

# CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Số 71, Điện Biên Phủ, Phường Minh Khai, Quận Hồng Bàng, TP Hải Phòng

## BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN



# 2017



Dược phẩm Hải Phòng

*HAIPHARCO*



*Báo cáo thường niên 2017*

*Báo cáo thường niên 2017*



Dược phẩm Hải Phòng



Dược phẩm Hải Phòng

# THƯ NGỎ CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



*Quý cổ đông và Nhà đầu tư kính mến,*

Tôi rất hân hạnh được chia sẻ với Quý vị báo cáo thường niên năm 2017 của Công ty cổ phần Dược Phẩm Hải Phòng (DPH). Chúng tôi hi vọng báo cáo này sẽ mang đến cho Quý vị những thông tin hữu ích về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm qua, cũng như chiến lược và kế hoạch kinh doanh của Dược Phẩm Hải Phòng trong giai đoạn tới.

Năm 2017, một năm đặc biệt khi lần đầu sau nhiều năm đất nước chúng ta hoàn thành vượt mức 13 chỉ tiêu phát triển kinh tế - xã hội, trong đó tổng sản phẩm quốc nội (GDP) tăng trưởng 6,81% so với năm 2016, vượt mục tiêu Chính phủ đã đề ra là 6,7%, đồng thời trở thành mức tăng trưởng cao nhất trong nhiều năm trở lại đây; vốn FDI đăng ký đạt mức kỷ lục, trên 35 tỷ USD, vốn thực hiện đạt 17,5 tỷ USD, cao nhất trong vòng 30 năm trở lại đây; xuất nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam chính thức xác lập kỷ lục mới khi vượt mốc 420 tỷ USD; đón gần 13 triệu lượt khách quốc tế đến Việt Nam.

Mặc dù kinh tế tăng trưởng khả quan nhưng các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh lại gặp khó khăn trong các yếu tố như lãi suất ngân hàng, chi phí đầu vào đều ở mức cao, cạnh tranh gay gắt. Thực tế nhiều doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, suy thoái và phá sản. Nhiều Doanh nghiệp giữ được không lỗ và đủ việc làm cho người lao động cũng là rất thành công. Đặc biệt trong bối cảnh năm 2017, chúng ta phải hứng chịu kỷ lục về bão lũ và thiên tai khốc liệt, cực đoan và trái quy luật. Với 16 cơn bão và 4 áp thấp nhiệt đới hoạt động trên Biển Đông, trong đó có 2 cơn bão hoành hành trên Biển Đông vào cuối tháng 12 và đây cũng là điều chưa từng có trong lịch sử.

Một năm với nhiều khó khăn cho hoạt động của các doanh nghiệp nhưng Công ty Dược Hải Phòng cũng đã vượt qua và xác lập các chỉ số mới về sản xuất và kinh doanh năm 2017 như lợi nhuận sau thuế, trả cổ tức đạt kết quả khả quan, ở mức tương ứng 102% và 100% so với năm 2016, thu nộp BHXH, BHYT, BHTN đầy đủ và vượt 102% so với năm 2016.

Năm 2017 Công ty đã khẳng định được sự lớn mạnh toàn diện, uy tín và niềm tin của khách hàng, đối tác

không ngừng được củng cố và phát triển. Bên cạnh đó, môi trường, điều kiện làm việc, đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động ngày càng được nâng cao, việc chăm lo bảo vệ sức khỏe cho người lao động được quan tâm đúng mực. Công tác an sinh xã hội được coi trọng; vai trò, vị trí của Công ty với địa phương và các đối tác được khẳng định. Những kết quả đạt được nêu trên là thành quả từ sự nỗ lực không ngừng và tận tụy của đội ngũ công nhân viên Công ty, là kết tinh sức lao động về trí và lực của tập thể, phản ánh sự tin tưởng và tiếp tục sẵn sàng hỗ trợ của Quý cổ đông, Nhà đầu tư và các đối tác.

Gác lại những kết quả đạt được của năm 2017, Công ty sẽ tiếp tục bước lên phía trước với một tinh thần mới, động lực mới và không ngừng nỗ lực để hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ và trách nhiệm đối với cổ đông, người lao động và cộng đồng.

Cuối cùng, thay mặt HĐQT, tôi xin gửi lời tri ân tới các Quý cổ đông, Khách hàng và Đối tác đã luôn đồng hành với DPH. Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn trân trọng tới toàn thể CBNV Công ty vì những nỗ lực hết mình đã đóng góp vào thành quả chung của DPH trong thời gian qua và chặng đường phía trước.



**Chủ tịch Hội đồng quản trị**

**TRẦN VĂN HUYẾN**



## MỤC LỤC

Tổng quan doanh nghiệp	7
Tình hình hoạt động kinh doanh	21
Báo cáo và đánh giá của Ban giám đốc	29
Báo cáo và đánh giá của Hội đồng quản trị	40
Quản trị doanh nghiệp	43
Báo cáo phát triển bền vững	46
Báo cáo tài chính	54

# TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

## Đôi nét về doanh nghiệp

Tên công ty



Giấy đăng ký kinh doanh



Địa chỉ



Mã cổ phiếu



Điện thoại - Fax



Vốn điều lệ



Ngày trở thành CTĐC



Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

số 0200140269 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hải Phòng cấp đăng ký lần đầu ngày 30/12/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 22/07/2014

Số 71, Điện Biên Phủ, Phường Minh Khai, Quận Hồng Bàng, TP Hải Phòng

DPH

031. 3745632 - 031. 3745053

30.000.000.000 đồng

18/12/2008

20/01/2017

Công ty chính thức giao dịch đầu tiên trên sàn Upcom với giá tham chiếu 20,000đồng/cổ phiếu

2017

2016

09/12/2016

Công ty VSD cấp Giấy Chứng nhận Đăng ký Chứng khoán số 182/2016/GCNCP-VSD và cấp mã chứng khoán DPH, với tổng số lượng cổ phiếu đăng ký là 3.000.000 cổ phiếu (tương đương 30,000,000 đồng)

2008

18/12/2008

Công ty cổ phần Dược Phẩm Hải Phòng được Ủy ban chứng khoán nhà nước chấp thuận hồ sơ đăng ký Công ty đại chúng

2006

01/01/2006

Công ty chính thức đi vào hoạt động theo Luật Doanh nghiệp

2005

31/12/2005

Xí nghiệp SXKD dược phẩm Hải Phòng được chuyển đổi thành CTCP dược phẩm Hải Phòng theo GCNĐK kinh doanh số: 0203001948, do Sở KH&ĐT TP Hải Phòng cấp với Vốn điều lệ là 6.850.000.000 đồng

1993

26/02/1993

Theo quyết định số 388 thành lập DNNN của Chính phủ, UBND thành phố Hải Phòng ra quyết định số 536/QĐ-TCCQ thành lập Công ty CP Dược Hải Phòng (chính là Xí nghiệp Liên hợp dược Hải Phòng được đổi tên mới).

1984

1984

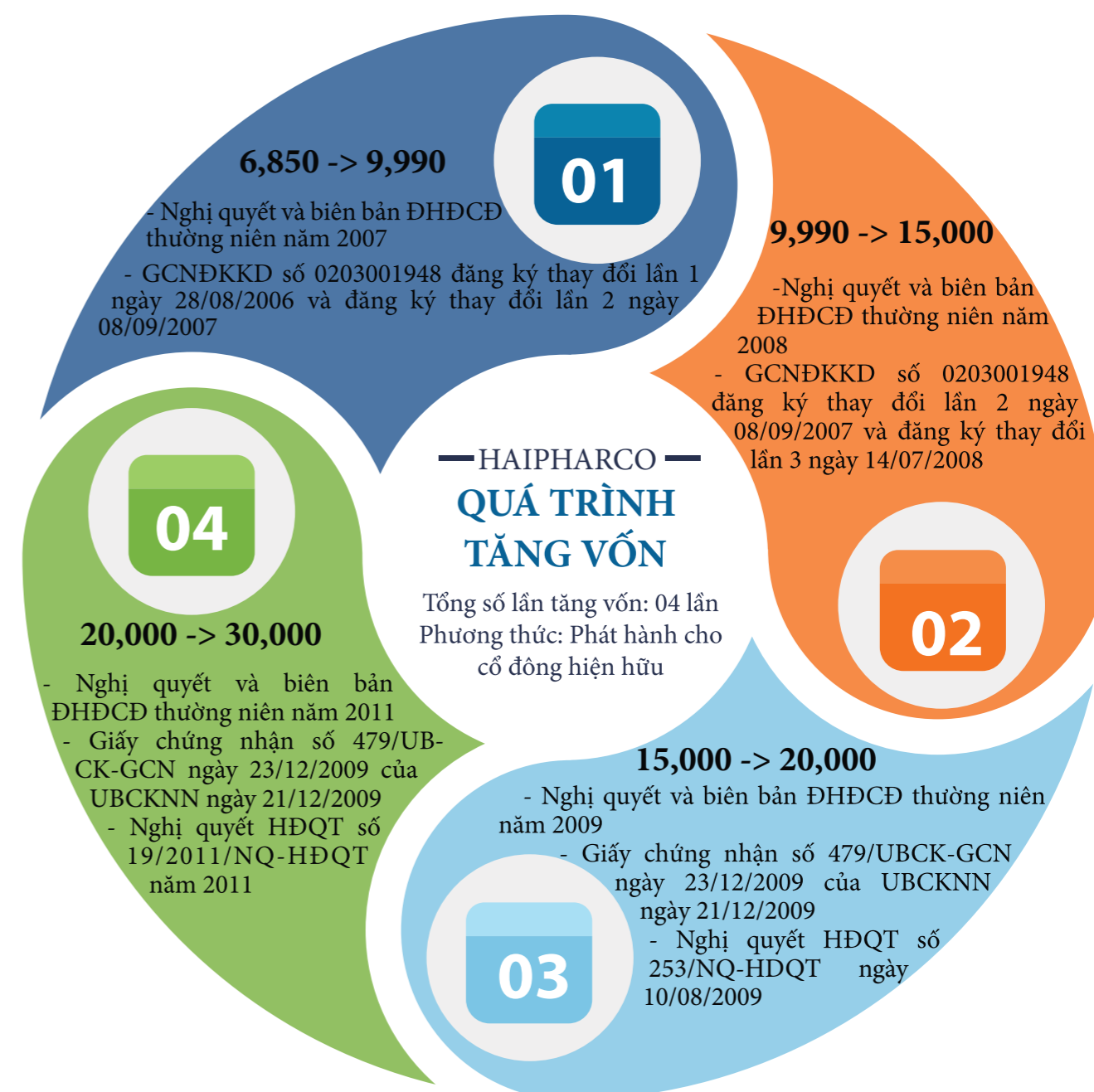
Theo quyết định số 668/QĐ-VX ngày 23/6/1984 của UBND thành phố Hải Phòng thành lập xí nghiệp Liên Hiệp Dược Hải Phòng trên cơ sở hợp nhất Công ty Dược phẩm và Xí nghiệp Dược phẩm Hải Phòng

## CỘT MỐC LỊCH SỬ

## Quá trình tăng vốn

Kể từ khi thành lập đến nay, Công ty đã trải qua 04 lần tăng vốn:

Đơn vị: triệu đồng



## Sau khi tăng vốn điều lệ, cơ cấu góp vốn của cổ đông thay đổi như sau:

Tên cổ đông	Tổng số cổ phần trước khi tăng VĐL	Tổng số cổ phần sau khi tăng VĐL	Thay đổi số cổ phần	Tỷ lệ góp vốn trước khi tăng VĐL	Tỷ lệ góp vốn sau khi tăng VĐL
Cổ đông trong nước	2.000.000	3.000.000	1.000.000	100%	100%
Cá nhân trong nước	1.650.000	2.650.000	1.000.000	82,5%	88,33%
Tổ chức trong nước	350.000	350.000	0	17,5%	11,67%
Cổ đông nước ngoài	0	0	0	0%	0%
<b>Tổng</b>	<b>2.000.000</b>	<b>3.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Như vậy, sau khi tăng vốn điều lệ, số lượng cổ phiếu của cổ đông trong nước (bao gồm tổ chức và cá nhân) là 3.000.000 cổ phiếu, chiếm 100% vốn điều lệ. Cụ thể, số lượng cổ phiếu của cá nhân tăng 1.000.000 cổ phần và số lượng cổ phiếu của tổ chức không thay đổi. Tỷ lệ góp vốn của cá nhân trong nước tăng từ

82,5% đến 88,33% (tăng 5,83%), còn tỷ lệ góp vốn của tổ chức trong nước giảm từ 17,5% xuống còn 11,67% (giảm 5,83%). Số lượng cổ phiếu của cổ đông nước ngoài đang nắm giữ tại Công ty là 0 cổ phần (chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ)

## Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

### a/ Ngành nghề kinh doanh

#### Ngành nghề kinh doanh chính:

- Sản xuất thuốc: chủ yếu là thuốc nhỏ mắt (chiếm 80% doanh thu toàn công ty), thuốc nhỏ mũi, thuốc nang mềm, viên nén.
- Phân phối thuốc mà Công ty sản xuất trong và ngoài thành phố Hải Phòng.

#### Ngành nghề khác:

- Trồng cây gia vị, cây dược liệu
- Sản xuất giấy nhãn, bì nhãn, bao bì từ giấy và bì
- Bán buôn hoá chất thông thường
- Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp
- Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh (bao gồm bán lẻ đường, sữa và các sản phẩm sữa, bánh, mứt, kẹo và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột trong các cửa hàng chuyên doanh); Bán lẻ thực phẩm (bao gồm thực phẩm chức năng)
- Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc lào trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và

thiết bị viễn thông

- Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng
- Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đầu trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ sách, báo, tạp chí văn phòng phẩm
- Bán lẻ thiết bị, dụng cụ thể dục, thể thao
- Bán lẻ hàng may mặc, giày dép, hàng da và giả da
- Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động
- Bán buôn ô tô và xe cơ động khác
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác
- Bán buôn thực phẩm (bao gồm thực phẩm chức năng)
- Bán buôn đồ uống có cồn

### b/ Hoạt động kinh doanh

#### Sản xuất thuốc

CTCP Dược phẩm Hải Phòng đang vận hành một Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO với ba (03) dây chuyền đã được Bộ Y tế cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn sản xuất thuốc tốt bao gồm dây chuyền nhỏ mắt, nhỏ mũi; dây chuyền viên nén non- $\beta$ lactam; và dây chuyền sản xuất nang mềm, cùng với hệ thống đạt tiêu chuẩn như: phòng Kiểm tra chất lượng đạt tiêu chuẩn GLP, phòng kho gần 1.000 m<sup>2</sup> đạt tiêu chuẩn GSP. Công ty cũng đã tiến hành xây dựng Phân xưởng Đông dược gần 2.000 m<sup>2</sup> đạt tiêu chuẩn GMP, hoàn thành và đưa vào sản xuất hồi cuối năm 2016.

#### Phân phối thuốc mà công ty sản xuất

Các mặt hàng của Công ty sản xuất là các loại thuốc khá đơn giản. Với sản lượng sản xuất tương đối lớn khoảng 120.000 lọ thuốc nhỏ mắt, mũi/ngày. Sản lượng tiêu thụ của các mặt hàng này tương đối lớn, lượng tồn kho gần như không đáng kể.

#### Hệ thống phân phối thuốc sản xuất của Công ty

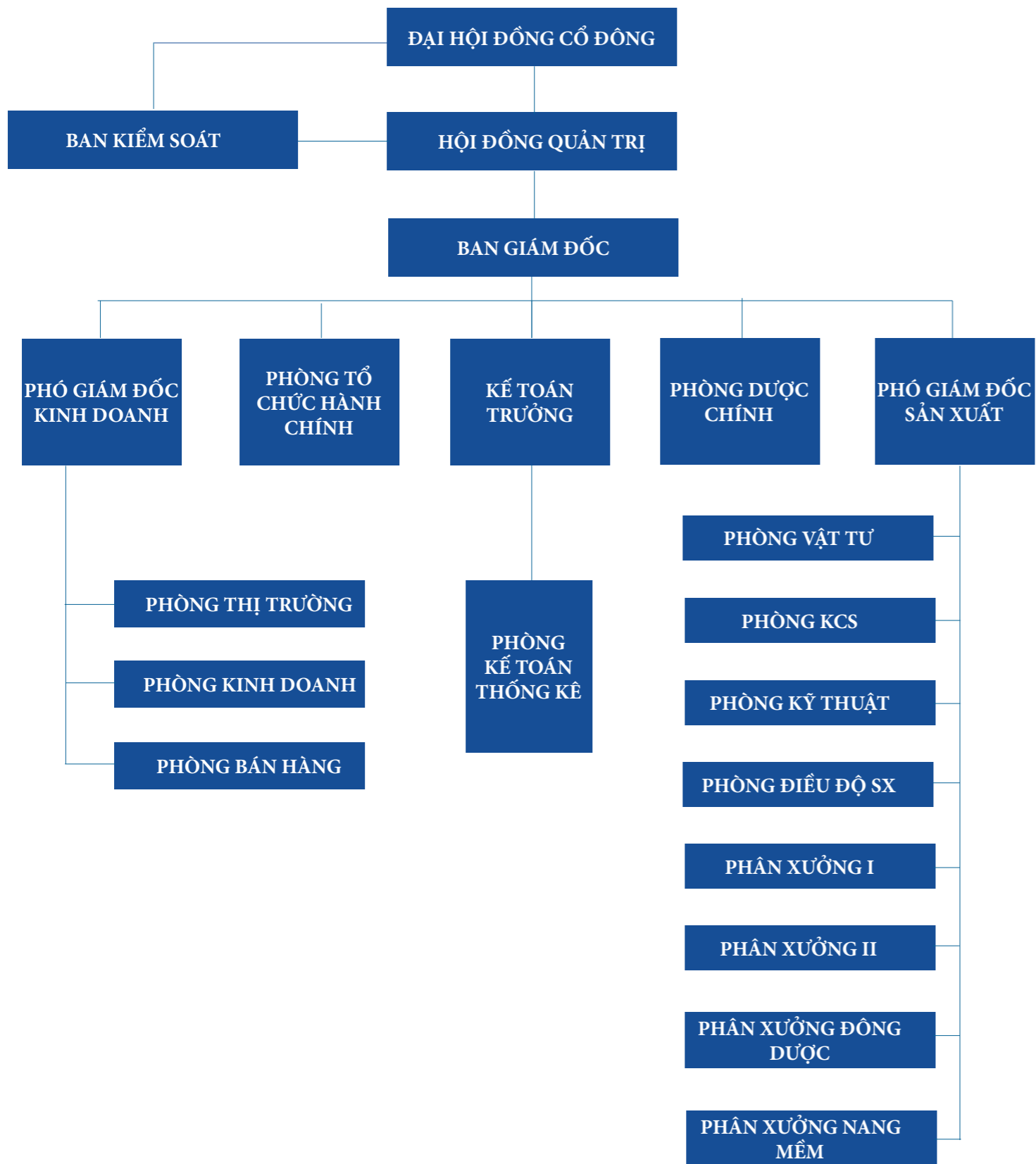
- Trong thành phố Hải Phòng: Công ty phân phối thông qua các hiệu thuốc bán buôn và trực tiếp xuống quầy bán lẻ; hoặc kết hợp với phòng Kinh doanh để đưa hàng do Công ty sản xuất vào hệ thống điều trị tại Hải Phòng.
- Ngoài thành phố Hải Phòng: Công ty phân phối thuốc khắp các tỉnh miền Bắc thông qua chi nhánh Hà Nội và các đại lý bán buôn.

#### Hệ thống kinh doanh thuốc

STT	Tên chi nhánh	Địa chỉ
1	Hiệu thuốc Thủy Nguyên	Số 1 đường Bạch Đằng, Núi Đèo, huyện Thủy Nguyên, TP Hải Phòng
2	Hiệu thuốc Kiến Dương	Số 19 Thọ Xuân, thị trấn Núi Đồi, huyện Kiến Thụy, TP Hải Phòng
3	Hiệu thuốc An Lão	Số 13 đường Trần Tất Văn, thị trấn An Lão, TP Hải Phòng
4	Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 14 Ký con, Phạm Hồng Thái, Hồng Bàng, TP Hải Phòng
5	Hiệu thuốc Kiến An	Số 230 Trần Thành Ngọ, phường Trần Thành Ngọ, quận Kiến An, TP Hải Phòng
6	Hiệu thuốc Vĩnh Bảo	Số 211 Đông Thái, thị trấn Vĩnh Bảo, huyện Vĩnh Bảo, TP Hải Phòng
7	Chi nhánh Hà Nội	Số 1, ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, TP Hà Nội

Các hiệu thuốc của Công ty đều đạt GDP (Good distribution practices - Thực hành tốt phân phối thuốc)

## Cơ cấu bộ máy quản lý



Qua quá trình phát triển và ngày càng kiện toàn bộ máy quản lý, hiện bộ máy quản lý của Công ty có cơ cấu tổ chức như sau:

- **Đại hội đồng cổ đông:** Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Các cổ đông sẽ thông qua báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Kiểm soát của Công ty.
- **Ban Kiểm soát:** Là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của HĐQT, hoạt động điều hành kinh doanh của Giám đốc, trong ghi chép sổ sách kế toán và Báo cáo tài chính của Công ty.
- **Hội đồng quản trị:** Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty có quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HĐQT có trách nhiệm giám sát Giám đốc và những cán bộ quản lý khác.
- **Ban giám đốc:** Ban Giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyết định, nghị quyết, kế hoạch của HĐQT và điều hành công việc hàng ngày của Công ty. Ban Giám đốc gồm có Giám đốc và Phó Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và miễn nhiệm.

