

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



TÀI LIỆU

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Hải Phòng, Tháng 04 năm 2020

CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
 Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng thường niên 2020

<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 2019, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 -Thông báo chi trả cổ tức 2019 -Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về kết quả hoạt động SXKD, báo cáo tài chính của Công ty năm 2019. Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2019. -Thông báo trả thù lao của HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2019, phương án trả thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2020 -Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2019 - 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 .. -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 2020

BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI



DUYỆT PHÒNG TC-HC
Nguyễn Xuân Trường

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2020 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 2019 và phương hướng nhiệm vụ năm 2020

A- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019:

1. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

-Năm 2019 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 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 quây 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 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. Sau đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2019 của Công ty thể hiện qua một số chỉ tiêu kinh tế xã hội:

+ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2019 :

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	T .hiện năm 2018	T.hiện năm 2019	Tỷ lệ
1	Tổng doanh thu	Tr. đồng	203,075	239.818	117%
	<i>Trong đó:</i> -Doanh thu SX	-	81,911	84.146	103%
	-Khối KDND	-	121,164	155.672	128%
2	Nộp Ngân sách	-	5,400	5,700	105%
3	Lợi nhuận sau thuế .	-	15.992	16.160	101%
4	Thu nộp BHXH, BHYT, BHTN	Tr. đồng	7,500	7,290	97%

5	Thu nhập bình quân	Ng.đồng	7,0 Tr / T	7,0 Tr /T	100%
6	Đầu tư mua sắm trang thiết bị	Tr. đồng	1,343	6.772	500%
7	Trả cổ tức	% năm	14%	15%	107%

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

Qua các số liệu các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được của năm 2019 cho thấy:

-Các chỉ tiêu tổng doanh thu và kinh doanh nội địa vượt so với năm 2018, riêng doanh thu sản xuất bằng 128% của năm 2018. Bên cạnh các chỉ tiêu khác rất quan trọng như lợi nhuận sau thuế và trả cổ tức đều vượt so năm 2018, thu nộp BHXH, BHYT, BHTN đã nộp đầy đủ. Thu nhập bình quân của người lao động đạt 100% và chi trả cổ tức cho cổ đông đạt 107%.

Để có được kết quả đó là do sự cố gắng, nỗ lực của các đơn vị, bộ phận của từng khu vực kinh doanh của Công ty đã đạt được.

* Thứ 1: Khối kinh doanh:

1. Về việc xây dựng tiêu chuẩn GPS:

Đến năm 2019, Công ty cùng các Chi nhánh đã tiếp tục đầu tư, nâng cấp để đạt tiêu chuẩn GPs nhằm đảm bảo đúng tiến độ do 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, CN Hiệu thuốc Hải Phòng, CN Hiệu thuốc Thủy Nguyên, CN 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 và thực hành tốt phân phối thuốc GPP. Chi nhánh Hiệu thuốc Hải phòng với 220 quầy thuốc đạt thực hành quầy thuốc tốt GDP và 70 quầy thực hành 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 năm 2019: 39.138 tỷđ, các tỉnh khác 18.226 tỷđ 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 .

Năm 2019 Công ty cũng đã cố gắng cạnh tranh tham dự thầu cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị tại thành phố Hải Phòng do Sở Y tế tổ chức và giành được thị phần tuy không bằng năm 2018 song công ty trúng gói thầu bổ sung cho năm 2019 là 51 tỷ và cộng với gói thầu đã trúng thầu trước đó và cung ứng được hơn 37 tỷ tăng 160%).

Để có được thị phần cung ứng cho các bệnh viện đã khó khăn song công tác thu hồi cộng nợ của các bệnh viện cũng rất khó. Tổng dư nợ của bệnh viện luôn ở mức rất cao. Có bệnh viện nợ đến 3-5 tháng... nên gây khó khăn cho sản xuất kinh doanh và hiệu quả của Công ty. Tuy nhiên Công ty vẫn cung ứng đầy đủ kịp thời cho công tác điều trị của các bệnh viện.

