

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Tổng quan về hoạt động kinh doanh 2017

Tại thời điểm cuối 2017, toàn bộ công ty cổ phần Nam Dược có tổng số nhân viên là 461 người, bao gồm khối Sản xuất (Công ty TNHH Nam Dược tại Nam Định) là 217 người, khối Thị trường (Công ty CP Nam Dược tại Hà Nội và Công ty TNHH Nam Dược Phương Nam tại TPHCM) là 244 người. Tổng số sản phẩm đang sản xuất đưa ra thị trường gồm hơn 77 sản phẩm, trong đó tự doanh 32 sản phẩm.

Năm 2017, Nam Dược vẫn tiếp tục theo đuổi định hướng phát triển bền vững, nghiên cứu thị trường và công nghệ để đầu tư nghiên cứu sản phẩm mới cho tương lai nhằm nâng cao chất lượng hiệu quả điều trị của sản phẩm. Các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2017 sau khi đã được Công ty TNHH hãng kiểm toán AASC thực hiện kiểm toán và chốt số liệu như sau:

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2016	% tăng giảm 2017/2016
Tổng tài sản	223.972	174.181	28,6%
Doanh thu thuần	333.018	264.424	25,9%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	40.410	21.570	87,3%
Lợi nhuận khác	17	0.268	
Lợi nhuận trước thuế	40.427	21.570	87,4%
Lợi nhuận sau thuế	38.268	20.391	87,7%
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11%	8%	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	23%	15%	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	17%	12%	
Tỷ suất Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần(%)	12%	8%	

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2017 của CTCP Nam Dược
 Về doanh thu: Doanh thu thuần năm 2017 đạt 333.018 triệu đồng, tăng 25,9% so với năm 2016 và đạt 121,1% so với kế hoạch đề ra.

Về Lợi nhuận: Lợi nhuận sau thuế năm 2017 đạt 38.268 triệu đồng, tăng 87,7% so với năm 2016 và đạt 173,9% so với kế hoạch đề ra.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần năm 2017 đạt 11%, tăng 49% so với năm 2016; Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2017 đạt 23%, tăng 59% so với năm 2016.

Nghĩa vụ nộp Ngân sách Nhà nước: Năm 2017, Nam Dược thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ về thuế với Nhà nước và nộp ngân sách 16.851 triệu đồng.



So với chỉ tiêu kinh doanh theo biên bản họp đại hội đồng cổ đông công ty cổ phần Nam Dược năm 2017, các chỉ tiêu kinh doanh thực hiện trong năm 2017 như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017	Thực hiện 2017	% thực hiện so với KH
Vốn điều lệ	56.800	56.800	100%
Doanh thu thuần	275.000	333.018	121,1%
Lợi nhuận sau thuế	22.000	38.268	173,9%
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	8.0%	11%	149%

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2017 của CTCP Nam Dược

Cơ cấu doanh thu tự doanh và bao tiêu như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Khoản mục	Năm 2017	
	Giá trị	Tỷ trọng
Tự phân phối	225.623	67,8%
Bán bao tiêu	107.395	32,2%
Tổng	264.424	100%

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2017 của CTCP Nam Dược

2. Tình hình tài chính

Đơn vị tính: Lần

Các chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2016	So sánh 2017/2016
Hệ số thanh toán ngắn hạn	3,07	3,90	0,79
Hệ số thanh toán nhanh	1,80	2,31	0,78
Tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	0,37	0,26	1,44

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2017 là 3,07 giảm tăng 0,21 lần so với năm 2016 và tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu năm 2016 là 0,37 tăng 0,44 lần so với năm 2016; Mức tăng/giảm không đáng kể so với năm 2016 thể hiện năng lực về tài chính của Công ty vẫn đáp ứng tốt nhu cầu thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

3. Một số hoạt động chính của Nam Dược năm 2017

a. Hoạt động quản trị chiến lược và quản trị nhân sự:

- Năm 2017, Nam Dược tiếp tục áp dụng quản trị chiến lược và nhân sự theo mô hình BSC (Thẻ điểm cân bằng chiến lược) và KPI (Quản trị theo hiệu quả công việc)

+ Hệ thống các mục tiêu chiến lược 5 năm 2014 - 2018 theo 4 viễn cảnh của 1 công ty phát triển toàn diện

+ Sơ đồ tổ chức, hệ thống chức năng và mô tả công việc của từng cá nhân trong công ty

