

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CÔNG TY NĂM 2015

Năm 2015 được nhận định nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp Dược Việt Nam, các yếu tố bất lợi từ sự cạnh tranh gay gắt và thiếu chuẩn mực; mua bán, sáp nhập (M&A) trong ngành đã diễn ra càng nhiều hơn làm cho các doanh nghiệp càng lúng túng.

Mặc dù chưa hoàn thành tất cả các chỉ tiêu kế hoạch năm 2015, Hội đồng quản trị, Ban điều hành và đội ngũ CBNV của Agimexpharm đã đoàn kết, thực hiện phương châm “Hợp tác vì thế mạnh chuyên biệt”, kiên trì với các giá trị cốt lõi, giúp công ty vượt qua từng chặng đường, ổn định phát triển và đạt được những kết quả:

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Doanh thu:

Đơn vị tính: tỷ đồng

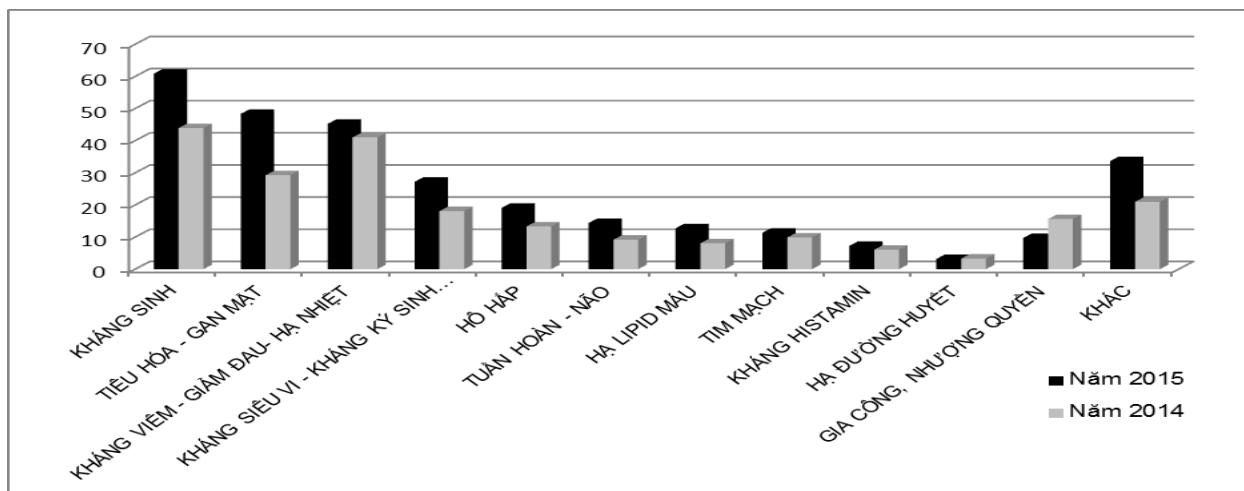
CHỈ TIÊU	NĂM 2015	NĂM 2014	TĂNG/ GIẢM	TỶ LỆ	KẾ HOẠCH 2015	% THỰC HIỆN
Doanh thu	409,3	343,1	66,2	19,3%	379	108%
Hàng hóa mua ngoài	116,3	124,5	- 8,1	-6,5%	109	106,7%
Hàng công ty sản xuất	292,9	218,6	74,3	34,0%	270	108,5%

* Doanh thu hàng sản xuất phân theo thị trường:

Công ty vẫn duy trì sức cạnh tranh ở nhóm khách hàng nhà thuốc (OTC) và hệ điều trị (ETC). Doanh thu ETC tăng 63,2%, OTC tăng 26,3%, đạt tỷ trọng ETC/OTC 25,3%/74,7% (năm 2014: 20,8%/79,2%).

