



2021 **BÁO CÁO**
THƯỜNG NIÊN

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

MỤC LỤC

01

PHẦN MỞ ĐẦU

Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng quản trị	04
Một số chỉ tiêu cơ bản	05

02

THÔNG TIN CHUNG

Thông tin chung	08
Quá trình hình thành và phát triển	09
Ngành nghề và hệ thống phân phối	10
Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý	12
Vị thế của Tổng Công ty	14
Các rủi ro chính	16

03

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	20
Tổ chức và nhân sự	23
Cổ đông và thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu	24

04

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	28
Kết quả kinh doanh các khối	29
Nhiệm vụ kế hoạch 2022	32
Tình hình tài chính	36
Phương hướng phát triển	37

05

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Đánh giá của HĐQT về các mặt hoạt động của công ty	40
Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban giám đốc	41
Kế hoạch, định hướng của HĐQT	42

06

QUẢN TRỊ CÔNG TY

Hội đồng quản trị	46
Ban kiểm soát	47

07

PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Phát triển bền vững	50
---------------------	----

08

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo tài chính	56
-------------------	----

THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỌI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính gửi Quý cổ đông, khách hàng, đối tác và toàn thể cán bộ công nhân viên,

Kính thưa Quý cổ đông, các đối tác, khách hàng và cán bộ công nhân viên của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng,

Năm 2021 với nhiều khó khăn do ảnh hưởng từ đại dịch Covid-19 không chỉ đối với nền kinh tế thế giới nói chung mà còn ảnh hưởng đến toàn ngành xây dựng nói riêng. Hầu hết các hoạt động sản xuất kinh doanh bị ngưng trệ, doanh nghiệp, người dân đều gặp khó khăn. Cụ thể: trong năm 2021 Việt Nam đã chứng kiến mức tăng trưởng GDP 2020 ở 2,58%, lạm phát bình quân đạt 1,84%. Dù vậy, Việt Nam vẫn trở thành một trong số ít quốc gia hiếm hoi trên thế giới vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng dương. Thành quả trên đến từ những nỗ lực chống dịch của Chính phủ, cùng với chính sách mở rộng tiền tệ và tài khóa phù hợp, giúp hỗ trợ tăng trưởng kinh tế nhưng vẫn kiểm soát tốt lạm phát và duy trì tỷ giá ổn định.

Theo báo cáo kết quả kinh doanh của các công ty ngành dược trên sàn chứng khoán, doanh thu và lợi nhuận đi ngang. Trước tình hình đó, Công ty đã linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh và quyết liệt trong công tác điều hành, thích ứng với tình hình thị trường, dịch bệnh, vượt qua nhiều thách thức, khó khăn.

Vượt qua những khó khăn của nền kinh tế trong giai đoạn vừa qua, Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng năm 2021 cũng đạt được những thành tựu đáng kể.

Tổng doanh thu: 189,4 tỷ đồng đạt 93% so với thực hiện năm 2020;
Lợi nhuận sau thuế: 17,69 tỷ đồng đạt 90% so với thực hiện năm 2020;
Doanh thu sản xuất: 77,9 tỷ đồng đạt 95% so với thực hiện năm 2020;
Trả cổ tức với tỷ lệ 15% đạt 100% kế hoạch đặt ra;

Để đạt được những kết quả trên phải kể đến

sự cố gắng nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn thể cán bộ công nhân viên của Công ty. Bằng sự quyết tâm, cùng với sự chỉ đạo của Ban điều hành đã giúp công ty khẳng định được vị thế, thương hiệu, niềm tin đối với đối tác và khách hàng. Bước sang năm 2022 tình hình dịch bệnh vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp, tiềm ẩn nhiều khó khăn thách thức. Chính phủ có định hướng thích ứng an toàn, linh hoạt với COVID-19 để hướng tới cuộc sống “bình thường mới”. CTCP Dược phẩm Hải phòng đặt mục tiêu doanh thu là 240 tỷ, lợi nhuận hợp nhất sau thuế tăng 10%.

Thay mặt Ban lãnh đạo Công ty, tôi xin được gửi lời cảm ơn và lời chúc tốt đẹp nhất tới quý vị - những người đã dành thời gian và tâm huyết, đồng hành cùng Công ty trong suốt khoảng thời gian vừa qua.

Kính chúc Quý vị luôn mạnh khỏe, hạnh phúc và thành công!

Chủ tịch Hội đồng quản trị
Trần Đức Hạnh (đã ký)

MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN

Chỉ tiêu	Đơn vị	2020	2021	Tăng trưởng
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	200,45	189,4	94%
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	202,29	189,11	93%
Giá vốn hàng bán	Tỷ đồng	156,30	147,46	94%
Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	45,99	41,65	90%
Doanh thu hoạt động tài chính	Tỷ đồng	8,02	7,56	94%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	Tỷ đồng	24,45	22,27	91%
Chi phí khác	Tỷ đồng	0,02	0,2	1000%
Lợi nhuận khác	Tỷ đồng	0,02	(0,04)	(200)%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	Tỷ đồng	24,48	22,23	91%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	Tỷ đồng	19,42	17,69	91%
Tổng tài sản	Tỷ đồng	216,69	220,09	102%
Tài sản ngắn hạn	Tỷ đồng	201,38	192,01	95%
Tài sản dài hạn	Tỷ đồng	15,31	28,08	184%
Nợ phải trả	Tỷ đồng	57,37	48,07	84%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	159,32	172,01	107%

Phần 02

THÔNG TIN CHUNG

- /08 Thông tin chung
- /09 Quá trình hình thành và phát triển
- /10 Ngành nghề và hệ thống phân phối
- /12 Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý
- /14 Vị thế Tổng Công ty
- /16 Các rủi ro chính

THÔNG TIN CHUNG

Tên giao dịch

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

Tên tiếng Anh

Hai Phong Pharmaceutical Joint Stock Company

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp

Giấy đăng ký kinh doanh: số 0200140269 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hải Phòng cấp đăng ký lần đầu ngày 30/12/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 22/07/2014

Địa chỉ

Số 71, Điện Biên Phủ, Phường Minh Khai, Quận Hồng Bàng, Thành phố Hải Phòng

Số fax

031. 3745053

Số điện thoại

031. 3745632

Vốn điều lệ

30.000.000.000 VND

Website

Haipharco.vn

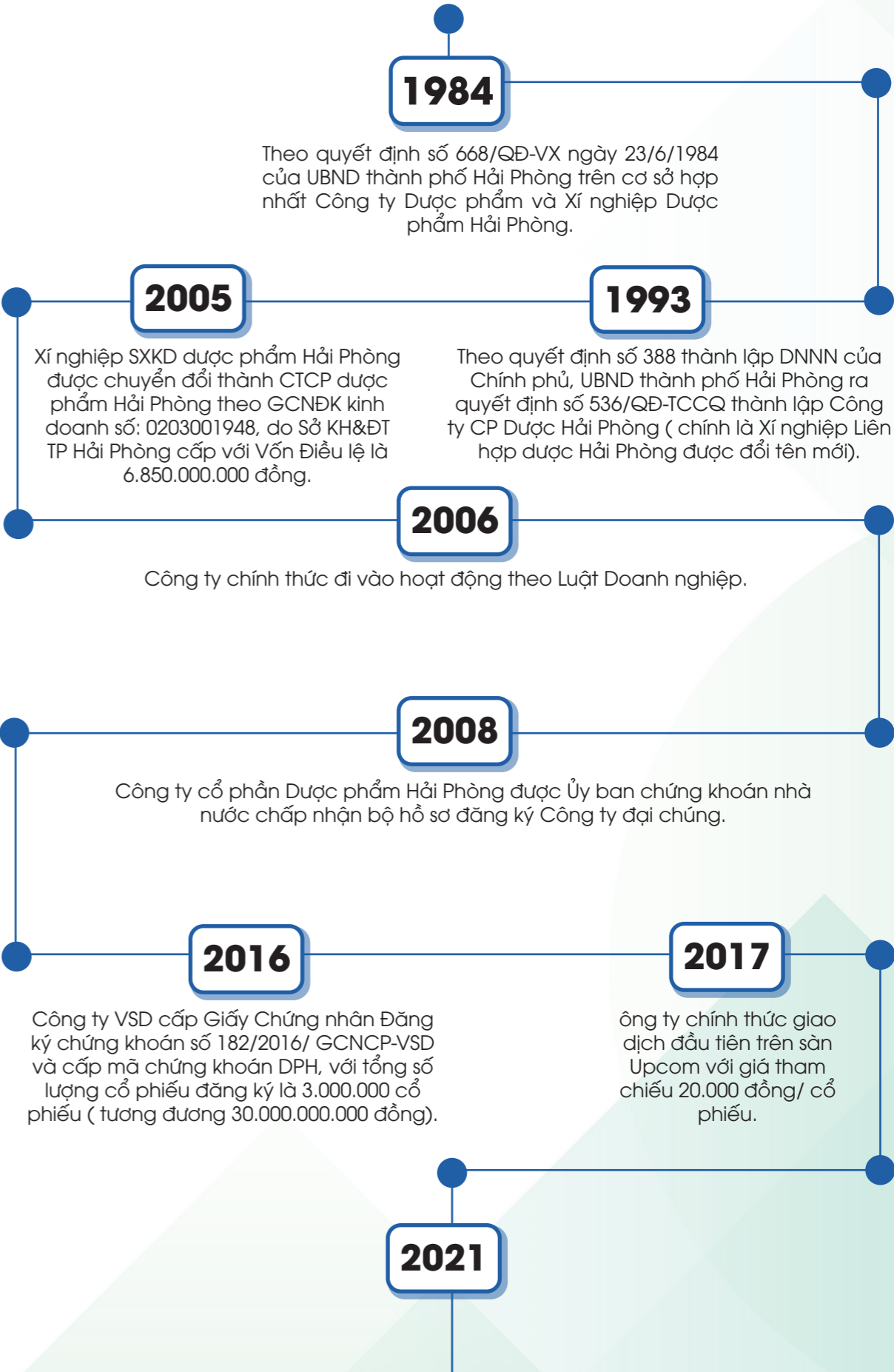
Mã cổ phiếu

DPH

Logo



QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN



Ngành nghề kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh chính

- Sản xuất thuốc: chủ yếu là thuốc nhỏ mắt (chiếm 80% doanh thu toàn công ty), thuốc nhỏ mũi, thuốc nang mềm, viên nén.
- Phân phối thuốc mà Công ty sản xuất trong và ngoài thành phố Hải Phòng.

Ngành nghề khác

- Trồng cây gia vị, cây dược liệu;
- Sản xuất giấy nhãn, bì nhãn, bao bì từ giấy và bì;
- Bán buôn hoá chất thông thường ;
- Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp;
- Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh ;
- Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh (bao gồm bán lẻ đường, sữa và các sản phẩm sữa, bánh, mứt, kẹo và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột trong các cửa hàng chuyên doanh); Bán lẻ thực phẩm (bao gồm thực phẩm chức năng);
- Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc lào trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông
- Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng
- Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ sách, báo, tạp chí văn phòng phẩm
- Bán lẻ thiết bị, dụng cụ thể dục, thể thao
- Bán lẻ hàng may mặc, giày dép, hàng da và giả da
- Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động
- Bán buôn ô tô và xe cơ động khác
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác
- Bán buôn thực phẩm (bao gồm thực phẩm chức năng)
- Bán buôn đồ uống có cồn

Hệ thống phân phối

- Trong thành phố Hải Phòng: Công ty phân phối thông qua các hiệu thuốc bán buôn và trực tiếp xuống quầy bán lẻ; hoặc kết hợp với phòng Kinh doanh để đưa hàng do Công ty sản xuất vào hệ thống điều trị tại Hải Phòng.

- Ngoài thành phố Hải Phòng: Công ty phân phối thuốc khắp các tỉnh miền Bắc thông qua chi nhánh Hà Nội và các đại lý bán buôn.



Sản xuất thuốc

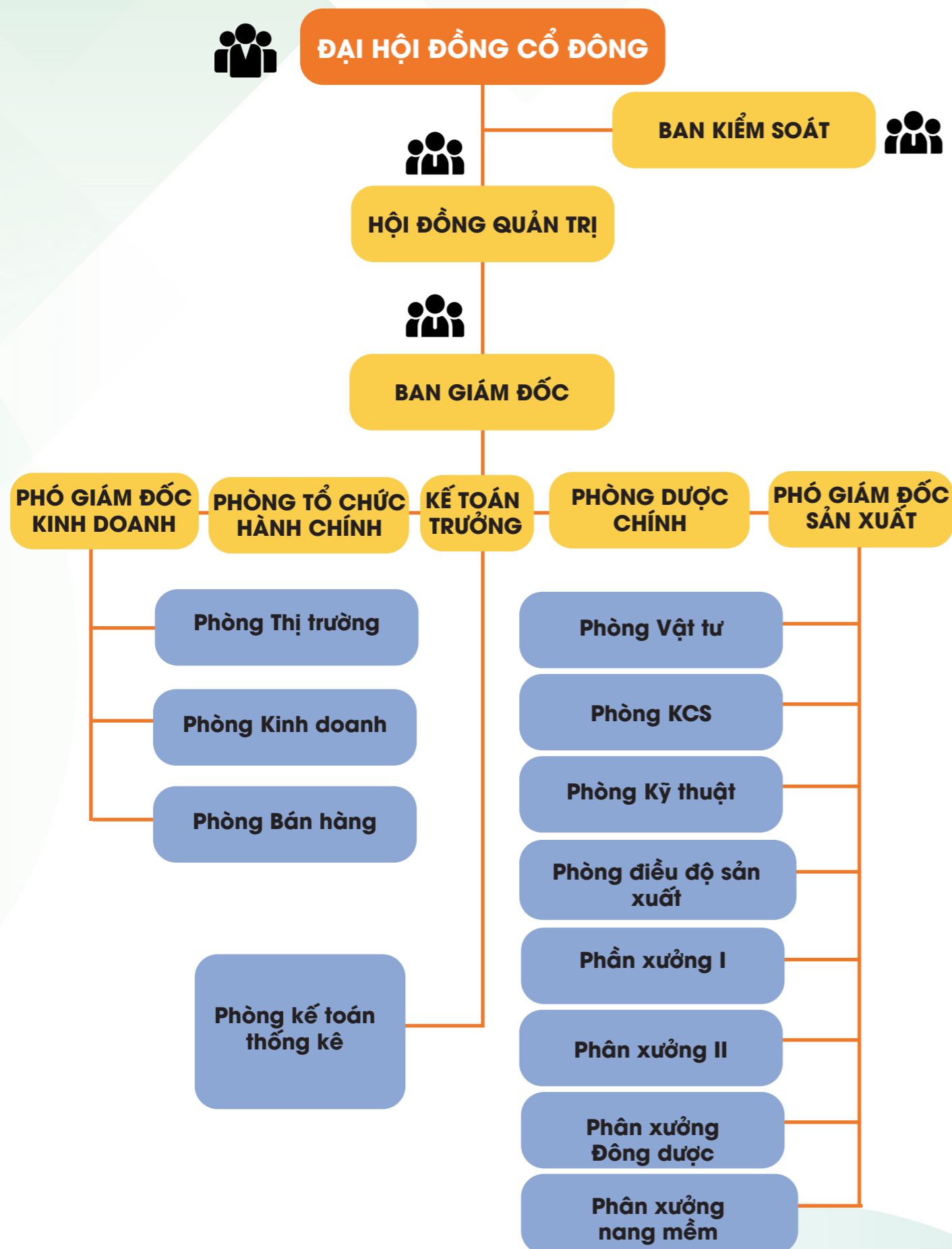
CTCP Dược phẩm Hải Phòng đang vận hành một Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO với ba (03) dây chuyền đã được Bộ Y tế cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn sản xuất thuốc tốt bao gồm dây chuyền nhỏ mắt, nhỏ mũi; dây chuyền viên nén non- Bactam; và dây chuyền sản xuất nang mềm, cùng với hệ thống đạt tiêu chuẩn như: phòng Kiểm tra chất lượng đạt tiêu chuẩn GLP, phòng kho gần 1.000 m² đạt tiêu chuẩn GSP. Công ty cũng đã tiến hành xây dựng Phân xưởng Đông dược gần 2.000 m² đạt tiêu chuẩn GMP, hoàn thành và đưa vào sản xuất hồi cuối năm 2016. Các mặt hàng của Công ty sản xuất là các loại thuốc khá đơn giản. Với sản lượng sản xuất tương đối lớn khoảng 120.000 lọ thuốc nhỏ mắt, mũi/ngày. Sản lượng tiêu thụ của các mặt hàng này tương đối lớn, lượng tồn kho gần như không đáng kể.

Hệ thống kinh doanh thuốc

STT	Tên chi nhánh	Địa chỉ
1	Hiệu thuốc Thuỷ Nguyên	Số 1 đường Bạch Đằng, thị trấn Núi Đèo, huyện Thuỷ Nguyên, TP Hải Phòng
2	Hiệu thuốc Kiến Dương	Số 19 Thọ Xuân, thị trấn Núi Đồi, huyện Kiến Thụy, TP Hải Phòng
3	Hiệu thuốc An Lão	Số 13 đường Trần Tất Văn, thị trấn An Lão, TP Hải Phòng
4	Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 14 Kỳ con, Phạm Hồng Thái, Hồng Bàng, TP Hải Phòng
5	Hiệu thuốc Kiến An	Số 230 Trần Thành Ngọ, phường Trần Thành Ngọ, quận Kiến An, TP Hải Phòng
6	Chi nhánh Hà Nội	Số 1, ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, TP Hà Nội

Các hiệu thuốc của Công ty đều đạt GDP (Good distribution practices - Thực hành tốt phân phối thuốc).

THÔNG TIN MÔ HÌNH QUẢN TRỊ



Chức năng nhiệm vụ:

- **Đại hội đồng cổ đông:** Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông thường niên hoặc bất thường ít nhất một năm một lần. Đại hội đồng cổ đông họp thường niên trong thời hạn 4 tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Các cổ đông sẽ thông qua báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Kiểm soát của Công ty.

- **Hội đồng quản trị:** Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty có quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hiện tại Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng có 03 thành viên với nhiệm kỳ 5 năm. HĐQT có trách nhiệm giám sát Giám đốc và những cán bộ quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do luật pháp và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định.

- **Ban Kiểm soát:** Là cơ quan trực thuộc Đại hội cổ đông do Đại hội cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của HĐQT, hoạt động điều hành kinh doanh của Giám đốc, trong ghi chép sổ sách kế toán và Báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại, Ban Kiểm soát của Công ty gồm 03 thành viên do ĐHĐCĐ bầu ra và bãi miễn. Ban giám đốc: Ban Giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyết định, nghị quyết, kế hoạch của HĐQT và điều hành công việc hàng ngày của Công ty. Ban Giám đốc gồm có Giám đốc và Phó Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và miễn nhiệm.

- **Ban giám đốc:** Ban Giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyết định, nghị quyết, kế hoạch của HĐQT và điều hành công việc hàng ngày của Công ty. Ban Giám đốc gồm có Giám đốc và Phó Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và miễn nhiệm. Phòng tổ chức - hành chính: Tham mưu về công tác tổ chức cán bộ, hành chính quản trị, xây dựng cơ bản.

- **Phòng Kinh doanh:** Tham mưu và thực hiện các hợp đồng cung ứng cho khối điều trị công lập (Bệnh viện, Trung tâm y tế,...), cung ứng thuốc gây nghiện, thuốc hướng tâm thần.

- **Phòng Thị trường:** Bán buôn cho các cơ quan, đơn vị, chi nhánh Hiệu thuốc thuộc Công ty, tiếp thị và mở rộng mạng lưới kinh doanh ra các tỉnh, thành phố khác.

- **Phòng Bán hàng:** Tiếp thị và bán buôn các sản phẩm do Công ty sản xuất.

- **Phòng Kế toán - Thống kê:** Thực hiện nhiệm vụ tài chính, kế toán của Công ty, hướng dẫn và kiểm tra nghiệp vụ cho bộ phận kế toán các đơn vị thuộc Công ty.

