CTY CP DƯỢC-VẬT TƯ Y TẾ
ĐẮK LẮK

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
ĐỘC LẬP - TỰ DO - HẠNH PHÚC

Đắk Lắk, ngày 22 tháng 03 năm 2016

BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2015
PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2016

Kính gởi: **Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Dược - Vật tư y tế Đắk Lắk**

- *Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014;*
- *Căn cứ chức năng, nhiệm vụ của HĐQT được quy định tại Điều lệ Công ty CP Dược - Vật tư y tế Đắk Lắk.*

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược- Vật tư y tế Đăk Lăk báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2015 và phương hướng hoạt động năm 2016 kính trình đại hội thông qua như sau:

I. Các Nghị quyết của hội đồng quản trị năm 2015

Hội đồng quản trị đã tổ chức các cuộc họp định kỳ đúng quy định để thông qua kịp thời các nghị quyết góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty gồm các nghị quyết sau:

Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	166/2015/NQ-HĐQT	21/04/2015	Thông qua kết quả hoạt động kinh doanh Qúy I; Dự kiến phương hướng hoạt động Qúy II/2015.
2	197/2015/NQ-HĐQT	21/05/2015	Thông qua việc từ nhiệm chức danh Chủ tịch HĐQT đối với Bà Nguyễn Thị Kim Liên; Thông qua việc bầu Ông Nguyễn Mậu Hoàng Sơn giữ chức vụ Chủ tịch HĐQT.
3	274/2015/NQ-HĐQT	08/08/2015	Thông qua kết quả hoạt động 6 tháng đầu năm 2015. Phương hướng hoạt động 06 tháng cuối năm 2015.

II. Báo cáo của hội đồng quản trị về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015:

1. ***Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015:***

a. Doanh thu: Thực hiện 295,93 tỷ đồng (đạt 99,3% so với kế hoạch).

b. Lợi nhuận:

- Lợi nhuận trước thuế: 8.740.069.390 đồng.
- Thuế thu nhập doanh nghiệp: 2.136.639.806 đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 6.603.429.584 đồng (đạt 132% kế hoạch)
- Tỷ suất lợi nhuận trên cổ phần (EPS): 3.144

c. Trả thù lao cho HĐQT và BKS: (Được trích từ chi phí quản lý doanh nghiệp và thực hiện đúng Nghị quyết Đại hội cổ đông năm 2015): 350.000.000 đồng.

+ Chi phí hoạt động của HĐQT: 95.500.000 đồng
+ Chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT: 208.500.000 đồng
+ Chi trả thù lao cho các thành viên BKS: 46.000.000 đồng

*** Các hoạt động kinh doanh chính:**

1.1 Quản trị nhân lực:

- Tổng số lao động năm 2015: 166 người (giảm 8 người so với năm 2014)
- Thu nhập người lao động: 6,6 triệu đồng/người/tháng (đạt 120% so với kế hoạch). Thu nhập và các chế độ khen thưởng phúc lợi của người lao động được đảm bảo.

1.2 Quản trị hệ thống phân phối:

+ Khối điều trị:

Năm 2015 tuy giá trị trúng thầu thấp nhưng đã vận dụng các cơ hội để gia tăng doanh thu bán hàng vào khối điều trị.

- **Kết quả**: Trúng thầu 25 gói thầu.
  + Doanh thu thực hiện được 115,43 tỷ đồng (đạt 144,3% kế hoạch).

+ Phát triển hệ thống phân phối OTC.

- Tăng cường công tác giới thiệu, các chương trình bán hàng thúc đẩy và cải thiện dịch vụ giao hàng đúng hạn.
- Thực hiện tốt các chương trình chăm sóc khách nhằm thu hút khách hàng đến với Công ty.

- **Kết quả như sau**:

- Doanh thu OTC : 180,5 tỷ. Đạt 82,8% kế hoạch (218 tỷ) và tăng 11,8% so với năm 2014 (161 tỷ)
- Khách hàng: Quản lý được 724 khách hàng tăng 13% so với năm 2014.

1.3 Phát triển sản phẩm:

- Sản phẩm gia công năm 2015: Rà soát lại danh mục và loại bỏ 01 sản phẩm không đạt mục tiêu phân phối. Khai thác bổ sung thêm 06 sản phẩm mới.
- Thực hiện triển khai chính sách bán hàng mới của Traphaco tăng độ bao phủ sản phẩm và 100% sản phẩm của Traphaco được bán ra thị trường.

1.4 Quản lý chất lượng:

- Duy trì các hoạt động quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GPs: GDP, GPP, GSP

- Kiểm soát 100% nguồn gốc của sản phẩm, đảm bảo sản phẩm lưu hành đạt an toàn về chất lượng, việc thu hồi sản phẩm có xảy ra nhưng không đáng kể (06 sản phẩm) chủ yếu do quyết định thu hồi của Bộ Y tế.

1.5 Quản trị tài chính:

- Ban hành kế hoạch tài chính năm 2015, áp dụng nhiều giải pháp quản trị tài chính hiệu quả nên trong năm 2015 Công ty không phải vay vốn đã giảm thiểu nhiều rủi ro, đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, gia tăng lợi nhuận và vốn chủ sở hữu.
- Qua các chỉ số trong bảng cân đối kế toán nhận thấy năm 2015 cấu trúc trong tổng tài sản của công ty tốt, các khoản vòng quay đều đạt và vượt so với kế hoạch đầu năm, các khoản dự phòng đều giảm cho thấy tỷ lệ rủi ro của công ty thấp. Kết quả năm tài chính nguồn vốn chủ sở hữu của công ty nâng lên: **46.481.898.524** đồng tăng 4% so với năm 2014.

1.6 Hoạt động đầu tư: Trong năm qua công ty đã đầu tư vào các khoản.

+ Trang bị xe 05 chổ: 960 Triệu đồng
+ Hoàn thành cơ sở CN Đăk nông: 1,6 tỷ (đã QT năm 2014)
+ Sữa chữa nhà thuốc Krông Ana: 280 triệu đồng.
+ Trang bị kho CN Buôn Ma Thuộc – Cư Kuin: 163 triệu đồng
+ Trang bị công cụ dụng cụ: 176,6 triệu đồng

2. Phối hợp với Ban kiểm soát:

Hội đồng quản trị luôn tạo điều kiện để Ban kiểm soát thực hiện đúng chức năng và nhiệm vụ của mình nêu trong Điều lệ.

