

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



TÀI LIỆU

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Hải Phòng, Tháng 04 năm 2019

CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
 Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng thường niên 2019

Thời gian	Nội dung
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 2018, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019. -Thông báo chi trả cổ tức 2018. -Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về kết quả hoạt động SXKD, báo cáo tài chính của Công ty năm 2018. Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2018. -Thông báo trả thù lao của HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2018, phương án trả thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2019. -Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2018. - Sửa đổi điều lệ, Bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty và các Chi nhánh. - Thông qua Xây dựng quy chế hoạt động của HĐQT Công ty theo ND số 71/2017 của Chính phủ . -Thông báo chấm dứt hoạt động của chi nhánh HT vĩnh bảo và thành lập quầy thuốc trung tâm tại địa điểm trên trụ thuộc công ty CPDPHP. -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 25 tháng 04 năm 2019



TRƯỞNG PHÒNG TC-HC
Nguyễn Xuân Trường

NỘI QUY LÀM VIỆC
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019
Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

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

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

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

** Đoàn chủ tịch:*

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

** Đoàn thư ký:*

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

2- TRÁCH NHIỆM CỦA CỔ ĐÔNG VÀ ĐẠI DIỆN UỶ 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 25 tháng 04 năm 2019

TM BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI



TRƯỞNG PHÒNG TC-HC

Nguyễn Xuân Trường

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2019.**

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

Được phép của Đoàn chủ tịch Đại hội Tôi thay mặt cho HĐQT báo cáo hoạt động của HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng trong năm 2018.

Kính thưa Đại hội.

Trong năm 2018 vừa qua HĐQT đã tổ chức nhiều cuộc họp về các vấn đề sau:

- Hàng quý bàn các biện pháp thực hiện nghị quyết của ĐH đồng cổ đông thường niên năm 2018 về chỉ tiêu kế hoạch SXKD, chỉ tiêu đầu tư mua sắm trang thiết bị , thu nộp BHXH,BHYT ,BHTN phần đầu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu đó.

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

- Bàn bạc thống nhất tiến trình hoàn thiện, thẩm định lại nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-WHO cho 3 dây chuyền thuốc nhỏ mắt, mũi, thuốc viên và dây chuyền thuốc nang mềm trong năm 2019 (đã được Bộ Y Tế cấp giấy chứng nhận). Tháng 10 năm 2018 Sở Y tế HP thẩm định lại và cấp Giấy chứng nhận "Thực hành tốt quản thuốc" (GSP) cho hệ thống kinh doanh khu vực 71 Điện biên Phủ .

- Thực hiện kế hoạch của công ty trong năm 2018 đã nộp hồ sơ đăng ký số những sản phẩm đông dược và đang chờ được cấp số để sản xuất thuốc Đông dược.

- Trong năm 2018 phân xưởng sản xuất dịch chạy thận liên doanh liên kết với công ty B.BRAUN đã hoạt động sản xuất ổn định và dự kiến quý 2/2019 đi vào SX 02 ca liên tục tiến tới SX 3 ca.

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

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

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

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

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

Các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao góp phần không nhỏ vào sự ổn định, phát triển của Công ty sau 13 năm cổ phần hoá. Các thành viên HĐQT đều là những cán bộ kiêm nhiệm các chức vụ lãnh đạo chủ chốt Công ty: Tổng Giám đốc, Phó Tổng giám đốc, Giám đốc sản xuất trong Công ty và trưởng phòng kế toán thống kê.

1. DS Trần Văn Huyền - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc điều hành Công ty giữ vững sự ổn định, phát triển SXKD, nộp ngân sách đầy đủ , thu nhập bình quân của người lao động cũng được cải thiện và ổn định.

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

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

Trong năm qua tất cả các cuộc họp của HĐQT đều được ghi chép vào sổ thành Nghị quyết và được các thành viên Hội đồng nhất trí thông qua. Theo thống kê năm 2018 vừa qua có 7 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 31/12/2018 là :

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

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

Chúc Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng thành công rực rỡ.

Xin trân trọng cảm ơn .

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT
D.Sĩ: *Trần Văn Huyền*

BÁO CÁO

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2019 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 2018 và phương hướng nhiệm vụ năm 2019.

A- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018:

1. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

-Năm 2018 là năm kinh tế Việt Nam đã được khôi phục nhưng tình hình kinh tế xã hội vẫn rất khó khăn đối với DN SXKD nói chung, thực tế nhiều DN làm ăn vẫn kém hiệu quả. Những DN sản xuất kinh doanh giữ được ổn định, không lỗ và đủ việc làm cho người lao động cũng là rất thành công.

