

TP. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 03 năm 2021

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2020 PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2021

I. TÌNH HÌNH CHUNG

- Năm 2020 trong bối cảnh tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn ngành Dược nói chung gặp không ít khó khăn và Công ty Cổ phần Dược phẩm 2/9 (Nadyphar) cũng không ngoại lệ. Sự thiếu hụt nguồn nguyên liệu do ảnh hưởng bởi chuỗi cung ứng toàn cầu bị gián đoạn dẫn đến giá nguyên vật liệu đầu vào tăng làm tăng giá thành sản phẩm. Đời sống người dân gặp nhiều khó khăn, giảm thu nhập và cắt giảm chi tiêu, để ổn định thị phần các doanh nghiệp trong ngành đã đưa ra nhiều chính sách cạnh tranh nhằm giữ khách hàng, ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận ngành.
- Sự thay đổi các quy định về đấu thầu thuốc và các quy định trong thanh toán của bảo hiểm y tế cũng tác động việc tham dự thầu cung ứng thuốc. Các thủ tục hồ sơ xin gia hạn hay cấp số visa mới phức tạp, thời gian kéo dài làm trì hoãn việc phát triển sản phẩm và mất cơ hội kinh doanh trên thị trường. Tình hình dịch bệnh (Covid-19) ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc gia hạn đăng ký thuốc & cấp visa mới cũng như tình hình kinh doanh.
- Thực hiện mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020 đã được Đại hội cổ đông thông qua và dưới sự chỉ đạo của Hội đồng Quản trị, toàn thể cán bộ công nhân viên công ty Nadyphar đã nỗ lực cố gắng vượt qua những khó khăn thách thức và gạt hái được những thành công nhất định, giữ vững thương hiệu, hình ảnh Công ty trên thị trường.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG 2020

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

DVT: Tỷ đồng

Số TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	Tỷ lệ	
					TH 2020/TH 2019	TH 2020/KH 2020
1	Tổng doanh thu và thu nhập	96,960	135,000	106,822	110,17%	79,13%
2	Tổng chi phí	70,944	109,000	83,172	117,24%	76,30%
3	Lợi nhuận trước thuế	26,016	26,000	23,650	90,91%	90,96%
4	Lợi nhuận sau thuế	20,673	20,800	20,229	97,86%	97,26%
5	Tỷ suất LN trước thuế	26,83%	19,26%	22,14%		
6	Cổ tức	12,00%	≥10%	10,00%		
7	Thu nhập BQ người LĐ (đồng/người/tháng)	8.959.000		8.992.000		

- Tổng doanh thu và thu nhập năm 2020 tuy chưa đạt được kế hoạch đề ra nhưng đã vượt 10,17% so với năm 2019. Mặc dù Công ty đã chủ động cắt giảm một số chi phí bán hàng và chi phí quản lý nhưng không đủ bù đắp khoản tăng do nguyên vật liệu đầu vào và chi phí nhân viên nên lợi nhuận trước thuế giảm 9,09% so với năm 2019.

- Trong năm công ty cũng đã đánh giá, phân tích nguồn hàng để cơ cấu lại danh mục sản phẩm, đẩy mạnh việc cho khách hàng độc quyền, bao tiêu nhằm giảm chi phí nhưng mang lại hiệu quả bán hàng cao hơn nhưng việc này chưa đạt được như kỳ vọng.
- Công ty vẫn theo mục tiêu áp dụng chính sách quản lý công nợ bán hàng chặt chẽ và ưu tiên bảo đảm an toàn, phát triển nguồn vốn.

