

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2016

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015:

1. Kết quả sản xuất:

Đơn vị tính: Triệu sản phẩm

Nhóm sản phẩm	Thực hiện năm 2015	Kế hoạch năm 2015	% Thực hiện kế hoạch 2015	Thực hiện năm 2014	Tăng/giảm so với năm 2014
Dược phẩm	1.076	1.083	99%	1.108	-3%
Capsule	3.453	3.500	99%	3.416	1%
Dụng cụ y tế	84	90	93%	94	-11%
Tổng	4.613	4.673	99%	4.618	0%

Các nhà máy của Công ty hoạt động theo hệ thống quản lý chất lượng GMP-WHO, ISO 9001:2008, ISO 27001:2005, ISO 13485:2003. Cán bộ kỹ thuật ở các nhà máy luôn nghiên cứu cải tiến trong sản xuất, tăng sản lượng, tiết kiệm chi phí, giảm tiêu hao vật tư.

- Sản xuất dược phẩm: đạt 1.076 triệu sản phẩm hoàn thành 99% kế hoạch năm, giảm 3% so với cùng kỳ do chủ trương của HĐQT năm 2015 tập trung đầu tư sản xuất nhóm hàng chủ lực, giá trị cao như: các dạng sản phẩm sủi bọt, sản phẩm hệ điều trị thuộc nhóm thuốc tim mạch, huyết áp, đái tháo đường, kháng virus...tuy sản lượng thấp nhưng có giá trị và lợi nhuận rất cao và ít đối thủ cạnh tranh. Với chủ trương tái cơ cấu danh mục hàng hóa trong sản xuất, kinh doanh, trong năm Công ty đã mạnh dạn đầu tư hàng loạt máy móc thiết bị hiện đại với mục đích tự động hóa, cơ giới hóa trong sản xuất như: máy ép vỉ xé tự động công suất cao chuyên ép vỉ viên sủi bọt, máy gói viên sủi bọt tự động, máy ép gói thuốc bột sủi bọt, máy đóng nang, dây chuyền máy in date, sang cuộn.. đồng thời đầu tư mở rộng thêm dây chuyền sản xuất thuốc sủi bọt với công suất tăng gấp đôi nhằm tối ưu hóa trong sản xuất. Song song việc đầu tư dây chuyền, thiết bị, Công ty còn đầu tư cải tạo, thuê thêm kho bãi và đã sắp xếp lại toàn bộ hệ thống kho chứa, tạo điều kiện thuận lợi phục vụ sản xuất hiệu quả hơn.

- Sản xuất Capsule: đạt 3.453 triệu sản phẩm hoàn thành 99% kế hoạch năm, tăng 1% so với cùng kỳ năm 2014. Để duy trì thị phần trong năm qua nhà máy được trang bị mới 01 bộ khuôn làm viên nang cỡ số 0 với tính năng ưu việt so với các bộ khuôn trước đây, nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Bên cạnh đó nhà máy cũng được đầu tư nâng cấp hệ thống truyền động của các dây chuyền sản viên nang nhằm nâng cao tính ổn định cho thiết bị, giảm sự cố đột xuất.

- Sản xuất dụng cụ y tế: đạt 84 triệu sản phẩm hoàn thành 93% so với kế hoạch. Trong năm, được sự hỗ trợ của Ban Tổng giám đốc nhà máy đã thử và đưa vào sử dụng nguyên liệu của các nhà cung ứng mới như Silicone, nhựa, E.O gas, thân kim nhằm tăng chất lượng sản phẩm, giảm giá thành sản xuất tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm. Ngoài ra trong năm 2015 nhà máy cũng đã sản xuất và đưa ra thị trường sản phẩm ống bơm tiêm 1cc Insulin (có dung tích chết thấp) nhằm phục vụ cho bệnh nhân tiểu đường tít 1 và đối tượng tiêm chích ma túy.