### Chức năng chính của các phòng như sau:

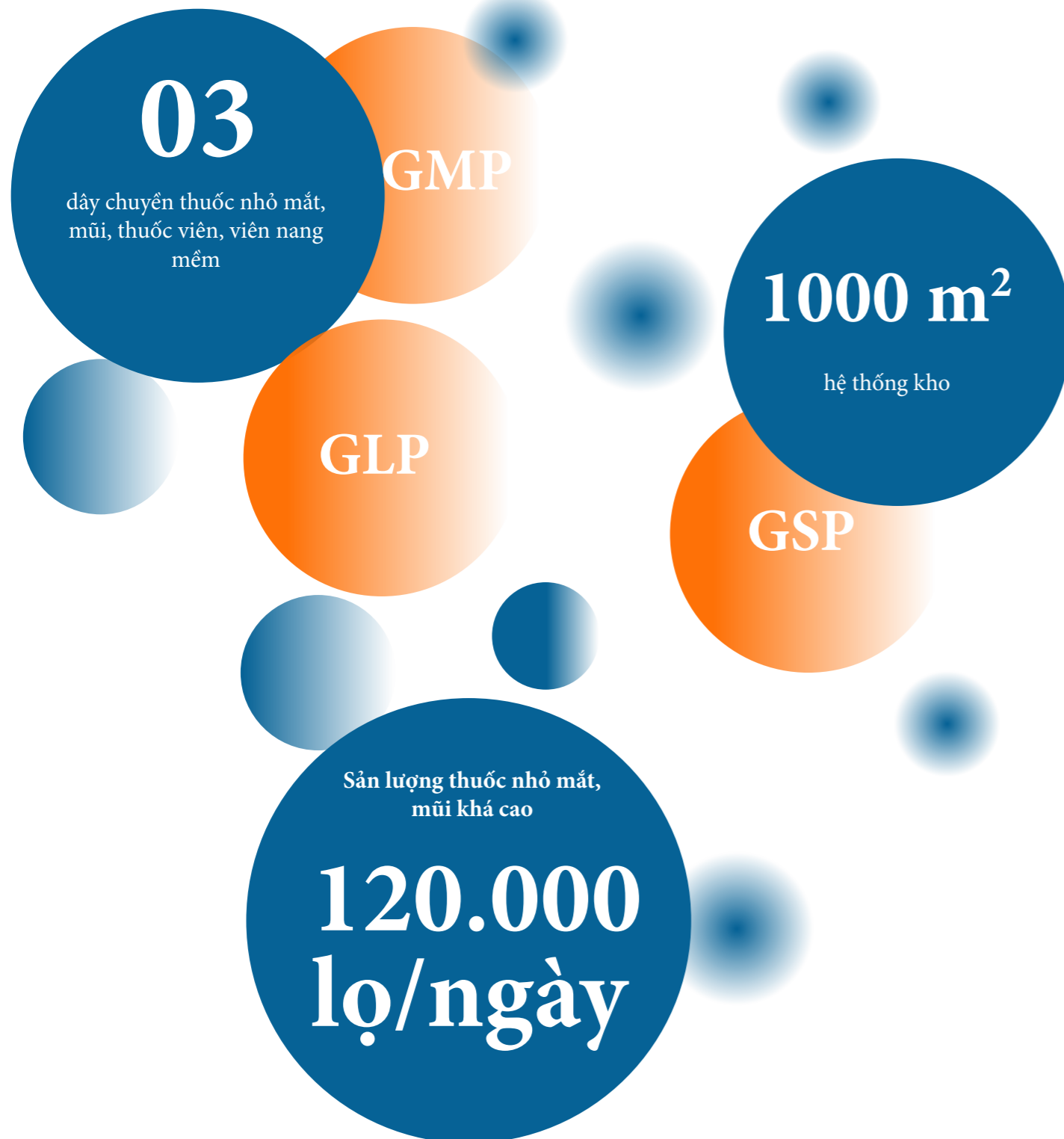
- **Phòng tổ chức – hành chính:** Tham mưu về công tác tổ chức cán bộ, hành chính quản trị, xây dựng cơ bản.
- **Phòng Dược chính:** Tham mưu, tập huấn, kiểm tra công tác chuyên môn dược, huấn luyện thi tay nghề cho công nhân viên.
- **Phòng Kinh doanh:** Tham mưu và thực hiện các hợp đồng cung ứng cho khối điều trị công lập (Bệnh viện, Trung tâm y tế,...), cung ứng thuốc gây nghiện, thuốc hướng tâm thần.
- **Phòng Thị trường:** Bán buôn cho các cơ quan, đơn vị, chi nhánh Hiệu thuốc thuộc Công ty, tiếp thị và mở rộng mạng lưới kinh doanh ra các tỉnh, thành phố khác.
- **Phòng Vật tư:** Cung ứng vật tư cho sản xuất CN.
- **Phòng Kế toán – Thống kê:** Thực hiện nhiệm vụ tài chính, kế toán của Công ty, hướng dẫn và kiểm tra nghiệp vụ cho bộ phận kế toán các đơn vị thuộc Công ty.
- **Phòng Kỹ thuật:** Tham mưu, kiểm tra công tác kỹ thuật, quy trình công nghệ, nghiên cứu ứng dụng, đăng ký sản phẩm mới, ra hạn các sản phẩm sản xuất.
- **Phòng Điều độ sản xuất:** Tham mưu và thực hiện kế hoạch sản xuất được Giám đốc duyệt.
- **Các phân xưởng thuốc:** Các phân xưởng thuốc có chức năng sản xuất các loại thuốc như thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi, thuốc nang mềm,...

## Vị thế của Công ty và các rủi ro trọng yếu

### a/ Vị thế của Công ty trong ngành

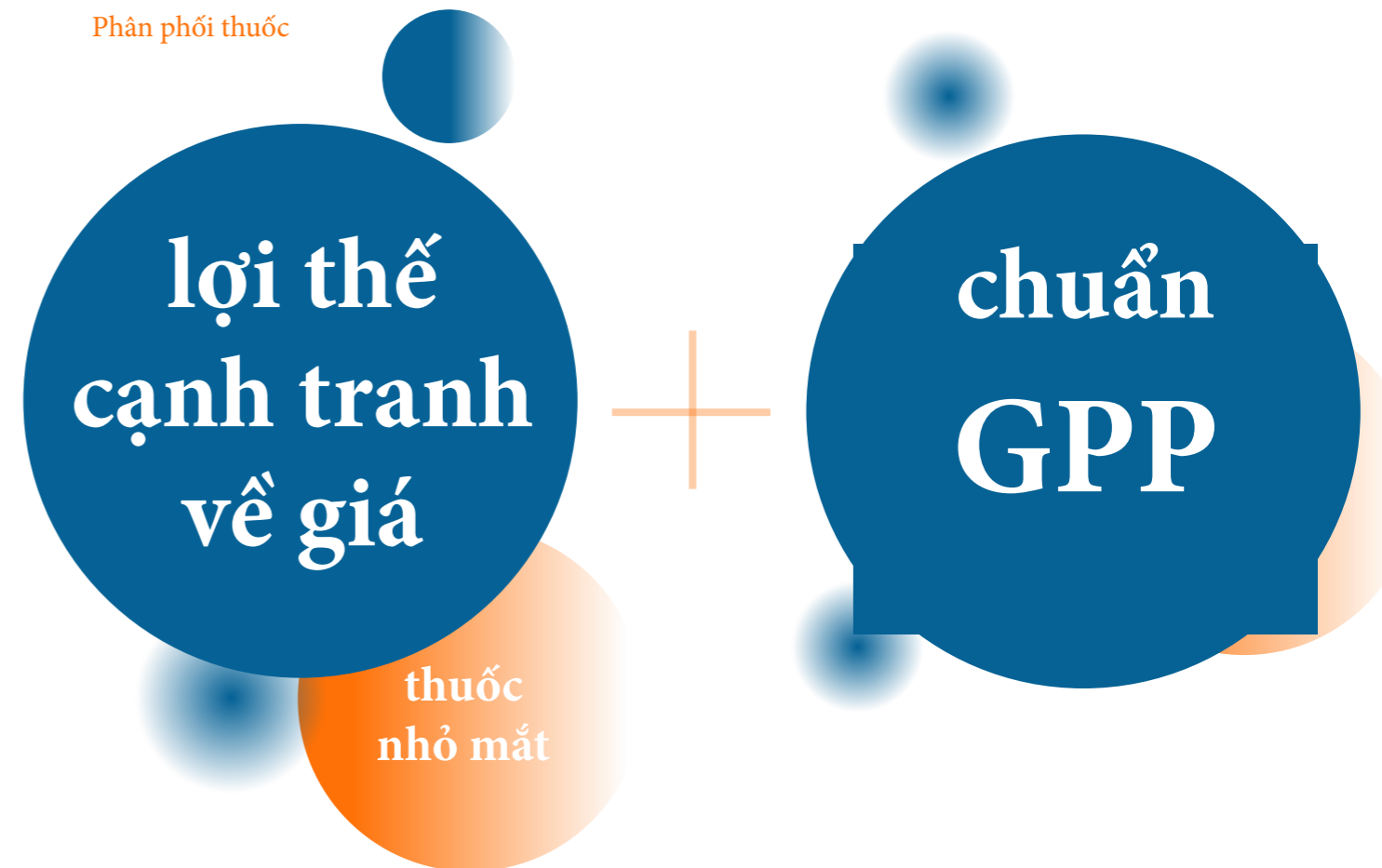
Với hơn 10 năm hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, CTCP Dược Phẩm Hải Phòng đã và đang sở hữu những ưu thế sau:

#### Sản xuất thuốc



- Công ty sở hữu 03 dây chuyền thuốc nhỏ mắt, mũi, thuốc viên và viên nang mềm đạt tiêu chuẩn GMP, phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP và hệ thống kho gần 1.000 m<sup>2</sup> đạt tiêu chuẩn GSP.
- Sản phẩm thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi của Công ty được sản xuất với sản lượng khá cao, khoảng 120.000 lọ/ngày.
- Dây chuyền sản xuất thuốc Đông Dược cũng đã thẩm định xong đạt tiêu chuẩn GMP và đi vào hoạt động từ quý IV/2016
- Năm 2016, Công ty đã hợp tác đầu tư liên doanh liên kết với Công ty B.Braun – công ty Dược phẩm hàng đầu tại Đức- về sản xuất và cung ứng độc quyền sản phẩm, góp phần tạo ra những bước tiến mới trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

#### Phân phối thuốc



- Các chi nhánh của Công ty đã được Sở Y tế cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn quây thuốc tốt (GPP).
- Hiện nay, Công ty phân phối thuốc khắp các tỉnh thuộc miền Bắc nhờ sản phẩm mà Công ty sản xuất có lợi thế cạnh tranh tốt về giá, trong đó sản phẩm chủ lực là thuốc nhỏ mắt (chiếm 80% doanh thu toàn công ty). Đây được coi là lợi thế lớn nhất của Công ty so với các doanh nghiệp trong ngành.



## b/ Các rủi ro trọng yếu

### b1/ Rủi ro đặc thù ngành

#### Rủi ro về môi trường tự nhiên, sự gia tăng của các loại bệnh mới

Môi trường tự nhiên liên tục thay đổi, sự biến đổi khí hậu ngày càng phức tạp ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe và tính mạng con người. Cuộc sống con người cũng bị đe dọa ngày càng nhiều hơn bởi các loại bệnh mới và nguy hiểm. Khi cuộc sống được cải thiện, nhu cầu cần được chăm sóc sức khỏe cũng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Do đó, đòi hỏi các Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Dược phẩm phải cải tiến và phát triển không ngừng các loại thuốc mới đảm bảo chất lượng để phục vụ cho việc chữa trị các loại bệnh cũng như cho nhu cầu chăm sóc sức khỏe. Ngoài ra, để sản xuất kinh doanh thì các Doanh nghiệp phải đảm bảo đủ các điều kiện như con người phải có trình độ chuyên môn về dược, đủ điều kiện về trang thiết bị y tế và phải được cơ quan thẩm quyền về y tế cấp giấy chứng nhận.



#### Rủi ro hàng giả, hàng nhái và thời hạn sử dụng thuốc

Vấn đề hàng giả, hàng nhái cũng là một trong những thực tế đáng lo ngại đối với các doanh nghiệp sản xuất và phân phối dược phẩm. Mặc dù Chính phủ đã áp dụng nhiều biện pháp bảo vệ nhãn hiệu hàng hoá sản xuất trong nước, thậm chí cũng đã ra quyết định ban hành Luật sở hữu trí tuệ, góp phần bảo vệ các doanh nghiệp dược trước sự xâm hại của hàng giả, hàng nhái cũng như lành mạnh hóa môi trường cạnh tranh của ngành nhưng vẫn không giải quyết được triệt để rủi ro này. Hàng giả, hàng nhái, hàng nhập lậu xuất hiện ngày càng nhiều, tinh vi và khó kiểm soát trên thị trường. Vì thế, Công ty luôn tự ý thức bảo vệ sản phẩm của mình thông qua việc nâng cao mẫu mã sản phẩm, chất lượng và quan tâm tới hình ảnh, nhãn hiệu của Doanh nghiệp mình.

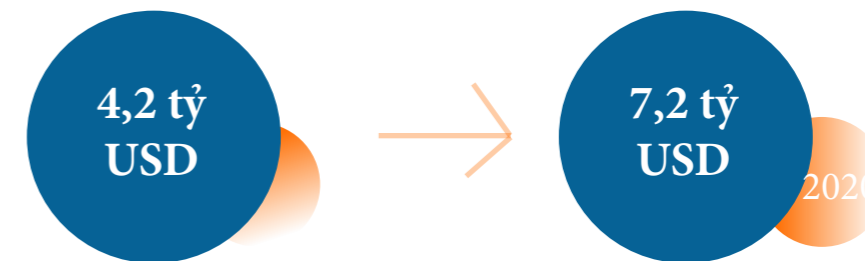


Hàng hóa trong lĩnh vực dược phẩm có thời hạn sử dụng nhất định nên luôn tiềm ẩn rủi ro không tiêu thụ được. Việc không tiêu thụ hết sản phẩm khi hết thời hạn sử dụng mang lại khả năng thua lỗ cho doanh nghiệp. Trước rủi ro này, Công ty luôn có những biện pháp phù hợp cũng như khả năng xây dựng kế hoạch hợp lý nhằm mục đích tối đa hoá lợi nhuận cho doanh nghiệp và hạn chế đáng kể những rủi ro này

#### Rủi ro về mức độ cạnh tranh trong ngành dược

Theo phân tích từ CTCP Chứng khoán FPT (FPTS), quy mô ngành dược Việt Nam dự kiến sẽ tăng lên đến 7,2 tỷ USD vào năm 2020 từ mức 4,2 tỷ USD năm ngoái, và tiếp tục giữ đà tăng trưởng trên 10%

trong 5-10 năm tới. Chiếm đến 60% tổng chi phí khám chữa bệnh của người bệnh, dược phẩm đóng vai trò quan trọng và cần thiết mà hầu như ai cũng phải mua và sử dụng.



Tuy nhiên, tiềm năng lớn của thị trường chính là lý do thu hút các công ty nước ngoài tham gia. Rõ nét nhất là tham vọng của Abbott, một thương hiệu sữa bột nước ngoài tại Việt Nam nay đã bước chân vào thị trường dược.

Trên thị trường chứng khoán, CFR (được Abbott mua lại vào năm 2014) vừa nâng tỉ lệ sở hữu tại Công ty Dược Do-



mescos (DMC) lên 51,4%, ngay sau khi công ty này chính thức nâng mức trần sở hữu nhà đầu tư ngoại lên 100%. Hay thương vụ mua bán và sát nhập (M&A) thứ hai trong lĩnh vực dược phẩm gây chú ý gần đây là sự tham gia của nhà đầu tư Nhật Taisho vào Dược Hậu Giang (DHG). Hiện nay, Taisho sở hữu 24,5% DHG đồng thời không giấu tham vọng tăng tỉ lệ sở hữu. Trong khi đó, DHG và cổ đông lớn nhất là SCIC (nắm giữ 43%) cũng khá cởi mở trong chuyện nới room (Theo FPTS).

Trong khi đó, trong thị trường Việt Nam thuốc ngoại dường như vẫn chiếm ưu thế lớn khi sản xuất trên thị trường Việt. Hiện nay, số lượng các công ty quốc tế đang áp đảo tại thị trường Việt Nam. Thống kê cho thấy Việt Nam có khoảng 180 công ty dược phẩm, nhưng theo danh sách của Cục

Quản lý Dược, có đến 718 pháp nhân dược quốc tế đang hoạt động tại Việt Nam, trong đó khoảng 25% thuộc lĩnh vực phân phối, còn lại là các cơ sở sản xuất (các loại thuốc, vắc-xin và nguyên liệu). Theo quy luật cung cầu thị trường, với các dòng thuốc có chung công dụng và hiệu quả điều trị thì thuốc nào có giá thành rẻ nhất sẽ được các khách hàng như đại lý, kênh bệnh viện,... lựa chọn sử dụng. Nên thực chất các công ty nội địa cũng đang cạnh tranh lẫn nhau, ngay cả khi chưa tính tới sự tham gia thị trường của các doanh nghiệp nước ngoài, tạo nên cuộc đua cạnh tranh về giá.

Trước sự cạnh tranh này, bên cạnh việc tối đa hoá lợi nhuận, Công ty luôn ý thức tới chất lượng cũng như giá thành các sản phẩm mà Công ty sản xuất. Như đã đề cập, so với các doanh nghiệp trong ngành, lợi



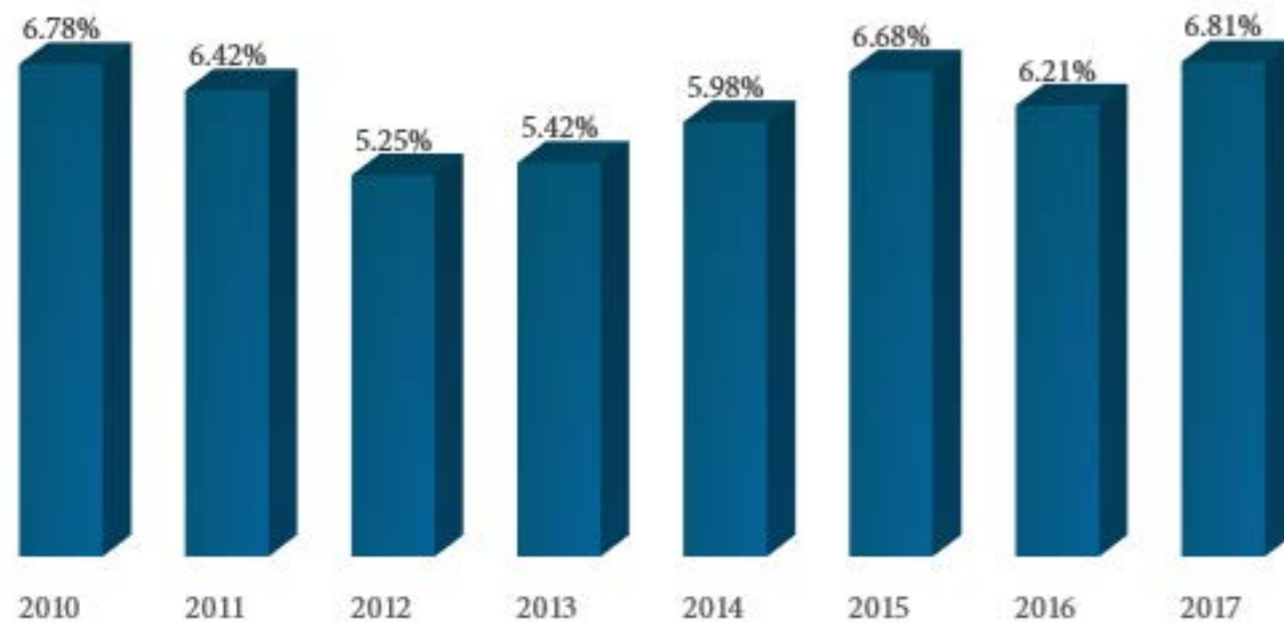
thế lớn nhất của Công ty là sản phẩm cạnh tranh tốt về giá, đồng thời sản lượng sản xuất khá cao, khoảng 120.000 lọ thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi/ngày, giúp Công ty duy trì mức giá ổn định và hợp lý trên thị trường.

## b2/ Một số rủi ro khác

### Rủi ro về tăng trưởng kinh tế

Ngành dược cũng là một (01) trong những ngành phụ thuộc vào sự phát triển kinh tế. Khi nền kinh tế tăng trưởng mạnh, đời sống nhân dân được nâng cao thì nhu cầu về dược phẩm, đặc biệt là thuốc bổ... cũng tăng theo, góp phần làm tăng lợi nhuận và doanh thu ngành dược. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái, đời sống và thu nhập của người dân giảm xuống thì nhu cầu về dược sẽ giảm, dẫn tới lợi nhuận và doanh thu ngành giảm. Tuy nhiên, mức giảm này sẽ thấp hơn mức giảm của các ngành khác trong nền kinh tế, bởi vì dược phẩm là một trong những mặt hàng thiết yếu đối với người dân.

Năm 2017 khép lại với nhiều thành quả đáng ghi nhận khi GDP của nước ta năm nay tăng trưởng 6,81% so với năm ngoái, vượt mục tiêu chính phủ đề ra là 6,7% (Theo số liệu từ GSO). Đây cũng được coi là một năm khá thành công đối với nền kinh tế Việt Nam khi con số này được coi là mức tăng trưởng cao nhất trong vòng bảy (07) năm trở lại đây. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân tăng 3,52% so với năm 2016, nhưng vẫn thấp hơn chỉ tiêu Quốc hội đề ra khoảng 4% cho năm 2017.



Theo đánh giá của nhiều chuyên gia, kinh tế Việt Nam năm 2018 được dự báo tiếp tục tăng trưởng ổn định, tạo điều kiện gia tăng xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế. Với bức tranh kinh tế vĩ mô khởi sắc và kết quả tăng trưởng cao trong năm 2017, dự báo cầu tiêu dùng trong nước năm 2018 sẽ tiếp tục tăng cao, nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân cũng gia tăng, hứa hẹn một (01) năm tăng trưởng mạnh cho ngành dược phẩm.



### Rủi ro về pháp luật – chính sách của Nhà nước

Công ty nói riêng và ngành dược nói chung chịu tác động mạnh bởi sự quản lý của Nhà nước.

• **Quản lý giá bán** (theo quy định tại **Nghị định 54/2017/ND-CP** quy định một số điều và biện pháp thi hành Luật dược)

- Các doanh nghiệp sản xuất thuốc phải thực hiện kê khai giá bán buôn dự kiến, giá bán lẻ dự kiến (trong trường hợp có nhu cầu kê khai giá bán lẻ) trước khi đưa lô thuốc đầu tiên lưu hành trên thị trường Việt Nam; phải thực hiện việc kê khai lại giá bán buôn, giá bán lẻ dự kiến khi có nhu cầu điều chỉnh tăng giá bán buôn, giá bán lẻ dự kiến so với giá bán buôn, giá bán lẻ dự kiến của thuốc do chính cơ sở đã kê khai, kê khai lại liên kê trước đó được công bố trên Cổng thông tin điện tử của Bộ Y tế;

- Cơ sở kinh doanh dược không được bán buôn, bán lẻ thuốc cao hơn mức giá kê khai, kê khai lại được công bố trên Cổng thông tin điện tử của Bộ Y tế do chính cơ sở sản xuất hoặc cơ sở đặt gia công, cơ sở nhập khẩu thuốc đó đã kê khai, kê khai lại.

• **Quản lý kinh doanh**

Theo Tổ chức Y tế Thế giới (WHO) – cơ quan đóng vai trò trung tâm trong việc hoà hợp tiêu chuẩn y tế nói chung và ngành dược nói riêng, đồng thời hỗ trợ các nước đang phát triển để xây dựng bộ hướng dẫn thực hành tốt của riêng mình - bộ tiêu chuẩn ‘GPs-WHO’. Bộ tiêu chuẩn này được tổng kết thành hệ thống hướng dẫn thực hành tốt và được áp dụng rộng rãi tại nhiều nước trên thế giới, trong đó có Việt Nam, cụ thể như sau:

‘GMP’ Thực hành tốt sản xuất thuốc  
 ‘GLP’ Thực hành tốt kiểm nghiệm thuốc  
 ‘GSP’ Thực hành tốt bảo quản thuốc  
 ‘GDP’ Thực hành tốt phân phối thuốc  
 ‘GPP’ Thực hành tốt nhà thuốc

Theo Bộ Y tế, từ 01/01/2008 tất cả các cơ sở bán buôn thuốc đã được cấp giấy phép kinh doanh phải đạt nguyên tắc GDP mới được phép kinh doanh. Từ ngày 01/07/2008, doanh nghiệp sản xuất không đạt tiêu chuẩn GMP theo khuyến cáo của WHO và kinh doanh dược có hệ thống kho bảo quản không đạt tiêu chuẩn GSP sẽ phải ngừng sản xuất kinh doanh

Rõ ràng, Việt Nam được đánh giá là nước có môi trường chính trị, xã hội, an ninh ổn định. Chính phủ đã và đang có những nỗ lực trong quá trình thể chế hoá hệ thống luật pháp, cải cách hành chính tạo điều kiện tốt cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong và ngoài nước nói chung và các doanh nghiệp trong ngành dược phẩm nói riêng. Tuy nhiên, việc **thường xuyên điều chỉnh các văn bản pháp luật** Việt Nam gây khó khăn cho các Doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh. Đặc biệt, các công ty đại chúng ngoài chịu sự **tác động** của một số quy định pháp luật cơ bản như **Luật Doanh nghiệp**, còn chịu sự chi phối của **Luật chứng khoán**, các **Thông tư** hướng dẫn công bố thông tin,...



