

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC-VẬT TƯ Y TẾ ĐẮK LẮK  
BAMEPHARM**

*Đắk Lắk, ngày 21 tháng 5 năm 2015*

**BÁO CÁO  
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2014  
VÀ KẾ HOẠCH 2015**

*Kính gửi:* **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG.**

**A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2014.**

**1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch:**

| STT | CHỈ TIÊU           | ĐVT        | KHĐH    | THỰC HIỆN  | ĐẠT TỶ LỆ % | SO SÁNH CÙNG KỲ |
|-----|--------------------|------------|---------|------------|-------------|-----------------|
| 1   | Doanh thu          | Tỷ đồng    | 305,980 | 361.850,33 | 118,        | 14,             |
| 2   | Lợi nhuận sau thuế | Triệu đồng | 6.000,  | 9.837,6    | 163,        | 13,53           |
| 3   | Lực lượng lao động | Người      | 185     | 187        | 98,93       |                 |
| 4   | Thu nhập/tháng     | Triệu đồng | 6,5     | 7,5        | 153,84      | 15,3            |
| 5   | EPS                | Đồng       | 4.635,  | 5067       | 109,        | (25)            |
| 6   | Cổ tức             | %          | 20%     | 17%        |             |                 |

**2. Đánh giá hoạt động**

**2.1. Những việc đã làm được:**

Bám sát các giải pháp chỉ đạo của đại hội và của hội đồng quản trị triển khai cụ thể và đạt được như sau:

*a. Đối với mục tiêu đạt lợi nhuận theo kế hoạch:*

*a.1. Hoạt động kinh doanh*

Doanh thu năm 2014 đạt 360,38 tỷ đạt 117% so với kế hoạch và tăng 13,7% so với cùng kỳ: Ban lãnh đạo công ty đã bám sát các mục tiêu đã được HĐQT chỉ đạo theo từng giai đoạn của nghị quyết, triển khai cụ thể đồng thời xây dựng các chính sách hoạt động trong năm ngay từ giai đoạn đầu năm kế hoạch, người lao động và toàn thể cán bộ trong công ty hiểu rõ nhiệm vụ và được bàn bạc trao đổi rất cụ thể trong hội nghị người lao động.

Xây dựng và triển khai chính sách kinh doanh trong năm, bên cạnh đó tùy theo tình hình hoạt động từng giai đoạn, tái cấu trúc tổ chức hoạt động kênh nâng cao hoạt



động bán hàng, nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ cùng với sự gia tăng các mối quan hệ với đối tác với khách hàng, hoạt động bán hàng ngày càng được cải thiện đáng kể được đo lường qua chỉ số đánh giá sự hài lòng của khách hàng. Nhờ đó hệ thống bán hàng năm 2014 mở rộng thêm 60 điểm bán hàng, phủ tại các điểm thuận lợi cho kinh doanh góp phần đáng kể để gia tăng doanh thu, doanh thu OTC trong năm tăng 9,05% so với cùng kỳ.

Cải thiện vòng quay tồn kho, cấu trúc tồn kho và giá đầu vào sản phẩm, nhằm nâng cao 1 phần lợi thế cạnh tranh cụ thể trong năm vòng quay tồn kho đạt được 11,67/9,6 vòng, góp phần hạn chế rủi ro trong kinh doanh và gia tăng lợi nhuận.

Ngoài nhiệm vụ hoạt động kinh doanh theo ngành nghề chủ lực, vận dụng các lợi thế về nhân sự chuyên môn, tài sản hiện hữu, ban lãnh đạo điều hành đã phát huy những lợi thế này để góp phần nhỏ vào lợi nhuận của công ty (401 triệu đồng)

**a.2. Đối với hoạt động tài chính:**

Hoạch định kế hoạch tài chính ngay từ đầu và bám sát kế hoạch tài chính hoạt động trong đó chú trọng đến các khoản phải thu, các khoản phải trả, giảm tỷ lệ nợ xấu, giảm lãi vay ngân hàng.

Tăng cường quản lý và quản trị chi phí, hạn chế tối đa các rủi ro xảy ra và chống lãng phí trong hoạt động

Hạch toán có kiểm soát các chi phí và nhờ vậy chi phí không chế đã giảm khá nhiều góp phần gia tăng lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh.

