

## PHỤ LỤC SỐ 04

### BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

(Ban hành kèm theo Thông tư số 155/2015/TT-BTC ngày 06 tháng 10 năm 2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

### BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

**Tên Công ty: Công ty Cổ phần Dược Danapha**  
**Năm báo cáo: 2015**

#### I. Thông tin chung:

##### 1. Thông tin khái quát:

- Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Dược Danapha
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0400102091
- Vốn điều lệ: 97,65 tỷ đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu:
- Địa chỉ: 253 Dũng Sĩ Thanh Khê, quận Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng
- Số điện thoại: 0511.3757676
- Số fax: 0511.3760127
- Website: [www.danapha.com](http://www.danapha.com)
- Mã cổ phiếu (nếu có): Không

##### *Quá trình hình thành và phát triển:*

Công ty Cổ phần Dược Danapha tiền thân là Xưởng Dược Trung Trung Bộ được thành lập năm 1965. Do hoàn cảnh lịch sử, Công ty trải qua nhiều lần tách nhập vào các năm 1976, 1982, 1992, 1997. Năm 1997, Công ty chính thức đổi tên thành Xí nghiệp Dược phẩm TW5 Đà Nẵng và trở thành thành viên của Tổng Công ty Dược Việt Nam. Giai đoạn 1997 - 2006, Công ty đầu tư mạnh về cơ sở vật chất, máy móc thiết bị, nghiên cứu sản phẩm, thị trường, xuất khẩu. Năm 2000, Công ty xây dựng nhà máy tiêu chuẩn GMP trên cả 3 dây chuyền sản xuất với tổng vốn đầu tư 40 tỉ đồng gồm:

- ❖ Chuyền sản xuất thuốc viên Non-Betalactam
- ❖ Chuyền sản xuất thuốc tiêm, nhỏ mắt, mũi
- ❖ Chuyền sản xuất Cao - Dầu - Mỡ - Nước

Tháng 11/2005, Danapha được Cục Quản lý Dược Bộ Y tế công nhận đạt GMP - WHO. Tháng 7/2006, được sự đồng ý của Bộ Y tế và Tổng Công ty Dược Việt Nam, Xí nghiệp Dược phẩm TW5 Đà Nẵng tiến hành cổ phần hóa trở thành Công ty Cổ phần Dược Danapha, chính thức hoạt động theo hình thức cổ phần kể từ

ngày 01/01/2007.

Hiện Danapha đang áp dụng tiêu chuẩn ISO 9001:2008; Hệ thống kho đạt tiêu chuẩn GSP (*Thực hành tốt bảo quản thuốc*); Phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP (*Thực hành tốt thí nghiệm thuốc*); Cục Quản lý Dược Ukraine cấp chứng nhận GMP - Ukraine (bao gồm PIC/S). Danapha liên tục đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu phát triển, sản xuất sản phẩm mới cũng như nâng cấp sản phẩm. Bình quân mỗi năm Công ty được Cục Quản lý Dược Việt Nam cấp 8 - 10 số đăng ký cho sản phẩm mới. Trong năm 2009, Danapha đẩy mạnh hoạt động đầu tư với việc triển khai 3 dự án mang tính chất đột phá: Nhà máy GMP Đông dược, Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển, Nhà máy công nghệ Dược Nano. Tháng 11/2010, Danapha chính thức tổ chức Lễ khánh thành và đưa Nhà máy GMP Đông Dược vào hoạt động.

- Các sự kiện khác:

Danapha đã được cấp Giấy chứng nhận Doanh nghiệp KHCN. Trong định hướng hoạt động giai đoạn 2015 – 2020, Danapha tiếp tục tập trung phát triển ba nhóm sản phẩm KHCN chủ lực, đó là: Nhóm sản phẩm điều trị ung thư và chống thải ghép với công nghệ Nano điều trị tại đích; Nhóm sản phẩm thuốc và dược mỹ phẩm nguồn gốc tự nhiên với công nghệ Nano và Nhóm sản phẩm sinh học dược. Dự án sản xuất các sản phẩm này sẽ được triển khai tại khu công nghệ cao Đà Nẵng và hiện đã xong phần thẩm tra công nghệ. Danapha cũng nhận được sự quan tâm và ủng hộ rất lớn của UBND thành phố cũng như các sở ban ngành địa phương. Hy vọng dự án sẽ sớm thành hiện thực đúng theo mục tiêu và kế hoạch mà công ty đề ra.

