

Mỹ Tho, ngày 08 tháng 4 năm 2013

BÁO CÁO

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012 KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

Nhằm tổng kết tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 để làm cơ sở và thông tin cần thiết cho các cấp đồng có những quyết định, cũng như định hướng cho hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013 và những năm tiếp theo. Công ty Cổ phần Dược phẩm (CPDP) Tipharco trình Đại hội đồng cấp đồng báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013 như sau:

A. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2012:

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:

1. Khó khăn:

- Năm 2012 Nhà Nợc không còn ưu đãi lãi suất cho các doanh nghiệp, đồng thời lãi suất vay ngân hàng tăng, giảm thị trường xuyên, đặc biệt những tháng đầu năm 2012 lãi vay, tỷ giá ngoại tệ tăng gây nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Tình hình giá cơ nguyên vật liệu, bao bì tăng, giảm bất thường nên làm ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm làm cho đầu ra sản phẩm gặp nhiều khó khăn.

- Giá điện, xăng dầu tăng thường xuyên nên các chi phí tăng theo làm ảnh hưởng đến giá thành, chi phí lưu thông.

- Nhà nợc điều chỉnh lạm phát theo vùng từ ngày 01/5/2012 tăng 26,5% và các khoản báo hiểm tăng theo làm cho doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn hơn.

- Sự cạnh tranh bán hàng sản xuất trong nước cũng gặp nhiều khó khăn, nhất là vào thời điểm cuối năm các Công ty giảm giá hoặc khuyến mãi liên nên cũng ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh.

- Bán hàng trúng thầu vào khi đi đầu tư, các Công ty này kéo dài cũng làm ảnh hưởng đến hiệu quả của Công ty.

2. Thuận lợi:

- Được sự đồng thuận đi đầu hành của HĐQT, Ban Tổng giám đốc và sự phn đầu của toàn thể người lao động trong Công ty vượt qua những khó khăn để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch.

- Lãi vay ngắn hạn giảm từ 16,5% còn 11,5%/năm, đây cũng là thuận lợi cho Công ty vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh.

1. Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2012:

Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty đã được Công ty TNHH Kiểm toán AFC Việt Nam - CN Cần Thơ kiểm toán, công bố các chỉ tiêu thực hiện như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Khoạch năm 2012	Thực hiện năm 2012	TH so với KH
1	Tổng doanh thu	Triệu. đ	212.000	220.077	103,81%
	TĐ: Doanh thu SX	Triệu. đ	130.000	137.280	105,60%
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu. đ	5.300	5.422	102,30%
3	Các khoản nộp NSNN	Triệu. đ	3.000	4.033	134,44%
4	Kim ngạch NK t/tp	Triệu. đ		41.116	
5	Cổ tức	%/năm	17	17	100,00%

ĐVT : đòng

STT	Chỉ tiêu	MS	Năm 2012
1	Doanh thu bán hàng	01	220.077.514.044
2	Các khoản giảm trừ	03	597.138.046
3	Doanh thu thuần (10=01-03)	10	219.480.375.998
4	Giá vốn hàng bán	11	186.596.827.234
5	Lãi nhuần gộp (20=10-11)	20	32.883.548.764
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	20.549.531
7	Chi phí tài chính	22	5.157.275.610
	-Trong đó : Lãi vay phải trả	23	5.063.906.475
8	Chi phí bán hàng	24	10.684.310.547
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	12.090.768.669
10	Lãi nhuần thuần từ hoạt động kinh doanh [30=20+(21-22)-(24+25)]	30	4.971.743.469
11	Thu nhập khác	31	567.933.059
12	Chi phí khác	32	177.090.648

13	Lãi nhuần khác (40=31-32)	40	450.842.411
14	Tổng lãi nhuần trước thuế (50=30+40)	50	5.422.585.880
15	Tổng lãi nhuần sau thuế	60	4.985.544.122

Vì những khó khăn trong năm 2012 của nền kinh tế nói chung và của ngành Dệt nói riêng đã ảnh hưởng lớn đến hiệu quả SXKD của Công ty, tuy nhiên với sự phấn đấu của toàn thể CBNV Công ty, điều hành, đả báo và ông phó của Ban điều hành Công ty đã vượt qua khó khăn hoàn thành vượt các chỉ tiêu kế hoạch mà Nghị quyết Đại hội đồng công đồng thông qua.

Trong năm qua Công ty cũng đã đạt được trong việc đưa sản phẩm Công ty sản xuất vào phân khúc thị trường, ngoài tình đáp ứng được yêu cầu đi đầu thị trường.

2. Những công việc thực hiện được các lĩnh vực:

2.1. Lĩnh vực kinh doanh:

- Công cụ thị trường truy cập thông và tăng bán đã mở rộng thị trường mở ra các khu vực trong công nghiệp. Tuy Công ty không bán trực tiếp nhưng bán thông qua các Công ty phân phối thì sản phẩm Công ty sản xuất được tiêu thụ trong công nghiệp.

- Các hoạt động Marketing được điều chỉnh phù hợp, chương trình khuyến mãi bán hàng, chăm sóc khách hàng cũng được chú trọng nên đã thu hút được khách hàng gần bó lâu dài với Công ty.

- Điều chỉnh, sắp xếp hệ thống kinh doanh có hiệu quả hơn.

2.2. Lĩnh vực sản xuất:

- Sắp xếp, cấu trúc lại bộ phận sản xuất hoạt động có hiệu quả, tăng năng suất lao động, tiết kiệm nguyên vật liệu, bao bì, điện, nước, ... giảm giá thành sản phẩm.

- Cải tiến mẫu mã bao bì, nâng cao chất lượng sản phẩm; đầu tư xây dựng thương hiệu thông qua các hoạt động và nghiên cứu thị trường, chương trình khuyến mãi, hoạt động quảng bá đã được Tập chí thương hiệu Việt bình chọn được Cúp vàng thương hiệu Việt, Thương hiệu uy tín năm 2012, Thương hiệu cạnh tranh và giải Bạc giải thưởng chất lượng Việt Nam năm 2012.

- Đầu tư cho dây chuyền sản xuất các دستگاه viên sợi dệt hiệu quả

2.3. Lĩnh vực nhân sự, tài chính:

- Luôn luôn xác định công tác quản trị nhân sự đóng vai trò quan trọng trong hiệu quả hoạt động của Công ty, tạo môi trường khuyến khích và môi trường làm việc để phát huy tối đa năng lực, trí tuệ của tập thể và cá nhân người lao động.

- Tăng bán nâng cao thu nhập của người lao động để giữ và thu hút những cán bộ, nhân viên có năng lực gần bó và hăng lòng công hiến phục vụ Công ty.

Kết quả thu nhập của người lao động đã được cải thiện như sau:

- Năm 2011 thu nhập b/q người/tháng: 3,15 triệu đồng.

- Năm 2012 thu nhập b/q người/tháng: 3,94 triệu đồng.

Thị trường xuyên xem xét để điều chỉnh hồ sơ lập ngân sách danh cho toàn thị trường i lao động phù hợp với chức năng, nhiệm vụ đang thực hiện và nhằm nâng cao đời sống của người lao động.

2.4. Hoạt động quản lý:

Nhóm không ngừng cải tiến, nâng cao chất lượng quản lý và chuyên môn, Công ty luôn duy trì áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001:2008; trong sản xuất thực hiện theo tiêu chuẩn GMP-WHO, GLP, GSP; trong kinh doanh phân phối thực hiện GDP, GPP. Hiện Công ty có 7 Trung tâm dịch vụ, 1 chi nhánh, Tổng kho đầu GDP, 2 nhà thu mua và 5 quy tụ thu mua đầu GPP. Và Công ty đang khảo sát để đầu tư xây dựng GPP cho các quy tụ còn lại.

3. Đầu tư :

Nhóm đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng sản phẩm. Trong năm Công ty đã đầu tư cải tạo nhà xưởng, trang bị bổ sung máy móc thiết bị sản xuất, kiểm tra chất lượng, phòng ngừa tiến vận tải như sau:

		DVT: đồng
STT	Hạng mục, tài sản	Giá trị đầu tư
1	Máy vô nang tự động	1.465.800.000
2	Máy đóng thuốc gói + máy in	255.066.900
3	Máy dập viên 27 chày	847.000.000
4	Máy đo độ cứng viên	39.000.000
5	Cân điện tử (4 cái)	66.720.000
6	Hệ thống ĐHKH (HT tách m) khu SX viên sủi	621.574.486
7	Bếp rửa siêu âm	23.450.000
8	Máy điều hòa	10.545.454
9	Xe tải 1,9 tấn	314.970.909
10	Đầu tư máy dập viên 33 chày	80.000.000
11	Đầu tư máy ép gói	38.000.000
	Cộng	3.762.127.749

B. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013:

1. Đặc điểm tình hình:

Năm 2013, tình hình kinh tế thị trường diễn biến phức tạp, giá cả nguyên liệu, bao bì, xăng dầu, mặt hàng tiêu thụ, ... đều tăng cũng làm ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh và đời sống của người lao động, đặc biệt đối với ngành Dược hậu nguyên vật liệu, bao bì đầu phải nhập ngoại, giá tăng, giảm bất thường cũng ảnh hưởng đến giá thành và đầu ra của sản phẩm.