Vì thế, Công ty nói riêng và các Doanh nghiệp nói chung phải luôn duy trì việc cập nhật các quy định pháp luật trên thị trường chứng khoán, quy định về Luật Dược, đồng thời tham khảo ý kiến từ các tổ chức tư vấn luật pháp khi thấy cần thiết.

## Định hướng phát triển sản xuất kinh doanh

### a/ Các mục tiêu chủ yếu

Mục tiêu quan trọng nhất trong năm 2018 là phải đạt được các chỉ tiêu kế hoạch mà ĐHCĐ thường niên 2018 thông qua. Để thực hiện mục tiêu này, Ban lãnh đạo công ty đưa ra các giải pháp thực hiện kế hoạch, tập trung vào một số nội dung sau:

- Đào tạo, đào tạo lại và phát triển nguồn lực;
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường;
- Triển khai công tác đầu tư phát triển và nghiên cứu khoa học công nghệ, phát triển sản phẩm mới.

### b/ Chiến lược phát triển trung và dài hạn

#### Phát triển nguồn nhân lực

- Trẻ hoá đội ngũ cán bộ lãnh đạo có trình độ chuyên môn cao, năng lực quản lý tốt, có tài có đức và yêu nghề.
- Tuyển dụng, đào tạo và tái đào tạo đội ngũ công nhân lành nghề, nắm vững và thực hành tốt về các tiêu chuẩn GMP-GLP-GSP và tiêu chuẩn hệ thống chất lượng ISO 9000.
- Có chính sách lương, thưởng hợp lý góp phần thu hút và giữ nhân tài, kích thích sáng tạo ý tưởng mới trong mọi lĩnh vực hoạt động, gia tăng năng suất lao động, đẩy mạnh hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm chi phí v.v..., nhằm gia tăng thị phần và lợi nhuận.

#### Hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu

- Tiếp tục duy trì công tác xây dựng và phát triển thương hiệu HAIPHARCO thông qua các hoạt động tham gia hội chợ triển lãm, các phòng y tế quận huyện; các chương trình nhân đạo và công tác xã hội, từ thiện, ...
- Tiếp tục phát triển đội ngũ trình dược viên và đào tạo nhằm tăng năng lực chuyên môn cũng như trình độ nghiệp vụ liên quan đến khách hàng.
- Tiếp tục củng cố các phân khúc thị trường trọng điểm, tập trung phát triển hệ thống phân phối ở miền Bắc.
- Quan tâm nhiều đến trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội.

#### Hoạt động sản xuất, kinh doanh và đầu tư

- Tiếp tục phát triển các dòng thuốc kháng sinh, thuốc đặc trị và thực phẩm chức năng
- Phát triển vườn ươm và vườn nguyên liệu để đảm bảo nguồn cung cấp và chất lượng nguyên liệu đầu vào.
- Không ngừng cải tiến chất lượng nhằm thoả mãn cao nhất cho khách hàng mục tiêu.
- Đầu tư nâng cao cơ sở vật chất kho tàng nhà xưởng và hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GLP – GSP – GPP của WHO.

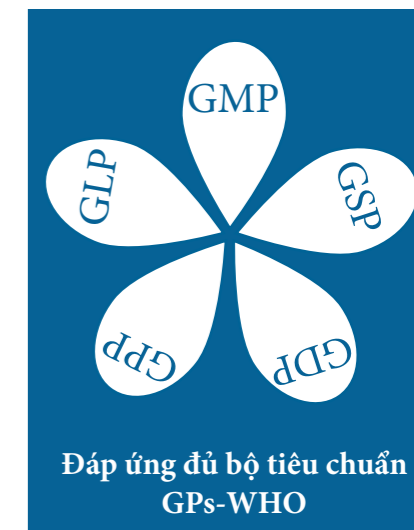
## Tình hình hoạt động kinh doanh

Với sự nỗ lực hết sức mình của Ban lãnh đạo Công ty trong việc đề ra những chính sách đúng đắn, cùng sự thực hiện đồng bộ và có hiệu quả các công tác đầu tư, sản xuất, quản lý, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm đạt được những kết quả sau:

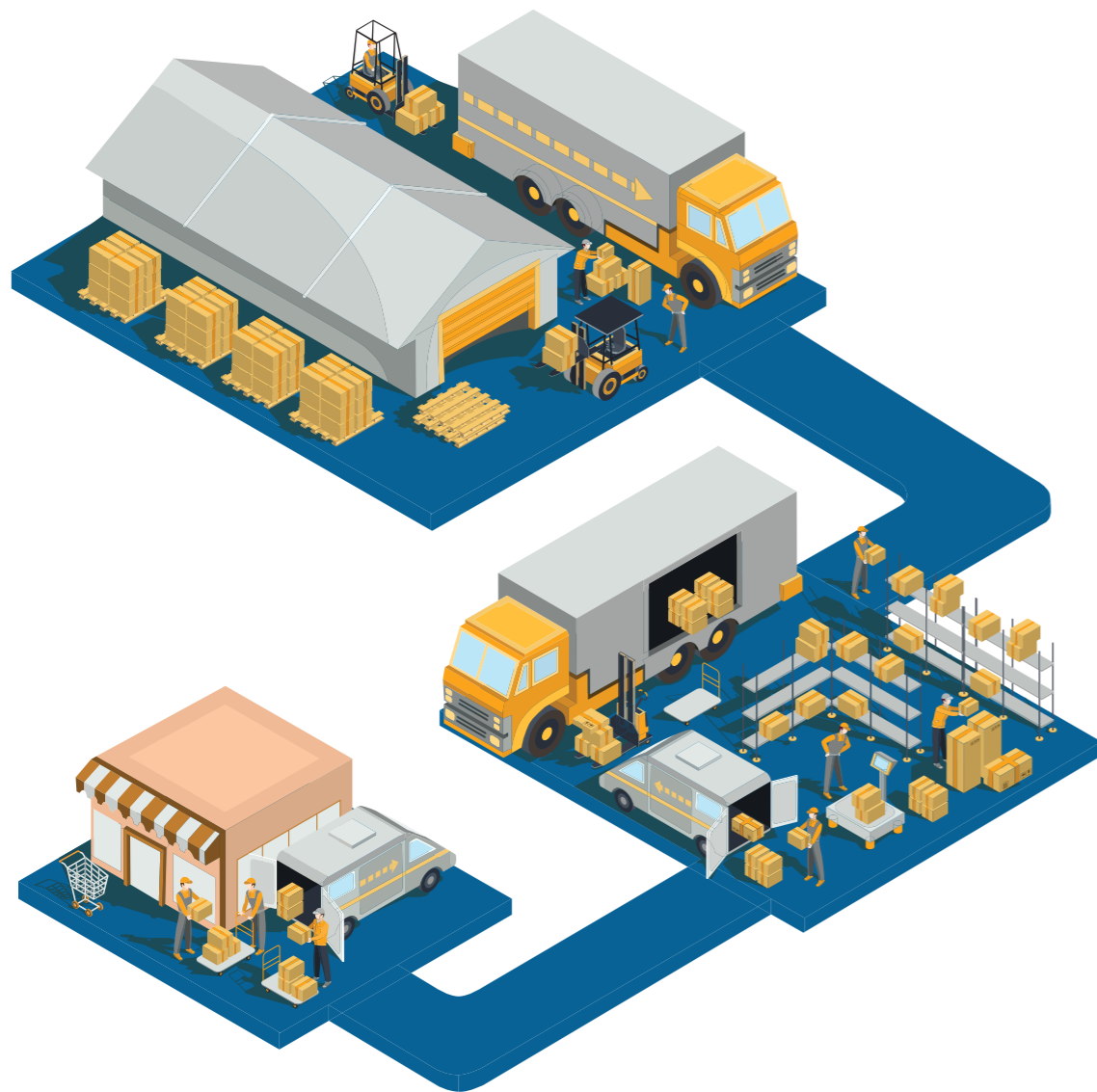
Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng chính thức hoạt động từ năm 2006 trên cơ sở cổ phần hoá một bộ phận của Công ty Dược Hải Phòng. Thời điểm thành lập, Công ty có khoản nợ quá hạn gần ba (03) triệu USD, cơ sở vật chất xuống cấp, lạc hậu, hoạt động cầm chừng. Đến nay, các cổ đông đều phần khởi tin tưởng vào sự ổn định và phát triển của Công ty khi Công ty đã xây dựng xong nhà máy sản xuất thuốc và phân phối thuốc khắp các tỉnh phía Bắc.

### Sản xuất thuốc

Để bảo đảm chất lượng sản phẩm đầu ra, mỗi giai đoạn trong quá trình nghiên cứu, sản xuất, bảo quản, phân phối, cung cấp đến khi hướng dẫn sử dụng thuốc đều phải được quy chuẩn hóa một cách phù hợp. Chỉ trong vòng bốn (04) năm trở lại đây, Công ty cùng các Chi nhánh đã đầu tư, nâng cấp xong để đáp ứng đầy đủ Bộ tiêu chuẩn GPs-WHO gồm GMP-GLP-GSP-GDP-GPP, với mức đầu tư gần 3 tỷ đồng, góp phần đảm bảo đúng tiến độ do Bộ Y tế đề ra, đồng thời đóng vai trò quan trọng trong quá trình thúc đẩy kết quả hoạt động kinh doanh.



## Phân phối thuốc Công ty sản xuất



Nhìn chung trong những năm qua doanh thu đạt được từ công tác phân phối thuốc của Công ty khá khả quan, do Công ty trực tiếp phân phối sản phẩm công ty sản xuất nên tạo đủ công ăn việc làm cho hơn 200 công nhân trực tiếp sản xuất, phù hợp với kế hoạch của Nhà máy đặt ra.

đủ công ăn  
việc làm

200  
công  
nhân sx

Sản lượng chủ lực của Công ty là sản phẩm thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi với sản lượng 200.000 lọ/ngày, lớn hơn đáng kể so với nhiều nhà máy khác trong cùng ngành.

Bộ phận bán hàng sản xuất luôn kết hợp với phòng Kinh doanh của Công ty để đưa hàng do Công ty sản xuất vào hệ thống phân phối tại Hải Phòng và chi nhánh tại Hà Nội.

## Hệ thống kinh doanh thuốc



Đến năm 2017, Công ty cùng các chi nhánh đã tiếp tục đầu tư, nâng cấp để đạt tiêu chuẩn GPs nhằm đảm bảo đúng tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối GDP và 270 quầy bán lẻ đạt tiêu chuẩn thực hiện thực hành tốt quầy thuốc GPP.

## Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% thay đổi
Tài sản ngắn hạn	176.096.052.876	168.319.125.158	95,58
Tiền và các khoản tương đương tiền	14.998.165.662	13.158.797.956	87,73
Đầu tư tài chính ngắn hạn	83.580.905.407	89.970.043.600	107,64
Các khoản phải thu ngắn hạn	44.246.806.444	40.809.493.596	92,23
Hàng tồn kho	31.057.958.074	22.613.782.934	72,81
Tài sản ngắn hạn khác	2.212.217.289	1.767.007.072	79,87
Tài sản dài hạn	20.377.328.961	25.100.186.268	123,18
Tài sản cố định	15.024.007.890	24.496.979.490	163,05
Tài sản dở dang dài hạn	4.590.804.835	-	-
Đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
Tài sản dài hạn khác	762.516.236	603.206.778	79,11
<b>Tổng tài sản</b>	<b>196.473.381.837</b>	<b>193.419.311.426</b>	<b>98,45</b>
<b>Nợ phải trả</b>	<b>89.765.611.883</b>	<b>76.561.315.727</b>	<b>85,29</b>
Nợ ngắn hạn	83.310.191.490	70.515.195.334	84,64
Nợ dài hạn	6.455.420.393	6.046.120.393	93,66
Vốn chủ sở hữu	106.707.769.953	116.857.995.700	109,51

## Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% thay đổi
<b>CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN</b>			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,11	2,39	112,93
Hệ số thanh toán nhanh	1,74	2,07	118,69
<b>CHỈ TIÊU VỀ CƠ CẤU VỐN</b>			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,46	0,40	86,64
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,84	0,66	77,88
<b>CHỈ TIÊU VỀ NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG</b>			
Vòng quay hàng tồn kho	3,04	7,23	238,07
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,21	1,2	99,53
<b>CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI</b>			
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	5,45	5,66	103,78
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	12,12	11,25	92,86
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	6,58	6,80	103,3
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần (%)	6,63	7,06	106,60

### Về khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm nay tăng từ 2,11 lên 2,39 và thanh toán nhanh tăng từ 1,74 lên 2,07 là do tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn nhanh hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn, bên cạnh đó chỉ tiêu hàng tồn kho giảm mạnh chứng tỏ công ty ngày càng chú ý đến công tác quản lý nợ

### Về cơ cấu vốn

Chỉ số năm nay giảm so với năm ngoái. Hệ số nợ/tổng tài sản và Hệ số nợ/ vốn chủ sở hữu trong năm 2017 của Công ty tương ứng mức 0,4 và 0,66. Rõ ràng tài sản và vốn chủ sở hữu tăng nhanh hơn so với nợ phải trả.hạn.

### Về năng lực hoạt động

Các hệ số về năng lực hoạt động đều có thay đổi theo chiều hướng tích cực hơn so với với năm trước khi chỉ số vòng quay hàng tồn kho năm 2017 bằng 238,07% so với cùng kỳ năm 2016 và Hệ số doanh thu thuần/tổng tài sản không ghi nhận nhiều sự thay đổi,

### Về khả năng sinh lời

Có thể nhận thấy, các chỉ số về khả năng sinh lời trong năm 2017 đều tăng so với cùng kỳ năm trước, nguyên nhân chính do trong năm công ty đã thực hiện công tác quản lý chi phí khá tốt, chi phí được sử dụng hợp lý và tiết kiệm làm cho tất cả chỉ tiêu chi phí đều có xu hướng giảm, từ đó dẫn tới tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần, vốn chủ sở hữu và tài sản.

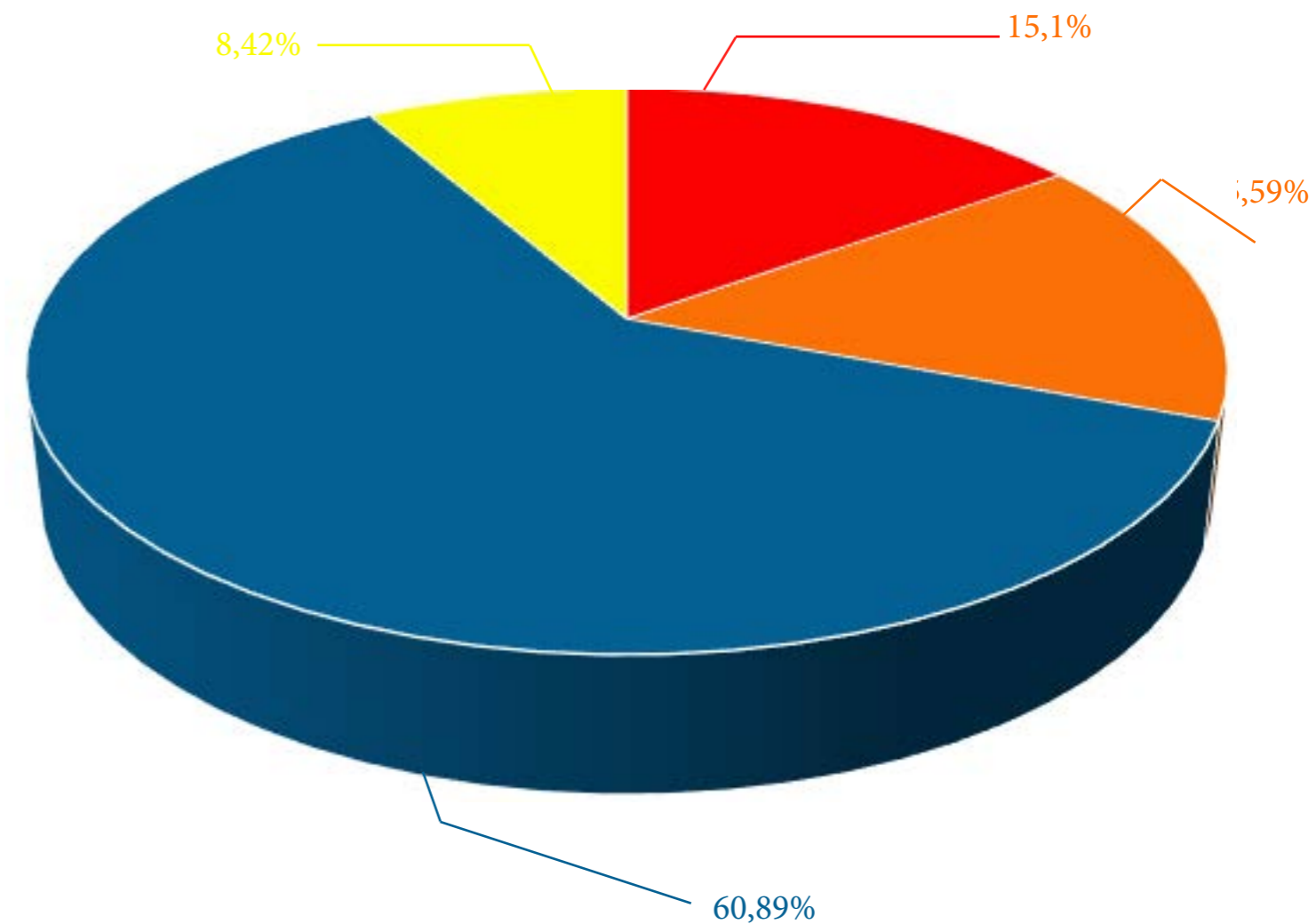
## Chính sách, số lượng cán bộ công nhân viên

Loại lao động	Số lao động đầu kỳ (01/01/2017)	Số lao động cuối kỳ (31/12/2017)
<b>Phân theo giới tính</b>		
• Nam	79	71
• Nữ	357	333
<b>Phân theo trình độ chuyên môn kỹ thuật</b>		
• Đại học trở lên	68	61
• Cao đẳng	67	63
• Trung cấp	267	246
• Sơ cấp nghề	34	34
<b>Phân theo loại hợp đồng lao động</b>		
• Không xác định thời hạn lao động	354	363
• Xác định thời hạn	82	41
• Theo mùa vụ hoặc theo công việc nhất định dưới 12 tháng	0	0

Công ty đã thực hiện các chính sách đối với người lao động theo Luật Lao động, Luật bảo hiểm xã hội như: Ký hợp đồng lao động, thời gian làm việc và nghỉ ngơi, nghỉ Lễ, phép, việc riêng; trả lương làm thêm giờ, phụ cấp ca đêm; các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế; kỷ luật lao động, chính sách đối với lao động nữ; an toàn – bảo hiểm lao động. Tương xứng vào đó, mức lương bình quân và thu nhập bình quân có sự tăng trưởng đáng kể qua các năm nhằm đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên và người lao động.

### Công tác chăm lo cho đời sống nhân viên của Công ty

Công ty đã thăm hỏi, hỗ trợ kịp thời các trường hợp ốm đau, hữu sự góp phần động viên tinh thần cho người lao động, thể hiện sự quan tâm của Lãnh đạo Công ty đến đời sống nhân viên.



### CƠ CẤU LAO ĐỘNG PHÂN THEO TRÌNH ĐỘ KỸ

THUẬT NĂM 2017

## Danh sách Ban giám đốc

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Không

**Ông Trần Văn Huyền**

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Hưng Yên

Số cổ phần nắm giữ: 1,731,715  
CP tương ứng với tỷ lệ 57.72%

Dược sỹ đại học

**Ông Nguyễn Văn Vê**

Phó Giám đốc

Hưng Yên

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ: 80,729  
CP tương ứng với tỷ lệ 2.69%

Cử nhân kinh tế

**Ông Trần Đức Hạnh**

Phó Giám đốc

Hưng Yên

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ: 15,000  
CP tương ứng với tỷ lệ 0.5%

Kỹ sư

## Báo cáo và đánh giá của Ban giám đốc

### Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2016	Thực hiện năm 2017	% so với năm 2016
Tổng doanh thu.	Tr. đồng	237.168	242.610	97,7
Trong đó:				
- Doanh thu sản xuất	-	67.731	64.141	104
- Khối Kinh doanh nội địa		169.437	178.469	94
Nợ ngân sách	Tr.đồng	6.97	4.48	155
Lợi nhuận sau thuế và chi cổ tức	Tr.đồng	10.147	9.928	102
Thu nộp BHXH, BHYT, BHTN	Tr.đồng	6.694	6.546	102
Thu nhập bình quân	Ng.đồng	4.5	4.5	100
Đầu tư mua sắm trang thiết bị	Tr.đồng	13.188	9.014	146
Trả cổ tức	% năm	100	100	100

#### Đánh giá chung

- Năm 2017 là năm rất khó khăn đối với doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nói chung: Lãi suất ngân hàng, chi phí đầu vào đều ở mức cao, cạnh tranh gay gắt. Thực tế nhiều doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, suy thoái, phá sản. Nhiều DN giữ không lỗ và đủ việc làm cho người lao động cũng là rất thành công.

- Đối với Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng cũng gặp phải nhiều khó khăn kể trên và nhiều vấn đề vắn đề khác như: Trong lĩnh vực kinh doanh dược phẩm do chính sách thay đổi liên tục của Bộ Y tế về lĩnh vực kinh doanh đầu thầu thuốc, đăng ký sản phẩm thuốc và quy định của quây thuốc phải đạt nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP tạo rất nhiều khó khăn cho Công ty, thực tế Công ty đã nỗ lực cố gắng để SXKD có đủ việc làm cho người lao động với thu nhập ổn định, làm tròn trách nhiệm với Nhà nước, với cổ đông và với người lao động cùng các khoản nộp Ngân sách đầy đủ.

Năm 2017, các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được của năm 2017 cho thấy;

- Các chỉ tiêu tổng doanh thu và kinh doanh nội địa chỉ bằng 97,7% so với cùng kỳ năm 2016. Riêng doanh thu sản xuất bằng 104% của năm 2016. Xong các chỉ tiêu khác rất quan trọng như lợi nhuận sau thuế và trả cổ tức đạt 102% và 100% so với năm 2016; thu nộp BHXH, BHYT, BHTN đã nộp đủ và vượt 102% so với năm 2016.

Để có được kết quả đó là nhờ sự cố gắng, nỗ lực của các đơn vị, bộ phận của từng khu vực kinh doanh của Công ty đã đạt được:

**- Thứ nhất:** Khối Kinh doanh

1. Đến năm 2017, Công ty cùng các chi nhánh đã tiếp tục đầu tư, nâng cấp để đạt tiêu chuẩn GPs nhằm đảm bảo đúng tiến độ do Bộ Y tế và chỉ đạo của Sở Y tế. Đến nay hầu hết các cơ sở kinh doanh của Công ty như: khu 71 Điện Biên Phủ, CN Hiệu thuốc Hải Phòng, CN Hiệu thuốc Thủy Nguyên, CN Hiệu thuốc An Lão, CN Hiệu thuốc Vĩnh Bảo, CN Hiệu thuốc Kiến An, CN Hiệu thuốc Kiến Dương và Chi nhánh Công ty tại Hà Nội,... đều đạt tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối thuốc GDP và 270 quầy bán lẻ đạt tiêu chuẩn thực hành tốt Quầy thuốc GPP.

