



AGP

aley

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

An Giang, ngày 07 tháng 04 năm 2016



# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

(Ban hành kèm theo Thông tư số 155/2015/TT-BTC ngày 06 tháng 10 năm 2015 của Bộ trưởng Bộ Tài chính hướng dẫn Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

Công ty đại chúng:

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM AGIMEXPHARM**

**Năm 2015**

## I. Thông tin chung

14-04-2016

### 1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM AGIMEXPHARM.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu do Sở KH&ĐT Tỉnh An Giang cấp ngày 03 tháng 06 năm 2004 và đăng ký thay đổi lần thứ 11 số 1600699279 do Sở Kế hoạch & Đầu tư Tỉnh An Giang cấp ngày 24 tháng 7 năm 2015.
- Vốn điều lệ đăng ký: 43.558.800.000 đồng.
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 39.599.400.000 đồng.
- Địa chỉ: 27, Nguyễn Thái Học, P. Mỹ Bình, TP. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.
- Điện thoại: (076) 3856961 - 3856964 Fax: (076) 3857301
- Website: [www.agimexpharm.com](http://www.agimexpharm.com)
- Mã cổ phiếu: AGP.

### - Quá trình hình thành và phát triển

Tiền thân của Công ty là Xí nghiệp Dược phẩm An Giang, được thành lập theo Quyết định số 52/QĐ.UB ngày 10/06/1981 của UBND tỉnh An Giang. Từ đó đến nay, Công ty đã có những bước tiến đáng kể trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Dưới đây là những cột mốc chính trong quá trình phát triển của Công ty:

- Năm 1992, Công ty chuyển thành doanh nghiệp Nhà nước với tên đầy đủ là "Xí nghiệp liên hiệp Dược An Giang", tên viết tắt là ANGIPHARMA.
- Cuối năm 1996, Công ty Dược phẩm An Giang chính thức được thành lập theo Quyết định số 82/QĐ.UB ngày 07/12/1996 của UBND Tỉnh An Giang trên cơ sở sáp nhập Công ty Dược và Vật tư Y tế An Giang vào Xí nghiệp Dược phẩm An Giang.
- Năm 2003, Công ty đã thực hiện chuyển đổi thành Công ty cổ phần theo Quyết định số 2778/QĐ.UB ngày 29/12/2003 của UBND Tỉnh An Giang.

- Công ty chính thức hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần với tên gọi Công ty Cổ phần Dược phẩm An Giang theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5203000020 do Sở Kế hoạch & Đầu tư Tỉnh An Giang cấp ngày 03 tháng 06 năm 2004, với vốn điều lệ là 6.776.900.000 đồng.
- Tháng 12/2007, Công ty đã phát hành thêm 1.522.310 cổ phiếu để tăng vốn điều lệ lên 22.000.000.000 đồng.
- Tháng 05/2008, Công ty chính thức ký Hợp đồng hợp tác liên doanh với cổ đông chiến lược là Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm, đồng thời đổi tên Công ty thành Công ty Cổ phần Dược phẩm Agimexpharm.
- Tháng 10/2012, Công ty đã phát hành cổ phiếu để trả cổ tức (tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu), vốn điều lệ tăng lên thành 26.399.600.000 đồng.
- Tháng 11/2014, Công ty đã phát hành cổ phiếu ra công chúng, vốn điều lệ tăng lên thành 39.599.400.000 đồng.
- Tháng 06/2015: Công ty đã phát hành cổ phiếu tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu, vốn điều lệ tăng lên thành 43.558.800.00 đồng.
- Tháng 09/2015: Công ty hoàn tất đăng ký giao dịch cổ phiếu tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.

## **2. Ngành nghề kinh doanh và địa bàn kinh doanh**

### **a) Ngành nghề kinh doanh**

- Sản xuất và mua bán thuốc; dược phẩm; thực phẩm dinh dưỡng; mỹ phẩm; bán nguyên phụ liệu; sinh phẩm y tế; tinh dầu từ thảo dược; thuốc, hóa dược và dược liệu.

### **b) Địa bàn kinh doanh**

Đông Bằng Sông Cửu Long, TP. Hồ Chí Minh, một số tỉnh miền Trung, miền Bắc.