Tình hình cạnh tranh trong ngành Dược cũng rất khó khăn, chi phí bán hàng tăng cao, ... làm ảnh hưởng đến lợi nhuận.

- Ngành Bê Y Tê đã có những chủ trương chính sách để tăng tỉ lệ số dòng thu c
nhi trong khi đi u tr thông qua đ u th u, đây cũng là nh ng thu n l i trong năm
2013.

- Công ty luôn đ i c s quan tâm h tr c a lãnh đ o, các ngành t i đ a ph i ng
t o đ i u ki n thu n l i đ Công ty phát tri n.

2. Các ch tiêu s n xu t kinh doanh ch y u:

STT	Ch tiêu	ĐVT	K ho ch 2013
1	Doanh thu (Không tính NK y thác)	t đ ng	230,000
2	Trong đó: Doanh thu SX	t đ ng	140,000
3	L i nhu n tr c thu	t đ ng	5,600
4	Tr c t c	%/năm	17

3. Đ u t phát tri n:

Trong năm 2013 Công ty có k ho ch đ u t b sung thi t b đ nâng cao năng l c
s n xu t, thi t b ki m tra ch t l o ng, s n s a s a nhà x o ng, h th ng ĐHKK ph c
v s n xu t và chu n b tái xét GMP. Kinh phí đ ki n kho n 6,8 t đ ng.

Đ ki n đ u t phát tri n cho h o ng lâu dài đây chuy n s n s n xu t các đ ng nang
m m, s n xu t đông d o c, th c ph m ch c nang. Kinh phí đ ki n kho n 20 t đ ng.

Ng u n v n đ đ u t đ ki n g m: vay trung h n ngân hàng, phát hành thêm c
phi u, kêu g i h p tác đ u t , thuê tài chính và các ngu n khác,...

4. Các gi i pháp ch y u:

- Chú tr ng t o ngu n nhân l c nh m đáp ng nhu c u phát tri n SXKD c a Công
ty.

- M r ng và phát tri n m ng l o i phân ph i, xây đ ng và c ng c các Trung tâm
đ o c ph m đ t GDP và xây đ ng các qu y thu c đ t tiêu chu n GPP theo đúng l
trình c a Bê Y Tê.

- Tăng c o ng công tác ti p th và ho t đ ng t t đ gi i thi u s n ph m Công ty s n
xu t. Xây đ ng chính sách chăm sóc khách hàng, qu ng bá nhóm s n ph m m i,
c ng c tăng tr o ng nhóm s n ph m ch l c.

- Trích qu khoa h c k thu t dùng đ ph c v cho công tác nghi n c u phát tri n
s n ph m, đ u t thi t b l ph c v nghi n c u, thuê t v n nghi n c u, đào t o hu n
luy n,...

- Đ m b o nhu c u v n cho ho t đ ng s n xu t kinh doanh.

- Qu n lý t t h n chi phí, nâng cao ý th c ti t ki m trong các ho t đ ng s n xu t
kinh doanh đ gi m chi phí đ i n, n o c, chi phí bán hàng; s p x p, c i ti n h p lý
trong đây chuy n s n xu t đ tăng năng su t lao đ ng.

- Công ty cũng đ ki n phát hành thêm c phi u đ tăng v n đ i u l Công ty.

- Tăng cường đưa vào sản xuất các mặt hàng của dây chuyền viên sợi và thực phẩm chức năng nhằm đa dạng hóa sản phẩm.

- Căn cứ tình hình thực hiện tiêu chuẩn sản phẩm Công ty năm qua, từng kết hợp thời điểm định hướng cho năm 2013 và nhu cầu năm tiếp theo.

Kính thưa đại hội:

Mặc dù năm qua Công ty gặp nhiều khó khăn về biến động của nền kinh tế thế giới và trong nước, nhưng với sự cố gắng và quyết tâm cao của toàn thể CBNV Công ty đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch năm 2012 mà Đại hội đồng cổ đông đã giao.

Năm 2013 với tình thế đoàn kết của toàn thể CBNV Công ty và sự cố gắng vượt qua những khó khăn, phát huy những mạnh mẽ, khắc phục những khó khăn, đặc biệt luôn dốc sức tin tưởng và đồng hành của Quý cổ đông, Quý khách hàng chúng tôi phấn đấu để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch mà Đại hội đồng cổ đông giao.

Xin cảm ơn và trân trọng kính chào.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nội dung:

- HĐQT, BKS;
- Cổ đông;
- Lưu NS-HC.

(Đã ký)

Phạm Quang Bình