Dự án thành công sẽ tạo bước đột phá trong nghiên cứu thuốc mới, có thể cạnh tranh với các sản phẩm ngoại nhập, hạ giá thành sản phẩm và giảm gánh nặng điều trị cho bệnh nhân mắc bệnh hiểm nghèo. Dự án còn tận dụng được nguồn nguyên liệu phong phú trong nước và nâng cao giá trị sử dụng cho các nguyên liệu này. Nhưng trên hết, dự án sẽ phục vụ nhu cầu điều trị và chăm sóc sức khỏe của người dân, hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực công nghệ cao và góp phần cho sự phát triển bền vững và lâu dài của công nghiệp dược Việt Nam.

2. *Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:*

- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất và Kinh doanh dược phẩm

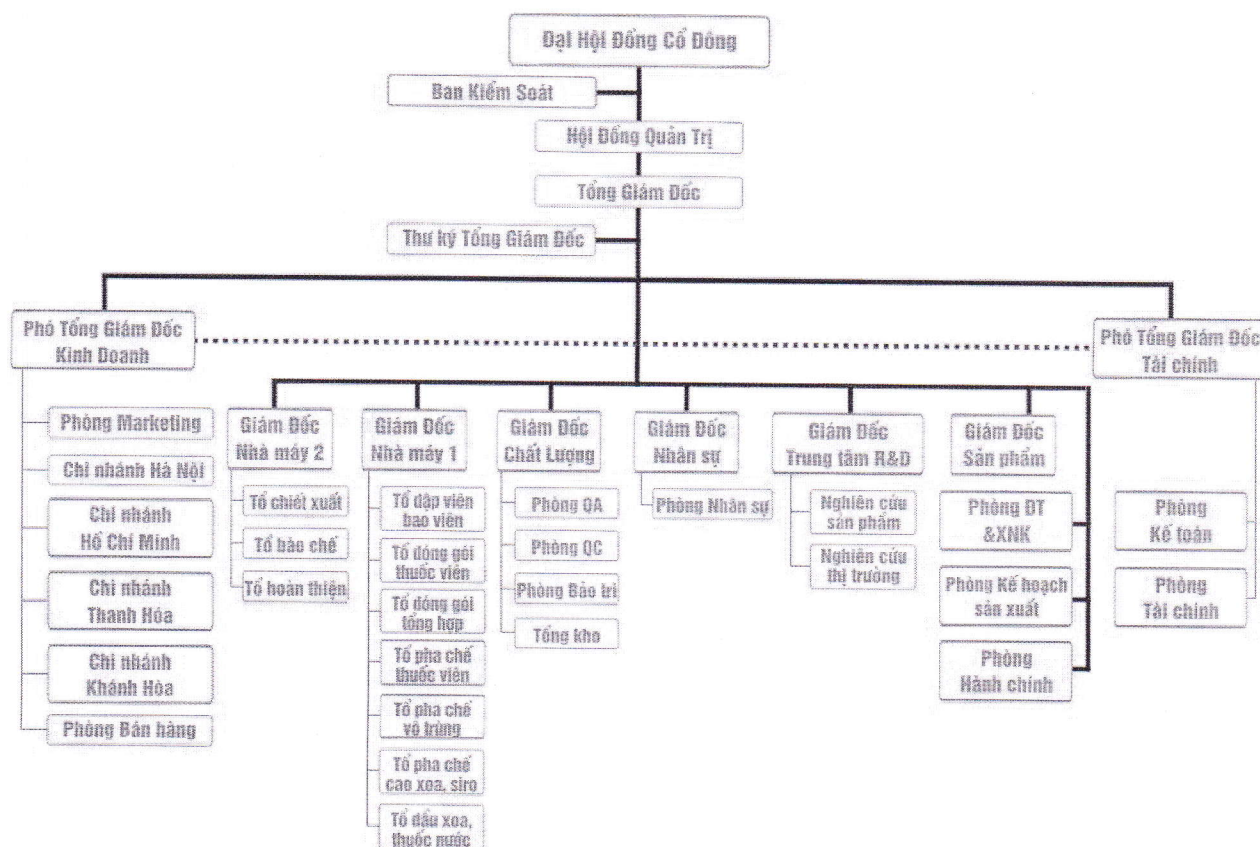
- Địa bàn kinh doanh:

+ Nội địa: Gồm 04 chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Khánh Hòa, Thanh Hóa và 01 Trung tâm bán hàng tại Đà Nẵng. Ngoài ra hệ thống trình dược và kiên kết phủ khắp 64 tỉnh thành trên toàn quốc.

+ Xuất khẩu: Thị trường Nga và các nước khối CIs, các nước Đông Âu và Đông Nam Á.

