



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Vĩnh Long, ngày 26 tháng 3 năm 2019

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019

Kính thưa Quý vị cổ đông!

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc tôi xin báo cáo trước Đại hội kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và kế hoạch kinh doanh năm 2019 như sau:

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018:

Dvt: tỷ đồng

Khoản mục	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2018	So với Kế hoạch	Thực hiện 2017	So với cùng kỳ 2017
1. Doanh thu thuần	804,180	963,240	83%	765,342	105%
2. Giá vốn	595,819	603,461		514,896	
3. Lãi gộp	208,360	359,779	58%	250,446	83%
4. Doanh thu tài chính	54,199	0		18,489	
Tổng chi phí	242,244	263,080		180,613	
5. Chi phí hoạt động tài chính	44,636	10,813		18,671	
6. Chi phí bán hàng	143,885	199,244		108,194	
7. Chi phí quản lý	53,724	53,023		53,749	
8. Lợi nhuận từ HĐKD	20,315	96,699		88,322	
9. Lợi nhuận trước thuế	20,028	96,699	21%	98,253	20%
10. Lợi nhuận sau thuế	12,698	77,360		74,877	

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất 2018 đã kiểm toán)

1. Kết quả kinh doanh:

1.1. Kết quả:

➤ **Doanh thu thuần từng ngành hàng như sau:**

Dvt: tỷ đồng

Nhóm hàng	Thực hiện 2018	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	% tăng/giảm so với 2017	% hoàn thành kế hoạch
Dược phẩm	488.76	458	580.51	107%	84%
Capsule	193.12	168.27	210.89	115%	92%
Vikimco	86.53	76.83	90.72	113%	95%
Euviopharm	35.46	38.75	81.11		44%
Hàng ngoài	0.32	23.48		1%	
Tổng	804.18	765.33	963.24	105%	83%

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất 2018 đã kiểm toán)

- Doanh thu thuần đạt 83% so với kế hoạch nhưng tăng 5% so với năm 2017, doanh thu không đạt kế hoạch nguyên nhân chủ yếu là do:
 - **Dược phẩm:** Doanh thu mảng dược phẩm tăng trưởng 7% so với 2018 tuy nhiên chỉ đạt 84% so với kế hoạch do các nguyên nhân sau:
 - **Mảng đấu thầu ETC:** có sự cạnh tranh gay gắt về giá dẫn đến mặt bằng giá bán giảm so với trung bình 2018. Doanh thu các dòng sản phẩm chiến lược tương đương sinh học chưa đạt được so với kế hoạch do việc chậm trễ trong cấp chứng nhận và triển khai đấu thầu
 - **Mảng nhà thuốc OTC:** Doanh thu tăng trưởng chậm hơn so với kế hoạch do sự thay đổi về chính sách quản lý kinh doanh của bộ y tế với một số nhóm thuốc thuộc diện quản lý đặc biệt làm cho việc bán nhóm này cho nhà thuốc khó khăn hơn.
 - **Euvipharm:** đang trong giai đoạn khó khăn, mặc dù đã khôi phục hoạt động sản xuất từ cuối năm 2017 và 2018 nhưng vẫn còn nhiều khó khăn về tổ chức sản xuất, nhân sự nên hoạt động chưa ổn định, giá thành sản xuất cao, khó cạnh tranh trên kênh ETC và OTC
 - **Capsule:** nhà máy 3 hoàn thành vào tháng 3/2018 và bắt đầu sản xuất thử nghiệm, kể từ đầu quý 3/2018 mới phát sinh thêm doanh thu từ nhà máy mới do đó chưa đạt kế hoạch
 - **Vikimco:** giá đầu thầu giảm, việc cạnh tranh tham gia thầu với những công ty khác.
- **Lợi nhuận sau thuế:**

ĐVT: tỷ đồng

Khoản mục	Thực hiện 2018	So với kế hoạch 2018		So với năm 2017	
		Kế hoạch 2018	% hoàn thành	Thực hiện năm 2017	% Tăng/giảm
Lợi nhuận sau thuế	12.7	86	15%	74.8	-83%