- **Phòng Dược chính:** Tham mưu, tập huấn, kiểm tra công tác chuyên môn dược, huấn luyện thi tay nghề cho công nhân viên.

- **Phòng Vật tư:** Cung ứng vật tư cho sản xuất CN.

- **Phòng KCS:** Kiểm tra chất lượng nguyên liệu đầu vào cho sản xuất, kiểm tra thành phẩm, hàng hóa sản xuất và kinh doanh của Công ty.

- **Phòng Kỹ thuật:** Tham mưu, kiểm tra công tác kỹ thuật, quy trình công nghệ, nghiên cứu ứng dụng, đăng ký sản phẩm mới, ra hạn các sản phẩm sản xuất.

- **Phòng Điều độ sản xuất:** Tham mưu và thực hiện kế hoạch sản xuất được Giám đốc duyệt.

- **Các phân xưởng thuốc:** Các phân xưởng thuốc có chức năng sản xuất các loại thuốc như thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi, thuốc nang mềm,...

VỊ THẾ CỦA CÔNG TY

VỊ THẾ

Với 17 năm hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, CTCP Dược Phẩm Hải Phòng đã và đang sở hữu những ưu thế sau:

Sản xuất thuốc

- Công ty sở hữu 03 dây chuyền thuốc nhỏ mắt, mũi, thuốc viên và viên nang mềm đạt tiêu chuẩn GMP, phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP và hệ thống kho gần 1.000 m² đạt tiêu chuẩn GSP.
- Sản phẩm thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi của Công ty được sản xuất với sản lượng khá cao, khoảng 120.000 lọ/ngày.
- Dây chuyền sản xuất thuốc Đông Dược cũng đã thẩm định xong đạt tiêu chuẩn GMP và đi vào hoạt động từ quý IV/2016.
- Năm 2016, Công ty đã hợp tác đầu tư liên doanh liên kết với Công ty B.Braun - công ty Dược phẩm hàng đầu tại Đức- về sản xuất và cung ứng độc quyền sản phẩm, góp phần tạo ra những bước tiến mới trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

Phân phối thuốc

- Các chi nhánh của Công ty đã được Sở Y tế cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn quầy thuốc tốt (GPP).
- Hiện nay, Công ty phân phối thuốc khắp các tỉnh thuộc miền Bắc nhờ sản phẩm mà Công ty sản xuất có lợi thế cạnh tranh tốt về giá, trong đó sản phẩm chủ lực là thuốc nhỏ mắt (chiếm 80% doanh thu toàn công ty). Đây được coi là lợi thế lớn nhất của Công ty so với các doanh nghiệp trong ngành.

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Các mục tiêu chủ yếu

Mục tiêu quan trọng nhất trong năm 2021 là phải đạt được các chỉ tiêu kế hoạch mà ĐHĐCĐ thường niên 2021 thông qua. Để thực hiện mục tiêu này, Ban lãnh đạo công ty đưa ra các giải pháp thực hiện kế hoạch, tập trung vào một số nội dung sau:

- Đào tạo, đào tạo lại và phát triển nguồn lực;
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường;
- Triển khai công tác đầu tư phát triển và nghiên cứu khoa học công nghệ, phát triển sản phẩm mới.

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN TRUNG VÀ DÀI HẠN

Phát triển nguồn nhân lực

- Trẻ hoá đội ngũ cán bộ lãnh đạo có trình độ chuyên môn cao, năng lực quản lý tốt, có tài có đức và yêu nghề.
- Tuyển dụng, đào tạo và tái đào tạo đội ngũ công nhân lành nghề, nắm vững và thực hành tốt về các tiêu chuẩn GMP-GLP-GSP và tiêu chuẩn hệ thống chất lượng ISO 9000.
- Có chính sách lương, thưởng hợp lý góp phần thu hút và giữ nhân tài, kích thích sáng tạo ý tưởng mới trong mọi lĩnh vực hoạt động, gia tăng năng suất lao động, đẩy mạnh hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm chi phí v.v..., nhằm gia tăng thị phần và lợi nhuận.

Hoạt động marketing, quảng bá thương hiệu

- Tiếp tục duy trì công tác xây dựng và phát triển thương hiệu HAIPHACO thông qua các hoạt động tham gia hội chợ triển lãm, các phòng y tế quận huyện; các chương trình nhân đạo và công tác xã hội, từ thiện, ...
- Tiếp tục phát triển đội ngũ trình dược viên và đào tạo nhằm tăng năng lực chuyên môn cũng như trình độ nghiệp vụ liên quan đến khách hàng.
- Quan tâm nhiều đến trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội.

Hoạt động sản xuất, kinh doanh và đầu tư

- Tiếp tục phát triển các dòng thuốc kháng sinh, thuốc đặc trị và thực phẩm chức năng.
- Phát triển vườn ươm và vườn nguyên liệu để đảm bảo nguồn cung cấp và chất lượng nguyên liệu đầu vào.
- Không ngừng cải tiến chất lượng nhằm thoả mãn cao nhất cho khách hàng mục tiêu.
- Đầu tư nâng cao cơ sở vật chất kho tàng nhà xưởng và hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GLP - GSP - GPP của WHO.

CÁC RỦI RO CHÍNH

Rủi ro về môi trường tự nhiên, sự gia tăng của các loại bệnh mới

Năm 2021 dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp trên toàn thế giới ảnh hưởng đến mọi mặt kinh tế xã hội. Không chỉ Việt Nam phải đối mặt với những khó khăn thách thức mà tất cả các quốc gia trên thế giới cũng chịu ảnh hưởng nặng nề từ đại dịch này. Nó không chỉ gây ra thiệt hại nặng nề về con người mà còn gây ảnh hưởng sâu sắc tới nền kinh tế toàn cầu. Khi cuộc sống được cải thiện, nhu cầu cần được chăm sóc sức khỏe cũng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Do đó, đòi hỏi các Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Dược phẩm phải cải tiến và phát triển không ngừng các loại thuốc mới đảm bảo chất lượng để phục vụ cho việc chữa trị các loại bệnh cũng như cho nhu cầu chăm sóc sức khỏe. Ngoài ra, để sản xuất kinh doanh thì các Doanh nghiệp phải đảm bảo đủ các điều kiện như con người phải có trình độ chuyên môn về dược, đủ điều kiện về trang thiết bị y tế và phải được cơ quan thẩm quyền về y tế cấp giấy chứng nhận.

Rủi ro hàng giả hàng nhái và thời hạn sử dụng thuốc

Hàng giả, hàng nhái, thời hạn sử dụng thuốc vẫn luôn là vấn đề đáng lo ngại mà các doanh nghiệp sản xuất và phân phối dược phẩm nói riêng và tất cả mọi người nói chung đều quan tâm. Hàng loạt các đại lý, các cơ sở kinh doanh không lành mạnh mang rất nhiều hàng hóa từ dược phẩm không rõ xuất xứ đem ra thị trường tiêu thụ. Mặc dù Chính phủ đã áp dụng nhiều biện pháp bảo vệ nhãn hiệu hàng hoá sản xuất trong nước, thậm chí cũng đã ra quyết định ban hành Luật sở hữu trí tuệ, góp phần bảo vệ các doanh nghiệp được trước sự xâm hại của hàng giả, hàng nhái cũng như lành mạnh hóa môi trường cạnh tranh của ngành nhưng vẫn không giải quyết được triệt để rủi ro này. Vì thế, Công ty luôn tự ý thức bảo vệ sản phẩm của mình thông qua việc nâng cao mẫu mã sản phẩm, chất lượng và quan tâm tới hình ảnh, nhãn hiệu của Doanh nghiệp mình.

Rủi ro về đặc thù sản phẩm

Dược phẩm là một loại hàng hoá đặc biệt liên quan đến sức khỏe và sự an toàn của con người. Chi phí đầu tư, thời gian và công sức dành cho công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm cũng như việc xâm nhập thị trường của ngành dược là khá cao so với các ngành công nghiệp khác trên thế giới, trong khi đó tỷ lệ thành công của các thử nghiệm sản phẩm mới lại rất thấp. Việc không tiêu thụ hết sản phẩm khi hết thời hạn sử dụng mang lại rủi ro mất lợi nhuận, đồng thời tổn thêm chi phí tiêu hủy cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, những doanh nghiệp có khả năng xây dựng kế hoạch tiêu thụ và luân chuyển sản phẩm một cách hợp lý sẽ hạn chế được đáng kể rủi ro này.

Rủi ro về mức độ cạnh tranh trong ngành dược

Với sự phát triển kinh tế hiện nay, đời sống người dân ngày càng được cải thiện bởi vậy vấn đề về sức khỏe luôn được ưu tiên hàng đầu. Do đó mức độ cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp trong và ngoài ngành sẽ diễn ra, đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài.

Ở Việt Nam thuốc ngoại dường như vẫn chiếm ưu thế lớn khi sản xuất trên thị trường Việt. Hiện nay, số lượng các công ty quốc tế đang áp đảo tại thị trường Việt Nam. Hiện nay Việt Nam trở thành thị trường dược phẩm lớn thứ hai tại Đông Nam Á, là một trong 17 nước xếp vào nhóm có mức tăng trưởng ngành Dược cao nhất. Theo dự báo của Tổng cục Thống kê, dân số Việt Nam đang bị già hóa nhóm 65 tuổi trở lên sẽ tăng 18,1% trong tổng dân số cả nước năm 2049. Như vậy đồng nghĩa rằng khi tốc độ già hóa nhiều thì nhu cầu chăm sóc sức khỏe cũng tăng lên, tăng tỷ lệ bao phủ bảo hiểm y tế và tuổi thọ trung bình, do đó ngành Dược cũng có cơ hội phát triển nhanh hơn.

Rủi ro về pháp luật - chính sách của Nhà nước

Các doanh nghiệp sản xuất thuốc phải thực hiện kê khai giá bán buôn dự kiến, giá bán lẻ dự kiến (trong trường hợp có nhu cầu kê khai giá bán lẻ) trước khi đưa lô thuốc đầu tiên lưu hành trên thị trường Việt Nam; phải thực hiện việc kê khai lại giá bán buôn, giá bán lẻ dự kiến khi có nhu cầu điều chỉnh tăng giá bán buôn, giá bán lẻ dự kiến so với giá bán buôn, giá bán lẻ dự kiến của thuốc do chính cơ sở đã kê khai, kê khai lại liên kế trước đó được công bố trên Cổng thông tin điện tử của Bộ Y tế.

Cơ sở kinh doanh dược không được bán buôn, bán lẻ thuốc cao hơn mức giá kê khai, kê khai lại được công bố trên Cổng thông tin điện tử của Bộ Y tế do chính cơ sở sản xuất hoặc cơ sở đặt gia công, cơ sở nhập khẩu thuốc đó đã kê khai, kê khai lại.

Các rủi ro khác

Chiến tranh, thiên tai, hỏa hoạn, dịch bệnh,... là những rủi ro bất khả kháng, mặc dù rất hiếm khi xảy ra, nhưng nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn về tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Đây là rủi ro không thể loại trừ nhưng có thể giảm thiểu. Vì vậy công ty thường xuyên theo dõi và nắm bắt các thông tin nhằm kịp thời đưa ra các biện pháp phòng tránh và xử lý, đồng thời luôn nghiêm túc tuân thủ các quy định, thường xuyên huấn luyện về PCCN, ATLD, đảm bảo thực hiện tốt công tác PCCC...

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
HAIPHARCO



Phần **03**

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

- /20** Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh
- /23** Tổ chức và Nhân sự
- /24** Cổ đông và thay đổi vốn đầu tư sở hữu

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH QUA CÁC NĂM

Chỉ tiêu	Đơn vị	2020	2021	Tăng trưởng
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	200,45	189,4	94%
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	202,29	189,11	93%
Giá vốn hàng bán	Tỷ đồng	156,30	147,46	94%
Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	45,99	41,65	90%
Doanh thu hoạt động tài chính	Tỷ đồng	8,02	7,56	94%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	Tỷ đồng	24,45	22,27	91%
Chi phí khác	Tỷ đồng	0,02	0,2	1000%
Lợi nhuận khác	Tỷ đồng	0,02	(0,04)	(200)%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	Tỷ đồng	24,48	22,23	91%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	Tỷ đồng	19,42	17,69	91%
Tổng tài sản	Tỷ đồng	216,69	220,09	102%
Tài sản ngắn hạn	Tỷ đồng	201,38	192,01	95%
Tài sản dài hạn	Tỷ đồng	15,31	28,08	184%
Nợ phải trả	Tỷ đồng	57,37	48,07	84%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	159,32	172,01	107%

Dựa vào số liệu thống kê trên bảng trên, Tổng doanh thu của Công ty năm 2021 giảm 6% so với năm 2020 trong đó doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 7%, doanh thu sản xuất giảm 5%, doanh thu khối hiệu thuốc và bán buôn giảm 7% và đương nhiên ảnh hưởng tới lợi nhuận sau thuế giảm 9%. Những chỉ tiêu quan trọng này giảm thể hiện đúng đánh giá phần đầu là năm 2021 là một năm rất khó khăn cho Công ty. Chỉ tiêu nộp ngân sách, thu nhập người lao động, trả cổ tức vẫn ổn định như năm 2020 và thu nộp BHXH, BHYT được Công ty đóng đầy đủ, kịp thời 100%.

CƠ CẤU DOANH THU

Doanh thu của công ty tập trung phần lớn từ bán hàng và cung cấp dịch vụ với tỷ trọng chiếm hơn 95% trong cơ cấu doanh thu. Ngoài ra Công ty cũng chú trọng đến doanh thu hoạt động tài chính.

ĐÁNH GIÁ CHUNG

Với sự khó khăn của toàn nền kinh tế nói chung cũng như đối với Công ty nói riêng thì kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2021 đã cho thấy sự nỗ lực cố gắng của toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty. Công ty sau nhiều năm cổ phần hóa bằng vốn tự có đã tạo ra được cơ sở sản xuất kinh doanh vững chắc: nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, các cơ sở kinh doanh buôn bán lẻ đạt tiêu chuẩn GPS. Đặc biệt từ năm 2017 đến nay Công ty đã và đang thực hiện dự án sản xuất thuốc dịch truyền chạy thận liên doanh liên kết với công ty B. Braun của Đức tạo đủ công ăn việc làm thường xuyên cho 200 CBCNV trực tiếp sản xuất và đang xây dựng để án nâng cấp mở rộng sản xuất.

Năm 2021 tình hình thế giới diễn biến có nhiều phức tạp điển hình như: chiến tranh thương mại Mỹ - Trung và Mỹ với các nước EU và các nước khác, đặc biệt là dịch covid-19 kéo dài suốt từ năm 2020 đến nay làm ảnh hưởng trực tiếp nền kinh tế thế giới và Việt Nam, chuỗi cung ứng trên toàn thế giới và Việt Nam bị đứt gãy đẩy giá nguyên vật liệu tăng cao song thành phẩm lại không tiêu thụ được, hàng xuất khẩu bị dồn ứ (do thiếu contenno đóng hàng do dừng tàu,...)nên năm 2021 là năm nền kinh tế thế giới và Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn, nhiều quốc gia trong đó có Việt Nam sản xuất kinh doanh bị đình trệ làm GDP có nước tăng trưởng âm hoặc giảm gần âm, tăng trưởng GDP Việt Nam vẫn dương song đã giảm rất nhiều.

Đối với Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng cũng gặp nhiều khó khăn kể trên và nhiều vấn đề không thuận lợi như: do dịch bệnh nên các bệnh viện quy định rất khắt khe đối với công việc tiếp nhận bệnh nhân nên số lượng bệnh nhân giảm nhiều và kéo theo nhu cầu về thuốc cũng giảm. Công nhân ở các khu công nghiệp nghỉ nhiều nên sức mua của thị trường tự do cũng giảm khá nhiều. Hàng gia công cho B.Braun sản xuất đầy kho song không xuất được do thiếu contenno đóng hàng, lịch tàu chạy giảm đi. Giá nguyên liệu chính cho sản xuất của Công ty như: Paracetamol, Cafein và nhiều nguyên liệu tăng từ 50-100%, song để mua và nhập khẩu được cũng rất khó khăn. Bên cạnh đó, công nhân viên bị F0 phải cách ly không đến Công ty được. Nên năm 2021 là năm thực sự khó khăn cho Công ty và thực tế Công ty đã nỗ lực cố gắng để sản xuất kinh doanh có đủ việc làm cho người lao động với thu nhập ổn định, làm tròn trách nhiệm với Nhà nước, với cổ đông và người lao động cùng các khoản nộp Ngân sách đầy đủ.



CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU

Đơn vị: Làn

Các chỉ tiêu	Đơn vị	2019	2020	2021
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	3,17	3,83	3,87
- Hệ số thanh toán nhanh	lần	2,87	3,53	3,96
2, Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
- Hệ số nợ/tổng tài sản	%	31,17%	26,47%	21,84%
- Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu	%	45,29%	36,01%	27,94%
3, Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
- Vòng quay hàng tồn kho	vòng	10,45	9,87	8,64
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	vòng	1,14	0,93	0,86
4, Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	6,75%	9,60%	9,35%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH (ROE)	%	11,19%	12,19%	10,28%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng TS (ROA)	%	7,70%	8,96%	8,04%
- Hệ số lợi nhuận từ hoạt động KD/ Doanh thu thuần	%	8,47%	12,09%	11,78%

Trong năm 2021, chỉ số khả năng thanh toán của Tổng công ty không có nhiều thay đổi so với các năm trước.

Xét tổng quan, các chỉ số tài chính cơ bản của CTCP Dược phẩm Hải Phòng không có quá nhiều điểm nổi bật. Chi phí quản lý doanh nghiệp duy trì ở mức độ khá cao, tỷ lệ vay nợ thấp do đặc thù hoạt động lâu năm của Doanh nghiệp không đáng quan ngại.

TỔ CHỨC NHÂN SỰ

Tính đến 31/12/2021 tổng số cán bộ nhân viên của Công ty là 336 người.
Công ty đã thực hiện các chính sách đối với người lao động theo Luật Lao động, Luật bảo hiểm xã hội như: Ký hợp đồng lao động, thời gian làm việc và nghỉ ngơi, nghỉ Lễ, phép, việc riêng; trả lương làm thêm giờ, phụ cấp ca đêm; các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế; kỷ luật lao động, chính sách đối với lao động nữ; an toàn - bảo hiểm lao động. Tương xứng vào đó, mức lương bình quân và thu nhập bình quân có sự tăng trưởng đáng kể qua các năm nhằm đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên và người lao động.
Công ty đã thăm hỏi, hỗ trợ kịp thời các trường hợp ốm đau, hữu sự góp phần động viên tinh thần cho người lao động, thể hiện sự quan tâm của Lãnh đạo Công ty đến đời sống nhân viên.

GIỚI THIỆU BAN LÃNH ĐẠO

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Số buổi họp HĐQT tham gia
1	Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT	23/04/2021	5/5
2	Trần Văn Huyền	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc	23/04/2021	5/5
3	Trần Anh Tuấn	Thành viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng	23/04/2021	5/5

BAN KIỂM SOÁT

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Số buổi họp HĐQT tham gia
1	Vũ Phú Định	Trưởng BKS	23/04/2021	3/3
2	Nguyễn Thị Hương	Thành viên BKS	23/04/2021	3/3
3	Nguyễn Xuân Trường	Thành viên BKS	23/04/2021	3/3

CỔ ĐÔNG VÀ THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CHỦ SỞ HỮU

CỔ PHẦN

Tên cổ phiếu	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng
Loại cổ phiếu	Cổ phiếu phổ thông
Mã chứng khoán	DPH
Mệnh giá cổ phiếu	10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số cổ phiếu đã phát hành	3.000.000 cổ phiếu
Tổng số cổ phiếu quỹ	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu ưu đãi cho người lao động khi CPH DNNN	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	3.000.000 cổ phiếu

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

STT	Đối tượng	Số lượng Cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu/VĐL (%)
1	Cổ đông lớn (sở hữu ≥ 5% vốn CP)	2.081.715	69,39
	- Trong nước	2.081.715	69,39
	- Nước ngoài	0	0
2	Cổ đông khác	918.285	30,61
	- Trong nước	916.866	30,56
	- Nước ngoài	1.419	0,05
	TỔNG CỘNG	3.000.000	100

DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN

STT	Tên tổ chức/cá nhân	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKKD	Ngày cấp	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ/VĐL (%)
1	Trần Văn Huyền	30300382	21/08/2006	1.731.715	57,72
2	Công ty TNHH Dược Hải Phòng	0201040098	27/05/2010	350.000	11,67

LỊCH SỬ THAY ĐỔI VỐN CHỦ SỞ HỮU

Lần	Thời điểm	VĐL trước khi tăng vốn	VĐL sau khi tăng vốn	Phương thức phát hành	Căn cứ pháp lý
1	08/2007	6,850	9,990	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none">Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2007 ngày 06/06/2007.Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 1 ngày 28/08/2006.Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 2 ngày 08/09/2007.
2	07/2008	9,990	15,000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none">Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2008 ngày 26/04/2008.Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 2 ngày 08/09/2007.Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 3 ngày 14/07/2008.
3	12/2009	15,000	20,000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none">Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 ngày 20/03/2009.Nghị quyết HĐQT số 253/NQ-HDQT ngày 10/08/2009.Giấy chứng nhận số 479/UBCK-GCN ngày 23/12/2009 của UBCKNN ngày 21/12/2009. Báo cáo kết quả phát hành ngày 20/01/2010.
4	08/2011	20,000	30,000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none">Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 23/04/2011.Nghị quyết Hội đồng quản trị số 19/2011/NQ-HĐQT ngày 29/06/2011.Giấy chứng nhận số 488/GCN-UBCKNN ngày 23/08/2011 của UBCKNN ngày 06/07/2011.Báo cáo kết quả phát hành ngày 30/11/2011.

Phần 04

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

/28 Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

/29 Kết quả sản xuất kinh doanh các khối

/32 Nhiệm vụ kế hoạch 2022

/36 Tình hình tài chính

/37 Phương hướng phát triển

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ XÃ HỘI

Năm 2021 tình hình thế giới diễn biến có nhiều phức tạp điển hình như: chiến tranh thương mại Mỹ - Trung và Mỹ với các nước EU và các nước khác, đặc biệt là dịch covid-19 kéo dài suốt từ năm 2020 đến nay làm ảnh hưởng trực tiếp nền kinh tế thế giới và Việt Nam, chuỗi cung ứng trên toàn thế giới và Việt Nam bị đứt gãy đẩy giá nguyên vật liệu tăng cao song thành phẩm lại không tiêu thụ được, hàng xuất khẩu bị dồn ứ (do thiếu container đóng hàng do dừng tàu,...) nên năm 2021 là năm nền kinh tế thế giới và Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn, nhiều quốc gia trong đó có Việt Nam sản xuất kinh doanh bị đình trệ làm GDP có nước tăng trưởng âm hoặc giảm gần âm, tăng trưởng GDP Việt Nam vẫn dương song đã giảm rất nhiều.

Đối với Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng cũng gặp nhiều khó khăn kể trên và nhiều vấn đề không thuận lợi như: do dịch bệnh nên các bệnh viện quy định rất khắt khe đối với công việc tiếp nhận bệnh nhân nên số lượng bệnh nhân giảm nhiều và kéo theo nhu cầu về thuốc cũng giảm. Công nhân ở các khu công nghiệp nghỉ nhiều nên sức mua của thị trường tự do cũng giảm khá nhiều. Hàng gia công cho B.Braun sản xuất đầy kho song không xuất được do thiếu container đóng hàng, lịch tàu chạy giảm đi. Giá nguyên liệu chính cho sản xuất của Công ty như: Paracetamol, Cafein và nhiều nguyên liệu tăng từ 50-100%, song để mua và nhập khẩu được cũng rất khó khăn. Bên cạnh đó, công nhân viên bị F0 phải cách ly không đến Công ty được. Nên năm 2021 là năm thực sự khó khăn cho Công ty và thực tế Công ty đã nỗ lực cố gắng để sản xuất kinh doanh có đủ việc làm cho người lao động với thu nhập ổn định, làm tròn trách nhiệm với Nhà nước, với cổ đông và người lao động cùng các khoản nộp Ngân sách đầy đủ.

STT	Chỉ tiêu	TH năm 2020	TH năm 2021	Tỷ lệ
1	Tổng Doanh thu (triệu đồng)	202,453	189,4	93%
Trong đó:	Doanh thu SX (triệu đồng)	82,313	77,9	95%
	Khối KDND(triệu đồng)	120,140	111,5	93%
2	Nộp ngân sách (triệu đồng)	6,454	6,340	98%
3	Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	19,421	17,691	90%
4	Thu nộp BHXH, BHYT ,BHTN (triệu đồng)	6,460	6,74	105%
5	Thu nhập bình quân (triệu đồng)	7 tr/T	7 tr/T	100%
6	Đầu tư mua sắm trang thiết bị (triệu đồng)	3,887	17,000	447%
7	Trả cổ tức	15%	15%	100%

Qua các số liệu chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được năm 2021 cho thấy:

Doanh thu toàn Công ty giảm 7%, doanh thu sản xuất giảm 5%, doanh thu khối hiệu thuốc và bán buôn giảm 7% và đương nhiên ảnh hưởng tới lợi nhuận sau thuế giảm 10%. Những chỉ tiêu quan trọng này giảm thể hiện đúng đánh giá phần đầu là năm 2021 là một năm rất khó khăn cho Công ty. Chỉ tiêu nộp ngân sách Nhà nước, thu nhập người lao động, trả cổ tức vẫn ổn định như năm 2020 và thu nộp BHXH, BHTN, BHYT được Công ty đóng đầy đủ, kịp thời 100%.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÁC KHỐI

KHỐI KINH DOANH

- Bộ phận bán hàng sản xuất Công ty và Chi nhánh Hà Nội

Bộ phận bán hàng sản xuất cùng các Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng đặc biệt là chi nhánh Hà Nội đã triển khai tốt bán hàng sản xuất của Công ty. Bộ phận bán hàng đã nhanh nhạy cùng sản xuất xây dựng kế hoạch sản xuất sát với thị trường đảm bảo hàng sản xuất đến đâu bán hết đến đó, không tồn kho ứ đọng, cung cấp kịp thời cho Chi nhánh Hà Nội và các chi nhánh các tỉnh. Chi nhánh Hà Nội là nơi bán chủ yếu cho sản xuất của Công ty, doanh thu năm 2021 đạt: 29,4 tỷ đồng/ năm cao hơn so với năm 2020 là 5%.

Doanh thu gia công cho B.Braun giảm 7 tỷ (khoảng 25%).

Bộ phận bán hàng và thu công nợ đảm bảo đúng hạn, không bị quá hạn mức quy định trong hợp đồng nên năm 2021 không có khách hàng nào bị phạt.

Chi nhánh Hà Nội cũng đảm bảo được công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho CBCNV và các khoản chi phí như: BHXH, BHYT, BHTN và chi phí tiền thuê nhà.

- Về hoạt động cung ứng thuốc cho cơ sở y tế công lập tại Hải Phòng

Doanh thu khối bán hàng do ảnh hưởng bởi dịch bệnh và những yếu tố khách quan kể trên nên doanh số năm nay giảm 6 tỷ (khoảng 16%) và đạt được 80% tổng giá trị trúng thầu. Bộ phận giao hàng đã tập trung cung ứng các cơ sở y tế đầy đủ và kịp thời mặc dù nhiều hàng vác nặng như dịch truyền tạo được niềm tin và uy tín với bệnh viện và nhà cung ứng. Công việc thu hồi công nợ được quan tâm và đôn đốc nên không để công nợ các Bệnh viện dây dưa trây ỳ như trước đây và tương đối trả đúng hạn.

Nhìn chung mảng đấu thầu cung ứng thuốc cho các cơ sở y tế công lập trong nhiều năm nay không còn là mảng mang lại hiệu quả kinh tế chủ đạo cho công ty như trước đây mà hiện giờ chỉ sao cho đảm bảo được đời sống cho CBCNV của bộ phận cung ứng đấu thầu cho bệnh viện và góp phần vào giảm chi phí tiền thuê nhà đất đai tại khu vực 71 Điện Biên Phủ. Trên thực tế, trong nhiều năm qua, Công ty phải bù lỗ cho hoạt động kinh tế của mảng đấu thầu cung ứng cho bệnh viện.

Đứng trước thực trạng này, HĐQT, Ban giám đốc luôn quan tâm đưa vấn đề này ra giao ban lãnh đạo và quán triệt để CBCNV nắm bắt được và ủng hộ cho lãnh đạo Công ty trong việc hoạch định kế hoạch SXKD kiện toàn tại bộ máy của Công ty để ra các biện pháp khắc phục cho phù hợp thực trạng kinh doanh chung của Công ty.



KHỐI HIỆU THUỐC

Trong năm qua khó khăn của khối Hiệu thuốc chi nhánh bán lẻ của Công ty cũng nằm trong những khó khăn chung mà đã được đánh giá ở trên cụ thể như: do dịch bệnh covid-19 người dân thắt chặt chi tiêu chỉ mua thuốc bệnh, thuốc thiết yếu. Do giãn cách xã hội nên người tiêu dùng có thói quen mua sắm trực tuyến, giảm mua trực tiếp các sản phẩm thực phẩm bổ sung. Sự cạnh tranh ngày càng lớn với hệ thống bán lẻ tư nhân, nhất là khi các chuỗi bán lẻ của nhà thuốc Long Châu, Pharmacy, các hãng này giá bán lẻ rất rẻ (như bán buôn) kết hợp chính sách thanh toán thẻ ngân hàng để gia tăng lợi ích cho khách hàng. Hệ thống bán lẻ này là một trở ngại rất lớn để cạnh tranh đối với hệ thống bán lẻ của Công ty. Bên cạnh đó, các quầy trung tâm của chi nhánh Hiệu thuốc Công ty có cơ sở vật chất xuống cấp, sức cạnh tranh rất thấp. Nên có thể thấy được phát triển bán lẻ của Công ty nên không có sự thay đổi phương thức để phục vụ tốt hơn, đa dạng hơn và giá hợp lý mới có thể tồn tại và phát triển được.

Doanh thu khối hiệu thuốc trong năm được 87.7 tỷ thấp hơn năm 2020 xong vẫn đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu về kinh doanh và bù đắp được các chi phí như trả lương CBNV, bảo hiểm. Riêng chi nhánh HT.Kiến An là không đáp ứng được hiệu quả kinh tế nên HĐQT hợp đã đi đến thống nhất tinh gọn bộ máy tổ chức là Trưởng chi nhánh hiệu thuốc Hải Phòng kiêm nhiệm luôn chức danh trưởng Chi nhánh hiệu thuốc Kiến An để tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh và giảm chi phí tối đa các chi phí không cần thiết. Sau đây là doanh thu của từng chi nhánh của Công ty:

STT	Doanh thu	Năm 2021 (tỷ)	Năm 2020 (tỷ)	So sánh tỷ lệ (%)
1	HT. Hải Phòng	66,1	67,2	98%
2	HT An Lão	6,3	7,2	87%
3	HT Thủy Nguyên	13,5	13,9	97%
4	HT Kiến Dương	1,3	1,9	68%
5	HT Kiến An	0,5	0,6	83%
6	Chi nhánh Hà Nội	29,4	27,9	105%
	Tổng cộng	117,1	117,7	98%

Qua số liệu các chỉ tiêu về doanh thu của các chi nhánh Công ty ta thấy đều giảm so với năm 2020 thể hiện một năm khó khăn đối với các chi nhánh.

Theo đánh giá của kiểm toán thì trên báo cáo kinh doanh của các chi nhánh hiệu thuốc không lỗ và đảm bảo được thu nhập chế độ cho người lao động cũng như các khoản nộp BHXH, BHYT, BHTN và các khoản chi phí khác. Song nếu quyết toán trừ các khoản treo gác chờ phân bổ (tổng chi phí của năm 2021 được phân bổ trong năm) thì hầu hết các chi nhánh hiệu thuốc bị lỗ.

Trong năm qua các chi nhánh cũng đã lấy nhiều hành do Công ty sản xuất và đánh giá và góp ý các hãng sản xuất của Công ty, mặt được (đã có thị trường, người tiêu dùng tin dùng) và chưa được để công ty nâng cấp đổi mới mẫu mã bao bì sản phẩm, chất lượng, cách thức phân phối để sản xuất của công ty có sức cạnh tranh hơn trên thị trường.

SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP

Hiện nay nhà máy sản xuất của công ty đã đạt tiêu chuẩn GMP - WHO có 3 dây chuyền sản xuất. Một là dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi, hai là dây chuyền sản xuất viên nén Non-Blactam, ba là dây chuyền sản xuất thiết bị y tế. Hai dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và dây chuyền sản xuất viên nén, đầu tư ở mức cơ bản chủ yếu là sản phẩm đóng lon, ép vỉ polyme. Dây chuyền sản xuất thiết bị y tế là sản xuất dịch chạy thận HD gia công cho Công ty B.Braun.

Năm 2021 do ảnh hưởng dịch bệnh covid-19 nên chuỗi cung ứng toàn cầu bị gây ảnh hưởng tới việc nhập khẩu nguyên liệu mà cụ thể là Công ty đang nhập Paracetamol, Cafein. Giá Paracetamol và Cafein bị đẩy lên tăng 80-90%, song nhập được cũng rất khó khăn. Công ty phải cố gắng lắm mới lo đủ nguyên liệu cho sản xuất. Hàng gia công, Công ty sản xuất theo đúng đơn đặt hàng của B.Braun và xếp đầy kho song thực tế không có contenno để đóng hàng xuất khẩu, Những tháng cuối năm 2021 doanh thu hàng gia công giảm đi 20-30% so cùng kỳ năm 2020.

Trong năm qua, do dịch bệnh kéo dài và các nguyên nhân chủ quan khác (về phía công ty B.Braun) nên các dự án mở rộng dây chuyền sản xuất dịch truyền và các dịch sát khuẩn (dây chuyền sản xuất trang thiết bị y tế) với B.Braun chưa triển khai được mặc dù hợp đồng ghi nhớ hợp tác 2 bên đã ký. Tiến độ chậm cũng ảnh hưởng tới sản xuất, tới phát triển của Công ty. Công ty đã bỏ dây chuyền sản xuất thuốc đông được để tạo mặt bằng cho mở rộng sản xuất hợp tác với B.Braun.

Công ty cũng xác định từ thực tiễn lịch sử để lại một nền cơ sở vật chất lạc hậu xuống cấp nên thiếu một nền tảng kỹ thuật và hiện tại công ty thiếu được sĩ đại học nhất là khâu xây dựng hồ sơ đăng ký thuốc cho việc phát triển mặt hàng mới.

Đứng trước thực trạng trên nên trong năm 2021 công ty đã tập trung vào thế mạnh của sản xuất để di chuyển sâu và tạo dựng được đội ngũ cán bộ chủ chốt về kỹ thuật quản lý và công nhân lành nghề đáp ứng kịp thời cho sản xuất cụ thể như:

- Về đầu tư con người: Dùng đòn bẩy lương cao cho các cán bộ chủ chốt và các lao động có trình độ nhằm thu hút lao động có kỹ thuật và tay nghề giỏi.
- Từng bước đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật, học tập quy trình công nghệ mới, tập huấn SOP, nâng cao tác phong công nghiệp cho công nhân sản xuất.
- Tập trung nghiên cứu phát triển các nhóm mặt hàng mà sản xuất của Công ty đang thế mạnh như các sản phẩm trên dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và dây chuyền sản xuất dạng nước, dạng lỏng chi dây chuyền sản xuất trang thiết bị.
- Trong suốt những năm qua sản xuất Công ty đã từng bước xây dựng được nền tảng kỹ thuật ngày càng ổn định và phát triển, đào tạo được đội ngũ kỹ thuật có trình độ từ các Quản đốc Phân xưởng, phòng QC và QA và đội ngũ kỹ thuật phụ trợ như công nhân điện, cơ khí, xử lý nước RO, ... đây chính là lực lượng cơ bản cho nền tảng của sản xuất.
- Trong năm qua cũng như năm 2021 Công ty chưa phát triển được thêm mặt hàng với những khó khăn kể trên song sản xuất của Công ty cũng đạt được doanh thu 78 tỷ là dự cố gắng rất lớn của Công ty. Với doanh thu này Công ty đã đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập ổn định cho hơn 200 CBCNV nhà máy sản xuất và đảm bảo khấu hao đầu tư và góp phần có hiệu quả của Công ty.

CÁC CÔNG TÁC KHÁC

Về công tác chính sách xã hội: Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp kịp thời, không nợ đọng, hàng năm thu nộp trên 7 tỷ đồng, giải quyết tốt chế độ chính sách cho người lao động/thanh toán chế độ ốm đau, thai sản thực hiện đúng chính sách đầy đủ và kịp thời.

+ Công ty đã động viên CBCNV tích cực ủng hộ các quỹ từ thiện do các cấp các ngành phát động, tặng quà cho các cháu con CBVC-LĐ và học sinh giỏi năm học 2020 - 2021 và năm 2021 tặng quà cho thường binh, con liệt sĩ nhân ngày Lễ, Tết, tặng quà nữ CBVC và trợ cấp khó khăn đột xuất chi CBCNV bị rủi ro, bệnh nặng,...

+ Năm 2021 Đảng ủy Công ty được công nhận trọng sạch vững mạnh, công đoàn Công ty được Liên đoàn lao động thành phố tặng Bằng khen ĐĐ cơ sở vững mạnh xuất sắc.

+ Năm 2020 Công ty cùng toàn thể CBCNV ủng hộ công tác phòng chống dịch Covid-19 là hơn 100.000.000đ và ủng hộ người nghèo hàng chục triệu đồng.

Với các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được cùng với làm tốt công tác đoàn thể, xã hội, mặc dù tổng doanh thu chỉ bằng 93% so với năm trước song các chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế giảm 10% so với năm trước và các chỉ tiêu khác: thu nhập, trả cổ tức, nộp BHXH, BHYT đều bằng và vượt so với nhiệm kỳ trước. Do đó so với tình hình kinh tế thế giới khủng hoảng tăng trưởng âm và với mặt bằng xã hội Việt Nam có nhiều doanh nghiệp rất khó khăn thì có thể nói năm 2021 là thành công của Công ty và Công ty cũng đã làm tốt nhiệm vụ chính trị mà UBND, Sở Y tế HP giao cho Công ty, góp phần vào hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khỏe cho nhân dân thành phố trong những năm qua của Sở Y tế. Có được kết quả trên, đó là nỗ lực rất lớn của tập thể lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty và sự giúp đỡ của các ban ngành, của Sở y tế HP và các đơn vị khám chữa bệnh trong thành phố.

Trên cơ sở thành quả đạt được trong năm 2021, Công ty đề ra một số chỉ tiêu kinh tế và phương hướng hoạt động chính của Công ty trong năm 2022.

NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH 2022

Năm 2022 vẫn là một năm khó khăn cho nền kinh tế thế giới, kinh tế Việt Nam và ngành dược Việt Nam và Công ty nói riêng như dịch bệnh covid-19 kéo dài lại thêm chiến tranh giữa Nga - Ucraina với lệnh cấm vận kinh tế chưa từng có trong lịch sử thế giới với Nga lại làm đứt đoạn thêm chuỗi cung ứng của toàn cầu, giá dầu đẩy lên cao làm ảnh hưởng tới hàng loạt giá cả thị trường biến động tăng cao. Cụ thể giá nguyên liệu làm thuốc của Công ty như giá Paracetamol, Cafein tăng gấp đôi và không mua được. Các giá nguyên vật liệu khác và giá nhân công cũng tăng 20-50%.

