

2

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2015**

Phần 1

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

Kính thưa Quý vị cổ đông!

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc, tôi xin báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014 như sau:

Thị trường dược phẩm trong nước bên cạnh những thuận lợi về tiềm năng phát triển, đang có mức tăng trưởng tốt hơn so với các ngành khác vẫn còn đối diện với nhiều khó khăn thách thức về năng lực cạnh tranh, kỹ thuật công nghệ, quy định về sở hữu trí tuệ, quy định về chính sách quản lý chất lượng và giá, ảnh hưởng của thông tư 01 và thông tư 36 về đấu thầu mua thuốc trong các cơ sở y tế...

Công ty thực hiện sản xuất kinh doanh với những khó khăn do sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty trong và ngoài nước, nguồn nguyên liệu sản xuất chủ yếu nhập khẩu, sức tiêu thụ giảm... Trước những khó khăn đó, Ban Tổng Giám đốc và toàn thể CB.CNV công ty đã nỗ lực thực hiện nghị quyết Đại hội cổ đông và nghị quyết của Hội đồng quản trị. Với quyết tâm cao, đoàn kết vượt qua mọi thử thách, cùng với truyền thống là một trong những công ty sản xuất lớn nhất của tỉnh, năm 2014 Công ty đạt được kết quả như sau:

I. Kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2014:

1. Kết quả sản xuất:

Đơn vị tính: Triệu sản phẩm

Nhóm sản phẩm	Thực hiện năm 2014	Kế hoạch năm 2014	% thực hiện kế hoạch 2014	Thực hiện năm 2013	Tăng/ giảm so với năm 2013
- Dược phẩm	1.108	1.074	103%	994	+12%
- Capsule	3.418	3.500	98%	3.700	-7%
- Dụng cụ y tế	94	96	98%	96	+2%
Tổng	4.620	4.670	99%	4.790	-4%

Các nhà máy của Công ty hoạt động theo hệ thống quản lý chất lượng GMP-WHO, ISO 9001:2008, ISO 27001:2005. Đội ngũ kỹ thuật ở các nhà máy luôn nghiên cứu thực hành sản xuất tiết kiệm, giảm tiêu hao vật tư, sản xuất an toàn và không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, đạt công suất cao nhất khi tham gia sản xuất. Hàng hóa xuất xưởng luôn đảm bảo đạt chất lượng, cung cấp kịp thời theo yêu cầu thị trường.

Năm 2014, tổng sản lượng sản xuất của toàn công ty đạt 4.620 triệu đơn vị sản phẩm, đạt 99% kế hoạch năm 2014, giảm 4% so với năm 2013, trong đó:

- Sản xuất dược phẩm đạt 1.108 triệu sản phẩm hoàn thành 103% kế hoạch năm 2014, tăng 12% so với cùng kỳ do trong năm nhóm sản phẩm chủ lực của công ty được tăng cường sản xuất. Với chủ trương tái cơ cấu danh mục hàng hóa trong kinh doanh cũng là nguyên nhân làm gia tăng sản lượng sản xuất. Nhà máy sản xuất dược phẩm được trang bị đầy đủ trang thiết bị hiện đại, phục vụ kịp thời cho sản xuất, trong năm đã trang bị thêm 02 máy ép gói và 01 máy bao phim để tăng sản phẩm kháng sinh.

- Sản xuất Capsule đạt 3.418 triệu sản phẩm hoàn thành 98% kế hoạch năm, giảm 7% so với cùng kỳ năm 2013, nguyên nhân là do nhà máy đã sản xuất hết công suất, sức ép từ các đối thủ cạnh tranh ảnh hưởng đến đơn đặt hàng trong năm 2014.

- Sản xuất dụng cụ y tế đạt 94 triệu sản phẩm, hoàn thành 98% kế hoạch năm, tăng 2% so với năm 2013, nguyên nhân là do cuối năm 2014 để phục vụ tốt cho xuất khẩu nhà máy đã tiến hành sửa chữa, thiết kế lại một số sản phẩm phù hợp tiêu chuẩn xuất khẩu sang các nước Nigeria, Campuchia.

