

**BÁO CÁO CÔNG TÁC CỦA HĐQT 2017**

**PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2018**

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương**

Kính thưa các vị khách quý!

Kính thưa các quý cổ đông!

Năm nào cũng vậy, đã thành truyền thống vào tháng 4 tại hội trường này chúng ta lại tổ chức Đại hội cổ đông thường niên của Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương.

Hôm nay các cổ đông sẽ nghe Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát báo cáo về tình hình hoạt động của Công ty chúng ta trong năm qua, Quý cổ đông cũng đánh giá xem nhiệm vụ của Đại hội đồng cổ đông giao HĐQT và Ban giám đốc đã thực hiện ra sao. Trong Đại hội hôm nay chúng ta cũng sẽ nghe báo cáo của HĐQT về kế hoạch trong năm 2018, thông qua các chiến lược của công ty. Trước Đại hội đồng cổ đông, tôi - với tư cách là Chủ tịch HĐQT xin được phép đánh giá chung về công việc của HĐQT cũng như của toàn Công ty:

**I. NHỮNG KẾT QUẢ ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC**

**1. Về hoạt động của HĐQT:**

- Theo đúng Điều lệ của Công ty. HĐQT thường xuyên tiến hành các cuộc họp để phân tích hoạt động sản xuất, kinh doanh, kết quả kinh doanh, tình hình tài chính của Công ty, từ đó có những quyết định phù hợp theo đúng chiến lược phát triển đã đề ra.

- Bên cạnh đó các thành viên HĐQT chủ trì rất nhiều cuộc họp quan trọng với các phòng ban, với các đối tác bên ngoài liên quan đến sản phẩm, sản xuất, đầu tư, xây dựng, kinh doanh, chất lượng ... để định hướng hoạt động và sự phát triển của Công ty theo chiến lược đã đề ra.

Tôi với tư cách là Chủ tịch HĐQT, ngoài việc cùng các thành viên HĐQT khác tham gia lập chiến lược và quản trị hoạt động của Ban Giám Đốc còn tham gia trực

tiếp điều hành. Hàng trăm cuộc gặp gỡ với các đối tác chiến lược, các tập đoàn dược phẩm lớn, cả trong và ngoài nước nhằm tạo ra một bước ngoặt cho Dược Hải Dương.

Như trong chiến lược chúng tôi đã trình bày cách đây 2 năm, mặc dù ngành Dược Việt Nam còn có tiềm năng phát triển rất lớn nhưng thách thức sẽ rất lớn và cạnh tranh càng ngày càng khốc liệt. Năm 2017 cũng không ngoại lệ, là một năm cạnh tranh khốc liệt nhưng Tôi đánh giá là một năm thành công của HDPHARMA. Các chỉ số rất tốt, được thể hiện cụ thể trong Báo cáo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và Báo cáo Tài chính. Chúng ta đạt được tăng trưởng tốt trên tất cả các chỉ số: doanh số, lợi nhuận, độ phủ thị trường, thị phần, phát triển sản phẩm, tiến bộ và hiện đại hoá sản xuất, con người ...

Có được những thành tựu như vậy là công sức nhiều giờ lao động quên mình, vất vả của tất cả các cán bộ quản lý, công nhân, nhân viên của tập thể HDPHARMA. Thay mặt cho HĐQT, BGĐ cho phép tôi nói lời cảm ơn đến tất cả các thành viên của HDPHARMA về những gì các anh, các chị, các em đã làm trong năm 2017.

**2. Về thù lao và chi phí cho hoạt động của HĐQT:** theo đúng Điều lệ của Công ty.

**3. Về công tác giám sát, quản trị của HĐQT với công việc của công ty**

Triết lý quản trị của chúng ta là: một công ty chỉ có thể vận hành tốt, minh bạch, hiệu quả, hiện đại khi nó được quản lý không phải theo ý thích của người đứng đầu mà được vận hành theo các qui trình. Chúng ta có qui trình trong mọi việc của công ty. Những việc chưa có qui trình sẽ được bổ sung để mọi việc đều được kiểm soát. Đặc biệt trong lĩnh vực liên quan đến tài chính qui trình kiểm soát rất gắt gao để đảm bảo hiệu quả cũng như bảo toàn từng đồng vốn của cổ đông.

