

CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
 Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng thường niên 2018

<i>Thời gian</i>	<i>Nội dung</i>
8 ^h 00 - 8 ^h 30	-Đón tiếp đại biểu Đón tiếp cổ đông và đại diện ủy quyền cổ đông dự Đại hội
	<ul style="list-style-type: none"> -Chào cờ - Thông qua chương trình Đại hội. -Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu. -Bầu Chủ tịch đoàn và Thư ký đoàn. -Phổ biến Nội quy Đại hội. -Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông. -Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018. -Thông báo chi trả cổ tức 2017. -Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về kết quả hoạt động SXKD, báo cáo tài chính của Công ty năm 2017. Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2017. -Thông báo trả thù lao của HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2017, phương án trả thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2018. -Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2017.. - Sửa đổi điều lệ, Bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty và các Chi nhánh. - Thông qua Xây dựng quy chế hoạt động của HĐQT Công ty theo ND số 71/2017 của Chính phủ . -Thành lập nhà thuốc bán lẻ thuốc độc nghiệm tại 71 Điện Biên Phủ HP. -Biểu quyết các nội dung của Đại hội. -Tham luận của các Cổ đông. - Biểu quyết Thông qua Nghị quyết Đại hội. -Phát biểu bế mạc. -Chào cờ.

Hải Phòng, ngày 22 tháng 04 năm 2018



TRƯỞNG PHÒNG TC-HC
Nguyễn Xuân Trường

NỘI QUY LÀM VIỆC
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018
Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

- Căn cứ Luật doanh nghiệp 2015.
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

Để phát huy trí tuệ, dân chủ, đoàn kết và xây dựng của Đại hội, thực hiện đúng, đủ chương trình Đại hội, Đoàn Chủ tịch Đại hội thông qua Nội quy làm việc của Đại hội gồm những điểm sau:

1. TRÁCH NHIỆM CỦA CƠ QUAN LÃNH ĐẠO, CHỈ ĐẠO TRONG ĐẠI HỘI:

* *Đoàn chủ tịch:*

- Là cơ quan điều hành công việc của Đại hội theo chương trình đã được đăng Báo Hải Phòng và gửi kèm theo Thông báo.
- Hướng dẫn Đại hội thảo luận, kết luận những vấn đề cần thiết để cổ đông biểu quyết.
- Đoàn chủ tịch làm việc theo nguyên tắc tập trung dân chủ, quyết định theo đa số.
- Xem xét và giải quyết những vấn đề có liên quan đến chương trình Đại hội của các cổ đông dự Đại hội.

* *Đoàn thư ký:*

- Có trách nhiệm giúp Đoàn chủ tịch ghi chép đầy đủ, những nội dung làm việc của đại hội và trung thực các ý kiến phát biểu tại Đại hội.
- Ghi chép ý kiến tổng kết, kết luận của Đoàn chủ tịch vào Biên bản và dự thảo Nghị quyết Đại hội.

2- TRÁCH NHIỆM CỦA CỔ ĐÔNG VÀ ĐẠI DIỆN ỦY QUYỀN:

- Mọi cổ đông và đại diện uỷ quyền đến dự Đại hội phải chấp hành các qui định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, tuân thủ sự điều hành của Đoàn chủ tịch Đại hội, thực hiện nghiêm túc thời gian và các nội dung, chương trình làm việc của Đại hội.
 - Đến dự Đại hội đồng cổ đông phải ăn mặc gọn gàng, lịch sự.
 - Những vấn đề biểu quyết tại Đại hội, cổ đông phải giơ phiếu biểu quyết theo hướng dẫn của ban tổ chức và Đoàn chủ tịch Đại hội.
 - Về phát biểu ý kiến:
 - + Các cổ đông đến dự Đại hội được quyền phát biểu ý kiến, nhưng cần đăng ký với Ban tổ chức Đại hội hoặc giơ tay theo sự điều hành của Đoàn chủ tịch Đại hội.
 - + Nội dung phát biểu của cổ đông nằm trong chương trình đã Thông báo.
- Để đảm bảo thời gian Đại hội, mỗi cổ đông phát biểu ngắn gọn, và nội dung phát biểu dựa trên nội dung chương trình Ban tổ chức thông báo và ngoài nội dung chương trình Đại hội thì Đoàn chủ tịch được phép nhắc nhở.

