

BIÊN BẢN ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN

Năm 2020

Khai mạc lúc 8h30 ngày 24/04/ /2020 tại Hội trường Công Ty Cổ Phần

Hoá-Dược Phẩm Mekophar

A. NGHI THỨC THỦ TỤC:

1. Tuyên bố lý do và giới thiệu thành phần tham dự đại hội:

Bà Nguyễn Lê Phước An:

Tuyên bố lý do: Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2020 được tổ chức hôm nay để báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019, báo cáo kết quả tài chính năm 2019, báo cáo tổng kết Hội đồng quản trị nhiệm kỳ IV (2015-2019), phương hướng hoạt động nhiệm kỳ V (2020-2024) và thông qua các tờ trình.

Bầu cử HĐQT nhiệm kỳ V (2020-2024)

Giới thiệu thành phần tham dự:

Đại Biểu tham dự:

Hội Đồng Quản Trị, Ban Tổng Giám Đốc, Ban Kiểm Soát, các cổ đông và đại diện cổ đông.

Báo Cáo Kiểm Tra tư cách cổ đông:

Số lượng đại biểu cổ đông tham dự tại Hội Trường Mekophar và Hội Trường trực tuyến là 37 người, đại diện 21.905.030 cổ phần (chiếm 95,36 % tổng số cổ phần có quyền biểu quyết). Đại Hội đủ điều kiện để được tiến hành.

Thông qua qui chế làm việc và biểu quyết.

Biểu quyết: 100% đồng ý

2. Thông qua danh sách chủ tịch đoàn & thư ký đoàn & ban kiểm phiếu:

Bà Phước An:

Kính trình đại hội thông qua danh sách :

Chủ Tịch Đoàn:

- Bà Huỳnh Thị Lan
- Bà Phan Thị Lan Hương
- Bà Nguyễn Thị Quỳnh Anh

Thư Ký Đoàn:

- Bà Nguyễn Thị Lệ Thủy
- Bà Nguyễn Thị Tuyết Thanh

Ban Bầu cử & Kiểm Phiếu:

- Ông Nguyễn Minh Thi (TB)
- Ông Tô Quang Hội
- Ông Đỗ Duy Liêm

Biểu quyết: 100% đồng ý

3. Thông qua chương trình đại hội:

Biểu quyết: 100% đồng ý

B. NỘI DUNG ĐẠI HỘI:

1. Thông qua Báo Cáo Hoạt Động Hội Đồng Quản Trị năm 2019

Bà Huỳnh Thị Lan báo cáo (có đính kèm)

2. Thông qua Báo Cáo Hoạt Động Hội Đồng Quản Trị nhiệm kỳ IV

(2015-2019) và phương hướng hoạt động nhiệm kỳ V (2020-2024).

Bà Huỳnh Thị Lan báo cáo (có đính kèm)

3. Thông qua Báo Cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019 và phương hướng nhiệm vụ năm 2020.

Bà Phan Thị Lan Hương báo cáo (có đính kèm)

4. Thông qua Báo Cáo kết quả tài chính năm 2019 đã được kiểm toán.

- Tờ Trình phương án phân phối lợi nhuận và phân chia cổ tức năm 2019.

Bà Lê Thị Thuý Hằng báo cáo (có đính kèm)

5. Thông qua Báo Cáo của Ban Kiểm Soát năm 2019.

Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm Soát nhiệm kỳ IV(2015-2019)

Ông Nguyễn Viết Luận báo cáo (có đính kèm)

6. Thông qua Tờ Trình:

- Việc lựa chọn đơn vị kiểm toán cho năm tài chính 2020.
- Chi phí hoạt động của Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị và Ban Kiểm Soát năm 2020.

- Khen thưởng Hội Đồng Quản Trị, Ban Điều Hành và Ban Kiểm Soát năm 2020 khi lợi nhuận vượt kế hoạch.