## **II. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN**

Trong việc xây dựng chiến lược đặc biệt chú trọng hai cột trụ chính của chiến lược:

**1. Xây dựng và phát triển sản xuất** hiện đại, có trung tâm nghiên cứu phát triển, có hệ thống nhân lực chuyên nghiệp, bài bản, trình độ cao trong đó lấy hạt nhân là tiêu chuẩn GMP EU.

**2. Xây dựng hệ thống kinh doanh hiện đại toàn quốc**

Tại sao lại như vậy? Cách đây mấy năm chúng tôi có nghiên cứu kỹ càng các công ty dược phẩm của ngành dược Việt Nam và chúng tôi tạm chia ra làm 4 nhóm công ty:



- Nhóm công ty chú trọng đầu tư xây dựng hệ thống, phát triển sản phẩm đa dạng, dễ làm, chú trọng marketing, điển hình là Dược Hậu Giang, Traphaco, Domesco ... Các công ty tư nhân như Ecogreen, Thái Dương ...

- Nhóm công ty đầu tư vào công nghệ, sản phẩm, nghiên cứu phát triển ..., điển hình là: Stada, Pymepharco, Imexpharm ...

- Nhóm công ty không có hệ thống phân phối tốt, không đầu tư vào công nghệ chiếm đa số.

Vì không có hệ thống phân phối tốt và không có công nghệ nổi bật nên chủ yếu là cắt lỗ, gia công, bán hàng theo điểm, hạ giá thành .... Tuy nhiên chỉ số tài chính tương đối tốt nhưng trong tương lai tiềm ẩn rất nhiều khó khăn: Dược Hà Tây, Thanh Hoá, Quảng Bình, Lâm Đồng ...

- Nhóm 4 như nhóm 3 nhưng tình hình và chỉ số tài chính kém. Tương lai sẽ không tồn tại được.

Điểm dễ thấy là các doanh nghiệp đầu ngành, vốn hoá lớn: Dược Hậu Giang khoảng 14000 tỷ, Traphaco 5000 tỷ, Pymepharco mới lên sàn vốn hoá là 5466 tỷ ...

Con đường chiến lược muốn vươn lên hàng đầu chỉ có 2 cách thôi như 2 trụ cột chiến lược mà chúng ta đã đề ra. Nếu làm thành công 2 chuyện này chúng ta sẽ lập tức biến thành một công ty khác hoàn toàn và vốn hoá sẽ là nghìn tỷ, tôi tin như vậy.

Nhưng lập chiến lược đúng đã khó, để đạt được những mục đích đề ra còn khó trăm lần. Rất khó vì những lý do sau:

#### **a. Xây dựng sản xuất hiện đại với GMP EU là hạt nhân**

Có thể dễ dàng thấy rằng các doanh nghiệp đạt chuẩn EU là các liên doanh: Stada và Pymepharco với Stada của Đức, Imexpharm với Đức, Hậu Giang sắp nhận chuẩn GMP Nhật Bản nhờ đối tác Taiso của Nhật. Các đối tác liên doanh giúp họ đăng ký sản phẩm, hoàn thành qui trình, đào tạo nhân lực, đưa thanh tra về ... Cái khó nhất là đưa được đoàn thanh tra của châu Âu về, đăng ký sản phẩm tại châu Âu, đào tạo nâng cấp trình độ của cán bộ kỹ thuật ... Chúng ta đã phát hành cho đối tác chiến lược với định hướng rằng họ sẽ giúp chúng ta làm thành công chuẩn GMP EU. Trong năm vừa qua đã có nhiều đoàn đến công ty chúng ta, bản thân tôi cũng có nhiều chuyến đi ra nước ngoài để làm việc nhà đầu tư chiến lược về những vấn đề liên quan đến GMP EU, về việc đăng ký sản phẩm tại Ba Lan, Anh, cộng hoà Séc, về việc chuyển giao công nghệ sản xuất mỹ phẩm cao cấp, gia

công sản phẩm cho các tập đoàn dược phẩm tại Châu Âu. Chúng ta đã đạt được một số kết quả cụ thể, sắp tới có thể ký thỏa thuận với một tập đoàn dược phẩm của Anh để sản xuất và xuất sang Châu Âu, sẽ bắt đầu đăng ký và sản xuất mỹ phẩm cao cấp ...