2. Hoạt động đầu tư - cải tiến quy trình & nghiên cứu sản phẩm năm 2020

- Thực hiện hoàn thiện hệ thống chất lượng cho toàn nhà máy, rà soát chỉnh sửa bổ sung các SOPs, tăng cường công tác kiểm tra trong quá trình sản xuất, siết chặt vấn đề vệ sinh, dư phẩm, phế phẩm và đánh giá việc hợp lý hóa các qui trình nhằm nâng cao hiệu quả. Tuy nhiên các hoạt động này cũng chưa đạt kết quả như mong muốn do thiếu nhân sự có trình độ chuyên môn đáp ứng và công tác kiểm tra giám sát chưa được thực hiện nghiêm túc.
- Công tác kiểm tra chất lượng cũng được công ty quan tâm và chú trọng đầu tư kịp thời như máy sắc ký lỏng, máy siêu âm đuôi khí, máy in cho cân phân tích... Tăng cường tham gia giải quyết các vấn đề kỹ thuật, chất lượng trong hoạt động sản xuất.
- Ổn định và cải tiến quy trình sản xuất cho các sản phẩm hiện có nhằm tăng năng suất và giảm chi phí sản xuất, cụ thể các sản phẩm sau:
 - + Đầu tư thiết bị: máy dán nhãn tự động: áp dụng cho các chai thuốc nước (Betasiphon; Nadyphytol; ...) chai phân NadyROSA (dán thủ công 2 mặt). Máy xát côm cao tốc: phù hợp với qui trình sản xuất, năng suất cao, dễ sử dụng và vệ sinh khi chuyển đổi mặt hàng.
 - + Nâng cỡ lô các sản phẩm doanh số cao, phù hợp với thiết bị (giảm công sản xuất, chi phí kiểm nghiệm, ...)
 - + Bổ sung thêm nguồn nguyên liệu; đa dạng hóa nhu cầu sử dụng.
 - + Thay đổi dịch bao phim sang hệ tự pha với các thành phần cơ bản, dễ mua khi có nhu cầu sử dụng so với hệ pha sẵn phải đặt hàng - nhập khẩu và đóng gói lớn; rũi ro khi không sử dụng hết.
- Công tác nghiên cứu sản phẩm mới năm 2020:
 - + Đăng ký sản phẩm: Đã được cấp số đăng ký thuốc: 10 thuốc (Đợt 167; 167bs; 168).
 - + Đã được cấp số công bố mỹ phẩm: 08 sản phẩm.
 - + Cho phép duy trì hiệu lực số đăng ký 12 tháng: 16 thuốc.
 - + Đăng ký thay đổi nhỏ chỉ yêu cầu thông báo (đổi tên Công ty): 20 thuốc
- Sản phẩm của NADYPHAR: Đã và đang thực hiện nghiên cứu các thuốc mới
 - + Nộp hồ sơ đăng ký vào Cục Quản lý Dược: 50 thuốc.
 - + Nộp hồ sơ công bố vào Cục An toàn thực phẩm: 01 sản phẩm.
 - + Thử tương đương sinh học: 01 thuốc (Metoblock 50) (kết quả đạt).

3. Tổ chức Nhân sự và các chính sách cho người lao động

- Công ty luôn thực hiện đầy đủ các chính sách cho người lao động theo đúng qui định và thỏa thuận trong hợp đồng lao động, đảm bảo các chính sách an sinh xã hội, quyền lợi của người lao động, khám sức khỏe định kỳ, tổ chức tham quan du lịch, các chế độ nghỉ phép, nghỉ thai sản, đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế... luôn được công ty chú trọng thực hiện.
- Chính sách lương thưởng trong các ngày lễ, tết trong năm cũng được công ty đảm bảo, thu nhập bình quân năm 2020 là: 8.992.000đ/người/tháng

III. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2021

1. Kế hoạch doanh thu – lợi nhuận năm 2021

ĐVT: Tỷ đồng

Số TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	So sánh
				KH 2021/TH 2020
1	Tổng doanh thu và thu nhập	106,822	135,000	126,38%
2	Tổng chi phí	83,172	108,500	130,45%
3	Lợi nhuận trước thuế	23,650	26,500	112,05%
4	Lợi nhuận sau thuế	20,229	21,200	104,80%
5	Tỷ suất LN trước thuế	22,14%	19,63%	
6	Cổ tức	10,00%	≥10%	