Bà Nguyễn Thị Quỳnh Anh báo cáo (có đính kèm)

7.Thảo luận và góp ý của đại biểu, cổ đông:

Cổ đông :

Tôi có bức xúc về kết quả kinh doanh năm 2019 vừa qua, trong 5 năm qua chưa bao giờ thấy lợi mức lợi nhuận của công ty giảm 60 tỷ như vậy, tôi không hài lòng khi thấy kết quả thụt lùi trong khi ngành dược đang có cơ hội phát triển (như Imexpharm tăng 60% và Domesco tăng 40% trong 4 năm qua). Xin HĐQT giải thích về vấn đề này, tôi cũng sẽ trao đổi với chị Đào Imexpharm về vấn đề này của Mekophar.

Như anh Luận vừa trình bày về chi phí quản lý doanh nghiệp của Mekophar trong năm 2019 tăng 57 tỷ, trong khi doanh thu lại giảm. Đối với Bệnh viện An Sinh, tại sao Mekophar không đầu tư thêm mà giảm tỷ lệ từ 22% xuống 18% trong khi Bệnh viện An Sinh rất có lãi trong năm vừa qua. Tôi cũng đề nghị đặt kế hoạch kinh doanh năm 2020 lên cao hơn vì ngành Dược trong năm vừa qua được hưởng lợi từ dịch bệnh rất nhiều. Tôi cũng xin được xem đơn đề cử và ứng cử của các thành viên HĐQT xem đại diện cho bao nhiêu phần trăm vốn.

Cổ đông:

Tôi là cổ đông của Mekophar, Đại diện Tổng công ty Dược VN-CTCP, xin có ý kiến:

Chúng ta đã nghe đầy đủ các báo cáo của HĐQT và Ban điều hành. Các báo cáo đã nêu đầy đủ những khó khăn và thuận lợi về hoạt động và kết quả đạt được của công ty trong năm 2019, tôi hoàn toàn đồng ý với các chỉ tiêu trong báo cáo của Chủ tịch HĐQT và Ban điều hành.

Tôi xin chia sẻ khó khăn năm 2019 về hoạt động kinh doanh, đây là khó khăn chung của ngành Dược. Năm 2019 có sự đặc thù khó khăn trong ngành Dược ảnh hưởng đến dự luận và các chính sách, cơ chế nên việc xin cấp SĐK mới cũng lâu hoặc không có do sản phẩm không có công thức gốc đến nay chưa được giải quyết. Đây là khó khăn chung và cũng là khó khăn khách quan.

Chính sách đấu thầu tập trung có từ năm 2017 nhưng đến năm 2019 mới bị ảnh hưởng nhiều. Về đấu thầu nếu đấu giá không trúng thì sẽ mất đi doanh số, do đó khi các doanh nghiệp đấu thầu luôn tìm cách hạ giá để được trúng thầu trong khi các doanh nghiệp bán nguyên liệu tăng giá làm ảnh hưởng chung đến các doanh nghiệp Dược.

Tôi cũng chia sẻ về ý kiến của cổ đông trên: năm 2019 không đạt chỉ tiêu do những khó khăn đã nêu, nhà máy của chúng ta đang trong thời gian đầu tư còn Imexpharm và

Domesco đã đạt sẵn tiêu chuẩn EU từ 4 năm trước nên họ có lợi thế đạt được lợi nhuận trong năm 2019 là chuyện bình thường, chúng ta phải chia sẻ với HĐQT và Ban điều hành Mekophar.

Mặc dù chỉ tiêu năm 2019 không đạt được, tôi cũng đánh giá cao Mekophar bởi vì đã đề ra các chỉ tiêu và chiến lược cao, đã xây dựng xong nhà máy mới đạt tiêu chuẩn PMDA, đây là một nỗ lực để chúng ta phấn đấu cho những năm sau. Ngân hàng MEKOSTEM cũng được đánh giá cao vì đã cố gắng để đạt tiêu chuẩn AABB của Mỹ và đây là một tiềm năng rất tốt.

Về mục tiêu và phương hướng nhiệm kỳ 2020-2024 đã đưa ra chỉ tiêu hợp lý. Nhà máy mới sản xuất chưa sử dụng hết công suất.

Dịch Covid ảnh hưởng đến kinh doanh của ngành Dược, nguồn nguyên liệu của Ấn Độ và các nước khác đều bị dừng lại, việc bán hàng cũng rất khó khăn làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh năm 2020.