**\* Kết quả:**

| STT | Các chỉ tài chính        | ĐVT  | Kế hoạch              | Thực hiện             | Tỷ lệ % |
|-----|--------------------------|------|-----------------------|-----------------------|---------|
| 1   | Vòng quay tồn kho        | Vòng | 9,6                   | 11,67                 | 121,56  |
| 2   | Vòng quay vốn            | Vòng | 9,5                   | 10,19                 | 107,26  |
| 3   | Vòng quay khoản phải thu | Vòng | 11                    | 14,97                 | 136,09  |
| 4   | Vòng quay khoản phải trả | Vòng | 9,0                   | 11,87                 | 131,88  |
| 5   | Lãi vay                  |      | Không sử dụng lãi vay | Không sử dụng lãi vay |         |

EPS năm nay đạt 5.067đồng/cổ phiếu là sự cố gắng rất lớn của công ty mặc dù so với cùng kỳ giảm 25% nhưng là sự thắng lợi nguyên do tăng 50% vốn Điều lệ từ 12.943.920.000đồng lên 19.415.880.000đồng.

**b. Nâng cao chất lượng làm việc của người lao động**

**\* Biện pháp:**

Cấu trúc tổ chức theo chức năng nhiệm vụ, bố trí con người, công việc phù hợp năng lực và chuyên môn





Xây dựng các chính sách thực hiện: Quyền lợi- nghĩa vụ - Thu nhập được triển khai đến nơi đến chốn và rõ ràng.

Các chế độ đối với người lao động luôn đầy đủ, kịp thời và điều kiện làm việc luôn được cải thiện, môi trường làm việc tự chủ, nhiệm vụ thực hiện luôn được đánh giá, bên cạnh đó sự động viên và hướng dẫn luôn được đi cùng chính là điều kiện thuận lợi người lao động phát huy tính sáng tạo trong lao động và phát huy khả năng của mình.

**\* Kết quả:**

Trong năm đã tăng năng suất lao động bình quân từ 133,105 triệu/người /tháng lên 160,597 triệu/ người/ tháng. Thu nhập người lao động đạt 7,5 triệu đồng/ tháng tăng 15,3% so với kế hoạch đại hội, tuy nhiên về lực lượng lao động chưa đạt được như kế hoạch đại hội chỉ đạt 98,93%.

**c. Hoạt động đầu tư:**

Trong năm công ty đã đầu tư những khoản mục như sau:

- \* Trang thiết bị làm việc và sửa chữa nhỏ: 398.510.000đồng.
- \* Sửa chữa và trùng tu hội sở làm việc: 726.162.000đồng.
- \* Xây dựng chi nhánh Đắk Nông: 377.425.273đ/ 1.623.718.000đ.

**2.2 Hạn chế:**

- Các chỉ tiêu về sản lượng và doanh thu sản phẩm chưa đạt như kỳ vọng : Doanh thu sản phẩm Traphaco, sản lượng sản phẩm chủ lực.
- Một số hoạt động bị thu hẹp về doanh thu: YHCT.
- Kết quả đấu thầu vào những tháng cuối năm, tiền đề hoạt động cho năm tiếp theo không đạt được kết quả cao
- Năng lực và hiệu quả lao động chưa đạt được độ đồng đều tại một số bộ phận đặc biệt hệ thống bán lẻ.
- Chưa làm được những công việc cho hoạt động lâu dài: Đào tạo, VHDN, Xây dựng chuỗi cung ứng, chuỗi nhà thuốc.

**3. Phân tích nguyên nhân:**

**3.1.Thành công:**

- Sự chỉ đạo cụ thể từng giai đoạn của Hội đồng quản trị
- Sự chuẩn bị chu đáo triển khai kế hoạch và công tác quản trị của ban điều hành
- Nâng cao được tinh thần và trách nhiệm, cũng như đã phát huy được năng lực của người lao động

**3.2 Hạn chế:**

**a. Đối với đấu thầu:**

- Sự thay đổi trong phương thức đấu thầu theo thông tư 01 là điều bất lợi cho đấu thầu của công ty, bên cạnh sự chuẩn bị chu đáo đội ngũ nắm bắt thông tin để theo kịp với vòng xoáy của thị trường đấu thầu còn bị hạn chế, mang tính thụ động.
- Các mối quan hệ ngày càng phức tạp, khó lường cũng là một sự khó khăn đối với công ty.



*b. Đối với hoạt động OTC:*

- Chưa có sản phẩm chủ lực đặc trưng làm nền tảng xây dựng thương hiệu và tạo lợi thế hoạt động kinh doanh về dài hạn
- Chủ quan trong hoạt động kinh doanh đối với kênh này.

*c. Đối với nhân sự:*

- Kiến thức tư duy tại CBQL còn hạn chế nhiều về: tổ chức điều hành, hướng dẫn nhân viên, khả năng thuyết phục động viên.
- Nhân viên thừa hành chưa tự tin vào khả năng khi đối ngoại, bị thụ động và trông chờ vào sự chỉ đạo của cấp trên.

*d. Đối với lãnh đạo:*

- Việc kiểm soát mục tiêu chưa được đến nơi đến chốn, tạo nên sự chây ì trong quá trình thực thi.