Hải Phòng, ngày 26 tháng 04 năm 2018

TM BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI



TRƯỞNG PHÒNG TC-HC
Nguyễn Xuân Trường

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2018.**

Kính thưa: CÁC QUÍ VỊ ĐẠI BIỂU VÀ CỔ ĐÔNG CÔNG TY

Được phép của Đoàn chủ tịch Đại hội Tôi thay mặt cho HĐQT báo cáo hoạt động của HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng trong năm 2017.

Kính thưa Đại hội.

Trong năm 2017 vừa qua HĐQT đã tổ chức nhiều cuộc họp về các vấn đề sau:

-Hàng quý bàn các biện pháp thực hiện nghị quyết của ĐH đồng cổ đông thường niên năm 2017 về chỉ tiêu kế hoạch SXKD, chỉ tiêu đầu tư mua sắm trang thiết bị , thu nộp BHXH,BHYT ,BHTN phấn đấu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu đó.

-Thống nhất phương án phân chia lợi nhuận, trả cổ tức hàng năm trình Đại hội đồng cổ đông duyệt.

-Bàn bạc thống nhất tiến trình hoàn thiện, thẩm định lại nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-WHO cho 3 dây chuyền thuốc nhỏ mắt, mũi, thuốc viên và dây chuyền thuốc nang mềm trong năm 2018 (đã được Bộ Y Tế cấp giấy chứng nhận thẩm định lại) . Tháng 10 năm 2018 Sở Y tế HP thẩm định lại và cấp Giấy chứng nhận "Thực hành tốt bảo quản thuốc" (GSP) cho hệ thống kinh doanh khu vực 71 Điện Biên Phủ .

- Thực hiện kế hoạch của công ty trong năm 2018 đăng ký được hết số những sản phẩm đông dược để có số sản xuất cho phân xưởng sản xuất thuốc Đông dược.

- Trong năm 2017 công ty đã đi vào hoạt động sản xuất dịch chạy thận liên doanh liên kết với công ty B.BRAUN và dự kiến quý 2/2018 đi vào Sx 02 ca liên tục .

- Thẩm định lại tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối thuốc GPP cho các quầy thuốc của các chi nhánh Hiệu thuốc.

-Thống nhất mức thưởng trong quỹ lương nhân dịp các ngày Lễ, Tết, tiền ăn ca cho CBCNV theo quy chế lương và theo quy chế hoạt động SXKD của Công ty.

-Lập Hồ sơ và bổ sung mã ngành nghề kinh doanh và xin cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động kinh doanh của Công ty ,Chi nhánh Công ty - Hiệu thuốc, các điểm kinh doanh của Công ty và các Hiệu thuốc để thẩm định tiêu chuẩn Quây thuốc tốt GPP.

- Tháng 03/2018 HĐQT họp đã thống nhất xây dựng quy chế hoạt động của HĐQT theo quy định mới của chính phủ .

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng thực sự là cơ quan lãnh đạo đã đề ra chiến lược và kế hoạch phát triển của Công ty, đề ra các mục tiêu trong hoạt động SXKD. HĐQT đã làm đúng pháp luật (Luật Doanh nghiệp), Điều lệ hoạt động Công ty CP.

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. DS 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.

Nhân dịp này tôi xin thay mặt HĐQT gửi lời cảm ơn trân trọng tới toàn thể cổ đông, các CBCNV Công ty đã nỗ lực trong công tác, đoàn kết một lòng cùng tập thể lãnh đạo Công ty (HĐQT - Ban giám đốc) mặc dù tình hình khủng hoảng kinh tế toàn cầu, cạnh tranh quyết liệt giữa các DN để tồn tại, nhưng đã cố gắng giữ được sự ổn định và phát triển Công ty. Xin kính chúc sức khỏe, hạnh phúc tới các quý vị cổ đông Công ty .

Chúc Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng thành công rực rỡ.

Xin trân trọng cảm ơn .

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT
D.S: Trần Văn Huyền

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018 CỦA CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HP

Thưa các quý vị cổ đông, thưa Đại hội.

Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng, được sự phân công của HĐQT, Ban Giám đốc Công ty, tôi xin báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017 và phương hướng nhiệm vụ năm 2018.

A- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017:

1. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

-Năm 2017 là năm rất khó khăn đối với DN SXKD nói chung: Lãi suất Ngân hàng, chi phí đầu vào đều ở mức cao, cạnh tranh gay gắt. Thực tế nhiều DN làm ăn kém hiệu quả, suy thoái, phá sản. Nhiều DN giữ được 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 không thuận lợi 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 đấu thầu thuốc, đăng ký sản phẩm thuốc và qui định các quy 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 người lao động cùng các khoản nộp Ngân sách đầy đủ. Sau đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2017 của Công ty thể hiện qua một số chỉ tiêu kinh tế xã hội:

+ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017 :

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	T .hiện năm 2017	T.hiện năm 2016	Tỷ lệ
1	Tổng doanh thu	Tr. đồng	237,168	242.610	97.7%
	<i>Trong đó: -Doanh thu SX</i>	-	67.731	64.141	104%
	<i>-Khối KDND</i>	-	169,437	178.469	94%
2	Nộp Ngân sách	-	6,97	4.48	155%
3	Lợi nhuận sau thuế và chi cổ tức	-	10,147	9.928	102%
4	Thu nộp BHXH, BHYT, BHTN	Tr. đồng	6,694	6.546	102%
5	Thu nhập bình quân	Ng.đồng	4,5tr	4,5 tr	100%
6	Đầu tư mua sắm trang thiết bị	Tr. đồng	13,188	9.014	146%
7	Trả cổ tức	% năm	10%	10%	100%

2. Kết quả hoạt động SXKD các khối của Công ty:

Qua các số liệu 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 % 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 năm 2016, thu nộp BHXH, BHYT, BHTN đã nộp đầy đủ và vượt 102% so năm 2016.

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

* Thứ 1: 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	DT 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
Tổng cộng		67,731

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 2: 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:

<i>Stt</i>	<i>Doanh thu</i>	<i>Năm 2017</i>	<i>Tỷ lệ so với năm 2016 (%)</i>
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 truyền: Thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi, viên nén Non- β lactam, 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 chạy 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 cổ 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 dược 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: mẩu 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 Đ 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.

B- NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2018 VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN MỤC TIÊU.

I. 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. Nguyên nhân như đã phân tích ở trên.. Bộ phận bán lẻ rất khó khăn do phải cạnh tranh và phải chuyển quầy 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.

II. 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.

III. 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 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:

a, *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.

b, *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 được 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.

c, *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.

-Theo dõi và bổ sung kịp thời các yêu cầu của Cục Quản lý Dược để sản phẩm được cấp lại số đăng ký của các sản phẩm đông dược.

-Phải 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 của Công ty hiện có.

-Đưa ra sản xuất 02 sản phẩm nhỏ mắt đã có số đăng ký là Zuphalol, Oploxaxyl 0,3% để làm quen với thị trường.

-Đẩy nhanh tiến độ bán sản phẩm xịt mũi OXALOL để chuẩn bị cho thị trường mùa rét cuối năm.

-Nghiên cứu cải tiến mẫu và bao bì nâng cao chất lượng cho mặt hàng đông dược.

-Xây dựng Hồ sơ đăng ký thuốc dùng ngoài mà Công ty trước đây vẫn sản xuất đã có thị phần, xây dựng hồ sơ đăng ký lại các mặt hàng đông dược sát với công thức của hàng được thanh toán bảo hiểm.

-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, tốt nghiệp đại học bách khoa chuyên ngành cơ điện, cho khối sản xuất (vì khi Nhà máy đi vào hoạt động thiếu nhiều cán bộ kỹ thuật là dược sĩ, cơ điện cho khu vực sản xuất).

-Về lâu dài dựa trên liên kết sản xuất với B-Braun Công ty sẽ đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, nề nếp làm việc, tác phong công nghiệp để mở rộng sản xuất vừa sản xuất các sản phẩm liên doanh đồng thời sản xuất dòng sản phẩm của Công ty.

d, Khối kinh doanh nội địa:

Trung tâm bán buôn nay đã sáp nhập vào Chi nhánh hiệu thuốc Hải phòng:

-Thuận lợi:

+Đã có kinh nghiệm trong nhiều năm.

+Cơ sở vật chất và cơ chế hoạt động thuận lợi.

+Có sự phối hợp gồm các bộ phận SXKD khác của Công ty.

+Có sự quan tâm rất lớn của Công ty.