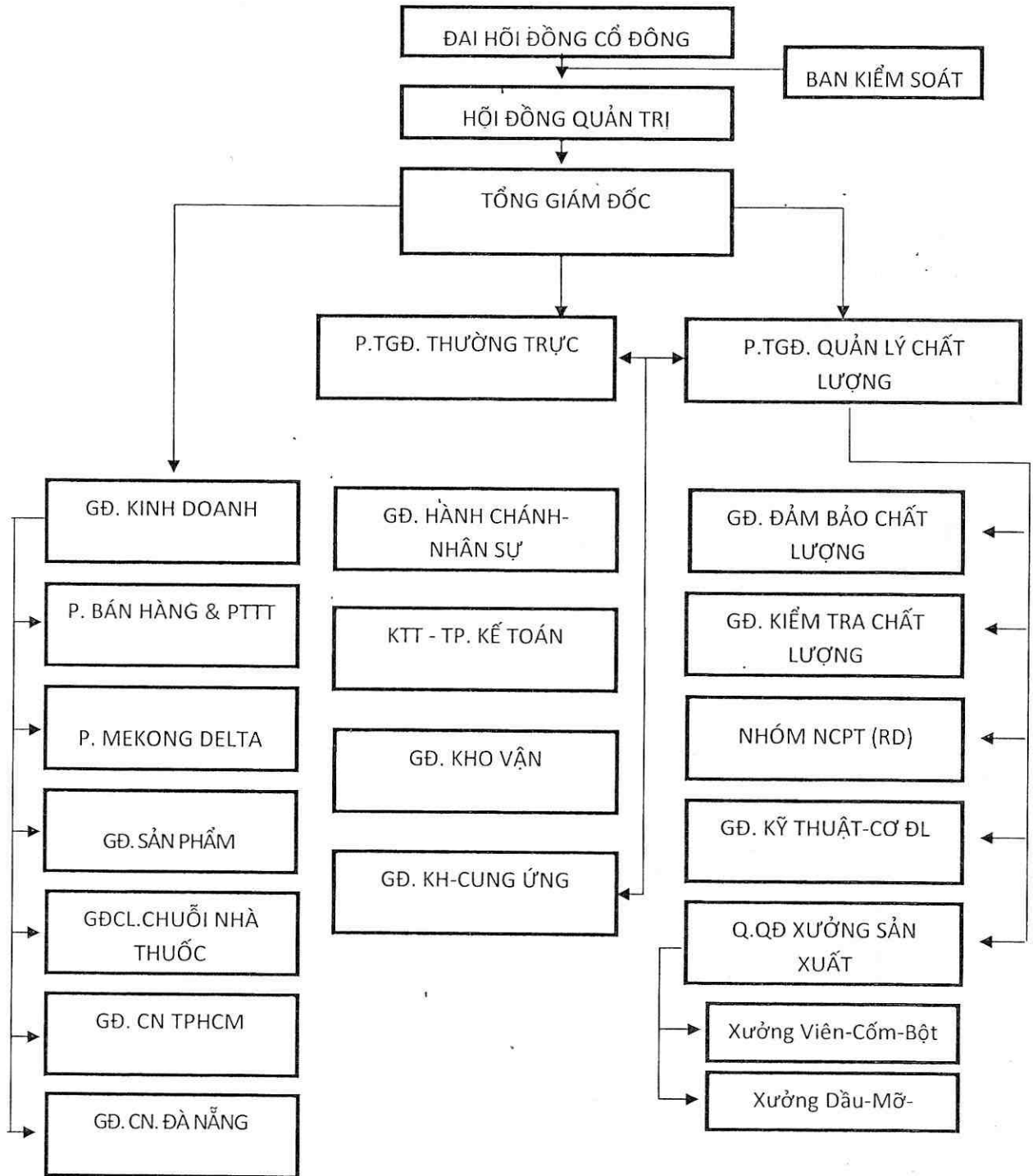
## **3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh, và bộ máy quản lý**

### **a) Tổ chức kinh doanh**

- **Văn phòng công ty:** 27 Nguyễn Thái Học, P. Mỹ Bình, TP. Long Xuyên, An Giang.
- **Chi nhánh Công Ty Cổ Phần Dược Phẩm Agimexpharm** – Nhà máy sản xuất dược phẩm Agimexpharm: tại số 66, Vũ Trọng Phụng, P. Mỹ Thới, TP. Long Xuyên, An Giang.
- **Chi Nhánh TP. Hồ Chí Minh:** Số 51, Đường số 3A, Phường Bình Trị Đông, Quận Bình Tân, Tp. Hồ Chí Minh.
- **Chi Nhánh TP Đà Nẵng:** 207 Huỳnh Tấn Phát, Phường Hòa Cường Nam, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng.



**b) Cơ cấu bộ máy quản lý**



**4. Định hướng phát triển**

**a) Mục tiêu chủ yếu của Công ty**

Phát triển ổn định, đảm bảo thu nhập cho cán bộ, nhân viên và cổ tức cho cổ đông.

**b) Chiến lược phát triển trung và dài hạn**

Tiếp tục khai thác hệ điều trị ETC, và mở rộng mạng lưới OTC. Tìm kiếm đối tác chiến lược để phát triển hệ thống phân phối. Phát triển sản phẩm khai thác hiệu quả dây chuyền sản xuất Kem-mỡ-nước và Viên-Cốm-Bột. Bổ sung vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Quản lý tiền và hàng hóa chặt chẽ. Bổ sung nguồn nhân lực giỏi đáp ứng nhu cầu phát triển.

### c) Mục tiêu phát triển bền vững (môi trường, xã hội, và cộng đồng):

Tuân thủ nghiêm ngặt về yêu cầu bảo vệ môi trường trong quá trình sản xuất, chú trọng công tác vệ sinh công nghiệp và phòng chống cháy nổ, xử lý nguồn nước thải theo đúng tiêu chuẩn của ngành và của Nhà nước Việt Nam.

Công ty luôn nâng cao ý thức cộng đồng, thực hiện trách nhiệm đối với xã hội thông qua các chương trình đền ơn, đáp nghĩa, tài trợ giáo dục, y tế, an ninh, quốc phòng.

## 5. Các rủi ro

### a) Rủi ro về luật pháp

Ngành Dược là một trong những ngành chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước vì liên quan đến sức khỏe của người dân. Hiện tại, Luật Dược là văn bản pháp lý quy định các hoạt động của ngành Dược được Quốc hội thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005. Điều này một phần đã tạo môi trường pháp lý tương đối ổn định. Bên cạnh đó, các quy định pháp luật khác như Luật Doanh nghiệp, các Luật Thuế, Luật Đất đai, Luật Thương mại, Pháp lệnh Giá... cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

### b) Rủi ro về nguyên liệu

Hiện tại, khoảng 90% nguyên vật liệu nhập khẩu chủ yếu từ Trung Quốc, Ấn Độ, Singapore. Ngoài ra, từ các nước từ Châu Âu như Tây Ban Nha, Hà Lan, Thụy Sĩ... Chủ yếu là nguyên liệu kháng sinh và vitamin, chiếm trên 80% giá trị nhập khẩu. Do ảnh hưởng của lạm phát, giá cả của phần lớn các nguyên vật liệu đều tăng. Nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng trên 40% trong cơ cấu giá thành sản phẩm nên sự thay đổi giá của nguyên vật liệu sẽ tác động đến lợi nhuận của Công ty.