## **B. KẾ HOẠCH 2015**

Mặc dù phải đối diện với những nguyên nhân tạo nên những khó khăn và nguy cơ rủi ro cho hoạt động kinh doanh năm 2015. Với sự quyết tâm luôn hướng tới tương lai bằng sự nỗ lực cố gắng vượt qua các chướng ngại bằng sự tâm huyết chung sức chung lòng cùng với cả đội ngũ hơn 180 người Bamepharm. Ban lãnh đạo điều hành đề xuất các mục tiêu và các chỉ tiêu kế hoạch như sau:

### **I. Mục tiêu:**

1. Tái cấu trúc bộ máy quản lý trên cơ sở nâng cao năng lực quản lý và cải tiến phương thức điều hành.
2. Phát triển thị trường và tăng trưởng thị phần OTC, Củng cố thị phần ETC.
3. An toàn vốn đi đôi với đảm bảo thu nhập người lao động và hiệu quả kinh doanh.
4. Đầu tư có trọng điểm và hiệu quả.
5. Nâng cao các mối quan hệ.

### **II. Chỉ tiêu kế hoạch:**

| STT             | DIỄN GIẢI            | ĐVT        | KH 2015  |
|-----------------|----------------------|------------|----------|
| 1               | Tổng doanh thu       | Triệu đồng | 298.000, |
| <i>Trong đó</i> |                      |            |          |
| a               | OTC                  | Triệu đồng | 218.000, |
| b               | Điều trị             | Triệu đồng | 80.000,  |
| c               | SP GCNK              | Triệu đồng | 20.000,  |
| d               | SP Traphaco          | Triệu đồng | 35.000,  |
| 2               | Nhân sự              | Người      | 174      |
| 3               | Thu nhập/Người/tháng | Triệu đồng | 5,5      |
| 4               | LNST                 | Tỷ đồng    | 5,0      |
| 5               | Cổ tức               | %          | 10,      |

### **III. Giải pháp hoạt động:**

#### **1. Giải pháp 1.**



a. Đối với tổ chức:

Ổn định và củng cố hệ thống tổ chức phù hợp với hoạt động kinh doanh đến năm 2017, xây dựng lực lượng lao động “chuyên nghiệp, tự tin và năng động”.

b. Củng cố và xây dựng bộ máy quản lý “Tinh thông trong nhiệm vụ, thiện chiến trong gian nan, thử thách” với tinh thần trách nhiệm cao và cam kết.

Trên nền tảng được trang bị hoặc tự trang bị những kiến thức kỹ năng đáp ứng với nhiệm vụ đảm nhận, dẫn dắt đội ngũ hoàn thành tốt nhiệm vụ.

c. Nâng cao năng suất, tăng hiệu quả làm việc của người lao động để năng suất lao động bình quân đạt 155 triệu đồng/người/tháng. Phát huy năng lực cá nhân trên sự cam kết trách nhiệm, tuy nhiên không tách rời hoạt động chung của công ty.

**2. Giải pháp 2:**

a. Giữ vững thị trường hiện hữu, mở rộng thị trường ngách thông qua quan hệ dịch vụ, sản phẩm chất lượng và chính sách bán hàng.

b. Hạn chế sự xâm nhập thị phần của đối thủ đối với kênh OTC, củng cố doanh thu hiện hữu, nâng tầm quan hệ với đối tác để tăng trưởng doanh thu và gia tăng thị phần từ 30% trở lên so với cùng kỳ.

c. Xây dựng hệ thống bán hàng chuyên nghiệp toàn diện trong toàn công ty và phát huy thế mạnh cá nhân thúc đẩy phong trào “ Người người bán hàng, nhà nhà bán hàng”, mỗi người lao động gián tiếp tham gia đóng góp doanh thu cùng với hệ thống bán hàng khẳng định thương hiệu công ty.

d. Xác định nhóm sản phẩm và nhà cung cấp chủ lực, nền tảng cơ bản cho hoạt động doanh thu và lợi nhuận

e. Xây dựng cơ cấu sản phẩm, tồn kho đảm bảo nhu cầu , thực hiện việc giao hàng đảm bảo từ 24h đến 48h.

f. Đối với chương trình thầu:

- Củng cố sản phẩm tham dự thầu, liên kết để có sản phẩm chủ lực.

- Xác định biên độ giá phù hợp để nâng cao tính cạnh tranh trong hoạt động đấu thầu.

**3. Giải pháp 3:**

a. Phát huy hoạt động phân tích tài chính để hỗ trợ thúc đẩy hoạt động gia tăng doanh thu.

b. Xây dựng kế hoạch tài chính, cơ sở đảm bảo cho hoạt động kinh doanh trong năm

c. Tiết giảm những chi phí không quan trọng.

**4. Giải pháp 4:**

- Định vị thương hiệu công ty, củng cố văn hóa doanh nghiệp.

