

# 2019 | BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN



Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

# MỤC LỤC

## THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

### A. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY

- I. Thông tin khái quát về công ty
- II. Quá trình hình thành và phát triển
- III. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
- IV. Mô hình quản trị và sơ đồ tổ chức
- V. Vị thế công ty
- VI. Định hướng phát triển
- VII. Rủi ro trọng yếu

### B. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2019

- I. Tình hình hoạt động SXKD 2019
- II. Tổ chức và nhân sự
- III. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư CSH

### C. BÁO CÁO BAN GIÁM ĐỐC

- I. Đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh
- II. Tình hình tài chính
- III. Phương hướng phát triển

### D. BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- I. Đánh giá của HĐQT về các mặt hoạt động
- II. Đánh giá của HĐQT về Ban Giám đốc
- III. Kế hoạch, định hướng của HĐQT

### E. QUẢN TRỊ CÔNG TY

- I. Hội đồng quản trị
- II. Ban kiểm soát

### F. BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

- I. Mục tiêu phát triển bền vững
- II. Đánh giá trách nhiệm với môi trường và cộng đồng xã hội

### G. BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN NĂM 2019

## Quý cổ đông và Nhà đầu tư kính mến,

Tôi rất hân hạnh được chia sẻ với Quý vị báo cáo thường niên năm 2019 của Công ty cổ phần Dược 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 2019 là năm để lại những dấu ấn đặc biệt, cho thấy những nỗ lực của Chính phủ trong công tác lãnh đạo, điều hành khi mức tăng trưởng tiếp tục đạt trên 7% (7,02%) - vượt mục tiêu đề ra, nằm trong nhóm các quốc gia tăng trưởng GDP hàng đầu thế giới. Đáng chú ý, dù mức tăng GDP cao, song nền kinh tế vĩ mô vẫn giữ được sự ổn định, lạm phát được kiểm soát (2,8% - mức tăng bình quân thấp nhất trong 3 năm qua), tỷ lệ nợ công trên GDP giảm, bảo đảm mục tiêu phát triển an sinh - xã hội. Năm vừa qua, Việt Nam chính thức thực thi hiệp định CPTPP, đồng thời ký kết hiệp định toàn diện, song phương giữa Việt Nam với 28 nước thành viên EU (EVFTA, EVIPA). Hơn nữa, Việt Nam chính thức trúng cử vào ghế ủy viên không thường trực Hội đồng Bảo An Liên hợp quốc nhiệm kỳ 2020-2021; điều này không chỉ mang đến cho đất nước hy vọng phát triển thương mại quốc tế mà còn thúc đẩy các doanh nghiệp Việt Nam khẳng định vị thế trên trường quốc tế (theo Vietnam Report).

Theo số liệu từ Tổng cục thống kê, dân số Việt Nam hiện nay khoảng hơn 96 triệu người. Thu nhập bình quân đầu người hơn 2.300 USD, là một trong những nước trong khu vực có tốc độ tăng trưởng kinh tế mạnh nhất, đi cùng với đó là dân số Việt Nam già đi, thu nhập ngày càng tăng cao cùng với nhận thức ngày càng chú trọng vào các vấn đề về sức khỏe do đó mà chi tiêu cho các nhu cầu về sức khỏe cũng vì đó mà tăng theo. Năm 2005, chi tiêu cho thuốc bình quân đầu người là 9,85 USD, năm 2010 là 22,25 USD và đến năm 2015 là 37,97 USD. Mức tăng trưởng trung bình giai đoạn 2010 - 2015 là 14,6%. Duy trì mức tăng trưởng bình quân ít nhất 14% đến năm 2025, đạt mức 85 USD vào 2020 và 163 USD vào năm 2025.

Hoà chung bối cảnh tăng trưởng lạc quan của ngành dược nói chung, Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng năm 2019 cũng đạt được những thành tựu đáng kể:

**Doanh thu thuần: 239 tỷ đồng**  
**Lợi nhuận sau thuế: 16,2 tỷ đồng**  
**Doanh thu sản xuất: 84,15**  
**Tỷ lệ trả cổ tức: 15%**

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.

Thay mặt HĐQT  
 Chủ tịch Hội Đồng Quản trị

# THÔNG điệp CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



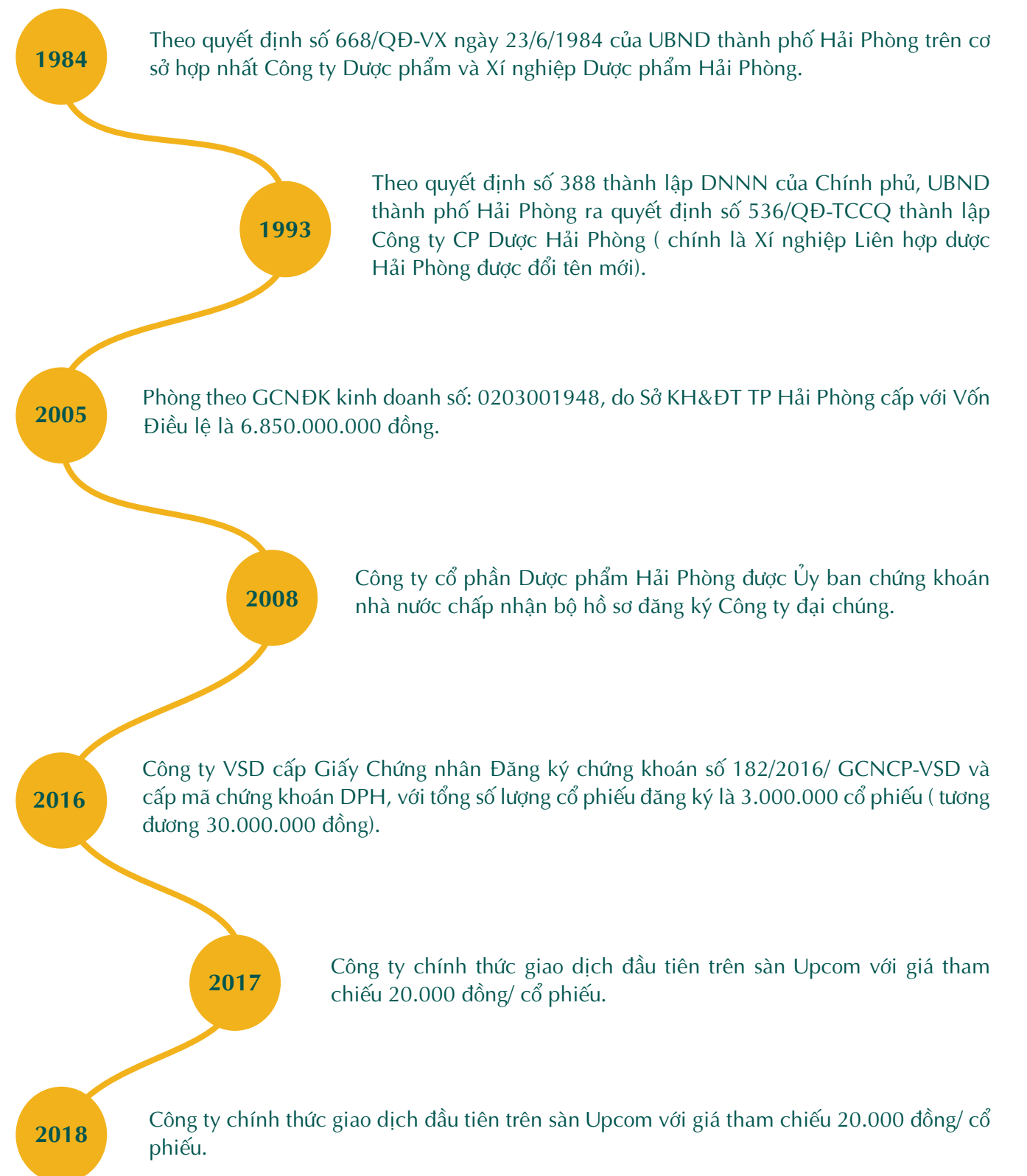
# **THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY**

## THÔNG TIN KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY

<b>Tên công ty:</b>	Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng
<b>Tên giao dịch:</b>	Hai Phong Pharmaceutical Joint Stock Company
<b>Mã cổ phiếu:</b>	DPH
<b>Địa chỉ:</b>	Số 71, Điện Biên Phủ, Phường Minh Khai, Quận Hồng Bàng, Thành phố Hải Phòng
<b>Điện thoại:</b>	031. 3745632
<b>Fax:</b>	031. 3745053
<b>Giấy đăng ký kinh doanh:</b>	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
<b>Vốn điều lệ:</b>	30.000.000.000 đồng
<b>Website:</b>	<a href="http://haipharco.com/">http://haipharco.com/</a>



## QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN



## NGÀNH NGHỀ & ĐỊA BÀN 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 đâu 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



### 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- Blactam; 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 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 chấp 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, thị trấn 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 17 Lương Khánh Thiện, quận 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).

**MÔ HÌNH QUẢN TRỊ VÀ SƠ ĐỒ TỔ CHỨC**

**Chức năng và nhiệm vụ**

**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.

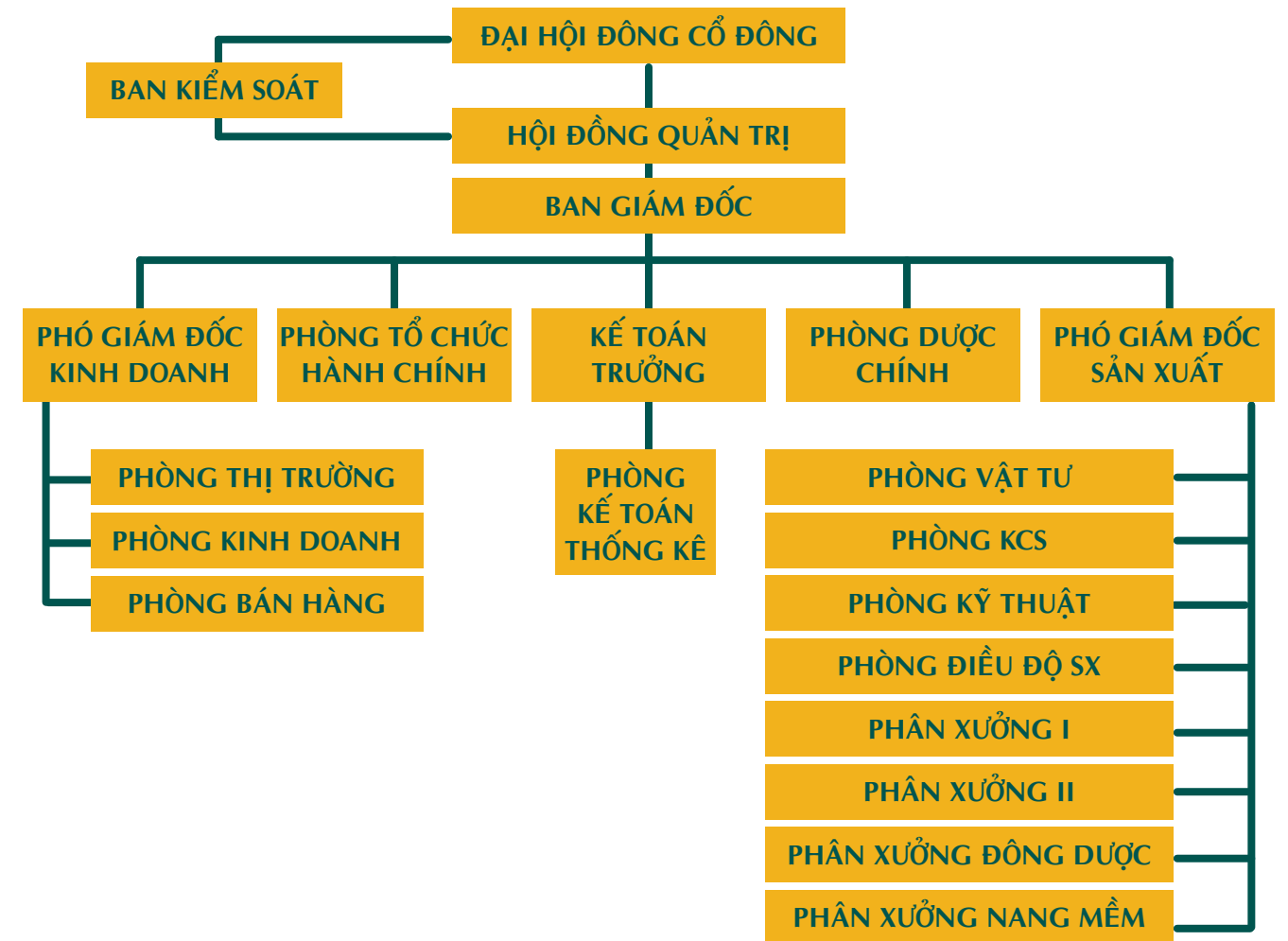
**Hội đồng quản trị:** Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty có quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HĐQT có trách nhiệm giám sát Giám đốc và những cán bộ quản lý khác.