### c) Rủi ro về giá bán sản phẩm

Sản xuất, kinh doanh dược phẩm là một trong những lĩnh vực được Nhà nước quản lý giá chặt chẽ. Do đó, trong trường hợp giá cả đầu vào thay đổi bất lợi nhưng giá bán sản phẩm của Công ty không thay đổi kịp thời sẽ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty.

### d) Rủi ro về thị trường

Thị trường dược mức độ cạnh tranh ngày càng cao, nhất là khi thuốc ngoại nhập giá rẻ tràn vào thị trường Việt Nam.

## II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Tăng/giảm	Tỷ lệ
Doanh thu thuần	409.254.644.858	343.051.579.733	66.203.065.125	19,30%
Lợi nhuận trước thuế	17.206.012.887	23.914.795.653	-6.708.782.766	-28,05%
Lợi nhuận sau thuế	13.417.301.558	16.631.844.572	-3.214.543.014	-19,33%

- Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Chỉ tiêu	Năm 2015	Kế hoạch	Tăng/giảm	Tỷ lệ
Doanh thu thuần	409.254.644.858	379.000.000.000	30.254.644.858	7,98%
Lợi nhuận trước thuế	17.206.012.887	27.308.000.000	-10.101.987.113	-36,99%
Lợi nhuận sau thuế	13.417.301.558	21.300.240.000	-7.882.938.442	-37,01%





- Ngày tháng năm sinh : 22/02/1954
- CMND : 351674155 cấp ngày 07/10/2015 tại CA tỉnh An Giang
- Nơi sinh: An Giang Quê quán : An Giang
- Dân tộc : Kinh Quốc tịch : Việt Nam
- Địa chỉ thường trú : 23/2B Trần Hưng Đạo, Mỹ Quý, Long Xuyên, An Giang
- Số ĐT liên lạc : 076.3 856 961
- Trình độ học vấn : Đại học Trình độ chuyên môn : Dược sĩ
- Quá trình công tác:
  - Từ 1979 – 1983: Học Đại học Y Dược TP.HCM
  - Từ 3/1984 – 4/1987:
    - + Công tác tại phòng Kỹ thuật – Nghiên cứu
    - + Quản đốc phân xưởng thuốc Tiêm nước thuộc Xí nghiệp LHợp Dược An Giang
  - Từ 4/1987 – 12/1989:
    - + Quản đốc phân xưởng thuốc viên
    - + Phó quản đốc phân xưởng Nghiên cứu – Sản xuất thuốc Xí nghiệp Liên hợp Dược AG
    - + Quản đốc phân xưởng thuốc viên
  - Từ 12/1989 – 12/1996: Phó Giám đốc Xí nghiệp Liên Hợp Dược An Giang
  - Từ 12/1996 – 12/2003: Phó Giám đốc Công ty Dược phẩm An Giang
  - Từ 12/2003 – 6/2004: Giám đốc Công ty Dược phẩm An Giang
  - Từ 6/2004 – 7/2007: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc CTY CP DP Agimexpharm
  - Từ 7/2007 – 6/2013: Giám đốc kiêm Phó chủ tịch HĐQT CTY CP DP Agimexpharm
  - Từ 6/2013 – nay: Phó Giám đốc thường trực kiêm Phó Chủ tịch HĐQT CTY CP DP Agimexpharm
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc thường trực kiêm Phó Chủ tịch HĐQT.
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

**BÀ PHẠM THỊ BÍCH THỦY – Phó Tổng Giám đốc**

- Ngày tháng năm sinh : 31/01/1969
- CMND : 350875600 cấp ngày 03/10/2015 tại CA tỉnh An Giang
- Nơi sinh: Hải Phòng Quê quán : An Giang
- Dân tộc : Kinh Quốc tịch : Việt Nam
- Địa chỉ thường trú : 620/16 Bùi Văn Danh, Đông Xuyên, TP. Long Xuyên, An Giang
- Số ĐT liên lạc : 076.3 934 227

- Trình độ học vấn : Đại học                      Trình độ chuyên môn : Dược sĩ
- Quá trình công tác:
  - Từ 1989 – 1994: Học Đại học Y dược TPHCM
  - Từ 1995 – 1997: KSV tổ Pha chế xưởng dược Công ty DP An Giang
  - Từ 1997 – 2001: Tổ phó tổ Pha chế Công ty Dược phẩm An Giang
  - Từ 2001 – 2004: Phó Quản đốc Công ty Dược phẩm An Giang
  - Từ 2004 – 2006: Thành viên HĐQT, Quản đốc xưởng dược Công ty CP DP An Giang
  - Từ 2006 – 2008: Thành viên HĐQT, Phó Giám đốc Công ty CP DP An Giang
  - Từ 2008 – 2012: Học Dược sĩ chuyên khoa 1, Trường Đại học Y dược TP.HCM
  - Từ 2008 – nay: Thành viên HĐQT, Phó Giám đốc Công ty CP DP Agimexpharm
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT, kiêm Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