Các định hướng năm 2020 rất đầy tiềm năng và định hướng xây dựng một nhà máy sản xuất Dịch truyền mới rất khả thi, sẽ có khả năng tiêu thụ rất lớn như OSAKA, Bình Định. Ở Việt Nam, ngành Dược luôn có những biến động thị trường, cơ cấu, cơ sở, già hóa, nhu cầu về thuốc dịch truyền chữa bệnh tại Việt Nam rất cao nhưng lại có ít công ty sản xuất Dịch truyền nên khả năng phát triển mặt hàng này rất lớn.

Nên tăng cường đầu tư về nguồn lực phát triển sản phẩm, đào tạo nhân lực và đầu tư phát triển công nghệ cao. Tôi cũng nhất trí với sự đầu tư của công ty trong năm 2020.

Cổ đông :

Tôi có ý kiến đồng ý và không đồng ý với Tổng công ty Dược. Về kết quả kinh doanh năm 2019 đi xuống do công ty có nhiều khó khăn về cạnh tranh và doanh thu. Trong khi sức cạnh tranh giảm, doanh thu không tăng, chi phí lại tăng và lợi nhuận giảm sâu là bất bình thường. Vì nếu doanh thu không tăng thì phải tìm cách cắt giảm chi phí để không làm ảnh hưởng đến quyền lợi của cổ đông.

Về nhiệm kỳ 2020-2024 đã đưa ra kế hoạch khiêm tốn. Doanh thu không đổi thì chúng tôi ủng hộ nhưng kế hoạch lợi nhuận giảm thì không hợp lý. Năm 2019 có những chi phí bất thường, nếu năm 2020 không có những chi phí bất thường nữa thì không nên đặt kế hoạch lợi nhuận giảm.

Về cổ tức đề nghị công ty tăng mức 10% lên 20%, về việc chia cổ tức bằng cổ phiếu xin chia thêm cổ phiếu cho cổ đông để tăng tính thanh khoản mà không ảnh hưởng đến kế hoạch của Công ty.

Khi lướt sóng trên sàn UPCOM tôi thấy chỉ 1000-2000 cổ phiếu của công ty bán ra làm giá cổ phiếu của công ty giảm khiến cổ đông bối rối, vì vậy xin **công ty xem xét chuyển sang sàn HOSE**. Mekophar chuyển sang sàn HOSE sẽ là kênh quảng cáo lớn mang lại uy tín, vị trí của doanh nghiệp mà không tốn kém chi phí. Chúng tôi muốn công ty lắng nghe để hoàn thiện hơn và cũng xin nhắc nhở đến Tổng công ty Dược hãy có những đóng góp giúp Mekophar tăng trưởng hơn trong thời gian tới.

Cổ đông :

Tôi có một số chia sẻ của HĐQT và anh chị Cổ đông đầu tiên về dự án quận 9, kế hoạch của mình cũng là đầu tư vào đây, sẽ xuất khẩu sang bên Nhật nhiều. Tôi rất là mừng khi thấy công ty mình vừa xuất được lô hàng đầu tiên vào tháng 1 rồi thì tôi nghĩ các vấn đề về đầu tư cơ bản kỹ thuật thì bên mình cũng đều đạt hết rồi. Vậy tôi rất hy vọng trong năm 2020 công ty sẽ thúc đẩy doanh số của nhà máy này để nhà máy giải quyết đóng góp đáng kể hơn vào kết quả kinh doanh của công ty trong năm nay, giúp cho công ty đạt kết quả kinh doanh hoàn toàn tốt hơn kế hoạch mình đặt ra.

Một điều tôi cũng đồng ý với một số cổ đông vừa nói về một số vấn đề như doanh số công ty mình đi ngang ,rất nhiều năm chi phí cứ tăng. Tất nhiên là tôi hiểu công ty đang trong giai đoạn đầu tư xây dựng cơ bản rất nhiều nhưng mà tôi nghĩ HĐQT và ban điều hành cũng nhìn nhận và quan sát công ty bạn, ví dụ như doanh nghiệp ngành dược khác họ cũng đang đầu tư lớn như Imexpharm, Pymepharco,... họ cũng đầu tư rất lớn nhưng doanh số họ vẫn tăng và quản trị chi phí tốt để có lợi nhuận rất tốt cho cổ đông thì tôi nghĩ cái đó mình luôn luôn tìm hiểu và cải thiện hơn bản thân hoạt động của doanh nghiệp mình thì mình cũng nên nhìn sang các công ty bạn để mình học hỏi thêm cái cách họ làm sao vẫn đầu tư cơ bản vẫn tăng doanh thu, lợi nhuận mà vẫn kiểm soát chi phí tốt và vấn đề tôi rất đồng tình chuyển sàn niêm yết, chuyển sang sàn chính thức như HOSE giúp cho thanh khoản, vấn đề quản trị thông tin minh bạch hơn và nhiều nhà đầu tư biết đến đó cũng là kinh nghiệm quảng bá, tôi nghĩ điều đó rất là hay mà Cổ đông cũng kiến nghị nhiều năm. Tôi nghĩ HĐQT xem xét đến việc này để đảm bảo lợi ích cho các cổ đông.

Vấn đề cuối cùng tôi nghĩ công ty cũng đã hoàn tất giai đoạn đầu tư xác định cơ bản rồi, nguồn vốn cũng đã giải ngân hết thì tôi hy vọng nhà máy mới đóng góp nhiều hơn, dòng tiền tạo ra sẽ nhiều hơn.

Chủ Tịch Đoàn :

Tôi cũng xin trả lời số ý kiến của cổ đông cá nhân và các cổ đông tập thể vừa rồi như thế này:

Về câu hỏi thứ nhất: Đối với công ty dược phẩm MEKOPHAR chúng tôi, khi vừa đầu tư vào một nhà máy và chúng tôi dự kiến lỗ trong bao nhiêu năm, các bạn đang tính toán tại sao MEKOPHAR năm 2019 đi xuống không có lợi nhuận như vậy và Imexpharm và Domesco thì lợi nhuận họ tăng, thì tôi xin trả lời:

Chúng tôi cũng đã trao đổi và học tập toàn bộ kinh nghiệm của nhau để chúng tôi cùng phát triển, nhưng mỗi công ty có đặc điểm khác nhau: Imexpharm đầu tư dây chuyền GMP EU của những năm trước kia 3,4 năm rồi, hiện nay họ vẫn tiếp tục đầu tư. Trong năm 2019 tỉ lệ doanh thu của Imexpharm không tăng nhưng tỉ lệ lợi nhuận họ tăng rất nhiều, đây là bài học kinh nghiệm chúng ta phải học. Khi Imexpharm đặt nhà máy của Imexpharm đạt tiêu chuẩn GMP EU, đấu thầu vào các công ty rất là tốt, thì chúng ta đang có nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP WHO và chúng ta đấu thầu vào nhóm 3 với giá rất là thấp. Nếu đặt thầu vào nhóm 1,2 thì giá sẽ cao hơn nhiều.

Trong năm 2019 dự kiến của chúng ta nhà máy mới sẽ đạt tiêu chuẩn và chúng tôi sẽ sản xuất, ngoài những mặt hàng sản xuất xuất khẩu đi, chúng tôi còn sản xuất những mặt hàng chiến lược của công ty. Khi những mặt hàng chiến lược của công ty đấu thầu được vào nhóm 2 thì chúng tôi sẽ có hiệu quả rất tốt, chúng tôi dự kiến 15 mặt hàng đang xin số đăng ký và chưa được phép.

Hiện nay mọi người hỏi tại sao chúng tôi không đặt mức rất lớn ở nhà máy, chúng tôi nghĩ xây dựng nhà máy đó chính là cái thành công vì tôi bảo đảm trong tất cả ngành dược Việt Nam không có nhà máy nào đạt tiêu chuẩn cao như nhà máy quận 9. Nhưng chúng ta cần là phải có số đăng ký, phải bán hàng được và ngoài ra những mặt hàng đưa vào Nhật không phải dễ, chúng tôi làm trong vòng 1 năm rưỡi chúng tôi mới có 1 mặt hàng và chuẩn bị có mặt hàng thứ 2, mặt hàng thứ 3, thứ 4. Như vậy chính thức chúng tôi mới dám tăng kế hoạch, nếu chúng tôi đặt kế hoạch cao quá và để cho mọi người hy vọng và khi không đạt mọi người sẽ thất vọng, chúng tôi vẫn muốn tất cả cổ đông ở đây đều được lợi.

Về Câu hỏi thứ 2 : Nguyên tắc khi doanh thu giảm thì tất cả các chi phí phải giảm theo, nhưng tôi muốn nói đây là chi phí của quản lý. Khi có hàng xuất khẩu thì sẽ có chi phí vận chuyển hàng đi và về do đó phải lập quỹ dự phòng. Chúng ta phải lập một quỹ dự phòng rất cao của việc xuất hàng. Chi phí dự phòng và chi phí của nhà máy mới gộp chung trong năm qua tăng cao thì đây là chi phí của nhà máy mới hoàn toàn không có chi phí nào của công ty MKP sử dụng để làm tăng chi phí lên cả.

Trong năm vừa qua tỉ lệ lợi nhuận chúng ta vẫn đạt nhưng vì chúng ta phải gánh một công ty mới, trong năm vừa qua lỗ 25 tỉ, sang năm 2020 sẽ lỗ hơn, bởi vì chi phí toàn bộ sẽ đưa vào và sẽ đội lên rất nhiều lần, nếu đến tháng 9/2020 hàng xuất khẩu nhiều hơn và những mặt hàng chiến lược dự kiến đưa lên Q.9 được chấp nhận thì sẽ giảm lỗ.

Mekophar là doanh nghiệp trước đây có những mặt hàng mà chúng ta nghiên cứu rất sâu, chúng tôi làm ra những mặt hàng chiến lược và bán rất chạy, chúng tôi có 8 mặt hàng chiến lược đã bán trong 20 hay 25 năm và Bộ Y Tế không cho phép 8 mặt hàng này làm tiếp tục nữa. 8 mặt hàng này chiếm tỷ lệ doanh thu rất cao, mất mấy mặt hàng thì đây là một khó khăn. Đội ngũ nghiên cứu ở đây rất cố gắng, chúng tôi cũng có những mặt hàng để chúng tôi tiếp tục nghiên cứu, nhưng không thể nào làm mà bán được ngay một lúc, cần phải có thời gian.

Thật ra các bạn nhìn thấy là chúng ta lỗ tại công ty quận 9, chúng tôi hy vọng công ty này sẽ đem lại một tương lai tốt, nếu như theo kế hoạch vẫn thực hiện là xuất đi Nhật được. Ngoài xuất đi Nhật công ty chúng tôi sẽ làm tại Việt Nam và những mặt hàng đó bán tại Việt Nam thì chúng ta được vô nhóm 2, ở Imexpharm cũng có những mặt hàng nhóm 1, nhóm 2 nên giá rất cao. Việc này Mekophar cũng biết và cũng muốn nhưng lực bất tòng tâm và bây giờ phải đợi cấp số đăng ký. Nếu không có thì nhà máy chúng tôi sẽ tiếp tục gặp khó khăn và tiếp tục lỗ, chúng tôi đặt kế hoạch thấp như vậy là để gánh lỗ.

Bệnh viện An Sinh có dự kiến xây dựng Bệnh viện mới, phát hành cho nhà đầu tư chiến lược và khả năng thực hiện nâng cấp cho những khoa chuyên sâu, kỹ thuật cao.

Về sản chứng khoán, thật ra chúng tôi dự kiến sẽ chuyển ra sàn vào năm 2020, nhưng khi chúng tôi nhìn lại kết quả sản xuất kinh doanh chúng ta chưa được tốt, chúng ta chưa muốn thay đổi sàn. Nếu năm 2020 nhà máy chúng ta đã mạnh rồi, khi chuyển sàn công ty có những điểm kích thích người tham gia chứng khoán thì mới nên chuyển sàn.