**Ban Kiểm soát:** Là cơ quan trực thuộc Đại hội cổ đông do Đại hội 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.

**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.

**Phòng tổ chức - hành chính:** Tham mưu về công tác tổ chức cán bộ, hành chính quản trị, xây dựng cơ bản.

**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 Bán hàng:** Tiếp thị và bán buôn các sản phẩm do Công ty sản xuất.

**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 Dược chính:** Tham mưu, tập huấn, kiểm tra công tác chuyên môn dược, huấn luyện thi tay nghề cho công nhân viên.

**Phòng Vật tư:** Cung ứng vật tư cho sản xuất CN.

**Phòng KCS:** Kiểm tra chất lượng nguyên liệu đầu vào cho sản xuất, kiểm tra thành phẩm, hàng hóa sản xuất và kinh doanh của 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,...

Với 15 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 m2 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.



### Các mục tiêu chủ yếu

Mục tiêu quan trọng nhất trong năm 2020 là phải đạt được các chỉ tiêu kế hoạch mà ĐHĐCĐ thường niên 2020 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.

### 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

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

Tiếp tục duy trì công tác xây dựng và phát triển thương hiệu HAIPHACO 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.

Quan tâm nhiều đến trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội.

v.v..., nhằm gia tăng thị phần và lợi nhuận.

#### 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.





## RỦI RO TRỌNG YẾU

### 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 khoẻ 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, điển hình như virus Corona phát hiện đầu tiên vào cuối năm 2019 ở Vũ Hán và lây lan sang Việt Nam. Khi cuộc sống được cải thiện, nhu cầu cần được chăm sóc sức khoẻ 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 khoẻ. 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.

**Các loại dịch bệnh mới và nguy hiểm xuất hiện ngày càng nhiều. Điển hình như dịch Covid-19 xuất hiện vào cuối năm 2019 ở Vũ Hán, Trung Quốc, đe dọa sức khoẻ, tính mạng con người, đồng thời mang lại nhiều thách thức cho nền Y học**

### 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 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 mã 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, 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 (dược Abbott mua lại vào năm 2014) vừa nâng tỉ lệ sở hữu tại Công ty Dược Domesco (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 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 nối room (Theo FPTS).

**Tiềm năng lớn của thị trường thu hút sự tham gia của các công ty nước ngoài, cộng với việc thị trường thuốc ngoại vẫn chiếm ưu thế lớn, cạnh tranh trong ngành là rất cao**



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.

### Rủi ro về đặc thù sản phẩm

Dược phẩm là một loại hàng hoá đặc biệt liên quan đến sức khoẻ và sự an toàn của con người. Chi phí đầu tư, thời gian và công sức dành cho công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm cũng như việc xâm nhập thị trường của ngành dược là khá cao so với các ngành công nghiệp khác trên thế giới, trong khi đó tỷ lệ thành công của các thử nghiệm sản phẩm mới lại rất thấp. Việc không tiêu thụ hết sản phẩm khi hết thời hạn sử dụng mang lại rủi ro mất lợi nhuận, đồng thời tổn thêm chi phí tiêu hủy cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, những doanh nghiệp có khả năng xây dựng kế hoạch tiêu thụ và luân chuyển sản phẩm một cách hợp lý sẽ hạn chế được đáng kể rủi ro này.

## 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.

**Ngành dược cũng là một trong những ngành phụ thuộc vào sự phát triển kinh tế**

Theo đánh giá của nhiều chuyên gia, kinh tế Việt Nam năm 2020 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 2019, dự báo cầu tiêu dùng trong nước năm 2020 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 liền kề 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 hoạch định 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:**

- Thực hành tốt sản xuất thuốc (GMP)
- Thực hành tốt kiểm nghiệm thuốc (GLP)
- Thực hành tốt bảo quản thuốc (GSP)
- Thực hành tốt phân phối thuốc (GDP)
- Thực hành tốt nhà thuốc (GPP)

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.

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 cần thiết.



## Rủi ro khác

Chiến tranh, thiên tai, hỏa hoạn, dịch bệnh,... là những rủi ro bất khả kháng, mặc dù rất hiếm khi xảy ra, nhưng nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn về tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Đây là rủi ro không thể loại trừ nhưng có thể giảm thiểu. Vì vậy công ty thường xuyên theo dõi và nắm bắt các thông tin nhằm kịp thời đưa ra các biện pháp phòng tránh và xử lý, đồng thời luôn nghiêm túc tuân thủ các quy định, thường xuyên huấn luyện về PCCN, ATLĐ, đảm bảo thực hiện tốt công tác PCCC...

**TÌNH HÌNH  
HOẠT ĐỘNG NĂM  
2019**

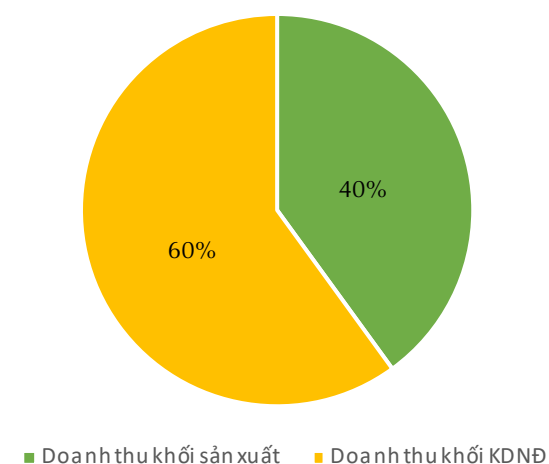


## Tình hình hoạt động SXKD 2019

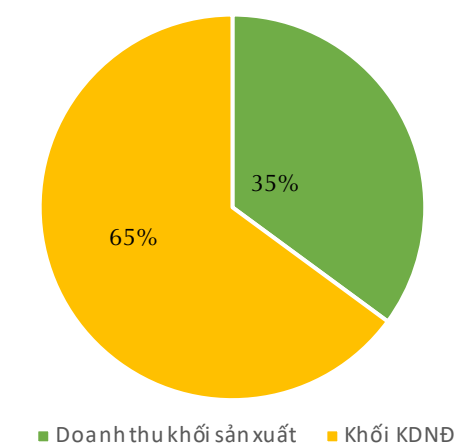
### Kết quả SXKD so với năm trước

Chỉ tiêu	2018	2019	Đơn vị (tỷ đồng) % thay đổi
Tổng doanh thu	204,96	239,82	17%
Doanh thu thuần	203,08	239,46	18%
Giá vốn hàng bán	160,42	194,5	21%
Lợi nhuận gộp	42,66	44,97	5%
Doanh thu hoạt động tài chính	6,56	6,78	1%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	20,85	20,28	-3%
Chi phí khác	1,10	0,09	-92%
Lợi nhuận khác	(0,75)	0,1	-114%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	20,10	20,39	1%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	15,77	16,16	1%
Tổng tài sản	189,73	209,79	10,57%
Tài sản ngắn hạn	169,79	191,08	12,54%
Tài sản dài hạn	19,95	18,71	-6,18%
Nợ phải trả	57,09	65,40	14,55%
Vốn chủ sở hữu	132,64	144,40	8,86%

Cơ cấu doanh thu năm 2018



Cơ cấu doanh thu năm 2019



### Đánh giá chung

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. So sánh kết quả kinh doanh giữa năm 2018 và 2019, có thể thấy rằng doanh thu nói chung của công ty tăng 17% và tất cả các chỉ tiêu về lợi nhuận gồm lợi nhuận gộp, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế đều tăng. Điều này cho thấy Công ty đã có một năm hoạt động hiệu quả, mang lại kết quả khả quan.

Cụ thể, doanh thu thuần của công ty tăng mạnh chủ yếu do các khoản giảm trừ doanh thu giảm mạnh trong năm nay, điều này cho thấy công ty cho thấy sự tiến bộ trong việc quyết định chính sách chiết khấu, chất lượng hàng hoá tăng khiến tỷ lệ hàng hoá bị trả lại giảm mạnh. Bên cạnh đó, thu nhập người lao động đạt 100%, trả cổ tức tăng 7%. Năm 2019 doanh thu sản xuất tăng 3%, doanh thu khối KDND tăng 28%.

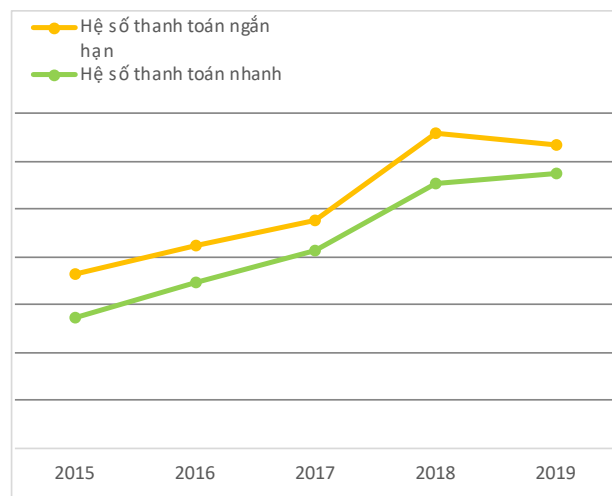


## Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

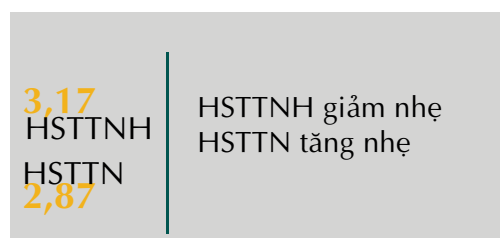
Các chỉ tiêu	Đơn vị	2017	2018	2019
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	2,39	3,30	3,17
- Hệ số thanh toán nhanh	lần	2,07	2,77	2,87
<b>2, Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
- Hệ số nợ/tổng tài sản	%	39,58%	30,09%	31,17%
- Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu	%	65,52%	43,04%	45,29%
<b>3, Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
- Vòng quay hàng tồn kho	vòng	8,84	8,29	10,55
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	vòng	1,20	1,07	1,14
<b>4, Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	5,66%	7,77%	6,75%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH (ROE)	%	11,76%	12,64%	11,67%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng TS (ROA)	%	6,80%	8,31%	7,70%
- Hệ số lợi nhuận từ hoạt động KD/ Doanh thu thuần	%	7,06%	10,27%	8,46%

