

Traphaco

Con đường sức khỏe xanh



KẾ THỪA *Truyền thống*
VỮNG BƯỚC **TƯƠNG LAI**

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2015



Cách đây hơn 800 năm, Đại danh y Tuệ Tĩnh đã đặt nền móng cho y học chính thống của người Việt với câu nói bất hủ: **“Thảo dược nước Nam chữa trị cho người nước Nam”**. Bốn trăm năm sau, Hải Thượng Lãn Ông đã bổ cứu thêm Đông y Thế giới đưa nền y học Việt Nam lên ngang tầm nhân loại. Ngày nay, với hơn 43 năm trên “Con đường định mệnh”, Traphaco đã **kế thừa truyền thống** và phát triển nền y học cổ truyền lên một tầm cao mới bằng công nghệ hiện đại, bằng tài lực, trí tuệ của người Việt, **gánh vác sứ mệnh** phục vụ sức khỏe cộng đồng, **vững bước tương lai** trên **“Con đường Sức khỏe Xanh”**.

MỤC LỤC

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

THÔNG TIN CHUNG

Thông tin chung	12
Lĩnh vực hoạt động	12
Địa bàn kinh doanh	13
Quá trình hình thành và phát triển	14
Quá trình tăng vốn điều lệ	16
Cơ cấu cổ đông Công ty	17
Phân tích S.W.O.T.....	18

2 TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

Cơ cấu tổ chức.....	22
Báo cáo lao động năm 2015	23
Các công ty con và công ty liên kết	24
Sơ đồ tổ chức	26
Giới thiệu Hội đồng Quản trị	28
Giới thiệu Ban Kiểm soát và Ban Điều hành	30
Chính sách đối với người lao động.....	32

BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

Báo cáo của HĐQT nhiệm kỳ 2011 - 2015	38
Báo cáo của Ban Điều hành nhiệm kỳ 2011 - 2015	51
Chiến lược, kế hoạch kinh doanh 2016 - 2020 và kế hoạch năm 2016	62
Báo cáo của Ban Kiểm soát.....	66
10 sự kiện tiêu biểu trong năm 2015.....	72
Các danh hiệu cao quý.....	76

4

QUẢN TRỊ CÔNG TY

Báo cáo tình hình Quản trị Công ty	80
Báo cáo quản trị rủi ro.....	88

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Tổng quan về Báo cáo phát triển bền vững	98
Trách nhiệm với các bên liên quan	100
Trách nhiệm sản phẩm	102
Các hoạt động cộng đồng xã hội.....	108
Báo cáo môi trường	110

6

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc	119
Báo cáo Kiểm toán độc lập	120
Bảng cân đối kế toán hợp nhất	121
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	123
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất	124
Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất	125



TẦM NHÌN - SỨ MỆNH - GIÁ TRỊ CỐT LÕI



TẦM NHÌN

- » Đến năm 2020, trở thành Doanh nghiệp số 1 ngành Dược Việt Nam về doanh thu, lợi nhuận, vốn hóa thị trường.



SỨ MỆNH

- » Cống hiến cho xã hội những sản phẩm - dịch vụ mang tính thời đại và giàu giá trị truyền thống, nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống.
- » Luôn hướng tới sự thỏa mãn nhu cầu khách hàng, tạo ra những công việc có ý nghĩa và cơ hội thăng tiến cho người lao động.
- » Gia tăng giá trị, lợi ích cho các nhà đầu tư.



GIÁ TRỊ CỐT LÕI

- » Chất lượng sản phẩm và dịch vụ quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp.
- » Gia tăng giá trị cho xã hội, khách hàng, người lao động và cổ đông là mục tiêu và động lực của sự phát triển bền vững.
- » Lao động sáng tạo là nền tảng của sự phát triển.
- » Quan hệ hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết là nền tảng văn hóa doanh nghiệp.
- » Thời đại và truyền thống là bản sắc của Traphaco.



THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

TRONG SUỐT NHIỆM KỲ 2011 - 2015, TRAPHACO KIẾN TRÌ CON ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG, “CON ĐƯỜNG SỨC KHỎE XANH”. DUY TRÌ THƯƠNG HIỆU TRAPHACO LÀ THƯƠNG HIỆU NỔI TIẾNG NHẤT NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM BẰNG CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM VÀ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ TỐT NHẤT.

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

KÍNH THƯA QUÝ VỊ,

Năm 2015 đã đi qua, Công ty Cổ phần Traphaco đã có được một năm đạt kết quả sản xuất kinh doanh xuất sắc. Traphaco đã đứng đầu ngành Dược về tốc độ tăng trưởng cả doanh thu và lợi nhuận sau thuế. Doanh thu đạt 1.974 tỷ đồng (tăng 20% so với năm 2014); Lợi nhuận sau thuế trên 180 tỷ đồng (tăng 23,3% so với năm 2014).

Trong suốt nhiệm kỳ 2011 - 2015, Traphaco kiên trì con đường phát triển bền vững, “Con đường sức khỏe Xanh”. Duy trì thương hiệu Traphaco là thương hiệu nổi tiếng nhất ngành dược Việt Nam bằng chất lượng sản phẩm và chất lượng dịch vụ tốt nhất. Doanh nghiệp liên tục được trao tặng nhiều danh hiệu, giải thưởng cao quý: Giải Vàng Chất lượng Quốc gia, Giải thưởng Chất lượng Châu Á - Thái Bình Dương, Top 10 Doanh nghiệp tiêu biểu trách nhiệm xã hội, Top 10 Sản phẩm Thương hiệu Việt tiêu biểu cho Boganic,... Vùng trồng 04 dược liệu sạch đạt chuẩn GACP - WHO được duy trì và mở rộng, góp phần tích cực khẳng định vị thế số 1 của sản phẩm Hoạt huyết dưỡng não và Boganic. Năm 2015, Traphaco có thêm 01 vùng thu hái và bảo tồn tự nhiên Chè dây theo chuẩn GACP - WHO được Bộ Y tế công nhận (nguyên liệu sản xuất sản phẩm Ampelop).

Song hành trên “Con đường sức khỏe Xanh” với các vùng trồng dược liệu là vấn đề tăng trưởng Xanh. Hệ thống phân phối tiếp tục được hoàn thiện bằng việc sử dụng công nghệ cao và các giải pháp tăng cường quan hệ khách hàng. Traphaco đã có gần 22.000 khách hàng trung thành. Số lượng sản phẩm được khách hàng tín nhiệm tăng lên, Traphaco đã làm chủ được thị trường OTC, trở thành nhà phân phối độc quyền các sản phẩm của Sandoz thuộc Tập đoàn Novatis vào tháng 7/2015.

Traphaco đã vận dụng rất tốt quy luật cung - cầu: Hai nhà máy hiện đại sản xuất nhịp nhàng với tốc độ bán hàng tăng; Nhờ giảm lượng hàng tồn kho, khách hàng thanh toán tốt giúp cho doanh nghiệp tăng hiệu quả sử dụng vốn. Năm 2015 là năm đầu tiên Traphaco áp dụng thành công công cụ KPI vào quản trị doanh nghiệp cùng với các công cụ quản trị khác giúp năng suất lao động tăng cao.

Kết thúc nhiệm kỳ Hội đồng Quản trị 2011 - 2015, Traphaco bứt phá ngoạn mục vươn lên vị trí thứ 2 trong ngành dược Việt Nam. Thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin chân thành cảm ơn sự đồng hành ủng hộ của Quý Khách hàng; Cảm ơn sức mạnh kết nối của văn hóa Traphaco; Cảm ơn Ban Lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ công nhân viên đã chủ động, sáng tạo, quyết tâm cao, tạo sức mạnh để vượt khó, hoàn thành xuất sắc các mục tiêu do Công ty đề ra. Cảm ơn niềm tin và sự cổ vũ động viên cùng những đóng góp của các Cổ đông và Nhà đầu tư.

KÍNH THƯA QUÝ VỊ,

Năm 2016, năm mở đầu cho kế hoạch 5 năm 2016 - 2020 của Traphaco. Với những lợi thế Traphaco đang nắm giữ: Một chiến lược phát triển bền vững gắn hiệu quả kinh tế với trách nhiệm xã hội và bảo vệ môi trường; Chiến lược “Con đường sức khỏe Xanh” - một chiến lược phù hợp với xu thế thời đại sẽ có sức mạnh to lớn từ sự ủng hộ của xã hội, cộng đồng; Một thương hiệu nổi tiếng gắn liền với uy tín và chất lượng; Một chuỗi giá trị với vùng nguyên liệu sạch - Công nghệ hiện đại thân thiện môi trường - Hệ thống phân phối được đánh giá vị thế số 1 thị trường dược phẩm Việt Nam; Một nền tảng tài chính vững mạnh và minh bạch; Một nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao đã và đang áp dụng hiệu quả các



công cụ quản trị tiên tiến; Một nền văn hóa doanh nghiệp “Hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết” hướng tới sự sáng tạo không ngừng và tính hiệu quả cao. Đây chính là những động lực lớn nhất, bền vững nhất cho các giá trị hữu hình và vô hình của Traphaco không ngừng phát triển.

Với những lợi thế trên, trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang hội nhập ngày càng sâu rộng, Traphaco có đủ điều kiện để hội nhập thành công, sẵn sàng tham gia chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu, tiếp nhận chuyển giao công nghệ, mở rộng thị trường, tăng cường hợp tác kinh doanh để mở rộng quy mô.

TẬP THỂ BAN LÃNH ĐẠO VÀ CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN CÔNG TY PHẢI CHUYỂN TỪ NHẬN THỨC THÀNH HÀNH ĐỘNG: “KẾ THỪA TRUYỀN THỐNG, GÁNH VÁC SỨ MỆNH, VỮNG BƯỚC TƯƠNG LAI”. CÓ NHƯ VẬY TẦM NHÌN ĐẾN NĂM 2020: “TRAPHACO TRỞ THÀNH DOANH NGHIỆP SỐ 1 NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM VỀ DOANH THU, LỢI NHUẬN, VỐN HÓA THỊ TRƯỜNG” SẼ TRỞ THÀNH HIỆN THỰC.

Biết đi đúng xu thế của thời đại; Biết khai thác lợi thế của doanh nghiệp, của đất nước; Biết nắm bắt cơ hội; Biết học hỏi và ứng dụng để sử dụng các công cụ quản trị tiên tiến trên thế giới; Biết tăng cường khả năng cạnh tranh bằng thương hiệu. Chúng tôi tin tưởng rằng Traphaco sẽ ngày càng phát triển mạnh mẽ.

KÍNH THƯA QUÝ VỊ,

Năm 2016 sẽ là năm Traphaco tiên phong đầu tư đổi mới công nghệ, tăng năng suất lao động. Đây sẽ là một năm mở đầu tốt đẹp cho kế hoạch 5 năm (2016 - 2020). Muốn vậy, ngoài sự hợp tác của Quý khách hàng, Quý cổ đông, nhà đầu tư thì tập thể Ban Lãnh đạo và cán bộ công nhân viên Công ty phải chuyển từ nhận thức thành hành động: “Kế thừa truyền thống, Gánh vác sứ mệnh, Vững bước tương lai”. Có như vậy tầm nhìn đến năm 2020: “Traphaco trở thành Doanh nghiệp số 1 ngành Dược Việt Nam về doanh thu, lợi nhuận, vốn hóa thị trường” sẽ trở thành hiện thực.

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

Xin trân trọng cảm ơn!

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

ThS. Vũ Thị Thuận

TRAPHACO VỚI CON ĐƯỜNG

SỨC KHỎE XANH

“CHIẾN LƯỢC “CON ĐƯỜNG SỨC KHỎE XANH” CỦA TRAPHACO ĐƯỢC THỰC THI VỚI NHỮNG KẾT QUẢ CÓ GIÁ TRỊ VỀ KINH TẾ, MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI. XUYỀN SUỐT CON ĐƯỜNG CỦA MÌNH, TRAPHACO KIẾN ĐỊNH MỤC ĐÍCH DUY NHẤT “SỨC KHỎE XANH CHO CỘNG ĐỒNG”, MỘT CHIẾN LƯỢC CÓ SỨC LAN TỎA MÃNH LIỆT VÀ LÂU DÀI, KHẲNG ĐỊNH QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY: VÌ MÔI TRƯỜNG XANH, VÌ SỨC KHỎE CỘNG ĐỒNG, VÌ SỰ PHỒN VINH CỦA ĐẤT NƯỚC.”





Chủ động

vùng dược liệu

Trong những năm qua, Traphaco chủ động xây dựng vùng nguyên liệu với 5 cây thuốc chủ lực: Đinh lăng, Actiso, Rau đắng đất, Bìm bìm biếc và Chè dây đạt chuẩn GACP-WHO. Khẳng định vai trò tiên phong trong Chiến lược quốc gia phát triển ngành dược Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, góp phần phát triển bền vững nền Y học cổ truyền Việt Nam.

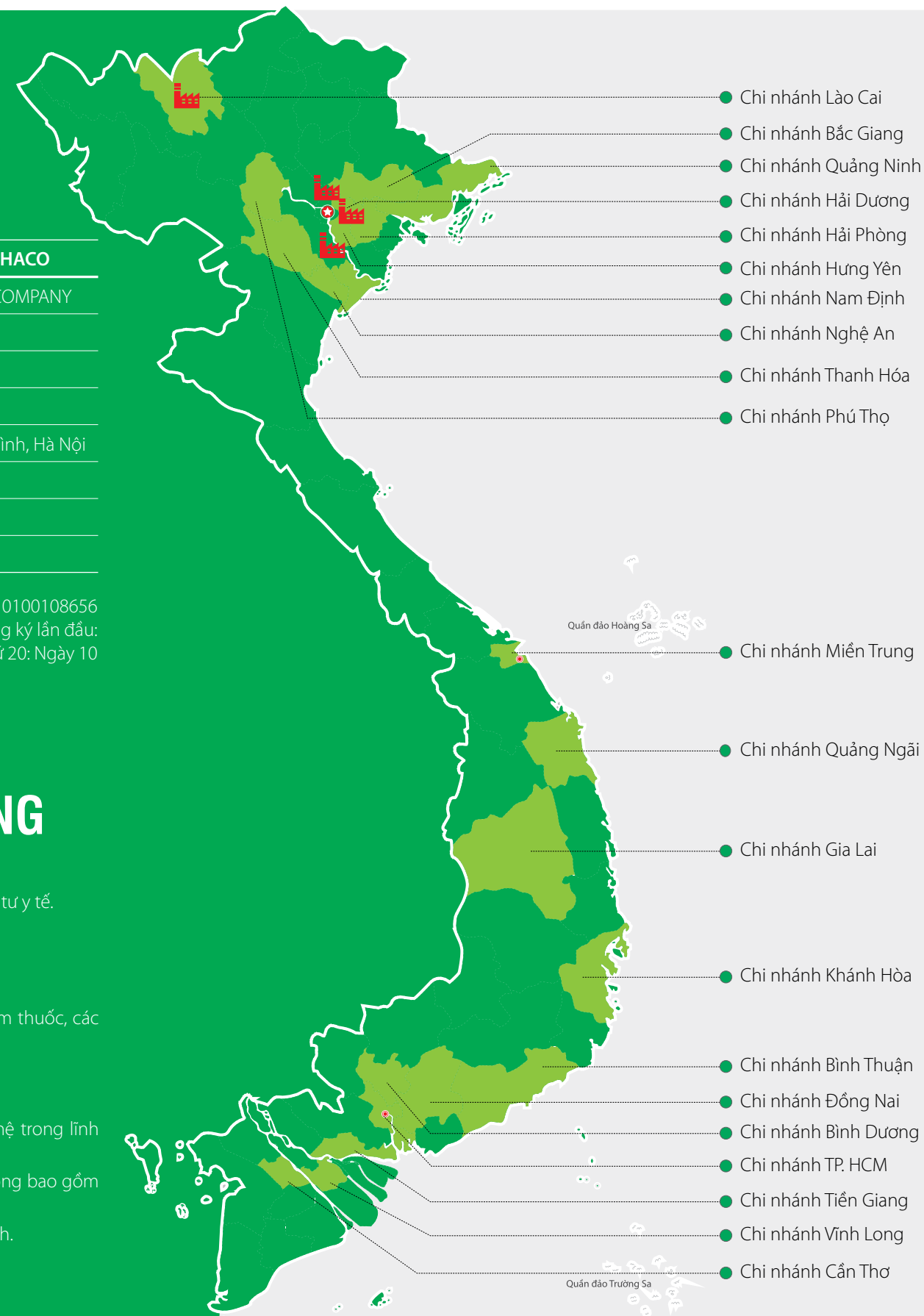
THÔNG TIN CHUNG

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

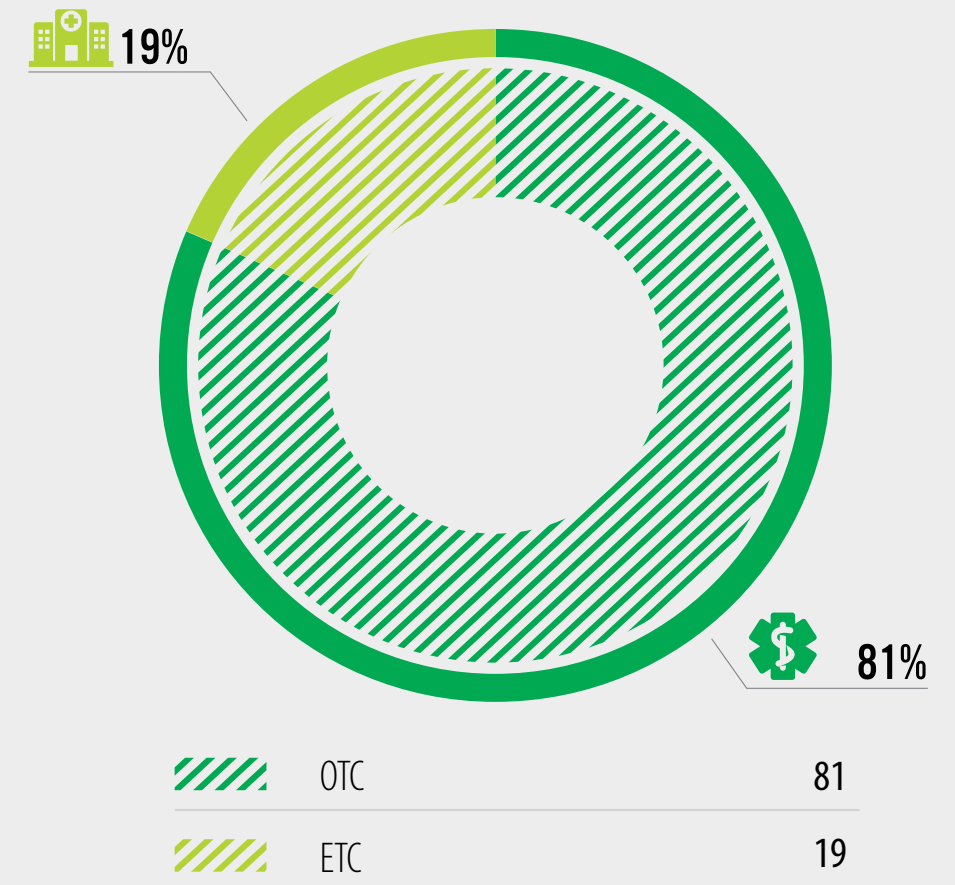
Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp với mã số 0100108656 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp. Đăng ký lần đầu: Ngày 24 tháng 12 năm 1999. Đăng ký thay đổi lần thứ 20: Ngày 10 tháng 06 năm 2014.

LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG

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



ĐỊA BÀN KINH DOANH



- NHÀ MÁY HOÀNG LIỆT**
Ngõ 15 đường Ngọc Hồi, Hoàng Mai, Hà Nội
- NHÀ MÁY TRAPHACO CNC**
Tân Quang, Văn Lâm, Hưng Yên
- NHÀ MÁY SẢN XUẤT DƯỢC VIỆT NAM**
Tân Quang, Văn Lâm, Hưng Yên
- NHÀ MÁY TRAPHACO SAPA**
Khu công nghiệp Đồng Phố Mới, Lào Cai

QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN



1972
Thành lập tổ sản xuất thuốc Ty Y tế Đường sắt.

1994
Xí nghiệp Dược phẩm Đường sắt (RAPHACO).

1998
Nhà máy sản xuất thuốc tại Phú Thượng - GMP đầu tiên ở miền Bắc.

2000
Đại Hội đồng cổ đông sáng lập, Traphaco trở thành 1 trong những doanh nghiệp được tiên phong cổ phần hóa.

2001
Đổi tên thành Công ty Cổ phần Traphaco, với mục đích kinh doanh đa ngành nghề, phù hợp với xu hướng nền kinh tế mới.

2002
Thành lập chi nhánh đầu tiên tại TP. Hồ Chí Minh. Thành lập Công ty TNHH Traphaco với hai thành viên: Traphaco và Công ty Dược Lào Cai.

2004
Khánh thành và đưa vào sử dụng Nhà máy sản xuất thuốc Hoàng Liệt - Hoàng Mai - Hà Nội.

2006
Thành lập chi nhánh miền Trung tại TP. Đà Nẵng.
Thành lập Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco (Traphaco CNC).

2007
Đã tiến hành IPO cổ phiếu ra công chúng.
Khánh thành Nhà máy Sản xuất thuốc Đông dược tại Văn Lâm - Hưng Yên theo tiêu chuẩn GMP-WHO.

2008
Ngày 26/11/2008, mã cổ phiếu TRA của Công ty chính thức giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM (HOSE).

2009
Traphaco được công nhận là thương hiệu nổi tiếng nhất Ngành dược Việt Nam.
Ra mắt Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa tại Lào Cai, Traphaco chính thức sở hữu 100% vốn.

2010
Traphaco vinh dự đón nhận danh hiệu Anh hùng Lao động do Đảng và Nhà nước trao tặng.
Là đơn vị duy nhất của Việt Nam nhận giải WIPO của tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới.

2011
Top 10 Doanh nghiệp tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội (giải Sao Vàng đất Việt).

2012
Kỷ niệm 40 năm Ngày truyền thống Công ty, đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhất.
Giải Vàng Chất lượng Quốc gia.

2013
TOP 10 Sao Vàng đất Việt, TOP 10 Doanh nghiệp tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội (giải Sao Vàng đất Việt). Giải thưởng Chất lượng Châu Á - Thái Bình Dương.

2014
Đạt Danh hiệu Ngôi sao thuốc Việt cho thương hiệu Traphaco và 05 sản phẩm của Công ty do Bộ Y tế bình chọn.
Giải thưởng Thương hiệu Quốc gia - Vietnam Value 2014.

2015
Top 10 Sản phẩm thương hiệu Việt tiêu biểu xuất sắc do Bộ Công Thương trao tặng cho sản phẩm Boganic.
Top 10 Doanh nghiệp Sao Vàng đất Việt tiêu biểu về trách nhiệm xã hội.
Giải Vàng Chất lượng Quốc gia.



QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ

 TRONG NHIỆM KỲ 2011 - 2015, CÔNG TY ĐÃ THỰC HIỆN 01 ĐỢT PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU THƯỜNG CHO CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN VÀ 01 ĐỢT PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU. TÍNH ĐẾN THỜI ĐIỂM HIỆN TẠI, VỐN ĐIỀU LỆ CÔNG TY LÀ 246.764.330.000 VNĐ.

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

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG CÔNG TY

Đối tượng	Hạn chế chuyển nhượng	Chuyển nhượng tự do	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	2	3	4=2+3	5
I. Cổ đông đặc biệt	0	1.671.987	1.671.987	6,78%
Hội đồng Quản trị	0	1.286.619	1.286.619	5,21%
Trong đó:				
- Trong nước	0	1.286.619	1.286.619	5,21%
- Nước ngoài	0	0	0	0
(không bao gồm phần đại diện của tổ chức)				
Ban Giám đốc (không bao gồm các Thành viên HĐQT)		285.360	285.360	1,16%
Ban Kiểm soát	0	26.152	26.152	0,11%
Kế toán trưởng	0	32.968	32.968	0,13%
Người được ủy quyền CBTT	0	40.888	40.888	0,17%
II. Cổ phiếu quỹ	0	3.133	3.133	0,03%
III. Công đoàn Công ty	0	22.995.753	23.001.316	93,2%
IV. Cổ đông khác	5.560	11.713.750	11.719.310	47,49%
1. Trong nước	5.560	2.796.109	2.801.669	11,35%
1.1 Cá nhân	5.560	1.951.563	1.957.123	7,93%
1.2 Tổ chức	0	8.917.641	8.917.641	36,14%
Trong đó Nhà nước:	0	8.801.496	8.801.496	35,67%
2. Nước ngoài	0	11.282.003	11.282.003	45,71%
2.1 Cá nhân	0	35.567	35.567	0,14%
2.2 Tổ chức	0	11.246.436	11.246.436	45,58%
TỔNG CỘNG:	5.560	24.670.873	24.676.433	100%

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

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

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 27/01/2016 của Công ty Cổ phần Traphaco.

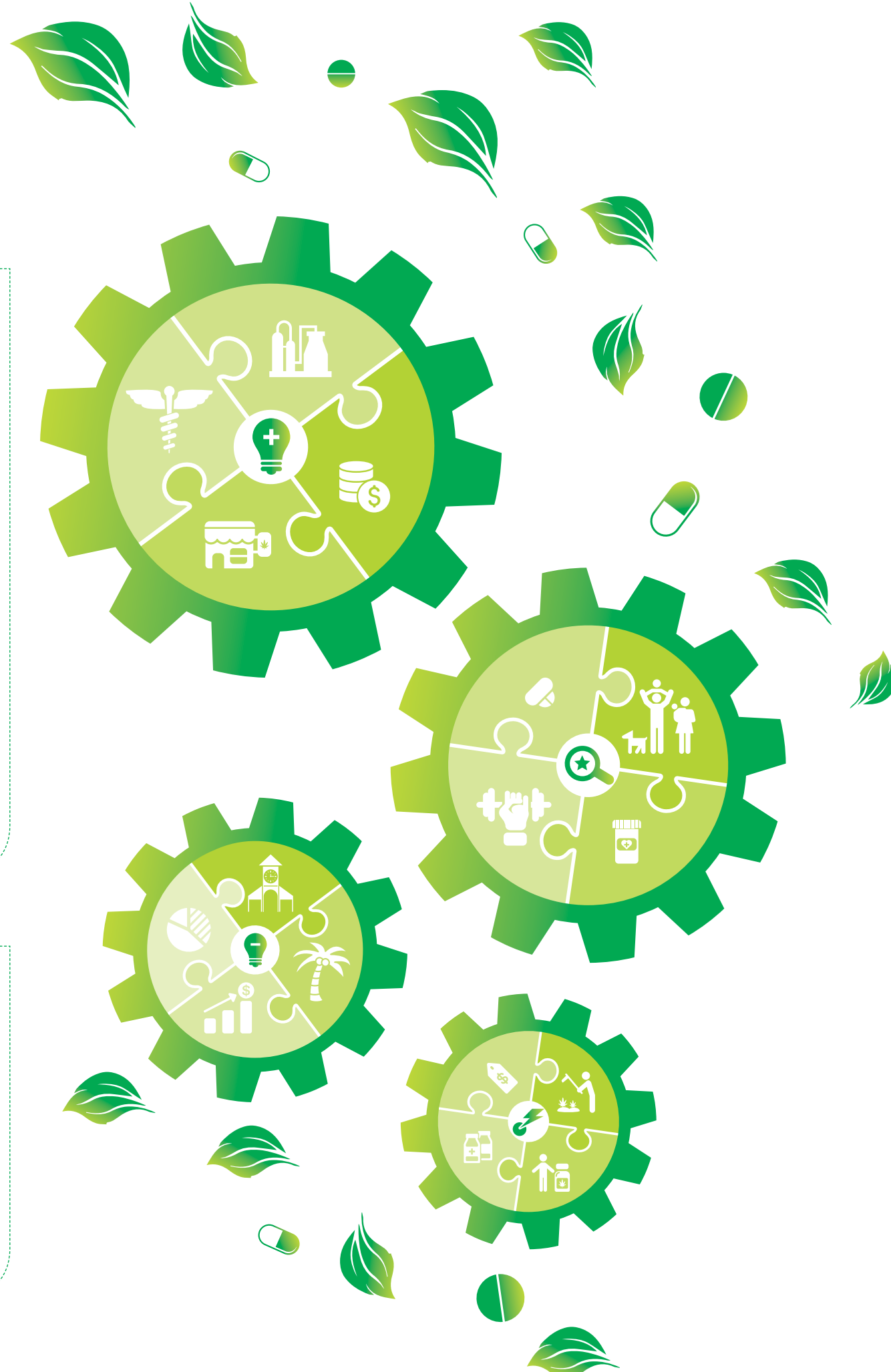
PHÂN TÍCH S.W.O.T

ĐIỂM MẠNH

- » Thương hiệu Traphaco là thương hiệu dược phẩm uy tín, được đánh giá là thương hiệu dẫn đầu trong việc phát triển các “sản phẩm Xanh”.
- » Năng lực sản xuất tốt: 02 nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP - WHO (gồm 01 nhà máy sản xuất thuốc từ dược liệu và 01 nhà máy sản xuất thuốc Tân dược); đa dạng dạng bào chế; sử dụng hơn 90% nguồn dược liệu trong nước.
- » Hệ thống phân phối mạnh, hiện đại, chuyên nghiệp với chính sách bán hàng đang được các nhà thuốc trên toàn quốc ủng hộ.
- » Công ty có năng lực tài chính mạnh, an toàn đảm bảo tài trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt là thực hiện dự án Nhà máy sản xuất Dược Việt Nam đúng tiến độ.
- » Năm 2015, năm “Phát triển văn hóa doanh nghiệp” tạo ra tinh thần làm việc tích cực của CBCNV, hướng đến mục tiêu phát triển chung của Công ty. Đây là nguồn lực mạnh mẽ đảm bảo thành công khi triển khai các dự án mới trong tương lai.

ĐIỂM YẾU

- » Thị trường miền Nam vẫn chưa đạt mức đóng góp doanh thu kỳ vọng mặc dù đây được coi là thị trường phát triển nhất trong nước.
- » Việc phát triển các vùng trồng dược liệu sạch chưa có doanh nghiệp nào làm trước đây. Do đó, việc phát triển các vùng dược liệu sạch tốn rất nhiều nguồn lực, đặc biệt là chi phí đào tạo và huấn luyện nhân dân tuân thủ quy trình trồng sạch.



CƠ HỘI

- » Sự nhận thức về chăm sóc sức khỏe của người dân tăng lên, ý thức phòng bệnh hơn chữa bệnh phù hợp thể mạnh sản phẩm của Traphaco.
- » Phát triển thêm các sản phẩm thuốc tại các nhà thuốc để tăng doanh thu và thị phần của Công ty trên cơ sở dữ liệu khách hàng của Công ty.
- » Việt Nam gia nhập TPP, nhiều cơ hội cho Traphaco trong hợp tác với các doanh nghiệp dược phẩm hàng đầu Thế giới để khai thác thế mạnh kênh phân phối.

THÁCH THỨC

- » Chú trọng để phát triển các sản phẩm thuốc có chất lượng vượt trội sẽ dẫn đến chi phí cao, Traphaco khó có thể cạnh tranh trong quá trình đấu thầu thuốc vào các cơ sở điều trị khi yếu tố cạnh tranh về giá là quan trọng và tiên quyết.
- » Việc duy trì thống nhất giá giữa các nhà thuốc giữ vai trò quan trọng đảm bảo cho thành công của chính sách bán hàng. Vì vậy, kiểm soát giá bán tại gần 22.000 khách hàng trên toàn quốc thường xuyên liên tục giữ vai trò quan trọng.

TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

Traphaco[®]



Đồng thuận

thêm gắn kết

Văn hoá của Traphaco là sự tâm huyết chia sẻ với cộng đồng; Cùng gắn kết để vượt qua những thách thức, quyết tâm và nghị lực trong công việc trên tinh thần: "Hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết"; Đam mê sáng tạo, đột phá thành công với niềm tin mãnh liệt: Traphaco sẽ trở thành "Doanh nghiệp dược phẩm số 1 Việt Nam".

CƠ CẤU TỔ CHỨC

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Hội đồng Quản trị: 07 thành viên

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

Ban Kiểm soát: 03 thành viên

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

CÁC PHÒNG, BAN: 11

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

Ban Tổng Giám đốc: 04 thành viên

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

Giám đốc phụ trách chuyên môn:

1. Bà Nguyễn Thị Hậu	Giám đốc Sản xuất
2. Ông Nguyễn Văn Bùi	Giám đốc Kinh doanh
3. Ông Nguyễn Duy Vinh	Giám đốc Xuất nhập khẩu

TỔ CHỨC CHÍNH TRỊ, CHÍNH TRỊ XÃ HỘI

Đảng bộ Công ty: Gồm 6 Chi bộ trực thuộc

Ông Trần Túc Mã	Bí thư Đảng bộ
Ông Nguyễn Huy Văn	Phó Bí thư

Công đoàn Công ty: Gồm 6 công đoàn bộ phận

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

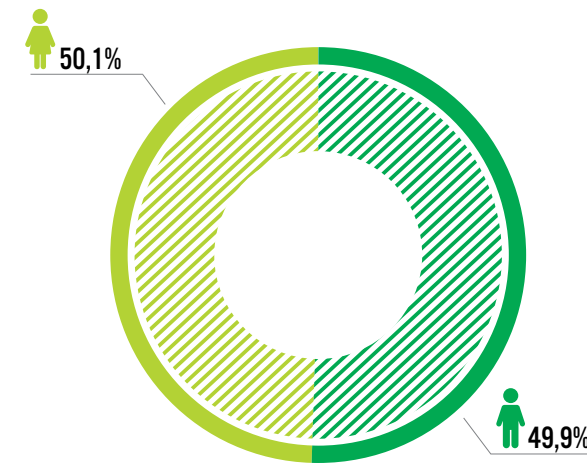
Đoàn TNCSHCM Traphaco: Gồm 7 chi đoàn trực thuộc

Bà Đỗ Thị Hạnh Lê	Bí thư
Ông Lê Minh Đức	Phó Bí thư
Bà Nguyễn Thị Bảo Vân	Phó Bí thư

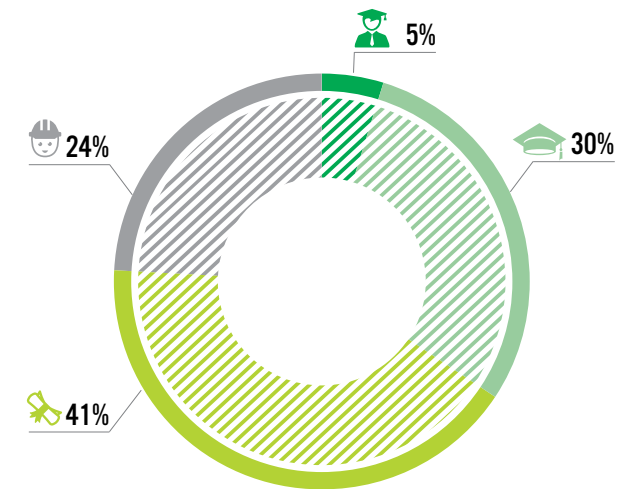
BÁO CÁO LAO ĐỘNG NĂM 2015

TỔNG SỐ LAO ĐỘNG **754** NGƯỜI

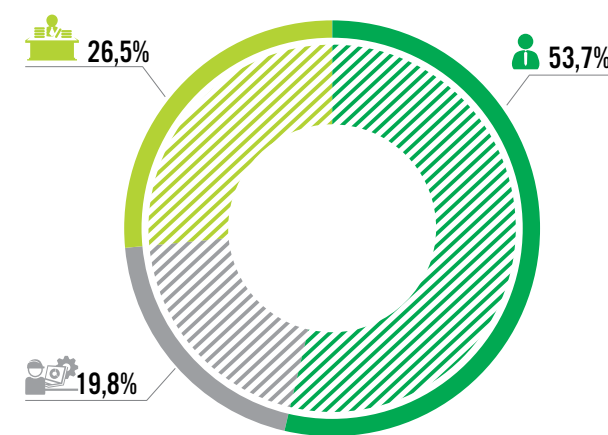
GIỚI TÍNH



TRÌNH ĐỘ



THEO KHỐI



Bổ nhiệm: 12 (02 Trưởng phòng; 03 Giám đốc chi nhánh; 07 Phụ trách kế toán)

Tuyển dụng: 54 (Khối kinh doanh: 39; Khối văn phòng: 13; Khối sản xuất: 02)

CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **100%**

CÔNG TY TNHH MTV TRAPHACO SAPA

Trụ sở: Tổ 9, Thị trấn Sapa, Huyện Sapa, Tỉnh Lào Cai
 Vốn điều lệ: **16.800.000.000 đồng**
 Tỷ lệ sở hữu của Traphaco: **100%**

Chức năng chính:

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



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **100%**

CÔNG TY TNHH TRAPHACO HƯNG YÊN

Trụ sở: Xã Tân Quang, Huyện Văn Lâm, Tỉnh Hưng Yên
 Vốn điều lệ: **150.000.000.000 đồng**
 Tỷ lệ sở hữu của Traphaco: **100%**

Chức năng chính: Sản xuất thuốc, hóa dược, dược liệu.



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **51%**

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

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

Chức năng chính:

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



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **58%**

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

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

Chức năng chính:

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



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **51%**

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

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

Chức năng chính:

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



Tỷ lệ sở hữu của Traphaco **43%**

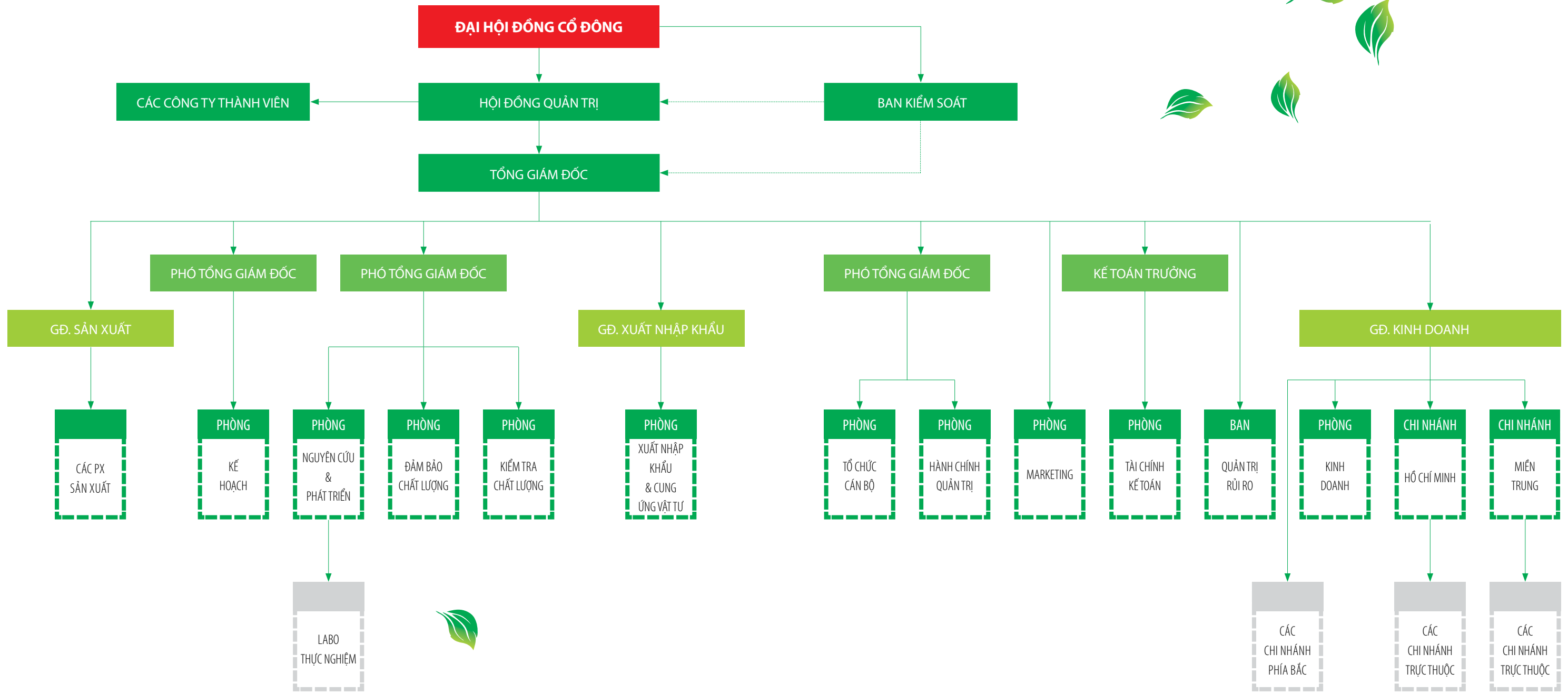
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC - VẬT TƯ Y TẾ QUẢNG TRỊ

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

Chức năng chính:

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

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC



Chú thích:

- : Chỉ đạo trực tiếp
- : Kiểm soát

GIỚI THIỆU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Bà VŨ THỊ THUẬN
Chủ tịch HĐQT

Năm sinh: 1956
Trình độ: Thạc sĩ Dược học
Thời gian gắn bó với Công ty: 36 năm
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 34 năm

Quá trình công tác:

- » 01/1980 - 01/1982: Cán bộ Kỹ thuật Xưởng Sản xuất Thuốc Đường Sắt.
- » 01/1982 - 4/1989: Quản đốc Phân xưởng, Phó Xưởng trưởng Xưởng SX Thuốc Đường Sắt.
- » 5/1989 - 10/1993: Phó Giám đốc Xí nghiệp Dược phẩm Đường sắt, Chủ tịch Công đoàn Công ty.
- » 10/1993 - 1/2000: Phó Giám đốc Công ty Dược thiết bị vật tư y tế Bộ Giao thông vận tải, Chủ tịch Công đoàn Công ty.
- » 01/2000 - 3/2003: Giám đốc Điều hành, Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 4/2003 - 5/2010: Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc công ty cổ phần Traphaco.
- » 5/2010 - 4/2011: Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 4/2011 - nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Traphaco.



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

Năm sinh: 1965
Trình độ: Thạc sĩ Dược học
Thời gian gắn bó với Công ty: 23 năm 7 tháng
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 18 năm 9 tháng

Quá trình công tác:

- » 3/1990 - 8/1992: Cán bộ Viện Kiểm nghiệm.
- » 9/1992 - 12/1993: Cán bộ Xí nghiệp Đường Sắt Hà Nội.
- » 01/1994 - 4/1997: Cán bộ Công ty Dược TBVT YT GTVT.
- » 5/1997 - 11/2000: Phó phòng Kiểm tra Chất lượng Công ty Dược TBVT YT GTVT
- » 11/2000 - 02/2003: Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Traphaco
- » 3/2003 - 12/2004: Ủy viên HĐQT, Trưởng Ban Kiểm soát, Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Traphaco
- » 01/2005 - 3/2006: Ủy viên HĐQT, Trưởng Ban Kiểm soát, Phó Giám đốc Phụ trách Kinh doanh Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 4/2006 - 5/2010: Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Kinh doanh.
- » 5/2010 - 4/2011: Bí thư Đảng ủy, Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Kinh doanh.
- » 4/2011 - nay: Bí thư Đảng ủy, Phó Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc Công ty cổ phần Traphaco.



Ông NÔNG HỮU ĐỨC
Ủy viên HĐQT, Giám đốc CTCP Traphaco tại TP. HCM

Năm sinh: 1971
Trình độ: Dược sĩ Đại học, Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh
Thời gian gắn bó với Công ty: 21 năm
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 14 năm

Quá trình công tác:

- » 1994 - 2000: Nhân viên Phòng Kinh doanh Công ty Dược TBVT YT GTVT.
- » 2000 - 2001: Nhân viên phòng Nghiên cứu & Phát triển Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 2001 - 2002: Quản lý bộ phận bán hàng tại TP. Hồ Chí Minh, Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 2002 - 2008: Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Traphaco tại TP. Hồ Chí Minh.
- » 2008 - nay: Ủy viên HĐQT, Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Traphaco tại TP. Hồ Chí Minh.



Bà NGUYỄN THỊ LAN
Ủy viên HĐQT, kiêm Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1967
Trình độ: Dược sĩ Đại học
Thời gian gắn bó với Công ty: 23 năm 3 tháng
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 20 năm

Quá trình công tác:

- » 01/1993 - 12/1994: Dược sĩ Đại học, nhân viên phân xưởng Thuốc mỡ Xí nghiệp DP Đường Sắt.
- » 01/1994 - 12/1995: Dược sĩ Đại học, nhân viên phân xưởng Thuốc mỡ Công ty Dược TBVT YT GTVT.
- » 01/1996 - 12/1997: Quản đốc phân xưởng Thuốc nước Công ty Dược TBVT YT GTVT.
- » 01/1998 - 12/1999: Phó phòng Kế hoạch kinh doanh Công ty Dược TBVT YT GTVT.
- » 01/2000 - 10/2000: Phó phòng Kế hoạch kinh doanh Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 11/2000 - 12/2006: Trưởng phòng Kế hoạch chung Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 01/2007 - 4/2011: Trưởng phòng Kế hoạch Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 4/2011 - 8/2014: Ủy viên HĐQT, Trưởng phòng Kế hoạch Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 8/2014 - nay: Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco.



Ông TRẦN MẠNH HỮU
Ủy viên Hội đồng Quản trị

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

Quá trình công tác:

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



Ông LÊ TUẤN
Ủy viên Hội đồng Quản trị

Năm sinh: 1984
Trình độ: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- » 2007 - 2009: Chuyên viên phân tích Tập đoàn Macquarie, Chi nhánh New York, Hoa Kỳ.
- » 2009 - 4/2011: Chuyên viên tư vấn đầu tư cao cấp Công ty Quản lý Quỹ Mekong Capital.
- » 4/2011 - nay: Chuyên viên tư vấn đầu tư cao cấp Công ty Quản lý Quỹ Mekong Capital.

Bà TRẦN TUỆ TRI
Ủy viên Hội đồng Quản trị

Năm sinh: 1974
Trình độ: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, chuyên ngành Marketing.

Quá trình công tác:

- » 7/1996 - 3/2009: Giám đốc Marketing Beauty Asean, Công ty P&G Vietnam and Asia.
- » 3/2009 - 9/2009: Giám đốc Điều hành Masan Cosumer.
- » 01/2010 - 12/2010: Giám đốc Công ty Tri Long.
- » 01/2011 - 11/2012: Giám đốc Marketing Samsung Việt Nam.
- » 01/2012 - nay: Phó Chủ tịch Unilever Asia & Vietnam.
- » 9/2014 - nay: Cố vấn cao cấp Công ty TNHH Tư vấn Mekong Capital.

GIỚI THIỆU BAN KIỂM SOÁT VÀ BAN ĐIỀU HÀNH



Bà PHẠM THỊ THANH DUYÊN

Trưởng Ban Kiểm soát, Trưởng phòng Hành chính Quản trị

Năm sinh: 1974

Trình độ: Thạc sĩ Dược học, Cử nhân Kinh tế
Thời gian gắn bó với Công ty: 18 năm
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 14 năm

Quá trình công tác:

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



Bà ĐỖ KHÁNH VÂN

Ủy viên Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1981

Trình độ: Cử nhân Tài chính doanh nghiệp

Quá trình công tác:

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



Bà NGUYỄN THỊ LƯƠNG THANH

Ủy viên Ban Kiểm soát

Năm sinh: 1978

Trình độ: Cử nhân Tài chính kế toán

Quá trình công tác:

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



Ông TRẦN TỨC MÃ

Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

» Xem phần giới thiệu Hội đồng Quản trị



Bà NGUYỄN THỊ LAN

Ủy viên HĐQT, kiêm Phó Tổng Giám đốc

» Xem phần giới thiệu Hội đồng Quản trị



Bà HOÀNG THỊ RƯỢC

Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1962

Trình độ: Thạc sĩ QTKD, Dược sĩ Đại học
Thời gian gắn bó với Công ty: 32 năm 5 tháng
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 15 năm 4 tháng

Quá trình công tác:

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



Ông NGUYỄN HUY VĂN

Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1967

Trình độ: Thạc sĩ Dược học, Cử nhân Luật
Thời gian gắn bó với Công ty: 21 năm 8 tháng
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 20 năm 7 tháng

Quá trình công tác:

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



Ông ĐINH TRUNG KIÊN

Kế toán trưởng, Trưởng phòng Tài chính Kế toán

Năm sinh: 1973

Trình độ: Cử nhân Kinh tế, Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh
Thời gian gắn bó với Công ty: 21 năm 4 tháng
Kinh nghiệm quản lý tại Công ty: 11 năm 2 tháng

Quá trình công tác:

- » 12/1994 - 01/2005: Nhân viên phòng Tài chính kế toán Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 01/2005 - 12/2007: Phó phòng Tài chính kế toán Công ty Cổ phần Traphaco.
- » 01/2008 - nay: Kế toán trưởng, trưởng phòng Tài chính kế toán Công ty Cổ phần Traphaco.

14
TỶ ĐỒNG

TỔNG CHI QUỸ KHEN THƯỞNG PHÚC LỢI NĂM 2015

Với nhu cầu phát triển không ngừng của xã hội hiện nay, thị trường lao động đang dần chuyển sang xu hướng chú trọng đến hiệu quả công việc, trong khi đó nền tảng quan trọng để nâng cao hiệu quả công việc phụ thuộc rất lớn vào chiến lược phát triển và gìn giữ nhân tài.

CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

NGUỒN NHÂN LỰC ĐƯỢC COI LÀ NGUYÊN KHÍ CỦA DOANH NGHIỆP. TẠI TRAPHACO, TẤT CẢ NGƯỜI LAO ĐỘNG ĐỀU CÓ TRÁCH NHIỆM HỌC TẬP NÂNG CAO TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN NGHIỆP VỤ ĐỂ THEO KỊP SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY.

CHÍNH SÁCH LƯƠNG, THƯỞNG, PHÚC LỢI

Với nhu cầu phát triển không ngừng của xã hội hiện nay, thị trường lao động đang dần chuyển sang xu hướng chú trọng đến hiệu quả công việc, trong khi đó nền tảng quan trọng để nâng cao hiệu quả công việc phụ thuộc rất lớn vào chiến lược phát triển và

gìn giữ nhân tài. Điều này rất cần thiết không chỉ cho các công ty đa Quốc gia mà cho cả các doanh nghiệp Việt Nam hiện đang cạnh tranh gay gắt để có được đội ngũ nhân viên giỏi chuyên môn và đồng hành gắn bó lâu dài cùng doanh nghiệp. Ý thức được điều

này, Traphaco luôn coi các giải pháp về phúc lợi cho người lao động là một phần không thể thiếu trong chiến lược gìn giữ, phát triển nhân tài, gia tăng năng lực cạnh tranh và sẵn sàng đưa vị thế thương hiệu Traphaco lên một tầm cao mới.

Năm 2015, với chính sách bán hàng mới và quyết liệt trong việc triển khai công cụ quản lý đánh giá hiệu quả công việc theo KPI, Traphaco đã đưa mọi hoạt động của doanh nghiệp được vận hành theo đúng mục tiêu mà lãnh đạo yêu cầu, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Nhờ đó, việc làm, thu nhập của CBCNV được đảm bảo, chế độ lương, thưởng cho CBCNV đáp ứng đầy đủ, kịp thời. Thu nhập bình quân của người lao động tăng 10% so với năm 2014, giúp ổn định đời sống và tạo động lực làm việc cho người lao động yên tâm công tác.

Bên cạnh đó, Công ty đã tổ chức nhiều hoạt động phong trào thi đua, khen thưởng nhằm động viên, khuyến khích kịp thời cho người lao động hăng say làm việc, cống hiến, quyết tâm thực hiện thành công mục tiêu của Công ty: Hợp tác trong

công việc - Chia sẻ về lợi ích, cam kết các mục tiêu - Thực hiện mọi cam kết. Tổ chức chương trình thi đua "Phát triển văn hóa doanh nghiệp" thu hút 100% tập thể tham gia: với tổng số 200 chương trình đăng ký, 187 chương trình được duyệt tham gia, 180 chương trình báo cáo, 45 chương trình lọt vào vòng chung khảo, 20 chương trình đạt giải, tổng giá trị giải thưởng, hỗ trợ trên 01 tỷ đồng. Tổ chức bình chọn 20 cá nhân xuất sắc tiêu biểu trong năm để biểu dương, trao thưởng một chuyến tham quan học tập tại Bali - Indonesia và Singapore. Tổ chức nhiều hoạt động phong trào văn nghệ thể thao: hội diễn văn nghệ, giải bóng đá, giải tennis nhằm nâng cao đời sống tinh thần cho CBCNV, tạo động lực làm việc cho người lao động.

Tại Traphaco, các chế độ phúc lợi đối với người lao động luôn được

đảm bảo: Bồi dưỡng độc hại tại chỗ; Chế độ xăng xe, điện thoại; Chế độ chống nóng; Chế độ chăm sóc đặc biệt cho CBCNV nữ; Chế độ nghỉ mát; Chi thưởng ngày Lễ, Tết cho CBCNV; Tặng quà cho cán bộ là con thương binh, liệt sĩ; Tổ chức tặng quà cho các cháu thiếu nhi nhân dịp Tết Trung thu, 01/6; Duy trì tổ chức lễ tuyên dương khen thưởng cho các cháu con CBCNV có thành tích học tập khá, giỏi... Tổng chi quỹ khen thưởng phúc lợi năm 2015 là 14 tỷ đồng.

Với các hoạt động nêu trên, một mặt Traphaco đã mang lại những giá trị tinh thần to lớn cho người lao động, giúp người lao động yên tâm làm việc và gắn bó lâu dài cùng Công ty. Mặt khác tạo nên một nét văn hóa đặc trưng của một thương hiệu luôn quan tâm sâu sắc đến đời sống của CBCNV.

CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG (TIẾP THEO)

CHÍNH SÁCH ĐÀO TẠO, HUẤN LUYỆN

Nguồn nhân lực được coi là nguyên khí của doanh nghiệp. Tại Traphaco, tất cả người lao động đều có trách nhiệm học tập nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ để theo kịp sự phát triển của Công ty.

Người lao động trong diện được tạo điều kiện học tập nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ được phân chia thành các trường hợp sau:

- » Trường hợp được cử đi học Đại học và trên Đại học tập trung, trong thời gian học sẽ được hưởng các chế độ:

- » Thanh toán lương cơ bản.
- » Được đóng 100% Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm thất nghiệp.
- » Hỗ trợ học phí tùy theo thâm niên công tác.
- » Trường hợp học hệ vừa học vừa làm sẽ được tạo điều kiện về thời gian, hỗ trợ kinh phí theo quy định.
- » Các trường hợp được cử đi học các lớp chuyên môn, nghiệp vụ ngắn ngày theo đề nghị hoặc

theo yêu cầu của Tổng Giám đốc Công ty sẽ được thanh toán theo quy định của Công ty.

Năm 2015, Công ty đã tổ chức 78 khóa đào tạo và thực hiện đào tạo cho 2.558 lượt người (trung bình 3,5 lượt đào tạo/người), ưu tiên đào tạo về văn hóa doanh nghiệp, đào tạo sản phẩm, kỹ năng bán hàng... Ngoài ra, Công ty còn cử cán bộ tham gia các khóa đào tạo do các đơn vị có uy tín trong và ngoài nước tổ chức, với các chương trình đào tạo xuyên suốt toàn hệ thống trong việc thực hiện mục tiêu hướng tới khách hàng của Công ty.

CHĂM SÓC SỨC KHỎE

Chăm sóc sức khỏe cho người lao động là trách nhiệm của doanh nghiệp, đồng thời đây cũng là giải pháp đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực, góp phần hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, đảm bảo an toàn trong lao động.

Năm 2015, Traphaco thực hiện chăm sóc sức khỏe ban đầu cho 1.544 lượt người và tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho 678 người, chiếm 96% tổng số CBCNV toàn Công ty. Ngoài chế độ Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm thất nghiệp bắt buộc được Công ty thực hiện đầy đủ, đúng quy định, Công ty còn mua bảo hiểm thân thể cho CBCNV. Tháng 12/2015, Công ty đã ban hành quy định về trợ cấp ốm đau, thai sản, tai nạn,... cho CBCNV.



2.558

LUỢT NGƯỜI

THỰC HIỆN ĐÀO TẠO

Năm 2015, Công ty đã tổ chức 78 khóa đào tạo và thực hiện đào tạo cho 2.558 lượt người (trung bình 3,5 lượt đào tạo/người) ưu tiên đào tạo về văn hóa doanh nghiệp, đào tạo sản phẩm, kỹ năng bán hàng...

ĐẢM BẢO AN TOÀN LAO ĐỘNG, AN TOÀN SẢN XUẤT

Việc đảm bảo môi trường lao động lành mạnh an toàn, giảm thiểu và ngăn ngừa các nguy cơ gây tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp là một trong những yêu cầu quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của lao động xã hội. Năm 2015, tất cả các văn phòng, nhà máy, phân xưởng sản xuất của Traphaco đều thực hiện quán triệt tinh thần "đẩy mạnh công tác an toàn lao động, vệ sinh lao động trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế", từ đó đã tạo sự chuyển biến tích cực, nâng cao nhận thức trách nhiệm của người sử dụng lao động và ý thức của

người lao động trong việc thực hiện công tác đảm bảo an toàn lao động, an toàn sản xuất nhằm giảm thiểu tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp, góp phần ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh của Traphaco nói riêng và sự phát triển nền kinh tế đất nước nói chung.

Năm 2015, công tác an toàn lao động, an toàn sản xuất được Traphaco thực hiện thông qua các hoạt động cụ thể sau:

- » Cấp phát bảo hộ lao động: 02 bộ/người/năm.

- » Thanh khiết môi trường: 02 lần/năm, 04 lần tự thanh khiết phun và rắc Cloramin B tại hệ thống thoát nước thải, khu vệ sinh.
- » Kiểm định môi trường: 01 lần/năm.
- » Quan trắc môi trường: 02 lần/năm.
- » Kiểm định an toàn điện, các thiết bị máy móc, trang bị bổ sung thiết bị cho sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư.
- » Tổ chức đào tạo thường xuyên về GPs an toàn lao động, vệ sinh lao động.

THỰC HIỆN QUY CHẾ DÂN CHỦ

» Ban hành Quy chế Hội nghị Người lao động, Quy chế đối thoại nơi làm việc; Xây dựng quy định tổ chức hiều, hỉ trong Công ty; Đặc biệt, Công ty đã ban hành Sổ tay nhân viên, đây có thể nói là cuốn cẩm nang về giá trị cốt lõi, giá trị văn hóa của Công ty, cũng như phổ biến cho người lao động biết những quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của mình khi đứng trong hàng ngũ Traphaco, để từ đó có niềm tin sâu sắc về Công ty, có thêm động lực

làm việc, tăng năng suất lao động, gia tăng giá trị cho Công ty và bồi đắp văn hóa Traphaco.

» Thông báo hàng tháng kết quả hoạt động SXKD, việc thực hiện các chính sách có liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người lao động. Thường xuyên trao đổi thống nhất với tổ chức công đoàn về mục tiêu, định hướng chiến lược của doanh nghiệp và các biện pháp thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ năm 2015.

» Tổ chức tốt việc thương lượng tập thể, Hội nghị Người lao động theo quy định. Tổng kết công tác SXKD năm, báo cáo, thảo luận việc thực hiện Thỏa ước lao động tập thể, việc sử dụng quỹ khen thưởng phúc lợi, sửa đổi thỏa ước lao động tập thể. Đại diện các bộ phận thảo luận, đề xuất kiến nghị và nêu rõ tại Hội nghị lãnh đạo Công ty để đưa ra phương án giải quyết cụ thể những vấn đề thắc mắc, đề xuất kiến nghị của người lao động.

TRAPHACO - THƯƠNG HIỆU NỔI TIẾNG VIỆT NAM

BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

207

Traphaco



Đồng lợi cùng thịnh vượng

Bứt phá ngoạn mục trên thị trường dược phẩm Việt Nam, Traphaco đã thành công khi xây dựng mô hình tương tác hiệu quả khi làm hài hoà lợi ích giữa Traphaco-Nhà thuốc/nhà phân phối/ và Người dân qua nguyên tắc kinh doanh riêng: “Thành tín, đồng lợi, cùng phát triển” nhằm “chia sẻ lợi ích với bạn hàng, gia tăng gắn kết”.

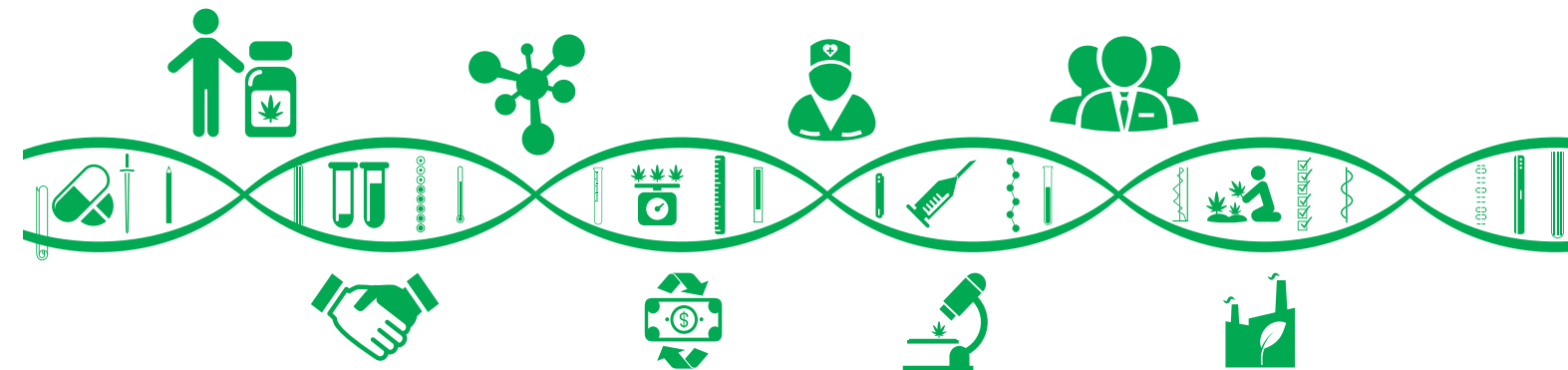
BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2011 - 2015



22.000

KHÁCH HÀNG BÁN LẺ

Traphaco đã trở thành doanh nghiệp dược niêm yết lớn thứ 2 về doanh thu và lợi nhuận, có chuỗi giá trị hoàn thiện, thương hiệu mạnh, hệ thống phân phối rộng khắp cả nước qua 20 chi nhánh, 03 công ty con phân phối, bán hàng trực tiếp tới gần 22.000 khách hàng bán lẻ.



BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM KỲ 2011 - 2015

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NHIỆM KỲ 2011 - 2015

Kết quả nổi bật đạt được

- » Nhiệm kỳ 5 năm 2011 - 2015, đánh dấu những bước đi đột phá trong quá trình phát triển của Công ty Cổ phần Traphaco. Từ một doanh nghiệp đứng thứ 5 trong số các doanh nghiệp dược niêm yết tại thời điểm bắt đầu nhiệm kỳ 2011, Traphaco đã trở thành doanh nghiệp dược niêm yết lớn thứ 2 về doanh thu và lợi nhuận, có chuỗi giá trị hoàn thiện, thương hiệu mạnh, hệ thống phân phối rộng khắp cả nước qua 20 chi nhánh, 03 công ty con phân phối, bán hàng trực tiếp tới gần 22.000 khách hàng bán lẻ.
- » Trong 5 năm vừa qua, Traphaco là doanh nghiệp có mức tăng trưởng bình quân doanh thu, lợi nhuận được trên sàn: tương ứng với 18,1% doanh thu, 22,1% lợi nhuận. Traphaco đã tăng hơn 2,3 lần về doanh thu; 3,1 lần về lợi nhuận, vốn hóa thị trường của doanh nghiệp cũng tăng hơn 4 lần.
- » Thành công tăng trưởng về quy mô và vị thế của Traphaco đạt được trên nền tảng bền vững, thể hiện qua:
 - i. Thương hiệu nổi tiếng; chất lượng sản phẩm luôn được đảm bảo, có uy tín cao và được vinh danh bằng các giải thưởng trong và ngoài nước.
 - ii. Chuỗi giá trị hoàn thiện và được kiểm soát từ vùng trồng nguyên liệu theo chuẩn quốc tế GACP, nhà máy sản xuất công nghệ cao, thương hiệu mạnh và hệ thống phân phối chủ động.
 - iii. Chính sách bán hàng kiểm soát chặt chẽ giá, giao hàng kịp thời và chăm sóc chu đáo khách hàng bán lẻ, giảm thiểu công nợ và vốn lưu động.

- iv. Nền tảng tài chính vững mạnh nhất qua 5 năm. Từ một doanh nghiệp vẫn còn phải đi vay đầu nhiệm kỳ, tới thời điểm 31/12/2015, Traphaco có trạng thái tiền mặt ròng (tiền mặt trừ nợ vay) lên tới 345 tỷ, chiếm 27% tổng tài sản.
- v. Chuẩn bị về năng lực sản xuất cho tương lai với dự án nhà máy mới ở Hưng Yên trên 4,6 ha đất, công nghệ tiên tiến theo tiêu chuẩn mới nhất, có thể sản xuất những dòng sản phẩm mới, có hàm lượng giá trị gia tăng cao. Nhà máy mới đang được xây dựng, dự kiến sẽ hoàn thành trong năm 2016 và sẽ nâng gấp đôi năng lực sản xuất của Traphaco.

Một số hoạt động nổi bật:

- » **Xây dựng, quảng bá và bảo vệ thương hiệu:** Năm 2013, Traphaco đã xác định chiến lược

“Con đường sức khỏe Xanh” nhằm đón bắt nhu cầu chăm sóc sức khỏe của cộng đồng, khẳng định các giá trị mà Traphaco theo đuổi. Đó là, tạo ra sản phẩm dược an toàn hiệu quả, sử dụng nguồn nguyên liệu thân thiện với môi trường. Từ đó, xây dựng hình ảnh của Traphaco là hiện thân của chuỗi “giá trị Xanh”, là thương hiệu cam kết phát triển bền vững, vì cộng đồng và bảo vệ môi trường.

- » **Mua bán và Sáp nhập:** Traphaco đã tìm kiếm cơ hội, đàm phán, liên tiếp thành công về M&A tại 04 công ty hoạt động trong ngành dược phẩm. Trong đó, có 03 công ty phân phối và 01 công ty sản xuất.

- » **Quản trị xây dựng kênh phân phối:** Hệ thống phân phối của Công ty đã có thay đổi mạnh mẽ trong nhiệm kỳ, từ chỗ chủ yếu là bán buôn với số lượng khách

hàng hạn chế, chuyển sang bán lẻ, mở rộng số lượng nhà thuốc. Traphaco là doanh nghiệp dược đầu tiên thực hiện chính sách bán hàng nhằm gia tăng lợi nhuận, được sự ủng hộ của gần 22.000 khách hàng trên toàn quốc với các hoạt động dịch vụ hỗ trợ bán hàng chuyên nghiệp và hiện đại.

- » **Quản trị tài chính:** Thể hiện khả năng vượt trội trong quản trị dòng tiền và vốn lưu động thông qua việc giám sát chặt chẽ hàng tồn kho và ưu tiên thu hồi công nợ. Vòng quay hàng tồn kho tăng 1 vòng (2,7 vòng năm 2010 lên 3,9 vòng năm 2015), tốt nhất trong các công ty dược trên sàn (dưới 3,1 vòng); Vòng quay nợ phải thu tăng từ 3,6 vòng lên 7,8 vòng; Vốn lưu động tăng gấp 2 lần so với năm 2010, TRA nằm trong số các công ty dược có vốn lưu động lớn nhất hiện nay.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)



- » **Quản trị nhân sự:** Năng suất lao động tăng cao do Traphaco ứng dụng tiến bộ kỹ thuật, công nghệ thông tin vào sản xuất, kinh doanh, sử dụng công cụ KPI quản trị hệ thống phù hợp với đặc thù doanh nghiệp, tạo nên tính tuân thủ cao. Trong suốt nhiệm kỳ, nhân lực Công ty chỉ tăng 5% (tổng lao động đầu năm 2011 là 717 người, cuối năm 2015 có 754 người).
- » **Nghiên cứu phát triển:** Khẳng định vị thế số 1 về Đông dược, tiên phong đi đầu trong các hoạt động phát triển thuốc từ dược liệu có chất lượng cao. Traphaco đã triển khai xây dựng mô hình phát triển dược bền vững. Đến nay, đã có 05 dược liệu Đinh lăng, Rau đắng đất, Actiso, Bìm bìm biếc và Chè dây được Bộ Y tế cấp Chứng nhận đạt chuẩn GACP - WHO.
- » **Văn hóa doanh nghiệp:** Hàng năm, Công ty phát động các phong trào thi đua gắn với "Thông điệp năm của Traphaco" để mỗi phòng ban, mỗi cá nhân trong doanh nghiệp hoàn thiện cách thức tổ chức hoạt động, tác phong làm việc cho phù hợp với mục tiêu chung của Công ty.
- » **Hoạt động của các nhà máy:**
 - » **Nhà máy Hoàng Liệt:** Tuân thủ tuyệt đối các quy trình sản xuất theo nguyên tắc của GMP - WHO; Tích hợp hệ thống ISO - GPs. Hợp lý hóa việc sử dụng nhà xưởng, trang thiết bị, nhân lực, vật tư, năng lượng tiêu hao đảm bảo chất lượng và số lượng sản phẩm nhằm tăng năng suất lao động, giảm giá thành sản phẩm, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, tăng cao sản lượng các dây chuyền.
- » **Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco:** Đã hoàn thành các thủ tục tăng vốn điều lệ lên 1,5 lần (từ 63.135.720.000 đồng lên 94.703.570.000 đồng); Hoàn thành đăng ký niêm yết cổ phiếu Công ty trên thị trường chứng khoán UPCOM; Hoàn thành tái đánh giá GMP - WHO lần 2; Đánh giá giám sát tích hợp ISO 9001 và ISO 14001.
- » **Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa:** Duy trì diện tích, phát triển dược liệu theo tiêu chuẩn GACP - WHO. Năm 2014, được cấp Giấy Chứng nhận Quyền sử dụng 7.666 m² đất tại KCN Đông Phố Mới, tỉnh Lào Cai. Năm 2015, đã hoàn thành nhà máy chiết xuất và đưa vào hoạt động tháng 12/2015.

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NHIỆM KỲ 2011 - 2015

Doanh thu và lợi nhuận của Traphaco (Theo BCTC công ty mẹ đã kiểm toán)

STT	Chỉ tiêu	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Doanh thu thuần Công ty mẹ	859	1.067	1.339	1.414	1.329	1.678
	<i>Tăng trưởng</i>		24%	25%	6%	-6%	26%
1.1	Hàng sản xuất & PPĐQ	615	789	996	1.116	1.074	1.346
	<i>Tăng trưởng</i>		28%	26%	12%	-4%	25%
1.2	Hàng nhập khẩu ủy thác	244	278	343	298	255	332
	<i>Tăng trưởng</i>		14%	23%	-13%	-14%	30%
2	Lợi nhuận Công ty mẹ	66,2	90,7	112,4	136,8	133,0	180
	<i>Tăng trưởng</i>		37%	24%	22%	-3%	36%
3	Tỷ lệ lợi nhuận/DT thuần	8%	9%	8%	10%	10%	11%
4	Tỷ lệ lợi nhuận/ DT hàng sản xuất	11%	12%	11%	12%	12%	13%

- » Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu thuần của Công ty mẹ tăng từ 8% năm 2010 lên 11% năm 2015 nhờ Traphaco đã thực hiện tốt công tác quản trị doanh nghiệp, cơ cấu sản phẩm, chính sách giá...
- » Năm 2014, tuy cả 2 chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận đều giảm (tăng trưởng âm) nhưng lại đóng vai trò cột mốc quan trọng với việc áp dụng chính sách bán hàng mới, tạo tiền đề cho cú bật tăng trưởng của năm 2015.

Hoạt động mua bán sáp nhập (M&A)

Traphaco tham gia góp vốn tại 6 công ty, bao gồm 5 công ty con và 1 công ty liên kết.

STT	Công ty	Vốn điều lệ	Thời điểm mua vốn	Tổng mức đầu tư	Tỷ lệ sở hữu
I.	Công ty con				
1	Công ty CP Dược - Vật tư Y tế Đắk Lắk	19,4 tỷ	2011	19,3	58%
2	Công ty CP Công nghệ cao Traphaco	94,7 tỷ	2012	71,3	51%
3	Công ty CP Dược - Vật tư Y tế Thái Nguyên	4,3 tỷ	2013	17,0	51%
4	Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa	16,8 tỷ	2013	13,5	100%
5	Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên	150 tỷ	2015		100%
II.	Công ty liên kết				
1	Công ty CP Dược - Vật tư Y tế Quảng Trị	2,93 tỷ	2012	4,4	43%

Cổ tức, giá cổ phiếu, vốn hóa thị trường

- » Tháng 9/2013, Công ty đã thực hiện 01 đợt phát hành cổ phiếu theo tỷ lệ 1:1, nâng vốn điều lệ từ 123.398.240.000 đồng lên 246.764.330.000 đồng.
- » Công ty đã thực hiện chi trả cổ tức từ 20 - 30%/năm.
- » Sau 5 năm, giá vốn của Traphaco tăng gấp 04 lần so với đầu nhiệm kỳ.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)

Thị phần, vị thế

- » Theo Báo cáo của IMS đến hết Quý 4/2015 thị phần của Traphaco chiếm 1% tổng thị trường dược phẩm Việt Nam, nằm trong 20 Công ty có doanh thu đứng đầu thị trường dược phẩm (Leading Corporation). Trong nhóm hàng OTC, thị phần của Traphaco chiếm 2,9% và xếp thứ 3 về doanh thu.
- » Traphaco có 2 sản phẩm đứng đầu nhóm tác dụng: các thuốc về thần kinh (Hoạt huyết dưỡng não - Cebraton); thuốc về gan mật (Boganic). Hoạt huyết dưỡng não và Boganic đều nằm trong Top 20 Dược phẩm OTC có doanh thu đứng đầu thị trường (Leading OTC Product) - Boganic xếp thứ 4, Hoạt huyết dưỡng não xếp thứ 13.

Vòng quay hàng tồn kho, nợ phải thu, vốn lưu động (Theo BCTC hợp nhất đã kiểm toán)

Đơn vị: Số vòng quay

TT	Chỉ tiêu	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Vòng quay hàng tồn kho	2,7	2,6	2,7	3,5	3,5	3,9
	Ngày hàng tồn kho	134,7	141,4	136,1	104,2	103,0	93,4
2	Vòng quay các khoản phải thu	3,6	4,2	5,1	6,2	7,1	7,8
	Ngày phải thu	102,0	86,9	71,1	59,3	51,2	46,7
3	Vốn lưu động	263,0	251,0	262,8	441,0	542,0	620,0

Giải thưởng và danh hiệu được tôn vinh

Danh hiệu cấp Nhà nước: Huân chương Lao động hạng Nhất (2012).	Giải thưởng Chất lượng quốc tế Châu Á - Thái Bình Dương (2013).
Giải Nhất VIFOTEC cho công trình: "Nghiên cứu sản xuất thuốc bổ gan giải độc Boganic từ dược liệu Việt Nam" (2011).	Giải Vàng Chất lượng Quốc gia (2012, 2015).
Giải thưởng Chất lượng quốc tế do tổ chức BID trao tặng (2012).	Danh hiệu Thương hiệu Quốc gia - Vietnam Value (2012, 2014).
Giải thưởng Doanh nghiệp quốc tế tốt nhất và Nhà quản lý xuất sắc do Hiệp hội Kinh doanh Châu Âu trao tặng (2013).	Top 10 Sản phẩm thương hiệu Việt tiêu biểu xuất sắc do Bộ Công Thương trao tặng cho sản phẩm Boganic.
Top 50 Công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam do tạp chí Forbes bình chọn.	Top 10 Doanh nghiệp Sao Vàng đất Việt tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội (2011, 2013, 2015).

Đánh giá việc thực hiện nhiệm vụ của Ban Điều hành nhiệm kỳ 2011 - 2015

Những điểm đã làm được trong nhiệm kỳ

Để đạt được những thành quả như trên, có thể nói, phần lớn là do định hướng đúng đắn của Ban Lãnh đạo Công ty theo từng năm, cùng với sự triển khai quyết liệt, đồng lòng và kỷ luật của các bộ phận chức năng trong Công ty. Có thể tổng kết các cột mốc chính sách chiến lược của Traphaco trong nhiệm kỳ 2011 - 2015 như sau:



BƯỚC 1: Hoàn thiện chuỗi giá trị

Dự án lớn đầu tiên đầu nhiệm kỳ của Ban Lãnh đạo là nâng tỷ lệ sở hữu ở Công ty Traphaco Công nghệ cao (CNC) lên mức chi phối 51%. Đây là bước đi quan trọng trong việc hoàn thiện chuỗi giá trị của Traphaco, giúp Traphaco nâng cao hiệu quả

sản xuất, tăng tỷ suất lợi nhuận gộp của Công ty.

Song hành với việc nâng tỉ lệ sở hữu ở CNC, Công ty cũng tiếp tục triển khai dự án GreenPlan phát triển vùng trồng, gắn kết với người

nông dân. Traphaco là doanh nghiệp tiên phong trong việc xây dựng và phát triển vùng trồng dược liệu sạch, đến nay Traphaco đã được Bộ Y tế công nhận vùng trồng của 05 dược liệu đạt chuẩn GACP-WHO.

BƯỚC 2: Tiếp tục phát triển mạnh hệ thống phân phối

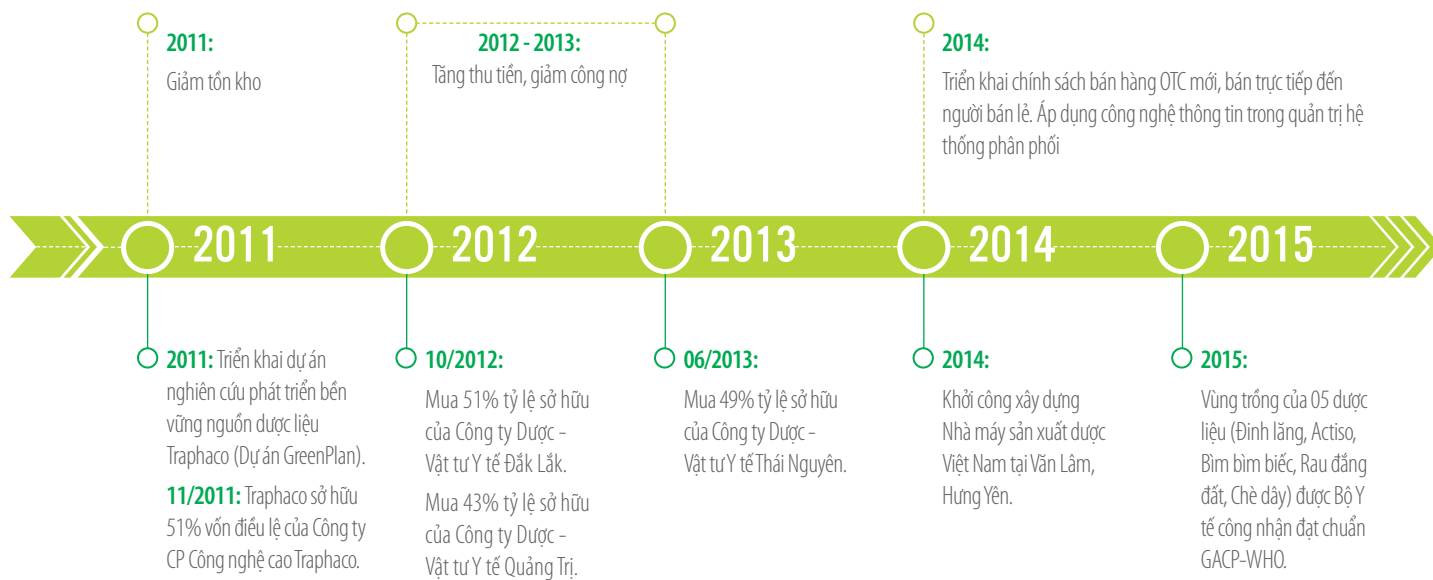
Phát triển hệ thống phân phối bằng việc mở chi nhánh tại các tỉnh là chiến lược đặt ra từ nhiệm kỳ 2006 - 2010, sang đến nhiệm kỳ 2011 - 2015, quyết sách của HĐQT và Ban Giám đốc là tiếp tục triển khai mạnh mẽ bao gồm mở chi nhánh và thông qua mua bán sáp nhập các công ty dược ở tỉnh do Nhà nước thoái vốn. Chiến

lược này đã được triển khai một cách quyết liệt và kiên định qua từng năm. Kết quả là qua 5 năm, Traphaco đã mở thêm 14 chi nhánh, nâng tổng số chi nhánh lên 20. Traphaco cũng thực hiện thành công 3 thương vụ M&A thân thiện để trở thành cổ đông chiến lược và chi phối tại 03 doanh nghiệp dược ở tỉnh là Công ty CP

Dược - Vật tư Y tế Đắk Lắk, Công ty CP Dược - Vật tư Y tế Quảng Trị; Công ty CP Dược - Vật tư Y tế Thái Nguyên.