2. Kết quả kinh doanh:

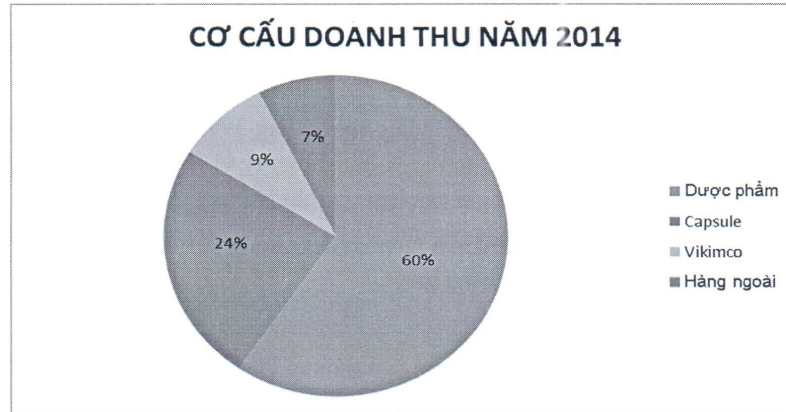
Đơn vị tính: Tỷ đồng

Khoản mục	Thực hiện 2014	So cùng kỳ 2013		So với Kế hoạch 2014	
		Thực hiện 2013	% Tăng/giảm	Kế hoạch 2014	% Hoàn thành
1. Doanh thu thuần	709,6	674,6	5%	750,0	95%
2. Giá vốn hàng bán	469,7	461,1	2%	516,9	91%
3. Lãi gộp	239,8	213,5	12%	233,1	103%
4. Tỷ lệ lãi gộp	34%	32%		31%	
5. Tổng chi phí	200,6	175,7	14%	172,4	116%
5a. Chi phí quản lý	63,2	55,8	13%	56,0	113%
5b. Chi phí bán hàng	115,3	82,7	39%	90,5	127%
5c. Chi phí tài chính	22,2	37,3	-40%	25,9	86%
6. Lợi nhuận trước thuế	40,3	38,4	5%	47,7	84%
7. Lợi nhuận sau thuế	31,7	30,3	5%	38,0	83%
8. Hàng tồn kho	175,3	178,1	-2%		

9. Khoản phải thu	192,6	190,4	1%		
10. Nợ vay tín dụng	219,5	251,6	-13%		
10a. Nợ vay ngắn hạn	219,5	236,8	-7%		
10b. Nợ vay trung, dài hạn	-	14,8	-100%		

2.1 Doanh thu thuần:

Tổng doanh thu thuần thực hiện năm 2014 đạt 709,6 tỷ đồng, tăng 5% so với năm 2013, đạt 95% kế hoạch năm.



Nhóm hàng	KH 2014	TH 2014	Tỷ lệ
Dược phẩm	420	423	101%
Capsule	190	172	91%
Vikimco	70	62	89%
Hàng ngoài	70	53	75%
Tổng	750	710	95%

- Kinh doanh dược phẩm: Chiếm 60% tổng doanh thu năm 2014, hoàn thành 101% kế hoạch năm. Trong năm công ty đẩy mạnh tái cơ cấu, cải tiến danh mục sản phẩm, không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, xây dựng chính sách bán hàng linh động theo từng thời điểm, duy trì và tiếp tục phát triển thị trường OTC và ETC. Năm 2014, do ảnh hưởng của Thông tư 01 và 36, giá trúng thầu thấp hơn so với năm 2012-2013 (10-15%).

- Kinh doanh capsule: Chiếm 24% tổng doanh thu, hoàn thành 91% kế hoạch năm, nguyên nhân là do trong năm 2014 mặt hàng capsule phải chịu sức ép cạnh tranh mạnh về giá. Tuy nhiên bộ phận capsule đã nỗ lực áp dụng nhiều chính sách bán hàng linh hoạt, chủ động tìm kiếm thêm các đối tác trong và ngoài nước.

- Kinh doanh dụng cụ y tế: Hoàn thành 90% kế hoạch năm, hàng dụng cụ y tế chủ yếu bán vào các bệnh viện nên chịu ảnh hưởng rất lớn về quy định chấm thầu theo Thông tư 01 với giá thấp.

Triển vọng phát triển của nhóm hàng dụng cụ y tế là kênh phân phối ở các cơ sở điều trị phát triển mạnh kết hợp việc bổ sung thêm một số sản phẩm mới, tăng cường xuất khẩu hứa hẹn mức doanh thu ổn định, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty.

- Kinh doanh hàng ngoài chủ yếu bổ sung danh mục dự thầu.