-Trong tình chung đó 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, quy chế bán lẻ thuốc theo đơn Bác sĩ và qui định các quỹ thuốc phải đạt nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP tạo rất nhiều khó khăn cho Công ty. Thực tế Công ty đã nỗ lực cố gắng để SXKD được ổn định, có đủ việc làm cho người lao động với thu nhập ổn định, làm tròn trách nhiệm với Nhà nước với cổ đông và người lao động cùng các khoản nộp Ngân sách đầy đủ và có hiệu quả kinh tế cao hơn năm trước. Đây cũng là ghi nhận vượt khó cố gắng của lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty. Sau đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2018 của Công ty thể hiện qua một số chỉ tiêu kinh tế xã hội:

+ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018 :

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	T .hiện năm 2018	T.hiện năm 2017	Tỷ lệ
1	Tổng doanh thu	Tr. đồng	204,957	237,168	85%
	<i>Trong đó:</i> -Doanh thu SX	-	81,911	67,731	120%
	-Khối KDND	-	123,046	169,437	72%
2	Nộp Ngân sách	-	5,400	6,970	77%
3	Lợi nhuận sau thuế và chi cổ tức	-	12,100	10,147	120%
4	Thu nộp BHXH, BHYT, BHTN	Tr. đồng	7,500	6,694	113%
5	Thu nhập bình quân	Tr. đồng	7,0 / T	6,2 / T	113%
6	Đầu tư mua sắm trang thiết bị	Tr. đồng	1,343	13,188	10,8%
7	Trả cổ tức	% năm	12%	10%	120%

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

Như vậy theo kết quả sản xuất kinh doanh đạt được của năm 2018 so với năm 2017 cho ta thấy: Chỉ tiêu Tổng doanh thu chỉ đạt được 85%, (chủ yếu do mảng doanh thu Bệnh viện giảm). Nhưng chỉ tiêu thực lãi tăng 120% và thu nhập người lao động tăng 10%, trả cổ tức tăng 20% (dự kiến năm 2019 trả thêm cổ tức 2% do đó trả cổ tức sẽ tăng 40%). Năm 2018 doanh thu sản xuất tăng 120%, doanh thu khối hiệu thuốc không tăng, doanh thu khối Bệnh viện giảm 32%. Sau đây tôi xin đánh giá tình hình SXKD của từng mảng hoạt động của Công ty:

* Thứ nhất : Khối kinh doanh:

1. Về việc xây dựng tiêu chuẩn GPs:

Năm 2018, Công ty cùng các chi nhánh tiếp tục đầu tư, nâng cấp để đạt tiêu chuẩn GPs nhằm đảm bảo đúng tiến độ yêu cầu của Bộ y tế và chỉ đạo của Sở Y tế. Đến nay hầu hết các cơ sở kinh doanh của Công ty như: khu 71 Điện Biên Phủ, chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng, Chi nhánh Hiệu thuốc Thủy Nguyên, chi nhánh Hiệu thuốc An Lão, CN Hiệu thuốc Kiến An, CN Hiệu thuốc Kiến Dương và Chi nhánh Công ty tại Hà Nội,... đều đạt tiêu chuẩn GPs, các quầy của Chi nhánh Hiệu thuốc Thủy Nguyên, Kiến An, An Lão, Kiến Thụy đều đạt tiêu chuẩn thực hành quầy thuốc tốt GPP. Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng với 220 quầy trong đó 150 quầy thuốc đạt thực hành quầy thuốc tốt GDP và 70 quầy thực hành nhà thuốc tốt GPP.

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

-Có sự cạnh tranh ngày càng cao, bên cạnh đó Bộ y tế đưa ra nhiều văn bản quy định công tác đấu thầu thuốc mang tính quốc gia nên không có lợi thế cho DN địa phương.

-Trong hồ sơ Công ty chỉ được tham gia gói thầu bằng 1/2 doanh thu của năm, đây cũng là rất khó khăn cho Công ty chỉ được tham gia thầu gói thầu 100 tỷ trong tổng gói thầu hàng nghìn tỷ đồng.

-Năm 2018 và năm 2019 Công ty tham gia đấu thầu thuốc cho các cơ sở y tế tại thành phố Hải Phòng do Sở Y tế tổ chức, Công ty trúng thầu được gói thầu hơn 130 tỷ đồng và năm 2018 cung ứng được 19 tỷ đồng (bằng 36% năm 2017).

-Doanh số thị phần giảm song công nợ của Bệnh viện còn kéo dài từ 3-5 tháng nên Công ty còn gặp khó khăn về vốn.

-Có thể nói năm 2018 hoạt động cung ứng thuốc của công ty cho các cơ sở y tế công lập gặp nhiều khó khăn và cạnh tranh gay gắt, mặc dù trúng được gói thầu hơn 130 tỷ đồng song năm 2018 chỉ cung ứng được 19 tỷ đồng, điều đó cho thấy mặc dù rất khó khăn và nỗ lực để trúng thầu song việc bán được hay không lại là vấn đề khác. Do đó với doanh thu này là kém hiệu quả về kinh tế. Nếu hạch toán chi tiết hàng tháng (tính trong năm 2018) Công ty phải bù lỗ chi phí cho bộ phận kinh doanh cung ứng thuốc cho khối bệnh viện từ 50-70 triệu đồng/tháng và hàng năm sẽ là 600 triệu đồng đến hơn 800 triệu đồng (nếu tính đủ chi phí trong đó có chi phí tiền nhà, đất).

1.2. Bộ phận bán hàng sản xuất Công ty: Hàng sản xuất của Công ty còn đơn giản, chủ yếu là các mặt hàng truyền thống, số lượng mặt hàng còn ít. Tuy nhiên sản lượng sản xuất của Công ty cho từng mặt hàng là rất lớn và hàng sản xuất đến đâu hầu như bán hết đến đó, lượng tồn kho là không có. Song để đáp ứng tình hình mới cần phải cải tổ nhiều kể cả chiến lược mặt hàng, cũng như nhân sự và chiến lược marketing. Sản lượng và doanh số năm 2018 đạt 120% so với năm 2017 một phần là nhờ phân xưởng

dịch truyền HD, với sản lượng này Công ty đã tạo đủ công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho gần 200 CBCNV trực tiếp sản xuất với mức thu nhập. Bình quân đầu người là 5,75 triệu đồng.

1.3. Chi nhánh Công ty tại Hà Nội: Ngày càng mở rộng địa bàn kinh doanh là nơi chủ lực bán hàng sản xuất của Công ty. Năm 2018, doanh số Chi nhánh đạt 43,456 tỷ đồng hàng do Công ty sản xuất đạt tương đương so với năm 2017, Chi nhánh đã đảm bảo được lương, chi phí hoạt động của Chi nhánh và có hiệu quả, công tác thu hồi công nợ đúng quy định của Công ty.

***Thứ 2: Khối hiệu thuốc:**

Như trên đã nói, năm 2018 là năm rất khó khăn đối với các cơ sở kinh doanh và khối hiệu thuốc của Công ty cũng không nằm ngoài khó khăn chung ấy lại phải thực hiện quyết định Bộ Y tế là chuyển các quầy thuốc ở các quận nội thành: Quận Hồng Bàng, Ngô Quyền, Lê Chân thành Thực hành Nhà thuốc tốt và triển khai quy chế bán lẻ kê đơn đối với danh mục thuốc theo quy định, đặc biệt cạnh tranh với các hệ thống bán lẻ của tư nhân ngày càng nhiều. Do sự khó khăn đó ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động kinh doanh của các chi nhánh Hiệu thuốc đã thể hiện doanh thu của các chi nhánh Hiệu thuốc đều giảm trên 10%. Song với sự cố gắng khắc phục khó khăn giảm chi phí hoạt động kinh doanh. Sau đây là doanh số của các chi nhánh Hiệu thuốc:

Stt	Doanh thu	Năm 2018	Tỷ lệ so với năm 2017 (%)
1	HT Hải Phòng	77 tỷ	89%
2	HT An Lão	8,5 tỷ	95%
3	HT Thủy Nguyên	11,7 tỷ	96%
4	HT Kiến Dương	4,1 tỷ	72%
5	HT Kiến An	3,9 tỷ	85%
6	HT Vĩnh Bảo	300 triệu	41%

Trên thực tế doanh số đề giảm so với năm 2017 song các Hiệu thuốc tập trung khai thác nguồn hàng từ Công ty nhiều hơn, lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất và đã hoàn thành đầy đủ các chỉ tiêu kinh tế cơ bản như: Nộp thuế, BHXH, BHYT, Bảo hiểm thất nghiệp, thu nhập ổn định và tăng so với năm 2017. Tuy nhiên chỉ tiêu hiệu quả cuối cùng của nhiều Chi nhánh còn bị lỗ.

Trong năm 2018 hầu hết các quầy thuốc trên địa bàn các quận đều được đầu tư, nâng cấp để đạt tiêu chuẩn GPs, đến thời điểm này được Sở Y tế cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn Quầy thuốc tốt cho hơn 300 quầy bán lẻ của công ty và 75 nhà thuốc tốt.

Công tác chuyên môn của các quầy bán lẻ và của Hiệu thuốc luôn được Công ty quan tâm. Các MDV thường xuyên được tập huấn các lớp do Sở Y tế và Công ty tổ chức, đi sâu vào các tiêu chuẩn GPs.

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

***Thứ 3: Sản xuất công nghiệp**

Nhà máy sản xuất của công ty đã đạt tiêu chuẩn GMP - WHO cho các dây truyền sản xuất thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi, nang mềm, sản xuất viên nén non- β lactam và đông được và một dây truyền sản xuất dịch chạy thận HD gia công cho Công ty B.Braun.

-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, Công ty xây dựng nhà máy lúc

khởi điểm rất khó khăn thiếu kiến thức kỹ thuật cho nhà máy, không có đội ngũ cán bộ chuyên môn không có sản phẩm chủ lực chủ yếu sản xuất truyền trống đơn giản, hệ thống bán hàng còn yếu thiếu. Mặc dù nhà máy có đủ dây truyền sản xuất xong các máy móc thiết bị còn thiếu chỉ sản xuất ở dạng bào chế đơn giản thông thường. Cho nên để vực nhà máy tồn tại phát triển chúng ta cần phải chọn con đường đi cho phù hợp. Hiện nay Công ty vẫn đang sản xuất chủ lực các mặt hàng có sản lượng lớn như Se-da, nhỏ mắt, mũi và các mặt hàng có sản lượng thấp như Mát gan, Hoạt huyết dưỡng não, Bổ thận âm, Ô-xa-ca, Haiphadexa... và đang gia công ospay cho công ty Trường thọ.

Công ty cũng đã nghiên cứu thay đổi mẫu mã, chất lượng cho sản phẩm truyền thống và cũng đã được thị trường chấp nhận và tin dùng.

Dây truyền HD sản xuất dịch chạy thận gia công cho Công ty B.Braun đã sản xuất 2 ca với doanh số gia công (chi phí gia công) khoảng 1,6 tỷ đồng - 2 tỷ đồng/ tháng.