## Phân tích các chỉ tiêu tài chính

### Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

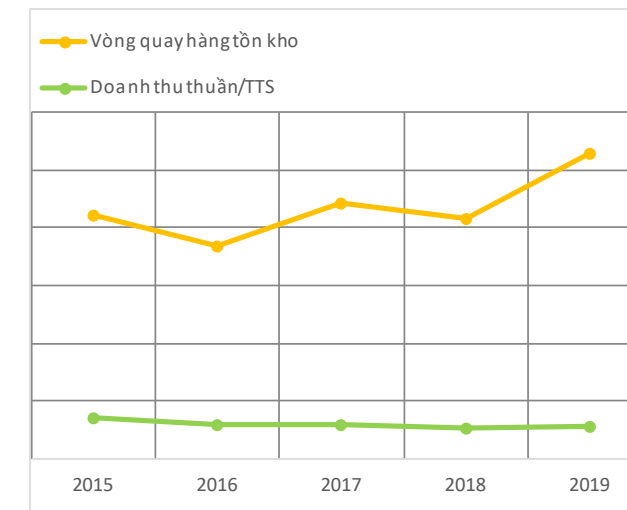
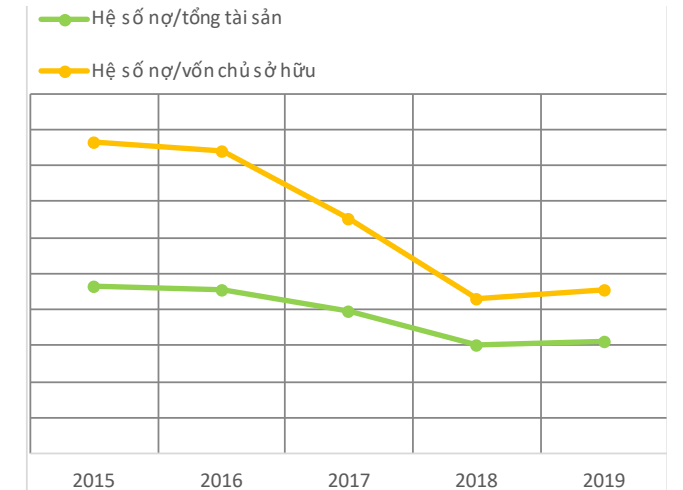
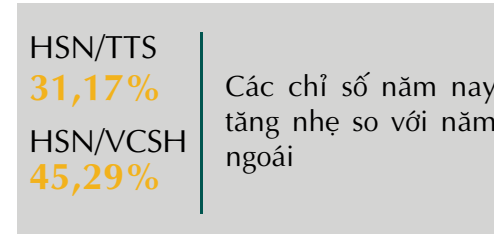


Hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2019 giảm 0,03 lần so với năm 2018, trong khi Hệ số thanh toán nhanh tăng lên 0,1 lần. Điều này xuất phát từ việc tốc độ tăng của Nợ ngắn hạn cao hơn so với Tài sản ngắn hạn, công ty có sự thay đổi trong chính sách tín dụng đối với nhà cung cấp và khách hàng. Tuy nhiên hệ số thanh toán nhanh tăng (chủ yếu do hàng tồn kho giảm mạnh) cho thấy công tác quản lý hàng tồn kho của công ty đang ngày càng hiệu quả.



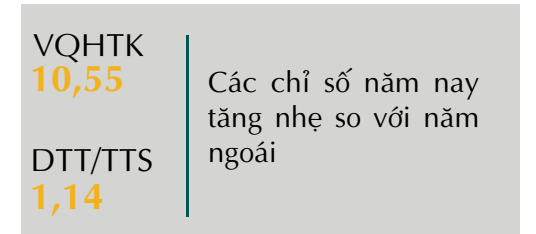
### Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Các chỉ số năm nay tăng nhẹ so với năm ngoái. Hệ số nợ/tổng tài sản và Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu trong năm 2019 của Công ty lần lượt là 31,17% (tăng 1,08%) và 45,29% (tăng 2,25%). Điều này cho thấy công ty không thay đổi nhiều và vẫn duy trì cấu trúc vốn so với năm 2018, duy trì mức nợ thấp hơn tài sản và tài trợ cho các hoạt động của công ty chủ yếu bằng tài sản.



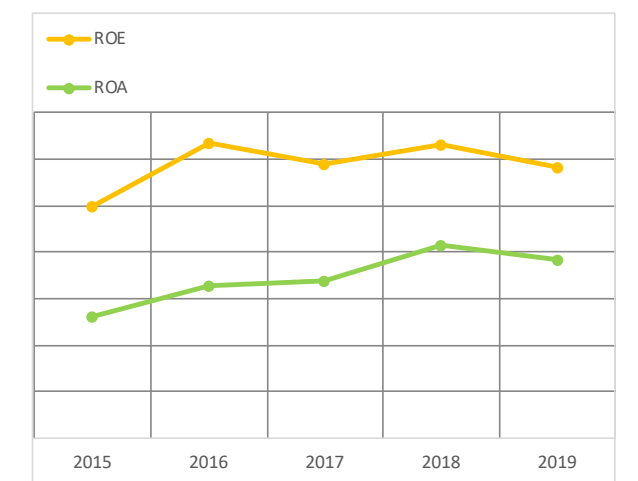
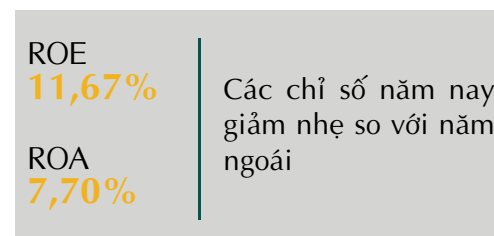
### Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Các hệ số về năng lực hoạt động năm 2019 đều tăng. Vòng quay hàng tồn kho tăng từ 8,23 vòng lên 10,55 vòng do giá vốn hàng bán năm 2019 tăng trong khi hàng tồn kho giảm mạnh. Vòng quay tổng tài sản tăng nhẹ từ 1,07 lần lên 1,14 vòng. Hai chỉ số này cho thấy một năm hoạt động hiệu quả của công ty, với việc bán được nhiều hàng hơn và công tác quản lý hàng tồn kho tốt



### Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Hệ số ROE giảm nhẹ 0,98% (từ 12,64% xuống còn 11,67%), điều này chủ yếu xuất phát từ chính sách phân phối lợi nhuận qua các năm của công ty (nguồn lợi nhuận sau thuế để lại khá nhiều, tích lũy qua các năm làm tăng Vốn chủ sở hữu). Hệ số ROA cũng giảm nhẹ chủ yếu do tổng tài sản tăng, trong đó có nhiều khoản mục tích cực như Tiền, Phải thu ngắn hạn...



## TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

STT	Tiêu chí	Đơn vị	Năm 2019	Tỷ trọng
<b>I</b>	<b>Theo trình độ lao động</b>			
1	Trình độ Đại học và trên Đại học		56	15,09%
2	Trình độ Cao đẳng, trung cấp chuyên nghiệp	Người	77	20,75%
3	Sơ cấp và Công nhân kỹ thuật	Người	238	64,15%
4	Lao động phổ thông	Người	0	0,00%
<b>II</b>	<b>Theo đối tượng lao động</b>			
1	Lao động trực tiếp	Người	238	64,15%
2	Lao động gián tiếp	Người	133	35,85%
<b>III</b>	<b>Theo chức vụ</b>			
1	Quản lý	Người	9	2,43%
2	Văn phòng	Người	124	33,42%
3	Công nhân	Người	238	64,15%
<b>Tổng cộng</b>			<b>371</b>	<b>100%</b>



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 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

### Thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát



#### HDQT

Ông Trần Văn Huyền - Chủ tịch HDQT kiêm Tổng giám đốc

Ông Nguyễn Đức Hạnh - Thành viên HDQT kiêm Phó giám đốc và giám đốc sản xuất

Ông Trần Anh Tuấn - Thành viên HDQT kiêm Kế toán trưởng

#### BKS

Ông Vũ Phú Định - Trưởng BKS

Bà Nguyễn Thị Hương - Thành viên BKS

Ông Nguyễn Xuân Trường - Thành viên BKS

## CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CSH

### Thông tin cổ phần

Tính đến hết ngày 31/12/2019, Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng đã phát hành 3,000,000 cổ phiếu. Trong đó:

Số cổ phiếu phổ thông	3.000.000 cổ phiếu
Số cổ phiếu ưu đãi	0 cổ phiếu
Số cổ phiếu đang lưu hành	3.000.000 cổ phiếu
Số cổ phiếu quỹ	0 cổ phiếu

**Cơ cấu cổ đông**

STT	Đối tượng	Số lượng Cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu/VĐL
1	<b>Cổ đông lớn (sở hữu ≥ 5% vốn CP)</b>	2.081.715	69,4%
	Trong nước	2.081.715	69,4%
	Nước ngoài	0	0,00%
2	<b>Cổ đông khác</b>	918.285	30,6%
	Trong nước	912.785	30,4%
	Nước ngoài	5.500	0,2%
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>3.000.000</b>	<b>100%</b>

**Danh sách cổ đông lớn**

STT	Tên tổ chức/cá nhân	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKKD	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ/VĐL
1	Trần Văn Huyền	30300382	1.731.715	57,72%
2	Công ty TNHH Dược Hải Phòng		350.000	11,67%

**Lịch sử thay đổi vốn chủ sở hữu**

(Đơn vị: Triệu đồng)

Lần	Thời điểm	VĐL trước khi tăng vốn	VĐL sau khi tăng vốn	Phương thức phát hành	Căn cứ pháp lý
1	08/2007	6.850	9.990	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2007 ngày 06/06/2007. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 1 ngày 28/08/2006. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 2 ngày 08/09/2007
2	07/2008	9.990	15.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 ngày 20/03/2009. Nghị quyết HĐQT số 253/NQ-HDQT ngày 10/08/2009. Giấy chứng nhận số 479/UBCK-GCN ngày 23/12/2009 của UBCKNN ngày 21/12/2009. Báo cáo kết quả phát hành ngày 20/01/2010.
3	12/2009	15.000	20.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 ngày 20/03/2009. Nghị quyết HĐQT số 253/NQ-HDQT ngày 10/08/2009. Giấy chứng nhận số 479/UBCK-GCN ngày 23/12/2009 của UBCKNN ngày 21/12/2009. Báo cáo kết quả phát hành ngày 20/01/2010.
4	08/2011	20.000	30.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 23/04/2011. Nghị quyết Hội đồng quản trị số 19/2011/NQ-HĐQT ngày 29/06/2011. Giấy chứng nhận số 488/GCN-UBCKNN ngày 23/08/2011 của UBCKNN ngày 06/07/2011. Báo cáo kết quả phát hành ngày 30/11/2011.

**BÁO CÁO**  
**BAN GIÁM ĐỐC**





## ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH

### Các chỉ tiêu kinh tế xã hội

Năm 2019 là năm kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển nhưng tình hình kinh tế xã hội vẫn rất khó khăn đối với doanh nghiệp SXKD nói chung, thực tế nhiều doanh nghiệp làm ăn vẫn kém hiệu quả. Những doanh nghiệp sản xuất kinh doanh giữ được ổn định, không lỗ và đủ việc làm cho người lao động cũng là rất thành công.

Trong tình chung đó, 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, quy chế bán lẻ thuốc theo đơn Bác sĩ và qui định các quầy 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 được ổn định, 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 và có hiệu quả kinh tế cao hơn năm trước. Đây cũng là ghi nhận vượt khó cố gắng của lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty. Sau đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2019 của Công ty thể hiện qua một số chỉ tiêu kinh tế xã hội:

(Đơn vị: tỷ đồng)

STT	Chỉ tiêu	TH năm 2018	TH năm 2019	Tỷ lệ
1	Doanh thu	204,957	239,818	117%
Trong đó:	Doanh thu SX	81,911	84,146	103%
	Khối KDND	123,046	155,672	128%
2	Nộp ngân sách	5,400	5,700	105%
3	Lợi nhuận sau thuế và chi cổ tức	12,100	16,160	101%
4	Thu nộp BHXH, BHYT ,BHTN	7,500	7,290	97%
5	Thu nhập bình quân	7	7	100%
6	Đầu tư mua sắm trang thiết bị	1,343	6,772	500%
7	Tỷ lệ chi trả cổ tức	14,000	15%	107%

Như vậy theo kết quả sản xuất kinh doanh đạt được của năm 2019 so với năm 2018 cho ta thấy:

Chỉ tiêu Tổng doanh thu tăng 17% và lợi nhuận sau thuế tăng 1%. Hơn nữa, thu nhập người lao động đạt 100% và trả cổ tức tăng 7%. Năm 2019 doanh thu sản xuất tăng 3%, doanh thu khối hiệu thuốc tăng 28%

### Kết quả hoạt động SXKD của các khối trong công ty

#### Thứ nhất: Khối kinh doanh

Năm 2018, Công ty cùng các chi nhánh tiếp tục đầu tư, nâng cấp để đạt tiêu chuẩn GPs nhằm đảm bảo đúng tiến độ yêu cầu của 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, chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng, Chi nhánh Hiệu thuốc Thủy Nguyên, chi nhánh Hiệu thuốc An Lão, CN Hiệu thuốc Kiến An, CN Hiệu thuốc Kiến Dương và Chi nhánh Công ty tại Hà Nội,... đều đạt tiêu chuẩn GPs, các quầy của Chi nhánh Hiệu thuốc Thủy Nguyên, Kiến An, An Lão, Kiến Thụy đều đạt tiêu chuẩn thực hành quầy thuốc tốt GPP. Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng với 220 quầy trong đó 150 quầy thuốc đạt thực hành quầy thuốc tốt GDP và 70 quầy thực hành nhà thuốc tốt GPP.