2. Kết quả kinh doanh:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Khoản mục	Thực hiện 2015	So với kế hoạch 2015		So với năm 2014	
		Kế hoạch 2015	% hoàn thành	Thực hiện năm 2014	% Tăng/giảm
1. Doanh thu thuần	669,57	840	80%	709,57	-6%
2. Giá vốn hàng bán	464,04			469,74	-1%
3. Lãi gộp	205,53			239,83	-14%
4. Tỷ lệ lãi gộp	31%			34%	-9%
5. Tổng chi phí	131,05			200,65	-35%
5a. Chi phí bán hàng	76,81			115,27	-33%
5b. Chi phí quản lý	40,22			63,21	-36%
5c. Chi phí tài chính	14,01			22,17	-37%
6. Lợi nhuận trước thuế	79,44			40,26	97%
7. Lợi nhuận sau thuế	60,62	50	121%	31,70	91%

(Theo BCTC hợp nhất năm 2015 do Công ty TNHH kiểm toán Vaco thực hiện)

a. Doanh thu thuần:

Tổng doanh thu thuần thực hiện năm 2015 đạt 669,57 tỷ đồng, giảm 6% so với năm 2014, đạt 80% kế hoạch năm 2015.

Nhóm hàng	Thực hiện 2015 (tỷ đồng)	Kế hoạch 2015 (tỷ đồng)	% hoàn thành kế hoạch
Dược phẩm	409,39	520	79%
Capsule	166,31	190	88%
Vikimco	55,63	80	70%
Hàng ngoài	38,24	50	76%
Tổng	669,57	840	80%

- **Kinh doanh dược phẩm:** chiếm 61% tổng doanh thu toàn công ty, đạt 79% kế hoạch năm. Trong năm công ty tiếp tục thực hiện tái cơ cấu danh mục sản phẩm, nghiên cứu nâng cao chất lượng sản phẩm, thay đổi hệ thống bán hàng trên toàn quốc, xây dựng chương trình, chính sách bán hàng ưu đãi, hấp dẫn, phát triển mạnh mẽ bán OTC và ETC.

- **Kinh doanh capsule:** chiếm 25% tổng doanh thu toàn công ty, đạt 88% kế hoạch năm, nguyên nhân là do trong năm capsule chịu cạnh tranh về giá. Tuy nhiên HĐQT đã chỉ đạo xây dựng các chính sách bán hàng linh động, hấp dẫn giữ chân khách hàng và khai thác khách hàng mới. Song song đó, kết hợp các lợi thế so sánh: thời gian cung ứng nhanh, trang bị thêm máy móc mới (viên nang Capsule có hai khác nổi, nang có in logo..), kết hợp trao đổi hàng với các đối tác, lô sản xuất đáp ứng yêu cầu của khách hàng, màu sắc nang đẹp, đa dạng... Capsule là đối tác chiến lược với nhiều Công ty Dược lớn trong nước, tạo tiền đề phát triển ổn định trong những năm tiếp theo.

- **Kinh doanh dụng cụ y tế:** Chiếm 8% tổng doanh thu toàn công ty, hoàn thành 70% kế hoạch năm, hàng dụng cụ y tế chủ yếu bán vào các bệnh viện nên chịu ảnh hưởng về quy định chấm thầu theo Thông tư 01.

- **Kinh doanh hàng ngoài:** chiếm 6% tổng doanh thu năm 2015, hoàn thành 76% kế hoạch năm.

b. Chi phí hoạt động trong năm:

Tổng chi phí trong năm 2015 là 131,05 tỷ đồng, giảm 35% so với năm 2014, cụ thể:

- Chi phí quản lý giảm 22,99 tỷ đồng, tương ứng giảm 36% so với cùng kỳ 2014.
- Chi phí bán hàng giảm 38,45 tỷ đồng, tương ứng giảm 33% so với năm 2014.
- Chi phí tài chính giảm 8,16 tỷ đồng, tương ứng giảm 37% so với năm 2014.

Nguyên nhân chủ yếu là do:

- Công ty quản lý tốt dòng tiền, giảm được số dư nợ vay ngắn hạn Ngân hàng, đồng thời công ty đã tìm kiếm được các nguồn tài trợ có mức lãi suất thấp làm giảm chi phí tài chính.
- Do thay đổi chính sách bán hàng, giảm được chi phí bán hàng, tiết giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

c. Lợi nhuận:

Lợi nhuận sau thuế đạt 121% kế hoạch năm, tăng 28,92 tỷ đồng, tương ứng tăng 91% so với năm 2014.