**BÀ LÊ THÁI MINH TRANG – Kế toán trưởng**

- Ngày tháng năm sinh : 06/08/1982
- CMND : 351387364 cấp ngày 18/10/2010 tại Công an tỉnh An Giang
- Nơi sinh: An Giang                      Quê quán : An Giang
- Dân tộc : Kinh                          Quốc tịch : Việt Nam
- Địa chỉ thường trú : 9X3, Nguyễn Hữu Thọ, P. Mỹ Phước, TP. Long Xuyên, An Giang
- Số ĐT liên lạc : 0763 856964
- Trình độ học vấn : Đại học                      Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế ngành Kế toán
- Quá trình công tác:
  - Từ 1997 – 2000: Học Trường PTTH chuyên Thoại Ngọc Hầu
  - Từ 2000 – 2004: Học Đại học DL Văn Lang
  - Từ 2005 – 2008: Kế toán tổng hợp, Công ty CP Dược phẩm Agimexpharm
  - Năm 2008: Học Kỹ năng quản lý dành cho quản lý cấp trung và người mới được bổ nhiệm do VCCI đào tạo
  - Từ 2008 – 2010: Phó phòng Kế toán Công ty CP Dược phẩm Agimexpharm
  - Năm 2009: Học Bồi dưỡng kế toán trưởng do Trường ĐH mở TP.HCM đào tạo
  - Từ 2010 – 2012: Trưởng phòng Kế toán Công ty CP Dược phẩm Agimexpharm
  - Từ 2012 – nay: Kế toán trưởng Công ty CP Dược phẩm Agimexpharm
- Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty CP Dược phẩm Agimexpharm

**b) Số lượng cán bộ nhân viên**

Trình độ	Số lượng
Đại học & trên Đại học	66
Cao đẳng	9
Trung cấp	123
Khác	47
<b>Tổng cộng</b>	<b>245</b>

**3. Tình hình đầu tư, thực hiện các dự án**

Đáp ứng nhu cầu tăng trưởng, năm nay đã đầu tư 998.446.254 đồng để xây dựng và cải tạo hệ thống kho bãi, tăng sức chứa sản phẩm. Đầu tư bất động sản tại Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Nha Trang cho mục tiêu phát triển lâu dài, mở rộng kênh phân phối với tổng giá trị gần 11.908.064.322 đồng.

Mua thêm ba chiếc xe Toyota bán tải (1.315.000.000 đồng) phục vụ cho vận chuyển hàng hóa ngày càng nhiều, và máy móc thiết bị tiên tiến được tăng cường trang bị để nâng cao năng suất, đáng kể như: máy ép gói, máy sắc ký lỏng, máy đóng gói, máy chiết rót, máy dán nhãn, máy ép vỉ, máy nghiền...

**4. Tình hình tài chính****a. Tình hình tài chính**

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	194.641.185.799	208.410.553.668	7,07%
Doanh thu thuần	343.051.579.733	409.254.644.858	19,30%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	23.480.265.494	16.382.965.955	-30,23%
Lợi nhuận khác	434.530.159	823.046.932	89,41%
Lợi nhuận trước thuế	23.914.795.653	17.206.012.887	-28,05%
Lợi nhuận sau thuế	16.631.844.572	13.417.301.558	-19,33%

**b. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Ghi chú
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	1.43	1.25	
+ Hệ số thanh toán nhanh Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn	0.82	0.77	
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	54.05%	55.56%	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	117.63%	125.03%	
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	4.54	4.85	
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1.76	1.96	
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			



+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	4.85%	3.28%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	18.60%	14.49%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	8.54%	6.44%
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh / Doanh thu thuần	6.84%	4.00%

## 5. Cơ cấu cổ đông:

### a) Cổ phần:

- Tổng số cổ phần: 4.355.880 cổ phần.
- Loại cổ phần đang lưu hành: cổ phần phổ thông tự do chuyển nhượng.

### b) Cơ cấu cổ đông:

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu (%)
<b>1</b>	<b>Theo tỷ lệ sở hữu</b>			
	- Cổ đông lớn (Sở hữu >5%)	03	2.495.018	57.28%
	- Cổ đông nhỏ (Sở hữu <5%)	327	1.860.862	42.72%
<b>2</b>	<b>Theo loại hình sở hữu</b>			
	- Cổ đông là tổ chức	04	1.537.572	35.30%
	- Cổ đông là cá nhân	326	2.818.308	64.70%
<b>3</b>	<b>Theo khu vực</b>			
	- Cổ đông trong nước	330	4.355.880	100%
	- Cổ đông ngoài nước	0	0	0
<b>Tổng cộng</b>			<b>4.355.880</b>	<b>100%</b>

### c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

Tháng 06/2015: Công ty đã phát hành cổ phiếu tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu từ 39.599.400.000 đồng lên thành 43.558.800.000 đồng.

### d) Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không.

### e) Các chứng khoán khác: Không.

## 6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty:

### 6.1. Quản lý nguồn nguyên vật liệu:

Tổng lượng nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất và đóng gói các sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức trong năm:

Nguyên vật liệu	ĐVT	Số lượng
Phụ liệu, Bao bì	cái	28.266.822
Tá dược, hóa chất	gram	530.680.971
Tá dược, hóa chất	lít	246.322

## 6.2. Tiêu thụ năng lượng:

Năng lượng tiêu thụ trực tiếp và gián tiếp: 1.044.000 kw/ năm

## 6.3. Tiêu thụ nước: 17.100 m<sup>3</sup>/ năm

## 6.4. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường:

- Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: Không.
- Tổng số tiền do bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: Không.

## 6.5. Chính sách liên quan đến người lao động:

- Số lượng lao động: 245 người.