* Doanh thu hàng sản xuất theo nhóm hàng:

Đơn vị tính: tỷ đồng



Trừ nhóm hàng gia công, nhượng quyền giảm 37,7%, và nhóm hạ đường huyết giảm nhẹ 3,2%, doanh số của các nhóm mặt hàng chủ lực năm 2015 đều tăng so với 2014:

Nhóm kháng sinh tăng 38,6%, nhóm tiêu hóa - gan mật tăng 65,2%, nhóm kháng siêu vi - kháng ký sinh trùng – kháng nấm tăng 50,4%, nhóm hồ hấp tăng 43,5%, nhóm tuần hoàn não tăng 56,6%, nhóm hạ lipid máu tăng 57,9%, nhóm tim mạch tăng 14,8%. Đã có nỗ lực lớn và chứng tỏ chất lượng, hiệu quả của nhóm dược phẩm đặc trị.

2. Lợi nhuận:

Không đạt kỳ vọng và kế hoạch. Do giá thành sản xuất tăng, và giá bán bình quân giảm. Do đó, lợi nhuận sau thuế cũng giảm 19,3%.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Tăng/ giảm	Tỷ lệ	Kế Hoạch 2015	Thực hiện kế hoạch
Lợi nhuận gộp	123,6	120,0	3,6	3,0%	132,5	93,3%
Lợi nhuận sau thuế	13,4	16,6	-3,2	-19,3%	21,3	63,0%
Tỷ lệ cổ tức	15%	17%	-2%	-11,8%	17%	88,2%

Cụ thể, Chi phí sản xuất tăng 13,2 tỷ đồng tương đương 11,22 % chủ yếu do giá nguyên liệu đầu vào tăng 8,92%, chi phí nhân công tăng 30,58%.

Đơn vị tính: triệu đồng

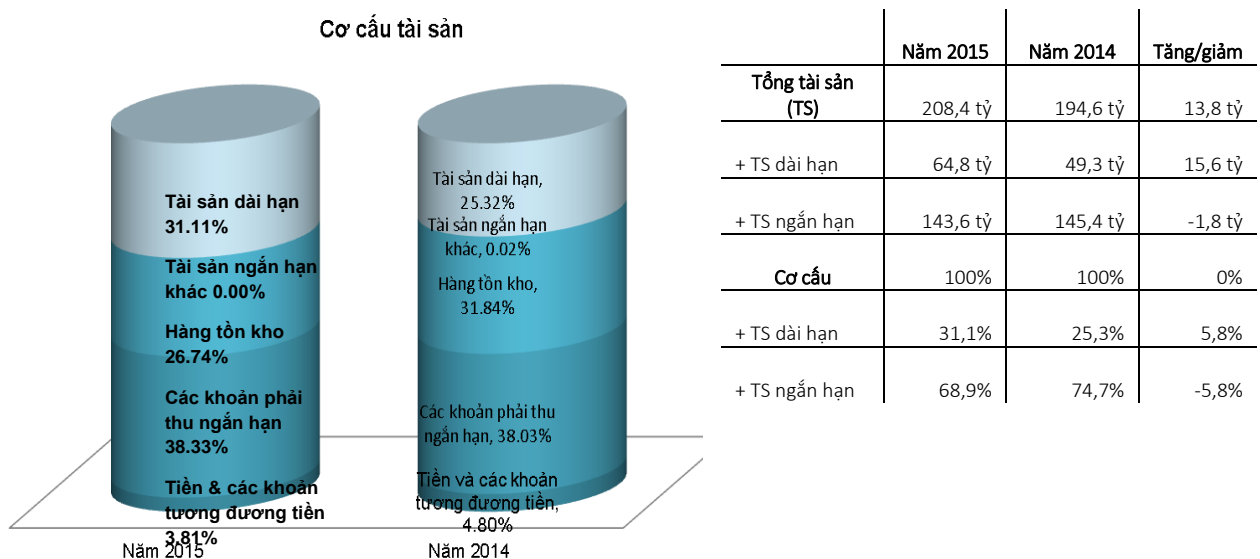
CHỈ TIÊU	NĂM 2015	NĂM 2014	Tăng/ giảm	Tỷ lệ
Chi phí tài chính	6.461,7	5.931,6	530,1	8,94%
- Trong đó: Lãi vay	6.190,3	5.769,9	420,4	7,29%
Chi phí bán hàng	87.449,5	77.369,1	10.080,4	13,03%
Tỷ lệ trên doanh thu	21,37%	22,55%	-1,19%	
Chi phí quản lý	14.291,6	13.750,7	540,9	3,93%
Tỷ lệ trên doanh thu	3,49%	4,01%	0,52%	