2. Bộ phận bán hàng sản xuất Công ty: Hàng sản xuất của Công ty còn đơn giản, chủ yếu là các mặt hàng truyền thống, số lượng mặt hàng còn ít do Công ty xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO muộn và thiếu cán bộ kỹ thuật xây dựng hồ sơ đăng ký thuốc, còn nhiều mặt hàng đăng ký mới chưa được thẩm định xong để cấp số mới. Tuy nhiên sản lượng sản xuất của Công ty cho một số mặt hàng là rất lớn đó là thuốc nhỏ mắt NaClO, viên cảm cúm Sedalo, đây cũng là 2 mặt hàng chủ lực sản xuất của Công ty và hàng sản xuất đến đâu hầu như bán hết đến đó, không có để tồn kho.

Bộ phận bán hàng sản xuất đã triển khai 2 mảng thị trường: Trong thành phố và ngoài thành phố.

**\*Trong thành phố:**

- Đưa hàng do Công ty sản xuất vào các Hiệu thuốc và trực tiếp xuống quầy bán lẻ.
- Kết hợp với phòng Kinh doanh để đưa hàng do Công ty sản xuất vào hệ thống điều trị tại Hải Phòng.
- Bán buôn cho các Công ty trong thành phố.

**\*Ngoài thành phố:**

-Tổ chức tới các cơ sở Đại lý bán buôn, Chi nhánh tại Hà Nội và các tỉnh khác ở miền Bắc như:

STT	Thị trường	Doanh thu năm 2017 (tỷ)
1	Thành phố Hà Nội	43,836
2	Thành phố Hải Phòng	5,123
3	Tỉnh Thái Bình và Nam Định	1,985
4	Tỉnh Ninh Bình	1,096
5	Tỉnh Thanh Hoá	2,663
6	Tỉnh Nghệ An	665
7	Tỉnh Bắc Giang, Bắc Ninh	972
8	Tỉnh Quảng Bình, Đà Nẵng	1,396
9	Thành phố HCM	2,486
10	Dịch chạy thận cho B.Braun	7,509
<b>Tổng cộng</b>		<b>67,731</b>

Năm 2017 bộ phận bán hàng sản xuất đã cố gắng tiếp thị và bán được 67,731 tỷ đồng bằng 114% so với năm 2016, với doanh thu này Công ty đã tạo đủ công ăn việc làm cho gần 200 CBCNV trực tiếp khối SXCN, bù đắp được chi phí và có tích lũy về kinh tế.

4. Chi nhánh Công ty tại Hà Nội: Ngày càng mở rộng địa bàn kinh doanh là nơi chủ lực bán hàng sản xuất của Công ty. Năm 2017, doanh số Chi nhánh đạt 43,836 tỷ đồng hàng do Công ty sản xuất so với năm 2016 thì doanh thu tăng đạt 107%, Chi nhánh đã đảm bảo được lương, chi phí hoạt động của Chi nhánh và có hiệu quả, công tác thu hồi công nợ đúng quy định của Công ty.

5. Trong nhiều năm qua doanh số cung ứng cho các cơ sở điều trị luôn chiếm tỷ trọng rất cao trong doanh thu của năm và mang lại hiệu quả kinh tế cơ bản của Công ty và công tác tổ chức cho bộ phận này cũng rất lớn. Nay do Bộ Y tế thay đổi bởi hàng loạt văn bản điều chỉnh trong công tác đấu thầu mang tính quốc gia có lợi cho doanh nghiệp lớn tập trung ở thành phố Hồ Chí Minh, Hà nội và rất khó cho doanh nghiệp địa phương để cạnh tranh, nên công tác đấu thầu cung ứng cho các bệnh viện ngày càng khó khăn, thể hiện doanh số giảm rất nhiều qua các năm, do đó không còn mang lại hiệu quả kinh tế cao như trước đây và Công ty cũng phải thay đổi dần mô hình tổ chức của bộ phận này cho phù hợp thực tế .

Năm 2017 Công ty cũng đã cố gắng cạnh tranh tham dự thầu cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị và giành được thị phần tuy không bằng năm 2016 xong cũng đủ để bù đắp chi phí một phần lớn cho bộ máy gián tiếp tuy nhiên kết quả hoạch toán riêng vẫn phải bù lỗ.

Trong năm 2017 công ty cũng đã tham gia đấu thầu cung ứng thuốc cho các bệnh viện công lập tại Hải phòng và đã trúng được hơn 135 tỷ cho 02 năm (từ tháng 07/2017 đến tháng 07/2019).

Để có được thị phần cung ứng cho các bệnh viện đã khó khăn xong công tác thu hồi công nợ của các bệnh viện cũng rất khó. Tổng dư nợ của bệnh viện luôn ở mức rất cao, trung bình 20 tỷ đồng trên doanh số. Có bệnh viện nợ đến 3-5 tháng... nên gây khó khăn và hiệu quả của Công ty. Tuy nhiên Công ty vẫn cung ứng đầy đủ kịp thời cho công tác điều trị của các bệnh viện.

**- Thứ hai:** Khối Hiệu thuốc

Như trên đã nói, năm 2017 là năm rất khó khăn đối với các cơ sở kinh doanh và khối hiệu thuốc của Công ty cũng không nằm ngoài khó khăn chung ấy, đặc biệt cạnh tranh với các hệ thống bán lẻ của tư nhân ngày càng nhiều. Tuy nhiên với sự nỗ lực của các CN Hiệu thuốc, doanh thu khối Hiệu thuốc năm 2017 tương đương năm 2016, có chi nhánh Hiệu thuốc còn cao hơn, cụ thể như sau:

STT	Thị trường	Năm 2017	Tỷ lệ so với năm 2016 (%)
1	HT Hải Phòng	86,235	116%
2	HT An Lão	8,963	103%
3	HT Thủy Nguyên	12,138	85%
4	HT Kiến Dương	5,731	84%
5	HT Kiến An	4,712	89%
6	HT Vĩnh Bảo	690	76%



Trong năm 2017 hầu hết các quầy thuốc trên địa bàn các quận đều được đầu tư, nâng cấp để đạt tiêu chuẩn GPP, đến thời điểm này được Sở Y tế cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn Quầy thuốc tốt cho 270 quầy.

Các Hiệu thuốc tập trung khai thác nguồn hàng từ Công ty nhiều hơn, lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất và đã hoàn thành đầy đủ các chỉ tiêu kinh tế cơ bản như: Nộp thuế, BHXH, BHYT, Bảo hiểm thất nghiệp, thu nhập ổn định và tăng so với năm 2016. Tuy nhiên chỉ tiêu hiệu quả cuối cùng của nhiều Chi nhánh còn bị lỗ. Công tác chuyên môn của các quầy bán lẻ và của Hiệu thuốc luôn được Công ty quan tâm. Các MDV thường xuyên được tập huấn các lớp do Sở Y tế và Công ty tổ chức, đi sâu vào các tiêu chuẩn GPs.

Trong năm qua các Chi nhánh Hiệu thuốc cũng đã đánh giá và góp ý các hàng sản xuất của Công ty mặt được (đã có thị trường, người tiêu dùng tin dùng,...) và chưa được để Công ty nâng cấp đổi mới hơn mẫu mã, bao bì, chất lượng, cách thức phân phối.... để sản phẩm sản xuất của Công ty có sức cạnh tranh hơn.

#### \*Thứ 3: Sản xuất công nghiệp

- Hiện nay Công ty đã đầu tư xong và có nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-WHO cho các dây chuyền: Thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi, viên nén Non-olactam, viên nang mềm và dây truyền sản xuất đông dược và thuốc dùng ngoài đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, đồng thời trong năm 2017 công ty đã đưa vào hoạt động dây truyền sản xuất dịch chày thận liên doanh liên kết với công ty B.BRAUN và đang có kế hoạch lộ trình để tăng sản lượng.

-Do Nhà máy của Công ty hoàn thiện GMP đi vào hoạt động chậm so với các Công ty các tỉnh (do cơ phần hóa, cơ sở sản xuất Kiến An nằm trong quy hoạch) nên chịu áp lực rất lớn của cạnh tranh và lựa chọn dòng sản phẩm.

Do yếu tố lịch sử để lại cơ sở sản xuất lạc hậu thiếu một nền tảng kỹ thuật, hiện tại lại thiếu trầm trọng được sĩ đại học nhất là cho khâu xây dựng hồ sơ đăng ký thuốc nên việc phát triển mặt hàng mới là rất khó khăn. Hiện nay Công ty vẫn đang triển khai sản xuất khoảng 30 mặt hàng cũ và có một số sản phẩm mới đang xin đăng ký ở Bộ Y tế, Công ty đang bổ sung tài liệu để được cấp số đăng ký.

Nhìn chung trong những năm qua doanh thu sản xuất của Công ty khoảng gần 70 tỷ đồng/năm, do Công ty trực tiếp phân phối (không kể doanh thu gia công) nên tạo đủ công ăn việc làm cho gần 200 công nhân trực tiếp sản xuất và khấu hao theo kế hoạch cho Nhà máy. Sản lượng lớn của Công ty hiện nay là các thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và viên nén Sedalo, là hai mặt hàng chủ lực mang lại công ăn việc làm cho CBCNV và hiệu quả kinh tế cho Công ty.

-Về đầu tư con người: Công ty đã trả lương cao cho các cán bộ chủ chốt và các lao động có trình độ nhằm thu

hút lao động có kỹ thuật.

-Từng bước đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật, học tập quy trình công nghệ mới, tập huấn các SOP, nâng cao tác phong công nghiệp cho công nhân sản xuất.

-Nghiên cứu thay đổi đối với sản phẩm truyền thống của Công ty như: mẫu mã, bao bì, chất lượng thuốc, giảm giá thành để tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm Công ty trên thị trường.

Trong những năm qua Công ty đã từng bước tạo nền móng kỹ thuật và cho đến nay đã xây dựng hình thành nền tảng kỹ thuật cho nhà máy và từng bước kiện toàn và phát triển .

#### \*Thứ 4: Các công tác khác

+Về công tác chính sách xã hội: Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp kịp thời, không nợ đọng, năm 2017 thu nộp 6,694 tỷ bằng 102% so với năm 2016, giải quyết tốt chế độ chính sách cho người lao động: Nghỉ hưu 05 trường hợp, chấm dứt HĐLĐ 09 trường hợp, chuyển công tác 02 trường hợp, thanh toán chế độ ốm đau, thai sản thực hiện đúng chính sách.

+Công ty đã động viên CBCNV tích cực ủng hộ các quỹ từ thiện do các cấp các ngành phát động, tặng quà cho các cháu con CNVC-LĐ và học sinh giỏi năm học 2016-2017, tặng quà cho thương binh, con liệt sĩ nhân ngày Lễ, Tết, tặng quà nữ CNVC và trợ cấp khó khăn đột xuất cho CBCNV bị rủi ro, bệnh nặng.

+Năm 2017 Đảng ủy Công ty được công nhận Trong sạch vững mạnh, Công đoàn Công ty được Liên đoàn lao động thành phố tặng Bằng khen CĐ cơ sở Vững mạnh xuất sắc.

Với các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được cùng với làm tốt công tác đoàn thể, xã hội, mặc dù tổng doanh thu chỉ bằng 97,7% năm 2016, song chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế vượt so với năm 2016 là 102% và các chỉ tiêu khác; thu nhập, trả cổ tức, nộp BHXH, BHYT đều bằng hoặc vượt so năm 2016. Do đó với mặt bằng xã hội có nhiều doanh nghiệp rất khó khăn thì có thể nói năm 2017 là một năm thành công của Công ty và Công ty cũng đã làm tốt nhiệm vụ chính trị mà UBND, Sở Y tế HP giao cho Công ty, góp phần vào hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khỏe cho nhân dân thành phố trong năm 2017 của Sở Y tế. Có được kết quả trên, đó là nỗ lực rất lớn của tập thể lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty và sự giúp đỡ của các ban ngành, của Sở Y tế HP và các đơn vị khám chữa bệnh trong thành phố. Để biểu dương sự nỗ lực và giúp đỡ đó đề nghị các Cổ Đông nhiệt liệt hoan nghênh.

Trên cơ sở thành quả đạt được trong năm 2017, Công ty đề ra 1 số chỉ tiêu kinh tế và phương hướng hoạt động chính của Công ty trong năm 2018.



# Nhiệm vụ kế hoạch năm 2018 và những giải pháp thực hiện mục tiêu

## a/ Nhiệm vụ kế hoạch năm 2018

Mô hình kinh doanh nội địa của Công ty trong những năm qua gồm các bộ phận: bộ phận kinh doanh bán buôn, bộ phận kinh doanh bán cho bệnh viện (đấu thầu), bộ phận kinh doanh bán lẻ (gồm các chi nhánh Hiệu thuốc), bộ phận bán hàng sản xuất (gồm cả Chi nhánh Hà Nội) nay đã không còn phù hợp thể hiện doanh thu qua các năm của các bộ phận: bộ phận bán buôn, bộ phận bán cho các bệnh viện (đấu thầu) đã giảm nhiều qua các năm trong nhiệm kỳ 2011-2016. Bộ phận bán lẻ rất khó khăn do phải cạnh tranh và phải chuyển quỹ thuốc GPP thành nhà thuốc GPP (đối với 3 quận) làm chi phí quản lý các quầy bán lẻ tăng cao. Đứng trước thực trạng đó nên trong năm 2018 Công ty buộc phải tiếp tục cơ cấu tổ chức lại mô hình kinh doanh cho phù hợp thực tế là sát nhập cả 3 bộ phận kinh doanh: Bán buôn, bán lẻ, bán bệnh viện (đấu thầu) thành một, vừa để giảm bớt CBCNV thừa không còn phù hợp, cơ cấu tổ chức lại để đủ năng động cạnh tranh cũng như để sử dụng mặt bằng cho phù hợp và hiệu quả để giảm chi phí quản lý và tăng thu nhập cho CBCNV. Trong năm tới cũng xác định mảng tăng trưởng phải là sản xuất, nghĩa là phải đẩy mạnh phát triển sản xuất; đa dạng hoá sản xuất như sản xuất sản xuất gia công, tăng số lượng mặt hàng cho sản xuất đặc biệt cho dây truyền thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi. Tăng sản lượng bằng hình thức tăng ca cho phân xưởng HD dịch chạy thận, Mở thêm kinh doanh nhiều ngành nghề, mặt hàng ngoài thuốc.

## b/ Các chỉ tiêu kinh tế xã hội

1. Tổng doanh thu năm 2018 là 270 tỷ  
Trong đó: -Kinh doanh nội địa: 190 tỷ  
-Sản xuất công nghiệp: 80 tỷ
2. Các khoản nộp ngân sách: như năm 2017
3. Lợi nhuận sau thuế bằng 120% năm 2017
4. Thu nhập bình quân: 5.000.000 đồng/người/tháng.
5. Trả cổ tức 12%/năm
6. Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp đầy đủ, kịp thời.



## c/ Một số giải pháp thực hiện mục tiêu

Bước sang năm 2018 Công ty có những thuận lợi, khó khăn như sau:

### 1. Thuận lợi

- Hoạt động dưới hình thức Công ty CP trong những năm qua đều có hiệu quả, có nền tài chính trong sạch nên Công ty có thể huy động vốn từ các nguồn để phát triển SXKD.
- Có hệ thống kinh doanh đã đạt được các tiêu chuẩn GPs, 270 quầy thuốc đạt tiêu chuẩn GPP và tổng số gần 400 quầy hoạt động ổn định.

- Đã đầu tư nâng cấp và sửa chữa toàn bộ hệ thống kho tại khu vực 71 điện biên Phủ để đạt tiêu chuẩn GSP.
- Nhà máy có 3 dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc” (GMP), hệ thống kho đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt bảo quản thuốc” (GSP), phòng Kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt kiểm nghiệm thuốc” (GLP).
- Phân xưởng dịch chạy thận liên doanh liên kết với công ty B.BRAUN đã đi vào hoạt động ổn định.
- Có mối quan hệ truyền thống rất tốt với các bạn hàng đặc biệt là các cơ sở điều trị trong thành phố.
- Có nhiều cán bộ có kinh nghiệm quản lý trong cơ chế thị trường, nội bộ Công ty đoàn kết và thống nhất cao.
- Có sự giúp đỡ của các ban ngành.

### 2. Khó khăn

- Khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp Dược tại các tỉnh trong nước và các doanh nghiệp dược nước ngoài còn yếu khi thị trường dược chủ yếu là nhập khẩu.
- Do chính sách thay đổi nhanh về đấu thầu thuốc nên sẽ tiếp tục gây khó khăn cho Công ty trong việc tham dự thầu.
- Chưa xây dựng được mặt hàng riêng của Công ty trong danh mục đấu thầu và bán buôn bán lẻ, Đông dược và nang mềm chưa có được nhiều mặt hàng.
- Nền tảng kỹ thuật cho nhà máy còn thấp đang được xây dựng và hoàn thiện.
- Thiếu cán bộ kỹ thuật, quản lý cho Nhà máy. Thiếu DSDH đáp ứng yêu cầu GMP, GDP, GPP của Bộ Y tế nhất là cán bộ cho viết hồ sơ các SOP và đăng ký thuốc.
- Còn 7 sản phẩm đông dược đang được hoàn thiện hồ sơ để cấp số đăng ký mới.
- Bộ Y tế thay đổi rất nhiều trong việc yêu cầu viết hồ sơ đăng ký số visa thuốc cho cả sản phẩm đang sản xuất và viết mới (cho phù hợp hội nhập quốc tế) gây rất nhiều khó khăn cho Công ty đăng ký lại sản phẩm và đăng ký mới sản phẩm.
- Công ty đầu tư xây dựng nhà máy đúng thời kỳ khủng hoảng tài chính toàn cầu, giá cả vật tư, nhân công tăng cao làm ảnh hưởng tới tổng mức đầu tư của Công ty và ảnh hưởng tới kế hoạch thu hồi vốn.
- Hệ thống kinh doanh ở tỉnh ngoài còn yếu, thiếu chuyên nghiệp nhất là các tỉnh phía Nam, mặt hàng sản xuất còn ít, chưa có mặt hàng chủ lực và thiếu cả về con người để đáp ứng được nhiệm vụ bán hàng cho sản xuất.
- Nhiều địa điểm kinh doanh bán hàng của Công ty đang thuê của Công ty Kinh doanh Nhà Hải Phòng làm ăn kém hiệu quả, không có lãi, hàng tháng công ty vẫn phải bù lỗ do tiền thuê nhà, tiền thuế đất quá cao (do chính sách Nhà nước thay đổi áp dụng tiền thuê nhà cộng tiền thuế đất đều tăng hàng năm)

### 3. Nhiệm vụ trọng tâm và giải pháp thực hiện

- **Về quyết tâm:** Cùng cố và phát huy mặt mạnh hiện có, đó là sự đoàn kết nhất trí của toàn thể CBCNV, tin tưởng vào sự lãnh đạo của HĐQT, Ban giám đốc Công ty, những kinh nghiệm đúc kết trong công tác quản lý, điều hành hoạt động SXKD của Công ty ngày càng ổn định và từng bước phát triển vững chắc như hôm nay. Quan điểm của lãnh đạo Công ty là phát triển phải ổn định và ổn định để phát triển.
- **Về công tác cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị công lập:** Trên cơ sở Công ty có những lợi thế và hạn chế:

Bước sang năm 2018 Công ty có những thuận lợi, khó khăn như sau:

### 1. Thuận lợi

- Hoạt động dưới hình thức Công ty CP trong những năm qua đều có hiệu quả, có nền tài chính trong sạch nên Công ty có thể huy động vốn từ các nguồn để phát triển SXKD.
- Có hệ thống kinh doanh đã đạt được các tiêu chuẩn GPs, 270 quầy thuốc đạt tiêu chuẩn GPP và tổng số gần 400 quầy hoạt động ổn định.
- Đã đầu tư nâng cấp và sửa chữa toàn bộ hệ thống kho tại khu vực 71 điện biên Phủ để đạt tiêu chuẩn GSP.
- Nhà máy có 3 dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc” (GMP), hệ thống kho đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt bảo quản thuốc” (GSP), phòng Kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt kiểm nghiệm thuốc” (GLP).
- Phân xưởng dịch chạy thận liên doanh liên kết với công ty B.BRAUN đã đi vào hoạt động ổn định.
- Có mối quan hệ truyền thống rất tốt với các bạn hàng đặc biệt là các cơ sở điều trị trong thành phố.
- Có nhiều cán bộ có kinh nghiệm quản lý trong cơ chế thị trường, nội bộ Công ty đoàn kết và thống nhất cao.
- Có sự giúp đỡ của các ban ngành.

### 2. Khó khăn

- Khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp Dược tại các tỉnh trong nước và các doanh nghiệp dược nước ngoài còn yếu khi thị trường dược chủ yếu là nhập khẩu.
- Do chính sách thay đổi nhanh về đấu thầu thuốc nên sẽ tiếp tục gây khó khăn cho Công ty trong việc tham dự thầu.
- Chưa xây dựng được mặt hàng riêng của Công ty trong danh mục đấu thầu và bán buôn bán lẻ, Đồng dược và nang mềm chưa có được nhiều mặt hàng.
- Nền tảng kỹ thuật cho nhà máy còn thấp đang được xây dựng và hoàn thiện.
- Thiếu cán bộ kỹ thuật, quản lý cho Nhà máy. Thiếu DSDH đáp ứng yêu cầu GMP, GDP, GPP của Bộ Y tế nhất là cán bộ cho viết hồ sơ các SOP và đăng ký thuốc.
- Còn 7 sản phẩm đồng dược đang được hoàn thiện hồ sơ để cấp số đăng ký mới.
- Bộ Y tế thay đổi rất nhiều trong việc yêu cầu viết hồ sơ đăng ký số visa thuốc cho cả sản phẩm đang sản xuất và viết mới (cho phù hợp hội nhập quốc tế) gây rất nhiều khó khăn cho Công ty đăng ký lại sản phẩm và đăng ký mới sản phẩm.
- Công ty đầu tư xây dựng nhà máy đúng thời kỳ khủng hoảng tài chính toàn cầu, giá cả vật tư, nhân công tăng cao làm ảnh hưởng tới tổng mức đầu tư của Công ty và ảnh hưởng tới kế hoạch thu hồi vốn.
- Hệ thống kinh doanh ở tỉnh ngoài còn yếu, thiếu chuyên nghiệp nhất là các tỉnh phía Nam, mặt hàng sản xuất còn ít, chưa có mặt hàng chủ lực và thiếu cả về con người để đáp ứng được nhiệm vụ bán hàng cho sản xuất.
- Nhiều địa điểm kinh doanh bán hàng của Công ty đang thuê của Công ty Kinh doanh Nhà Hải Phòng làm ăn kém hiệu quả, không có lãi, hàng tháng công ty vẫn phải bù lỗ do tiền thuê nhà, tiền thuê đất quá cao (do chính sách Nhà nước thay đổi áp dụng tiền thuê nhà cộng tiền thuê đất đều tăng hàng năm)

### 3. Nhiệm vụ trọng tâm và giải pháp thực hiện

- **Về quyết tâm:** Củng cố và phát huy mặt mạnh hiện có, đó là sự đoàn kết nhất trí của toàn thể CBCNV, tin

tưởng vào sự lãnh đạo của HĐQT, Ban giám đốc Công ty, những kinh nghiệm đúc kết trong công tác quản lý, điều hành hoạt động SXKD của Công ty ngày càng ổn định và từng bước phát triển vững chắc như hôm nay. Quan điểm của lãnh đạo Công ty là phát triển phải ổn định và ổn định để phát triển.