- Lợi nhuận sau thuế đạt 15% so với kế hoạch và giảm 83% so với năm 2017, lợi nhuận sau thuế không đạt kế hoạch nguyên nhân chủ yếu là do:
 - **Dược phẩm:** nguyên liệu sản xuất thuốc đầu vào tăng mạnh nhất là nguyên liệu sản xuất thuốc kháng sinh, tăng 50%-80% so với năm 2017.
 - **Vikimco:** giá nhựa tăng theo giá dầu, tăng khoảng 30% so với năm 2017.
 - Chi phí bán hàng DCL tăng so với năm 2017 do mở rộng mạng lưới bán hàng, đầu tư quảng cáo các dòng sản phẩm tuy nhiên chưa mang lại hiệu quả bán hàng
 - **Euvipharm** còn rất nhiều khó khăn công ty bị lỗ cao hơn so với dự kiến

1.2. Công tác tổ chức mạng lưới bán hàng:

- Hệ thống phân phối của DCL với hình thức bán trực tiếp, bán qua Công ty con là Benovas Pharma, 10 chi nhánh tại các tỉnh, thành phố lớn và trên 80 nhà phân phối trên phạm vi toàn quốc.
- Hệ thống ETC DCL trực tiếp tham gia thầu tại các cơ sở y tế trên cả nước và cung cấp hàng hóa trực tiếp đến tất cả các bệnh viện, trung tâm y tế thông qua hệ thống chi nhánh của DCL trên toàn quốc.
- Capsule cung cấp nang cho hầu hết các Công ty sản xuất thuốc tân dược, đông dược và thực phẩm chức năng trong nước.
- Bộ phận kinh doanh Capsule trong năm 2018 đã giành lại được một số khách hàng đặc biệt, ký hợp đồng với doanh số lớn nhờ vào việc thay đổi chiến lược bán hàng theo hướng gia tăng giá trị và nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng.

2. Kết quả sản xuất

ĐVT: Triệu sản phẩm

Nhóm hàng	Thực hiện 2018	So với kế hoạch năm 2018		So với năm 2017	
		Kế hoạch năm 2018	% hoàn thành KH	Thực hiện năm 2017	% tăng /giảm

Dược phẩm	1.182	1.253	94,3%	1.258,7	- 6%
Capsule	4.586	4.615	99,37%	3.738	22,6%
Dụng cụ y tế	128,3	132	97,2%	128	0,23%
Tổng cộng	5.896,3	6.000	98,27%	5.124,7	115%

2.1. Nhà máy sản xuất dược phẩm:

Năm 2018 tổng sản lượng sản xuất đạt 1.182 triệu đơn vị sản phẩm, hoàn thành 94,3% kế hoạch, giảm 6% so với năm 2017. Nguyên nhân do cơ cấu lại danh mục sản phẩm, điều chỉnh kế hoạch sản xuất, tập trung chủ yếu vào dòng sản phẩm thương hiệu, lợi nhuận cao.

Tổng công suất nhà máy: 120,000,000 đơn vị sản phẩm/tháng tương đương 1,440,000,000 đơn vị sản phẩm/năm.

- Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP WHO, ISO 9001:2015, nhà máy có 03 dây chuyền sản xuất:
 - + Dây chuyền sản xuất thuốc viên: sản xuất tất cả các loại thuốc dạng viên như viên nén, viên capsules, viên bao, viên sủi bọt.
 - + Dây chuyền sản xuất thuốc bột, thuốc cốm: sản xuất tất cả các loại thuốc bột, thuốc cốm pha hỗn dịch uống, thuốc cốm.
 - + Dây chuyền sản xuất thuốc nước: sản xuất tất cả các loại dung dịch thuốc, si rô, thuốc hỗn dịch, cream.
- Các dòng sản phẩm: thuốc viên, thuốc bột các loại, thuốc kháng sinh thế hệ mới Cephalosporin, thuốc nước.
- Nhà máy hoạt động liên tục 03 ca, Số lượng công nhân: 210 người.
- Nhà máy được trang bị đầy đủ thiết bị sản xuất dược, đầu tư mới thiết bị hiện đại gồm máy dập liên hoàn tự động chuyên sản xuất viên sủi bọt, máy ép vỉ xé cấp viên tự động, máy ép vỉ cấp viên tự động.

