

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM 2/9  
NADYPHAR  
Số .0.3.9.../HDQTNKIII

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc  
Ngày 22 tháng 01 năm 2016



## NGHỊ QUYẾT

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

V/v : Tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 và phương hướng các chỉ tiêu nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2016 của Công ty

Phiên họp ngày 20 tháng 01 năm 2016 nhiệm kỳ III ( 2011 – 2015)

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

Ngày 20/01/2016, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược Phẩm 2-9 đã họp phiên họp thứ I năm 2016 với thành phần là các Thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát và Giám Đốc Kinh Doanh để thảo luận những nội dung sau:

- Kết quả thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2015 và phương hướng Quý I và các chỉ tiêu nhiệm vụ năm 2016.

## QUYẾT NGHỊ

### I. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU SXKD NĂM 2015:

#### A)- Đánh giá nhân định chung:

Năm 2015 với công ty là năm cuối cùng của nhiệm kỳ III (2011-2015), trong tình hình kinh tế thế giới có nhiều biến động khó lường, kinh tế trong nước có đà phục hồi và phát triển khá hơn các năm trước (Tốc độ tăng trưởng GDP là 6,68%), nhưng đối với ngành Dược còn nhiều khó khăn và thách thức bởi sự cạnh tranh quyết liệt giữa thuốc nội và thuốc ngoại diễn ra mạnh hơn, đối với Công ty chúng ta có khó khăn và hạn chế do thông tư 01/2012/TTLT-BYT hướng dẫn về công tác đấu thầu thuốc, Công ty CPDP 2-9 có sản phẩm chất lượng tốt nhưng giá bán không cạnh tranh nổi với các Công ty Dược khác, nên tỷ lệ trúng thầu ở các bệnh viện rất thấp ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu thụ, ngoài ra còn bị ảnh hưởng bởi những yếu tố sau:

- Các sản phẩm hết số đăng ký phải sản xuất lùi lô và gặp khó khăn trong vấn đề tiêu thụ do hạn dùng còn ngắn.
- Các sản phẩm chiến lược và quen thuộc của Công ty bị cạnh tranh gay gắt về giá cả, về sức tiêu thụ làm giảm doanh số.
- Một số mặt hàng chủ lực từ trước đến nay bị ngưng sản xuất như Euquimol, Nadymax và mặt hàng ống uống Pecaldex, Vicaldex... bị thu hẹp sản xuất, tiêu thụ do qui định mới của Bộ Y Tế về hoạt chất. Đây là tổn thất lớn đối với Công ty, vì doanh số giảm một cách rõ rệt.



- Mặt hàng cũ, truyền thống giảm, mất đi nhưng mặt hàng mới không ra kịp, có thể nói là công tác nghiên cứu đưa vào sản xuất các mặt hàng mới của Công ty quá yếu, đây là hạn chế lớn nhất làm chậm sự phát triển, làm giảm doanh thu và lợi nhuận (Cả năm đưa vào sản xuất được 4 mặt hàng mới đều không phát huy tác dụng, sản xuất ít, hư hỏng và tiêu thụ chậm, doanh số không đáng kể).
- Cơ cấu sản phẩm của Công ty không đáp ứng được yêu cầu của thị trường, thiếu mặt hàng về kháng sinh hoặc sản xuất ít do bị lỗi.
- Do sản xuất ít, giá thành cao, chi phí bán hàng cao do thiếu sản phẩm và sản phẩm không đáp ứng nhu cầu về tiêu thụ, dẫn đến doanh số, lợi nhuận giảm nhất trong quý IV/2015.
- Quý IV năm 2015 là quý yếu kém nhất từ trước đến nay, doanh thu thấp, lợi nhuận thấp, không bù đắp cho các quý trước và cả năm, doanh thu, sản lượng không đạt, lợi nhuận sản xuất kinh doanh được phẩm giảm so với năm trước (giảm trên 5 tỷ), về tổng thể chỉ tiêu lợi nhuận Công ty đạt kế hoạch do hạch toán phần kinh doanh khác.
- Cán bộ có năng lực, chuyên môn giỏi còn thiếu ở 1 vài vị trí trọng yếu (Khâu nghiên cứu – phát triển và Kinh doanh tiếp thị), đều có những hạn chế nhất định, cần phải bổ túc nghiệp vụ trong thời gian tới.

