệ thống bán hàng theo hướng chuyên nghiệp – hiệu quả nhưng đã tạo áp lực lớn đến việc hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh vào các tháng cuối năm.
  7. Trong năm 2014, do tình hình bán ra gặp khó khăn nên việc gia công hàng cho đối tác (sản phẩm Eugica) cũng gặp trở ngại, vì vậy doanh thu gia công không hoàn thành kế hoạch năm, tạo áp lực hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh của Công ty.
  8. Doanh thu xuất khẩu không đạt kế hoạch năm 2014 và không tăng trưởng so với năm 2013 do tình hình chính trị bất ổn tại các thị trường Đông Âu, Nga đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của các đối tác là khách hàng của Công ty. Bên cạnh đó, các đơn hàng cuối năm phải chuyển sang tháng 01/2015 theo ngày vận đơn (ngày tàu xuất bến).
  9. Trong quản trị hệ thống chung, các quy định, quy chế,... vẫn còn nhiều điểm cần phải được hoàn thiện để đạt hiệu quả cao trong điều hành và phù hợp nhu cầu phát triển của Công ty.
  10. Việc ứng dụng ERP (giải pháp BFO) trong quản lý đã triển khai và thực hiện gần hoàn chỉnh, tuy nhiên vẫn chưa vận hành BFO trên toàn hệ thống để lập Báo cáo tài chính hợp nhất. Nguyên nhân do hiện tại, một số Công ty con mới chỉ triển khai được một vài phần hành, chưa hoàn chỉnh việc lập Báo cáo tài chính.

Trong năm 2014, DHG Pharma đã nhận được sự hỗ trợ của UBND Thành phố Cần Thơ, Sở Y tế Cần Thơ, Cục Quản lý Dược, Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước SCIC và các Sở/Ban/Ngành/Đoàn thể. Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo và CB-CNV DHG Pharma xin được ghi nhận và chân thành cảm ơn sự giúp đỡ quý báu của Quý cơ quan, sự quan tâm, hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi đã tiếp thêm động lực giúp DHG Pharma hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh năm 2014.

## PHẦN 2: KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ VÀ CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2015

### 1. Kế hoạch đầu tư năm 2015

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

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

*ĐVT: triệu đồng*

| STT         | Hạng mục đầu tư  | Lý do đầu tư   | Giá trị<br>khái toán<br>(trước<br>VAT) | Giải<br>ngân<br>2015 | Giải<br>ngân<br>2016-<br>2017 |
|-------------|--|--|--|----------------------|-------------------------------|
| 1.          | Mua đất và xây dựng VPĐD, nhà Chi nhánh Hà Nội                               | Do nhà hiện tại nước ngập cao, bất tiện trong mùa nước lớn. Đã đầu tư đất từ 2008 nhưng chưa xây dựng. Năm 2014 có kế hoạch xây dựng 12 tỷ đồng. Tuy nhiên, vị trí đất chưa phù hợp nên sẽ lựa chọn khu đất mới  | 27.071                                 | 8.121                | 18.950                        |
| 2.          | Xây dựng nhà văn phòng tại trụ sở chính (288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Tp. Cần Thơ) | Nhà văn phòng trụ sở chính được xây dựng từ năm 1985, đến nay đã 30 năm. Trước đây là khu nghiên cứu sản phẩm mới và hai xưởng sản xuất thuốc nước, viên nang mềm. Từ năm 1995 được cải tạo thành khu văn phòng. Cơ sở vật chất, trang thiết bị đã xuống cấp, thường xuyên bị ngập lụt vào mùa mưa, nhiều đơn vị phòng ban thiếu diện tích làm việc. Kết cấu công trình hiện đã quá tải, không đảm bảo điều kiện an toàn do tận dụng tối đa diện tích để bố trí nơi làm việc, kho lưu trữ. | 49.790                                 | 14.937               | 34.853                        |
| 3.          | Xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc gói sủi bọt đạt chuẩn PIC/S               | Nâng cấp tiêu chuẩn một số dây chuyền sản xuất và đầu tư để chuẩn bị tiền đề cho định hướng xuất khẩu, hợp tác sản xuất.   | 200.000                                | 60.000               | 140.000                       |
| <b>Cộng</b> |  |  | <b>276.861</b>                         | <b>83.058</b>        | <b>193.803</b>                |

