

Số: 14 /CV-HĐQT

Mã chứng khoán: DMC

Công bố tài liệu Đại hội cổ đông  
thường niên năm 2015

TP Cao Lãnh, ngày 13 tháng 03 năm 2015

**Kính gửi:** - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước  
- Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM  
- Quý vị cổ đông

**I/ TỔ CHỨC CÔNG BỐ THÔNG TIN:**

Tên Tổ chức phát hành: Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế DOMESCO

Tên giao dịch: DOMESCO

Mã chứng khoán: DMC

Trụ sở chính: 66 Quốc lộ 30, P. Mỹ Phú, TP. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp.

Điện thoại: 0673. 852 278 Fax: 0673. 851 270

Sàn giao dịch: HOSE

Người phụ trách Công bố thông tin: Ông Nguyễn Văn Hóa

**II/ NỘI DUNG CÔNG BỐ THÔNG TIN:**

\* Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế DOMESCO thông báo đến Quý cơ quan về tài liệu Đại hội đồng cổ đông họp ngày 27/03/2015.

- Trong đó có thay đổi chỉ tiêu phát triển 2015 như sau:

Ngày 06/2/2015, HĐQT thông qua nghị quyết số 04/NQ-HĐQT về chỉ tiêu phát triển 2015 và đã được Công ty công bố thông tin: Doanh thu thuần: 1.633 tỷ đồng, Lợi nhuận sau thuế: 147 tỷ đồng, Cổ tức 2015: 16%.

Sau đó HĐQT tiếp tục xem xét, đánh giá, thảo luận tình hình kinh tế, tốc độ phát triển của ngành dược và đi đến thống nhất nghị quyết số 09/NQ-HĐQT Ngày 12/3/2015 về tài liệu Đại hội đồng cổ đông năm 2015, trong đó chỉ tiêu 2015 được điều chỉnh tăng cổ tức cho cổ đông, giảm chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận so với nghị quyết số 04/NQ-HĐQT ngày 6/2/2015, cụ thể:

Chỉ tiêu phát triển năm 2015:

- ✓ Doanh thu thuần: 1.588 tỷ đồng
- ✓ Lợi nhuận sau thuế: 140 tỷ đồng
- ✓ Cổ tức: 18% (tức 1.800 đồng/cổ phiếu mệnh giá 10.000 đồng).

Công ty CP XNK Y tế DOMESCO công bố đến Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM, Quý vị cổ đông được biết.

Chúng tôi cam kết những thông tin công bố trên là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

Trân trọng thông báo./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu.



Nguyễn Văn Hóa

Số : 09 /NQ-HĐQT

TP Cao Lãnh, ngày 12 tháng 03 năm 2015

## NGHỊ QUYẾT

(V/v thông qua hồ sơ Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 27/03/2015)

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp 2005;
- Căn cứ vào Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty CP Xuất nhập khẩu Y tế DOMESCO.

## HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CP XNK Y TẾ DOMESCO QUYẾT NGHỊ

**Điều 1:** Thông qua tài liệu Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 27/3/2015, bao gồm:

- Chương trình Đại hội.
- Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2014 và phương hướng năm 2015.
- Báo cáo kết quả hoạt động năm 2014 và Kế hoạch hoạt động năm 2015.
- Báo cáo tài chính năm 2014 đã được kiểm toán.
- Các tờ trình:
  - Phân phối lợi nhuận năm 2014, đề xuất kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2015.
  - Bổ nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị thay thế chỗ trống phát sinh.

(tài liệu đính kèm)

**Điều 2:** Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký. Các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm thi hành Nghị quyết này.

\* **Nơi nhận:**

- Như Điều 2;
- Ban kiểm soát (đ/b);
- Lưu Vp. HĐQT

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**



*(Handwritten signature)*  
**Nguyễn Chí Thành**

**Các thành viên HĐQT:**

**Huỳnh Trung Chánh**

*(Handwritten signature)*

**Lương Thị Hương Giang**

(TV HĐQT và Đại diện theo ủy quyền của Ông Jose Guillermo Frugone Domke)

*(Handwritten signature)*

**Nguyễn Văn Hóa**

*(Handwritten signature)*

**Thian Phin Chiew**

(Đại diện theo ủy quyền của ông Alejandro Esteban Weinstein Manieu)

*(Handwritten signature)*

Số: 11 /HDQT- DMC

TP. Cao Lãnh , ngày 12 tháng 3 năm 2015

## **THÔNG BÁO**

(V/v Tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015)

### **Kính gửi: QUÝ CỔ ĐÔNG CÔNG TY CP XNK Y TẾ DOMESCO**

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế DOMESCO trân trọng kính mời Quý cổ đông tham dự cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015, cụ thể như sau:

1. **Thời gian:** 7h30' Thứ sáu, ngày 27 tháng 3 năm 2015

2. **Địa điểm:** Hội Trường Nhà Văn Hoá Lao Động,  
Đường Ngô Thời Nhậm, P.1, TP. Cao Lãnh, Đồng Tháp

3. **Nội dung đại hội:**

- Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2014 và phương hướng năm 2015.
- Báo cáo kết quả hoạt động năm 2014 và Kế hoạch hoạt động năm 2015.
- Báo cáo tài chính năm 2014 đã được kiểm toán.
- Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2014 và phương hướng năm 2015.
- Các tờ trình:
  - Phân phối lợi nhuận năm 2014, đề xuất kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2015.
  - Bổ nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị thay thế chỗ trống phát sinh
  - Chọn công ty kiểm toán năm 2015.
- Một số vấn đề khác (nếu có).

4. **Điều kiện tham dự:**

- Tất cả các cổ đông sở hữu cổ phiếu DMC có tên trong danh sách cổ đông chốt ngày **26/02/2015** do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Chi nhánh TP. HCM cung cấp.
- Những cổ đông không thể tham dự Đại hội có thể ủy quyền cho người khác tham dự.

5. **Đăng ký tham dự đại hội:**

Để công tác tổ chức Đại hội được chu đáo, Quý cổ đông vui lòng xác nhận việc tham dự hoặc ủy quyền tham dự Đại hội theo địa chỉ:

**CÔNG TY CỔ PHẦN XNK Y TẾ DOMESCO**

Địa chỉ: 66- Quốc lộ 30 – P. Mỹ Phú – TP Cao Lãnh – Đồng Tháp

Tel: (+84) 67.3.85 39 79; Fax: (+84) 67.3.851 270

Email: [domesco@domesco.com](mailto:domesco@domesco.com) Người liên hệ: *Cô Bích Nhung*.

**6. Cổ đông khi tham dự Đại hội** vui lòng mang theo Thư mời, Giấy CMND hoặc Hộ chiếu (bản chính). Đối với trường hợp được ủy quyền, đề nghị mang theo: Giấy ủy quyền (bản chính), Giấy CMND hoặc Hộ chiếu của cổ đông (bản sao) và Giấy CMND hoặc Hộ chiếu của người được ủy quyền (bản chính).

Các tài liệu liên quan đến Đại hội cổ đông thường niên năm 2015 được đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty: [www.domesco.com](http://www.domesco.com) kể từ ngày 13/3/2015 theo đường link sau:

<http://domesco.com/quanhenhadautu/chia-se-thong-tin/>

Trân trọng kính chào.

**Nơi nhận:**

- *Như trên;*

- *Lưu.*

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
THÀNH VIÊN HĐQT KIÊM TGD**

**Lương Thị Hương Giang**

**GIẤY ỦY QUYỀN**  
**THAM DỰ ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015**

**Kính gửi: CÔNG TY CỔ PHẦN XNK Y TẾ DOMESCO**

**1. BÊN ỦY QUYỀN:**

- Tên cổ đông: .....Mã số cổ đông.....
- CMND/ĐKKD..... ngày cấp:..... nơi cấp: .....
- Địa chỉ liên hệ:.....
- Điện thoại: .....
- Hiện đang sở hữu : .....cổ phần của Công ty CP XNK Y tế DOMESCO  
(*Bằng chữ ..... cổ phần*)

Tôi đồng ý ủy quyền cho Ông (Bà) sau đây:

**2. BÊN NHẬN ỦY QUYỀN:**

- Họ tên: .....
- CMND/ĐKKD:..... ngày cấp:..... nơi cấp: .....

**3. NỘI DUNG ỦY QUYỀN:**

Bên nhận ủy quyền được đại diện cho bên ủy quyền tham dự và biểu quyết toàn bộ các vấn đề nêu trong cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 của Công ty CP XNK Y Tế DOMESCO tổ chức ngày 27 tháng 3 năm 2015.

Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc ủy quyền này và cam kết tuân thủ nghiêm chỉnh các qui định hiện hành của Pháp luật và Điều lệ của Công ty DOMESCO.

**Người ủy quyền**  
(*Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu nếu là cổ đông pháp nhân*)

....., ngày ..... tháng ..... năm 2015  
**Người được ủy quyền**  
(*Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu nếu là cổ đông pháp nhân*)

Số: 10 /HDQT- DMC

TP. Cao Lãnh , ngày 12 tháng 3 năm 2015

## THƯ MỜI

(V/v tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015)

### HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CP XNK Y TẾ DOMESCO

MSCĐ:

Trân trọng kính mời cổ đông: .....

.....

Địa chỉ: .....

.....

Số CMND/ĐKKD: .....

Tổng số cổ phần sở hữu là: .....cổ phần.

Đến tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 của Công ty CP XNK Y tế DOMESCO.

**1. Thời gian:** 7h30' Thứ sáu, ngày 27 tháng 3 năm 2015.

**2. Địa điểm:** Hội trường Nhà Văn hóa lao động,

Đường Ngô Thời Nhậm, P.1, TP. Cao Lãnh, Đồng Tháp.

#### **3. Nội dung đại hội:**

- Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2014 và phương hướng năm 2015.
- Báo cáo kết quả hoạt động năm 2014 và kế hoạch hoạt động năm 2015.
- Báo cáo tài chính năm 2014 đã được kiểm toán.
- Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2014 và phương hướng năm 2015.
- Các tờ trình:

- Phân phối lợi nhuận năm 2014, đề xuất kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2015.
- Bổ nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị thay thế chỗ trống phát sinh
- Chọn công ty kiểm toán năm 2015.

- Một số vấn đề khác (nếu có)

#### **4. Điều kiện tham dự:**

- Tất cả các cổ đông sở hữu cổ phiếu DMC có tên trong danh sách cổ đông chốt ngày 26/02/2015 do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Chi nhánh TP. HCM cung cấp.
- Những cổ đông không thể tham dự Đại hội có thể ủy quyền cho người khác tham dự.

**5. Đăng ký tham dự đại hội:** Đề công tác tổ chức Đại hội được chu đáo, Quý cổ đông vui lòng xác nhận việc tham dự hoặc ủy quyền tham dự Đại hội theo địa chỉ:

***CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ DOMESCO***

66 – Quốc lộ 30 – P. Mỹ Phú – TP Cao Lãnh – Đồng Tháp

Tel: (+84) 67.3.85 39 79 Fax: (+84) 67.3.851 270.

Email: [domesco@domesco.com](mailto:domesco@domesco.com) ; Người liên hệ: *Cô Bích Nhung*.

**6. Cổ đông khi tham dự Đại hội** vui lòng mang theo Thư mời cùng Giấy CMND hoặc Hộ chiếu (bản chính). Đối với trường hợp được ủy quyền, đề nghị mang theo: Giấy ủy quyền (bản chính), Giấy CMND hoặc Hộ chiếu của cổ đông (bản sao) và Giấy CMND hoặc Hộ chiếu của người được ủy quyền (bản chính).

Các tài liệu liên quan đến Đại hội cổ đông thường niên năm 2015 được đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty: [www.domesco.com](http://www.domesco.com) kể từ ngày 13/3/2015 theo đường link sau:

<http://domesco.com/quanhenhadautu/chia-se-thong-tin/>

Thư mời này thay cho Thông báo triệu tập Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015.

Trân trọng kính chào.

\* ***Nơi nhận:***

- *Như trên;*

- *Lưu.*

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
THÀNH VIÊN HĐQT KIÊM TGĐ**

**Lương Thị Hương Giang**



TP. Cao Lãnh, ngày 12 tháng 03 năm 2015

**CHƯƠNG TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015**

Dự thảo

Thời gian: 07 giờ 30' ngày 27 tháng 03 năm 2015

Địa điểm: Hội Trường Nhà Văn Hoá Lao Động,  
Đường Ngô Thời Nhậm - Phường 1- TP. Cao Lãnh - Đồng Tháp

Thời gian	Nội dung	Người thực hiện
7h30' – 8h00'	<b>Thủ tục Đăng ký và kiểm tra tư cách Cổ đông:</b> Quý Cổ đông hoặc đại diện cổ đông sẽ trình trước Ban kiểm tra tư cách cổ đông: Chứng minh nhân dân và Giấy ủy quyền (nếu có); nhận tài liệu Đại hội, Phiếu biểu quyết.	<b>BTC</b>
8h00' – 8h30'	- Các hoạt động để tập trung và ổn định hội trường. - Văn nghệ	BTC
8h30'	<b>I. KHAI MẠC</b>	
	1. Tuyên bố lý do - Giới thiệu đại biểu.	BTC
	2. Báo cáo thẩm tra tư cách cổ đông dự Đại hội.	BTC
	3. Thông qua thể lệ làm việc biểu quyết tại Đại hội.	BTC
	4. Giới thiệu biểu quyết thông qua: Chủ Toạ đoàn, Thư ký đoàn, Tổ kiểm phiếu biểu quyết Chương trình Đại hội	BTC
	<b>II. NỘI DUNG</b>	
9h00'	1. Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2014 và phương hướng năm 2015.	<b>Chủ tịch HĐQT</b>
	2. Báo cáo kết quả hoạt động năm 2014 và Kế hoạch hoạt động năm 2015.	TGD
	3. Báo cáo tài chính năm 2014 đã được kiểm toán.	Đại diện Cty kiểm toán
	4. Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2014 và phương hướng năm 2015.	Trưởng BKS

Thời gian	Nội dung	Người thực hiện
	5. Các tờ trình: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Phân phối lợi nhuận năm 2014, đề xuất kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2015.</li> <li>• Bổ nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị thay thế chỗ trống phát sinh</li> <li>• Chọn công ty kiểm toán năm 2015.</li> </ul>	TV HĐQT  Trưởng BKS
	6. Một số vấn đề khác (nếu có).	
10h45'	7. Thảo luận các nội dung trên, đề xuất của các cổ đông và biểu quyết.	
	8. Tổ kiểm phiếu làm việc thông qua quy chế kiểm phiếu - tiến hành kiểm phiếu	Tổ kiểm phiếu
	<i>Nghỉ giải lao ( ăn nhẹ )</i>	
11h00'	9. Tổ kiểm phiếu biểu quyết công bố kết quả kiểm phiếu.	Tổ kiểm phiếu
11h10'	<b>III- TỔNG KẾT ĐẠI HỘI</b>	
	1. Thông qua Biên bản và Nghị quyết Đại hội.	TB thư ký
11h30'	2. Đáp từ.	BTC

**TM . HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
THÀNH VIÊN HĐQT KIỂM TGD**

Lương Thị Hương Giang

TP. Cao Lãnh, ngày 12 tháng 3 năm 2015

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2014****I/ CÁC CUỘC HỌP CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:**

Năm 2014, Hội đồng Quản trị đã tổ chức 08 phiên họp và 04 Nghị quyết HĐQT bằng văn bản để bàn bạc, quyết định phương hướng và biện pháp thực hiện các hoạt động liên quan lĩnh vực sản xuất, kinh doanh, đầu tư phù hợp với các quy định, quy chế hiện hành của Công ty và Pháp luật, cụ thể:

Stt	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
1.	01/NQ-HĐQT	16/01/2014	Chốt danh sách cổ đông: 21/01/2014, v/v phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở (đã thực hiện xong)
2.	02/NQ-HĐQT	16/01/2014	Hạn mức tín dụng năm 2014
3.	03/NQ-HĐQT	16/01/2014	Thông qua kết quả hoạt động, thực hiện Nghị quyết HĐQT năm 2013. - Luân chuyển và bổ nhiệm nhân sự quản lý các chi nhánh Công ty
4.	04/NQ-HĐQT	16/01/2014	Kế hoạch phát triển năm 2014
5.	05/NQ-HĐQT	16/01/2014	Kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014
6.	06/NQ-HĐQT	16/01/2014	Thông qua Phương hướng hoạt động và thù lao của các tiểu ban trực thuộc HĐQT
7.	07/NQ-HĐQT	20/02/2014	Hội đồng Quản trị thống nhất giao Ban Điều hành xây dựng lại Phương án tái cơ cấu Công ty DOMENOL
8.	08/NQ-HĐQT	20/02/2014	Luân chuyển và bổ nhiệm nhân sự quản lý các chi nhánh Công ty
9.	10/NQ-HĐQT	04/03/2014	Hội đồng Quản trị thống nhất: - Không chuyển chi nhánh Đồng Tháp thành công ty TNHH 1 thành viên. - Phương án đầu tư tại Myanmar. - Phương án tái cấu trúc Nhà máy dược liệu.
10.	11/NQ-HĐQT	20/03/2014	Thông qua tài liệu Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014
11.	12/NQ-HĐQT	20/03/2014	Thông qua tổng quỹ lương năm 2014 của Công ty
12.	13/NQ-HĐQT	20/03/2014	Giao Ban Điều hành tiếp tục phân tích các lợi ích từ việc phát hành cổ phiếu ESOP trong việc giữ chân lao động giỏi
13.	14/NQ-HĐQT	20/03/2014	Phân phối tiền thưởng HĐQT & BKS năm 2013.
14.	15/NQ-HĐQT	31/03/2014	Miễn nhiệm chức danh Phó TGD phụ trách Khối Công

			ng nghiệp của ông Lê Văn Nhã Phương kể từ ngày 31/ 03/ 2014.
15.	16/NQ-HĐQT	31/03/2014	Cử Ông Trần Văn Chí thay Ông Lê Văn Nhã Phương làm Người đại diện vốn của Công ty DOMESCO tại Công ty TNHH DOMENOL.
16.	17/ NQ-ĐHCD-DMC	18/04/2014	Nghị quyết của ĐHCD thường niên 2014.
17.	18/NQ-HĐQT	16/05/2014	Hướng giải quyết đối với : Dự án trồng, chế biến, kinh doanh nghệ và các chế phẩm từ nghệ Xác định cơ cấu thiết bị Nhà máy dược liệu
18.	18A/NQ-HĐQT	20/5/2014	Giao TGD ký hợp đồng với Ông Huỳnh Trung Chánh – thành viên HĐQT Công ty về việc thực hiện Dự án Dịch vụ đào tạo và tư vấn kỹ thuật (Hướng dẫn theo tiêu chuẩn GACP WHO) trong <b>Chương trình Hỗ trợ Cạnh tranh toàn cầu</b>
19.	19/NQ-HĐQT	16/05/2014	- Bổ nhiệm Bà Lương Thị Hương Giang làm Tổng Giám đốc và là người đại diện theo pháp luật của Công ty CP XNK Y tế DOMESCO kể từ ngày 20/05/2014 đến hết ngày 20/05/2017. - Phân công ông Huỳnh Trung Chánh là Cố vấn cấp cao phụ trách chuyên môn của Công ty CP XNK Y tế DOMESCO.
20.	20/NQ-HĐQT	16/05/2014	- Phân công các thành viên thường trực HĐQT - Phân công nhân sự tại các Tiểu ban kể từ ngày 16/05/2014 (Tiểu ban Chính sách phát triển; Tiểu ban Nhân sự - Lương thưởng; Tiểu ban kiểm toán Nội bộ).
21.	21/NQ-HĐQT	16/05/2014	- Chọn Công ty TNHH Deloitte Việt Nam là đơn vị kiểm toán cho Báo cáo tài chính năm 2014. - Thông qua kế hoạch Tài chính năm 2014. - Thống nhất chủ trương đầu tư vào trụ sở các Chi nhánh. - Hướng tái cơ cấu Công ty Domenol
22.	22/NQ-HĐQT	16/05/2014	- Phân phối thù lao HĐQT và BKS năm 2014; Mức lương của Ban Điều hành và Kế toán trưởng.
23.	23/NQ-HĐQT	16/05/2014	- Thông qua sơ đồ tổ chức của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế DOMESCO năm 2014. - Bổ nhiệm Phó TGD, Kế toán trưởng và một số cán bộ quản lý Công ty.
24.	24/NQ-HĐQT	16/05/2014	Hạn mức tín dụng năm 2014(bổ sung so với hạn mức của Nghị quyết 02/NQ-HĐQT ngày 16/01/2014).
25.	25/NQ-HĐQT	14/7/2014	Chốt danh sách 30/7/2014 trả 7% cổ tức còn lại của 2013 vào ngày 15/8/2014
26.	26/NQ-HĐQT	02/8/2014	- Các giải pháp thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn - Tách tiểu ban Nhân sự - Lương thưởng thành 02 tiểu ban độc lập - Phân công nhân sự chỉ đạo triển khai dự án Nhà máy Non Betalactam

27.	27/NQ-HĐQT	02/8/2014	- Sáp nhập chi nhánh Yên Bái vào chi nhánh Thái Nguyên; - Định hướng mở thêm chi nhánh mới, giao Ban Điều hành xây dựng phương án - Luân chuyển và bổ nhiệm Ban giám đốc chi nhánh trực thuộc
28.	28/NQ-HĐQT	02/8/2014	- Chủ trương tăng tỷ lệ sở hữu của DOMESCO tại công ty DOMENOL lên 100%, giao Ban điều hành xây dựng phương án tái cơ cấu Công ty DOMENOL
29.	29/NQ-HĐQT	30/10/2014	- Chỉ đạo xây dựng các quy trình quản trị rủi ro về kế toán – tài chính - Định hướng dời địa điểm chi nhánh Tây nguyên - Bổ nhiệm thư ký HĐQT
30.	30/NQ-HĐQT	30/10/2014	- Chỉ đạo định hướng tái cơ cấu công ty DOMENOL
31.	31/NQ-HĐQT	30/10/2014	- Thông qua kết quả hoạt động 9 tháng 2014 - Thông qua những nội dung sửa đổi quy chế quản trị - Giao Ban Điều hành dự thảo nội dung sửa đổi quy chế quản lý tài chính
32.	32/NQ-HĐQT	30/10/2014	Chỉ đạo việc triển khai và lập dự án thiết kế Nhà máy Non Betalactam

## **II/THÙ LAO CỦA HĐQT NĂM 2014:**

Tiền thưởng hoàn thành chỉ tiêu năm 2013 là 500 triệu đồng + Thù lao HĐQT và BKS 2014 là 3 tỷ đồng = 3,5 tỷ đồng.

- HĐQT và BKS nhận: 1.735.200.000 đồng

- Trả lương cho các Tiểu ban trực thuộc HĐQT: 87.950.000 đồng

Phần còn lại 1.676.850.000 đồng HĐQT và BKS đã quyết định chi cho hoạt động giao tế của HĐQT và BKS, một số công tác từ thiện ngoài kế hoạch của Công ty, hỗ trợ đoàn thanh niên trong các hoạt động thể thao, văn hóa

- Các thành viên HĐQT nhận như sau:

STT	HỌ VÀ TÊN	CHỨC VỤ	TỔNG THU NHẬP	Ghi chú
	<b>HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ</b>			
1	Nguyễn Chí Thành	Chủ tịch HĐQT	180.000.000	
2	Huỳnh Trung Chánh	Phó CT TT HĐQT NKII, Thành viên HĐQT NK III	290.800.000	
3	Nguyễn Thị Tiến	Thành viên	67.200.000	Hết nhiệm kỳ II từ 18/4/2014
4	Trần Thanh Phong	Thành viên	67.200.000	Hết nhiệm kỳ II từ 18/4/2014
5	Alejandro Esteban Weinstein Manieu	Phó chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ III	144.000.000	
6	Jose Guillermo Frugone Domke	Thành viên	144.000.000	
7	Lương Thị Hương Giang	Thành viên	168.000.000	
8	Nguyễn Văn Hóa		100.800.000	Bắt đầu nhiệm kỳ III từ 18/4/2014

	<b>THƯ KÝ</b>		
1	Lương Thị Bích Nhung	Thư ký HĐQT	21.000.000
2	Đào Thị Thùy Trang	Thư ký HĐQT	31.500.000
	<b>Tổng cộng</b>		<b>1.214.500.000</b>

### **III/ Định hướng phát triển 2015**

Tiếp tục duy trì mức tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận ở 2 con số, để thực hiện được chỉ tiêu này, công ty phải:

- Tăng độ phủ thị trường trong nước, mở rộng thị trường xuất khẩu.
- Cơ cấu lại danh mục sản phẩm, tập trung phát triển những ngành hàng chưa có nhiều đối thủ cạnh tranh.
- Tối ưu hóa năng lực sản xuất.
- Quản lý tốt công nợ, tiếp tục giảm phí và chống lãng phí trong mọi hoạt động của Công ty.

### **IV. Kết luận:**

Với định hướng trên, năm 2015 Hội đồng quản trị sẽ tiếp tục tăng cường chỉ đạo và giám sát chặt chẽ hoạt động của Công ty để đạt kết quả sản xuất kinh doanh tốt nhất. Rất mong nhận được sự ủng hộ và gắn bó lâu dài của Quý Cổ đông, các đối tác và các Nhà đầu tư chiến lược.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
THÀNH VIÊN HĐQT KIỂM TGD**

**Lương Thị Hương Giang**

TP. Cao Lãnh, ngày 12 tháng 03 năm 2015

## **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2014 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015**

### **Phần 1: Báo cáo kết quả hoạt động năm 2014**

#### **I. Bối cảnh kinh tế Việt Nam năm 2014**

1. Chỉ số tăng trưởng kinh tế
2. Thị trường dược phẩm Việt Nam
  - 2.1. Tổng giá trị tiền thuốc sử dụng
  - 2.2. Sản xuất và kinh doanh thuốc tại Việt Nam
3. Quản lý nhà nước trong lĩnh vực dược phẩm

#### **II. Chiến lược kinh doanh năm 2014**

#### **III. Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2014**

1. Kết quả thực hiện chỉ tiêu theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông
2. Đánh giá và phân tích nguyên nhân
3. So sánh tăng trưởng chung của ngành dược trong nước và DOMESCO

#### **IV. Các chỉ số tài chính cơ bản**

1. Lưu chuyển dòng tiền
2. Chỉ số thanh toán

#### **V. Hoạt động sản xuất kinh doanh**

1. Hoạt động kinh doanh
  - 1.1. Kinh doanh nội địa
  - 1.2. Hoạt động xuất khẩu
  - 1.3. Hoạt động phát triển kinh doanh
  - 1.4. Xây dựng hình ảnh và thương hiệu công ty
  - 1.5. Thu mua nguyên liệu, bao bì
2. Hoạt động sản xuất
3. Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới
4. Hệ thống quản lý chất lượng
5. Hoạt động quản lý và phát triển nguồn lực
6. Công nghệ thông tin
7. Hoạt động đầu tư
8. Công tác xã hội và an sinh cho người lao động
9. Các thành tích đạt được trong năm 2014

### **Phần 2: Kế hoạch sản xuất - kinh doanh năm 2015**

### **Phần 3: Kết luận**

## Phần 1

# BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2014

### I. Bối cảnh kinh tế Việt Nam năm 2014

#### 1. Chỉ số tăng trưởng kinh tế

Toàn cảnh kinh tế - xã hội trong nước năm 2014 đã có nhiều chuyển biến tích cực, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành nhiều nghị quyết, quyết định và chỉ thị nhằm tiếp tục ổn định vĩ mô, tháo gỡ khó khăn và cải thiện môi trường kinh doanh, tạo đà tăng trưởng cho năm 2014 và các năm tiếp theo.

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2014 ước tính tăng 5,98% cao hơn mức tăng trưởng của năm 2013 (5,42%) cho thấy dấu hiệu tích cực của nền kinh tế.

- Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2014 tăng 4,09% so với năm 2013 là 6,6%; Mục tiêu kiểm soát lạm phát của Chính phủ tiếp tục thực hiện thành công.

- Kim ngạch hàng hóa xuất khẩu 2014 là 150 tỷ USD, hàng hóa nhập khẩu 2014 là 148 tỷ USD, thặng dư 2 tỷ USD tương đương 1,3% giá trị xuất khẩu.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp trong nước vẫn còn phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức như tổng cầu tăng chậm, tồn kho còn ở mức cao, chi phí đầu vào tăng, năng lực quản lý và cạnh tranh của doanh nghiệp chưa cao; Số doanh nghiệp giải thể hoặc ngưng hoạt động tại Việt Nam trong năm 2014 ở mức cao, gần 68.000 doanh nghiệp tăng 14,5% so với năm 2013.

*Nguồn: Tình hình kinh tế - xã hội năm 2014 của Chính phủ*

#### 2. Thị trường dược phẩm Việt Nam

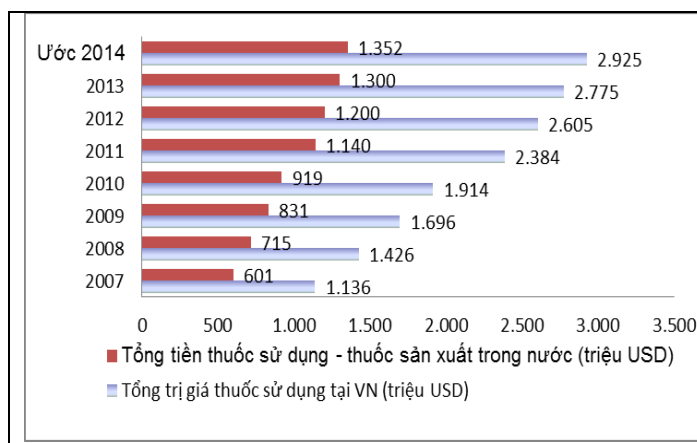
##### 2.1 Tổng giá trị tiền thuốc sử dụng

Năm	Tổng trị giá thuốc sử dụng tại VN (triệu USD)	Tổng tiền thuốc sử dụng - thuốc sản xuất trong nước (triệu USD)	Thị phần thuốc trong nước	Tiền thuốc BQ đầu người (USD)	Tăng trưởng ngành dược	Tăng trưởng thuốc sản xuất trong nước
2007	1.136	601	52,9%	13,39	18,8%	26,3%
2008	1.426	715	50,2%	16,45	25,5%	19,1%
2009	1.696	831	49,0%	19,77	19,0%	16,2%
2010	1.914	919	48,0%	22,25	12,8%	10,6%
2011	2.384	1.140	47,8%	27,60	24,6%	24,0%
2012	2.605	1.200	46,1%	29,60	9,3%	5,3%
2013	2.775	1.300	46,8%	31,18	6,5%	8,3%
Ước 2014	2.925	1.352	46,2%	34,48	5,4%	4,0%

*Nguồn số liệu: Bộ Y tế*



- 2007- 2010 : Báo cáo kết quả công tác năm 2010 và định hướng trọng tâm công tác 2011 trong lĩnh vực dược – Bộ Y tế (ngày 21/2/2011) tại Hội nghị chuyên đề công tác Quản lý Dược và Trang thiết bị Y tế
- 2011 : Hội nghị chuyên đề về đăng ký thuốc và đấu thầu thuốc tại TP Đà Nẵng (20-21/6/2013)
- 2012, 2013 : Báo cáo kết quả thực hiện năm 2014 và phương hướng, nhiệm vụ năm 2015 của Cục Quản lý Dược – Bộ Y tế
- ước 2014 : IMS report



- Nhu cầu sử dụng thuốc ngày càng cao, tổng giá trị tiền thuốc ước sử dụng năm 2014 là 2.925 triệu USD. Giá trị thuốc sản xuất trong nước ước năm 2014 chiếm 1.352 triệu USD, bình quân tiền thuốc đầu người là 34,48 USD.

- Thuốc sản xuất trong nước tăng bình quân 10,4% mỗi năm (từ 2010-2014), tuy nhiên tỷ trọng thuốc sản xuất trong nước vẫn còn thấp, năm 2014 đáp ứng khoảng 46,2% nhu cầu sử dụng thuốc toàn thị trường trong nước.

- Từ nhiều năm nay, thị trường dược phẩm luôn được đánh giá là tiềm năng và có tốc độ tăng trưởng ngành cao hơn tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế, nhưng năm 2014 theo ước tính tăng trưởng toàn thị trường dược phẩm chỉ đạt 4% so với mức trên hai con số như các năm trước (*nguồn: Bộ Y tế*)

## 2.2 Sản xuất và kinh doanh thuốc tại Việt Nam

### ✓ Về sản xuất

Cả nước hiện có khoảng 178 doanh nghiệp sản xuất thuốc và trên 300 cơ sở sản xuất thuốc đông dược, hầu hết các doanh nghiệp đều đang tập trung sản xuất các dòng thuốc thông thường, các thuốc chuyên khoa, đặc trị, yêu cầu kỹ thuật bảo chế hiện đại gần như không được quan tâm; Do đó, tình trạng cạnh tranh phân khúc thuốc thông thường rất khốc liệt và thiếu lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong nước.

Các loại thuốc nhập khẩu vẫn ưu thế trên thị trường chiếm 53,8% tổng nhu cầu sử dụng thuốc trong cả nước, đặc biệt là phân khúc các thuốc điều trị ung thư, tiểu đường, hô hấp, béo phì, hệ miễn dịch... vẫn gần như là độc quyền cho các công ty nước ngoài. Các doanh nghiệp Việt Nam chỉ mới làm chủ được quy trình kỹ thuật sản xuất các thuốc thông thường từ các nguồn nguyên liệu hoàn toàn nhập khẩu.

## ✓ Về kinh doanh và phân phối

- Tỷ trọng sử dụng thuốc trong hệ thống các cơ sở khám chữa bệnh chiếm đến 63,9% toàn thị trường và phải thông qua cơ chế đấu thầu; Việc thực hiện luật đấu thầu năm 2013 mang lại nhiều ảnh hưởng tích cực đến việc quản lý giá thuốc, cũng gây một số ảnh hưởng tiêu cực đến các doanh nghiệp dược trong nước;

- Yếu tố giá bán thuốc là tiêu chí tiên quyết trong việc chọn thầu đã dẫn đến kết quả: *giá bán được phẩm liên tục giảm* trong hệ thống các cơ sở khám chữa bệnh, giảm chi phí thuốc chữa bệnh cho người dân, nguồn chi bảo hiểm y tế ổn định hơn;
- Trong khi yếu tố chất lượng lại không được quan tâm như yếu tố giá nên đối với các doanh nghiệp trong nước đã đầu tư quy mô sản xuất hiện đại lại là bất lợi lớn do không thể giảm giá thuốc để cạnh tranh với các nhà sản xuất nhỏ và đặc biệt là nguồn cung thuốc nhập khẩu từ các nước lân cận.

- Kênh bán lẻ tại hệ thống các nhà thuốc chỉ chiếm 36,1% tổng nhu cầu sử dụng thuốc, nơi tiêu thụ các thuốc thông thường không kê toa đã trở thành chỗ trụng của thị trường dược phẩm Việt Nam trong năm 2014, cũng là nơi cạnh tranh rất khốc liệt của các doanh nghiệp dược trong nước đã đầu tư hệ thống nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO và đầu tư công nghệ sản xuất các dòng thuốc chuyên khoa, đặc trị; Có 15 doanh nghiệp dược phẩm - y tế niêm yết và hơn 180 doanh nghiệp dược đang xem thị trường OTC là thị trường mục tiêu của mình.

- Hệ thống phân phối si tại Việt Nam gồm:

- Ba nhà phân phối si lớn nhất là Zuellig Pharma (Thụy Sĩ), DKSH (Thụy sĩ), Mega Products (Thái Lan) đã nắm giữ khoảng 40% thị phần.
- Khoảng 897 nhà phân phối trong nước đang chiếm thị phần còn lại.  
*(Báo cáo phân tích ngành dược của FPTSI T4/2014)*

### 3. Quản lý nhà nước trong lĩnh vực dược phẩm

- Luật số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013 của Quốc hội quy định “*Đối với thuốc trong nước được Bộ Y tế công bố đáp ứng yêu cầu về điều trị, giá thuốc và khả năng cung cấp thì trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu phải quy định nhà thầu không được chào thuốc nhập khẩu*” tạo ưu thế cho các nhà sản xuất trong nước khi dự thầu trên kênh bệnh viện;

- Theo Thông tư 36/2013/TTLT-BYT-BTC ngày 11/11/2013 của Bộ Y tế về việc đấu thầu mua thuốc ở bệnh viện, mỗi nhóm thuốc chỉ được xét trúng thầu 01 mặt hàng thuốc đạt yêu cầu về kỹ thuật, chất lượng và có giá đánh giá thấp nhất trong nhóm thuốc đó dẫn đến giá thuốc trúng thầu giảm, đã tiết kiệm 35% chi phí mua thuốc tại các cơ sở y tế trên cả nước; đã tạo lợi thế cho các hàng nhập khẩu giá rẻ từ các nước lân cận, đặc biệt việc siết chặt quỹ bảo hiểm y tế đối với các cơ sở khám chữa bệnh đã gần như phủ định các ưu thế dành cho các nhà sản xuất trong nước theo Luật số 43/2013/QH13.

- Bộ Y tế tăng cường kiểm tra chất lượng, có một số công ty đã bị Cục Quản lý Dược rút số đăng ký và ngừng tiếp nhận hồ sơ đăng ký thuốc trong vòng 1 năm kể từ ngày bị xử phạt.

- Vấn đề quảng cáo thuốc và thực phẩm chức năng được Nhà nước quản lý chặt chẽ hơn theo Nghị định 181/2013/NĐ-CP hướng dẫn Luật quảng cáo.

- Luật thuế TNDN sửa đổi, có hiệu lực từ 1/1/2014, nâng mức giới hạn chi phí quảng cáo của doanh nghiệp từ 10% lên 15%, từ đó tạo điều kiện giúp các doanh nghiệp được phẩm trong nước có thể cạnh tranh công bằng với các doanh nghiệp được phẩm nước ngoài.

- Việc ngừng cấp số đăng ký trong nước cho các thuốc từ dược liệu được sản xuất trên dây chuyền thuốc tân dược đạt GMP kể từ ngày 1/1/2015 tạo ưu thế cạnh tranh cho các doanh nghiệp sản xuất thuốc từ dược liệu đã có đầu tư nhà máy sản xuất Dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP-WHO và góp phần quản lý chất lượng thuốc đông dược trong thời gian tới.

## II. Chiến lược kinh doanh năm 2014:

Trong năm 2014, để thích ứng với những biến động của thị trường và chính sách quản lý nhà nước, Ban Điều hành công ty CP XNK Y tế DOMESCO đã chủ động điều chỉnh, thay đổi chiến lược kinh doanh, quản trị doanh nghiệp và quản trị tài chính như sau:

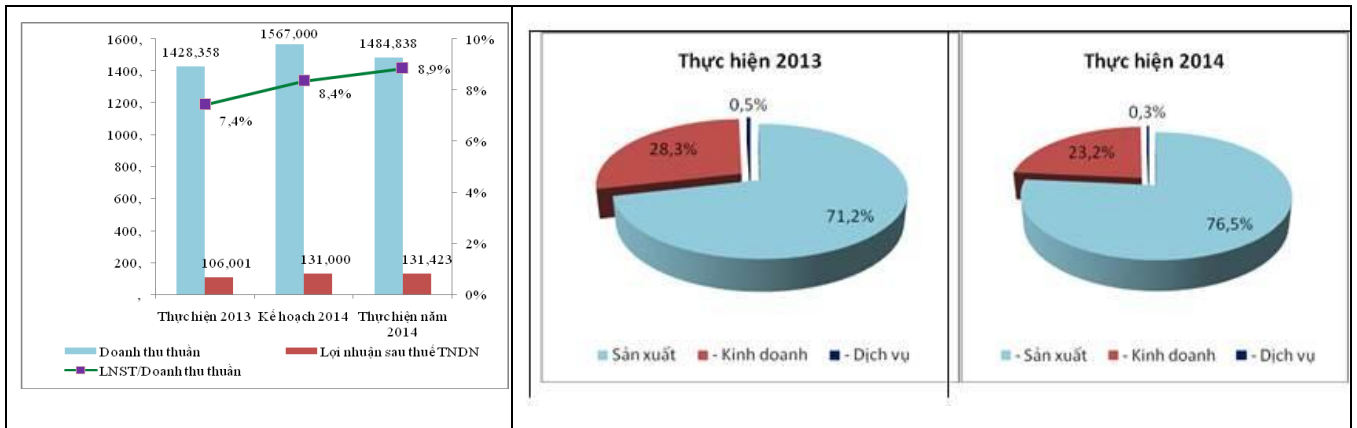
- 1/ Tiếp tục chiến lược phát triển bền vững, lấy chất lượng sản phẩm làm mục tiêu.
- 2/ Phát triển thị trường nội địa, mở rộng mạng lưới khách hàng, phát triển khách hàng mới và kênh bán hàng mới.
- 3/ Tái cơ cấu danh mục hàng bán, tập trung vào hàng sản xuất, hiệu quả kinh tế cao và phân khúc thị trường riêng.
- 4/ Mở rộng thị trường và gia tăng doanh số xuất khẩu.
- 5/ Củng cố quản lý công nợ và thu hồi công nợ; kiểm soát chặt chẽ nợ quá hạn, giải quyết nợ xấu và hạn chế tối đa nợ xấu phát sinh.
- 6/ Tăng cường giám sát chi phí, tích cực triển khai thực hành tiết kiệm trong mọi hoạt động.
- 7/ Nâng cấp và cải tạo hệ thống sản xuất, cải tiến điều phối kế hoạch sản xuất, nâng cao năng suất lao động và giải quyết tình trạng quá tải tại nhà máy Non Betalactam.
- 8/ Thay đổi cơ cấu tổ chức nhân sự phù hợp với tình hình mới.
- 9/ Đào tạo huấn luyện cho đội ngũ bán hàng và cán bộ quản lý của công ty.

## III. Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2014

### 1. Kết quả thực hiện chỉ tiêu theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông

*Đvt: tỷ đồng*

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2013	Kế hoạch 2014	Thực hiện năm 2014	So sánh	
					KH năm	Cùng kỳ
<b>1</b>	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>1.428,358</b>	<b>1.567,000</b>	<b>1.484,838</b>	<b>94,8%</b>	<b>104,0%</b>
	Trong đó doanh thu hàng sản xuất	1.017,609	1.167,000	1.136,448	97,4%	111,7%
	<i>Tỷ trọng SX/ DTT</i>	<i>71,2%</i>	<i>74,5%</i>	<i>76,5%</i>	<i>2,1%</i>	<i>5,3%</i>
<b>2</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>106,001</b>	<b>131,000</b>	<b>131,423</b>	<b>100,3%</b>	<b>124,0%</b>
	<i>Tỷ suất LNST/DTT</i>	<i>7,4%</i>	<i>8,4%</i>	<i>8,9%</i>	<i>0,5%</i>	<i>1,4%</i>



Việc thay đổi chiến lược kinh doanh từ Quý 3/2014 đã tác động rất tích cực đến kết quả kinh doanh của cả năm 2014:

- Doanh thu thuần đạt gần 1.485 tỷ đồng, tăng 4% so năm 2013
- Lợi nhuận sau thuế đạt 131,423 tỷ đồng vượt kế hoạch 0,3% và tăng 24% so năm 2013
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu vượt kế hoạch 0,5% và tăng 1,4% so 2013

⇒ Đây là mức tăng trưởng cao nhất của DOMESCO từ trước đến nay.

- Lần đầu tiên doanh thu hàng sản xuất đạt 76,5% trên tổng doanh thu, năm 2013 chỉ đạt 71,2%.
- Trong năm 2014, Công ty DOMESCO đã nộp ngân sách nhà nước 51,5 tỷ đồng, tăng 4,1% so với cùng kỳ 2013.

## 2. Đánh giá và phân tích nguyên nhân

Doanh thu thuần đạt 1.484,8 tỷ đồng, tăng 4% so cùng kỳ nhưng so kế hoạch chỉ đạt 94,8% do các nguyên nhân sau:

### ✓ Nguyên nhân khách quan

- Theo Thông tư số 36/2013/TTLT-BYT-BTC ngày 11/11/2013 hướng dẫn đấu thầu mua thuốc trong các cơ sở y tế, các công ty dược lớn trong năm 2014 đều có kết quả không khả quan so với kế hoạch về doanh thu bán hàng cho kênh có giường bệnh (ETC), chính vì vậy hầu hết các công ty tập trung toàn bộ nguồn nhân lực và kinh phí để bù đắp doanh thu qua kênh không giường bệnh (OTC) nên sức cạnh tranh kênh này rất cao.

- Sự tăng tốc trên kênh OTC cũng không bù đắp được doanh số thiếu hụt của kênh ETC. Vấn đề ngân sách của bảo hiểm y tế dành cho các bệnh viện bị cắt giảm nên bệnh viện chỉ mua đủ lượng hàng, không dự trữ hàng như những năm trước.

### ✓ Nguyên nhân chủ quan

- Trong 6 tháng cuối năm có sự thay đổi cách hạch toán hàng nhập khẩu ủy thác, không tính doanh thu mà chỉ tính phí dịch vụ theo quy định kế toán hiện hành.

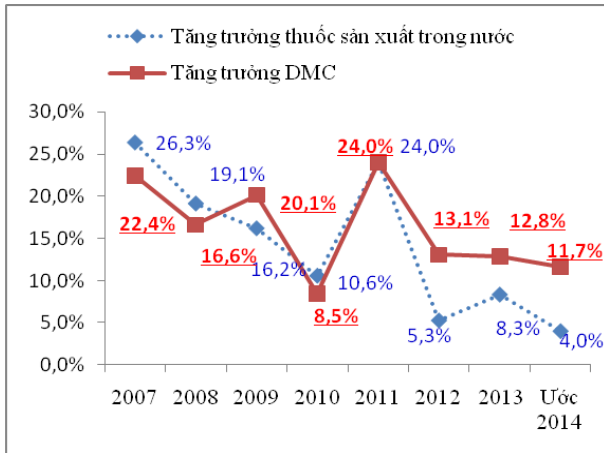
- Công ty đã chủ động ngưng hợp đồng mua bán và dịch vụ giao hàng với công ty Hisamitsu Việt Nam do tỷ suất lợi nhuận rất thấp, tập trung nguồn lực phát triển sản phẩm do công ty sản xuất.

- Thực hiện tái cơ cấu danh mục mặt hàng vào quý 3/2014, tập trung phát triển sản phẩm có lợi nhuận cao và khác biệt trên thị trường, giảm và loại bỏ những sản phẩm thực tế hiệu quả rất thấp.

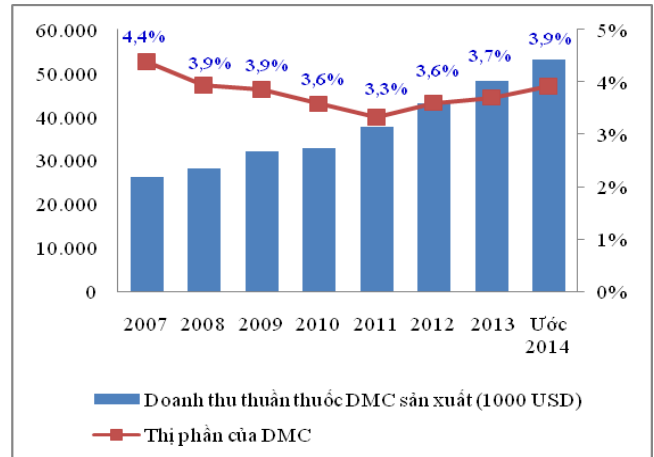
• Nhằm hạn chế tối đa khoản trích lập dự phòng nợ khó đòi trong xu thế khách hàng chiếm dụng vốn ngày càng tăng, công ty đưa ra quy trình quản lý công nợ chặt chẽ hơn, có chính sách tốt cho khách hàng thanh toán ngay và thanh toán đúng hạn, quản lý chặt chẽ tuổi nợ của kênh OTC. Các biện pháp này hiện tại tuy có ảnh hưởng đến việc phát triển doanh số của một số chi nhánh nhưng đã giúp cho các chi nhánh an toàn trong việc quản lý công nợ, nợ xấu gần như được khống chế không có phát sinh thêm.

### 3. So sánh tăng trưởng chung của ngành dược trong nước và DOMESCO

**Biểu đồ so sánh tốc độ tăng trưởng**



**Biểu đồ thị phần DOMESCO**



- Trong 3 năm gần đây ngành dược trong nước giảm tốc độ tăng trưởng xuống 1 con số: 5,3%, 8,3% và 4%; riêng DOMESCO vẫn giữ mức tăng trưởng 2 con số: 13,1%, 12,8%, 11,7%

- Thị phần của DOMESCO tiếp tục tăng trưởng ổn định trong 4 năm qua và đạt 3,9% trên tổng doanh thu thuốc sản xuất trong nước vào cuối năm 2014

- Theo báo cáo của các tổ chức tài chính, nghiên cứu thị trường và thống kê y tế/IMS: Công ty DOMESCO đã trở thành công ty dược lớn thứ hai trong cả nước kể từ quý 3 năm 2014.

## IV. Các chỉ số tài chính cơ bản

### 1. Lưu chuyển dòng tiền

*Đvt: tỷ đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Tăng/ giảm	So sánh 2014/2013
<b>1</b>	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>1.428,358</b>	<b>1.484,838</b>		
2	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	52,648	123,761	71,113	235,07%
	<i>Tỷ lệ dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh/ doanh thu thuần</i>	3,7%	8,3%	4,6%	
3	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	-55,887	6,171	62,058	
4	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	-7,666	-127,667	-120,000	
<b>5</b>	<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ = (2+3+4)</b>	<b>-10,905</b>	<b>2,265</b>	<b>13,170</b>	
6	Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	37,269	26,364	-10,905	70,74%
<b>7</b>	<b>Tiền và tương đương tiền cuối kỳ = (5+6)</b>	<b>26,364</b>	<b>28,629</b>	<b>2,265</b>	<b>108,59%</b>
8	Chênh lệch	-10,905	2,265	13,170	

- Hoạt động dòng tiền năm 2014 đã được cải thiện rất nhiều so với năm 2013, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh (123,761 tỷ đồng) và hoạt động đầu tư năm 2014 (6,171 tỷ đồng) đủ bù đắp cho dòng tiền chi từ hoạt động tài chính (-127,667 tỷ đồng), nợ ngân hàng giảm từ 108 tỷ đồng xuống bằng “0” vào 31/12/2014 và để lại dòng tiền dương trong kỳ giá trị 2,265 tỷ đồng.

- Dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh năm 2014 tăng hơn 71,113 tỷ đồng so với cùng kỳ, tỷ lệ dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh/doanh thu thuần năm 2014 là 8,3% cao hơn so với năm 2013 gấp 2,24 lần.

- Dòng tiền từ hoạt động đầu tư cũng tăng 62,058 tỷ đồng, chuyển từ dòng tiền âm cuối kỳ năm 2013 sang dòng tiền dương cuối kỳ 2014.

- Dòng tiền từ hoạt động tài chính giảm mạnh 120 tỷ đồng, chủ yếu do chi trả nợ gốc vay ngân hàng 284 tỷ đồng, số dư đến thời điểm 31/12/2014 bằng “0”.

## **2. Chỉ số thanh toán**

- Đàm phán với các nhà cung cấp trong và ngoài nước thay đổi phương thức thanh toán, chiết khấu, giảm giá cung ứng kể từ quý 3/2014 cùng với việc quản lý chặt chẽ chi phí bán hàng đã tiết kiệm được chi phí, góp phần cải thiện dòng tiền của công ty tốt hơn.

- Công ty đã hoàn trả xong toàn bộ nợ vay ngân hàng 108 tỷ đồng xuống bằng “0” vào 31/12/2014, đã giảm được chi phí lãi vay 2,341 tỷ đồng so với kế hoạch.

- Việc thanh toán hết các khoản nợ vay và hiệu quả mà dòng tiền mang lại làm tăng tính thanh khoản của công ty lên cao hơn rất nhiều so với cùng kỳ năm trước; các chỉ số thanh toán, số ngày thu và trả nợ bình quân đã được cải thiện đáng kể.

Với các kết quả nêu trên cho thấy việc áp dụng các chủ trương định hướng và chính sách mới trong sáu tháng cuối năm 2014 đã mang lại hiệu quả rõ rệt trong điều kiện tình hình thị trường được phẩm rất khó khăn.

## **V. Hoạt động sản xuất kinh doanh**

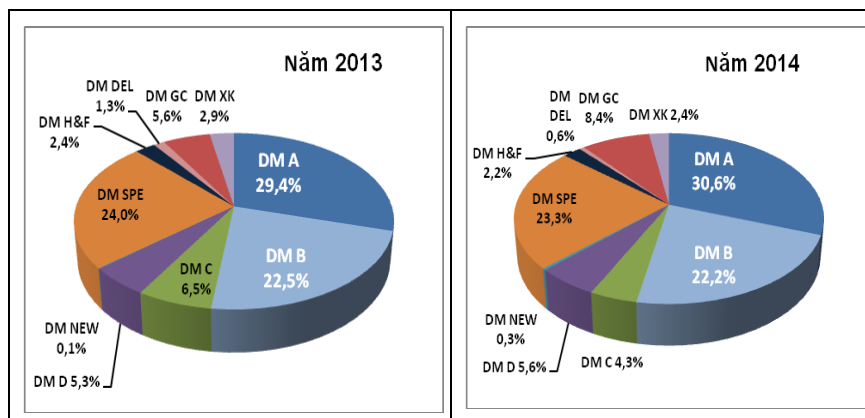
### **1. Hoạt động kinh doanh**

#### **1.1 Kinh doanh nội địa**

- Có hệ thống phân phối gồm 10 chi nhánh đạt chứng nhận GDP phủ khắp 63 tỉnh thành trong cả nước. Cải tạo nâng cấp toàn bộ hệ thống các chi nhánh và đầu tư mới cho văn phòng chi nhánh Miền Đông.

- Số lượng khách hàng giao dịch trong năm 2014 gần 15.500, gia tăng 6,2% so với 2013.

- Chiến lược kinh doanh mới tập trung phát triển các sản phẩm do công ty sản xuất, ưu tiên danh mục sản phẩm chủ lực có doanh thu cao và lợi nhuận cao (danh mục A và B). Doanh thu danh mục A chiếm tỷ trọng 30,6% tăng 16,5% so 2013, danh mục B chiếm tỷ trọng 22,2% tăng 10,5% so 2013.



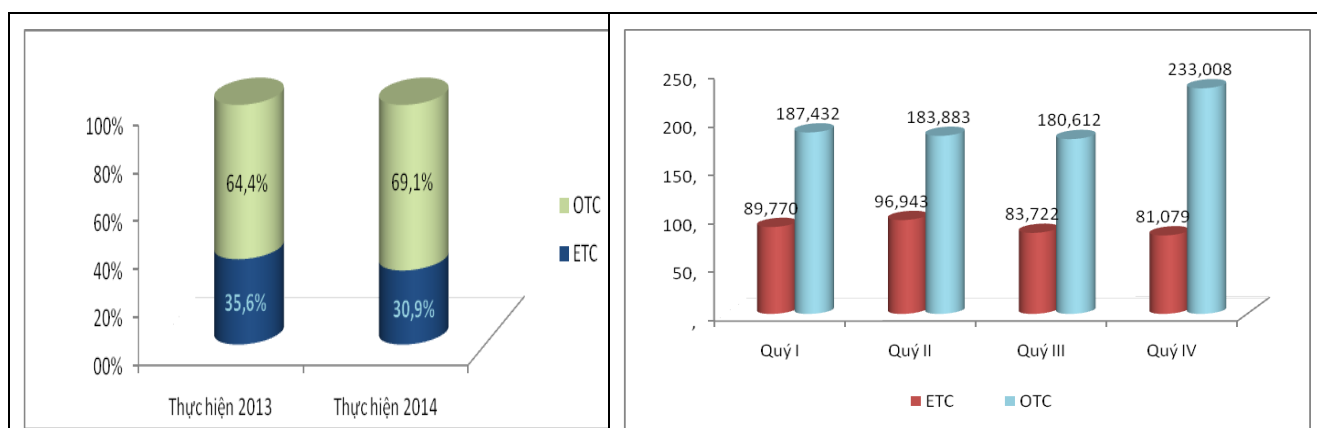
*DM A: Danh mục các sản phẩm rất quan trọng của công ty*

*DM B: Danh mục các sản phẩm quan trọng của công ty*

- Phát triển kênh bán hàng

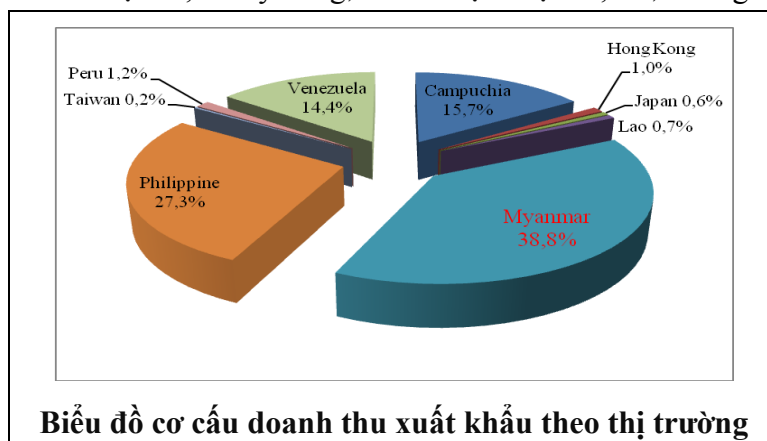
+ Do ảnh hưởng của Luật Đấu thầu và Thông tư 01/2012/TTLT- BYT- BTC nên cơ cấu doanh thu của kênh bệnh viện giảm 4,7% so với năm 2013. Tuy nhiên DOMESCO đã tập trung phát triển mạng lưới bán lẻ để bù đắp sự thiếu hụt này, tổng doanh thu trên mạng lưới lẻ năm 2014 tăng 19,8% so với năm 2013.

+ Chiến lược tập trung phát triển bán hàng kênh OTC đã sự tăng trưởng mạnh, đặc biệt vào quý 4/2014, tăng 29% so với quý 3/2014



## 1.2. Hoạt động xuất khẩu (tỷ đồng)

- Doanh thu xuất khẩu đạt 41,623 tỷ đồng, so kế hoạch đạt 86,7%, nhưng tăng 12,5% so cùng kỳ



**Biểu đồ cơ cấu doanh thu xuất khẩu theo thị trường**

- Năm 2014 thị trường Myanmar mới mở và tăng trưởng cao nên nhiều công ty Ấn Độ và Bangladesh tham gia, cạnh tranh gay gắt về giá cả. DOMESCO đã có thêm 11 visa mới sẽ là tiền đề cho sự tăng trưởng tốt trong năm 2015

- Việc mở rộng các thị trường mới như Venezuela và Peru trong quý 4/2014 đã góp phần tăng doanh thu hàng xuất khẩu.

- Cơ hội: tập trung phát triển thị trường mới thuộc khối Latam và Asean.

### **1.3 Hoạt động phát triển kinh doanh**

- Đã đưa vào danh mục Bảo hiểm Y tế 03 sản phẩm thuốc từ dược liệu có nghiên cứu lâm sàng, tạo ưu thế trong việc tham gia thầu bệnh viện trong năm 2015.

- Thỏa thuận xong các điều kiện để ký kết hợp đồng nghiên cứu và sản xuất gia công 8 sản phẩm thuốc ung thư, ký hợp đồng trong quý 1/2015.

- Đã ký kết hợp đồng sản xuất nhượng quyền cho Pharmascience Canada và chuyển giao hồ sơ đăng ký cho 21 sản phẩm, dự kiến có thể triển khai sản phẩm vào quý 1/2016. Sản phẩm nhóm này khi triển khai sẽ đóng góp đáng kể vào doanh thu và lợi nhuận của nhóm hàng thầu bệnh viện do được xếp chung vào nhóm thuốc ngoại nhập.

- Thỏa thuận hợp tác gia công 4 thuốc kháng sinh nhóm Cephalosporin với Công ty Ampharco USA

### **1.4 Xây dựng hình ảnh và thương hiệu công ty**

- Tài trợ cho Đội đua xe đạp Dược – DOMESCO Đồng Tháp

- Tài trợ độc quyền chương trình TV “Nhịp cầu y tế” trên Đài truyền hình Đồng Tháp và “Sự kỳ diệu của dược thảo” trên kênh O<sub>2</sub> TV

- Thực hiện chiến dịch “DOMESCO và BE” cho các bệnh viện DOMESCO trúng thầu

- Định dạng lại thương hiệu DOMESCO thông qua đầu tư hệ thống văn phòng các chi nhánh

- Xây dựng thương hiệu DOGARLIC Trà xanh: thông qua hoạt động marketing tại các điểm bán hàng, siêu thị, trung tâm thương mại, công viên; quảng cáo trên tivi và báo chí. Các sự kiện trên đã góp phần tăng doanh thu sản phẩm Dogarlic Trà xanh lên đến 220% so với năm 2013 và bước đầu đã khẳng định được thương hiệu sản phẩm Dogarlic Trà xanh gắn liền với thương hiệu DOMESCO.

### **1.5 Thu mua nguyên liệu, bao bì**

- Đánh giá, lựa chọn và bổ sung nguồn cung cấp các nguyên phụ liệu, nang, bao bì ổn định hơn về chất lượng, giá cả cạnh tranh,... cung cấp cho sản xuất và nghiên cứu.

- Đón đầu và dự đoán việc tăng giá/ giảm giá nguyên liệu để có kế hoạch phù hợp giảm thiểu rủi ro giá nguyên liệu thay đổi làm ảnh hưởng tới giá thành sản phẩm.

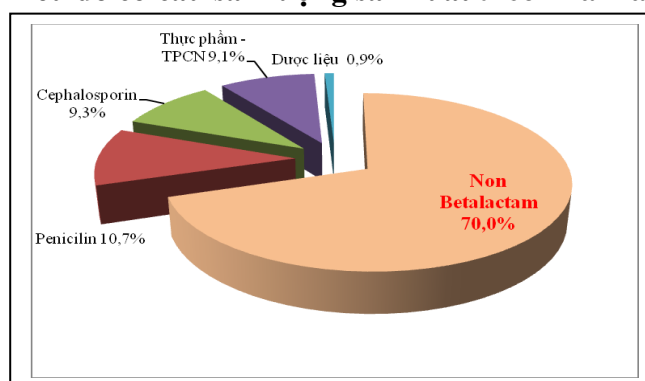
- Cải tiến mẫu mã bao bì theo yêu cầu của kinh doanh để gia tăng giá trị sản phẩm, phù hợp với thị hiếu khách hàng.



## 2. Hoạt động sản xuất

STT	Nhà máy	Thực hiện 2013	Thực hiện 2014	So cùng kỳ
1	Sản lượng sản xuất (triệu đvsp)	1.700,523	1.978,916	116,4%
2	Năng suất lao động (đvsp/ công lao động)	16.656	18.459	110,8%

**Biểu đồ cơ cấu sản lượng sản xuất theo nhà máy**



- Tổng sản lượng sản xuất của các nhà máy năm 2014 đạt 1.979 triệu đvsp, tăng 16,4% so với năm 2013. Trong đó chủ lực là nhà máy Non Betalactam chiếm tỷ trọng 70%/tổng sản lượng sản xuất.

- Sản lượng sản xuất các nhà máy tăng trưởng cao so cùng kỳ, DOMESCO đã triển khai thực thi đồng bộ nhiều giải pháp như:

- + Nâng cỡ lô sản phẩm
- + Triển khai sản xuất liên tục nhiều lô cho một mặt hàng
- + Sản xuất theo thứ tự ưu tiên, tập trung các sản phẩm chủ lực
- + Điều phối kế hoạch sản xuất hợp lý, phát huy tối đa công suất thiết bị
- + Cải tiến quy trình rút ngắn thời gian sản xuất
- + Phối hợp chặt chẽ giữa sản xuất - kinh doanh – cung ứng, đáp ứng nhanh và kịp thời nhu cầu tiêu thụ.

+ Thực hiện tiết kiệm, chống lãng phí trong sản xuất

Thực hiện đồng bộ các giải pháp trên đã góp phần tiết kiệm được nhiều chi phí sản xuất và tăng năng suất lao động bình quân 10,8% so năm 2013

## 3. Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

- 23 sản phẩm được cấp số đăng ký mới, trong đó:

- + Kháng sinh: 3 số đăng ký mới
- + Tim mạch: 6 số đăng ký mới

+ Vitamin và khoáng chất: 4 số đăng ký mới

+ Thực phẩm bổ sung: 10 số công bố mới

- Đã triển khai sản xuất và đưa ra thị trường 8 sản phẩm mới

- Các thuốc được công bố danh mục thuốc có chứng minh tương đương sinh học năm 2014 là 03 nâng tổng số sản phẩm được công bố 16 sản phẩm.

#### 4. Hệ thống quản lý chất lượng

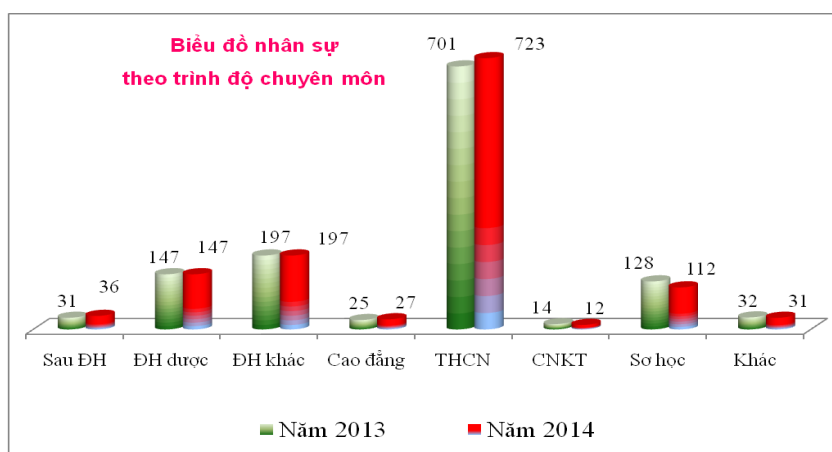
- Công ty đã được Cục Quản lý Dược – Bộ Y tế tái đánh giá và cấp Giấy chứng nhận GMP - WHO cho 04 nhà máy dược gồm nhà máy Non Betalactam, nhà máy Penicillin, nhà máy Cephalosporin, riêng nhà máy Dược liệu đã được chứng nhận mới thêm dây chuyền thuốc viên đạt GMP-WHO; Giấy chứng nhận GLP (thực hành tốt kiểm nghiệm thuốc) cho phòng Kiểm nghiệm và GSP (thực hành tốt bảo quản thuốc) cho các kho của công ty; 10 chi nhánh của công ty đều được cấp Giấy chứng nhận GDP (thực hành tốt phân phối thuốc).

- Thực thi giám sát việc tuân thủ tính pháp luật về Môi trường - An toàn lao động - Phòng cháy chữa cháy - Năng lượng trong toàn công ty theo cam kết ISO, được các tổ chức chứng nhận đánh giá giám sát như: về Hệ thống Quản lý Chất lượng đạt yêu cầu ISO 9001, phòng Kiểm tra chất lượng đạt yêu cầu ISO/IEC 17025, hệ thống môi trường, an toàn sức khỏe nghề nghiệp, năng lượng đạt yêu cầu ISO 14000 – OHSAS 18000 và ISO 50000.

- Đánh giá hiệu quả sử dụng điện so 2013 tiết kiệm được 381.072 Kw (tương đương 575 triệu đồng), xây dựng đường năng lượng cơ sở cho mục tiêu cải thiện năm 2015.

#### 5. Hoạt động quản lý và phát triển nguồn lực:

- Tổng số CB-CNLĐ tính đến 31/12/2014 là 1.285 người, thực tăng 10 người so với thời điểm 31/12/2013 (chủ yếu tăng ở khối kinh doanh).



- Năm 2014 thu nhập của người lao động tăng 8% so với năm 2013, bình quân 8,635 triệu đồng/người/ tháng

- Tăng cường công tác an ninh nội bộ trong toàn công ty, lắp đặt hệ thống camera tại các vị trí ra vào khu vực trụ sở chính công ty, nhà xe, khu vực sản xuất, tổng kho...

- Hoạt động văn hóa doanh nghiệp tại công ty: Từng bước củng cố việc thực hiện văn hóa doanh nghiệp tại công ty thông qua việc ban hành các quy định trong ứng xử - giao tiếp, truyền tải thông tin đến các bộ phận thông qua bản tin nội bộ, hệ thống phát thanh tại trụ sở công ty và các nhà máy, tổ chức hội thi văn hóa doanh nghiệp trong toàn công ty.

## **6. Công nghệ thông tin:**

- Ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác kiểm tra nội bộ và quản trị đầu tư, đảm bảo hoạt động thông tin thông suốt; đáp ứng nhu cầu trao đổi thông tin, dữ liệu, số liệu báo cáo trong toàn hệ thống:

- Đã triển khai thực hiện module quản lý hồ sơ thầu trong ERP; phần mềm nhắn tin đối chiếu công nợ qua SMS thử nghiệm tại chi nhánh Đồng Tháp.
- Đã triển khai áp dụng thử nghiệm các phần mềm quản lý như: Phần mềm quản lý dữ liệu khách hàng - nhà cung cấp, phần mềm bảo trì, bảo dưỡng máy móc, thiết bị xe nâng, phần mềm nhân sự - tiền lương, giai đoạn 1 của phần mềm quản lý hồ sơ đăng ký thuốc.

## **7. Hoạt động đầu tư**

- Nhà máy Non Betalactam mới đạt tiêu chuẩn GMP – EU: Đang tiến thành các thủ tục hành chính để triển khai dự án trong năm 2015.

- Dự án trồng và thu mua dược liệu tại Bảy Núi – An Giang đã hoàn tất vào 30/9/2014. Tổng ngân sách thực hiện 12,367 tỷ đồng, trong đó vốn DOMESCO là 8,021 tỷ đồng, GCF tài trợ 4,346 tỷ đồng

- Thực hiện đấu thầu mua sắm thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng quy định của pháp luật và quy định công ty, tổng trị giá đầu tư năm 2014 gần 7 tỷ đồng.

## **8. Công tác xã hội và an sinh cho người lao động**

- Công tác xã hội: khám bệnh, phát thuốc miễn phí, phát thẻ bảo hiểm y tế cho người dân nghèo trong và ngoài tỉnh; tài trợ học bổng, ủng hộ quỹ khuyến học, gia đình hiếu học, gương sáng hiếu học; vinh danh cho con cháu hiếu thảo, ông bà mẫu mực; xây dựng nhà tình nghĩa & phụng dưỡng Bà mẹ Việt Nam Anh hùng, gia đình chính sách; đóng góp Mái ấm Công đoàn, quỹ đền ơn đáp nghĩa, cây mùa xuân; ủng hộ đồng bào bị lũ lụt; tặng xe lác cho người khuyết tật; xây cầu đường và hỗ trợ cho bà con nghèo nuôi bò, ủng hộ vì chủ quyền thiêng liêng của Tổ quốc .... tổng số tiền 1,246 tỷ đồng

- An sinh cho người lao động: Công ty DOMESCO đã thực hiện nhiều chính sách an sinh phúc lợi hướng đến người lao động như: tổ chức khám sức khỏe định kỳ, thực hiện đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội, BHYT, BHTN cho toàn thể CB-CNLĐ, mua bảo hiểm y tế cao cấp cho cán bộ quản lý, bảo hiểm tai nạn 24 giờ cho toàn bộ nhân viên công ty, thực hiện chương trình team building, các chính sách ưu đãi cho lao động nữ nhân ngày 20/10 và 8/3; thưởng cho người lao động nhân ngày thành lập công ty, ngày 27/2, v.v... Thực hiện đúng các nội dung trong thỏa ước lao động tập thể, các chế độ đãi ngộ đối với CB - CNLĐ công tác xa nhà, ngoài ra thực hiện phong trào nuôi heo đất ủng hộ các công đoàn viên gặp khó khăn.

## **9. Các thành tích đạt được trong năm 2014**

- Tham gia Hội thi sáng tạo kỹ thuật tỉnh Đồng Tháp lần thứ XII năm 2014: đạt 11/12 giải pháp, gồm 01 giải A, 01 giải B, 04 giải C và 05 giải khuyến khích

- Bằng khen của Bộ Công an “Đã có thành tích xuất sắc trong phong trào toàn dân bảo vệ an ninh Tổ quốc năm 2013”
- Bằng khen Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam cho tập thể và cá nhân đã có thành tích xuất sắc trong phong trào “Xanh – Sạch – Đẹp, bảo đảm an toàn vệ sinh lao động” năm 2013.
- Giấy khen của Tổng cục Thuế “Đã có thành tích thực hiện tốt chính sách pháp luật thuế năm 2013”.
- Đạt danh hiệu “Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín” năm 2011, 2012, 2013 do Bộ Công thương cấp.
- Công ty liên tục 16 năm liên giữ vững danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao do người tiêu dùng bình chọn (1999- 2014).
- Bằng khen của UBND tỉnh Đồng Tháp “Đã có thành tích xuất sắc về nộp thuế tốt năm 2014”
- Bằng khen UBND tỉnh v/v công nhận đạt tiêu chuẩn “An toàn về an ninh trật tự”.
- Tổ chức xếp hạng VNR500:
  - Công ty DOMESCO được bình chọn đứng thứ hạng 235 trong Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam 2014 và đứng thứ 6 trong 15 doanh nghiệp ngành được có trong bảng xếp hạng.
  - Đóng góp cho ngân sách nhà nước: Xếp hạng 393 trong Top 1000 Doanh nghiệp nộp thuế thu nhập cao nhất nước và trong Top 10 doanh nghiệp đóng góp nhiều nhất cho ngân sách tỉnh.

## Phần 2

### KẾ HOẠCH SẢN XUẤT- KINH DOANH NĂM 2015

#### I. Chỉ tiêu năm 2015

- Căn cứ kế hoạch sản xuất – kinh doanh nhiệm kỳ III (2014-2018) đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Căn cứ nguồn lực và thành quả đạt được của DOMESCO trong các năm qua.
- Căn cứ dự báo nhu cầu tiêu thụ thị trường, mức độ cạnh tranh và tăng trưởng của thị trường được phẩm.

Ban Điều hành Công ty đề ra kế hoạch chủ yếu năm 2015 như sau:

- **Doanh thu thuần: 1.588 tỷ đồng**
- **Lợi nhuận sau thuế: 140 tỷ đồng**
- **Cổ tức: 18%** (tức 1.800 đồng/cổ phiếu mệnh giá 10.000 đồng).

## **II. Kế hoạch thực hiện**

### **1. Chiến lược kinh doanh**

#### **✓ Tập trung mục tiêu hàng đầu tăng trưởng lợi nhuận**

- Tăng doanh thu của nhóm sản phẩm có giá trị cao, có thương hiệu và có BE's
- Xây dựng danh mục thầu, danh mục hàng kê toa, danh mục hàng bán kênh nhà thuốc
- Chính sách kinh doanh phù hợp và cạnh tranh với thị trường

#### **✓ Mở rộng mạng lưới chi nhánh, độ phủ của thị trường**

- Hệ thống chi nhánh: chuyển vị trí các chi nhánh phù hợp với tiềm năng thị trường và mở hai chi nhánh mới ở An Giang và Cà Mau

- Xem xét mô hình Văn phòng đại diện đặt tại 1 số địa bàn đặc thù
- Tăng hợp tác xuất khẩu sang Asean và Latam

#### **✓ Xây dựng và quảng bá thương hiệu qua quảng cáo**

- Thực hiện các chiến dịch quảng cáo thương hiệu
- Xây dựng thương hiệu DOMESCO - Vì chất lượng cuộc sống
- Xây dựng thương hiệu sản phẩm bằng các chiến dịch quảng cáo
- Tiếp tục thực hiện chiến dịch giới thiệu các sản phẩm có BE, thử lâm sàng cho khách hàng

### **2. Quản trị doanh nghiệp**

#### **✓ Tiếp tục tái cơ cấu công ty về: nhân sự, qui trình làm việc**

- Xây dựng và thực hiện chương trình đào tạo phát triển năng lực nhân viên
- Thiết lập và vận hành các qui trình chuẩn
- Quản trị theo kế hoạch, kiểm soát công nợ, chi phí
- Giảm biên chế khối hỗ trợ

#### **✓ Tối ưu hoá năng lực SX**

- Bố trí sắp xếp lại các phân xưởng
- Thay đổi, sửa chữa, nâng cấp các thiết bị cũ

### **3. Đầu tư phát triển**

#### **✓ Về R&D: tập trung 5 ngành hàng tăng trưởng cao và thị phần lớn**

- Hàng Ung thư
- Hàng Tâm thần kinh
- Hàng Da liễu
- Hàng cho trẻ em
- Hàng thực phẩm chức năng

#### **✓ Đầu tư dự án mới: Nhà máy sản xuất dược phẩm Non - Betalactam mới.**

## **Phần 3**

### **KẾT LUẬN**

Trong năm 2014 Công ty DOMESCO đã nhận được sự hỗ trợ tích cực từ các Sở, Ban, ngành và các cấp chính quyền địa phương, Tổng Công ty Đầu tư & kinh doanh vốn, sự đồng hành và chỉ đạo sâu sát của Hội đồng Quản trị, đặc biệt là sự ủng hộ nhiệt tình của các nhà đầu tư và quý khách hàng đã tạo điều kiện thuận lợi cho công ty DOMESCO hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

Năm 2015, kinh tế trong nước dự báo sẽ tiếp tục trên đà phục hồi với tăng trưởng khá, tình hình kinh doanh dược phẩm trong nước còn nhiều khó khăn và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Ban điều hành cùng toàn thể CB-CNLĐ Công ty DOMESCO sẽ tiếp tục nỗ lực phấn đấu, tích cực đổi mới, sáng tạo, thực thi hiệu quả và quyết tâm hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch năm 2015.

Trên đây là báo cáo kết quả thực hiện năm 2014 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015.

Kính trình Đại hội cổ đông.

Kính chúc sức khỏe Quý đại biểu, Quý cổ đông. Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Xin cảm ơn và trân trọng kính chào!

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**THÀNH VIÊN HĐQT KIÊM TGĐ**

**Lương Thị Hương Giang**

*Cao Lãnh, ngày 12 tháng 3 năm 2015*

## **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2014 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2015**

### **PHẦN THỨ 1. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2014**

#### **I. Các hoạt động chính của Ban Kiểm soát**

Căn cứ Nghị quyết số 17/NQ-ĐHĐCĐ-DMC ngày 18/4/2014 của Đại hội đồng cổ đông Công ty CP XNK Y tế DOMESCO, các chỉ tiêu tăng trưởng năm 2014 so với năm 2013 như sau:

- Doanh thu thuần đạt 1.567 tỷ đồng, tăng 9,7%
- Lợi nhuận sau thuế đạt 131 tỷ đồng, tăng 23,6%
- Sản lượng sản xuất đạt 1,897 tỷ đvsp, tăng 11,5%
- Tỷ trọng Doanh thu hàng sản xuất đạt 74,5%, tăng 3,3%

Cùng với Hội đồng quản trị, Ban Điều hành Công ty trong năm 2014 Ban Kiểm soát đã phối hợp thực hiện các hoạt động sau:

- Ban Kiểm soát đã tổ chức cuộc họp định kỳ và tham dự tất cả các cuộc họp Hội đồng Quản trị của Công ty.

- Ban Kiểm soát đã tiến hành kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy định của pháp luật và Công ty trong việc quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc Công ty, cụ thể:

+ Thực hiện việc các đợt kiểm tại các chi nhánh Đồng Tháp, Cần Thơ, Miền Đông, Hải Dương, Hà Nội, Thái Nguyên (6/10 chi nhánh) với các nội dung: triển khai trên thực tế các chính sách bán hàng của công ty; kiểm tra tính tuân thủ qui trình, chính sách bán hàng thông qua các chỉ tiêu: doanh thu, các khoản phải thu, quản lý tiền và tài sản, nợ xấu. Tham vấn cho các chi nhánh tuân thủ quy định pháp luật về kế toán tài chính.

+ Đề xuất và hỗ trợ xây dựng các qui trình làm việc như: định mức xăng cho phương tiện vận tải và di chuyển, quy trình mua sắm.

+ Xem xét tính pháp lý, trình tự, thủ tục ban hành các Nghị quyết, Quyết định của Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc trong năm 2014 theo các quy định của pháp luật và của Công ty.

+ Tham gia ý kiến, đưa ra các kiến nghị với Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc Công ty về các vấn đề liên quan đến hoạt động của công ty trong năm.

+ Kiểm tra, giám sát việc triển khai và kết quả thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 đối với Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc.

+ Thẩm tra các Báo cáo tài chính quý, năm nhằm đánh giá tính trung thực và hợp lý của các số liệu tài chính, phù hợp với các chuẩn mực, chế độ kế toán và chính sách tài chính hiện hành của Việt Nam.

+ Kiểm soát việc tuân thủ các quy định về công bố thông tin của Công ty theo các quy định của pháp luật.

## **II. Đánh giá hoạt động của Hội đồng Quản trị**

- Các nghị quyết của Hội đồng quản trị cung cấp đầy đủ cho Ban Kiểm soát, nội dung các Nghị quyết đảm bảo tuân thủ đúng quy định pháp luật.

- Bám sát các chỉ tiêu năm 2014 được Đại hội đồng cổ đông giao, Hội đồng quản trị đã định hướng, chỉ đạo Ban Điều hành thực thi nhiều giải pháp mang tính chiến lược trên tất cả các lĩnh vực sản xuất, kinh doanh, tài chính, quản lý rủi ro, đầu tư xây dựng cơ bản nhằm đạt mức tăng trưởng doanh thu 2.300 tỷ đồng vào năm 2018.

- Điều chỉnh về sơ đồ tổ chức phù hợp xu hướng phát triển của Công ty trong tình hình mới; bổ nhiệm, luân chuyển các chức danh quản lý theo thẩm quyền phù hợp trình độ chuyên môn và năng lực nhằm nâng cao hiệu quả. Đặc biệt việc luân chuyển và bổ nhiệm mới một số giám đốc chi nhánh bước đầu mang lại hiệu ứng tích cực trong công tác quản lý, đánh giá đúng năng lực của người đứng đầu chi nhánh.

- Đề giải quyết một số tồn tại trong các hoạt động đầu tư kém hiệu quả như vùng trồng Nghệ tại Bảy Núi-An Giang, Công ty CP Bao Bì Công nghệ cao Vĩnh Tường, Hội đồng Quản trị đã có những chỉ đạo sát sao, kịp thời nhằm hạn chế tổn thất ảnh hưởng đến lợi nhuận Công ty.

- Về khoản đầu tư tại Công ty TNHH DOMENOL: Công ty DOMESCO đã mua 30% phần góp vốn của phía đối tác, nâng tỷ lệ sở hữu vốn góp của DOMESCO tại Công ty TNHH DOMENOL từ 70% lên 100%. Việc sở hữu 100% vốn góp giúp Công ty tự chủ trong việc xây dựng và triển khai chiến lược mới.

- Với sự điều hành đúng đắn của Hội đồng Quản trị, kết quả kinh doanh của Công ty vượt chỉ tiêu về lợi nhuận sau thuế, tăng trưởng 24% so cùng kỳ. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu đạt 8,9% trong khi kế hoạch năm 2014 là 8,4% và cùng kỳ là 7,4%. Tỷ trọng hàng sản xuất chiếm 76,5% trong khi kế hoạch năm chỉ 74,5% và cùng kỳ là 71,2%. Đây là tiền đề để DOMESCO tiếp tục phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

## **III. Đánh giá hoạt động của Ban Điều hành**

- Trong năm 2014 Ban Điều hành triển khai chiến lược kinh doanh mới, tái cơ cấu hàng bán có lợi nhuận cao, kiểm soát chặt chẽ công nợ, mở rộng và phát triển thị trường tiềm năng, tăng cường chăm sóc khách hàng, khuyến khích tìm kiếm khách hàng mới nhằm tăng độ phủ của DOMESCO trên thị trường, làm tiền đề cho việc tăng trưởng doanh thu và tỉ suất lợi nhuận.



- Thực hiện việc kiểm soát, giảm phí trong hoạt động mua nguyên liệu đầu vào, bao bì, công cụ, dụng cụ, vật tư, thiết bị dùng cho sản xuất... thương thảo với tất cả nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào giảm giá, thay đổi các phương thức thanh toán tốt nhất cho DOMESCO, tìm kiếm thêm nhà cung cấp dự phòng thay thế có chất lượng tương đương. Điều này đã giúp cho tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu của Công ty ổn định (năm 2013 là 28,8%, năm 2014 là 28,5% trong điều kiện hầu hết các chi phí đầu vào đều tăng mạnh và lợi nhuận bán hàng kênh ETC ngày càng giảm.

- Vấn đề công nợ được quản lý chặt chẽ, với thông điệp rất rõ ràng: “không bán hàng bằng mọi giá, bán hàng phải thu được tiền, không để phát sinh thêm nợ xấu” quản lý công nợ theo hạng mức cho từng nhóm khách hàng phù hợp. Từ đó, sáu tháng cuối năm 2014 tình hình công nợ đã đi vào ổn định và trong tầm kiểm soát. Kết quả đạt được là dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh tăng 235,07% so với cùng kỳ, Công ty không còn nợ vay ngắn hạn và khoản nợ vay dài hạn chỉ có khoảng 1 tỷ đồng vào thời điểm 31/12/2014.

- Có những giải pháp quyết liệt trong việc định vị danh mục sản phẩm, nâng cỡ lô đã giúp cho sản lượng sản xuất của Nhà máy Non Betalactam tăng so cùng kỳ 20,1%, tiết kiệm nhiều chi phí kiểm nghiệm, thời gian vệ sinh thiết bị. Song song đó, Ban Điều hành cũng đã chỉ đạo sát sao việc theo dõi, đôn đốc tiêu thụ sản phẩm, hạn chế tình trạng tồn kho và vấn đề thiếu hàng cho kinh doanh đã được cải thiện.

- Việc mua sắm thiết bị được phân tích hiệu quả đầu tư cẩn trọng trước khi quyết định, tham khảo giá cả từ nhiều nguồn khác nhau đảm bảo chi phí đầu tư mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất.

- Đề cao vai trò của Phòng Kiểm tra nội bộ, giúp cho việc kiểm soát hoạt động của Công ty ngày càng tốt hơn trên các lĩnh vực sản xuất, kinh doanh, quản lý chi phí, quản lý công nợ và phòng ngừa rủi ro.

- Nhìn chung, định hướng chiến lược của Hội đồng Quản trị được Ban Điều hành triển khai thực hiện có hiệu quả trên thực tế thông qua việc ban hành các chính sách, giải pháp phù hợp; giải thích, hướng dẫn, động viên và đôn đốc cán bộ công nhân viên tích cực hoàn thành nhiệm vụ được giao nhằm góp phần vào sự phát triển chung của DOMESCO.

#### **IV. Phối hợp hoạt động của Ban kiểm soát và Hội đồng quản trị, Ban điều hành, các chi nhánh/bộ phận có liên quan**

- Ban kiểm soát được mời tham gia đầy đủ các cuộc họp của Hội đồng quản trị, đóng góp ý kiến về các hoạt động của Công ty; các lưu ý, đề xuất của Ban Kiểm soát được Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành quan tâm và thực hiện đầy đủ.

- Các thông tin, tài liệu cuộc họp, biên bản, nghị quyết của Hội đồng Quản trị được cung cấp đầy đủ, kịp thời đến Ban kiểm soát. Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành tạo điều kiện thuận lợi cho Ban Kiểm soát thực thi có hiệu quả chức năng kiểm soát của mình.

- Các chi nhánh, bộ phận tích cực hợp tác, hỗ trợ Ban Kiểm soát trong quá trình thực hiện nhiệm vụ với mục đích góp phần nâng cao chất lượng công tác quản trị, phòng ngừa rủi ro, đảm bảo tính hiệu quả trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

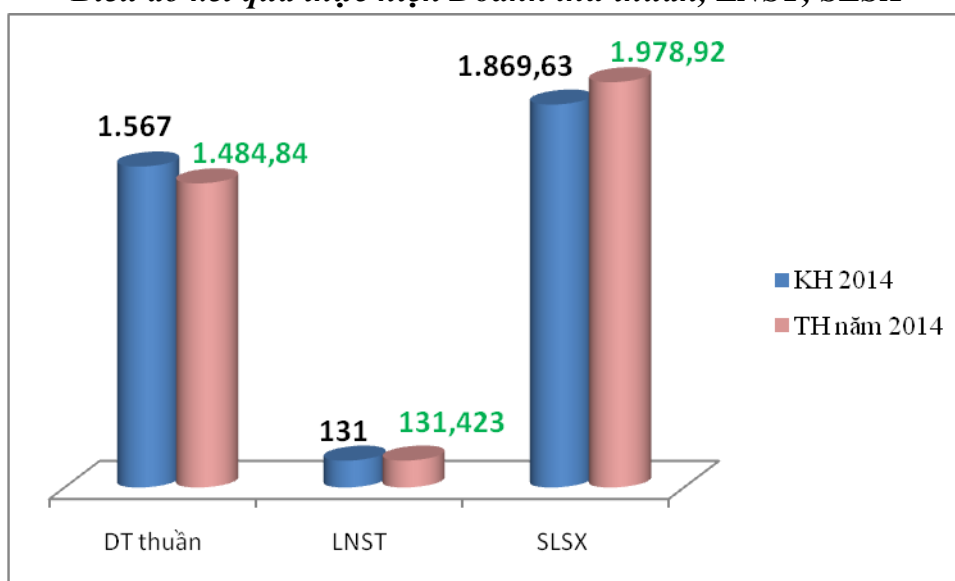
## V. Đánh giá về kết quả kinh doanh và Báo cáo tài chính

### 1. Kết quả kinh doanh

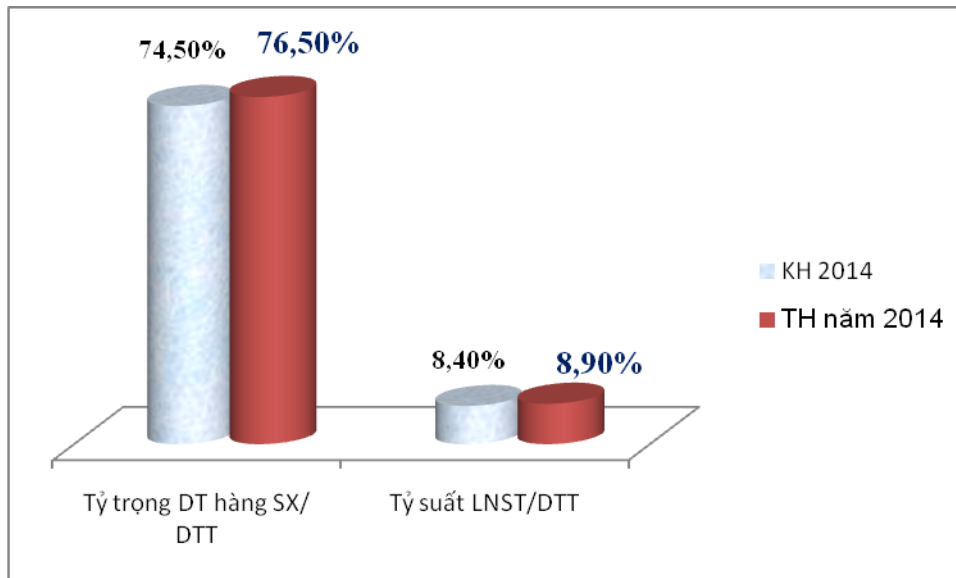
#### a. Bảng số liệu thực hiện các chỉ tiêu cơ bản (tỷ đồng)

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2014	Thực hiện năm 2014	So sánh	
				KH năm	Cùng kỳ
1	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>1.567,000</b>	<b>1.484,838</b>	<b>94,8%</b>	<b>104,0%</b>
	Trong đó doanh thu hàng sản xuất	1.167,000	1.136,448	97,4%	111,7%
	<i>Tỷ trọng SX/ DTT</i>	<i>74,5%</i>	<i>76,5%</i>	<i>2,1%</i>	<i>5,3%</i>
2	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>131,000</b>	<b>131,423</b>	<b>100,3%</b>	<b>124,0%</b>
	<i>Tỷ suất LNST/DTT</i>	<i>8,4%</i>	<i>8,9%</i>	<i>0,5%</i>	<i>1,4%</i>
3	<b>Sản lượng sản xuất (triệu đvsp)</b>	<b>1.869, 635</b>	<b>1.978,916</b>	<b>104,3%</b>	<b>116,4%</b>

**Biểu đồ kết quả thực hiện Doanh thu thuần, LNST, SLSX**



**Biểu đồ Tỷ trọng Doanh thu hàng SX/DTT và Tỷ suất LNST/DTT**



✓ **Những điểm tích cực:**

• **So cùng kỳ năm 2013**

- Doanh thu chung vượt 4%, doanh thu hàng sản xuất tăng 11,7%
- Tỷ trọng doanh thu hàng sản xuất/doanh thu thuần tăng 5,3%
- Lợi nhuận sau thuế vượt 24%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu tăng 1,4%
- Sản lượng sản xuất tăng 16,4%

• **So kế hoạch**

- Tỷ trọng doanh thu hàng sản xuất/doanh thu thuần vượt 2,1%
- Lợi nhuận sau thuế vượt 0.3%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu đạt 8,9% - mức cao nhất từ trước đến nay và vượt 0,5% so kế hoạch. Hiệu quả kinh doanh của công ty tốt.
- Sản lượng sản xuất vượt 4,3%.

✓ **Hạn chế**

- Doanh thu hàng sản xuất và doanh thu hàng kinh doanh và mảng dịch vụ đều không đạt chỉ tiêu đề ra nên đã ảnh hưởng đến doanh thu chung của toàn công ty.

**2. Đánh giá về hệ thống kế toán và báo cáo tài chính**

- Năm 2014, Công ty TNHH Kiểm toán Deloitte Việt Nam thực hiện việc kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty DOMESCO. Công ty DOMESCO tuân thủ đầy đủ các yêu cầu của các chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành trong việc tổ chức công tác tài chính kế toán, thực hiện hạch toán và lập các báo cáo tài chính.

- Báo cáo tài chính đã kiểm toán được công bố thông tin kịp thời và đúng quy định đến các cổ đông và nhà đầu tư. Kết thúc mỗi quý, Ban Kiểm soát đã đánh giá các chỉ tiêu tài chính để lưu ý Ban Điều hành, đặc biệt là các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí, lãi gộp, công nợ, lưu lượng tiền mặt phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh,... Trong đó có nêu rõ nguyên nhân và kiến nghị các giải pháp cần thiết.

- Đối với năm tài chính 2014, số liệu kiểm toán của đơn vị độc lập là Công ty TNHH Kiểm toán Deloitte Việt Nam, Ban Kiểm soát cho rằng tình hình tài chính của Công ty DOMESCO ở trạng thái lành mạnh. Các chỉ số cơ bản về tình hình vốn vay, công nợ, tính thanh khoản, trích lập dự phòng, vốn chủ sở hữu đều đạt chuẩn. Đặc biệt là vay và nợ ngắn hạn ở thời điểm 31/12/2014 bằng “0”, việc áp dụng tốt hạn mức nợ và thời gian nợ ở các chi nhánh một mặt đã giúp các khoản phải thu khách hàng giảm 29,7% so cùng kỳ, dòng tiền thu được từ hoạt động kinh doanh được cải thiện rất đáng kể tăng 235,07% so cùng kỳ, tạo điều kiện cho Khối Tài chính thanh toán dứt điểm các khoản nợ vay trong ngắn hạn. Theo số liệu báo cáo tài chính, tuy Công ty DOMESCO không hoàn thành chỉ tiêu về doanh thu (đạt 94,8%) nhưng chỉ tiêu quan trọng nhất là lợi nhuận sau thuế đã đạt và vượt 0,3% kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông đề ra.

- Đối với các rủi ro về tài chính: về tỷ giá, Ban Điều hành đã thực hiện tốt công tác quản trị rủi ro tài chính bằng việc linh hoạt điều chỉnh tỷ lệ vay giữa đồng ngoại tệ và Việt Nam đồng, do đó đã kiểm soát và hạn chế được các rủi ro do biến động về lãi suất và tỷ giá.

## V. KIẾN NGHỊ

Căn cứ Nghị quyết số 29/NQ-HĐQT ngày 30/10/2014 của Hội đồng quản trị: “Giao Ban Điều hành tìm kiếm đơn vị tư vấn quy trình quản trị rủi ro thông qua hình thức đấu thầu. Chi phí tư vấn phát sinh hạch toán vào năm 2015”. Xét thấy việc xây dựng quy trình quản trị rủi ro trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, tài chính trên thực tế là cần thiết. Ban Kiểm soát đề nghị Ban Điều hành sớm triển khai thực hiện nội dung chỉ đạo của Hội đồng Quản trị.

## VI. THÙ LAO CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2014

STT	Họ và tên	Chức vụ	Tổng thu nhập (vnd)	Ghi chú
1	Nguyễn Phi Thức	Trưởng ban	193.100.000	
2	Trần Mạnh Hữu	Thành viên	19.800.000	Hết nhiệm kỳ từ ngày 18/4/2014
3	Phan Thế Thành	Thành viên	58.800.000	Bắt đầu nhiệm kỳ III từ 18/4/2014
4	Huỳnh Thị Tố Quyên	Thành viên	100.600.000	

5	Juan Ignacio Ceballos Argo	Thành viên	30.800.000	Hết nhiệm kỳ vào ngày 18/4/2014
6	Trần Thái Thanh	Thành viên	58.800.000	Bắt đầu nhiệm kỳ III từ 18/4/2014
7	Servane Gorgiard	Thành viên	58.800.000	Bắt đầu nhiệm kỳ III từ 18/4/2014
	<b>Tổng cộng</b>		<b>520.700.000</b>	

## PHẦN THỨ 2. KẾ HOẠCH NĂM 2015

Sau Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014, Ban Kiểm soát sẽ lập Chương trình làm việc cụ thể theo đúng chức năng, nhiệm vụ của Ban Kiểm soát theo quy định tại Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty nhằm:

- Thực hiện công tác thẩm định các Báo cáo thẩm định về các báo cáo tài chính, báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh và báo cáo đánh giá công tác quản lý của Hội đồng quản trị;
- Giám sát hoạt động Hội đồng Quản trị, Ban Tổng giám đốc;
- Chủ động nghiên cứu, nâng cao nghiệp vụ kiểm tra và giám sát nhằm hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao;
- Thực hiện công tác kiểm tra, giám sát tại Công ty và các đơn vị trực thuộc.

Trên đây là Báo cáo kết quả hoạt động năm 2014 và Kế hoạch năm 2015 của Ban Kiểm soát, kính trình Đại hội đồng cổ đông.

Kính chúc sức khỏe Quý đại biểu, Quý Cổ đông.

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Trân trọng kính chào.

**TM. BAN KIỂM SOÁT  
TRƯỞNG BAN**

**Nơi nhận:**

- ĐHĐCĐ thường niên năm 2015;
- Quý Cổ Đông;
- Lưu Thư ký HĐQT, BKS.

**Nguyễn Phi Thúc**

**TỜ TRÌNH**

(V/v Phân phối lợi nhuận năm 2014,  
đề xuất kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2015)

**Kính trình: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**  
**CÔNG TY CP XNK Y TẾ DOMESCO**

- Căn cứ vào Điều lệ của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế DOMESCO;
- Căn cứ vào việc thực hiện Kết quả kinh doanh năm 2014 đã được Công ty Kiểm toán Deloitte Việt Nam xác nhận.

Hội đồng Quản trị Công ty CP XNK Y tế DOMESCO kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và quyết định việc phân phối lợi nhuận của Công ty năm 2014 và đề xuất Kế hoạch Phân phối lợi nhuận năm 2015 như sau:

**I. PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2014:** (Đơn vị tính : VN Đồng)

<i>STT</i>	<i>Chỉ tiêu phân phối</i>	<i>Tỷ lệ trích</i>	<i>Thực hiện năm 2014</i>	<i>Ghi chú</i>
	Lợi nhuận sau thuế kế hoạch năm 2014		131.000.000.000	Đồng
I	Thực hiện Lợi nhuận sau thuế hợp nhất		132.321.505.141	101,01%
II	Thực hiện Lợi nhuận sau thuế công ty mẹ		131.423.341.756	100,32%
<b>III</b>	<b>Phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2014 theo công ty mẹ</b>		<b>131.423.341.756</b>	<b>Đồng</b>
1	Thù lao HĐQT – BKS & các tiêu ban		3.000.000.000	Đồng
2	Quỹ đầu tư phát triển	40,40%	53.090.612.532	Đồng
3	Quỹ phúc lợi & khen thưởng	15%	19.713.501.263	Đồng
4	Thanh toán cổ tức cho cổ đông 18%	18%	48.084.834.600	Đồng
	Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân		26.713.797	Cổ phiếu
4.1	Thanh toán đợt 1/2014 là 8% ngày 27-3-2015 (Đã chốt danh sách ngày đăng ký cuối cùng là ngày 06-03-2015)	8%	21.371.037.600	Đồng
4.2	Dự kiến thanh toán cổ tức đợt 2/2014 (sẽ thực hiện trong năm 2015)	10%	26.713.797.000	Đồng
5	Nộp bổ sung thuế TNDN từ năm 2011-2013 theo Quyết định số 116/QĐ-CT ngày 14-2-2015 của Cục Thuế Tỉnh Đồng Tháp	2,16%	2.834.393.361	Đồng
6	Thưởng Lãnh đạo và tập thể CB.CNV Công ty đã thực hiện thành công sáng kiến, giải pháp tái cơ cấu danh mục sản phẩm góp phần đạt chỉ tiêu trong năm 2014.		4.700.000.000	Đồng

**Ghi chú :** Quỹ dự phòng tài chính có số dư đến thời điểm 31-12-2014 là 17.809.336.000 đồng. Phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2014 sẽ không trích lập theo kế hoạch đã đề ra do ngày 22 tháng 12 năm 2014, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 200/2014/TT-BTC - Hướng dẫn Chế độ kế toán Doanh nghiệp thay thế Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC và Thông tư số 244/2009/TT-BTC có hiệu lực thi hành kể từ ngày 05 tháng 02 năm 2015 và áp dụng cho năm tài chính bắt đầu hoặc sau ngày 01 tháng 01 năm 2015. Do đó, theo quy định mới Quỹ dự phòng tài chính sẽ được nhập vào Quỹ đầu tư phát triển kể từ 01 tháng 01 năm 2015.

## **II. KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2015:**

<b>STT</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Tỷ lệ</b>	<b>Số tiền (đồng)</b>
	<b>Lợi nhuận sau thuế công ty mẹ kế hoạch</b>	<b>100%</b>	<b>140.000.000.000</b>
	<b>Phân phối lợi nhuận</b>		
1	Thù lao HĐQT - BKS - Các tiêu ban		3.300.000.000
2	Trích Quỹ phúc lợi - khen thưởng	15%	21.000.000.000
3	Chi trả cổ tức 18% (tương đương 1.800 đ/cp)	34,35%	48.084.834.600
4	Trích Quỹ đầu tư phát triển	48,30%	67.615.165.400

### **Ghi chú:**

1. Cổ tức kế hoạch tính trên cơ sở 26.713.797 cổ phần đang lưu hành.
2. Thưởng 40% phần LNST vượt kế hoạch (LNST 140 tỷ đồng).

TP. Cao Lãnh, Ngày 12 tháng 03 năm 2015

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**Thành viên HĐQT kiêm TGĐ**

**Lương Thị Hương Giang**

TP. Cao Lãnh, ngày 12 tháng 03 năm 2015

## TỜ TRÌNH

V/v bổ nhiệm thành viên Hội Đồng Quản Trị thay thế

**Kính trình:**

**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
CÔNG TY CP XNK Y TẾ DOMESCO**

- Căn cứ Luật Doanh Nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty CP XNK Y tế DOMESCO;
- Căn cứ vào Đơn từ nhiệm thành viên HĐQT của Ông Jose Guillermo Frugone Domke ngày 30/01/2015 về việc xin từ nhiệm thành viên HĐQT kể từ ngày 07/02/2015

Căn cứ vào Khoản 5 Điều 24 Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty DOMESCO, Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ III (2014-2018) tiến hành họp Hội đồng Quản trị thống nhất thông qua việc bầu Ông Andrew Hamish LANE là thành viên Hội đồng Quản trị thay thế Ông Jose Guillermo Frugone Domke.

Căn cứ Điều Khoản 3 Điều 115 Luật Doanh nghiệp 2005, Hội đồng Quản trị báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 về việc bổ nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị thay thế.

Kính trình Đại hội thông qua.

***Đính kèm:***

- Lý lịch trích ngang của: Ông Andrew Hamish LANE.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
THÀNH VIÊN HĐQT KIỂM TGD**

**Lương Thị Hương Giang**





**CURRICULUM VITAE**

1. Full name: Andrew Hamish Lane.....
2. Gender:  Male  Female
3. Date of Birth: 1 October 1970.....
3. Place of Birth: Auckland, New Zealand.....
4. ID Card /Passport No.: LN665505 ..... Date of issue 2 Nov 2012.....at New Zealand .....
5. Nationality: New Zealander .....
6. Place of registered permanent residence: 1 Kings Road, Singapore 268048 .....
7. Current address: 1 Kings Road, Singapore 268048.....
8. Contact address: 1 Kings Road, Singapore 268048 .....
9. Contact telephone number: (65) 8126 2470 .....
10. Cultural level: University .....
11. Level of education: Diploma accounting and Business management .....
12. Occupation: Divisional Vice President .....  State servant  State official  Other
13. Political position: None.....  Party member  Non-party member
14. The process of learning, professional training ( may use attachments)

Period	Place	Major	Result	Discipline
1989 - 1991	New Zealand	Accounting & Tax	Diploma Accounting	
1991 - 1993	New Zealand	Law & Business Management	Diploma Business Management	

15. Work history:

Period	Place	Occupation / Working position / Responsibility	Result	Reward	Discipline
1993 - 1995	Sandoz Pharma Limited, New Zealand	Financial Controller			
1995 - 1997	Sandoz Pharma Limited, New Zealand	Head of Finance & Administration			
1997 - 1998	Novartis New Zealand Ltd	Head of Strategy & Planning			



1999 - 2000	Novartis New Zealand Limited	Marketing Manager			
2000 - 2001	Novartis New Zealand Limited	Director, Sales & Marketing, Novartis NZ Limited			
2001- 2003	DKSH Healthcare Vietnam	General Manager			
2003 - 2007	DKSH Healthcare Indonesia	Managing Director, DKSH Healthcare Indonesia			
2007 - 2009	Invida Korea/Taiwan	Managing Director			
2009 - 2010	Nycomed Asia Pacific Singapore	Regional Director			
2010 - 2014	Nycomed Asia Pacific Singapore	Vice President			
2014 ~ present	Abbott Laboratories (Singapore) Pte. Ltd.	Divisional Vice President,			

16. Current position in other organizations: N/A

17. Declared personal (Relationship of spouses, father, adopted father, mother, adopted mother, child, adopted child, siblings...)

	Full name	Year of Birth	ID Card No.	Permanent address	Occupation	Function
Wife	Kim Patricia Lane	1962	761328060	1 Kings Road, Singapore 268048	Homemaker	
Father	Peter Denis Lane	1937		14A Coronation Road, Auckland, NZ	Retiree	
Mother	Rosmary Margaret Lane	1938		14A Coronation Road, Auckland, NZ	Homemaker	
Children	Romy Jessica Lane	1997	LA271790	1 Kings Road, Singapore 268048	Student	
	Ethan Hamish Lane	1997	LA271787	1 Kings Road, Singapore 268048	Student	

I assure the accuracy and truthfulness and completely responsible for the content above.

**Certificated by CFR Pharmaceuticals**

**Declarant**

Andrew Hamish Lane





## SƠ YẾU LÝ LỊCH

1. Họ tên: Andrew Hamish Lane.....
2. Giới tính:  Nam  Nữ
3. Ngày tháng năm sinh: 1 October 1970.....
3. Nơi sinh: Auckland, New Zealand.....
4. Số CMND/Hộ chiếu: LN665505..... cấp ngày 2 Nov 2012.....tại New Zealand.....
5. Quốc tịch: New Zealander.....
6. Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: 1 King Road , Singapore 268048.....
7. Chỗ ở hiện tại: 1 Kings Road, Singapore 268048.....
8. Địa chỉ liên hệ: 1 Kings Road, Singapore 268048.....
9. Điện thoại liên lạc: (65) 8126 2470.....
10. Trình độ văn hóa: Đại học.....
11. Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán và quản trị kinh doanh.....
12. Nghề nghiệp: Phó chủ tịch ngành hàng.....  Công chức Nhà nước  Viên chức Nhà nước  Khác
13. Thái độ chính trị: Không.....  Đảng viên  Chưa Đảng viên
14. Quá trình học tập, đào tạo chuyên môn (có thể sử dụng tài liệu đính kèm)

Thời gian	Nơi đào tạo	Chuyên ngành đào tạo	Kết quả	Kỷ luật
1989 - 1991	New Zealand	Kế toán và Thuế	Cử nhân kế toán	
1991 - 1993	New Zealand	Luật và quản trị kinh doanh	Cử nhân quản trị kinh doanh	

15. Quá trình công tác:

Thời Gian	Nơi làm việc	Chức vụ/ vị trí công tác / trách nhiệm	Kết quả	Khen Thưởng	Kỷ luật
1993 - 1995	Sandoz Pharma Limited, New Zealand	Kiểm soát tài chính			
1995 - 1997	Sandoz Pharma Limited, New Zealand	Giám đốc tài chính và hành chính			
1997 - 1998	Novartis New Zealand Ltd	Giám đốc chiến lược và kế hoạch			



1999 - 2000	Novartis New Zealand Limited	Giám đốc tiếp thị			
2000 - 2001	Novartis New Zealand Limited	Giám đốc bán hàng và tiếp thị			
2001- 2003	DKSH Healthcare Vietnam	Tổng giám đốc			
2003 - 2007	DKSH Healthcare Indonesia	Giám đốc điều hành			
2007 - 2009	Invida Korea/Taiwan	Giám đốc điều hành			
2009 - 2010	Nycomed Asia Pacific Singapore	Giám đốc khu vực			
2010 - 2014	Nycomed Asia Pacific Singapore	Phó Chủ tịch			
2014 ~ nay	(Abbott Laboratories Singapore) Pte. Ltd.	Phó Chủ tịch ngành hàng			

16. Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác: N/A

17. Nhân thân người khai (Quan hệ vợ, chồng, bố, bố nuôi, mẹ, mẹ nuôi, con , con nuôi, anh chị em ruột...)

	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Địa chỉ thường trú	Nghề nghiệp	Chức vụ
Vợ	Kim Patricia Lane	1962	761328060	1 Kings Road, Singapore 268048	Nội trợ	
Bố	Peter Denis Lane	1937		14A Coronation Road, Auckland, NZ	Hưu trí	
Mẹ	Rosmary Margaret Lane	1938		14A Coronation Road, Auckland, NZ	Nội trợ	
Con	Romy Jessica Lane	1997	LA271790	1 Kings Road, Singapore 268048	Học sinh	
	Ethan Hamish Lane	1997	LA271787	1 Kings Road, Singapore 268048	Học Sinh	

Tôi xin cam đoan về tính chính xác, trung thực và hoàn toàn chịu trách nhiệm về những nội dung trên.

**Xác nhận của CFR Pharmaceuticals**

**Người khai**

  
Andrew Hamish Lane



*TP Cao Lãnh, ngày 12 tháng 3 năm 2015*

## **TỜ TRÌNH**

*(Về việc chọn Công ty kiểm toán năm 2015)*

### **Kính trình: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG** **CÔNG TY CỔ PHẦN XNK Y TẾ DOMESCO**

Căn cứ Điều lệ của Công ty CP XNK Y tế DOMESCO;

Căn cứ Danh sách các doanh nghiệp kiểm toán đủ điều kiện kinh doanh dịch vụ kiểm toán năm 2015 được Bộ Tài chính công nhận;

Ban Kiểm soát Công ty CP XNK Y tế DOMESCO đề xuất chọn một trong năm công ty kiểm toán sau:

- 1- Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam**
- 2- Công ty TNHH Deloitte Việt Nam**
- 3- Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers**
- 4- Công ty TNHH KPMG**
- 5- Công ty TNHH Kiểm toán D.T.L**

Nhằm đảm bảo tính độc lập, khách quan và giá cả cạnh tranh của đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2015 của Công ty CP XNK Y tế DOMESCO, Ban Kiểm soát đề xuất Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Ban Kiểm soát phối hợp với Hội đồng quản trị tiến hành lựa chọn một trong năm công ty kiểm toán nêu trên.

Ban kiểm soát kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Trân trọng kính trình.

**TM. BAN KIỂM SOÁT**  
**TRƯỞNG BAN**

**Nơi nhận:**

- DH ĐCD thường niên năm 2015;
- Quý Cổ Đông;
- Lưu Thư ký HĐQT, BKS.

**Nguyễn Phi Thúc**

Số: /HĐQT-DMC

TP. Cao Lãnh, ngày 27 tháng 03 năm 2015

**THẺ LỆ LÀM VIỆC VÀ BIỂU QUYẾT**  
**ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ DOMESCO**

**Điều 1: Điều kiện tham dự của các cổ đông**

Các cổ đông là cá nhân, tổ chức có tên trong danh sách cổ đông, tại ngày chốt danh sách tham dự Đại hội Cổ đông Công ty (gọi tắt là Đại hội), có quyền trực tiếp hoặc ủy quyền cho người khác tham dự Đại hội.

**Điều 2: Điều kiện tiến hành Đại hội**

1. Đại hội được tiến hành khi có số cổ đông dự họp, đại diện cho ít nhất 65% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết, theo danh sách cổ đông được lập tại thời điểm chốt danh sách cổ đông, để tiến hành Đại hội.

2. Trường hợp Đại hội lần thứ nhất, không đủ điều kiện tiến hành theo quy định tại khoản 1 này, thì Đại hội lần thứ hai phải được triệu tập trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Đại hội lần thứ nhất dự định khai mạc. Đại hội lần thứ hai được tiến hành khi có số cổ đông và người đại diện theo ủy quyền của cổ đông đại diện cho ít nhất 51% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự.

**Điều 3: Chủ tọa đoàn và Ban Thư ký**

1. Chủ tọa đoàn gồm có 01 Chủ tọa và một số ủy viên do Đại hội biểu quyết thông qua, có chức năng điều khiển Đại hội. Quyết định của Chủ tọa đoàn về vấn đề trình tự, thủ tục hoặc các sự kiện phát sinh ngoài chương trình của Đại hội sẽ mang tính phán quyết cao nhất;

2. Chủ tọa đoàn tiến hành các công việc được cho là cần thiết để điều khiển Đại hội một cách hợp lệ và có trật tự để Đại hội phản ánh được mong muốn của đa số cổ đông tham dự. Chủ tọa đoàn có thể hoãn Đại hội khi có yêu cầu của Đại hội. Thời gian hoãn tối đa không quá ba ngày kể từ ngày dự định khai mạc Đại hội.

3. Ban Thư ký đoàn gồm có 01 Trưởng Ban và một số ủy viên có chức năng lập Biên bản Đại hội và đồng thời thực hiện các công việc trợ giúp khác theo sự phân công của Chủ tọa đoàn, Ban Thư ký do Đại hội biểu quyết thông qua.

#### **Điều 4: Quyền và nghĩa vụ của cổ đông khi tham dự Đại hội**

1. Các cổ đông, đại diện được ủy quyền khi tới tham dự Đại hội được thảo luận và tham gia biểu quyết tất cả các vấn đề có liên quan trong chương trình nghị sự của Đại hội theo quy định của pháp luật có liên quan và Điều lệ Công ty.

2. Tại Đại hội, mỗi cổ đông hoặc đại diện theo ủy quyền khi tới tham dự Đại hội, được nhận phiếu biểu quyết, thẻ biểu quyết trong đó có ghi mã số cổ đông và số cổ phần có quyền biểu quyết từ Ban Tổ chức ngay sau khi cổ đông đăng ký tham dự Đại hội.

3. Nghiêm túc chấp hành nội quy tại Đại hội, đồng thời phải tuân thủ theo sự hướng dẫn của Ban tổ chức đảm bảo trật tự và ổn định tại Đại hội, tôn trọng sự điều khiển của Chủ tọa đoàn và kết quả làm việc của Đại hội.

#### **Điều 5: Thông qua quyết định của cuộc họp Đại hội đồng cổ đông**

1. Quyết định của Đại hội được thông qua, khi được số cổ đông đại diện cho ít nhất 65% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp chấp thuận.

2. Đối với việc thông qua sửa đổi, bổ sung Điều lệ công ty; tổ chức lại, giải thể công ty; bán hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong sổ kế toán của công ty thì phải được số cổ đông đại diện ít nhất 75% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp chấp thuận.

#### **Điều 6: Biên bản cuộc họp Đại hội**

Tất cả các nội dung tại cuộc họp Đại hội phải được Ban thư ký ghi đầy đủ vào Biên bản. Biên bản cuộc họp Đại hội được đọc và thông qua trước khi bế mạc họp Đại hội và được lưu giữ theo quy định.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
TV HĐQT KIỂM TGD**

**Lương Thị Hương Giang**