Mức lương trung bình đối với người lao động: 8.500.000 đ/ người/ tháng

- Chính sách lao động nhằm bảo đảm sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động:

Tuân thủ đúng luật lao động

- Hoạt động đào tạo người lao động:

TT	Nội dung đào tạo	Nơi đào tạo	Đối tượng đào tạo
1	Thẩm định Phần mềm	Trường ĐH Dược TP HCM	Nhân viên nhà máy
2	An toàn vệ sinh lao động và PCCC	Ban An toàn vệ sinh lao động	Nhân viên nhà máy
3	Đăng ký thuốc	Cục QLD, Hiệp hội Dược	06 nhân viên
5	PIC/S - GMP	Hiệp hội Dược	02 nhân viên
6	Hiệu chuẩn áp kế , nhiệt kế	TT Đo lường 3	02 nhân viên
7	Nâng cao nghiệp vụ chuyên môn	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam - Cần Thơ	03 nhân viên

## 6.6. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng và địa phương:

Mặc dù có những khó khăn, công ty vẫn trích trên 300 triệu đồng thực hiện trách nhiệm với xã hội, đóng góp tích cực công tác cộng đồng, tài trợ chương trình giáo dục, xây dựng nhà tình nghĩa, giúp đỡ người nghèo, quỹ quốc phòng an ninh, cơ sở y tế, tri ân gia đình thương binh liệt sĩ.

## III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC:

Năm 2015 được nhận định nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp Dược Việt Nam, các yếu tố bất lợi từ sự cạnh tranh gay gắt; mua bán, sáp nhập (M&A) trong ngành đã diễn ra càng nhiều hơn làm cho doanh nghiệp càng gặp khó.

Mặc dù chưa hoàn thành tất cả các chỉ tiêu kế hoạch năm 2015, Hội đồng quản trị, Ban điều hành và đội ngũ CBNV của Agimexpharm đã đoàn kết, cố gắng thực hiện phương châm “Hợp tác vì thế mạnh chuyên biệt”, kiên trì với các giá trị cốt lõi, đã giúp công ty vượt qua khó khăn, ổn định phát triển và đạt được những kết quả:



# 1. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

## 1.1. Doanh thu:

Đơn vị tính: tỷ đồng

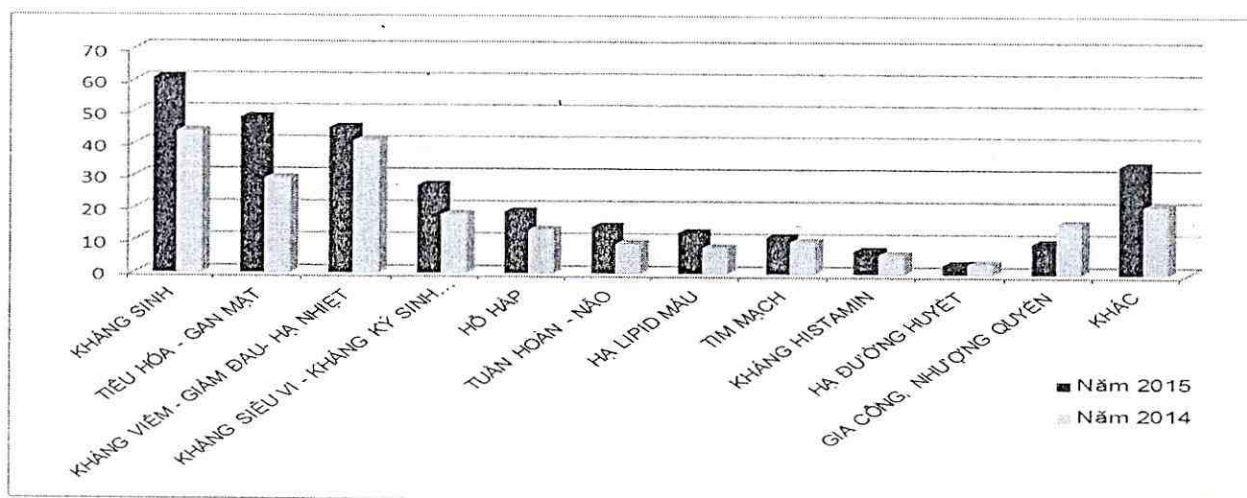
CHỈ TIÊU	NĂM 2015	NĂM 2014	TĂNG/ GIẢM	TỶ LỆ	KẾ HOẠCH 2015	% THỰC HIỆN
Doanh thu	409,3	343,1	66,2	19,3%	379	108%
Hàng hóa mua ngoài	116,3	124,5	- 8,1	-6,5%	109	106,7%
Hàng công ty sản xuất	292,9	218,6	74,3	34,0%	270	108,5%

### \* Doanh thu hàng sản xuất phân theo thị trường:

Công ty vẫn duy trì sức cạnh tranh ở nhóm khách hàng nhà thuốc (OTC) và hệ điều trị (ETC). Doanh thu ETC tăng 63,2%, OTC tăng 26,3%, đạt tỷ trọng ETC/OTC 25,3%/74,7% (năm 2014: 20,8%/79,2%).

### \* Doanh thu hàng sản xuất theo nhóm hàng:

Đơn vị tính: tỷ đồng



Trừ nhóm hàng gia công, nhượng quyền giảm 37,7%, và nhóm hạ đường huyết giảm nhẹ 3,2%, doanh số của các nhóm mặt hàng chủ lực năm 2015 đều tăng so với 2014:

Nhóm kháng sinh tăng 38,6%, nhóm tiêu hóa - gan mật tăng 65,2%, nhóm kháng siêu vi- kháng ký sinh trùng - kháng nấm tăng 50,4%, nhóm hô hấp tăng 43,5%, nhóm tuần hoàn não tăng 56,6%, nhóm hạ lipid máu tăng 57,9%, nhóm tim mạch tăng 14,8%. Đã có nỗ lực lớn và chứng tỏ chất lượng, hiệu quả của nhóm dược phẩm đặc trị.