**Một số kết quả đạt được trong năm 2015:**

**B)- Kết quả thực hiện SXKD năm 2015:**

**Đơn vị tính: Tỷ đồng**

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	So với KH năm 2015	So với thực hiện 2014
01	Tổng doanh thu	155	138,835	89,6%	101,17%
02	Doanh thu Dược phẩm	150	121,3	81%	93%
03	Tổng lợi nhuận	29	29,04	100,14%	103,1%
04	Thu nhập người Lao Động	8,2 tr	8,2	100%	104,6 %
05	Chi trả cổ tức	18	18	100%	100 %

**Nhận xét:** về lợi nhuận Dược phẩm giảm 5,38 tỷ (giảm 20%) so với năm 2014, phải nhờ lợi nhuận khác (chuyển nhượng dự án để bù đắp), đặc biệt chỉ tiêu thu nộp ngân sách tăng đạt 18 tỷ 596 đồng, tăng 3 tỷ 025 (tăng 19,4% so với năm 2014. Công ty không để xảy ra cháy nổ, tai nạn lao động và mất mát tài sản đáng kể. Trong điều kiện khó khăn về sản xuất kinh doanh, Công ty vẫn lo đảm bảo đời sống CB-CNV tạm ổn định và quyền lợi cổ đông đạt chỉ tiêu đề ra.

- Tình hình kinh tế đất nước phục hồi ổn định, giá xăng dầu giảm, giá vàng giảm, giá đô la tương đối ổn định, làm cho giá cả nguyên liệu vật tư không tăng, lạm phát giảm nhiều so với các năm trước (Còn 2%), nên tiền vay ngân hàng lãi suất thấp, góp phần tăng lợi nhuận.
- Công tác cung ứng nguyên liệu vật tư tuy chưa được hoàn chỉnh, nhưng có tiến bộ hơn các năm trước, không có tình trạng thừa nhiều hay thiếu hàng cho sản xuất.
- Công tác hạch toán đảm bảo tốt, cân đối nguồn vốn, sử dụng vốn có hiệu quả, công khai minh bạch và không để thất thoát xảy ra.
- Về công tác kinh doanh, sử dụng mặt bằng, trong năm ban Tổng Giám Đốc cùng Hội Đồng Quản Trị đã nỗ lực bàn bạc, tìm giải pháp giải quyết các khó khăn, tồn tại trong các năm qua, thực hiện nghị quyết của Đại hội cổ đông, thu lại nguồn vốn cho Công ty, phục vụ cho sản xuất kinh doanh trong các năm tới. Ban Tổng Giám Đốc cùng Hội Đồng Quản Trị đã thống nhất chuyển nhượng dự án, chuyển nhượng phần vốn góp của Công ty tại dự án 136 Lý Chính Thắng quận 3 cho Công ty cổ phần XD-TM-DV GB dự kiến thu về 26 tỷ đồng theo hợp đồng 2 bên đã ký kết.

Nhìn chung trong năm qua, Hội Đồng Quản Trị đã cố gắng thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ của mình, chỉ đạo, định hướng, thường xuyên kiểm tra giám sát và họp định kỳ cũng như là họp bất thường, cùng với Ban Tổng Giám Đốc giải quyết các khó khăn vướng mắc trong sản xuất kinh doanh, mặc dù trong năm còn những hạn chế yếu kém nhất định, nhưng Công ty đã nỗ lực, nhưng đạt được những kết quả không như mong muốn, Ban Tổng Giám Đốc đã có những cố gắng nhất định nhưng chưa thật quyết tâm cao và đủ mạnh, chưa đi đúng trọng tâm và có những giải pháp thật sự hữu hiệu để khắc phục các mặt hạn chế.