Hàng sản xuất của Công ty còn đơn giản, chủ yếu là các mặt hàng truyền thống, số lượng mặt hàng còn ít. Tuy nhiên sản lượng sản xuất của Công ty cho từng

mặt hàng là rất lớn và hàng sản xuất đến đâu hầu như bán hết đến đó, lượng tồn kho thấp. Song để đáp ứng tình hình mới cần phải cải tổ nhiều kể cả chiến lược mặt hàng, cũng như nhân sự và chiến lược marketing. Sản lượng và doanh số năm 2019 đạt ...% so với năm 2018 một phần là nhờ phân xưởng dịch truyền HD, với sản lượng này Công ty đã tạo đủ công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho gần 200 CBCNV trực tiếp sản xuất với mức thu nhập bình quân đầu người là 5,75 triệu đồng.

Chi nhánh Công ty tại Hà Nội ngày càng mở rộng địa bàn kinh doanh và nơi chủ lực bán hàng sản xuất của Công ty. Năm 2019, doanh số Chi nhánh đạt 43,456 tỷ đồng hàng do Công ty sản xuất, tương đương so với năm 2018, 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.



**Thứ hai: Khối hiệu thuốc**

Như trên đã nói, năm 2019 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 chi nhánh Hiệu thuốc, doanh thu khối Hiệu thuốc năm 2019 tương đương năm 2018, có chi nhánh Hiệu thuốc còn cao hơn, cụ thể như sau:

STT	Tên chi nhánh	Doanh thu năm 2019	Tỷ lệ so với năm 2018
1	Hiệu thuốc Thủy Nguyên	12,475	108%
2	Hiệu thuốc Kiến Dương	2,578	61%
3	Hiệu thuốc An Lão	8,110	85%
4	Hiệu thuốc Hải Phòng	70,351	90%
5	Hiệu thuốc Kiến An	1,892	50%

Trong năm 2019 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 hơn 300 quầy bán lẻ của công ty và 75 nhà thuốc.

Trên thực tế doanh số đều giảm so với năm 2018 song 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 2018. 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 lời do Sở Y tế và Công ty tổ chức, đi sâu và các tiêu chuẩn GPs.

Trong các 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, ngời 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 ba: 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-Blactam, viên nang mềm và dây chuyền sản xuất đồng dục và thuốc dùng ngoài đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Tuy nhiên các dây chuyền trên chỉ dùng lại ở thiết bị máy móc đơn giản, cho các sản phẩm đơn giản như: dây chuyền nhỏ mắt, nhỏ mũi chỉ dùng lại máy đóng lọ nhỏ mắt nhỏ mũi, dây chuyền thuốc viên chỉ dạng viên đóng lọ và vỉ 10 viên dạng viên nén (ví dụ lolyne), dây chuyền đồng dục và dung dịch chiết đóng chai và viên hoàn, viên nén bao đường, dây chuyền nang mềm với chỉ 1 loại đóng nang viên tròn đóng lọ. Nên sản phẩm của Công ty còn đơn giản. Cuối 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, trong năm 2018 và 2019 sản lượng tăng lên tục.

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 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.

Đứng trước thực trạng đó, trên cơ sở đường hướng chiến lược của Hội đồng quản trị và biện pháp triển khai sản xuất Công ty, tập trung và thế mạnh của sản xuất để đi chuyên sâu, tạo dựng đội ngũ chủ chốt về kỹ thuật, quản lý và công nhân lành nghề. Cụ thể như:

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.

Năm 2019 doanh thu sản xuất đạt trên 84 tỷ đồng và 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 Công ty.

Công ty cũng tập trung vào đầu tư cơ sở vật chất và cả con người cho dây chuyền sản xuất HD lên doanh với B.Braun, coi đây là một trong những trọng tâm để phát triển mở rộng sản xuất, tăng hiệu quả kinh tế, đào tạo cán bộ kỹ thuật và nền tảng kỹ thuật cho Công ty. Hiện nay dây chuyền HD đang sản xuất hết công suất, gần 3 ca/ngày và thực sự mang lại hiệu quả kinh tế và sắp xếp lại nhân lực trong sản xuất kinh doanh toàn Công ty.

**Thứ tư: Các công tác khác**

- Về công tác chính sách xã hội: Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp kịp thời, không nợ đọng, năm 2019 thu nộp 7,290 tỷ bằng 97% so với năm 2018, giải quyết tốt chế độ chính sách cho người lao động: thanh toán chế độ ốm đau, thai sản thực hiện đúng chính sách đầy đủ và kịp thời.  
 - 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 2018-2019, tặng quà cho thương binh,

con liệt sĩ nhân ngày Lễ, tặng quà nữ CNVC và trợ cấp khó khăn đột xuất cho CBCNV bị rủi ro, bệnh nặng, tổ chức cho CBCNV đi thăm quan  
 - Năm 2019 Đảng uỷ 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.  
 - Ngay trong đầu năm quý 1/2020 Công ty cùng toàn thể CBCNV ủng hộ công tác phòng chống dịch Covid-19 là hơn 100 triệu đồng.



Với các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được cùng với làm tốt công tác đoàn thể, xã hội, song song với các chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế vượt so với năm 2018 và các chỉ tiêu khác: thu nhập, trả cổ tức, nộp BHXH, BHYT đề bằng hoặc vượt so với năm 2018. Do đó với mặt bằng xã hội có nhiều doanh nghiệp rất khấn thì có thể nói năm 2019 là một năm thành công của Công ty và Công ty cũng đã làm tốt nhiệm vụ chính trị mà UBND, Sở Y tế Hải Phòng giao cho Công ty, góp phần hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khoẻ cho nhân dân thành phố trong năm 2019 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 Hải Phòng và các đơn vị khám chữa bệnh trong thành phố.

**Nhiệm vụ kế hoạch năm 2020**

**Nhiệm vụ kế hoạch năm 2020**

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 (đầu 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 (đầu thầu) đã giảm nhiều qua các năm. 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. Trong sản xuất thì dây chuyền sản xuất đông dược và viên nang mềm chưa phát huy hiệu quả, thực tế máy móc đầu tư còn ít, sản phẩm bào chế đơn giản, sản phẩm dạng này ở thị trường cạnh tranh rất khốc liệt và không phải thế mạnh của công ty. Đứng trước thực trạng đó nên

Công ty trong năm 2020 và những năm tiếp theo 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 (đầu 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 sản xuất cũng phải sắp xếp lại tổ chức để phát huy thế mạnh của sản xuất công ty là phát triển và mở rộng mảng hợp tác sản xuất với B.BRAUN và các phần do cho dây chuyền nhỏ mắt nhỏ mũi. 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 chuyền 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.

Các chỉ tiêu kinh tế xã hội

Tổng doanh thu năm 2019	239,818 tỷ đồng
Kinh doanh nội địa	155,672 tỷ đồng
Sản xuất công nghiệp	84,146 tỷ đồng
Các khoản nộp ngân sách	7,29 tỷ đồng
Lợi nhuận sau thuế tăng	1% so với 2018
Thu nhập bình quân	7 triệu đ/người
Trả cổ tức	15 % /năm

## Một số giải pháp thực hiện mục tiêu



### Thuận lợi, khó khăn

#### 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 trong đó có các chi nhánh Hiệu thuốc quận, huyện đã đạt được các tiêu chuẩn GPs, hơn 300 quầy thuốc đạt tiêu chuẩn GPP và tổng số 75 nhà thuốc hoạt động ổn định.
- Đã đầu tư nâng cấp và sửa chữa toàn bộ hệ thống kho tại khu vực 71 diện biên Phủ để đạt tiêu chuẩn GSP.
- Nhà máy có 3 dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn

#### 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 thay đổi liên tục chính sách đấu thầu thuốc tập trung và mang tính quốc gia nên càng khó cho Công ty để cạnh tranh thị phần.
- Yêu cầu bắt buộc phải chuyển đổi quầy thuốc sang nhà thuốc tốt tại quận nội thành cũ làm hệ thống quầy bán lẻ của Công ty giảm số lượng nên khó khăn cho việc triển khai tăng trưởng doanh thu bán lẻ.
- 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 dược sĩ đại học 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.



- “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

- 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 cho 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)



### 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



#### Lợi thế

- Công tác cung ứng cho các cơ sở điều trị trong nhiều năm liền 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

- Năng lực đấu thầu của Công ty rất hạn chế, chỉ tham gia gói thầu trên 10 tỷ đồng so với tổng gói thầu là hàng nghìn tỷ đồng.
- Chưa có mặt hàng trọng tâm.
- 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 sung, kết hợp với các cộng tác viên để triển khai được tối đa doanh số trúng thầu trong năm tới

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 thành tính thanh khoản cao, để các mảng kinh doanh cùng phát triển

Về sản xuất công nghiệp



**Thuận lợi**

- Đã có nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, có phòng kiểm nghiệm có nhiều thiết bị hiện đại đắt tiền cho các sản phẩm liên quan tới nước, có phân xưởng liên doanh với Công ty B.Braun sản xuất dịch chạy thận HD.
- Bước đầu đã xây được một nền tảng kỹ thuật và đội ngũ cán bộ kỹ thuật cơ bản (tuy còn hạn chế).
- Có một số mặt hàng ăn sau thị trường và sản lượng cao ổn định trong nhiều năm.
- Nhiều phần tự xây nhà máy nên chi phí giá thành hạ làm giảm khấu hao trong giá thành sản phẩm.

**Khó khăn**

- Máy móc trong các dây chuyền sản xuất còn thiếu hiện chi phí đáp ứng dạng bào chế đơn giản (thuốc viên nén, thuốc nước, nhỏ mắt mũi,...).
- Đội ngũ những kỹ thuật còn thiếu và yếu, hiện tại chưa thể viết được hồ sơ đăng ký thuốc và triển khai mặt hàng mới, các sản phẩm có bào chế phức tạp.
- Chưa có mặt hàng chủ lực có hiệu quả kinh tế cao.
- Nhà máy nhiều phần xây dựng xuống cấp nên vẫn phải sửa chữa nhiều làm đội chi phí sản xuất.



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, có kế hoạch tăng ca vào quý 2/2020 khi hết dịch Covid-19

- 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.
- 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, nghiên cứu cải tiến mẫu và bao bì nâng cao chất lượng cho mặt hàng đông dược.
- 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 hiện công ty đang sản xuất ổn định.
- 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.

- Chuẩn bị chu đáo cả về nhân lực và vật lực cho việc nâng cấp mở rộng dự án sản xuất dịch chạy thận với công ty B.Braun.
- Trên cơ sở hợp tác mở rộng sản xuất với B.Braun dùng mặt bằng tối đầu, Công ty sẽ chuyển hướng sản xuất đông dược và viên nang mềm sang dạng sản xuất thực phẩm chức năng để phù hợp năng lực của Công ty và cạnh tranh trên thị trường.

**TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH**

**Khối kinh doanh nội địa**



**Khó khăn**

- Dịch bệnh Covid-19 ảnh hưởng trầm trọng đến sản xuất kinh doanh, công ăn việc làm của CBCNV và doanh thu.
- 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, Công ty cần phải cơ cấu lại công tác tổ chức, đào tạo những cán bộ chuyên sâu và

**Thuận lợi**

- Trung tâm bán buôn nay đã sáp nhập vào Chính nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng, đây là chi nhánh chủ lực, đầu tàu tại Hải Phòng vừa bán buôn vừa bán lẻ
- Đã có kinh nghiệm trong nhiều năm.
- Cơ sở vật chất và cơ chế hoạt động thuận lợi từ Công ty.
- Có sự phối hợp gồm các bộ phận SXKD khác của Công ty.
- Có sự quan tâm rất lớn của Công ty.