2. Phương hướng:

❖ Về kinh doanh

- Tăng cường tạo dựng hình ảnh của công ty đối với khách hàng, đối tác và người tiêu dùng. Lấy khách hàng làm trọng tâm cho sự phát triển kinh doanh và dịch vụ. Tích cực ứng dụng các công nghệ vào hoạt động kinh doanh nhằm tăng cường hiệu quả.
- Tiếp tục áp dụng chính sách bán hàng đã phù hợp cho khách si, lẻ & các nhà phân phối theo phân cấp.
- Đánh giá thị trường & hoạch định chiến lược, nâng cao doanh số bán hàng.
- Xây dựng, ổn định đội ngũ bán hàng lâu dài với chính sách tối ưu.
- Duy trì >90% khách hàng hiện hữu. Tiếp tục phát triển khách hàng mới.
- Mở rộng (>80%) các tỉnh thành cả nước kinh doanh sản phẩm Nadyphar
- *Chọn SP chủ lực làm đường dẫn:* Pecaldex, Enteric, Alumina, Carbogast, Berberal... thông qua các chương trình khuyến mãi tháng, quý, năm.
- *Chiến lược Marketing:* Trưng bày sản phẩm, tổ chức các hội nghị, hội thảo, dùng thử sản phẩm, tư vấn online ...
- Cơ cấu danh mục các sản phẩm chủ lực của công ty. Mở rộng danh mục đầu thầu cung ứng cho khối điều trị. Tăng cường tìm kiếm đối tác sản xuất gia công, xây dựng đơn giá hợp lý cạnh tranh nhằm tăng năng suất nhà máy.

❖ Về sản xuất

- Đầu tư trang thiết bị máy móc, hợp lý hóa các quy trình sản xuất, tăng năng suất lao động, giảm tiêu hao nguyên vật liệu, chi phí sản xuất nhằm giảm giá thành sản phẩm.
- Tăng cường công tác R&D nhằm tăng số lượng sản phẩm mới đưa vào sản xuất trong năm 2020. Hoàn thiện hồ sơ xin số đăng ký mới để phát triển những sản phẩm có chất lượng mang tính cạnh tranh cao và có giá trị lớn.
- Đưa vào sử dụng, nghiệm thu các máy móc thiết bị đã được trang bị đầu tư và chạy thử. Có kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng, thẩm định, hiệu chuẩn định kỳ các máy móc, thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất
- Chia sẻ chiến lược & mục tiêu Công ty để ra để tất cả CBCNV nhận thức & hiểu được chiến lược Công ty và cùng nhau hướng đến mục tiêu chung.
- Kết hợp kế hoạch kinh doanh & sản xuất hiệu quả.



- Kiểm soát chi phí vận hành tối ưu.
- Kiểm soát hiệu suất hoạt động thiết bị hiện hữu. Đầu tư thiết bị mới, kiểm soát công suất và chất lượng sản phẩm (theo nhu cầu cho từng giai đoạn).
- Kiểm soát hiệu suất nhân công hợp lý – hiệu quả.
- Kiểm soát hao hụt, thất thoát nguyên vật liệu, vật tư.
- Quy trình sản xuất tối ưu (giảm hư hỏng sản phẩm).

❖ **Nguồn nhân lực**

- Xây dựng giá trị cốt lõi của Cty:
 - + Trung thực;
 - + Thực tế;
 - + Tự chủ;
 - + Cam kết;
 - + Nhiệt huyết.
- Có kế hoạch đào tạo, tuyển dụng nguồn nhân lực phù hợp, đáp ứng các mục tiêu phát triển của công ty. Đặc biệt chú trọng tuyển dụng & đào tạo đội ngũ nhân viên bán hàng có kinh nghiệm, năng lực.
- Xây dựng chính sách tiền lương phù hợp, chính sách và hình thức tuyển dụng linh hoạt nhằm đảm bảo tuyển dụng và giữ chân được người lao động có năng lực cho công ty.

KẾT LUẬN:

Hoạt động kinh doanh trong năm 2020, công ty đã gặp không ít khó khăn trên nhiều lĩnh vực hoạt động sản xuất và kinh doanh nhưng với tinh thần quyết tâm, kiên định, Hội đồng Quản trị đã cố gắng duy trì hoạt động ở mức cân bằng không quá tụt giảm để có nền tảng cùng cố vực dậy hoạt động. Với tinh thần nỗ lực, đoàn kết, kiên định theo mục tiêu chiến lược đã đề ra: lấy chất lượng làm nền tảng, lấy khách hàng làm trọng tâm, công ty sẽ bằng mọi cách, tận dụng mọi nguồn lực đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2021 nhằm đảm bảo phát triển doanh thu và lợi nhuận theo kế hoạch đề ra, hài hòa lợi ích của cổ đông, phát triển nguồn vốn và đảm bảo đời sống vật chất, tinh thần cho toàn thể người lao động trong công ty.

Kính trình Đại hội cổ đông./.

Nơi gửi:

- Như trên.
- Các TV HĐQT, BKS
- Ban TGD;
- Lưu HCNS