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

-Về đầu tư con người: Công ty đã trả lương cao cho các cán bộ chủ chốt và các lao động có trình độ nhằm thu hút lao động có kỹ thuật.

-Từng bước đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật, học tập quy trình công nghệ mới, tập huấn các SOP, nâng cao tác phong công nghiệp cho công nhân sản xuất.

-Nghiên cứu thay đổi đối với sản phẩm truyền thống của Công ty như: mẫu mã, bao bì, chất lượng thuốc, giảm giá thành để tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm Công ty trên thị trường.

Trong những năm qua Công ty đã từng bước tạo nền móng kỹ thuật và cho đến nay đã xây dựng hình thành nền tảng kỹ thuật cho nhà máy và từng bước kiện toàn và phát triển .

Với doanh số sản xuất khoảng trên 80 tỷ đồng Công ty đã tạo đủ công ăn việc làm cho 200 CBCNV với thu nhập bình quân 5,7 triệu đồng/người/tháng và đảm bảo khấu hao cho Nhà máy và hiệu quả cho 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, năm 2018 thu nộp 7,5 tỷ bằng 102% so với năm 2017, giải quyết tốt chế độ chính sách cho người lao động: nghỉ hưu 05 trường hợp, chấm dứt HĐLĐ 09 trường hợp, chuyển công tác 01 trường hợp, tất cả đều được giải quyết chốt sổ BHXH kịp thời, thanh toán chế độ ốm đau, thai sản thực hiện đúng chính sách. Ngay đầu năm 2019 đã giải quyết nghỉ chế độ cho 06 trường hợp và 05 trường hợp đã có sổ khi chấm dứt hợp đồng lao động.

+Về nhân sự: cuối năm 2018 Công ty đã có chính sách tuyển dụng và thu hút được 03 lao động cho phòng kiểm nghiệm và 01 lao động cho phân xưởng 1, tất cả đều có trình độ chuyên môn và một phần nào đáp ứng được yêu cầu cấp bách về chuyên môn của nhà máy, duy hiện nay công ty đang thiếu lao động phổ thông cho phân xưởng HD.

+Bên cạnh đó chỉ đạo chính quyền, đoàn thể động viên CBCNV tích cực ủng hộ các quỹ từ thiện do các cấp các ngành phát động như: quỹ đền ơn đáp nghĩa, quỹ xây dựng Trường sa, quỹ vì trẻ em, quỹ mái ấm công đoàn, quỹ khuyến học với nhiều hình thức như ngày công, mua sản phẩm, mua vé ca nhạc, kịch,... Công ty rất quan tâm tới

các đối tượng chính sách đang công tác tại Công ty, như thân nhân gia đình các liệt sĩ, các đ/c thương binh bằng các hình thức: tặng quà nhân ngày Lễ, Tết, ngày 27/7, tặng quà cho nữ CNVC, tặng quà cho các cháu nhân ngày Tết thiếu nhi (1/6), Tết trung thu, các cháu học sinh giỏi và trợ cấp khó khăn đột xuất cho CBCNV bị rủi ro, bệnh nặng.

Năm 2018 Công ty tiếp tục triển khai thực hiện rất tốt quy chế dân chủ ở doanh nghiệp xây dựng kế hoạch sản xuất, phương án hoạt động kinh doanh được bàn bạc rộng rãi, các thông số kinh tế được công khai công bố tại cuộc họp Đảng uỷ, giao ban, Hội nghị người lao động từ đơn vị đến Công ty.

+Công ty làm tốt công tác quốc phòng địa phương, Đảng uỷ có Nghị quyết, chính quyền, đoàn thể triển khai thực hiện đóng góp đầy đủ quỹ quốc phòng, Công tác an ninh trật tự, an toàn đơn vị vẫn được giữ vững, trung đội tự vệ năm 2018 được công nhận là "Đơn vị đạt loại khá".

+Về tổ chức đoàn thể: Công tác đoàn thể luôn được Đảng uỷ Công ty chỉ đạo và hoạt động tốt, phát huy được vai trò của tổ chức chính trị xã hội trong DN.

Phát huy truyền thống nhiều năm qua Đảng bộ Công ty luôn được Quận uỷ Hồng Bàng xếp hạng là Đảng bộ Trong sạch vững mạnh.

Chính quyền và Công đoàn phối kết hợp tổ chức Hội nghị người lao động từ đơn vị đến Công ty. Công đoàn động viên đoàn viên Công đoàn hăng say công tác, hoàn thành tốt nhiệm vụ giúp cho Công ty vượt qua giai đoạn khó khăn. Năm 2018 Công đoàn Công ty được Công đoàn Sở Y tế tặng Bằng khen Công đoàn cơ sở vững mạnh xuất sắc

Với các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đều tăng như lợi nhuận ròng, thu nhập của người lao động, trả cổ tức, cùng với làm tốt công tác đoàn thể, xã hội, song so với mặt bằng xã hội có nhiều doanh nghiệp rất khó khăn thì có thể nói năm 2018 là một năm thành công của Công ty và Công ty cũng đã làm tốt nhiệm vụ chính trị mà UBND, Sở Y tế HP giao cho Công ty, góp phần vào hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khoẻ cho nhân dân thành phố trong năm 2018 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.