- năng động, để đáp ứng cơ chế hiện nay và đáp ứng yêu cầu cạnh tranh của thị trường, mở rộng bán buôn và Logistic.
- 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.



## Khối hiệu thuốc

### Thuận lợi

Có cơ chế thuận lợi từ Công ty.

Có hệ thống bán lẻ trực thuộc nên có thể cạnh tranh.

Có uy tín với đối tác và khách hàng.

### Khó khăn

- Sở Y tế không chấp nhận dược sĩ tỉnh ngoài đứng tên nhà thuốc nên Công ty thiếu dược sĩ cho quầy thuốc chuyển nhà thuốc, trong khi đó Công ty có lượng dược sĩ được đào tạo mới ra trường phải sau 2 năm mới đứng tên được.

- Bộ Y tế thắt chặt quản lý thuốc kê đơn.

- Cạnh tranh hệ thống bán lẻ tư nhân.

- 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 2019 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 thuốc thế mạnh, là những quầy công ty sẽ chú trọng để đầu tư phát triển. Các quầy này 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 thể mang thương hiệu của công ty trong toàn quận, huyện.



### 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.

## PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN

### 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 và 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 2020, các đồng chí, Cổ đông lưu ý quan tâm và cho ý kiến đóng góp để hoàn thiện vào bản báo cáo và thành Nghị quyết để triển khai.

### 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 quầy thuốc còn lại của các Hiệu thuốc đạt tiêu chuẩn GPP.





# **BÁO CÁO** **HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

---

## ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG

### Đánh giá tình hình vĩ mô năm 2019



Kinh tế trong nước giai đoạn 2016 - 2019 đã được cải thiện, đạt mức tăng trưởng khá, cơ cấu kinh tế tiếp tục chuyển dịch theo hướng tích cực.

2019 đánh dấu mức tăng GDP 7.02%. Tuy thấp hơn mức tăng 7.08% của năm

Năm 2018 nhưng là năm thứ 2 liên tiếp có mức tăng trên 7%, cao hơn mức tăng của các năm giai đoạn 2011-2017 và vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra từ 6.6%-6.8%. Cùng với đó là CPI cả năm vẫn nằm trong tầm kiểm soát của Chính Phủ với CPI bình quân chỉ ở mức 2.79%, thấp hơn so với chỉ tiêu Quốc hội đề ra (dưới 4%) và cũng là mức tăng thấp nhất trong 3 năm qua.

Năm 2019 cũng ghi nhận sự phát triển mạnh mẽ của khu vực kinh tế trong nước trong lĩnh vực xuất khẩu với tốc độ tăng trưởng đạt tới 17.7%, cao hơn rất nhiều tốc độ tăng của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (4.2%). Tuy nhiên, do tỷ trọng của khối FDI vẫn rất lớn nên tăng trưởng xuất khẩu chung cả năm vẫn ghi nhận sự giảm tốc, còn 8.1% so với mức tăng 14.3% của năm 2018. Tính chung cả năm 2019, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu ước đạt 263.45 tỷ USD, kim ngạch hàng hóa nhập khẩu ước đạt 253.51 tỷ USD. Theo đó, cán cân thương mại hàng hóa cả năm ước tính xuất siêu 9.9 tỷ USD, đạt mức kỷ lục từ trước đến nay.

GDP (%)

tăng **7,02**

Năm thứ 2 liên tiếp có mức tăng trên 7%

Xuất khẩu (khu vực trong nước) (%)

tăng **7,02**

Cao hơn tốc độ tăng của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài

Chỉ số CPI (%)

**2,79**

Thấp hơn so với chỉ tiêu Quốc hội đề ra

Kim ngạch xuất khẩu ước đạt (tỷ VND)

**263,45**

Kim ngạch xuất khẩu ước đạt (tỷ VND)

**263,45**

Chính sự ổn định của kinh tế trong năm vừa rồi sẽ tạo đà cho năm 2020. Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2020 được Bộ KH&ĐT báo cáo Chính phủ với mục tiêu chủ yếu là củng cố nền tảng kinh tế vĩ mô, nâng cao sức chống chịu của nền kinh tế. Tuy nhiên, Bộ KH&ĐT cũng chỉ ra nhiều thách thức cần phải lưu tâm, theo dõi sát sao. Với độ mở lớn cùng tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, dự báo kinh tế Việt Nam sẽ chịu tác động đan xen nhiều mặt bởi các diễn biến kinh tế quốc tế. Đồng thời, với quy mô kinh tế nhỏ, việc ứng phó với các biến động trong tương lai của Việt Nam có thể sẽ gặp khó khăn hơn bởi dư địa tài chính, tiền tệ hạn hẹp.

Về thách thức từ biến động tình hình kinh tế thế giới, với nền tảng kinh tế vĩ mô trong nước hiện đang ổn định, quy mô dự trữ ngoại hối ở mức khá cao, niềm tin vào giá trị đồng Việt Nam được củng cố, môi trường đầu tư kinh doanh được cải thiện, việc đẩy nhanh lộ trình cổ phần hóa và bán vốn tại các doanh nghiệp nhà nước sẽ tạo điều kiện thu hút các dòng vốn đầu tư dài hạn vào Việt Nam, hạn chế bớt rủi ro rút vốn của nhà đầu tư nước ngoài khi điều kiện tài chính toàn cầu thắt chặt hơn.



## Đánh giá triển vọng ngành

Thị trường Dược phẩm Việt Nam đứng thứ 13 trên thế giới về tốc độ tăng trưởng. Theo Business Monitor International (BMI), tính đến hết 2017 doanh thu thị trường dược phẩm đạt khoảng 5,2 tỷ USD (+10% so với 2016). BMI cũng đưa ra dự báo, mức chi tiêu dược phẩm bình quân đầu người vẫn tiếp tục ở mức cao, khoảng 14%/năm. Theo IMS Health, Việt Nam được xếp vào nhóm Pharmerging Markets - là nhóm 17 nước có mức tăng trưởng ngành dược phẩm cao nhất thế giới. Trong nhóm Pharmerging Markets, được chia làm 3 nhóm nhỏ, Việt Nam xếp vào nhóm thứ 3 gồm 12 quốc gia - với mức tăng trưởng 14%, Việt Nam chỉ xếp sau Argentina, Pakistan.

Thị trường Dược phẩm Việt Nam

đứng thứ **13** thế giới về tốc độ tăng trưởng

nhóm **17** nước có mức tăng trưởng ngành dược phẩm cao nhất thế giới



Tuy nhiên, báo cáo 9 tháng đầu năm 2018 cho thấy tăng trưởng chậm lại của ngành Dược. Điều này cho thấy ngành dược trong bối cảnh cạnh tranh cao với các sản phẩm nhập khẩu, doanh nghiệp dược trong nước phụ thuộc phần lớn nguyên liệu nhập khẩu - trong khi giá nguyên liệu nhập khẩu tăng cao góp phần giảm biên lợi nhuận gộp của các doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp dược Việt Nam có được sự chú ý rất cao đến từ các nhà đầu tư nước ngoài. Các doanh nghiệp nước ngoài hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước trong việc quản lý, nâng cao chất lượng sản xuất thuốc.

Xu hướng đầu tư mở rộng các nhà máy từ chuẩn WHO - GMP lên chuẩn EU - GMP để được

đấu thầu thuốc (ETC) giúp các doanh nghiệp cạnh tranh hơn vào kênh ETC (chiếm 70% thị trường thuốc). Tuy nhiên, sẽ mất một khoảng thời gian ít nhất 3 năm, để đầu tư và nghiên cứu phát triển, xây dựng nhà máy để sản xuất các sản phẩm thuốc chất lượng cao.

Theo thông tư 11/2016/TT-BYT, “đối với thuốc thuộc Danh Mục thuốc sản xuất trong nước đáp ứng yêu cầu về Điều trị, giá thuốc và khả năng cung cấp do Bộ Y tế công bố thuộc tiêu chí kỹ thuật của nhóm thuốc nào thì trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu phải quy định nhà thầu không được chào thuốc nhập khẩu thuộc nhóm đó”, như vậy với các doanh nghiệp trong nước đáp ứng đủ yêu cầu của Bộ Y tế sẽ gia tăng được thị phần từ kênh đấu thầu thuốc (ETC),

tuy nhiên đến nay thông tư này chưa mang lại hiệu quả nhiều và Bộ Y tế đang đang sửa đổi thông tư này.

Tiềm năng ngành dược trong triển vọng dài hạn là rất khả thi, tuy nhiên những dự án mở rộng, tăng công suất vẫn còn chưa nhiều, cần có những hoạt động R&D, các chiến lược nhận diện thương hiệu thuốc và sản phẩm thuốc hiện nay còn tương đối ít. Mặt khác, tình trạng cạnh tranh gay gắt với thuốc nhập khẩu và phụ thuộc vào các chính sách, dẫn đến đầu ra vẫn luôn là bài toán của các doanh nghiệp dược hiện nay. Theo chúng tôi, các chính sách về đấu thầu thuốc cần được thực thi nhanh hơn nữa về đấu thầu thuốc, nhập khẩu thuốc, giá thuốc, đây chính là một trong những “mấu chốt” giải quyết đầu ra cho ngành dược hiện nay.

## Đánh giá tình hình công ty năm 2019

Năm 2019 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 của 2019 và các năm trước để tiếp tục đạt được những thành tựu nhất định.

### ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ 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

đồng. 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 2019. Các chỉ tiêu cơ bản về sản lượng, doanh thu, lợi nhuận, quyền lợi 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 2019 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 HĐQT

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. Năm 2019, 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 2019, với kế hoạch, định hướng sau:

Chỉ đạo hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 đã được ĐHCĐ thông qua đảm bảo an toàn, chất lượng theo yêu cầu.

Chỉ đạo công tác quản trị, quản lý và điều hành phát triển mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Chỉ đạo triển khai quyết liệt và có hiệu quả các Nghị quyết của HĐQT về: giám sát hiệu quả sản xuất, cung ứng sản phẩm, văn hoá doanh nghiệp, kiểm soát nội bộ, sản xuất, tổ chức nhân sự và đào tạo...

Tăng cường công tác giám sát, kiểm tra, kiểm soát nội bộ, quản trị rủi ro

Tiếp tục chỉ đạo cập nhật, điều chỉnh các Quy chế, Quy định nội bộ phù hợp theo quy định pháp luật

Thực hiện công tác nghiên cứu phát triển, sáng kiến cải tiến hợp lý hoá sản xuất kinh doanh nhằm đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Thực hiện tốt chế độ chính sách đối với người lao động, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động.

Chỉ đạo rà soát, hoàn thiện hệ thống các quy chế quản lý, quản trị doanh nghiệp phù hợp với quy định của Nhà nước và tình hình hoạt động SXKD của Công ty.

Tăng cường kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động trong toàn Công ty, đặc biệt chú trọng đến công tác giám sát, đánh giá hiệu quả đầu tư, trong việc sử dụng vốn và các nguồn lực khác.

Tăng cường quan hệ với các cổ đông nhằm cung cấp thông tin tới cổ đông một cách nhanh chóng, kịp thời và minh bạch.

Thực hiện những nhiệm vụ khác do Đại hội đồng cổ đông giao.

Thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật khi Công ty đã là Công ty đại chúng.

# QUẢN TRỊ CÔNG TY



## HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

### Thành viên và cơ cấu HĐQT

STT	Họ và tên	Chức danh
1	Trần Văn Huyền	Chủ tịch HĐQT - Tổng giám đốc
2	Nguyễn Đức Hạnh	Thành viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc
3	Trần Anh Tuấn	Thành viên HĐQT - Trưởng phòng kế toán



### Hoạt động giám sát của HĐQT 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 và bố trí nhân lực phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.



### Thành viên hội đồng quản trị độc lập

Hiện tại, trong cơ cấu Hội đồng quản trị của Công ty không có thành viên Hội đồng quản trị độc lập.

### Tiểu ban trực thuộc hội đồng quản trị

Trong cơ cấu tổ chức Hội đồng quản trị của Công ty hiện nay không có các tiểu ban trực thuộc.

