

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2010

Tháng 4, năm 2011



MỤC LỤC

I.	LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY.....	2
II.	BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY.....	4
III.	BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY.....	11
IV.	BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY.....	13
V.	BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN	18
VI.	CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN	20
VII.	TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ	20
VIII.	THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY.....	23



I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1.1. Những sự kiện quan trọng

- **Việc thành lập**

Ngày 3/3/1961, UBND thành phố ra quyết định số 196/TC-DC thành lập Quốc doanh Dược phẩm Hải Phòng có khoảng 120 CBCNV chức năng nhiệm vụ là bán lẻ và phân phối thuốc theo kế hoạch cho các cơ quan trên địa bàn thành phố Hải Phòng.

Năm 1963, xí nghiệp Dược phẩm Kiến An được thành lập với chức năng nhiệm vụ sản xuất 1 số thuốc tân dược và đông dược nhằm đáp ứng phần nào nhu cầu tiêu dùng của nhân dân thành phố.

Năm 1978, xí nghiệp Dược phẩm được quốc doanh và đổi tên thành Công ty Dược phẩm Hải Phòng.

Năm 1980-1981 mô hình kinh tế cấp huyện các cửa hàng được đóng trên địa bàn quận-huyện - thị xã được chuyển giao cho UBND quận - huyện - thị xã quản lý.

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

Năm 1993 theo quyết định số 388 thành lập DNNN của Chính phủ, UBND thành phố Hải Phòng ra quyết định số 536/QĐ-TCCQ ngày 26/2/1993 thành lập Công ty Dược Hải Phòng (chính là Xí nghiệp Liên hợp dược Hải Phòng được đổi tên mới). Một tháng sau, theo quyết định số 759/QĐ-TCCQ ngày 26/3/1993 của UBND thành phố Hải Phòng sát nhập 13 hiệu thuốc quận –huyện –thị xã vào công ty Dược Hải Phòng. Số lượng CBCNV thời này lên đến 600 người.

- **Chuyển đổi sở hữu thành công ty cổ phần**

Cuối năm 2005 UBND TP cho phép cổ phần hóa bộ phận chính của Công ty Dược Hải Phòng: XN SXKD dược phẩm. Ngày 01/12/2005 UBND TP Hải Phòng ra QĐ số 2785/QĐ-UBND V/v chuyển XN SXKD dược phẩm HP thuộc Công ty Dược Hải Phòng thành Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng.

Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng chính thức đi vào hoạt động theo Luật DN từ 01/01/2006.

- **Các sự kiện khác**

Thời điểm	Sự kiện
01/01/2006	Công ty được thành lập với vốn điều lệ là 6.850.000.000đ
31/08/2007	Vốn điều lệ của Công ty tăng lên 9.990.000.000đ thông qua đợt phát hành 314.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.
31/07/2008	Vốn điều lệ của Công ty tăng thêm 15.000.000.000đ thông qua đợt phát hành 501.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.



23/12/2009	Vốn điều lệ của Công ty tăng lên 20 tỷ đồng thông qua đợt phát hành 500.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo giấy chứng nhận chào bán số 479/UBCK – GCN ngày 23 tháng 12 năm 2009 của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
------------	--

1.2. Quá trình phát triển

• *Ngành nghề kinh doanh*

- ✓ Sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu dược phẩm, vaccin, hóa chất, sinh phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng và thực phẩm khác, vật tư và máy móc thiết bị.
- ✓ Kinh doanh, gieo trồng và chế biến dược liệu.
- ✓ Pha chế thuốc theo đơn, dịch vụ khám chữa bệnh.
- ✓ Kinh doanh kính mắt, giày dép và các đồ dùng gia đình và cá nhân.
- ✓ Tư vấn, dịch vụ khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y dược.
- ✓ Cho thuê nhà xưởng, văn phòng, máy móc thiết bị và kinh doanh bất động sản.

• *Tình hình hoạt động*

Công ty đóng vai trò là Doanh nghiệp chủ đạo của Ngành Y tế HP trong việc thực hiện chương trình quốc gia về thuốc tại HP, đáp ứng nhu cầu cơ bản (khoảng 70%) nhu cầu thuốc phòng và chữa bệnh cho nhân dân TP, góp phần bình ổn giá thuốc trong những năm qua tại HP. Công ty là DN địa phương duy nhất thực hiện sự chỉ đạo của UBND TP dự trữ đủ cơ số thuốc với chất lượng tốt cho công tác phòng chống dịch bệnh, thiên tai, địch họa, cung ứng kịp thời, trực 24/24 khi có dịch xảy ra (dịch SARS, tiêu chảy cấp, cúm H5N1, H1N1...)

1.3. Định hướng phát triển

• *Các mục tiêu chủ yếu của Công ty*

Mục tiêu quan trọng nhất trong năm 2011 là phải đạt được các chỉ tiêu kế hoạch 2011 mà ĐHĐCĐ thường niên 2011 thông qua. Để thực hiện mục tiêu này, Ban lãnh đạo công ty đưa ra các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2011 và các năm tiếp theo, 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 ISO 9000.
- Có chính sách lương, thưởng hợp lý góp phần thu hút và giữ nhân tài, kích thích sáng tạo ý tưởng mới trong mọi lĩnh vực hoạt động, gia tăng năng suất lao động, đẩy mạnh hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm chi phí v.v..., nhằm gia tăng thị phần và lợi nhuận.

✓ **Hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu**

- Tiếp tục duy trì công tác xây dựng và phát triển thương hiệu 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, v.v...
- Tiếp tục phát triển đội ngũ trình dược viên và đào tạo nhằm tăng năng lực chuyên môn cũng như trình độ nghiệp vụ liên quan đến khách hàng.
- Tiếp tục củng cố các phân khúc thị trường trọng điểm, tập trung phát triển hệ thống phân phối ở miền Bắc và miền Trung.
- Quan tâm nhiều đến trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội.

✓ **Hoạt động sản xuất, kinh doanh và đầu tư**

- Tiếp tục hoàn thiện nhà máy dược phẩm ở Kiến An, chuẩn hóa dây chuyền đạt GMP-WHO, nhà kho đạt chuẩn GSP-WHO, phòng kiểm nghiệm đạt chuẩn GLP-WHO.
- 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.

II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

2.1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm

Năm 2010 cũng là một năm Công ty CP gặp rất nhiều khó khăn: giá cả biến động, mảng hoạt động chính của Công ty là cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị tại thành phố Hải Phòng không còn thuận lợi như các năm trước (do UBND TP, Sở Y tế HP tổ chức đấu thầu rộng rãi việc cung ứng thuốc), Nhà máy chưa đi vào khai thác,... Song với sự cố gắng của tập thể cán bộ công nhân viên, sự chỉ đạo, giúp đỡ của UBND TP, các ban ngành của TP Hải Phòng, đặc biệt là Sở Y tế HP, Công ty đã hoàn thành các chỉ tiêu mà Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010 đề ra và từng bước đạt được lộ trình tổ chức sản xuất và kinh



doanh cũng như tiến độ xây dựng Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP và khối kinh doanh đạt tiêu chuẩn GDP, GPP như kế hoạch đề ra trong 5 năm qua. Sau đây là các chỉ tiêu kế hoạch và các công tác khác đạt được trong năm 2010.