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

*ĐVT: triệu đồng*

| STT | Hạng mục đầu tư   | Lý do đầu tư  | Giá trị<br>khái toán<br>(trước<br>VAT) |
|-----|---|---|--|
| 1.  | Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Nghệ An (*)                                 | Hiện tại kho hàng đã quá tải (trong dự án kho trung tâm vùng tại Miền Bắc trừ Chi nhánh Nghệ An không thuộc bán kính)   | 8.834                                  |
| 2.  | Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Đà Nẵng (*)                                 | Do nhà hiện hữu nằm dưới cầu vượt (cấm các loại xe tải đỗ, dừng). Dự án kho trung tâm vùng dự kiến không thực hiện tại Miền Trung   | 12.222                                 |
| 3.  | Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Nha Trang (*)                               | Do sát nhập 3 địa bàn Khánh Hòa, Phú Yên và Ninh Thuận nên số lượng nhân sự tăng, doanh thu tăng dẫn đến kho quá tải  | 8.300                                  |
| 4.  | Mua đất và xây dựng nhà Chi nhánh Tây Ninh (*)                                | Nhà cấp 4 đã xuống cấp và quá tải, cần đầu tư xây dựng mới  | 7.300                                  |
| 5.  | Mua đất và xây dựng nhà Công ty con BaLi Pharma (*)                           | Nhà cấp 4 đã xuống cấp và quá tải, cần đầu tư xây dựng mới  | 7.063                                  |
| 6.  | Xây dựng nhà mới và bảo trì nhà cũ Chi nhánh Thái Nguyên (02 nền đất liền kề) | Nhà Chi nhánh hiện tại không đáp ứng đủ nhu cầu về kho, văn phòng làm việc và nơi ở của cán bộ, nhân viên chi nhánh   | 2.799                                  |
| 7.  | Xây dựng kho thành phẩm tại CMT8  | Năm 2014, Công ty đã có kế hoạch xây dựng kho tá dược, kho nguyên liệu, kho lạnh tại Tổng kho CMT8. Để hiệu quả hơn, Công ty quy hoạch lại kho CMT8 thành kho thành phẩm, chuyển kho nguyên liệu – tá dược về nhà máy tại Nguyễn Văn Cừ | 13.044                                 |
| 8.  | Xây dựng kho nguyên liệu, tá dược tại Nguyễn Văn Cừ                           | Chuyển kho nguyên liệu – tá dược từ CMT8 về   | 8.320                                  |
| 9.  | Lập QH tỉ lệ 1/500 khu Nguyễn Văn Cừ  | Quy hoạch tổng thể khu đất tại trụ sở chính và cấp giấy chứng nhận tài sản trên đất   | 400                                    |
| 10. | Máy móc thiết bị sản xuất, tổng kho Công ty mẹ                                | Đầu tư thêm máy móc thiết bị phục vụ sản xuất   | 8.590                                  |
| 11. | Máy móc thiết bị sản xuất DHG PP1   | Đầu tư thêm máy móc thiết bị phục vụ sản xuất   | 3.700                                  |
| 12. | Phần mềm Microsoft  | Mua bản quyền phần mềm đợt 1/2015   | 2.836                                  |
| 13. | Phương tiện vận tải Công ty mẹ (1 xe 8 tấn+ 1 xe 7 chỗ)                       | Bán xe cũ mua xe mới  | 3.800                                  |
| 14. | Phương tiện vận tải DHG Nature (1 xe tải 1.5 tấn)                             | Mua xe phục vụ vận chuyển hàng hóa  | 500                                    |
| 15. | Sửa chữa & bảo trì nhà Chi nhánh và Công ty con                               | Theo nhu cầu phát sinh  | 2.340                                  |
| 16. | Thuê tư vấn   | Triển khai BFO và quy trình công nghệ thông tin   | 776                                    |
|     |   | <b>Cộng</b>   | <b>90.824</b>                          |

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

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

## 2. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2015

- Chủ đề năm 2015: “Tái sinh và thịnh vượng”.
- Kế hoạch kinh doanh năm 2015:

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

- Thuyết minh chỉ tiêu kinh doanh năm 2015

### Về chỉ tiêu doanh thu thuần:

- + Theo kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2014-2018 HĐQT đã đề ra từ đầu nhiệm kỳ III và được ĐHĐCĐ thường niên 2013 thông qua, chỉ tiêu doanh thu thuần năm 2015 là 4.420 tỷ đồng. Chỉ tiêu trên theo tính toán ban đầu có bao gồm các hạng mục kinh doanh khác. Tuy nhiên, do điều kiện thị trường còn nhiều khó khăn, các hạng mục kinh doanh này chưa triển khai được và chưa đạt như kỳ vọng.
- + Các năm qua, tốc độ tăng trưởng của Ngành Dược chậm lại. Không nằm ngoài bối cảnh chung đó, tuy nhiên năm 2012-2013-2014, doanh thu thuần của Dược Hậu Giang đã tăng trưởng lần lượt 17,7%; 20,3%; 15,4% so với cùng kỳ. Điều này tạo áp lực rất lớn cho tăng trưởng năm 2015 của Công ty.
- + Bên cạnh đó, riêng đối với Dược Hậu Giang, để hướng đến sự phát triển bền vững sau 40 năm liên tục tăng trưởng, năm 2015 là thời điểm thích hợp để Công ty nhìn lại, tái cấu trúc cơ cấu tổ chức – bộ máy quản lý, nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự, hoàn thiện hệ thống quản trị để phù hợp với quy mô Công ty; tạo đà phát triển mạnh mẽ hơn nữa, khai thác tiềm lực hệ thống phân phối và công suất của cả 02 nhà máy; mở rộng hợp tác kinh doanh; trở thành Công ty Dược lớn nhất Việt Nam và ngang tầm khu vực Đông Nam Á đến năm 2020.
- + Mặt khác, do tác động của Thông tư 200 quy định một số khoản chi phí được giảm trừ khỏi doanh thu thuần. Điều này làm ảnh hưởng giảm doanh thu thuần kế hoạch năm 2015 là 220 tỷ đồng. Như vậy, nếu loại trừ tác động của Thông tư 200, doanh thu kế hoạch của Dược Hậu Giang năm 2015 là 4.220 tỷ đồng, tăng 7,85% so với năm 2014.

### Về chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế:

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

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

## **PHẦN 3: HOẠT ĐỘNG VÀ THÙ LAO CỦA HĐQT NĂM 2014**

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

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

### **1. Tổng kết các cuộc họp và các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT**

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

## 2. Tỷ lệ tham dự họp

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

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

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

| STT | Thành viên HĐQT          | Chức vụ                              | Số buổi họp tham dự | Tỷ lệ |
|-----|--------------------------|--------------------------------------|---------------------|-------|
| 2.  | Ông Hoàng Nguyên Học     | Chủ tịch HĐQT                        | 9/9                 | 100%  |
| 3.  | Ông Lê Đình Bửu Trí      | Phó Chủ tịch HĐQT                    | 9/9                 | 100%  |
| 4.  | Bà Phạm Thị Việt Nga     | Thành viên HĐQT<br>Tổng Giám đốc     | 9/9                 | 100%  |
| 5.  | Ông Đoàn Đình Duy Khương | Thành viên HĐQT<br>Phó Tổng Giám đốc | 9/9                 | 100%  |
| 6.  | Bà Đặng Phạm Minh Loan   | Thành viên HĐQT                      | 9/9                 | 100%  |
| 7.  | Ông Trần Chí Liêm        | Thành viên HĐQT độc lập              | 9/9                 | 100%  |
| 8.  | Ông Shuhei Tabata        | Thành viên HĐQT độc lập              | 9/9                 | 100%  |

## 3. Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2013

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

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

- Các nội dung chưa thực hiện: Dự án đầu tư mua lại cổ phần của ASV Pharma; dự án đầu tư dây chuyền sản xuất kẹo; Dự án đầu tư hệ thống kho trung chuyển trung tâm vùng; Dự án xây dựng kho tá dưng và nguyên liệu tại Tổng kho CMT8.