2.2 Chi phí hoạt động trong năm:

Tổng chi phí trong năm 2014 là 200,6 tỷ đồng, tăng 14% so với năm 2013, chủ yếu là do:

Chi phí quản lý tăng 7,4 tỷ đồng, tương ứng 13% so cùng kỳ 2013, nguyên nhân chủ yếu do công ty trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho và dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Chi phí bán hàng tăng 32,6 tỷ đồng, tương ứng 39% so cùng kỳ 2013, nguyên nhân chủ yếu là do công ty thay đổi chính sách bán hàng, tỷ lệ hỗ trợ khách hàng và tỷ lệ chiết khấu trên hóa đơn được tính vào giá bán làm cho chi phí bán hàng tăng lên.

Chi phí các hoạt động tài chính giảm 15,1 tỷ đồng, tương ứng 40% so với năm 2013, là do dư nợ vay và lãi suất ngân hàng giảm.

Hàng tồn kho:

Hàng tồn kho giảm 2,7 tỷ đồng tương ứng 2% so với năm 2013, nguyên nhân do công ty trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Khoản phải thu:

Các khoản phải thu tăng 2,2 tỷ tương ứng 1%, công ty luôn đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ, đặc biệt là các khoản phải thu khó đòi.

2.3 Lợi nhuận:

Lợi nhuận sau thuế đạt 83% kế hoạch năm, tăng 1,4 tỷ đồng so với năm 2013, nguyên nhân không đạt kế hoạch là do công ty trích lập thêm dự phòng giảm giá hàng tồn kho và dự phòng các khoản phải thu khó đòi. Tại thời điểm Công ty lập các báo cáo tài chính và công bố thông tin, Công ty đã trích lập các khoản dự phòng hướng dẫn của thông tư số 228/2009/TT-BTC ngày 7 tháng 12 năm 2009 do Bộ Tài chính ban hành Tuy nhiên, dựa trên các chứng từ kinh tế phát sinh sau ngày Công ty lập và công bố thông tin, cũng như nguyên tắc thận trọng trong kế toán, Công ty đã thực hiện trích lập bổ sung các khoản dự phòng nêu trên.

II. Các công tác khác trong năm 2014:

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

Thực hiện nhiệm vụ chính là 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. Trong năm 2014 phòng RD đã kết hợp với phòng

Marketing, phòng kinh doanh cho ra đời các sản phẩm mới góp phần hoàn thành kế hoạch doanh thu.

- Đưa 15 sản phẩm mới ra thị trường
- Tái đăng ký 35 sản phẩm kinh doanh có hiệu quả.
- Nghiên cứu sản xuất thử (Pilot) 9 sản phẩm mới.
- Nghiên cứu, cải tiến, sản xuất thử 17 sản phẩm cũ.
- Thẩm định quy trình sản xuất của 17 sản phẩm.
- Nghiên cứu độ ổn định của 11 sản phẩm.

2. Công tác đảm bảo chất lượng năm 2014

Các hệ thống quản lý chất lượng công ty như: GMP-WHO, ISO 9001:2008, ISO 27001:2005, ISO 13485 năm qua được duy trì và phát triển ổn định.

- Đào tạo huấn luyện các kiến thức cơ bản về GPs, ISO 9001:2008 và ISO 27001:2005, chú trọng công tác đào tạo chuyên sâu GMP-WHO (TRS961, TRS957, ...) theo yêu cầu chuyên môn của từng bộ phận cho cán bộ công nhân viên theo kế hoạch đào tạo công ty năm 2014 (đào tạo nội bộ và đào tạo bên ngoài).

- Đánh giá chất lượng nội bộ Công ty năm 2014. Được tổ chức Quacert tái đánh giá cấp giấy chứng nhận duy trì hiệu lực của ISO 27001, ISO 9001 và đánh giá cấp giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn ISO 13485 (trang thiết bị y tế).

- Hoàn tất hồ sơ dự án áp dụng hệ thống thẻ điểm cân bằng (BSC) tại nhà máy Capsule. Tiếp tục thực hiện dự án áp dụng hệ thống duy trì năng suất toàn diện (TPM) tại nhà máy sản xuất Dược phẩm, Phòng Kinh doanh, Kỹ thuật bảo trì.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát trong quá trình sản xuất tại Nhà máy sản xuất Non -BetaLactam, Cephalosporin, kem siro.