- **Về công tác cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị công lập:** Trên cơ sở Công ty có những lợi thế và hạn chế:

#### - Lợi thế:

- +Công ty đã đấu thầu cung ứng thuốc cho các bệnh viện tại hải phòng và được hơn 135 tỷ cho 02 năm (07/2017 - 07/2019) và đang chuẩn bị đấu thầu bổ xung thêm .
- +Công tác cung ứng cho các cơ sở điều trị trong nhiều năm liền với tỷ trọng tương đối cao nên có nhiều kinh nghiệm.
- +Có mối quan hệ mật thiết và uy tín với các cơ sở điều trị trong công tác cung ứng thuốc.
- +Có mối quan hệ bạn hàng trong nhiều năm.

#### - Hạn chế:

- +Các cán Bộ quan hệ với khách hàng và cơ quan quản lý còn yếu, hiện nay vẫn chưa có người cụ thể đảm nhận quan hệ đó.

Trên cơ sở thuận lợi và hạn chế: Bộ phận Kinh doanh cần phải có chiến lược, nhận thêm dược sĩ, phân công lại nhiệm vụ của từng cán bộ giúp việc chuyên sâu. Công tác đấu thầu có tính chu kỳ hàng năm nên phòng Kinh doanh dù đấu thầu trúng nhiều hay ít đều phải rút kinh nghiệm cho các đợt sau để đạt được tốt hơn.

- +Trên cơ sở kết quả đấu thầu trên và chuẩn bị cho các đợt đấu thầu bổ xung, kết hợp với các cộng tác viên để triển khai được tối đa doanh số trúng thầu của 02 năm.

Duy trì các bạn hàng truyền thống và từng bước xây dựng mặt hàng thế mạnh trong danh mục đấu thầu. Trên cơ sở những lợi thế của mảng cung ứng thuốc cho bảo hiểm y tế sẽ phối kết hợp các mảng khác như bán buôn, hàng do Công ty sản xuất, các Chi nhánh để tăng doanh thu, đối trừ công nợ tạo tính thanh khoản cao, để các mảng kinh doanh cùng phát triển.

- **Về sản xuất công nghiệp:**

- Trong năm nay, khu vực sản xuất cần tập trung đẩy mạnh sản lượng những sản phẩm mà công ty bán chạy như: phân xưởng nhỏ mắt, nhỏ mũi, viên nén Sedalo và sản phẩm dịch chạy thận HD.
- Đối với phân xưởng mắt: đầu tư thêm máy đóng, bố trí tăng thêm ca để tăng sản lượng và sản xuất gia công để tăng tối thiểu là 150% .
- Đối với phân xưởng thuốc viên: tập chung chuẩn bị nhập khẩu nguyên liệu số lượng lớn phục vụ cho sản xuất để giảm giá thành tăng hiệu quả.
- Đối với phân xưởng HD chuẩn bị nhân sự bố trí làm 02 ca và tiến tới là 03 ca để tăng sản lượng.



## Về sản xuất công nghiệp thuốc

## Về công tác cung ứng thuốc

## Về hệ thống phân phối thuốc Công ty sản xuất

# Kế hoạch phát triển trong dài hạn



### Về sản xuất công nghiệp thuốc

- Duy trì sản lượng như kế hoạch để đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động và hoạt động SXKD được ổn định và liên tục.
- Tiếp tục cải tiến mẫu mã bao bì và hạ giá thành để tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm Công ty.
- Xây dựng và đưa vào sản xuất các mặt hàng mới cho nhà máy.
- Nghiên cứu cải tiến mẫu và bao bì nâng cao chất lượng cho mặt hàng đồng dược.
- Đào tạo công nhân và cán bộ liên quan nhằm thực hiện tốt các thao tác chuẩn GMP, GLP, GSP.
- Tăng cường cán bộ kỹ thuật, dược sĩ đại học cho khối sản xuất
- Hoàn thiện Nhà xưởng, chuẩn bị cả về nhân lực và vật lực khi dây chuyền sản xuất thuốc đồng dược và dây chuyền thuốc dùng ngoài đạt tiêu chuẩn GMP trong năm 2017 đi vào hoạt động.

### Về hệ thống phân phối thuốc Công ty sản xuất

Hướng tới công tác tổ chức tốt và vận hành hiệu quả hệ thống bán lẻ từ cấp quản lý, tuân thủ các chỉ đạo từ Công ty và phải mang lại lợi ích cho toàn thể Công ty.

- Tập trung tiêu thụ hàng sản xuất của Công ty. Sản phẩm do Công ty sản xuất tại các chi nhánh phải được bày và giới thiệu ưu tiên, nhất là các sản phẩm
- Phân khúc khách hàng, hướng tới chăm sóc các đối tượng sử dụng sản phẩm Công ty ổn định và khách hàng có tiềm năng để duy trì doanh số tăng trưởng.
- Quan hệ với khách hàng dựa trên Hợp đồng kinh tế đã ký kết, thống nhất các điều khoản về doanh số, trả nợ và thưởng phạt phải nghiêm túc

thực hiện.

- Quan tâm tới mặt hàng mới của Công ty để triển khai phân phối, đồng thời tham mưu cho Công ty các mặt hàng mới, định hướng sản phẩm mới, cải tiến mẫu mã, bao bì, cách thức tiếp thị và phân phối.
- Công tác thu nợ và công nợ Công ty phải đảm bảo trong thời gian 2 tháng.

### Về công tác cung ứng thuốc

• Hiện nay, thị trường dược phẩm Việt Nam đang có mức tăng trưởng cao nhất Đông Nam Á, và dự kiến tiếp tục giữ đà tăng trên 10% trong 5-10 năm tới (Theo báo cáo phân tích của FPTSA). Tiềm năng lớn của thị trường là nguyên nhân chính dẫn đến sự tham gia của các doanh nghiệp nước ngoài. Kết hợp với sự cạnh tranh lẫn nhau trong nội bộ ngành dược, Công ty cần phát huy tối đa lợi thế của mình là:

- Công tác cung ứng cho các cơ sở điều trị trong nhiều năm liền với tỷ trọng tương đối cao nên có nhiều kinh nghiệm.

- Có mối quan hệ mật thiết và uy tín với các cơ sở điều trị trong công tác cung ứng thuốc

Trên cơ sở đó, Công ty cũng cần có phương án triển khai Kinh doanh mới và bố trí nguồn nhân lực phù hợp đối với từng khách hàng, từng bệnh viện để luôn giữ được thị phần.

• Tăng cường hợp tác và phối hợp tốt hơn nữa giữa các bộ phận của Công ty, cung ứng bệnh viện, các Chi nhánh, các khách hàng bán buôn của Công ty để thúc đẩy trao đổi hàng hóa và tính thanh khoản cao, tạo điều kiện và cơ hội cho tất cả các bộ phận cùng phát triển.

• Trên cơ sở những lợi thế của mảng cung ứng thuốc cho bảo hiểm y tế sẽ phối kết hợp các mảng khác như bán buôn, hàng do Công ty sản xuất, các Chi nhánh để tăng doanh thu, để các mảng kinh doanh cùng phát triển.

# Báo cáo và đánh giá của Hội đồng quản trị

## Đánh giá về các mặt hoạt động của Công ty

Năm 2017 khép lại với nhiều thành quả đáng ghi nhận đối với khía cạnh sản xuất kinh doanh của Công ty. Hội đồng Quản trị sẽ tiếp tục triển khai những chủ trương, quyết định đúng đắn đã đề ra, phù hợp với từng địa điểm, trên cơ sở đồng thuận giữa các thành viên, góp phần đưa Công ty vượt qua các rào cản 2018 và tiếp tục đạt được những thành tựu nhất định.

Trong năm vừa qua, Công ty đã đạt được:

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016	Thực hiện năm 2017	% so với năm 2016
Doanh thu thuần	237.153.501.645	232.381.636.536	97,99
Lợi nhuận sau thuế	12.928.218.846	13.147.552.197	101,70



## Đánh giá về hoạt động của Ban giám đốc

Đánh giá chung về hoạt động của Ban Tổng giám đốc trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:

“

Ban Tổng giám đốc đã triển khai hoạt động SXKD phù hợp với Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, chỉ đạo của Hội đồng quản trị và tuân thủ đúng các quy định pháp luật, Điều lệ công ty, Nghị quyết ĐHĐCD, HĐQT đồng thời thực hiện các nhiệm vụ được giao một cách trung thực, cẩn trọng, đảm bảo lợi ích tối đa của Công ty và Cổ đông.

”

“

Ban Tổng giám đốc nhận thức rõ những thuận lợi và khó khăn của Công ty nên đã linh hoạt trong việc điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời thường xuyên ban hành các văn bản tài liệu nội bộ theo thẩm quyền nhằm kiểm soát hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

”

“

Tổng giám đốc luôn luôn chủ động trong việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh và đảm bảo chất lượng sản phẩm thuốc an toàn, công dụng cao.

”

Hội đồng quản trị thống nhất với kết quả báo cáo của Ban Tổng giám đốc về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017. Các chỉ tiêu cơ bản về sản lượng, doanh thu, lợi nhuận, quyền lợi của cổ đông, đầu tư phát triển sản xuất, xử lý môi trường, thực hiện nghĩa vụ xã hội... đều được báo cáo đầy đủ và phản ánh đúng tình hình thực tế của Công ty.

Trong năm 2017 với tình hình kinh tế thế giới nói chung và tình hình Việt Nam nói riêng khởi sắc, đồng thời với kết quả hoạt động kinh doanh trong năm của Công ty, Hội đồng quản trị đề cao những nỗ lực của Ban Giám đốc đã hoàn thành các chiến lược đề ra trong Đại hội đồng cổ đông, chấp hành tốt các Nghị quyết của Hội đồng quản trị, cũng như chấp hành tốt các chính sách pháp luật Nhà nước.

## Kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

Trong năm qua, hoạt động của Hội đồng quản trị tập trung vào việc chỉ đạo thực hiện việc xây dựng và ban hành các quy chế hoạt động của công ty bao gồm: Sửa đổi, bổ sung Điều lệ; Công bố Bản cáo bạch; Chỉ đạo thực hiện hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh; Giám sát để các hoạt động sản xuất kinh doanh hoạt động ổn định, phấn đấu thực hiện các mục tiêu chiến lược dài hạn. Kết quả kinh doanh năm 2017 tăng trưởng tốt, các chỉ tiêu đều vượt kế hoạch đề ra. Năm 2018, Hội đồng quản trị sẽ cùng với Ban điều hành và tập thể CBCNV nỗ lực phấn đấu trong công tác quản trị và điều hành doanh nghiệp, để hoàn thành các mục tiêu, nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông giao năm 2018, với kế hoạch, định hướng sau:



## Quản trị doanh nghiệp

### Giới thiệu Ban lãnh đạo

#### Hội đồng quản trị

Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ	Ghi chú
Trần Văn Huyền	Chủ tịch HĐQT	1,731,715	Thành viên HĐQT Điều hành
Trần Đức Hạnh	Phó chủ tịch HĐQT	15,000	Thành viên HĐQT Điều hành
Trần Anh Tuấn	Thành viên HĐQT	0	Thành viên HĐQT Điều hành

**Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị:** Hội đồng quản trị chưa thành lập các tiểu ban. Hội đồng quản trị có cử 1 thư ký để giúp hội đồng quản trị các công việc chuyên môn.

**Hoạt động của Hội đồng quản trị:** Hội đồng quản trị thực hiện quy chế họp định kỳ hàng quý, trong năm 2017 đã tổ chức được 4 phiên họp, để trực tiếp chỉ đạo, kiểm tra, đánh giá các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và đều có đủ các thành viên Hội Đồng Quản Trị tham dự. Quyết định các công việc định kỳ và các công việc phát sinh theo thẩm quyền như: phê duyệt kế hoạch sản xuất kinh doanh; phê duyệt các dự án đầu tư; báo cáo tài chính hàng quý, năm; kiện toàn cơ cấu nhân sự.

Trong năm 2017, các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao góp phần không nhỏ vào sự ổn định, phát triển của Công ty sau hơn 10 năm cổ phần hoá. Các thành viên HĐQT đều là những cán bộ kiêm nhiệm các chức vụ lãnh đạo chủ chốt Công ty: Tổng Giám đốc, Phó Tổng giám đốc, Giám đốc sản xuất trong Công ty và trưởng phòng kế toán thống kê.

1. Ông Trần Văn Huyền - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc điều hành Công ty giữ vững sự ổn định, phát triển SXKD, nộp ngân sách đầy đủ, thu nhập bình quân của người lao động cũng được cải thiện và ổn định.

2. Ông Trần Đức Hạnh - Phó CT HĐQT - Giám đốc sản xuất đã điều hành tốt công việc sản xuất, đều phát huy được trình độ, năng lực của mình làm tốt nhiệm vụ là phó CT HĐQT, tham mưu cho HĐQT, Ban giám đốc Công ty theo chức năng, nhiệm vụ của xí nghiệp sản xuất, thực hiện có hiệu quả chỉ đạo của Tổng Giám đốc Công ty.

3. Ông Trần Anh Tuấn - Thành Viên HĐQT kiêm Trưởng phòng kế toán thực hiện tham mưu cho Chủ tịch HĐQT, Ban Giám Đốc thực hiện đúng quy định về kế toán doanh nghiệp, hướng dẫn kế toán các chi nhánh của công ty thực hiện đúng yêu cầu nghiệp vụ kế toán, đúng quy định pháp luật về thu chi tại các đơn vị của công ty.

Trong năm qua tất cả các cuộc họp của HĐQT đều được ghi chép vào sổ thành Nghị quyết và được các thành viên Hội đồng nhất trí thông qua. Theo thống kê riêng năm 2017 vừa qua có 8 cuộc họp bàn về những vấn đề ghi ở phần trên. Tuy đã có nhiều cố gắng song HĐQT vẫn còn tồn tại, đó là:

Các cuộc họp HĐQT phải được thông báo trước 07 ngày, nhưng thực tế chỉ là 3-5 ngày hoặc đột xuất do cấp thiết của việc điều hành hoặc xử lý những phát sinh.

Tóm lại: HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng là một tập thể đoàn kết thống nhất, đã hoạt động đúng theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, thường xuyên bám sát tình hình thị trường, tình hình thực tế của doanh nghiệp để điều chỉnh và đưa ra các chủ trương đúng, kịp thời cho hoạt động SXKD của Công ty, kiện toàn và bố trí nhân lực phù hợp với hoạt động SXKD của các đơn vị đạt hiệu quả, giá trị CP tại thời điểm 31/12/2017 là : 38.953 đ/CP . HĐQT thường xuyên đôn đốc các thành viên thực hiện đúng chức trách được giao, hoàn thành tốt các nhiệm vụ của mình, đưa Công ty ngày càng ổn định và phát triển vững chắc.



#### Hoạt động giám sát của HĐQT đối với ban Giám đốc:

Về hoạt động giám sát, điều hành của HĐQT đối với Ban giám đốc được thực hiện theo đúng quy định Điều lệ công ty, Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, Quy chế quản trị.

#### Hoạt động giám sát của HĐQT đối với ban Giám đốc:

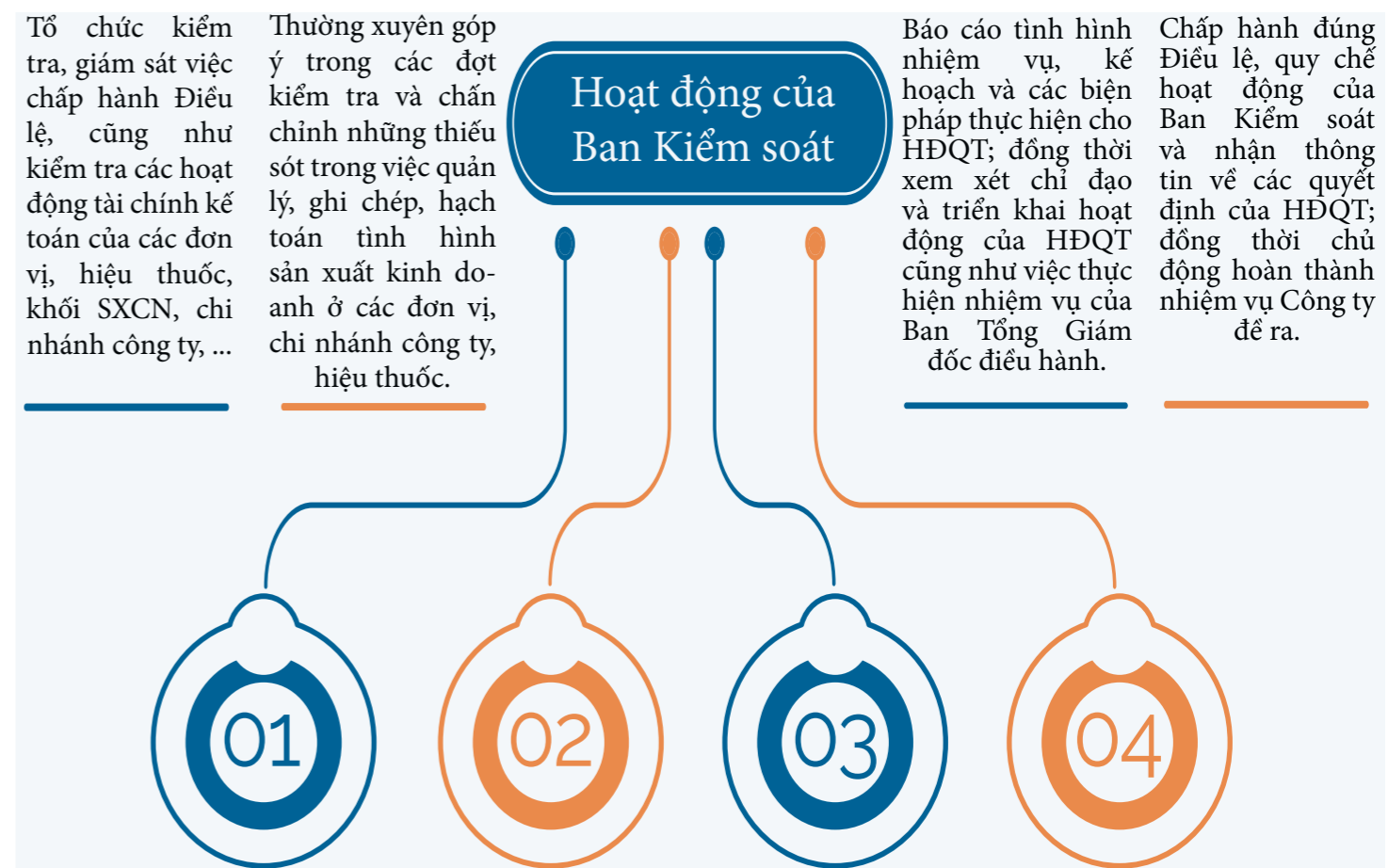
Về hoạt động giám sát, điều hành của HĐQT đối với Ban giám đốc được thực hiện theo đúng quy định Điều lệ công ty, Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, Quy chế quản trị.

Định hướng có hiệu quả kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đảm bảo các chỉ tiêu chính sách bám sát kế hoạch

- HĐQT công ty đã sát sao trong việc giao nhiệm vụ cho ban Giám đốc triển khai. Trong đó, quy định rõ trách nhiệm và yêu cầu thực hiện lập chế độ báo cáo định kỳ cũng như thường xuyên đảm bảo kịp thời trong việc xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn công ty
- Triển khai áp dụng các công cụ quản lý hiện đại ứng dụng công nghệ thông tin đảm bảo thông suốt về mặt thông tin giữa cấp quản lý cao nhất tới cấp quản lý thấp nhất, từ đó điều chỉnh phương pháp quản trị hiệu quả.
- Chỉ đạo thành lập bộ phận tiếp thị thị trường tham mưu cho ban Giám đốc và Hội Đồng Quản Trị các dự án đầu tư, mở rộng thị trường kinh doanh cho Công ty
- Giám sát chặt chẽ, thường xuyên kiện toàn bộ máy lãnh đạo từ các phòng ban đơn vị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

#### Ban kiểm soát

Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ nắm giữ
Vũ Phú Định	Trưởng ban kiểm soát	28,884	0.96%
Nguyễn Thị Hương	Thành viên ban kiểm soát	37,495	1.25 %
Nguyễn Xuân Trường	Thành viên ban kiểm soát	4,829	0.16 %



#### Các khoản thù lao của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát

Họ và tên	Chức vụ
Chủ tịch HĐQT	1.5
Phó chủ tịch HĐQT	1.05
Thành viên HĐQT	0.75
Trưởng BKS	0.75
Thành viên BKS	0.5

# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## Giới thiệu báo cáo

Báo cáo phát triển bền vững của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng được ghép chung trong Báo cáo thường niên để tránh trùng lặp thông tin, mang lại thông tin chất lượng và nội dung ngắn gọn, súc tích cho cổ đông và các bên có liên quan. Mục đích của Báo cáo phát triển bền vững nhằm cung cấp các thông tin về định hướng, chủ trương phát triển của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng, các chính sách liên quan đến môi trường, xã hội, cộng đồng, người lao động... các bên liên quan khác.

## Giới thiệu báo cáo

DPH tham khảo và áp dụng các chuẩn mực trong nước và quốc tế để công bố thông tin. Ngoài ra, một số dữ liệu về hoạt động của DPH được nêu ra trong Báo cáo còn có sự đảm bảo của bên thứ ba nhằm đảm bảo tính chính xác, độ tin cậy và tính toàn vẹn của dữ liệu. Một số dữ liệu được đảm bảo bởi bên thứ ba:

- Các thông tin tài chính được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán PKF Việt Nam
- Công ty cổ phần chứng khoán FPT

## Mục tiêu

Báo cáo Phát triển Bền vững là một phần quan trọng trong Báo cáo Thường niên nhằm giúp các nhà đầu tư, cổ đông và các bên liên quan tiếp cận thông tin về chiến lược phát triển, hoạt động kinh doanh của DPH ở khía cạnh phát triển bền vững. Nội dung báo cáo sẽ tổng hợp, đánh giá các hoạt động phát triển bền vững của Công ty.

## Phạm vi

Báo cáo này được lập cho phạm vi hoạt động của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng, các đơn vị thành viên trong lĩnh vực điện lực và trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam

## Cách thức trình bày

Báo cáo được xây dựng dựa theo hướng dẫn tiêu chuẩn của Tổ chức sáng kiến Báo cáo Toàn cầu (Global Reporting Initiative - GRI) phiên bản G4 theo lựa chọn "Cốt lõi" và hướng dẫn làm BCTN tại thông tư 155 của bộ Tài Chính. Dựa trên tầm nhìn, định hướng phát triển và chiến lược kinh doanh của Công ty, Báo cáo đưa ra các vấn đề trọng yếu của Công ty có tác động đáng kể đến kinh tế, xã hội và môi trường.

### Địa chỉ liên hệ nếu có câu hỏi:

- Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng
- Địa chỉ: Số 71, Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, TP.Hải Phòng
- Điện thoại: 031. 3745632
- Fax: 031. 3745053



# TIẾT KIÊM NĂNG LƯỢNG ĐIỆN VÀ NƯỚC



## Năng lượng tiết kiệm điện thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả

Công ty hiện tại đang áp dụng rất tốt chính sách tiết kiệm điện. Với mục tiêu quán triệt cho toàn thể CBCNV Công ty ý thức tiết kiệm điện, thực hiện tiết kiệm điện tại cơ quan và gia đình, Công ty đã chú trọng xây dựng các giải pháp và quy định sử dụng điện như:

- Ngắt nguồn điện nếu không sử dụng các thiết bị khi hết giờ làm việc
- Tận dụng tối đa ánh sáng và thông gió tự nhiên
- Chỉ sử dụng điều hòa nhiệt độ khi thật cần thiết
- Cài đặt chế độ làm mát từ 25 độ C trở lên
- Khi cải tạo hoặc trang bị mới phải sử dụng phương tiện, thiết bị sử dụng năng lượng hiệu suất cao theo quy định hoặc thiết bị sử dụng điện có dán nhãn tiết kiệm năng lượng...