Có thể nói năm 2019 hoạt động cung ứng thuốc của công ty cho các cơ sở y tế công lập, mặc dù lớn hơn năm 2018 là 160% song nếu hạch toán đầy đủ vẫn là kém hiệu quả về kinh tế, nếu hạch toán chi tiết hàng tháng (tính trong năm 2019) 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 800 triệu đồng (nếu tính đủ chi phí trong đó có tiền thuê nhà, đất).

***Thứ 2: Khối hiệu thuốc:**

Như trên đã nói, năm 2019 là năm rất khó khăn đối với các cơ sở kinh doanh và khối hiệu thuốc của Công ty cũng không nằm ngoài khó khăn chung ấy, đặc biệt là hàng trăm quầy thuốc đạt tiêu chuẩn GPP của 3 quận Hồng Bàng, Ngô Quyền, Lê Chân phải đổi thành nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP tức là phải thuê mỗi dược sĩ đại học đứng tên chuyên môn cho 1 nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP và thực tế là phải thuê hàng chục dược sĩ và chi phí mỗi dược sĩ là 3-4 triệuđ/tháng. (Chi phí phát sinh hàng tháng gần 200 triệu đồng) chi phí tăng nên làm ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của các chi nhánh Hiệu thuốc và Công ty. Bên cạnh đó các quầy thuốc bán lẻ Công ty phải cạnh tranh với các hệ thống bán lẻ của tư nhân ngày càng nhiều. Đứng trước các khó khăn đó, các chi nhánh hiệu thuốc đã cố gắng rất lớn để doanh thu không bị giảm nhiều so với năm 2018, cụ thể như sau:

<i>Stt</i>	<i>Doanh thu</i>	<i>Năm 2019</i>	<i>Tỷ lệ so với năm 2018 (%)</i>
1	HT Hải Phòng	70.351	90%
2	HT An Lão	8.110	85%
3	HT Thủy Nguyên	12.475	108%
4	HT Kiến Dương	2.578	61%
5	HT Kiến An	1.892	50%

Trong năm 2019 hầu hết các quây 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 Quây thuốc tốt cho hơn 300 quây bán lẻ của công ty và 75 nhà thuốc .

Trên thực tế doanh số đều giảm so với năm 2018 song các Hiệu thuốc tập trung khai thác nguồn hàng từ Công ty nhiều hơn, lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất và đã hoàn thành đầy đủ các chỉ tiêu kinh tế cơ bản như: Nộp thuế, BHXH, BHYT, Bảo hiểm thất nghiệp, thu nhập ổn định và tăng so với năm 2018. Tuy nhiên chỉ tiêu hiệu quả cuối cùng của nhiều Chi nhánh còn bị lỗ.

Công tác chuyên môn của các quây 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**

-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 tròn đóng lọ. Nên sản phẩm của Công ty còn đơn giản. Cuối năm 2017, Công ty đã đưa vào hoạt động dây truyền sản xuất dịch chạy thận liên doanh liên kết với Công ty B.BRAUN, trong năm 2018 và 2019 sản lượng tăng liên tục.

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

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

Đứng trước thực trạng đó, trên cơ sở đường hướng chiến lược của Hội đồng quản trị và biện pháp triển khai 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.

Năm 2019 doanh thu sản xuất đạt trên 84 tỷ đồng và do Công ty trực tiếp phân phối (không kể doanh thu gia công) nên tạo đủ công ăn việc làm cho gần 200 công nhân trực tiếp sản xuất và khấu hao theo kế hoạch cho Nhà máy.

Sản lượng lớn của Công ty hiện nay là các thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và viên nén Sedalo, là hai mặt hàng chủ lực mang lại công ăn việc làm cho CBCNV và hiệu quả kinh tế 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 chuyền 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, năm 2019 thu nộp 7.290 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, 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.

+Ngay trong đầu năm quý 1/2020 Công ty cùng toàn thể CBCNV ủng hộ công tác phòng chống dịch CoVid-19 là hơn 100.000.000đ.