Đứng trước khó khăn kể trên và những khó khăn của công ty, Công ty cũng mạnh dạn xây dựng nhiệm vụ kế hoạch năm 2022 và các biện pháp thực hiện triển khai với các chỉ tiêu kinh tế xã hội như sau:

Tổng doanh thu năm 2022: 240 Tỷ đồng

Trong đó:

Kinh doanh nội địa: 150 tỷ đồng

Sản xuất công nghiệp: 90 tỷ đồng

Các khoản nộp ngân sách: như năm 2021

Lợi nhuận sau thuế : Tăng 10% so với năm 2021

Thu nhập bình quân: 7.500.000 đồng/người/tháng

Trả cổ tức 15% /năm

Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp đầy đủ, kịp thời

MỘT SỐ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN MỤC TIÊU

Thuận lợi

- Hiện nay sau nhiều năm hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần nên Công ty đã có nền tảng tài chính trong sạch và tích lũy được vốn để phục vụ cho đầu tư mở rộng sản xuất và hoạt động sản xuất kinh doanh không phải phụ thuộc vốn vay ngân hàng
- Sau nhiều năm đầu tư, đến nay Công ty cũng đã có cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như: Có nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP và phân xưởng liên doanh sản xuất gia công cho B.Braun, có gần 250 quầy thuốc, hơn 100 nhà thuốc đạt GPP và các cơ sở kinh doanh đạt tiêu chuẩn GDP.
- Có mối quan hệ truyền thống rất tốt với các bạn hàng đặc biệt là các cơ sở điều trị trong thành phố.
- Có nhiều cán bộ có kinh nghiệm quản lý trong cơ chế thị trường, nội bộ Công ty đoàn kết và thống nhất cao.
- Có sự giúp đỡ của các ban ngành.
- Công ty B. Braun tiếp tục mở rộng dự án

Khó khăn

- Tình hình dịch bệnh Covid-19 làm ảnh hưởng trầm trọng đến doanh thu của Công ty gây khó khăn cho việc phát triển Công ty theo đúng kế hoạch và ảnh hưởng trực tiếp đến công ăn việc làm CBCNV.
- Giá nguyên vật liệu tăng mạnh từ 20-100% ngay từ đầu năm
- Sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt với các Doanh nghiệp được lớn trong nước có cổ đông nước ngoài, các tập đoàn kinh tế lớn trong nước mở chuỗi hệ thống kinh doanh bán buôn, bán lẻ được trên toàn quốc.
- Chính sách đấu thầu tập trung toàn quốc, giá đấu thầu được thống nhất trên toàn quốc nên cạnh tranh của công ty tại mảng cung ứng đấu thầu cho các cơ sở y tế công lập, tư nhân tại Hải Phòng ngày càng khó khăn.
- Chưa tạo được một danh mục đủ lớn cho sản xuất.
- Nền tảng kỹ thuật cho nhà máy còn thấp đang được xây dựng và hoàn thiện.
- Thiếu cán bộ kỹ thuật, quản lý chi nhà máy. Thiếu DSDH đáp ứng yêu cầu GMP, GDP, GPP của Bộ y tế nhất là cán bộ cho viết hồ sơ các SOP và đăng ký thuốc.
- Công việc triển khai phát triển hàng mới và duy trì số đăng ký cho các sản phẩm đang sản xuất gặp rất nhiều khó khăn, hiện nay đang dồn ú tại cục quản lý Dược - Bộ y tế đang dồn ý khoảng 13.000 số đăng ký đã hết hạn và chưa gia hạn nên để duy trì số đăng ký mặt hàng cũ rất khó khăn, chưa nói tới phát triển mặt hàng mới.
- Hệ thống kinh doanh ở tỉnh ngoài còn yếu, thiếu chuyên nghiệp nhất là các tỉnh phía Nam.
- Nhiều địa điểm kinh doanh bán hàng của Công ty đang thuê của Công ty kinh doanh nhà Hải Phòng làm ăn kém hiệu quả, không có lãi, hàng tháng công ty vẫn phải bù lỗ di tiền thuê nhà, tiền thuế đất quá cao (do chính sách nhà nước thay đổi áp dụng tiền thuê nhà cộng tiền thuế đất đều tăng hàng năm)

NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

- Về quyết tâm

Củng cố và phát huy mặt mạnh hiện có, đó là sự đoàn kết nhất trí của toàn thể CBCNV, tin tưởng vào sự lãnh đạo của HĐQT, Ban giám đốc Công ty, những kinh nghiệm đúc kết trong công tác quản lý, điều hành hoạt động SXKD của Công ty ngày càng ổn định và từng bước phát triển vững chắc như hôm nay. Quan điểm của lãnh đạo Công ty là phát triển phải ổn định và ổn định để phát triển.

- Về công tác cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị công lập

Lợi thế

- Công tác cung ứng cho các cơ sở điều trị trong nhiều năm liền nên có nhiều kinh nghiệm.
- Có mối quan hệ mật thiết và uy tín với các cơ sở điều trị trong công tác cung ứng thuốc.
- Có mối quan hệ bạn hàng trong nhiều năm.

Hạn chế

- Các cán bộ quan hệ với khách hàng và cơ quan quản lý còn yếu. Trên cơ sở những thuận lợi và hạn chế nêu trên phòng kinh doanh cần làm rất tốt công tác quan hệ với các Công ty đầu mối để làm đầy thêm danh mục đấu thầu, ưu tiên quan hệ tốt với các Công ty có mặt hàng chủ lực như ưu tiên thanh toán sớm hoặc đúng kỳ hạn để tạo mối quan hệ thân thiện, tin tưởng. Tổ chức làm thầu cần cẩn thận tránh sai sót để mất mặt hàng và trượt thầu. Cùng với các Công ty thảo luận và đưa ra giá dự thầu cho sát cho trúng.

- Tạo đội ngũ triển khai thầu cho chuyên nghiệp và bài bản và quan hệ với bệnh viện, với cơ quan quản lý.
- Tổ chức triển khai cung ứng thuốc sau trúng thầu cho các cơ sở y tế cho bài bản, kịp thời và theo dõi đơn đốc công nợ trả đúng hạn.
- Về lâu dài nên xây dựng các mối quan hệ bền chặt với Công ty đầu mối có mặt hàng riêng của Công ty (bằng nguồn gia công nhập khẩu, cất lò,...)

- Về sản xuất công nghiệp

Thuận lợi:

- Có được cơ sở vật chất nhà máy đạt chuẩn GMP cho 2 dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi và viên nén B-lactam và dây chuyền sản xuất gia công dịch chạy thận HD với Công ty B.Braun Việt Nam.
- Mặt hàng nhỏ mắt và viên nén Sedalo ăn sâu vào thị trường và có doanh thu rất ổn định từng tháng.

Khó khăn:

- Mặt hàng sản xuất còn quá ít.
- Dây chuyền sản xuất còn thô sơ về thiết bị.
- Đội ngũ được sĩ phát triển mặt hàng còn rất thiếu.
- Xin gia hạn số đăng ký sản xuất thuốc đang sản xuất rất khó khăn.
- Trong năm nay, khu vực sản xuất cần tập trung đẩy mạnh sản lượng những sản phẩm mà công ty bán chạy như: phân xưởng nhỏ mắt, nhỏ mũi, viên nén Sedalo và sản phẩm dịch chạy thận HD, có kế hoạch tăng ca khi nhu cầu thị trường tăng cao.
- Đối với phân xưởng mắt: đầu tư thêm máy đóng, bố trí tăng thêm ca để tăng sản lượng và sản xuất gia công để tăng tối thiểu là 120-150% so với năm 2021.
- Đối với phân xưởng thuốc viên: tập chung chuẩn bị nhập khẩu nguyên liệu số lượng lớn phục vụ cho sản xuất để giảm giá thành tăng hiệu quả.
- Đối với phân xưởng HD chuẩn bị nhân sự bố trí làm 02 ca và tiến tới là 03 ca để tăng sản lượng.
- Phải duy trì sản lượng như kế hoạch để đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động và hoạt động SXKD được ổn định và liên tục.
- Tiếp tục cải tiến mẫu mã bao bì và hạ giá thành để tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm của Công ty hiện có.

- Phục hồi một số sản phẩm, xây dựng thêm số đăng ký sản phẩm mới (sản phẩm thiết bị y tế) dạng lỏng, nước, xịt để tận dụng thế mạnh của dây chuyền thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi.
- Đào tạo công nhân và cán bộ liên quan nhằm thực hiện tốt các thao tác chuẩn GMP, GLP, GSP, ISO
- Tăng cường cán bộ kỹ thuật, dược sĩ đại học, tốt nghiệp đại học bách khoa chuyên ngành cơ điện, cho khối sản xuất.
- Về lâu dài dựa trên liên kết sản xuất với B.Braun Công ty sẽ đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, nề nếp làm việc, tác phong công nghiệp để mở rộng sản xuất vừa sản xuất các sản phẩm liên doanh đồng thời sản xuất dòng sản phẩm của Công ty.
- Hiện nay Công ty ngừng sản xuất phân xưởng đông được để dành mặt bằng cho mở rộng dự án B.Braun sản xuất dịch truyền và kháng sinh truyền. Để mở rộng phân xưởng hợp tác sản xuất dịch truyền và sản phẩm dạng trang thiết bị với công ty B.Braun VN và cố gắng để triển khai được xây dựng và sản xuất trong năm nay.

- Bộ phận bán buôn hàng sản xuất của Công ty.

Thuận lợi:

- Hàng sản xuất của Công ty đã ăn sâu vào thị trường không cần phải quảng cáo, và hiện đang bán với số lượng lớn, không cần làm thị trường như khuyến mại, quảng cáo.
- Có sự phối hợp của các chi nhánh hiệu thuốc.
- Có sự quan tâm của Công ty.

Khó khăn:

- Mặt hàng của Công ty còn ít nên tổ chức vận chuyển tới các tỉnh chi phí cao nên phân bổ vào giá bán cao.
- Danh mục hàng sản xuất còn quá ít, chưa có mặt hàng chủ lực có lãi xuất cao. Trước những thuận lợi và khó khăn trên: Phòng bán hàng và chi nhánh Hà Nội cần đẩy mạnh doanh số hơn nữa và cung cấp nhiều thông tin về thị trường để công ty xây dựng kế hoạch sản xuất tránh thiếu hàng cục bộ, lưu kho quá lâu.
- Đẩy mạnh bán các mặt hàng còn chậm như Oxa.
- Tham mưu cho Công ty để phát triển thêm mặt hàng mới
- Thu hồi công nợ đúng hạn, đúng với hợp đồng, kiên quyết bỏ chiết khấu nếu nợ quá hạn.



TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

KHỐI KINH DOANH NỘI ĐỊA

Thuận lợi

- Đã có kinh nghiệm trong nhiều năm.
- Cơ sở vật chất và cơ chế hoạt động thuận lợi từ Công ty.
- Có sự phối hợp gồm các bộ phận SXKD khác của Công ty.
- Có sự quan tâm rất lớn của Công ty.
- Có sự uy tín với khách hàng là cơ quan quản lý nhà nước.

Khó khăn

- Cạnh tranh rất lớn của các Công ty và chi nhánh khác trên địa bàn.
 - Thừa nhiều cán bộ giúp việc song thiếu cán bộ năng động, nhất là những người đầu nhóm.
 - Phải đầu tư nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP đối với 3 quận nội thành.
- Trước thực tế đó, Công ty cần phải cơ cấu lại công tác tổ chức, đào tạo những cán bộ chuyên sâu và năng động, để đáp ứng cơ chế hiện nay và đáp ứng yêu cầu cạnh tranh của thị trường, mở rộng bán buôn và Logistic.
- Tăng cường công tác tiếp thị, trên cơ sở đảm bảo lợi ích kinh tế của các Hiệu thuốc, đưa nhiều hàng hoá của Chi nhánh khai thác và hàng Công ty sản xuất xuống các Hiệu thuốc, quầy bán lẻ.
 - Phối hợp tốt hơn nữa giữa các bộ phận của Công ty, cung ứng bệnh viện, các Chi nhánh, các khách hàng bán buôn của Công ty để thúc đẩy trao đổi hàng hóa và tính thanh khoản cao, tạo điều kiện và cơ hội cho tất cả các bộ phận cùng phát triển.

Bộ phận bán hàng sản xuất

- củng cố phòng Bán hàng, xây dựng hệ thống phân phối hàng sản xuất của Công ty chuyên nghiệp hơn và phân cấp hơn nữa cho các Chi nhánh tại Hà Nội và các đại lý ở các tỉnh khác, nhất là các tỉnh phía Nam. Chú trọng tới việc các đại lý thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản trong hợp đồng về điều khoản doanh số, công nợ và chế độ thưởng, phạt.
- Mở rộng thêm ngoại giao với các doanh nghiệp khác để triển khai bán hàng sản xuất của công ty.

KHỐI HIỆU THUỐC

- Tổ chức tốt và hiệu quả hệ thống bán lẻ trên địa bàn quản lý, tuân thủ các chỉ đạo từ Công ty và phải mang lại lợi ích cho toàn thể Công ty.
- Đầu tư các quầy thuốc đạt tiêu chuẩn GPP sang nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP đối với 3 quận Hồng Bàng, Lê Chân, Ngô Quyền.
- Tăng cường lấy hàng từ Công ty khai thác, đặc biệt là hàng sản xuất của Công ty. Thực hiện nghiêm quy định nhập hàng từ Công ty đối với các Hiệu thuốc. Yêu cầu các MDV phải bày và giới thiệu hàng do Công ty sản xuất để khách hàng có nhiều lựa chọn, nhất là các sản phẩm mới, các sản phẩm thay thế bằng hàng do Công ty sản xuất. Phải xây dựng các chế tài thưởng phạt đối với các MDV về việc chấp hành quy định này.
- Tạo điều kiện cho các Hiệu thuốc mở rộng mạng lưới bán lẻ của Công ty đối với tuyến huyện, xã và cùng phối hợp để quản lý tốt hơn công tác chuyên môn.
- Năm 2021 tiếp tục đầu tư và thẩm định các quầy bán lẻ còn lại trên địa bàn hoạt động tiêu chuẩn thực hành tốt nhà thuốc GPP của các Hiệu thuốc.
- Với mạng lưới bán lẻ trải khắp từ nội thành đến ngoại thành, đây quả thực là mạng lưới chân rết bán hàng của Công ty, cho nên Công ty phải từng bước xây dựng được những quầy thuốc thế mạnh, là những quầy công ty sẽ chú trọng để đầu tư phát triển. Các quầy này đang sử dụng nhà của công ty nằm ở quận, huyện. Đối với quận thì phải chuyển thành nhà thuốc. Về lâu dài công ty sẽ xây dựng hệ thống các quầy có thế mạnh mang thương hiệu của công ty trong toàn quận, huyện.

CHI NHÁNH CÔNG TY HÀ NỘI

- Tiếp tục chăm sóc khách hàng đang ổn định để duy trì doanh số tăng trưởng.
- Quan hệ với khách hàng dựa trên Hợp đồng kinh tế đã ký kết, thống nhất các điều khoản về doanh số, trả nợ và thưởng phạt phải nghiêm túc thực hiện.
- Quan tâm tới mặt hàng mới của Công ty để triển khai phân phối, đồng thời tham mưu cho Công ty các mặt hàng mới, định hướng sản phẩm mới, cải tiến mẫu mã, bao bì, cách thức tiếp thị và phân phối.
- Công tác thu nợ và công nợ Công ty phải đảm bảo trong thời gian 2 tháng.

PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Về mở rộng kinh doanh, liên doanh liên kết kinh doanh ngành nghề khác

Công ty sẽ đánh giá hiệu quả kinh doanh tại tất cả các địa điểm Công ty đang thuê của Nhà nước và sẽ liên doanh liên kết với các công ty có các thế mạnh kinh doanh khác để khai thác hết các hiệu quả tại các điểm trên. Nếu địa điểm nào thật sự không hiệu quả, không mở rộng kinh doanh liên kết hoặc có mở rộng song không bù đắp được tiền trả thuê nhà cho Nhà nước thì Công ty sẽ có kế hoạch thanh lý hoặc trả quyền thuê nhà lại cho Nhà nước để giảm bớt khó khăn cho Công ty.

Trên đây là một số nhiệm vụ trọng tâm và một số giải pháp cơ bản trong năm 2021, các đồng chí, Cổ đông lưu ý quan tâm và cho ý kiến đóng góp để hoàn thiện vào bản báo cáo và thành Nghị quyết để triển khai.

Về kiến nghị

- Đề nghị Sở Y tế giúp đỡ tạo điều kiện để Công ty có được thị phần tương xứng với Doanh nghiệp dược lớn của thành phố và là Doanh nghiệp dược địa phương duy nhất, giúp Sở hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khỏe nhân dân và hoàn thành chính sách quốc gia về thuốc tại Hải Phòng.
- Giúp Công ty huấn luyện công tác chuyên môn cũng như đào tạo hệ liên thông dược sĩ đại học và giúp Công ty triển khai lộ trình đối với các quầy thuốc còn lại của các Hiệu thuốc đạt tiêu chuẩn GPP.

Phần 05

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- /40 Đánh giá của HĐQT về các mặt hoạt động của công ty
- /41 Đánh giá của HĐQT về hoạt động Ban giám đốc
- /42 Kế hoạch, định hướng của HĐQT

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ MỌI MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ 2021

Kinh tế vĩ mô năm 2021: Kinh tế toàn cầu suy giảm trên diện rộng; Các hoạt động sản xuất, dịch vụ, thương mại, đầu tư trên toàn cầu giảm mạnh, đặc biệt trong nửa đầu năm. Năm 2020 được xem là một năm của những khó khăn và thách thức lớn đối với kinh tế thế giới nói chung, trong đó có Việt Nam. Kinh tế thế giới được dự báo suy thoái nghiêm trọng nhất trong lịch sử, tăng trưởng của các nền kinh tế lớn đều giảm sâu do ảnh hưởng tiêu cực của dịch Covid-19. Tuy nhiên, kinh tế Việt Nam vẫn duy trì tăng trưởng với tốc độ tăng GDP ước tính đạt 2,58%. Dịch Covid-19 diễn biến phức tạp, làm gián đoạn hoạt động kinh tế - xã hội của các quốc gia trên thế giới; xung đột thương mại Mỹ - Trung vẫn tiếp diễn. Trong nước, thiên tai, dịch bệnh tác động không nhỏ tới các hoạt động của nền kinh tế và cuộc sống của người dân; tỷ lệ thất nghiệp, thiếu việc làm ở mức cao. Tuy nhiên, với những giải pháp quyết liệt và hiệu quả trong việc thực hiện mục tiêu kép “vừa phòng chống dịch bệnh, vừa phát triển kinh tế - xã hội”, kinh tế Việt Nam vẫn đạt kết quả tích cực với việc duy trì tăng trưởng.



ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH CÔNG TY NĂM 2021

Năm 2021 khép lại với nhiều thành quả đáng ghi nhận đối với khía cạnh sản xuất kinh doanh của Công ty. Hội đồng Quản trị sẽ tiếp tục triển khai những chủ trương, quyết định đúng đắn đã đề ra, phù hợp với từng địa điểm, trên cơ sở đồng thuận giữa các thành viên, góp phần đưa Công ty vượt qua các rào cản của 2021 và các năm trước để tiếp tục đạt được những thành tựu nhất định.

ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Đánh giá chung về hoạt động của Ban giám đốc trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:

- Ban giám đốc đã triển khai hoạt động SXKD phù hợp với Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, chỉ đạo của Hội đồng quản trị và tuân thủ đúng các quy định pháp luật, Điều lệ công ty, Nghị quyết ĐHĐCĐ, HĐQT đồng thời thực hiện các nhiệm vụ được giao một cách trung thực, cẩn trọng, đảm bảo lợi ích tối đa của Công ty và Cổ đông.
- Ban giám đốc nhận thức rõ những thuận lợi và khó khăn của Công ty nên đã linh hoạt trong việc điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời thường xuyên ban hành các văn bản tài liệu nội bộ theo thẩm quyền nhằm kiểm soát hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Giám đốc luôn luôn chủ động trong việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh và đảm bảo chất lượng sản phẩm thuốc an toàn, công dụng cao.

Hội đồng quản trị thống nhất với kết quả báo cáo của Ban giám đốc về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021. Các chỉ tiêu cơ bản về sản lượng, doanh thu, lợi nhuận, quyền lợi của cổ đông, đầu tư phát triển sản xuất, xử lý môi trường, thực hiện nghĩa vụ xã hội... đều được báo cáo đầy đủ và phản ánh đúng tình hình thực tế của Công ty.

Trong năm 2021 với tình hình kinh tế thế giới nói chung và tình hình Việt Nam nói riêng khởi sắc, đồng thời với kết quả hoạt động kinh doanh trong năm của Công ty, Hội đồng quản trị đề cao những nỗ lực của Ban Giám đốc đã hoàn thành các chiến lược đề ra trong Đại hội đồng cổ đông, chấp hành tốt các Nghị quyết của Hội đồng quản trị, cũng như chấp hành tốt các chính sách pháp luật Nhà nước.



KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HĐQT

Trong năm qua, hoạt động của Hội đồng quản trị tập trung vào việc chỉ đạo thực hiện việc xây dựng và ban hành các quy chế hoạt động của công ty bao gồm: Sửa đổi, bổ sung Điều lệ; Công bố Bản cáo bạch; Chỉ đạo thực hiện hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh; Giám sát để các hoạt động sản xuất kinh doanh hoạt động ổn định, phấn đấu thực hiện các mục tiêu chiến lược dài hạn. Năm 2022, Hội đồng quản trị sẽ cùng với Ban điều hành và tập thể CBCNV nỗ lực phấn đấu trong công tác quản trị và điều hành doanh nghiệp, để hoàn thành các mục tiêu, nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông giao năm 2022, với kế hoạch, định hướng sau:

- Chỉ đạo hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022 đã được ĐHĐCĐ thông qua đảm bảo an toàn, chất lượng theo yêu cầu.
- Chỉ đạo công tác quản trị, quản lý và điều hành phát triển mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.
- Chỉ đạo triển khai quyết liệt và có hiệu quả các Nghị quyết của HĐQT về: giám sát hiệu quả sản xuất, cung ứng sản phẩm, văn hoá doanh nghiệp, kiểm soát nội bộ, sản xuất, tổ chức nhân sự và đào tạo...
- Tăng cường công tác giám sát, kiểm tra, kiểm soát nội bộ, quản trị rủi ro
- Tiếp tục chỉ đạo cập nhật, điều chỉnh các Quy chế, Quy định nội bộ phù hợp theo quy định pháp luật
- Thực hiện công tác nghiên cứu phát triển, sáng kiến cải tiến hợp lý hoá sản xuất kinh doanh nhằm đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và nâng cao năng lực cạnh tranh.
- Thực hiện tốt chế độ chính sách đối với người lao động, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động.
- Chỉ đạo rà soát, hoàn thiện hệ thống các quy chế quản lý, quản trị doanh nghiệp phù hợp với quy định của Nhà nước và tình hình hoạt động SXKD của Công ty.
- Tăng cường kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động trong toàn Công ty, đặc biệt chú trọng đến công tác giám sát, đánh giá hiệu quả đầu tư, trong việc sử dụng vốn và các nguồn lực khác.
- Tăng cường quan hệ với các cổ đông nhằm cung cấp thông tin tới cổ đông một cách nhanh chóng, kịp thời và minh bạch.
- Thực hiện những nhiệm vụ khác do Đại hội đồng cổ đông giao.
- Thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật khi Công ty đã là Công ty đại chúng.



Phần 06

QUẢN TRỊ

CÔNG TY

/46 Hội Đồng Quản Trị

/47 Ban Kiểm soát

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

THÀNH VIÊN VÀ CƠ CẤU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Họ và tên	Chức danh
1	Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT
2	Trần Văn Huyền	Phó Chủ tịch HĐQT- Tổng Giám đốc
3	Trần Anh Tuấn	Thành viên HĐQT - Trưởng phòng kế toán

Tính đến ngày 31/12/2021, Hội đồng quản trị hiện không thành lập các tiểu ban trực thuộc.

CÁC NGHỊ QUYẾT CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trong năm 2021, HĐQT đã tiến hành 5 cuộc họp, đảm bảo đúng quy định về số lượng cuộc họp theo quy định của luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

STT	Số NQ/QĐ	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
1	QĐ HĐQT	18/02/2021	Họp ra thông báo ĐHCĐ nhiệm kỳ 2021 – 2026	100%
2	TB HĐQT	26/02/2021	Ra thông báo ĐHCĐ 2021 – 2026	100%
3	QĐ HĐQT	26/04/2021	Bầu chức danh Chủ tịch HĐQT, Phó chủ tịch	100%
4	QĐ HĐQT	20/09/2021	Bổ sung ngành nghề kinh doanh cho Công ty	100%
5	Họp HĐQT	31/12/2021	Chi trả cổ tức và trả thù lao cho HĐQT, BKS năm 2021	100%

HOẠT ĐỘNG GIÁM SÁT CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỚI BAN GIÁM ĐỐC

Về hoạt động giám sát, điều hành của HĐQT đối với Ban giám đốc được thực hiện theo đúng quy định Điều lệ công ty, Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, Quy chế quản trị. Định hướng có hiệu quả kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đảm bảo các chỉ tiêu chính sách bám sát kế hoạch.

- HĐQT công ty đã sát sao trong việc giao nhiệm vụ cho ban Giám đốc triển khai. Trong đó, quy định rõ trách nhiệm và yêu cầu thực hiện lập chế độ báo cáo định kỳ cũng như thường xuyên đảm bảo kịp thời trong việc xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn công ty.
- Triển khai áp dụng các công cụ quản lý hiện đại ứng dụng công nghệ thông tin đảm bảo thông suốt về mặt thông tin giữa cấp quản lý cao nhất tới cấp quản lý thấp nhất, từ đó điều chỉnh phương pháp quản trị hiệu quả.
- Chỉ đạo thành lập bộ phận tiếp thị thị trường tham mưu cho ban Giám đốc và Hội Đồng Quản Trị các dự án đầu tư, mở rộng thị trường kinh doanh cho Công ty.
- Giám sát chặt chẽ, thường xuyên kiện toàn bộ máy lãnh đạo từ các phòng ban đơn vị và bố trí nhân lực phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

BAN KIỂM SOÁT

THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT

STT	Họ và tên	Chức danh
1	Vũ Phú Định	Trưởng ban phụ trách chung, trực tiếp theo dõi, kiểm soát khối kinh doanh, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội.
2	Nguyễn Thị Hương	Ủy viên theo dõi, kiểm soát khối Hiệu thuốc.
3	Nguyễn Xuân Trường	Ủy viên theo dõi và kiểm soát khối SXCN

ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Làm được

Các thành viên BKS đều là cán bộ kiêm nhiệm, là cán bộ chủ chốt của các đơn vị nên rất bận về công tác chuyên môn, song với trách nhiệm của uỷ viên BKS được các cổ đông tín nhiệm, các thành viên BKS đã chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao. Hàng năm đều tổ chức các đợt kiểm tra, (thường là phối kết hợp với các phòng chức năng Công ty) định kỳ 6 tháng, 1 năm, đôi khi đột xuất nếu có phát sinh, hoặc yêu cầu của HĐQT.

Trong năm 2021 Ban kiểm soát đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ theo Điều lệ của Công ty quy định. Đã tổ chức kiểm tra, giám sát việc chấp hành Điều lệ, kiểm tra các mặt hoạt động tài chính kế toán của các đơn vị, Hiệu thuốc, khối SXCN, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội. Phòng Bán hàng, (100% các đơn vị trực thuộc Công ty đều được kiểm tra giám sát theo quy chế hoạt động của Ban kiểm soát). Trong các đợt kiểm tra BKS đã góp ý và chấn chỉnh những thiếu sót trong việc quản lý, ghi chép, hạch toán ở đơn vị SXKD, đề xuất với HĐQT hướng giải quyết cụ thể đối với các Hiệu thuốc, khối SXCN, phòng Bán hàng, Chi nhánh Công ty tại TP Hà Nội, những tồn tại trong quá trình SXKD. Qua kiểm tra trong năm 2021 cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, quy chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao.

Các chi phí hoạt động của HĐQT, Ban kiểm soát đã được thực hiện đúng theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm.

Tồn tại

Bên cạnh những việc đã thực hiện tốt trong hoạt động SXKD, vẫn còn một số tồn tại sau:

Hoạt động SXKD của Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng trong cơ chế thị trường ngày càng cạnh tranh quyết liệt để tồn tại và phát triển đòi hỏi các đơn vị SXKD, các phòng chức năng trong Công ty phải thực hiện thật tốt nhiệm vụ được giao, hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế tài chính. Phối hợp thật chặt chẽ giữa các phòng ban, đơn vị trực thuộc Công ty với nhau để hỗ trợ nhau hoàn thành nhiệm vụ cùng phát triển, bảo toàn được vốn và hoạt động SXKD phải có hiệu quả kinh tế. Tuy nhiên đơn vị SXKD, các Chi nhánh cùng với các phòng chức năng của Công ty còn có sự phối hợp chưa thực sự gắn kết.

Ban Kiểm soát đề nghị lãnh đạo một số đơn vị cần quan tâm hơn về công tác quản lý tài chính, công tác kế toán (nhất là tình hình thu hồi công nợ, thực hiện cơ chế khoán phí,

khoản hiệu quả, các khoản nghĩa vụ nộp về công ty, huy động vốn trong CNV), báo cáo tài chính gửi về Công ty chậm, còn để khách hàng vi phạm các điều khoản trong hợp đồng kinh tế đã ký với Công ty, chi phí hoạt động kinh doanh của một số Hiệu thuốc còn quá so với hiệu quả kinh doanh nên dẫn đến hiệu quả kinh doanh năm 2021 còn thấp.

Để khắc phục những tồn tại nêu trên, Ban kiểm soát có một số kiến nghị sau:

- Ưu tiên cung cấp hàng Công ty sản xuất cho các quầy của hiệu thuốc để giữ thị phần bán lẻ không để nhỡ hàng, thiếu hàng.
- Các chi nhánh, Hiệu thuốc cần thực hiện đúng quy chế hoạt động của Công ty đã giao cho Chi nhánh và Hiệu thuốc, không chi quá Hiệu quả kinh doanh trong năm, chịu trách nhiệm về hoạt động SXKD của đơn vị mình trước pháp luật, trước quy chế điều lệ của Công ty.
- Bố trí cán bộ đủ năng lực, đủ trình độ, vào các vị trí lãnh đạo. Sử dụng công nhân, viên chức đúng năng lực, khả năng, trình độ để đảm bảo hoạt động SXKD có hiệu quả.

ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CÔNG TY NĂM 2021

Năm 2021 Công ty cổ phần Dược phẩm HP hoạt động sản xuất kinh doanh hết sức khó khăn do đại dịch Covid-19 xảy ra trên toàn thế giới mà Việt Nam cũng ảnh hưởng rất lớn trong năm 2020 - 2021 đến nay vẫn diễn biến hết sức phức tạp. Sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp SXKD ngành Dược trong nước và các hãng nước ngoài. Chính sách thay đổi liên tục của Bộ y tế về đấu thầu thuốc, đăng ký sản phẩm mới, hệ thống bán lẻ thị phần thuốc trúng thầu cung ứng cho các bệnh viện doanh thu giảm mạnh so với các năm trước, ảnh hưởng lớn đến kết quả SXKD. Trước tình hình trên Công ty đã có nhiều giải pháp khắc phục khó khăn, bằng sự nỗ lực của lãnh đạo cũng như CBCNV trong Công ty nên trong năm 2021, Công ty cũng đã hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2021 thông qua.

Về SXCN

Vừa sản xuất vừa hoàn thiện Dự án xây dựng Nhà máy đạt GMP -WHO trên địa bàn quận Kiến An, trong năm 2021 tiếp tục đầu tư hoàn thiện máy móc thiết bị để đưa vào sản xuất theo đúng kế hoạch. Tổng số tiền đầu tư mua sắm TSCĐ năm 2021 là: 1.943.596.318 đồng trong đó máy móc thiết bị là: 783.777.409 đồng. Trong quá trình xây dựng, việc đấu thầu, thi công, giám sát, thanh quyết toán hạng mục công trình đều tuân thủ các quy định của Nhà nước.

Về kinh doanh

Năm 2021 do việc đấu thầu rộng rãi nên doanh số của Công ty đạt thấp cung ứng cho các cơ sở điều trị công lập, thêm vào đó nợ của các Bệnh viện, Trung tâm y tế lớn lại chậm trả từ 3-4 tháng ảnh hưởng rất nhiều tới hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Thông qua việc kiểm tra, thẩm định kết quả hoạt động SXKD từng quý hoặc cả năm độc lập hay phối kết hợp với các phòng chức năng Công ty tiến hành ở các Hiệu thuốc, Chi nhánh Công ty tại Hà nội và toàn Công ty, Báo cáo kết quả kiểm toán của Cty TNHH BDO có địa chỉ 243A Đê La Thành - Hà Nội đối với Công ty năm 2021.

Phần **07**
**PHÁT TRIỂN
BỀN VỮNG**

PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

1. Đối với khách hàng

Cung cấp các sản phẩm chất lượng.

2. Đối với nhà nước

Tuân thủ chính sách nhà nước trong hoạt động kinh doanh.
Đảm bảo thực hiện nghĩa vụ thuế.

3. Đối với cộng đồng xã hội

Chia sẻ chung tay với các hoạt động cộng đồng.
Có trách nhiệm với những hoàn cảnh khó khăn trong xã hội.

4. Đối với cổ đông

Thực hiện công bố thông tin công khai minh bạch.
Tổ chức thành công Đại hội cổ đông.
Đảm bảo cổ tức ổn định bền vững.

5. Đối với người lao động

Xây dựng chính sách lương thưởng hiệu quả, hợp lý với mức thu nhập cạnh tranh.
Đảm bảo sức khỏe và điều kiện làm việc an toàn với người lao động.
Chăm lo đời sống tinh thần của người lao động.

6. Đối với môi trường

Tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật về môi trường.

ĐÁNH GIÁ TRÁCH NHIỆM VỚI MÔI TRƯỜNG VÀ CỘNG ĐỒNG ĐỊA HƯƠNG

1. Tiết kiệm năng lượng điện và nước

Năng lượng tiết kiệm được thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả. Công ty hiện tại đang áp dụng rất tốt chính sách tiết kiệm điện. Với mục tiêu quán triệt cho toàn thể CBCNV Công ty ý thức tiết kiệm điện, thực hiện tiết kiệm điện tại cơ quan và gia đình, Công ty đã chú trọng xây dựng các giải pháp và quy định sử dụng điện như:

- Ngắt nguồn điện nếu không sử dụng các thiết bị khi hết giờ làm việc.
- Tận dụng tối đa ánh sáng và thông gió tự nhiên.
- Chỉ sử dụng điều hòa nhiệt độ khi thật cần thiết.
- Cài đặt chế độ làm mát từ 25 độ C trở lên.
- Khi cải tạo hoặc trang bị mới phải sử dụng phương tiện, thiết bị sử dụng năng lượng hiệu suất cao theo quy định hoặc thiết bị sử dụng điện có dán nhãn tiết kiệm năng lượng...

Công ty luôn hướng đến việc tiết kiệm và bảo vệ nguồn nước nhờ vào:

- Sử dụng nước đúng mục đích, hợp lý.
- Có kế hoạch thay thế, loại bỏ dần phương tiện, thiết bị có công nghệ lạc hậu, tiêu thụ nhiều nước.
- Cải tiến, hợp lý hóa quy trình sử dụng nước; áp dụng kỹ thuật, công nghệ, thiết bị tiên tiến trong khai thác, sử dụng nước; tăng khả năng sử dụng nước tuần hoàn, tái sử dụng nước; tích trữ nước mưa để sử dụng.

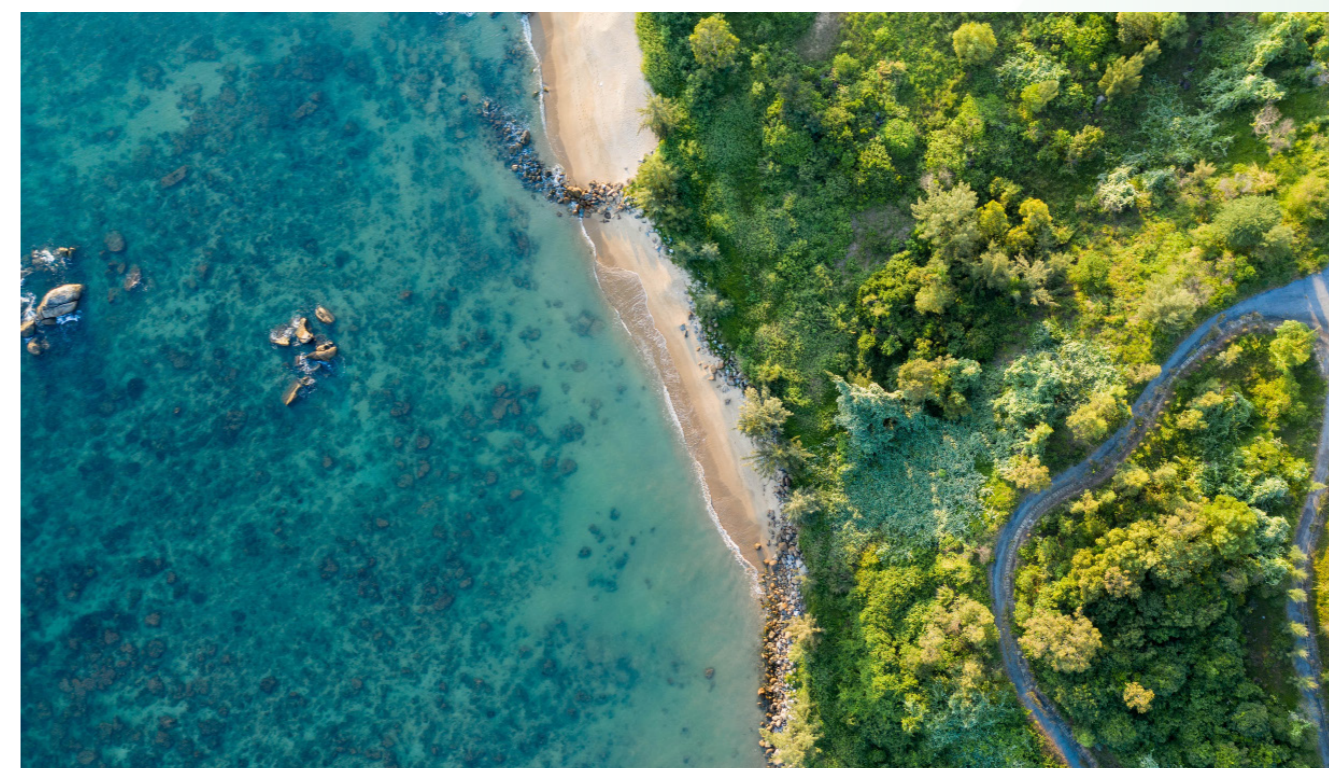
2. Tuân thủ pháp luật về môi trường

Trong năm 2021, Công ty đã tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật về môi trường, góp phần giúp Công ty không gặp rủi ro về pháp lý, thanh kiểm tra và chế tài xử phạt khi có đoàn kiểm tra. Bên cạnh đó, cũng nhờ sự ý thức, trách nhiệm này, Công ty có môi trường làm việc rất an toàn, các cán bộ công nhân viên được đảm bảo về sức khỏe, từ đó yên tâm công tác, đảm bảo năng suất lao động.

3. Chính sách đối với người lao động

Trải qua 17 năm hoạt động theo mô hình Cổ phần hoá, Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng luôn hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao, đồng thời, giữ vững được truyền thống đoàn kết, kỷ cương, phát huy sức mạnh của tập thể, tất cả vì con người, đồng thời là nơi đào tạo, cái nôi cung cấp nhiều cán bộ cho các bộ, ngành, địa phương, doanh nghiệp phục vụ sự nghiệp Công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Người lao động thường xuyên đủ việc làm và được làm việc trong một môi trường thuận lợi. Bên cạnh đó, Công ty luôn áp dụng những chế độ ưu đãi, khuyến khích người lao động, nhất là đối với những lao động có kinh nghiệm và thâm niên lâu dài tại Công ty.