## **Phần II: Phương hướng, nhiệm vụ các chỉ tiêu kế hoạch SXKD 2016 và các giải pháp thực hiện:**

### **Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016:**

- **Tổng doanh thu:** 167 tỷ đồng tăng 24% so với thực hiện năm 2015.
- **Tổng lợi nhuận:** 32 tỷ đồng tăng 10% so với thực hiện năm 2015.
- **Thu nhập bình quân:** 9 triệu đồng / 1 người / 1 tháng.
- **Chi trả cổ tức:** 18% / 1 năm.

### **1)- Đặc điểm chung:**

Năm 2016 là năm đầu tiên của nhiệm kỳ 5 năm, nhiệm kỳ IV của Công ty CPDP 2-9 (2016-2020), tình hình kinh tế thế giới đang ở thời kỳ bất ổn, kinh tế Việt Nam bước vào thời kỳ hội nhập, cao hơn là việc thực hiện hiệp định kinh tế xuyên Thái Bình Dương (TPP) và hiệp định các nước Asean vừa là thách thức, vừa có thời cơ, thuận lợi.

Đối với ngành Dược và Công ty ta thách thức nhiều hơn là thuận lợi trong giai đoạn này. Đặc điểm riêng đối với Công ty là thời kỳ chuyển tiếp giữa nhiệm kỳ cũ và nhiệm kỳ mới. Giữa các thành viên HĐQT - Ban TGD cũ, cơ cấu tổ chức nhân sự cũ và mới, chắc chắn sẽ có nhiều khó khăn bước đầu.



- **Những thuận lợi cơ bản:**

- Qua hoạt động sản xuất kinh doanh và kết quả thực hiện của nhiệm kỳ III, Công ty chúng ta còn nhiều việc phải làm, phải khắc phục và đổi mới để đưa Công ty tiến triển, phát triển đi lên, theo hướng đạt hiệu quả cao hơn, ổn định và vững chắc hơn.
- Công ty cần tập trung phát huy thế mạnh của Công ty là thương hiệu Nadyphar, hệ thống tài sản cố định, nhà máy sản xuất Dược phẩm đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, cùng đội ngũ CB-CNV đã nhiều năm gắn bó với Công ty.
- Ngày 2/9/2016 năm nay, Công ty tròn 40 tuổi là nguồn động viên tinh thần rất lớn về truyền thống Công ty đối với đội ngũ CB-CNV và 15 năm đối với thời kỳ chuyển sang Công ty cổ phần, đối với toàn thể cổ đông và CB-CNV trong Công ty.

- **Những khó khăn chủ yếu:**

- Công ty phải đối đầu với sự cạnh tranh quyết liệt của thị trường thuốc, giữa thuốc nội và thuốc ngoại, và giữa các Công ty trong Nước với nhau.
- Sản phẩm Công ty với cơ cấu chưa đa dạng, mất đi các mặt hàng chủ lực, hoặc bị cạnh tranh, hàng nhái.
- Tốc độ ra đời các sản phẩm mới có khả năng thay thế sản phẩm cũ còn khá chậm, đây là khâu yếu nhất của Công ty trong các năm qua.
- Về Công tác nhân sự: Công ty còn thiếu các cán bộ có trình độ chuyên môn giỏi và có tâm huyết ở một vài vị trí quan trọng, đặc biệt là ở khâu nghiên cứu sản phẩm mới, cần phải tập trung quan tâm khắc phục.
- Công tác kinh doanh còn manh mún, sản phẩm Công ty chất lượng tốt nhưng giá thành cao, giá bán cao, gây khó khăn cho công tác tiêu thụ, làm hạn chế doanh thu và lợi nhuận.