- + Hệ thống đánh giá kết quả công việc theo mục tiêu (KPI)
- + Mô hình trả lương theo chế độ đãi ngộ 3P (Năng lực, vị trí và kết quả)

b. Hoạt động MKT & Xây dựng thương hiệu:

Năm 2017, các hoạt động MKT của Nam Dược chú trọng vào các nhãn hàng chiến lược như Siro ho cảm Ích nhi, Bảo xuân, Thông xoang tán, Diabetna... với điểm nhấn là “Dược liệu sạch, chuẩn hóa đạt tiêu chuẩn Thực hành trồng trọt và thu hái Dược liệu sạch của Tổ chức Y tế thế giới GACP-WHO” do khách hàng ngày càng e ngại về dược liệu bản trên thị trường, đây cũng là thế mạnh khác biệt của Nam Dược so với nhiều công ty sử dụng dược liệu thuốc bắc nhập khẩu.

Bên cạnh đó, song song với việc đẩy mạnh thương hiệu của nhãn hàng chiến lược, thì thương hiệu Nam Dược cũng được chú trọng xây dựng theo định hướng bền vững. Uy tín của thương hiệu được khẳng định, xây dựng từ việc nâng cao hiệu quả điều trị của sản phẩm. Từ việc đầu tư áp dụng khoa học công nghệ vào sản xuất với hệ thống quản trị chất lượng toàn diện theo tiêu chuẩn quốc tế 3S ERP, tới việc chuẩn hóa nguồn Gen Dược liệu thông qua ký kết hợp tác với Viện Di Truyền Nông nghiệp, chuẩn hóa vùng trồng Dược liệu đạt tiêu chuẩn GACP-WHO

Một số sản phẩm của Nam Dược có sự tăng trưởng nhanh trong năm 2017 như Bảo Xuân, bộ sản phẩm Ích Nhi, Thuốc thảo dược Thông Xoang Tán Nam Dược. Năm 2017, Sản phẩm Siro ho cảm Ích Nhi được bình chọn là “**Sản phẩm – Dịch vụ uy tín – an toàn – chất lượng năm 2017**” và **Thuốc thảo dược Thông Xoang Tán Nam Dược** được người tiêu dùng bình chọn là “**Sản phẩm số 1 được tin và dùng trong dòng thảo dược trị viêm mũi xoang năm 2017**”.

c. Xây dựng chính sách bán hàng & chăm sóc khách hàng mới:

Công ty thực hiện quản trị địa bàn đối với khách hàng theo mô hình độc quyền tại địa bàn và cam kết bán đúng giá. Năm 2017, Công ty đã ký được hợp đồng với 3000 nhà thuốc trên toàn quốc.

Nam Dược quyết tâm thực hiện chính sách bình ổn giá bán ra cho nhà thuốc trên toàn quốc trên tinh thần học hỏi các doanh nghiệp đi trước đã làm thành công. Kết hợp giữa việc thay đổi ở kênh phân phối và chính sách bình ổn giá giúp công ty gia tăng nhanh độ bao phủ trên thị trường từ việc trung bình chỉ bán cho khoảng 6.000 khách hàng/tháng đầu năm 2017, đến cuối năm 2017 công ty đã bán trung bình 9.000 khách hàng/tháng, tháng cao nhất đạt được con số 10.500 nhà thuốc và doanh số bán hàng cũng tăng trưởng tương ứng. Năm 2018 Nam Dược dự kiến sẽ gia tăng độ bao phủ bình quân hàng tháng lên 13.000 khách hàng.

Sức mạnh hệ thống được sử dụng tối đa hiệu quả với số lượng nhân viên bán hàng trực tiếp cả nước vẫn duy trì ổn định là 120 nhân viên. Dự kiến trong năm 2018 nhân sự trình dược viên sẽ tăng 12% để gia tăng khai thác địa bàn, mở rộng độ phủ hàng và gia tăng doanh số bán hàng.

Hình ảnh nhân sự tại địa bàn được chuẩn hóa để tạo ra hình ảnh nhận diện chuyên nghiệp về tác phong, trang phục, công cụ làm việc DMS. Nhân sự của công ty tiếp tục được tuyển dụng, đào tạo, huấn luyện để nâng cao chất lượng năng lực, đồng thời chuẩn hóa quy trình làm việc và kiểm soát nhằm nâng cao hiệu suất làm việc của hệ thống.