4. Lao động

- Thời gian làm việc

Công ty đang thực hiện chế độ làm việc 42 giờ/tuần, các nhân viên tại văn phòng làm việc theo giờ hành chính, và tại các nhà xưởng của Công ty được tổ chức làm việc theo ca và Công ty thực hiện chế độ nghỉ bù cho người lao động theo quy định của Bộ luật Lao động và các nghị định, thông tư hướng dẫn của Nhà nước.

- Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết

Thực hiện theo Luật lao động, nhân viên Công ty làm việc với thời gian 12 tháng được nghỉ phép 12 ngày và thời gian làm việc không đủ 12 tháng được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên tiếp tục được cộng thêm 01 ngày phép trong năm. Nhân viên được nghỉ lễ, tết 08 ngày theo quy định của bộ Luật lao động.

- Nghỉ ốm, thai sản

Nhân viên Công ty được nghỉ ốm 03 ngày (không liên tục) trong năm và được hưởng nguyên. lương. Trong thời gian nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ 04 tháng với chế độ bảo hiểm theo đúng quy định, còn được hưởng thêm 04 tháng lương cơ bản do Bảo hiểm xã hội chi trả.

- Các chế độ, phúc lợi

Hàng tháng Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động có hợp đồng thời hạn từ 03 tháng trở lên:

- Đóng BHXH cho 100% CBCNV.
- Đóng BHYT cho 100% CBCNV.
- Mua BHTN 100% cho người lao động làm việc tại Công ty.
- Bồi dưỡng độc hại theo chế độ hiện hành.
- Lao động trực tiếp sản xuất được cấp đồng phục lao động.

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

- Tuyển dụng

Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có kinh nghiệm, đáp ứng được yêu cầu công việc và có năng lực. Công ty thường xuyên quan tâm tuyển dụng sắp xếp, bố trí và kiện toàn đội ngũ cán bộ phù hợp với năng lực, trình độ chuyên môn đáp ứng với yêu cầu, nhiệm vụ sản xuất.

- Đào tạo

Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Công ty kết hợp chặt chẽ đến vấn đề đào tạo, phát triển nhân viên, luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khóa huấn luyện nội bộ và bên ngoài để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, học tập những kỹ năng mới cần thiết cho nhân viên để phát triển năng lực công tác nhằm đáp ứng nhu cầu công việc hiện tại cũng như trong tương lai của Công ty. Công ty có tổ chức cho cán bộ quản lý theo học các lớp đào tạo ngắn hạn hoặc dài hạn theo yêu cầu của công tác tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh tại Công ty. Công ty đài thọ 100% chi phí học tập cũng như chế độ lương trong thời gian học tập cho nhân viên.

Phần 08

BÁO CÁO
TÀI CHÍNHCÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC*Về Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021*

Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng (sau đây gọi tắt là “Công ty”) trình bày báo cáo này cùng với Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021.

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập Báo cáo tài chính và đảm bảo Báo cáo tài chính đã phản ánh một cách trung thực và hợp lý về tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2021 cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc cùng ngày của Công ty và nhận thấy không có vấn đề bất thường xảy ra có thể ảnh hưởng đến khả năng hoạt động liên tục của doanh nghiệp.

Trong việc lập báo cáo tài chính này, Ban Giám đốc Công ty được yêu cầu phải:

- Lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách đó một cách nhất quán;
- Thực hiện các xét đoán và các ước tính một cách thận trọng;
- Nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng cho Công ty có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong Báo cáo tài chính;
- Lập Báo cáo tài chính trên cơ sở hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể giả định rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động liên tục;
- Thiết lập và thực hiện hệ thống kiểm soát nội bộ một cách hữu hiệu để đảm bảo việc lập và trình bày Báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo sổ kế toán được ghi chép một cách phù hợp để phản ánh hợp lý tình hình tài chính của Công ty ở bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo báo cáo tài chính của Công ty được lập phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan. Ban Giám đốc Công ty cũng chịu trách nhiệm đảm bảo an toàn cho các tài sản và đã thực hiện các biện pháp phù hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và sai phạm khác.

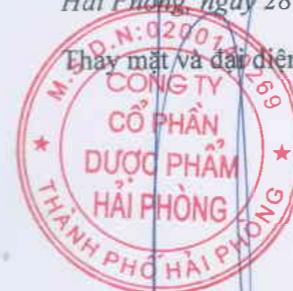
Ban Giám đốc xác nhận rằng Công ty đã tuân thủ các yêu cầu nêu trên trong việc lập và trình bày báo cáo tài chính

PHÊ DUYỆT BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ban Giám đốc chúng tôi phê duyệt báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021 đính kèm được trình bày từ trang 05 đến trang 27. Theo ý kiến của Ban Giám đốc Báo cáo tài chính này đã phản ánh trung thực, hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2021, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

Hải Phòng, ngày 28 tháng 03 năm 2022

Thay mặt và đại diện Ban Giám đốc,



Tổng Giám đốc
Trần Văn Huyền



Tel: +84 (0)24 37833911/12/13
Fax: +84 (0)24 37833914
www.bdo vietnam.vn

20th Floor, Icon 4 Tower
243A De La Thanh St
Dong Da District, Hanoi,
Vietnam

Số: BC/BDO/2022.137

Hà Nội, ngày 28 tháng 03 năm 2022

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Về Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng
cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2021

**Kính gửi: CỎ ĐÔNG, HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN GIÁM ĐỐC
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG**

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính kèm theo của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng, được lập ngày 28 tháng 03 năm 2022 từ trang 5 đến trang 27, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2021, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021 và Bản thuyết minh Báo cáo tài chính.

Trách nhiệm của Ban Giám đốc

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý Báo cáo tài chính của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày Báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về Báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu Báo cáo tài chính của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên Báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong Báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể Báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng tại ngày 31/12/2021, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.



Bùi Văn Vương - Phó Tổng Giám đốc
Số Giấy CNĐKHN kiểm toán 0780-2018-038-1

Phạm Thị Tú - Kiểm toán viên
Số Giấy CNĐKHN kiểm toán 2581-2018-038-1

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2021

B01-DN

Đơn vị tính: VND				
TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		192.007.431.962	201.377.859.042
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	15.184.834.996	19.272.409.642
1. Tiền	111		15.184.834.996	19.272.409.642
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.2	130.286.871.645	132.623.497.537
1. Chứng khoán kinh doanh	121		10.000.000.000	10.000.000.000
2. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		120.286.871.645	122.623.497.537
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		27.951.437.444	33.524.129.883
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	23.857.992.574	26.176.119.433
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	474.185.214	2.227.619.547
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.5	4.241.719.463	5.742.850.711
5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	V.6	(622.459.808)	(622.459.808)
IV. Hàng tồn kho	140		18.294.748.300	15.840.266.762
1. Hàng tồn kho	141	V.7	18.294.748.300	15.840.266.762
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		289.539.578	117.555.218
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.9.1	70.739.713	84.739.713
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		191.586.903	5.602.543
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		27.212.962	27.212.962
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	200		28.077.727.196	15.311.511.872
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
II. Tài sản cố định	220		12.532.092.670	15.193.022.731
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.8	11.870.083.750	14.496.918.931
Nguyên giá	222		83.364.772.687	81.702.085.460
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(71.494.688.937)	(67.205.166.530)
2. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	662.008.920	696.103.800
Nguyên giá	228		906.972.000	906.972.000
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(244.963.080)	(210.868.200)
III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240	V.11	15.399.944.590	-
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242		15.399.944.590	-
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	260		145.689.936	118.489.141
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.9.2	145.689.936	118.489.141
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		220.085.159.158	216.689.370.914

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
C - NỢ PHẢI TRẢ	300		48.071.502.551	57.368.288.697
I. Nợ ngắn hạn	310		43.877.911.176	52.548.947.022
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	V.12	25.565.725.598	30.189.874.140
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		10.048.284	53.528.643
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.13	2.534.666.352	3.350.940.418
4. Phải trả người lao động	314		2.394.048.921	3.012.360.555
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.14	98.222.454	1.505.123.939
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.15.1	4.779.306.307	4.614.726.068
8. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.16	5.789.808.375	7.104.808.375
9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		2.706.084.884	2.717.584.883
II. Nợ dài hạn	330		4.193.591.375	4.819.341.675
1. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
2. Phải trả dài hạn khác	337	V.15.2	4.193.591.375	4.819.341.675
D - NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		172.013.656.608	159.321.082.217
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.17	172.013.656.608	159.321.082.217
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		30.000.000.000	30.000.000.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		30.000.000.000	30.000.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		4.655.903.683	4.655.903.683
3. Vốn khác của chủ sở hữu	414		3.000.000.000	3.000.000.000
4. Quỹ đầu tư phát triển	418		33.412.259.364	33.412.259.364
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		100.945.493.561	88.252.919.170
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		83.254.398.738	68.832.114.156
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		17.691.094.823	19.420.805.014
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		220.085.159.158	216.689.370.914

Người lập biểu

Trần Anh Tuấn

Kế toán trưởng

Trần Anh Tuấn

Lập ngày 28 tháng 03 năm 2022

Tổng Giám đốc

Trần Văn Huyền

Đơn vị tính: VND				
CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	189.381.434.048	202.452.859.178
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.2	268.259.682	163.369.801
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		189.113.174.366	202.289.489.377
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	147.462.006.612	156.298.413.388
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		41.651.167.754	45.991.075.989
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	7.565.510.244	8.015.770.838
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	237.704.000	693.225.666
Trong đó: chi phí lãi vay	23		237.704.000	693.115.666
8. Chi phí bán hàng	25	VI.6	2.617.983.274	3.903.978.931
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.7	24.093.319.047	24.955.116.028
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		22.267.671.677	24.454.526.202
11. Thu nhập khác	31	VI.8	167.079.587	38.751.092
12. Chi phí khác	32	VI.9	204.791.745	17.544.903
13. Lợi nhuận khác	40		(37.712.158)	21.206.189
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		22.229.959.519	24.475.732.391
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	VI.11	4.538.864.696	5.054.927.377
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		17.691.094.823	19.420.805.014
17. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.12	5.897	6.474

Người lập biểu

Trần Anh Tuấn

Kế toán trưởng

Trần Anh Tuấn

Lập ngày 28 tháng 03 năm 2022

Tổng Giám đốc

Trần Văn Huyền

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01		203.319.438.199	228.458.257.668
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02		(162.751.516.260)	(163.528.634.722)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03		(20.526.006.769)	(21.984.587.727)
4. Tiền lãi vay đã trả	04		(230.135.500)	(693.115.666)
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	05		(5.254.927.378)	(4.027.798.872)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06		862.808.236	7.763.347.167
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07		(8.642.833.109)	(16.521.126.902)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		6.776.827.419	29.466.340.946
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. *Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21		(16.639.050.649)	(3.882.077.410)
2. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(45.250.000.000)	(116.150.000.000)
3. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		50.750.000.000	87.234.153.726
4. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		5.472.356.734	6.146.705.476
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(5.666.693.915)	(26.651.218.208)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ đi vay	33		1.830.000.000	4.234.000.000
2. Tiền trả nợ gốc vay	34		(3.145.000.000)	(4.350.000.000)
3. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(3.882.708.150)	(4.983.561.850)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		(5.197.708.150)	(5.099.561.850)
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		(4.087.574.646)	(2.284.439.112)
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	V.1	19.272.409.642	21.556.848.754
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		-	-
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	V.1	15.184.834.996	19.272.409.642

Người lập biểu

Trần Anh Tuấn

Kế toán trưởng

Trần Anh Tuấn

Lập ngày 28 tháng 03 năm 2022

Tổng Giám đốc

Trần Văn Huyền

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Hình thức sở hữu vốn

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng là công ty cổ phần được thành lập theo Quyết định số 2785/QĐ – UBND ngày 01/12/2005 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng.

Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 ngày 01/06/2005. Trong quá trình hoạt động, các thay đổi về chức năng kinh doanh, vốn điều lệ của Công ty cũng đã được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng chuẩn y tại các Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi từ lần 1 đến lần 9 ngày 03/01/2012.

Công ty có trụ sở tại số 71 Điện Biên Phủ, phường Minh Khai, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng.

2. Lĩnh vực kinh doanh

Tổng hợp nhiều lĩnh vực kinh doanh, gồm: Sản xuất và kinh doanh thuốc hóa dược, dược liệu, dược phẩm, vaccin, sinh phẩm y tế và thực phẩm chức năng; Mua bán máy móc, trang thiết bị, dụng cụ y tế.

3. Ngành nghề kinh doanh

Hoạt động kinh doanh chính của công ty bao gồm:
Các hoạt động liên quan đến sản xuất và kinh doanh thuốc hóa dược, dược liệu, dược phẩm...

4. Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường

Chu kỳ hoạt động của Công ty là khoảng thời gian từ khi mua nguyên vật liệu tham gia vào quy trình sản xuất đến khi chuyển đổi thành tiền hoặc tài sản để chuyển đổi thành tiền, thường không quá 12 tháng.

5. Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp trong năm có ảnh hưởng đến Báo cáo tài chính

Theo đánh giá của Ban Giám đốc Công ty, trong năm không có sự kiện hay hoạt động nào gây ảnh hưởng đáng kể tới Báo cáo tài chính.

6. Cấu trúc doanh nghiệp

Công ty có trụ sở chính tại số 71 Điện Biên Phủ, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng. Công ty có các đơn vị phụ thuộc như sau:

Danh sách các đơn vị hạch toán phụ thuộc	
Tên	Địa chỉ
- Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 14 Ký Con, phường Phạm Hồng Thái, quận Hồng Bàng, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Thủy Nguyên	Số 1 Bạch Đằng, thị trấn Núi Đèo, huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng
- Hiệu thuốc An Lão	Số 13 Trần Tất Văn, thị trấn An Lão, huyện An Lão, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Kiến Dương	Số 19 Thọ Xuân, thị trấn Núi Đồi, huyện Kiến Thụy, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Kiến An	Số 230 Trần Thành Ngọ, phường Trần Thành Ngọ, quận Kiến An, Hải
- Chi nhánh Hà Nội	Số 1 ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, Hà Nội

7. Nhân viên

Tổng số cán bộ nhân viên của Công ty tại ngày 31/12/2021 là 336 người (Tại ngày 31/12/2020 là 326 người).

8. Tuyên bố về khả năng so sánh thông tin trên Báo cáo tài chính

Thông tin so sánh được trình bày theo số liệu từ Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2020 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

II. NĂM TÀI CHÍNH, ĐƠN VỊ TIỀN TỆ SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN

1. Kỳ kế toán năm: Theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.
2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán là Đồng Việt Nam (VND).

III. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. Chế độ kế toán áp dụng

Công ty áp dụng Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam ban hành kèm theo Thông tư 200/2014/TT- BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 (“Thông tư 200”), Thông tư 53/2016/TT-BTC ngày 21 tháng 3 năm 2016 sửa đổi bổ sung một số điều của Thông tư 200 của Bộ Tài chính hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp và Thông tư 202/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 hướng dẫn phương pháp lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất.

Báo cáo tài chính được lập theo nguyên tắc giá gốc và phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam. Báo cáo tài chính kèm theo không nhằm phản ánh tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận chung tại các nước khác ngoài Việt Nam.

2. Tuyên bố về việc tuân thủ Chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán

Ban Giám đốc đảm bảo đã lập và trình bày báo cáo tài chính tuân thủ các yêu cầu của Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các tài liệu hướng dẫn có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

Sau đây là những chính sách kế toán chủ yếu được Công ty áp dụng trong việc lập Báo cáo tài chính. Những chính sách kế toán này nhất quán với các chính sách kế toán áp dụng trong việc lập báo cáo tài chính của năm tài chính gần nhất.

1. Nguyên tắc ghi nhận các khoản tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm: tiền mặt, tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn và có kỳ hạn (dưới 3 tháng), tiền đang chuyển và các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi không quá 3 tháng kể từ ngày đầu tư, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền xác định và không có rủi ro trong việc chuyển đổi thành tiền tại thời điểm báo cáo. Việc xác định các khoản tương đương tiền đảm bảo theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 24 “Báo cáo lưu chuyển tiền tệ”.

2. Nguyên tắc kế toán các khoản đầu tư tài chính

a) Chứng khoán kinh doanh

Chứng khoán kinh doanh bao gồm các loại chứng khoán nắm giữ vì mục đích kinh doanh (kể cả các chứng khoán có thời gian đáo hạn trên 12 tháng) được mua để bán lại để tạo lợi nhuận.

Chứng khoán kinh doanh và đầu tư góp vốn vào đơn vị khác được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Giá gốc của chứng khoán kinh doanh và đầu tư góp vốn vào đơn vị khác bao gồm: Giá mua cộng (+) các chi phí mua (nếu có) như chi phí môi giới, giao dịch, cung cấp thông tin, thuế, lệ phí và phí ngân hàng. Sau ghi nhận ban đầu, chứng khoán kinh doanh được xác định theo giá gốc trừ đi dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh.

Thời điểm ghi nhận các khoản chứng khoán kinh doanh là thời điểm nhà đầu tư có quyền sở hữu, cụ thể như sau:

- Chứng khoán niêm yết được ghi nhận tại thời điểm khớp lệnh (T+0).
- Chứng khoán chưa niêm yết được ghi nhận tại thời điểm chính thức có quyền sở hữu theo quy định của pháp luật.

Dự phòng chứng khoán kinh doanh được lập khi giá thị trường của chứng khoán kinh doanh giảm xuống thấp hơn giá trị ghi sổ. Chênh lệch dự phòng chứng khoán kinh doanh được ghi nhận vào báo cáo kết quả kinh doanh trong kỳ.

b) Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn là các khoản đầu tư mà Ban giám đốc có ý định và khả năng nắm giữ đến ngày đáo hạn.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Sau ghi nhận ban đầu, nếu các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn chưa được lập dự phòng phải thu khó đòi theo các quy định khác thì các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá trị có thể thu hồi. Các khoản suy giảm giá trị của khoản đầu tư nếu phát sinh được hạch toán vào chi phí tài chính trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và được giảm trừ trực tiếp vào giá trị khoản đầu tư.

Căn cứ trích lập dự phòng đối với các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn khác: Dự phòng được lập khi giá trị ghi sổ của khoản đầu tư cao hơn giá trị có thể thu hồi. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được ghi nhận vào chi phí tài chính trong kỳ.

3. Nguyên tắc kế toán nợ phải thu

Nợ phải thu là số tiền có thể thu hồi từ khách hàng hoặc các đối tượng khác. Nợ phải thu được trình bày theo giá trị ghi sổ trừ đi các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Việc phân loại các khoản phải thu là phải thu khách hàng, phải thu khác được thực hiện theo nguyên tắc:

- **Phải thu khách hàng:** Gồm các khoản phải thu mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch có tính chất mua, bán.
- **Phải thu khác:** Gồm các khoản phải thu không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua, bán (như: phải thu về lãi tiền gửi có kỳ hạn; các khoản phải thu về tiền phạt, bồi thường, tài sản thiếu chờ xử lý...).

Theo dõi khoản phải thu

Các khoản phải thu được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn gốc, kỳ hạn còn lại tại thời điểm báo cáo, theo nguyên tệ và theo từng đối tượng. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản phải thu có thời gian thu hồi còn lại không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh được phân loại là phải thu ngắn hạn, khoản phải thu có thời gian thu hồi còn lại trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh được ghi nhận là khoản phải thu dài hạn.

Phương pháp lập dự phòng phải thu khó đòi

Dự phòng nợ phải thu khó đòi thể hiện phần giá trị của các khoản phải thu mà Công ty dự kiến không có khả năng thu hồi tại ngày kết thúc năm tài chính. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được ghi nhận vào chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ. Dự phòng nợ phải thu khó đòi được trích lập cho từng khoản nợ phải thu, căn cứ vào thời gian quá hạn trả nợ gốc theo cam kết ban đầu (không tính đến việc gia hạn nợ giữa các bên), hoặc dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra.

4. Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho

Hàng tồn kho được xác định trên cơ sở giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Việc xác định được thực hiện theo quy định của Chuẩn mực kế toán số 02 - “Hàng tồn kho”, cụ thể: Giá gốc hàng tồn kho bao gồm: Chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho tại địa điểm và trạng thái hiện tại. Giá trị thuần có thể thực hiện được, được xác định bằng giá bán ước tính trừ đi (-) chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và các chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ.

Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho: Bình quân gia quyền.

Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kế khai thường xuyên.

Phương pháp xác định chi phí sản xuất kinh doanh dở dang cuối kỳ: được Công ty xác định bằng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp của các sản phẩm dở dang.

Phương pháp lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được trích lập cho phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản suy giảm trong giá trị (do giảm giá, hỏng, kém phẩm chất, lỗi thời...) có thể xảy ra đối với nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hoá tồn kho thuộc quyền sở hữu của Công ty dựa trên bằng chứng hợp lý về sự suy giảm giá trị tại ngày kết thúc năm tài chính. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được ghi nhận vào giá vốn hàng bán trong kỳ.

Theo đánh giá của Ban Giám đốc Công ty, tại ngày 31/12/2021, Công ty không có hàng tồn kho bị giảm giá, hỏng, kém phẩm chất, lỗi thời..., nên không cần trích lập dự phòng.

5. Nguyên tắc kế toán và khấu hao Tài sản cố định hữu hình và vô hình

Tài sản cố định hữu hình (TSCĐ HH)
TSCĐ HH được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Nguyên giá TSCĐ HH là toàn bộ các chi phí Công ty phải bỏ ra để có TSCĐ tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Việc xác định nguyên giá TSCĐ HH đối với từng loại phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 03 về tài sản cố định hữu hình.

Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu (chi phí nâng cấp, cải tạo, duy tu, sửa chữa...) được ghi nhận vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ. Trong trường hợp có thể chứng minh một cách rõ ràng rằng các khoản chi phí này làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai dự tính thu được do việc sử dụng TSCĐ HH vượt trên mức hoạt động tiêu chuẩn đã được đánh giá ban đầu thì chi phí này được vốn hoá như một khoản nguyên giá tăng thêm của TSCĐ.

Khi TSCĐ HH được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế được xóa sổ khỏi Bảng cân đối kế toán và bất kỳ các khoản lãi lỗ nào phát sinh do thanh lý TSCĐ đều được hạch toán vào kết quả hoạt động kinh doanh.

TSCĐ HH được trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian sử dụng ước tính như sau:

Nhóm TSCĐ	Số năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	25 năm
Máy móc thiết bị	06 năm
Phương tiện vận tải	06 - 08 năm
Thiết bị quản lý	03 năm

Trong năm Công ty thực hiện trích khấu hao nhanh theo quy định của Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và thông tư 147/2016/TT-BTC ngày 13 tháng 10 năm 2016 sửa đổi, bổ sung một số điều của thông tư số 45/2013/TT-BTC đối với các TSCĐ là máy móc thiết bị.

Tài sản cố định vô hình (TSCĐ VH)
TSCĐ VH được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Quyền sử dụng đất
Quyền sử dụng đất được ghi nhận là TSCĐ VH khi Công ty được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Nguyên giá quyền sử dụng đất bao gồm tất cả những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa đất vào trạng thái sẵn sàng để sử dụng. Quyền sử dụng đất được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian sử dụng lô đất. Quyền sử dụng đất không thời hạn không phải trích khấu hao.

Phần mềm máy tính
Nguyên giá TSCĐ của các chương trình phần mềm được xác định là toàn bộ các chi phí thực tế mà Công ty đã bỏ ra để có các chương trình phần mềm trong trường hợp chương trình phần mềm là một bộ phận có thể tách rời với phần cứng có liên quan, thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn theo quy định của pháp luật về sở hữu trí tuệ. Chương trình phần mềm được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng 03 năm.

Các quy định khác về quản lý, sử dụng, khấu hao TSCĐ

Các quy định khác về quản lý, sử dụng, khấu hao TSCĐ được Công ty thực hiện theo Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

6. Nguyên tắc kế toán thuế

a) Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành
Chi phí thuế thu nhập hiện hành được xác định trên cơ sở thu nhập chịu thuế và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp trong năm hiện hành (20%).

b) Các loại thuế khác
Các loại thuế khác được áp dụng theo các luật thuế hiện hành tại Việt Nam.

Các báo cáo thuế của Công ty sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với các loại nghiệp vụ khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của cơ quan thuế.

7. Nguyên tắc kế toán chi phí trả trước

Chi phí trả trước là các chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có liên quan đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều kỳ kế toán.

Các khoản chi phí trả trước được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản chi phí trả trước có thời gian không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh kể từ thời điểm trả trước được phân loại là chi phí trả trước ngắn hạn, khoản chi phí trả trước có thời gian trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh kể từ thời điểm trả trước được ghi nhận là chi phí trả trước dài hạn.

Các loại chi phí sau đây được hạch toán vào chi phí trả trước dài hạn để phân bổ dần vào kết quả hoạt động kinh doanh: Chi phí trả trước dài hạn gồm các công cụ dụng cụ xuất dùng, chi phí sửa chữa hiệu thuốc với thời gian phân bổ trong 24 tháng. Chi phí trả trước ngắn hạn gồm công cụ dụng cụ xuất dùng với thời gian phân bổ 12 tháng.

8. Nguyên tắc kế toán nợ phải trả

Các khoản nợ phải trả được trình bày theo giá gốc. Việc phân loại các khoản phải trả là phải trả người bán, phải trả khác được thực hiện theo nguyên tắc:

- **Phải trả người bán:** Gồm các khoản phải trả mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch mua hàng hóa, dịch vụ, tài sản.
- **Phải trả khác:** Gồm các khoản phải trả không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua, bán, cung cấp hàng hóa dịch vụ (như: phải trả về lãi vay, cổ tức và lợi nhuận phải trả, chi phí hoạt động đầu tư tài chính phải trả; phải trả do bên thứ ba chi hộ; phải trả do mượn tài sản, phải trả về tiền phạt, bồi thường, tài sản thừa chờ xử lý, phải trả về các khoản BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ...).

Theo dõi các khoản phải trả

Các khoản phải trả được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn gốc, kỳ hạn còn lại tại thời điểm báo cáo, theo nguyên tệ và theo từng đối tượng. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản phải trả có thời hạn trả nợ còn lại không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh được phân loại là phải trả ngắn hạn, khoản phải trả có thời gian trả nợ còn lại trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh được ghi nhận là khoản phải trả dài hạn.

Các khoản nợ phải trả được ghi nhận không thấp hơn giá trị phải thanh toán.

9. Nguyên tắc ghi nhận vay

Các khoản vay được ghi nhận căn cứ hợp đồng vay, khế ước nhận nợ.

Các khoản vay và nợ thuê tài chính được theo dõi chi tiết theo từng đối tượng, kỳ hạn, nguyên tệ. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản vay và nợ thuê tài chính đến hạn trả trong vòng 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh tiếp theo được phân loại là vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn, các khoản có thời gian trả nợ trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh được ghi nhận là khoản vay và nợ thuê tài chính dài hạn.

10. Nguyên tắc ghi nhận các khoản chi phí đi vay

Ghi nhận chi phí đi vay

Chi phí đi vay gồm chi phí lãi vay và chi phí liên quan trực tiếp đến khoản vay (như chi phí thẩm định, kiểm toán, lập hồ sơ vay vốn...).

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí tài chính trong kỳ khi phát sinh (trừ các trường hợp vốn hóa theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 16 "Chi phí đi vay").

11. Nguyên tắc ghi nhận chi phí phải trả

Chi phí phải trả bao gồm giá trị các khoản chi phí đã được tính vào chi phí hoạt động kinh doanh trong kỳ, nhưng chưa được thực chi tại ngày kết thúc kỳ tài chính trên cơ sở đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí. Chi phí phải trả được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả cho các hàng hóa, dịch vụ đã sử dụng, bao gồm các khoản: các khoản chi phí phải trả của hàng tồn kho đã thực nhập nhưng chưa nhận được hóa đơn, các khoản chi phí phải trả khác như tiền điện, nước, điện thoại...

12. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu

a) Nguyên tắc ghi nhận vốn góp của chủ sở hữu.

Vốn góp của chủ sở hữu: Phản ánh số thực tế đã đầu tư của các cổ đông góp vốn. Vốn góp của các cổ đông được ghi theo giá thực tế phát hành cổ phiếu, nhưng được phản ánh chi tiết theo hai chỉ tiêu: vốn góp của chủ sở hữu và thặng dư vốn cổ phần.

Vốn khác của chủ sở hữu: Là số vốn kinh doanh được hình thành do bổ sung từ kết quả hoạt động kinh doanh hoặc do được tặng, biếu, tài trợ, đánh giá lại tài sản.

b) Nguyên tắc ghi nhận lợi nhuận chưa phân phối

Lợi nhuận chưa phân phối phản ánh kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) sau thuế TNDN và tình hình phân chia lợi nhuận hoặc xử lý lỗ của Công ty. Lợi nhuận chưa phân phối được theo dõi chi tiết theo kết quả hoạt động kinh doanh của từng năm tài chính (năm trước, năm nay), đồng thời theo dõi chi tiết theo từng nội dung phân chia lợi nhuận (trích lập các quỹ, bổ sung Vốn đầu tư của chủ sở hữu, chia cổ tức cho các cổ đông).

13. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu

Doanh thu bán hàng hoá, thành phẩm

Doanh thu bán thuốc, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm được ghi nhận khi kết quả giao dịch được xác định một cách đáng tin cậy và Công ty có khả năng thu được các lợi ích kinh tế từ giao dịch này. Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi phần lớn những rủi ro và lợi ích về quyền sở hữu hàng hoá đã được chuyển giao cho người mua. Doanh thu không được ghi nhận khi có các yếu tố không chắc chắn mang tính trọng yếu về khả năng thu hồi các khoản tiền bán hàng hoặc có khả năng bị trả lại.

Doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu cho thuê quầy được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo tỷ lệ hoàn thành của giao dịch tại ngày kết thúc năm tài chính. Tỷ lệ hoàn thành giao dịch được đánh giá dựa trên khảo sát các công việc đã được thực hiện. Doanh thu không được ghi nhận nếu như có những yếu tố không chắc chắn trọng yếu liên quan tới khả năng thu hồi các khoản phải thu.

Doanh thu gia công

Doanh thu cung cấp dịch vụ gia công được ghi nhận khi hàng hoá đã được gia công xong và được khách hàng chấp nhận. Doanh thu cung cấp dịch vụ gia công không được ghi nhận nếu có những yếu tố không chắc chắn đáng kể liên quan đến việc thanh toán tiền hoặc chi phí kèm theo.

Doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính gồm: Lãi tiền gửi thanh toán, lãi tiền gửi có kỳ hạn, lãi tiền gửi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ, trừ khi khả năng thu hồi tiền lãi không chắc chắn.

14. Nguyên tắc kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu gồm: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh cùng kỳ tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ được điều chỉnh giảm doanh thu của kỳ phát sinh.

Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau mới phát sinh khoản giảm trừ doanh thu, và sự kiện này phát sinh trước thời điểm phát hành Báo cáo tài chính: Công ty ghi giảm doanh thu trên Báo cáo tài chính của kỳ lập báo cáo (kỳ trước), theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 23 “Các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm”.

Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến sau thời điểm phát hành Báo cáo tài chính của kỳ sau mới phát sinh khoản giảm trừ doanh thu: Công ty ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh (kỳ sau).

15. Nguyên tắc kế toán giá vốn hàng bán.

Giá vốn hàng bán được ghi nhận theo nguyên tắc phù hợp với doanh thu.

Để đảm bảo nguyên tắc thận trọng, các chi phí vượt trên mức bình thường của hàng tồn kho được ghi nhận ngay vào chi phí trong kỳ (sau khi trừ đi các khoản bồi thường, nếu có), gồm: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp tiêu hao vượt mức bình thường, chi phí nhân công, chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ vào giá trị sản phẩm nhập kho, hàng tồn kho hao hụt, mất mát...

Công ty không phát sinh các khoản ghi giảm giá vốn hàng bán trong năm.

16. Nguyên tắc kế toán chi phí tài chính.

Chi phí tài chính phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm: chi phí lãi vay. Chi phí lãi vay được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ.

17. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí bán hàng: Là các khoản chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ, bao gồm chi phí vận chuyển, chi phí xăng xe, bảo dưỡng xe, công tác phí, chi phí về lương nhân viên bán hàng (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...), công cụ dụng cụ xuất dùng cho hoạt động bán hàng.

Công ty không phát sinh các khoản ghi giảm chi phí bán hàng trong năm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: là các khoản chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...); bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của nhân viên quản lý doanh nghiệp; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất, thuê môn bài; khoản lập dự phòng phải thu khó đòi; dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, thuê nhà, xăng xe ...); chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, dịch vụ ngân hàng...).

Công ty không phát sinh các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm.

18. Bên liên quan

Các bên được coi là liên quan nếu một bên có khả năng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong việc ra quyết định các chính sách tài chính và hoạt động. Các bên cũng được xem là bên liên quan nếu cùng chịu sự kiểm soát chung hay chịu ảnh hưởng đáng kể chung. Các bên liên quan có thể là các công ty hoặc các cá nhân, bao gồm cả các thành viên mật thiết trong gia đình của cá nhân được coi là liên quan.

Trong việc xem xét mối quan hệ của các bên liên quan, bản chất của mối quan hệ được chú trọng nhiều hơn hình thức pháp lý.

Giao dịch và số dư với các bên có liên quan trong năm được trình bày ở Thuyết minh số VIII.2

19. Các nguyên tắc và phương pháp kế toán khác

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang bao gồm: Chi phí đầu tư XDCB, mua sắm TSCĐ phát sinh (TSCĐ hữu hình và TSCĐ vô hình).

V. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

1. Tiền và các khoản tương đương tiền		
	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	747.132.328	2.908.631.384
Tiền gửi ngân hàng	14.437.702.668	16.363.778.258
Cộng	15.184.834.996	19.272.409.642
Các khoản tương đương tiền	-	-
Cộng tiền và các khoản tương đương tiền	15.184.834.996	19.272.409.642

2. Đầu tư tài chính ngắn hạn

2.1 Chứng khoán kinh doanh

	Số cuối năm			Số đầu năm		
	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý
Chứng chỉ quỹ						
Công ty cổ phần Chứng khoán Kỹ Thương	10.000.000.000	-	10.000.000.000	10.000.000.000	-	10.000.000.000
Cộng	10.000.000.000	-	10.000.000.000	10.000.000.000	-	10.000.000.000

2.2 Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn ngắn hạn

Tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng		
	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - CN Hồng Bàng	74.471.630.046	86.318.736.986
Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Hải Phòng	2.150.000.000	2.150.000.000
Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam - CN Hải Phòng	3.921.034.866	3.741.445.483
Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín - CN Hải Phòng	11.275.850.569	10.413.315.068
Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - CN Hải Phòng	21.468.356.164	20.000.000.000
Ngân hàng TMCP Sài Gòn - CN Hồng Bàng	7.000.000.000	-
Cộng	120.286.871.645	122.623.497.537

3. Phải thu khách hàng ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu khách hàng là bên thứ ba	23.857.992.574	26.176.119.433
Văn phòng công ty	17.012.939.330	20.334.227.609
Bệnh viện Hữu Nghị Việt Tiệp	2.169.320.730	4.388.992.395
Công ty TNHH B.Braun Việt Nam	5.573.285.522	3.234.013.006
Bệnh Viện Đa Khoa Quốc tế Hải Phòng	833.865.335	1.996.058.012
Bệnh viện Kiến An	1.206.758.255	1.090.663.268
Các khách hàng còn lại	7.229.709.488	9.624.500.928
Hiệu thuốc Hải Phòng (*)	3.932.730.751	2.785.466.650
Hiệu thuốc Kiến Dương (*)	69.142.748	93.442.650
Hiệu thuốc Kiến An (*)	168	168
Hiệu thuốc Thủy Nguyên (*)	1.426.804.262	1.263.388.220
Hiệu thuốc An Lão (*)	282.801.600	396.766.297
Chi nhánh Hà Nội (*)	1.133.573.715	1.302.827.839
Phải thu khách hàng là bên liên quan	-	-
Cộng	23.857.992.574	26.176.119.433

(*) Các chi nhánh, hiệu thuốc có chức năng chủ yếu là bán lẻ, số lượng khách hàng lớn, mỗi đối tượng khách hàng có số dư nhỏ.

4. Trả trước cho người bán ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Trả trước cho người bán là bên thứ ba	474.185.214	2.227.619.547
Công ty TNHH một thành viên 120 ARMEPHACO	2.625.000	296.625.000
Công ty cổ phần Dược phẩm Trường Thọ	-	1.556.100.000
Công ty CP sản xuất thương mại và dịch vụ Gia Thành Phát	-	120.000.000
Công ty TNHH Hóa Việt	-	86.515.000
Công ty TNHH Tư vấn và Đầu tư dịch vụ xây dựng Phong Vũ	400.000.000	-
Các nhà cung cấp còn lại	71.560.214	168.379.547
Trả trước cho người bán là bên liên quan	-	-
Cộng	474.185.214	2.227.619.547

5. Phải thu khác

Phải thu khác ngắn hạn	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Tạm ứng	220.541.680	-	229.541.680	-
Phải thu khác	4.021.177.783	-	5.513.309.031	-
Văn phòng công ty	3.953.759.762	-	5.488.284.202	-
Lãi tiền gửi ngân hàng dự thu	3.199.056.563	-	4.420.925.206	-
Các khoản khác	754.703.199	-	1.067.358.996	-
Hiệu thuốc Hải Phòng	67.418.021	-	13.250.000	-
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	-	-	11.500.000	-
Chi nhánh Hà Nội	-	-	274.829	-
Cộng	4.241.719.463	-	5.742.850.711	-

6. Nợ xấu

	Số cuối năm			Số đầu năm		
	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị có thể thu hồi	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị có thể thu hồi
Trung tâm bán buôn 14 Ký Con	622.459.808	622.459.808	-	622.459.808	622.459.808	-
Cộng	622.459.808	622.459.808	-	622.459.808	622.459.808	-

7. Hàng tồn kho

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Nguyên liệu, vật liệu (VP công ty)	5.693.513.818	-	641.431.076	-
Công cụ dụng cụ (VP công ty)	50.168.078	-	51.234.704	-
Thành phẩm tồn kho (VP công ty)	1.997.371.952	-	3.397.979.194	-
Hàng hoá tồn kho	10.553.694.452	-	11.749.621.788	-
Văn phòng Công ty	942.211.861	-	138.626.615	-
Hiệu thuốc Hải Phòng	5.579.006.181	-	7.219.236.403	-
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	1.620.306.674	-	1.793.837.371	-
Hiệu thuốc An Lão	878.385.886	-	1.072.335.205	-
Hiệu thuốc Kiến Dương	159.450.333	-	207.976.268	-
Hiệu thuốc Kiến An	11.646.246	-	7.217.570	-
Chi nhánh Hà Nội	1.362.687.271	-	1.310.392.356	-
Cộng	18.294.748.300	-	15.840.266.762	-

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021

8. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình					Thiết bị, dụng cụ quản lý	Tài sản cố định khác	Cộng
Nhà cửa, vật kiến trúc		Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn				
Nguyên giá							
Tại ngày 01/01/2021	16.770.926.497	51.492.607.123	10.145.917.290		567.727.618	2.724.906.932	81.702.085.460
Mua trong năm	-	502.868.318	1.159.818.909		-	-	1.662.687.227
Tăng khác	-	-	-		-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-		-	-	-
Giảm khác	-	-	-		-	-	-
Tại ngày 31/12/2021	16.770.926.497	51.995.475.441	11.305.736.199		567.727.618	2.724.906.932	83.364.772.687
Hao mòn lũy kế							
Tại ngày 01/01/2021	9.527.606.299	47.124.272.437	8.533.621.361		122.606.798	1.897.059.634	67.205.166.529
Khấu hao trong năm	495.357.620	2.783.608.883	761.397.896		145.772.162	103.385.846	4.289.522.407
Tăng khác	-	-	-		-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-		-	-	-
Giảm khác	-	-	-		-	-	-
Tại ngày 31/12/2021	10.022.963.919	49.907.881.320	9.295.019.257		268.378.960	2.000.445.480	71.494.688.936
Giá trị còn lại							
Tại ngày 01/01/2021	7.243.320.198	4.368.334.686	1.612.295.929		445.120.820	827.847.298	14.496.918.931
Tại ngày 31/12/2021	6.747.962.578	2.087.594.121	2.010.716.942		299.348.658	724.461.452	11.870.083.751

Trong đó:

Nguyên giá TSCĐ hữu hình đã hết khấu hao nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31/12/2021 là 57.668.332.260 VND (tại ngày 31/12/2020 là 56.319.513.879 VND).