Khi chúng tôi phát hành cổ phiếu là chúng tôi đã có dự kiến làm dây chuyền dịch truyền và đây là lợi thế của Mekophar đã làm dịch truyền từ xưa đến giờ với sản lượng Mekophar tại đây thì đã rất nhiều rồi chúng tôi không thể tăng công suất thêm nữa, chúng tôi có kế hoạch làm trên nhà máy mới một dây chuyền nữa, chúng tôi phải tư duy lại hệ thống máy và tìm máy móc có hiệu quả hơn. Vì hiện nay là mùa dịch nên chúng tôi chưa đi xem máy móc và sau khi hết mùa dịch chúng tôi sẽ tiến hành và chúng tôi sẽ cố gắng làm rất nhanh.

Các bạn đặt vấn đề nhiều là chúng ta lỗ là do nhà máy ở Quận 9, chúng tôi xác nhận là đúng, và chúng tôi đặt vấn đề lỗ đến 5 năm nhưng chúng tôi cũng hy vọng không căng thẳng đến mức độ như vậy. Khi chúng ta lựa chọn nơi xuất khẩu hàng đi Nhật là nơi vô cùng kỹ tính nhưng hy vọng sẽ đem lại kết quả tốt.

Cổ đông :

Tôi đại diện cho Nipro Pharma tham gia đại hội và có đôi lời phát biểu như sau, chúng tôi rất vui mừng khi chúng ta đã nhận được kết quả đạt tiêu chuẩn GMP của Nhật vào tháng 10/2019 và năm nay cũng đã xuất hàng sang thị trường Nhật Bản, đây là kết quả nỗ lực

không ngừng của Ban Giám đốc và toàn thể CBCNV tôi xin chân thành cảm ơn và cảm ơn tất cả những cổ đông cũng đã thấu hiểu và ủng hộ chúng tôi trong quá trình thực hiện dự án này.

Tiêu chuẩn GMP là tiêu chuẩn chung trong việc sản xuất thuốc nhưng để đáp ứng được những yêu cầu của Nhật Bản, vốn có sự khác biệt của Việt Nam về văn hóa, tập quán thương mại, chúng tôi thật sự gặp nhiều khó khăn hơn dự đoán. Sắp tới chúng tôi cố gắng đẩy nhanh tốc độ chuyển giao các sản phẩm gia công sang Mekophar BP, tuy nhiên không vì vội vã mà quên đi tinh thần nghiêm túc từ trước đến nay, vẫn duy trì được hệ thống chất lượng và sự tin tưởng mà chúng ta đã tốn nhiều công sức để làm được như thời điểm hiện tại. Theo kế hoạch chuyển giao hiện tại sản lượng sản xuất và xuất khẩu sang Nhật của nhà máy Mekophar BP sẽ đạt 480 triệu viên/ 1 năm vào năm 2024, tuy nhiên nhu cầu của thị trường Nhật bản đang tăng từng ngày và sẽ không dừng lại con số đó và con số vượt 500 triệu viên là chắc chắn vì những sản phẩm chuyển giao từ Nipro Pharma là ổn định và chắc chắn sẽ nâng cao giá trị doanh nghiệp của Mekophar, đáp ứng được kỳ vọng của quý cổ đông. Vì vậy chúng tôi mong rằng tiếp tục sẽ nhận được sự đồng hành, sự ủng hộ của quý cổ đông trong thời gian sắp tới, xin chân thành cảm ơn.

Cổ đông:

Trong những năm qua, tôi phụ trách nhà máy MKP BP tại Quận 9. Nhà máy xây dựng mới hoàn toàn chứ không qua quá trình nâng cấp hay cải tạo, chi phí xây dựng một nhà mới như vậy phải đi từ phần nhỏ nhất đến lớn nhất chứ không phải dựa trên nền nhà máy cũ để xây dựng, do vậy chi phí rất lớn.