2595
TY
HÀN
DUỐC
T.P.HÀ

**NAM DƯỢC**

Tự hào thuốc Nam người Việt

Công ty cổ phần Nam Dược

🏠 Lô A7/D21 KĐT mới Cầu Giấy, P. Dịch Vọng Hậu, Q. Cầu Giấy, TP. Hà Nội

☎ (04) 6269 1602 📠 (04) 6269 8623 ✉ contact@namduoc.vn 🌐 www.namduoc.vn

Triển khai chính sách bán hàng theo câu lạc bộ (Kim cương, Vàng, Bạc) với các chính sách bán hàng và chăm sóc khách hàng ưu đãi đã thu hút được nhiều khách hàng tham gia nên tạo được sự cam kết ủng hộ với doanh số ổn định. Tổ chức thêm nhiều chương trình tri ân khách hàng, mời khách hàng đi thăm nhà máy sản xuất, thăm các vùng trồng dược liệu đạt tiêu chuẩn GACP-WHO để khách hàng thêm tự tin về chất lượng sản phẩm của Nam Dược.

Doanh số bán hàng ETC do công ty đối tác là Dược phẩm An đầu thầu đưa vào bệnh viện tiếp tục tăng trưởng ổn định, đặc biệt các thuốc như Thấp khớp Nam Dược, Bổ huyết Ích não, Cốt linh diệp, Kim tiền thảo...

c. Hoạt động nghiên cứu và phát triển

Trong năm 2017, Công ty chú trọng hoạt động nghiên cứu phát triển, tập trung vào việc nghiên cứu sản phẩm mới và nâng cấp sản phẩm cũ theo định hướng bộ sản phẩm, trên cơ sở nghiên cứu sâu về thị trường, nghiên cứu bào chế để tung ra thị trường như: Cải tiến hoàn thiện bộ sản phẩm Siro Ho cảm Ích Nhi bao gồm việc cho ra đời sản phẩm mới Ích Nhi ho cảm 3+ dành cho lứa tuổi trẻ em lớn, thêm siro ho cảm Ích Nhi dạng gói 5ml mới để sử dụng và an toàn với trẻ em. Bên cạnh Ho cảm Ích Nhi, năm 2017, Bộ phận nghiên cứu cùng nhà máy sản xuất đã triển khai đầu tư dây chuyền ống bẻ, cải tiến chất lượng, cải tiến mùi vị, đưa ra một số sản phẩm như Calci D, Calci D plus, Tăng đề kháng ích nhi, Thanh nhiệt tiêu độc ích nhi, ăn ngon Ích nhi để tiện sử dụng cho người dùng, nâng cao hiệu quả của sản phẩm cũ, tạo lợi thế bán hàng. Cải tiến sản phẩm Bách xà dạng viên để có chất lượng và hiệu quả điều trị cao hơn. Cuối năm 2016 đưa ra viên ngậm An Thanh, năm 2017 hoàn thiện bộ sản phẩm này bằng việc ra tiếp dạng Cao lỏng An Thanh được khách hàng nhà thuốc và người tiêu dùng đánh giá cao hiệu quả, đem lại doanh thu tốt. Ngoài các bộ sản phẩm ngày càng được đầu tư kỹ hơn trong khâu nghiên cứu thì một số sản phẩm mới cũng được đưa ra như: Bài Sỏi Nam Dược, Viên uống giải rượu Nam Dược và Dung dịch Giải rượu, Hamega plus... Để đáp ứng mục tiêu phát triển bền vững, năm 2017 hoạt động nghiên cứu hướng tiến hành triển khai các nghiên cứu thị trường, nghiên cứu công nghệ, nghiên cứu lâm sàng sản phẩm như: Thông xoang, Diabetna.

d. Hoạt động cung ứng và sản xuất

Năm 2017, Nam Dược đã thẩm định thành công 02 vùng trồng dược liệu đạt tiêu chuẩn GACP- WHO như vùng trồng Quất tại Vụ Bản Nam Định, Vùng trồng Dây Thìa Canh tại Hải Hậu – Nam Định nhằm đảm bảo chất lượng dược liệu cho những sản phẩm chiến lược của công ty như Siro Ho cảm Ích Nhi và Diabetna... Năm 2018 tiếp tục chấm tiêu chuẩn GACP WHO cho 2 vùng trồng Đạu nành và Cát cánh, đưa Nam Dược trở thành công ty có nhiều vùng trồng đạt chuẩn GACP WHO cao nhất cả nước.