## Công ty luôn hướng đến việc tiết kiệm và bảo vệ nguồn nước nhờ vào:

- Sử dụng nước đúng mục đích, hợp lý
- Có kế hoạch thay thế, loại bỏ dần phương tiện, thiết bị có công nghệ lạc hậu, tiêu thụ nhiều nước
- Cải tiến, hợp lý hóa quy trình sử dụng nước; áp dụng kỹ thuật, công nghệ, thiết bị tiên tiến trong khai thác, sử dụng nước; tăng khả năng sử dụng nước tuần hoàn, tái sử dụng nước; tích trữ nước mưa để sử dụng

*Công ty sử dụng 1 nguồn nước chủ yếu từ nhà máy nước Hải Phòng.*

## Tuân thủ pháp luật về môi trường

Trong năm 2017, Công ty đã tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật về môi trường, góp phần giúp Công ty không gặp rủi ro về pháp lý, thanh kiểm tra và chế tài xử phạt khi có đoàn kiểm tra. Bên cạnh đó, cũng nhờ sự ý thức, trách nhiệm này, Công ty có môi trường làm việc rất an toàn, các cán bộ công nhân viên được đảm bảo về sức khỏe, từ đó yên tâm công tác, đảm bảo năng suất lao động



Bên cạnh ý thức thực hiện nghiêm túc các yêu cầu về bảo vệ môi trường hướng đến sự phát triển bền vững. Công ty còn là đơn vị điển hình tích cực tài trợ các hoạt động nhân đạo, từ thiện, đền ơn đáp nghĩa với mong muốn đóng góp vì một cuộc sống chất lượng hơn - hạnh phúc hơn. Các hoạt động xã hội từ thiện giờ đây đã như một việc làm thường xuyên không thể thiếu và được hưởng ứng nhiệt tình từ lãnh đạo đến nhân viên.

Việc triển khai tốt trách nhiệm xã hội không những giúp Công ty kinh doanh tốt mà còn hỗ trợ Công ty giải quyết những vấn đề mang tính chiến lược và cốt lõi liên quan đến kinh doanh và các vấn đề xã hội.

## Các hoạt động với cộng đồng xã hội

## Chính sách đối với người lao động

Trải qua hơn 10 năm hoạt động theo mô hình Cổ phần hoá, Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng luôn hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao, đồng thời, giữ vững được truyền thống đoàn kết, kỷ cương, phát huy sức mạnh của tập thể, tất cả vì con người, đồng thời là nơi đào tạo, cái nôi cung cấp nhiều cán bộ cho các bộ, ngành, địa phương, doanh nghiệp phục vụ sự nghiệp Công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Người lao động thường xuyên đủ việc làm và được làm việc trong một môi trường thuận lợi. Bên cạnh đó, Công ty luôn áp dụng những chế độ ưu đãi, khuyến khích người lao động, nhất là đối với những lao động có kinh nghiệm và thâm niên lâu dài tại Công ty.

Số lượng người lao động trong công ty:

Loại lao động	Số lượng (người)
Phân theo giới tính	
Nam	71
Nữ	333
Phân theo trình độ học vấn	
Đại học trở lên	61
Cao đẳng	63
Trung cấp	246
Sơ cấp nghề	34

### Chế độ làm việc

#### • Thời gian làm việc

Công ty đang thực hiện chế độ làm việc 42 giờ/tuần, các nhân viên tại văn phòng làm việc theo giờ hành chính, và tại các nhà xưởng của Công ty được tổ chức làm việc theo ca và Công ty thực hiện chế độ nghỉ bù cho người lao động theo quy định của Bộ luật Lao động và các nghị định, thông tư hướng dẫn của Nhà nước.

#### • Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết

Thực hiện theo Luật lao động, nhân viên Công ty làm việc với thời gian 12 tháng được nghỉ phép 12 ngày và thời gian làm việc không đủ 12 tháng được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên tiếp tục được cộng thêm 01 ngày phép trong năm. Nhân viên được nghỉ lễ, tết 08 ngày theo quy định của bộ Luật lao động.

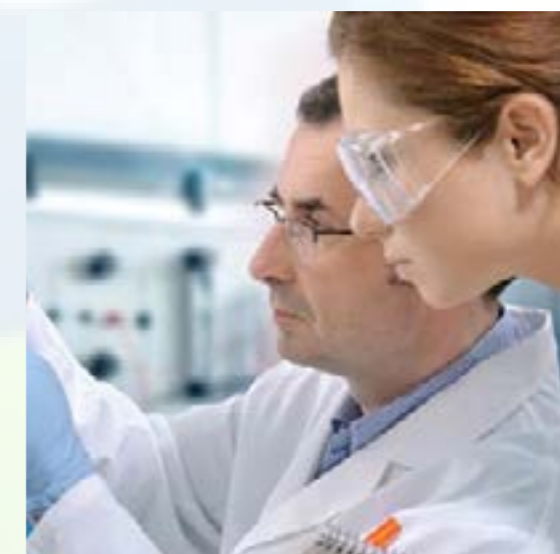
#### • Nghỉ ốm, thai sản

Nhân viên Công ty được nghỉ ốm 03 ngày (không liên tục) trong năm và được hưởng nguyên. lương. Trong thời gian nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ 04 tháng với chế độ bảo hiểm theo đúng quy định, còn được hưởng thêm 04 tháng lương cơ bản do Bảo hiểm xã hội chi trả.

#### • Các chế độ, phúc lợi

Hàng tháng Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động có hợp đồng thời hạn từ 03 tháng trở lên:

- Đóng BHXH cho 100% CBCNV.
- Đóng BHYT cho 100% CBCNV.
- Mua BHTN 100% cho người lao động làm việc tại Công ty.
- Bồi dưỡng độc hại theo chế độ hiện hành.
- Lao động trực tiếp sản xuất được cấp đồng phục lao động



### Chính sách tuyển dụng, đào tạo

#### • Tuyển dụng

Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có kinh nghiệm, đáp ứng được yêu cầu công việc và có năng lực. Công ty thường xuyên quan tâm tuyển dụng sắp xếp, bố trí và kiện toàn đội ngũ cán bộ phù hợp với năng lực, trình độ chuyên môn đáp ứng với yêu cầu, nhiệm vụ sản xuất.

#### • Đào tạo

Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Công ty kết hợp chặt chẽ đến vấn đề đào tạo, phát triển nhân viên, luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khoá huấn luyện nội bộ và bên ngoài để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, học tập những kỹ năng mới cần thiết cho nhân viên để phát triển năng lực công tác nhằm đáp ứng nhu cầu công việc hiện tại cũng như trong tương lai của Công ty. Công ty có tổ chức cho cán bộ quản lý theo học các lớp đào tạo ngắn hạn hoặc dài hạn theo yêu cầu của công tác tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh tại Công ty. Công ty đài thọ 100% chi phí học tập cũng như chế độ lương trong thời gian học tập.



## Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

### • Chính sách lương

Công ty thực hiện chế độ xếp bậc lương cho người lao động theo thang bảng lương của Nhà nước và được cơ quan Lao Động Tiền Lương, BHXH nơi Công ty đăng ký chấp thuận. Việc chi trả lương được thực hiện 2 lần vào ngày 15 tháng và ngày 30 hàng tháng. Công ty thực hiện chế độ nâng lương cho cán bộ công nhân viên hàng năm và có sự quan tâm thường xuyên đến thu nhập, đời sống cán bộ công nhân viên.

• **Chính sách thưởng:** Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, Công ty có chính sách thưởng dựa trên nguyên tắc gắn với kết quả và hiệu quả lao động đạt được. Công ty tổ chức bình bầu hàng quý để đánh giá kết quả lao động của nhân viên, việc xét thưởng sẽ thực hiện vào cuối năm căn cứ vào quá trình đạt được thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong thực hiện công việc. Công ty cũng xét thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể có sáng kiến trong cải tiến phương pháp làm việc, có thành tích chống tiêu cực, lãng phí. Cuối năm, toàn thể Cán bộ Công nhân viên của Công ty đều được hưởng lương tháng thứ 13.

• **Phúc lợi:** hàng năm Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho toàn bộ người lao động, tổ chức đi nghỉ mát, du lịch, duy trì thường xuyên phong trào Văn - Thể - Mỹ.

### • Mức lương bình quân

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018 (dự kiến)
Mức lương bình quân (VND/người/tháng)	3.500.000	4.500.000	4.000.000	4.500.000	5.000.000



# BÁO CÁO TÀI CHÍNH

2017



Dược phẩm Hải Phòng

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM  
HẢI PHÒNG**

Báo cáo tài chính đã kiểm toán  
cho năm tài chính kết thúc  
ngày 31 tháng 12 năm 2017

**BDO**

## MỤC LỤC

	Trang
BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC	2 - 3
BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP	4
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	5 - 6
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	7
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ	8
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH	9 - 28

## CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Địa chỉ: 71 Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

### BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng (dưới đây được gọi là "Công ty") trình bày báo cáo của mình cùng với Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017 đã được kiểm toán.

#### THÔNG TIN CHUNG

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng được thành lập theo Quyết định số 2/85/QĐ – UBND ngày 01/12/2005 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng.

Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 ngày 01/06/2005. Trong quá trình hoạt động, các thay đổi về chức năng kinh doanh, vốn điều lệ của Công ty cũng đã được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng chuẩn y tại các Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi từ lần 1 đến lần 9 ngày 03/01/2012.

Công ty có các đơn vị phụ thuộc như sau:

Tên đơn vị	Địa chỉ
Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 17 Lương Khánh Thiện, quận Hồng Bàng, Hải Phòng
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	Số 1 đường Bạch Đằng, thị trấn Núi Đèo, huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng
Hiệu thuốc An Lão	Số 13 đường Trần Tất Văn, thị trấn An Lão, huyện An Lão, Hải Phòng
Hiệu thuốc Kiến Dương	Số 19 Thọ Xuân, thị trấn Núi Đồi, huyện Kiến Thụy, Hải Phòng
Hiệu thuốc Kiến An	230 Trần Thành Ngọ, quận Kiến An, Hải Phòng
Hiệu thuốc Vĩnh Bảo	Số 211 Đông Thái, thị trấn Vĩnh Bảo, huyện Vĩnh Bảo, Hải Phòng
Chi nhánh Hà Nội	Số 1 ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, Phương Liệt, quận Đống Đa, Hà Nội

Hoạt động chính của công ty bao gồm:

- Kinh doanh dược phẩm, hóa chất, sinh hóa phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm, vật tư.

Công ty có trụ sở tại số 71 Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng.

#### HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên của Hội đồng quản trị đã điều hành hoạt động của Công ty trong năm và đến ngày lập báo cáo này bao gồm:

- Ông Trần Văn Huyền	Chủ tịch
- Ông Nguyễn Văn Vê	Phó chủ tịch
- Ông Trần Đức Hạnh	Ủy viên

#### BAN GIÁM ĐỐC

Các thành viên của Ban Giám đốc đã điều hành hoạt động của Công ty trong năm và đến ngày lập báo cáo này bao gồm:

- Ông Trần Văn Huyền	Tổng Giám đốc
- Ông Trần Đức Hạnh	Phó giám đốc sản xuất

#### NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Người đại diện theo pháp luật của Công ty trong năm và đến ngày lập báo cáo này là Ông Trần Văn Huyền - Chức danh: Tổng Giám đốc.

#### KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty TNHH Kiểm toán BDO đã kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017 của Công ty.

## BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC (tiếp theo)

### SỰ KIỆN PHÁT SINH SAU NGÀY KẾT THÚC NĂM TÀI CHÍNH

Ban Giám đốc Công ty khẳng định không có sự kiện nào phát sinh sau ngày 31 tháng 12 năm 2017 cho đến thời điểm lập báo cáo này mà chưa được xem xét điều chỉnh số liệu hoặc công bố trong Báo cáo tài chính.

### TRÁCH NHIỆM CỦA BAN GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập Báo cáo tài chính và đảm bảo Báo cáo tài chính đã phản ánh một cách trung thực và hợp lý về tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2017 cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc cùng ngày của Công ty và nhận thấy không có vấn đề bất thường xảy ra có thể ảnh hưởng đến khả năng hoạt động liên tục của doanh nghiệp.

Trong việc lập báo cáo tài chính này, Ban Giám đốc Công ty cần phải:

- Lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách đó một cách nhất quán;
- Dự ra các xét đoán và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- Nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng cho Công ty có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong Báo cáo tài chính;
- Lập Báo cáo tài chính trên cơ sở hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể giả định rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động liên tục;
- Thiết lập và thực hiện hệ thống kiểm soát nội bộ một cách hữu hiệu để đảm bảo việc lập và trình bày Báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

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

Theo ý kiến của Ban Giám đốc Công ty, báo cáo tài chính đã được kiểm toán (đính kèm) đã phản ánh trung thực và hợp lý về tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2017 cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc cùng ngày.

Hải Phòng, ngày 29 tháng 3 năm 2018

Thay mặt và đại diện Ban Giám đốc,



TỔNG GIÁM ĐỐC

ĐS: Trần Văn Huyền



Tel: +84 (0)24 37833911/12/13  
Fax: +84 (0)24 37833914  
www.bdo.vn

20<sup>th</sup> Floor, Icon 4 Tower  
241A De La Thanh St  
Dong Da District, Hanoi,  
Vietnam

Số: 94/2018/BCKT-BDO

Hà Nội, ngày 29 tháng 03 năm 2018

## BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Về Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng  
cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2017

**Kính gửi: CỘ ĐỒNG, HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN GIÁM ĐỐC  
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG**

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính kèm theo của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng, được lập ngày 29 tháng 03 năm 2018 từ trang 5 đến trang 28, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2017, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017 và Bản thuyết minh Báo cáo tài chính.

### Trách nhiệm của Ban Giám đốc

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

### Trách nhiệm của Kiểm toán viên

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

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

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

### Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng tại ngày 31/12/2017, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN BDO



Bùi Văn Vương - Phó Tổng Giám đốc  
Số Giấy CNDKHN kiểm toán 0780-2018-038-1

Phạm Thị Tú - Kiểm toán viên  
Số Giấy CNDKHN kiểm toán 2581-2018-038-1

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2017

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>168.319.125.158</b>	<b>176.096.052.876</b>
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	13.158.797.956	14.998.165.662
1. Tiền	111		13.158.797.956	14.998.165.662
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		89.970.043.600	83.580.905.407
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	V.2	89.970.043.600	83.580.905.407
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		40.809.493.596	44.246.806.444
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	32.583.612.983	34.932.221.427
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	3.797.971.754	4.985.742.100
3. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.5	4.427.908.859	4.328.842.917
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137		-	-
IV. Hàng tồn kho	140		22.613.782.934	31.057.958.074
1. Hàng tồn kho	141	V.6	22.613.782.934	31.057.958.074
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		1.767.007.072	2.212.217.289
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.7	102.254.410	82.452.599
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		1.658.249.363	2.129.764.690
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	V.12	6.503.299	-
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>25.100.186.268</b>	<b>20.377.328.961</b>
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
II. Tài sản cố định	220		24.496.979.400	15.024.007.890
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.8	23.698.591.050	14.191.524.570
Nguyên giá	222		69.698.748.761	56.510.083.170
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(46.000.157.711)	(42.318.558.601)
2. Tài sản cố định vô hình	227	V.9	798.388.440	832.483.320
Nguyên giá	228		906.972.000	906.972.000
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(108.583.560)	(74.488.680)
III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240	V.10	-	4.590.804.835
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		-	-
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242		-	4.590.804.835
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		-	-
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	260		603.206.778	762.516.236
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.7	603.206.778	762.516.236
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>		<b>193.419.311.426</b>	<b>196.473.381.837</b>

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)**

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2017

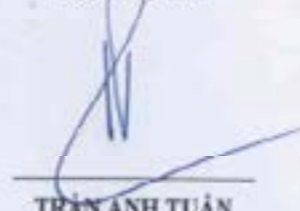
NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>C - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>76.561.315.727</b>	<b>89.765.611.883</b>
I. Nợ ngắn hạn	310		70.515.195.334	83.310.191.490
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	V.11	48.497.565.374	60.177.293.637
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		9.194.659	-
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.12	1.829.801.427	3.043.264.863
4. Phải trả người lao động	314		2.532.138.774	2.870.246.190
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.13	3.730.524.458	4.200.533.781
6. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.14	8.228.589.655	6.802.489.033
7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.15	2.788.808.375	3.232.391.375
8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		2.892.572.612	2.983.972.611
II. Nợ dài hạn	330		6.046.120.393	6.455.420.393
1. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
2. Phải trả dài hạn khác	337	V.14	6.046.120.393	6.455.420.393
<b>D - NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>		<b>116.857.995.700</b>	<b>106.707.769.953</b>
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.16	116.857.995.700	106.707.769.953
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		30.000.000.000	30.000.000.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		30.000.000.000	30.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		4.655.903.683	4.655.903.683
3. Vốn khác của chủ sở hữu	414		3.000.000.000	3.000.000.000
4. Quỹ đầu tư phát triển	418		33.412.259.365	33.412.259.365
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		45.789.832.652	35.639.606.905
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		32.642.280.454	22.711.388.059
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		13.147.552.198	12.928.218.846
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>193.419.311.426</b>	<b>196.473.381.836</b>

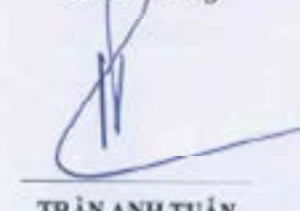
Người lập biểu

Kế toán trưởng

Tập ngày 29 tháng 03 năm 2018

Tổng Giám đốc

  
TRẦN ANH TUẤN

  
TRẦN ANH TUẤN

  
TRẦN VĂN HUYỀN

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
Năm 2017

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	237.168.199.899	242.610.276.723
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.2	4.786.563.363	5.456.775.078
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		232.381.636.536	237.153.501.645
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	194.010.024.103	202.567.135.627
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		38.371.612.433	34.586.366.018
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	5.767.723.537	6.334.294.288
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	646.398.855	393.683.769
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	23		<i>401.130.866</i>	<i>223.769.433</i>
8. Chi phí bán hàng	25	VI.6	5.583.825.547	5.574.450.161
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.7	21.491.995.840	19.235.078.866
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		16.417.117.728	15.717.447.511
11. Thu nhập khác	31	VI.8	147.834.801	548.540.513
12. Chi phí khác	32	VI.9	17.769.825	73.741.782
13. Lợi nhuận khác	40		130.124.976	474.798.731
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		16.547.242.704	16.192.246.242
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	VI.11	3.399.690.507	3.264.027.396
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		<u>13.147.552.197</u>	<u>12.928.218.846</u>
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.12	<u>4.383</u>	<u>4.309</u>
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71		<u>4.383</u>	<u>4.309</u>

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Lập ngày 29 tháng 03 năm 2018

Tổng Giám đốc

TRẦN ANH TUẤN

TRẦN ANH TUẤN

TRẦN VĂN HUYỀN



**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ**  
(Theo phương pháp trực tiếp)  
Năm 2017

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
<b>I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh</b>				
1. Tiền thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01		246.876.779.709	226.091.935.087
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02		(215.082.413.634)	(203.312.663.679)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03		(18.473.272.388)	(12.357.951.062)
4. Tiền lãi vay đã trả	04		(401.130.866)	(223.769.435)
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	05		(4.466.613.304)	(2.972.470.617)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06		37.715.075.691	28.392.328.964
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07		(35.263.031.689)	(29.369.618.792)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	20		<u>10.903.393.519</u>	<u>6.247.790.466</u>
<b>II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21		(8.397.860.756)	(8.162.173.926)
2. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(7.103.946.096)	(2.111.767.418)
3. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		3.108.617.538	4.000.000.000
4. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		3.271.011.689	5.652.038.269
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	30		<u>(9.324.178.225)</u>	<u>(621.903.075)</u>
<b>III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính</b>				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận góp vốn của chủ sở hữu	31		-	-
2. Tiền thu từ đi vay	33		4.823.129.250	1.700.000.000
3. Tiền trả nợ gốc vay	34		(5.266.712.250)	(2.748.266.800)
4. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(2.975.000.000)	(310.000.000)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	40		<u>(1.418.583.000)</u>	<u>(1.358.266.800)</u>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong năm</b>	50		<u>(1.839.367.706)</u>	<u>4.267.620.591</u>
<b>Tiền và tương đương tiền đầu năm</b>	60	V.1	<u>14.998.165.662</u>	<u>10.730.545.071</u>
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		-	-
<b>Tiền và tương đương tiền cuối năm</b>	70	V.1	<u>13.158.797.956</u>	<u>14.998.165.662</u>

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Lập ngày 29 tháng 03 năm 2018

Tổng Giám đốc

TRẦN ANH TUẤN

TRẦN ANH TUẤN

TRẦN VĂN HUYỀN





## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm 2017

## I. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

## 1. Hình thức sở hữu vốn

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng là công ty cổ phần được thành lập theo Quyết định số 2785/QĐ – UBND ngày 01/12/2005 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng.

Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 ngày 01/06/2005. Trong quá trình hoạt động, các thay đổi về chức năng kinh doanh, vốn điều lệ của Công ty cũng đã được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng chuẩn y tại các Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi từ lần 1 đến lần 9 ngày 03/01/2012.

## 2. Lĩnh vực kinh doanh

Tổng hợp nhiều lĩnh vực kinh doanh, gồm: Sản xuất và kinh doanh thuốc hóa dược, dược liệu, dược phẩm, vaccin, sinh phẩm y tế và thực phẩm chức năng; Mua bán máy móc, trang thiết bị, dụng cụ y tế.

## 3. Ngành nghề kinh doanh

*Hoạt động kinh doanh chính của công ty bao gồm:*

Các hoạt động liên quan đến sản xuất và kinh doanh thuốc hóa dược, dược liệu, dược phẩm...

## 4. Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường

Chu kỳ hoạt động của Công ty là khoảng thời gian từ khi mua nguyên vật liệu tham gia vào quy trình sản xuất đến khi chuyển đổi thành tiền hoặc tài sản dễ chuyển đổi thành tiền, thường không quá 12 tháng.

## 5. Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp trong năm có ảnh hưởng đến Báo cáo tài chính

Theo đánh giá của Ban Giám đốc Công ty, trong năm không có sự kiện hay hoạt động nào gây ảnh hưởng đáng kể tới Báo cáo tài chính.

## 6. Cấu trúc doanh nghiệp

Công ty có trụ sở chính tại số 71 Điện Biên Phủ, quận Hồng Đăng, thành phố Hải Phòng. Công ty có các đơn vị phụ thuộc như sau:

*Danh sách các đơn vị hạch toán phụ thuộc*

Tên	Địa chỉ
- Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 17 Lương Khánh Thiện, quận Hồng Đăng, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Thủy Nguyên	Số 1 Bạch Đằng, thị trấn Núi Đèo, huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng
- Hiệu thuốc An Lão	Số 13 Trần Tất Văn, thị trấn An Lão, huyện An Lão, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Kiến Dương	Số 19 Thụy Xuân, thị trấn Núi Đồi, huyện Kiến Thụy, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Kiến An	230 Trần Thành Ngọ, quận Kiến An, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Vĩnh Bảo	Số 211 Đông Thái, thị trấn Vĩnh Bảo, huyện Vĩnh Bảo, Hải Phòng
- Chi nhánh Hà Nội	Số 1 ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, Phường Liệt, quận Đống Đa, Hà Nội

## 7. Nhân viên

Tổng số cán bộ nhân viên của Công ty tại ngày 31/12/2017 là 404 người, 20 cán bộ quản lý (Tại ngày 31/12/2016 là 436 người, trong đó cán bộ quản lý là 23 người).