2.2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	K.hoạch năm 2010	T.hiện năm 2010	% so với K.hoạch	% so với năm 2009
1	Giá trị tổng sản lượng	Tr. đồng	45.000	43.119	96	113
2	Tổng doanh thu	-	450.000	452.444	100,6	114,3
	<i>Trong đó:</i> -Doanh thu SX	-	45.000	44.121	98	115,5
	-Khối KDND	-		308.456		116
	-Khối HT	-		80.970		112
	-CN Hà Nội	-		18.897		113
3	Nộp Ngân sách	-	3.500	4.593	131,2	136,3
4	Lợi nhuận sau thuế và chi cổ tức		5.000	16.120	322,4	115
5	Thu nộp BHXH, BHYT, BHTN	Tr. đồng		3.430	100	126
6	Thu nhập bình quân	Ng.đồng	2.800	2.800	100	112
7	Đầu tư mua sắm trang thiết bị	Tr. đồng		3.524		
8	Trả cổ tức	% năm	13	15	115,4	115,4

(Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng)

2.3. Những thay đổi chủ yếu trong năm

- **Khối kinh doanh:**

- ✓ Năm 2010 mặc dù giá thuốc luôn dao động có chiều hướng tăng, công nợ của các Bệnh viện kéo dài, trung bình từ 3 đến 4 tháng, cơ chế đấu thầu có nhiều thay đổi dẫn tới kế hoạch cung ứng của Công ty cũng biến động theo, tuy nhiên Sở Y tế vẫn xác định Công ty vẫn là đơn vị quan trọng trong công tác tham gia cung ứng thuốc cho các đơn vị khám chữa bệnh, thực tế Công ty cùng với các nhà trúng thầu khác cung ứng đầy đủ, kịp thời thuốc chữa bệnh cho các cơ sở y tế công lập theo đúng giá trúng thầu và các văn bản quy định. Đây vẫn là mảng hoạt động chính của Công ty trong những năm qua chiếm 60% doanh số (270 tỷđ / 452 tỷđ) và thật sự mang lại hiệu quả cho Công ty để Công ty phát triển sản xuất.
- ✓ Bộ phận bán buôn (Phòng Thị trường) đã xây dựng được đội ngũ nhân viên năng động, phân nhóm hợp lý và chuyên sâu theo địa dư hành chính hoặc nhóm khách hàng và Hiệu thuốc để phục vụ được tốt nhất.

Trong năm 2010, doanh thu của phòng Thị trường đạt trên 36 tỷđ tăng 2 tỷđ so với năm 2009, Phòng cũng đã cung ứng cho các Hiệu thuốc của Công ty tăng 10% so năm 2009.



- ✓ Bộ phận bán hàng sản xuất (phòng Bán hàng): triển khai 2 mảng thị trường: trong thành phố và ngoài thành phố.
 - * Trong thành phố: Doanh số tăng 16% so với năm 2009 theo 2 phương thức:
 - Đưa hàng do Công ty sản xuất vào các Hiệu thuốc và trực tiếp xuống quầy bán lẻ.
 - Kết hợp với phòng Kinh doanh để đưa hàng do Công ty sản xuất vào hệ thống điều trị tại Hải Phòng.
 - * Ngoài thành phố: Tổ chức tới các cơ sở bán buôn, bán lẻ tại Hà Nội và các tỉnh khác ở miền Bắc như:

Stt	Thị trường	DT năm 2009 (trđ)	DT năm 2010(trđ)	Tỷ lệ (%)
1	Thành phố Hà Nội	20.480,5	26.500	130
2	Thành phố Hải Phòng	7.320,5	8.500	116
3	Tỉnh Thái Bình	2.384,5	2.400	100,6
4	Tỉnh Nam Định	998,5	1.370	137
5	Tỉnh Thanh Hoá	1.176,8	2.570	218,4
6	Thành phố HCM	1.297,6	1.500	115,6
7	Tỉnh Bắc Giang, Bắc Ninh	1.173	683	58,2
8	Tỉnh Nghệ An	455,6	641	140,7
	Tổng cộng	35.287	44.164	

Ở miền Nam có đầu mối phân phối hàng sản xuất tại TP. HCM. Như vậy hàng sản xuất của Công ty đã lưu thông trên toàn quốc.

Năm 2010 mặc dù vừa sản xuất vừa phải hoàn thiện Nhà máy, nhưng bộ phận bán hàng đã cố gắng tiếp thị và bán được trên 44 tỷđ vượt 9 tỷđ so với năm 2009.

- ✓ Chi nhánh Công ty tại Hà Nội: Công ty đã củng cố, tăng cường công tác quản lý, nhân viên Chi nhánh tích cực tiếp thị bán hàng sản xuất của Công ty cho nên năm 2010 doanh số Chi nhánh đạt 30 tỷđ, tăng gần 50% so với năm 2009, đã đảm bảo được lương, chi phí hoạt động của Chi nhánh và có hiệu quả.
- ✓ Thực hiện lộ trình phân phối thuốc tốt của Ngành y tế Công ty đã đầu tư, xây dựng hệ thống kho ở khu vực Trụ sở Công ty, mua sắm trang thiết bị bảo quản (điều hòa nhiệt độ, nhiệt kế, ẩm kế, hệ thống kê hàng, nội quy, biển báo,...) xây dựng các SOP, tập huấn cho CNV và đã được Giám đốc Sở Y tế cấp giấy chứng nhận "Thực hành tốt phân phối thuốc" (GDP).
- ✓ Một trong những việc quan trọng nữa là năm 2010 Công ty cùng với các đơn vị trong ngành y tế dưới sự chỉ đạo của UBND TP, Sở y tế đã làm tốt công tác chống dịch tiêu chảy cấp, dịch cúm A H5N1, Công ty luôn dự trữ đầy đủ cơ sở thuốc và hóa chất, phân công cán bộ trực 24/24 trong thời gian có dịch và đã cung ứng thuốc,



hoá chất đầy đủ, kịp thời cho các xã, phường, thực tế đã góp phần hoàn thành công tác chống dịch rất hiệu quả trên địa bàn HP của Sở Y tế.

- **Khối hiệu thuốc:**

Doanh số khối hiệu thuốc đạt 80.970 triệuđ so với năm 2009 đạt 114%, vượt gần 10 tỷ đồng. Nộp đầy đủ thuế và BHXH và các khoản phải nộp nghĩa vụ đối với Công ty, chỉ tiêu thu nộp theo doanh số được 660triệuđ, so với năm 2009 đạt 108%.

Các Hiệu thuốc đã mua hàng của Công ty nhiều hơn (tăng 14%) và lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất theo đúng chỉ tiêu giao cụ thể cho từng quầy, từng Hiệu thuốc. Đây là tiến bộ rất lớn của các Hiệu thuốc. Một số Hiệu thuốc có doanh số tăng trưởng lớn như:

Stt	Tổng doanh thu	Năm 2009 (trđ)	Năm 2010 (trđ)	Tỷ lệ (%)
1	HT Hải Phòng	37.233	40.447	109
2	HT An Lão	13.800	17.605	127,6
3	HT Thủy Nguyên	15.228	15.897	105
4	HT Kiến Dương	3.346	3.853	115
5	HT Kiến An	1.687	3.168	187,8
	Tổng cộng	71.294	80.970	114

Các Hiệu thuốc tập trung khai thác nguồn hàng từ Công ty nhiều hơn, lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất đạt trên 60% giá trị sản lượng. Đây là tiến bộ rất lớn của các Hiệu thuốc.