3. Hoạt động marketing, chăm sóc khách hàng:

- Tiến hành các hoạt động khảo sát thị trường, nắm bắt tình hình hoạt động thực tế của các sản phẩm công ty cũng như các đối thủ cạnh tranh.

- Thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng, cải tiến các hoạt động hậu mãi, tích cực đón nhận các phản hồi, góp ý của khách hàng về hiệu quả của chương trình.

- Tiến hành nghiên cứu, xây dựng bộ phận nhận diện thương hiệu Pharimexco theo hướng hiện đại, thể hiện giá trị cốt lõi của Công ty; cải tiến, đồng bộ hóa các văn bản; cập nhật giao diện website Công ty, lập thêm kênh thông tin nhằm truyền tải hình ảnh công ty đến với khách hàng.

- Tham dự các hội thảo, diễn đàn hợp tác, học tập, trao đổi kinh nghiệm marketing với các đơn vị, đối tác.

4. Công tác đào tạo:

Tổng số lao động hiện có của Công ty là 945 người. Trong đó, trình độ trên đại học: 07 (0,74%); Đại học-cao đẳng 261 (27,62%); trung cấp: 354 (37,46%); sơ cấp và công nhân lành nghề: 323 (34,2%).

Trong năm công ty đã đào tạo nội bộ và đào tạo bên ngoài 783 lượt người. Đào tạo nội bộ: Luật lao động, nội quy công ty, hệ thống tiêu chuẩn GMP-WHO, ISO 9001:2008, ISO 27001, GLP, GSP...Đào tạo bên ngoài: cao học kinh tế, chuyên khoa I, đại học dược, đại học kinh tế, trung cấp chính trị....các khóa đào tạo ngắn hạn: công tác đầu thầu, nghiệp vụ bán hàng, thuế...

5. Công tác xã hội:

Công ty thường xuyên tham gia ủng hộ và hưởng ứng tích cực các phong trào xã hội từ thiện, giáo dục...thể hiện trách nhiệm với cộng đồng, vì một tương lai tốt đẹp cho thế hệ mai sau.

Trong năm vận động NLD đóng góp quỹ vì người nghèo, quỹ đền ơn đáp nghĩa, quỹ tâm lòng vàng,.... với số tiền **383.638.000đ**.

6. Thành tích đạt được năm 2014:

Hình thức	Nội dung	Cơ quan ra quyết định	Quyết định số	Ngày
Chứng nhận	VPC, Thương hiệu Việt - Thương hiệu sử dụng cho sản phẩm	TT. Nghiên cứu ứng dụng PT thương hiệu Việt	178/THV/CBTH	08/10/2014
Chứng nhận	SP viên nang rỗng - Capsule đạt danh hiệu hàng Việt tốt do người tiêu dùng bình chọn năm 2014 (Top 20 hàng Việt tốt)	Báo người tiêu dùng	58-03/HVT-DVHH2014	09/07/2014
Chứng nhận	Trong danh sách doanh nghiệp sản xuất thuốc và sản phẩm thuốc đạt danh hiệu "Ngôi sao thuốc Việt 2014"	Bộ Y Tế		
Chứng nhận	Sản phẩm dược phẩm đạt top 10 sản phẩm- dịch vụ người tiêu dùng tin cậy	Hội tiêu chuẩn và bảo vệ người tiêu dùng Việt Nam	200/HTC&BVNTD	15/12/2014
Chứng nhận	Sản phẩm nang gelatin cứng rỗng đạt top 10 sản phẩm- dịch vụ người tiêu dùng tin cậy	Hội tiêu chuẩn và bảo vệ người tiêu dùng Việt Nam	202/HTC&BVNTD	15/12/2014

Phần 2

CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2015

I. Các chỉ tiêu cơ bản:

Căn cứ kết quả thực hiện năm 2014, những dự báo về kinh tế xã hội Việt Nam và dự báo môi trường kinh doanh được phẩm năm 2015, nhằm đảm bảo nhiệm vụ sản xuất kinh doanh ổn định và hiệu quả, được sự phê duyệt của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc lập kế hoạch kinh doanh dự kiến năm 2015 như sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Khoản mục	Kế hoạch 2015	Thực hiện 2014	Tăng/giảm	
			Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh thu thuần	840	710	+130	+18%
Lợi nhuận sau thuế	50	31,7	+18,3	+57,7%

II. Mục tiêu:

- Khắc phục những khó khăn tồn tại trong năm 2014.
- Phát huy tiềm lực, đẩy mạnh sản xuất kinh doanh năm 2015 doanh thu tăng 130 tỷ đồng tương ứng với 18% so với năm 2014; lợi nhuận sau thuế năm 2015 tăng 57,7% so với năm 2014.