Tóm lại: Doanh thu năm 2015 tăng 66,2 tỷ, tăng 19,3% so với năm 2014, trong đó hàng sản xuất tăng 34%. Lợi nhuận không đạt như kỳ vọng do những yếu tố khách quan (cạnh tranh, chính sách,...) và chủ quan, trong đó có lựa chọn tăng độ phủ và chọn sản phẩm chất lượng cao để quảng bá.

3. Tình hình tài chính:

3.1 Tài sản – Nguồn vốn:

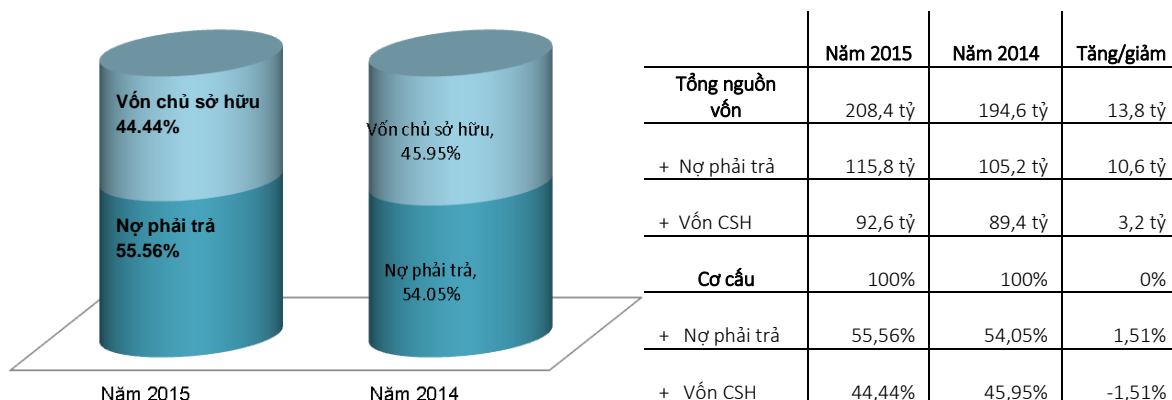
3.1.1 Tài sản



- Tài sản ngắn hạn giảm do: tiền và hàng tồn kho giảm. Trong khi, phải thu ngắn hạn tăng 5,9 tỷ đồng, (từ phải thu khách hàng tăng 15,1 tỷ đồng, nhưng cầm cố ký quỹ, ký cược giảm 9,8 tỷ đồng).

- Tài sản dài hạn tăng do đầu tư tài sản cố định (tăng 12,7 tỷ đồng tương ứng 27,1%), gồm: Nhà kho: 998 triệu đồng; Máy móc thiết bị: 2,5 tỷ đồng; Phương tiện vận tải: 1,3 tỷ đồng; Dụng cụ văn phòng: 123 triệu đồng; Mua nhà văn phòng: 11,9 tỷ đồng.

3.1.2. Nguồn vốn



- **Nợ phải trả:** Chiếm tỷ trọng cao nhất là vay ngắn hạn 86,8 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 41,55%, tăng so với năm 2014 là 28,1 tỷ đồng (47,76%); Vay dài hạn giảm 904 triệu đồng, tuy nhiên chiếm tỷ trọng rất nhỏ (1,1 tỷ đồng, 0,55%); Nợ phải trả người bán ngắn hạn là 16,2 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 7,8%), giảm 12,3 tỷ so năm 2014, tương đương (-43,12%).

- **Vốn chủ sở hữu:** Chủ yếu là vốn góp cổ đông: 43,6 tỷ đồng, chiếm 20,9%; Quỹ đầu tư phát triển tăng 6,4 tỷ đồng; Tuy nhiên lợi nhuận chưa phân phối giảm 3,2 tỷ đồng (-19,32%).