Có được hệ thống phân phối rộng khắp là cơ sở để Traphaco có thể phủ hàng tốt hơn, quản lý khách hàng trực tiếp và quản lý vốn lưu động hiệu quả hơn.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)



BƯỚC 3: Nâng cao hiệu quả quản trị dòng tiền và vốn lưu động

Hiểu được tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả quản trị dòng tiền trong tăng trưởng quy mô, ngay từ những năm đầu nhiệm kỳ, Ban Lãnh đạo Traphaco đã ưu tiên mục tiêu quản trị dòng tiền, coi đó như là một KPI chủ chốt như tăng trưởng doanh thu, lợi

nhuận. Quá trình nâng cao hiệu quả dòng tiền và vốn lưu động cũng được Traphaco thực hiện qua từng bước:

- » 2011: Giảm tồn kho.
- » 2012 - 2013: Tăng thu tiền, giảm công nợ.

- » 2014: Triển khai chính sách bán hàng, yêu cầu trả tiền ngay, điều tiết doanh thu hàng tháng, cho phép đồng bộ giữa sản xuất, bán hàng và thu tiền.

BƯỚC 4: Nâng cao hiệu quả hệ thống phân phối bằng việc triển khai chính sách bán hàng OTC mới

Có thể khẳng định rằng chính sách bán hàng OTC mới là điểm nhấn đột phá của cả nhiệm kỳ 2011 - 2015. Nếu như xây dựng chính sách bán hàng thể hiện tầm nhìn chiến lược của Ban Lãnh đạo Công ty trong việc đón bắt xu thế thị trường, thì việc thực hiện chính sách bán hàng thành công thể hiện sự dũng cảm và kiên định của tập thể Ban Lãnh đạo và người lao động. Với chính sách bán hàng mới, Traphaco đã thay đổi lớn trong cách tiếp cận thị trường:

- » Chuyển từ bán qua nhà bán buôn sang bán trực tiếp cho khách hàng bán lẻ. Nếu như trước đây, hơn 60% doanh thu Traphaco qua các nhà bán buôn thì đến nay hơn 80% doanh thu đến từ bán trực tiếp cho khách hàng bán lẻ.
- » Traphaco trực tiếp chăm sóc khách hàng bán lẻ, thu tiền luôn, bán đồng giá tới người tiêu dùng.

- » Tập trung vào thị trường OTC là thị trường có mức tăng trưởng cao.

Chính sách bán hàng mới đã giải quyết cơ bản và bền vững những

vấn đề cốt lõi của thị trường như: (i) đảm bảo nguyên tắc đồng lợi giữa khách hàng và doanh nghiệp; (ii) ổn định giá sản phẩm, nâng cao niềm tin của người tiêu dùng; (iii) quản lý trực tiếp khách hàng bán lẻ và (iv) nâng cao hiệu quả quản trị vốn lưu động. Ngoài việc tăng doanh thu hàng sản xuất của Traphaco, chính sách bán hàng OTC mới cũng mở ra những hướng kinh doanh mới như trở thành nhà phân phối độc quyền của các doanh nghiệp dược phẩm hàng đầu thế giới.

Tồn tại

Ngoài những kết quả đạt được trên đây, Traphaco vẫn có những tồn tại đồng thời là cơ hội trong nhiệm kỳ tới:

- » Cơ cấu doanh thu vẫn phụ thuộc vào một số sản phẩm chủ lực. Việc

phát triển ra thị trường các sản phẩm mới, các sản phẩm tiềm năng chưa đạt được kết quả kỳ vọng.

- » Thị trường miền Nam vẫn chưa đạt mức đóng góp kỳ vọng (40% tổng doanh thu) mặc dù thị trường miền Nam vẫn được

coi là thị trường được phát triển nhất trong nước.

- » Chi phí bán hàng và chi phí quản lý gia tăng cùng với việc tăng trưởng quy mô và thay đổi phương thức bán hàng. Do đó, tỷ suất lợi nhuận chưa được tối ưu hóa.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2015

BÁO CÁO THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2015

Năm 2015, Công ty Cổ phần Traphaco đã có được một năm đạt kết quả sản xuất kinh doanh xuất sắc. Traphaco trở thành một trong những doanh nghiệp có tốc độ tăng trưởng cao nhất ngành. Khẳng định là doanh nghiệp dẫn đầu ngành dược về hệ thống phân phối hiện đại và hiệu quả.

STT	Chỉ tiêu Nghị quyết	Thực hiện	So với kế hoạch	So với năm 2014
1	Tổng doanh thu 1.860 tỷ	1.974 tỷ	106%	120%
	» Hàng sản xuất và độc quyền phân phối: 1.330 tỷ	1.339 tỷ	101%	123%
	» Hàng NKUT và BLVT: 230 tỷ	332 tỷ	144%	130%
	» Doanh thu từ các công ty con: 300 tỷ	303 tỷ	101%	99,3%
2	Lợi nhuận sau thuế: 190 tỷ	180 tỷ	95%	123,3%
3	Thu nhập người lao động tăng 10% so với năm 2014	Thu nhập người lao động tăng 10%		
4	Thành lập thêm 04 chi nhánh trong hệ thống phân phối	Đã thành lập thêm 05 chi nhánh trong hệ thống phân phối: Tiền Giang, Phú Thọ, Bình Dương, Bắc Giang, Hưng Yên		
5	Triển khai KPI thành công trong toàn Công ty	Đã triển khai KPI thành công trong toàn Công ty		
6	Trả thù lao cho HĐQT và BKS	Thực hiện theo đúng Nghị quyết ĐHĐCĐ 2015		

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán

CÁC CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu Công ty	Doanh thu		Lợi nhuận		So với năm 2014	
		2014	2015	2014	2015	Doanh thu	Lợi nhuận
1	Traphaco CNC	299,5	323,1	31,7	34,2	108%	108%
2	Traphaco Sapa	36,6	43,5	1,5	1,5	119%	100%
3	Đắk Lắk	361,8	296	9,8	6,6	82%	67%
4	Thái Nguyên	62,2	88,6	1	2,8	142%	280%
5	Quảng Trị	46,9	44,5	0,38	0,5	95%	132%

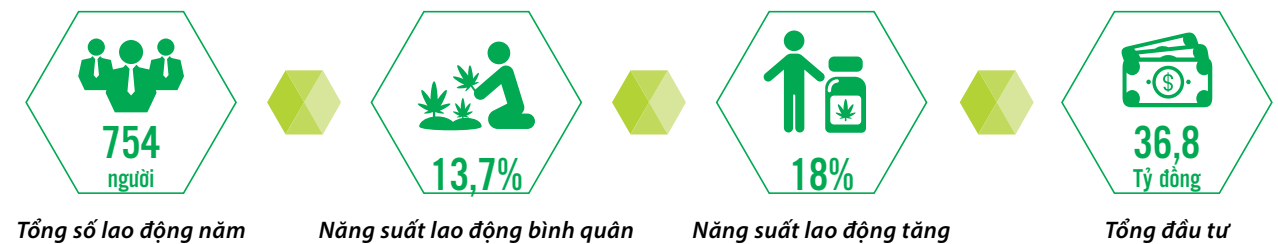
Nguồn: Báo cáo tài chính riêng

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)



345
TỶ ĐỒNG
SỐ DƯ TIỀN MẶT

Công tác thu hồi công nợ năm 2015 tốt hơn so với năm 2014, đặc biệt là ở khối kinh doanh. Ngày thu tiền bình quân của khối kinh doanh giảm từ 35 ngày năm 2014 xuống 30 ngày trong năm 2015. Nhờ đó, tình hình tài chính của Công ty đang ở mức mạnh nhất trong 5 năm qua với số dư tiền mặt ở mức 345 tỷ đồng.



QUẢN TRỊ NHÂN LỰC

- » Tổng số lao động năm 2015: 754 người (tăng 1,75% so với năm 2014). Tuyển dụng mới: 54 người (khối kinh doanh 39 người, khối văn phòng 13 người, khối sản xuất 02 người). Thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo về văn hóa doanh nghiệp, đào tạo sản phẩm, kỹ năng bán hàng...
- » Sử dụng quỹ tiền lương, quỹ khen thưởng phúc lợi hiệu quả, kịp thời, tạo động lực làm việc cho người lao động. Năng suất lao động bình quân năm 2015 tăng 13,7% so với năm 2014, thu nhập CBCNV tăng 10%.

QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG, SẢN XUẤT

- » Các hoạt động quản lý chất lượng được tăng cường, giám sát chặt chẽ và duy trì thực

hiện đúng theo tiêu chuẩn GPs của WHO (GMP, GSP, GLP, GDP), tiêu chuẩn ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 và 5S KAIZEN của Nhật Bản.

- » Tăng cường các biện pháp quản lý chất lượng đối với nguyên liệu đầu vào.
- » Triển khai thực hiện KPI chính thức từ tháng 07/2015, Công ty đã áp dụng hiệu quả công cụ KPI trong việc kiểm soát và hợp tác, phối hợp thực hiện giữa các phòng ban để đạt các mục tiêu doanh nghiệp đề ra.
- » Hợp lý hóa việc sử dụng nhà xưởng, trang thiết bị, nhân lực, vật tư, năng lượng tiêu hao đảm bảo chất lượng và số lượng sản phẩm giúp năng suất lao động tăng 18%; giảm giá thành sản phẩm 2,6% so với năm 2014.

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ - QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH

Các hoạt động đầu tư

- » Tăng vốn điều lệ tại Công ty Traphaco Sapa từ 6.700.000.000 đồng lên 16.800.000.000 đồng.
- » Tăng tỷ lệ sở hữu tại Công ty Dược - Vật tư Y tế Thái Nguyên từ 49% lên 51%.
- » Xây dựng nhà máy tại Dự án Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên:
- » Tổng đầu tư năm 2015: 36,8 tỷ. Đã thực hiện 9 gói thầu trên tổng số 14 gói thầu tại Dự án. Tất cả các gói thầu được thực hiện đúng tiến độ, đảm bảo hoàn thiện vào Quý II/2016.
- » Gói thầu thiết bị sản xuất đã được thực hiện, dự kiến tháng 07/2016 sẽ lắp đặt và chạy thử.

- » Đã thực hiện việc khảo sát và ký hợp đồng mua máy móc thiết bị cho các dây chuyền: sản xuất thuốc nhỏ mắt tự động, thuốc nước, thuốc mỡ, nang mềm, thuốc viên.
- » Tổng giá trị đã giải ngân trong năm 2015: 36,8 tỷ.

Nâng cấp hệ thống phân phối

Nâng cấp phần mềm hệ thống phân phối đáp ứng nhu cầu quản trị nhằm gia tăng năng suất lao động của người bán hàng và khả năng bán hàng.

Đầu tư mua đất và xây dựng cho chi nhánh: Phú Thọ, Gia Lai, Tiền Giang, Bắc Giang.

Bổ sung phương tiện vận tải cho khối kinh doanh, đáp ứng nhu cầu lưu thông hàng hóa của Công ty.

QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH

- » Công tác thu hồi công nợ năm 2015 tốt hơn so với năm 2014, đặc biệt là ở khối kinh doanh. Ngày thu tiền bình quân của khối kinh doanh giảm từ 35 ngày năm 2014 xuống 30 ngày trong năm 2015. Nhờ đó, tình hình tài chính của Công ty đang ở mức mạnh nhất trong 5 năm qua với số dư tiền mặt ở mức 345 tỷ đồng.
- » Tăng cường quản trị rủi ro, tích cực thu hồi công nợ: Phối hợp với công ty thị trường TNS giám sát việc thực hiện chính sách bán hàng mới; Kiểm tra, quản lý tiền hàng ở các tỉnh; Chi trả chiết khấu; Hỗ trợ về mặt pháp lý trong các hợp đồng ký kết với khách hàng.

CÔNG TÁC NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI

Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

- » Nghiên cứu, cải tiến 24 sản phẩm, triển khai sản xuất 12 sản phẩm cải tiến, bàn giao mới 02 sản phẩm.
- » Xây dựng phương án marketing triển khai ra thị trường 03 sản phẩm mới (Traflu, Feritonic, Tobramycin): Doanh thu đạt 16,5 tỷ đồng.

Dự án GreenPlan: Xây dựng mô hình phát triển dược liệu bền vững. Tháng 08/2015, Công ty đã được Bộ Y tế cấp Chứng nhận thêm 01 vùng thu hái và bảo tồn tự nhiên Chè dây (nguyên liệu sản xuất sản phẩm Ampelop) đạt chuẩn GACP - WHO.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)



Phát triển các sản phẩm có cơ hội ra thị trường

- » Công ty đã lựa chọn 22 sản phẩm trong danh mục của Công ty, tập trung phát triển sản phẩm có cơ hội thị trường nhằm tăng số lượng nhà thuốc và góp phần tăng trưởng doanh thu các mặt hàng. Doanh thu năm 2015 đạt 353 tỷ/Kế hoạch 350 tỷ, tăng trưởng của toàn nhóm hàng là 59% (tăng trưởng chung nhóm hàng OTC là 41%). Có nhiều sản phẩm đạt tăng trưởng cao như: Tottri 73%, Nước súc miệng T-B fresh 288%, Methorphan bao phim: 306%...
- » Năm 2015, ghi nhận một hướng phát triển mới cho Công ty khi Traphaco chính thức ký kết hợp đồng phân phối sản phẩm với Sandoz (thuộc Tập đoàn Novartis). Kết quả sau 1 quý triển khai, Traphaco đã phủ sản phẩm Sandoz tới hơn 7.000 khách hàng trên toàn quốc.

QUẢN TRỊ HỆ THỐNG PHÂN PHỐI

VỀ KÊNH PHÂN PHỐI

- » Thành lập và đưa vào hoạt động 05 chi nhánh: Phú Thọ, Tiền Giang, Bình Dương, Bắc Giang, Hưng Yên, nâng tổng số chi nhánh bán hàng lên 20 chi nhánh (gồm 01 chi nhánh tại Lào Cai giao cho Công ty TNHH Traphaco Sapa). Bên cạnh đó, Công ty cũng đã bổ sung chức năng chi nhánh Nghệ An chịu trách nhiệm phân phối hàng tại 04 tỉnh: Quảng Trị, Quảng Bình, Hà Tĩnh, Nghệ An.
- » Thực hiện nghiêm túc chính sách bán hàng hệ thống nhà thuốc. Năm 2015, doanh thu OTC tăng trưởng 41% so với năm 2014.
- » Năm 2015, Công ty đã tổ chức xây dựng lại kênh bán hàng OTC và quản lý bán hàng tại miền Trung, miền Nam. Thị trường miền Trung, miền Nam đã đi vào hoạt động hiệu quả.

Hoạt động chăm sóc khách hàng

- » Năm 2015, Công ty đã đẩy mạnh công tác mở rộng thêm các khách hàng nhằm phát triển doanh số bán hàng cũng như góp phần đảm bảo sự thành công của chính sách bán hàng hệ thống nhà thuốc. Đến 31/12/2015, tổng số khách hàng ký hợp đồng với Công ty là gần 22.000 khách hàng, tăng 20% so với năm 2014.
- » Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện chính sách của khách hàng thông qua việc phối hợp với hệ thống giám sát độc lập của TNS kiểm tra hơn 120.000 lượt khách hàng trên toàn quốc.
- » Tổ chức 16 đợt tri ân khách hàng, hội nghị khách hàng tại 13 tỉnh với hơn 2.400 khách mời. Tặng quà cho hơn 16.000 khách hàng, mời khách hàng đi du lịch HongKong, Dubai...



- » Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, bố trí phương tiện, bổ sung nhân sự trong công tác giao hàng tới khách hàng trong vòng 24 giờ.

THỊ PHẦN, THƯƠNG HIỆU VÀ VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Xây dựng, quảng bá và bảo vệ thương hiệu

- » Xây dựng hình ảnh "thương hiệu Xanh" dẫn đầu trong cả nước, với chuỗi giá trị Xanh, cam kết về chất lượng sản phẩm, dẫn đầu ngành dược về hệ thống phân phối hiện đại và hiệu quả.
- » Công ty đã thực hiện hoạt động truyền thông tích hợp: Truyền hình, VOV, Digital Marketing, tài trợ sự kiện, tư vấn trực tuyến... cho các sản phẩm: Boganic, Cebraton, Tottri tạo dựng niềm tin của khách hàng về chất lượng

sản phẩm và uy tín thương hiệu Traphaco.

- » Trong năm 2015, đã tổ chức 311 Hội thảo - Hội nghị tư vấn sức khỏe trên toàn quốc với các chuyên đề chăm sóc sức khỏe khác nhau.

Văn hóa doanh nghiệp

- » Thông điệp của năm kết thúc nhiệm kỳ, năm 2015 "Phát triển văn hóa doanh nghiệp", tập trung vào chủ đề: "Hợp tác trong công việc - Chia sẻ về lợi ích - Cam kết các mục tiêu - Thực hiện mọi cam kết" với mục tiêu tất cả các cá nhân, bộ phận trong toàn hệ thống Traphaco đều hiểu về hoạt động của Công ty, thống nhất một mục tiêu, hợp tác tạo ra sức mạnh tổng hợp, là đòn bẩy đưa Công ty phát triển mạnh mẽ trong nhiệm kỳ tới.

- » Chương trình thi đua thu hút 100% tập thể tham gia: tổng số 200 chương trình đăng ký, 20 chương trình đạt giải, giá trị tiền thưởng trên 01 tỷ đồng. Có nhiều chương trình mang lại giá trị cao cho Công ty. Trong đó, giải Nhất thuộc về chương trình "Triển khai KPI trong công tác quản lý doanh nghiệp".

- » Hoạt động hướng tới Ngày truyền thống Công ty: Tổ chức bình chọn 20 cá nhân xuất sắc tiêu biểu trong năm để biểu dương, trao thưởng một chuyến tham quan học tập tại Bali - Indonesia và Singapore; Tổ chức nhiều hoạt động phong trào văn nghệ thể thao hướng đến mục tiêu xây dựng văn hóa doanh nghiệp, nâng cao tinh thần hợp tác giữa các phòng ban/cá nhân trong Công ty như: Hội thi "Gắn kết khỏe tài", giải bóng đá, giải tennis nhằm nâng cao đời sống tinh thần cho CBCNV, tạo động lực làm việc cho người lao động.

Gắn kết LÀ VĂN HÓA TRAPHACO



Các chương trình thi đua hướng đến thực hiện “Thông điệp năm” dần đã trở thành một hoạt động được mong chờ và không thể thiếu trong các hoạt động thường niên của Traphaco.

Trong suốt nhiệm kỳ, chương trình thi đua đều hướng đến mục tiêu mang tính đột phá của năm như: “Vượt lên chính mình” - năm 2012; “Chống lãng phí vì sự phát triển doanh nghiệp và quyền lợi của CBCNV” - năm 2013; “Traphaco hướng tới khách hàng” - năm 2014. Qua những chương trình thi đua, đã định hướng xây dựng mục tiêu của các phòng ban bộ phận, các cá nhân phù hợp với mục tiêu chung của Công ty, sáng tạo ra những giá trị mới.

Năm 2015, năm cuối cùng thực hiện mục tiêu Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ 2011 – 2015, tiếp tục kế thừa những kết quả đạt được trong việc thực hiện chính sách bán hàng mới năm 2014, quyết tâm thực

hiện hệ thống KPI có hiệu quả. Đảng ủy Công ty phát động chương trình thi đua “Phát triển văn hóa doanh nghiệp” để mỗi cá nhân, bộ phận luôn: “Hợp tác trong công việc; Chia sẻ về lợi ích; Cam kết các mục tiêu và Thực hiện mọi cam kết”.

Mục đích của chương trình “Phát triển văn hóa doanh nghiệp” là tất cả các cá nhân, bộ phận trong toàn hệ thống Traphaco hiểu về hoạt động của Công ty, thống nhất một mục tiêu, hợp tác tạo ra sức mạnh tổng hợp, đưa Công ty phát triển mạnh mẽ. Được phát động từ tháng 02/2015, Ban tổ chức đã nhận được trên 200 chương trình đăng ký. Qua nhiều vòng chấm điểm nghiêm ngặt, tháng 10/2015, Hội đồng đánh giá đã lựa chọn ra 20 chương trình xuất sắc nhất để trao giải tại Lễ kỷ niệm Ngày truyền thống Công ty.

Ngoài các chương trình thi đua, Traphaco duy trì truyền thống quan

tâm chăm lo đến người lao động, không chỉ bằng tiền lương thu nhập, mà còn quan tâm tới các hoạt động chăm sóc tinh thần cho toàn thể CBCNV thông qua các hoạt động phong trào của Công đoàn, Đoàn thanh niên trong Công ty.

Các hội thi, hoạt động văn hóa thể thao, cũng như các chương trình thi đua đã mang lại nhiều giá trị cho Công ty và người lao động. Đồng thời cũng là dịp để tập thể Công ty cùng nhìn lại những giá trị mà Traphaco đang có, trân trọng hơn những thành quả của các thế hệ đi trước. Các hoạt động xây dựng và phát triển văn hóa góp phần đưa các thành viên của Traphaco xích lại gần nhau, có ý thức cam kết và gắn bó hơn với Công ty. Chất keo gắn kết này sẽ giúp Traphaco trở thành một khối thống nhất, vững bước tương lai với mục tiêu trở thành doanh nghiệp số 1 ngành Dược Việt Nam.

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH NHIỆM KỲ 2011 - 2015

VỀ DOANH THU, TRONG VÒNG 5 NĂM, CÔNG TY TĂNG TỪ 860 TỶ NĂM 2010 KHI KẾT THÚC NHIỆM KỲ TRƯỚC LÊN MỨC 1.974 TỶ NĂM 2015, TƯƠNG ĐƯƠNG VỚI MỨC TĂNG TRƯỞNG BÌNH QUÂN 18,1%/NĂM. TRONG ĐÓ, DOANH THU TỪ HÀNG SẢN XUẤT VÀ ĐỘC QUYỀN PHÂN PHỐI, MẢNG KINH DOANH ĐEM LẠI LỢI NHUẬN CAO NHẤT, TĂNG TỪ 798 TỶ LÊN 1.339 TỶ, TƯƠNG ĐƯƠNG VỚI MỨC TĂNG TRƯỞNG BÌNH QUÂN 16,7%/NĂM.

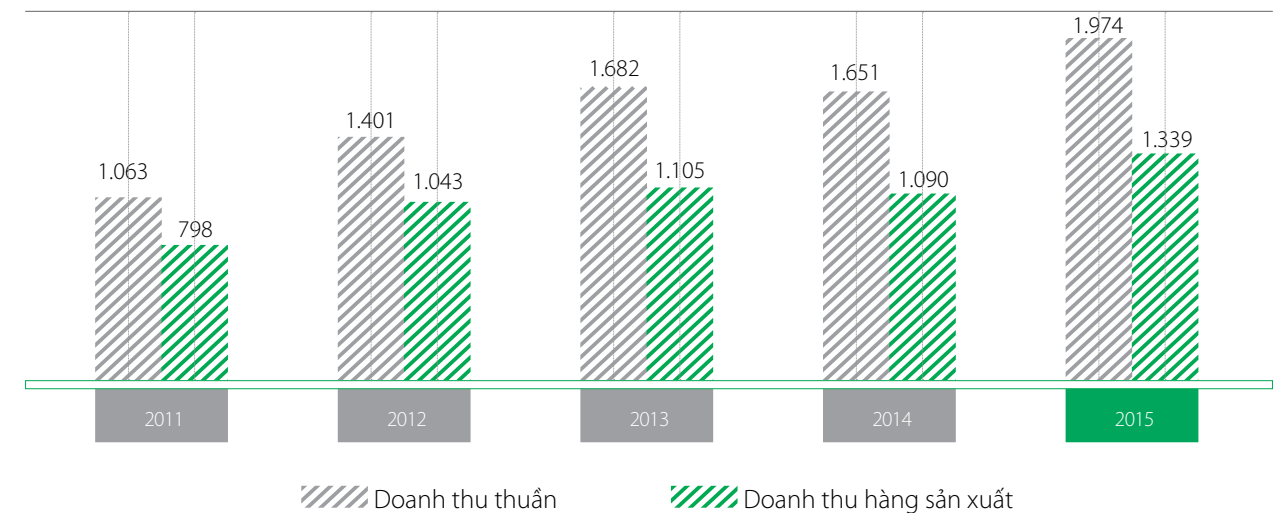
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ TÀI CHÍNH

DOANH THU

Về doanh thu, trong vòng 5 năm, Công ty tăng từ 860 tỷ năm 2010 khi kết thúc nhiệm kỳ trước lên mức 1.974 tỷ năm 2015, tương đương với mức tăng trưởng bình quân 18,1%/năm. Trong đó, doanh thu từ hàng sản xuất và độc quyền phân phối, mảng kinh doanh đem lại lợi nhuận cao nhất, tăng từ 798 tỷ lên 1.339 tỷ, tương đương với mức tăng trưởng bình quân 16,7%/năm.

Biểu đồ Doanh thu qua các năm giai đoạn 2011 - 2015.

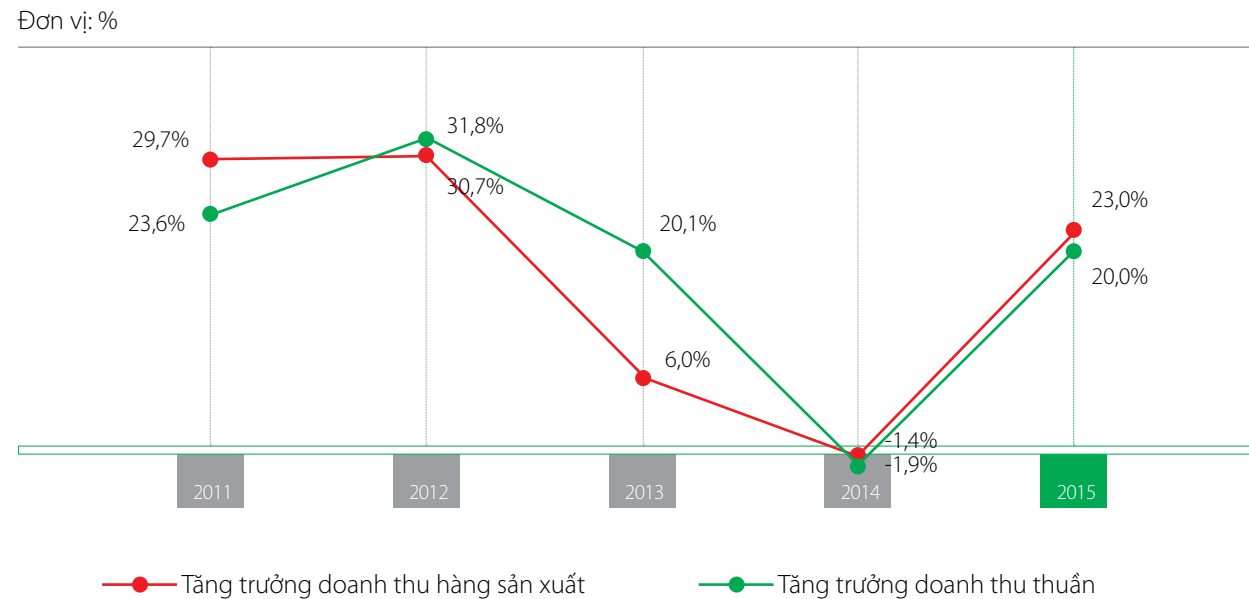
Đơn vị: Tỷ đồng



BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)

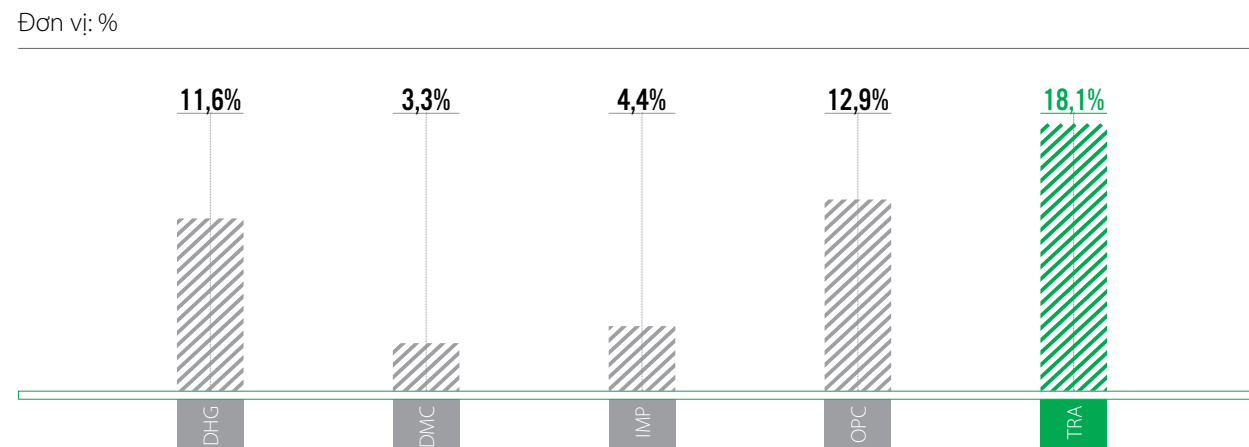
Theo báo cáo ngành của BMI, thị trường dược Việt Nam tăng trưởng bình quân 7,7%/năm trong cùng giai đoạn. Như vậy, Traphaco duy trì mức tăng trưởng bình quân cao hơn mức trung bình của ngành. Công ty đạt mức tăng trưởng cao và ấn tượng trong 2 năm đầu của nhiệm kỳ, ở mức trên 20%, dẫn đầu ngành dược và qua đó từ doanh nghiệp dược trong Top 5 dẫn khảng định vị thế và trở thành doanh nghiệp dược niêm yết lớn thứ 2. Tốc độ tăng trưởng trong thời kỳ này đi cùng với sự mở rộng của hệ thống phân phối từ 6 chi nhánh lên 20 chi nhánh. Tốc độ tăng trưởng sụt giảm trong năm 2013, là năm chúng ta nhìn nhận lại về chất lượng hệ thống phân phối, rút kinh nghiệm theo nguyên tắc đồng lợi, đi đến quyết định cải tổ mạnh mẽ chính sách bán hàng.

Biểu đồ Tăng trưởng doanh thu qua các năm giai đoạn 2011 - 2015



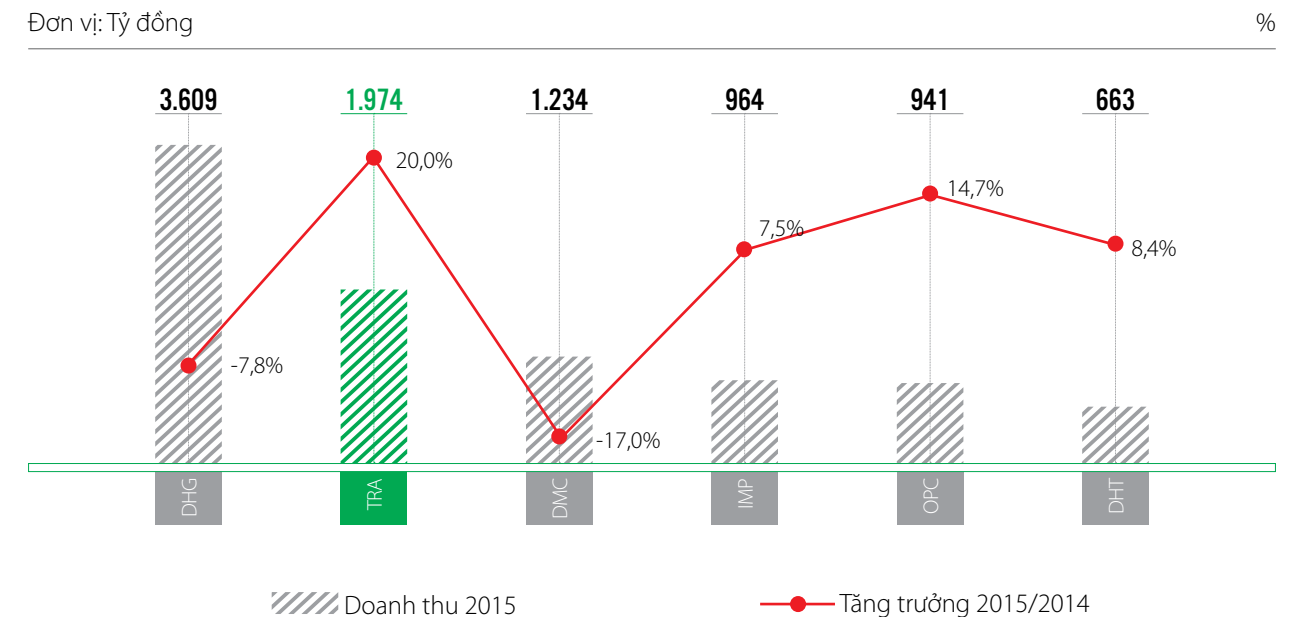
So sánh với các doanh nghiệp niêm yết cùng ngành, Traphaco có mức tăng trưởng bình quân về doanh thu cao nhất. Cũng phải ghi nhận một cách khách quan là nếu chỉ so sánh với các doanh nghiệp dược niêm yết thì chưa thể có góc nhìn đầy đủ về ngành, đặc biệt là ngành Đông dược. Trong vài năm qua, có thể nhận thấy sự vươn lên mạnh mẽ của một số doanh nghiệp tư nhân. Mục tiêu của Traphaco trong các năm tiếp theo là tiếp tục duy trì vị trí số 1 trong ngành Đông dược.

Biểu đồ So sánh tăng trưởng bình quân 5 năm về doanh thu của các doanh nghiệp dược niêm yết

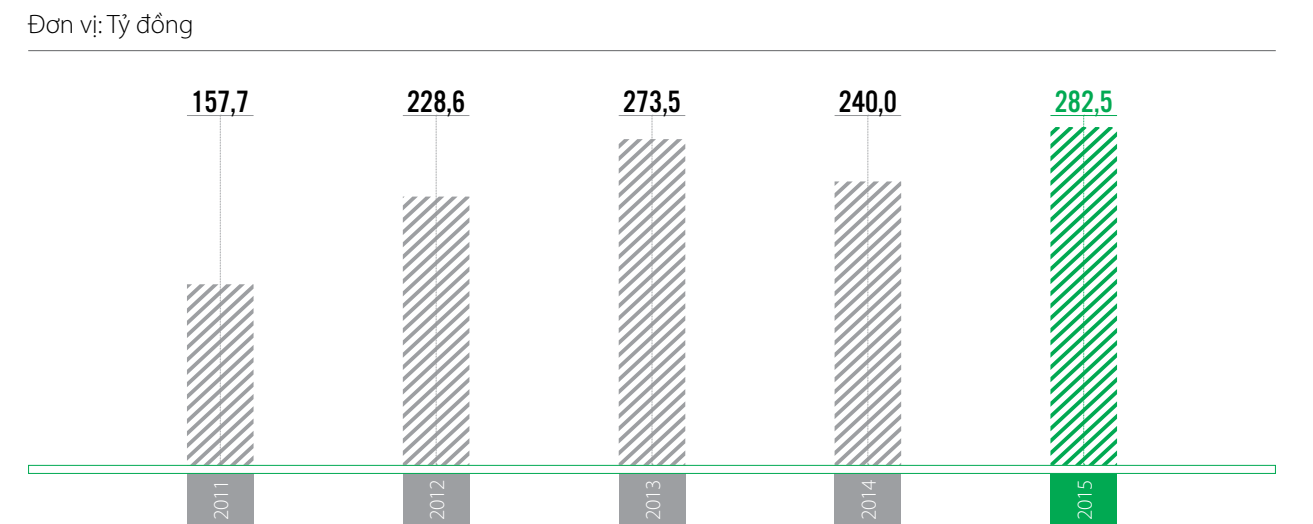


Năm 2015 có thể nói là năm Công ty bắt đầu gặt hái thành quả của chính sách bán hàng OTC mới, khi doanh thu và lợi nhuận quay lại tăng trưởng ở mức 20% và 10% tương ứng. Điều đáng nói, mức tăng trưởng đạt được như vậy dựa trên nền tảng bền vững là tăng trưởng cao từ doanh thu hàng sản xuất (tăng 23%), đặc biệt ở thị trường chủ lực OTC (tăng 41%), đồng thời đảm bảo thu tiền nhanh và đủ (số ngày thu tiền giảm từ 35 ngày trong năm 2014 xuống 30 ngày trong 2015 và lượng tiền thu về bằng tổng doanh thu). Nhờ đó, tình hình tài chính của Công ty đang ở mức mạnh nhất trong 5 năm qua với số dư tiền mặt ở mức 345 tỷ đồng. Hơn thế nữa, khách hàng bán lẻ ngày càng ủng hộ và tuân thủ chính sách bán hàng của Traphaco, thể hiện qua số lượng khách hàng bán lẻ ký hợp đồng trực tiếp gia tăng lên đến gần 22.000 khách hàng tại thời điểm 31/12/2015. Đạt được kết quả như vậy là những tín hiệu rất khả quan và lợi thế to lớn cho chu kỳ phát triển tiếp theo của doanh nghiệp.

Biểu đồ Doanh thu và tăng trưởng năm 2015 của một số doanh nghiệp dược tiêu biểu



Biểu đồ EBITDA của Traphaco qua các năm.

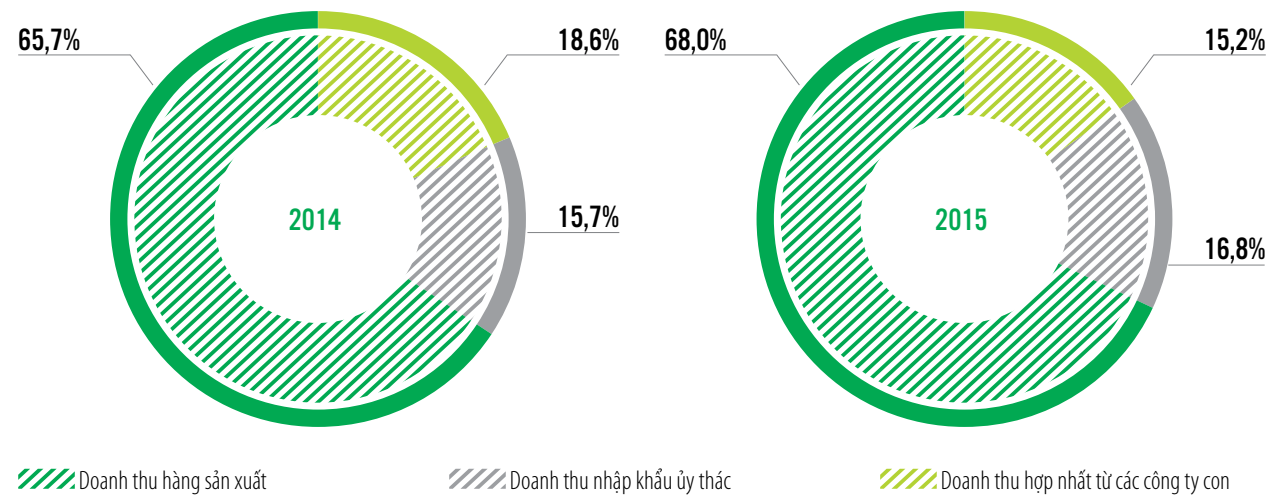


Doanh thu hợp nhất năm 2015 đạt 106% so với kế hoạch, tăng 20% so với năm 2014, trong đó doanh thu từ hàng sản xuất tăng 23% và đạt 101% kế hoạch. Ngoài việc đạt mức tăng trưởng cao từ ngành hàng chủ lực và thị trường chủ lực, thực hiện thành công chính sách bán hàng mới cũng đã mở ra hướng đi mới đầy triển vọng là trở thành nhà phân phối độc quyền sản phẩm của các doanh nghiệp hàng đầu thế giới. Năm 2015 cũng là năm đầu tiên Traphaco hợp tác độc quyền phân phối sản phẩm của Sandoz, công ty đa quốc gia sản xuất thuốc Generic lớn thứ 2 thế giới.