Trên cơ sở thành quả đạt được trong năm 2018, Công ty đề ra 1 số chỉ tiêu kinh tế và phương hướng hoạt động chính của Công ty trong năm 2019.

B- NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2019 VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN MỤC TIÊU.

I. Nhiệm vụ kế hoạch năm 2019:

Mô hình kinh doanh nội địa của Công ty trong những năm qua gồm các bộ phận: bộ phận kinh doanh bán buôn, bộ phận kinh doanh bán cho bệnh viện (đấu thầu), bộ phận kinh doanh bán lẻ (gồm các chi nhánh Hiệu thuốc), bộ phận bán hàng sản xuất (gồm cả Chi nhánh Hà Nội) nay đã không còn phù hợp thể hiện doanh thu qua các năm của các bộ phận: bộ phận bán buôn, bộ phận bán cho các bệnh viện (đấu thầu) đã giảm nhiều qua các năm. Bộ phận bán lẻ rất khó khăn do phải cạnh tranh và phải chuyển quầy thuốc GPP thành nhà thuốc GPP (đối với 3 quận) làm chi phí quản lý các quầy bán lẻ tăng cao. Trong các năm 2017, 2018 Công ty đã cơ cấu lại bộ máy sát nhập cả bán buôn vào với bán lẻ cụ thể là Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng song hệ thống bộ máy vẫn công kênh và kém hiệu quả. Đứng trước thực trạng đó nên trong năm 2019 và năm 2020, Công ty buộc phải tiếp tục cơ cấu tổ chức lại mô hình kinh doanh cho phù hợp thực tế, để giảm bớt CBCNV thừa không còn phù hợp, cơ cấu tổ chức lại để đủ năng động cạnh tranh

cũng như để sử dụng mặt bằng cho phù hợp và hiệu quả để giảm chi phí quản lý và tăng thu nhập cho CBCNV. Trong năm tới cũng xác định mảng tăng trưởng phải là sản xuất, nghĩa là phải đẩy mạnh phát triển sản xuất; đa dạng hoá sản xuất như sản xuất sản xuất gia công, tăng số lượng mặt hàng cho sản xuất đặc biệt cho dây truyền thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi. Tăng sản lượng bằng hình thức tăng ca cho phân xưởng HD dịch chạy thận, Mở thêm kinh doanh nhiều ngành nghề, mặt hàng ngoài thuốc.

II. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

1. Tổng doanh thu: năm 2019 là : 220 tỷ
Trong đó: -Kinh doanh nội địa : 130 tỷ
 -Sản xuất công nghiệp : 90 tỷ
2. Các khoản nộp ngân sách : như năm 2018
3. Lợi nhuận sau thuế tăng 10% so với năm 2018
4. Thu nhập bình quân : 7.500.000 đồng/người/tháng.
5. Trả cổ tức 15%/năm
6. Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp đầy đủ, kịp thời.

III. Một số giải pháp thực hiện mục tiêu:

Bước sang năm 2019 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 trong đó có các chi nhánh Hiệu thuốc quận, huyện đã đạt được các tiêu chuẩn GPs, hơn 300 quầy thuốc đạt tiêu chuẩn GPP và tổng số 75 nhà thuốc hoạt động ổn định.

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

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

-Phân xưởng dịch chạy thận liên doanh liên kết với công ty B.Braun đã đi vào hoạt động ổn định.

-Có mối quan hệ truyền thống rất tốt với các bạn hàng đặc biệt là các cơ sở điều trị trong thành phố.

-Có nhiều cán bộ có kinh nghiệm quản lý trong cơ chế thị trường, nội bộ Công ty đoàn kết và thống nhất cao.

-Có sự giúp đỡ của các ban ngành.

2. Khó khăn:

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

-Do thay đổi liên tục chính sách đấu thầu thuốc tập trung và mang tính quốc gia nên càng khó cho Công ty để cạnh tranh thị phần.

-Yêu cầu bắt buộc phải chuyển đổi quầy thuốc sang nhà thuốc tốt tại quận nội thành cũ làm hệ thống quầy bán lẻ của Công ty giảm số lượng nên khó khăn cho việc triển khai tăng trưởng doanh thu bán lẻ.

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

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

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

-Còn 7 sản phẩm đông dược đang được hoàn thiện hồ sơ để cấp số đăng ký mới.

-Bộ Y tế thay đổi rất nhiều trong việc yêu cầu viết hồ sơ đăng ký số visa thuốc cho cả sản phẩm đang sản xuất và viết mới (cho phù hợp hội nhập quốc tế) gây rất nhiều khó khăn cho Công ty đăng ký lại sản phẩm và đăng ký mới sản phẩm.

- Công ty đầu tư xây dựng nhà máy đúng thời kỳ khủng hoảng tài chính toàn cầu, giá cả vật tư, nhân công tăng cao làm ảnh hưởng tới tổng mức đầu tư của Công ty và ảnh hưởng tới kế hoạch thu hồi vốn.

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

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

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

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

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

-Lợi thế:

+Công tác cung ứng cho các cơ sở điều trị trong nhiều năm liền nên có nhiều kinh nghiệm.

+Có mối quan hệ mật thiết và uy tín với các cơ sở điều trị trong công tác cung ứng thuốc.

+Có mối quan hệ bạn hàng trong nhiều năm.

-Hạn chế:

+Năng lực đấu thầu của Công ty rất hạn chế, chỉ tham gia gói thầu trên 10 tỷ đồng so với tổng gói thầu là hàng nghìn tỷ đồng.

+Chưa có mặt hàng trọng tâm.

+Các cán Bộ quan hệ với khách hàng và cơ quan quản lý còn yếu, hiện nay vẫn chưa có người cụ thể đảm nhận quan hệ đó.

Trên cơ sở thuận lợi và khó khăn để tăng năng lực nhà thầu và các mặt hàng, chúng ta cần phải lựa chọn các nhà thầu liên doanh liên kết để tham gia đấu thầu. Lựa chọn các mặt hàng đáp ứng được thực tế điều trị để các mặt hàng trúng thầu có thể bán được cho các cơ sở điều trị. Từng bước khôi phục lại năng lực đấu thầu gói vật tư tiêu hao-trang thiết bị y tế, cần phải đưa dịch chạy thận mà Công ty đang sản xuất cho B.Braun vào danh mục đấu thầu Sở Y tế HP trở thành sản phẩm cung ứng

cho các cơ sở y tế tại Hải Phòng. Kết hợp các đơn vị khác trúng thầu song không có khả năng cung ứng kịp thời cho bệnh viện để Công ty tận dụng kho tàng, phương tiện vận chuyển và con người để tăng thêm nguồn thu cho bộ phận cung ứng thuốc cho bệnh viện.

+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 bán 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:

**Thuận lợi:*

+Đã có nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, có phòng kiểm nghiệm có nhiều thiết bị hiện đại đắt tiền cho các sản phẩm liên quan tới nước, có phân xưởng liên doanh với Công ty B.Braun sản xuất dịch chạy thận HD.

+Bước đầu đã xây được một nền tảng kỹ thuật và đội ngũ cán bộ kỹ thuật cơ bản (tuy còn hạn chế).

+Có một số mặt hàng ăn sau thị trường và sản lượng cao ổn định trong nhiều năm.

+Nhiều phân tử xây nhà máy nên chi phí giá thành hạ làm giảm khấu hao trong giá thành sản phẩm.

** Khó khăn:*

+Máy móc trong các dây truyền sản xuất còn thiếu hiện chi phí đáp ứng dạng bào chế đơn giản (thuốc viên nén, thuốc nước, nhỏ mắt mũi,...).

+Đội ngũ những kỹ thuật còn thiếu và yếu, hiện tại chưa thể viết được hồ sơ đăng ký thuốc và triển khai mặt hàng mới, các sản phẩm có bào chế phức tạp.

+Chưa có mặt hàng chủ lực có hiệu quả kinh tế cao.

+Nhà máy nhiều phần xây dựng xuống cấp nên vẫn phải sửa chữa nhiều làm đội chi phí sản xuất.

-Trong năm nay, khu vực sản xuất cần tập trung đẩy mạnh sản lượng những sản phẩm mà công ty bán chạy như: phân xưởng nhỏ mắt, nhỏ mũi, viên nén Sedalo và sản phẩm dịch chạy thận HD, có kế hoạch tăng ca vào quý 2/2019.

-Đối với phân xưởng mắt: đầu tư thêm máy đóng, bố trí tăng thêm ca để tăng sản lượng và sản xuất gia công để tăng tối thiểu là 150%.

-Đối với phân xưởng thuốc viên: tập chung chuẩn bị nhập khẩu nguyên liệu số lượng lớn phục vụ cho sản xuất để giảm giá thành tăng hiệu quả.

-Đối với phân xưởng HD chuẩn bị nhân sự bố trí làm 02 ca và tiến tới là 03 ca để tăng sản lượng.

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

-Phải duy trì sản lượng như kế hoạch để đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động và hoạt động SXKD được ổn định và liên tục.

-Tiếp tục cải tiến mẫu mã bao bì và hạ giá thành để tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm của Công ty hiện có.

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

-Xây dựng Hồ sơ đăng ký thuốc dùng ngoài mà Công ty trước đây vẫn sản xuất đã có thị phần, xây dựng hồ sơ đăng ký lại các mặt hàng đông dược sát với công thức của hàng dược thanh toán bảo hiểm. Xây dựng nhóm mặt hàng nhỏ mắt, nhỏ mũi để tận dụng thế mạnh hàng sản xuất của Công ty là hệ thống kiểm nghiệm và hệ thống xử lý nước.

-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 thẩm định lại nhà máy trong tháng 5/2019.

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 từ Công ty.

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

+Có sự quan tâm rất lớn của Công ty.

+Có sự uy tín với khách hàng là cơ quan quản lý nhà nước.

-Khó khăn:

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

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

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

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

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

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

***Bộ phận bán hàng sản xuất:**

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

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

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

e, Khối Hiệu thuốc:

**Những thuận lợi:*

-Có cơ chế thuận lợi từ Công ty.

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

-Có uy tín với đối tác và khách hàng.

**Khó khăn:*

-Hệ thống quầy tại các quận: Hải An, Đồ Sơn, Dương Kinh, Kiến An phải chuyển sang nhà thuốc.

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

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

-Cạnh tranh hệ thống bán lẻ tư nhân.

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

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

-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.