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

## 8. Tuyên bố về khả năng so sánh thông tin trên Báo cáo tài chính

Thông tin so sánh được trình bày theo số liệu từ Báo cáo tài chính năm 2016 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

## II. NĂM TÀI CHÍNH, ĐƠN VỊ TIỀN TỆ SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN

## 1. Kỳ kế toán năm: Theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.

## 2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán là Đồng Việt Nam (VND).

## III. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

## 1. Chế độ kế toán áp dụng

Công ty áp dụng Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam ban hành kèm theo Thông tư 200/2014/TT- BTC ngày 22/12/2014.

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

## 2. Tuyên bố về việc tuân thủ Chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán

Ban Giám đốc đảm bảo đã lập và trình bày báo cáo tài chính tuân thủ các yêu cầu của Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các tài liệu hướng dẫn có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính

## IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

## 1. Nguyên tắc ghi nhận các khoản tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm: tiền mặt, tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn và có kỳ hạn (dưới 3 tháng), tiền đang chuyển và các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi không quá 3 tháng kể từ ngày đầu tư, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền xác định và không có rủi ro trong việc chuyển đổi thành tiền tại thời điểm báo cáo. Việc xác định các khoản tương đương tiền đảm bảo theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 24 "Báo cáo lưu chuyển tiền tệ".

## 2. Nguyên tắc kế toán nợ phải thu

Việc phân loại các khoản phải thu là phải thu khách hàng, phải thu khác được thực hiện theo nguyên tắc:

- *Phải thu khách hàng:* Gồm các khoản phải thu mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch có tính chất mua, bán.

- *Phải thu khác:* Gồm các khoản phải thu không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua, bán (như: phải thu về lãi tiền gửi có kỳ hạn; các khoản phải thu về tiền phạt, bồi thường, tài sản thiếu chờ xử lý...)

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

**Theo dõi khoản phải thu**

Các khoản phải thu được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn gốc, kỳ hạn còn lại tại thời điểm báo cáo, theo nguyên tệ và theo từng đối tượng. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản phải thu có thời gian thu hồi còn lại không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh được phân loại là phải thu ngắn hạn, khoản phải thu có thời gian thu hồi còn lại trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh được ghi nhận là khoản phải thu dài hạn.

Các khoản nợ phải thu được ghi nhận không vượt quá giá trị có thể thu hồi.

**Phương pháp lập dự phòng phải thu khó đòi**

Dự phòng nợ phải thu khó đòi thể hiện phần giá trị của các khoản phải thu mà Công ty dự kiến không có khả năng thu hồi tại ngày kết thúc năm tài chính. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được ghi nhận vào chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ.

**3. Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho**

Hàng tồn kho được xác định trên cơ sở giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Việc xác định được thực hiện theo quy định của Chuẩn mực kế toán số 02 - "Hàng tồn kho", cụ thể: Giá gốc hàng tồn kho bao gồm: Chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho tại địa điểm và trạng thái hiện tại. Giá trị thuần có thể thực hiện được, được xác định bằng giá bán ước tính trừ đi (-) chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và các chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ.

**Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho:** Bình quân gia quyền.

**Phương pháp hạch toán hàng tồn kho:** Kế khai thường xuyên.

**Phương pháp xác định chi phí sản xuất kinh doanh dở dang cuối kỳ:** Được Công ty xác định bằng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp của các sản phẩm dở dang.

**Phương pháp lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho:** Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được trích lập cho phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản suy giảm trong giá trị (do giảm giá, hỏng, kém phẩm chất, lỗi thời...) có thể xảy ra đối với nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hoá tồn kho thuộc quyền sở hữu của Công ty dựa trên bảng chúng hợp lý về sự suy giảm giá trị tại ngày kết thúc năm tài chính. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được ghi nhận vào giá vốn hàng bán trong kỳ.

Theo đánh giá của Ban Giám đốc Công ty, tại ngày 31/12/2017, Công ty không có hàng tồn kho bị giảm giá, hỏng, kém phẩm chất, lỗi thời..., nên không cần trích lập dự phòng.

**4. Nguyên tắc kế toán và khấu hao Tài sản cố định hữu hình và vô hình****Tài sản cố định hữu hình (TSCĐ HH)**

TSCĐ HH được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Nguyên giá TSCĐ HH là toàn bộ các chi phí Công ty phải bỏ ra để có TSCĐ tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Việc xác định nguyên giá TSCĐ HH đối với từng loại phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 03 về tài sản cố định hữu hình.

Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu (chi phí nâng cấp, cải tạo, duy tu, sửa chữa...) được ghi nhận vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ. Trong trường hợp có thể chứng minh một cách rõ ràng rằng các khoản chi phí này làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai dự tính thu được do việc sử dụng TSCĐ HH vượt trên mức hoạt động như thường đã được đánh giá ban đầu thì chi phí này được vốn hoá như một khoản nguyên giá tăng thêm của TSCĐ.

Khi TSCĐ HH được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế được xóa sổ khỏi Bảng cân đối kế toán và bất kỳ các khoản lãi lỗ nào phát sinh do thanh lý TSCĐ đều được hạch toán vào kết quả hoạt động kinh doanh.

TSCĐ HH được trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian sử dụng ước tính như sau:

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

**Nhóm TSCĐ**

Nhà cửa, vật kiến trúc

Máy móc thiết bị

Phương tiện vận tải

Thiết bị quản lý

**Số năm**

04-16 năm

06 năm

06 năm

03 năm

Trong năm Công ty thực hiện trích khấu hao nhanh theo quy định của Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và thông tư 147/2016/TT-BTC ngày 13 tháng 10 năm 2016 sửa đổi, bổ sung một số điều của thông tư số 45/2013/TT-BTC đối với các TSCĐ là máy móc thiết bị.

**Tài sản cố định vô hình (TSCĐ VH)**

TSCĐ VH được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

**Quyền sử dụng đất**

Quyền sử dụng đất được ghi nhận là TSCĐ VH khi Công ty được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Nguyên giá quyền sử dụng đất bao gồm tất cả những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa đất vào trạng thái sẵn sàng để sử dụng. Quyền sử dụng đất được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian sử dụng lô đất. Quyền sử dụng đất không thời hạn không phải trích khấu hao.

**Phần mềm máy tính**

Nguyên giá TSCĐ của các chương trình phần mềm được xác định là toàn bộ các chi phí thực tế mà Công ty đã bỏ ra để có các chương trình phần mềm trong trường hợp chương trình phần mềm là một bộ phận có thể tách rời với phần cứng có liên quan, thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn theo quy định của pháp luật về sở hữu trí tuệ. Chương trình phần mềm được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng 03 năm.

**5. Nguyên tắc kế toán thuế****a) Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành**

Chi phí thuế thu nhập hiện hành được xác định trên cơ sở thu nhập chịu thuế và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp trong năm hiện hành (20%).

**b) Các loại thuế khác**

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

Các báo cáo thuế của Công ty sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với các loại nghiệp vụ khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của cơ quan thuế.

**6. Nguyên tắc kế toán chi phí trả trước**

Chi phí trả trước là các chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có liên quan đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều kỳ kế toán.

Các khoản chi phí trả trước được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản chi phí trả trước có thời gian không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh kể từ thời điểm trả trước được phân loại là chi phí trả trước ngắn hạn, khoản chi phí trả trước có thời gian trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh kể từ thời điểm trả trước được ghi nhận là chi phí trả trước dài hạn.

Các loại chi phí sau đây được hạch toán vào chi phí trả trước dài hạn để phân bổ dần vào kết quả hoạt động kinh doanh: Chi phí trả trước dài hạn gồm các công cụ dụng cụ xuất dùng, chi phí sửa chữa hiệu thuốc với thời gian phân bổ trong 24 tháng. Chi phí trả trước ngắn hạn gồm công cụ dụng cụ xuất dùng với thời gian phân bổ 12 tháng.

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

## 7. Nguyên tắc kế toán nợ phải trả

Việc phân loại các khoản phải trả là phải trả người bán, phải trả khác được thực hiện theo nguyên tắc:

- **Phải trả người bán:** Gồm các khoản phải trả mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch mua hàng hóa, dịch vụ, tài sản.

- **Phải trả khác:** Gồm các khoản phải trả không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua, bán, cung cấp hàng hóa dịch vụ (như: phải trả về lãi vay, cổ tức và lợi nhuận phải trả, chi phí hoạt động đầu tư tài chính phải trả; phải trả do bên thứ ba chi hộ; phải trả do mượn tài sản, phải trả về tiền phạt, bồi thường, tài sản thừa chờ xử lý, phải trả về các khoản BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ...)

**Theo dõi các khoản phải trả**

Các khoản phải trả được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn gốc, kỳ hạn còn lại tại thời điểm báo cáo, theo nguyên tệ và theo từng đối tượng. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản phải trả có thời hạn trả nợ còn lại không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh được phân loại là phải trả ngắn hạn, khoản phải trả có thời gian trả nợ còn lại trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh được ghi nhận là khoản phải trả dài hạn.

Các khoản phải trả thỏa mãn định nghĩa của các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ: Được đánh giá lại tại thời điểm 31/12/2017 theo tỷ giá giao dịch thực tế cuối kỳ.

Các khoản nợ phải trả được ghi nhận không thấp hơn giá trị phải thanh toán.

## 8. Nguyên tắc ghi nhận vay

Các khoản vay được ghi nhận căn cứ hợp đồng vay, kế ước nhận nợ.

Các khoản vay và nợ thuê tài chính được theo dõi chi tiết theo từng đối tượng, kỳ hạn, nguyên tệ. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản vay và nợ thuê tài chính đến hạn trả trong vòng 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh tiếp theo được phân loại là vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn, các khoản có thời gian trả nợ trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh được ghi nhận là khoản vay và nợ thuê tài chính dài hạn.

## 9. Nguyên tắc ghi nhận và vốn hóa các khoản chi phí đi vay

**Ghi nhận chi phí đi vay**

Chi phí đi vay gồm chi phí lãi vay và chi phí liên quan trực tiếp đến khoản vay (như chi phí thẩm định, kiểm toán, lập hồ sơ vay vốn...).

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí tài chính trong kỳ khi phát sinh (trừ các trường hợp vốn hóa theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 16 "Chi phí đi vay").

**Chi phí đi vay được vốn hóa**

Chi phí đi vay phát sinh từ khoản vay riêng có liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất một tài sản dở dang được tính vào giá trị của tài sản đó (được vốn hóa) sau khi đã trừ đi các khoản thu nhập phát sinh từ hoạt động đầu tư tạm thời của các khoản vay này. Chi phí đi vay được vốn hóa khi doanh nghiệp chắc chắn thu được lợi ích trong tương lai do sử dụng tài sản đó và chi phí lãi vay có thể xác định được một cách đáng tin cậy.

Việc vốn hóa các chi phí đi vay sẽ chấm dứt khi các hoạt động chủ yếu cần thiết cho việc chuẩn bị đưa tài sản dở dang vào sử dụng hoặc bán đã hoàn thành. Chi phí đi vay phát sinh sau đó được ghi nhận vào chi phí tài chính trong kỳ.

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

## 10. Nguyên tắc ghi nhận chi phí phải trả

Chi phí phải trả bao gồm giá trị các khoản chi phí đã được tính vào chi phí hoạt động kinh doanh trong kỳ, nhưng chưa được thực chi tại ngày kết thúc kỳ tài chính trên cơ sở đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí. Chi phí phải trả được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả cho các hàng hóa, dịch vụ đã sử dụng, bao gồm các khoản: các khoản chi phí phải trả của hàng tồn kho đã thực nhập nhưng chưa nhận được hóa đơn, các khoản chi phí phải trả khác như tiền điện, nước, điện thoại...

## 11. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu

**a) Nguyên tắc ghi nhận vốn góp của chủ sở hữu, thặng dư vốn cổ phần, vốn khác của chủ sở hữu**

**Vốn góp của chủ sở hữu:** Phản ánh số thực tế đã đầu tư của các cổ đông góp vốn.

**Thặng dư vốn cổ phần:** Phản ánh số chênh lệch giữa giá phát hành và mệnh giá cổ phiếu, chênh lệch giữa giá mua lại cổ phiếu quỹ và giá tái phát hành cổ phiếu quỹ.

**Vốn khác của chủ sở hữu:** Là số vốn kinh doanh được hình thành do bổ sung từ kết quả hoạt động kinh doanh hoặc do được tặng, hiến, tài trợ, đánh giá lại tài sản.

**b) Nguyên tắc ghi nhận lợi nhuận chưa phân phối**

Lợi nhuận chưa phân phối phản ánh kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) sau thuế TNDN và tình hình phân chia lợi nhuận hoặc xử lý lỗ của Công ty. Lợi nhuận chưa phân phối được theo dõi chi tiết theo kết quả hoạt động kinh doanh của từng năm tài chính (năm trước, năm nay), đồng thời theo dõi chi tiết theo từng nội dung phân chia lợi nhuận (trích lập các quỹ, bổ sung Vốn đầu tư của chủ sở hữu, chia cổ tức cho các cổ đông).

## 12. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu

**Doanh thu bán hàng hoá, thành phẩm**

Doanh thu bán thuốc, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm được ghi nhận khi kết quả giao dịch được xác định một cách đáng tin cậy và Công ty có khả năng thu được các lợi ích kinh tế từ giao dịch này. Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi phần lớn những rủi ro và lợi ích về quyền sở hữu hàng hoá đã được chuyển giao cho người mua. Doanh thu không được ghi nhận khi có các yếu tố không chắc chắn mang tính trọng yếu về khả năng thu hồi các khoản tiền bán hàng hoặc có khả năng bị trả lại.

**Doanh thu hoạt động tài chính**

Doanh thu hoạt động tài chính gồm: Lãi tiền gửi thanh toán, lãi tiền gửi có kỳ hạn 12, 13 tháng... Lãi tiền gửi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ, trừ khi khả năng thu hồi tiền lãi không chắc chắn.

## 13. Nguyên tắc kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu gồm: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh cùng lý tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ được điều chỉnh giảm doanh thu của kỳ phát sinh.

Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau mới phát sinh khoản giảm trừ doanh thu, và sự kiện này phát sinh trước thời điểm phát hành Báo cáo tài chính: Công ty ghi giảm doanh thu trên Báo cáo tài chính của kỳ lập báo cáo (kỳ trước), theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 23 "Các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm".

Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến sau thời điểm phát hành Báo cáo tài chính của kỳ sau mới phát sinh khoản giảm trừ doanh thu: Công ty ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh (kỳ sau).

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)**

Năm 2017

**14. Nguyên tắc kế toán giá vốn hàng bán.**

Giá vốn hàng bán được ghi nhận theo nguyên tắc phù hợp với doanh thu.

Để đảm bảo nguyên tắc thận trọng, các chi phí vượt trên mức bình thường của hàng tồn kho được ghi nhận ngay vào chi phí trong kỳ (sau khi trừ đi các khoản bồi thường, nếu có), gồm: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp tiêu hao vượt mức bình thường, chi phí nhân công, chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ vào giá trị sản phẩm nhập kho, hàng tồn kho hao hụt, mất mát...

Công ty không phát sinh các khoản ghi giảm giá vốn hàng bán trong năm.

**15. Nguyên tắc kế toán chi phí tài chính.**

Chi phí tài chính phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm: chi phí lãi vay, các khoản chiết khấu thanh toán, lãi mua hàng trả chậm và các khoản chi phí tài chính khác.

**16. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp**

**Chi phí bán hàng:** Là các khoản chi phí trực tiếp phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ, bao gồm chi phí vận chuyển, chi phí xăng xe, bảo dưỡng xe, công tác phí, chi phí về lương nhân viên bán hàng (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...), công cụ dụng cụ xuất dùng cho hoạt động bán hàng.

Công ty không phát sinh các khoản ghi giảm chi phí bán hàng trong năm.

**Chi phí quản lý doanh nghiệp:** là các khoản chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...); bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của nhân viên quản lý doanh nghiệp; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất, thuê môn bài; khoản lập dự phòng phải thu khó đòi; dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, thuê nhà, xăng xe...); chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, dịch vụ ngân hàng...).

Công ty không phát sinh các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm.

**17. Bên liên quan**

Các bên được coi là liên quan nếu một bên có khả năng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong việc ra quyết định các chính sách tài chính và hoạt động. Các bên cũng được xem là bên liên quan nếu cùng chịu sự kiểm soát chung hay chịu ảnh hưởng đáng kể chung.

Trong việc xem xét mối quan hệ của các bên liên quan, bản chất của mối quan hệ được chú trọng nhiều hơn hình thức pháp lý.

Giao dịch và số dư với các bên có liên quan trong năm được trình bày ở Thuyết minh số VII.2

**V. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

**1. Tiền và các khoản tương đương tiền**

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	620.837.963	1.569.622.651
Tiền gửi ngân hàng	12.537.959.993	13.428.543.011
<b>Cộng</b>	<b>13.158.797.956</b>	<b>14.998.165.662</b>
Các khoản tương đương tiền	-	-
<b>Cộng tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>13.158.797.956</b>	<b>14.998.165.662</b>

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)**

Năm 2017

**2. Các khoản đầu tư tài chính**

**2.1 Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn ngắn hạn**

	Số cuối năm			Số đầu năm		
	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý
<b>Tiền gửi có kỳ hạn</b>						
Tiền gửi kỳ hạn 12 tháng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hồng Bàng	58.014.096.904	-	58.014.096.904	55.817.259.351	-	55.817.259.351
Tiền gửi có kỳ hạn 11 tháng - Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam - Chi nhánh Tô Hiệu	-	-	-	2.913.040.030	-	2.913.040.030
Tiền gửi có kỳ hạn 12 tháng - Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Hải Phòng	1.250.000.000	-	1.250.000.000	1.250.000.000	-	1.250.000.000
Tiền gửi có kỳ hạn 13 tháng tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Hải Phòng	13.600.000.000	-	13.600.000.000	13.600.000.000	-	13.600.000.000
Tiền gửi có kỳ hạn 13 tháng tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải - Chi nhánh Hải Phòng	14.000.000.000	-	14.000.000.000	10.000.000.000	-	10.000.000.000
Tiền gửi có kỳ hạn 13 tháng tại Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam - CN Hải Phòng	3.105.946.696	-	3.105.946.696	-	-	-
<b>Cộng</b>	<b>89.970.043.600</b>	<b>-</b>	<b>89.970.043.600</b>	<b>83.580.905.407</b>	<b>-</b>	<b>83.580.905.407</b>

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)**

Năm 2017

**3. Phải thu khách hàng**

**3.1 Phải thu ngắn hạn của khách hàng**

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Văn phòng công ty	25.060.007.200	-	25.194.214.923	-
Bệnh viện Việt Tiệp	4.598.399.873	-	3.165.589.248	-
Bệnh viện Kiến An	3.292.506.044	-	3.700.703.295	-
Bệnh viện Đa khoa Ngô Quyền	30.339.557	-	1.042.709.385	-
Bệnh viện Đa khoa Vĩnh Bảo	1.324.022.938	-	437.455.978	-
Các khách hàng còn lại	15.814.738.789	-	16.847.757.017	-
Hiệu thuốc Hải Phòng (*)	4.158.703.341	-	3.979.529.348	-
Hiệu thuốc Kiến Thụy (*)	157.731.528	-	330.549.833	-
Hiệu thuốc Kiến An (*)	513.139.586	-	432.821.358	-
Hiệu thuốc Thủy Nguyên (*)	1.009.394.889	-	2.242.621.722	-
Hiệu thuốc Vĩnh Bảo (*)	98.277.915	-	113.029.534	-
Phân xưởng sản xuất thuốc thông thường (*)	176.423.323	-	176.423.323	-
Hiệu thuốc An Lão (*)	550.863.878	-	540.618.581	-
Chi nhánh Hà Nội (*)	858.871.321	-	1.922.412.803	-
<b>Cộng</b>	<b>32.583.612.983</b>	<b>-</b>	<b>34.932.221.427</b>	<b>-</b>

(\*) Các chi nhánh, hiệu thuốc có chức năng chủ yếu là bán lẻ, số lượng khách hàng lớn, mỗi đối tượng khách hàng có số dư nhỏ.

**4. Trả trước cho người bán**

**4.1 Trả trước cho người bán ngắn hạn**

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Công ty TNHH Thiết bị PCCC Quyết Thắng	220.000.000	-	150.000.000	-
Công ty CP Công nghệ môi trường AQUA Việt Nam	874.947.500	-	634.947.500	-
Công ty TNHH cơ điện lạnh Tân Thành	2.500.000.000	-	1.500.000.000	-
Công ty TNHH Thiết bị và Dịch vụ kỹ thuật Quốc Tế	-	-	1.337.082.663	-
Công ty TNHH MTV Mettler - Toledo Việt Nam	-	-	512.703.048	-
Các nhà cung cấp còn lại	203.024.254	-	851.008.889	-
<b>Cộng</b>	<b>3.797.971.754</b>	<b>-</b>	<b>4.985.742.100</b>	<b>-</b>

**5. Phải thu khác**

**5.1 Phải thu khác ngắn hạn**

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Tạm ứng	225.317.680	-	212.531.680	-
Nhận ký cược ký quỹ ngắn hạn	5.000.000	-	5.000.000	-
Phải thu khác	4.197.591.179	-	4.111.311.237	-
+ Văn phòng công ty	4.096.991.177	-	4.070.080.255	-
Lãi tiền gửi ngân hàng dự thu	3.789.593.505	-	3.715.819.027	-
Các khoản khác	307.397.672	-	354.261.228	-
+ Hiệu thuốc Hải Phòng	100.600.002	-	38.400.000	-
+ Hiệu thuốc Thủy Nguyên	-	-	-	-
+ Hiệu thuốc Kiến An	-	-	1.554.470	-
+ PX sản xuất thuốc thông thường	-	-	1.001.683	-
+ Chi nhánh Hà Nội	-	-	274.829	-
<b>Cộng</b>	<b>4.427.908.859</b>	<b>-</b>	<b>4.328.842.917</b>	<b>-</b>

Bản thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và phải được đọc cùng với Báo cáo tài chính

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)**

Năm 2017

**6. Hàng tồn kho**

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Nguyên liệu, vật liệu (VP công ty)	5.176.542.340	-	8.544.058.277	-
Công cụ dụng cụ (VP công ty)	56.033.601	-	61.603.563	-
Chi phí SXKD dở dang (VP công ty)	111.302.029	-	119.108.958	-
Thành phẩm tồn kho (VP công ty)	7.792.670.448	-	6.511.110.722	-
Hàng hoá tồn kho	14.477.234.516	-	15.822.076.554	-
+ Văn phòng Công ty	756.190.844	-	1.216.956.871	-
+ Hiệu thuốc Hải Phòng	7.402.907.137	-	7.600.958.956	-
+ Hiệu thuốc Thủy Nguyên	1.763.936.851	-	1.698.227.950	-
+ Hiệu thuốc An Lão	1.265.606.505	-	1.275.851.409	-
+ Hiệu thuốc Kiến Thụy	424.463.003	-	441.807.995	-
+ Hiệu thuốc Kiến An	232.286.338	-	245.822.436	-
+ Hiệu thuốc Vĩnh Bảo	77.860.660	-	109.576.901	-
+ Chi nhánh Hà Nội	2.553.983.178	-	3.232.874.036	-
<b>Cộng</b>	<b>22.613.782.934</b>	<b>-</b>	<b>31.057.958.074</b>	<b>-</b>

**7. Chi phí trả trước**

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
<b>7.1 Chi phí trả trước ngắn hạn</b>				
- Công cụ, dụng cụ xuất dùng	102.254.410	-	82.452.599	-
<b>Cộng</b>	<b>102.254.410</b>	<b>-</b>	<b>82.452.599</b>	<b>-</b>

**7.2 Chi phí trả trước dài hạn**

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
- Chi phí sửa chữa hiệu thuốc	509.543.254	-	645.171.782	-
- Giá trị công cụ dụng cụ chờ phân bổ	93.663.524	-	117.344.434	-
<b>Cộng</b>	<b>603.206.778</b>	<b>-</b>	<b>762.516.236</b>	<b>-</b>

**8. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình**

Xem phụ lục số 01 trang 26.