3. *Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:*

- Mô hình quản trị:



- Các công ty con, công ty liên kết: Công ty Cổ phần Dược Danapha - Nanosome

+ Địa chỉ: 253 Dũng Sĩ Thanh Khê, quận Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng

+ Lĩnh vực sản xuất: Sản xuất các sản phẩm dược phẩm điều trị tại đích bằng công nghệ nano.

+ Vốn điều lệ thực góp: 8.820.000.000 đồng

+ Tỷ lệ sở hữu: 49%

#### 4. Định hướng phát triển:

- Các mục tiêu chủ yếu của Công ty năm 2016:

⚡ Doanh thu: 505 tỷ đồng

⚡ Lợi nhuận trước thuế: 73 tỷ đồng

⚡ Cổ tức: 20%

- Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

➤ Trung hạn:

- Tập trung phát triển và mở rộng kênh bán hàng OTC nhằm tạo sự ổn định trong cơ cấu doanh thu. Mục tiêu đưa cơ cấu doanh thu nhóm này đạt 35% tổng doanh thu.

- Xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu, tạo được ấn tượng và sự khác biệt, chú trọng sự nhận diện của khách hàng đối với các sản phẩm của Danapha, nhất là dòng sản phẩm có nguồn gốc từ dược liệu.
- Tiếp tục tái cấu trúc bộ máy quản lý, luân chuyển cán bộ chủ chốt, đánh giá năng lực chính xác nhằm xây dựng một bộ máy quản lý năng động, hoạt động hiệu quả.
- Nâng cao hiệu quả hoạt động của Trung tâm Nghiên cứu phát triển.
- Chuẩn hóa quy trình sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, nhất là chất lượng và hiệu quả của các sản phẩm có nguồn gốc từ dược liệu.
- Định hướng tư vấn và thực hiện Công ước về Thanh tra dược và Chương trình hợp tác thanh tra trong lĩnh vực thực hành tốt sản xuất thuốc PICs-GMP.

➤ Dài hạn:

- Định hướng phát triển doanh nghiệp khoa học công nghệ và nghiên cứu sản xuất các sản phẩm đặc trị để tạo hướng đột phá cho doanh nghiệp.
- Phát triển và định vị thương hiệu thông qua phát triển kênh bán hàng OTC. Đưa cơ cấu doanh thu giữa hai kênh bán hàng là 50/50.
- Mở rộng thị trường và tăng tỷ trọng doanh thu xuất khẩu.
- Tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng và niêm yết lên thị trường chứng khoán.

- Các mục tiêu phát triển bền vững (môi trường, xã hội và cộng đồng) và chương trình chính liên quan đến ngắn hạn và trung hạn của Công ty:

+ Trong năm, Danapha đã đạt được nhiều thành tích về phát triển bền vững như Bằng khen thành tích xuất sắc thực hiện quy định về môi trường; Bằng khen đã có thành tích trong việc chăm lo đời sống người lao động; Giấy khen về công tác ATVSLĐ – PCCN.

+ Trong thời gian đến, Công ty tiếp tục thực hiện các cam kết về bảo vệ môi trường, thực hiện trách nhiệm đối với người lao động, đối với xã hội và cộng đồng.

5. Các rủi ro:

- Rủi ro về pháp lý và sự tuân thủ:

Các văn bản luật và dưới luật thường xuyên có sự điều chỉnh. Một số văn bản có phạm vi điều chỉnh còn chồng chéo. Nếu không được cập nhật thường xuyên, khả năng xảy ra tranh chấp là rất lớn.

- Rủi ro về cạnh tranh:

Các doanh nghiệp mới ra đời với sự đầu tư bài bản và đồng bộ là thách thức lớn đối với công ty. Các dòng sản phẩm thế mạnh của công ty cũng đang dần chịu sự cạnh tranh gay gắt về giá bán. Ngoài ra, khi mà hàng rào pháp lý và chính sách thuế trong thời buổi hội nhập được phá bỏ, các thách thức và áp lực đối với doanh nghiệp

càng tăng lên.

- Rủi ro về hàng giả, hàng nhái đối với thị trường xuất khẩu:

Trong các năm qua, kim ngạch xuất khẩu của Danapha có tốc độ tăng trưởng tương đối tốt. Công ty cũng cùng phối hợp với đối tác để giữ vững thị trường đã có và không ngừng mở rộng thị trường mới. Tuy nhiên thời gian gần đây, các sản phẩm hàng giả, hàng nhái đã bắt đầu xuất hiện trên thị trường có thể làm ảnh hưởng rất lớn đến thương hiệu và uy tín của Danapha.

- Rủi ro từ nhân sự:

Nằm ở địa bàn miền Trung, việc thu hút nhân tài đối với Danapha đã là một bài toán khó, làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Việc xây dựng một đội ngũ cán bộ quản lý các cấp để có một đội ngũ quản lý hiệu quả luôn là mục tiêu của công ty. Tâm nhìn có hạn, tâm lý tự mãn, thiếu ý chí tiến thủ, tinh thần hợp tác kém cũng là các rủi ro đối với doanh nghiệp.

- Rủi ro về lãi suất, tỷ giá và thanh khoản:

Đây là các rủi ro liên quan đến lĩnh vực tài chính. Trong bối cảnh nguyên liệu phải nhập khẩu lên đến 85%, cơ chế chính sách về tài chính, tín dụng còn nhiều bất cập thì các rủi ro này luôn tiềm ẩn.

## II. Tình hình hoạt động trong năm:

### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

#### **Kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2015:**

*DVT: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	KH năm 2015	TH năm 2015	TH/KH (%)	TH 2015/ 2014 (%)
Doanh thu	400.000	370.386	92,6	105,9
Lợi nhuận trước thuế	60.000	54.949	91,6	120,1

- Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

+ Kết quả doanh thu năm 2015 không đạt so với chỉ tiêu kế hoạch. Tuy thị trường có nhiều thách thức bởi các dòng sản phẩm thế mạnh của công ty bắt đầu chịu sự cạnh tranh khốc liệt, tuy nhiên, xét một cách tổng thể điều này vẫn chưa thể hiện sự quyết tâm, nỗ lực hết mình của khối kinh doanh. Trong năm đến định hướng hoạt động của doanh nghiệp sẽ có nhiều thay đổi, nếu không có những chuyển biến tích cực thì sẽ có các chính sách thay đổi phù hợp để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, thực hiện thành công kế hoạch tăng trưởng trong tương lai.

+ Ghi nhận sự cố gắng, nỗ lực của các bộ phận đã có kết quả doanh thu và tăng trưởng rất tốt: Chi nhánh Thanh Hóa và Phòng Đầu tư - XNK.

### 2. Tổ chức và nhân sự:

- Danh sách Ban điều hành:

**1. Ông Nguyễn Quang Trị: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc**

- Năm sinh: 1958
- Trình độ: Thạc sĩ kinh tế/ Dược sĩ đại học
- Số cổ phần đang sở hữu: 127.175 cổ phần (2,05%)
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, chức vụ, đơn vị công tác
1984 - 1987	Nhân viên Trạm nghiên cứu dược liệu tỉnh QN-ĐN
1987 - 1997	Nhân viên Xí nghiệp Dược phẩm Đà Nẵng
4/1997 - 7/2005	Trưởng chi nhánh Xí nghiệp dược phẩm Đà Nẵng (sau thành XN Dược phẩm TW5 Đà Nẵng) tại TP. Hồ Chí Minh
8/2005 - 12/2006	Phó Giám đốc Xí nghiệp Dược phẩm TW5 Đà Nẵng
01/2007 - 10/2008	Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Dược Danapha
11/2008 - nay	Chủ tịch Hội đồng Quản trị, Tổng giám đốc Công ty CP Dược Danapha

**2. Bà Nguyễn Thị Vạn Thọ: Thành viên HĐQT/ Phó Tổng Giám đốc/ Kế toán trưởng**

- Năm sinh: 1960
- Trình độ: Cử nhân kinh tế
- Số cổ phần đang sở hữu: 8.880 cổ phần (0,14%)
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, chức vụ, đơn vị công tác
10/1981 - 10/1992	Công tác tại Ban xây dựng cơ bản XN Dược phẩm Đà Nẵng
11/1992 - 6/1995	Nhân viên phòng Tài vụ Xí nghiệp Dược phẩm Đà Nẵng
7/1995 - 12/2006	Trưởng phòng Tài chính kế toán kiêm Kế toán trưởng Xí nghiệp Dược phẩm Đà Nẵng sau đổi thành XN Dược phẩm TW5 Đà Nẵng
01/2007 - nay	Phó Tổng Giám đốc Tài chính Công Ty Cổ phần Dược Danapha

**3. Ông Mai Đăng Đẩu: Thành viên HĐQT/ Phó Tổng Giám đốc**

- Năm sinh: 1965
- Trình độ: Dược sĩ đại học
- Số cổ phần đang sở hữu: 5.905 cổ phần (0,09%)
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, chức vụ, đơn vị công tác
4/1988 - 4/1990	Cán bộ kỹ thuật tại phân xưởng thuốc viên, XN Liên hợp dược QNĐN
4/1990 - 4/1997	Cán bộ kỹ thuật phòng Nghiên cứu Kỹ thuật XN Dược phẩm Đà Nẵng
5/1997 - 10/1998	Phó phòng Kỹ thuật Xí nghiệp Dược phẩm TW5 Đà Nẵng
11/1998 - 9/2002	Trưởng Phòng nghiên cứu phát triển Xí Nghiệp Dược phẩm TW5 Đà Nẵng
10/2002 - 12/2006	Phó Giám đốc Xí nghiệp Dược phẩm TW5 Đà Nẵng
01/2007 - 02/2009	Phó TGD Kinh doanh Công ty Cổ phần Dược Danapha

#### 4. Bà Phạm Thị Thu Hà: Thành viên HĐQT

- Năm sinh: 1965
- Trình độ: ThS. Kinh tế/ Dược sĩ đại học
- Số cổ phần đang sở hữu: 5.125 cổ phần (0,08%)
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, chức vụ, đơn vị công tác
01/1994 – 02/2000	Nhân viên Xí nghiệp dược phẩm Đà Nẵng – Chi nhánh tại Hà Nội
03/2000 – 09/2001	Phó chi nhánh Xí nghiệp dược phẩm Đà Nẵng tại Hà Nội
10/2001 - 12/2006	Trưởng chi nhánh Xí nghiệp dược phẩm Đà Nẵng (sau thành XN Dược phẩm TW5 Đà Nẵng) tại TP. Hà Nội
01/2007 - nay	Trưởng chi nhánh Công ty cổ phần dược Danapha tại TP Hà Nội

#### 5. Ông Phạm Khắc Hà: Thành viên HĐQT độc lập

- Năm sinh: 1973
- Trình độ: Cử nhân kinh tế
- Số cổ phần đang sở hữu: 74.610 cổ phần (1,20%)
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, chức vụ, đơn vị công tác
1995 - 6/1997	Phòng marketing - Báo Vietnam Investment Review - Hà Nội
7/1997 - 11/1999	Trưởng phòng kinh doanh - VPĐD công ty Agronet (Israel) - Hà Nội
02/2000 - 12/2005	Giám đốc công ty TNHH Thăng Kiên - TP. HCM
01/2006 - nay	Giám đốc công ty TNHH Thương mại dược phẩm Danh Sơn - TP. HCM

- Những thay đổi trong ban điều hành: Không
- Số lượng cán bộ, nhân viên. Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động.

+ Tính đến 31/12/2015, tổng số lao động của công ty là 395 người. Trong đó: Trình độ trên đại học là 17 người; Đại học là 154 người; Còn lại là cao đẳng và trung cấp.

+ Việc làm và đời sống của người lao động trong công ty luôn được quan tâm. Thu nhập bình quân năm 2015 trung bình đạt 13,3 triệu đồng/ 1 người/ 1 tháng.

+ Thực hiện đầy đủ các chế độ bảo hiểm và chính sách an sinh xã hội cho người lao động.

### 3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án:

#### a) Các khoản đầu tư lớn:

- Đầu tư tài chính: Không

- Các dự án lớn:

+ Đã triển khai dự án Tổng kho phía Nam tại KCN Tân Tạo, TP. HCM.

+ Chuẩn bị triển khai dự án văn phòng cho thuê đường Nguyễn Văn Linh.

+ Hoàn chỉnh phần đề xuất dự án tại Khu Công nghệ cao Đà Nẵng.

b) Các công ty con, công ty liên kết (Tóm tắt về hoạt động và tình hình tài chính của các công ty con, công ty liên kết):

### 4. Tình hình tài chính:

#### a) Tình hình tài chính:

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	% tăng, giảm
Tổng giá trị tài sản	394.966.355.380	471.901.001.423	+ 19,48%
Doanh thu thuần	349.692.432.124	370.385.711.954	+ 5,92%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	46.167.784.502 (419.492.305)	54.976.008.094 (27.381.356)	+ 19,08% + 6,53%
Lợi nhuận khác	45.748.292.197	54.948.626.738	+ 20,11%
Lợi nhuận trước thuế	35.361.843.631	44.022.643.763	+ 24,49%
Lợi nhuận sau thuế			
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	20%	20%	

#### b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:



CÁC TỶ SỐ TÀI CHÍNH	ĐVT	2015	2014	TĂNG/ GIẢM	% THAY ĐỔI
Khả năng thanh toán hiện hành	lần	1.51	1.28	0.23	18.04
Khả năng thanh toán nhanh	lần	1.08	0.93	0.15	16.04
Khả năng thanh toán bằng tiền mặt	lần	0.23	0.28	-0.05	-17.82
Tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu	%	83.18	118.57	-0.35	-29.85
Tỷ lệ nợ/ tổng nguồn vốn	%	45.41	54.25	-0.09	-16.30
Hiệu suất sử dụng tài sản	lần	0.78	0.89	-0.10	-11.42
Vòng quay hàng tồn kho	lần	4.03	4.69	-0.66	-14.04
Vòng quay các khoản phải thu	lần	2.40	3.13	-0.73	-23.35
Tỷ suất lợi nhuận/ doanh thu	%	11.89	10.10	0.02	17.63
Tỷ suất lợi nhuận/vốn	%	9.33	8.95	0.00	4.20
Tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu	%	17.09	19.57	-0.02	-12.68
EPS	đồng	4273	5704	-1431.00	-25.09

#### 5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

##### a) Cổ phần:

- Tổng số cổ phần đến cuối năm 2015 là 9.765.000 cổ phần. Tất cả đều là cổ phần phổ thông.

Trong đó:

- Số cổ phần tự do chuyển nhượng: 9.300.000 cổ phần.

- Số cổ phần hạn chế chuyển nhượng: 465.000 cổ phần (Theo quy định tại Điều lệ công ty).

##### b) Cơ cấu cổ đông:

STT	Nhóm cổ đông	Số CP	Tỷ lệ
1	Cổ đông nhà nước	2.916.125	29,86
2	Cổ đông nước ngoài	4.561.680	46,71
3	Nhóm cổ đông chiến lược	804.600	8,24
4	Nhóm cổ đông ngoài	630.575	6,46
5	Nhóm cổ đông CBCNV	852.020	8,73

##### c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

Trong năm công ty đã thực hiện hai đợt phát hành như sau:

##### ⚡ Đợt 1: Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược

- Tên cổ phiếu chào bán: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược Danapha
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu đăng ký chào bán: 3.100.000 cổ phiếu

- Tổng số lượng vốn huy động dự kiến: 53.900.000.000 đồng
- Ngày bắt đầu chào bán: 09/03/2015
- Ngày hoàn thành đợt chào bán: 13/4/2015
- Danh sách và tỷ lệ sở hữu của các nhà đầu tư tham gia mua cổ phiếu chào bán riêng lẻ:

STT	Tên nhà đầu tư	Số Giấy CMND	Số lượng cổ phiếu sở hữu trước đợt chào bán	Số lượng cổ phiếu được phân phối	Tổng số lượng cổ phiếu sở hữu sau đợt chào bán	Tỷ lệ sở hữu sau đợt chào bán
1	Ông Nguyễn Quốc Thắng	Số 011286377 cấp ngày: 11/12/2007 tại CA TP. Hà Nội	1.172.570	2.900.000	4.072.570	43,79%
2	Bà Nguyễn Thụy Nhi	Số 025961662 cấp ngày: 02/12/2014 tại CA TP. Hồ Chí Minh	0	200.000	200.000	2,15%

**✦ Đợt 2: Chào bán cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động**

- Tên cổ phiếu phát hành: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược Danapha
- Vốn điều lệ : 93.000.000.000 đồng.
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
- Mã chứng khoán: Không
- Mệnh giá : 10.000 đồng
- Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành: 465.000 cổ phiếu
- Mục đích phát hành: Chào bán cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động.

- Ngày phát hành: 30/6/2015
- Kết quả phát hành cổ phiếu:
  - + Số cổ phiếu đã phân phối: 465.000 cổ phiếu
  - + Số người lao động được phân phối: 68 người
  - + Tổng số cổ phiếu hiện tại : 9.765.000 cổ phiếu.

d) Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không

e) Các chứng khoán khác: Không

**III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc:**

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

Tình hình thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2015 tương đối ổn định, tuy nhiên áp lực cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước vẫn không ngừng gia tăng. Các doanh nghiệp dược phẩm đã có sự đầu tư ngày càng bài bản, sự tham gia ngày càng sâu rộng của các hãng thuốc ngoại dẫn đến sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

Trong bối cảnh đó, con số doanh thu năm 2015 đạt 370,4 tỷ đồng tương đương với 92,6% kế hoạch cũng là một sự nỗ lực lớn của tập thể người lao động Danapha. Bên cạnh đó, các chính sách thực hành tiết kiệm, chuẩn hóa lại quy trình sản xuất để giảm giá vốn hàng bán, tiết kiệm các chi phí tài chính, quản lý doanh nghiệp đã mang lại lợi nhuận với mức đạt 54,9 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, đạt 91,6% kế hoạch đề ra, tăng trưởng 120,1%, mang lại một lợi ích nhất định cho các cổ đông và nhà đầu tư. Công tác an sinh xã hội, duy trì việc làm và chăm lo đời sống cho người lao động được quan tâm. Thu nhập bình quân đạt 13,3 triệu đồng/ 1 người/ 1 tháng.

Tuy nhiên, phải thẳng thắn thừa nhận các yếu kém, tồn tại vẫn chưa được khắc phục: Nội lực chưa được phát huy một cách hiệu quả dẫn đến tốc độ tăng trưởng doanh thu chưa đạt được như kỳ vọng; Nhóm hàng thế mạnh đông dược chưa được định vị một cách vững chắc trên thị trường; Kênh OTC phát triển chậm và thiếu sản phẩm đặc trưng; Việc phát triển sản phẩm mới chưa hiệu quả,... luôn là áp lực và trở ngại đối với lãnh đạo công ty.

Năm 2016, công ty tiếp tục có những định hướng mạnh mẽ nhằm thay đổi một số hoạt động của công ty để tìm hướng đột phá mới. Và khoa học công nghệ là hướng mà lãnh đạo công ty lựa chọn để tạo sự thay đổi cơ bản trong tương lai. Trải qua một quá trình dài ươm tạo công nghệ để rồi đến hôm nay, một số các đề tài, dự án mà Danapha ấp ủ và theo đuổi đã cho những kết quả rất khả quan, được chọn là dự án trọng điểm cấp nhà nước để tiếp tục nghiên cứu và phát triển chuyên sâu hơn.

Danapha đã được cấp Giấy chứng nhận Doanh nghiệp KHCN. Trong định hướng hoạt động giai đoạn 2015 – 2020, Danapha tiếp tục tập trung phát triển ba nhóm sản phẩm KHCN chủ lực, đó là: Nhóm sản phẩm điều trị ung thư và chống thải ghép với công nghệ Nano điều trị tại đích; Nhóm sản phẩm thuốc và dược mỹ phẩm nguồn gốc tự nhiên với công nghệ Nano và Nhóm sản phẩm sinh học dược. Dự án sẽ được triển khai tại khu công nghệ cao Đà Nẵng và các công việc liên quan hiện đang thực hiện theo đúng kế hoạch.

## *2. Tình hình tài chính:*

### *a) Tình hình tài sản:*

- ❖ Tổng tài sản của công ty so với năm trước tăng khoảng 76,935 tỷ đồng (19,48%), trong đó, tài sản ngắn hạn tăng 50,087 tỷ đồng (18,42%) còn tài sản dài hạn tăng 26,847 tỷ đồng (21,82%).

- ❖ Trong tài sản ngắn hạn, gia tăng chủ yếu là trong các khoản phải thu (tăng 42,580 tỷ đồng tương đương 38,07%) và hàng tồn kho (tăng 17,767 tỷ đồng tương đương 23,69%). Tuy nhiên do doanh số tăng 6,32 % nên sự gia tăng trong hàng tồn kho khiến cho vòng quay hàng tồn kho giảm đi và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn sụt giảm (do việc tiêu thụ sản phẩm chưa hiệu quả).

Đối với tài sản dài hạn, chủ yếu là sự gia tăng trong đầu tư vào các tài sản dài hạn khác.

#### b) Tình hình nợ phải trả:

Đối với nguồn vốn của công ty, nợ phải trả gần như không thay đổi so với năm trước. Trong các khoản nợ, nợ ngắn hạn tăng nhẹ (khoảng 678 triệu đồng), nợ dài hạn giảm 662 triệu đồng. Điều này cho thấy công ty đã cố gắng duy trì mức nợ nhằm tiết kiệm chi phí tài chính. Trong nợ ngắn hạn, chủ yếu là do sự gia tăng trong vay ngắn hạn và các khoản chi phí phải trả cho người bán. Nhìn chung các khoản chiếm dụng gia tăng nhằm tận dụng các nguồn tài trợ cho công ty, một điểm lưu ý ở đây là thuế và các khoản phải nộp nhà nước tăng khá cao so với năm trước. Vốn chủ sở hữu tăng hơn 76,917 tỷ đồng (42,57%) chủ yếu là do phát hành thêm cổ phiếu theo quyết định của Đại hội cổ đông năm 2014 và gia tăng quỹ đầu tư thêm 17,169 tỷ đồng.

#### 3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:

- Hoàn thiện mô hình tổ chức và tái cấu trúc toàn Công ty.
- Xem xét đề bạt vào các vị trí quản lý đối với các cán bộ trẻ có đầy đủ năng lực và phẩm chất, phục vụ cho kế hoạch phát triển lâu dài của công ty.
- Lập kế hoạch nguồn nhân lực để giúp lãnh đạo công ty lựa chọn được đội ngũ lao động phù hợp với nhu cầu công việc, đảm bảo thực hiện thành công các mục tiêu đề ra.
- Xây dựng chiến lược và sơ đồ phát triển nghề nghiệp của cán bộ chủ chốt nhằm nâng cao hướng phát triển doanh nghiệp.
- Tiếp tục thực hiện kế hoạch hành động văn hóa doanh nghiệp bằng các hình thức cụ thể, thiết thực.
- Thực hiện tốt công tác nhân sự và tuyển dụng lao động, xây dựng kế hoạch đào tạo đáp ứng được sự phát triển của Công ty.

#### 4. Kế hoạch phát triển trong tương lai:

- Đảm bảo an toàn trong các mặt hoạt động, tăng cường kiểm tra, giám sát các hoạt động, tránh các rủi ro, dự báo, cảnh báo sớm các nguy cơ gây rủi ro để có biện pháp, giải pháp phòng ngừa.
- Tiếp tục triển khai thực hiện việc sắp xếp, đổi mới, tái cấu trúc doanh nghiệp.

- Tập trung giữ vững và phát triển nhóm hàng thế mạnh của doanh nghiệp. Xây dựng kênh bán hàng OTC và đội ngũ nhân viên bán hàng chuyên nghiệp.

- Tiếp tục kiện toàn lại bộ máy nhân sự theo mô hình gọn nhẹ và linh động với khung cán bộ chủ chốt có trình độ quản lý và chuyên môn cao.

- Sử dụng vốn điều lệ tăng thêm và các nguồn vốn khác đúng mục đích, đảm bảo hiệu quả kinh tế.

- Đầu tư mở rộng và xây mới các dây chuyền sản xuất với các dòng sản phẩm điều trị chuyên biệt.

- Phát huy các kết quả đã đạt được, từng bước tiếp tục cắt giảm chi phí trong mọi hoạt động, đảm bảo hiệu quả SXKD ở mức cao nhất, đảm bảo mức tăng trưởng từ 10-15%.

5. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán: Không

#### **IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty (đối với công ty cổ phần):**

##### *1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty:*

Với mục tiêu xây dựng và phát triển Danapha thành một doanh nghiệp được phẩm hàng đầu khu vực miền Trung, Hội đồng quản trị công ty luôn quan tâm tới công tác dự báo, hoạch định chiến lược phù hợp cho từng giai đoạn phát triển, phù hợp với quy mô hoạt động của đơn vị. Xác định năm 2014 tình hình kinh tế vĩ mô tuy có khởi sắc nhưng vẫn tiềm ẩn nhiều thách thức và khó khăn, Hội đồng quản trị đã tập trung nghiên cứu thực hiện tái cấu trúc bộ máy, nhân sự, đề ra các chiến lược đầu tư, sản xuất kinh doanh phù hợp với từng thời điểm. Trong năm qua, Hội đồng quản trị đã tổ chức các phiên họp thường niên và bất thường theo đúng quy định tại Điều lệ của Công ty, đồng thời, cũng thường xuyên sát cánh, hỗ trợ Ban Tổng Giám đốc tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc trong công tác sản xuất kinh doanh, phấn đấu hoàn thành các mục tiêu đề ra.

Trong năm qua, các thành viên Hội đồng quản trị cũng đã nỗ lực hết mình, lấy lợi ích của Công ty, lợi ích của cổ đông làm trách nhiệm của mình. Được Đại hội đồng cổ đông tin tưởng giao phó trọng trách, Hội đồng quản trị Danapha đã chủ động, linh hoạt, chỉ đạo và cùng Ban Tổng Giám đốc Công ty từng bước vượt qua khó khăn, thách thức, cố gắng hướng Danapha tới sự tăng trưởng ổn định, bền vững và an toàn.

##### *2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty:*

Hội đồng quản trị đánh giá cao nỗ lực của Ban Tổng Giám đốc Công ty trong việc điều hành hoạt động và công tác quản lý nói chung. Trong bối cảnh còn nhiều khó khăn và chịu nhiều áp lực của các đối thủ cạnh tranh song Ban Tổng Giám đốc Công ty đã rất cố gắng, từng bước tháo gỡ những khó khăn, duy trì bộ máy hoạt động