-Tăng cường kiểm tra việc thực hiện doanh số khoán cho các chi nhánh hiệu thuốc và các quầy bán lẻ.

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

g, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội:

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

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

Hải Phòng: Ngày 25 tháng 04 năm 2019

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT
TẠI ĐH ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019**

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

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

- Phần thứ I : Kết quả thẩm định hoạt động SXKD của Công ty năm 2018.
- Phần thứ II: Tổng kết hoạt động của BKS năm 2018.

Phần thứ I :

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2018

Phần thứ nhất : Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2018.

Năm 2018 Công ty cổ phần Dược phẩm HP hoạt động sản xuất kinh doanh luôn trong sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp SXKD ngành Dược trong Nước và các Hãng nước ngoài. Chính sách thay đổi liên tục của Bộ Y tế về đấu thầu thuốc, đăng ký Sản phẩm mới, thị phần thuốc trúng thầu cung cấp cho các bệnh viện doanh thu giảm 32% so với năm 2017, ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động SXKD. Trước tình hình trên Công ty đã có nhiều giải pháp khắc phục khó khăn, bằng sự nỗ lực của Lãnh đạo cũng như CBCNV trong Công ty, nên trong năm 2018, Công ty cũng đã hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2018 thông qua.

a/ Về SXCN: Vừa sản xuất vừa hoàn thiện Dự án xây dựng Nhà máy đạt GMP -WHO trên địa bàn quận Kiến An, trong năm 2018 tiếp tục đầu tư hoàn thiện máy móc thiết bị để đưa vào sản xuất theo đúng kế hoạch. Tổng số tiền đầu tư cho xây dựng Nhà máy đến 31/12/2018 là: 54.206.965.888 đồng trong đó XDCB là 11.267.843.184 đồng, máy móc thiết bị là: 42.939.122.704đồng. Trong năm 2018 mua sắm TSCĐ là 1.343.958.381đ. Trong quá trình xây dựng, việc đấu thầu, thi công, giám sát, thanh quyết toán hạng mục công trình đều tuân thủ các quy định của Nhà nước.

b/ Về kinh doanh: Năm 2018 do việc đấu thầu rộng rãi nên doanh số của Công ty đạt thấp cung ứng cho các cơ sở điều trị công lập, thêm vào đó nợ của các Bệnh viện, Trung tâm y tế lớn lại chậm trả từ 3-5 tháng ảnh hưởng rất nhiều tới hiệu quả kinh doanh của Công ty Công ty phải bù lỗ .

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 2018. Ban Kiểm soát xin được báo cáo cụ thể kết quả hoạt động SXKD 2018 của Công ty như sau.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD .

1. Các chỉ tiêu:

TT	Chỉ tiêu năm 2018	Giá trị thực hiện (đ)	Ghi chú
1	Tổng Doanh thu :	204,957,triệu đ	
2	Trong đó : khối SXCN	81.911,triệu đ	
	Khối Kinh doanh nội địa	123,046, triệu đ	

2. Về tài sản và nguồn vốn kinh doanh :

2.1 Tổng tài sản đến 31/12/2018 : 189.734.033.235đ

2.1.1 Tài sản Ngắn hạn : 169.787.683.815đ

- Tiền : 11.953832.059đ

- Đầu tư tài chính ngắn hạn : 93.541.864.970đ

-Các khoản phải thu ngắn hạn : 36.761.129.479đ

- Hàng tồn kho : 26.856.338.394đ

- Tài sản ngắn hạn khác : 674.518.912đ

2.1.2 Tài sản dài hạn : 19.946.349.420 đ

- Giá trị còn lại TSCĐ : 19.488.284.447đ

Trong đó: -Giá trị còn lại TSCĐ hữu hình : 18.723.990.887đ

-Giá trị TSCĐ vô hình : 764.293560đ

- Tài sản dài hạn khác : 458.064.973đ

Trong đó tài sản cố định được mua sắm trong năm 2018 với tổng giá trị là:

1.343.958.381đồng, Bao gồm :

1	Máy móc và thiết bị	857.670.016,đ	
2	Phương tiện vận tải ,truyền dẫn	69.090.910,đ	
3	Tài sản cố định khác	417.197.455,đ	
	Tổng cộng	1.343.958.381	

Tài sản cố định mới mua sắm đầu tư cho khu vực SXCN là :1.343.958.381đ

(chi tiết từng loại tài sản cố định mua sắm mới trong năm 2018 , có bản phụ lục đi kèm báo cáo gồm 11 tài sản)

. Tổng nguồn vốn :	189.734.033.235đ
2.2.1 Nợ phải trả :	57.089.197.444đ
- Nợ ngắn hạn	51.519.577.051đ
- Nợ dài hạn	5.569.620.393đ
2.2.2 Nguồn vốn chủ sở hữu :	132.644.835.791đ
2.2.3 Vốn chủ sở hữu :	132.644.835.791đ
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 :	61.576.672.743đ
Trong đó: - LNST chưa phân phối lũy kế cuối kỳ trước:	41.585.240.434đ
- LNST chưa Phân phối kỳ này	19.991.432.309đ

3/ Kết quả hoạt động SXKD năm 2018:

Tổng hợp tình hình theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trên một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2018.

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2017	Tỷ lệ so với KH (%)
1	Tổng doanh thu	tỷ	204,957	237,168	85%
	Trong đó :				
-	Kinh doanh nội địa	tỷ	123,046	169,437	72%
-	Sản xuất công nghiệp	tỷ	81,911	67,731	120%
2	Lợi nhuận sau thuế	tỷ	12,100	10,147	120%
	Và chi cổ tức				
3	Tỷ suất lãi / vốn Đ/lệ	%	48%	35%	137%
4	Khấu hao TSCĐ	tỷ	6.319,	3.681,6,	171%
5	Nộp ngân sách	tỷ	5,4	6,97	77%
6	Nộp BHXH, YT, TN	tỷ	7,5	6,694	113%
6	Thu nhập B/ quân	đ/ng	7, tr/t	6,2tr/t	113%
7	Cổ tức được chia /VĐL		12%	10%	120%

4/ Phân phối lợi nhuận năm 2018, Vốn và quỹ đến 31/12/2018

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 2018 là 12% / năm, phương án trích lập các quỹ và tình hình tăng vốn điều lệ năm 2018 như sau:

-Lợi nhuận trước thuế năm 2018 là :	20.103.517.167đ
-Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp Hiện hành là :	4.330.973.801đ
Lợi nhuận sau thuế là :	15.772.543.366 đ
- Cổ tức theo vốn điều lệ :	30.000.000.000đ x12%

Tổng số cổ tức được chi năm 2018 là : 3.600.000.000đ
(Đã được chi vào quý I/2019)

Trích lập các quỹ : Năm 2018 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/ 2018:

Các quỹ	Số đầu năm 2018	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Số cuối năm 2018
Dự trữ bổ xung vốn Đ/l	3.000.000.000	0	0	3.000.000.000
Đầu tư và phát triển	33.412.259.364	0	0	33.412.259.364
Lãi để lại chưa chia	45.789.832.652	18.786.840.091	03 tỷ	61.576672.743
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	0	0	4.655.903.683
	86.857.995.698	18.786.840.091	03 tỷ	102.644.835.790

Tổng số vốn và các quỹ (Trừ quỹ phúc lợi và khen thưởng) đến 31/12/2018 là: 132.644.835.790 đ, tăng trong năm 2018 là: 18.786.840.091đ, tăng từ khi hoạt động Công ty CP trong 13 năm 2006-2018 là: **102.644.835.790đ** so với vốn điều lệ Công ty: 30.000.000.000đ tỷ lệ tăng 342%. Giá trị cổ phiếu trên sổ sách đến 31/12/2018 là 44.215đ, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2018 là 5.285đ

Phần thứ II :

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2018

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

1. Ông Vũ Phú Định - Trưởng ban phụ trách chung, trực tiếp theo dõi, kiểm soát khối kinh doanh, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội.
2. Bà Nguyễn Thị Hương - Ủy viên theo dõi, kiểm soát khối Hiệu thuốc.
3. Ông Nguyễn Xuân Trường - Ủy viên theo dõi và kiểm soát khối SXCN.

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

Trong năm 2018 Ban kiểm soát đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ theo Điều lệ của Công ty quy định. Đã tổ chức kiểm tra, giám sát việc chấp hành Điều lệ,

kiểm tra các mặt hoạt động tài chính kế toán của các đơn vị, Hiệu thuốc, khối SXCN, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội. Phòng Bán hàng, (100% các đơn vị trực thuộc Công ty đều được kiểm tra giám sát theo quy chế hoạt động của Ban kiểm soát). Trong các đợt kiểm tra BKS đã góp ý và chấn chỉnh những thiếu sót trong việc quản lý, ghi chép, hạch toán ở đơn vị SXKD, đề xuất với HĐQT hướng giải quyết cụ thể đối với các Hiệu thuốc, khối SXCN, phòng Bán hàng, Chi nhánh Công ty tại TP Hà Nội, những tồn tại trong quá trình SXKD. Qua kiểm tra trong năm 2018 cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, qui chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao. Xong hầu hết hoạt động kinh doanh hiệu quả còn rất thấp.

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

2. Những tồn tại :

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

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

Ban Kiểm soát đề nghị lãnh đạo một số đơn vị cần quan tâm hơn về công tác quản lý tài chính, công tác kế toán (nhất là tình hình thu hồi công nợ, thực hiện cơ chế khoán phí, khoán hiệu quả, các khoản nghĩa vụ nộp về công ty, huy động vốn trong CNV), báo cáo tài chính gửi về Công ty chậm còn để khách hàng vi phạm các điều khoản trong hợp đồng kinh tế đã ký với Công ty, chi phí hoạt động KD của một số Hiệu thuốc còn quá so với hiệu quả kinh doanh nên dẫn đến hiệu quả KD năm 2018 còn thấp.

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

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

- 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 chỉ 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 lãnh đạo. Sử dụng công nhân, viên chức đúng năng lực, khả năng, trình độ để đảm bảo hoạt động SXKD có hiệu quả.

Trên đây là báo cáo thẩm định kết quả hoạt động SXKD, tình hình tài chính năm 2018 của Công ty và Báo cáo tổng kết hoạt động của Ban kiểm soát năm 2018. Trước Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Dược Phẩm Hải Phòng thường niên năm 2019.

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, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn .



Vũ Phú Định