III. Các giải pháp thực hiện kế hoạch:

1. Về sản xuất:

- Đẩy mạnh sản xuất các mặt hàng chủ lực có hiệu quả cao để hỗ trợ tốt cho kinh doanh phát triển thị trường, tăng doanh thu và lợi nhuận.
- Các nhà máy sản xuất tập trung sắp xếp, tổ chức lại sản xuất để đẩy mạnh cung cấp hàng hoá kịp thời theo yêu cầu của các bộ phận kinh doanh. Điều tiết lao động giữa các nhà máy. Giảm tiêu hao vật tư, nguyên liệu, tiết kiệm chi phí, đảm bảo giá thành hợp lý, góp phần gia tăng lợi nhuận.
- Nghiên cứu, cải tiến công nghệ sản xuất một số sản phẩm với mục tiêu tăng năng suất, giảm tiêu hao vật tư.
- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát trong sản xuất theo đúng các tiêu chuẩn GMP, ISO 9001: 2011, ISO IEC 17025, GDP để đảm bảo tăng năng suất và chất lượng đối với từng sản phẩm của công ty.
- Nghiên cứu, nâng cấp nhà máy sản xuất được phẩm lên tiêu chuẩn PIC/S-GMP hoặc EU-GMP gia tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm.

- Đầu tư thêm một số trang thiết bị, máy móc phục vụ sản xuất nhằm tăng năng suất, chất lượng sản phẩm, giảm tiêu hao vật tư, nguyên liệu, tiết kiệm chi phí, ổn định giá thành, nâng cao khả năng cạnh tranh.

2. Về kinh doanh:

- 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 các chương trình quảng bá thương hiệu bằng nhiều hình thức.

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

- Duy trì hệ thống hàng thầu tại các bệnh viện và mở rộng dự thầu trực tiếp tại khu vực miền Bắc và miền Trung.

- Mở rộng kinh doanh thêm mặt hàng dụng cụ y tế, đa dạng hóa sản phẩm trong danh mục hàng thầu.

3. Về quản trị tài chính:

- Duy trì quản lý tốt tài sản, tiền vốn chặt chẽ trên cơ sở kiểm soát tốt các chi phí.

- Tập trung thu hồi công nợ, hạn chế thấp nhất phát sinh các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi. Thường xuyên phân tích tình hình công nợ, giảm thiểu rủi ro trích lập dự phòng.

- Tăng cường kiểm tra, giám sát tình hình công nợ, chi phí bán hàng, thu tiền bán hàng tại các chi nhánh.

- Kiểm soát chặt chẽ các khoản 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.

4. 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 của 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.

5. Về nghiên cứu và phát triển sản phẩm:

- Xây dựng, hoàn thiện và triển khai thực hiện tối thiểu 10 bộ tài liệu sản xuất: Qui trình sản xuất gốc, hồ sơ lô pha chế, qui trình đóng gói gốc, hồ sơ lô đóng gói, cho 10 sản phẩm làm thí điểm triển khai cho các sản phẩm còn lại.

- Triển khai nghiên cứu và đăng ký tối thiểu 25 sản phẩm mới. Đăng ký lại, đăng ký sửa đổi bổ sung tối thiểu 40 sản phẩm.

- Giải quyết nhanh chóng và kịp thời các vấn đề kỹ thuật phát sinh trong sản xuất của các nhà máy sản xuất dược phẩm.

KẾT LUẬN

Mặc dù kết quả kinh doanh năm 2014 chưa đạt chỉ tiêu Đại hội cổ đông đề ra nhưng tăng hơn so với 2013, tạo nền tảng để Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và toàn thể CB.CNV thực hiện hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2015.

Năm 2015 Ban Tổng Giám đốc và toàn thể CB.CNV sẽ nỗ lực hơn nữa vì mục tiêu chung 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 hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch 2015.

Trân trọng kính chào ./.

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



LƯƠNG VĂN HÓA