Khi nhận được tiêu chuẩn của PMDA, chúng tôi rất bàng hoàng khi nhận thấy được sự khắc khe và kỹ lưỡng của người Nhật. Đối với tiêu chuẩn WHO của Mekophar mà chúng tôi thực hiện so sánh với tiêu chuẩn PMDA cũng có nhiều khác biệt. Đối với tất cả các sản phẩm của MKP BP đều phải được thẩm định từng công đoạn kể cả thẩm định vận chuyển, do vậy chi phí rất lớn chứ Mekophar không có làm vấn đề gì để làm tăng chi phí. Đối với sản phẩm bàn giao, PMDA thanh tra trong tháng 7 thì tháng 10 chúng ta đã đạt tiêu chuẩn của PMDA với số lỗi ít nhất trong các nhà máy Đông Nam Á. Chúng tôi rất tự hào vì có nguồn lực đủ trình độ chuyên môn và kỹ thuật đáp ứng tiêu chuẩn này. Vào tháng 01/2020, chúng tôi đã xuất được lô hàng đầu tiên sang Nhật, đến tháng 3 tiếp tục xuất lô hàng thứ hai, và hiện nay đang lên kế hoạch để xuất lô hàng thứ ba. Đối với kế hoạch xuất khẩu trong năm 2020 và quý I năm 2021 chúng tôi đã có, hiện nay nhà máy Quận 9 đang nhận chuyển giao thêm 3 mặt hàng mới. Công suất nhà máy trong giai đoạn 1 là 500.000.000 viên, chúng tôi sẽ cố gắng lấp đầy công suất đó.

Trong thời kỳ chuyển giao, người Nhật rất kỹ lưỡng, do vậy thời gian chuyển giao không thể tiến hành nhanh được nên sẽ kéo dài trong vài năm nữa. Trong thời gian đó, để lấp đầy công suất, chúng tôi sẽ điều những mặt hàng từ Mekophar lên MKP BP để sản xuất theo tiêu chuẩn WHO nhưng trên dây chuyền công nghệ của GMP Nhật. Chúng tôi sẽ được tăng nhóm khi đầu thầu vào các bệnh viện, đó là kỳ vọng của Mekophar bởi vì TGD đã nói từ nhóm 3 lên nhóm 2 là cả một kỳ công.

Trong giai đoạn II, kế hoạch là 2 tỷ viên. Mong các bạn cổ đông sẽ đồng hành với chúng tôi, và chi phí sẽ đội lên với những lý do tôi đã nêu trên. Nhưng chúng ta sẽ bước lên một trình độ cao hơn để đạt được những sản phẩm theo yêu cầu, các cổ đông không nên lo lắng khi đồng hành với chúng tôi và tôi cũng hy vọng trong thời gian tới chúng ta sẽ sớm có SDK mới với những sản phẩm MKP chuyển giao lên Q.9.

Chủ Tịch Đoàn :

Tôi xin được trả lời về tỷ lệ ứng cử, đề cử HĐQT như sau:

1. Ông Đinh Xuân Hấn – 18,21%
2. Ông Kawamura - 15.3%
3. Bà Huỳnh Thị Lan – 9,035%
4. Bà Nguyễn Thị Quỳnh Anh – 5,33%
5. Bà Đặng thị Kim Lan – 5,55%
6. Bà Phan Thị Lan Hương – 7,025%
7. Ông Lê Anh Phương – 5,4%

Về tỷ lệ ứng cử, đề cử của Ban kiểm soát như sau:

1. Bà Vũ Hồng Quý – 18,21%
2. Ông Nguyễn Viết Luận – 9,03%
3. Ông Trần Trung Ngôn – 7,02%
4. Ông Nguyễn Bá Khoa – 5,4%

Cổ đông :

Về việc nhà máy mới đã xây dựng xong, tôi hy vọng phần lỗ của công ty trong năm 2021 sẽ giảm dần. Về việc chia cổ tức, công ty có thể xem xét tăng tỷ lệ chia cổ phiếu lên 2% vì không ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty và tăng tính thanh khoản, chia bằng tiền mặt xin tăng từ 10-20%. Về sàn HOSE, xin xem xét lên sàn HOSE để tăng tính

thanh khoản vừa quảng bá được hình ảnh, vị trí của công ty, không tốn kém và mang lại lợi ích cho cổ đông.

Chủ Tịch Đoàn :

Nếu chúng ta tăng cổ tức bằng cách chia thêm cổ phiếu như ý kiến của cổ đông đã nêu thì sẽ có ảnh hưởng vì lúc đó tỷ lệ cổ đông sẽ nhiều hơn. Trong năm 2019 tỷ lệ chia cổ tức là 15%. Trong năm 2020, đã có dự kiến chia cổ tức 10% bằng tiền mặt, 10% bằng cổ phiếu, tổng cộng là 20%. Chúng ta dự kiến như vậy để xem tình hình hoạt động của công ty như thế nào. Chúng tôi rất trân trọng những cổ đông đã đồng hành cùng với chúng tôi. HĐQT luôn muốn làm thế nào cho cổ đông của mình có những lợi ích tốt nhất.