- Phát huy lợi thế nội lực tăng cường đào tạo nội bộ hiệu quả về chuyên môn lẫn kỹ năng.

- Đầu tư cơ sở vật chất có mục tiêu và đảm bảo hiệu quả.

**5. Giải pháp 5:**

- Củng cố mối quan hệ với đối tác trên cơ sở gắn kết, bền vững, lâu dài.

- Nâng cao quan hệ trên tinh thần gắn kết, phục vụ cho hoạt động của công ty.



## **IV. Biện pháp.**

### **1. Thị trường:**

- Củng cố kênh phân phối, mở rộng thị trường OTC khác, phòng mạch và hệ thống nhà thuốc tư nhân.
- Củng cố sản phẩm, xây dựng 10 nhóm sản phẩm và 10 nhà cung cấp chủ lực, nền tảng nâng tầm thương hiệu công ty.
- Đối với sản phẩm GCNK: Củng cố sản phẩm và kinh doanh theo kế hoạch, đảm bảo lợi nhuận dự kiến.
- Đảm bảo giá thành sản phẩm phù hợp, tính cạnh tranh cao.
- Các chính sách bán hàng được triển khai nhanh, kịp thời, đáp ứng yêu cầu của khách hàng.
- Quan tâm cấu trúc tồn kho đảm bảo sản phẩm đáp ứng đủ và kịp thời và theo định mức.
- Tiếp tục xây dựng chuỗi giá trị cung ứng: Thực hiện dịch vụ cung ứng ngày càng chất lượng và đánh giá ghi nhận theo tháng.

### **2. Tham gia đấu thầu:**

- Nắm bắt các văn bản qui định về đấu thầu kịp thời.
- Xây dựng sản phẩm chủ lực và sản phẩm liên kết.
- Xác định giá đấu thầu đảm bảo cạnh tranh, hài hòa với chi phí hoạt động.

### **3. Nhân sự:**

- Củng cố tổ chức: Rà soát lực lượng lao động bố trí nhiệm vụ phù hợp trình độ và năng lực đảm bảo năng suất lao động bình quân đạt 155 triệu đồng/người/ tháng, tái cấu trúc và bố trí nhân sự cho phù hợp với điều kiện kinh doanh.
- Thực hiện kế hoạch đào tạo phù hợp để hỗ trợ hoạt động kinh doanh đạt yêu cầu và hiệu quả.
- Xây dựng chính sách tiền lương, các chính sách khen thưởng để đảm bảo và thúc đẩy năng suất lao động cũng như ghi nhận thành quả lao động của người lao động.
- Xây dựng bộ phận kiểm soát và đánh giá hiệu quả lao động hàng tháng, quý trên cơ sở nhiệm vụ được giao.

### **4. Đầu tư:** Dự kiến 4,5 tỷ đồng vào các khoản mục sau:

- Đánh giá lại các khoản đầu tư đã và đang thực hiện để điều chỉnh và phát huy hiệu quả đầu tư.
- Tiếp tục đầu tư chất lượng sản phẩm qua thực hiện GPs.
- Tái thẩm định kho GSP (tháng 2/2016).
- Sửa chữa và trang bị hệ thống bán lẻ trung tâm đạt chuẩn GPP: Nhà thuốc 86 Ama Trang Long, NT Krông Ana, NT M'Drăk: Dự kiến 800 triệu.
- Hoàn thiện XDCB CN Đắc Nông, xây dựng mới Chi nhánh Bắc Ban Mê tại Buôn Hồ: 3 tỷ đồng.
- Trang bị xe 5 chỗ trị giá khoảng 1,2 tỷ ( xe 7 chỗ trang bị cho bộ phận bán hàng hoặc CN Đắc Nông).

### **5. Lãnh đạo:**

- Thực hiện và bám sát mục tiêu nghị quyết
- Nghiêm khắc và kiên quyết trong chỉ đạo .
- Chuẩn bị cho kỷ niệm 40 năm của công ty thành công tốt đẹp.

#### **V. Kết luận:**

Kết quả hoạt động năm 2014 tuy đạt kết quả cao nhưng không phải là niềm vui trọn vẹn bởi ngoài sự nỗ lực của CBNV công ty trong năm qua, niềm vui này không được trọn vẹn do kết quả thâu vào những tháng cuối năm 2014 và năm 2015 sẽ không được thuận lợi như những năm trước, do đó việc định hướng hoạt động cho năm 2015 đạt kết quả tốt sẽ là nền tảng bền vững cho những năm tiếp theo, Ban lãnh đạo điều hành và HĐQT rất cần sự góp ý của quý cổ đông và nhà đầu tư.

Chân thành cảm ơn và kính chào.



*Ds Nguyễn Thị Kim Liên*