## 2)- Các giải pháp thực hiện:

- Công tác tổ chức nhân sự: Sau đại hội cổ đông nhiệm kỳ IV, Công ty tiến hành khẩn trương công tác nhân sự, đổi mới công tác cán bộ, tập trung ưu tiên sắp xếp, bổ nhiệm cán bộ có năng lực ở các khâu trọng yếu: nghiên cứu phát triển và kinh doanh tiếp thị, đồng thời quan tâm đồng bộ và có chính sách hợp lý đối với toàn thể đội ngũ CB-CNV, trước hết là Ban Tổng Giám Đốc và các cán bộ chủ chốt các phòng ban, phân xưởng, ưu tiên sử dụng cán bộ giỏi có tâm huyết đóng góp xây dựng Công ty, sau cuộc họp này đề nghị các thành viên Hội Đồng Quản trị đề cử danh sách các thành viên Hội Đồng Quản Trị, Ban kiểm soát, danh sách Ban Tổng Giám Đốc, kể cả các phòng ban phân xưởng nhiệm kỳ mới, góp ý cụ thể, gửi về cho Chủ tịch HĐQT để tổng hợp sớm, trao đổi với các cổ đông của Công ty.
- Trong quý I, đầu quý II/2016, chuẩn bị chu đáo và tổ chức tốt, thành công Đại hội cổ đông nhiệm kỳ IV, làm đà để Công ty phát triển tốt đẹp trong thời gian tới.
- Công tác bổ nhiệm cán bộ cần phải đặt ra và tuân thủ theo tiêu chuẩn rõ ràng, đồng thời bổ nhiệm theo thời gian nhất định từ 1 đến 2 năm, nhằm tuyển chọn cán bộ có năng lực, trình độ chuyên môn và trách nhiệm cao với công việc và với Công ty, kể cả Ban Tổng Giám Đốc.

- Công tác đăng ký sản phẩm mới tại Cục quản lý Dược phải làm tốt, kịp thời, công tác nghiên cứu sản phẩm mới cần ra nhanh và đưa nhanh vào sản xuất đáp ứng yêu cầu của kinh doanh.
- Khâu sản xuất đặc biệt quan tâm 3 yếu tố: năng suất cao, chất lượng tốt, giá thành hạ, bố trí sắp xếp lao động hợp lý để tăng quỹ lương và tăng thu nhập cho người lao động, chú trọng sản xuất đủ hàng, không thừa, không thiếu, nhiệm vụ khó khăn nhưng hết sức quan trọng, nhiệm kỳ này Ban Tổng Giám Đốc cần quan tâm đầu tư thêm máy móc thiết bị cả Dược phẩm và thực phẩm chức năng.
- Công tác kinh doanh cần tổ chức lại trên cơ sở tinh giản và hiệu quả cao, áp dụng tiến bộ mới trong quản lý và khoán doanh số, cần làm tốt mạng lưới tiêu thụ, công tác chăm sóc khách hàng và đề xuất chính sách giá hợp lý, đồng thời phát huy công tác xuất nhập khẩu, góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.
- Chú trọng không để tồn hàng quá Date, gần hết hạn sử dụng, không để thất thoát hàng - tiền và mất khả năng thu hồi tiền.
- Công tác tài chính – hạch toán kinh doanh, cần tiếp tục làm tốt, kịp thời, chính xác, công khai minh bạch, đồng thời quản lý tốt nguồn vốn, góp phần nêu cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Công tác kế hoạch và cung ứng nguyên liệu, vật tư cần sâu sát, giải quyết kịp thời nhu cầu sản xuất và tiêu thụ, không để xảy ra tình trạng thừa, thiếu nguyên liệu vật tư gây lãng phí và trở ngại cho hoạt động SXKD. Cân đối nguồn nguyên liệu, vật tư, bao bì giá hợp lý và chất lượng đảm bảo.
- Công tác điều hành của Ban Tổng Giám Đốc cần sâu sát, năng động, sáng tạo và trách nhiệm cao, giải quyết kịp thời khó khăn vướng mắc, các hạn chế yếu kém đưa Công ty ngày càng ổn định và phát triển đi lên, đạt hiệu quả kinh tế cao, cần quan tâm đến chế độ hội họp giao ban hàng tháng các cán bộ quản lý (ít nhất mỗi tháng phải họp 1 lần) để kịp thời chấn chỉnh và chỉ đạo, nhằm rút kinh nghiệm kịp thời các khó khăn vướng mắc trong sản xuất kinh doanh.
- Tổ chức thành lập tiểu ban chỉ đạo và thực hiện dự án mở rộng, xây dựng công trình dây chuyền sản xuất mới trình Đại hội cổ đông quyết định dự án tiền khả thi trong khuôn viên Nhà máy.
- Tiếp tục theo dõi, thực hiện đúng tiến độ các hợp đồng chuyển nhượng vốn góp tại dự án 136 Lý Chính Thắng quận 3 và hợp đồng chuyển nhượng tài sản trên đất tại 90 Hùng Vương quận 5 cho đối tác (Công ty GB Sài Gòn Pharma).
- Triển khai thực hiện tốt các hợp đồng cho thuê tại khu vực 299/22 Lý Thường Kiệt quận 11. Giao cho các bộ phận cụ thể cứ mỗi 6 tháng báo cáo với Tổng Giám Đốc 1 lần về tình hình cho thuê kho tàng.
- Khẩn trương có các giải pháp thích hợp có hiệu quả, đối với cơ sở số 5 Kinh Dương Vương quận 6, sau khi Công ty Thế Giới Di Động trả lại mặt bằng do không xin được giấy phép xây dựng, trước mắt Công ty cần khẩn trương xin giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản trên đất, và xin chuyển đổi mục đích sử dụng dự án từ xây dựng văn phòng cho thuê và trung tâm thương mại sang làm kho cho thuê và Showroom, để cho thế giới đi động thuê tiếp là phương án tốt nhất.