## BAN KIỂM SOÁT

### Thành viên và cơ cấu BKS

STT	Họ và tên	Chức danh
1	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	Nguyễn Thị Hường	Ủy viên theo dõi, kiểm soát khối Hiệu thuốc.
3	Nguyễn Xuân Trường	Ủy viên theo dõi và kiểm soát khối SXCN

### Hoạt động của BKS 2019

#### Làm được

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 ủy 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 2019 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 2019 cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, quy chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao. 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.



#### Hạn chế

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 sự phối hợp chưa thực sự gắn kết.

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, huy động vốn trong CNV), 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 kinh doanh của một số Hiệu thuốc còn quá so với hiệu quả kinh doanh nên dẫn đến hiệu quả kinh doanh năm 2019 còn thấp.



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

Ưu tiên cung cấp hàng Công ty sản xuất cho các quầy của hiệu thuốc để giữ thị phần bán lẻ không để nhờ hàng, thiếu 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 kinh doanh trong năm, chịu trách nhiệm về hoạt động SXKD của đơn vị mình trước pháp luật, trước quy chế điều lệ của Công ty.

Bổ 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.



## Đánh giá tình hình hoạt động của công ty năm 2019

Năm 2019 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 doanh thu giảm 32% so với năm 2017, 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 2019, Công ty cũng đã hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2019 thông qua.

### 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 2019 tiếp tục đầu tư hoàn thiện máy móc thiết bị để đưa vào sản xuất theo đúng kế hoạch. Tổng số tiền đầu tư cho xây dựng Nhà máy đến 31/12/2019 là: 60.956.454.796 đồng trong đó XDCB là 11,267,843,184 đồng, máy móc thiết bị là: 49.688.611.612 đồng. Trong năm 2019 mua sắm TSCĐ là 6.749.488.908. 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.



### VỀ KINH DOANH



Năm 2019 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 4-5 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 2019.

**BÁO CÁO**  
**PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG**

## MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

### Đối với khách hàng

Cung cấp các sản phẩm chất lượng

### Đối với cộng đồng xã hội

Chia sẻ chung tay với các hoạt động cộng đồng. Có trách nhiệm với những hoàn cảnh khó khăn trong xã hội.

### Đối với người lao động

Xây dựng chính sách lương thưởng hiệu quả, hợp lý với mức thu nhập cạnh tranh. Đảm bảo sức khỏe và điều kiện làm việc an toàn với người lao động. Chăm lo đời sống tinh thần của người lao động.

### Đối với Nhà nước

Tuân thủ chính sách nhà nước trong hoạt động kinh doanh. Đảm bảo thực hiện nghĩa vụ thuế.

### Đối với cổ đông

Thực hiện công bố thông tin công khai minh bạch. Tổ chức thành công Đại hội cổ đông. Đảm bảo cổ tức ổn định bền vững.

### Đối với môi trường

Tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật về môi trường



## ĐÁNH GIÁ TRÁCH NHIỆM VỚI MÔI TRƯỜNG VÀ CỘNG ĐỒNG XÃ HỘI

### Tiết kiệm năng lượng điện và nước

Năng lượng tiết kiệm được 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.

### Tuân thủ pháp luật về môi trường

Trong năm 2019, 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.

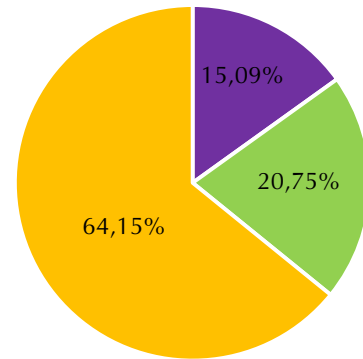
### Chính sách đối với người lao động

Trải qua 15 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.

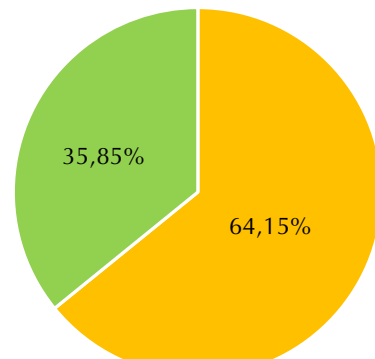
## Cơ cấu lao động

Theo trình độ lao động



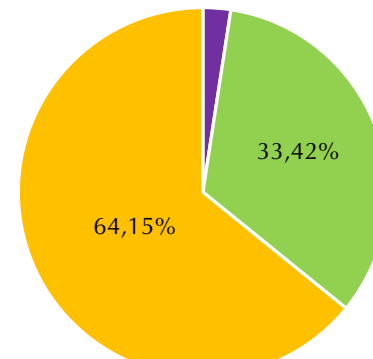
- Trình độ Đại học và trên Đại học
- Trình độ Cao đẳng, trung cấp chuyên nghiệp
- Sơ cấp và Công nhân kỹ thuật

Theo đối tượng lao động



- Lao động trực tiếp
- Lao động gián tiếp

Theo chức vụ



- Quản lý
- Văn phòng
- Công nhân

## Chế độ làm việc

### Chế độ 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 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.

### 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.

### 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 khóa 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 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 cho nhân viên.



# BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN NĂM 2019



**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 - 27



**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 2019 đã được kiểm toán.

**THÔNG TIN CHUNG**

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng 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.

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
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 Trần Đức Hạnh	Phó chủ tịch
- Ông Trần Anh Tuấn	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 2019 của Công ty.

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

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

**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 2019 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 2019 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;
- Đưa 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 2019 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 30 tháng 03 năm 2020

Phạm một và đại diện Ban Giám đốc,



Tổng Giám đốc  
Trần Văn Huyền



Số: 21/2020/BCKT-BDO

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

20<sup>th</sup> Floor, Icon 4 Tower  
243A De La Thanh St  
Dong Da District, Hanoi,  
Vietnam

Hà Nội, ngày 30 tháng 03 năm 2020

## 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 31/12/2019

**Kính gửi: CÓ 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 30 tháng 03 năm 2020 từ trang 5 đến trang 27, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2019, 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 2019 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 31/12/2019, 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 0752-2018-038-1



Nguyễn Tuấn Anh - Kiểm toán viên  
Số Giấy CNDKHN kiểm toán 1906-2018-038-1

**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 2019

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2019

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>191.077.940.910</b>	<b>169.787.683.815</b>
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	21.556.848.754	11.953.832.059
1. Tiền	111		21.556.848.754	11.953.832.059
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		102.249.970.466	93.541.864.970
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	V.2	102.249.970.466	93.541.864.970
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		48.557.433.235	36.761.129.480
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	41.235.463.605	27.606.810.389
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	3.175.035.391	3.380.868.754
3. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.5	4.769.394.047	6.395.910.145
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	V.6	(622.459.808)	(622.459.808)
IV. Hàng tồn kho	140		18.604.206.554	26.856.338.394
1. Hàng tồn kho	141	V.7	18.604.206.554	26.856.338.394
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		109.481.900	674.518.912
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.8.1	88.006.378	6.196.818
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		21.475.522	650.232.929
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		-	18.089.165
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>18.713.784.443</b>	<b>19.946.349.420</b>
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
II. Tài sản cố định	220		18.596.912.074	19.488.284.447
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.9	17.866.713.304	18.723.990.887
Nguyên giá	222		77.815.148.050	71.042.707.142
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(59.948.434.746)	(52.318.716.255)
2. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	730.198.770	764.293.560
Nguyên giá	228		906.972.000	906.972.000
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(176.773.230)	(142.678.440)
III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240		-	-
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	260		116.872.369	458.064.973
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.8.2	116.872.369	458.064.973
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>		<b>209.791.725.353</b>	<b>189.734.033.235</b>

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG Báo cáo tài chính  
 Địa chỉ: 71 Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2019

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)**  
 Tại ngày 31 tháng 12 năm 2019

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>C - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>65.396.321.130</b>	<b>57.089.197.444</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>60.184.407.555</b>	<b>51.519.577.051</b>
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	V.11	40.110.535.790	33.782.584.836
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	V.12	63.441.308	-
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.13	2.495.124.597	1.766.363.170
4. Phải trả người lao động	314		3.105.306.199	2.479.052.273
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.14	337.508.954	41.532.954
6. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.15.1	4.053.397.449	4.329.457.831
7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.16	7.220.808.375	6.270.808.375
8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		2.798.284.883	2.849.777.611
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		<b>5.211.913.575</b>	<b>5.569.620.393</b>
1. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
2. Phải trả dài hạn khác	337	V.15.2	5.211.913.575	5.569.620.393
<b>D - NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>		<b>144.395.404.223</b>	<b>132.644.835.791</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>V.17</b>	<b>144.395.404.223</b>	<b>132.644.835.791</b>
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		33.412.259.364	33.412.259.365
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		73.327.241.176	61.576.672.743
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		57.167.266.919	41.585.240.434
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		16.159.974.256	19.991.432.309
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>209.791.725.353</b>	<b>189.734.033.235</b>

Người lập biểu  
  
 Trần Anh Tuấn

Kế toán trưởng  
  
 Trần Anh Tuấn

Lập ngày 30 tháng 03 năm 2020  
  
 Tổng Giám đốc  
  
 Trần Văn Huyền

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG Báo cáo tài chính  
 Địa chỉ: 71 Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2019

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
 Năm 2019

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	239.818.158.586	204.957.875.692
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.2	358.698.067	1.882.673.758
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		239.459.460.519	203.075.201.934
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	194.490.954.899	160.419.102.105
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		44.968.505.620	42.656.099.828
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	6.777.129.678	6.739.802.011
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	303.322.169	174.882.686
Trong đó: chi phí lãi vay	23		303.322.169	174.664.000
8. Chi phí bán hàng	25	VI.6	5.526.462.128	6.038.298.424
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.7	25.641.138.488	22.327.724.150
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		20.274.712.513	20.854.996.579
11. Thu nhập khác	31	VI.8	193.501.914	349.184.984
12. Chi phí khác	32	VI.9	85.869.236	1.100.664.396
13. Lợi nhuận khác	40		107.632.678	(751.479.412)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		20.382.345.191	20.103.517.167
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	VI.11	4.222.370.935	4.110.840.922
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		<b>16.159.974.256</b>	<b>15.992.676.245</b>
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.12	<b>5.387</b>	<b>5.331</b>
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71		<b>5.387</b>	<b>5.331</b>

Người lập biểu  
  
 Trần Anh Tuấn

Kế toán trưởng  
  
 Trần Anh Tuấn

Lập ngày 30 tháng 03 năm 2020  
  
 Tổng Giám đốc  
  
 Trần Văn Huyền

**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ**

(Theo phương pháp trực tiếp)  
Năm 2019

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		243.045.332.875	256.177.078.665
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02		(187.832.060.965)	(210.666.281.875)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03		(23.646.667.378)	(29.766.841.600)
4. Tiền lãi vay đã trả	04		(222.175.000)	(290.287.052)
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	05		(3.842.824.423)	(4.748.215.986)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06		31.836.894.248	12.323.323.728
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07		(38.259.204.475)	(27.933.623.287)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>20</b>		<b>21.079.294.882</b>	<b>(4.904.847.407)</b>
<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		(3.163.238.524)	(215.104.582)
2. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(31.500.000.000)	(17.484.807.284)
3. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		24.806.668.700	13.600.000.000
4. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		1.508.402.657	7.067.770.610
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>30</b>		<b>(8.348.167.167)</b>	<b>2.967.858.744</b>
<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		1.400.000.000	3.570.000.000
3. Tiền trả nợ gốc vay	34		(450.000.000)	(88.000.000)
4. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(4.078.111.020)	(2.749.977.234)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>40</b>		<b>(3.128.111.020)</b>	<b>732.022.766</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong năm</b>	<b>50</b>		<b>9.603.016.695</b>	<b>(1.204.965.897)</b>
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	V.1	11.953.832.059	13.158.797.956
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		-	-
<b>Tiền và tương đương tiền cuối năm</b>	<b>70</b>	<b>V.1</b>	<b>21.556.848.754</b>	<b>11.953.832.059</b>

Người lập biểu

Trần Anh Tuấn

Kế toán trưởng

Trần Anh Tuấn

Lập ngày 30 tháng 03 năm 2020

Tổng Giám đốc

TRẦN VĂN HUYỀN

DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG

TRẦN VĂN HUYỀN

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm 2019

**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 để 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 Bàng, 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 Bàng, 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 Thọ Xuân, thị trấn Núi Đồi, huyện Kiến Thụy, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Kiến An	230 Trần Thành Ngọ, quận Kiến An, Hải Phòng
- Chi nhánh Hà Nội	Số 1 ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, Phương Liệt, quận Đống Đa, Hà Nội

**7. Nhân viên**

Tổng số cán bộ nhân viên của Công ty tại ngày 31/12/2019 là 371 người (Tại ngày 31/12/2018 là 375 người).