## 1.2. Lợi nhuận:

Không đạt kỳ vọng và kế hoạch. Do giá thành sản xuất tăng, và giá bán bình quân giảm. Do đó, lợi nhuận sau thuế cũng giảm 19,3%.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014.	Tăng/ giảm	Tỷ lệ	Kế Hoạch 2015	Thực hiện kế hoạch
Lợi nhuận gộp	123,6	120,0	3,6	3,0%	132,5	93,3%
Lợi nhuận sau thuế	13,4	16,6	-3,2	-19,3%	21,3	63,0%
Tỷ lệ cố tức	15%	17%	-2%	-11,8%	17%	88,2%

Cụ thể, Chi phí sản xuất tăng 13,2 tỷ đồng tương đương 11,22 % chủ yếu do giá nguyên liệu đầu vào tăng 8,92%, chi phí nhân công tăng 30,58%.

Đơn vị tính: triệu đồng

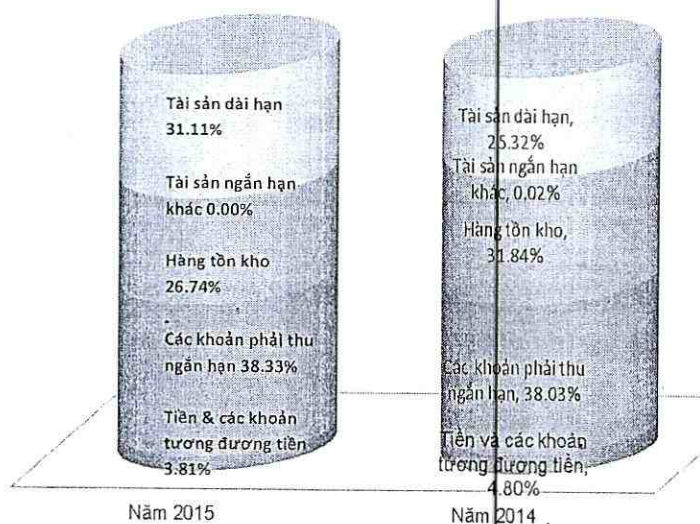
CHỈ TIÊU	NĂM 2015	NĂM 2014	Tăng/ giảm	Tỷ lệ
Chi phí tài chính	6.461,7	5.931,6	530,1	8,94%
- Trong đó: Lãi vay	6.190,3	5.769,9	420,4	7,29%
<b>Chi phí bán hàng</b>	<b>87.449,5</b>	<b>77.369,1</b>	<b>10.080,4</b>	<b>13,03%</b>
Tỷ lệ trên doanh thu	21,37%	22,55%	-1,19%	
<b>Chi phí quản lý</b>	<b>14.291,6</b>	<b>13.750,7</b>	<b>540,9</b>	<b>3,93%</b>
Tỷ lệ trên doanh thu	3,49%	4,01%	0,52%	

Tóm lại: Doanh thu năm 2015 tăng 66,2 tỷ, tăng 19,3% so với năm 2014, trong đó hàng sản xuất tăng 34%. Lợi nhuận không đạt như kỳ vọng do yếu tố khách quan (cạnh tranh, chính sách...) và chủ quan, trong đó có lựa chọn tăng độ phủ và chọn sản phẩm chất lượng cao để quảng bá.

### 1.3. Tình hình tài chính:

#### a. Tài sản

Cơ cấu tài sản



	Năm 2015	Năm 2014	Tăng/giảm
<b>Tổng tài sản (TS)</b>	208,4 tỷ	194,6 tỷ	13,8 tỷ
+ TS dài hạn	64,8 tỷ	49,3 tỷ	15,6 tỷ
+ TS ngắn hạn	143,6 tỷ	145,4 tỷ	-1,8 tỷ
<b>Cơ cấu</b>	100%	100%	0%
+ TS dài hạn	31,1%	25,3%	5,8%
+ TS ngắn hạn	68,9%	74,7%	-5,8%

- **Tài sản ngắn hạn:** giảm do tiền và hàng tồn kho giảm. Trong khi, phải thu ngắn hạn tăng 5,9 tỷ đồng, (từ phải thu khách hàng tăng 15,1 tỷ đồng, nhưng cầm cố ký quỹ, ký cược giảm 9,8 tỷ đồng).

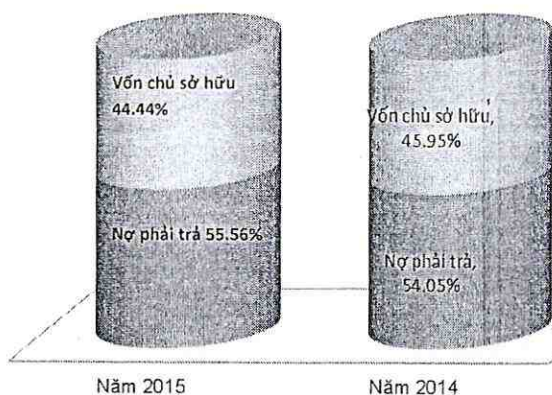
- **Tài sản dài hạn:** tăng do đầu tư tài sản cố định (tăng 12,7 tỷ đồng tương ứng 27,1%), gồm: Nhà kho: 998 triệu đồng; Máy móc thiết bị: 2,5 tỷ đồng; Phương tiện vận tải: 1,3 tỷ đồng; Dụng cụ văn phòng: 123 triệu đồng; Mua nhà văn phòng: 11,9 tỷ đồng.

#### b. Nguồn vốn

- **Nợ phải trả:** Chiếm tỷ trọng cao nhất là vay ngắn hạn 86,8 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 41,55%, tăng so với năm 2014 là 28,1 tỷ đồng (47,76%); Vay dài hạn giảm 904 triệu đồng, tuy nhiên chiếm tỷ trọng rất nhỏ (1,1 tỷ đồng, 0,55%); Nợ phải trả người bán ngắn hạn là 16,2 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 7,8%), giảm 12,3 tỷ so năm 2014, tương đương (-43,12%).