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)

Cơ cấu doanh thu

Biểu đồ Cơ cấu doanh thu theo nhóm hàng qua các năm



Hàng sản xuất

Doanh thu hàng sản xuất ngày càng đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu doanh thu của Công ty, đạt tốc độ tăng trưởng cao hơn tốc độ tăng trưởng tổng doanh thu. Đây cũng là mặt hàng có tỷ trọng lợi nhuận cao nhất.

Trong cơ cấu hàng sản xuất với Top 10 sản phẩm tiêu biểu chiếm 76% thì 2 sản phẩm chủ lực Hoạt huyết dưỡng não và Boganic chiếm tới 48%. Theo báo cáo của IMS tính đến cuối quý 4/2015, thị phần của Boganic và Hoạt huyết dưỡng não này vẫn ổn định ở mức 22,3% và 13,4% tương ứng.

Sản phẩm mới và sản phẩm cơ hội

Năm 2015, Traphaco đã triển khai ra thị trường 3 sản phẩm mới. Khác với các năm trước, chiến lược triển khai sản phẩm mới từ năm 2014 tập trung hơn về số lượng sản phẩm. Bên cạnh những sản phẩm hoàn toàn mới, Công ty cũng xây dựng chiến lược đưa ra thị trường những sản phẩm có sẵn, nhiều tiềm năng nhưng chưa đạt quy mô doanh thu

kỳ vọng. Nhóm sản phẩm này cùng với những sản phẩm hoàn toàn mới được gọi chung là "Nhóm sản phẩm cơ hội". Doanh thu từ "sản phẩm cơ hội" năm 2015 đạt 353 tỷ đồng, chiếm 26% doanh thu hàng sản xuất và vượt 1% so với kế hoạch. Đạt được kết quả này là do đội ngũ kinh doanh đã quyết liệt duy trì tỷ lệ phủ hàng cao; kiểm soát được danh sách khách hàng mua sản phẩm mới; nâng cao được vai trò của trình dược viên trong việc phân phối sản phẩm do đã thực hiện công việc bán hàng trực tiếp tại nhà thuốc, truyền tải được thông điệp thống nhất từ Công ty tới nhân viên bán hàng tới các nhà thuốc trên toàn quốc.

Hàng khai thác

Hàng nhập khẩu ủy thác năm 2015 vượt 44% so với chỉ tiêu đại hội đề ra và tăng trưởng 30% so với năm 2014. Doanh số này được tạo ra chủ yếu từ phần nhập khẩu ủy thác sữa và có mức tăng trưởng đột biến so với 2014 cũng như so với kế hoạch năm do các doanh nghiệp kinh doanh sữa gặp thuận lợi trong việc triển khai thị trường, bán hàng.

Năm 2015, ghi nhận một hướng phát triển mới của Traphaco khi chính thức ký hợp đồng phân phối độc quyền sản phẩm của Sandoz. Do hợp tác phân phối với Sandoz chỉ bắt đầu từ tháng 9/2015, nên đóng góp vào doanh thu của mảng kinh doanh này trong năm 2015 chưa đáng kể. Bên cạnh triển vọng kinh doanh rất khả quan trong các năm tiếp theo, hợp tác với Sandoz còn một lần nữa khẳng định khả năng phân phối sản phẩm dược vượt trội của Traphaco với hệ thống phân phối rộng khắp, chính sách bán hàng ưu việt với số lượng khách hàng bán lẻ trực tiếp lớn nhất nước.

Doanh thu hợp nhất từ các Công ty con

Doanh thu hợp nhất từ các Công ty con đạt 303 tỷ đồng trong năm 2015 và vượt 1% so với chỉ tiêu được giao. Điều đáng nói trong kết quả này, tiêu biểu là Công ty con Đắk Lắk và Thái Nguyên đã có những nỗ lực cải cách rất lớn theo chính sách bán hàng chung của Công ty mẹ, thích ứng với tình

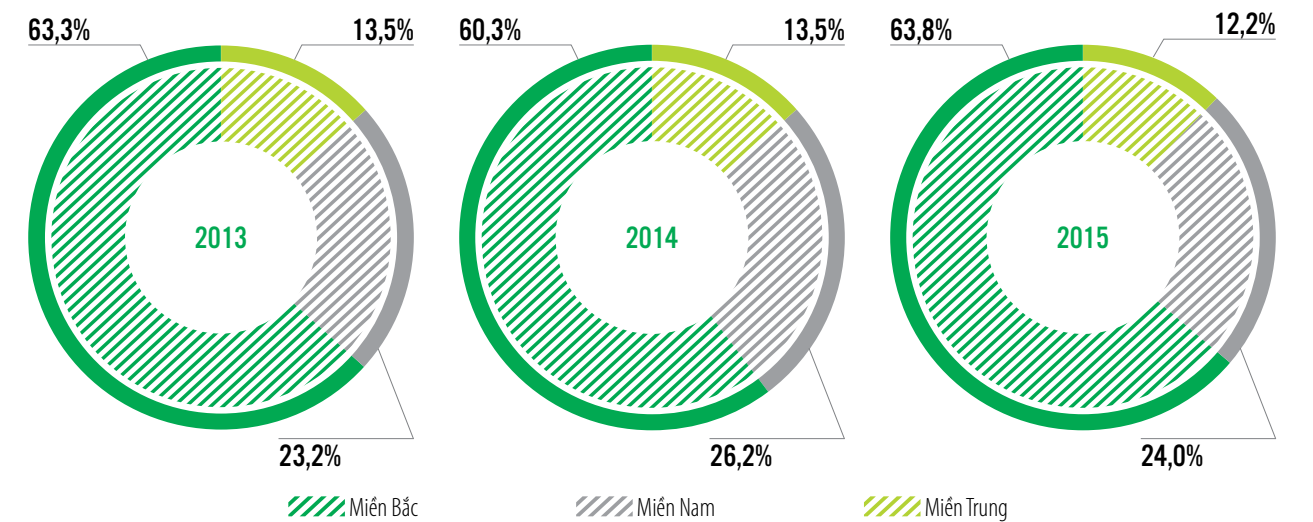
hình chung của ngành dược khi thị trường ETC ngày càng cạnh tranh. Cả 2 công ty con Đắk Lắk và Thái Nguyên đều gặp khó khăn trong mảng kinh doanh chính là cung ứng cho khối bệnh viện ETC suy giảm nhưng đã tăng trưởng mạnh doanh số thị trường OTC để đạt kế hoạch được giao.

Cơ cấu doanh thu theo miền

Cơ cấu doanh thu theo vùng miền thay đổi đáng kể so với năm 2013 do thị trường truyền thống miền Bắc đạt mức tăng trưởng cao (35%), trong khi miền Trung và miền Nam có mức tăng trưởng khiêm tốn hơn, tương ứng 10% và 17%. Tốc độ tăng trưởng khác biệt như vậy là do

miền Bắc đã thực hiện thành công chính sách bán hàng mới sớm hơn, trong khi miền Trung và miền Nam chậm hơn 6 tháng trong việc hoàn thành các chỉ tiêu KPI của chính sách mới. Miền Bắc chiếm tỷ trọng lớn nhất 63,8% tổng doanh thu; miền Trung 12,2% tổng doanh thu; miền Nam hiện đóng góp 24,0% tổng doanh thu.

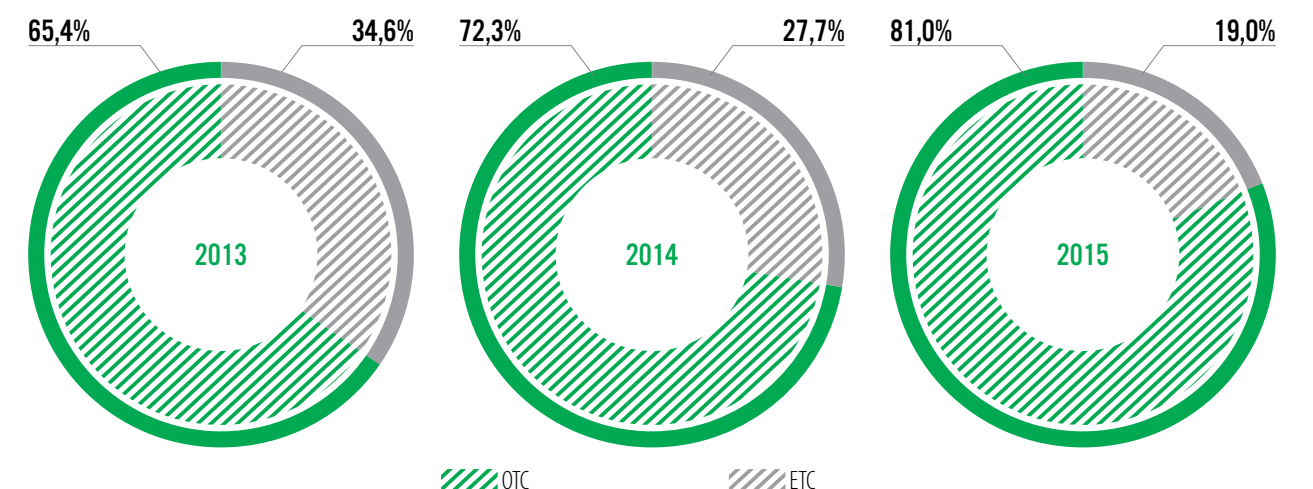
Biểu đồ Cơ cấu doanh thu theo miền qua các năm



Doanh thu theo kênh bán hàng

Trong năm 2015, hơn 81% doanh thu hàng sản xuất của Traphaco đến từ thị trường OTC. Tổng doanh thu OTC năm 2015 tăng 41% so với 2014. Doanh thu OTC các miền tăng từ 39 - 45% là kết quả trực tiếp của việc thực hiện chính sách bán hàng mới. Doanh thu ETC, trong khi đó giảm 14% so với năm 2014. OTC trong các năm tiếp theo sẽ vẫn là thị trường chủ lực của Traphaco.

Biểu đồ Cơ cấu doanh thu theo kênh bán hàng qua các năm



BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)

Tuy nhiên với kết quả đạt được như vậy, Công ty vẫn không hoàn thành kế hoạch doanh thu 5 năm đã đặt ra là đạt 2.300 tỷ năm 2015. Việc không hoàn thành kế hoạch doanh thu 5 năm là do 3 yếu tố, cả chủ quan và khách quan:

- » Trong kế hoạch 5 năm để ra có tính đến khả năng sở hữu 100% Công ty Traphaco Công nghệ Cao (CNC), qua đó hợp nhất 100% doanh thu và lợi nhuận của CNC. Tuy nhiên, kế hoạch nâng tỷ lệ sở hữu ở CNC lên 100% không được Đại hội cổ đông năm 2013 thông qua.
- » Quyết định chủ động cải tổ mạnh mẽ chính sách bán hàng vào cuối năm 2013 và năm 2014, trong đó đặt mục tiêu ổn định giá bán lẻ, giảm tỷ lệ bán buôn lên trên mục tiêu tăng trưởng doanh thu.
- » Lãnh đạo Công ty chủ động không đẩy mạnh hoạt động thương mại, phân phối không độc quyền là mảng kinh doanh có biên lợi nhuận thấp và tiềm ẩn nhiều rủi ro liên quan đến nợ xấu, đặc biệt là trong điều kiện kinh tế vĩ mô có nhiều biến động bất lợi.

LỢI NHUẬN GỘP

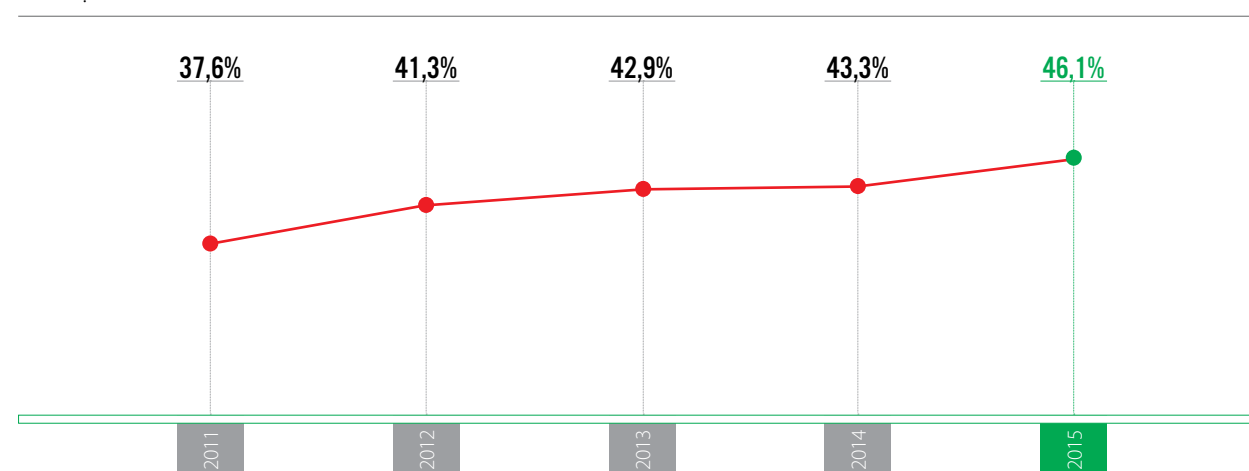
Tỷ suất lợi nhuận gộp của Công ty cải thiện vững chắc qua các năm. Có được thành quả như vậy là do:

- » Công ty tập trung vào hàng sản xuất và duy trì cơ cấu sản phẩm hợp lý đem lại lợi nhuận cao;
- » Uy tín thương hiệu và sản phẩm của Traphaco cho phép đội ngũ bán hàng khẳng định sự khác biệt, giữ vững mặt bằng giá, tập trung vào chất lượng dịch vụ thay vì cạnh tranh về giá;
- » Việc nâng tỷ lệ sở hữu tại CNC lên trên 51% là quyết định đúng đắn góp phần tăng tỷ suất lợi nhuận và tăng hiệu quả trong điều phối sản xuất giữa hai nhà máy.

Lợi nhuận gộp của Công ty năm 2015 đạt 909 tỷ đồng, chiếm 46,1% trên doanh thu, là tỷ suất lợi nhuận gộp cao nhất từ trước đến nay.

Biểu đồ Tỷ suất lợi nhuận gộp qua các năm

Đơn vị: %

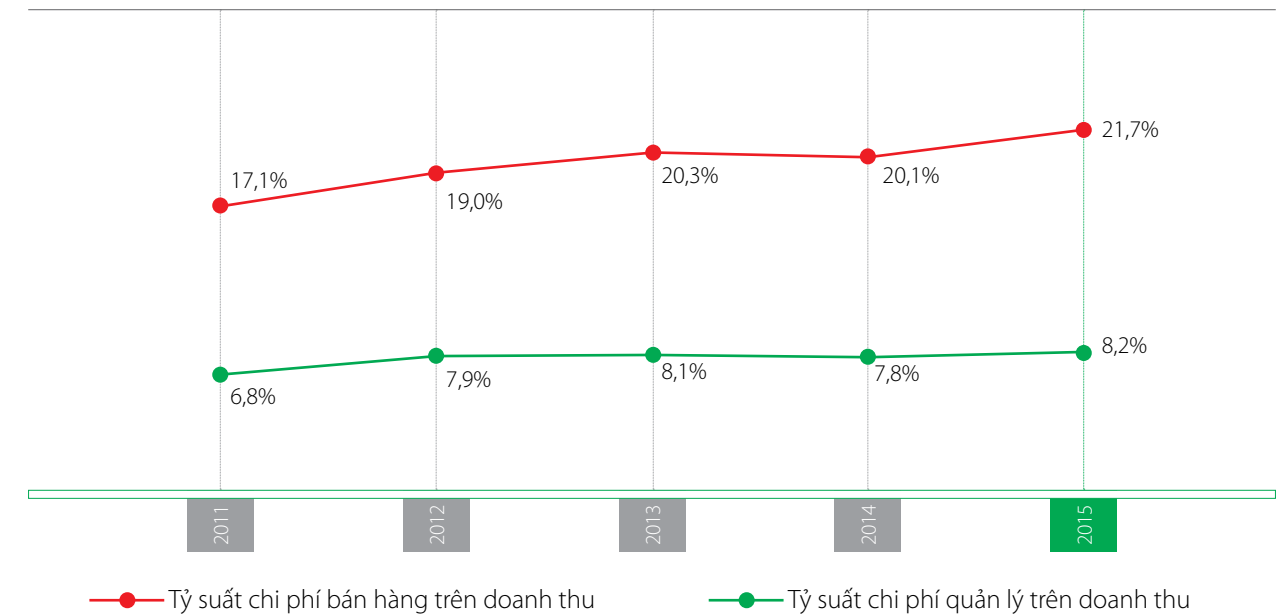


CHI PHÍ

Về cơ cấu chi phí, có 2 chi phí chính cần được nhìn nhận và đánh giá kỹ lưỡng là chi phí quản lý và chi phí bán hàng.

Biểu đồ Tỷ suất chi phí qua các năm

Đơn vị: %

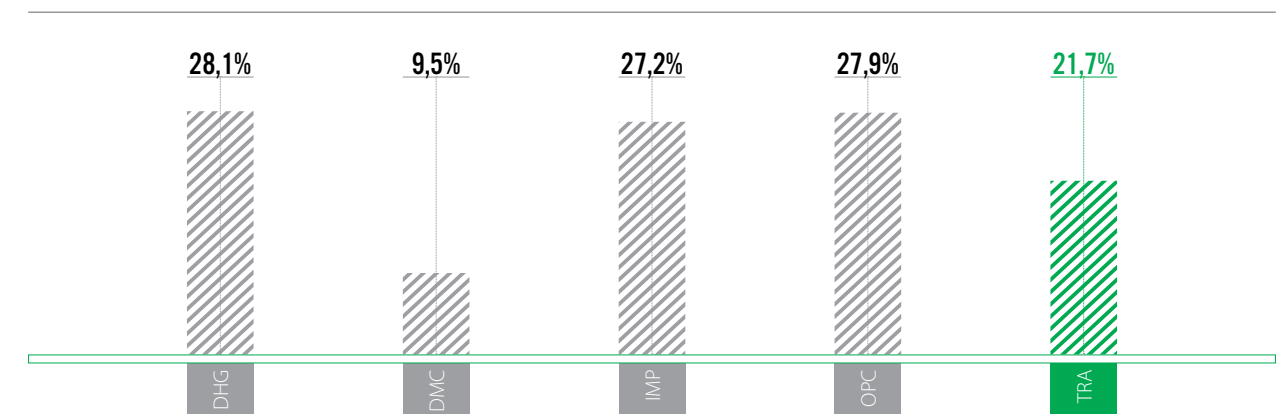


Về chi phí quản lý, ngoại trừ năm 2014 có đôi chút cải thiện, tỷ lệ chi phí quản lý 7,8% doanh thu có xu hướng gia tăng trong suốt nhiệm kỳ. Đây là số liệu cần được xem xét và bóc tách kỹ lưỡng khi doanh thu tăng và tỷ suất chi phí quản lý cũng tăng. Như vậy, chúng ta chưa giải được bài toán nâng cao hiệu suất quản lý trong doanh nghiệp khi tăng trưởng về quy mô. Những sáng kiến tạo ra trong chương trình thi đua “Chống lãng phí” năm 2013 cần được triển khai rộng rãi và đồng bộ hơn. Năm 2015, chi phí quản lý doanh nghiệp là 161,5 tỷ đồng, chiếm 8,2% doanh thu.

Về chi phí bán hàng, tỷ suất chi phí bán hàng trên doanh thu ngày càng gia tăng qua các năm, hiện tại ở mức trên 20% doanh thu. Nếu so sánh với các doanh nghiệp được niêm yết, tỷ suất chi phí bán hàng trên doanh thu của TRA ở mức thấp, chỉ cao hơn Domesco là doanh nghiệp chuyên về sản phẩm Generic. Tuy nhiên, chi phí bán hàng gia tăng vẫn cần được lưu ý, đặc biệt là khi chúng ta đã mất nhiều năm để xây dựng hệ thống phân phối, cải tổ chính sách bán hàng với mục đích tăng hiệu quả hệ thống kinh doanh.

Biểu đồ Tỷ suất chi phí bán hàng/doanh thu

Đơn vị: %



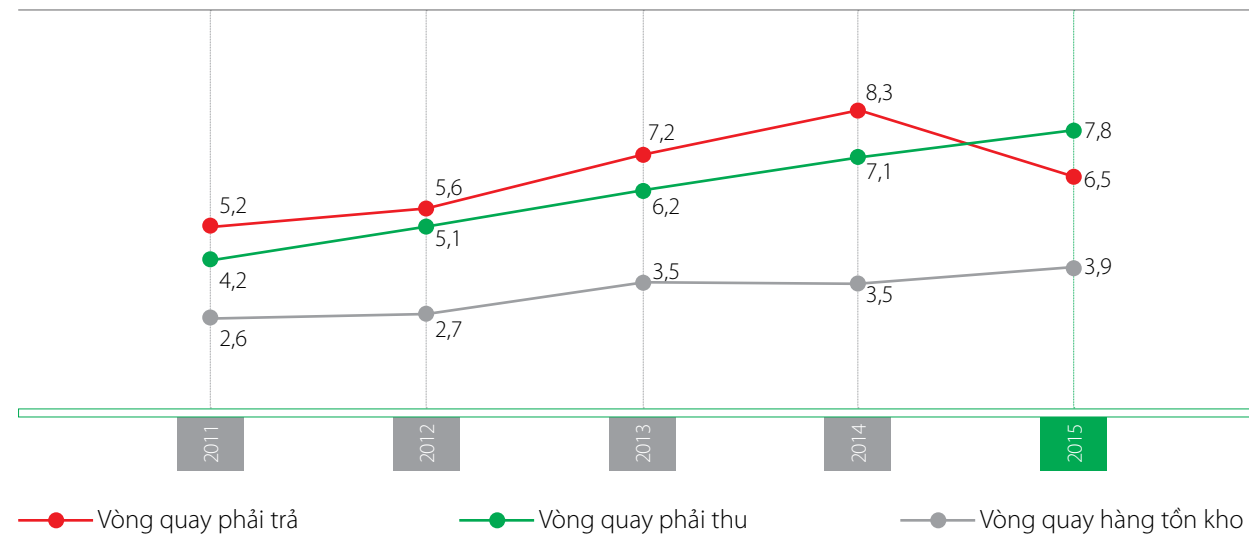
BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)

HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH

Như đã nêu ở trên, nâng cao hiệu quả tài chính là một trong những thành công lớn nhất của Traphaco trong suốt nhiệm kỳ 2011 - 2015. Các chỉ số về hiệu quả tài chính của doanh nghiệp liên tục được cải thiện đáng kể qua các năm, đặc biệt là theo chỉ số vòng quay phải thu. Vòng quay phải thu tại Công ty trong năm 2015 là 7,8 vòng so với 7,1 vòng của năm 2014. Trong khi đó, số vòng quay hàng tồn kho cũng có chút cải thiện lên mức 3,9 vòng so với 3,5 vòng của năm 2014, cũng là mức cao nhất trong 5 năm trở lại đây. Như vậy với chính sách bán hàng OTC năm 2014, bán hàng thu tiền ngay nên công tác thu tiền và thu hồi công nợ rất hiệu quả, đảm bảo được nguồn tài chính an toàn, hỗ trợ nguồn vốn cho các công ty thành viên. Tại thời điểm 31/12/2015, trạng thái tiền và tương đương tiền của doanh nghiệp đạt 345 tỷ.

Biểu đồ Chỉ tiêu hiệu quả vốn lưu động qua các năm

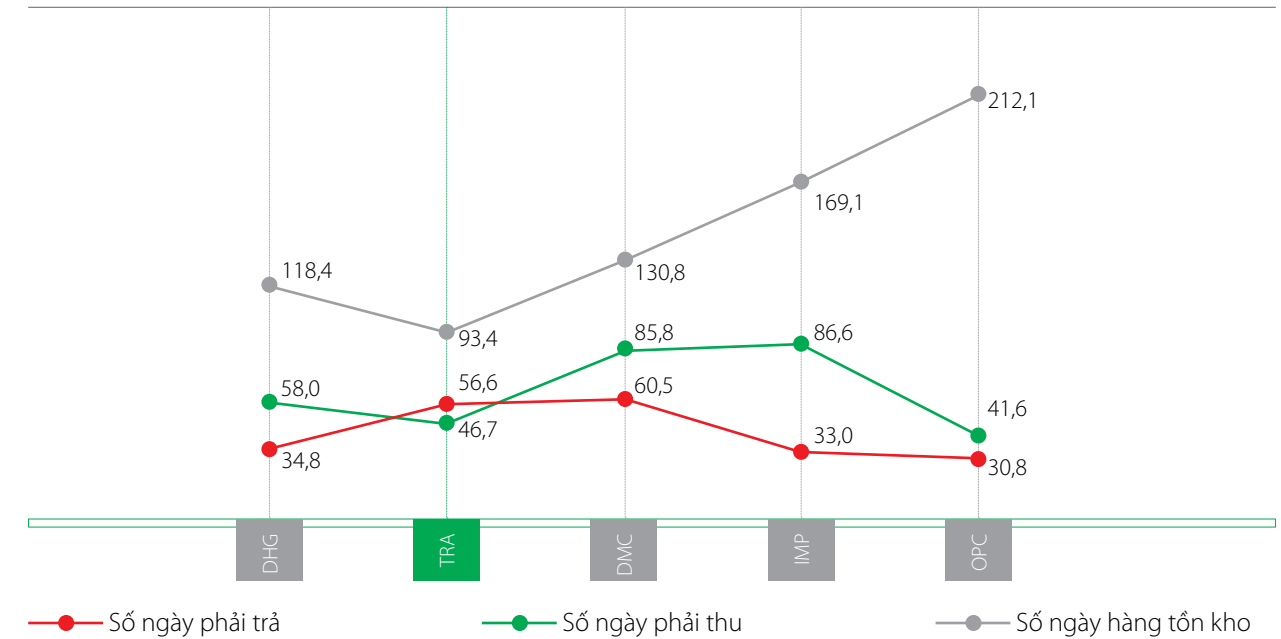
Đơn vị: số vòng quay



Nếu đem so sánh với 5 doanh nghiệp niêm yết lớn nhất ngành, Traphaco luôn là 1 trong những doanh nghiệp có chỉ số tốt nhất về số ngày phải thu, số ngày phải trả và số ngày tồn kho.

So sánh chỉ tiêu hiệu quả vốn lưu động của một số doanh nghiệp được niêm yết tiêu biểu

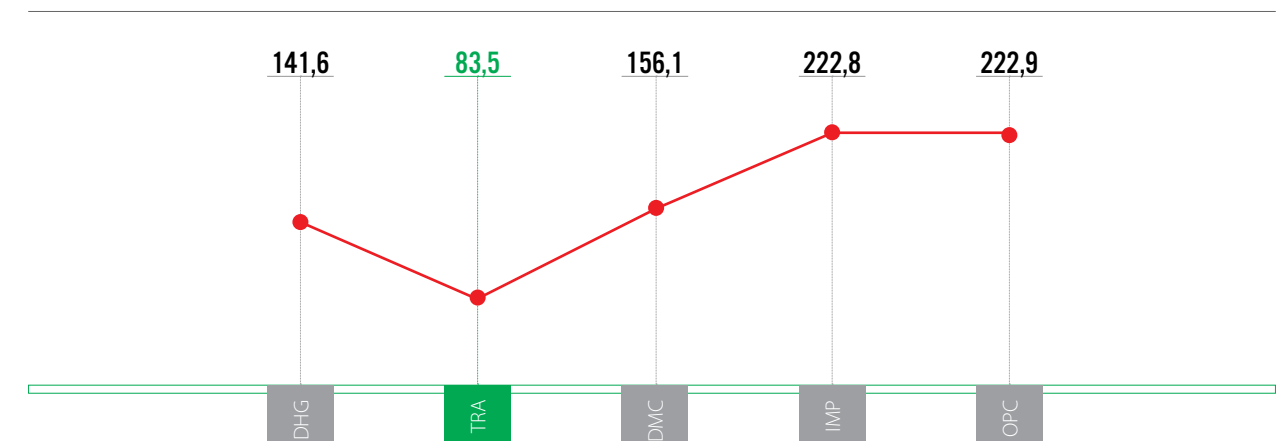
Đơn vị: số ngày



Xét về tổng thể, Traphaco thể hiện khả năng vượt trội trong quản trị vốn lưu động thông qua chỉ tiêu chu kỳ quay vòng tiền, được tính bằng số ngày tồn kho bình quân cộng số ngày phải thu bình quân trừ số ngày phải trả. Chỉ số trên cho biết thời gian một doanh nghiệp sản xuất cần để chuyển tiền sang nguyên liệu, thành phẩm rồi chuyển lại thành tiền. Chỉ số càng nhỏ thì doanh nghiệp hoạt động càng hiệu quả. Chỉ số chu kỳ vòng quay tiền của Traphaco là thấp nhất so với các doanh nghiệp cùng ngành. Điều này thể hiện tính ưu việt của chính sách bán hàng mới và hướng đi đúng đắn của Traphaco khi chọn thị trường OTC là thị trường trọng tâm.

So sánh chu kỳ vòng quay tiền của một số doanh nghiệp được niêm yết tiêu biểu

Đơn vị: số ngày

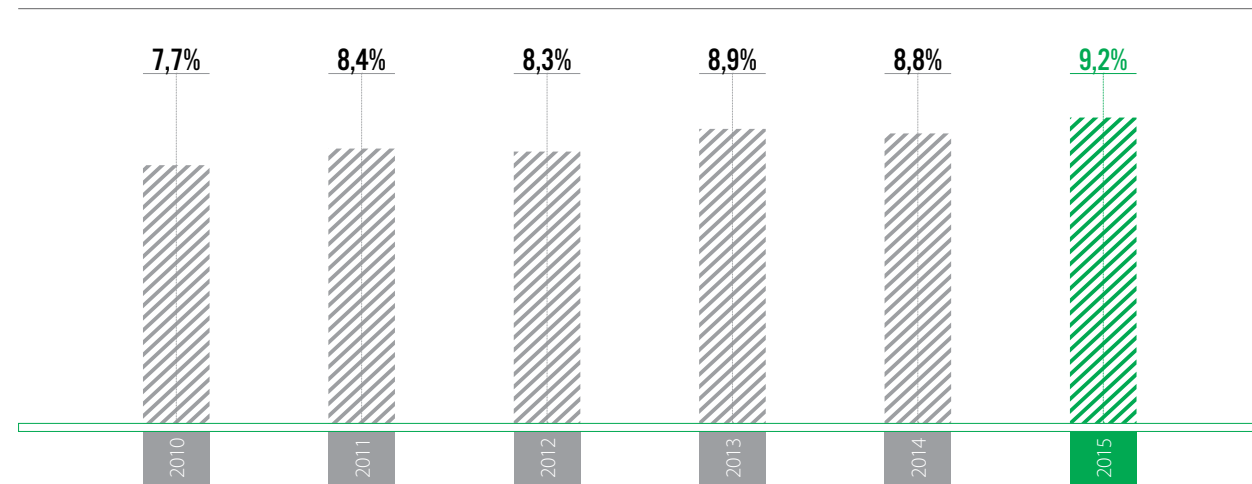


TỶ SUẤT LỢI NHUẬN

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng đều so với các năm.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu qua các năm

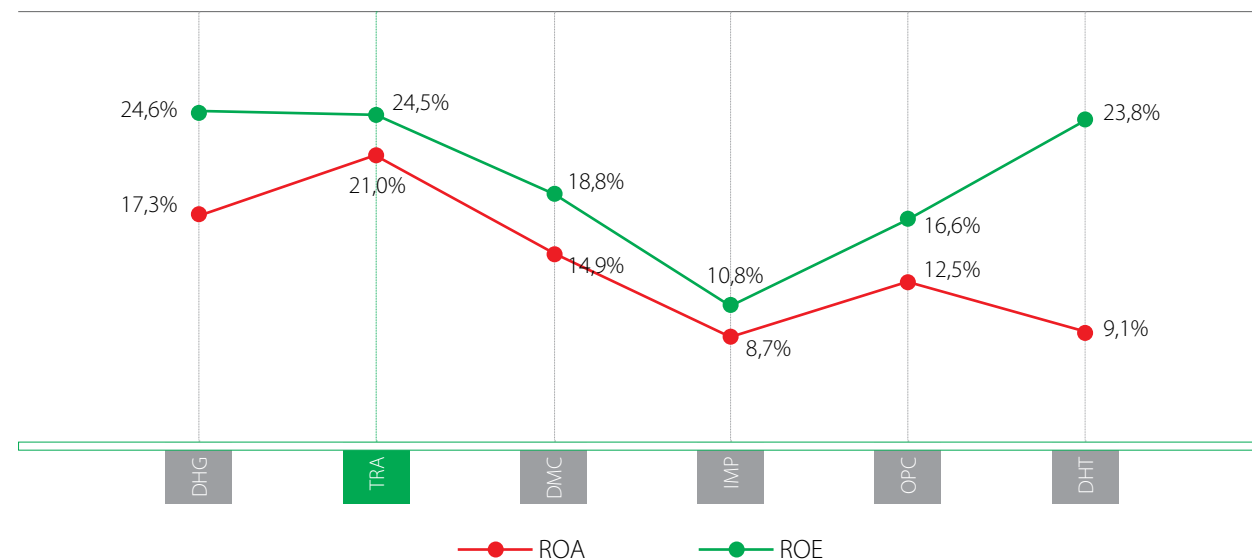
Đơn vị: %



Trong suốt 5 năm của nhiệm kỳ, xét về hai chỉ số thể hiện khả năng sinh lời này, Traphaco vẫn nằm trong 3 doanh nghiệp dược niêm yết có khả năng sinh lời tốt nhất. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) đạt 24,5% và trên tổng tài sản (ROA) đạt 21,0% trong năm 2015, có sự cải thiện so với mức 2014.

Biểu đồ So sánh khả năng sinh lời của một số doanh nghiệp dược niêm yết tiêu biểu năm 2015

Đơn vị: %



TỰ TIN TIẾN BƯỚC
ĐỂ TRỞ THÀNH
“DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM
SỐ 1 VIỆT NAM”

TRAPHACO là Doanh nghiệp
tiên phong áp dụng Công nghệ
thông tin trong Quản trị,
đột phá trong kinh doanh,
không ngừng mở rộng quy mô,
sở hữu hệ thống nhà máy
dược phẩm công nghệ cao...

CHIẾN LƯỢC, KẾ HOẠCH KINH DOANH 2016 - 2020 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2016

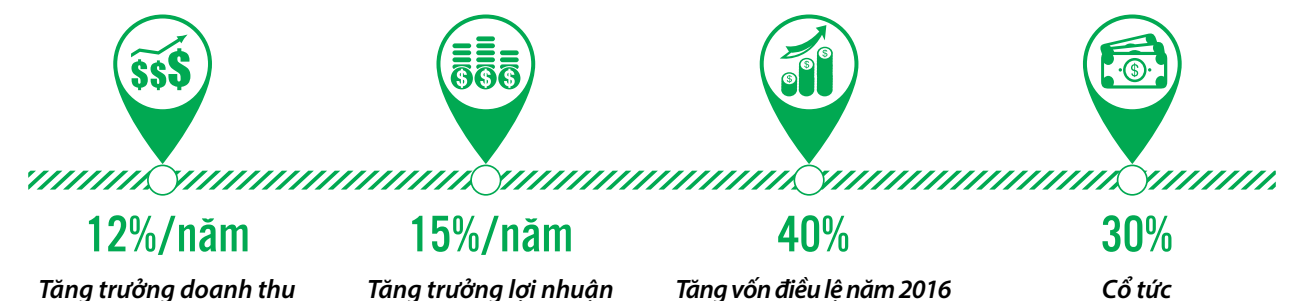


ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC NHIỆM KỲ 2016 - 2020

1. Phát huy các lợi thế về thương hiệu, quy mô phân phối, năng lực sản xuất - tài chính, nguồn nhân lực mạnh để mở rộng thị trường - thị phần, đến năm 2020 trở thành doanh nghiệp số 1 ngành Dược về doanh thu, lợi nhuận, vốn hóa thị trường.
2. Đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng doanh thu thông qua việc lựa chọn các sản phẩm có chất lượng cao để tối ưu khai thác thế mạnh kênh phân phối nhà thuốc. Xây dựng chính sách bán hàng kênh bệnh viện hiệu quả.
3. Tối ưu hóa năng lực và hiệu quả quản trị doanh nghiệp, chuỗi giá trị. Nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng quy mô kinh doanh và nâng cao năng suất chất lượng tại Traphaco.
4. Đầu tư hoạt động nghiên cứu phát triển, đặc biệt hoạt động nghiên cứu khai thác trí thức Y học cổ truyền của người Việt Nam, sử dụng dược liệu chất lượng cao trồng tại Việt Nam để tạo ra những sản phẩm hiện đại phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu.
5. Kiểm soát tiến độ dự án, tổ chức triển khai vận hành có hiệu quả nhà máy dược Traphaco Hưng Yên để tạo ra các dòng sản phẩm có công nghệ cao, đi đầu tại thị trường Việt Nam.
6. Xây dựng hình ảnh Traphaco đại diện cho thương hiệu dược phẩm Việt Nam uy tín, chất lượng và công nghệ hiện đại, được người Việt Nam tin dùng.
7. Phát triển văn hóa Traphaco "Hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết"; Doanh nghiệp có trách nhiệm với cộng đồng.

MỤC TIÊU KINH DOANH NHIỆM KỲ 2016 - 2020

1. Tăng trưởng doanh thu ít nhất 12%/năm.
 2. Tăng trưởng lợi nhuận 15%/năm.
 3. Đăng ký GMP nhà máy sản xuất dược Việt Nam, hoạt động sản xuất, kinh doanh của Nhà máy sản xuất Dược Việt Nam đạt hiệu quả cao.
 4. Hoàn thành việc triển khai ERP trong toàn Công ty.
 5. Vốn điều lệ: tăng lên 2 lần, bằng thương cổ phiếu (cổ đông không phải trả tiền cho việc tăng cổ phiếu), dự kiến tăng theo 3 đợt:
 6. Cổ tức: 30%/năm/vốn điều lệ (kể cả khi tăng vốn điều lệ) và được trả bằng tiền mặt.
- » Năm 2016: tăng 40% Vốn điều lệ
» Năm 2018: tăng 20% Vốn điều lệ
» Năm 2020: tăng 20% Vốn điều lệ



THÔNG DIỆP NĂM 2016



 **ĐỔI MỚI CÔNG NGHỆ**

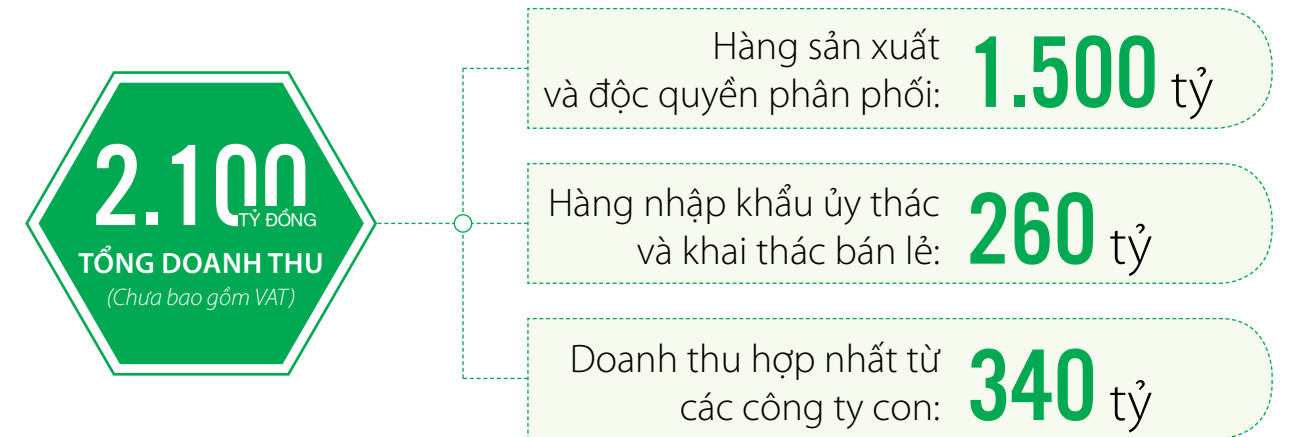
 **NÂNG TẦM VỊ THẾ**

 **PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM**

 **ĐỘT PHÁ THÀNH CÔNG**

CHIẾN LƯỢC, KẾ HOẠCH KINH DOANH 2016 - 2020 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2016 (TIẾP THEO)

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016



- Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ: **210 tỷ**.
- Hoàn thành đầu tư dự án Nhà máy sản xuất dược Việt Nam.
- Thực hiện tích hợp DMS và phần mềm tài chính kế toán tiến tới làm ERP vào năm 2017.
- Tích cực thúc đẩy phát triển sản phẩm, tăng số mặt hàng và số lượng sản phẩm trên các nhà thuốc.
- Thu nhập người lao động tăng 5 - 10%/năm.
- Tập trung thúc đẩy phát triển thị trường miền Nam, miền Trung.

KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2016

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	8% LNST Công ty mẹ
Tỷ lệ cổ tức năm 2016	30%/vốn điều lệ bằng tiền mặt
Lợi nhuận còn lại bổ sung quỹ Đầu tư phát triển	Phần còn lại
Thù lao HĐQT, BKS (*)	4.100.000.000 đồng

(*) Thù lao HĐQT và BKS được tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp

LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN NĂM 2016

Tiêu chí lựa chọn Công ty kiểm toán

- » Là Công ty kiểm toán có uy tín được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận kiểm toán độc lập cho các doanh nghiệp Việt Nam niêm yết trên sàn năm 2016.

- » Đáp ứng được yêu cầu của Công ty về phạm vi và tiến độ kiểm toán.

- » Có mức phí kiểm toán hợp lý, phù hợp với nội dung, phạm vi, tiến độ kiểm toán do Công ty Cổ phần Traphaco yêu cầu.

Đề xuất của Ban Kiểm soát

Với các tiêu chí như trên, Ban Kiểm soát đề xuất lựa chọn một trong các Công ty kiểm toán trong nhóm Big 4 để kiểm toán và soát xét Báo cáo tài chính năm 2016 cho Công ty.

- » Có đội ngũ kiểm toán viên có trình độ và nhiều kinh nghiệm.



BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT



BÁO CÁO NHIỆM KỲ 2011 - 2015

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Nhân sự của BKS

Trong nhiệm kỳ 2011 - 2015, nhân sự của BKS gồm 3 thành viên như sau:

1. Bà Phạm Thị Thanh Duyên
2. Bà Đỗ Thị Khánh Vân
3. Bà Nguyễn Thị Lương Thanh: Được bầu bổ sung tại ĐHCĐ thường niên ngày 28/03/2014 thay thế Bà Trần Thị Ngọc Lan đã từ nhiệm từ tháng 11/2013.

Các thành viên BKS có đầy đủ năng lực và trình độ đáp ứng tiêu chuẩn quy định về thành viên BKS tại Điều lệ Công ty Cổ phần Traphaco và quy định của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Các cuộc họp của Ban Kiểm soát

BKS thực hiện đầy đủ các cuộc họp định kỳ và đột xuất theo quy chế của Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2011 - 2015.

Chi phí hoạt động của Ban kiểm soát

Chi phí hoạt động của BKS được thực hiện theo đúng Nghị quyết ĐHCĐ các năm.

Nhiệm vụ của BKS trong giám sát hoạt động của Hội đồng Quản trị (HĐQT) nhiệm kỳ 2011 - 2015

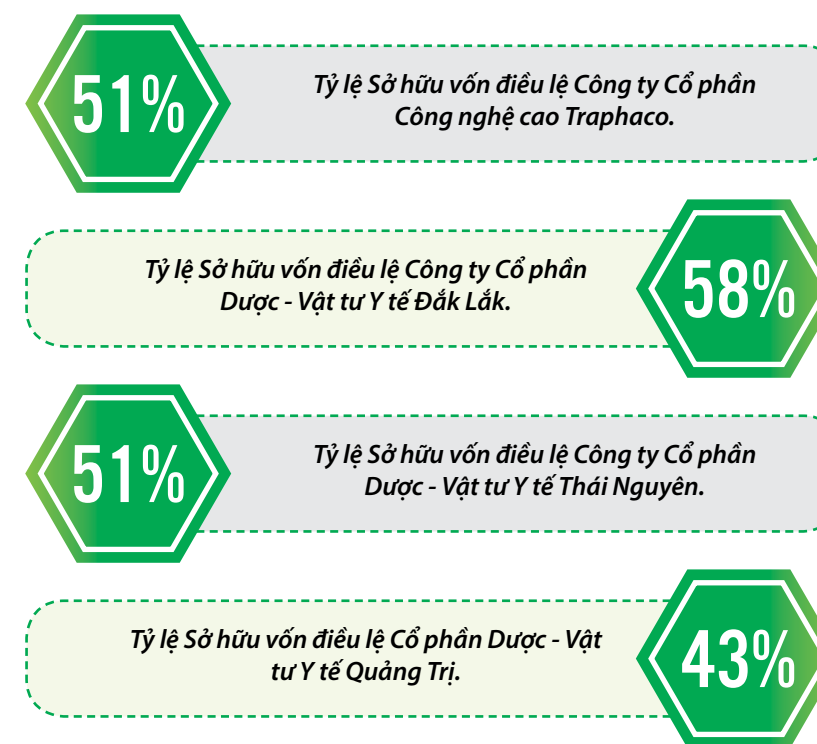
- » BKS đã cử đại diện tham gia đầy đủ các buổi họp HĐQT của Công ty. HĐQT cởi mở và hợp tác tốt với BKS trong việc cung cấp chia sẻ thông tin phục vụ việc giám sát HĐQT của BKS.
- » HĐQT đã thực hiện các cuộc họp định kỳ theo đúng quy định của Điều lệ Công ty. Các cuộc họp đều được thông báo trước về nội dung họp, tài liệu phục vụ họp được chuyển đến các thành viên

SAU 2 NĂM ÁP DỤNG CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG MỚI, TỶ LỆ KHÁCH HÀNG ỦNG HỘ SẢN PHẨM TRAPHACO Ở MỨC CAO, NHÂN VIÊN BÁN HÀNG TUY GẶP NHIỀU KHÓ KHĂN NHƯNG ĐÃ QUYẾT TÂM THỰC HIỆN TỐT THEO CHỈ ĐẠO CHUNG.

- » HĐQT và thành viên BKS tham gia. Các biên bản và nghị quyết sau mỗi buổi họp được ban hành kịp thời và đầy đủ.
 - » Tại các buổi họp, HĐQT đã thể hiện tinh thần minh bạch và thẳng thắn, tập trung vào chiến lược kinh doanh, nâng cao vị thế Công ty trong ngành, hướng đến mục tiêu tối ưu hóa hoạt động, đảm bảo Ban Điều hành thực thi các Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông theo từng giai đoạn của từng quý, năm.
 - » Các mục tiêu, kế hoạch về phát triển sản xuất kinh doanh của HĐQT phù hợp với Quyết định của ĐHCĐ, đúng quy định của pháp luật và điều lệ Công ty.
 - » Quyết định về cơ cấu tổ chức, nhân sự, đầu tư do HĐQT ban hành đúng thẩm quyền, đúng quy trình.
- Cụ thể trong nhiệm kỳ 2011 - 2015, HĐQT đã thực hiện:**
- » **M&A:**
 - » Mua thêm cổ phiếu tại Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco, nâng tỷ lệ sở hữu lên 51%/ vốn điều lệ.
 - » Mua cổ phiếu tại Công ty Cổ phần Dược - Vật tư Y tế Đắk Lắk: chiếm 58%/ vốn điều lệ.
 - » Mua cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dược - Vật tư Y tế Thái Nguyên: chiếm 51%/ vốn điều lệ.
 - » Mua cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dược - Vật tư Y tế Quảng Trị: chiếm 43%/ vốn điều lệ.
 - » **Thành lập chi nhánh mới:** 14 chi nhánh được thành lập, nâng tổng số lên 20 chi nhánh, góp phần mở rộng quy mô hệ thống phân phối trên toàn quốc.

Đánh giá của BKS đối với việc triển khai Nghị quyết ĐHCĐ/HĐQT của Ban Điều hành

- » Ban Điều hành đã ban hành, thực hiện các kế hoạch về phát triển, triển khai sản xuất kinh doanh, ban hành, thực hiện các quyết định đầu tư và điều hành hoạt động chung của Công ty phù hợp với Nghị quyết của ĐHCĐ, Nghị quyết HĐQT, đúng quy định của pháp luật và điều lệ Công ty, đúng quy chế nội bộ và các quy định khác của Công ty.
- » Về việc thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh do ĐHCĐ từng năm giao cho Công ty, các báo cáo của HĐQT và ĐBH của từng năm đã phản ánh đầy đủ và thẳng thắn các chỉ số hoàn thành và chưa hoàn thành, kèm theo phân tích rõ ràng nguyên nhân của những chỉ số chưa hoàn thành.



BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)



Nhiệm kỳ 2011 - 2015: Ban Điều hành đã thực hiện những công việc nổi bật sau

» **Về chính sách bán hàng mới:** Năm 2014, Công ty thực hiện thay đổi chính sách bán hàng nhằm: Ổn định giá bán trên thị trường; Quản lý được số lượng và chất lượng khách hàng thông qua việc áp dụng công nghệ thông tin; Chủ động trong việc bán hàng và thu tiền.

Sau 2 năm áp dụng chính sách bán hàng mới, tỷ lệ khách hàng ủng hộ sản phẩm Traphaco ở mức cao, nhân viên bán hàng tuy gặp nhiều khó khăn nhưng đã quyết tâm thực hiện tốt theo chỉ đạo chung.

- » Năm 2015, tăng trưởng doanh thu bán hàng vào hệ thống nhà thuốc 41%. Do đó, tỷ trọng doanh thu tại hệ thống nhà thuốc/hệ thống bệnh viện đã thay đổi từ 70/30 năm 2011 - 2013 sang 82/18 vào năm 2015.
- » Số lượng nhà thuốc ký hợp đồng mua hàng trực tiếp từ Traphaco đạt gần 22.000 khách hàng vào 31/12/2015.

Nhờ đó, vị thế của Công ty trên thị trường dược Việt Nam được nâng lên mạnh mẽ, Traphaco trở thành doanh nghiệp dược có hệ thống phân phối hàng đầu tại Việt Nam, tạo tiền đề cho những phát triển của Traphaco trong nhiệm kỳ 5 năm tới.

» Phương thức quản trị

Công ty đã duy trì tốt các phương thức quản trị: ISO, GPs, 5S, Kaizen...

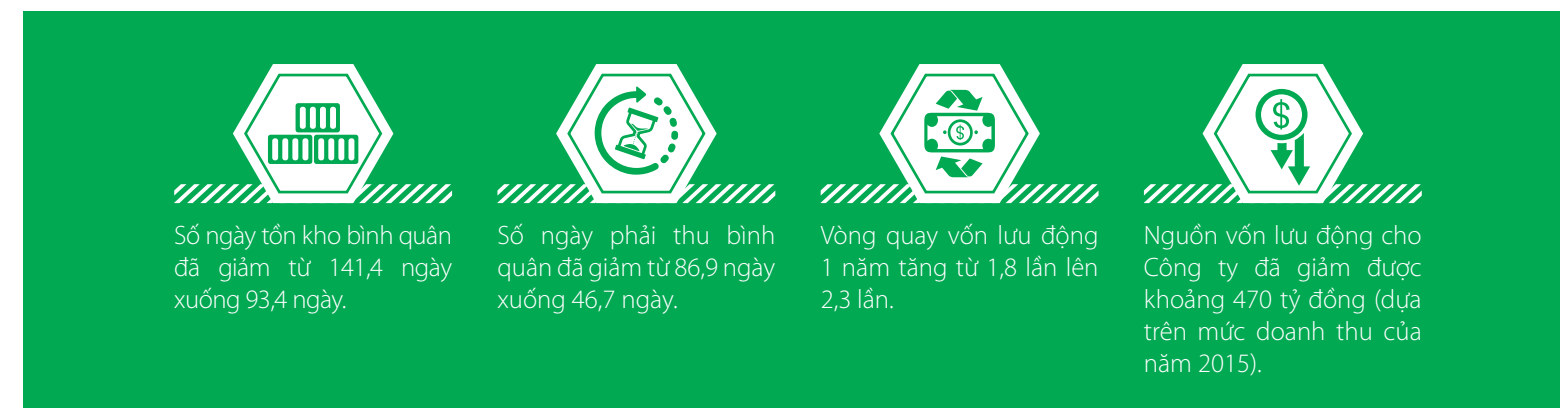
Đồng thời, Ban Điều hành đã thuê công ty khảo sát thị trường chuyên nghiệp TNS thực hiện dịch vụ giám sát bán hàng.

Đưa vào sử dụng phần mềm quản lý hệ thống phân phối DMS giúp quản lý và giám sát bán hàng theo hướng minh bạch, công khai, rõ ràng và kịp thời.

Áp dụng KPI vào quản lý hoạt động của Công ty từ năm 2015 với phương pháp khoa học, ngắn gọn, dễ hiểu, hướng đến hợp tác và chủ động vì kết quả, hiệu quả chung.

» Quản trị vốn lưu động

Từ kết quả cải cách trong việc giảm hàng tồn kho năm 2012 và chính sách bán hàng mới áp dụng trong 2 năm 2014 - 2015, hiệu quả quản lý vốn lưu động của Traphaco đã được cải thiện rõ nét. So sánh số liệu năm 2015 với năm 2011:



Do đó, Công ty đã hoàn toàn chủ động về nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm, sẵn sàng cho đầu tư mở rộng nhà máy mới và chi nhánh mới trong các năm tới.

» **Hoạt động đầu tư Nhà máy sản xuất Dược Việt Nam:** BKS đã thực hiện giám sát trong việc lên kế hoạch, thực hiện đấu thầu và đầu tư theo giai đoạn cho dự án Nhà máy sản xuất Dược Việt Nam về quy trình đầu tư, quy trình đấu thầu, tính pháp lý trong thủ tục, hợp đồng...

» **Về công tác Quản trị rủi ro:** Đã thành lập Ban Quản trị rủi ro từ năm 2013. Ban Quản trị rủi ro đã góp phần nâng cao việc phân tích, đánh giá, ngăn ngừa và quản trị rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực trong báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh, báo cáo tài chính hàng năm và 06 tháng của Công ty

» Công ty Cổ phần Traphaco đã lập và công bố báo cáo tài chính quý, năm đầy đủ và kịp thời theo đúng quy định của UBCK Nhà nước, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh và các quy định pháp luật hiện hành.



» Sau khi xem xét, thẩm tra, Ban Kiểm soát đồng ý với Báo cáo tài chính hợp nhất và Báo cáo tài chính riêng của Công ty mẹ và Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán độc lập qua các năm 2011 - 2015. Theo ý kiến của Công ty kiểm toán, các Báo cáo tài chính 6 tháng và hàng năm đã phản ánh trung thực

và hợp lý tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam.

» BKS đã có các đợt làm việc hàng năm với Đơn vị kiểm toán nhằm đảm bảo chất lượng Báo cáo tài chính được kiểm toán, đáp ứng đúng kỳ vọng của các cổ đông.

BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2011 - 2015 (TIẾP THEO)



ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP, MỨC PHÍ KIỂM TOÁN CỦA CÔNG TY KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Trong các năm 2011 - 2015, Ban Kiểm soát đã phối hợp với HĐQT và BĐH đánh giá, xem xét và đề xuất lên ĐHĐCĐ lựa chọn công ty kiểm toán độc lập có uy tín, nhằm đảm bảo tính minh bạch và khách quan của Báo cáo kiểm toán cũng như đảm bảo tiêu chuẩn trong Báo cáo tài chính của Công ty.

ĐÁNH GIÁ SỰ PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG GIỮA BKS VỚI HĐQT, BAN TGD, CỔ ĐÔNG

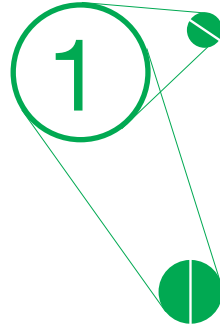
- » Ban Kiểm soát đã được mời tham dự tất cả các cuộc họp HĐQT, tham gia ý kiến theo chức năng và nhiệm vụ của Ban Kiểm soát.
- » Ban Kiểm soát đã được mời tham dự những cuộc họp lớn của Ban Điều hành để tìm hiểu rõ hơn về hoạt động của Công ty qua từng năm.

- » HĐQT và BĐH đã phối hợp chặt chẽ với Ban Kiểm soát, tạo điều kiện về nhân sự cũng như cung cấp đầy đủ thông tin cho BKS hoạt động tốt theo quy định.
- » Trong nhiệm kỳ 2011 - 2015, không có yêu cầu từ Đại hội đồng cổ đông, nhóm cổ đông hoặc cổ đông theo Luật Doanh nghiệp đối với Ban Kiểm soát về việc kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan quản lý, điều hành hoạt động của Công ty.

ĐỀ XUẤT

- » HĐQT và BĐH xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh cụ thể cho nhiệm kỳ 5 năm 2016 - 2020 nhằm định hướng cho việc hoàn thành Tầm nhìn 2020 của Công ty.
- » Về công tác nhân sự: Công ty có kế hoạch xây dựng và hoàn thiện cấu trúc các vị trí quản lý cho phù hợp quy mô phát triển Công ty nhiệm kỳ 2016 - 2020.
- » Kính trình ĐHĐCĐ thông qua việc ủy quyền cho HĐQT phối hợp với BKS lựa chọn đơn vị kiểm toán trong nhóm Big4 được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận cho năm tài chính 2016.
- » Cùng với lộ trình xây dựng và áp dụng hệ thống ERP vào quản lý, Công ty có kế hoạch, lập và quản trị ngân sách tài chính, đồng thời theo dõi trên ERP, nhằm nâng cao việc kiểm soát chi phí theo đúng ngân sách hàng năm.
- » BKS đề xuất BĐH tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động của Ban Quản trị rủi ro.

10 SỰ KIỆN TIÊU BIỂU TRONG NĂM 2015

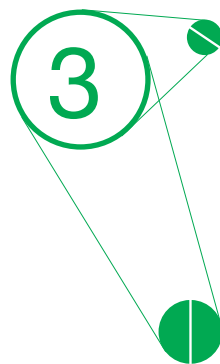


NĂM 2015 “PHÁT TRIỂN VĂN HÓA DOANH NGHIỆP”

Là một trong những chương trình thi đua hàng năm do Đảng bộ Công ty phát động. Chương trình “Phát triển văn hóa doanh nghiệp năm 2015” nhận được sự ủng hộ và tham gia nhiệt tình của CBCNV ngay từ những ngày đầu triển khai. Với tổng số hơn 200 chương trình đăng ký thực hiện, đến tháng 10/2015 đã có 180 chương trình báo cáo kết quả. Các chương trình được Hội đồng thi đua xem xét và chấm điểm qua 3 vòng nghiêm ngặt, lựa chọn 20 chương trình xuất sắc nhất để trao giải tại Lễ kỷ niệm Ngày truyền thống Công ty.

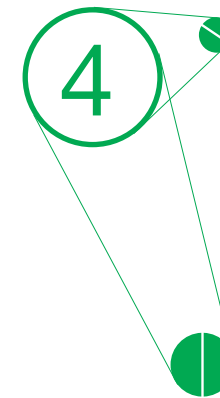
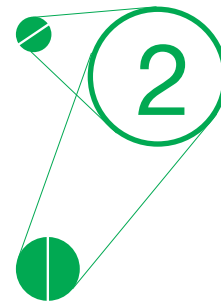
TRIỂN KHAI ÁP DỤNG CÔNG CỤ KPI

Traphaco chính thức ban hành và áp dụng bộ tiêu chí KPI trong việc đánh giá hoạt động của các bộ phận. Từ khi áp dụng KPI trong công tác quản lý, hoạt động của doanh nghiệp đã đi theo đúng định hướng của lãnh đạo Công ty và theo đúng tiến độ Công ty yêu cầu; Ban Tổng Giám đốc kiểm soát được việc thực hiện mục tiêu của từng bộ phận, khắc phục những tồn tại trong hệ thống, cải tiến hoạt động hiệu quả, tạo cho mỗi CBCNV tính chuyên nghiệp trong công việc.



BOGANIC ĐƯỢC CÔNG NHẬN TOP 10 SẢN PHẨM THƯƠNG HIỆU VIỆT TIÊU BIỂU XUẤT SẮC

Trong Lễ Tổng kết 5 năm cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” do Bộ Chính trị phát động, thuốc bổ gan Boganic của Traphaco vinh dự là đại diện duy nhất của ngành Dược nằm trong Top 10 sản phẩm thương hiệu Việt tiêu biểu xuất sắc cùng với các thương hiệu lớn trong nước như Vinamilk, Thaco, Bia Sài Gòn, Café G7... Với thị phần dẫn đầu trong nhóm thuốc bảo vệ gan mật tại thị trường Việt Nam (theo IMS), Boganic không chỉ là thương hiệu sản phẩm hàng đầu trong ngành Dược phẩm Việt Nam mà đã trở thành thương hiệu mang tầm Quốc gia.

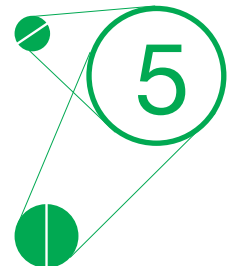


KHỞI CÔNG XÂY DỰNG NHÀ MÁY SẢN XUẤT DƯỢC VIỆT NAM

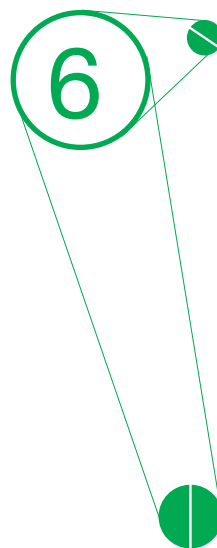
Ngày 09/5/2015, dự án Nhà máy sản xuất Dược Việt Nam chính thức được khởi công tại Tân Quang - Văn Lâm - Hưng Yên. Nhà máy được xây dựng trên khu đất 46.000m² với tổng giá trị ước tính gần 500 tỷ đồng và sẽ đi vào hoạt động Quý 4/2016. Đây là nhà máy sử dụng hệ thống dây chuyền sản xuất tiên tiến và hiện đại nhất. Riêng dây chuyền thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi đang được đầu tư thiết bị đồng bộ - tự động - khép kín, được áp dụng công nghệ tiên tiến nhất thế giới hiện nay - công nghệ độc quyền của Weiler (Mỹ). Nhà máy sản xuất Dược Việt Nam cũng như các nhà máy của Traphaco đều được đầu tư, áp dụng công nghệ xanh - thân thiện với môi trường.

ĐẠI HỘI ĐẢNG BỘ CÔNG TY CP TRAPHACO NHIỆM KỲ 2016 - 2020

Ngày 12/5, tại Hà Nội đã diễn ra Đại hội Đảng bộ Công ty Cổ phần Traphaco lần thứ IV, nhiệm kỳ 2016 - 2020. Đại hội đã bầu Ban chấp hành Đảng bộ gồm 9 đồng chí; Ban thường vụ gồm 3 đồng chí. Đồng chí Trần Túc Mã tiếp tục được bầu là Bí thư Đảng bộ nhiệm kỳ 2016 - 2020. Đảng bộ Công ty đã đạt Top 100 Tổ chức Đảng xuất sắc tiêu biểu trong doanh nghiệp do Ban Tổ chức Trung ương tôn vinh bình chọn.



10 SỰ KIỆN TIÊU BIỂU NĂM 2015 (TIẾP THEO)

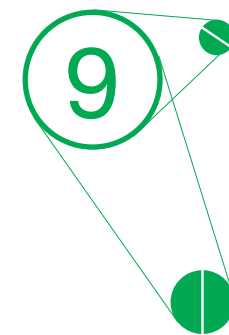


CHÍNH THỨC KÝ KẾT HỢP ĐỒNG PHÂN PHỐI DƯỢC PHẨM VỚI CÔNG TY SANDOZ

Ngày 31/7/2015, Traphaco đã ký kết hợp đồng phân phối độc quyền 38 mã sản phẩm trong danh mục của Sandoz. Sandoz là công ty thuộc Tập đoàn dược phẩm Novartis, đứng đầu thế giới về thuốc Generic chất lượng cao. Thương hiệu Sandoz hiện có mặt tại 160 quốc gia, các sản phẩm của Sandoz đáp ứng nhu cầu về thuốc trị liệu cho hầu hết các lĩnh vực điều trị. Traphaco là doanh nghiệp dược đầu tiên của Việt Nam thành công trong cuộc cách mạng thiết lập hệ thống phân phối sâu rộng, sử dụng công nghệ cao trong công tác quản trị hệ thống phân phối. Sau quá trình gặp gỡ, trao đổi, nhận thấy những thế mạnh của hai bên, với mong muốn hợp tác cùng phát triển, hai bên đã đàm phán, thống nhất và đi đến Lễ Ký kết phân phối dược phẩm. Sự chung tay của hai thương hiệu lớn sẽ giúp công tác chăm sóc và bảo vệ sức khỏe người dân tại Việt Nam ngày càng được nâng cao, người dân có thêm cơ hội sử dụng các sản phẩm thuốc có chất lượng với giá hợp lý.

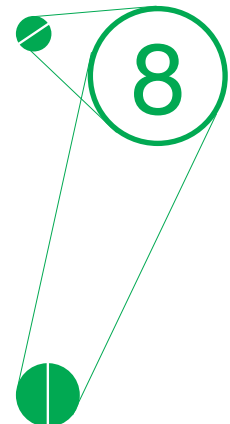
TRAPHACO TIẾP TỤC ĐƯỢC CÔNG NHẬN TOP 10 DOANH NGHIỆP SAO VÀNG ĐẤT VIỆT TIÊU BIỂU VỀ TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI, TOP 100 SAO VÀNG ĐẤT VIỆT.

Là doanh nghiệp phát triển bền vững, luôn quan tâm đến trách nhiệm đối với người lao động và xã hội, trong Lễ trao giải Sao Vàng đất Việt 2015, Traphaco tiếp tục được vinh danh "Top 10 Doanh nghiệp Sao Vàng đất Việt tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội" lần thứ 3. Với việc tái cấu trúc hệ thống phân phối, phát triển vùng nguyên liệu theo tiêu chuẩn GACP - WHO, Traphaco đã và đang đi đúng con đường thời đại - "Con đường sức khỏe Xanh", trở thành nhà cung cấp cống hiến cho xã hội những sản phẩm, dịch vụ mang tính thời đại và giàu giá trị truyền thống, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống. Đây cũng chính là trách nhiệm xã hội lớn lao mà Traphaco đã và đang theo đuổi.



CHÍNH PHỦ QUYẾT ĐỊNH GIỮ LẠI CỔ PHẦN NHÀ NƯỚC TẠI TRAPHACO

Theo văn bản số 1787/TTg-ĐMDN về Đề án tái cơ cấu Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC) của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 8/10/2015. Văn bản cũng cho phép SCIC được tiếp tục nắm giữ vốn, đầu tư dài hạn đối với 9 doanh nghiệp lớn khác, trong đó có Công ty Cổ phần Traphaco (TRA-Hose); Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (DHG-Hose); Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế Domesco (DMC-Hose)... Việc giữ lại phần vốn Nhà nước tại Traphaco sẽ giúp cho triển khai thực hiện tốt kế hoạch sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động và xử lý tồn tại phát sinh, góp phần giúp doanh nghiệp phát triển ổn định, đảm bảo quyền lợi cho người lao động.

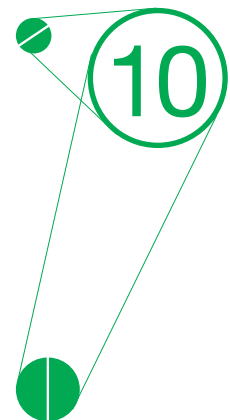


TƯNG BỪNG HỘI THI "GẮN KẾT KHOE TÀI"

Hưởng ứng năm "Phát triển văn hóa doanh nghiệp 2015" do Đảng bộ phát động, Công đoàn Công ty tổ chức hội thi: "Gắn kết khoe tài", mọi thành viên thể hiện sự gắn kết qua các phần thi, phát huy tinh thần đồng đội để các khả năng tiềm ẩn trong mỗi người được tỏa sáng, khẳng định sức sáng tạo của Traphaco là không giới hạn, tạo một không khí tung bừng phấn khởi trong toàn Công ty. Chất keo văn hóa đã gắn kết mọi người, giúp Traphaco vượt qua thách thức, bứt phá mạnh mẽ hơn, vươn tới những tầm cao trong những năm tiếp theo.

LỄ KỶ NIỆM 43 NĂM NGÀY TRUYỀN THỐNG CÔNG TY

Ngày 27/11/2015, tại trụ sở Công ty Cổ phần Traphaco đã diễn ra buổi Lễ Kỷ niệm 43 năm Ngày truyền thống Công ty. Đây là dịp toàn Công ty cùng nhìn lại một năm thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh và định hướng cho năm tới. Trong buổi lễ, Ban Lãnh đạo Công ty đã trao giải thưởng cho 20 chương trình thi đua "Phát triển văn hóa doanh nghiệp" xuất sắc nhất và vinh danh 20 cá nhân xuất sắc tiêu biểu cùng phần thưởng là 1 chuyến tham quan học tập tại nước ngoài. Năm 2015, năm Traphaco đã có bước tiến đột phá trong hoạt động sản xuất kinh doanh, phát huy tinh thần của các thế hệ đi trước để đưa Traphaco phát triển hơn nữa, theo đúng tinh thần: "Kế thừa truyền thống - Gánh vác sứ mệnh - Vững bước tương lai".



CÁC DANH HIỆU CAO QUÝ

» **Năm 1998 - 2015:** Liên tục 18 năm liền đạt danh hiệu "**Hàng Việt Nam chất lượng cao**" do người tiêu dùng bình chọn.



» **Năm 2003 - 2015:** Giải thưởng "**Sao Vàng đất Việt**" (đạt Top 100 liên tục từ năm 2008 - 2015).



» **Năm 2005:** Danh hiệu "**Doanh nghiệp vì sự tiến bộ của phụ nữ**" - giải thưởng KOVALEVSKAIA cho tập thể khoa học nữ TRAPHACO.



» **Năm 2007:**
 > **Huân Chương Lao động hạng Nhì** cho Công ty.
 > **Huân chương Lao động hạng Ba** cho công đoàn Công ty.



» **Năm 2008:** Cúp Vàng nhân ái Việt Nam.



» **Năm 2009:** "Thương hiệu nổi tiếng nhất Ngành Dược Việt Nam".



» **Năm 2010:**
 > Danh hiệu **Anh hùng Lao động**.
 > **Giải thưởng WIPO**.
 > **Giải thưởng Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (CSR)**.



» **Năm 2011:**
 > Kỷ niệm chương "**Tổ chức Đảng tiêu biểu**".
 > **Top 10 Doanh nghiệp Sao Vàng đất Việt tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội**.
 > **Thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam**.
 > **Giải Nhất VIFOTEC** cho sản phẩm BOGANIC.



» **Năm 2012:**
 > **Huân Chương Lao động hạng Nhất** cho Công ty.
 > **Huân chương Lao động hạng Nhì** cho công đoàn Công ty.
 > **Giải Vàng Chất lượng Quốc gia**.
 > **Giải thưởng Thương hiệu Quốc gia (Vietnam Value)**.



» **Năm 2013:**
 > Giải thưởng **Chất lượng Quốc tế Châu Á - Thái Bình Dương**.
 > **Top 10 Giải thưởng "Sao Vàng đất Việt"**, Top 10 "**Doanh nghiệp Sao Vàng đất Việt tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội**".



» **Năm 2014:**
 > Giải thưởng **Thương hiệu Quốc gia - Vietnam Value**.
 > Danh hiệu **Ngôi sao Thuốc Việt** cho thương hiệu Traphaco và 05 sản phẩm của Công ty.



» **Năm 2015:**
 > **Giải Vàng Chất lượng Quốc gia**.
 > **Top 10 Doanh nghiệp Sao Vàng đất Việt tiêu biểu về Trách nhiệm xã hội**.
 > **Top 10 sản phẩm thương hiệu Việt tiêu biểu xuất sắc** do Bộ Công Thương trao tặng cho sản phẩm Boganic.



Tiên phong về công nghệ

Traphaco áp dụng KPI trong quản trị doanh nghiệp, triển khai ERP cho toàn hệ thống, trang bị máy tính bảng cho khối kinh doanh, tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ cao trong việc quản trị hệ thống phân phối, áp dụng kỹ thuật tiên tiến trên Thế giới trong sản xuất để tạo ra những sản phẩm dược phẩm công nghệ cao đáp ứng sự tin nhiệm của khách hàng.

BÁO CÁO TÌNH HÌNH QUẢN TRỊ CÔNG TY

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Trong nhiệm kỳ 2011 - 2015, Traphaco đã tổ chức 05 kỳ Đại hội cổ đông thường niên và 02 lần ý kiến cổ đông bằng văn bản cụ thể như sau:

NỘI DUNG THƯỜNG NIÊN:

- » Thông qua các báo cáo: Báo cáo kết quả và phương hướng hoạt động SXKD; Báo cáo của BKS; Báo cáo tài chính đã kiểm toán; Báo cáo phương án phân chia lợi nhuận và thù lao cho HĐQT, BKS.
- » Lựa chọn công ty kiểm toán Báo cáo tài chính.

NỘI DUNG KHÁC:

- 2011**
 - » Thông qua phương án đầu tư nhà máy sản xuất dược Việt Nam tại Tân Quang - Hưng Yên với tổng mức đầu tư 300 tỷ đồng.
 - » Bầu HĐQT, BKS nhiệm kỳ 2011 - 2015.
- 2012**
 - » Thông qua việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty Cổ phần Traphaco.
- 2013**
 - » Thông qua phương án tăng vốn điều lệ và thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu (tỷ lệ 2:1).
- 2014**
 - » Bầu bổ sung thêm 02 thành viên HĐQT và 01 thành viên BKS nhiệm kỳ 2011 - 2015.
 - » Sửa đổi bổ sung Điều lệ Công ty.
- 2015**
 - » Thông qua việc điều chỉnh Tổng mức đầu tư dự án nhà máy sản xuất dược Việt Nam từ 300 tỷ đồng lên 420 tỷ đồng.
 - » Thông qua việc miễn nhiệm chức danh thành viên Hội đồng Quản trị của Ông Phan Quốc Công và bầu bổ sung thêm 01 thành viên HĐQT là Bà Trần Tuệ Tri.

LẤY Ý KIẾN CỔ ĐÔNG BẰNG VĂN BẢN: 02 LẦN

1

Tháng 5/2012 lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản thông qua việc phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn điều lệ cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 1:1 (không thông qua).

2

Tháng 12/2013 lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản thông qua việc tăng tỷ lệ sở hữu tại Traphaco CNC và bổ sung thêm 02 thành viên HĐQT (không thông qua việc tăng tỷ lệ sở hữu tại Traphaco CNC; Thông qua việc tăng số lượng thành viên HĐQT).

TRONG NHIỆM KỲ HOẠT ĐỘNG 2011 - 2015, HĐQT ĐÃ TIẾN HÀNH TỔNG CỘNG 49 CUỘC HỌP ĐỊNH KỲ VÀ ĐỘT XUẤT ĐỂ HỌP BÀN, THẢO LUẬN, XEM XÉT, PHÊ DUYỆT VÀ THÔNG QUA CÁC VẤN ĐỀ THUỘC CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ, QUYỀN HẠN THEO QUY CHẾ TỔ CHỨC VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT BAN HÀNH NGÀY 27/05/2011.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

THAY ĐỔI THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TRONG NHIỆM KỲ 2011 - 2015

STT	Họ và tên	Chức vụ	Bổ nhiệm	Thay đổi
1	Vũ Thị Thuận	Chủ tịch HĐQT	25/03/2011	
2	Trần Túc Mã	Phó Chủ tịch HĐQT	25/03/2011	
3	Nông Hữu Đức	Ủy viên HĐQT	25/03/2011	
4	Nguyễn Thị Lan	Ủy viên HĐQT	25/03/2011	
5	Lê Tuấn	Ủy viên HĐQT	25/03/2011	
6	Trần Mạnh Hữu	Ủy viên HĐQT	28/03/2014	
7	Phan Quốc Công	Ủy viên HĐQT	28/03/2014	Từ nhiệm 12/02/2015
8	Trần Tuệ Tri	Ủy viên HĐQT	27/03/2015	Bầu bổ sung 27/03/2015

CÁC CUỘC HỌP CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trong nhiệm kỳ hoạt động 2011 - 2015, HĐQT đã tiến hành tổng cộng 49 cuộc họp định kỳ và đột xuất để họp bàn, thảo luận, xem xét, phê duyệt và thông qua các vấn đề thuộc chức năng và nhiệm vụ, quyền hạn theo Quy chế tổ chức và hoạt động của HĐQT ban hành ngày 27/05/2011.

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, định hướng kinh doanh từng năm.

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

HĐQT duy trì cơ chế họp định kỳ và tổ chức thực hiện họp khi có các vấn đề phát sinh, thực hiện phân công nhiệm vụ tới từng thành viên.

BÁO CÁO TÌNH HÌNH QUẢN TRỊ CÔNG TY (TIẾP THEO)

Trong năm 2015, HĐQT đã tiến hành 05 cuộc họp định kỳ:

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỷ lệ %
1	Bà Vũ Thị Thuận	Chủ tịch HĐQT	05/05	100%
2	Ông Trần Túc Mã	Phó chủ tịch HĐQT	05/05	100%
3	Bà Nguyễn Thị Lan	UV HĐQT	05/05	100%
4	Ông Nông Hữu Đức	UV HĐQT	05/05	100%
5	Ông Lê Tuấn	UV HĐQT	05/05	100%
6	Ông Trần Mạnh Hữu	UV HĐQT	03/05	60%
7	Bà Trần Tuệ Tri	UV HĐQT	02/04	50%

Nội dung các cuộc họp HĐQT năm 2015:

Phiên họp	Nội dung
Phiên 1 11/02/2015	<ul style="list-style-type: none"> » Chuẩn bị Đại hội cổ đông năm 2015. » Báo cáo Kết quả hoạt động SXKD năm 2014, tháng 01/2015. » Vấn đề nhân sự của HĐQT.
Phiên 2 20/04/2015	<ul style="list-style-type: none"> » Báo cáo Quyết toán quý 1/2015. » Báo cáo tình hình kinh doanh và chính sách sản phẩm mới (các chi phí chính). » Phân công nhiệm vụ các thành viên HĐQT; Xem xét cơ cấu các tiểu ban giúp việc. » Thống nhất lịch sinh hoạt HĐQT về thời gian và nội dung.
Phiên 3 21/7/2015	<ul style="list-style-type: none"> » Báo cáo của Tổng Giám đốc về kết quả HĐ SXKD 6 tháng đầu năm và dự kiến kết quả quý 3. » Báo cáo đánh giá riêng các nội dung: tài chính, công nghệ, kế hoạch. » Phân công công tác chuẩn bị ĐHCĐ năm 2016, nhiệm kỳ 5 năm.
Phiên 4 22/09/2015	<ul style="list-style-type: none"> » Báo cáo đánh giá kết quả quý 3; Dự kiến kết quả quý 4. » Tổng kết, phân tích kết quả nhiệm kỳ 2011 - 2015. » Thảo luận kế hoạch 5 năm nhiệm kỳ 2016 - 2020. » Báo cáo hoạt động quý 3, tháng 10/2015.
Phiên 5 25/11/2015	<ul style="list-style-type: none"> » Phân tích dự báo dòng tiền. » Báo cáo hoạt động dự án nhà máy mới, tiến độ thực hiện. » Báo cáo dự kiến kế hoạch năm 2016.

NGÀY 30/05/2011, HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO BAN HÀNH QUYẾT ĐỊNH SỐ 68/2011/HĐQT VỀ VIỆC THÀNH LẬP CÁC TIỂU BAN CHUYÊN MÔN GIÚP VIỆC CHO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN HÀNH KÈM THEO CHỨC NĂNG, NHIỆM VỤ, QUYỀN HẠN CỦA CÁC TIỂU BAN. CÁC TIỂU BAN HOẠT ĐỘNG THEO QUY ĐỊNH CỦA HĐQT, GIÚP VIỆC CHO HĐQT, CHUẨN BỊ CÁC NỘI DUNG VÀ CÁC VẤN ĐỀ LIÊN QUAN CHO CÁC CUỘC HỌP HĐQT.

HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TIỂU BAN THUỘC HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

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

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

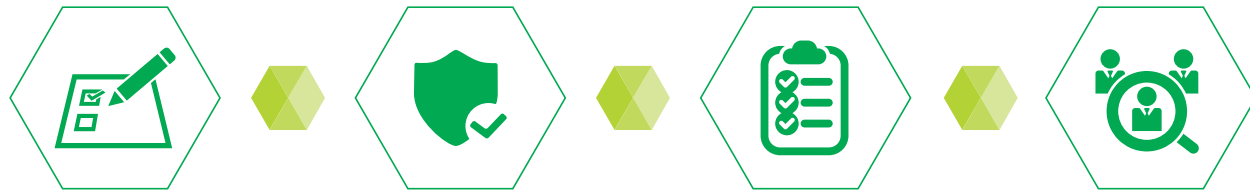
- » Đóng góp ý kiến trong các cuộc họp.
- » Giám sát, hỗ trợ HĐQT, BDH các công việc cụ thể thuộc phần công việc được phân công trong thời gian giữa 2 kỳ họp.
- » Tham gia các sự kiện, cuộc họp khi Chủ tịch HĐQT hoặc Tổng Giám đốc đề nghị.

HOẠT ĐỘNG GIÁM SÁT CỦA HĐQT VỚI BAN ĐIỀU HÀNH

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

- » Giám sát việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh Công ty.
- » Chỉ đạo Ban Điều hành tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên.
- » Chỉ đạo, giám sát và hỗ trợ Ban Điều hành trong việc thực thi Nghị quyết ĐHCĐ; Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT.
- » Công bố thông tin và nộp báo cáo theo các quy định hiện hành của cơ quan quản lý Nhà nước.
- » Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm.
- » Quản trị rủi ro và việc thực thi các quy định của pháp luật.

BÁO CÁO TÌNH HÌNH QUẢN TRỊ CÔNG TY (TIẾP THEO)



BAN KIỂM SOÁT

THAY ĐỔI THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT TRONG NHIỆM KỲ 2011 - 2015

STT	Họ và tên	Chức Vụ	Bổ nhiệm	Thay đổi
1	Phạm Thị Thanh Duyên	Trưởng BKS	25/03/2011	
2	Đỗ Thị Khánh Vân	Thành viên BKS	25/03/2011	
3	Trần Thị Ngọc Lan	Thành viên BKS	25/03/2011	Từ nhiệm kể từ tháng 19/11/2013
4	Nguyễn Thị Lương Thanh	Thành viên BKS	25/03/2011	Bầu bổ sung ngày 28/03/2014

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

- » Năm 2015, BKS đã tổ chức 05 cuộc họp và tham dự đầy đủ các cuộc họp của HĐQT của Công ty.
- » Giám sát hoạt động của HĐQT, BDH như:
 - › Ban hành các quyết định và thực hiện đầu tư nhà máy sản xuất Dược Việt Nam đúng thẩm quyền theo quy định của pháp luật và điều lệ Công ty.
 - › Thành lập mới 05 chi nhánh: Tiền Giang, Phú Thọ, Bình Dương, Bắc Giang, Hưng Yên.
 - › Thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2015 về các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh, trả cổ tức.
 - › Tiếp tục triển khai thành công chính sách bán hàng mới, đồng thời khai thác hiệu quả các tính năng trên phần mềm DMS nhằm hỗ trợ tối đa công tác quản lý bán hàng.
 - › Triển khai KPI trong toàn Công ty.
 - › Kiểm tra tính tuân thủ các quy định của pháp luật, thông tư, quy chế, quy định đối với công ty niêm yết, cũng như các quy định của ngành.
 - › Thẩm tra báo cáo tài chính quý, năm do Công ty và Công ty TNHH Deloitte kiểm toán lập. Đồng thời giám sát việc tuân thủ chế độ kế toán, thuế.
- » Tham gia rà soát điều lệ Công ty theo luật doanh nghiệp 2014.



CÁC GIAO DỊCH, THÙ LAO CỦA HĐQT, BKS

THÙ LAO HĐQT, BKS

Thù lao của HĐQT, BKS được trích từ chi phí quản lý doanh nghiệp và thực hiện đúng theo Nghị quyết Đại hội cổ đông năm 2015 là: 4.100.000.000 đồng, cụ thể:

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

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

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ %	Số cổ phiếu	Tỷ lệ %	
1	Ông Trần Túc Mã	Tổng Giám đốc	628.800	2,55%	759.910	3,08%	Tăng tỷ lệ cổ phiếu đang nắm giữ tại tổ chức

BÁO CÁO TÌNH HÌNH QUẢN TRỊ CÔNG TY (TIẾP THEO)

THỰC HIỆN CÁC QUY ĐỊNH VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Các quy định, quy chế và hoạt động của Công ty đều tuân thủ các quy định về quản trị Công ty của pháp luật. Trong nhiệm kỳ 2011 - 2015, Hội đồng Quản trị Công ty đã có 02 lần xin ý kiến và được ĐHĐCĐ thông qua nội dung sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu, Thông tư 121/2012/TT-BTC ngày 26/7/2012 của Bộ Tài chính và các quy định hiện hành (ĐHĐCĐ thường niên năm 2012, 2014).

CÁC HOẠT ĐỘNG TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Quyết định về Tổ chức bộ máy nhân sự

- » Năm 2014, bổ nhiệm thêm 01 Phó Tổng Giám đốc là Bà Nguyễn Thị Lan.
- » Bổ nhiệm thêm 02 Giám đốc chức năng: Giám đốc kinh doanh, Giám đốc xuất nhập khẩu.
- » Giám đốc chi nhánh: 24 Quyết định bổ nhiệm Giám đốc chi nhánh; Miễn nhiệm 04 Giám đốc chi nhánh: Khánh Hòa, Cần Thơ, Gia Lai, Quảng Ngãi.

2. Quyết định về cơ cấu tổ chức: Thành lập thêm 14 chi nhánh.

3. Quyết định về đầu tư tài sản:

- » Mua cổ phiếu tại 03 công ty dược là Công ty CP Dược - Vật tư Y tế Đắk Lắk (Traphaco sở hữu 58%), Công ty CP Dược - Vật tư Y tế Thái Nguyên (Traphaco sở hữu 51%), Công ty CP Dược - Vật tư Y tế Quảng Trị (Traphaco sở hữu 43%).
- » Thực hiện chào mua cổ phiếu của Công ty Traphaco CNC nâng tỷ lệ sở hữu lên 51%.
- » Mua nhà/đất làm văn phòng chi nhánh tại 7 tỉnh: Hải Dương, Thái Nguyên, Đồng Nai, Cần Thơ, Tiền Giang, Bắc Giang, Phú Thọ.
- » Đầu tư xây dựng cơ sở vật chất tại: Gia Lai, Quảng Ninh, Thái Nguyên, Hải Dương.
- » Phê duyệt mua 17 xe ô tô cho Công ty, phòng kinh doanh, chi nhánh miền Trung và miền Nam.

4. Dự án nhà máy sản xuất:

- » Nhà máy sản xuất dược Việt Nam: Báo cáo đánh giá và đề xuất điều chỉnh tổng mức đầu tư dự án nhà máy sản xuất dược Việt Nam từ 300 tỷ đồng lên 420 tỷ đồng. Phê duyệt đơn vị trúng thầu 09 gói thầu trên tổng số 14 gói thầu thuộc dự án Nhà máy sản xuất dược Việt Nam.
- » Quyết định đầu tư Nhà máy chế biến, chiết xuất dược liệu, kinh doanh dược phẩm tại Lào Cai với tổng kinh phí 22 tỷ đồng.
- » Hội đồng Quản trị Công ty cũng đã phối hợp kịp thời với Ban Điều hành để triển khai thực hiện các chiến lược của Công ty, đặc biệt trong quá trình triển khai dự án Nhà máy dược Traphaco Hưng Yên nhằm đảm bảo thực hiện đúng tiến độ dự án.

HOẠT ĐỘNG QUAN HỆ NHÀ ĐẦU TƯ (IR)

- » Thực hiện các thủ tục cần thiết với các cơ quan quản lý: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam để tạo điều kiện cho các cổ đông đăng ký cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán nhanh chóng, kịp thời.
- » Công ty đã chủ động và cởi mở tiếp xúc với nhiều quỹ đầu tư, cung cấp thông tin đáp ứng sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với Traphaco; thực hiện công bố thông tin Công ty chính xác, trung thực, kịp thời, góp phần xây dựng hình ảnh cổ phiếu TRA là một cổ phiếu uy tín. Tăng cường đối thoại trên các diễn đàn, Báo Đầu tư chứng khoán, Nhịp cầu đầu tư và tại các cuộc Hội thảo về đầu tư. Trong nhiệm kỳ 2011 - 2015, đã có khoảng >200 cuộc tiếp xúc với các nhà đầu tư là các công ty chứng khoán, quỹ đầu tư trong nước, nước ngoài đến thăm và làm việc tại Công ty cũng như đi tham quan nhà máy sản xuất Traphaco CNC, vùng trồng dược liệu của Traphaco tại Hòa Bình, Sapa, ...; Tham dự các buổi Hội thảo kết nối doanh nghiệp với nhà đầu tư do Công ty Chứng khoán Kim Eng, Bản Việt, HSC, VCBS, VnDirect, SSI... tổ chức.
- » Tích cực tham dự các diễn đàn đầu tư, các diễn đàn khoa học, môi trường và công nghệ mới để thông tin, chia sẻ về các hoạt động của doanh nghiệp, đồng thời cập nhật các chính sách và xu hướng phát triển trong nước.
- » Trong nhiệm kỳ 2011 - 2015, đã xuất bản 05 cuốn Báo cáo thường niên. Trong đó có 4/5 cuốn đạt giải Top 30 BCTN tốt nhất năm 2011, 2013, 2014, 2015. Đặc biệt, Báo cáo thường niên năm 2011 được xếp hạng AAA Báo cáo thường niên chỉ số tín nhiệm Việt Nam cho doanh nghiệp hoạt động hiệu quả cao, thể hiện tính minh bạch, tiềm lực tài chính mạnh, triển vọng phát triển lâu dài, kiểm soát được nguồn vốn kinh doanh và rủi ro ở mức thấp nhất. Gần đây nhất, Báo cáo thường niên năm 2014 được xếp hạng 14/600 Báo cáo thường niên tham dự Cuộc bình chọn năm 2015 và được Hội đồng bình chọn đánh giá là có chất lượng vượt trội so với các năm trước.



BÁO CÁO QUẢN TRỊ RỦI RO



TỔNG QUAN TÌNH HÌNH KINH TẾ VIỆT NAM NĂM 2015

Trong bối cảnh kinh tế thế giới đang trên đà phục hồi với nhiều màu sắc và tốc độ khác nhau, nền kinh tế Việt Nam vẫn nằm trong số ít quốc gia có tốc độ phục hồi ấn tượng. Trong 4 năm liên tiếp (2012 - 2015), tốc độ tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước (năm 2012 tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt 5,25%, năm 2013: 5,42%, năm 2014: 5,98% và năm 2015: 6,5%). Năm 2015, nền kinh tế Việt Nam

đánh dấu những chuyển biến tích cực, lạm phát được kiểm soát tốt ở mức 0,6%, thấp nhất trong 14 năm gần đây. Vượt lên nhiều khó khăn và thách thức, kinh tế Việt Nam năm 2015 được các tổ chức quốc tế đánh giá là "một trong những điểm sáng hiếm hoi của kinh tế Châu Á".

Tuy nhiên, bên cạnh những nhân tố khởi sắc, kinh tế đất nước cũng

bộc lộ rõ những yếu kém và mất cân đối mới khi nền kinh tế đang cơ cấu lại, vẫn còn nhiều vấn đề tồn đọng có thể gây nên những rủi ro cho sự phát triển của doanh nghiệp. Traphaco luôn dõi theo sự biến đổi của nền kinh tế đất nước, phân định rủi ro và kịp thời đưa ra những cơ chế ứng phó nhằm giảm thiểu những rủi ro ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

NHẬN ĐỊNH CÁC RỦI RO



LUẬT PHÁP

Phân loại rủi ro

Hệ thống khung pháp lý của Việt Nam đang được xây dựng và hoàn thiện, các văn bản pháp luật, thông tư hướng dẫn dưới luật có nhiều nội dung thay đổi. Chính phủ thường xuyên ban hành các quyết định và giải pháp điều chỉnh các chính sách hiện hành. Do đó, nếu không cập nhật, áp dụng kịp thời đúng đắn các văn bản pháp luật hiện hành sẽ dẫn đến những rủi ro về pháp lý đối với Công ty, cụ thể như: rủi ro pháp lý trong lĩnh vực quản trị công ty, rủi ro pháp lý trong lĩnh vực sở hữu, rủi ro pháp lý trong lĩnh vực quyền sở hữu trí tuệ, rủi ro pháp lý trong lĩnh vực hợp đồng kinh tế, rủi ro pháp lý trong lĩnh vực bảo hiểm.

Rủi ro từ sự thay đổi về chính sách, các chính sách mới do Bộ Y tế ban hành để quản lý thị trường dược phẩm và thực phẩm chức năng của Việt Nam.

Rủi ro pháp lý có thể xuất hiện gia tăng trong quá trình giao thương quốc tế như trong các khâu của quá

trình đàm phán, ký kết, thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu nguyên liệu, thành phẩm, máy móc thiết bị.

Rủi ro trong vấn đề thi hành pháp luật và thực hiện các quy chế luật hiện hành.

Hệ quả của rủi ro

Những rủi ro pháp lý sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh, gây tác động bất lợi cho các thu nhập, các hoạt động và các triển vọng tương lai của Công ty.

Nguy cơ có thể xảy ra tranh chấp, khiếu kiện ở nhiều cấp độ khác nhau trong các giao dịch kinh tế khiến cho các bên đều bị thiệt hại, công ty sẽ không đạt được lợi ích kinh tế như mong đợi.

Cơ chế đối phó giảm thiểu rủi ro

Ban Quản trị rủi ro của Công ty Cổ phần Traphaco phối hợp với một Công ty Tư vấn Luật thường xuyên:

- » Cập nhật các văn bản pháp luật mới, đặc biệt là các chính sách chính phủ ban hành riêng cho ngành thuế, ngành dược. Thường xuyên cung cấp các văn bản liên quan đến nội dung thuế, xúc tiến thương mại, các nội dung thay đổi trong luật doanh nghiệp mới, luật đầu tư và các nghị định, thông tư liên quan cho Ban Lãnh đạo, các bộ phận phòng, ban.
- » Rà soát, tư vấn các hợp đồng kinh tế, chỉnh sửa các văn bản hợp đồng có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phù hợp với các quy định của hệ thống pháp luật hiện hành.
- » Thường xuyên trao đổi và nhờ sự hỗ trợ tư vấn cụ thể, rõ ràng của luật sư đối với mọi quan hệ giao thương quốc tế.

BÁO CÁO QUẢN TRỊ RỦI RO (TIẾP THEO)



KINH TẾ VĨ MÔ

Phân loại rủi ro

Kinh tế vĩ mô của Việt Nam năm 2015 đang trên đà phục hồi, có nhiều chuyển biến tích cực, tạo thế và lực mới để tăng trưởng cao hơn trong năm tới. Cụ thể, tốc độ tăng GDP đạt 6,5%, là mức tăng cao nhất so với cùng kỳ 4 năm trước, tốc độ có xu hướng tăng nhanh sau từng quý. Việt Nam tiếp tục kiểm soát lạm phát ở mức thấp, ước khoảng 1%, là mức thấp trong 10 năm trở lại đây. Bên cạnh đó, một số vấn đề về tài khóa như nợ công, bội chi ngân sách và nghĩa vụ trả nợ so với thu ngân sách đều tăng.

Năm 2016 sẽ là năm hội nhập quốc tế tích cực với những hiệp định đã ký và chuẩn bị ký kết. Do đó, nền kinh tế Việt Nam sẽ chịu nhiều tác động lớn hơn từ bối cảnh kinh tế thế giới như:

- » Sự biến động của kinh tế Trung Quốc, đặc biệt là tốc độ tăng

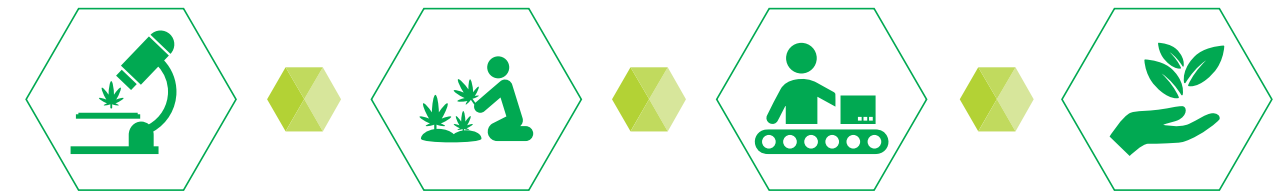
trường dự báo có thể giảm và những thay đổi trong chính sách kinh tế của Trung Quốc.

- » Những thay đổi chính sách kinh tế của Mỹ, nhất là chính sách tiền tệ. Mới đây, việc đồng nhân dân tệ được đưa vào rổ các đồng tiền dự trữ của Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF); Trung Quốc tiếp tục giảm giá đồng nhân dân tệ cũng là yếu tố cần được xem xét và cập nhật.
- » Hiện giá dầu đang biến động rất lớn, trong những ngày gần đây đã thiết lập mức đáy mới. Với việc Quốc hội Mỹ cho phép xuất khẩu dầu mỏ thì khả năng nguồn cung về dầu trên thế giới sẽ tiếp tục tăng. Với tổng cầu của kinh tế thế giới được dự báo tăng ở mức khiêm tốn thì khả năng giá dầu đi xuống là tương đối cao.

- » Việc nâng lãi suất đồng USD của FED đang tác động tới kinh tế thế giới và sẽ có ảnh hưởng nhất định tới kinh tế Việt Nam.
- » Những bất ổn về chính trị - xã hội ở một số nước và khu vực cũng có khả năng tác động tới kinh tế của nước ta.
- » Ngân hàng nhà nước Việt Nam đang thực hiện chính sách tỷ giá linh hoạt.

Những điều đó dẫn đến rủi ro trong môi trường hoạt động của Công ty có thể xuất hiện dưới nhiều dạng như tăng tỷ giá, lạm phát tăng, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, thiếu thông tin, nguồn cung vốn bất ổn.

TỶ GIÁ TĂNG, LẠM PHÁT TĂNG KÉO THEO NGUYÊN VẬT LIỆU ĐẦU VÀO, MÁY MÓC THIẾT BỊ NHẬP KHẨU TĂNG NHƯNG GIÁ BÁN RA CỦA CÔNG TY KHÔNG ĐƯỢC PHÉP TĂNG TƯƠNG XỨNG VÌ GIÁ BÁN SẢN PHẨM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC CHỊU SỰ QUẢN LÝ GIÁ CỦA BỘ Y TẾ, DO ĐÓ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY.



Hệ quả rủi ro

Tỷ giá tăng, lạm phát tăng kéo theo nguyên vật liệu đầu vào, máy móc thiết bị nhập khẩu tăng nhưng giá bán ra của Công ty không được phép tăng tương xứng vì giá bán sản phẩm của các doanh nghiệp được chịu sự quản lý giá của Bộ Y tế, do đó ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Bên cạnh đó, Công ty còn phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt về giá, thị phần từ các doanh nghiệp được nước ngoài.

Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

Tái cấu trúc và phát triển lớn mạnh hệ thống phân phối trên toàn quốc, nâng cao năng lực quản trị, phát triển vùng nguyên liệu theo tiêu chuẩn GACP - WHO, đảm bảo đạt được các mục tiêu, tính thống nhất trong chiến lược phát triển dài hạn "Con đường sức khỏe Xanh" của Công ty.

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

Nghiên cứu sản phẩm khai thác lợi thế và tính độc đáo của sản phẩm để tạo ra sự khác biệt.

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

Nâng cao hiệu quả của hệ thống quản lý chất lượng, tiết kiệm chi phí, giảm giá thành.

Áp dụng công nghệ thông tin trong quản trị bán hàng, khoa học công nghệ hiện đại vào sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao năng suất lao động, quản lý tốt tiến hàng, giảm tồn kho, giảm nợ xấu, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Ban Quản trị rủi ro đã tiến hành kiểm tra, khảo sát, đánh giá lại thị trường tại địa bàn các tỉnh và các chi nhánh trên cả ba miền Bắc, Trung, Nam, kiên định thực hiện mục tiêu bình ổn giá, chống tràn hàng, thực hiện triết lý kinh doanh "Thành tín, đồng lợi, cùng phát triển".

Tuyển dụng, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, xây dựng văn hóa doanh nghiệp gắn kết mối quan hệ toàn diện giữa các phòng ban, nhà máy, phân xưởng. Áp dụng thành công hệ thống KPI để đánh giá hiệu quả công việc tại Traphaco.

BÁO CÁO QUẢN TRỊ RỦI RO (TIẾP THEO)



Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

Công ty đã tiến hành rà soát, đánh giá năng lực và lựa chọn nhà cung ứng lớn, có uy tín, chất lượng ổn định đảm bảo cung ứng đúng và đủ nguyên vật liệu đạt tiêu chuẩn chất lượng cho Công ty với mức giá hợp lý để ổn định nguồn nguyên liệu đầu vào.

Công tác kiểm tra chất lượng đầu vào của Công ty luôn thực hiện 100% đúng theo quy trình.

Nguyên vật liệu của Công ty được lưu trữ và bảo quản trong hệ thống kho đạt tiêu chuẩn GSP.

Công ty luôn kiên định trong việc xây dựng kế hoạch phát triển vùng trồng hoàn chỉnh đạt chất lượng GACP cung cấp nguồn nguyên liệu phục vụ cho sản xuất. Công ty đã triển khai thực hiện tốt mô hình kết hợp 4 nhà: Nhà nước - Nhà nông - Nhà khoa học - Doanh nghiệp trong dự án Greenplan. Kết nối: Sản xuất - Chế biến - Kinh doanh - Tiêu thụ tạo ra bước đột phá cho doanh nghiệp.

Công ty đã tiến hành nghiên cứu xây dựng một số quy trình trồng trọt, chế biến, bảo quản một số dược liệu đạt chất lượng cao và mở rộng vùng trồng đối với một số cây dài ngày.



NGUỒN NGUYÊN LIỆU ĐẦU VÀO

Phân loại rủi ro

Rủi ro từ nhà cung cấp: Một số nhà cung cấp nguyên vật liệu đầu vào chưa phù hợp với tiêu chuẩn chất lượng do Traphaco yêu cầu, nguồn cung không ổn định.

Rủi ro về giá nhập nguyên vật liệu đầu vào: Luôn biến động và chịu ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái, khi thị trường khan hàng.

Rủi ro trong việc bảo quản hàng hóa trong kho như bị mối, mọt.

Rủi ro về vùng trồng gồm rủi ro về giống, thổ nhưỡng, thời tiết, bảo quản dược liệu và trình độ của người lao động.

Hệ quả rủi ro

Ảnh hưởng đến sản xuất, kinh doanh thiếu hàng bán sẽ làm giảm thị phần của sản phẩm do Công ty sản xuất.

Ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

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

CẠNH TRANH VÀ HÀNG NHÁI

Phân loại rủi ro

Năm 2015, khi tham gia AFTA (khu vực mậu dịch tự do ASEAN) thị trường nội khối mở cửa tự do. Việt Nam sẽ chịu sức ép từ tự do trung chuyển hàng hóa, đa số dòng thuế chuyển xuống còn 0%. Mặt khác, rào cản gia nhập ngành dược khá thấp nên Công ty Cổ phần Traphaco sẽ phải chịu sự cạnh tranh gay gắt về chất lượng, giá cả, chủng loại thị phần hàng hóa từ các công ty dược phẩm nước ngoài và các công ty dược phẩm trong nước.

Rủi ro trên thị trường xuất hiện nhiều hàng nhái, hàng giả làm ảnh hưởng đến uy tín thương hiệu sản phẩm, làm mất lòng tin của khách hàng đối với sản phẩm của Công ty, mức tiêu thụ sản phẩm giảm.

Hệ quả rủi ro

Thị phần của Công ty có nguy cơ giảm, một số sản phẩm của Công ty dễ dàng bị thay thế bởi các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh trên thương trường.

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

Ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

Công ty đã thay đổi chiến lược bán hàng và áp dụng chính sách bán hàng mới dựa trên quan điểm đồng lợi, mang lại nhiều lợi nhuận hơn cho khách hàng.

Sử dụng hệ thống phần mềm DMS trong quản trị bán hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ bán hàng, phục vụ giao hàng trong vòng 30 giờ.

Tích cực xây dựng phát triển và hoàn thiện hệ thống bán hàng lớn mạnh gồm gần 22.000 khách hàng.

Tăng cường việc truyền thông CSBH đến khách hàng để họ hiểu, cam kết việc thực hiện bán đúng giá và giới thiệu sản phẩm của Công ty nhiều hơn.

Đầu tư công nghệ, trang thiết bị hiện đại cho nhà máy để nâng cao năng suất lao động, chất lượng, giảm giá thành sản phẩm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Công ty luôn chú trọng đến việc bảo vệ thương hiệu trước hàng giả, hàng nhái nhằm giảm thiểu thiệt hại trong sản xuất kinh doanh. Tăng cường khuếch trương quảng bá thương hiệu của Traphaco qua các chương trình quảng cáo, PR, internet, tài trợ các sự kiện để xây dựng hình ảnh doanh nghiệp, gia tăng sự tin yêu của người tiêu dùng.



BÁO CÁO QUẢN TRỊ RỦI RO (TIẾP THEO)



TÀI CHÍNH

Phân loại rủi ro

- » Rủi ro về công nợ, hàng tồn kho, tiền mặt tồn quỹ tại các chi nhánh, các tỉnh cao.
- » Rủi ro trong việc quản lý tiền hàng của khối kinh doanh, đặc biệt là thị trường OTC.
- » Rủi ro khi có sự thay đổi về tỷ giá hối đoái đối với các giao dịch có gốc ngoại tệ và rủi ro lãi suất phát sinh từ các khoản vay chịu lãi xuất đã được ký kết (theo lãi suất thả nổi và lãi suất cố định).
- » Rủi ro về giá vốn phát sinh từ các khoản đầu tư vào công cụ vốn.
- » Rủi ro tín dụng xảy ra khi khách hàng hoặc đối tác không đáp ứng được các nghĩa vụ trong hợp đồng.
- » Rủi ro về thanh khoản.

Hệ quả của rủi ro

- » Phát sinh nợ xấu, thất thoát tiền hàng của Công ty.
- » Giảm số vòng quay vốn lưu động.
- » Không đảm bảo đủ nguồn vốn để đáp ứng cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- » Ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

- » Công ty có chế tài xử lý nghiêm đối với các trường hợp chậm thu hồi công nợ.
- » Công ty áp dụng chính sách bán hàng OTC 2015 trong đó quy định rõ thời gian thanh toán tiền hàng: thu tiền ngay khi giao hàng đối với kênh phân phối bán lẻ và

thu tiền trong tháng đối với kênh phân phối bán buôn, tăng cường công tác thu hồi công nợ cũ.

- » Duy trì ở mức độ hợp lý các khoản vay lãi suất cố định và lãi suất thả nổi.
- » Xây dựng kế hoạch thu chi tài chính trong năm phù hợp với kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.
- » Ban Quản trị rủi ro đã tăng cường công tác kiểm tra giám sát việc quản lý tiền hàng tại các chi nhánh cấp 1, chi nhánh cấp 2 và địa bàn các tỉnh.
- » Thường xuyên theo dõi các yêu cầu về thanh khoản hiện tại và dự kiến trong tương lai để đảm bảo duy trì đủ mức dự phòng tiền mặt, các khoản vay, góp nhằm đáp ứng các quy định về tính thanh khoản ngắn hạn và dài hạn.

BẢO MẬT THÔNG TIN

Phân loại rủi ro

Rủi ro từ việc sử dụng công nghệ thông tin trong hệ thống quản trị bán hàng.

Rủi ro từ trình độ và ý thức xem nhẹ về bảo mật thông tin cho đơn vị của nhân viên chuyên về lĩnh vực IT và nhân viên sử dụng phần mềm máy tính trong Công ty.

Rủi ro từ việc Công ty chưa coi bảo mật thông tin là ưu tiên hàng đầu.

Hệ quả rủi ro

- » Gây hậu quả lớn khó khắc phục, ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng đến thương hiệu và uy tín của doanh nghiệp.
- » Mất dữ liệu không có khả năng khôi phục.

Cơ chế đối phó và giảm thiểu rủi ro

- » Công ty có chính sách đào tạo nâng cao trình độ của cán bộ IT.
- » Tăng cường đầu tư ngân sách cho hệ thống bảo mật thông tin.
- » Quy định rõ trách nhiệm của người dùng cuối.
- » Bộ phận IT cần thường xuyên rà soát và có kế hoạch nâng cấp hệ thống định kỳ.
- » Toàn bộ CBCNV trong Công ty cần phải tuân thủ chính sách bảo mật, tránh tạo ra các kẽ hở để tin tặc có thể lợi dụng.





Phát triển

cùng địa phương

Chủ động xây dựng các vùng nguyên liệu đạt chuẩn GACP-WHO, liên kết với các hộ dân trồng dược liệu, đảm bảo cung cấp nguyên liệu sạch và ổn định cho sản xuất, giải quyết việc làm cho hàng ngàn lao động tại địa phương, góp phần phát triển ngành công nghiệp Dược Việt Nam theo hướng Xanh và Bền vững.



TỔNG QUAN VỀ BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG



NỘI DUNG BÁO CÁO

Báo cáo phát triển bền vững của Traphaco được định hướng thực hiện hàng năm nhằm xem xét và đánh giá lại các nguyên tắc thực hành phát triển bền vững tại Traphaco.

Nội dung báo cáo thể hiện cách tiếp cận của Traphaco đối với các vấn đề phát triển bền vững. Từ cuối năm 2014, Traphaco đã gặp gỡ trao đổi với các bên liên quan nhằm xác định vấn đề cốt lõi được các bên quan tâm liên quan đến hoạt động phát triển bền vững của doanh nghiệp.


Chính vì vậy, nội dung của báo cáo năm nay được trình bày theo các vấn đề quan trọng có ảnh hưởng tới tính chất ngành nghề hoạt động của Traphaco, đồng thời cũng là vấn đề được các bên quan tâm nhiều nhất. Theo đó, báo cáo phát triển bền vững 2015 của Traphaco bao gồm các nội dung chính sau:

- » Tổng quan về báo cáo phát triển bền vững
- » Trách nhiệm với các bên liên quan

- » Trách nhiệm sản phẩm
- » Các hoạt động cộng đồng - xã hội
- » Báo cáo môi trường

Ngoài ra, thông qua báo cáo này chúng tôi mong muốn truyền tải đến cộng đồng và các bên liên quan những bước ngoặt, sự kiện quan trọng trong năm 2015 cũng như khát vọng tiếp tục phát triển bền vững của chúng tôi trong thời gian tới.



 **CÁCH TIẾP CẬN CÁC VẤN ĐỀ VỀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CỦA TRAPHACO XUẤT PHÁT TỪ MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ TRONG DÀI HẠN CỦA DOANH NGHIỆP KẾT HỢP VỚI CÁC MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN XÃ HỘI VÀ BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG, TỪ ĐÓ ĐÓNG GÓP TÍCH CỰC CHO SỰ PHÁT TRIỂN CHUNG CỦA TOÀN XÃ HỘI.**



PHẠM VI BÁO CÁO

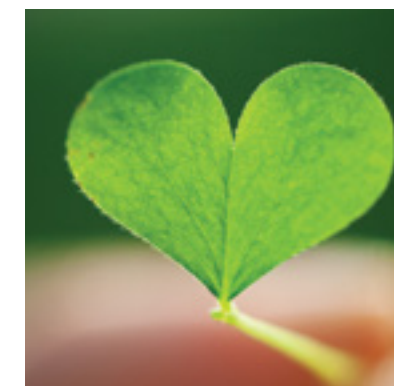
Báo cáo này được thực hiện hằng năm, thông tin và dữ liệu trong báo cáo được cập nhật từ ngày 01/01/2015 đến ngày 31/12/2015. Các hoạt động xã hội, môi trường được tổng hợp từ các hoạt động chính được thực hiện tại Công ty mẹ và các công ty thành viên. Báo cáo phản ánh các kết quả hoạt động trong năm 2015, đồng thời cũng đề cập đến định hướng và mục tiêu trong những năm tới đối với vấn đề phát triển bền vững của Traphaco.



CÁCH THỨC XÁC ĐỊNH NỘI DUNG BÁO CÁO

Cách tiếp cận các vấn đề về phát triển bền vững của Traphaco xuất phát từ mục tiêu tăng trưởng kinh tế trong dài hạn của doanh nghiệp kết hợp với các mục tiêu phát triển xã hội và bảo vệ môi trường, từ đó đóng góp tích cực cho sự phát triển chung của toàn xã hội.

Nội dung phát triển bền vững được chia sẻ tích cực và chủ động với các bên liên quan nhằm nhận diện những vấn đề được các bên quan tâm. Những vấn đề này tiếp tục được chúng tôi 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 2016.



THÔNG TIN LIÊN HỆ

Chúng tôi 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:
Email: quanhedautu@traphaco.com.vn
Hotline: 04. 36830751



TRÁCH NHIỆM VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

ĐỐI VỚI CỔ ĐÔNG


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

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

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

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



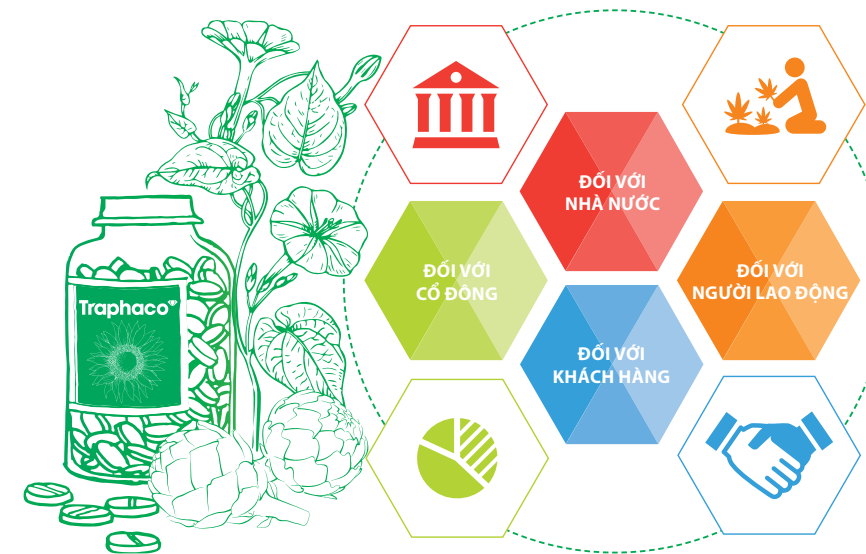
 **TRAPHACO ĐÃ CHI GẦN 5% DOANH THU BÁN HÀNG NHÀ THUỐC CHO CÔNG TÁC CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG. TRAPHACO ĐÃ CẢI TIẾN MÔ HÌNH TỔ CHỨC HỘI NGHỊ KHÁCH HÀNG VỚI NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH PHONG PHÚ HƠN: KHÁCH HÀNG ĐƯỢC CHIA SẺ VỚI BAN LÃNH ĐẠO CÔNG TY NHIỀU HƠN, ĐƯỢC ĐÀO TẠO ĐỂ HIỂU RÕ HƠN VỀ CHÍNH SÁCH VÀ SẢN PHẨM CỦA TRAPHACO, ĐƯỢC HỌC KỸ NĂNG MỀM TRONG BÁN HÀNG...**



ĐỐI VỚI NHÀ NƯỚC

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

Hàng năm, Công ty thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và các khoản đóng góp khác đầy đủ theo quy định. Trong năm 2015, Công ty đã nộp ngân sách đầy đủ, đúng hạn với tổng số tiền: 115,453 tỷ đồng.



ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG

Chính sách bán hàng mới của Traphaco dựa trên nguyên tắc cùng thắng (win - win), mục tiêu mang lại lợi ích tương đương và cùng phát triển, quy định rõ ràng về hoa hồng, thanh toán, giá trị sản phẩm và chất lượng. Sự thay đổi này đã khiến một số khách hàng ban đầu không đồng thuận và doanh thu cùng lợi nhuận của Công ty trong năm 2014 giảm nhẹ. Nếu năm 2014, Công ty có khoảng trên 18.000 khách hàng đại lý ký kết hợp đồng thì sang đến cuối năm 2015 đã nâng lên gần 22.000 khách hàng. Tất cả các dữ liệu của khách hàng (họ tên, địa chỉ, điện thoại, CMT, MST, ngày sinh nhật, doanh thu bán hàng...) đều được cập nhật đầy đủ trên phần mềm quản trị hệ thống phân phối DMS giúp cho việc phân tích dữ liệu và đưa ra định hướng chăm sóc khách hàng được tốt hơn.

Năm 2015, Traphaco đã chi gần 5% doanh thu bán hàng nhà thuốc cho công tác chăm sóc khách hàng. Traphaco đã cải tiến mô hình tổ chức hội nghị khách hàng với nội dung chương trình phong phú hơn: Khách hàng được chia sẻ với Ban Lãnh đạo Công ty nhiều hơn, được đào tạo để hiểu rõ hơn về chính sách và sản phẩm của Traphaco, được học kỹ năng mềm trong bán hàng... Công ty đã tổ chức 16 đợt tri ân cho các khách hàng miền Bắc, miền Trung tham quan Công ty và tham dự hội thảo; Tổ chức 2 tour du lịch cho khách hàng tham quan Hồng Kông - Thâm Quyển và Dubai. Ngoài ra, khách hàng còn được tặng nhiều món quà có giá trị của Công ty nhân dịp sinh nhật và các dịp Lễ, Tết. Theo báo cáo của TNS, trung bình mỗi tháng có khoảng 10.000 khách hàng được khảo sát, đánh giá mức độ hài lòng và sự ủng hộ đối với các sản phẩm của Traphaco.

Traphaco cam kết thực hiện đầy đủ các chính sách và tạo môi trường để các nhà thuốc có cùng điều kiện phát triển.

ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

Traphaco coi nguồn nhân lực là nguyên khí của doanh nghiệp, đào tạo là yếu tố cơ bản đáp ứng mục tiêu chiến lược của tổ chức, chất lượng nhân viên là một trong những lợi thế cạnh tranh quan trọng nhất của doanh nghiệp. Do đó, các chính sách đối với lao động được Công ty đặc biệt coi trọng. Người lao động ở Traphaco luôn được đảm bảo thu nhập về vật chất và tinh thần, luôn có một môi trường lao động tốt, luôn được tôn trọng và có cơ hội phát triển.

(Xem chi tiết Chính sách đối với người lao động Trang 32)





TRONG NHỮNG NĂM QUA, VỚI CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN “CON ĐƯỜNG SỨC KHỎE XANH”, TRAPHACO ĐÃ TẬN DỤNG NHỮNG LỢI THẾ VỀ ĐA DẠNG SINH HỌC CỦA VIỆT NAM VÀ NỀN Y HỌC CỔ TRUYỀN LÂU ĐỜI PHONG PHÚ ĐỂ PHÁT TRIỂN THUỐC TỪ DƯỢC LIỆU. TRAPHACO ĐÃ KHÔNG NGỪNG NGHIÊN CỨU, PHÁT TRIỂN CHUỖI GIÁ TRỊ XANH TỪ: NGUYÊN LIỆU - CÔNG NGHỆ - SẢN PHẨM - DỊCH VỤ PHÂN PHỐI.



TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM

Traphaco đã và đang sản xuất hầu hết các dạng sản phẩm thông dụng phổ biến hiện nay: thuốc viên nén, thuốc viên nén bao phim, thuốc viên nén bao đường, hoàn cứng, hoàn mềm, siro, dung dịch, thuốc dùng trong, thuốc dùng ngoài, thuốc cốm, thuốc bột... Áp dụng chiến lược đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng tối đa nhu cầu và các đối tượng sử dụng, Traphaco đưa ra thị trường các sản phẩm độc đáo trong công thức, có hiệu quả điều trị cao, an

toàn cho người sử dụng, có khả năng cạnh tranh được với các sản phẩm nhập ngoại.

Trong những năm qua, với chiến lược phát triển “Con đường sức khỏe Xanh”, Traphaco đã tận dụng những lợi thế về đa dạng sinh học của Việt Nam và nền y học cổ truyền lâu đời phong phú để phát triển thuốc từ dược liệu. Traphaco đã không ngừng nghiên cứu, phát triển chuỗi giá trị Xanh từ: Nguyên liệu - Công nghệ - Sản phẩm - Dịch vụ phân phối.