**9. Tăng, giảm tài sản cố định vô hình**

	Quyền sử dụng đất		Phần mềm quang học		Tổng cộng
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng	
<b>Nguyên giá</b>					
Tại ngày 01/01/2017	852.372.000	-	54.600.000	-	906.972.000
Mua trong năm	-	-	-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-	-	-
Tại ngày 31/12/2017	<b>852.372.000</b>	<b>-</b>	<b>54.600.000</b>	<b>-</b>	<b>906.972.000</b>
<b>Hao mòn lũy kế</b>					
Tại ngày 01/01/2017	19.888.680	-	54.600.000	-	74.488.680
Khấu hao trong năm	34.094.880	-	-	-	34.094.880
Tại ngày 31/12/2017	<b>53.983.560</b>	<b>-</b>	<b>54.600.000</b>	<b>-</b>	<b>108.583.560</b>
<b>Giá trị còn lại</b>					
Tại ngày 01/01/2017	832.483.320	-	-	-	832.483.320
Tại ngày 31/12/2017	<b>798.388.440</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>798.388.440</b>

Bản thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và phải được đọc cùng với Báo cáo tài chính

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

## Trong đó:

Nguyên giá TSCĐ cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 54.600.000 đồng

Nguyên giá TSCĐ cuối năm chờ thanh lý: 0 đồng

Giá trị còn lại cuối kỳ của TSCĐ vô hình đã dùng thế chấp, cầm cố cho vay: 0 đồng

## 10. Tài sản dở dang dài hạn

## 10.1 Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

	Số cuối năm	Số đầu năm
Mua sắm TSCĐ - Dây truyền thiết bị PX Bbrown	-	4.590.804.835
Cộng	-	4.590.804.835

## 11. Phải trả người bán

## 11.1 Phải trả người bán ngắn hạn

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Văn phòng công ty	36.954.342.208	36.954.342.208	43.304.112.256	43.265.473.899
Cty TNHH Y Tế Cảnh Cửa Việt	-	-	1.901.022.148	1.901.022.148
Công ty CP Dược Mỹ Phẩm Tenamyd	2.456.854.464	2.456.854.464	160.861.616	160.861.616
Cty CP DP SOHACO Miền Bắc	-	-	1.486.394.265	1.486.394.265
Cty CP DP TBYT Hà Nội	973.350.000	973.350.000	1.305.000.081	1.305.000.081
Cty TNHH TM DP Vạn Xuân	2.363.281.301	2.363.281.301	3.410.896.301	3.410.896.301
Cty CP Dược Phẩm Vĩnh Phúc	3.361.080.309	3.361.080.309	5.008.835.795	5.008.835.795
Cty TNHH dược phẩm Hữu Nghị	5.604.354.000	5.604.354.000	3.355.270.800	3.355.270.800
Công ty cổ phần FRESSENIUS KABI BUDIPIHAK	2.039.083.332	2.039.083.332	2.700.638.279	2.700.638.279
Công ty cổ phần TM DP & TBYT Thuận Phát	2.309.332.019	2.309.332.019	2.852.232.354	2.852.232.354
Các nhà cung cấp còn lại	17.816.781.783	17.816.781.783	21.122.960.617	21.094.322.260
Hiệu thuốc Hải Phòng	8.216.403.829	8.216.403.829	8.816.900.034	8.816.900.034
Hiệu thuốc Kiến Thụy	198.215.844	198.215.844	298.291.968	298.291.968
Hiệu thuốc Kiến An	305.928.891	305.928.891	223.936.780	223.936.780
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	1.765.260.475	1.765.260.475	2.351.216.402	2.351.216.402
Hiệu thuốc Vĩnh Bảo	112.634.633	112.634.633	163.682.000	163.682.000
Hiệu thuốc An Lão	890.011.634	890.011.634	1.006.307.851	1.006.307.851
Chi nhánh Hà Nội	-	-	3.936.078.486	3.936.078.486
Phần xưởng SX thuốc thông thường	34.747.860	34.747.860	34.747.860	34.747.860
Cộng	48.497.565.374	48.497.565.374	60.177.293.637	60.138.655.280

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

## 12. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

## 12.1 Thuế phải nộp

	Số đầu năm	Số phải nộp trong năm	Số đã nộp trong năm	Số cuối năm
Thuế GTGT hàng bán nội địa	204.267.207	526.371.711	675.662.350	55.176.568
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	-	363.566.410	363.566.410	-
Thuế xuất, nhập khẩu	-	97.563.370	97.563.370	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	2.838.997.656	3.399.690.507	4.466.613.304	1.772.074.859
Thuế thu nhập cá nhân	-	140.877.000	138.327.000	2.550.000
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	-	1.213.701.700	1.213.701.700	-
Các khoản phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	-	18.262.000	18.262.000	-
Cộng	3.043.264.863	5.760.232.698	6.973.696.134	1.829.801.427

## 12.2 Thuế phải thu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Thuế TNCN nộp thừa	6.503.299	-
Cộng	6.503.299	-

## 13. Chi phí phải trả

## 13.1 Chi phí phải trả ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Văn phòng công ty (phải trả về hàng tồn kho đã nhập)	3.694.991.504	4.114.000.827
Hiệu thuốc Kiến Thụy	41.532.954	41.532.954
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	-	45.000.000
Cộng	3.736.524.458	4.200.533.781

## 14. Phải trả khác

## 14.1 Phải trả ngắn hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Bảo hiểm xã hội, y tế, thất nghiệp	1.490.774.647	1.599.536.066
Nhận ký quỹ, ký cược ngắn hạn	148.500.000	424.900.000
Phải trả tiền cổ tức	2.715.000.000	2.690.000.000
Phải trả, phải nộp khác	3.874.315.008	2.088.052.966
Cộng	8.228.589.655	6.802.489.033

## 14.2 Phải trả dài hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	2.226.018.000	2.294.018.000
Các khoản phải trả, phải nộp khác	3.820.102.393	4.161.402.393
Cộng	6.046.120.393	6.455.420.393

## 15. Vay và nợ thuế tài chính

## 15.1 Vay và nợ thuế tài chính ngắn hạn

Xem phụ lục số 02 trang 27.

## 16. Vốn chủ sở hữu

## 16.1 Bảng đối chiếu biến động của vốn chủ sở hữu

Xem phụ lục số 03 trang 28.

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

## 16.2 Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu

	Năm nay	Năm trước
Công ty TNHH Dược Hải Phòng	3.500.000.000	3.500.000.000
Vốn góp của các cổ đông khác	26.500.000.000	26.500.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	4.655.903.683
<b>Cộng</b>	<b>34.655.903.683</b>	<b>34.655.903.683</b>

## 16.3 Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức, chia lợi nhuận

	Năm nay	Năm trước
Vốn đầu tư của chủ sở hữu		
+ Vốn góp đầu năm	30.000.000.000	30.000.000.000
+ Vốn góp tăng trong năm	-	-
+ Vốn góp giảm trong năm	-	-
+ Vốn góp cuối năm	30.000.000.000	30.000.000.000
Cổ tức, lợi nhuận đã chia	3.000.000.000	3.000.000.000

## 16.4 Cổ phiếu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Số lượng cổ phiếu đang ký phát hành	3.000.000	3.000.000
Số lượng cổ phiếu đã phát hành	3.000.000	3.000.000
- Cổ phiếu phổ thông	3.000.000	3.000.000
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	3.000.000	3.000.000
- Cổ phiếu phổ thông	3.000.000	3.000.000

Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000 VND

## 16.5 Các quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Quỹ đầu tư phát triển	33.412.259.365	33.412.259.365

## Mục đích trích lập các quỹ

Quỹ đầu tư phát triển được trích lập từ lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp và được sử dụng vào việc đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh hoặc đầu tư chiều sâu của doanh nghiệp.

## VI. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

## 1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán hàng	234.398.199.905	242.610.276.723
Doanh thu cung cấp dịch vụ	-	-
<b>Cộng</b>	<b>237.168.199.899</b>	<b>242.610.276.723</b>

## 2. Các khoản giảm trừ doanh thu

	Năm nay	Năm trước
Chiết khấu thương mại	4.460.168.320	3.977.233.949
Giảm giá hàng bán	145.932	31.050.927
Hàng bán bị trả lại	326.249.091	1.448.490.202
<b>Cộng</b>	<b>4.786.563.363</b>	<b>5.456.775.078</b>

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

## 3. Giá vốn hàng bán

	Năm nay	Năm trước
Giá vốn của hàng hoá đã bán	194.010.024.103	202.567.135.627
<b>Cộng</b>	<b>194.010.024.103</b>	<b>202.567.135.627</b>

## 4. Doanh thu hoạt động tài chính

	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	5.736.595.202	6.334.294.288
Doanh thu hoạt động tài chính khác	31.130.335	-
<b>Cộng</b>	<b>5.767.725.537</b>	<b>6.334.294.288</b>

## 5. Chi phí tài chính

	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền vay	401.130.866	223.769.435
Chiết khấu thanh toán	240.731.705	-
Lỗ chênh lệch tỷ giá	4.316.450	-
Chi phí tài chính khác	219.824	169.914.334
<b>Cộng</b>	<b>646.398.855</b>	<b>393.683.769</b>

## 6. Chi phí bán hàng

	Năm nay	Năm trước
Chi phí tiền lương	3.337.526.187	2.460.126.600
Chi phí khấu hao TSCĐ	77.721.431	-
Chi phí công cụ, dụng cụ	109.789.866	100.627.678
Chi phí mua ngoài	37.910.672	23.670.151
Chi phí khác bằng tiền	2.000.877.391	2.990.025.732
<b>Cộng</b>	<b>5.583.825.547</b>	<b>5.574.450.161</b>

## 7. Chi phí quản lý doanh nghiệp

	Năm nay	Năm trước
Chi phí tiền lương	9.775.265.200	7.340.063.672
Chi phí khấu hao TSCĐ	1.118.750.047	526.358.618
Chi phí công cụ, dụng cụ	379.453.753	41.181.419
Chi phí mua ngoài	991.932.221	4.598.410
Chi phí khác bằng tiền	9.226.594.619	11.322.876.747
<b>Cộng</b>	<b>21.491.995.840</b>	<b>19.235.078.866</b>

## 8. Thu nhập khác

	Năm nay	Năm trước
Cho thuê nhà, thuê quỹ	-	146.363.637
Tiền hỗ trợ bán hàng	-	224.853.628
Các khoản khác	147.834.801	177.323.248
<b>Cộng</b>	<b>147.834.801</b>	<b>548.540.513</b>

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

## 9. Chi phí khác

	Năm nay	Năm trước
Phạt thuế	17.709.825	72.985.737
Các khoản khác	-	756.045
<b>Cộng</b>	<b>17.709.825</b>	<b>73.741.782</b>

## 10. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	30.215.199.036	33.472.691.359
Chi phí nhân công	18.653.969.647	13.701.076.138
Chi phí khấu hao TSCĐ	3.715.693.991	2.433.193.875
Chi phí dịch vụ mua ngoài	1.980.235.428	2.444.947.186
Chi phí khác bằng tiền	12.054.820.439	14.312.902.479
<b>Cộng</b>	<b>66.619.918.541</b>	<b>66.364.811.038</b>

## 11. Chi phí thuế TNDN hiện hành

	Năm nay	Năm trước
Chi phí thuế TNDN tính trên thu nhập chịu thuế năm hiện hành	3.399.690.507	3.264.027.396
<b>Tổng chi phí thuế TNDN hiện hành</b>	<b>3.399.690.507</b>	<b>3.264.027.396</b>

Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả được xác định dựa trên thu nhập chịu thuế của năm hiện tại. Thu nhập chịu thuế của Công ty khác với thu nhập được báo cáo trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản thu nhập chịu thuế hay chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế trong các năm khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được khấu trừ cho mục đích tính thuế. Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả của Công ty được tính theo thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Dưới đây là bảng chi tiết chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm của Công ty:

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận (lỗ) thuần trước thuế	16.547.242.704	16.192.246.242
Các điều chỉnh tăng/(giảm) lợi nhuận (lỗ) theo kế toán	451.209.829	127.890.737
Các khoản điều chỉnh tăng	451.209.829	127.890.737
Các khoản phạt	17.709.825	73.685.737
Chi phí không hợp lý, hợp lý	433.500.004	54.205.000
Các khoản điều chỉnh giảm	-	-
Thu nhập từ hoạt động không thuộc diện nộp thuế TNDN	-	-
Doanh thu đã tính vào TNCT của (các) kỳ trước	-	-
Chi phí liên quan đến D1 chưa thực hiện tính vào TNCT	-	-
Lợi nhuận (lỗ) điều chỉnh trước thuế chưa trừ lỗ năm trước	16.998.452.533	16.320.136.979
Lỗ năm trước chuyển sang	-	-
Thu nhập chịu thuế ước tính năm hiện hành	16.998.452.533	16.320.136.979
Thuế suất	20%	20%
<b>Thuế TNDN phải trả ước tính năm hiện hành</b>	<b>3.399.690.507</b>	<b>3.264.027.396</b>

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Năm 2017

## 12. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ.

Công ty sử dụng các thông tin sau để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu:

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	13.147.552.197	12.928.218.846
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác định lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông:	-	-
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty	13.147.552.197	12.928.218.846
Số trích quỹ khen thưởng phúc lợi trong năm	-	-
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	3.000.000	3.000.000
<b>Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>4.383</b>	<b>4.309</b>

## VII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC

## 1. Các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính

Không có sự kiện nào phát sinh sau ngày kết thúc niên độ có ảnh hưởng trọng yếu hoặc có thể gây ảnh hưởng trọng yếu đến hoạt động của Công ty và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong các kỳ sau ngày kết thúc niên độ kế toán.

## 2. Giao dịch với các bên liên quan

Các bên được xem là các bên liên quan khi một bên có khả năng kiểm soát bên kia hoặc tạo ra ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong các quyết định về tài chính và kinh doanh. Các bên có liên quan là các doanh nghiệp kể cả công ty mẹ, công ty con, các cá nhân trực tiếp hay gián tiếp qua một hoặc nhiều trung gian có quyền kiểm soát Công ty hoặc chịu sự kiểm soát của Công ty, hoặc cùng chung sự kiểm soát với Công ty. Các bên liên kết, các cá nhân trực tiếp hoặc gián tiếp nắm quyền biểu quyết của Công ty mà có ảnh hưởng đáng kể đối với Công ty, những chức trách quản lý chủ chốt như Giám đốc, viên chức của Công ty, những thành viên mật thiết trong gia đình của các cá nhân hoặc các bên liên kết này hoặc những công ty liên kết với các cá nhân này cũng được coi là bên liên quan. Trong năm 2016, Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng được nhận biết là các bên liên quan của Công ty.

## 2.1. Giao dịch với các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan

Các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan gồm: các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, kế toán trưởng và các thành viên mật thiết trong gia đình các cá nhân này.

Giao dịch với các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan như sau:

	Năm nay	Năm trước
Tiền lương và phụ cấp	899.600.000	784.400.000
<b>Cộng</b>	<b>899.600.000</b>	<b>784.400.000</b>

## 2.2. Các bên liên quan khác

Danh sách các bên liên quan khác với Công ty gồm:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	Cổ đông lớn

Giao dịch với các bên liên quan này trong năm như sau:

	Năm nay	Năm trước
Trả nợ cũ thời điểm trước cổ phần hóa	300.000.000	300.000.000



**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)**  
Năm 2017

Tại ngày kết thúc năm tài chính, số dư phải thu, phải trả với các bên liên quan khác như sau:

Nợ phải trả	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải trả khác	3.621.102.393	3.921.102.393
Cộng	3.621.102.393	3.921.102.393

3. Thông tin so sánh

Số liệu so sánh là số liệu trên Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào 31/12/2016 đã được điều chỉnh bởi số theo các thông tin Công ty thu thập được trong cuộc kiểm toán. Các chỉ tiêu thay đổi so với báo cáo tài chính đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO chỉ tiết như sau:

Mã số	Số liệu BCTC đã kiểm toán năm trước	Các điều chỉnh	Số liệu sau điều chỉnh
<b>Bảng Cân đối kế toán</b>			
Phải trả nội bộ dài hạn	335 (i)	3.921.102.393 (3.921.102.393)	-
Phải trả dài hạn khác	337 (i)	2.534.318.000 3.921.102.393	6.455.420.393

Giải thích lý do

(i): Khoản phải trả nội bộ dài hạn giảm 3.921.102.393 đồng và khoản phải trả dài hạn khác tăng tương ứng do đây là khoản phải trả của Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng (cổ đông lớn của Công ty) chưa được phân loại phù hợp trên Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2016.

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Tổng Giám đốc

TRẦN ANH TUẤN

TRẦN ANH TUẤN

TRẦN VĂN HUYỀN



**BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)**

Năm 2017

8. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình

Nguyên giá	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Thiết bị dụng cụ quản lý	Tài sản cố định khác	Cộng
Tại ngày 01/01/2017	16.770.925.497	22.753.932.584	6.877.764.971	107.459.118	-	56.510.083.170
Mua trong năm	-	10.291.399.250	589.555.864	-	2.307.709.477	13.188.665.591
Tăng khác	-	-	-	-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	-	-
Tại ngày 31/12/2017	16.770.925.497	43.045.331.834	7.467.321.835	107.459.118	2.307.709.477	68.698.748.761
Hac mùa lũy kế						
Tại ngày 01/01/2017	7.488.964.584	21.305.397.654	3.416.737.244	107.459.118	-	42.318.558.600
Khấu hao trong năm	517.182.701	1.999.064.575	933.395.527	-	231.956.308	3.681.599.111
Tăng khác	-	-	-	-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	-	-
Tại ngày 31/12/2017	8.006.147.285	33.304.462.229	4.350.132.771	107.459.118	231.956.308	46.000.157.711
Giá trị còn lại						
Tại ngày 01/01/2017	9.281.961.915	1.448.534.930	3.461.027.727	-	-	14.191.524.570
Tại ngày 31/12/2017	8.764.779.212	9.740.869.605	3.117.189.064	-	2.075.753.169	23.698.591.050

Trong đó:

Nguyên giá TSCĐ cuối năm đã hết khấu hao nhưng vẫn còn sử dụng:

Nguyên giá TSCĐ cuối năm chờ thanh lý:

Giá trị còn lại cuối kỳ của TSCĐ đã dùng thế chấp, cầm cố, đảm bảo hóa vay:

38.413.990.073 đồng  
0 đồng  
0 đồng

**BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)**

Năm 2017

**15. Vay và nợ thuê tài chính**

**15.1. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn**

	Số đầu năm		Trong năm		Số cuối năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Tăng	Giảm	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
<b>Vay ngắn hạn</b>	<b>4.280.658.175</b>	<b>4.240.658.175</b>	<b>1.706.000.000</b>	<b>2.748.266.800</b>	<b>3.232.391.375</b>	<b>3.232.391.375</b>
Vay ngắn hạn có nhân						
Văn phòng công ty	712.591.375	712.351.375	2.945.129.250	3.016.712.250	640.808.375	640.808.375
Hiệu thuốc An Lào	500.000.000	500.000.000	350.000.000	200.000.000	650.000.000	650.000.000
Hiệu thuốc Thùy Nguyễn	720.000.000	720.000.000	250.000.000	250.000.000	720.000.000	720.000.000
Chi nhánh Hà Nội	1.300.000.000	1.300.000.000	1.000.000.000	500.000.000	500.000.000	500.000.000
Hiệu thuốc Hải Phòng	-	-	278.000.000	-	278.000.000	278.000.000
Hiệu thuốc Kiến Thụy	-	-	4.823.129.250	5.266.712.250	2.788.808.375	2.788.808.375
<b>Cộng</b>	<b>3.232.391.375</b>	<b>3.232.391.375</b>	<b>4.823.129.250</b>	<b>5.266.712.250</b>	<b>2.788.808.375</b>	<b>2.788.808.375</b>

(1): Khoản vay cá nhân Văn phòng Công ty có thời hạn vay: không kỳ hạn; lãi suất: không tính lãi, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.

(2): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc An Lào có thời hạn vay: 1 năm, lãi suất: 7,2%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.

(3): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc Thùy Nguyễn có thời hạn vay: không kỳ hạn, lãi suất: 6%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.

(4): Khoản vay cá nhân Chi nhánh Hà Nội có thời hạn vay: không kỳ hạn; lãi suất: không tính lãi, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.

(5): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc Hải Phòng có thời hạn vay: không kỳ hạn, lãi suất: 9%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.

(6): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc Kiến Thụy có thời hạn vay: không kỳ hạn, lãi suất: 12%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.

Bản thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và phải được đọc cùng với Báo cáo tài chính

27

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG**

Địa chỉ: 71 Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

Báo cáo tài chính

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017

Phụ lục 03

**BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)**

Năm 2017

**16. Vốn chủ sở hữu**

**16.1 Bảng đối chiếu biến động của vốn chủ sở hữu**

	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Vốn khác của chủ sở hữu	Quy định tư phát triển	Lợi nhuận chưa phân phối	Cộng
<b>Số đầu năm trước</b>	<b>30.000.000.000</b>	<b>4.655.903.683</b>	<b>3.000.000.000</b>	<b>33.412.259.365</b>	<b>25.715.386.626</b>	<b>96.783.549.674</b>
Tăng vốn trong năm trước	-	-	-	-	-	-
Lãi trong năm trước	-	-	-	-	12.928.218.846	12.928.218.846
Chi trả cổ tức cho các cổ đông	-	-	-	-	(3.000.000.000)	(3.000.000.000)
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	(3.998.567)	(3.998.567)
<b>Số dư cuối năm trước, số dư đầu năm nay</b>	<b>30.000.000.000</b>	<b>4.655.903.683</b>	<b>3.000.000.000</b>	<b>33.412.259.365</b>	<b>35.639.606.905</b>	<b>106.707.769.953</b>
Tăng vốn trong năm nay	-	-	-	-	-	-
Lãi trong năm nay	-	-	-	-	13.147.552.197	13.147.552.197
Chi trả cổ tức cho các cổ đông	-	-	-	-	(3.000.000.000)	(3.000.000.000)
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-	-
Tăng khác	-	-	-	-	2.673.550	2.673.550
<b>Cộng</b>	<b>30.000.000.000</b>	<b>4.655.903.683</b>	<b>3.000.000.000</b>	<b>33.412.259.365</b>	<b>45.789.832.652</b>	<b>116.857.995.700</b>

Bản thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và phải được đọc cùng với Báo cáo tài chính

28