**Hội đồng quản trị nhất trí thông qua một số nội dung quan trọng trong cuộc họp như sau:**



- Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 (Biểu quyết 7/7).
- Thông qua việc bổ sung quỹ lương năm 2015 từ hoạt động cho thuê mặt bằng như sau: **20 % X (doanh thu cho thuê mặt bằng – giá vốn không lương)**
- Thông qua bản phân phối lợi nhuận năm 2015 (tỷ lệ biểu quyết 7/7) như sau:

**Trích quỹ Công Ty**

- Quỹ đầu tư phát triển: 20%
- Quỹ khen thưởng: 15%
- Quỹ Phúc Lợi: 5%
- Quỹ thù lao Hội Đồng Quản Trị: 5%

**Trả Lãi cổ đông**

- Chi trả cổ tức 2015: 18% (Trên vốn điều lệ 55,5 tỷ đồng).

**Kết luận:** HĐQT sẽ tập trung đưa ra các biện pháp hữu hiệu để tháo gỡ các vướng mắc, khắc phục các mặt hạn chế, nhằm chuẩn bị thật tốt cho đại hội cổ đông, chúng ta sẽ thành lập ban chỉ đạo để cùng nhau tổ chức đại hội cổ đông cho thật tốt, về phương hướng nhiệm vụ năm 2016, ban điều hành Công ty phải đề ra các giải pháp nhằm điều hành tốt trong thời gian tới. HĐQT cũng thống nhất với các chỉ tiêu của Tổng Giám Đốc về phương hướng kế hoạch trong năm 2016 và trong suốt nhiệm kỳ, tuy nhiên đây chỉ là tạm thời, ngoài ra HĐQT sẽ tổ chức cuộc họp trước đại hội cổ đông, để đưa ra báo cáo và phương hướng chính thức cho các thành viên HĐQT và BKS có cơ sở góp ý thêm, Chủ tịch HĐQT sẽ phối hợp cùng Tổng Giám Đốc làm báo cáo gửi đến các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát trước khi họp ( ít nhất 1 tuần) để chúng ta tham gia góp ý.

HĐQT thống nhất giao cho Tổng Giám đốc Công ty chỉ đạo, điều hành hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2016.

Nơi nhận:

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

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**



**ĐS. CHU MAI HÀO**