Giá trị còn lại của TSCĐ hữu hình đã dùng thế chấp, cầm cố, đảm bảo khoản vay tại ngày 31/12/2021 là 0 VND (tại ngày 31/12/2020 là 0 VND).

Bản thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và phải được đọc cùng với Báo cáo tài chính

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021

9.	Chi phí trả trước			
9.1	Chi phí trả trước ngắn hạn	Số cuối năm	Số đầu năm	
	Giá trị công cụ, dụng cụ xuất dùng	70.739.713	84.739.713	
	Cộng	70.739.713	84.739.713	
9.2	Chi phí trả trước dài hạn	Số cuối năm	Số đầu năm	
	Chi phí sửa chữa	88.845.450	31.813.333	
	Giá trị công cụ dụng cụ xuất dùng	56.844.486	86.675.808	
	Cộng	145.689.936	118.489.141	
10.	Tăng, giảm tài sản cố định vô hình			
		Quyền sử dụng đất	Phần mềm tin học	Tổng cộng
	Nguyên giá			
	Tại ngày 01/01/2021	852.372.000	54.600.000	906.972.000
	Mua trong năm	-	-	-
	Thanh lý, nhượng bán	-	-	-
	Tại ngày 31/12/2021	852.372.000	54.600.000	906.972.000
	Hao mòn lũy kế			
	Tại ngày 01/01/2021	156.268.200	54.600.000	210.868.200
	Khấu hao trong năm	34.094.880	-	34.094.880
	Thanh lý, nhượng bán	-	-	-
	Tại ngày 31/12/2021	190.363.080	54.600.000	244.963.080
	Giá trị còn lại			
	Tại ngày 01/01/2021	696.103.800	-	696.103.800
	Tại ngày 31/12/2021	662.008.920	-	662.008.920
	Trong đó:			
	Nguyên giá TSCĐ hữu hình đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31/12/2021 là 54.600.000 VND (tại ngày 31/12/2020 là 54.600.000 VND)			
	Giá trị còn lại của TSCĐ vô hình đã dùng thế chấp, cầm cố cho vay tại ngày 31/12/2021 là 0 VND (tại ngày 31/12/2020 là 0 VND).			
11.	Tài sản dở dang dài hạn			
11.1	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang			
		Số cuối năm	Số đầu năm	
	Mua sắm TSCĐ - Căn TMDV HD.S12 dự án Vinhomes Marina	15.399.944.590	-	
	Cộng	15.399.944.590	-	

12. Phải trả người bán

Phải trả người bán ngắn hạn

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Phải trả người bán là bên thứ ba	25.565.725.598	25.565.725.598	30.189.874.140	30.189.874.140
Văn phòng công ty	17.944.420.809	17.944.420.809	21.697.052.543	21.697.052.543
Công ty CP Dược Phẩm Vĩnh Phúc	1.168.210.873	1.168.210.873	224.915.308	224.915.308
Công ty TNHH dược phẩm Hữu Nghị	804.503.700	804.503.700	2.657.758.950	2.657.758.950
Công ty TNHH DV Y tế Hưng Thành	-	-	1.184.478.996	1.184.478.996
Công ty Cổ phần In Hà An	2.260.638.116	2.260.638.116	4.027.755.226	4.027.755.226
Công ty Cổ Phần Fresenius Kabi	5.277.282.703	5.277.282.703	4.663.375.389	4.663.375.389
Công ty cổ phần Tân Phú Hà Nội	1.822.986.000	1.822.986.000	1.749.528.000	1.749.528.000
Các nhà cung cấp còn lại	6.610.799.417	6.610.799.417	7.189.240.674	7.189.240.674
Hiệu thuốc Hải Phòng	5.260.702.723	5.260.702.723	6.046.488.847	6.046.488.847
Hiệu thuốc Kiên Dương	34.156.075	34.156.075	39.712.013	39.712.013
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	1.976.501.909	1.976.501.909	1.863.260.689	1.863.260.689
Hiệu thuốc An Lão	349.944.082	349.944.082	512.626.207	512.626.207
Chi nhánh Hà Nội	-	-	30.733.841	30.733.841
Phải trả người bán là bên liên quan	-	-	-	-
Cộng	25.565.725.598	25.565.725.598	30.189.874.140	30.189.874.140

13. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Thuế phải nộp

	Số đầu năm	Số phải nộp trong năm	Số đã nộp trong năm	Số cuối năm
Thuế GTGT hàng bán nội địa	221.358.688	943.877.325	1.046.935.709	118.300.304
Thuế thu nhập doanh nghiệp	3.127.331.730	4.538.864.696	5.254.927.378	2.411.269.048
Thuế thu nhập cá nhân	2.250.000	476.784.418	473.937.418	5.097.000
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	-	585.055.355	585.055.355	-
Các khoản phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	-	236.068.000	236.068.000	-
Cộng	3.350.940.418	6.780.649.795	7.596.923.860	2.534.666.352

14. Chi phí phải trả

Chi phí phải trả ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí nhập mua hàng	-	1.501.622.985
Chi phí phải trả khác	98.222.454	3.500.954
Cộng	98.222.454	1.505.123.939

15. Phải trả khác

15.1 Phải trả ngắn hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Bảo hiểm xã hội, y tế, thất nghiệp	1.143.047.828	1.014.181.317
Nguyễn Thanh Sơn	1.700.000.000	1.700.000.000
Phải trả, phải nộp khác	1.936.258.480	1.900.544.751
Cộng	4.779.306.307	4.614.726.068

15.2 Phải trả dài hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	2.104.818.000	2.295.349.000
Công ty TNHH Dược Hải Phòng	2.088.773.375	2.523.992.675
Cộng	4.193.591.375	4.819.341.675

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021

16. Vay và nợ thuế tài chính ngắn hạn

	Số đầu năm		Trong năm		Số cuối năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Tăng	Giảm	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Vay ngắn hạn cá nhân						
Văn phòng công ty	(1) 3.640.808.375	3.640.808.375	1.600.000.000	3.000.000.000	2.240.808.375	2.240.808.375
Hiệu thuốc An Lão	(2) 500.000.000	500.000.000	-	-	500.000.000	500.000.000
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	(3) 904.000.000	904.000.000	90.000.000	-	994.000.000	994.000.000
Hiệu thuốc Hải Phòng	(4) 1.800.000.000	1.800.000.000	-	-	1.800.000.000	1.800.000.000
Hiệu thuốc Kiên Dương	(5) 260.000.000	260.000.000	140.000.000	145.000.000	255.000.000	255.000.000
Cộng	7.104.808.375	7.104.808.375	1.830.000.000	3.145.000.000	5.789.808.375	5.789.808.375

- (1): Khoản vay cá nhân Văn phòng Công ty có thời hạn vay: không kỳ hạn; lãi suất: 0%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.
- (2): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc An Lão có thời hạn vay: 1 năm, lãi suất: 7,2%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.
- (3): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc Thủy Nguyên có thời hạn vay: không kỳ hạn, lãi suất: 6%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.
- (4): Khoản vay cá nhân Chi nhánh Hà Nội có thời hạn vay: không kỳ hạn; lãi suất: không tính lãi, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.
- (4): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc Hải Phòng có thời hạn vay: không kỳ hạn, lãi suất: 9%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.
- (5): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc Kiên Dương có thời hạn vay: không kỳ hạn, lãi suất 12%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.

17. Vốn chủ sở hữu

17.1 Bảng đối chiếu biến động của vốn chủ sở hữu

<i>Vốn đầu tư của chủ sở hữu</i>	<i>Thặng dư vốn cổ phần</i>	<i>Vốn khác của chủ sở hữu</i>	<i>Quỹ đầu tư phát triển</i>	<i>Lợi nhuận chưa phân phối</i>	<i>Cộng</i>
Số đầu năm trước	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.364	73.327.241.175	144.395.404.223
Tăng vốn trong năm trước	-	-	-	-	-
Lãi trong năm trước	-	-	-	19.420.805.014	19.420.805.014
Tăng khác	-	-	-	4.872.981	4.872.981
Chi trả cổ tức cho các cổ đông	-	-	-	(4.500.000.000)	(4.500.000.000)
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	-
Số dư cuối năm trước, số dư đầu năm	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.364	88.252.919.170	159.321.082.217
Tăng vốn trong năm nay	-	-	-	-	-
Lãi trong năm nay	-	-	-	17.691.094.823	17.691.094.823
Tăng khác	-	-	-	-	-
Chi trả cổ tức cho các cổ đông (*)	-	-	-	(4.500.000.000)	(4.500.000.000)
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	(498.520.432)	(498.520.432)
Cộng	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.364	100.945.493.561	172.013.656.608

(*) Trong năm 2021, Công ty đã thực hiện chi trả cổ tức tỷ lệ 15% vốn điều lệ với số tiền 4.500.000.000 VND từ lợi nhuận chưa phân phối năm 2020 theo Nghị quyết Đại Hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 số 83/NQ-CTCPDPPH ngày 23/04/2021.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021

B09-DN

17.2 Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Công ty TNHH Dược Hải Phòng	3.500.000.000	3.500.000.000
Ông Trần Văn Huyền	17.317.150.000	17.317.150.000
Vốn góp của các cổ đông khác	9.182.850.000	9.182.850.000
Cộng	30.000.000.000	30.000.000.000

17.3 Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức, chia lợi nhuận

	Năm nay	Năm trước
Vốn đầu tư của chủ sở hữu		
+ Vốn góp đầu năm	30.000.000.000	30.000.000.000
+ Vốn góp tăng trong năm	-	-
+ Vốn góp giảm trong năm	-	-
+ Vốn góp cuối năm	30.000.000.000	30.000.000.000
Cổ tức, lợi nhuận đã chia	4.500.000.000	4.500.000.000

17.4 Cổ phiếu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	3.000.000	3.000.000
Số lượng cổ phiếu đã phát hành	3.000.000	3.000.000
- <i>Cổ phiếu phổ thông</i>	<i>3.000.000</i>	<i>3.000.000</i>
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	3.000.000	3.000.000
- <i>Cổ phiếu phổ thông</i>	<i>3.000.000</i>	<i>3.000.000</i>
Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000 VND		

17.5 Các quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Quỹ đầu tư phát triển	33.412.259.364	33.412.259.364

Mục đích trích lập các quỹ

Quỹ đầu tư phát triển được trích lập từ lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp và được sử dụng vào việc đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh hoặc đầu tư chiều sâu của doanh nghiệp.

VI. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán hàng	162.803.404.242	169.794.230.381
Doanh thu cung cấp dịch vụ	26.578.029.806	32.658.628.797
Cộng	189.381.434.048	202.452.859.178

2. Các khoản giảm trừ doanh thu

	Năm nay	Năm trước
Giảm giá hàng bán	11.764.194	44.819.410
Hàng bán bị trả lại	256.495.488	118.550.391
Cộng	268.259.682	163.369.801

3. Giá vốn hàng bán

	Năm nay	Năm trước
Giá vốn của hàng hoá, thành phẩm đã bán	137.256.201.405	142.636.962.810
Giá vốn dịch vụ đã cung cấp	10.205.805.207	13.661.450.578
Cộng	147.462.006.612	156.298.413.388

4. Doanh thu hoạt động tài chính

	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	7.413.325.681	7.686.746.572
Doanh thu hoạt động tài chính khác	152.184.563	329.024.266
Cộng	7.565.510.244	8.015.770.838

5. Chi phí tài chính

	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền vay	237.704.000	693.115.666
Chi phí tài chính khác	-	110.000
Cộng	237.704.000	693.225.666

6. Chi phí bán hàng

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhiên viên bán hàng	1.171.911.070	2.353.914.180
Chi phí khấu hao TSCĐ	38.999.996	74.382.260
Chi phí nguyên liệu, công cụ, dụng cụ	46.788.680	74.907.810
Chi phí dịch vụ mua ngoài	91.570.326	23.500.000
Chi phí khác bằng tiền	1.268.713.202	1.377.274.681
Cộng	2.617.983.274	3.903.978.931

7. Chi phí quản lý doanh nghiệp

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên quản lý	14.147.702.371	14.501.837.818
Chi phí nguyên liệu, công cụ, dụng cụ	99.472.361	190.646.893
Chi phí khấu hao TSCĐ	1.330.741.228	2.051.392.295
Chi phí mua ngoài	231.623.573	522.953.557
Chi phí khác bằng tiền	8.283.779.514	7.688.285.465
Cộng	24.093.319.047	24.955.116.028

8. Thu nhập khác

	Năm nay	Năm trước
Các khoản khác	167.079.587	38.751.092
Cộng	167.079.587	38.751.092

9. Chi phí khác

	Năm nay	Năm trước
Các khoản phạt	182.791.745	2.447.456
Các khoản khác	22.000.000	15.097.447
Cộng	204.791.745	17.544.903

10. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	26.224.605.876	24.138.101.122
Chi phí nhân công	23.855.791.453	26.180.846.903
Chi phí khấu hao TSCĐ	4.323.617.287	7.290.826.753
Chi phí dịch vụ mua ngoài	683.193.899	906.453.557
Chi phí khác bằng tiền	12.942.214.304	12.195.669.156
Cộng	68.029.422.819	70.711.897.491

11. Chi phí thuế TNDN hiện hành

	Năm nay	Năm trước
Chi phí thuế TNDN tính trên thu nhập chịu thuế năm hiện hành	4.538.864.696	5.054.927.377
Tổng chi phí thuế TNDN hiện hành	4.538.864.696	5.054.927.377

Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả được xác định dựa trên thu nhập chịu thuế của năm hiện tại. Thu nhập chịu thuế của Công ty khác với thu nhập được báo cáo trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản mục thu nhập chịu thuế hay chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế trong các năm khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được khấu trừ cho mục đích tính thuế. Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả của Công ty được tính theo thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Dưới đây là bảng chi tiết chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm của Công ty:

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận/(lỗ) thuần trước thuế	22.229.959.519	24.475.732.391
Các điều chỉnh tăng/(giảm) lợi nhuận/(lỗ) theo kế toán	464.363.961	798.904.495
Các khoản điều chỉnh tăng	464.363.961	798.904.495
Các khoản phạt	182.791.745	2.447.456
Chi phí không hợp lý, hợp lệ	281.572.216	796.457.039
Các khoản điều chỉnh giảm	-	-
Lợi nhuận/(lỗ) điều chỉnh trước thuế chưa trừ lỗ năm trước	22.694.323.480	25.274.636.886
Lỗ năm trước chuyển sang	-	-
Thu nhập chịu thuế ước tính năm hiện hành	22.694.323.480	25.274.636.886
Thuế suất	20%	20%
Thuế TNDN phải trả ước tính năm hiện hành	4.538.864.696	5.054.927.377

12. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ.

Công ty sử dụng các thông tin sau để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu:

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	17.691.094.823	19.420.805.014
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác định lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông:	-	-
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phần phổ thông của Công ty	17.691.094.823	19.420.805.014
Số trích quỹ khen thưởng phúc lợi trong năm	-	-
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm (*)	3.000.000	3.000.000
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	5.897	6.474

(*) Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm được xác định như sau:

	Năm nay	Năm trước
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân đầu năm	3.000.000	3.000.000
Số lượng cổ phiếu phát hành thêm lưu hành bình quân trong năm	-	-
Trừ: Số lượng cổ phiếu quỹ mua lại bình quân trong năm	-	-
Cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân trong năm	3.000.000	3.000.000

VII. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

1. Số tiền đi vay thực thu trong năm

	Năm nay	Năm trước
Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường	1.830.000.000	4.234.000.000
Cộng	1.830.000.000	4.234.000.000

2. Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm

	Năm nay	Năm trước
Tiền trả nợ gốc vay theo kế ước thông thường	3.145.000.000	4.350.000.000
Cộng	3.145.000.000	4.350.000.000

VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC

1. Các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính
- Không có sự kiện nào phát sinh sau ngày kết thúc niên độ có ảnh hưởng trọng yếu hoặc có thể gây ảnh hưởng trọng yếu đến hoạt động của Công ty và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong các kỳ sau ngày kết thúc niên độ kế toán.
2. Giao dịch với các bên liên quan
- Các bên được xem là các bên liên quan khi một bên có khả năng kiểm soát phía bên kia hoặc tạo ra ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong các quyết định về tài chính và kinh doanh. Các bên có liên quan là các doanh nghiệp kể cả công ty mẹ, công ty con, các cá nhân trực tiếp hay gián tiếp qua một hoặc nhiều trung gian có quyền kiểm soát Công ty hoặc chịu sự kiểm soát của Công ty, hoặc cùng chung sự kiểm soát với Công ty. Các bên liên kết, các cá nhân trực tiếp hoặc gián tiếp nắm quyền biểu quyết của Công ty mà có ảnh hưởng đáng kể đối với Công ty, những chức trách quản lý chủ chốt như Tổng Giám đốc, viên chức của Công ty, những thành viên mật thiết trong gia đình của các cá nhân hoặc các bên liên kết này hoặc những công ty liên kết với các cá nhân này cũng được coi là bên liên quan.
- 2.1 Giao dịch với các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan
- Các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan gồm: các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, kế toán trưởng và các thành viên mật thiết trong gia đình các cá nhân này.

Giao dịch với các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan như sau:

	Năm nay	Năm trước
Thù lao, tiền lương và phụ cấp	1.845.493.091	1.779.704.276
Ông Trần Đức Hạnh	962.790.909	915.974.908
Ông Trần Văn Huyền	569.593.091	597.179.276
Ông Trần Anh Tuấn	313.109.091	266.550.092
Cho Công ty vay - Ông Trần Văn Huyền	1.600.000.000	3.000.000.000
Trả gốc vay - Ông Trần Văn Huyền	3.000.000.000	4.000.000.000
Trả lãi vay - Ông Trần Văn Huyền	-	478.666.666

Tại ngày kết thúc năm tài chính, số dư phải thu, phải trả với các thành viên quản lý chủ chốt như sau:

	Số cuối năm	Số đầu năm
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn		
Ông Trần Văn Huyền	1.600.000.000	3.000.000.000
Cộng	1.600.000.000	3.000.000.000

2.2 Các bên liên quan khác

Danh sách các bên liên quan khác với Công ty gồm:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	Cổ đông lớn, có thành viên đại diện trong Ban Kiểm soát Công ty.

Giao dịch với các bên liên quan này trong năm như sau:

	Năm nay	Năm trước
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng		
Trả nợ cũ thời điểm trước cổ phần hóa	435.219.300	443.402.900
Phân phối lợi nhuận chi trả cổ tức	525.000.000	525.000.000

Tại ngày kết thúc năm tài chính, số dư phải thu, phải trả với các bên liên quan khác như sau:

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải trả dài hạn khác		
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	2.088.773.375	2.523.992.675
Cộng	2.088.773.375	2.523.992.675

3. Thông tin so sánh
- Số liệu so sánh là số liệu trên Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2020 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

Lập ngày 28 tháng 03 năm 2022

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Tổng Giám đốc

Trần Anh Tuấn

Trần Anh Tuấn

Trần Văn Huyền

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG

XÁC NHẬN CỦA ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

Tổng Giám đốc
CÔNG TY
CỔ PHẦN
DƯỢC PHẨM
HẢI PHÒNG
THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG
Trần Văn Huyền



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Địa chỉ: Số 71, Điện Biên Phủ, Phường Minh Khai, Quận Hồng Bàng, Thành phố
Hải Phòng

Số điện thoại: 031. 3745632

Số fax: 031. 3745053

<http://www.Haipharco.vn>