-Khó khăn:

+Cạnh tranh rất lớn của các Công ty và chi nhánh khác trên địa bàn.

+Thừa nhiều cán bộ giúp việc song thiếu cán bộ năng động, nhất là những người đầu nhóm.

+Phải đầu tư nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP đối với 3 quận nội thành.

Trước thực tế đó, Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng cần phải cơ cấu lại công tác tổ chức, đào tạo những cán bộ chuyên sâu và năng động, để đáp ứng cơ chế hiện nay vì đây là chi nhánh đầu tàu, chủ lực của Công ty.

-Tăng cường công tác tiếp thị, trên cơ sở đảm bảo lợi ích kinh tế của các Hiệu thuốc, đưa nhiều hàng hoá của Chi nhánh khai thác và hàng Công ty sản xuất xuống các Hiệu thuốc, quầy bán lẻ.

-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.

***Bộ phận bán hàng sản xuất:**

-Củng cố phòng Bán hàng, xây dựng hệ thống phân phối hàng sản xuất của Công ty chuyên nghiệp hơn và phân cấp hơn nữa cho các Chi nhánh tại Hà Nội và các đại lý ở các tỉnh khác, nhất là các tỉnh phía Nam. Chú trọng tới việc các đại lý thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản trong hợp đồng về điều khoản doanh số, công nợ và chế độ thưởng, phạt.

- Mở rộng thêm ngoại giao với các doanh nghiệp khác để triển khai bán hàng sản xuất của công ty .

e, Khối Hiệu thuốc: Tổ chức tốt và hiệu quả hệ thống bán lẻ trên địa bàn quản lý, tuân thủ các chỉ đạo từ Công ty và phải mang lại lợi ích cho toàn thể Công ty.

-Đầu tư các quầy thuốc đạt tiêu chuẩn GPP sang nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP đối với 3 quận Hồng Bàng, Lê Chân, Ngô Quyền.

-Tăng cường lấy hàng từ Công ty khai thác, đặc biệt là hàng sản xuất của Công ty. Thực hiện nghiêm quy định nhập hàng từ Công ty đối với các Hiệu thuốc. Yêu cầu các MDV phải bày và giới thiệu hàng do Công ty sản xuất để khách hàng có nhiều lựa chọn, nhất là các sản phẩm mới, các sản phẩm thay thế bằng hàng do Công ty sản xuất. Phải xây dựng các chế tài thưởng phạt đối với các MDV về việc chấp hành quy định này.

-Tạo điều kiện cho các Hiệu thuốc mở rộng mạng lưới bán lẻ của Công ty đối với tuyến huyện, xã và cùng phối hợp để quản lý tốt hơn công tác chuyên môn.

- Năm 2018 tiếp tục đầu tư và thẩm định các quầy bán lẻ còn lại trên địa bàn đạt tiêu chuẩn thực hành tốt nhà thuốc GPP của các Hiệu thuốc.

-Với mạng lưới bán lẻ trải khắp từ nội thành đến ngoại thành, đây quả thực là mạng lưới chân rết bán hàng của Công ty, cho nên Công ty phải từng bước xây dựng được những quầy mạng thế mạnh của Công ty, đây là những quầy công ty sẽ trú trọng để đầu tư phát triển. Các quầy này là những quầy đang sử dụng nhà của công ty nằm ở quận, huyện. Đối với quận thì phải chuyển thành nhà thuốc. Về lâu dài công ty sẽ xây dựng hệ thống các quầy có thế mạnh mang thương hiệu của công ty trong toàn quận, huyện.

g, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội:

-Tiếp tục chăm sóc khách hàng đang ổn định 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.

h, Về mở rộng kinh doanh, liên doanh liên kết kinh doanh ngành nghề khác:

-Công ty sẽ đánh giá hiệu quả kinh doanh tại tất cả các địa điểm Công ty đang thuê của Nhà nước. Công ty sẽ liên doanh liên kết với các công ty có các thế mạnh kinh doanh khác để khai thác hết các hiệu quả tại các điểm trên. Nếu địa điểm nào thật sự không hiệu quả, không mở rộng kinh doanh liên kết hoặc có mở rộng song không bù đắp được tiền trả thuê nhà cho nhà nước thì Công ty sẽ có kế hoạch thanh lý hoặc trả quyền thuê nhà lại cho Nhà nước để giảm bớt khó khăn cho Công ty.