- **Vốn chủ sở hữu:** Chủ yếu là vốn góp cổ đông: 43,6 tỷ đồng, chiếm 20,9%; Quỹ đầu tư phát triển tăng 6,4 tỷ đồng; Tuy nhiên lợi nhuận chưa phân phối giảm 3,2 tỷ đồng (-19,32%).





	Năm 2015	Năm 2014	Tăng/giảm
<b>Tổng nguồn vốn</b>	208,4 tỷ	194,6 tỷ	13,8 tỷ
+ Nợ phải trả	115,8 tỷ	105,2 tỷ	10,6 tỷ
+ Vốn CSH	92,6 tỷ	89,4 tỷ	3,2 tỷ
<b>Cơ cấu</b>	100%	100%	0%
+ Nợ phải trả	55,56%	54,05%	1,51%
+ Vốn CSH	44,44%	45,95%	-1,51%

## 2. NHỮNG ĐIỀU ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2015

### a. Sản lượng sản xuất:

Mặt hàng	ĐVT	2014	2015	TH 2014/2013
Thuốc gói	gói	30.389.000	31.022.000	102,00%
Thuốc viên nang	viên	70.565.000	57.195.000	81,00%
Thuốc viên nén	viên	293.575.000	265.602.000	90,50%
Thuốc nước	chai	730.250	1.301.500	178,20%
Thuốc cốm	chai	351.000	327.000	93,20%
Tuýp	tuýp	122.250	204.920	167,60%
Thuốc gói (Hỗn dịch)	gói	1.458.000	8.511.000	583,7%
Dd thuốc	lít	37.180	27.660	74,40%

Sản lượng thuốc gói, nước, kem tăng cao, cho thấy khai thác dây chuyền kem-mỡ-nước phát triển tốt, năm 2015 có thêm hơn 20 sản phẩm mới.

### b. Quản lý, đảm bảo chất lượng:

Nhận thức quy mô sản xuất ngày càng tăng, duy trì và cải tiến hệ thống đảm bảo chất lượng là hết sức quan trọng. Quy trình tự kiểm tra được thực hiện liên tục, và có nhiều lời khen khi Cục Quản lý Dược tái thẩm định trong năm 2015.

Sản phẩm tiếp tục đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2016”

Các kho chứa hàng, chuỗi nhà thuốc, chi nhánh phân phối đều đạt tiêu chuẩn GDP, GSP, GPP.

Năm 2015, có 78 sản phẩm được đăng ký lại, 10 sản phẩm đăng ký mới, cùng với 10 loại mỹ phẩm và 14 thực phẩm chức năng.

### c. Hệ thống phân phối:

Thị trường phía Bắc thông qua hơn 30 đại lý phân phối bán tại các tỉnh thành: Hà Nội, Nghệ An, Thanh Hóa, Thái Bình... chiếm gần 10% doanh số toàn công ty.

Thị trường tại TP. HCM tăng trưởng ổn định với tỷ lệ 28%/năm.

Chi nhánh tại Đà Nẵng hoạt động từ năm 2015, mở rộng phân phối tại các tỉnh miền Trung.

Số lượng khách hàng khu vực ĐBSCL gia tăng 19,3%, tạo bước tiến dài so với năm 2013-2014.

Tại TP.HCM, 2 năm qua có 160 sản phẩm tham gia chương trình bình ổn giá; 161 sản phẩm trúng thầu tại các bệnh viện toàn quốc. Xác định năm 2015: giữ thăng bằng, tạo độ phủ và nối kết mạnh mẽ với khách hàng ETC, OTC.

### d. Hoạt động kế hoạch, cung ứng, kho vận:



Phòng kế hoạch - cung ứng tiếp tục tìm và sử dụng nguồn nguyên liệu chất lượng, liên tục rà soát tồn kho nguyên liệu, bao bì, thành phẩm để lập kế hoạch sản xuất đáp ứng đầy đủ và hiệu quả. Kết hợp với kinh doanh, xưởng sản xuất điều chỉnh kế hoạch sản xuất thích hợp; với phòng kế toán để xác định thời điểm mua nguyên liệu hợp lý.

Kho vận giao hàng đúng, kịp thời, giảm thiểu sai sót, chưa trường hợp nào gây tổn thất trên 1 triệu đồng, và không quá 3 lần/năm.

#### e. Tài chính, kế toán:

Luôn đáp ứng đủ vốn, trong năm huy động 156 tỷ đồng từ vốn vay, luôn trả trước ngày đáo hạn ngân hàng 15 ngày với tổng số tiền là 129 tỷ đồng (doanh số 409 tỷ/vốn điều lệ 43,6 tỷ).

Hoàn tất niêm yết cổ phiếu trên sàn UPCOM, đảm bảo thông tin tài chính chính xác, kịp thời.

Kết hợp với phòng kinh doanh, từng bước chuẩn hóa quy trình kiểm soát chiết khấu, giá bán.

Từng bước cải thiện hệ thống báo cáo, tính giá thành, phân tích kết quả kinh doanh theo mặt hàng, nhóm hàng và thị trường (chú trọng cập nhật).

#### f. Nhân sự:

Tiếp nối kế hoạch phát triển nhân sự, nâng cao hiệu quả cải tổ từ năm 2014, Ban điều hành đã tái cấu trúc mô hình quản lý; tích cực xây dựng đội ngũ kế thừa, thực hiện biện pháp chăm lo người lao động, nâng cao nghiệp vụ, tạo cơ hội thăng tiến nghiệp vụ cho tất cả CBNV công ty.