3. Quan hệ với cổ đông:

- Năm 2015 công ty công khai kịp thời các thông tin theo qui định của các văn bản pháp luật về việc công bố thông tin để cổ đông năm bắt theo dõi tình hình kinh doanh của công ty.
- Mọi nội dung liên quan đến việc công bố thông tin đều được cập nhật trên Website công ty.
- Giải quyết kịp thời những vướng mắc của cổ đông.
- Công ty đã chủ động tiếp xúc với nhà đầu tư lớn Traphaco, cung cấp thông tin cũng như phối hợp chặt chẽ trong công tác phân phối sản phẩm của Traphaco.

4. Kết luận:

Với vai trò đại diện cổ đông tại công ty, Hội đồng quản trị đã thực hiện nhiệm vụ của mình để hoàn thành trọng trách mà cổ đông giao phó trong năm 2015. Mặc dù năm 2015 là năm rất khó khăn với Công ty, nhất là kênh đấu thầu cung ứng cho các cơ sở điều trị. Trong quá trình hoạt động công việc phải kiêm nhiệm, có 2 thành viên HĐQT công tác ở xa Công ty, tuy nhiên với tinh thần trách nhiệm và thống nhất cao, Hội đồng quản trị đã bám sát diễn biến thị trường, phát huy lợi thế, hoàn thành tốt nhiệm vụ năm

2015 và tiếp tục phát huy hơn nữa hnững thành quả đã đạt được, cũng như luôn khắc phục kịp thời những tồn tại để quản trị ngày càng tốt hơn, đáp ứng sự tin cậy của cổ đông.

II. Phương hướng và nhiệm vụ hoạt động kinh doanh năm 2016:

Năm 2016 tiếp tục là năm rất khó khăn đối với công ty khi phải đối mặt với những thách thức làm ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu, đặc biệt là lợi nhuận của Công ty:

- Sự biến đổi khí hậu, hiện tượng El Nino làm nền kinh tế Đắk Lắk bị ảnh hưởng không nhỏ khi thu nhập người dân chủ yếu dựa vào nông, lâm nghiệp.
- Sự trỗi dậy của các đối thủ cạnh tranh ảnh hưởng lớn đến công tác bán hàng ETC.
- Sự gia nhập của các tập đoàn bán lẻ Quốc tế vào Việt Nam khi hiệp định thương mại tự do FTA, hiệp định TPP được ký kết có hiệu lực.
- Mạng lưới phân phối của Công ty phủ cả hai tỉnh Đăk Lăk và Đăk Nông nhưng việc Cộng tác của các thành viên trong kênh còn nhiều tiềm ẩn.
- Sản phẩm chủ lực của công ty không nhiều và không có tính lâu dài.
- Công tác đấu thầu cho hệ thống điều trị của Sở y tế năm 2016 còn gặp nhiều khó khăn.

Trước những khó khăn này Hội đồng quản trị sẽ tiếp tục bám sát diễn biến của thị trường, phát huy những thế mạnh đã đạt được năm 2015, phân tích những khó khăn, hạn chế những mặt yếu, đưa ra các quyết sách biến những thách thức thành cơ hội cho Công ty phát triển.

I. Mục tiêu:

- Hoàn thành kế hoạch tổng doanh thu.
- Bảo toàn vốn đi đôi đảm bảo thu nhập cho người lao động và lợi nhuận sau thuế của Công ty.

II. Các chỉ tiêu năm 2016:

- Doanh thu: **320 tỷ đồng**.
  Trong đó: Doanh thu OTC sản phẩm Traphaco: 30 tỷ đồng.
- Lợi nhuận sau thuế: 6,5 tỷ đồng.
- Thu nhập người lao động: 06 triệu đồng/người/tháng.
- Cổ tức: 10%.
- Thù lao HĐQT và BKS: 400 triệu đồng (chi phí trước thuế).
- Nộp ngân sách: Đúng quy định.

III. Các hoạt động chính:

1. Quản trị nguồn nhân lực:

- Tăng cường công tác quản trị của HĐQT.

- Tăng cường công tác giám sát của Ban kiểm soát.
- Kiện toàn bộ máy lãnh đạo cấp cao và giúp việc. Bổ sung 01 Phó Tổng Giám đốc.
- Sử dụng nhân sự hiệu quả.
- Nâng cao năng suất lao động đạt 156 triệu đồng/người/tháng. Đảm bảo thu nhập cho người lao động đi đôi với hiệu quả kinh doanh. Thực hiện chế độ chính sách cho người lao động đầy đủ, kịp thời, phù hợp; Sử dụng quỹ tiền lương, quỹ khen thưởng phúc lợi hiệu qủa, tạo động lực làm việc cho người lao động.

2. Phát triển hệ thống phân phối:

- Nâng cao mối quan hệ với các cơ quan hữu quan tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh bền vững và xây dựng giải pháp tăng doanh thu thị phần điều trị.
- Mở rộng mạng lưới phân phối. Thực hiện phủ sản phẩm chủ lực đến 800 khách hàng, chủ động, nhanh chóng trong dịch vụ bán hàng toàn hệ thống, phát triển thị trường OTC bền vững.
- Cải tiến công tác dịch vụ, chú trọng công tác giao hàng đảm bảo cung ứng đủ hàng và thời gian giao hàng dưới 30 giờ từ khi nhận đơn hàng.
- Đăng ký chuỗi nhà thuốc GPP tạo lợi thế cạnh tranh cho Công ty.

3. Phát triển sản phẩm:

- Phát triển mạnh sản phẩm Traphaco, đây là sản phẩm chủ lực góp phần nâng cao lợi thế cạnh tranh cho Công ty.
- Rà soát, bổ sung sản phẩm chủ lực của công ty. Triển khai ra thị trường ít nhất 03 sản phẩm mới mang thương hiệu Bamepharm.

4. Xây dựng quảng bá thương hiệu:

- Xây dựng thương hiệu Bamepharm luôn là số 1 khu vực Tây Nguyên.
- Tổ chức thành công lễ kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty.

5. Công tác lãnh đạo, điều hành:

- Thay đổi phương thức quản lý điều hành. Thống nhất trong chỉ đạo và hành động.
- Nâng cao chất lượng đội ngũ quản lý cấp trung với tinh thần hợp tác, chia sẽ, cam kết và trách nhiệm.

6. Công tác quản trị tài chính

- Thực hiện đúng kế hoạch tài chính năm 2016.
- Quản trị, tiết giảm chi phí quản lý.
- Đảm bảo tài chính đáp ứng cho hoạt động đầu tư đã được ĐHĐCĐ thông qua.

7. Các hoạt động quản lý chất lượng: Duy trì các hoạt động quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GPs: GDP, GPP, GSP. Đảm bảo 100% sản phẩm lưu thông trên thị trường đạt chất lượng.

8. Hoạt động đầu tư:

- Trang bị thêm 01 xe tải đáp ứng công tác giao hàng.
- Khai thác có hiệu quả các tài sản cố định của Công ty, không để lãng phí.
- Đầu tư GDP cho Nhà thuốc Y học cổ truyền.
- Hoàn thiện thủ tục pháp lý căn nhà tại Km62-Eakar đưa vào sử dụng.

Trên đây là phương hướng hoạt động năm 2016 là cơ sở để HĐQT thực hiện tốt nhiệm vụ trong năm, đưa công ty phát triển theo đúng nguyện vọng của cổ đông, kính trình ĐHĐCĐ đóng góp ý kiến và thông qua.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Chủ tịch

Bs Nguyễn Mậu Hoàng Sơn

Nơi nhận:
- *ĐHĐCĐ năm 2016.*
- *Các thành viên HĐQT,Ban TGĐ,BKS*
- *Website http://bamepharm.com.vn*
- *Lưu thư ký HĐQT.*

CTY CP DƯỢC-VẬT TƯ Y TẾ
ĐẮK LẮK

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

Đắk Lắk, ngày 08 tháng 04 năm 2016

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015
DỰ KIẾN KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2016

Kính gửi: **Đại hội đồng cổ đông năm 2016.**

Ban Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Dược-Vật tư y tế Đắk Lắk kính trình Đại hội đồng cổ đông năm 2016 thông qua các nội dung như sau:

A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015

I. Mục tiêu và các chỉ số kế hoạch năm 2015.

1. Mục tiêu:

1.1. Tái cấu trúc bộ máy quản lý trên cơ sở nâng cao năng lực quản lý và cải tiến phương thức điều hành.

1.2. Phát triển thị trường và tăng trưởng thị phần OTC; củng cố thị phần ETC.

1.3. An toàn vốn đi đôi với đảm bảo thu nhập người lao động và hiệu quả kinh doanh.

1.4. Đầu tư có trọng điểm và hiệu quả.

1.5. Nâng cao các mối quan hệ.

2.Chỉ tiêu kế hoạch

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	298
	Trong đó:		
	- Điều trị	Tỷ đồng	80
	- OTC	Tỷ đồng	218
	+Sản phẩm GCNK	*Tỷ đồng*	*20*
	+Sản phẩm Traphaco	*Tỷ đồng*	*35*
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	5
3	Lực lượng lao động	Người	174
4	Thu nhập BQ người/tháng	Triệu đồng	5,5
5	Cổ tức/năm	%	10

II. Đánh giá kết quả hoạt động.

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu hoạt động:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ đạt (%)

1	Doanh thu *Trong đó*: - Điều trị - OTC *+ Sản phẩm GCNK* *+ Sản phẩm Traphaco*	Tỷ đồng Tỷ đồng Tỷ đồng *Tỷ đồng* *Tỷ đồng*	298 80 218 *20* *35*	295,93 115,43 180,50 *12,88* *20,54*	99,3 144,28 82,8 *64,4* *58,68*
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	5	6,6	132
3	Lực lượng lao động	Người	174	166	95,4
4	Thu nhập BQ người/tháng	Triệu đồng	5,5	6,6	120
5	Cổ tức/ năm	%	10	Dự kiến 12	

- **So sánh với kết quả cùng kỳ 2014:**

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2015	Thực hiện 2014	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
1	Doanh thu *Trong đó*: - Điều trị - OTC *+ Sản phẩm GCNK* *+ Sản phẩm Traphaco*	Tỷ đồng Tỷ đồng Tỷ đồng *Tỷ đồng* *Tỷ đồng*	295,93 115,43 180,50 *12,88* *20,54*	361,85 199, 161,36 *12,77* *11,2*	(18,2) (42,0) 11,86 *8,6* *78,57*
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	6,6	9,83	(32,9)
3	Lực lượng lao động	Người	166	174	(4,6)
4	Thu nhập BQ người/tháng	Triệu đồng	6,6	6,7	(1,5)
5	Cổ tức/ năm	%		17	

2. Tình hình thực hiện các giải pháp

2.1 Đối với công tác tổ chức và nhân sự.

- Ổn định và củng cố hệ thống theo từng yếu tố cụ thể phù hợp với tình hình hoạt động theo mô hình đã đưa ra: Trong năm đã sáp nhập Nhà thuốc Lắk vào Chi nhánh Buôn Ma Thuột-Cưkuin; ổn định nhân sự tại các đơn vị: Chi nhánh Eakar-Krông Pắk, Nhà thuốc Krông Bông, Phòng TTBH, Phòng THNV. Trong đó tập trung tái cấu trúc hoạt động phòng TTBH, định hướng chi tiết từng nhiệm vụ hoạt động.
- Sắp xếp nhân lực trên cơ sở đáp ứng nhiệm vụ và nhu cầu công việc của từng bộ phận, đơn vị. Kết quả trong năm đạt được như sau:
  + Năng suất lao động đạt: 145,58 triệu đồng/người/tháng (đạt 93,92%)
  + Thu nhập BQ người lao động: 6,6 triệu đồng/người/tháng (đạt 120%)

2.2 Đối với hoạt động kinh doanh:

+ Nâng cao năng lực đấu thầu qua các hoạt động: Củng cố sản phẩm, tăng cường mối quan hệ, giảm chi phí trung gian nâng cao năng lực cạnh tranh về giá.

+ Nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng như: đảm bảo đầy đủ về hàng hóa, rút ngắn thời gian giao hàng, tăng cường công tác chăm sóc và giải quyết những khiếu nại của khách hàng kịp thời, trong năm lượng khách hàng mua bán đã tăng 13% và doanh thu kênh OTC tăng 11,8% so với năm 2014.

Tuy nhiên thực hiện doanh thu chỉ đạt 99.3% kế hoạch. Kênh OTC vẫn chưa đạt được kế hoạch HĐQT đề ra.

* **Nguyên nhân**:

- Việc giao kế hoạch OTC so với mức tăng trưởng hàng năm vượt tầm kiểm soát (≥35% so với dự kiến ban đầu 10%).
- Việc dự kiến kế hoạch cho đơn vị chưa có sự chuẩn bị chu đáo nên đã tạo tâm lý bất ngờ không ổn định khi thực thi nhiệm vụ.
- Tinh thần đón nhận sự thay đổi lớn trong lực lượng quản lý và người lao động chưa sẵn sàng.
- Vai trò người điều hành chưa thể hiện tính cương quyết trong công tác điều hành.

3. Đối với hoạt động tài chính:

- Xây dựng định mức kế hoạch tài chính cụ thể ngay từ đầu năm.
- Qui định các mức chi phí và định mức chênh lệch giá cũng như các định mức thanh toán để các bộ phận liên quan thực hiện.
- Duy trì công tác kiểm soát và cảnh báo rủi ro nên đã hạn chế được những rủi ro xảy ra.

* **Kết quả đạt được như sau**:

3.1 Vòng quay tồn kho:

Đạt 10,79 vòng/năm và 90% kiểm soát định mức tồn kho tại hệ thống cơ sở, trên cơ sở đó đã chuyển dịch tồn kho cơ sở chiếm tỷ lệ từ 50-55% nhằm đảm bảo hoạt động dịch vụ cung ứng là một trong những công đoạn nâng cao chất lượng dịch vụ kinh doanh. Những rủi ro về hàng chậm bán, hủy, cận đát, kém phẩm chất đều nằm trong tầm kiểm soát và không có sản phẩm bị hủy do hết date.

3.2 Đối với hoạt động tài chính:

- Vòng vay các khoản phải thu: 14,62/10 đạt 146,2%
- Vòng quay các khoản phải trả: 8.07/11
- Vòng vay vốn lưu động: 7,75
- Lãi vay ngân hàng: Không phát sinh.

3.3.Đối với hoạt động quản trị rủi ro:

Quản trị nợ điều trị và OTC qua đó đã kịp thời linh hoạt chính sách tài chính nên vòng quay các khoản phải thu đã vượt mức kế hoạch đầu năm , thanh toán cho các nhà cung cấp đúng hẹn tạo uy tín và niềm tin đối với đối tác. Bên cạnh đó công tác này cũng

đã đi sâu vào phân tích hiệu quả sản phẩm mặc dù chênh lệch giá càng ngày càng giảm nhưng đã vận dụng những thế mạnh sản phẩm của đối tác nên đã duy trì được lợi nhuận, đảm bảo chi phí hoạt động.

4. Đối với hoạt động đầu tư:

Trong năm đã đầu tư:

- Trang bị xe 5 chỗ: 960 triệu đồng.
- Hoàn thành xây dựng Chi nhánh Đắk Nông: 1,6 tỷ đồng.
- Sữa chữa Nhà thuốc Krông Ana: 280 triệu đồng.
- Sửa chữa, nâng cấp kho hàng CN Buôn Ma Thuột-Cưkuin: 163 triệu đồng.
- Trang bị công cụ dụng cụ tại các đơn vị: 176,6 triệu đồng
- Phát huy có hiệu quả về tài sản hiện có: 383,8 triệu đồng trong đó tại khu vực huyện Lắk cho thuê dài hạn thu tiền 1 lần: 110 triệu đồng.

5. Đối với hoạt động chuyên môn:

- Kiểm soát 100% nguồn gốc của sản phẩm, đảm bảo sản phẩm lưu hành đạt an toàn về chất lượng, việc thu hồi sản phẩm có xảy ra nhưng rất hạn chế và chủ yếu do yếu tố khách quan (Hậu kiểm của Bộ Y tế).
- Bảo toàn hoạt động hệ thống theo chuẩn GPs, việc kiểm soát lot, date được thực hiện nghiêm túc, tuy nhiên vẫn còn xảy ra sự chưa chính xác trong cấp phát do thói quen chưa thể điều chỉnh ngay được từ khách hàng (lấy hàng theo kiểu siêu thị) đến người cấp phát (Nhân viên nghiệp vụ kiêm thủ kho).
- Hoạt động chuyên môn cũng đã từng bước đi vào ổn định, nâng cao vai trò của người chịu trách nhiệm chuyên môn.

6. Đối với hoạt động đào tạo:

Trong năm mới chỉ tập trung đào tạo chuyên môn phục vụ cho công tác tái thẩm định GPs, còn các chương trình đào tạo khác chưa thực hiện được do chủ quan trong việc phối hợp.

IV. Kết luận:

Năm 2015 là năm khó khăn trong công tác đấu thầu và yêu cầu sự bứt phá về doanh thu OTC, bước đầu tuy có nhiều trắc trở trong công tác triển khai thực hiện, nhưng với tinh thần luôn cầu tiến và niềm tự hào đối với công ty, Ban lãnh đạo công ty cùng toàn thể CBNV đã nỗ lực hết sức để đạt những kết quả trên, mặc dù kết quả chưa như mong muốn nhưng đã biết vận dụng linh hoạt tất cả những gì có thể để đảm bảo được thu nhập và giữ vững lợi nhuận cũng là điều khích lệ cho sự nỗ lực nói trên. Mong rằng Đại hội chúng ta ghi nhận và khích lệ cho kết quả hoạt động trong năm.

B. KẾ HOẠCH VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2016

Mặc dù bức tranh kinh tế Việt Nam năm 2016 có nhiều tích cực hơn các năm trước về sản xuất, về tiêu dùng, nhất là trong Ngành y tế đã được điều chỉnh, chi phí

tính trên đầu người dân, dịch vụ công được điều chỉnh tăng nhằm nâng cao hoạt động các Bệnh viện. Tuy nhiên đối với công ty chúng ta nhìn lại hoạt động năm 2015, doanh thu hoạt động phụ thuộc khá nhiều vào kênh ETC, trong khi doanh thu này có được hay không nhờ vào kết quả trúng thầu, mặc dù chi phí cho ngành năm 2016 tăng rõ rệt, thế nhưng với sự cạnh tranh khốc liệt trong đấu thầu, sự yêu cầu ngày khắt khe đối với hoạt động dược liệu, tình hình kinh tế Tỉnh nhà phụ thuộc vào thời tiết là một thách thức rất lớn đối với hoạt động kinh doanh năm 2016. Trước bối cảnh này, hoạt động kinh doanh năm 2016 được định hướng như sau:

I. Mục tiêu:

1. Đạt kế hoạch tổng doanh thu
2. Bảo toàn vốn đi đôi đảm bảo thu nhập cho người lao động và lợi nhuận sau thuế của Công ty

II.Chỉ tiêu kế hoạch

Stt	Diễn giải	ĐVT	Kế hoạch 2016
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	320
	Trong đó		
a	Điều trị	Tỷ đồng	128
b	OTC	Tỷ đồng	192
	+ Sản phẩm GCNK	Tỷ đồng	20
	+ Sản phẩm Traphaco	Tỷ đồng	30
2	Nhân sự	Người	170 hoặc năng suất lao động bình quân đạt 156,8 triệu đồng/tháng
3	Thu nhập BQ người/tháng	Triệu đồng	6,0
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	6,5
5	Cổ tức	%	10

III. Giải pháp hoạt động

1. Đối với lãnh đạo.

- Tiếp tục tái cấu trúc bộ máy quản lý và hệ thống kinh doanh trên cơ sở cải tiến phương thức điều hành.
- Tăng cường củng cố các mối quan hệ hữu quan.
- Xây dựng và nâng cao năng lực đội ngũ đấu thầu.

2. Đối với hoạt động thị trường.

- Giữ vững và tăng trưởng thị phần OTC, lấy lại thị phần ETC và mở rộng tham gia thị phần ngoại tỉnh.
- Cải tiến chất lượng hoạt động dịch vụ, lấy doanh thu OTC làm nòng cốt.

3. Đối với hoạt động nhân sự.

- Nâng cao năng suất lao động, đảm bảo thu nhập đi đôi với hiệu quả hoạt động kinh doanh.

4. Đối với hoạt động tài chính.

- Sử dụng chi phí hợp lý, đảm bảo an toàn vốn và quyền lợi của cổ đông.

5. Đối với hoạt động đầu tư

- Đầu tư có trọng điểm, hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh hiệu quả.

IV. Biện pháp

1. Đối với lãnh đạo:

a. Bổ sung nhân sự điều hành, phân công cụ thể nhiệm vụ , ủy quyền trách nhiệm cam kết với công việc:
   - Bổ sung 01 Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh (Cuối năm 2016).
   - Từng bước giao việc trong ban lãnh đạo, thực hiện công tác chuyển giao nhằm ổn định hoạt động kinh doanh những năm tiếp theo.

b. Đối với hệ thống quản lý cấp trung và cơ sở: Vừa củng cố vừa đào tạo và xây dựng lực lượng thừa kế có kiến thức và kỹ năng đáp ứng nhiệm vụ đối với từng vị trí đảm nhiệm.

c. Xây dựng bộ phận kiểm soát các hoạt động và đánh giá hiệu quả lao động hàng tháng, quí trên cơ sở nhiệm vụ được giao.

d. Tổ chức trang trọng và chu đáo Lễ kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty.

2. Đối với hoạt động thị trường

a. Đối với sản phẩm:

- Tiếp tục củng cố và phát triển sản phẩm chủ lực để đạt sản lượng sản phẩm, doanh thu và lợi nhuận theo kế hoạch, trong đó có ít nhất 03 sản phẩm mang thương hiệu riêng.
- Thực hiện tạo độ phủ sản phẩm chủ lực đến 800 khách hàng.
- Chọn sản phẩm chủ lực để tham gia thầu tại địa phương và các tỉnh khu vực Tây Nguyên.
- Chọn có mục tiêu nhà cung cấp chủ lực trên sự hợp tác trách nhiệm và hài hoà lợi ích của hai bên nhằm củng cố thương hiệu công ty (Doanh thu mỗi đơn vị thấp nhất 500 triệu đồng/tháng) trên cả hai kênh phân phối của Công ty.
- Xây dựng kế hoạch bán sản phẩm mang thương hiệu riêng của công ty ra thị trường ngoại tỉnh.

b. Đối với hoạt động kênh OTC:

- Xây dựng, quản lý và mở rộng hệ thống kênh khách hàng đạt 1000 khách hàng tham gia mua bán.
- Gia tăng thị phần doanh thu trong hệ thống quản lý, mở rộng phát triển khách hàng bên ngoài

- Các chính sách bán hàng được triển khai nhanh, kịp thời theo thời hạn qui định, thúc đẩy được doanh thu như kế hoạch.
- Xây dựng, triển khai chính sách chăm sóc khách hàng một cách hiệu quả, giữ vững khách hàng truyền thống tăng doanh thu từ 15% trở lên, thúc đẩy tăng doanh thu số lượng khách hàng tiềm năng, giảm tỷ lệ khách hàng có doanh thu dưới 10 triệu so với năm 2015 xuống dưới 40%.

c. Đối với hoạt động đấu thầu:

- Kịp thời nắm bắt các văn bản qui định về đấu thầu.
- Xây dựng sản phẩm chủ lực và sản phẩm liên kết tham gia đấu thầu đạt doanh thu 130 tỷ đồng, trong đó doanh thu sản phẩm Traphaco, sản phẩm GCNK đạt được 05 tỷ đồng trở lên.
- Xác định giá đấu thầu đảm bảo cạnh tranh, hài hòa với chi phí hoạt động.
- Củng cố các mối quan hệ bền vững và mở rộng ra ngoại tỉnh.

d. Cải thiện hệ thống cung ứng dịch vụ chuyên nghiệp về:

- Công tác giới thiệu sản phẩm và bán hàng.
- Hiểu rõ được sản phẩm đang quản lý.
- Đảm bảo đáp ứng hàng hóa từ 95% trở lên.
- Đảm bảo thời gian giao hàng trong vòng 30h từ khi tiếp nhận đơn hàng.
- Trách nhiệm với khách hàng và nhiệm vụ thực thi, giải quyết khiếu nại khách hàng kịp thời trong vòng 48h.

3. Nhân sự:

a. Phát huy năng lực cá nhân trên sự cam kết và trách nhiệm, đáp ứng yêu cầu hoạt động chung của công ty.

b. Tăng năng suất lao động bình quân đạt 156 triệu đồng/người/tháng, đảm bảo thu nhập người lao động từ 06 triệu đồng/người/tháng trở lên.

c. Xây dựng định mức khoán tiền lương và chính sách thưởng cụ thể nhằm tạo động lực gia tăng năng suất lao động lên 5% so với kế hoạch.

d. Tuyển dụng, điều chuyển nhân sự tùy theo yêu cầu công việc nhằm đáp ứng cho hoạt động kinh doanh trong toàn hệ thống.

e. Thực hiện kế hoạch đào tạo phù hợp để hỗ trợ hoạt động kinh doanh đạt yêu cầu và hiệu quả với các chuyên đề:

+ Kiến thức về sản phẩm, chuyên môn.
+ Kiến thức, Kỹ năng quản lý và điều hành công việc.
+ Kỹ năng thuyết phục, thương thảo.
+ Kỹ năng hướng dẫn nhân viên.
+ Kỹ năng bán hàng và quản lý bán hàng.

