

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



TÀI LIỆU

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2021

TỔNG KẾT NHIỆM KỲ 2016 - 2021

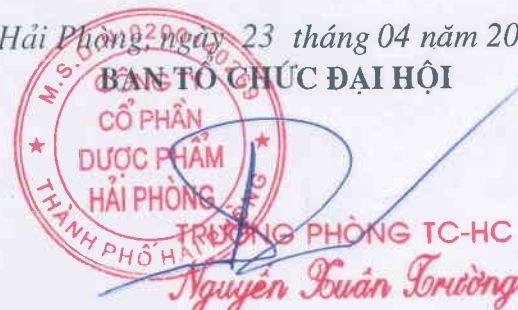
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Hải Phòng, Tháng 04 năm 2021

CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
 Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng nhiệm kỳ 2021-2026

<i>Thời gian</i>	<i>Nội dung</i>
8 ^h 00 - 8 ^h 30	<ul style="list-style-type: none"> -Đón tiếp đại biểu Đón tiếp cổ đông và đại diện ủy quyền cổ đông dự Đại hội
	<ul style="list-style-type: none"> -Chào cờ - Thông qua chương trình Đại hội. -Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu. -Bầu Chủ tịch đoàn và Thư ký đoàn. -Phổ biến Nội quy Đại hội. -Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông. -Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021 và tổng kết hoạt động SXKD nhiệm kỳ 2016-2021. -Thông báo chi trả cổ tức 2020 -Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về kết quả hoạt động SXKD, báo cáo tài chính của Công ty năm 2020. Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2016-2021. -Thông báo trả thù lao của HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2020, phương án trả thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2021 -Báo cáo hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ 2016-2021 - Sửa đổi điều lệ, Bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty và các Chi nhánh. Đổi tên người đứng đầu Chi nhánh HT Kiến An , thành lập quầy thuốc tại TT Vĩnh Bảo trực thuộc công ty . - Thông qua Xây dựng quy chế hoạt động của HĐQT, BKS Công ty theo ND số 71/2017 của Chính phủ .. - Bầu HĐQT , BKS nhiệm kỳ 2021-2026. -Biểu quyết các nội dung của Đại hội. -Tham luận của các Cổ đông. - Biểu quyết Thông qua Nghị quyết Đại hội. -Phát biểu bế mạc. -Chào cờ.

Hải Phòng, ngày 23 tháng 04 năm 2021



NỘI QUY LÀM VIỆC
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NHIỆM KỲ 2021-2026
Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

- Căn cứ Luật doanh nghiệp sửa đổi năm 2020.
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

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

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

** Đoàn chủ tịch:*

- Là cơ quan điều hành công việc của Đại hội theo chương trình đã được đăng Báo Hải Phòng và gửi kèm theo Thông báo trên hòm thư của công ty.

- Hướng dẫn Đại hội thảo luận, kết luận những vấn đề cần thiết để cổ đông biểu quyết.

- Đoàn chủ tịch làm việc theo nguyên tắc tập trung dân chủ, quyết định theo đa số.

- Xem xét và giải quyết những vấn đề có liên quan đến chương trình Đại hội của các cổ đông dự Đại hội.

** Đoàn thư ký:*

- Có trách nhiệm giúp Đoàn chủ tịch ghi chép đầy đủ, những nội dung làm việc của đại hội và trung thực các ý kiến phát biểu tại Đại hội.

- Ghi chép ý kiến tổng kết, kết luận của Đoàn chủ tịch vào Biên bản và dự thảo Nghị quyết Đại hội.

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

- Mọi cổ đông và đại diện uỷ quyền đến dự Đại hội phải chấp hành các qui định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, tuân thủ sự điều hành của Đoàn chủ tịch Đại hội, thực hiện nghiêm túc thời gian và các nội dung, chương trình làm việc của Đại hội.

- Đến dự Đại hội đồng cổ đông phải ăn mặc gọn gàng, lịch sự.

- Những vấn đề biểu quyết tại Đại hội, cổ đông phải giơ phiếu biểu quyết theo hướng dẫn của ban tổ chức và Đoàn chủ tịch Đại hội.

- Về phát biểu ý kiến:

+ Các cổ đông đến dự Đại hội được quyền phát biểu ý kiến, nhưng cần đăng ký với Ban tổ chức Đại hội hoặc giơ tay theo sự điều hành của Đoàn chủ tịch Đại hội.

+ Nội dung phát biểu của cổ đông nằm trong chương trình đã Thông báo.

Để đảm bảo thời gian Đại hội, mỗi cổ đông phát biểu ngắn gọn, và nội dung phát biểu dựa trên nội dung chương trình Ban tổ chức thông báo và ngoài nội dung chương trình Đại hội thì Đoàn chủ tịch được phép nhắc nhở.

Hải Phòng, ngày 23 tháng 04 năm 2021

TM BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI



TRƯỞNG PHÒNG TC-HC

Nguyễn Xuân Trường

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2021
TỔNG KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NHIỆM KỲ 2016-2021
PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021
CỦA CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HP

Kính thưa các quý vị cổ đông, thưa Đại hội.

Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng, được sự phân công của HĐQT, Ban Giám đốc Công ty, tôi xin báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 và phương hướng nhiệm vụ năm 2021 và tổng kết hoạt động SXKD nhiệm kỳ 2016-2021.

A- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020 & TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NHIỆM KỲ 2016-2021

1. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

-Bám sát mục tiêu, chỉ tiêu đại hội cổ đông lần thứ III nhiệm kỳ 2016-2021 đề ra trong 5 năm qua toàn thể các CBCNV công ty đã nỗ lực phấn đấu và đạt được những kết quả quan trọng, hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế, hoạt động SXKD mà đại hội cổ đông nhiệm kỳ III đề ra, cụ thể như sau :

Năm 2020 tình hình thế giới diễn biến có nhiều phức tạp điển hình như: chiến tranh thương mại Mỹ-Trung và Mỹ với các nước EU và các nước khác đã làm ảnh hưởng tới kinh tế thế giới và Việt Nam. Bên cạnh đó là dịch bệnh COVID-19 làm ảnh hưởng trực tiếp đến phát triển kinh tế và kế hoạch tăng trưởng sản xuất của công ty, các thủ tục hành chính, văn bản nhà nước đã thay đổi rất nhiều nhằm có lợi cho Doanh nghiệp, song thực tế còn nhiều bất cập, thiếu đồng bộ ảnh hưởng nhiều tới sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp (chính sách về thuế, đất đai, các thủ tục hành chính khác,...)

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

Trong nhiệm kỳ vừa qua, Công ty sau nhiều năm cổ phần hóa bằng nguồn vốn tự có (không vay ngân hàng) đã tạo ra được cơ sở sản xuất kinh doanh vững chắc: Nhà máy

sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, các cơ sở kinh doanh bán buôn bán lẻ đạt tiêu chuẩn GPS. Đặc biệt từ năm 2017 đến nay công ty đã và đang thực hiện dự án sản xuất thuốc dịch truyền chạy thận liên doanh liên kết với công ty B.Braun của Đức tạo đủ công ăn việc làm thường xuyên cho 200 CBCNV trực tiếp sản xuất và đang xây dựng đề án nâng cấp mở rộng sản xuất. Sau đây là kết quả hoạt động SXKD trong 5 năm qua của Công ty thể hiện qua một số chỉ tiêu kinh tế xã hội:

+ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NHIỆM KỲ 2016-2021:

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện hàng năm (Đvt Triệu đồng)					Cộng 5 năm		
		2016	2017	2018	2019	2020	Tổng	Bình quân	ĐVT (Tr.đồng)
1	Tổng doanh thu	242.610	237.168	204.957	239.818	200.453	1.127.006	225.401	
	- Sản xuất	64.141	67.731	81.911	84.146	82.313	380.242	76.048	
	-KD nội địa	178.469	169.437	123.046	155.672	120.140	746.764	149.352	
2	Nộp ngân sách	4.485	6.970	5.400	5.700	6.454	29.009	5.98	
3	LN sau thuế và chi Cỗ tức	9.928	10.147	15.992	16.160	19.420	71.647	14.329	
4	Nộp BHXH, BHYT, BHYTN	6.546	6.694	7.500	7.290	6.460	34.490	6.898	
5	Thu nhập BQ	4.5 tr/T	4.5 tr/T	6.5 tr/T	7.0 tr/T	7.0 tr/T	29.5 tr	5.9 tr/T	
6	Đầu tư	9.014	13.188	1.343	6.772	3.887	34.204	6.840	
7	Trả cổ tức (% VDL)	10%	10%	14%	15%	15%	64%	12.8%	

2. Đánh giá chung sau 05 năm thực hiện hoạt động SXKD các khối của Công ty nhiệm kỳ 2016-2021:

Qua các số liệu các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được của 05 năm cho thấy:

- Các chỉ tiêu kinh tế quan trọng của một doanh nghiệp là: lãi sau thuế luôn tăng qua từng năm như năm 2020 tăng gần gấp đôi so với năm 2016, lãi cổ tức và thu nhập người lao động cũng tăng lên theo từng năm, thu nộp BHXH, nộp ngân sách nhà nước luôn hoàn thành đúng kế hoạch và đúng pháp luật.

- Chỉ tiêu tổng doanh thu và kinh doanh nội địa bị giảm qua từng năm đó thể hiện sự khó khăn của công ty đứng trước những thay đổi lớn về chính sách của ngành dược: Triển khai luật dược, điều kiện kinh doanh dược, đấu thầu thuốc cho bệnh viện công lập, đăng ký lưu hành sản phẩm mới ... đã làm ảnh hưởng lớn tới doanh thu của công ty nhất là chính sách đấu thầu thuốc quốc gia.

Trong nhiệm kỳ vừa qua CBCNV công ty đã cùng với HĐQT, ban giám đốc, lãnh đạo chủ chốt đã cố gắng cơ cấu lại tổ chức - sản xuất kinh doanh, cắt giảm chi phí tăng năng suất lao động công nghiệp nên vẫn đảm bảo ổn định sản xuất, ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động ngày càng tăng và quan trọng nữa là thực lãi, chi trả cổ tức

đều tăng lên qua từng năm như trên đã đánh giá, có được kết quả đó là sự cố gắng nỗ lực của các đơn vị, bộ phận của từng khu vực kinh doanh của công ty dưới sự chỉ đạo kết hợp giữa HĐQT - ban giám đốc và CBCNV cụ thể như sau:

*** Thứ 1: Khối kinh doanh:**

1. Về việc xây dựng tiêu chuẩn GPS :

Trong nhiệm kỳ vừa qua Công ty cùng với các chi nhánh tiếp tục đầu tư nhiều tỷ đồng để nâng cấp đạt tiêu chuẩn GPS nhằm đảm bảo đúng tiến độ do yêu cầu của Bộ Y tế và chỉ đạo của sở Y tế Hải phòng, đến nay hầu hết các cơ sở kinh doanh của công ty như: khu vực kinh doanh 71 Điện Biên Phủ, CN HT Hải phòng, CNHT Thủy Nguyên, CNHT AN Lão, CNHT Kiến An, CNHT Kiến Dương và CN Công ty tại Hà Nội... đều đạt tiêu chuẩn GPS và thực hành tốt phân phối thuốc tốt GDP và hơn 100 nhà thuốc tốt GPP.

2. Bộ phận bán hàng sản xuất Công ty và Chi nhánh Hà Nội:

-Bộ phận bán hàng sản xuất cùng các Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng, đặc biệt là Chi nhánh Hà Nội đã triển khai tốt bán hàng sản xuất của Công ty. Bộ phận bán hàng đã nhanh nhạy cùng sản xuất xây dựng kế hoạch sản xuất sát với thị trường đảm bảo hàng sản xuất đến đâu bán hết đến đó, không tồn kho ứ đọng, cung ứng kịp thời cho Chi nhánh Hà Nội và các chi nhánh các tỉnh. Chi nhánh Hà Nội là nơi bán chủ yếu cho sản xuất của Công ty, doanh thu hàng năm khoảng gần: 40 tỷđ/ năm và các tỉnh khác 18.226 tỷđ/năm, tiền doanh thu phí gia công cho B.Braun là 26.782 tỷđ. Chi nhánh đảm bảo được chi phí hoạt động và thu nhập CBCNV và có hiệu quả kinh tế và thu hồi công nợ đúng qui định của Công ty.

3. Về hoạt động cung ứng thuốc cho cơ sở y tế công lập tại Hải Phòng

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

Có thể nói trong các năm qua hoạt động cung ứng thuốc của công ty cho các cơ sở y tế công lập là kém hiệu quả về kinh tế, nếu hạch toán chi tiết hàng tháng (tính trong năm 2018-2019) Công ty phải bù lỗ chi phí cho bộ phận kinh doanh cung ứng thuốc cho khối bệnh viện từ 50-70 trđ/tháng và hàng năm sẽ là 600- 800trđ/năm (nếu tính đủ trong đó có tiền thuê nhà, đất vì chúng ta đều biết giá tiền thuê nhà và tiền thuế đất tăng rất cao trong những năm gần đây)

Để có được thị phần cung ứng cho các bệnh viện đó thì khó khăn trong công tác thu hồi công nợ của các bệnh viện cũng rất khó. Tổng dư nợ trung bình hàng tháng là khoảng

20 tỷ đồng trên doanh số, có bệnh viện nợ từ 3-5 tháng ... nên gây khó khăn đến hiệu quả của công ty. Tuy nhiên công ty vẫn cung ứng đầy đủ và kịp thời cho công tác điều trị của các bệnh viện.

Đứng trước thực trạng này HĐQT - ban giám đốc luôn đưa vấn đề này ra giao ban hàng ngày, tuần để CBCNV nắm bắt được kịp thời và bên cạnh đó để ủng hộ cho lãnh đạo công ty trong việc hoạch định kế hoạch SXKD kiện toàn lại bộ máy của công ty để làm sao phát huy tối đa hiệu quả trong điều kiện mới.

***Thứ 2: Khó hiệu thuốc:**

Như trên đã nói, trong những năm qua là những năm rất khó khăn đối với các cơ sở kinh doanh và khó 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 khó hiệu thuốc trong nhiệm kỳ qua chỉ tương đương nhiệm kỳ trước song vẫn đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu về kinh doanh và bù đắp được các chi phí như trả lương CBCNV, bảo hiểm, chỉ có chi nhánh HT Vĩnh Bảo là không đáp ứng được nên HĐQT họp đã đi đến thống nhất giải thể trong năm 2019 và thành lập một quầy thuốc trung tâm tại đó trực thuộc công ty.

Trong nhiệm kỳ vừa qua 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 gần 300 quầy bán lẻ của công ty và 100 nhà thuốc.

Trên thực tế doanh số đều giảm song các hiệu thuốc tập trung khai thác nguồn hàng từ công ty nhiều hơn, lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất và hoàn thành các chỉ tiêu cơ bản kinh tế cơ bản như: Nộp thuế, BHXH, BHYT, BHTN, thu nhập ổn định và tăng so với nhiệm kỳ trước. Tuy nhiên chỉ tiêu hiệu quả cuối cùng thì nhiều Chi nhánh còn bị lỗ.

Các công tác chuyên môn của các quầy bán lẻ và của hiệu thuốc luôn được công ty quan tâm, các MDV thường xuyên được tập huấn các lớp do sở y tế và công ty tổ chức đi sâu vào các tiêu chuẩn GPS.

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

***Thứ 3: Sản xuất công nghiệp**

-Hiện nay Công ty đã đầu tư xong và có nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-WHO cho các dây truyền: Thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi, viên nén Non-Blactam, viên nang mềm và dây truyền sản xuất đông dược và thuốc dùng ngoài đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Tuy nhiên các dây truyền trên chỉ dừng lại ở thiết bị máy móc đơn giản, cho các sản phẩm đơn giản như: dây truyền nhỏ mắt, nhỏ mũi chỉ dùng lại máy đóng lọ nhỏ mắt nhỏ mũi, dây truyền thuốc viên chỉ dạng viên đóng lọ và vỉ 10 viên dạng viên nén (vỉ polyme), dây

truyền đông dược và dung dịch chiết đóng chai và viên hoàn, viên nén bao đường, dây truyền nang mềm với chỉ 1 loại đóng nang viên 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 liên tục và tiếp tục mở rộng nâng cấp dự án để tạo công ăn việc làm ổn định cho CBCNV và phát triển bền vững cho công ty .

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

Do yếu tố lịch sử để lại cơ sở sản xuất lạc hậu thiếu một nền tảng kỹ thuật, hiện tại lại thiếu trầm trọng dược sĩ đại học nhất là cho khâu xây dựng hồ sơ đăng ký thuốc nên việc phát triển mặt hàng mới là rất khó khăn.

Đứng trước thực trạng đó, trên cơ sở đường hướng chiến lược của Hội đồng quản trị và biện pháp triển khai của sản xuất Công ty, tập trung vào thế mạnh của sản xuất để đi chuyên sâu, tạo dựng đội ngũ cán bộ 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, từng bước kiện toàn và phát triển.

Những năm gần đây doanh thu sản xuất đạt trên 84 tỷ đồng và Công ty trực tiếp phân phối (không kể doanh thu gia công) nên tạo đủ công ăn việc làm cho gần 200 công nhân trực tiếp sản xuất và khấu hao theo kế hoạch cho Nhà máy.

Sản lượng lớn của Công ty hiện nay là các thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và viên nén Sedalo, là hai mặt hàng chủ lực mang lại công ăn việc làm cho CBCNV và hiệu quả kinh tế cho Công ty.

Công ty cũng tập trung vào đầu tư cơ sở vật chất và cả con người cho dây chuyền sản xuất HD liên 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 truyền HD đang sản xuất hết công suất, gần 3ca/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 4: Các công tác khác**

+Về công tác chính sách xã hội : Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp kịp thời, không nợ đọng, hàng năm thu nộp trên 7 tỷ đồng, 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, và năm 2020 tặng quà cho thương binh, con liệt sĩ nhân ngày Lễ, Tết, tặng quà nữ CNVC và trợ cấp khó khăn đột xuất cho CBCNV bị rủi ro, bệnh nặng, tổ chức cho CBCNV đi thăm quan.

+Năm 2019 Đảng ủy Công ty được công nhận Trong sạch vững mạnh, Công đoàn Công ty được Liên đoàn lao động thành phố tặng Bằng khen CĐ cơ sở Vững mạnh xuất sắc.

+ Năm 2020 Công ty cùng toàn thể CBCNV ủng hộ công tác phòng chống dịch CoVid-19 là hơn 100.000.000đ. và ủng hộ người nghèo 50.000.000đ.

Với các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được cùng với làm tốt công tác đoàn thể, xã hội, mặc dù tổng doanh thu chỉ bằng 85% so với nhiệm kỳ trước song các chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế vượt so với các năm và các chỉ tiêu khác: thu nhập, trả cổ tức, nộp BHXH, BHYT đều bằng hoặc vượt so với nhiệm kỳ trước. Do đó với mặt bằng xã hội có nhiều doanh nghiệp rất khó khăn thì có thể nói nhiệm kỳ 2016-2021 là một nhiệm kỳ thành công của Công ty và Công ty cũng đã làm tốt nhiệm vụ chính trị mà UBND, Sở Y tế HP giao cho Công ty, góp phần vào hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khoẻ cho nhân dân thành phố trong những năm qua của Sở Y tế. Có được kết quả trên, đó là nỗ lực rất lớn của tập thể lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty và sự giúp đỡ của các ban ngành, của Sở Y tế HP và các đơn vị khám chữa bệnh trong thành phố. Để biểu dương sự nỗ lực và hoàn thành các chỉ tiêu trên, Tôi đề nghị các Cổ Đông nhiệt liệt hoan nghênh.

Trên cơ sở thành quả đạt được trong nhiệm kỳ vừa qua, Công ty đề ra 1 số chỉ tiêu kinh tế và phương hướng hoạt động chính của Công ty trong năm 2021 và nhiệm kỳ 2021-2026.

B- NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2021 VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN MỤC TIÊU.

Trong năm 2021 đứng trước những thực tế hết sức khó khăn như: vừa bị ảnh hưởng nặng nề của dịch Covid-19 đến nền kinh tế thế giới, kinh tế Việt Nam và là Công ty nói riêng sức mua giảm nhiều (đồng nghĩa doanh thu giảm). Giá cả vật tư nguyên liệu làm thuốc đều tăng cao: điển hình giá nhập khẩu paracetamol tăng gấp đôi (từ 120 triệu/tấn lên 250 triệu/tấn), bao bì tăng 10-20%... trong khi đó paracetamol là nguyên liệu chính sản xuất của Công ty. Đầu năm 2021 hàng xuất khẩu gia công cho B.Braun không xuất khẩu được do không có contener để xuất hàng. Tất cả khách quan như vậy báo trước năm 2021 là một năm rất khó khăn cho sản xuất của Công ty.

Căn cứ vào tình hình đó Công ty đưa ra các chỉ tiêu kinh tế và giải pháp thực hiện:

I. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

1. Tổng doanh thu: Năm 2021 : 240 tỷ
Trong đó:
 - Kinh doanh nội địa : 150 tỷ
 - Sản xuất công nghiệp : 90 tỷ
2. Các khoản nộp ngân sách : Như năm 2020
3. Lợi nhuận sau thuế: Như năm 2020
4. Thu nhập bình quân: 7.500.000đ/tháng
5. Trả cổ tức : 15%/năm.
6. Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp đầy đủ, kịp thời.

II. Một số giải pháp thực hiện mục tiêu:

Bước sang năm 2021 Công ty có những thuận lợi, khó khăn như sau:

1. Thuận lợi:

- Hoạt động dưới hình thức Công ty CP trong những năm qua đều có hiệu quả, có nền tài chính trong sạch nên Công ty có thể huy động vốn từ các nguồn để phát triển SXKD.

- Có hệ thống kinh doanh đạt được các tiêu chuẩn GPs, hơn 300 quầy thuốc đạt tiêu chuẩn GPP và tổng số hơn 100 nhà thuốc hoạt động ổn định.

- Đã đầu tư nâng cấp và sửa chữa toàn bộ hệ thống kho tại khu vực 71 điện biên Phủ để đạt tiêu chuẩn GSP.

- Nhà máy có 3 dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt sản xuất thuốc" (GMP), hệ thống kho đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt bảo quản thuốc" (GSP), phòng Kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt kiểm nghiệm thuốc" (GLP).

- Phân xưởng dịch chạy thận liên doanh liên kết với công ty B.BRAUN đã đi vào hoạt động ổn định và đang có kế hoạch nâng cấp mở rộng dự án.

- 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.

- Công ty B.Braun tiếp tục mở rộng dự án.

2. Khó khăn:

- Tình hình dịch bệnh CoVid-19 làm ảnh hưởng trầm trọng đến doanh thu của Công ty, gây khó khăn cho việc phát triển Công ty theo đúng kế hoạch và ảnh hưởng trực tiếp đến công ăn việc làm của CBCNV.

- Giá nguyên vật liệu tăng mạnh từ 10-100% ngay từ đầu năm.

- Khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp dược tại các tỉnh trong nước và các doanh nghiệp dược nước ngoài còn yếu khi thị trường dược chủ yếu là nhập khẩu.

-Do chính sách thay đổi nhanh về đấu thầu thuốc nên sẽ tiếp tục gây khó khăn cho Công ty trong việc tham dự thầu.

-Chưa xây dựng được mặt hàng riêng của Công ty trong danh mục đấu thầu và bán buôn bán lẻ, Đông dược và nang mềm chưa có được nhiều mặt hàng.

-Nền tảng kỹ thuật cho nhà máy còn thấp đang được xây dựng và hoàn thiện.

-Thiếu cán bộ kỹ thuật, quản lý cho Nhà máy. Thiếu DSDH đáp ứng yêu cầu GMP, GDP, GPP của Bộ Y tế nhất là cán bộ cho viết hồ sơ các SOP và đăng ký thuốc.

-Bộ Y tế thay đổi rất nhiều yêu cầu khắt khe cho việc thẩm định lại Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP và thẩm định hồ sơ đăng ký thuốc cho sản phẩm mới và cho sản phẩm đăng ký lại, nên tại nỗ lực cho Công ty phải đầu tư và đào tạo cán bộ là dược sĩ đại học có đủ tài để triển khai.

-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.

-Hiệu thuốc: quây và cạnh tranh

• -Hệ thống kinh doanh ở tỉnh ngoài còn yếu, thiếu chuyên nghiệp nhất là các tỉnh phía Nam, mặt hàng sản xuất còn ít, chưa có mặt hàng chủ lực và thiếu cả về con người để đáp ứng được nhiệm vụ bán hàng cho sản xuất.

-Nhiều địa điểm kinh doanh bán hàng của Công ty đang thuê của Công ty Kinh doanh Nhà Hải Phòng làm ăn kém hiệu quả, không có lãi, hàng tháng công ty vẫn phải bù lỗ do tiền thuê nhà, tiền thuê đất quá cao (do chính sách Nhà nước thay đổi áp dụng tiền thuê nhà cộng tiền thuê đất đều tăng hàng năm)

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

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

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

-Lợi thế:

+Công 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:

+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 dự 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 của 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 tính thanh khoản cao, để các mảng kinh doanh cùng phát triển.

c, Về sản xuất công nghiệp:

-Trong năm nay, khu vực sản xuất cần tập trung đẩy mạnh sản lượng những sản phẩm mà công ty bán chạy như: phân xưởng nhỏ mắt, nhỏ mũi, viên nén Sedalo và sản phẩm dịch chạy thận HD, có kế hoạch tăng ca vào quý 2/2021 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 trung 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.

-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 chày thận với công ty B-Braun .

-Hiện nay Công ty ngừng sản xuất Phân xưởng Đông dược để giành mặt bằng cho mở rộng dự án B.Braun sản xuất dịch truyền và kháng sinh truyền. Hiện nay Công ty với Công ty B.Braun ký kết văn bản ghi nhớ và đang bàn thảo để ký hợp đồng chính thức và trong cuối tháng 3 tập đoàn B.Braun của Đức đã chính thức đồng ý phê chuẩn lập dự án sản xuất dịch truyền và kháng sinh truyền tại Công ty.

d, Khối kinh doanh nội địa:

Trung tâm bán buôn nay đã sáp nhập vào Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng đây là chi nhánh chủ lực, đầu tàu tại Hải phòng vừa bán buôn và bán lẻ .

-Thuận lợi:

- +Đã có kinh nghiệm trong nhiều năm.
- +Cơ sở vật chất và cơ chế hoạt động thuận lợi.
- +Có sự phối hợp gồm các bộ phận SXKD khác của Công ty.
- +Có sự quan tâm rất lớn của Công ty.

-Khó khăn:

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

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

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

***Bộ phận bán hàng sản xuất:**

-Củng cố phòng Bán hàng, xây dựng hệ thống phân phối hàng sản xuất của Công ty chuyên nghiệp hơn và phân cấp hơn nữa cho các Chi nhánh tại Hà Nội và các đại lý ở

các tỉnh khác, nhất là các tỉnh phía Nam. Chú trọng tới việc các đại lý thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản trong hợp đồng về điều khoản doanh số, công nợ và chế độ thưởng, phạt.

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

e, Khôi Hiệu thuốc: Khôi Hiệu thuốc đứng trước năm 2021 cũng đang đối diện nhiều khó khăn: do ảnh hưởng dịch nên doanh thu giảm, các quầy thuốc ở nội thành phải chuyển thành nhà thuốc tốn kém chi phí thêm được sĩ đứng chuyên môn phát sinh hàng trăm triệu cho 1 tháng, cạnh tranh với các chuỗi nhà thuốc của các tập đoàn lớn như FPT, tư nhân,... trong năm 2021 phải tập trung vào các việc lớn sau:

-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 2021 tiếp tục đầu tư và thâm 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 mang thế mạnh của Công ty, đây là những quầy công ty sẽ trú trọng để đầu tư phát triển. Các quầy này là những quầy đang sử dụng nhà của công ty nằm ở quận, huyện. Đối với quận thì phải chuyển thành nhà thuốc. Về lâu dài công ty sẽ xây dựng hệ thống các quầy có thế mạnh mang thương hiệu của công ty trong toàn quận, huyện.

g, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội:

-Tiếp tục chăm sóc khách hàng đang ổn định để duy trì doanh số tăng trưởng.

-Quan hệ với khách hàng dựa trên Hợp đồng kinh tế đó ký kết, thống nhất các điều khoản về doanh số, trả nợ và thưởng phạt phải nghiêm túc thực hiện.

-Quan tâm tới mặt hàng mới của Công ty để triển khai phân phối, đồng thời tham mưu cho Công ty các mặt hàng mới, định hướng sản phẩm mới, cải tiến mẫu mã, bao bì, cách thức tiếp thị và phân phối.

Công tác thu nợ và công nợ Công ty phải đảm bảo trong thời gian 2 tháng.

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

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

Trên đây là một số nhiệm vụ trọng tâm và một số giải pháp cơ bản trong năm 2021 và những năm tiếp theo, 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.

C- 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.

Kính thưa Đại hội:

Sang năm 2021, với những tồn tại, khó khăn và thách thức còn nhiều (như đã phân tích ở trên) và đặc biệt là tình hình dịch bệnh CoVid -19 làm suy thoái nền kinh tế toàn cầu nói chung trong đó có nền kinh tế Việt Nam và ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp, song Tôi tin tưởng rằng với sự quyết tâm của HĐQT và niềm tin của toàn bộ cổ đông, của toàn thể CBCNV Công ty, Tôi rất mong sự đóng góp phát biểu tâm huyết của các quý vị cổ đông đóng góp cho Bản báo cáo này, nhất là những giải pháp khả thi để thực hiện thành công các chỉ tiêu kinh tế xã hội của năm 2021 tạo đà cho sự phát triển Công ty và trong đại hội cổ đông lần này chúng ta sẽ bầu ra các thành viên HĐQT và ban kiểm soát nhiệm kỳ 2021-2026 để lãnh đạo chỉ đạo công ty .

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

Xin trân trọng cảm ơn!

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HP



**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NHIỆM KỲ 2016-2021**

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

Được phép của Đoàn chủ tịch Đại hội Tôi thay mặt cho HĐQT báo cáo hoạt động của HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng trong nhiệm kỳ 2016 - 2021.

Kính thưa Đại hội.

Trong nhiệm kỳ 2016-2021 vừa qua HĐQT đã tổ chức nhiều cuộc họp về các vấn đề sau:

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

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

-Bàn bạc thống nhất tiến trình hoàn thiện, thẩm định lại nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-WHO cho 3 dây chuyền thuốc nhỏ mắt, mũi, thuốc viên và dây chuyền thuốc nang mềm trong năm 2019 (đã được Bộ Y Tế cấp giấy chứng nhận) . Tháng 12 năm 2020 xây dựng phương án và thương thảo hợp đồng mở rộng dự án với công ty B.BRAUN để sản xuất tăng ca dịch truyền chạy thận . Dự kiến quý 2/2021 sẽ tiến hành ký hợp đồng chính thức .

- Thực hiện kế hoạch của công ty trong những năm qua đã nộp hồ sơ đăng ký số những sản phẩm đông dược và đang chờ được cấp số để sản xuất .

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

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

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

- HĐQT họp đã thống nhất xây dựng bổ xung quy chế hoạt động của HĐQT, BKS theo quy định mới của chính phủ .

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

Các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao góp phần không nhỏ vào sự ổn định, phát triển của Công ty sau 16 năm cổ phần hoá. Các thành viên HĐQT đều là những cán bộ kiêm nhiệm các chức vụ lãnh đạo chủ chốt Công ty: Tổng Giám đốc, Phó Tổng giám đốc, Giám đốc sản xuất trong Công ty và trưởng phòng kế toán thống kê.

1. DS Trần Văn Huyền - trong suốt nhiệm kỳ giữ chức chủ tịch HĐQT nay là Phó Chủ tịch HĐQT (từ tháng 8/2020) kiêm Tổng Giám đốc điều hành Công ty giữ vững sự ổn định, phát triển SXKD, nộp ngân sách đầy đủ , thu nhập bình quân của người lao động đã được cải thiện qua từng năm và ổn định.

2. Ông Trần Đức Hạnh - CT HĐQT (từ tháng 08/2020) - Giám đốc sản xuất đã điều hành tốt công việc sản xuất, đều phát huy được trình độ, năng lực của mình làm tốt nhiệm vụ là Chủ tịch HĐQT , từ tháng 08/2020 về trước là phó CTHĐQT tham mưu cho HĐQT, Ban giám đốc Công ty theo chức năng, nhiệm vụ của xí nghiệp sản xuất, thực hiện có hiệu quả chỉ đạo của Tổng Giám đốc Công ty.

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

Trong những năm qua tất cả các cuộc họp của HĐQT đều được ghi chép vào sổ thành Nghị quyết và được các thành viên Hội đồng nhất trí thông qua. Theo thống kê nhiệm kỳ 2016-2021 vừa qua có 28 cuộc họp bàn về những vấn đề ghi ở phần trên. Tuy đã có nhiều cố gắng song HĐQT vẫn còn tồn tại, đó là:

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

Tóm lại: HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng là một tập thể đoàn kết thống nhất, đã hoạt động đúng theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, thường xuyên bám sát tình hình thị trường, tình hình thực tế của doanh nghiệp để điều chỉnh và đưa ra các chủ trương đúng, kịp thời cho hoạt động SXKD của Công ty, kiện toàn và bố trí nhân lực phù hợp với hoạt động SXKD của các đơn vị đạt hiệu quả, giá trị CP tại thời điểm 31/12/2020 là : 53.107 đ/CP , lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2020 là 6.474 đ.

HĐQT thường xuyên đôn đốc các thành viên thực hiện đúng chức trách được giao, hoàn thành tốt các nhiệm vụ của mình, đưa Công ty ngày càng ổn định và phát triển vững chắc.

Nhân dịp này tôi xin thay mặt HĐQT gửi lời cảm ơn trân trọng tới toàn thể cổ đông, các CBCNV Công ty đã nỗ lực trong công tác, đoàn kết một lòng cùng tập thể lãnh đạo Công ty (HĐQT - Ban giám đốc) mặc dù tình hình khủng hoảng kinh tế toàn cầu, cạnh tranh quyết liệt giữa các DN để tồn tại và đặc biệt là đại dịch Covid -19, nhưng công ty đã cố gắng giữ được sự ổn định và phát triển . Xin kính chúc sức khỏe, hạnh phúc tới các quý vị cổ đông Công ty .

Chúc Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ 2021-2026 Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng thành công rực rỡ.

Xin trân trọng cảm ơn .

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT
KS. Trần Đức Hạnh

Hải Phòng: Ngày 23 tháng 04 năm 2021

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2021 VÀ
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NHIỆM KỲ III(2016-2021)**

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

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

- Phân thứ I : Kết quả thẩm định hoạt động SXKD của Công ty năm 2019.
- Phân thứ II: Tổng kết hoạt động của BKS nhiệm kỳ III (2016-2021).

Phân thứ I:

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2020

Phân thứ nhất : Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2020.

Năm 2020 Công ty cổ phần Dược phẩm HP hoạt động sản xuất kinh doanh hết sức khó khăn do đại dịch CoVid- 19 xảy ra trên toàn thế giới mà Việt nam cũng ảnh hưởng rất lớn. 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, hệ thống bán lẻ thị phần thuốc trúng thầu cung cấp cho các bệnh viện doanh thu giảm nhiều so với các năm trước , 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 2020, Công ty cũng đã hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2020 thông qua.

a/ *Về SXCN*: Vừa sản xuất vừa hoàn thiện xây dựng Nhà máy đạt GMP - WHO trên địa bàn quận Kiến An, trong năm 2020 tiếp tục đầu tư hoàn thiện máy móc thiết bị để đưa vào sản xuất theo đúng kế hoạch. Tổng số tiền đầu tư mua sắm TSCĐ năm 2020 là: 3.601.168.319đồng, trong đó máy móc thiết bị là: 3.129.306.364đồng. Trong quá trình xây dựng, việc đấu thầu, thi công, giám sát, thanh quyết toán hạng mục công trình, mua sắm máy móc, là TSCĐ đều tuân thủ các quy định của Nhà nước.

b/ *Về kinh doanh*: Năm 2020 do việc đấu thầu rộng rãi nên doanh số của Công ty đạt rất 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 2020. Ban Kiểm soát xin được báo cáo cụ thể kết quả hoạt động SXKD 2020 của Công ty như sau:

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD .

1. Các chỉ tiêu:

TT	Chỉ tiêu năm 2020	Giá trị thực hiện (đ)	Ghi chú
1	Tổng Doanh thu :	200.453,triệu đ	
2	Trong đó : khối SXCN	82.313,triệu đ	
	Khối Kinh doanh nội địa	120.140,triệu đ	

2. Về tài sản và nguồn vốn kinh doanh :

2.1 Tổng tài sản đến 31/12/2020 :	216.689.370.914đ
2.1.1 <i>Tài sản Ngắn hạn :</i>	201.377.859.043đ
- Tiền :	19.272.409.642đ
- Đầu tư tài chính ngắn hạn :	132.623.497.537đ
- Các khoản phải thu ngắn hạn :	33.524.129.883đ
- Hàng tồn kho :	15.840.266.762đ
- Tài sản ngắn hạn khác :	117.555.218đ
2.1.2 <i>Tài sản dài hạn :</i>	15.311.511.872đ
- Giá trị còn lại TSCĐ :	15.193.022.731đ
Trong đó: -Giá trị còn lại TSCĐ hữu hình :	14.496.918.931đ
-Giá trị TSCĐ vô hình :	696.103.800đ
- Tài sản dài hạn khác :	118.489.141đ

Trong đó tài sản cố định được mua sắm trong năm 2020 với tổng giá trị là: 3.601.168.319 đồng , Bao gồm :

1	Máy móc và thiết bị	3.129.306.364đ	
2	Phương tiện vận tải ,truyền dẫn	34.545.455đ	
3	Thiết bị dụng cụ quản lý	437.316.500đ	
4	Tài sản cố định khác	0	
	Tổng cộng	3.601.168.319đ	

Tài sản cố định mới mua sắm đầu tư cho khu vực SXCN là :3.601.168.319đ (chi tiết từng loại tài sản cố định mua sắm mới trong năm 2020) ,

stt	Tên tài sản cố định	T/gian SD	Giá trị	G.c
1	Các hạng mục kho HD	36 tháng	437.316.500	đ

2	Thiết bị đo lưu lượng nước	36 tháng	44.000.000	đ
3	Hệ thống xử lý không khí	36 tháng	2.717.819.091	đ
4	Dàn trao đổi nhiệt RA20	36 tháng	45.820.000	đ
5	Xe nâng Heli moden CBD15-17J	36 tháng	34.545.455	đ
6	Máy nén khí Hitachi 55Kw	36 tháng	148.000.000	đ
7	Máy biến áp	36 tháng	173.667.273	đ
	Tổng cộng		3.601.168.319	đ

. Tổng nguồn vốn :	216.689.370.914đ
2.2.1 Nợ phải trả :	57.368.288.697đ
- Nợ ngắn hạn	52.548.947.022đ
- Nợ dài hạn	4.819.341.675đ
2.2.2 Nguồn vốn chủ sở hữu :	159.321.082.217đ
2.2.3 Vốn chủ sở hữu :	159.321.082.217đ
Trong đó : vốn điều lệ :	30.000.000.000đ
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683đ
Quỹ đầu tư P. triển	33.412.259.365đ
Vốn khác của chủ sở hữu :	3.000.000.000đ
Lợi nhuận sau thuế chưa Phân phối :	88.252.919.170đ
Trong đó:	
- LNST chưa phân phối lũy kế cuối kỳ trước:	68.832.114.156đ
- LNST chưa Phân phối kỳ này	19.420.805.014đ

3/ Kết quả hoạt động SXKD năm 2020:

Tổng hợp tình hình theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trên một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2020.

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2020	Thực hiện năm 2020	Tỷ lệ so với KH (%)
1	Tổng doanh thu	Tr.đg	240.000	200.453	83,5%
	Trong đó :				
-	Kinh doanh nội địa	Tr.đg	150.000	120.140	80%
-	Sản xuất công nghiệp	Tr.đg	90.000	82.313	91,5%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đg	16.160	19.421	120%
3	Tỷ suất lãi / vốn Đ/lệ	%	53	64,7	120%
4	Khấu hao TSCĐ	Tr.đg	7.300	7.291	99,8%
5	Nộp ngân sách	Tr.đg	5.700	6.454	113%
6	Nộp BHXH, YT, TN	Tr.đg	7.000	6.460	92,28%
6	Thu nhập B/ quân	Tr.đg	7,0	7,0	100%
7	Cổ tức được chia /VĐL	%năm	15	15	100%

4/ Phân phối lợi nhuận năm 2020, Vốn và quỹ đến 31/12/2020

4.1 Phương án phân phối lợi nhuận .

Theo báo cáo của HĐQT đề xuất Đại hội đồng cổ đông phê chuẩn chia cổ tức năm 2020 là 15% / năm, phương án trích lập các quỹ và tình hình tăng vốn điều lệ năm 2020 như sau:

-Lợi nhuận trước thuế năm 2020 là :	24.475.732.391đ
-Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp Hiện hành là :	5.054.927.377đ
Lợi nhuận sau thuế là :	19.420.805.014đ
- Cổ tức theo vốn điều lệ :	30.000.000.000đ x15%
Tổng số cổ tức được chi năm 2020 là :	4.500.000.000đ
(Đã được chi vào quý I/2020)	

Trích lập các quỹ : Năm 2020 không trích lập các quỹ

4.2 Tình hình vốn chủ sở hữu như sau :

-Vốn điều lệ :	30.000.000.000đ
Đầu năm :	30.000.000.000đ
Cuối năm :	30.000.000.000đ

-Các quỹ có đến 31/12/ 2020:

Các quỹ	Số đầu năm 2020	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Số cuối năm 2020
Dự trữ b/xung vốn đ/l	3.000.000.000	0	0	3.000.000.000
Đầu tư và phát triển	33.412.259.364	0	0	33.412.259.364
Lãi để lại chưa chia	73.327.241.176	19.420.805.014	4,495tỷ	88.252.919.170
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	0	0	4.655.903.683
	114.395.404.223	19.420.805.014	4,495tỷ	129.321.082.217

Tổng số vốn và các quỹ (Trừ quỹ phúc lợi và khen thưởng) đến 31/12/2020 là: **159.321.082.217 đ**, tăng trong năm 2020 là: **19.420.805.014đ**, tăng từ khi hoạt động Công ty CP trong 15 năm 2006-2020 là: **129.321.082.217đ** so với vốn điều lệ Công ty: 30.000.000.000đ tỷ lệ tăng 431%. Giá trị cổ phiếu trên sổ sách đến 31/12/2020 là 53.107đ, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2020 là 6.474đ

Phần thứ II :

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2020 VÀ NHIỆM KỲ (2016-2021)

1. Hoạt động của Ban Kiểm soát: Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ (2016-2021) đã bầu ra Ban kiểm soát gồm 3 người :



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

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

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

Các thành viên BKS đều là cán bộ kiêm nhiệm, là cán bộ chủ chốt của các đơn vị nên rất bận về công tác chuyên môn, song với trách nhiệm của 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, hoặc đột xuất nếu có phát sinh, hoặc yêu cầu của HĐQT.

Trong nhiệm kỳ (2016-2021) 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 nhiệm kỳ (2016-2021) cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, qui chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao. Riêng khối SXCN hoạt động có hiệu quả lớn. Còn lại khối kinh doanh và các đơn vị trực thuộc khác hoạt động kinh doanh hiệu quả còn hạn chế.

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 của nhiệm kỳ III(2016-2021).

2. Những tồn tại :

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

-Hoạt động SXKD của Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng trong cơ chế thị trường ngày càng cạnh tranh quyết liệt kèm theo sự ảnh hưởng quá lớn từ đại dịch Covid- 19 để lại hậu quả nặng nề. Do đó muốn 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), chi phí hoạt

động KD của một số Hiệu thuốc còn cao so với hiệu quả kinh doanh nên dẫn đến hiệu quả KD năm 2020 còn thấp.

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

- Ưu tiên cung cấp vật tư, nhân lực cho những phân xưởng, đơn vị SXKD có hiệu quả kinh tế cao.

- Có chế độ khen thưởng thích đáng đối với tập thể, cá nhân, đơn vị làm ra hiệu quả lớn cho Công ty theo tỷ lệ được đại hội cổ đông thông qua.

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

- Các chi nhánh, Hiệu thuốc cần thực hiện đúng quy chế hoạt động của Công ty đã giao cho Chi nhánh và Hiệu thuốc, không chi quá Hiệu quả KD trong năm, chịu trách nhiệm về hoạt động SXKD của đơn vị mình trước pháp luật, trước quy chế, điều lệ của Công ty.

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

Trên đây là báo cáo thẩm định kết quả hoạt động SXKD, tình hình tài chính năm 2020 của Công ty và Báo cáo tổng kết hoạt động của Ban kiểm soát năm nhiệm kỳ III (2016-2021). Trước Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Dược Phẩm Hải Phòng thường niên năm 2021.

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

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

Xin trân trọng cảm ơn .



Vũ Phú Định