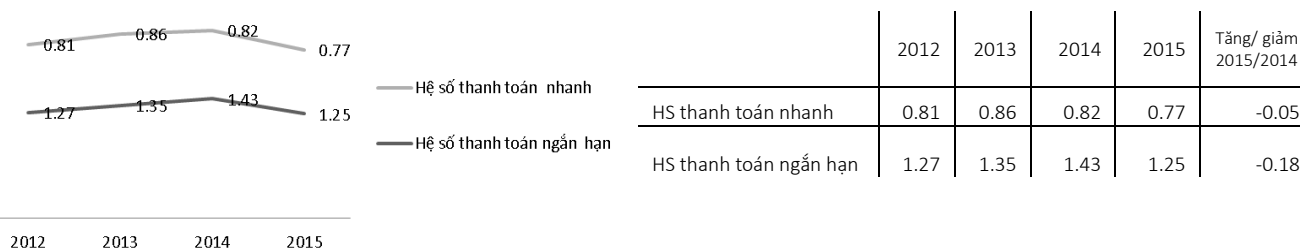
3.1.3 Bảng luân chuyển tiền tệ:

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Tăng/ giảm	Tỷ lệ
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	-5,188	-11,759	6,570	55.88%
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	-14,701	-7,309	-7,392	-101.15%
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	18,493	20,198	-1,705	8.44%
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	-1,396	1,131	-2,527	223.45%

Năm 2015, dòng tiền thuần -1,3 tỷ đồng, (tiền chi ra lớn hơn dòng tiền thu 1,3 tỷ đồng). Trong đó từ hoạt động kinh doanh -5,1 tỷ đồng, hoạt động đầu tư -14,7 tỷ đồng, hoạt động tài chính + 18,5 tỷ đồng, thể hiện nguồn chi cho hoạt động kinh doanh và đầu tư của công ty được thực hiện bằng dòng tiền từ hoạt động tài chính.

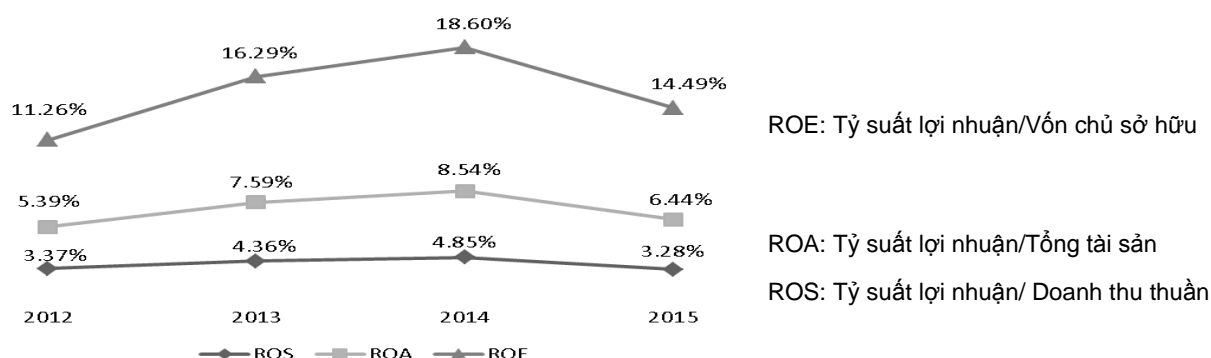
So với năm 2014, dòng tiền thuần giảm 2,5 tỷ đồng, chủ yếu dòng tiền hoạt động đầu tư giảm mạnh nhất 7,4 tỷ đồng (101,15%), và dòng tiền từ hoạt động tài chính giảm nhẹ 1,7 tỷ đồng (8,44%), trong khi đó dòng tiền từ hoạt động kinh doanh tăng 6,6 tỷ đồng, cho thấy công ty tích cực trong việc thu tiền bán hàng và công nợ.

3.2 Các chỉ số thanh toán:



Khả năng thanh toán năm 2015 giảm so với năm 2014 do trong năm 2015, công ty tập trung đầu tư cho tài sản cố định phát triển về chiều sâu và ổn định (12.7 tỷ đồng), tài sản ngắn hạn giảm chủ yếu giảm hàng tồn kho và tiền trong khi nợ ngắn hạn tăng để đáp ứng nhu cầu gia tăng sản xuất kinh doanh. Nhưng khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty vẫn đảm bảo tính an toàn.

3.3 Khả năng sinh lời



II. HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ

Đáp ứng nhu cầu tăng trưởng, năm nay đã đầu tư gần 1 tỷ đồng để xây dựng và cải tạo hệ thống kho vận, tăng sức tồn trữ sản phẩm. Đầu tư bất động sản tại Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Nha Trang (3 thành phố lớn) cho mục tiêu phát triển lâu dài, mở rộng phân phối với tổng giá trị gần 14 tỷ đồng.

Mua xe: 01 Sienna 7 chỗ, 3 Toyota bán tải (1,3 tỷ đồng) phục vụ logistics. Ngoài những thiết bị tiên tiến đang có như máy sắc ký lỏng (USA), máy vô nang Korsch (công suất lớn nhất 90.000 viên/1 giờ); còn đầu tư trang bị máy móc để nâng cao năng suất, đáng kể: 04 máy ép gói (Malaysia), 01 máy đóng gói (TT-VN), máy chiết rót, máy dán nhãn (Taiwan), máy ép vữa, máy nghiền cao cấp...với tổng giá trị 3,9 tỷ đồng.

III. NHỮNG ĐIỀU ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2015

1. Sản lượng sản xuất:

Mặt hàng	ĐVT	2014	2015	TH 2015/2014
Thuốc gói	gói	30.389.000	31.022.000	102,00%
Thuốc viên nang	viên	70.565.000	57.195.000	81,00%
Thuốc viên nén	viên	293.575.000	265.602.000	90,50%
Thuốc nước	chai	730.250	1.301.500	178,20%
Thuốc cốm	chai	351.000	327.000	93,20%
Tuýp	tuýp	122.250	204.920	167,60%
Thuốc gói(Hỗn dịch)	gói	1.458.000	8.511.000	583,7%
Dd thuốc	lít	37.180	27.660	74,40%

- Sản lượng thuốc gói, nước, kem tăng cao, cho thấy khai thác dây chuyền kem-mỡ-nước phát triển tốt, năm 2015 có thêm hơn 20 sản phẩm mới.
- Viên nén và viên nang, sản lượng giảm có lý do: tăng bán ra những sản phẩm có giá trị cao.

2. Quản lý, đảm bảo chất lượng:

Nhận thức quy mô sản xuất ngày càng tăng, duy trì và cải tiến hệ thống đảm bảo chất lượng là hết sức quan trọng. Quy trình tự kiểm tra được thực hiện liên tục, và có nhiều lời khen khi Cục Quản lý Dược tái thẩm định trong năm 2015.

Sản phẩm tiếp tục đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2016”.

Các kho chứa hàng, chuỗi nhà thuốc, chi nhánh phân phối đều đạt tiêu chuẩn GDP, GSP, GPP.

Năm 2015, có 78 sản phẩm được đăng ký lại, 10 sản phẩm đăng ký mới, cùng với 10 loại mỹ phẩm và 14 thực phẩm chức năng.

3. Hệ thống phân phối:

Thị trường phía Bắc thông qua hơn 30 đại lý phân phối bán tại các tỉnh thành: Hà Nội, Nghệ An, Thanh Hóa, Thái Bình... chiếm gần 10% doanh số toàn công ty.

Thị trường tại TP. HCM tăng trưởng ổn định với tỷ lệ 28%/năm.

Chi Nhánh tại Đà Nẵng hoạt động từ năm 2015, mở rộng phân phối tại các tỉnh miền Trung.

Số lượng khách hàng khu vực ĐBSCL gia tăng 19,3%, tạo bước tiến dài so với năm 2013-2014.

Tại TP.HCM, 2 năm qua có 160 sản phẩm tham gia chương trình bình ổn giá; 161 sản phẩm trúng thầu tại các bệnh viện toàn quốc. Xác định năm 2015: giữ thăng bằng, tạo độ phủ và nối kết mạnh mẽ với khách hàng ETC, OTC.