Song song với việc chuẩn hóa các vùng dược liệu để đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào, Nam Dược tiến hành hợp tác về dược liệu với các đơn vị chuyên môn như Viện dược liệu, Viện bảo vệ thực vật, Cục Y học cổ truyền, tổ chức Helvetas của Thụy sỹ... với mục đích nâng cao nhận thức của người tiêu dùng với các sản phẩm từ dược liệu của

Việt Nam và tiến tới mục tiêu xuất khẩu dược liệu thô và các sản phẩm là thuốc và thực phẩm chăm sóc sức khỏe có nguồn gốc thuốc nam ra thị trường thế giới.

Ngoài ra, Nam Dược cũng hợp tác với gần 70 nhà cung cấp trong và ngoài nước nhằm tiến hành kiểm tra đánh giá và lựa chọn những nhà cung cấp đạt chuẩn theo quy trình chọn lựa rất nghiêm ngặt. Các nguồn nguyên liệu, dược liệu, bao bì được tổ chức đánh giá theo từng lô cho từng sản phẩm. Nam Dược kết hợp với các nhà cung cấp đánh giá tiêu chuẩn đầu vào tại thực địa, xem xét các quá trình cải tiến để nâng cao chất lượng hàng hóa ngay từ phía nhà cung cấp.

Hoạt động sản xuất vẫn duy trì các tiêu chuẩn quản lý chất lượng từ bộ tích hợp tiêu chuẩn IMS. Năm 2017, Nam Dược triển khai áp dụng hệ thống điều hành, quản trị sản trị sản xuất bằng công nghệ cao theo tiêu chuẩn quốc tế - Hệ thống 3S ERP. Hệ thống 3S ERP sẽ quản lý chất lượng vận hành của nhà máy sản xuất Nam Dược với 3 khâu: Kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào, chất lượng trong quá trình sản xuất và chất lượng khi đã thành phẩm đưa ra thị trường.

e. Hoạt động tài chính:

Hoạt động tài chính được đánh giá khá lành mạnh, ổn định, cập nhật kịp thời tình hình kinh doanh của công ty đảm bảo các quyết định quản trị kịp thời của HĐQT và Ban TGD.

f. Hoạt động nhân sự:

Hoạt động Tuyển dụng: Được chuẩn hóa và cho kết quả nhân sự đầu vào chất lượng hơn, minh bạch và công bằng hơn;

Hoạt động đào tạo được tổ chức nhiều và phù hợp với từng đối tượng. Năm 2017, đã tổ chức được các khóa đào tạo quan trọng: Đào tạo nâng cao kỹ năng chuyên môn cho Giám đốc bán hàng, Quản lý vùng để tạo năng lực cạnh tranh, Đào tạo định hướng đội ngũ và cách chăm sóc khách hàng, tạo dựng mối quan hệ khách hàng; đào tạo các khóa học về kiến thức sản phẩm, một số kỹ năng chuyên môn khác.

Hoạt động đánh giá – sàng lọc nhân sự: Đã tổ chức đánh giá KPI toàn bộ nhân viên hàng tháng, 06 tháng. Áp dụng chính sách lương 3P cho toàn Công ty. Qua đó có chính sách khuyến khích nhân viên xuất sắc và phạt hoặc cho thôi việc những nhân sự kém chất lượng.

Thực hiện hoạt động truyền thông nội bộ: Các hoạt động phúc lợi như nghỉ mát, teambuilding đã góp phần gắn kết tinh thần của cán bộ nhân viên công ty góp phần khẳng định bản sắc văn hóa doanh nghiệp.

4. Tình hình đầu tư vào các công ty con

Danh sách các công ty mà Nam Dược nắm giữ trên 50% vốn cổ phần:

Tên công ty	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu của Nam Dược
Công ty TNHH Nam Dược	30	100%
Công ty TNHH MTV Nam Dược Phương Nam	01	100%

5. Những thay đổi về vốn cổ đông

Trong năm 2017, Công ty Cổ phần Nam Dược không có sự thay đổi về vốn cổ đông.

6. Kế hoạch kinh doanh năm 2018

Căn cứ vào tình hình kinh doanh hiện tại và dự kiến tình hình thị trường năm 2017, Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc trình Đại hội đồng cổ đông thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 như sau:

Đơn vị: đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2018
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	300,000,000,000
2	Lợi nhuận sau thuế	30,000,000,000
3	Cổ tức tối thiểu	20%

Trong đó, dự kiến doanh thu từng nhóm sản phẩm như sau:

Đơn vị: đồng

Khoản mục	Kế hoạch 2018	
	Giá trị	Tỷ trọng
Hoạt động tự doanh	200,000,000,000	67%
Hoạt động bao tiêu	100,000,000,000	33%
Tổng	300, 000,000,000	100%

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

THS.HOÀNG MINH CHÂU