3. Công tác khác:

➤ Công tác nghiên cứu và phát triển (R & D):

Thực hiện nhiệm vụ chính về nghiên cứu và phát triển sản phẩm, giải quyết các vấn đề kỹ thuật phát sinh trong quá trình sản xuất, cải thiện công thức bào chế, nâng cao chất lượng sản phẩm theo nhu cầu thị trường.

Kết quả hoạt động:

- Sản xuất Pilot 112 lô, sản xuất qui mô công nghiệp 261 lô.
- Đã gửi đến Cục quản lý Dược:
 - + 17 bộ hồ sơ đăng ký mới.
 - + 15 bộ hồ sơ tái đăng ký.
 - + 16 bộ hồ sơ xin đăng ký gia hạn hiệu lực số đăng ký.
 - + 4 bộ hồ sơ đăng ký Thực phẩm chức năng.
 - + 13 bộ hồ sơ bổ sung quy cách theo yêu cầu kinh doanh.
 - + 42 bộ hồ sơ bổ sung góp ý của Cục quản lý Dược.
 - + 1 bộ hồ sơ xin giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh cho nhà máy Capsule.
- Đã được cấp số đăng ký cho 7 sản phẩm.
- Dược cục ATTP-BYT cấp số cho 2 sản phẩm thực phẩm chức năng.

➤ Công tác đảm bảo chất lượng năm 2015:

- Cùng với Quacert tổ chức, đánh giá giám sát hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2008, ISO 13485:2003.
- Tham dự lớp tập huấn chuyển đổi ISO 9001:2008 sang ISO 9001:2015 do Quacert tổ chức tại Thành phố Hồ Chí Minh.
- Đề nghị Quacert xem xét, phê duyệt cấp giấy chứng nhận duy trì hiệu lực hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008, ISO 13485:2003.
- Tiếp đoàn chuyên gia tư vấn GMP EU, trao đổi, học tập kinh nghiệm sau khi các chuyên gia tư vấn tham quan thực tế tại Nhà máy Dược phẩm, Phòng QC, Kho công ty.

➤ Nhân sự:

Tổng số lao động hiện có của công ty năm 2015 là 958 người. Trong đó, trình độ sau đại học: 07 (0,73%); Đại học-cao đẳng 266 (27,77%); trung cấp: 355 (37,06%); sơ cấp và công nhân lành nghề: 330 (34,4%)

➤ **Công tác xã hội:**

Công ty luôn ủng hộ và hưởng ứng tích cực các phong trào xã hội, từ thiện, giáo dục tại địa phương.

Trong năm vận động người lao động đóng góp quỹ vì người nghèo, quỹ đền ơn đáp nghĩa, quỹ tấm lòng vàng, phụng dưỡng mẹ Việt Nam anh hùng... với số tiền **437.027.273đ**.

➤ **Thành tích đạt được trong năm 2015:**

Năm	Hình thức	Nội dung	Cơ quan ra quyết định	Quyết định số	Ngày
2014	Chứng nhận	Doanh nghiệp văn hoá có nhiều đóng góp cho xã hội	TT. Văn hoá doanh nhân	26/2015	12/03/2015
2015	Cờ đơn vị thi đua xuất sắc	Đã có thành tích hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, dẫn đầu cụm khối thi đua năm 2014	UBND tỉnh Vĩnh Long	438/QĐ-UBND	26/03/2015
2015	Giải thưởng	Sản phẩm FURACIN 125 giải thưởng Ngôi sao thuốc Việt lần 1	Bộ trưởng Bộ Y tế	1332/QĐ-BYT	14/04/2015
2015	Giải thưởng	Giải thưởng Ngôi sao thuốc Việt lần 1	Bộ trưởng Bộ Y tế	1332/QĐ-BYT	14/04/2015

II. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2016:

1. Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận:

Căn cứ kết quả kinh doanh năm 2015 và dự báo về thị trường của các nhóm hàng, trên cơ sở được sự phê duyệt của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc lập kế hoạch kinh doanh năm 2016 dự kiến như sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Khoản mục	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2015	Tăng/giảm	
			Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh thu thuần	850	669,57	180,43	27%
Lợi nhuận sau thuế	82	60,62	21,38	35%

2. Mục tiêu:

Thực hiện chiến lược kinh doanh hiệu quả hướng tới mục tiêu trở thành công ty dược phẩm hàng đầu trong ngành Dược phẩm tại Việt Nam, phát triển toàn diện, nổi bật trong lĩnh vực dược phẩm, capsule, dụng cụ y tế, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng. Tăng trưởng hàng năm 20% doanh thu, 50% lợi nhuận sau thuế.