Làm dây chuyền GMP EU còn là một bước mang tính Marketing đột phá. Một chiến lược sản phẩm tốt phải có sản phẩm chủ lực, sản phẩm chìa khoá, sản phẩm này sẽ nuôi sống công ty và kéo các sản phẩm khác đi theo. Chúng ta sẽ làm khác biệt không phải một sản phẩm mà là cả dây chuyền với thông điệp: sản phẩm sản xuất trên dây chuyền GMP EU

Theo nghị quyết ĐHCĐ bằng hình thức xin ý kiến năm 2017 số 07/NQ-ĐHCĐ ngày 04/07/2017, Hội đồng quản trị công ty đã triển khai phương án chào bán trái phiếu chuyển đổi năm 2017 thành công, đến 11/04/2018 đã thu về 20.000.000.000 đồng. Tuy nhiên, do thời gian xin cấp phép và thu tiền kéo dài nên để đảm bảo tiến độ triển khai dây chuyền GMP EU, Công ty đã sử dụng các nguồn tiền khác để đầu tư các thiết bị cho dây chuyền đã được phê duyệt tại phương án sử dụng vốn chi tiết từ đợt chào bán theo nghị quyết HĐQT số 1013/2017/NQ-HĐQT ngày 24/08/2017. Do đó, trong thời gian tới, Hội đồng quản trị sẽ tiến hành điều chỉnh chi tiết phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán phù hợp với thực tế sản xuất kinh doanh của Công ty.

### **b. Phát triển hệ thống tiêu thụ rộng khắp trên cả nước**

Đa phần các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm trong nước không có hệ thống phân phối hiện đại, vì vậy sản phẩm sản xuất ra chỉ có cách gia công, cất lọ hoặc bán sỉ cho các đại lý với tính chất bán điểm. Gia công là một vấn đề càng ngày càng cạnh tranh khốc liệt, vì gia công là sản xuất TPCN dễ làm, có thể bỏ qua nhiều khâu nên các doanh nghiệp gia công mọc lên như nấm, thi nhau chèo kéo, hạ giá ... Ngay trong tỉnh chúng ta, từ người của chúng ta đã có mấy doanh nghiệp sản xuất gia công, cạnh tranh với chính chúng ta.

Không có hệ thống phân phối hiện đại thì không bao giờ tự phát triển được sản phẩm của công ty. Các công ty theo mô hình phân phối hiện đại họ có hệ thống điểm bán rộng khắp (ví dụ Traphaco có 27000 điểm bán).

Xây dựng và duy trì hệ thống phân phối hiện đại là quá trình rất lâu dài, khó khăn, gian khổ, tốn kém nhưng chúng ta buộc phải làm.

## **III. NHỮNG THÁCH THỨC TRONG NĂM TỚI**



Về khó khăn thách thức của ngành cũng như của HDPHARMA tôi đã viết trong báo cáo năm trước, mọi thứ đều đúng như chúng ta đã dự liệu, mọi khó khăn thách thức còn nguyên như vậy:

- Sự cạnh tranh khốc liệt trong ngành: ngoài các doanh nghiệp mà năm ngoái chúng ta đã nói đến năm nay còn có sự tham gia của các ông lớn trong ngành tiêu dùng như Vingroup, Vinamilk, Thế giới di động ...

- Sự khắt khe của cơ quan quản lý.

- Vốn ít, điều này đã nói nhiều. Chúng ta sẽ phải cố gắng cân bằng để hoàn thành các mục đích.

- Nhân sự mỏng, chưa có kinh nghiệm làm các chuẩn mới. Việc này chúng ta cũng có cách giải quyết của chúng ta.

#### **IV. NHỮNG VIỆC LỚN ĐÃ LÀM VÀ SẼ LÀM NĂM 2018**

Tôi muốn điểm qua những việc chính:

##### **1. Xây dựng giai đoạn 1 - nhà máy mới tại Cẩm Thượng**

Cả năm vừa qua đã làm rất nhiều việc: xây dựng nhà xưởng, lựa chọn máy móc phù hợp cho 3 dây chuyền trong hàng trăm loại máy khác nhau, lựa chọn máy móc cho phòng thí nghiệm, xưởng sản xuất thử, nghiên cứu ... Dự định nhà máy sẽ thẩm định GMP WHO vào tháng 9 năm 2018, thẩm định GMP EU vào tháng 11 năm 2018.