Căn cứ vào các văn bản hướng dẫn của Cục quản lý Dược - Bộ y tế và Sở Y tế về công tác quản lý giá, các quầy thuốc đã niêm yết giá bán lẻ theo đúng các quy định hiện hành và bán đúng giá niêm yết. Công ty cũng đã xây dựng các chế tài thưởng phạt MDV không chấp hành và thường xuyên kiểm tra. Công ty cũng kết hợp với Sở Y tế mở lớp bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn và cấp giấy chứng nhận cho MDV bán hàng và kiểm tra việc thực hiện niêm yết giá bán lẻ, quy chế kê đơn và bán thuốc theo đơn, thuốc độc, hướng tâm thần, lồng ghép vào nội dung huấn luyện và thi nâng bậc lương hàng năm cho CNVC.

Trong năm 2010 hầu hết các quầy thuốc trên địa bàn các quận đều được đầu tư, nâng cấp, lắp điều hòa nhiệt độ và được Sở Y tế thẩm định lại cấp chứng chỉ và Giấy chứng nhận đủ điều kiện hành nghề Dược cho các MDV. Trụ sở Hiệu thuốc An Lão, Thủy Nguyên được cải tạo khang trang. Các Hiệu thuốc đang tiến hành sửa chữa nâng cấp kho tàng, cơ sở vật chất, hoàn thiện các SOP để Sở Y tế thẩm định cấp Giấy chứng nhận phân phối thuốc tốt (GDP).

- **Sản xuất công nghiệp**

Năm 2010 là năm Công ty vừa phải hoàn thiện nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO vừa phải tổ chức sản xuất để tạo hoạt động SXKD được liên tục và người lao động luôn có đủ việc làm. Tháng 12/2011 các dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt và thuốc viên đã đi vào hoạt động, mặc dù Bộ Y tế chưa cấp thêm mặt hàng mới (do Nhà máy đã được



thẩm định song Công ty đang chờ Quyết định công nhận) nhưng trong năm 2010 Công ty đã sản xuất được giá trị sản lượng 45 tỷđ, vượt hơn năm 2009 7tỷđ tạo đủ công ăn việc làm cho trên 200 lao động thường xuyên với thu nhập ổn định ngày càng cao và từng bước khấu hao được Nhà máy.

- ✓ 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, 4 DSTH được Công ty cử đi học và hỗ trợ kinh phí học ĐH Dược xong đã trở về công tác phục vụ sản xuất công nghiệp. Công ty ký hợp đồng với nhiều DSDH có nhiều kinh nghiệm thực tiễn công tác tại Công ty để làm chuyên gia giúp sản xuất.
- ✓ 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 mẫu mã, bao bì, chất lượng thuốc, giảm giá thành để tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm Công ty trên thị trường.
- ✓ Nhìn chung các sản phẩm của Công ty đã có chất lượng tốt về mẫu mã, bao bì đẹp hơn và đang có uy tín trên thị trường.

Hiện nay Công ty đã được Bộ Y tế thẩm định xong Nhà máy gồm 2 dây chuyền sản xuất, phòng Kiểm tra chất lượng thuốc, hệ thống kho để được cấp Giấy chứng nhận GMP, GLP, GSP, trong khoảng 1 tháng nữa Công ty sẽ được cấp các Giấy chứng nhận trên.

2.4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

- **Về công tác cung ứng thuốc** cho Bệnh viện Công ty xác định đây vẫn là mảng hoạt động chính của Công ty, tạo nguồn lực để Công ty triển khai các hoạt động khác. Chuẩn bị tốt nhất để tham gia công tác đấu thầu thuốc năm 2011 của Sở Y tế, phối hợp với các nhà thầu triển khai cung ứng đầy đủ, kịp thời cho cơ sở y tế điều trị theo chỉ đạo Sở Y tế và Hồ sơ mời 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 để cùng phát triển.
- **Về sản xuất công nghiệp:**
 - ✓ 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.
 - ✓ Xây dựng và đưa vào sản xuất các mặt hàng mới cho nhà máy. Hiện nay Công ty đã gửi Bộ Y tế đăng ký trên 30 mặt hàng mới và 15 sản phẩm đăng ký tại Cục Vệ sinh an toàn thực phẩm được chia theo nhóm hàng:
 - Nhóm hàng chợ.
 - Nhóm hàng bán lẻ tại thành phố lớn.
 - Nhóm hàng bán trong các cơ sở điều trị.
 - Nhóm hàng gia công, cất lô.



Căn cứ vào các nhóm hàng trên để thiết kế mẫu mã, xây dựng giá thành và cách tổ chức bán hàng cho phù hợp.

- ✓ Đào tạo công nhân và cán bộ liên quan nhằm thực hiện tốt các thao tác chuẩn GMP, GLP, GSP.
- ✓ Tăng cường cán bộ kỹ thuật, dược sĩ đại học cho khối sản xuất (vì khi Nhà máy đi vào hoạt động thiếu nhiều cán bộ kỹ thuật là dược sĩ cho khu vực sản xuất).
- ✓ Tiếp nhận Giấy chứng nhận Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP, đưa Nhà máy vào hoạt động.
- ✓ Công ty xác định SXCN mới là cơ sở ổn định và phát triển vững chắc cho Công ty, cho nên từ năm 2011 Công ty sẽ đầu tư phát triển một số hạng mục công trình như:
 - Xây dựng PX Nang mềm đạt tiêu chuẩn GMP.
 - Xây dựng PX Đông dược đạt tiêu chuẩn GMP.
 - Xây dựng PX thuốc uống đạt tiêu chuẩn GMP.
 - Đầu tư, nâng cấp cơ sở đạt GDP cho khối kinh doanh.
 - Vốn lưu động cho sản xuất.

Dự kiến cần khoảng 20-25 tỷđ. Muốn vậy Công ty phải phát hành thêm cổ phiếu 2 đợt mỗi đợt 1.000.000CP, đợt I thực hiện trong năm 2011, đợt II thực hiện trong năm 2012.

● **Khối kinh doanh nội địa:**

- ✓ Phát huy những thành quả cũng như biện pháp đã triển khai thành công trong năm 2010, phấn đấu tăng doanh số của phòng Thị trường lên 10%.
- ✓ Tăng cường liên doanh, liên kết với các Công ty, hãng nước ngoài, các hãng lớn để có nguồn hàng cung ứng cho hệ thống kinh doanh của Công ty
- ✓ Tăng cường công tác tiếp thị, lợi ích kinh tế với các Chi nhánh Hiệu thuốc để đưa nhiều hàng hoá của Công ty khai thác và hàng Công ty sản xuất xuống các Chi nhánh Hiệu thuốc, quầy bán lẻ.
- ✓ Phối hợp tốt hơn nữa giữa các bộ phận của Công ty như mảng bán lẻ, cung ứng bệnh viện, các Chi nhánh, các khách hàng bán buôn của Công ty để thúc đẩy, tạo điều kiện và cơ hội cho tất cả các bộ phận cùng phát triển.
- ✓ Củng cố phòng Bán hàng, xây dựng hệ thống phân phối hàng sản xuất của Công ty chuyên nghiệp hơn và phân cấp hơn nữa cho các Chi nhánh tại Hà Nội và các đại lý ở các tỉnh khác.
- ✓ Từng bước xây dựng lại mảng kinh doanh nhập khẩu phục vụ trực tiếp cho mảng thị trường mà Công ty đang nắm giữ (khu vực Bệnh viện, hệ thống bán lẻ,...)
- ✓ Tăng cường quản lý các bộ phận bán hàng do Công ty sản xuất, các đại lý ở các tỉnh thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản trong hợp đồng và các qui định của Công ty (với các bộ phận của Công ty bán hàng sản xuất) về điều khoản doanh số, công nợ và chế độ thưởng, phạt.
- ✓ Trên cơ sở doanh thu tại thị trường các tỉnh phía Bắc năm 2010 Công ty xây dựng kế hoạch bán hàng cho các tỉnh năm 2011 như sau.



Stt	Thị trường	KH 2011 (trđ)
1	Thành phố Hà Nội	28.000
2	Thành phố Hải Phòng	9.000
3	Tỉnh Thái Bình	2.500
4	Tỉnh Nam Định	1.400
5	Tỉnh Thanh Hoá	2.500
6	Thành phố HCM	1.500
7	Tỉnh Bắc Giang, Bắc Ninh	700
8	Tỉnh Nghệ An	600
	Tổng cộng	46.200

(tăng 5 - 15%)

- **Khôi Hiệu thuốc:** Tổ chức tốt và hiệu quả hệ thống bán lẻ trên địa bàn quản lý, tuân thủ các chỉ đạo từ Công ty và phải mang lại lợi ích cho toàn thể Công ty.
- ✓ Tăng cường lấy hàng từ Công ty khai thác, đặc biệt là hàng sản xuất của Công ty. 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.
- ✓ Hỗ trợ các Hiệu thuốc mở rộng thêm đại lý tuyến xã, mở rộng mạng lưới bán lẻ của Công ty đối với tuyến huyện, xã và phối hợp với Hiệu thuốc để quản lý tốt hơn công tác chuyên môn.
- ✓ Năm 2011 tiếp tục triển khai một số điểm bán lẻ đạt tiêu chuẩn thực hành tốt nhà thuốc GPP tại các Bệnh viện và các điểm đông dân cư của các Hiệu thuốc, xây dựng Trụ sở các Hiệu thuốc đều đạt tiêu chuẩn GDP như Hiệu thuốc Hải Phòng, Thủy Nguyên, An Lão.
- ✓ 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 thương hiệu của Công ty. Để làm tốt được công việc này Công ty phải xây dựng một đề án riêng có lộ trình thực hiện.
- **Chi nhánh Công ty ở tỉnh khác:**
- ✓ 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.



- ✓ Xúc tiến việc đăng ký hoạt động trở lại của Chi nhánh tại TP. HCM để mở rộng hệ thống phân phối hàng do Công ty sản xuất, nhất là khu vực phía Nam.

III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY

3.1. Báo cáo tình hình tài chính

- Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2009	Năm 2010
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLD/Nợ NH)	Lần	1,36	1,40
- Hệ số thanh toán nhanh (TSLD-Hàng tồn kho)/Nợ NH	-	1,12	1,20
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/tổng tài sản	-	0,79	0,73
- Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu	-	3,78	2,92
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá VHB/hàng tồn kho bq)	Vòng	14,10	15,72
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	-	2,37	2,31
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	0,028	0,036
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH	-	0,339	0,358
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng TS	-	0,065	0,083
- Hệ số lợi nhuận từ hoạt động KD/ Doanh thu thuần	-	0,032	0,042

(Báo cáo kiểm toán năm 2010 – DHP)

- ✓ *Chỉ tiêu khả năng thanh toán*

Khả năng thanh toán chung của Công ty qua các năm đều lớn hơn 1 và có xu hướng cải thiện dần: Năm 2010, khả năng thanh toán nhanh của Công ty là 1,4 lần tăng nhẹ so với năm 2009 là 1,36 lần.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh năm 2010 cũng tăng so với năm 2009: 1, 2 năm 2010, so với năm 2009 là 1,12. Điều này chứng tỏ trong năm 2010 Công ty đã gia tăng tỷ lệ tiền và tương đương tiền trong cơ cấu tài sản ngắn hạn.

- ✓ *Chỉ tiêu về cơ cấu vốn*



Bảng phân tích các chỉ tiêu cơ cấu cơ cấu vốn - tài sản của Công ty qua các năm thể hiện rõ đặc thù của một doanh nghiệp sản xuất: Hệ số nợ phải trả/vốn chủ khá cao, tuy nhiên hệ số này có xu hướng giảm qua các năm: năm 2009 là 0,79 lần giảm còn 0,72 lần. Có sự cải thiện này là do trong năm 2010, Công ty đã hoàn thiện việc thu tiền phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu, vốn chủ sở hữu được gia tăng so với năm 2009.

✓ *Chỉ tiêu về năng lực hoạt động*

Tỷ số về năng lực hoạt động của Công ty các năm đều khá tốt, đặc biệt là hệ số vòng quay của hàng tồn kho. Năm 2010, cùng với việc đưa vào thị trường các sản phẩm mới, hệ số vòng quay hàng tồn kho của Công ty được cải thiện đáng kể, điều này chứng tỏ công tác tiếp thị, mở rộng thị trường của Công ty khá tốt.

✓ *Chỉ tiêu về khả năng sinh lời*

Nhờ tốc độ gia tăng của doanh thu lớn hơn so với tốc độ gia tăng của chi phí mà các tỷ suất lợi nhuận của Công ty trong năm 2010 được cải thiện đáng kể, đặc biệt là hệ số sinh lời của vốn chủ sở hữu: năm 2009 là 33%, năm 2010 được cải thiện là 35,8%.

• ***Những thay đổi về vốn góp cổ đông:***

Trong năm 2010, không có sự biến động về tỷ lệ sở hữu của Cổ đông lớn (nắm giữ trên 5% Vốn điều lệ).

• ***Tổng số cổ phiếu đăng ký phát hành năm 2010 theo từng loại:***

Trong năm 2010, Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng không thực hiện phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ.

• ***Tổng số cổ phiếu đang lưu hành theo từng loại:***

- + Cổ phiếu phổ thông: 2.000.000 cổ phiếu
- + Cổ phiếu ưu đãi: không có

• ***Số lượng cổ phiếu quỹ theo từng loại:***

- + Cổ phiếu phổ thông: không có
- + Cổ phiếu ưu đãi: không có

• ***Cổ tức:***

Cổ tức năm 2010 dự kiến chi trả là: 15%.

3.2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

TÓM TẮT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị tính: Triệu đồng



Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Tăng, giảm	% tăng, giảm
Tổng giá trị tài sản	164.789,69	194.195,97	29.406,28	17,84%
Doanh thu thuần	390.049,30	447.995,94	57.946,64	14,86%
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	12.445,47	18.644,05	6.198,59	49,81%
Lợi nhuận khác	165,56	(4,14)	(169,70)	-
Lợi nhuận trước thuế	12.611,03	18.639,92	6.028,89	47,81%
Lợi nhuận sau thuế	10.778,09	16.119,59	5.341,50	49,56%

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2010 – DHP)

3.3. Những tiến bộ công ty đã đạt được

Qua các số liệu của các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được của năm 2010, so với cùng kỳ năm ngoái thì đều tăng và vượt mức. Đặc biệt là các chỉ tiêu sản lượng, chỉ tiêu doanh thu đều tăng từ 15÷30% so với năm 2009, các chỉ tiêu về chất lượng như: thực lãi gấp gần 3 lần, thu nộp BHXH, BHYT, BHTN tăng 30%, thu nhập CBCNV, trả cổ tức tăng 8% so với năm ngoái.

3.4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Tổng doanh thu: 480 tỷ đồng
Trong đó: Kinh doanh nội địa: 430 tỷđ.
Sản xuất công nghiệp: 50 tỷđ.
- Các khoản nộp ngân sách: 4 tỷ đồng.
- Lợi nhuận sau thuế: 5.500 triệuđ.
- Thu nhập bình quân: 3.000.000 đồng/người/tháng.
- Trả cổ tức 15%/năm
- Thu nộp bảo hiểm xã hội đầy đủ, kịp thời.

IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN CỦA CÔNG TY

4.1. Bảng cân đối kế toán

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(Tại ngày 31/12/2010)

Đơn vị tính: VND



TÀI SẢN	Số cuối năm	Số đầu năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	172.422.200.698	146.715.024.661
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	44.034.675.499	49.795.929.272
1. Tiền	26.534.675.499	49.795.929.272
2. Các khoản tương đương tiền	17.500.000.000	-
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	100.877.068.917	70.176.987.410
1. Phải thu khách hàng	100.347.560.607	69.737.562.305
2. Trả trước cho người bán	-	-
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-
5. Các khoản phải thu khác	637.519.255	531.477.944
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	(108.010.945)	(92.052.839)
IV. Hàng tồn kho	25.139.713.068	25.666.271.874
1. Hàng tồn kho	25.139.713.068	25.666.271.874
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	2.370.743.214	1.075.836.105
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	203.346.928	125.536.057
2. Thuế GTGT được khấu trừ	934.716.074	39.692.087
4. Tài sản ngắn hạn khác	1.232.680.212	816.732.144
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	21.773.771.443	18.074.669.325
I. Các khoản phải thu dài hạn	-	250.401.226
4. Phải thu dài hạn khác	-	-
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	-	-
II. Tài sản cố định	15.834.422.784	17.776.230.954
1. Tài sản cố định hữu hình	15.834.422.784	9.639.956.530
- Nguyên giá	35.629.299.980	23.830.343.155
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(19.794.877.196)	(14.190.386.625)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	-	-
- Nguyên giá	-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	-	-
3. Tài sản cố định vô hình	-	-
- Nguyên giá	54.600.000	54.600.000
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(54.600.000)	(54.600.000)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	8.136.274.424
III. Bất động sản đầu tư	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	5.900.000.000	-
3. Đầu tư dài hạn khác	5.900.000.000	-
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	-	-
V. Tài sản dài hạn khác	39.348.659	48.037.145
1. Chi phí trả trước dài hạn	39.348.659	48.037.145
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	194.195.972.141	164.789.693.986



NGUỒN VỐN	Số cuối năm	Số đầu năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	149.127.716.229	132.960.647.360
I. Nợ ngắn hạn	125.647.697.794	107.627.168.939
1. Vay và nợ ngắn hạn	7.669.200.000	7.449.200.000
2. Phải trả người bán	113.168.984.034	97.452.082.911
3. Người mua trả tiền trước	-	39.055.026
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	2.088.159.287	1.524.404.208
5. Phải trả người lao động	158.488.900	6.207.561
6. Chi phí phải trả	30.517.775	16.318.884
7. Phải trả nội bộ	-	-
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	2.532.347.798	1.139.900.349
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-
11. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-
II. Nợ dài hạn	23.480.018.435	25.333.478.421
1. Phải trả dài hạn người bán	-	-
2. Phải trả dài hạn nội bộ	6.309.226.941	7.109.179.756
3. Phải trả dài hạn khác	680.902.960	689.702.960
4. Vay và nợ dài hạn	11.487.000.000	13.995.000.000
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	1.187.118.636	894.098.317
7. Dự phòng phải trả dài hạn	-	-
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	3.815.769.898	2.645.497.388
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	45.068.255.912	31.829.046.626
I. Vốn chủ sở hữu	45.068.255.912	31.829.046.626
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	20.000.000.000	18.420.680.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	3.055.897.883	2.803.206.683
3. Vốn khác của chủ sở hữu	-	-
4. Cổ phiếu quỹ (*)	-	-
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	-	-
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-
7. Quỹ đầu tư phát triển	15.037.811.696	7.195.962.860
8. Quỹ dự phòng tài chính	3.176.101.359	1.598.884.682
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	1.606.640.991	829.091.290
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	2.191.803.982	981.221.111
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	-	-
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	-
1. Nguồn kinh phí	-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	194.195.972.141	164.789.693.986



(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2010 – DHP)

4.2. Kết quả hoạt động kinh doanh

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

(Từ ngày 1/1/2010 đến ngày 31/12/2010)

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	452.443.674.104	392.881.552.246
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	4.447.734.464	2.832.247.667
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	447.995.939.640	390.049.304.579
4. Giá vốn hàng bán	399.453.113.172	348.550.716.705
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	48.542.826.468	41.498.587.874
6. Doanh thu hoạt động tài chính	3.013.167.844	1.838.074.540
7. Chi phí tài chính	2.166.531.779	1.812.406.143
- Trong đó: Chi phí lãi vay	1.370.895.334	1.453.586.000
8. Chi phí bán hàng	7.674.336.158	6.730.134.768
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	23.071.072.698	22.348.653.764
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	18.644.053.677	12.445.467.739
11. Thu nhập khác	-	179.369.657
12. Chi phí khác	4.138.284	13.808.692
13. Lợi nhuận khác	(4.138.284)	165.560.965
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	18.639.915.393	12.611.028.704
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	2.520.327.236	1.832.938.887
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	16.119.588.157	10.778.089.818
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	8.060	5.851

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2010 – DHP)

4.3. Lưu chuyển tiền tệ

**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ**

Đơn vị tính: VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM NAY	NĂM TRƯỚC
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh		
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	449.766.938.942	387.037.466.547
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	(421.677.764.971)	(355.409.080.719)
3. Tiền chi trả cho người lao động	(17.316.644.911)	(18.030.104.163)
4. Tiền chi trả lãi vay	(1.067.753.596)	(1.266.945.000)
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	(1.982.938.887)	(720.180.390)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	117.517.647.041	67.548.684.481
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(127.067.536.897)	(57.147.314.661)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	(1.828.053.278)	22.012.526.095
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư		
1. Tiền chi để mua sắm, XDTSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(3.484.711.694)	(7.476.208.389)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các TS dài hạn khác	-	168.377.545
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	-	-
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	-	-
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-	-
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-	-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	-	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(3.484.711.694)	(7.307.830.844)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính		
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	1.832.011.200	3.967.988.800
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	868.000.000	5.778.800.000
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	(2.208.000.000)	(3.778.000.000)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(940.500.000)	(2.181.250.780)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(448.488.800)	3.787.538.020
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	(5.761.253.773)	18.492.233.271
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	49.795.929.272	31.303.696.001
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	44.034.675.500	49.795.929.272