NGUỒN NGUYÊN, VẬT LIỆU

Với thế mạnh về Đông dược, phần lớn nguyên liệu sản xuất thuốc của Công ty là dược liệu trồng trong nước chiếm 90% về sản lượng. Nguyên liệu dùng cho sản xuất thuốc Tân dược được nhập khẩu trực tiếp từ các nhà sản xuất hoặc phân phối nguyên liệu dược phẩm có thương hiệu và uy tín trên thế giới như: Univar - Anh, Roquette - Pháp, Eastman-Estonia - Mỹ, Merck - Đức... Bên cạnh đó, Công ty cũng có nhiều nhà cung ứng ở thị trường Châu Á như Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc,... Nhu cầu về nguyên vật liệu mà Traphaco đang sử dụng khoảng 23 tấn/ngày, bao gồm hóa dược, dược liệu, bao bì, màng nhôm, PVC,... Các nguyên vật liệu sử dụng đều khoán định mức sử dụng và đăng ký chỉ tiêu giảm hao hụt, giảm sản phẩm không phù hợp mỗi năm.

Traphaco có lợi thế nổi trội về khu vực cung cấp nguồn nguyên liệu và sự thuận tiện về việc vận chuyển, thu mua nguyên vật liệu. Hiện tại, Traphaco đã có vùng trồng của 05 dược liệu (Actiso, Rau đắng đất, Bìm bìm biếc, Đinh lăng, Chè dây) được Bộ Y tế công nhận đạt chuẩn

GACP-WHO, đây là nguyên liệu chính của các dòng sản phẩm chủ lực Boganic, Hoạt huyết dưỡng não - Cebraton và Ampelop.



TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM (TIẾP THEO)

ĐỊNH HƯỚNG CỦA TRAPHACO LÀ TRỞ THÀNH THƯƠNG HIỆU DƯỢC PHẨM SỐ 1 TẠI VIỆT NAM, MỘT DOANH NGHIỆP HƯỚNG TỚI NGƯỜI TIÊU DÙNG VỚI MỤC ĐÍCH CHĂM LO SỨC KHỎE CỘNG ĐỒNG.



SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ ĐẦU TƯ THƯƠNG HIỆU

Sở hữu trí tuệ

Ý thức rằng bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ chính là một trong các hoạt động bảo vệ người tiêu dùng, Công ty đã thực hiện các hoạt động sở hữu trí tuệ và cho đến nay Công ty đang sở hữu 10 bằng độc quyền giải pháp hữu ích và độc quyền kiểu dáng công nghiệp, 3 tên thương mại, cùng với khoảng 200 nhãn hiệu hàng hóa. Thương hiệu Traphaco không chỉ đăng ký bảo hộ tại Việt Nam mà còn được đăng ký bảo hộ tại 10 nước trên thế giới như: Nhật, Mỹ, Úc, Lào, Thái Lan, Singapore, Malaysia, Campuchia, Trung Quốc, Indonesia. Năm 2015, năm thứ 7 liên tiếp, Traphaco được Hội Sở hữu Trí tuệ Việt Nam trao giải "Top 10 Nhãn hiệu nổi tiếng nhất Việt Nam".

Đầu tư thương hiệu

Định hướng của Traphaco là trở thành thương hiệu Dược phẩm số 1 tại Việt Nam, một doanh nghiệp hướng tới người tiêu dùng với mục đích chăm lo sức khỏe cộng đồng. Công ty không chỉ nỗ lực đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật, tính năng, chất lượng sản phẩm mà còn tạo nên hình ảnh tin tưởng và thân thuộc đối với khách hàng. Xác định rõ mục tiêu đó, trong những năm qua, Công ty đã triển khai nhiều hoạt động hiệu quả trong chiến lược quảng bá và xây dựng thương hiệu. Ngân sách dành cho các hoạt động này mỗi năm chiếm tới 7% doanh thu.

NGHIÊN CỨU CHUYÊN SÂU

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



ĐẦU TƯ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ

- » Với khẩu hiệu "Lấy khoa học công nghệ làm trung tâm, lấy thị trường để định hướng, lấy tăng trưởng làm động lực, lấy chất lượng để cam kết với khách hàng", chiến lược công nghiệp hóa và hiện đại hóa quá trình sản xuất cũng như sản phẩm luôn được thể hiện trong các nhiệm vụ khoa học công nghệ của Công ty. Hiện nay, Traphaco đang áp dụng các quy trình sản xuất và phân phối hiện đại phù hợp với tiêu chuẩn GMP - WHO, GLP, GSP, GDP, tiêu chuẩn ISO 9001:2008 và ISO 14001:2004, công cụ 5S Kaizen của Nhật Bản, công cụ quản lý KPI.
- » Công tác R&D (nghiên cứu và phát triển) được Công ty đặc biệt chú trọng. Trong những năm qua, Traphaco đã đầu tư nguồn nhân lực và chi phí đáng kể cho công tác R&D, đưa thương hiệu Traphaco lên vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực nghiên cứu phát triển thuốc từ dược liệu.

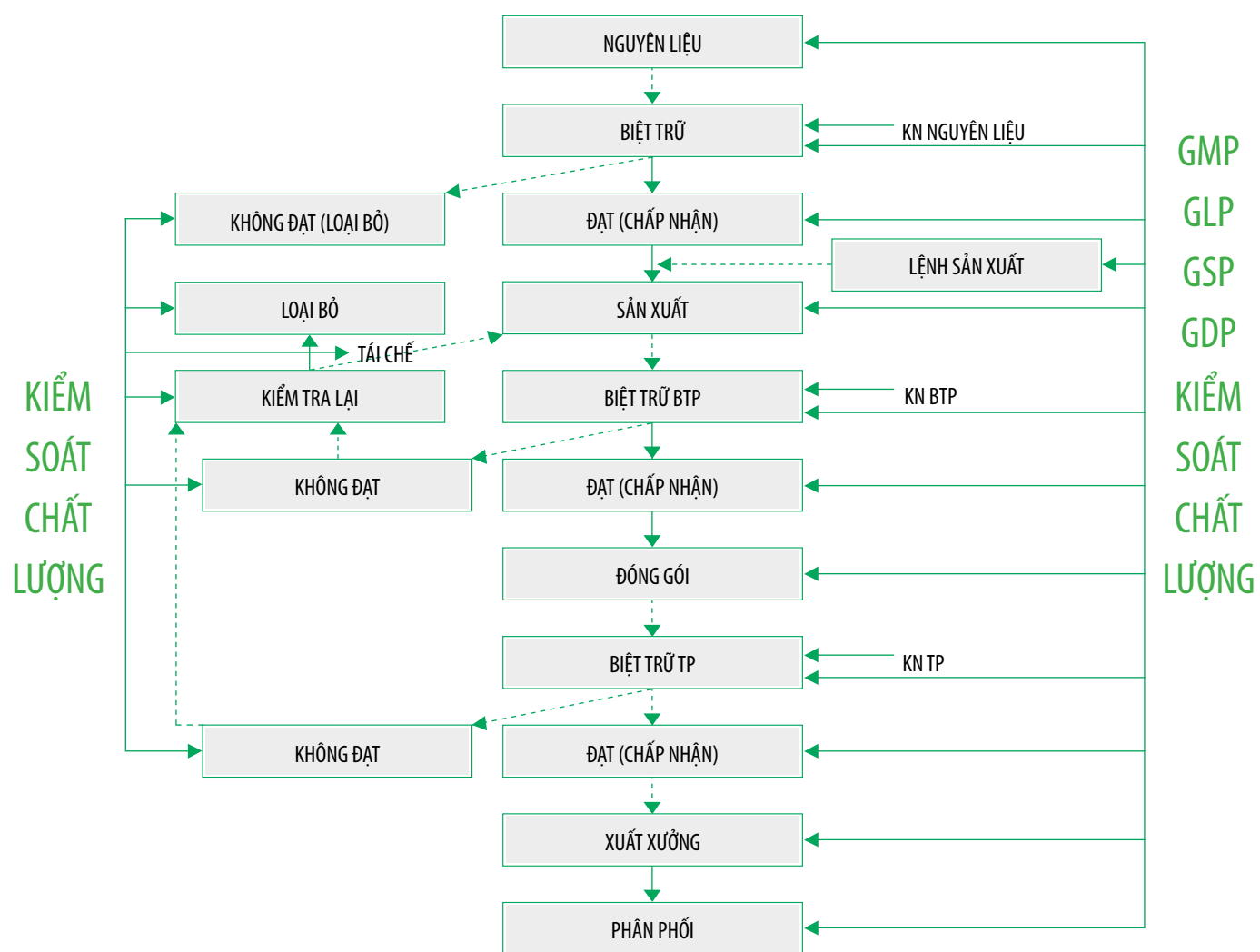
TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM (TIẾP THEO)

QUY TRÌNH KIỂM TRA CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ

Xác định được tính thiết yếu của khâu quản lý chất lượng sản phẩm, Traphaco đã thiết lập và áp dụng hiệu quả một hệ thống quản lý chất lượng từ giai đoạn sản xuất đến giai đoạn phân phối sản phẩm. Hệ thống Quản lý chất lượng thường xuyên được cập nhật và nâng cao tiêu chuẩn, đáp ứng các chuẩn mực của khu vực và quốc tế như WHO GMP/GLP/

GSP (được chứng nhận bởi Cục Quản lý Dược Việt Nam), tiêu chuẩn ISO 9001:2008 (được chứng nhận bởi tổ chức Bureau Veritas). Tất cả các sản phẩm của Traphaco đều phải trải qua một quy trình kiểm tra nghiêm ngặt cả về chất lượng lẫn bao bì, mẫu mã trước khi phân phối ra thị trường. Quy trình đảm bảo chất lượng của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH KIỂM TRA CHẤT LƯỢNG



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

XỬ LÝ THẮC MẮC VÀ KHIẾU NẠI VỀ SẢN PHẨM

- » Ghi nhận các thắc mắc khiếu nại là trách nhiệm của mỗi cá nhân làm việc tại Traphaco, được quy định sẵn trong Quy trình xử lý thắc mắc và khiếu nại do Công ty ban hành. Không chỉ là các thắc mắc khiếu nại về sản phẩm, Công ty luôn ghi nhận các thắc mắc khiếu nại về dịch vụ, chính sách,...
- » Công ty thực hiện đánh giá sự hài lòng và sự ủng hộ của khách hàng thông qua hệ thống giám sát độc lập TNS (10.000 khách hàng được khảo sát/1 tháng) để kịp thời khắc phục những tồn tại và nâng cao sự thỏa mãn của khách hàng.
- » Công ty tiếp nhận phản hồi của mọi khách hàng từ người tiêu dùng trực tiếp (về liều dùng, hướng dẫn sử dụng thuốc, đợt điều trị, sự phối hợp thuốc...), của các nhà thuốc (về chính sách, giá sản phẩm, GACP...), hay của các bác sĩ, lương y (về thông tin trị bệnh, điểm bán hàng để hướng dẫn người bệnh),... theo nhiều phương thức: trao đổi trực tiếp, thông qua trình dược viên, nhân viên marketing, tổng đài chăm sóc khách hàng, bằng email hoặc tương tác trực tuyến trên các website, fanpage... Tùy khiếu nại thắc mắc được phân loại xử lý ngay hoặc cử cán bộ chuyên trách để giải quyết kịp thời hoặc phải báo cáo lên cơ quan có thẩm quyền xử lý.
- » Công bố thông tin kịp thời khi có sự hiểu biết sai lệch về sản phẩm.





CÁC HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG, XÃ HỘI

Khẳng định vai trò tiên phong của Thương hiệu dẫn đầu ngành dược trong phát triển bền vững. Traphaco đã đến với bà con nông dân miền núi, vùng sâu vùng xa để cùng xây dựng và phát triển các vùng trồng dược liệu. Năm 2015, Traphaco tiếp tục được Cục Quản lý Y dược Cổ truyền (Bộ Y tế) ghi nhận vùng trồng và thu hái dược liệu Chè dầy đạt chuẩn GACP-WHO, nâng tổng số dược liệu có vùng trồng đạt chuẩn GACP-WHO của Traphaco lên 05 vùng dược liệu. Traphaco là một trong số ít doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư nghiên cứu theo hướng khác biệt hóa trong hướng đi để tạo ra sự đột phá trong tăng trưởng, nhanh chóng trở thành thương hiệu dẫn

đầu trong ngành dược của Việt Nam. Bên cạnh sự thay đổi chiến lược bán hàng, Traphaco còn tạo nên sự khác biệt bằng việc đầu tư phát triển vùng nguyên liệu. Trong 2 năm qua, tỷ lệ về khối lượng các dược liệu Việt Nam trên tổng số dược liệu được sử dụng trong sản xuất là trên 90%.

Từ những thành công ban đầu của Traphaco, đã tạo nên một phong trào phát triển vùng trồng dược liệu đạt chuẩn GACP-WHO trong toàn ngành dược. Với sự thay đổi về quan điểm phát triển dược liệu của ngành dược Việt Nam, sự ủng hộ của Chính phủ cũng như người dân Việt Nam sẽ có nhiều thương hiệu tiếp bước

Traphaco trên con đường xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm Việt để vươn ra thị trường quốc tế.

Là một đơn vị sản xuất kinh doanh dược phẩm, Traphaco luôn "Lấy lợi ích cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động". Vì vậy, Traphaco cam kết đóng góp cho sự phát triển ổn định và bền vững của Công ty thông qua những việc làm nâng cao chất lượng cuộc sống của người lao động, các thành viên trong gia đình họ, cho cộng đồng và cho toàn xã hội.

Bên cạnh ý thức thực hiện nghiêm túc các yêu cầu về bảo vệ môi trường hướng đến sự phát triển bền vững, Traphaco luôn chăm lo tốt

nhất cho đời sống CBCNV, tạo công ăn việc làm cho bà con nông dân tại các vùng trồng dược liệu. Ngoài ra, Công ty còn là đơn vị điển hình tích cực tài trợ các hoạt động nhân đạo, từ thiện, đền ơn đáp nghĩa với mong muốn đóng góp vì một cuộc sống chất lượng hơn - hạnh phúc hơn. Các hoạt động xã hội từ thiện giờ đây đã như một việc làm thường xuyên không thể thiếu và được hưởng ứng nhiệt tình từ lãnh đạo đến nhân viên.

Cụ thể như:

- » 9 năm liên tục: Tài trợ chương trình "Mùa xuân cho em".

NGÂN SÁCH DÀNH CHO CÁC HOẠT ĐỘNG VÌ CỘNG ĐỒNG CỦA CÔNG TY MỖI NĂM CHIẾM TỪ 1 - 3% DOANH THU. RIÊNG NĂM 2015, TỔNG SỐ TIỀN CHI CHO CÁC HOẠT ĐỘNG VÌ CỘNG ĐỒNG LÀ HƠN 20 TỶ ĐỒNG.

- » Hàng năm: Ủng hộ gia đình thương binh liệt sĩ, nạn nhân chất độc da cam bằng tiền, thuốc do Công ty sản xuất.
- » Hàng năm: Dành khoảng 5 tỷ đồng bằng sản phẩm, tài liệu và truyền thông, tư vấn sức khỏe cho cộng đồng.
- » Hàng năm: Ủng hộ tiền và quà cho thanh niên tình nguyện, nuôi dưỡng Bà mẹ Việt Nam Anh hùng, trẻ mồ côi.

2015, tổng số tiền chi cho các hoạt động vì cộng đồng là hơn 20 tỷ đồng.

Bên cạnh việc sản xuất ra các sản phẩm thuốc tốt thì việc tư vấn và hướng dẫn được Traphaco tiên phong thực hiện và duy trì liên tục trong nhiều năm liền. Với trách nhiệm của một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, trong hơn 15 năm qua, Traphaco đã luôn tích cực tổ chức các hoạt động tư vấn, chăm sóc sức khỏe, cấp phát thuốc và Tạp chí Sống khỏe miễn phí cho hàng triệu hội viên câu lạc bộ người cao tuổi - phụ nữ trên toàn quốc, đặc biệt là vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa là những nơi bà con còn rất thiếu thông tin và sự chăm sóc về y tế. Bên cạnh các Hội nghị Tư vấn chăm sóc sức khỏe cho người tiêu dùng trực tiếp, Traphaco còn tổ chức nhiều Hội thảo giới thiệu thông tin về Công ty và cung cấp thông tin đầy đủ về các sản phẩm Công ty cho các bác sĩ, dược sĩ tại các bệnh viện, trung tâm y tế... và các nhà thuốc. Trong năm 2015, Traphaco đã thực hiện **311 Hội nghị - Hội thảo trên toàn quốc** (274 Hội nghị - Hội thảo dành cho Người cao tuổi - Phụ nữ, 13 Hội thảo tại Hệ thống điều trị; 24 Hội thảo tại Hệ thống nhà thuốc).

Với truyền thống Uống nước nhớ nguồn, chung tay chia sẻ với những hoàn cảnh khó khăn, cứ mỗi dịp Tết đến Xuân về, Công ty Cổ phần Traphaco đều có những hoạt động chia sẻ với cộng đồng, tặng quà cho các gia đình khó khăn, gia đình chính sách. Công ty đã kết hợp với Báo điện tử Đảng Cộng sản Việt Nam tổ chức chương trình nghệ thuật với chủ đề "Với Đảng, mùa Xuân". Đây là dịp để tri ân những anh hùng liệt sĩ, các mẹ Việt Nam Anh hùng cũng như các gia đình có hoàn cảnh khó khăn ở một số địa phương trên cả nước.

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

Ngân sách dành cho các hoạt động vì cộng đồng của Công ty mỗi năm chiếm từ 1-3% doanh thu. Riêng năm

Với các hoạt động xã hội - từ thiện nêu trên, Traphaco đã được ghi nhận thông qua nhiều danh hiệu, giải thưởng như: Giải thưởng Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp - CSR (2009); Top 10 Doanh nghiệp tiêu biểu Vì cộng đồng (2012); Top 10 Doanh nghiệp tiêu biểu Trách nhiệm xã hội (2011, 2013, 2015),...



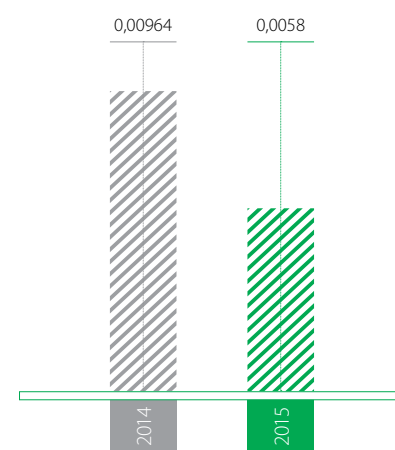
BÁO CÁO MÔI TRƯỜNG


Công ty Cổ phần Traphaco có hệ thống nhà xưởng, dây chuyền hiện đại, công nghệ tiên tiến đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, GLP, GSP do Cục Quản lý Dược Việt Nam cấp chứng nhận. Hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2008, hệ thống quản lý môi trường đạt ISO 14001:2010 và phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP. Công ty đã được nhận giải thưởng dành cho Doanh nghiệp thực hiện tốt Trách nhiệm xã hội trong lĩnh vực Môi trường (Giải thưởng CSR Việt Nam). Tổng diện tích của cơ sở: 10.000 m² (Nhà máy tại đường Ngọc Hồi, Hoàng Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội).

TIÊU THỤ TÀI NGUYÊN ĐIỆN, NƯỚC

Năm 2015, Công ty tiếp tục duy trì tiết kiệm điện nước, ổn định mức tiêu thụ điện nước cho sản xuất, lượng giấy sử dụng cho toàn bộ hoạt động của Công ty. Tổng chi phí tiêu thụ điện nước, giấy giảm 0,38% so với cùng kỳ năm 2014.

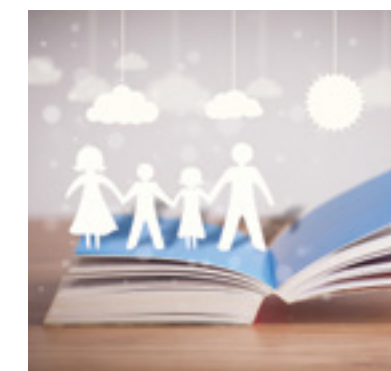
CHI PHÍ ĐIỆN NƯỚC, GIẤY/DOANH THU HÀNG SẢN XUẤT (ĐVT: %)



 NĂM 2015, CÔNG TY TIẾP TỤC DUY TRÌ TIẾT KIỆM ĐIỆN NƯỚC, ỔN ĐỊNH MỨC TIÊU THỤ ĐIỆN NƯỚC CHO SẢN XUẤT, LƯỢNG GIẤY SỬ DỤNG CHO TOÀN BỘ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY. TỔNG CHI PHÍ TIÊU THỤ ĐIỆN NƯỚC, GIẤY GIẢM 0,38% SO VỚI CÙNG KỲ NĂM 2014.

Bảng: Chi phí điện nước, giấy và các giải pháp tiết kiệm

Chỉ tiêu	Mức sử dụng/năm	Chi phí sử dụng/năm (triệu VNĐ)	Biện pháp giảm tiêu thụ/ tiết kiệm hàng năm
Tổng lượng điện tiêu thụ	2.628.640 (kWh)		
» Điện sản xuất	2.521.672 (kWh)		
» Điện văn phòng	106.968 (kWh)	4.893	<ul style="list-style-type: none"> » Sử dụng dây chuyền, công nghệ hiện đại, ít tiêu hao năng lượng và không ảnh hưởng đến môi trường. » Xây dựng ý thức tiết kiệm điện, nước khi sử dụng cho người lao động bằng phương pháp đào tạo, tuyên truyền. » Sử dụng biến tần, Timer để tự động tắt bật cho hệ thống xử lý nước thải và hệ thống HVAC. » Bố trí hợp lý các ca sản xuất, giảm lãng phí trong vận hành hệ thống phụ trợ. » Giới hạn nhiệt độ điều hòa vào các ngày nắng nóng.
Nước	30.848 m ³	352	<ul style="list-style-type: none"> » Tối ưu hóa quy trình vệ sinh đối với: rửa chai lọ, vệ sinh thiết bị, nhà xưởng với các quy trình thao tác chuẩn. » Sử dụng đúng mục đích các nguồn nước sau xử lý: nước RO, nước cất phục vụ sản xuất.
Giấy	1.400g	82	<ul style="list-style-type: none"> » Sử dụng giấy một mặt. » Soát xét hồ sơ.



BÁO CÁO MÔI TRƯỜNG (TIẾP THEO)

KHÍ THẢI

- » Khí thải từ quá trình sản xuất chủ yếu là bụi: được xử lý qua hệ thống xử lý không khí (HVAC) đạt tiêu chuẩn QCVN 05:2013/ BTNMT “Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về chất lượng không khí xung quanh”.
- » Công nghệ hoạt động của hệ thống xử lý không khí HVAC theo một quy trình tuần hoàn: Khi hệ thống hoạt động lấy khí từ môi trường ngoài xung quanh nhà máy, khí theo đường ống vào hệ thống xử lý (các AHU) gồm 3 cấp lọc: tiền lọc - trung gian - lọc tinh; và khí được lấy thêm vào để xử lý, cấp vào phòng sản xuất thì cũng một lượng khí tương đương được lấy từ phòng sản xuất quay trở lại đường ống để qua các màng lọc và được hút bằng hệ thống hút hơi thải ra ngoài.

- những trường hợp đột xuất như sự cố về điện, mất điện. Nhằm đảm bảo tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải khí, Công ty có kế hoạch chủ động sắp xếp lịch sản xuất ngay khi có thông báo mất điện.
- » Khí thải phát sinh từ hệ thống thiết bị điều hòa không khí cục bộ: Công ty thực hành tiết kiệm với các quy định về thời điểm, thời gian bật, nhiệt độ ngoài trời tối thiểu, ra vào phòng điều hòa đóng cửa... đến mỗi phòng ban, mỗi CBCNV.
- » Khí thải từ các phương tiện giao thông ra vào nhà máy (xe của CBCNV và xe vận chuyển cung ứng nguyên vật liệu, xuất hàng

- của cơ sở) được giảm thiểu, kiểm soát bằng các biện pháp:
- » Phun nước làm ẩm đường vào những ngày khô hanh.
- » Thực hiện cam kết bảo vệ môi trường đối với nhà thầu, trong đó có các quy định ra vào Công ty của các phương tiện vận chuyển nguyên vật liệu và sản phẩm cho Công ty.
- » Không sử dụng các phương tiện giao thông vận tải quá cũ, quá thời gian lưu hành. Tất cả các xe vận tải đều phải được kiểm tra định kỳ đạt tiêu chuẩn của Cục Đăng kiểm về mức độ an toàn môi trường mới được phép hoạt động và các phương tiện này thường xuyên được bảo dưỡng.

Phân loại các loại khí thải:

- » Khí thải từ phòng thí nghiệm: Phòng thí nghiệm đã được trang bị tủ Hood với hệ thống xử lý khí thải. Nguyên lý hoạt động: quạt hút không khí từ tủ Hood kéo theo hơi độc phát sinh trong quá trình làm các thí nghiệm tại tủ Hood đẩy vào tháp xử lý khí. Tại tháp, không khí này được phun dung dịch xử lý (dung dịch NaOH loãng) di chuyển theo hướng ngược lại với dòng khí để hấp thụ, trung hòa hơi khí độc. Tiếp theo không khí được làm sạch một lần nữa bằng phương pháp hấp phụ vào than hoạt tính trước khi thải ra môi trường ngoài.
- » Khí thải từ máy phát điện: chỉ sử dụng máy phát điện trong



NƯỚC THẢI

- » Nước thải sinh hoạt: thu gom xử lý theo công nghệ sinh học công suất 50m³/ ngày đêm và đầu thải ra đạt QCVN 14:2008/ BTNMT (B).
- » Nước thải sản xuất: toàn bộ nước thải phát sinh trong quá trình sản xuất được thu gom về hệ thống xử lý nước thải công nghiệp với công suất 30 m³/ ngày đêm và đầu thải ra đạt các thông số theo QCVN 40:2011/ BTNMT(B) trước khi thải vào hệ thống cống thoát nước chung của thành phố.
- » Kết quả phân tích mẫu nước thải công nghiệp và kết quả phân tích mẫu nước thải sinh hoạt (theo Báo cáo quan trắc kết quả quan trắc môi trường Nhà máy sản xuất Hoàng Liên năm 2015) cho thấy:
- » Mẫu nước thải công nghiệp sau xử lý tại điểm xả cuối của hệ thống trước khi thải ra môi trường được lấy vào các thời điểm trong năm đều đạt tiêu chuẩn nước thải theo QCVN 40:2011/ BTNMT (B).
- » Mẫu nước thải sau xử lý tại điểm xả cuối của hệ thống trước khi thải ra môi trường lấy vào các thời điểm trong năm đều đạt tiêu chuẩn nước thải theo QCVN 14:2008/ BTNMT (B).

KẾT QUẢ ĐO, KIỂM TRA MÔI TRƯỜNG LAO ĐỘNG

Điều kiện vi khí hậu, các yếu tố vật lý “Ánh sáng, tiếng ồn, các yếu tố vật lý đặc biệt” tại các vị trí đo đạc đều nằm trong giới hạn cho phép của tiêu chuẩn vệ sinh lao động 3733/QĐ-BYT/2002 của Bộ Y tế.

Bảng: Kết quả đo, kiểm tra môi trường lao động năm 2015.

STT	Yếu tố đo, kiểm tra	Tổng số mẫu	Số mẫu đạt TC VSLĐ	Số mẫu không đạt TC VSLĐ
1	Nhiệt độ	29	29	0
2	Độ ẩm	29	29	0
3	Tốc độ gió	29	29	0
4	Ánh sáng	29	29	0
5	Độ ồn chung	29	29	0
6	Ồn dải tần	09	09	0
7	Bức xạ nhiệt	03	03	0
8	Bụi toàn phần	29	29	0
9	Bụi hô hấp	07	07	0
10	CO ₂	27	27	0
11	CO	08	08	0
12	NO _x	08	08	0
13	SO ₂	08	08	0
14	Ethanol	04	04	0
15	Methanol	03	03	0
16	Toluen	04	04	0
17	Aceton	04	04	0
18	Acetonitril	03	03	0
19	HNO ₃	03	03	0
20	NH ₃	03	03	0
21	H ₂ S	03	03	0
22	HCL	03	03	0
23	H ₂ SO ₄	03	03	0

BÁO CÁO MÔI TRƯỜNG (TIẾP THEO)

CHẤT THẢI RẮN

Chất thải rắn thông thường năm 2015 gồm:

- » Rác thải sinh hoạt 9.600 kg/năm.
- » Rác thải tái chế bao gồm các loại phế liệu, các loại bao bì carton; lượng rác thải năm 2015: 41.902 kg.
- » Biện pháp quản lý rác thải:
 - » Phân loại tại nguồn. Phổ biến và thực hiện quy định phân loại chất thải tại mỗi bộ phận, phòng ban.
 - » Đặt thùng thu gom phân loại tại nơi phát thải, thuận tiện cho việc nhận biết, lưu trữ.
 - » Thực hiện vận chuyển định kỳ chất thải thông thường, chất thải tái chế theo quy định toàn Công ty.
- » Hợp đồng rác thải tái chế ký với Công ty TNHH Đầu tư Tiến Dũng.
- » Hợp đồng rác thải sinh hoạt ký với Công ty Môi trường đô thị Huyện Thanh Trì - Thành Phố Hà Nội.
- » Chất thải nguy hại: Công ty duy trì quy định và thực hiện các công tác sau đối với quản lý chất thải nguy hại:
 - » Thường xuyên thu gom, phân loại, lưu giữ chất thải trong các thùng chứa riêng biệt, có nhận biết mã Chất thải nguy hại đúng theo quy định của Thông tư 36/2015/TT-BTNMT.
 - » Các quy định, hướng dẫn được phổ biến đến toàn thể CBCNV trong Công ty.
- » Nơi lưu giữ có mái che, tường bao, cửa khóa và có biển cảnh báo phù hợp theo TCVN 6707:2009.
- » Giao bộ phận chuyên trách thực hiện nhiệm vụ theo dõi và quản lý chất thải nguy hại, chất thải thông thường trong toàn Công ty.
- » Thực hiện hợp đồng với Công ty Cổ phần Môi trường đô thị và Công nghiệp 10 - Urenco10, vận chuyển và xử lý chất thải nguy hại hàng năm.
- » Năm 2015: tổng lượng phát thải Chất thải nguy hại của Công ty là 956 kg.



TIẾNG ỒN VÀ ĐỘ RUNG

- » **Nguồn phát sinh:**
 - » Hoạt động máy móc, thiết bị hoạt động tại các dây chuyền sản xuất. Hiện nay, Công ty đã sử dụng các máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại nên tác động do tiếng ồn từ thiết bị được giảm đáng kể.
 - » Theo kết quả quan trắc môi trường lao động cho thấy tiếng ồn thường dao động trong khoảng 64,5-84,5 dBA và thấp hơn tiêu chuẩn cho phép. Do đó, tiếng ồn trong quá trình sản xuất không ảnh hưởng xấu đến sức khỏe người lao động.
- » **Biện pháp quản lý/xử lý:** Để đảm bảo tiếng ồn luôn thấp hơn tiêu chuẩn cho phép và đảm bảo sức khỏe cho công nhân làm việc tại nhà máy, Công ty đã đưa ra các biện pháp giảm tiếng ồn và độ rung như sau:
 - » Thiết kế các bộ phận giảm âm ngay khi lắp đặt máy móc, thiết bị.
 - » Lắp đệm chống rung cho các máy có khả năng gây tiếng ồn, rung.
 - » Định kỳ bảo trì thiết bị.
 - » Hàng tháng kiểm tra độ mòn và bôi trơn hoặc thay thế linh kiện.
 - » Trang bị phương tiện bảo hộ lao động.

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

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

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

Trong năm, Công ty đã thực hiện kết hợp đào tạo với công an PCCC và tự diễn tập về tình huống khẩn cấp.

Thực hiện phòng chống ô nhiễm môi trường, bảo vệ môi trường

theo đúng đề án BVMT chi tiết đã được phê duyệt tại Quyết định số 42/QĐ-STNMT do Sở Tài nguyên và Môi trường Hà Nội cấp ngày 25/01/2013.

» Không khí: Hàng năm tiến hành quan trắc môi trường xung quanh và trong khu vực sản xuất với tần suất 2 lần/ năm. Kết quả quan trắc chất lượng môi trường được đánh giá theo quy chuẩn Việt Nam hiện hành.

» Đo chất lượng nước thải với tần suất: 3 tháng/ lần.



ĐÁNH GIÁ SỰ TUÂN THỦ YÊU CẦU LUẬT PHÁP

- » Ban hành quy trình kiểm soát yêu cầu của luật pháp.
- » Cập nhật các thông tin văn bản pháp luật có ảnh hưởng đến hệ thống quản lý của toàn Công ty.
- » Hệ thống hóa các văn bản luật liên quan lên mạng nội bộ của Công ty và thông báo sự ảnh hưởng của văn bản đến các bộ phận liên quan.
- » Kiểm tra đánh giá đảm bảo tuân thủ các yêu cầu luật pháp và yêu cầu của các bên liên quan.





Nền tảng

vững tương lai

Traphaco đã trở thành doanh nghiệp có chuỗi giá trị hoàn thiện, thương hiệu mạnh, hệ thống phân phối rộng khắp cả nước. Việc mở rộng quy mô sản xuất, xây dựng Nhà máy Dược Việt Nam với quy mô và công nghệ hiện đại là bước chuẩn bị của Traphaco đưa thuốc Việt lên chuẩn mực mới, trở thành biểu tượng giá trị truyền thống, hài hoà của giá trị đồng tâm, mang sắc xanh của dược liệu Việt Nam. Tự tin “Kế thừa truyền thống - Gánh vác sứ mệnh - Vững bước tương lai”.

CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

(Thành lập tại nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam)

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2015**

MỤC LỤC

NỘI DUNG	TRANG
BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC	119
BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP	120
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT	121 - 122
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT	123
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT	124
THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT	125 - 147

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco (gọi tắt là "Công ty") đệ trình báo cáo này cùng với báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

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

Hội đồng Quản trị

Bà Vũ Thị Thuận	Chủ tịch
Ông Trần Túc Mã	Phó Chủ tịch
Ông Nông Hữu Đức	Ủy viên
Ông Lê Tuấn	Ủy viên
Bà Nguyễn Thị Lan	Ủy viên
Ông Trần Mạnh Hữu	Ủy viên
Bà Trần Tuệ Tri	Ủy viên (bổ nhiệm ngày 27 tháng 3 năm 2015)
Ông Phan Quốc Công	Ủy viên (miễn nhiệm ngày 12 tháng 02 năm 2015)

Ban Tổng Giám đốc

Ông Trần Túc Mã	Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Huy Văn	Phó Tổng Giám đốc
Bà Hoàng Thị Rược	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Lan	Phó Tổng Giám đốc

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

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

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

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

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

Thay mặt và đại diện cho Ban Tổng Giám đốc,



Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc

Ngày 15 tháng 3 năm 2016



BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP



Số: 467/VN1A-HN-BC

**KÍNH GỬI: CÁC CỔ ĐÔNG
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO**

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo của Công ty Cổ phần Traphaco (gọi tắt là "Công ty") được lập ngày 15 tháng 3 năm 2016, từ trang 121 đến trang 147, bao gồm Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2015, 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 Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

TRÁCH NHIỆM CỦA KIỂM TOÁN VIÊN

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo 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 Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban 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 của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2015, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.



Trần Thị Thúy Ngọc
Phó Tổng Giám đốc
Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán số 0031-2013-001-1
Thay mặt và đại diện cho
CÔNG TY TNHH DELOITTE VIỆT NAM
Ngày 15 tháng 3 năm 2016
Hà Nội, CHXHCN Việt Nam

Nguyễn Thanh Hương
Kiểm toán viên
Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán số 1415-2013-001-1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2015

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2015	31/12/2014 (Phân loại lại)
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		949.555.966.017	803.175.163.715
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	5	345.097.768.053	292.169.010.449
1. Tiền	111		89.495.341.186	97.169.010.449
2. Các khoản tương đương tiền	112		255.602.426.867	195.000.000.000
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		2.000.000.000	1.788.845.000
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		2.000.000.000	1.788.845.000
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		281.277.688.871	235.816.774.449
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	6	228.504.056.025	182.470.133.670
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		38.410.524.507	32.850.665.248
3. Phải thu ngắn hạn khác	136	7	19.020.835.687	24.481.624.388
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137		(5.338.885.318)	(4.235.806.586)
5. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		681.157.970	250.157.729
IV. Hàng tồn kho	140	9	312.487.370.179	264.740.415.866
1. Hàng tồn kho	141		313.185.417.222	265.376.881.292
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(698.047.043)	(636.465.426)
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		8.693.138.914	8.660.117.951
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		1.869.609.753	2.615.021.410
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		6.743.458.585	5.292.488.599
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		80.070.576	752.607.942
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		346.967.447.115	328.874.268.205
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		16.991.157.110	1.182.314.110
1. Trả trước cho người bán dài hạn	212		16.300.000.000	-
2. Phải thu về cho vay dài hạn	215		200.000.000	200.000.000
3. Phải thu dài hạn khác	216	7	491.157.110	982.314.110
II. Tài sản cố định	220		235.312.746.043	235.670.315.227
1. Tài sản cố định hữu hình	221	10	195.900.617.990	198.372.415.569
- Nguyên giá	222		403.927.772.768	371.948.373.887
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(208.027.154.778)	(173.575.958.318)
2. Tài sản cố định vô hình	227	11	39.412.128.053	37.297.899.658
- Nguyên giá	228		42.147.480.745	38.857.990.745
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(2.735.352.692)	(1.560.091.087)
III. Tài sản dở dang dài hạn	240		57.379.298.895	47.529.006.140
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	12	57.379.298.895	47.529.006.140
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		5.122.476.148	19.712.928.837
1. Đầu tư vào công ty liên kết	252	14	4.360.499.166	19.212.928.837
2. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		509.417.661	500.000.000
3. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	254		(9.417.661)	-
4. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		261.976.982	-
V. Tài sản dài hạn khác	260		32.161.768.919	24.779.703.891
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		3.267.404.499	3.996.424.658
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		1.244.171.195	1.051.003.719
3. Lợi thế thương mại	269		27.650.193.225	19.732.275.514
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)	270		1.296.523.413.132	1.132.049.431.920

Các thuyết minh từ trang 125 đến trang 147 là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 (tiếp theo)

MẪU SỐ B 01-DN/HN
Đơn vị: VND

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2015	31/12/2014 (Phân loại lại)
C. NỢ PHẢI TRẢ	300		329.667.417.867	261.287.002.621
I. Nợ ngắn hạn	310		329.257.417.867	261.287.002.621
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	15	203.655.173.212	126.292.508.292
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		564.818.018	1.343.068.441
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	16	32.475.782.743	35.783.630.767
4. Phải trả người lao động	314		49.720.285.839	33.903.689.496
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	17	13.551.471.691	12.955.005.299
6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		977.229.098	176.000.000
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	18	8.554.745.103	12.473.865.180
8. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	19	14.630.000.000	34.437.749.427
9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		5.127.912.163	3.921.485.719
II. Nợ dài hạn	330		410.000.000	-
1. Phải trả dài hạn khác	337		110.000.000	-
2. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338	19	300.000.000	-
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		966.855.995.265	870.762.429.299
I. Vốn chủ sở hữu	410		964.499.646.230	869.447.995.421
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	20	246.764.330.000	246.764.330.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	20	153.747.160.000	153.747.160.000
3. Cổ phiếu quỹ	415	20	(3.593.000)	(3.593.000)
4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417	20	179.264	179.264
5. Quỹ đầu tư phát triển	418	20	312.296.798.152	257.064.405.248
6. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	20	166.416.575.824	129.713.730.991
7. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	429		85.278.195.990	82.161.782.918
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		2.356.349.035	1.314.433.878
1. Nguồn kinh phí	431		445.676.486	399.473.286
2. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	432		1.910.672.549	914.960.592
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	440		1.296.523.413.132	1.132.049.431.920

Nguyễn Ngọc Thúy
Người lập biểu

Đình Trung Kiên
Kế toán trưởng

Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc

Ngày 15 tháng 3 năm 2016

Các thuyết minh từ trang 125 đến trang 147 là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất

www.traphaco.com.vn



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

MẪU SỐ B 02-DN/HN
Đơn vị: VND



CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	2015	2014
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	23	1.976.972.983.547	1.660.275.159.181
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	23	2.971.145.364	9.553.337.567
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		1.974.001.838.183	1.650.721.821.614
4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	11	24	1.064.756.821.256	936.340.734.687
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		909.245.016.927	714.381.086.927
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	25	9.007.106.749	5.495.740.891
7. Chi phí tài chính	22	26	76.776.388.131	45.283.528.203
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	23		<i>1.437.751.011</i>	<i>3.913.566.637</i>
8. Phần lãi trong Công ty liên doanh, liên kết	24		218.299.325	590.330.534
9. Chi phí bán hàng	25	28	429.904.857.118	331.656.848.718
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	28	161.494.043.845	128.310.104.599
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+(21-22)+24-(25+26))	30		250.295.133.907	215.216.676.832
12. Thu nhập khác	31		6.918.481.328	2.981.870.874
13. Chi phí khác	32		2.585.860.540	7.037.771.068
14. Lợi nhuận/(Lỗ) khác (40=31-32)	40		4.332.620.788	(4.055.900.194)
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50		254.627.754.695	211.160.776.638
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51		51.153.500.149	48.124.062.116
17. (Thu nhập) thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		(193.167.476)	(327.944.724)
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	60		203.667.422.022	163.364.659.246
18.1. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ	61		180.966.893.829	145.818.459.163
18.2. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	62		22.700.528.193	17.546.200.083
19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	29	6.612	5.367

Nguyễn Ngọc Thúy
Người lập biểu

Đình Trung Kiên
Kế toán trưởng

Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc

Ngày 15 tháng 3 năm 2016

Các thuyết minh từ trang 125 đến trang 147 là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2015
TRAPHACO

122

123

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 03-DN/HN

Đơn vị: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	2015	2014
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
1. Lợi nhuận trước thuế	01	254.627.754.695	211.160.776.638
2. Điều chỉnh cho các khoản:			
Khấu hao tài sản cố định	02	28.953.572.688	25.584.365.308
Các khoản dự phòng	03	1.164.660.349	(2.845.063.966)
Lỗ/(Lãi) chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04	1.652.969.861	(2.053.521)
(Lãi) từ hoạt động đầu tư	05	(7.783.234.295)	(5.344.695.269)
Chi phí lãi vay	06	1.437.751.011	3.913.566.637
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08	280.053.474.309	232.466.895.827
(Tăng)/Giảm các khoản phải thu	09	(50.824.927.899)	8.515.863.801
(Tăng) hàng tồn kho	10	(47.808.535.930)	(808.196.056)
Tăng các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp)	11	78.947.304.844	25.208.762.765
Giảm/(Tăng) chi phí trả trước	12	1.474.431.816	(1.645.654.775)
Tiền lãi vay đã trả	14	(1.521.503.386)	(4.471.096.717)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15	(53.716.459.435)	(54.823.747.329)
Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16	3.679.931.731	8.698.466.530
Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	17	(18.519.548.725)	(28.184.377.735)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20	191.764.167.325	184.956.916.311
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
1. Tiền chi mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	21	(51.671.671.999)	(45.012.168.456)
2. Tiền thu thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22	127.272.730	95.454.545
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23	(2.261.976.982)	(1.788.845.000)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24	1.788.845.000	56.983.146
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25	-	(337.598.435)
6. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	7.584.240.957	5.012.121.038
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30	(44.433.290.294)	(41.974.053.162)
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
1. Tiền thu từ đi vay	33	300.000.000	37.878.628.574
2. Tiền trả nợ gốc vay	34	(20.807.749.427)	(117.620.352.511)
3. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho cổ đông	36	(73.894.370.000)	(27.656.890.946)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	(94.402.119.427)	(107.398.614.883)
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20 + 30 + 40)	50	52.928.757.604	35.584.248.266
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	292.169.010.449	256.584.762.183
Tiền và tương đương tiền cuối năm (70 = 50 + 60)	70	345.097.768.053	292.169.010.449

Nguyễn Ngọc Thúy
Người lập biểu

Đinh Trung Kiên
Kế toán trưởng



Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc

Ngày 15 tháng 3 năm 2016

Các thuyết minh từ trang 125 đến trang 147 là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất

www.traphaco.com.vn

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

BÁO CÁO TÀI CHÍNH



MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

1. THÔNG TIN KHÁI QUÁT

Hình thức sở hữu vốn

Công ty Cổ phần Traphaco (gọi tắt là "Công ty") là công ty cổ phần được chuyển đổi từ doanh nghiệp Nhà nước thành công ty cổ phần theo Quyết định số 2566/1999/QĐ-BGTVT ngày 27 tháng 9 năm 1999 của Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải. Công ty được cấp lại mã số doanh nghiệp từ Đăng ký kinh doanh số 058437 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 24 tháng 12 năm 1999 thành Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần với mã số doanh nghiệp 0100108656 cấp ngày 10 tháng 8 năm 2011. Công ty thay đổi đăng ký kinh doanh lần thứ 20 vào ngày 10 tháng 6 năm 2014.