- Các nội dung đang thực hiện: Xây dựng dây chuyền chế biến dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP WHO tại DHG Nature; Đầu tư máy in ống đồng trực điện tử tại DHG PP1; Đầu tư mua hệ thống phần cứng và đặt tại trung tâm dữ liệu chính hiện có của Công ty mẹ.

## **5. Hoạt động của các tiểu ban trực thuộc HĐQT**

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

- Tiểu ban chiến lược
- Tiểu ban kiểm toán và quản trị rủi ro
- Tiểu ban nhân sự và đãi ngộ

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

## **6. Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc**

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

Tổng giám đốc cần chủ động thực hiện hoặc trình HĐQT phê duyệt các chương trình bồi dưỡng, đào tạo, quy hoạch đội ngũ nhân sự kế thừa, đồng thời mở rộng nguồn thu hút chấm xám ngoài địa bàn Cần Thơ, để đảm bảo sự phát triển bền vững và đáp ứng quy mô phát triển mới của Công ty.

## 7. Thù lao, tiền thưởng của HĐQT, BKS, Cộng tác viên, Ban Điều hành, CBCNV chủ chốt năm 2014

### 7.1. Thu chi Quỹ thù lao – tiền thưởng

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

### 7.2. Chi tiết phân phối cho từng thành viên HĐQT, BKS

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

| STT       | Tên thành viên           | Chức danh   | Thù lao và tiền thưởng đã chi (số liệu trước thuế TNCN) (đồng) |
|-----------|--------------------------|---|--|
| <b>I.</b> | <b>HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ</b> |   | <b>3.440.225.000</b>   |
| 1.        | Hoàng Nguyên Học         | Chủ tịch HĐQT từ 01/05/2014                                   | 324.000.000  |
| 2.        | Lê Đình Bửu Trí          | Phó Chủ tịch HĐQT từ 01/05/2014                               | 450.000.000  |
| 3.        | Phạm Thị Việt Nga        | Chủ tịch HĐQT đến 01/05/2014<br>Thành viên HĐQT từ 01/05/2014 | 695.275.000  |

| STT       | Tên thành viên       | Chức danh                      | Thù lao và tiền thưởng đã chi (số liệu trước thuế TNCN) (đồng) |
|-----------|----------------------|--------------------------------|--|
| 4.        | Đoàn Đình Duy Khương | Thành viên HĐQT                | 435.550.000  |
| 5.        | Đặng Phạm Minh Loan  | Thành viên HĐQT từ 01/05/2014  | 162.000.000  |
| 6.        | Trần Chí Liêm        | Thành viên HĐQT từ 01/05/2014  | 162.000.000  |
| 7.        | Shuhei Tabata        | Thành viên HĐQT từ 01/05/2014  | 162.000.000  |
| 8.        | Lê Minh Hồng         | Thành viên HĐQT đến 01/05/2014 | 283.000.000  |
| 9.        | Lê Chánh Đạo         | Thành viên HĐQT đến 01/05/2014 | 273.550.000  |
| 10.       | Nguyễn Thị Hồng Loan | Thành viên HĐQT đến 01/05/2014 | 258.850.000  |
| 11.       | Nguyễn Như Song      | Thành viên HĐQT đến 01/05/2014 | 234.000.000  |
| <b>II</b> | <b>BAN KIỂM SOÁT</b> |                                | <b>958.425.000</b>   |
| 1.        | Trần Quốc Hưng       | Trưởng Ban Kiểm soát           | 396.175.000  |
| 2.        | Nguyễn Phương thảo   | Thành viên Ban Kiểm soát       | 264.000.000  |
| 3.        | Đinh Đức Minh        | Thành viên BKS từ 01/05/2014   | 108.000.000  |
| 4.        | Trần Thị Ánh Như     | Thành viên BKS đến 01/05/2014  | 190.250.000  |
|           | <b>Tổng cộng</b>     |                                | <b>4.398.650.000</b>   |

Trên đây là Báo cáo của Hội đồng quản trị về việc đánh giá kết quả hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang năm 2014; Kế hoạch đầu tư năm 2015 và chỉ tiêu kinh doanh năm 2015; Hoạt động và thù lao của HĐQT năm 2014.

Kính trình Đại hội xem xét và thông qua.

Trân trọng./.

**Nơi nhận:**

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

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**Hoàng Nguyên Học**