Trên đây là một số nhiệm vụ trọng tâm và một số giải pháp cơ bản trong năm 2018, các đồng chí lưu ý quan tâm và cho ý kiến đóng góp để hoàn thiện vào bản báo cáo và thành Nghị quyết để triển khai.

IV- VỀ KIẾN NGHỊ:

-Đề nghị Sở Y tế giúp đỡ tạo điều kiện để Công ty có được thị phần tương xứng với Doanh nghiệp Dược lớn của thành phố và là doanh nghiệp dược địa phương duy nhất, giúp Sở hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khỏe nhân dân và hoàn thành chính sách quốc gia về thuốc tại Hải Phòng.

-Giúp Công ty huấn luyện công tác chuyên môn cũng như đào tạo hệ liên thông dược sĩ đại học và giúp Công ty triển khai lộ trình đối với các quỹ thuốc còn lại của các Hiệu thuốc đạt tiêu chuẩn GPP.

Kính thưa Đại hội:

Sang năm 2018, với những tồn tại, khó khăn và thách thức còn nhiều (như đã phân tích ở trên), song Tôi tin tưởng rằng với sự quyết tâm của HĐQT và niềm tin của toàn bộ cổ đông, của toàn thể CBCNV Công ty, Tôi rất mong sự đóng góp phát biểu tâm huyết của các quý vị đóng góp cho Bản báo cáo này, nhất là những giải pháp khả thi để thực hiện thành công các chỉ tiêu kinh tế xã hội của năm 2018 tạo đà cho sự phát triển Công ty.

Cuối cùng cho tôi xin bày tỏ cảm ơn các Cổ đông đã tin tưởng vào lãnh đạo của HĐQT, lãnh đạo chủ chốt Công ty và tin vào tương lai tốt đẹp của Công ty. Một lần nữa xin chúc sức khỏe, hạnh phúc, thành đạt tới các Cổ đông và toàn thể CBCNV Công ty.

Xin trân trọng cảm ơn!

**CHỦ TỊCH HĐQT
TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY**



CHỦ TỊCH HĐQT
D.Sĩ: Trần Văn Huyền

Hải Phòng: Ngày 26 tháng 04 năm 2018

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT
TẠI ĐH ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018**

Kính thưa : - ĐOÀN CHỦ TỊCH
- CÁC QUÝ VỊ CỔ ĐÔNG

Được sự đồng ý của Đoàn chủ tịch, thay mặt Ban kiểm soát tôi xin báo cáo trước Đại hội hai nội dung gồm:

- Phần thứ I : Kết quả thẩm định hoạt động SXKD của Công ty năm 2017.
- Phần thứ II: Tổng kết hoạt động của BKS năm 2017.

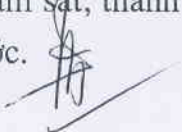
Phần thứ I :

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2017

Phần thứ nhất : Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2017.

Năm 2017 Công ty cổ phần Dược phẩm HP hoạt động sản xuất kinh doanh luôn trong sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp SXKD ngành Dược trong Nước và các Hãng nước ngoài. Chính sách thay đổi liên tục của Bộ Y tế về đấu thầu thuốc, đăng ký Sản phẩm mới, thị phần thuốc trúng thầu cung cấp cho các bệnh viện giảm 70% so với năm 2016, ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động SXKD. Trước tình hình trên Công ty đã có nhiều giải pháp khắc phục khó khăn, bằng sự nỗ lực của Lãnh đạo cũng như CBCNV trong Công ty, nên trong năm 2017, Công ty cũng đã hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2017 thông qua.

a/ Về SXCN: Vừa sản xuất vừa hoàn thiện Dự án xây dựng Nhà máy đạt GMP -WHO trên địa bàn quận Kiến An, trong năm 2017 tiếp tục hoàn thiện nhà xưởng SX thuốc để đưa vào hoạt động theo đúng kế hoạch. Tổng số tiền đầu tư cho xây dựng Nhà máy đến 31/12/2017 là: 52.863.007.507 đồng trong đó XDCB là 11.267.843.184 đồng, máy móc thiết bị là: 41.595.164.323đồng. Trong năm 2017 mua sắm TSCĐ là 13.188.665.59đ. Trong quá trình xây dựng, việc đấu thầu, thi công, giám sát, thanh quyết toán hạng mục công trình đều tuân thủ các quy định của Nhà nước.