4. Hoạt động tài chính:

a. Tiếp tục 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. Quản lý chi phí và tiết kiệm.
d. Linh động trong hoạt động tài chính hỗ trợ hoạt động kinh doanh theo từng giai đoạn, đảm bảo hài hòa doanh thu và hiệu quả kinh doanh.
e. Lập kế hoạch chi phí sản phẩm phù hợp hoạt động kinh doanh theo kế hoạch, đảm đảm lợi nhuận dự kiến.
f. Lập kế hoạch định phí khoán từng đơn vị trên cơ sở hài hòa vị thế kinh doanh, lực lượng nhân sự và cân đối thu nhập chung.
g. Đảm bảo giá thành sản phẩm phù hợp, tính cạnh tranh cao.
h. Đảm bảo tài chính đáp ứng cho hoạt động đầu tư.

5. Hoạt động chuyên môn:

- Nâng cao chất lượng hoạt động GPs.
- Đảm bảo hàng hóa giao đến cho khách hàng đúng lot, date theo qui định.
- Xây dựng chuỗi nhà thuốc.

6. Đầu tư:

a. Phát huy hiệu quả các tài sản hiện hữu:
   - Tổng kho, Krông Nô, Đăk Mil, Krông Năng, Lắk, Buôn Đôn qua cho thuê hoặc liên kết hoạt động kinh doanh.
   - Hoàn thiện thủ tục pháp lý căn nhà tại km62 (huyện Eakar) và xây dựng phương án sử dụng.
b. Trang bị thiết bị và cơ sở cho hoạt động nhà thuốc Y Học cổ truyền gồm: Máy sắc (máy thái), máy rửa và kho tàng.
c. Trang bị thêm 1 xe tải 2-3 tấn đáp ứng hoạt động giao hàng kịp thời.
d. Chi phí dự kiến về đầu tư: 3,5 tỷ đồng.

V. Kết luận:

Năm 2016 khó khăn vẫn tiếp tục ở phía trước, tuy nhiên không phải vì thế mà chúng ta chùn bước, càng khó khăn càng lớn quyết tâm càng cao và với sự nỗ lực tâm huyết từ lãnh đạo đến người lao động, quyết tâm phấn đấu hoàn thành kế hoạch năm 2016. Với tinh thần và trách nhiệm, để năm 2016 hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch, rất cần sự góp ý của Đại hội để hoạt động năm 2016 đạt được những kết quả khả quan. Trân trọng cảm ơn và kính chào.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Ds Nguyễn Thị Kim Liên

Nơi nhận:
- *ĐHĐCĐ năm 2016.*
- *Thành viên HĐQT.*
- *Lưu tài liệu ĐH.*

CÔNG TY CP DƯỢC VẬT TƯ Y TẾ ĐĂKLĂK

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
ĐỘC LẬP – TỰ DO – HẠNH PHÚC

Đắk Lắk, ngày 08 tháng 04 năm 2016

BÁO CÁO KẾT QUẢ TÀI CHÍNH
NĂM 2015

***Kính gửi*: Đại hội đồng cổ đông năm 2016**

Tôi thay mặt Ban Tổng giám đốc Công ty CP Dược - Vật tư y tế Đắk Lắk báo cáo kết quả tài chính năm 2015 đã được kiểm toán bởi Công ty Deloitte-VN như sau:

I. KẾT QUẢ KINH DOANH

1. So với kế hoạch 2015 :

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	KH 2015	TH 2015	Tỷ lệ % so với KH
Tổng doanh thu	298.000.000.000	295.937.075.000	99,3
Lợi nhuận sau thuế	5.000.000.000	6.603.429.000	132
EPS	2.575	3.144	122

Năm 2015, kết quả thực hiện doanh thu đạt 99,3% kế hoạch đặt ra. Đây cũng là năm trong nhiệm kỳ III, việc thực hiện doanh thu của Công ty gần xấp xỉ đạt kế hoạch theo NQ Đại hội đồng cổ đông 2015. Tuy kết quả doanh thu được xem như đạt kế hoạch nhưng kết quả về lợi nhuận và EPS của Công ty đều vượt so với kế hoạch NQ 2015 đề ra. Đây cũng là sự cố gắng lớn của Công ty về điều hành trong giai đoạn vừa qua.

2. So với thực hiện năm 2014

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2014	Thực hiện 2015	Tỷ lệ (%) 2015/2014
Tổng doanh thu	361.850	295.937	(18,2)
Chi phí kinh doanh	42.690	28.663	(32,9)
Lợi nhuận trước thuế	13.067	8.740	(33,1)
Lợi nhuận sau thuế	9.837	6.603	(32,9)
FL	2,00	2,05	+0,05
LN trước thuế / Tổng doanh thu(%)	3,61	2,95	(0,66)

Qua bảng đánh giá, có thể nhận thấy các chỉ tiêu của Công ty đều giảm hơn cùng kỳ năm ngoái. Điều nầy cho thấy Hội đồng quản trị Công ty đã tiên liệu được những diễn biến cạnh tranh trên thị trường ngay từ đầu năm kế hoạch và chỉ đạo sát sao đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận và thanh khoản của Công ty. Có thể thấy rõ điều hành lợi nhuận và doanh thu qua bài toán sau. Nếu so sánh với 2014, một đồng chi phí năm 2014 tạo ra 8,47 đồng doanh thu thì năm 2015 một đồng chi phí tạo ra 10,32 đồng doanh thu, tỷ lệ tăng 21,84%. Bài toán so sánh nầy cũng làm rõ thêm về kiểm soát chi phí tạo ra lợi nhuận của Công ty tốt hơn 2014.

Mặt khác, đánh giá qua chỉ số đòn bẩy nợ, nguồn vốn chủ sở hữu đã cân đối trong cấu trúc nên đã giảm tỷ lệ nợ trong vốn. Đây cũng chính là lợi thế của Công ty

trong công tác quản trị nội bộ và tương trợ gia tăng lợi nhuận năm 2015. Đồng thời tạo uy tín với nhà cung cấp trong việc củng cố và gia tăng mối quan hệ trong năm kế tiếp.

II. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH:

ĐVT: 1.000 đ

Chỉ tiêu	Số đầu năm	Số cuối năm	Tỷ lệ %
1.TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**89.528.079**	**95.533.069**	**+6,7**
I. Tài sản ngắn hạn	**83.068.266**	**87.239.241**	**+5**
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	33.184.456	32.842.361	(1)
2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	1.788.845	2.000.000	+11,8
3. Các khoản phải thu ngắn hạn	19.473.951	25.061.654	+28,7
4. Hàng tồn kho	27.875.531	26.954.903	(3,3)
5. Tài sản ngắn hạn khác	745.482	380.322	(49)
II. Tài sản dài hạn	**6.459.812**	**8.293.827**	**+28,4**
1. Tài sản cố định	4.778.597	6.908.534	+44,6
2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	500.000	761.976	+52,4
3. Tài sản dài hạn khác	251.000	122.500	(51,4)
2. TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**89.528.079**	**95.533.069**	**+6,7**
I. Nợ phải trả	**44.857.034**	**49.051.170**	**+9,3**
1. Nợ ngắn hạn	44.857.034	49.051.170	+9,3
2. Nợ dài hạn	0	0	
II. Vốn chủ sở hữu	**44.671.044**	**46.481.898**	**+4**
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	19.415.880	19.415.880	-
3. CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH CƠ BẢN			
ROE	22,02	14,2	(7,82)
ROA	10,98	6,9	(4,08)
ROI	0,109	0,15	+0,04
EPS	4.298	3.144	(27)
PE	6,61	9,86	+3,25
PB	23.007	23.940	+933
Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh	1,23	1,23	-
D/A	0,5	0,51	+0,01
D/E	1	1,06	+0,06

a. Tài sản : so sánh với năm 2014, tài sản ngắn hạn tăng 5% và tài sản dài hạn tăng 28,4%. Tài sản ngắn hạn tăng có sự đóng góp duy trì khoản mục tiền và khoản tương đương tiền và khoản phải thu ngắn hạn. Hai điều nầy cũng thấy rõ việc điều hành duy trì tính thanh khoản của Công ty làm tăng dòng tiền luân chuyển kinh doanh và sinh lợi từ dòng tiền. Ngoài ra việc tăng khoản phải thu nhằm mục đích thúc đẩy doanh thu kế hoạch vào cuối kỳ kế toán. Trong khoản phải thu của năm tài chính nầy, Công ty có trích lập khoản dự phòng phải thu ngắn hạn với số tiền trên 80 triệu đồng, tăng 100% so với 2014. Khoản trích lập nầy chủ yếu từ khoản bán hàng của đối tác liên doanh với Công ty được ghi nhận doanh thu từ việc sử dụng hóa đơn của Công ty. Tuy nhiên đánh giá khoản nợ nầy độ rủi ro thấp do khoản nợ được đối tác bảo lãnh. Khoản dự phòng

giảm giá tồn kho giảm 58% so với năm 2014, điều nầy cũng minh chứng trong năm tài chính, Công ty đã kiểm soát hàng chậm luân chuyển và đồng thời việc trích dự phòng nhằm dự báo giảm giá tồn kho trong đầu năm 2016 (do dự báo sẽ có biến động giá của thị trường theo hướng tiêu cực đối với công ty trong quí 1). Khoản mục TS dài hạn tăng 28,4% so với 2014, chủ yếu là từ TSCĐ. Công ty đã thực hiện đầu tư theo phương án đầu tư đã được Đại hội cổ đông 2015 thông qua. Trong năm tài chính, tài sản cố định vô hình công ty giảm 9,4% so với 2014, chứng tỏ trong năm loại tài sản nầy tiếp tục duy trì có lợi thế kinh doanh của Công ty nên không thực hiện đầu tư mới vào khoản mục nầy. Khoản mục đầu tư tài chính dài hạn phát sinh tăng 52,4% , chủ yếu sử dụng nghiệp vụ tài chính trong thực hiện bảo lãnh thầu và thực hiện theo hướng dẫn hạch toán của kế toán mới. Còn khoản đầu tư vào liên kết cũng chưa thu được lợi nhuận từ khoản đầu tư nầy (đầu tư >3 năm). Từ đánh giá các yếu tố quan trọng trên, mặc dầu trong năm tài chính có nhiều dấu hiệu không tích cực đối với Công ty nhưng cũng có thể thấy Công ty vẫn tiếp tục thực hiện tốt khâu quản trị và đảm bảo an toàn hoạt động của mình.

b. Nguồn vốn: Đánh giá nguồn vốn qua 02 chỉ số cơ bản.

b.1 Nợ phải trả: tăng 9,3% so với năm 2014, trong đó chủ yếu tập trung vào phải trả người bán tăng 20,4%. Đây cũng là bài giải mà Công ty tiếp tục sử dụng đòn cân nợ nhằm tăng hiệu quả cho chỉ số ROI và EAT vào cuối kỳ kế toán đồng thời giảm áp lực thu để kích cầu doanh thu và duy trì lợi nhuận theo mục tiêu từ áp lực biên độ lãi gộp giảm.

b.2 Vốn chủ sở hữu: Tiếp tục tăng 4% so với năm 2014. Tính trong nhiệm kỳ III vốn CSH đã tăng 27,6% so với đầu kỳ, bình quân tăng hằng năm 7%. Như vậy nguồn vốn chủ sở hữu luôn luôn được duy trì đà tăng qua các năm, đây cũng là một thách thức cố gắng lớn trong điều hành hoạt động của Công ty .

Qua phân tích kết quả hoạt động tài chính năm 2015, hoạt động kinh doanh của Công ty tiếp tục duy trì đạt hiệu quả theo nghị quyết của Đại hội cổ đông thường niên năm 2015. Những số liệu trên cũng minh chứng cho việc hoạt động quản trị nội bộ của Công ty tiếp tục được phát huy, tạo dựng niềm tin cho nhà đầu tư và người lao động trong công ty.

Trân trọng kính chào.