4. Hoạt động kế hoạch, cung ứng, kho vận:

Phòng kế hoạch - cung ứng tiếp tục tìm và sử dụng nguồn nguyên liệu chất lượng, liên tục rà soát tồn kho nguyên liệu, bao bì, thành phẩm để lập kế hoạch sản xuất đáp ứng đầy đủ và hiệu quả. Kết hợp với kinh doanh, xưởng sản xuất điều chỉnh kế hoạch sản xuất thích hợp; với phòng kế toán để xác định thời điểm mua nguyên liệu hợp lý.

Kho vận giao hàng đúng, kịp thời, giảm thiểu sai sót, chưa trường hợp nào gây tổn thất trên 1 triệu đồng, và không quá 3 lần/năm.

5. Tài chính, kế toán:

Luôn đáp ứng đủ vốn, trong năm huy động 156 tỷ đồng từ vốn vay, luôn trả trước ngày đáo hạn ngân hàng 15 ngày với tổng số tiền là 129 tỷ đồng (doanh số 409 tỷ/vốn điều lệ 43,6 tỷ).

Hoàn tất niêm yết cổ phiếu trên sàn UPCOM, đảm bảo thông tin tài chính chính xác, kịp thời.

Kết hợp với phòng kinh doanh, từng bước chuẩn hóa quy trình kiểm soát chiết khấu, giá bán.

Từng bước cải thiện hệ thống báo cáo, tính giá thành, phân tích kết quả kinh doanh theo mặt hàng, nhóm hàng và thị trường (chú trọng cập nhật).

6. Nhân sự:

Tiếp nối kế hoạch phát triển nhân sự, nâng cao hiệu quả cải tổ từ năm 2014, Ban điều hành đã tái cấu trúc mô hình quản lý; tích cực xây dựng đội ngũ kế thừa, thực hiện biện pháp chăm lo người lao động, nâng cao nghiệp vụ, tạo cơ hội thăng tiến nghiệp vụ cho tất cả CBNV công ty.

Đã có chủ trương không tăng nhân sự trong năm 2015 để nâng cao năng suất, nhưng tiến độ tăng trưởng khá nhanh giai đoạn hiện nay, số lượng CBNV vẫn tăng 11 người (4,7%) hiện có 245 người với hiệu suất 1,8 tỷ đồng doanh số/người, tăng so với năm 2014 đạt 1,4 tỷ đồng/người. Đây là khuyến cáo của HĐQT từ năm 2009 (200 triệu đồng/người).

7. Công tác xã hội:

Dù có còn khó khăn, công ty vẫn trích trên 300 triệu đồng thực hiện trách nhiệm với xã hội, đóng góp tích cực công tác cộng đồng, tài trợ chương trình giáo dục, xây dựng nhà tình nghĩa, giúp đỡ người nghèo, quỹ quốc phòng an ninh, cơ sở y tế, tri ân gia đình thương binh liệt sĩ.

IV. NHỮNG ĐIỀU CHƯA ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2015

1. Lợi nhuận không đạt được như kỳ vọng kế hoạch. Đã được nhận diện nguyên nhân, phương pháp, kế sách điều chỉnh cho năm 2016.
2. Dây chuyền kem-mỡ-nước vẫn phải tiếp tục hoàn thiện, sắp xếp hợp lý tương xứng với công suất hiện có (mới đạt 50% công suất).
3. Nguồn vốn cho kinh doanh, đầu tư còn hạn chế, vẫn còn sử dụng đòn bẩy nợ cao. Cố gắng giảm vốn vay 20% mà vẫn tăng trưởng.
4. Trình độ năng lực của CBNV, đặc biệt đội ngũ kế thừa tiếp tục huấn luyện nâng cao hơn nữa (đã tìm giải pháp và tìm người có đức có tài liên tục 4 năm rồi).
5. Chưa có chính sách đồng bộ để giải quyết tình hình cạnh tranh giá, loạn giá đối với nhiều sản phẩm.
6. Chưa khai thác tối đa danh mục hàng phong phú do đội ngũ bán hàng quá ít và tính chuyên nghiệp chưa cao.
7. Các quy chế nội bộ còn nhiều điểm cần hoàn thiện để đáp ứng yêu cầu thực tiễn phức tạp hơn (đã làm từ tháng 09/2015).
8. Chưa thiết lập hệ thống quản trị rủi ro hữu hiệu để hướng đến sự phát triển bền vững (đang thực thi tích cực).

V. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016: Tập chú lợi nhuận ≥ 24 tỷ.

Agimexpharm đã liên tục tăng trưởng qua các năm, hiện nay để phát triển là một áp lực rất lớn. Ban quản trị điều hành công ty đã xác định năm 2016 là thời điểm để nhìn lại, tái cơ cấu bộ máy quản lý, nâng cao năng lực đội ngũ, hiệu quả hoạt động để đạt được mục tiêu cốt lõi của năm: Lợi nhuận kế hoạch.

1. Chỉ tiêu về kinh doanh:

Chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Đơn vị tính: tỷ đồng
			KH2016/TH2015
Tổng doanh thu	409,3	420,0	102,6%
+ Hàng hoá mua ngoài	116,3	105,0	90,2%
+ Hàng Cty sản xuất	292,9	315,0	107,5%
Lợi nhuận trước thuế	17,2	23,6	137,3%
Dự kiến cổ tức	15%	15%	100,00%

2. Tổ chức thực hiện

* Khối sản xuất:

- Cập nhật thường xuyên nguồn nguyên vật liệu để có kế hoạch dự trữ thích hợp. Tìm giải pháp thực hiện hiệu quả, nâng cao năng suất, tiết giảm chi phí sản xuất (sẽ qui định chỉ số giảm do đơn vị đề xuất trong quý 2, tất cả được lập thành đề tài sáng kiến cải tiến).

- Nâng cao năng lực tổ chức và tay nghề chuyên môn cao. Cần có giải pháp khẳng định nền sản xuất chất lượng cao.

* Khối kinh doanh:

- Tăng cường đội ngũ bán hàng, cả về số lượng lẫn chất lượng, thêm 20 nhân viên thị trường cho hệ ETC và 20 nhân viên cho OTC. Tập trung phát triển sản phẩm chủ lực và phát huy tác dụng của độ phủ thị trường.

- Giám sát chặt chẽ và phân bổ hợp lý chính sách bán hàng để giải quyết các vấn đề cạnh tranh, độ phủ, niềm tin của giới y khoa.

* Khối tài chính:

- Nâng cao công tác kiểm soát rủi ro tài chính cho các hoạt động của công ty; tồn kho, công nợ và vốn lưu động; và báo cáo kịp thời, chính xác theo Luật định, và yêu cầu quản trị.

- Quản trị tài chính tốt để phục vụ các chương trình phát triển sản xuất kinh doanh (mở rộng sản xuất, phát triển thị trường và có tầm nhìn cảnh báo).

* Công tác quản trị điều hành:

- Hội đồng quản trị và Ban điều hành công ty luôn khẳng định nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ đối với toàn thể quý cổ đông và luôn đề cao con người là yếu tố quyết định thành công.

- Rà soát và hoàn thiện quy chế, quy trình; xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ và đánh giá rủi ro.

- Tiếp tục đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng cho yêu cầu công việc và sự phát triển. Nâng cao tự động hóa trong mọi nghiệp vụ để tăng năng suất lao động.

- Quyết tâm xây dựng văn hóa doanh nghiệp, thúc đẩy mạnh mẽ sự thay đổi với tất cả cấp nhân viên.

- Triển khai nhất quán mục tiêu cốt lõi của công ty đến từng phòng ban, từng nhân viên. Và trên hết, chúng tôi mong cầu tất cả cổ đông, CBNV kịp thời góp ý, đề xuất các vấn đề hoạt động của Công ty đến Ban Thư ký HĐQT và Ban Điều hành Công ty để cải tổ đạt kết quả cao hơn nữa.

TỔNG GIÁM ĐỐC

DS. NGUYỄN VĂN KHA