



NADYPHAR

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM 2/9
NADYPHAR

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số ...370.../HĐQTNKIII

Ngày 10 tháng 07 năm 2014

NGHỊ QUYẾT

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM 2/9

Phiên họp ngày 09 tháng 07 năm 2014 nhiệm kỳ III (2011 – 2015)

- Căn cứ vào Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Phẩm 2-9 .

Ngày 09/07/2014, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược Phẩm 2-9 đã họp phiên họp Quý III /2014 với thành phần là các Thành viên HĐQT để thảo luận những nội dung sau:

- Kết quả thực hiện các chỉ tiêu SXKD Quý II và 6 tháng đầu năm 2014 và phương hướng SX Kinh doanh quý III và 6 tháng cuối năm 2014.
- Các vấn đề sử dụng mặt bằng, các dự án liên doanh .

QUYẾT NGHỊ

I. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU SXKD 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2014 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG 6 THÁNG CUỐI NĂM 2014.

Tình hình 6 tháng đầu năm 2014, Công ty gặp nhiều khó khăn trong hoạt động SX-KD , do có sự cạnh tranh quyết liệt giữa các đơn vị SXKD Dược trong và ngoài Nước, cùng với những nguyên nhân khác giá thuốc của Công Ty khi đấu thầu còn cao, số đăng ký chậm, sản xuất không đủ hàng cho khâu tiêu thụ.....dẫn đến việc không đạt các chỉ tiêu về doanh thu và lợi nhuận trong 6 tháng đầu năm .

1. Kết quả thực hiện SXKD 6 tháng đầu năm 2014:

- **Tổng doanh thu :** Ước thực hiện : 64,545 tỷ /162 tỷ đạt 39.84 % kế hoạch năm, giảm 10,4 % so với cùng kỳ năm trước
- **Tổng lợi nhuận :** Ước thực hiện 12,106/ 28 tỷ đồng đạt 43,24 % kế hoạch năm và giảm 5 % so với cùng kỳ năm trước .

2. Kế hoạch còn lại 6 tháng cuối năm 2014 :

- **Tổng doanh thu :** 97,455 tỷ/ 162 tỷ bằng 60,16 % kế hoạch năm .

- **Tổng lợi nhuận** : 15,894 tỷ đồng bằng 56,76 % kế hoạch năm. Bình quân 2,65 tỷ / 1 tháng .

Nguyên nhân cơ bản hoạt động SX-KD của Công Ty còn nhiều hạn chế , chưa có một chỗ đứng vững chắc trên thương trường , tốc độ phát triển từ năm 2012 đến nay gần như không tăng mà chững lại, nhất là về mặt sản lượng, trong 6 tháng đầu năm 2014 càng thể hiện rõ ràng sự dậm chân tại chỗ đó , bao gồm những nguyên nhân sau :

- Sự điều hành của Ban Tổng Giám Đốc còn thiếu cương quyết, quyết đoán , chưa có các giải pháp hữu hiệu khắc phục các mặt hạn chế yếu kém trong các năm qua .
- Công tác nghiên cứu và cho ra sản phẩm mới còn quá chậm và quá ít so với nhu cầu thị trường (Cả Dược Phẩm lẫn thực phẩm chức năng), khâu này chúng ta còn yếu kém, cần phải khắc phục trong thời gian tới.
- Công Tác đăng ký , xin cấp số đăng ký lại các sản phẩm còn chậm do chủ quan và khách quan (Cục quản lý Dược làm chậm theo qui định mới). Từ đó khâu sản xuất gặp trở ngại , không đáp ứng đủ hàng cho khâu tiêu thụ .
- Đội ngũ Kinh doanh đang chần chừ, bổ sung, trong khi đó thị trường Kinh doanh chưa mở rộng, còn bị cạnh tranh quyết liệt (Thị trường miền tây và miền trung giảm mạnh).
- Về cơ cấu sản phẩm : các mặt hàng kháng sinh không sản xuất hoặc sản xuất ít do bị lỗ , làm giảm doanh thu .
- Các mặt hàng truyền thống của Công Ty như Pecaldex, Acemol, Enteric bị cạnh tranh làm giảm doanh số, trong khi các mặt hàng Dược Phẩm và thực Phẩm Chức Năng mới lại quá chậm và quá ít , không đáp ứng được yêu cầu của khâu kinh doanh

Như vậy kế hoạch còn lại của năm 2014 còn rất nặng nề , để thực hiện kế hoạch trong những quý còn lại , chúng ta phải biết phát huy những mặt mạnh khắc phục những điểm hạn chế , yếu kém đặc biệt lưu ý những vấn đề sau :

- Nhất trí với các giải pháp của Tổng Giám đốc và Giám Đốc Kinh Doanh trong điều hành thực hiện kế hoạch SX-KD 6 tháng cuối năm , trong các

giải pháp tổng thể , đa dạng đó , cần chú trọng , tập trung giải quyết các khâu cơ bản, những hạn chế , yếu kém trong thời gian qua.

- ❖ Giải pháp kiên quyết và có hiệu quả trong công tác nghiên cứu cho ra sản phẩm mới và trong việc đăng ký lại sản phẩm phải nhanh, mạnh hơn nhiều.
- ❖ Cần phải thay đổi hoặc bổ sung nhân sự cho bộ phận nghiên cứu phát triển ngay từ bây giờ, để phù hợp với yêu cầu của công việc , tốc độ phát triển SX-KD của Công Ty .
- ❖ Tìm chuyên gia giỏi , hoặc mua đứt sản phẩm có nhu cầu sản xuất kinh doanh cao , mang lại hiệu quả thiết thực .
- ❖ Sản xuất đảm bảo đủ hàng có chất lượng tốt, đáp ứng yêu cầu khâu tiêu thụ, tăng cường sản xuất các mặt hàng mới để tăng thêm doanh số và lợi nhuận của Công Ty.
- ❖ Thống nhất với ý kiến của Tổng Giám Đốc, nếu cuối năm không đạt kế hoạch sẽ thay đổi nhân sự, kể cả Ban Tổng Giám Đốc (nếu thấy cần thiết), nhằm tạo ra bộ máy mới mạnh hơn, hoàn chỉnh hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công Ty.
- Bộ phận kinh doanh cần chấn chỉnh lại đội ngũ năng động , hợp lý hơn, áp dụng khoán doanh số có thưởng để kích thích lao động và các bộ phận có doanh thu cao.
- Hàng tháng nên tổ chức giao ban có sự tham dự của Ban Tổng Giám Đốc một lần, nhằm chỉ đạo sát sao và chấn chỉnh kịp thời khắc phục những thiếu sót trong hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Chấn chỉnh lại công tác điều hành SX-KD của ban Tổng Giám đốc , chỉ đạo giải quyết kịp thời có hiệu quả đến từng phòng ban , phân xưởng , hạn chế không để yếu kém xảy ra, ban Tổng Giám Đốc phải bám sát nghị quyết của đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014, Phần đầu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014 , Công Ty sẽ có thưởng xứng đáng cho Ban Tổng Giám Đốc , Giám Đốc và toàn thể Cán bộ Công Nhân Viên, nếu quý III hoàn thành kế hoạch sẽ có thưởng và trường hợp quý III/2014 không hoàn thành kế hoạch đề ra (Doanh thu và lợi nhuận), thì tất cả từ CT.HĐQT và toàn thể CB.CNV hưởng lương chuẩn sẽ bị trừ lương của quý IV cụ thể như sau :
 - ❖ CT.HĐQT và Tổng Giám Đốc : trừ 10 %

❖ CB.CNV hưởng lương chuẩn : trừ 5 %

II Công tác đầu tư sử dụng mặt bằng :

- Về mặt bằng 299/22 Lý Thường Kiệt , hiện nay Công ty đã cho thuê gần hết, chỉ còn phần trên lầu dự kiến sẽ cho thuê kho chứa bao bì, trước khi cho thuê cần phải khảo sát lại, nếu đạt yêu cầu thì cho thuê.
- Về mặt bằng số 5 Kinh Dương Vương, hiện nay đối tác “Thế Giới Di Động” đang muốn thuê, thời hạn thuê dự kiến 10 năm, về giá cho thuê tương đối thuận lợi , bình quân 60 triệu đồng/ 1 tháng , cao hơn số tiền chúng ta khấu hao hàng tháng (36 triệu đồng), đây là phương án khá tốt, chúng ta nên bàn với đối tác và ký kết hợp đồng .
- Về mặt bằng 136 Lý Chính Thắng , Công ty không có khả năng đầu tư tiếp trong thời gian tới, vì số tiền bỏ ra quá lớn, và Công Ty cũng không có người quản lý, vì vậy thống nhất chuyển nhượng dự án, giá chuyển nhượng sẽ do bộ phận Tài Chánh- Kế Toán và hành chánh nhân sự có trách nhiệm khảo sát và thực hiện .
- Về mặt bằng 90 Hùng vương Quận 5 , hiện nay GB Pharma đã đầu tư nhiều, thời hạn sử dụng đất của chúng ta chỉ còn 6 năm, nếu chúng ta không có đối sách thì Nhà Nước sẽ thu hồi, vì vậy thống nhất chuyển nhượng dự án, dự kiến trừ các khoản chi phí, chúng ta lời vài tỷ là được, về sổ hồng của mặt bằng này sẽ bàn với Công Ty GB để cùng nhau thực hiện (có thể GB Sài Gòn sẽ ứng tiền làm sổ hồng, sau khi làm xong các thủ tục hai bên cùng chia sẻ) .
- Về mặt bằng 78-80 Cách Mạng Tháng 8 quận 3 thống nhất điều chỉnh tăng giá cho thuê từ 10 % trở lên cho phù hợp với hợp đồng đã ký kết .
- Đối với các mặt bằng chưa có sổ hồng , thống nhất với ý kiến của Tổng Giám Đốc phải thực hiện, Giao cho Phòng HC-NS tập hợp các thủ tục giấy tờ , xem xét nơi nào cần thiết thì thực hiện trước và nơi nào thực hiện sau,

trong quá trình thực hiện nếu có khó khăn thì xin ý kiến của Hội Đồng Quản Trị, ban Tổng Giám Đốc và ban kiểm soát.

Ngoài ra HĐQT cũng thống nhất biểu quyết thông qua các vấn đề như sau:

- Nhằm phát triển hệ thống kinh doanh và xúc tiến xin số đăng ký tại Cục Quản lý Dược (Bộ Y Tế), thống nhất cho làm thí điểm mở văn phòng thương mại tại Hà Nội, với chi phí hợp lý .

HĐQT thống nhất giao cho Tổng Giám đốc Công ty chỉ đạo, điều hành thực hiện thắng lợi kế hoạch 6 tháng cuối năm và cả năm 2014.

Nơi nhận:

- Các thành viên HĐQT, BKS
- Giám Đốc Kinh Doanh
- Đảng ủy Công ty
- Công đoàn, Đoàn TN
- Các phòng ban, phân xưởng
- Lưu: HC-NS

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



DS. CHU MAI HÀO