Đã có chủ trương không tăng nhân sự trong năm 2015 để nâng cao năng suất, nhưng tiến độ tăng trưởng khá nhanh giai đoạn hiện nay, số lượng CBNV vẫn tăng 11 người (4,7%) hiện có 245 người với hiệu suất 1,8 tỷ đồng doanh số/người, tăng so với năm 2014 đạt 1,4 tỷ đồng/người. Đây là khuyến cáo của HĐQT từ năm 2009 ( 200 triệu đồng/người).

#### g. Công tác xã hội:

Dù có còn khó khăn, công ty vẫn trích trên 300 triệu đồng thực hiện trách nhiệm với xã hội, đóng góp tích cực công tác cộng đồng, tài trợ chương trình giáo dục, xây dựng nhà tình nghĩa, giúp đỡ người nghèo, quỹ quốc phòng an ninh, cơ sở y tế, tri ân gia đình thương binh liệt sĩ.

### 3. NHỮNG ĐIỀU CHƯA ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2015

- Lợi nhuận không đạt được như kỳ vọng kế hoạch. Sẽ được nhận diện nguyên nhân, phương pháp, kế sách điều chỉnh cho năm 2016.
- Dây chuyền kem-mỡ-nước vẫn phải hoàn thiện, sắp xếp hợp lý tương xứng với công suất hiện có.
- Nguồn vốn cho kinh doanh, đầu tư còn hạn chế, vẫn còn sử dụng đòn bẩy nợ cao.
- Trình độ năng lực của CBNV, đặc biệt đội ngũ kế thừa tiếp tục huấn luyện nâng cao hơn nữa.
- Chưa có chính sách đồng bộ để giải quyết tình hình cạnh tranh giá, loạn giá.
- Chưa khai thác tối đa danh mục hàng phong phú do đội ngũ bán hàng quá ít và tính chuyên nghiệp chưa cao.
- Các quy chế nội bộ còn nhiều điểm cần hoàn thiện để đáp ứng yêu cầu thực tiễn phức tạp hơn.
- Chưa thiết lập hệ thống quản trị rủi ro hữu hiệu để hướng đến sự phát triển bền vững.

### 4. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

Agimexpharm đã liên tục tăng trưởng qua các năm, hiện nay để phát triển là một áp lực rất lớn. Ban điều hành công ty đã xác định năm 2016 là thời điểm để nhìn lại, tái cấu trúc bộ máy quản lý, nâng cao năng lực đội ngũ, hiệu quả hoạt động để đạt được mục tiêu cốt lõi của năm.

#### a. Chỉ tiêu về kinh doanh:

Chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Đơn vị tính: tỷ đồng	
			KH2016/TH2015	
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>409,3</b>	<b>420,0</b>	<b>102,6%</b>	
+ Hàng hoá mua ngoài	116,3	105,0	90,2%	
+ Hàng Cty sản xuất	292,9	315,0	107,5%	



<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>17,2</b>	<b>23,6</b>	<b>137,3%</b>
<b>Dự kiến cổ tức</b>	<b>15%</b>	<b>15%</b>	<b>100,00%</b>

## **b. Tổ chức thực hiện**

### **\* Khối sản xuất:**

- Cập nhật thường xuyên nguồn nguyên vật liệu để có kế hoạch dự trữ thích hợp. Tìm giải pháp thực hiện hiệu quả, nâng cao năng suất, tiết giảm chi phí sản xuất (sẽ qui định chỉ số giảm do đơn vị đề xuất trong quý 2, tất cả được lập thành đề tài sáng kiến cải tiến).
- Nâng cao năng lực tổ chức và tay nghề chuyên môn cao.

### **\* Khối kinh doanh:**

- Tăng cường đội ngũ bán hàng, cả về số lượng lẫn chất lượng, thêm 20 nhân viên thị trường cho hệ ETC và 20 nhân viên cho OTC. Tập trung phát triển sản phẩm chủ lực.
- Giám sát chặt chẽ và phân bổ hợp lý chính sách bán hàng để giải quyết các vấn đề cạnh tranh, độ phủ, niềm tin của giới y khoa.

### **\* Khối tài chính:**

- Nâng cao công tác kiểm soát rủi ro tài chính cho các hoạt động của công ty; tồn kho, công nợ và vốn lưu động; và báo cáo kịp thời, chính xác theo Luật định, và yêu cầu quản trị.

### **\* Công tác quản trị điều hành:**

- Hội đồng quản trị và Ban điều hành công ty luôn khẳng định nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ đối với toàn thể quý cổ đông và luôn đề cao con người là yếu tố quyết định thành công.
- Rà soát và hoàn thiện quy chế, quy trình; xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ và đánh giá rủi ro.
- Tiếp tục đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng cho yêu cầu công việc và sự phát triển. Nâng cao tự động hóa trong mọi nghiệp vụ để tăng năng suất lao động.
- Quyết tâm xây dựng văn hóa doanh nghiệp, thúc đẩy mạnh mẽ sự thay đổi với tất cả nhân viên.
- Triển khai nhất quán mục tiêu cốt lõi của công ty đến từng phòng ban, từng nhân viên. Và trên hết, chúng tôi mong cầu tất cả cổ đông, CBNV kịp thời góp ý, đề xuất các vấn đề hoạt động của Công ty đến Ban Thư ký HĐQT và Ban Điều hành Công ty để cải tổ đạt kết quả cao hơn nữa.

## **IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY:**

Hội đồng quản trị thực hiện hoạt động giám sát Ban Giám đốc thông qua việc báo cáo của Ban Giám đốc trong các cuộc họp Hội đồng quản trị hoặc báo cáo theo yêu cầu của Hội đồng quản trị.

Cử thành viên Hội đồng quản trị tham gia vào Ban Giám Đốc để kịp thời nắm bắt thông tin, cùng thực hiện việc điều hành Công ty đồng thời giám sát hoạt động của Ban Giám đốc.


  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
**NGUYỄN VĂN KHA**