3. Các giải pháp thực hiện kế hoạch:

a. Về sản xuất:

* *Sản xuất dụng cụ y tế:* Năm 2016 nhà máy nghiên cứu và đưa vào sản xuất sản phẩm mới là kim lùn tĩnh mạch, Nhà máy được đầu tư các máy móc thiết bị tự động để thay thế các khâu sản xuất thủ công nhằm tăng năng suất lao động, giảm giá thành sản xuất; đầu tư mới các bộ khuôn 20cc, khuôn đệm cao su 1cc với thiết kế mới có nhiều ưu điểm hơn, năng suất cao nhằm giảm giá thành sản xuất đồng thời đáp ứng đủ hàng hóa cho kế hoạch sản xuất. Ngoài ra trên cơ sở máy móc

thiết bị hiện có nhà máy sẽ nghiên cứu sản xuất thêm một số sản phẩm như ống tuýp, chai lọ và các bao bì nhựa khác phục vụ cho đóng gói dược phẩm và bơm tiêm.

** Sản xuất dược phẩm:*

- Tập trung các mặt hàng chủ lực có lợi nhuận cao. Phối hợp bộ phận kinh doanh nghiên cứu sản phẩm để phát triển thị trường.

- Luôn duy trì công tác nghiên cứu nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động, giảm vật tư tiêu hao.

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát trong sản xuất theo đúng các tiêu chuẩn GMP-WHO, ISO 9001: 2008, ISO IEC 17025...

- Nghiên cứu, nâng cấp nhà máy sản xuất dược phẩm lên tiêu chuẩn PIC/S-GMP hoặc EU-GMP gia tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm.

- Đầu tư trang thiết bị hiện đại phục vụ sản xuất, nâng cao hiệu quả hoạt động.

** Sản xuất Capsule:* nghiên cứu mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư thêm trang thiết bị hiện đại, tự động hóa một số máy móc phục vụ tối ưu sản xuất.

b. Về kinh doanh:

b.1- Dụng cụ y tế năm 2016 đẩy mạnh doanh thu; phát triển thêm sản phẩm mới; định vị lại thị trường, sản phẩm chủ lực nhằm đạt kế hoạch kinh doanh 100 tỷ năm 2016.

b.2- Dược phẩm:

- Phát triển và hoàn thiện mạng lưới chi nhánh và nhà phân phối rộng khắp 64 tỉnh thành, mục tiêu tăng độ phủ lên đến 15.000 nhà thuốc trên toàn quốc trong năm 2016. Tuyển dụng đội ngũ sale & marketing có năng lực, nhiều kinh nghiệm trong ngành hàng FMCG để xây dựng hệ thống.

- Xây dựng chiến lược sản phẩm:

+ Tập trung hoàn thiện dòng sản phẩm chiến lược Panalgan, dòng sản phẩm Vitamin & khoáng. Đây là dòng sản phẩm sẽ được tập trung đầu tư để xây dựng Thương hiệu.

+ Kênh ETC : xây dựng dòng sản phẩm chiến lược cho kênh ETC với lợi thế về giá

+ Phát triển dòng thực phẩm chức năng để tối ưu hóa kênh bán hàng OTC.

- Xây dựng danh mục các sản phẩm chủ lực, tập trung vào các mặt hàng có sản lượng và doanh số lớn, các mặt hàng thị trường đang có nhu cầu cao.

- Xây dựng chính sách bán hàng ổn định, phù hợp với thị trường, hướng vào quyền lợi khách hàng nhằm tăng sức cạnh tranh, đảm bảo chính sách hậu mãi chăm sóc tốt khách hàng.

b.3- Capsule: khai thác thêm khách hàng, tăng độ phủ, tăng thị phần, ký hợp đồng với tất cả các khách hàng lớn trên cả nước và một số khách hàng nước ngoài.

c. Về quản trị tài chính:

- Quản lý tốt dòng tiền, kiểm soát chi phí hợp lý, hiệu quả.