Với các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được cùng với làm tốt công tác đoàn thể, xã hội, song song với các chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế vượt so với năm 2018 và các chỉ tiêu khác: thu nhập, trả cổ tức, nộp BHXH, BHYT đều bằng hoặc vượt so năm 2018. Do đó với mặt bằng xã hội có nhiều doanh nghiệp rất khó khăn thì có thể nói năm 2019 là một năm thành công của Công ty và Công ty cũng đã làm tốt nhiệm vụ chính trị mà UBND, Sở Y tế HP giao cho Công ty, góp phần vào hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khỏe cho nhân dân thành phố trong năm 2019 của Sở Y tế. Có được kết quả trên, đó là nỗ lực rất lớn của tập thể lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty và sự giúp đỡ của các ban ngành, của Sở Y tế 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 năm 2019, Công ty đề ra 1 số chỉ tiêu kinh tế và phương hướng hoạt động chính của Công ty trong năm 2020.

B- NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2020 VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN MỤC TIÊU.

I. Nhiệm vụ kế hoạch năm 2020:

Mô hình kinh doanh nội địa của Công ty trong những năm qua gồm các bộ phận: bộ phận kinh doanh bán buôn, bộ phận kinh doanh bán cho bệnh viện (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 sản xuất thì dây truyền sản xuất đông dược và viên nang mềm chưa phát huy hiệu quả, thực tế máy móc đầu tư còn ít, sản phẩm bào chế đơn giản, sản phẩm dạng này ở thị trường cạnh tranh rất khốc liệt và không phải thế mạnh của Công ty. Đứng trước thực trạng đó nên trong năm 2020 và những năm tiếp theo Công ty buộc phải tiếp tục cơ cấu tổ chức lại mô hình kinh doanh cho phù hợp thực tế là sát nhập cả 3 bộ phận kinh doanh: Bán buôn, bán lẻ, bán bệnh viện (đấu thầu) thành một, vừa để giảm bớt CBCNV thừa không còn phù hợp, cơ cấu tổ chức lại để đủ năng động cạnh tranh cũng như để sử dụng mặt bằng cho phù hợp và hiệu quả để giảm chi phí quản lý và tăng thu nhập cho CBCNV. Trong sản xuất cũng phải sắp xếp lại tổ chức để phát huy thế mạnh của sản xuất Công ty là phát triển và mở rộng mảng hợp tác sản xuất với B.Braun và các phần cho dây truyền nhỏ mắt nhỏ mũi. Trong năm tới cũng xác định mảng tăng trưởng phải là sản xuất, nghĩa là phải đẩy mạnh phát triển sản xuất; đa dạng hoá sản xuất như sản xuất sản xuất gia công, tăng số lượng mặt hàng cho sản xuất đặc biệt cho dây truyền thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi. Tăng sản lượng bằng hình thức tăng ca cho phân xưởng HD dịch chạy thận, mở rộng sản xuất với B.Braun, Mở thêm kinh doanh nhiều ngành nghề, mặt hàng ngoài thuốc.

II. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

-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.

-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 dù đấu thầu trúng nhiều hay ít đều phải rút kinh nghiệm cho các đợt sau để đạt được tốt hơn.

+Trên cơ sở kết quả đấu thầu trên và chuẩn bị cho các đợt đấu thầu bổ sung, kết hợp với các cộng tác viên để triển khai được tối đa doanh số trúng thầu 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 2/2020 khi hết dịch Covid -19.

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

-Đối với phân xưởng thuốc viên: tập 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 chạy thận với công ty B-Braun .

-Trên cơ sở hợp tác mở rộng sản xuất với B.Braun dùng mặt bằng tới đâu, Công ty sẽ chuyển hướng sản xuất đông dược và viên nang mềm sang dạng sản xuất thực phẩm chức năng để phù hợp năng lực của Công ty và cạnh tranh trên thị trường.