Tổng số nhân viên tại Công ty và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 là 1.520 (31 tháng 12 năm 2014 là 1.341).

Ngành nghề kinh doanh và hoạt động chính

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

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

Chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường

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

Các sự kiện quan trọng đã xảy ra trong năm tài chính

Theo Quyết định số 05/QĐ-HĐQT ngày 19 tháng 01 năm 2015, Hội đồng Quản trị Công ty đã quyết định nâng tỷ lệ sở hữu của Công ty tại Công ty Cổ phần Dược và Vật tư Y tế Thái Nguyên ("Dược Thái Nguyên") bằng cách mua thêm 870 cổ phiếu tại Dược Thái Nguyên và nâng tỷ lệ sở hữu từ 49% lên thành 51% vốn điều lệ của Dược Thái Nguyên. Theo đó, Dược Thái Nguyên chính thức từ công ty liên kết trở thành công ty con của Công ty.

Cấu trúc doanh nghiệp

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2015, Công ty có các công ty con, công ty liên kết và các chi nhánh như sau:

Công ty con:

- Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco;
- Công ty TNHH MTV TraphacoSapa;
- Công ty Cổ phần Dược-Vật tư Y tế Đắk Lắk;
- Công ty Cổ phần Dược và Vật tư Y tế Thái Nguyên;
- Công ty TNHH MTV Traphaco Hưng Yên.

Công ty liên kết:

- Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

1. THÔNG TIN KHÁI QUÁT (TIẾP THEO)

Cấu trúc doanh nghiệp (Tiếp theo)

Các chi nhánh:

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

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

Như đã trình bày tại Thuyết minh số 3, kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2015, Công ty đã áp dụng Thông tư số 200/2014/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 ("Thông tư 200"), hướng dẫn chế độ kế toán cho doanh nghiệp và Thông tư số 202/2014/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 ("Thông tư 202"), hướng dẫn phương pháp lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất. Thông tư 200 thay thế cho các quy định về chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ Tài chính và Thông tư số 244/2009/TT-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2009 của Bộ Tài chính. Thông tư 202 thay thế cho phần XIII - Thông tư số 161/2007/TT-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2007 của Bộ Tài chính hướng dẫn lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 25 "Báo cáo tài chính hợp nhất và kế toán các khoản đầu tư vào công ty con". Tuy nhiên, việc áp dụng Thông tư 200 và Thông tư 202 không có ảnh hưởng trọng yếu đến tính so sánh của các số liệu trên báo cáo tài chính hợp nhất.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

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

Cơ sở lập báo cáo tài chính hợp nhất

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

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

Năm tài chính

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

3. ÁP DỤNG HƯỚNG DẪN KẾ TOÁN MỚI

Hướng dẫn mới về chế độ kế toán doanh nghiệp

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

4. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

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

Ước tính kế toán

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



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

4. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

Cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính

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

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

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

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

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

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

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

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

4. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

Lợi thế thương mại

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

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

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

Công cụ tài chính

Ghi nhận ban đầu

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

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

Đánh giá lại sau lần ghi nhận ban đầu

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

Tiền và các khoản tương đương tiền

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

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 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.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

4. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

Hàng tồn kho (Tiếp theo)

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

Tài sản cố định hữu hình và khấu hao

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

Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình do tự làm, tự xây dựng bao gồm chi phí xây dựng, chi phí sản xuất thực tế phát sinh cộng chi phí lắp đặt và chạy thử.

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

	<u>2015</u>
	Số năm
Nhà xưởng và vật kiến trúc	15 - 25
Máy móc và thiết bị	6 - 7
Phương tiện vận tải	5 - 8
Thiết bị văn phòng	3 - 6
Tài sản cố định khác	5 - 15

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

Tài sản cố định vô hình và khấu hao

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

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

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

Các khoản trả trước

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

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

4. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

Các khoản dự phòng phải trả

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

Ghi nhận doanh thu

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

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

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

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

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

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

Ngoại tệ

Công ty áp dụng xử lý chênh lệch tỷ giá theo hướng dẫn của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 10 (VAS10) "Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái". Theo đó, các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày phát sinh nghiệp vụ. Số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày kết thúc niên độ kế toán được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày này. Chênh lệch tỷ giá phát sinh được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Lãi chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các số dư tại ngày kết thúc niên độ kế toán không được dùng để chia cho cổ đông.

Chi phí đi vay

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong năm khi phát sinh.



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

4. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

Thuế

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

Số thuế phải trả hiện tại được tính dựa trên thu nhập chịu thuế trong năm. Thu nhập chịu thuế khác với lợi nhuận thuần được trình bày trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản thu nhập hay chi phí tính thuế hoặc được khấu trừ trong các năm khác (bao gồm cả lỗ mang sang, nếu có) và ngoài ra không bao gồm các 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 kỳ tài sản được thu hồi hay nợ phải trả được thanh toán. Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và chỉ ghi vào vốn chủ sở hữu khi khoản thuế đó có liên quan đến các khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu.

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

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

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

5. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	31/12/2015 VND	31/12/2014 VND
Tiền mặt	4.451.307.873	12.347.197.566
Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn	85.044.033.313	84.821.812.883
Các khoản tương đương tiền (*)	255.602.426.867	195.000.000.000
	345.097.768.053	292.169.010.449

(*) Các khoản tương đương tiền thể hiện các khoản tiền gửi tại các ngân hàng có kỳ hạn gốc không quá 3 (ba) tháng.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

6. PHẢI THU NGẮN HẠN CỦA KHÁCH HÀNG

	31/12/2015 VND	31/12/2014 VND
a) Phải thu khách hàng ngắn hạn		
Công ty Cổ phần Đầu tư Nam Dương	91.446.980.689	55.908.875.401
Các khoản phải thu khách hàng khác	134.488.923.818	123.220.971.907
b) Phải thu ngắn hạn khách hàng các bên liên quan		
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị	2.568.151.518	3.340.286.362
	228.504.056.025	182.470.133.670

7. PHẢI THU NGẮN HẠN KHÁC

	31/12/2015 VND	31/12/2014 (Phân loại lại) VND
Phải thu quỹ khen thưởng, phúc lợi	9.893.124.767	7.411.208.000
Tạm ứng	2.291.173.737	9.499.001.840
Cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn	2.110.067.717	2.769.207.879
Lãi dự thu	1.050.787.754	581.722.222
Phải thu ngắn hạn khác	3.675.681.712	4.220.484.447
	19.020.835.687	24.481.624.388

8. NỢ XẤU

	31/12/2015 VND		31/12/2014 VND	
	Giá gốc	Giá trị có thể thu hồi (*)	Giá gốc	Giá trị có thể thu hồi (*)
Giá trị các khoản phải thu quá hạn thanh toán hoặc chưa quá hạn nhưng khó có khả năng thu hồi	7.150.710.067	1.811.824.749	6.560.036.677	2.324.230.091
	7.150.710.067	1.811.824.749	6.560.036.677	2.324.230.091

(*) Công ty xác định giá trị có thể thu hồi của các khoản nợ xấu bằng giá gốc của các khoản phải thu trừ dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi của các đối tượng này.

9. HÀNG TỒN KHO

	31/12/2015 VND		31/12/2015 VND	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
Hàng mua đang đi trên đường	3.965.572.722	-	2.323.587.109	-
Nguyên liệu, vật liệu	130.274.256.106	(612.591.552)	123.445.698.563	(433.601.103)
Công cụ, dụng cụ	254.796.553	-	26.922.555	-
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	25.286.759.880	-	24.871.873.581	-
Thành phẩm	93.785.390.977	-	75.895.304.980	(202.864.323)
Hàng hoá	47.196.988.860	(85.455.491)	29.216.723.572	-
Hàng gửi đi bán	12.421.652.124	-	9.596.770.932	-
	313.185.417.222	(698.047.043)	265.376.881.292	(636.465.426)

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

10. TĂNG, GIẢM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

	Nhà xưởng, vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải	Thiết bị văn phòng	Tài sản cố định hữu hình khác	Tổng
	VND	VND	VND	VND	VND	VND
NGUYÊN GIÁ						
Tại ngày 01/01/2015	160.014.535.086	149.467.147.405	46.349.109.699	12.464.843.743	3.652.737.954	371.948.373.887
Mua trong năm	523.189.002	11.846.310.508	8.302.897.266	922.789.716	-	21.595.186.492
Xây dựng cơ bản hoàn thành	2.355.931.099	-	-	-	-	2.355.931.099
Tăng do hợp nhất kinh doanh	6.147.073.133	4.469.834.991	1.480.424.498	-	-	12.097.332.622
Thanh lý, nhượng bán	-	(2.868.775.150)	(214.761.905)	(183.404.004)	-	(3.266.941.059)
Giảm khác	(802.110.273)	-	-	-	-	(802.110.273)
Tại ngày 31/12/2015	168.238.618.047	162.914.517.754	55.917.669.558	13.204.229.455	3.652.737.954	403.927.772.768
GIÁ TRỊ HAO MÒN LŨY KẾ						
Tại ngày 01/01/2015	56.234.878.670	79.407.022.452	24.955.335.600	9.926.228.801	3.052.492.795	173.575.958.318
Khấu hao trong năm	7.100.497.437	15.422.702.357	4.292.890.356	783.340.102	201.380.822	27.800.811.074
Tăng do hợp nhất kinh doanh	5.194.151.507	4.422.564.612	705.375.675	-	-	10.322.091.794
Thanh lý, nhượng bán	-	(2.478.945.282)	(214.761.905)	(175.888.948)	-	(2.869.596.135)
Giảm khác	(802.110.273)	-	-	-	-	(802.110.273)
Tại ngày 31/12/2015	67.727.417.341	96.773.344.139	29.738.839.726	10.533.679.955	3.253.873.617	208.027.154.778
GIÁ TRỊ CÒN LẠI						
Tại ngày 31/12/2015	100.511.200.706	66.141.173.615	26.178.829.832	2.670.549.500	398.864.337	195.900.617.990
Tại ngày 31/12/2014	103.779.656.416	70.060.124.953	21.393.774.099	2.538.614.942	600.245.159	198.372.415.569

Nguyên giá của tài sản cố định bao gồm các tài sản cố định đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 với giá trị là 74.560.406.882 VND (ngày 31 tháng 12 năm 2014: 65.701.182.199 VND).

Công ty TNHH MTV Traphacosapa (Công ty con) đã thế chấp 01 dãy chuyển nhượng xuất được để đảm bảo cho khoản vay dài hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Yên Bái với giá trị còn lại tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 là 3.371.215.990 VND.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

11. TĂNG, GIẢM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

	Quyền sử dụng đất (i)	Phần mềm máy tính	Tài sản khác	Tổng
	VND	VND	VND	VND
NGUYÊN GIÁ				
Tại ngày 01/01/2015	37.308.074.275	1.266.587.570	283.328.900	38.857.990.745
Tăng do mua sắm	1.454.200.000	1.795.290.000	-	3.249.490.000
Tăng do hợp nhất kinh doanh	-	40.000.000	-	40.000.000
Tại ngày 31/12/2015	38.762.274.275	3.101.877.570	283.328.900	42.147.480.745
GIÁ TRỊ HAO MÒN LŨY KẾ				
Tại ngày 01/01/2015	1.169.628.817	186.088.022	204.374.248	1.560.091.087
Khấu hao trong năm	164.282.569	945.412.378	43.066.667	1.152.761.614
Tăng do hợp nhất kinh doanh	-	22.499.991	-	22.499.991
Tại ngày 31/12/2015	1.333.911.386	1.154.000.391	247.440.915	2.735.352.692
GIÁ TRỊ CÒN LẠI				
Tại ngày 31/12/2015	37.428.362.889	1.947.877.179	35.887.985	39.412.128.053
Tại ngày 31/12/2014	36.138.445.458	1.080.499.548	78.954.652	37.297.899.658

(i) Tại ngày 31 tháng 12 năm 2015, quyền sử dụng đất bao gồm:

Chi tiết	Diện tích	Số tiền	Thời hạn sử dụng
	(m ²)	VND	
- QSD đất tại 255 Tôn Đức Thắng, Liên Chiểu, TP. Đà Nẵng	283,1	2.618.528.525	Lâu dài
- QSD đất tại xã Phước Kiển, Nhà Bè, TP. Hồ Chí Minh (*)	876	7.795.378.640	
- QSD đất tại khu đô thị mới Hòa Vượng, TP. Nam Định	288,75	2.350.425.000	Lâu dài
- QSD đất tại phố Vinh Tân, TP. Vinh (lô 581)	307,2	1.290.240.000	Lâu dài
- QSD đất tại phố Vinh Tân, TP. Vinh (lô 582)	301,8	1.267.560.000	Lâu dài
- QSD đất tại Khu đô thị Vinh Điểm Trung, TP. Nha Trang	306	1.873.777.089	Lâu dài
- QSD đất tại Khu đô thị mới Cao Xanh, TP. Hạ Long	340	3.049.800.000	Lâu dài
- QSD đất tại Khu đô thị mới phía Tây, Thanh Bình, TP. Hải Dương	250	3.518.560.000	Lâu dài
- QSD đất tại Văn Lâm, Hưng Yên (**)	31.047	4.972.028.674	Lâu dài
- QSD đất tại Đắc Lắc	-	516.291.335	Lâu dài
- QSD đất tại lô K1, K2 khu IV, khu đô thị Bắc đại lộ Lê Lợi, Phường Đông Hương, TP. Thanh Hoá	518	3.500.078.454	Lâu dài
- QSD đất tại D37 Mỹ Thạnh Hưng, Phường 6, TP. Mỹ Tho, Tiền Giang	151	2.710.406.558	Lâu dài
- QSD đất tại khu dân cư số 2, Phường Dĩnh Kế, TP. Bắc Giang	178	1.845.000.000	Lâu dài
- QSD đất tại phường Minh Phương, TP. Việt Trì, Phú Thọ	205,1	1.454.200.000	Lâu dài
	35.051,95	38.762.274.275	

(*) Quyền sử dụng đất tại xã Phước Kiển, Nhà Bè, thành phố Hồ Chí Minh gồm 2 thửa đất là thửa 647 có tổng diện tích là 652 m² với thời hạn sử dụng lâu dài và thửa 646 có tổng diện tích là 224 m² với thời hạn sử dụng đến ngày 27 tháng 8 năm 2016. Công ty không trích khấu hao đối với quyền sử dụng của thửa đất 646. Ban Tổng Giám đốc Công ty tin tưởng rằng việc không trích khấu hao không ảnh hưởng trọng yếu đến báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty.

(**) Theo Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số AI 073651 do Ủy ban Nhân dân tỉnh Hưng Yên cấp ngày 15

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

tháng 6 năm 2007, quyền sử dụng đất tại thửa đất số 228, xã Tân Quang, huyện Văn Lâm, tỉnh Hưng Yên có thời hạn 35 năm, từ ngày 03 tháng 4 năm 2003 đến ngày 03 tháng 4 năm 2038 với diện tích là 31.047 m².

Nguyên giá của tài sản cố định vô hình bao gồm các tài sản đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 với giá trị là 154.128.900 VND (ngày 31 tháng 12 năm 2014: 0 VND).

12. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỜ DANG

	31/12/2015 VND	31/12/2014 VND
Công trình nhà máy dược Traphaco (*)	45.515.964.726	39.625.039.554
Dự án nhà máy sản xuất, chế biến dược liệu	7.209.646.118	1.153.533.170
Công trình văn phòng tại Cần Thơ	2.479.653.636	2.479.653.636
Công trình văn phòng tại Gia Lai	1.616.180.092	1.616.180.092
Công trình văn phòng tại Thái Nguyên	201.939.091	201.939.091
Các công trình khác	355.915.232	680.854.554
Mua sắm tài sản cố định	-	1.771.806.043
	57.379.298.895	47.529.006.140

(*) Công ty Cổ phần Traphaco đã thành lập Công ty TNHH MTV Traphaco Hưng Yên (100% vốn của Công ty Cổ phần Traphaco) để thực hiện dự án đầu tư xây dựng nhà máy công nghệ cao tại khu đất 4,6 hecta thuộc xã Tân Quang, Văn Lâm, Hưng Yên. Tổng mức đầu tư dự kiến của dự án là 420 tỷ VND. Dự án này hiện đã được UBND tỉnh Hưng Yên cấp phép thực hiện và số dư chi phí xây dựng cơ bản dở dang thể hiện số tiền đã chi để đền bù hoa màu và thi công một số hạng mục tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2015.

13. ĐẦU TƯ VÀO CÔNG TY CON

Thông tin chi tiết về các công ty con của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 như sau:

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

(*) Công ty đã thành lập Công ty TNHH MTV Traphaco Hưng Yên để thực hiện dự án đầu tư xây dựng nhà máy công nghệ cao tại 4,6 hecta đất thuộc xã Tân Quang, huyện Văn Lâm, tỉnh Hưng Yên. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2015, Công ty chưa đầu tư vốn cho Công ty TNHH MTV Traphaco Hưng Yên.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

14. ĐẦU TƯ VÀO CÔNG TY LIÊN KẾT

	31/12/2015 VND	31/12/2014 (Phân loại lại) VND
Đầu tư vào công ty liên kết	4.274.140.400	20.813.622.400
Lợi thế thương mại phân bổ lũy kế vào phần lãi trong công ty liên kết	(697.641.401)	(2.692.921.104)
Phần lợi nhuận phát sinh sau ngày đầu tư trừ cổ tức được chia	784.000.167	1.092.227.541
	4.360.499.166	19.212.928.837

Theo quy định tại Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014, giá trị hợp lý của khoản đầu tư trên tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 cần được trình bày. Tuy nhiên, Công ty hiện chưa xác định được giá trị hợp lý này do đơn vị được đầu tư chưa thực hiện niêm yết cổ phiếu trên các thị trường chứng khoán và Công ty cũng chưa thu thập được các thông tin đáng tin cậy khác để xác định giá trị hợp lý, nên giá trị hợp lý của khoản đầu tư trên tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 chưa được trình bày trên Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất.

Thông tin chi tiết về công ty liên kết của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 như sau:

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

15. PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

	31/12/2015		31/12/2014	
	Giá trị VND	Số có khả năng trả nợ VND	Giá trị VND	Số có khả năng trả nợ VND
Công ty TNHH Namum CNC	114.916.711.576	114.916.711.576	55.333.946.430	55.333.946.430
Các đối tượng khác	88.738.461.636	88.738.461.636	70.958.561.862	70.958.561.862
	203.655.173.212	203.655.173.212	126.292.508.292	126.292.508.292

16. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

Chỉ tiêu	Phát sinh trong năm			
	31/12/2014 VND	Số phải nộp VND	Số đã nộp VND	31/12/2015 VND
Thuế giá trị gia tăng	939.546.241	52.602.124.904	52.795.351.028	746.320.117
Thuế nhập khẩu	-	18.669.814.298	18.669.814.298	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	30.477.986.872	51.392.727.872	53.716.459.435	28.154.255.309
Thuế thu nhập cá nhân	4.365.851.654	15.677.872.000	16.473.666.718	3.570.056.936
Các khoản phải nộp khác	246.000	1.024.712.266	1.019.807.885	5.150.381
	35.783.630.767	139.367.251.340	142.675.099.364	32.475.782.743

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

21. CÁC KHOẢN MỤC NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

	Đơn vị tiền tệ	31/12/2015	31/12/2014
1. Ngoại tệ các loại	USD	55.542	47.801,69
2. Vật tư, hàng hóa nhận gia công	VND	5.887.950.389	3.791.755.429

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

Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty là sản xuất kinh doanh dược phẩm. Trong năm, Công ty không có hoạt động sản xuất kinh doanh nào khác trọng yếu, theo đó, thông tin tài chính trình bày trên bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 và doanh thu, chi phí trình bày trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015 chỉ liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh dược phẩm. Doanh thu, giá vốn được trình bày tại Thuyết minh số 23 và số 24.

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

23. DOANH THU

	2015	2014
	VND	(Phân loại lại) VND
a) Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ		
Trong đó:		
Doanh thu bán thành phẩm	1.293.490.417.503	1.050.143.551.026
Doanh thu bán hàng hóa	682.542.758.159	609.318.068.825
Doanh thu cung cấp dịch vụ	939.807.885	813.539.330
	1.976.972.983.547	1.660.275.159.181
Trong đó:		
Doanh thu đối với các bên liên quan		
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị	13.160.342.951	10.287.782.175
	13.160.342.951	10.287.782.175
b) Các khoản giảm trừ doanh thu		
Giảm giá hàng bán	144.464.635	-
Hàng bán bị trả lại	2.826.680.729	9.553.337.567
	2.971.145.364	9.553.337.567

24. GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

	2015	2014
	VND	(Phân loại lại) VND
Giá vốn của thành phẩm	468.839.782.659	413.214.534.052
Giá vốn của hàng hóa	594.995.830.143	523.076.953.967
Giá vốn của cung cấp dịch vụ	921.208.454	49.246.668
	1.064.756.821.256	936.340.734.687

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

25. DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

	2015	2014
	VND	VND
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	8.053.306.489	5.012.121.038
Lãi chênh lệch tỷ giá	92.214.011	122.481.121
Doanh thu hoạt động tài chính khác	861.586.249	361.138.732
	9.007.106.749	5.495.740.891

26. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	2015	2014
	VND	VND
Lãi tiền vay	1.437.751.011	3.913.566.637
Chiết khấu thanh toán	69.328.325.272	41.017.694.951
Lỗ chênh lệch tỷ giá	6.000.894.187	352.266.615
Chi phí tài chính khác	9.417.661	-
	76.776.388.131	45.283.528.203

27. CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH THEO YẾU TỐ

	2015	2014
	VND	VND
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	469.791.674.737	382.800.597.230
Chi phí nhân công	337.197.246.584	269.646.347.842
Chi phí khấu hao tài sản cố định	28.953.572.688	25.584.365.308
Chi phí dịch vụ mua ngoài	153.936.853.211	111.318.459.227
Chi phí khác bằng tiền	177.150.341.068	146.472.370.823
	1.167.029.688.288	935.822.140.430

28. CHI PHÍ BÁN HÀNG VÀ CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	2015	2014
	VND	VND
Các khoản chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong năm	161.494.043.845	128.310.104.599
Chi phí nhân viên quản lý	99.111.060.891	83.199.727.226
Chi phí dịch vụ mua ngoài	13.554.315.168	5.713.336.602
Các khoản chi phí quản lý khác	48.828.667.786	39.397.040.771
Các khoản chi phí bán hàng phát sinh trong năm	429.904.857.118	331.656.848.718
Chi phí nhân viên	170.619.328.052	133.481.186.697
Chi phí quảng cáo	83.073.425.882	60.114.030.651
Chiết khấu bán hàng	39.578.926.233	12.623.128.621
Chi phí cộng tác viên	12.804.034.861	16.016.587.384
Các khoản chi phí bán hàng khác	123.829.142.090	109.421.915.365

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

29. LÃI CƠ BẢN TRÊN CỔ PHIẾU

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

	Đơn vị	2015	2014 (Trình bày lại)
		VND	VND
Lợi nhuận trong năm	VND	180.966.893.829	145.818.459.163
Số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi	VND	(17.820.233.749)	(13.391.931.719)
Lợi nhuận để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	VND	163.146.660.080	132.426.527.444
Số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	Cổ phiếu	24.673.300	24.673.300
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	VND	6.612	5.367

30. CAM KẾT THUÊ HOẠT ĐỘNG

Các khoản thuê hoạt động thể hiện tổng số tiền thuê văn phòng và nhà thuốc của Công ty:

	2015	2014
	VND	VND
Chi phí thuê hoạt động tối thiểu đã ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong năm	3.587.641.387	3.613.546.029

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

	31/12/2015	31/12/2014
	VND	VND
Trong vòng một năm	4.366.257.696	4.507.341.567
Từ năm thứ hai đến năm thứ năm	10.626.431.709	11.655.940.998
Sau năm năm	26.255.367.762	28.691.052.816
	41.248.057.167	44.854.335.381

31. CÔNG CỤ TÀI CHÍNH**Quản lý rủi ro vốn**

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

Cấu trúc vốn của Công ty gồm có các khoản nợ thuần (bao gồm các khoản vay như đã trình bày tại Thuyết minh số 19 trừ đi tiền và các khoản tương đương tiền) và phần vốn của các cổ đông của Công ty mẹ (bao gồm vốn góp, các quỹ dự trữ và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối).

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

Hệ số đòn bẩy tài chính

Hệ số đòn bẩy tài chính của Công ty tại ngày kết thúc năm tài chính như sau:

	31/12/2015	31/12/2014
	VND	VND
Các khoản vay	14.930.000.000	34.437.749.427
Trừ: Tiền và các khoản tương đương tiền	345.097.768.053	292.169.010.449
Nợ thuần	-	-
Vốn chủ sở hữu	964.499.646.230	869.447.995.421
Tỷ lệ nợ thuần trên vốn chủ sở hữu	-	-

Các chính sách kế toán chủ yếu

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

Các loại công cụ tài chính

	Giá trị ghi sổ	
	31/12/2015	31/12/2014
	VND	VND
Tài sản tài chính		
Tiền và các khoản tương đương tiền	345.097.768.053	292.169.010.449
Phải thu ngắn hạn của khách hàng và phải thu khác	229.245.702.093	192.952.100.835
Đầu tư tài chính	2.761.976.982	2.288.845.000
Phải thu về cho vay dài hạn	200.000.000	200.000.000
Tổng cộng	577.305.447.128	487.609.956.284
Công nợ tài chính		
Các khoản vay	14.930.000.000	34.437.749.427
Phải trả người bán ngắn hạn và phải trả khác	211.231.307.133	135.860.161.317
Chi phí phải trả ngắn hạn	13.551.471.691	12.955.005.299
Tổng cộng	239.712.778.824	183.252.916.043

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

Mục tiêu quản lý rủi ro tài chính

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

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

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

Rủi ro thị trường

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

Quản lý rủi ro tỷ giá

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

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

	Công nợ		Tài sản	
	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2014
	VND	VND	VND	VND
Đô la Mỹ (USD)	119.478.960.381	56.899.694.250	1.289.140.513	2.694.258.259
Euro (EUR)	-	28.540.253	-	525.932.400

Phân tích độ nhạy đối với ngoại tệ

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

Nếu tỷ giá Đô la Mỹ so với Đồng Việt Nam tăng/giảm 10% thì lợi nhuận trước thuế trong năm của Công ty sẽ giảm/tăng tương ứng khoảng 11,9 tỷ VND. Tỷ lệ thay đổi 10% được Ban Tổng Giám đốc sử dụng khi phân tích rủi ro tỷ giá và thể hiện đánh giá của Ban Tổng Giám đốc về mức thay đổi có thể có của tỷ giá. Phân tích độ nhạy với ngoại tệ chỉ áp dụng cho các số dư của các khoản mục tiền tệ bằng ngoại tệ tại thời điểm cuối năm và điều chỉnh việc đánh giá lại các khoản mục này khi có 10% thay đổi của tỷ giá.

Quản lý rủi ro lãi suất

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

Quản lý rủi ro về giá cổ phiếu

Công ty chịu rủi ro về giá của công cụ vốn phát sinh từ các khoản đầu tư vào các công ty liên kết. Hội đồng Quản trị của Công ty xem xét và phê duyệt các quyết định đầu tư vào công ty liên kết như ngành nghề kinh doanh, công ty để đầu tư, v.v. Các khoản đầu tư vào công ty liên kết được nắm giữ không phải cho mục đích kinh doanh mà cho mục đích chiến lược lâu dài. Công ty không có ý định bán các khoản đầu tư này trong tương lai gần.

Quản lý rủi ro về giá hàng hóa

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

Rủi ro tín dụng

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

Quản lý rủi ro thanh khoản

Mục đích quản lý rủi ro thanh khoản nhằm đảm bảo đủ nguồn vốn để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính hiện tại và trong tương lai. Tín thanh khoản cũng được Công ty quản lý nhằm đảm bảo mức phụ trợ giữa công nợ đến hạn và tài sản đến hạn trong năm ở mức có thể được kiểm soát đối với số vốn mà Công ty tin rằng có thể tạo ra

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

trong năm đó. Chính sách của Công ty là theo dõi thường xuyên các yêu cầu về thanh khoản hiện tại và dự kiến trong tương lai nhằm đảm bảo Công ty duy trì đủ mức dự phòng tiền mặt, các khoản vay và đủ vốn mà các cổ đông cam kết góp nhằm đáp ứng các quy định về tính thanh khoản ngắn hạn và dài hạn hơn.

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

	Trong vòng 1 năm	Từ 1- 5 năm	Tổng cộng
	VND	VND	VND
31/12/2015			
Tiền và các khoản tương đương tiền	345.097.768.053	-	345.097.768.053
Phải thu ngắn hạn của khách hàng và phải thu khác	228.754.544.983	491.157.110	229.245.702.093
Đầu tư tài chính	2.000.000.000	761.976.982	2.761.976.982
Phải thu về cho vay dài hạn	-	200.000.000	200.000.000
Tổng cộng	575.852.313.036	1.453.134.092	577.305.447.128
31/12/2015			
Các khoản vay	14.630.000.000	300.000.000	14.930.000.000
Phải trả người bán ngắn hạn và phải trả khác	211.121.307.133	110.000.000	211.231.307.133
Chi phí phải trả ngắn hạn	13.551.471.691	-	13.551.471.691
Tổng cộng	239.302.778.824	410.000.000	239.712.778.824
Chênh lệch thanh khoản thuần	336.549.534.212	1.043.134.092	337.592.668.304
	Trong vòng 1 năm	Từ 1- 5 năm	Tổng cộng
	VND	VND	VND
31/12/2014			
Tiền và các khoản tương đương tiền	292.169.010.449	-	292.169.010.449
Phải thu ngắn hạn của khách hàng và phải thu khác	191.969.786.725	982.314.110	192.952.100.835
Đầu tư tài chính	1.788.845.000	500.000.000	2.288.845.000
Phải thu về cho vay dài hạn	-	200.000.000	200.000.000
Tổng cộng	485.927.642.174	1.682.314.110	487.609.956.284
31/12/2014			
Các khoản vay	34.437.749.427	-	34.437.749.427
Phải trả người bán ngắn hạn và phải trả khác	135.860.161.317	-	135.860.161.317
Chi phí phải trả ngắn hạn	12.955.005.299	-	12.955.005.299
Tổng cộng	183.252.916.043	-	183.252.916.043
Chênh lệch thanh khoản thuần	302.674.726.131	1.682.314.110	304.357.040.241

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

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

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

Danh sách các bên liên quan:

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

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

	2015	2014
	VND	VND
Bán hàng		
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị	13.160.342.951	10.287.782.175
Cổ tức đã trả cho các cổ đông	73.894.370.000	24.902.061.350
Thu nhập của Ban Tổng Giám đốc	4.671.052.715	3.291.022.284

Số dư chủ yếu với các bên liên quan tại ngày kết thúc năm tài chính như sau:

	31/12/2015	31/12/2014
	VND	VND
Phải thu		
Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Quảng Trị	2.568.151.518	3.340.286.362
Phải trả cổ tức cho các cổ đông	667.723.278	542.193.278

33. SỐ LIỆU SO SÁNH

Một số số liệu năm trước được phân loại lại theo hướng dẫn của Thông tư số 15/2006/QĐ-BTC và Thông tư số 200/2014/TT-BTC và Thông tư số 202/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 để phù hợp với việc so sánh với số liệu của năm nay, cụ thể như sau:

Theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC			Theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC và Thông tư số 202/2014/TT-BTC		
Tên chỉ tiêu	Mã số	31/12/2014	Tên chỉ tiêu	Mã số	31/12/2014
Bảng cân đối kế toán					
I. Tài sản					
1. Đầu tư ngắn hạn	121	1.988.845.000	1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	1.788.845.000
2. Phải thu khách hàng	131	182.470.133.670	2. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	182.470.133.670
3. Các khoản phải thu khác	135	12.213.414.669	3. Phải thu ngắn hạn khác	136	24.481.624.388
<i>Không có chỉ tiêu tương ứng</i>			4. Tài sản thiếu chờ xử lý	139	250.157.729
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	12.518.367.448	5. Tài sản ngắn hạn khác	155	-
<i>Không có chỉ tiêu tương ứng</i>			6. Phải thu về cho vay dài hạn	215	200.000.000
5. Tài sản dài hạn khác	268	982.314.110	7. Phải thu dài hạn khác	216	982.314.110
6. Đầu tư vào công ty liên kết	252	6.028.078.540	8. Đầu tư vào công ty liên kết	252	19.212.928.837
7. Đầu tư dài hạn khác	258	500.000.000	9. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253	500.000.000
8. Lợi thế thương mại	269	32.917.125.811	10. Lợi thế thương mại	269	19.732.275.514
II. Nguồn vốn					
1. Phải trả người bán	312	126.292.508.292	1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	126.292.508.292
2. Chi phí phải trả	316	12.955.005.299	2. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	12.955.005.299
3. Doanh thu chưa thực hiện	338	176.000.000	3. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318	176.000.000
4. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	12.473.865.180	4. Phải trả ngắn hạn khác	319	12.473.865.180
5. Vốn điều lệ	411	246.764.330.000	5. Vốn góp của chủ sở hữu	411	246.764.330.000
6. Quỹ đầu tư phát triển	417	241.490.719.768	6. Quỹ đầu tư phát triển	418	257.064.405.248
7. Quỹ dự phòng tài chính	418	15.573.685.480	<i>Không còn chỉ tiêu này</i>		
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	2014	2014	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	2014	2014
1. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	5.910	1. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	5.367

Đơn vị: VND

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU SỐ B 09-DN/HN

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

Theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC và Thông tư số 202/2014/TT-BTC			Theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC và Thông tư số 202/2014/TT-BTC		
Tên chỉ tiêu	Mã số	31/12/2014	Tên chỉ tiêu	Mã số	31/12/2014
Bảng cân đối kế toán					
I. Tài sản					
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	1.788.845.000	1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	1.788.845.000
2. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	182.470.133.670	2. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	182.470.133.670
3. Phải thu ngắn hạn khác	136	24.481.624.388	3. Phải thu ngắn hạn khác	136	24.481.624.388
4. Tài sản thiếu chờ xử lý	139	250.157.729	4. Tài sản thiếu chờ xử lý	139	250.157.729
5. Tài sản ngắn hạn khác	155	-	5. Tài sản ngắn hạn khác	155	-
6. Phải thu về cho vay dài hạn	215	200.000.000	6. Phải thu về cho vay dài hạn	215	200.000.000
7. Phải thu dài hạn khác	216	982.314.110	7. Phải thu dài hạn khác	216	982.314.110
8. Đầu tư vào công ty liên kết	252	19.212.928.837	8. Đầu tư vào công ty liên kết	252	19.212.928.837
9. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253	500.000.000	9. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253	500.000.000
10. Lợi thế thương mại	269	19.732.275.514	10. Lợi thế thương mại	269	19.732.275.514
II. Nguồn vốn					
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	126.292.508.292	1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	126.292.508.292
2. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	12.955.005.299	2. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	12.955.005.299
3. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318	176.000.000	3. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318	176.000.000
4. Phải trả ngắn hạn khác	319	12.473.865.180	4. Phải trả ngắn hạn khác	319	12.473.865.180
5. Vốn góp của chủ sở hữu	411	246.764.330.000	5. Vốn góp của chủ sở hữu	411	246.764.330.000
6. Quỹ đầu tư phát triển	418	257.064.405.248	6. Quỹ đầu tư phát triển	418	257.064.405.248
<i>Không còn chỉ tiêu này</i>			<i>Không còn chỉ tiêu này</i>		
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	2014	2014	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	2014	2014
1. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	5.367	1. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	5.910

Đinh Trung Kiên
Kế toán trưởng

Trần Túc Mã
Tổng Giám đốc

Nguyễn Ngọc Thúy
Người lập biểu

Ngày 15 tháng 3 năm 2016



CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

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

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

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

E: info@traphaco.com.vn

www.traphaco.com.vn