

TP. Hồ Chí Minh, ngày 6 tháng 7 năm 2011

BÁO CÁO THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2011 VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH SXKD 6 THÁNG CUỐI NĂM 2011

I. Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch 6 tháng đầu năm 2011:

1. Đặc điểm tình hình:

Trong 6 tháng vừa qua, Công ty cổ phần Hóa - Dược Phẩm MEKOPHAR đã gặp nhiều khó khăn trong sản xuất kinh doanh:

- Nguyên liệu nhập từ Trung Quốc tăng giá liên tục, cụ thể như Clarithromycin, Azithromycin, Ciprofloxacin, Doxycyclin, Lincomycin, Chloramphenicol, Rifampicin, Trimethoprim, các dung môi, ...
- Các nguồn nguyên liệu khác từ India, Thailand, Malaysia cũng sử dụng nguyên liệu đầu vào của Trung quốc nên cũng bị ảnh hưởng và tăng giá rất nhiều.
- Chi phí chứng từ nhận hàng từ các hãng tàu tăng nhiều, làm tăng thêm gánh nặng chi phí cho doanh nghiệp.
- Vật tư, bao bì, năng lượng dùng cho sản xuất cũng tăng giá trong khi thành phẩm không được phép tăng giá.
- Nguyên liệu kháng sinh Ampicillin và Amoxicillin do công ty sản xuất không cạnh tranh được với nguyên liệu giá rẻ từ Ấn Độ và Trung Quốc.
- Thuốc xuất khẩu cũng bị cạnh tranh với thuốc giá rẻ sản xuất từ Ấn độ và Trung Quốc.
- Xuất khẩu ngày càng khó khăn hơn do yêu cầu ngày càng cao từ phía khách hàng.

2. Thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2011	Thực hiện 6 tháng/2011	Tỉ lệ so KH
Doanh thu	Triệu đồng	950.000	498.259	52,45%
Kim ngạch XK	1.000 USD	5.000	2.651	53,02%
Kim ngạch NK	1.000 USD	15.000	7.710	51,4%
Nộp ngân sách	Triệu đồng	43.000	28.133	65,43%
Lãi thực hiện	Triệu đồng	92.000	50.000	54,34%

3. Công tác đầu tư phát triển:

Công ty tiếp tục đầu tư mua thêm thiết bị, máy móc cho các dây chuyền sản xuất, phòng Kiểm Tra Chất Lượng (máy gấp toa, máy ép gói tự động, máy hấp tiệt trùng dịch truyền, máy dập viên, máy in và dán nhãn, máy hút ẩm, hệ thống mạng vi tính, các loại xe đẩy,)

Tổng số tiền đầu tư là 10.239.981.921 VNĐ

4. Công tác khoa học công nghệ:

❖ Nghiên Cứu Mặt Hàng Mới:

Sáu tháng đầu năm 2011 phòng Nghiên cứu phát triển đã tập trung nghiên cứu các mặt hàng mới đáp ứng nhu cầu thị trường.

Tổng cộng đã nghiên cứu 53 mặt hàng với 17 hoạt chất mới.

- ✓ 25 mặt hàng đang tiến hành nghiên cứu và hoàn tất hồ sơ.
- ✓ 20 mặt hàng đang đợi số đăng ký.
- ✓ 4 mặt hàng tân dược có số đăng ký, 2 mặt hàng thực phẩm chức năng, 2 mặt hàng mỹ phẩm có số công bố.

❖ Ứng dụng công nghệ thông tin:

Đã hoàn tất việc kết nối hệ thống mạng nội bộ toàn công ty (tại trụ sở chính).

Ngoài ra, công ty vẫn đang tiếp tục thực hiện và duy trì như:

- Nâng cấp và duy trì Website cho công ty gồm 02 site: Mekophar.com và MekoStem.com
- Duy trì hệ thống mail cho Mekophar và MekoStem.
- Trang bị thêm máy vi tính cho các Phòng ban, Phân xưởng.
- Bảo trì hệ thống mạng nội bộ.
- Tiếp tục thực hiện việc triển khai ứng dụng phần mềm quản lý tổng thể doanh nghiệp (ERP).

❖ Triển khai áp dụng GMP, GLP, GSP, GDP, GPP:

Năm 2011 tiếp tục triển khai áp dụng các tiêu chuẩn GMP WHO cho các dây chuyền sản xuất đã được xét công nhận vào năm 2010: Dịch Truyền, Kháng sinh bột tiêm nhóm Penicillin, Kháng sinh bột tiêm nhóm Cephalosporin, Thuốc uống Non Beta Lactam, Thuốc uống Beta Lactam, Thuốc mỡ, Thuốc Nước, Thuốc uống men vi sinh.

Việc đăng ký xin xét GDP và GPP gặp nhiều khó khăn:

Công ty Mekophar không được cấp lại đăng ký kinh doanh để thực hiện chức năng phân phối, bán buôn, bán lẻ Dược Phẩm do có 4,7% sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đã mua cổ phiếu trên sàn giao dịch HOSE nên Mekophar được xem là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Đứng trước tình hình này, việc sản xuất và kinh doanh của Mekophar bị ảnh hưởng nghiêm trọng do không được xét công nhận chuỗi nhà thuốc đạt GPP, không được xét công nhận đạt GDP, vì thế không được tham gia vào đấu thầu,

không được phân phối thuốc qua hệ thống nhà thuốc, đại lý, chi nhánh ... và như vậy, công ty sẽ phải thu hẹp sản xuất kinh doanh, giảm lao động v.v.....

Công ty đang gửi đơn khiếu nại đến các cấp lãnh đạo để xin được xem xét, giải quyết.

❖ **Sở Hữu Công Nghiệp:**

- Tổng số sản phẩm hiện đơn vị có số đăng ký sản xuất: 375 sản phẩm.
- Tổng số sản phẩm đã đăng ký nhãn hiệu hàng hóa: 217 sản phẩm.

❖ **Đào Tạo:**

- Tiếp tục đào tạo cơ bản và chuyên sâu về GMP, GLP, GSP và chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên theo phương thức đào tạo tại chỗ.
- Cử nhân viên, cán bộ theo học nâng cao từng chuyên đề theo nghiệp vụ ở các khóa học bên ngoài công ty:
 - . Tập huấn an toàn BHLĐ, PCCC
 - . Huấn luyện sử dụng thiết bị áp lực - nồi hơi.
 - . Lập trình PLC (Program Logic Control)

❖ **An Toàn Vệ Sinh Lao Động:**

Hàng quý, Công ty đều có tổ chức kiểm tra nội bộ về công tác Phòng chống cháy nổ. Nói chung, công tác bảo hộ lao động được Công ty quan tâm và tổ chức thực hiện khá tốt.

Công ty cũng thực hiện tốt công tác đảm bảo vệ sinh môi trường xanh, sạch, đẹp theo đúng các qui định của nhà nước và Bộ Y Tế.

5. Tình hình hoạt động của ngân hàng Tế Bào Gốc MekoStem:

- Trong 6 tháng đầu năm, ngân hàng có 116 khách hàng (đạt 153% so với cùng kỳ năm 2010)
- Đã được nghiệm thu đề tài cấp nhà nước số 03/2007/ĐTĐL đạt loại khá.
- Đang tiến hành thực hiện đề tài mỹ phẩm “Nghiên cứu chế tạo và đánh giá hiệu quả mỹ phẩm từ Tế Bào Gốc Dây Rốn” do Sở Kế Hoạch và Công Nghệ Tp.HCM giao. Thời gian thực hiện dự kiến từ tháng 9/2010 đến tháng 9/2012 với tổng số vốn đầu tư là 1.211.552.000đ trong đó vốn ngân sách là 480.000.000 đ.
- Tổ chức thành công buổi báo cáo khoa học quốc tế “Ứng dụng tế bào gốc từ lý thuyết đến hiện thực lần 2” với các báo cáo viên đến từ Singapore, Úc, Đài Loan, Việt Nam ...

6. Công tác phát triển Thị trường:

❖ **Thị trường trong nước:**

Mở rộng thị trường đến các Bệnh viện Thành Phố và các Tỉnh, Miền núi, vùng sâu, vùng xa.

Trong 6 tháng đầu năm công ty đã chú trọng phát triển thị trường ở các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long.

❖ Thị trường ngoài nước:

Trong 6 tháng đầu năm nay xuất khẩu hơi giảm so với 6 tháng đầu năm 2010, do thị trường Nigeria giảm mức tiêu thụ mặt hàng viên ngậm vitamin C Glucose và thuốc sốt rét đơn chất.

Thuốc sốt rét dạng đơn chất không có thị trường nên Mekophar phải tiếp tục nghiên cứu các sản phẩm dạng kết hợp.

II. Phương hướng nhiệm vụ kế hoạch 6 tháng cuối năm 2011:

1. Các chỉ tiêu kế hoạch 6 tháng cuối năm:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 6 tháng cuối năm 2011
Doanh thu sản xuất	Triệu đồng	500.000
Kim ngạch XK	1.000 USD	2.349
Kim ngạch NK	1.000 USD	7.290
Nộp ngân sách	Triệu đồng	14.867
Lãi thực hiện (trước thuế)	Triệu đồng	50.000

2. Công tác đầu tư phát triển:

- Triển khai xây dựng dây chuyền thuốc nhỏ mắt đạt tiêu chuẩn GMP WHO.
- Đầu tư thêm thiết bị máy móc cho dây chuyền thuốc nhỏ mắt, các dây chuyền sản xuất khác và phòng kiểm tra chất lượng.
- Xúc tiến triển khai dự án sản xuất nguyên liệu kháng sinh Cephalosporin giai đoạn I tại địa điểm 297/5 Lý Thường Kiệt.

3. Công tác Khoa Học Công Nghệ:

- Nghiên cứu mặt hàng mới gồm 20 mặt hàng thuốc viên, thuốc bột, thuốc kháng sinh bột tiêm.
- Triển khai có hiệu quả các mặt hàng mới đã có số đăng ký.
- Triển khai áp dụng hệ thống phần mềm mới vào việc quản lý sản xuất, kinh doanh dược phẩm.
- Ngân hàng tế bào gốc MekoStem:
 - + Mở rộng việc hợp tác và tổ chức báo cáo Khoa học cho các bệnh viện trong cả nước về đề tài tế bào gốc và ngân hàng Tế Bào Gốc.
 - + Đẩy mạnh hình thức marketing để đưa được thông tin của ngân hàng đến khách hàng.
 - + Tiếp tục mở rộng và đầu tư thêm trang thiết bị cho ngân hàng tế bào gốc.

4. Công tác tài chính kế toán:

- Tiếp tục hoàn thiện các cơ chế tài chính theo đúng luật định.
- Tăng vòng quay vốn, rút ngắn thời gian thu hồi nợ, giảm tối đa tỷ lệ nợ khó đòi, dự trữ hàng tồn kho hợp lý.

5. Công tác phát triển Thị trường:

- Công ty xác định thị trường nội địa là chủ yếu nên có kế hoạch gia tăng thị phần của thị trường nội địa ở các tỉnh miền Trung, biên giới, hải đảo.
- Tiếp tục chào giá và gửi mẫu hàng đi các nước, nhất là thị trường Châu Phi và khối SNG.
- Nghiên cứu các dạng sản phẩm phù hợp với thị hiếu tiêu dùng của các nước để gia tăng xuất khẩu.

III. KẾT LUẬN:

Sáu tháng đầu năm 2011, mặc dù đã gặp nhiều khó khăn trong việc sản xuất kinh doanh, Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ nhân viên công ty Mekophar đã cố gắng thực hiện kế hoạch đã đề ra và đạt được kết quả tương đối tốt.

Công ty Mekophar mong muốn tiếp tục nhận được sự tin tưởng, ủng hộ và quan tâm của quý cổ đông, các nhà đầu tư, các đối tác cũng như toàn thể CBNV để giúp công ty vượt qua những thách thức, phấn đấu hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2011.

TỔNG GIÁM ĐỐC *M*



DS. Huỳnh Thị Lan