**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 2018 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

## CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

## Báo cáo tài chính

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2019

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm 2019

## 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 để 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 Bàng, 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 Bàng, 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 Thọ Xuân, thị trấn Núi Đồi, huyện Kiến Thụy, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Kiến An	230 Trần Thành Ngọ, quận Kiến An, 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 31/12/2019 là 371 người (Tại ngày 31/12/2018 là 375 người).

## 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 2018 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

## CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

## Báo cáo tài chính

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2019

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

Năm 2019

## 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...)

*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.

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

Năm 2019

**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 bằng chứng 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 31/12/2019, 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 tiêu chuẩn 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:

<b>Nhóm TSCĐ</b>	<b>Số năm</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	25 năm
Máy móc thiết bị	06 năm
Phương tiện vận tải	06 - 08 năm
Thiết bị quản lý	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.

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

Năm 2019

**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.

**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, KPCD...)

**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 tắc 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 hạn 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 31/12/2019 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.

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

Năm 2019

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.

**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, biếu, 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.

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

Năm 2019

**Doanh thu hoạt động tài chính**

Doanh thu hoạt động tài chính gồm: Lãi tiền gửi thanh toán, lãi tiền gửi có kỳ hạn, 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 kỳ 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).

**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 thực tế 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

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

Năm 2019

**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	1.016.413.668	2.494.969.674
Tiền gửi ngân hàng	20.540.435.086	9.458.862.385
<b>Cộng</b>	<b>21.556.848.754</b>	<b>11.953.832.059</b>
Các khoản tương đương tiền	-	-
<b>Cộng tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>21.556.848.754</b>	<b>11.953.832.059</b>

**2. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn ngắn hạn**

	Số cuối năm	Số đầu năm
<i>Tiền gửi có kỳ hạn</i>		
Tiền gửi kỳ hạn 12 tháng Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hồng Bàng	77.884.153.726	74.987.525.929
Tiền gửi kỳ hạn 13 tháng Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hồng Bàng	14.600.000.000	-
Tiền gửi kỳ hạn 1 tháng Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Hải Phòng	-	1.250.000.000
Tiền gửi kỳ hạn 13 tháng Ngân hàng TMCP Hàng Hải - Chi nhánh Hải Phòng	-	14.000.000.000
Tiền gửi kỳ hạn 13 tháng Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam - CN Hải Phòng	3.515.816.740	3.304.339.041
Tiền gửi kỳ hạn 12 tháng Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín	5.000.000.000	-
Tiền gửi kỳ hạn 13 tháng Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Hải Phòng	1.250.000.000	-
<b>Cộng</b>	<b>102.249.970.466</b>	<b>93.541.864.970</b>

**3. Phải thu khách hàng ngắn hạn**

	Số cuối năm	Số đầu năm
Văn phòng công ty	34.341.272.441	22.587.941.418
<i>Bệnh viện Hữu Nghị Việt Tiệp</i>	<i>8.417.371.758</i>	<i>1.268.393.429</i>
<i>Bệnh viện Đại Học Y Hải Phòng</i>	<i>861.441.971</i>	<i>862.336.559</i>
<i>Bệnh Viện Đa Khoa Quốc tế Hải Phòng</i>	<i>949.667.809</i>	<i>768.611.374</i>
<i>Bệnh viện Kiến An</i>	<i>668.096.181</i>	<i>617.456.600</i>
<i>Các khách hàng còn lại</i>	<i>23.444.694.722</i>	<i>19.071.143.456</i>
Hiệu thuốc Hải Phòng (*)	3.420.150.131	2.791.781.829
Hiệu thuốc Kiến Thụy (*)	79.518.111	158.578.406
Hiệu thuốc Kiến An (*)	91.622.501	249.073.957
Hiệu thuốc Thủy Nguyên (*)	990.956.434	1.137.117.800
Hiệu thuốc Vĩnh Bảo (*)	73.990.962	42.904.030
Phần xưởng sản xuất thuốc thông thường (*)	176.423.325	158.923.489
Hiệu thuốc An Lão (*)	437.939.322	449.169.965
Chi nhánh Hà Nội (*)	1.623.590.378	31.319.495
<b>Cộng</b>	<b>41.235.463.605</b>	<b>27.606.810.389</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.

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

Năm 2019

**4. Trả trước cho người bán ngắn hạn**

	Số cuối năm	Số đầu năm
Cty TNHH Tân Phương Bắc	5.700.451	5.700.451
Công ty CP Công nghệ môi trường AQUA Việt Nam	-	874.947.500
Công ty CP Sản xuất Thương mại và XNK Bảo hộ Việt Nam	22.319.000	-
Công ty TNHH XNK và Dịch vụ Thương mại Cường Hiếu	11.550.000	-
Công ty TNHH cơ điện lạnh Tân Thành	2.989.550.000	2.500.000.000
Các nhà cung cấp còn lại	145.915.940	220.803
<b>Cộng</b>	<b>3.175.035.391</b>	<b>3.380.868.754</b>

**5. Phải thu khác**

<i>Phải thu khác ngắn hạn</i>	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Tạm ứng	224.873.129	-	1.526.323.129	-
Nhận ký cược ký quỹ ngắn hạn	-	-	-	-
Phải thu khác	4.544.520.918	-	4.869.587.016	-
+ Văn phòng công ty	4.399.085.130	-	4.786.814.782	-
<i>Lãi tiền gửi ngân hàng dự thu</i>	<i>3.461.624.906</i>	-	<i>3.461.624.906</i>	-
<i>Các khoản khác</i>	<i>937.460.224</i>	-	<i>1.325.189.876</i>	-
+ Hiệu thuốc Hải Phòng	145.160.959	-	82.497.405	-
+ Chi nhánh Hà Nội	274.829	-	274.829	-
<b>Cộng</b>	<b>4.769.394.047</b>	-	<b>6.395.910.145</b>	-

**6. Nợ xấu**

	Số cuối năm			Số đầu năm		
	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị có thể thu hồi	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị có thể thu hồi
Trung tâm bán buôn 14 Kỳ Con	622.459.808	622.459.808	-	622.459.808	622.459.808	-
<b>Cộng</b>	<b>622.459.808</b>	<b>622.459.808</b>	-	<b>622.459.808</b>	<b>622.459.808</b>	-

**7. Hàng tồn kho**

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Nguyên liệu, vật liệu (VP công ty)	4.741.790.780	-	9.121.803.142	-
Công cụ dụng cụ (VP công ty)	34.548.227	-	32.873.341	-
Chi phí SXKD dở dang (VP công ty)	-	-	8.598.451	-
Thành phẩm tồn kho (VP công ty)	2.450.936.556	-	2.747.487.464	-
Hàng hoá tồn kho	11.376.930.991	-	14.945.575.995	-
+ Văn phòng Công ty	53.344.837	-	1.031.200.726	-
+ Hiệu thuốc Hải Phòng	7.093.560.495	-	8.494.400.379	-
+ Hiệu thuốc Thủy Nguyên	1.673.028.306	-	1.325.868.235	-
+ Hiệu thuốc An Lão	957.666.770	-	1.033.690.569	-
+ Hiệu thuốc Kiến Thụy	221.073.506	-	361.729.210	-
+ Hiệu thuốc Kiến An	19.368.823	-	194.766.758	-
+ Hiệu thuốc Vĩnh Bảo	79.764.719	-	79.764.719	-
+ Chi nhánh Hà Nội	1.279.123.535	-	2.424.155.399	-
<b>Cộng</b>	<b>18.604.206.554</b>	-	<b>26.856.338.394</b>	-



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

Năm 2019

**8 Chi phí trả trước**

**8.1 Chi phí trả trước ngắn hạn**

	Số cuối năm	Số đầu năm
- Giá trị công cụ, dụng cụ xuất dùng	88.006.378	6.196.818
<b>Cộng</b>	<b>88.006.378</b>	<b>6.196.818</b>

**8.2 Chi phí trả trước dài hạn**

	Số cuối năm	Số đầu năm
- Chi phí sửa chữa	76.496.353	327.250.037
- Giá trị công cụ dụng cụ xuất dùng	40.376.016	130.814.936
<b>Cộng</b>	<b>116.872.369</b>	<b>458.064.973</b>

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

Xem phụ lục số 01 trang 26.

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

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm tin học	Tổng cộng
<b>Nguyên giá</b>			
Tại ngày 01/01/2019	852.372.000	54.600.000	906.972.000
Mua trong năm	-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-
Giảm khác	-	-	-
<b>Tại ngày 31/12/2019</b>	<b>852.372.000</b>	<b>54.600.000</b>	<b>906.972.000</b>
<b>Hao mòn lũy kế</b>			
Tại ngày 01/01/2019	88.078.440	54.600.000	142.678.440
Khấu hao trong năm	34.094.790	-	34.094.790
Giảm khác	-	-	-
<b>Tại ngày 31/12/2019</b>	<b>122.173.230</b>	<b>54.600.000</b>	<b>176.773.230</b>
<b>Giá trị còn lại</b>			
Tại ngày 01/01/2019	764.293.560	-	764.293.560
<b>Tại ngày 31/12/2019</b>	<b>730.198.770</b>	<b>-</b>	<b>730.198.770</b>

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 để chấp, cầm cố cho vay:	0 đồng

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

Năm 2019

**11. Phải trả người bán**

*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	27.306.215.231	27.306.215.231	20.154.576.722	20.154.576.722
Công ty Cổ Phần Dược Phẩm Vĩnh Phúc	2.875.939.609	2.875.939.609	2.601.921.295	2.601.921.295
Công ty TNHH dược phẩm Hữu Nghị	1.567.441.575	1.567.441.575	2.113.004.250	2.113.004.250
Công ty TNHH Dịch vụ Y tế Hưng Thành	1.947.822.996	1.947.822.996	936.804.499	936.804.499
Công ty Cổ phần In Hà An	2.881.871.850	2.881.871.850	708.004.330	708.004.330
Công ty Cổ Phần Fresenius Kabi	3.494.390.986	3.494.390.986	1.734.930.758	1.734.930.758
Công ty TNHH Đức Tấn Sài Gòn	1.014.378.898	1.014.378.898	1.128.166.892	1.128.166.892
Công ty TNHH Thương Mại Dược Phẩm Vạn Xuân	851.400.862	851.400.862	851.400.862	851.400.862
Các nhà cung cấp còn lại	12.672.968.455	12.672.968.455	10.080.343.836	10.080.343.836
Hiệu thuốc Hải Phòng	7.373.053.044	7.373.053.044	8.524.464.528	8.524.464.528
Hiệu thuốc Kiến Thụy	30.215.279	30.215.279	137.059.068	137.059.068
Hiệu thuốc Kiến An	56.198.913	56.198.913	160.646.639	160.646.639
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	1.843.156.891	1.843.156.891	1.649.605.484	1.649.605.484
Hiệu thuốc Vĩnh Bảo	103.149.178	103.149.178	72.062.246	72.062.246
Hiệu thuốc An Lão	479.907.285	479.907.285	582.715.867	582.715.867
Chi nhánh Hà Nội	2.863.892.109	2.863.892.109	2.464.206.257	2.464.206.257
Phân xưởng SX thuốc thông thường	54.747.860	54.747.860	37.248.024	37.248.024
<b>Cộng</b>	<b>40.110.535.790</b>	<b>40.110.535.790</b>	<b>33.782.584.836</b>	<b>33.782.584.836</b>