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, quây 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

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

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

-Tăng cường lấy hàng từ Công ty khai thác, đặc biệt là hàng sản xuất của Công ty. Thực hiện nghiêm quy định nhập hàng từ Công ty đối với các Hiệu thuốc. Yêu cầu các MDV phải bày và giới thiệu hàng do Công ty sản xuất để khách hàng có nhiều lựa chọn, nhất là các sản phẩm mới, các sản phẩm thay thế bằng hàng do Công ty sản xuất. Phải xây dựng các chế tài thưởng phạt đối với các MDV về việc chấp hành quy định này.

-Tạo điều kiện cho các Hiệu thuốc mở rộng mạng lưới bán lẻ của Công ty đối với tuyến huyện, xã và cùng phối hợp để quản lý tốt hơn công tác chuyên môn.

- Năm 2019 tiếp tục đầu tư và thẩm định các quầy bán lẻ còn lại trên địa bàn đạt tiêu chuẩn thực hành tốt nhà thuốc GPP của các Hiệu thuốc.

-Với mạng lưới bán lẻ trải khắp từ nội thành đến ngoại thành, đây quả thực là mạng lưới chân rết bán hàng của Công ty, cho nên Công ty phải từng bước xây dựng được những quầy 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.

-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

đáp được tiền trả thuê nhà cho nhà nước thì Công ty sẽ có kế hoạch thanh lý hoặc trả quyền thuê nhà lại cho Nhà nước để giảm bớt khó khăn cho Công ty.

Trên đây là một số nhiệm vụ trọng tâm và một số giải pháp cơ bản trong năm 2020, các đồng chí, Cổ đông lưu ý quan tâm và cho ý kiến đóng góp để hoàn thiện vào bản báo cáo và thành Nghị quyết để triển khai.

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 2020, 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 2020 tạo đà cho sự phát triển Công ty.

Cuối cùng cho tôi xin bày tỏ cảm ơn các Cổ đông đã 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!

**CHỦ TỊCH HĐQT
TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY**



CHỦ TỊCH HĐQT
D.Sĩ: Trần Văn Huyền

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2020**

***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 2019.

Kính thưa Đại hội.

Trong năm 2019 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 2019 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 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 2019 Bộ Y Tế đã về thẩm định lại nhà máy và công ty đang hoàn thiện hồ sơ để được cấp giấy chứng nhận .

- Thực hiện kế hoạch của công ty trong năm 2019 đã nộp hồ sơ đăng ký số những sản phẩm đồng dược và đang chờ được cấp số để sản xuất .

- Trong năm 2019 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 2/2020 đi vào SX 02 ca liên tục, tiến tới SX 3 ca và đã có kế hoạch mở rộng đầu tư nâng cấp dự án với công ty B.BRAUN.

- 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 Quây 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 15 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 2019 vừa qua có 6 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 31/12/2019 là :

48.132 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 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 thường niên năm 2020 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.S: *Trần Văn Huyền*

CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HP

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

---***---

Số: 34.../TB- CTCDPHP

Hải phòng, ngày 25 tháng 04 năm 2020

THÔNG BÁO THÙ LAO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT NĂM 2019
VÀ DỰ KIẾN TRẢ THÙ LAO NĂM 2020

- Căn cứ vào quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng.

- Căn cứ vào NQ của Đại hội đồng cổ đông thành lập ngày 27 tháng 10 năm 2005.

- Mức thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2019 đã chi đúng với phương án SXKD sau cổ phần hoá được Đại hội đồng cổ đông thành lập thông qua ngày 27/10/2005. Cụ thể như sau:

STT	Các chức danh	Hệ số	Ghi chú
1	Chủ tịch Hội đồng quản trị	2.0	
2	Phó chủ tịch Hội đồng quản trị	1.5	
3	Các thành viên Hội đồng QT	1.0	
4	Trưởng Ban kiểm soát	1.0	
5	Các thành viên Ban kiểm soát	0.75	

Mức lương bình quân của toàn Công ty thực hiện trong năm 2019 là: 6.000.000đ/người/tháng.

Tổng số tiền thù lao đã chi cho HĐQT và BKS năm 2019 được hạch toán vào chi phí hoạt động SXKD của Công ty năm 2019 là 504.000.000đ

Năm 2020 dự kiến phương án trả thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát vẫn chi đúng theo phương án SXKD sau cổ phần hoá với hệ số bằng 2019 và lương bình quân áp dụng trong năm 2020 là: 6.500.000 đ /người/ tháng .

Cụ thể như sau:

STT	Các chức danh	Hệ số	Ghi chú
1	Chủ tịch Hội đồng quản trị	2.0	
2	Phó chủ tịch Hội đồng quản trị	1.5	
3	Các thành viên Hội đồng QT	1	
4	Trưởng Ban kiểm soát	1	
5	Các thành viên Ban kiểm soát	0.75	

Vậy HĐQT báo cáo mức thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2019 và dự kiến cho năm 2020 để kính trình Đại hội thông qua.

TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT
D.S: Trần Văn Huyền

CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HP

Số: 35.../TB- CTCDPHP

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

---***---

Hải phòng, ngày 25 tháng 04 năm 2020

THÔNG BÁO CHIA CỔ TỨC
NĂM 2019

- Theo Nghị quyết của Đại hội cổ đông thường niên năm 2019 thông qua ngày 26/4/2019 kế hoạch chia cổ tức là 15% / năm. thực hiện Nghị quyết của HĐQT họp ngày 03/01/2020 . Công ty đã chi trả cổ tức năm 2019 là 15%/năm. Cụ thể như sau:

- Cổ đông tổ chức (Công ty TNHH Dược Hải Phòng) : 350.000 cổ phần
. Số tiền : 525.000.000 đ

- Cổ đông nước ngoài : 5.200 cổ phần – số tiền : 7.800.000 đ

- Cổ đông là cá nhân : 2.644.800 cổ phần . Số tiền 3.967.200.000 đ

Tổng số tiền cổ tức đã chuyển trả cho Tổ chức lưu ký là : 7.776.632.500 (Các cổ đông đã lưu ký lĩnh tiền cổ tức ở các tổ chức lưu ký)

Số tiền cổ tức trả tại Công ty (Cho các cổ đông chưa lưu ký) là : 570.996.075 (Các cổ đông lĩnh tiền tại Phòng kế toán Công ty)

- Kế hoạch năm 2020 :

Dự kiến năm 2020 chi trả cổ tức bằng với năm 2019 là 15%

Trên đây là thông báo chia cổ tức năm 2019 và dự kiến chi trả cổ tức cho năm 2020 kính trình Đại hội thông qua .

Cuối cùng xin kính chúc sức khỏe các Quý cổ đông , chúc Đại hội thành công tốt đẹp. Xin trân trọng cảm ơn !

TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT
D.S: Trần Văn Huyền

Hải Phòng: Ngày 25 tháng 04 năm 2020

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020**

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 2019.
- Phần thứ II: Tổng kết hoạt động của BKS năm 2019.

Phần thứ I :

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2019

Phần thứ nhất : Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2019.

Năm 2019 Công ty cổ phần Dược phẩm HP hoạt động sản xuất kinh doanh luôn trong sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp SXKD ngành Dược trong Nước và các Hãng nước ngoài. Chính sách thay đổi liên tục của Bộ Y tế về đấu thầu thuốc, đăng ký Sản phẩm mới, hệ thống bán lẻ ..thị phần thuốc trúng thầu cung cấp cho các bệnh viện doanh thu giảm nhiều so với năm 2018, ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động SXKD. Trước tình hình trên Công ty đã có nhiều giải pháp khắc phục khó khăn, bằng sự nỗ lực của Lãnh đạo cũng như CBCNV trong Công ty, nên trong năm 2019, Công ty cũng đã hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2019 thông qua.

a/ Về SXCN: Vừa sản xuất vừa hoàn thiện xây dựng Nhà máy đạt GMP -WHO trên địa bàn quận Kiến An, trong năm 2019 tiếp tục đầu tư hoàn thiện máy móc thiết bị để đưa vào sản xuất theo đúng kế hoạch. Tổng số tiền đầu tư cho xây dựng Nhà máy đến 31/12/2019 là: 60.956.454.796đồng trong đó XDCB là 11.267.843.184 đồng, máy móc thiết bị là: 49.688.611.612đồng. Trong năm 2019 mua sắm TSCĐ là 6.749.488.908đ. 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 2019 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 2019. Ban Kiểm soát xin được báo cáo cụ thể kết quả hoạt động SXKD 2019 của Công ty như sau.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD .

1. Các chỉ tiêu:

TT	Chỉ tiêu năm 2019	Giá trị thực hiện (đ)	Ghi chú
1	Tổng Doanh thu :	239.818,triệu đ	
2	Trong đó : khối SXCN	84.146,triệu đ	
	Khối Kinh doanh nội địa	121.164,triệu đ	

2. Về tài sản và nguồn vốn kinh doanh :

2.1 Tổng tài sản đến 31/12/2019 : 209.791.725.353đ

2.1.1 *Tài sản Ngắn hạn* : 191.077.940.910đ

- Tiền : 21.556.848.754đ

- Đầu tư tài chính ngắn hạn : 102.249.970.466đ

- Các khoản phải thu ngắn hạn : 48.557.433.235đ

- Hàng tồn kho : 18.604.206.554đ

- Tài sản ngắn hạn khác : 109.481.900đ

2.1.2 *Tài sản dài hạn* : 18.713.784.443đ

- Giá trị còn lại TSCĐ : 18.596.912.074đ

Trong đó: -Giá trị còn lại TSCĐ hữu hình : 17.866.713.304đ

-Giá trị TSCĐ vô hình : 730.198.770đ

- Tài sản dài hạn khác : 116.872.369đ

Trong đó tài sản cố định được mua sắm trong năm 2019 với tổng giá trị là: 6.749.488.908 đồng và 27.048.000đ tiền thuế VAT, Bao gồm :

1	Máy móc và thiết bị	4.179.389.818đ	
2	Phương tiện vận tải ,truyền dẫn	2.574.959.090đ	
3	Thiết bị dung cụ quản lý	18.092.000đ	
4	Tài sản cố định khác		
	Tổng cộng	6.772.440.908đ	

Tài sản cố định mới mua sắm đầu tư cho khu vực SXCN là :6.772.440.908đ
(chi tiết từng loại tài sản cố định mua sắm mới trong năm 2019) ,

stt	Tên tài sản cố định	Tháng tg	Giá trị	G.c
1	Bộ bơm mẫu tự động	01/2/2019	812.000.000,	đ
2	Hệ thống xử lý nước	01/4/2019	1.154.450.000	đ
3	Máy T9-Chuẩn độ đo thế đa năng	01/6/2019	850.642.790	đ
4	Hệ thống máy lạnh Reetech	01/7/2019	174.138.000	đ
5	Hệ thống điều hòa tổng PXGMPWHO	01/8/2019	132.478.664	đ
6	Hệ thống khử khoáng EDI	01/9/2019	335.000.000	đ
7	Hệ thống giá kệ DRIVERIN	11/10/2019	199.576.000	đ
8	Xe nâng HELI	22/10/2019	413.636.364	đ
9	Các hạng mục Inox PX dịch	22/10/2019	107.468.000	đ
10	Xe Oto Nhật	15/03/2019	2.570.099.090	đ
	Tổng cộng		6.749.488.908	đ

. Tổng nguồn vốn :	209.791.725.353đ
2.2.1 Nợ phải trả :	65.396.321.130đ
- Nợ ngắn hạn	60.184.407.555đ
- Nợ dài hạn	5.211.913.575đ
2.2.2 Nguồn vốn chủ sở hữu :	144.395.404.223đ
2.2.3 Vốn chủ sở hữu :	144.395.404.223đ
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 :	73.327.241.176đ
Trong đó: - LNST chưa phân phối lũy kế cuối kỳ trước:	57.167.266.919đ
- LNST chưa Phân phối kỳ này	16.159.974.256đ

3/ Kết quả hoạt động SXKD năm 2019:

Tổng hợp tình hình theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trên một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2019.

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2019	Tỷ lệ so với KH (%)
1	Tổng doanh thu	Tr.đg	203,075	239,818	117%
	Trong đó :				
-	Kinh doanh nội địa	Tr.đg	121.164	155.672	128%
-	Sản xuất công nghiệp	Tr.đg	81.911	84.146	103%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đg	15.992	16.160	101%
3	Tỷ suất lãi / vốn Đ/lệ	%	48	53	104%

4	Khấu hao TSCĐ	Tr.đg	6.319	7.630	120%
5	Nộp ngân sách	Tr.đg	5.400	5.700	105%
6	Nộp BHXH, YT, TN	Tr.đg	7.500	7.290	97%
6	Thu nhập B/ quân	Tr.đg	7,0	7,0	100%
7	Cổ tức được chia /VDL	%năm	14	15	107%

4/ Phân phối lợi nhuận năm 2019, Vốn và quỹ đến 31/12/2019

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 2019 là 15% / năm, phương án trích lập các quỹ và tình hình tăng vốn điều lệ năm 2019 như sau:

-Lợi nhuận trước thuế năm 2019 là :	20.382.345.191đ
-Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp Hiện hành là :	4.222.370.935đ
Lợi nhuận sau thuế là :	16.159.974.256đ
- Cổ tức theo vốn điều lệ :	30.000.000.000đ x15%
Tổng số cổ tức được chi năm 2019 là :	4.500.000.000đ

(Đã được chi vào quý I/2020)

Trích lập các quỹ : Năm 2019 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 2019	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Số cuối năm 2019
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	61.576.672.743	16.159.974.256	03 tỷ	73.327.241.176
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	0	0	4.655.903.683
	102.644.835.790	16.159.974.256	4,409 tỷ	114.395.404.223

Tổng số vốn và các quỹ (Trừ quỹ phúc lợi và khen thưởng) đến 31/12/2019 là: 144.395.404.223 đ, tăng trong năm 2019 là: 16.159.256đ, tăng từ khi hoạt động Công ty CP trong 14 năm 2006-2019 là:114.395.404.223đ so với vốn điều lệ Công ty: 30.000.000.000đ tỷ lệ tăng 381,8%. Giá trị cổ phiếu trên sổ sách đến 31/12/2018 là 48.132đ, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2019 là 5.387đ

Phần thứ II :

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2019



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, hoặc đột xuất nếu có phát sinh, hoặc yêu cầu của HĐQT.

Trong năm 2019 Ban kiểm soát đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ theo Điều lệ của Công ty quy định. Đã tổ chức kiểm tra, giám sát việc chấp hành Điều lệ, kiểm tra các mặt hoạt động tài chính kế toán của các đơn vị, Hiệu thuốc, khối SXCN, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội. Phòng Bán hàng, (100% các đơn vị trực thuộc Công ty đều được kiểm tra giám sát theo quy chế hoạt động của Ban kiểm soát). Trong các đợt kiểm tra BKS đã góp ý và chấn chỉnh những thiếu sót trong việc quản lý, ghi chép, hạch toán ở đơn vị SXKD, đề xuất với HĐQT hướng giải quyết cụ thể đối với các Hiệu thuốc, khối SXCN, phòng Bán hàng, Chi nhánh Công ty tại TP Hà Nội, những tồn tại trong quá trình SXKD. Qua kiểm tra trong năm 2019 cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, qui chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao. Riêng khối SXCN hoạt động có hiệu quả lớn. Còn lại các đơn vị trực thuộc khác 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), 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 2019 còn thấp.

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

- Ưu tiên cung cấp hàng Công ty sản xuất cho các quầy của hiệu thuốc để giữ thị phần bán lẻ không để 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 2019 của Công ty và Báo cáo tổng kết hoạt động của Ban kiểm soát năm 2019. Trước Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Dược Phẩm Hải Phòng thường niên năm 2020.

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 .

T/M BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN
M.S.D.N.0207
CÔNG TY
CỔ PHẦN
DƯỢC PHẨM
HẢI PHÒNG
THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG
Vũ Phú Định