b/ Về kinh doanh: Năm 2017 do việc đấu thầu rộng rãi nên doanh số của Công ty đạt thấp cung ứng cho các cơ sở điều trị công lập, thêm vào đó nợ của các Bệnh viện, Trung tâm y tế lớn lại chậm trả từ 5-7 tháng ảnh hưởng rất nhiều tới hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Thông qua việc kiểm tra, thẩm định kết quả hoạt động SXKD từng quý hoặc cả năm độc lập hay phối kết hợp với các phòng chức năng Công ty tiến hành ở các Hiệu thuốc, Chi nhánh Công ty tại Hà nội và toàn Công ty, Báo cáo kết quả kiểm toán của Cty TNHH BDO có địa chỉ 243A Đê La Thành – Hà Nội đối với Công ty năm 2017. Ban Kiểm soát xin được báo cáo cụ thể kết quả hoạt động SXKD 2017 của Công ty như sau.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD.

1. Các chỉ tiêu:

TT	Chỉ tiêu năm 2017	Giá trị thực hiện (đ)	Ghi chú
1	Tổng Doanh thu :	237.168.199.899,	
2	Trong đó : khối SXCN	67.731.230.025,	
	Khối Kinh doanh nội địa	169.436.969.874,	

2. Về tài sản và nguồn vốn kinh doanh :

2.1 Tổng tài sản đến 31/12/2017 : 193.419.311.426đ

2.1.1 *Tài sản Ngắn hạn :* 168.319.125.158đ

- Tiền : 13.158.797.956đ

- Đầu tư tài chính ngắn hạn : 89.970.043.600đ

- Các khoản phải thu ngắn hạn : 40.809.493.596đ

- Hàng tồn kho : 22.613.782.934đ

- Tài sản lưu động khác : 1.767.007.072đ

2.1.2 *Tài sản dài hạn :* 25.100.186.268đ

- Giá trị còn lại TSCĐ : 24.496.979.490đ

Trong đó: -Giá trị còn lại TSCĐ hữu hình : 23.698.591.050đ

-Giá trị TSCĐ vô hình : 798.388.440đ

- Tài sản dài hạn khác : 603.206.778đ

Trong đó tài sản cố định được mua sắm trong năm 2017 với tổng giá trị là: 13.188.665.591đồng, Bao gồm :

1	Máy móc và thiết bị	10.291.399.250,đ	
2	Phương tiện vận tải ,truyền dẫn	589.556.864,đ	
3	Tài sản cố định khác	2.307.709.477đ	
	Tổng cộng	13.188.665.591	

Tài sản cố định mới mua sắm đầu tư cho khu vực SXCN là :13.188.665.591đ

(chi tiết từng loại tài sản cố định, mua sắm mới trong năm 2017 , có bản phụ lục đi kèm báo cáo gồm 21 tài sản)

. Tổng nguồn vốn :	<u>193.419.311.426đ</u>
2.2.1 Nợ phải trả :	<u>76.561.315.727đ</u>
- Nợ ngắn hạn	70.515.195.334đ
- Nợ dài hạn	6.046.120.393đ
2.2.2 Nguồn vốn chủ sở hữu :	116.857.995.700đ
2.2.3 Vốn chủ sở hữu :	116.857.995.700đ
Trong đó : vốn điều lệ :	30.000.000.000đ
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683đ
Quỹ đầu tư P. triển	33.412.259.365đ
Vốn khác của chủ sở hữu :	3.000.000.000đ
Lợi nhuận sau thuế chưa Phân phối :	45.789.832.652đ
Trong đó: - LNST chưa phân phối lũy kế cuối kỳ trước:	32.642.280.454đ
- LNST chưa Phân phối kỳ này	13.147.552.198đ

3/ Kết quả hoạt động SXKD năm 2017:

Tổng hợp tình hình theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trên một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2017.

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị triệu đồng	K.H năm 2017	Thực hiện năm 2017	Tỷ lệ so với KH (%)
1	Tổng doanh thu	tr	242.610.	237.168.	97,7%
	Trong đó :				
-	Kinh doanh nội địa	tr	178.469.	169.437	94%
-	Sản xuất công nghiệp	tr	64.141.	67.731	104%
2	Lợi nhuận sau thuế	tr	9.928	10.147.	102%
	Và chi cổ tức				
3	Tỷ suất lãi / vốn Đ/lệ	%	34%	35%	102%
4	Khấu hao TSCĐ	tr	3.600,	3.681,6	102%
5	Nộp ngân sách	tr	448	6,97	155%
6	Nộp BHXH, YT, TN	tr	6.546	6.694	102%
6	Thu nhập B/ quân	tr	4,5	4,5	100%
7	Cổ tức được chia /VĐL		10%	10%	100%

4/ Phân phối lợi nhuận năm 2017, Vốn và quỹ đến 31/12/2017

4.1 Phương án phân phối lợi nhuận .

Theo báo cáo của HĐQT đề xuất Đại hội đồng cổ đông phê chuẩn chia cổ tức năm 2017 là 10% / năm, phương án trích lập các quỹ và tình hình tăng vốn điều lệ năm 2017 như sau:

-Lợi nhuận trước thuế năm 2017 là :	16.547.242.704đ
-Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp Hiện hành là :	3.399.690.507đ
Lợi nhuận sau thuế là :	13.147.552.197đ
- Cổ tức theo vốn điều lệ :	30.000.000.000đ x10%

Tổng số cổ tức được chi năm 2017 là : 3.000.000.000đ
(Đã được chi vào quý I/2018)

Trích lập các quỹ : Năm 2017 không trích lập các quỹ

4.2 Tình hình vốn chủ sở hữu như sau :

-Vốn điều lệ : 30.000.000.000đ

Đầu năm : 30.000.000.000đ

Cuối năm : 30.000.000.000đ

-Các quỹ có đến 31/12/ 2017:

Các quỹ	Số đầu năm 2017	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Số cuối năm 2017
Dự trữ bổ xung vốn Đ/l	3.000.000.000	0	0	3.000.000.000
Đầu tư và phát triển	33.412.259.364	0	0	33.412.259.364
Lãi để lại chưa chia	35.642.280.454	13.147.552.197	03 tỷ	45.789.832.652
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	0	0	4.655.903.68
	76.710.443.501	13.147.552.197	03 tỷ	86.857.995.698

Tổng số vốn và các quỹ (Trừ quỹ phúc lợi và khen thưởng) đến 31/12/2017 là: 116.857.995.698đ, tăng trong năm 2017 là: 13.147.552.197đ, tăng từ khi hoạt động Công ty CP trong 12 năm 2006-2017 là: **86.857.995.698đ** so với vốn điều lệ Công ty: 30.000.000.000đ tỷ lệ tăng 289,50%. Giá trị cổ phiếu trên sổ sách đến 31/12/2017 là 38.953đ, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2017 là 4.383đ

Phần thứ II :

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2017

1. Hoạt động của Ban Kiểm soát : Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ (2016-2020 đã bầu ra Ban kiểm soát gồm 3 người :

1. Ông Vũ Phú Định - Trưởng ban phụ trách chung, trực tiếp theo dõi, kiểm soát khối kinh doanh, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội.

2. Bà Nguyễn Thị Hương - Ủy viên theo dõi, kiểm soát khối Hiệu thuốc.

3. Ông Nguyễn Xuân Trường - Ủy viên theo dõi và kiểm soát khối SXCN.

Các thành viên BKS đều là cán bộ kiêm nhiệm, là cán bộ chủ chốt của các đơn vị nên rất bận về công tác chuyên môn, song với trách nhiệm của uỷ viên BKS được các cổ đông tín nhiệm, các thành viên BKS đã chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao. Hàng năm đều tổ chức các đợt kiểm tra, (thường là phối kết hợp với các phòng chức năng Công ty) định kỳ 6 tháng, 1 năm, đôi khi đột xuất nếu có phát sinh, hoặc yêu cầu của HĐQT.

Trong năm 2017 Ban kiểm soát đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ theo Điều lệ của Công ty quy định. Đã tổ chức kiểm tra, giám sát việc chấp hành Điều lệ,

kiểm tra các mặt hoạt động tài chính kế toán của các đơn vị, Hiệu thuốc, khối SXCN, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội. Phòng Bán hàng, (100% các đơn vị trực thuộc Công ty đều được kiểm tra giám sát theo quy chế hoạt động của Ban kiểm soát). Trong các đợt kiểm tra BKS đã góp ý và chấn chỉnh những thiếu sót trong việc quản lý, ghi chép, hạch toán ở đơn vị SXKD, đề xuất với HĐQT hướng giải quyết cụ thể đối với các Hiệu thuốc, khối SXCN, phòng Bán hàng, Chi nhánh Công ty tại TP Hà Nội, những tồn tại trong quá trình SXKD. Qua kiểm tra trong năm 2017 cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, qui chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao. Xong hầu hết hoạt động kinh doanh hạn chế hiệu quả còn thấp.