2.2. Nhà máy sản xuất Capsule:

- Tổng sản lượng năm 2018 đạt 4.586 triệu nang, đạt 99,37% so với kế hoạch, tăng 22,6% so với cùng kỳ năm 2017
- Tổng công suất nhà máy sản xuất Capsule 1,2,3 là 480 triệu nang/tháng.
- Nhà máy sản xuất các sản phẩm viên nang gelatin cứng rỗng các cỡ: 00,0,1,2,3,4, đa dạng màu sắc theo yêu khách hàng theo các chủng loại: nang đục, nang trong, nang ngọc trai (ánh bạc) và kết hợp các chủng loại.
- Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, ISO 9001-2015, hoạt động liên tục 24/7, 2 ca x 12 giờ/ca.
- Số lượng CBCNV hiện tại 262 người.
- Dây chuyền nhà máy Capsule 1,2 nhập từ Canada, Mỹ. Capsule 3 nhập từ nhà sản xuất Canada lắp ráp tại Shanghai, hệ thống HVAC nhập từ Mỹ, Pháp, máy phát điện nhập từ Nhật, các máy lựa nang tự động nhập từ Shanghai

2.3. Nhà máy sản xuất dụng cụ y tế:

- Sản xuất năm 2018 đạt 128,3 triệu sản phẩm đạt 97,2% kế hoạch, tăng 0,23% so với năm 2017.
- Tổng công suất nhà máy 13 triệu SP/tháng
- Nhà máy có các dây chuyền sản xuất: Dây chuyền sản xuất bơm tiêm; dây chuyền in-ghép ống-ép vỉ tự động (mới đầu tư năm 2018); Dây chuyền lắp ghép kim; Dây chuyền ép vỉ tiêm.
- Các sản phẩm sản xuất: Bơm tiêm các loại (chiếm 80% tổng sản lượng sản xuất); kim tiêm; dây truyền dịch; dây cánh bướm, bơm tiêm insulin.
- Nhà máy đạt tiêu chuẩn: ISO 9001-2015; ISO 13485:2016; cGMP FDA 2015; sản phẩm bơm tiêm đạt tiêu chuẩn ISO 7886-1:2017.

- Nhà máy vận hành: đùn nhựa 3 ca; lắp ghép, đóng gói 2 ca
- Số lượng công nhân: 136 công nhân
- Máy móc, thiết bị hiện đại, cao tốc nhập khẩu từ Hàn Quốc.
- Năm 2018 đã nghiệm thu và đưa vào sử dụng dây chuyền in-ghép ống-ép vi ống 5ml tự động, dây chuyền hoạt động cho ra sản phẩm có chất lượng cao, giảm công lao động.

3. Công tác chăm sóc khách hàng:

- Hoàn thành việc xây dựng và áp dụng giải pháp công nghệ Call Center tích hợp hệ thống CRM (Customer Relationship Management) trong việc chăm sóc khách hàng của công ty.
- Bằng việc tiếp nhận thông tin đa kênh bao gồm: điện thoại, chat, email... Trung tâm chăm sóc khách hàng luôn cố gắng giải quyết kịp thời và hiệu quả các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng, giúp nâng cao sự tin tưởng và hài lòng của khách hàng đối với công ty.
- Tiến hành tiếp cận khách hàng có chọn lọc đồng thời thực hiện khảo sát thành công hơn 5000 khách hàng các kênh OTC và ETC về sản phẩm và dịch vụ của công ty. Từ đó tham mưu ban Tổng Giám đốc nhằm đưa ra những định hướng kinh doanh phù hợp hơn trong năm 2019.
- DCL còn có đội ngũ hỗ trợ kỹ thuật sản xuất Capsule đến hỗ trợ trực tiếp tại các Công ty dược phẩm có mua nang của DCL.

4. Hoạt động nghiên cứu sản phẩm

- Danh mục dược phẩm của Công ty hiện nay có 202 sản phẩm.
- Trong năm đã hoàn thành nghiên cứu 12 sản phẩm mới.
- Sản phẩm được Cục quản lý Dược tái cấp số visa: 33 sản phẩm.
Trong đó, các sản phẩm có nhiều tiềm năng như: Cefixim 200, Panalgan[®] Plus, Ceplorvpc[®] 500, Panalgan[®] Gói 5ml, Panalgan[®] Effer Extra, Irzinex[®] Plus.
- Các sản phẩm đạt tương đương sinh học: Ceplor VPC 500, Cefixim 100, Cefixim 400, M-Rednison 16.

5. Thực hiện đầu tư:

- 5.1. Dự án xây mới nhà máy sản xuất Capsule 3 đã đi vào hoạt động tháng 8/2018, tăng sản lượng nang xuất bán, đáp ứng đơn đặt hàng theo nhu cầu của sales.
- 5.2. Đầu tư mới tại các nhà máy sản xuất, phòng QC, phòng R&D các loại máy móc, thiết bị hiện đại, cao tốc mục đích nâng cao công suất, tăng chất lượng sản phẩm như: máy đo độ hòa tan, máy sấy và tạo hạt tầng sôi, máy nhào trộn cao tốc, máy bao phim tự động, máy test lọc HEPA, máy ép vỉ phẳng...

6. Hoạt động kinh doanh tại các Công ty con:

6.1. Công ty cổ phần dược phẩm Euvipharm

Euvipharm đang trong giai đoạn khó khăn, mặc dù đã khôi phục hoạt động sản xuất từ cuối năm 2017 và 2018 nhưng vẫn còn nhiều khó khăn về tổ chức sản xuất, nhân sự nên hoạt động chưa ổn định, giá thành sản xuất cao, khó cạnh tranh.

6.2. Công ty cổ phần dược phẩm Benovas

Hệ thống phân phối của Benovas với tất cả các sản phẩm do Dược Cửu Long sản xuất đạt hiệu quả theo kỳ vọng, bao phủ rộng khắp các tỉnh thành trên cả nước, hoạt động đúng định hướng của Tập đoàn, của HĐQT.

6.3. Công ty cổ phần thuốc ung thư Benovas

Là Công ty do DCL và SCIC góp vốn thành lập, hiện Công ty tập trung đăng ký lưu hành các sản phẩm thuốc ung thư nhập khẩu và phân phối tại thị trường Việt Nam. Đồng thời định hướng nghiên cứu xây mới Nhà máy sản xuất thuốc ung thư công nghệ cao.

7. Các công tác khác:

7.1. Nhân sự:

Tổng số lao động hiện có của công ty cuối năm 2018 là 1.051 người. Trong đó, trình độ trên đại học: 14 người (1,3%); Đại học-cao đẳng 321 người (30,5%); trung cấp: 338 người (32,2%); sơ cấp và công nhân lành nghề: 378 (36%).

Duy trì và thực hiện đúng, đủ các chế độ, chính sách đối với người lao động về BHXH, BHYT, BHTN và kiểm tra sức khỏe định kỳ; ngoài ra Công ty còn mua thêm bảo hiểm kết hợp cho người lao động, tổ chức bữa ăn giữa ca tại Công ty hoặc hỗ trợ bằng tiền mặt thay cho bữa ăn khi người lao động làm việc ca 3, trường hợp đặc biệt không dùng cơm tập thể,...

Các chế độ, chính sách của người lao động Công ty luôn quan tâm và thực thi phù hợp với quy định của Pháp luật. Công tác đào tạo và các chính sách đào tạo thường xuyên được cập nhật, bổ sung những kỹ năng, nghiệp vụ và chuyên môn phù hợp, đáp ứng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm cũng như mục tiêu phát triển trung và dài hạn của Công ty.