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2010 – DHP)



V. BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN

5.1. Kiểm toán độc lập

❖ Đơn vị kiểm toán độc lập:

✓ Công ty TNHH Kiểm toán PKF Việt Nam

✓ Địa chỉ: Số 42 - Lô 6 - Đường Trung Yên 14 - Khu đô thị Trung Yên - Phường Trung Hòa - Quận Cầu Giấy - Hà Nội

✓ Điện thoại: 84-4-37833911/12/13

Fax: 84-4-37833914

✓ Web: <http://www.pkf.com.vn/>



❖ **Ý kiến kiểm toán độc lập:**

PKF INTERNATIONAL
CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN PKF VIỆT NAM
VIETNAM AUDITING COMPANY LIMITED

Số: 20/2011/BCKT - PKF Hà Nội, ngày 30 tháng 3 năm 2011

PKF
Chartered Accountants & Business advisers

BÁO CÁO KIỂM TOÁN
Về Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2010.

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

Chúng tôi, Công ty TNHH Kiểm toán PKF Việt Nam đã thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2010 của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng bao gồm: Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc cùng ngày được trình bày từ trang 05 đến trang 24 kèm theo.

Việc lập và trình bày Báo cáo tài chính này thuộc về trách nhiệm của Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về Báo cáo tài chính này căn cứ trên kết quả kiểm toán.

Cơ sở để đưa ra ý kiến

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam và các chuẩn mực kiểm toán quốc tế được thừa nhận tại Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải tuân thủ các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện kiểm toán để có được sự đảm bảo hợp lý rằng Báo cáo tài chính không còn chứa đựng các sai sót trọng yếu. Chúng tôi đã thực hiện việc kiểm tra theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, các bằng chứng xác minh những thông tin trong Báo cáo tài chính. Để đánh giá rủi ro, chúng tôi thực hiện xem xét hệ thống kiểm soát nội bộ liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính nhằm thiết lập các thủ tục kiểm toán thích hợp. Việc xem xét này, không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về sự hiện hữu của hệ thống kiểm soát nội bộ trong đơn vị. Công việc kiểm toán của chúng tôi cũng bao gồm việc đánh giá sự tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành, các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng, các ước tính và xét đoán quan trọng của Ban Giám đốc cũng như cách trình bày tổng quát Báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng công việc kiểm toán của chúng tôi đã đưa ra những cơ sở hợp lý cho ý kiến kiểm toán.

Ý kiến của kiểm toán viên

Theo ý kiến chúng tôi, xét trên các khía cạnh trọng yếu Báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh một cách trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, 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.

Công ty TNHH Kiểm toán PKF Việt Nam

Phạm Tiến Hùng
Phó Tổng Giám đốc
Chứng chỉ KTV số: 0752/KTV

Bùi Văn Vương
Kiểm toán viên
Chứng chỉ KTV số: 0780/KTV

CHÍNH TẠI HÀ NỘI
6 - Đường Trung Yên 14
Trung Yên - Cầu Giấy - Hà Nội
Điện thoại: 83 3911.12/53 - Fax: 04.3783.3914
www.pkf.com.vn - Website: www.pkf.com.vn

CHI NHÁNH TẠI TP HỒ CHÍ MINH
Số 209 - Đường Nguyễn Trọng Tuyển
Phường 8 - Q. Phú Nhuận - TP Hồ Chí Minh
Tel: 08.5449.1470/477 - Fax: 08.5449.1475
Email: hcm@pkf.com.vn - Website: www.pkf.com.vn

CHI NHÁNH TẠI ĐÀ NẴNG
Số 10 Hải Phòng - Q. Hải Châu - TP Đà Nẵng
Tel/Fax: 0511.3.531.399
Email: dn@pkf.com.vn - Website: www.pkf.com.vn

INTERNATIONAL * PKF VIETNAM AUDITING COMPANY LIMITED * CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN PKF VIỆT NAM

❖ **Các nhận xét đặc biệt: Không có**

5.2. Kiểm toán nội bộ

❖ **Ý kiến kiểm toán nội bộ: Không có**

❖ **Các nhận xét đặc biệt: Không có**



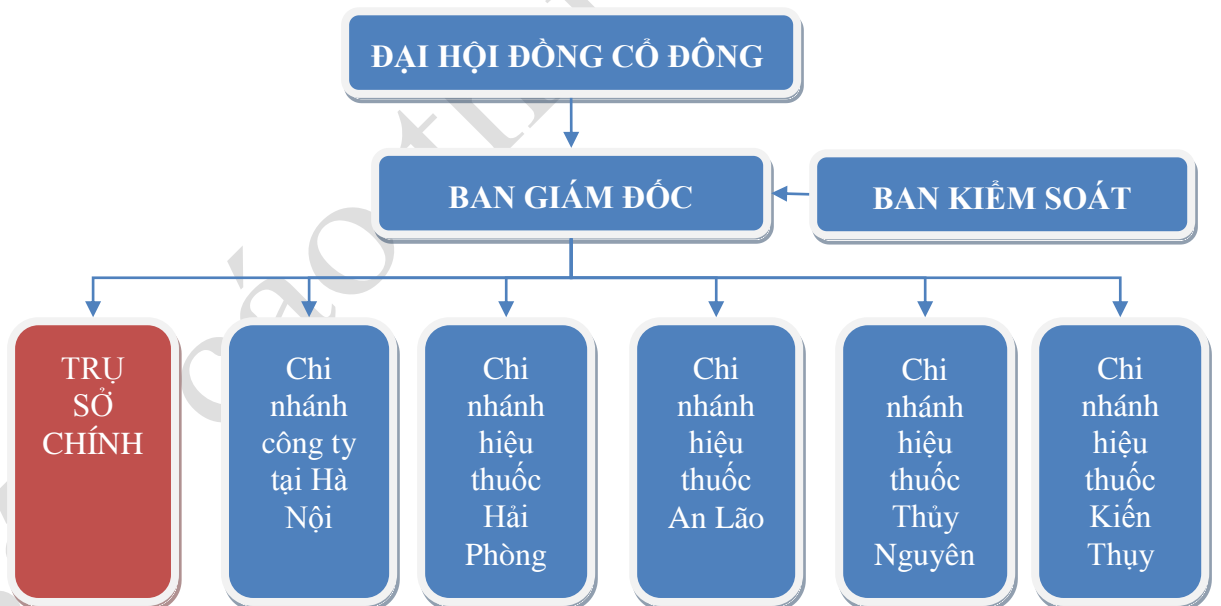
VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

- 6.1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của tổ chức, công ty
Không có
- 6.2. Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do tổ chức, công ty nắm giữ
Không có
- 6.3. Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan
Không có

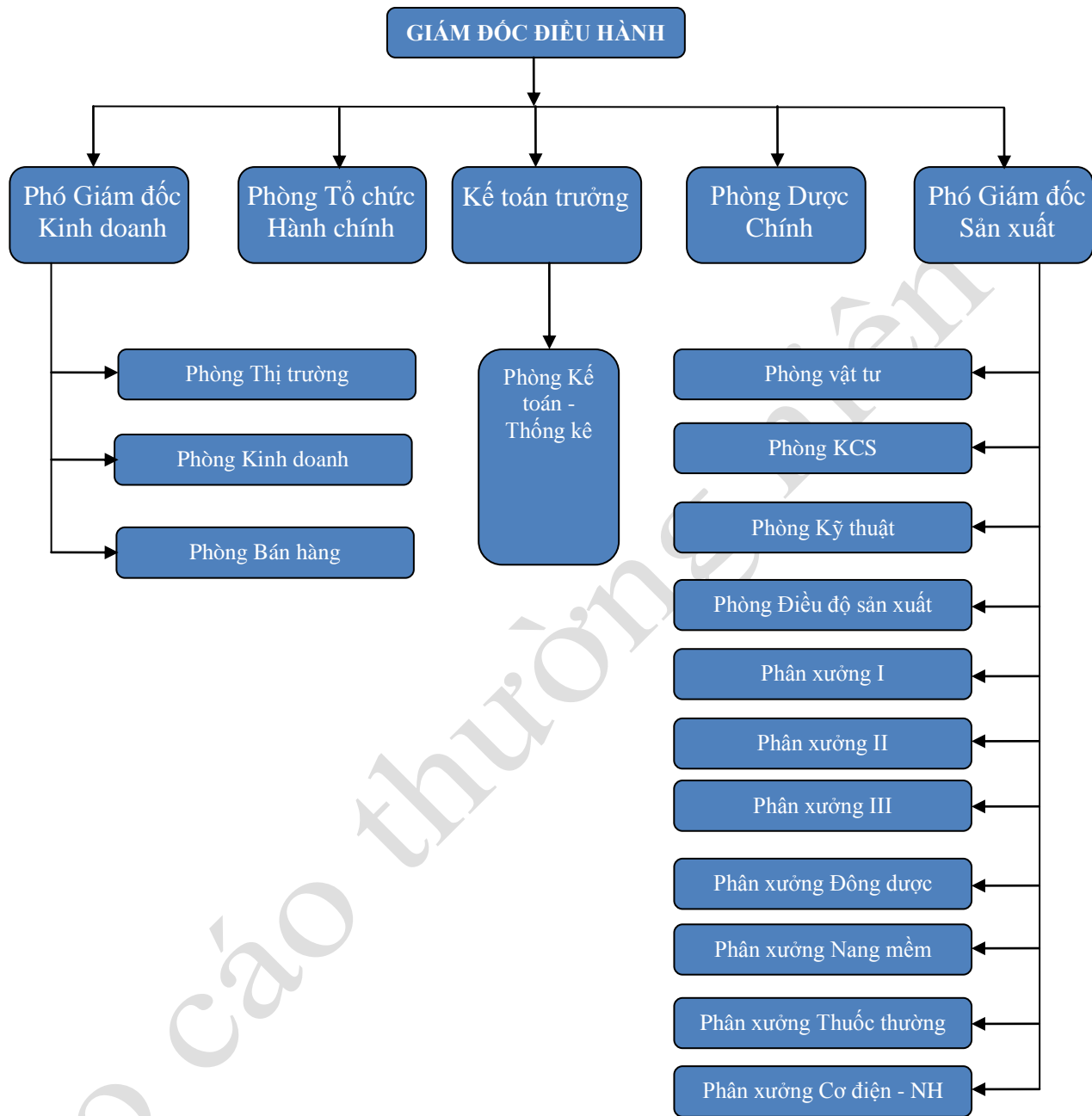
VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

- 7.1. Cơ cấu tổ chức của công ty

SƠ ĐỒ QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY



SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY



7.2. Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành

Ban Giám đốc điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Công ty hiện nay có một Giám đốc và hai Phó Giám Đốc. Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm hoặc bãi nhiệm.

Cơ cấu Ban Giám đốc hiện tại như sau:



STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Trần Văn Huyền	Giám Đốc
2	Ông Nguyễn Văn Vê	Phó Giám Đốc
3	Ông Vũ Phú Định	Phó Giám Đốc
4	Bà Trần Thị Oanh	Kế toán trưởng

Tóm tắt sơ yếu lý lịch của các thành viên Ban giám đốc

ÔNG TRẦN VĂN HUYỀN

Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc
Ông sinh ngày 29/01/1961.
Ông đã tốt nghiệp bằng Dược sỹ đại học. Số
cổ phần sở hữu của ông tại Công ty là
528.280 CP tương ứng với tỷ lệ 26,41 %

ÔNG NGUYỄN VĂN VÊ

Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Phó
Giám đốc.
Ông sinh ngày 28/12/1962.
Ông tốt nghiệp Cử nhân kinh tế. Hiện
ông sở hữu **65.729** CP tương ứng với tỷ
lệ 3,29 %.

ÔNG VŨ PHÚ ĐỊNH

Phó Giám đốc
Ông sinh ngày 11/4/1976.
Ông đã tốt nghiệp bằng cử nhân Đại học
Kinh tế quốc dân. Ngoài chức vụ Phó Giám
đốc, ông còn kiêm Trưởng phòng Kinh
doanh, Trưởng ban kiểm soát Công ty. Số
cổ phần sở hữu của ông tại Công ty là
17.984 CP tương ứng với tỷ lệ 0,90 %

BÀ TRẦN THỊ OANH

Phó chủ tịch HĐQT kiêm Kế toán trưởng
Bà sinh ngày 04/12/1960.
Bà tốt nghiệp Cử nhân kinh tế. Hiện bà
sở hữu **37.883** CP tương ứng với tỷ lệ
1,89 %.

7.3. Thay đổi thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, kế toán trưởng trong năm

Trong năm Công ty không có bất cứ sự thay đổi thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, kế toán trưởng nào.

7.4. Quyền lợi của Ban Giám đốc



Được hưởng đầy đủ các khoản Tiền lương, thưởng, ngoài ra không có khoản thu nhập nào khác.

7.5. Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động

- **Cơ cấu lao động**

Tổng số CBCNV trong Công ty tính đến ngày 30/03/2011 là 532 người, Trong đó, cơ cấu theo trình độ lao động như sau:

Bảng 14- Cơ cấu lao động theo trình độ lao động

STT	Trình độ lao động	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	Trình độ Đại học và trên Đại học	89	16,73
2	Trình độ Cao đẳng và Trung cấp	197	37,03
3	Công nhân kỹ thuật và Lao động phổ thông	246	46,24
	Tổng	532	100

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng)

- **Chính sách với người lao động**

Công ty vẫn áp dụng thang bảng lương của DNNN nên các chính sách về tiền lương, tiền thưởng vẫn theo các quy định của Nhà nước, Công ty có vận dụng trợ cấp thu hút từ 1-2 triệu đồng/tháng đối với các lao động có trình độ Đại học một số ngành cần cho SXKD và Công ty đang có nhu cầu như DSDH, CN Hóa, CNKT chính quy, Ngoài ra, đối với lao động ở xa, Công ty có hỗ trợ tiền xăng xe, ăn ca...

VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

8.1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

- **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định và thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý hoặc chỉ đạo thực hiện của Hội đồng quản trị. Số lượng thành viên Hội đồng quản trị là 5 người do Đại Hội đồng cổ đông bầu. Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là 05 năm, thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với nhiệm kỳ không hạn chế.