Các chi phí hoạt động của HĐQT, Ban kiểm soát đã được thực hiện đúng theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm.

2. Những tồn tại :

Bên cạnh những việc đã thực hiện tốt trong hoạt động SXKD, vẫn còn một số tồn tại sau:

-Hoạt động SXKD của Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng trong cơ chế thị trường ngày càng cạnh tranh quyết liệt để tồn tại và phát triển đòi hỏi các đơn vị SXKD, các phòng chức năng trong Công ty phải thực hiện thật tốt nhiệm vụ được giao, hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế tài chính. Phối hợp thật chặt chẽ giữa các phòng ban, đơn vị trực thuộc Công ty với nhau để hỗ trợ nhau hoàn thành nhiệm vụ cùng phát triển, bảo toàn được vốn và hoạt động SXKD phải có hiệu quả kinh tế. Tuy nhiên đơn vị SXKD, các Chi nhánh cùng với các phòng chức năng của Công ty còn có một tồn tại cần rút kinh nghiệm.

Ban Kiểm soát đề nghị lãnh đạo một số đơn vị cần quan tâm hơn về công tác quản lý tài chính, công tác kế toán (nhất là tình hình thu hồi công nợ, thực hiện cơ chế khoán phí, khoán hiệu quả, các khoản nghĩa vụ nộp về công ty) thực hiện nghiệp vụ chưa đúng quy định, báo cáo tài chính gửi về Công ty chậm còn để khách hàng vi phạm các điều khoản trong hợp đồng kinh tế đã ký với Công ty, chi phí hoạt động KD của một số Hiệu thuốc còn quá với hiệu quả kinh doanh nên dẫn đến hiệu quả KD năm 2017 còn thấp.

Để khắc phục những tồn tại nêu trên, Ban kiểm soát có một số kiến nghị sau:

-Đề nghị HĐQT - Ban giám đốc có chính sách thưởng phạt về thu nộp tiền hàng, nhất là các mặt hàng Công ty sản xuất cần giao chỉ tiêu các mặt hàng cụ thể cho từng chi nhánh Hiệu thuốc.

- Ưu tiên cung cấp hàng Công ty sản xuất cho các quầy của hiệu thuốc để giữ thị phần bán lẻ không để nhỡ hàng.

- Các chi nhánh, Hiệu thuốc cần thực hiện đúng quy chế hoạt động của Công ty đã giao cho Chi nhánh và Hiệu thuốc, không chi quá Hiệu quả KD trong năm.

- Bố trí cán bộ đủ năng lực, đủ trình độ, vào các vị trí lãnh đạo. Sử dụng công nhân, viên chức đúng năng lực, khả năng, trình độ để đảm bảo hoạt động SXKD có hiệu quả.

Trên đây là báo cáo thẩm định kết quả hoạt động SXKD, tình hình tài chính năm 2017 của Công ty và Báo cáo tổng kết hoạt động của Ban kiểm soát năm 2017. Trước Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Dược Phẩm Hải Phòng thường niên năm 2018.

Nhân dịp này thay mặt Ban kiểm soát, Tôi xin trân trọng cảm ơn các quý vị cổ đông đã tin tưởng vào BKS, xin trân trọng cảm ơn tới HĐQT, Ban giám đốc đã tạo mọi điều kiện thuận lợi cả về kinh phí, tinh thần cho BKS thực hiện tốt nhiệm vụ của mình theo quy chế hoạt động của Công ty. Xin trân trọng cảm ơn lãnh đạo các Phòng chức năng, các đơn vị SXKD trực thuộc Công ty đã phối hợp, tạo điều kiện đáp ứng các yêu cầu để BKS thực thi tốt chức trách nhiệm vụ trong năm 2017.

Chúc Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng ngày một phát triển, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn.

T/M BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN



Vũ Phú Định