TỔNG GIÁM ĐỐC

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

Ds Nguyễn Thị Kim Liên

Nơi nhận:
- *ĐHĐCĐ năm 2016.*
- *Thành viên HĐQT.*
- *Lưu tài liệu ĐH.*

CÔNG TY CP DƯỢC VTYT DAK LAK
BAMEPHARM
Số: .01./2016/BKS-ĐHCĐ

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc Lập – Tự Do - Hạnh Phúc

Dak Lak, Ngày 08 tháng 04 năm 2016

TỜ TRÌNH
CHỌN ĐƠN VỊ KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2016

Kính gửi : Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016.

Căn cứ Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 do Quốc hội khóa 13 nước CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014.

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược- Vật tư y tế Đắk Lắk về việc chọn Công ty kiểm toán hàng năm.

Để thực hiện kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính năm 2016 và soát xét báo cáo định kỳ của Công ty Cổ phần Dược- Vật tư y tế Đắk Lắk, Ban kiểm soát kính trình Đại hội đồng cổ đông như sau:

1. Tiêu chí lựa chọn Công ty kiểm toán:

- Công ty kiểm toán có uy tín được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận kiểm toán độc lập cho các Doanh nghiệp Việt Nam niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán năm 2016.
- Có đội ngũ kiểm toán viên có trình độ và nhiều kinh nghiệm.
- Đáp ứng được yêu cầu của Công ty về phạm vi và tiến độ kiểm toán.
- Có mức phí kiểm toán hợp lý, phù hợp với nội dung, phạm vi, tiến độ kiểm toán do Công ty yêu cầu.

2. Đề xuất của Ban kiểm soát:

Với tiêu chí như trên, Ban kiểm soát đề xuất lựa chọn một trong các Công ty kiểm toán trong nhóm Big four để kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2016 cho Công ty.

Kính trình Đại hội ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty phối hợp với Ban kiểm soát quyết định lựa chọn một Công ty kiểm toán phù hợp trong trong nhóm kiểm toán Big four kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2016 và giao cho Tổng Giám đốc ký hợp đồng kiểm toán.

Kính trình Đại hội xem xét và thông qua.
Trân trọng !

T/M. BAN KIỂM SOÁT
Trưởng ban

Nguyễn Văn Thông

CTY CP DƯỢC VẬT TƯ Y TẾ ĐĂKLĂK

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
ĐỘC LẬP – TỰ DO – HẠNH PHÚC

Đắk Lắk, ngày 08 tháng 04 năm 2016

TỜ TRÌNH
PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI VÀ SỬ DỤNG LỢI NHUẬN NĂM 2015
DỰ KIẾN PHÂN PHỐI VÀ SỬ DỤNG LỢI NHUẬN NĂM 2016

***Kính gửi*: Đại hội đồng cổ đông thường niên 2016.**

- *Căn cứ vào điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty CP Dược vật tư y tế Đăklăk.*
- *Căn cứ vào Luật kế toán và pháp luật có liên quan của Việt Nam.*
- *Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015.*
- *Căn cứ vào kế hoạch kinh doanh năm 2016.*

Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội phương án phân phối và sử dụng lợi nhuận năm 2015 và dự kiến phân phối và sử dụng lợi nhuận năm 2016 như sau:

1. Lợi nhuận sau thuế năm 2015: 6.603.429.584 đồng.

2. Phương án phân phối và sử dụng lợi nhuận năm 2015:

a. Chi trả cổ tức 2015 *(12 % /Vốn Điều lệ)* 2.329.905.600 đồng.

b. Chi phí thù lao HĐQT và BKS: Đã chi trước thuế.

c. Trích lập các Quỹ:

+ Quỹ đầu tư phát triển: 3.143.352.505 đồng.

+ Quỹ khen thưởng Ban quản lý điều hành 330.171.479 đồng.

+ Quỹ khen thưởng- phúc lợi 800.000.000 đồng.

d. Lợi nhuận còn lại chưa phân phối: 0 đồng.

3. Dự kiến phương án phân phối và sử dụng lợi nhuận năm 2016:

a. Chi trả cổ tức 2016: 12 % /Vốn Điều lệ)

b. Chi phí thù lao HĐQT và BKS: 400.000.000 đồng

(Tính vào chi phí trước thuế)

c. Trích lập các Quỹ:

+ Quỹ khen thưởng Ban quản lý điều hành 5%/ Lợi nhuận sau thuế.

(Khi hoàn thành các chỉ tiêu của ĐHĐCĐ 2016)

Việc phân phối và sử dụng lợi nhuận sau thuế còn lại sẽ xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông năm 2017.

Kính trình Đại hội thông qua. Trân trọng kính chào.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Chủ tịch

Bs Nguyễn Mậu Hoàng Sơn

Nơi nhận:
- *ĐHĐCĐ năm 2016.*
- *Thành viên HĐQT.*
- *Lưu tài liệu ĐH.*

CTY CP DƯỢC VẬT TƯ Y TẾ ĐĂKLĂK	CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM ĐỘC LẬP – TỰ DO – HẠNH PHÚC

Đắk Lắk, ngày 08 tháng 04 năm 2016

TỜ TRÌNH
BÁO CÁO CHI PHÍ 2015 VÀ DỰ KIẾN CHI PHÍ 2016 HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT

***Kính gửi*: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016.**

- *Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Dược-Vật tư y tế Đắk Lắk.*
- *Căn cứ báo cáo tài chính của Công ty năm 2015 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán Deloitte-VN.*
- *Căn cứ vào Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2015 và tình hình thực tế hoạt động kinh doanh năm 2016.*

Hội đồng quản trị Công ty CP Dược-Vật tư y tế Đắk Lắk kính trình Đại hội đồng cổ đông chi phí hoạt động năm 2015 và dự kiến chi phí năm 2016 của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát như sau:

1. Chi phí hoạt động năm 2015:

+ Chi phí hoạt động được duyệt:	350.000.000 đồng.
+ Đã chi hoạt động trong năm:	95.500.000 đồng.
+ Chi trả thù lao HĐQT và BKS:	254.500.000 đồng.
+ Số dư chuyển sang 2016:	0 đồng.

2. Dự kiến chi phí hoạt động năm 2016:

+ Chi trả thù lao HĐQT và BKS:	400.000.000 đồng.

(Tính vào chi phí trước thuế)

Kính trình Đại hội thông qua. Trân trọng kính chào.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Chủ tịch

Bs Nguyễn Mậu Hoàng Sơn

Nơi nhận:
- *ĐHĐCĐ năm 2016.*
- *Thành viên HĐQT.*
- *Lưu tài liệu ĐH.*