Thành viên Hội đồng quản trị bao gồm:



STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Trần Văn Huyền	Chủ tịch HĐQT – Giám đốc
2	Trần Thị Oanh	Phó chủ tịch HĐQT – Kế toán trưởng
3	Nguyễn Văn Vê	Ủy viên HĐQT – Phó giám đốc
4	Bùi Quang Hưng	Ủy viên HĐQT
5	Nguyễn Thị Phương Hoa	Ủy viên HĐQT

✓ **Hoạt động của HĐQT**

Trong năm 2010 vừa qua, Hội đồng quản trị cùng Ban giám đốc đã phối hợp xác định, điều chỉnh kế hoạch kinh doanh và sắp xếp phù hợp với từng giai đoạn, theo từng thời điểm. Bên cạnh đó, lực lượng dược sỹ, công nhân kỹ thuật bậc cao luôn được bố trí đầy đủ, tuân thủ nghiêm túc theo kế hoạch sản xuất kinh doanh.

✓ **Tỷ lệ sở hữu cổ phần/ vốn góp của HĐQT**

TT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần năm giữ	Tỷ lệ năm giữ
1	Trần Văn Huyền	Chủ tịch HĐQT – Giám đốc	528.280	26,41 %
2	Trần Thị Oanh	Phó chủ tịch HĐQT – Kế toán trưởng	37.883	1,89 %
3	Nguyễn Văn Vê	Ủy viên HĐQT – Phó giám đốc	65.729	3,29 %
4	Bùi Quang Hưng	Ủy viên HĐQT	36.703	1,84 %
5	Nguyễn Thị Phương Hoa	Ủy viên HĐQT	35.647	1,78 %

✓ **Thù lao của HĐQT (được thông qua tại ĐHĐCĐ hàng năm)**

Chủ tịch Hội đồng quản trị: Hệ số: 1

Phó CT Hội đồng quản trị: Hệ số: 0,7

Thành viên Hội đồng quản trị: Hệ số: 0,5

Mức lương BQ thực hiện từng năm * Hệ số

• **Ban kiểm soát**



Ban kiểm soát thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc trong việc quản lý và điều hành công ty; chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao. Số lượng thành viên Ban Kiểm soát có từ 03 hoặc 05 người do Đại hội cổ đông bầu ra. Trong Ban Kiểm soát phải có ít nhất một thành viên là người có chuyên môn về tài chính kế toán, thành viên này không phải là nhân viên trong bộ phận kế toán, tài chính của Công ty và không phải là nhân viên của Công ty kiểm toán độc lập đang thực hiện việc kiểm toán các báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát phải bầu một thành viên là cổ đông của Công ty làm Trưởng ban.

Ban Kiểm soát của Công ty hiện nay gồm 3 thành viên :

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Vũ Phú Định	Trưởng Ban Kiểm Soát
2	Vũ Thị Hoa	Thành viên Ban Kiểm Soát
3	Nguyễn Thị Hương	Thành viên Ban Kiểm Soát

✓ **Hoạt động của Ban kiểm soát**

Trong năm 2010, Ban Kiểm soát đã tiến hành các hoạt động sau:

- Tham gia tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2009.
- Tham dự các cuộc họp của Hội đồng quản trị khi được mời dự.
- Xem xét các báo cáo tài chính, kết quả kinh doanh giữa năm và khi kết thúc năm do Ban Giám đốc điều hành lập báo cáo.
- Xem xét các báo cáo của các tổ chức tư vấn niêm yết và tổ chức kiểm toán.
- Để hoàn thành tốt nhiệm vụ, Ban Kiểm soát tổ chức các cuộc họp thông qua các nội dung báo cáo của Ban Kiểm soát trước Đại hội cổ đông thường niên, thông qua kế hoạch triển khai công tác kiểm tra giám sát trong năm, các thành viên Ban Kiểm soát luôn có sự trao đổi thường xuyên về các hoạt động của công ty và hỗ trợ nhau trong công việc.
- Để tham gia trong công tác quản trị công ty, các đợt kiểm tra, giám sát Ban Kiểm soát đều có kết quả phân tích, đánh giá sơ bộ. Các ý kiến quan trọng của các thành viên Ban Kiểm soát về tình hình quản lý, hoạt động của các đơn vị đều được lập bằng văn bản trực tiếp gửi đến Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty ... Những công việc phát sinh hàng ngày hoặc đột xuất liên quan đến vấn đề còn tồn tại trong quản lý và điều hành, các thành viên Ban Kiểm soát được trao đổi kịp thời với Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám Đốc Công ty và các phòng ban liên quan.
- Thẩm định báo cáo tài chính công ty.
- Giám sát tình hình hoạt động điều hành, giám sát hoạt động của HĐQT, Tổng Giám đốc điều hành.



- Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS với HĐQT và Tổng giám đốc.
- Trong quá trình thực hiện nhiệm vụ Ban kiểm soát tuân thủ chấp hành luật pháp, tuân thủ Điều lệ công ty, Nghị quyết ĐHĐCĐ và các quy định của Công ty.

✓ **Tỷ lệ sở hữu cổ phần/ vốn góp của BKS**

TT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần năm giữ	Tỷ lệ năm giữ
1	Vũ Phú Định	Trưởng Ban kiểm soát	17,984	0,90 %
2	Vũ Thị Hoa	Ủy viên Ban Kiểm soát	4.308	0,22 %
3	Nguyễn Thị Hường	Ủy viên Ban Kiểm soát	17,507	0,88 %

✓ **Thù lao của BKS (được thông qua tại ĐHĐCĐ hàng năm)**

Trưởng ban kiểm soát: Hệ số: 0,5

Các thành viên Ban kiểm soát: Hệ số: 0,3

Mức lương BQ thực hiện từng năm * Hệ số

8.2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông đến ngày 31/03/2011:

• **Cơ cấu cổ đông**

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
Trong nước					
1	Tổ chức	1	350.000	3.500.000.000	17,50 %
2	Cá nhân	436	1.650.000	16.500.000.000	82,50 %
	Cá nhân trong Công ty	413	1.355.411	13.554.111.000	67,78 %
	Cá nhân ngoài Công ty	23	294.589	2.945.890.000	14,72 %
	Tổng	437	2.000.000	20.000.000.000	100%

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng)

• **Cổ đông/thành viên góp vốn Nhà nước**

Không có

• **Cổ đông/thành viên góp vốn sáng lập**



STT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị	Tỷ lệ
			(Đồng)	(%)
1	Trần Văn Huyền	528.280	5.282.800.000	26,41 %
2	Trần Thị Oanh	37.883	378.830.000	1,89 %
3	Bùi Quang Hưng	36.703	367.030.000	1,84 %

(Nguồn: Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng)

Theo quy định tại Điều 84 khoản 5 Luật doanh nghiệp, sau 3 năm kể từ ngày Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đều được bãi bỏ. Như vậy đến thời điểm hiện tại, các cổ đông sáng lập của Công ty đã được tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông đang nắm giữ.

- **Cổ đông/thành viên góp vốn nước ngoài:**

Không có

Hải Phòng, ngày 19 tháng 4 năm 2011

Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

CHỦ TỊCH HĐQT

TRẦN VĂN HUYỀN

(Đã ký)