7.2. Công tác xã hội:

Vận động, thực hiện đóng góp Quỹ vì người nghèo, Quỹ tấm lòng vàng; hỗ trợ thuốc khám chữa bệnh cho bà con nghèo tại tỉnh Trà Vinh, Kon Tum, Đồng Tháp; tặng quà Tết cho người dân địa phương Phường 5, Phường 8; thăm viếng gia đình Chính sách, thanh niên phường 5 nhập ngũ... Tổng kinh phí: 301.472.800 đồng.

8. Lương của Ban Tổng Giám đốc năm 2018 là: 1.383.600.000 đồng.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019:

Kính trình Đại hội dự kiến Kế hoạch kinh doanh năm 2019 như sau:

Stt	Khoản mục	Số tiền
1	Doanh thu thuần	949.500.000.000 đồng
2	Lợi nhuận gộp	297.600.000.000 đồng
3	Lợi nhuận sau thuế	79.200.000.000 đồng

➤ Dự kiến doanh thu thuần từng ngành hàng:

Nhóm hàng	Thực hiện 2018 (tỷ đồng)	Kế hoạch 2019 (tỷ đồng)	% tăng/giảm so với 2018
Dược phẩm	488.76	538.20	10%
Capsule	193.12	235	22%
Vikimco	86.53	107	24%
Euvipharm	35.46	69	94%
Hàng ngoài	0.32	0.3	
Tổng	804.18	949.5	18%

➤ Các giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh:

1. Dược phẩm:

OTC:

- Tập trung phát triển hệ thống bán hàng, đào tạo nâng cao nhân sự bán hàng, đào tạo chăm sóc khách hàng chu đáo, hiệu quả.
- Tập trung xây dựng nhóm hàng chiến lược, có doanh số lớn và lợi nhuận cao.

- Phối hợp Bộ phận Marketing quảng bá các sản phẩm chiến lược.

ETC:

Tập trung vào những dòng sản phẩm khác biệt, sản phẩm ít đối thủ cạnh tranh, sản phẩm đạt chứng nhận về chất lượng thuốc. Đồng thời nỗ lực hợp tác với nhà phân phối tại mỗi khu vực tham gia đầu thầu hiệu quả.

2. Capsule: mục tiêu khách hàng lớn tăng thêm 20% danh số bán, tăng thêm 05 khách hàng mới.

- Nghiên cứu nhu cầu khách hàng để phát triển thêm sản phẩm mới về size và loại.
- Thực hiện các giải pháp kỹ thuật nhằm đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Tiếp tục khai thác khách hàng lớn.
- Đầu tư thêm thiết bị phân loại nang tự động, thiết bị in logo trên nang chất lượng cao, thiết bị kiểm tra chất lượng, mục tiêu hướng đến sản phẩm nang chất lượng cao.

3. Dụng cụ y tế: nghiên cứu sản xuất các sản phẩm công nghệ cao

- Sản xuất bơm tiêm khoảng chất thấp (LDSS) cho các loại 1cc, 3cc, 5cc.
- Tăng cường sản xuất bơm tiêm 5CC dạng ép vì để tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm.
- Đưa vào sản xuất bơm tiêm insulin.
- Sản xuất bơm 50CC chuyên dùng cho bơm tiêm điện đạt ISO 7886-2.

4. Euvipharm: thúc đẩy việc bán hàng, đa dạng kênh bán gồm OTC, ETC, gia công, cắt lô để tăng công suất nhà máy, giảm giá thành, giảm lỗ so với các năm trước.

5. Kế hoạch đầu tư:

- Nghiên cứu đầu tư Dự án nhà máy sản xuất vật tư y tế mới.
- Tăng cường đầu tư phát triển các sản phẩm tương đương sinh học, mục tiêu mỗi năm có từ 3-4 sản phẩm đạt tương đương sinh học.

Ban Tổng Giám đốc kính trình Đại hội đồng cổ đông kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018 và kế hoạch kinh doanh 2019 như trên.

Kính trình Đại hội cổ đông xem xét và thông qua.

Chân thành cảm ơn. Trân trọng kính chào.

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

Nguyễn Văn Sang