Chúng ta sẽ có gì ở đó: Một dây chuyền đạt chuẩn GMP-EU (có thể sẽ là dây chuyền đầu tiên ở miền Bắc và miền Trung đạt chuẩn); một dây chuyền Nang mềm với máy móc hiện đại nhất; một dây chuyền nghiên cứu và sản xuất thử; một phòng thí nghiệm đạt chuẩn EU, một dây chuyền thuốc Viên Tân được đạt chuẩn WHO.

Đối tác từ châu Âu cũng như đơn vị tư vấn tiếp tục làm việc liên tục và chặt chẽ với chúng ta để đào tạo đội ngũ, chuẩn bị giấy tờ thẩm định để tiến tới đưa nhà máy vào làm việc.

##### **2. Tại 102 Chi Lăng - nhà máy cũ**

- Cải tiến, mua thêm máy móc, sửa chữa các dây chuyền tại đây để cải tiến sản xuất.

- Trên diện tích trước đây là sản xuất Barisusp, chúng ta sẽ làm xưởng mỹ phẩm nhỏ.

- Thuê tư vấn xem lại các dây chuyền tại 102 Chi Lăng, lên phương án sửa chữa, mua mới máy móc để đảm bảo thẩm định lại bằng được vào đầu năm 2018.

Chuyện này chúng ta đã hoàn thành gần xong, dự định hoàn thành vào tháng 5 năm 2018. Cũng xin chia sẻ là trong quá trình sửa chữa gặp rất nhiều khó khăn vì nhà

xưởng cũ kỹ, không đạt chuẩn, vừa sửa chữa, vừa sản xuất, có những phân xưởng như Kem mỡ gần như làm từ đầu. Khó khăn nhưng chúng ta đã gần hoàn thành.

- Tách sản xuất ra để đảm bảo vừa sản xuất thuốc, vừa sản xuất thực phẩm chức năng.

**3. Chúng ta đã ký hợp đồng phần mềm** để làm phần mềm hiện đại nhất. Điều này sẽ hoàn thành vào năm 2018, sẽ thay đổi cách quản lý của chúng ta.

**4. Xây dựng hệ thống bán hàng:** đây là việc tối quan trọng. Chúng ta đã chuyển đổi mô hình của hai Chi nhánh Hà Nội và Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh; tiếp tục phát triển thêm chi nhánh ở khắp cả nước, đảm bảo phủ hàng tốt.

**5. Tiếp tục phát triển Marketing:** xây dựng mặt hàng ở tầm cao mới, tiếp tục phát triển sản phẩm.

**6. Công tác cán bộ:** để đạt được những mục tiêu lớn, để hoàn thành những nhiệm vụ mới khó khăn cần có đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp, nhiệt huyết, chúng ta làm song song hai con đường: Đào tạo cơ bản và chân thành mời các cán bộ có kinh nghiệm của các công ty lớn trong ngành. Cũng rất vui là hiện tại có những cán bộ của các công ty lớn cũng như của các tập đoàn nước ngoài đã về với gia đình HDPHARMA.

### LỜI KẾT

Một năm 2017 lao động vất vả đã qua. Quả thực có rất nhiều việc đã làm. Chúng ta vừa phải duy trì sản xuất kinh doanh để có tài chính nuôi sống Công ty, vừa phải đổi mới, làm rất nhiều việc mới để đưa Công ty lên vị trí đầu ngành như cổ đông và cán bộ công nhân viên mong muốn. Kết quả mấy năm gần đây cho thấy chiến lược là đúng đắn và đem lại kết quả tốt. Đôi khi rất mệt mỏi, có những việc không ngờ phải giải quyết mất rất nhiều thời gian (việc sai chỉ giới đất tại Cẩm Thượng là ví dụ). Còn vô vàn những việc nhỏ khác.

Một năm 2017 với những nỗ lực, tâm huyết, cố gắng của toàn thể cán bộ, nhân viên, tập thể các bộ phận HDPHARMA đã đạt được những thành tích đáng khích lệ. Chúng ta vững tin vì chiến lược phát triển, con đường đi đúng chúng ta đã chọn. HĐQT trân trọng cảm ơn các thành viên HDPHARMA, những CBCNV rất đáng quý của Công ty. Chúc các Anh Chị Em năm mới 2018 sức khỏe, hạnh phúc, thành công.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



**Nguyễn Trung Việt**