- Luôn chú trọng công tác thu hồi công nợ.

- Kiểm soát hợp lý, hiệu quả các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh, nhất là chi phí đầu vào, đảm bảo tiết kiệm, hiệu quả và tuân thủ đúng các quy định về tiêu chuẩn sản xuất kinh doanh.

- Thực hiện tốt quy chế tài chính và quy chế chi tiêu nội bộ công ty.

d. Về định hướng nghiên cứu và phát triển sản phẩm:

- Nhóm các sản phẩm sủi bọt (effervescent products)

Mở rộng và nâng cấp hệ thống nhà xưởng dây chuyền sản xuất các sản phẩm sủi bọt, đầu tư thêm một số thiết bị mới cho dây chuyền này, nhằm gia tăng sản lượng gấp 3 - 5 lần. Nghiên cứu chiều sâu các quy trình công nghệ sản xuất viên nén sủi bọt nhằm nâng cao chất lượng, tính ổn định của sản phẩm, song song đó phát triển thêm một số sản phẩm sủi bọt mới cho các nhóm hàng giảm đau hạ sốt-cảm cúm, vitamin - khoáng chất - bổ dưỡng. Đây là những nhóm hàng không kê đơn có thị phần khá lớn.

- Nhóm các sản phẩm điều trị huyết áp - tim mạch

Nghiên cứu phát triển bổ sung mở rộng các hoạt chất mới cho nhóm các sản phẩm thuốc điều trị huyết áp - tim mạch nhằm đa dạng các chủng loại nhóm này. Định hướng các hoạt chất thế hệ mới của nhóm: ức chế men chuyển ACE (Angiotensin converting enzyme Inhibitors), nhóm chẹn thụ thể angiotensin II ARB (Angiotensin II receptor blocker). Thêm vào đó phát triển một số sản phẩm phối hợp các hoạt chất này với các hoạt chất lợi tiểu - thiazid nhằm tăng hiệu quả điều trị và khác biệt hóa về sản phẩm

- Nhóm các sản phẩm kháng sinh Cephalosporin

Nghiên cứu cải tiến quy trình sản xuất - công thức các sản phẩm này và tiến hành nghiên cứu tương đương sinh học từ 3 - 5 sản phẩm nhằm gia tăng giá trị, hiệu quả điều trị của chúng

Phát triển thêm một số dạng bào chế mới như viên nén phân tán nhanh (dispersible tablet), thuốc bột pha hỗn dịch uống (oral suspension powder) cho một số hoạt chất nhóm này, nhằm gia tăng hiệu quả điều trị và đa dạng hóa sản phẩm

e. Về quản lý điều hành:

- Thực hiện tốt nghị quyết Đại hội cổ đông, chỉ đạo của Hội đồng quản trị, nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh hiệu quả, tối đa hóa lợi ích cổ đông.

- Tăng cường công tác quan hệ nhà đầu tư, cung cấp thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh kịp thời, thiết lập mối quan hệ lâu dài với cổ đông, nhà đầu tư.

- Thực hiện tốt các quy chế, quy trình quản trị công ty, nâng cao công tác quản lý điều hành tại công ty.

- Tuân thủ các quy định của các cơ quan quản lý nhà nước, của Cục quản lý dược.

KẾT LUẬN

Mặc dù kết quả kinh doanh năm 2015 chưa đạt chỉ tiêu về doanh thu do Đại hội cổ đông đề ra nhưng lợi nhuận tăng gấp đôi so với 2014, làm nền tảng để Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc và toàn thể CB.CNV thực hiện đạt và vượt kế hoạch năm 2016.

Năm 2016 Ban Tổng Giám đốc và toàn thể CB.CNV sẽ nỗ lực hơn nữa vì mục tiêu phát triển của công ty, cùng với sự quan tâm hỗ trợ của chính quyền các cấp, sự chỉ đạo kịp thời của Hội đồng quản trị, và sự ủng hộ của quý cổ đông, quý khách hàng sẽ góp phần rất lớn để công ty thực hiện thành công chỉ tiêu kế hoạch 2016.

**TM.BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC**