

Bình Dương, ngày 12 tháng 12 năm 2011

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010 VÀ MỤC TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2011

1. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010

1.1 Các nhóm sản phẩm chính của Công ty:

Các nhóm sản phẩm của ICA bao gồm: Kháng sinh, Kháng histamin, Kháng viêm, Hạ nhiệt, Giảm đau, Kháng virus, Điều trị tim mạch, Tiểu đường, Hạ cholesterol, Điều trị rối loạn cương dương, Điều trị viêm loét dạ dày, tá tràng và hô hấp, Thuốc gan mật, Thuốc về mắt, Vitamin - Khoáng chất, Thuốc về da và tóc, Thuốc da liễu, Nhóm sản phẩm kháng sinh Cephalosporine.

- Công ty ICA có hai nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO-GMP/GSP/GLP tọa lạc tại VSIP là nhà máy ICA và nhà máy ICA Rx. Nhà máy ICA chuyên bào chế các dạng viên rắn (viên nén và viên nang cứng) và thuốc cốm. Nhà máy ICA Rx chuyên sản xuất các sản phẩm kháng sinh thuộc nhóm Cephalosporine.
- Nhà máy KUP (Korea United Pharma) và nhà máy PIP (Phil Inter Pharma) bào chế các sản phẩm dạng viên nang mềm và dùng ngoài (các loại cream), đây là các nhà máy đối tác nước ngoài đã có quan hệ trên 15 năm và sản lượng sản xuất các sản phẩm của ICA chiếm phần lớn.
- Sản phẩm nhập khẩu: thuốc tiêm và các sản phẩm đặc thù khác từ các nước: Italy, Mỹ, Hàn Quốc bởi các nhà bào chế hàng đầu như: Pharmatex – Italy, Wakunaga – Mỹ...

Các nhóm sản phẩm của ICA được sản xuất dưới nhiều dạng: viên nén, viên nén bao phim, viên nang cứng, viên nang mềm, thuốc cốm, thuốc kem... với nhiều quy cách đóng gói khác nhau. Mẫu mã bao bì được thiết kế đặc biệt, chất liệu tốt đảm bảo yêu cầu bảo quản chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế.

1.2 Sản lượng sản phẩm sản xuất năm 2010:

STT	Dạng sản phẩm	Đơn vị tính	Năm 2010	Năm 2009	% (+)/(-)
1	Viên nén	Viên	44.216.697	35.989.212	+23%
2	Viên nang cứng	Viên	22.398.090	30.291.120	-26%
3	Thuốc cốm	Gói	1.555.560	2.082.140	-25%
4	Nhà máy Ranbaxy	Viên	11.921.380	6.663.460	+79%

1.3 Doanh thu, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2010

DVT: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	% (+)/(-)
Tổng doanh thu thuần	345.986.838	315.021.195	+9,82%
Lợi nhuận trước thuế	53.044.351	48.761.275	+7,78%
Lợi nhuận sau thuế	50.166.604	44.966.925	+11,56%

1.4 Về hoạt động sản xuất:

- Đã duy trì sản xuất nhà máy ổn định, đáp ứng đầy đủ nhu cầu hàng hóa cho hoạt động kinh doanh.
- Nhân sự vững về chuyên môn, lành nghề trong công việc và sự ổn định về nhân sự trong năm qua đã giúp cho hoạt động sản xuất không để xảy ra một sai sót trầm trọng nào và đảm bảo về chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất, phân phối và lưu hành trên thị trường.
- Có hệ thống máy móc và quy trình sản xuất hiện đại, được đầu tư và thiết kế theo tiêu chuẩn của Châu Âu.
- Hoàn thiện hệ thống các quy trình hướng dẫn vận hành, bảo dưỡng, an toàn, phân tích, quy trình phối hợp sản xuất giữa các đơn vị trong nhà máy. Thực hiện tốt việc bảo quản, bảo trì hệ thống máy móc thiết bị phục vụ sản xuất.
- Hoàn chỉnh hệ thống định mức tiêu hao nguyên vật liệu cho sản xuất tại nhà máy. Đây là cơ sở để ra các biện pháp giảm tiêu hao và hạ giá thành sản phẩm.
- An toàn lao động được thiết lập nâng cao và chú trọng hàng đầu. Thực hiện tốt vấn đề an toàn, phòng chống cháy nổ trong hoạt động sản xuất.
- Công tác đào tạo định kỳ về GMP, GSP, GLP hàng năm cũng đã được thực hiện, không có ai không đạt và đa số đều đạt mức khá giỏi.
- Việc đào tạo bên ngoài vẫn được duy trì và chú trọng, trong năm 2010 nhân sự của các bộ phận cũng đã được gửi đi đào tạo tại các trung tâm về các vấn đề như vi tính, ngoại ngữ, chuyên môn,.. Việc đào tạo này đã nâng cao kỹ năng, chuyên môn nghiệp vụ góp phần mang lại hiệu quả trong công việc hàng ngày của từng cá nhân.
- Tiêu chuẩn chất lượng được giữ đúng như cam kết, chất lượng sản phẩm được theo dõi chặt chẽ trong sản xuất cũng như sau khi xuất ra thị trường.

1.5 Về hoạt động kinh doanh, phân phối sản phẩm:

- Công ty ICA có công ty thành viên là Công ty TNHH IC Việt Nam có trụ sở tại Hà Nội và Chi nhánh tại Tp HCM, đây là công ty đã có 15 năm kinh nghiệm phát triển dược phẩm và thể mạnh về phân phối dược phẩm tại thị trường Việt nam trên cả 2 kênh ETC và OTC.



- Thành lập nhóm Executive sales: bước đầu đã cho thấy hiệu quả trong việc chăm sóc khách hàng và thúc đẩy việc bán các sản phẩm do hai nhà máy sản xuất tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh.
- Định hướng Marketing các nhãn hiệu hàng đầu và nhóm sản phẩm ưu tiên nhằm tối đa năng lực bán hàng và mở rộng nhiều chủng loại sản phẩm của cùng một nhãn hiệu tạo điều kiện cho việc tung ra thị trường thêm nhiều sản phẩm quan trọng tiềm năng khác.
- Cơ cấu lại hệ thống phân phối: Lựa chọn và điều chỉnh cơ cấu sản phẩm đối với từng nhà phân phối. Thực hiện các hoạt động Marketing trực tiếp như: Quảng cáo Báo chí, Tivi, quảng cáo tại nhà thuốc, quảng cáo ngoài trời và các hình thức hỗ trợ khác như tài trợ, hội nghị, hội thảo chuyên môn.
- Nắm bắt xu thế và tình hình thị trường trong và ngoài nước để kịp thời điều chỉnh các chính sách kinh doanh, hoạt động Marketing phù hợp với điều kiện hiện tại của Công ty.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, đảm bảo tốt nhất quyền lợi và chính sách cho tất cả các đối tượng khách hàng tham gia phân phối sản phẩm của Công ty.

2. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 2011

2.1 Kế hoạch Sản xuất kinh doanh năm 2011:

- Dựa vào những thành tích của Công ty đã đạt được trong nhiều năm qua, thực lực của công ty và những điểm mạnh, điểm yếu.
- Do một số ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu và tại Việt Nam đã ảnh hưởng tới tốc độ tăng trưởng kinh tế nói chung và của ngành Dược phẩm nói riêng.
- Điều chỉnh và điều tiết thị trường tài chính, hàng hóa của chính phủ.
- Giá nguyên liệu có ảnh hưởng theo chiều hướng tăng giá bởi tỷ giá các đồng ngoại tệ mạnh liên tục tăng so với đồng Việt Nam.
- Hợp tác với các đối tác nước ngoài để gia tăng các sản phẩm nhập khẩu và ký hợp đồng sản xuất đặt hàng với các hãng có uy tín trong khu vực.

Công ty ICA xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011 có điều chỉnh để phù hợp với các điều kiện trên và đảm bảo tính tăng trưởng bền vững của Công ty trong các năm tiếp theo:

Kế hoạch sản lượng sản xuất năm 2011:

STT	Dạng sản phẩm	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2010	% (+)/(-)
1	Viên nén	Viên	42.726.000	44.216.697	-3,5%
2	Viên nang cứng	Viên	20.531.000	22.398.090	-8,5%
3	Thuốc cốm	Gói	1.515.000	1.555.560	-3,0%
4	Nhà máy Ranbaxy	Viên	5.000.000	11.921.380	-58,0%



Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm 2011:

ĐVT: Ngân đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2010	% (+)/(-)
Tổng Doanh thu thuần	300.000.000	345.986.838	-13,0%
- Doanh thu từ công ty mẹ ICA	180.000.000	226.341.117	-20,5%
Lợi nhuận trước thuế	40.000.000	53.044.351	-24,5%
Lợi nhuận sau thuế	36.000.000	50.166.604	-28,5%

2.2 Một số nhiệm vụ chính của Công ty năm 2011:

- Vận hành ổn định, an toàn nhà máy ICA hiện tại và nhà máy Ranbaxy theo kế hoạch, chiến lược đề ra.
- Phát triển những mặt hàng sản phẩm sẵn có và nghiên cứu, phát triển những sản phẩm mới trên thị trường.
- Tiếp tục mở rộng và phát triển hệ thống phân phối với những chính sách đầu tư và hỗ trợ phù hợp cùng các hoạt động marketing và chính sách giá cả phù hợp với người tiêu dùng.
- Đẩy mạnh đầu tư các dự án đa dạng hóa sản phẩm, liên kết với các nhà đầu tư trong việc xây dựng các dự án trọng điểm mang tính chiến lược và lâu dài.
- Nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của CBCNV bằng những hoạt động mang tính chất thiết thực và có chính sách ưu đãi thích đáng, trọng dụng với nhân tài.

Về sản xuất:

- Công ty tiếp tục tập trung sản xuất đưa ra thị trường những sản phẩm đang có thể mạnh về nhãn hiệu và doanh số như: Tobicom, Adagrin, Fortec, Amitase, Coxlec, Sporidex, Sporicel....
- Đầu tư thêm vào nhóm các sản phẩm có tiềm năng lớn và sản phẩm của ICA đã có mặt trên thị trường như: nhóm tim mạch, đái tháo đường, kháng viêm giảm đau thế hệ mới, cholesterol, nhóm Cephalosporin....
- Nghiên cứu và chuyển giao các sản phẩm đang nhập khẩu về sản xuất tại nhà máy ICA.

Về kinh doanh:

- Tiếp tục duy trì và phát triển nhóm các sản phẩm đã rất có uy tín và thành công tại thị trường Việt Nam do 2 nhà máy hợp tác của ICA sản xuất tại VSIP: Homtamin Ginseng, Hirmen, Fortec A, Eganeen, Homtamin.....
- Tập trung khai thác các sản phẩm nhập khẩu từ nước ngoài: Nhóm sản phẩm ung thư, nhóm sản phẩm mới và các sản phẩm hiện tại.



www.icabiopharma.com

- Phân phối các sản phẩm mới được nhập khẩu từ Nhật Bản cho các dòng sản phẩm về mắt và dùng ngoài da.

Về hoạt động Marketing:

- Quản trị và phát triển có hiệu quả thương hiệu ICA cũng như các nhãn hàng, nhãn sản phẩm hiện có trên thị trường. Tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu của các nhãn hàng như Tobicom, Adagrin, Coxlec, Homtamin, Fortec...
- ICA sẽ tiếp tục xây dựng, phát triển và hoàn thiện đội ngũ Marketing và Bán hàng chuyên biệt nhằm mục đích thực hiện việc quản trị các nhãn hàng của công ty, triển khai các kế hoạch bán hàng của Công ty và hỗ trợ các nhà phân phối trong hoạt động Marketing và bán hàng.
- Xây dựng chiến lược tiếp thị và giới thiệu các sản phẩm do ICA và nhà máy Ranbaxy sản xuất và kinh doanh phù hợp với từng nhóm sản phẩm, từng sản phẩm cụ thể trong từng thời điểm của thị trường và nhu cầu của các bệnh viện.
- củng cố, mở rộng độ phủ và sự hiện diện của nhãn hàng của các sản phẩm tại hệ thống nhà thuốc. Quá trình này sẽ được thực hiện bằng sự phối hợp với các nhà phân phối nhằm mục đích xây dựng nhãn hiệu và hình ảnh sản phẩm của Công ty.

Về hoạt động bán hàng và phân phối:

- Phối hợp chặt chẽ với các nhà phân phối chính của công ty để thúc đẩy quá trình bán hàng tới các bệnh viện, hệ thống công ty dược phẩm trong và ngoài quốc doanh, đại lý, nhà thuốc trên toàn quốc.
- Xây dựng và hoàn thiện chính sách bán hàng và kênh phân phối cho phù hợp với điều kiện phát triển của Công ty và tình hình kinh tế tài chính hiện nay của Việt nam.
- Tăng cường độ phủ, sự hiện diện của các sản phẩm ICA thông qua nhà phân phối cũng như các đối tác khác của ICA.
- Từng bước xây dựng và hoàn thiện đội ngũ nhân viên quản trị nhãn hiệu, tăng cường thăm viếng và thắt chặt mối quan hệ với khách hàng là công ty dược, nhà thuốc si, lẻ. Trước mắt sẽ thực hiện tại 2 địa bàn lớn là TP.HCM và Hà nội.

Trên đây là toàn bộ báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010 và dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011 của Công ty Cổ phần Công nghệ sinh học – Dược phẩm ICA.

Kính trình Đại hội xem xét và thông qua.

TM. BAN GIÁM ĐỐC

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

LƯƠNG QUANG SƠN