**12. Người mua trả tiền trước ngắn hạn**

	Số cuối năm	Số đầu năm
Công ty TNHH Nhật Phát	45.000.000	-
Các khách hàng còn lại	18.441.308	-
<b>Cộng</b>	<b>63.441.308</b>	<b>-</b>

**13. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước**

*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	61.317.515	2.990.336.779	2.658.039.960	393.614.334
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	-	54.841.800	54.841.800	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	1.703.358.155	4.227.818.870	3.830.973.801	2.100.203.224
Thuế thu nhập cá nhân	1.687.500	282.862.673	283.243.135	1.307.038
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	-	307.028.300	307.028.300	-

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

Năm 2019

**14. Chi phí phải trả**

*Chi phí phải trả ngắn hạn*

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí nhập mua hàng	154.008.000	-
Tiền thuê nhà đất phải trả	180.000.000	-
Hiệu thuốc Kiến Thụy	3.500.954	41.532.954
<b>Cộng</b>	<b>337.508.954</b>	<b>41.532.954</b>

**15. Phải trả khác**

**15.1 Phải trả ngắn hạn khác**

	Số cuối năm	Số đầu năm
Bảo hiểm xã hội, y tế, thất nghiệp	379.507.034	742.179.703
Kinh phí công đoàn	-	-
Nhận ký quỹ, ký cược ngắn hạn	-	150.000.000
Nguyễn Thanh Sơn	1.700.000.000	-
Phải trả, phải nộp khác	1.973.890.415	3.437.278.128
<b>Cộng</b>	<b>4.053.397.449</b>	<b>4.329.457.831</b>

**15.2 Phải trả dài hạn khác**

	Số cuối năm	Số đầu năm
Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	2.244.518.000	2.248.518.000
Công ty TNHH Dược Hải Phòng	2.967.395.575	3.321.102.393
<b>Cộng</b>	<b>5.211.913.575</b>	<b>5.569.620.393</b>

**16. Vay và nợ thuê tài chính**

*Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn*

Xem phụ lục số 02 trang 26.

**17. Vốn chủ sở hữu**

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

Xem phụ lục số 03 trang 27.

**17.2 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>

**17.3 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	4.200.000.000	-

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

Năm 2019

**17.4 Cổ phiếu**

	Số cuối năm	Số đầu năm
Số lượng cổ phiếu đăng 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

**17.5 Các quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu**

	Số cuối năm	Số đầu năm
Quỹ đầu tư phát triển	33.412.259.364	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	209.528.429.937	181.714.051.973
Doanh thu cung cấp dịch vụ	30.289.728.649	23.243.823.719
<b>Cộng</b>	<b>239.818.158.586</b>	<b>204.957.875.692</b>

**2. Các khoản giảm trừ doanh thu**

	Năm nay	Năm trước
Chiết khấu thương mại	-	1.101.222.530
Giảm giá hàng bán	74.145.000	80.465.976
Hàng bán bị trả lại	284.553.067	700.985.252
<b>Cộng</b>	<b>358.698.067</b>	<b>1.882.673.758</b>

**3. Giá vốn hàng bán**

	Năm nay	Năm trước
Giá vốn của hàng hoá, thành phẩm đã bán	181.774.054.913	151.394.369.018
Giá vốn dịch vụ đã cung cấp	12.716.899.986	9.024.733.087
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	-
<b>Cộng</b>	<b>194.490.954.899</b>	<b>160.419.102.105</b>

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

Năm 2019

4. Doanh thu hoạt động tài chính	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	6.571.431.286	6.739.802.011
Lãi bán hàng trả chậm, chiết khấu thanh toán	201.995.455	-
Doanh thu hoạt động tài chính khác	3.702.937	-
<b>Cộng</b>	<b>6.777.129.678</b>	<b>6.739.802.011</b>

5. Chi phí tài chính	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền vay	303.322.169	174.664.000
Chi phí tài chính khác	-	218.686
<b>Cộng</b>	<b>303.322.169</b>	<b>174.882.686</b>

6. Chi phí bán hàng	Năm nay	Năm trước
Chi phí tiền lương	4.048.250.169	3.282.775.020
Chi phí khấu hao TSCD	36.382.260	80.382.260
Chi phí nguyên liệu, công cụ, dụng cụ	48.466.040	133.887.176
Chi phí dịch vụ mua ngoài	883.696.340	-
Chi phí khác bằng tiền	509.667.319	2.541.253.968
<b>Cộng</b>	<b>5.526.462.128</b>	<b>6.038.298.424</b>

7. Chi phí quản lý doanh nghiệp	Năm nay	Năm trước
Chi phí tiền lương	14.207.719.919	13.457.516.818
Chi phí khấu hao TSCD	2.758.913.424	834.503.333
Chi phí nguyên liệu, công cụ, dụng cụ	432.726.662	464.887.815
Chi phí mua ngoài	-	22.830.000
Chi phí khác bằng tiền	8.241.778.483	7.547.986.184
<b>Cộng</b>	<b>25.641.138.488</b>	<b>22.327.724.150</b>

8. Thu nhập khác	Năm nay	Năm trước
Các khoản khác	193.501.914	349.184.984
<b>Cộng</b>	<b>193.501.914</b>	<b>349.184.984</b>

9. Chi phí khác	Năm nay	Năm trước
Các khoản phạt	85.869.236	478.204.588
Các khoản khác	-	622.459.808
<b>Cộng</b>	<b>85.869.236</b>	<b>1.100.664.396</b>

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

Năm 2019

10. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	30.178.558.289	31.566.399.715
Chi phí nhân công	27.762.131.275	29.699.694.667
Chi phí khấu hao TSCD	7.663.813.281	6.352.653.424
Chi phí dịch vụ mua ngoài	1.243.696.340	22.830.000
Chi phí khác bằng tiền	12.286.576.561	6.643.143.212
<b>Cộng</b>	<b>79.134.775.746</b>	<b>74.284.721.018</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	4.222.370.935	4.110.840.922
<b>Tổng chi phí thuế TNDN hiện hành</b>	<b>4.222.370.935</b>	<b>4.110.840.922</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 mục 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	20.382.345.191	20.103.517.167
Các điều chỉnh tăng/(giảm) lợi nhuận/(lỗ) theo kế toán	729.509.483	450.687.444
Các khoản điều chỉnh tăng	729.509.483	450.687.444
Các khoản phạt	85.845.336	-
Chi phí không hợp lý, hợp lệ	643.664.147	450.687.444
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 DT chưa thực hiện tính vào TNCT	-	-
<b>Lợi nhuận/(lỗ) điều chỉnh trước thuế chưa trừ lỗ năm trước</b>	<b>21.111.854.674</b>	<b>20.554.204.611</b>
Lỗ năm trước chuyển sang	-	-
Thu nhập chịu thuế ước tính năm hiện hành	21.111.854.674	20.554.204.611
Thuế suất	20%	20%
<b>Thuế TNDN phải trả ước tính năm hiện hành</b>	<b>4.222.370.935</b>	<b>4.110.840.922</b>

**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.

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

Năm 2019

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	16.159.974.256	15.992.676.245
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 phần phổ thông của Công ty	16.159.974.256	15.992.676.245
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>5.387</b>	<b>5.331</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 phía 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 2019, 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	1.010.352.909	1.180.767.271
<b>Cộng</b>	<b>1.010.352.909</b>	<b>1.180.767.271</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	353.706.818	300.000.000
Tại ngày kết thúc năm tài chính, số dư phải thu, phải trả với các bên liên quan khác như sau:		
<b>Nợ phải trả</b>	<b>Số cuối năm</b>	<b>Số đầu năm</b>
Phải trả khác	2.967.395.575	3.321.102.393
<b>Cộng</b>	<b>2.967.395.575</b>	<b>3.321.102.393</b>

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

Năm 2019

**3. Thông tin so sánh**

Số liệu so sánh là số liệu trên Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2018 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

Người lập biểu

Kế toán trưởng



Trần Anh Tuấn

Trần Anh Tuấn

Trần Văn Huyền

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

Năm 2019

9. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình	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
<b>Nguyên giá</b>						
Tại ngày 01/01/2019	16.770.926.497	43.903.001.850	7.536.412.745	107.459.118	2.724.906.932	71.042.707.142
Mua trong năm	-	4.179.389.818	2.574.959.090	18.092.000	-	6.772.440.908
Tăng khác	-	-	-	-	-	-
Transfer lý, nhượng bán	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	-	-
<b>Tại ngày 31/12/2019</b>	<b>16.770.926.497</b>	<b>48.082.391.668</b>	<b>10.111.371.835</b>	<b>125.551.118</b>	<b>2.724.906.932</b>	<b>77.815.148.050</b>
<b>Hao mòn lũy kế</b>						
Tại ngày 01/01/2019	8.470.134.980	38.245.417.486	5.186.532.771	107.459.118	309.171.900	52.318.716.255
Khấu hao trong năm	511.291.039	4.577.991.051	1.627.514.678	3.000.000	909.921.723	7.629.718.491
Tăng khác	-	-	-	-	-	-
Transfer lý, nhượng bán	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	-	-
<b>Tại ngày 31/12/2019</b>	<b>8.981.426.019</b>	<b>42.823.408.537</b>	<b>6.814.047.449</b>	<b>110.459.118</b>	<b>1.219.093.623</b>	<b>59.948.434.746</b>
<b>Giá trị còn lại</b>						
Tại ngày 01/01/2019	8.300.791.517	5.657.584.364	2.349.879.974	-	2.415.735.032	18.723.990.887
Tại ngày 31/12/2019	7.789.500.478	5.258.983.131	3.297.324.386	15.092.000	1.505.813.309	17.866.713.304

Trong đó:

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

Nguyên giá TSCD cuối năm chờ thanh lý:

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

53.912.939.210 đồng  
0 đồng  
0 đồng

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

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

Năm 2019

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

Vay ngắn hạn cơ bản	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
Văn phòng công ty	(1) 3.640.808.375	3.640.808.375	1.000.000.000	-	4.640.808.375	4.640.808.375
Hiệu thuốc An Lào	(2) 650.000.000	650.000.000	-	-	650.000.000	650.000.000
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	(3) 670.000.000	670.000.000	150.000.000	150.000.000	670.000.000	670.000.000
Hiệu thuốc Hải Phòng	(4) 1.000.000.000	1.000.000.000	-	-	1.000.000.000	1.000.000.000
Hiệu thuốc Kiến Thụy	(5) 310.000.000	310.000.000	50.000.000	100.000.000	260.000.000	260.000.000
<b>Cộng</b>	<b>6.270.808.375</b>	<b>6.270.808.375</b>	<b>1.200.000.000</b>	<b>250.000.000</b>	<b>7.220.808.375</b>	<b>7.220.808.375</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 Thủy Nguyên 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 Hiệu thuốc Hải Phòng có thời hạn vay: không kỳ hạn, lãi suất: 9%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.
- (5): 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



**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 2019  
 Phụ lục 03

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

Năm 2019

**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	Quỹ đầu tư phát triển	Lợi nhuận chưa phân phối	Cộng
<b>Số đầu năm trước</b>	30.000.000.000	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.365	45.789.832.652	116.857.995.700
Tăng vốn trong năm trước	-	-	-	-	-	-
Lãi trong năm trước	-	-	-	-	15.772.543.366	15.772.543.366
Chi trả cổ tức cho các cổ đông	-	-	-	-	14.296.725	14.296.725
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	-	-
<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>61.576.672.742</b>	<b>132.644.835.790</b>
Tăng vốn trong năm nay	-	-	-	-	-	-
Lãi trong năm nay	-	-	-	-	16.159.974.256	16.159.974.256
Tăng khác	-	-	-	-	623.352	623.352
Chi trả cổ tức cho các cổ đông (*)	-	-	-	-	(4.409.184.596)	(4.409.184.596)
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-	-
<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>73.328.085.755</b>	<b>144.396.248.803</b>

(\*) Trong năm 2019, Công ty đã thực hiện chia cổ tức với số tiền 4.200.000.000 VND từ lợi nhuận chưa phân phối năm 2018; Số tiền còn lại 209.184.596 VND là số tiền các đơn vị phụ thuộc tạm trích tiền phân phối lợi nhuận của năm 2019.

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