Ngoài nhà máy mới, chúng tôi còn có Ngân hàng Tế bào gốc Mekostem đang nghiên cứu và phát triển những sản phẩm sinh học, ngân hàng có mặt hàng sinh học thì hoạt động tốt. Chúng tôi có hợp tác các BV chữa bệnh nhưng để thành phẩm bán được thì mới có tiền. Hiện nay chúng tôi đang làm từ thiện, đang làm chương trình tại các BV. Mặt hàng Plasma nhập vào rất đắt, và chúng tôi cũng có SX Plasma rồi và đang chờ cấp phép để được bán và chúng tôi hợp tác với một công ty Nhật. Nếu xin được giấy phép của Nhật, chúng ta sẽ sản xuất và đáp ứng được khoảng 20- 30% nhu cầu nhập khẩu của thị trường.

Về việc lên sàn HOSE, thì phải có một động lực gì chúng ta mới lên sàn, còn bây giờ chúng ta phải nỗ lực làm tất cả những việc hài hòa với công ty của chúng ta.

Cổ đông:

Chi mức thưởng 5% cho HĐQT là có quá cao không. Đối với công ty ORCHIDS, đất của công ty quá đẹp sao chỉ góp vốn có 15% mà không đưa tỷ lệ cao lên và đối tác là ai, doanh thu như thế nào.

Về việc đặt kế hoạch năm 2020 tại sao không tăng, trong khi các Công ty Hà Tây, Domesco, Imexpharm lại tăng trong tình hình khó khăn chung của ngành Dược.

Về chọn công ty kiểm toán, tại sao chỉ chọn công ty kiểm toán đã rất lâu, xin đổi công ty kiểm toán khác để tăng tính minh bạch.

Xin làm rõ chi phí nhà máy mới trong năm qua, chi phí chạy không tải là bao nhiêu.

Chủ Tịch Đoàn :

Tôi đề nghị các cổ đông khi đi dự đại hội nên tìm hiểu kỹ và chú ý khi đặt câu hỏi.

Khi hỏi công ty kiểm toán, tại sao chúng ta không tin tưởng công ty kiểm toán, chúng tôi có công ty kiểm toán rất nhiều, tôi không chấp nhận ý kiến như vậy.

Đối với nhà máy mới, trước khi tiến hành chúng tôi đã trình tất cả các phương án xin ý kiến và cũng đã trả lời từ những năm trước, Vấn đề chi phí chạy không tải đã trình bày trong các đại hội trước, đề nghị cổ đông tìm hiểu lại, tôi không trả lời nữa.

Về việc khu đất của Pasteur, cổ đông có nói vị trí đất quá đẹp, có đất thì phải làm tốt, nếu để càng lâu càng chết. Hiện nay đất đó vẫn là của Mekophar chứ không phải của ai hết. Khi ở trên đất đó chúng ta không làm gì hết, một năm chúng ta phải đóng thuế rất nhiều, chúng tôi chạy từ trong Nam cho đến ngoài Bắc vẫn không làm dự án được. Sau 9 năm không làm được nên đã chọn được đối tượng đầu tư đúng. Những năm trước đều đã có ý kiến và đại hội đồng cổ đông cũng đã đồng ý cho chúng tôi làm.

Về chi phí 5% cho HĐQT, Ban kiểm soát là không cao, không phải chúng tôi muốn cao để chúng tôi thưởng đâu, chúng tôi phải chi phí rất nhiều. Những người làm ở đây là những người tính toán từng tí một chứ không phải muốn lấy lãi để chia cho mọi người. Trong năm 2019, chúng tôi chỉ có hơn 1 tỷ nhưng chúng tôi không sử dụng hết mà nhập lại hơn 700.000.000 đồng vào quỹ.

8. Biểu quyết các báo cáo và các tờ trình (giờ phiếu biểu quyết):

8.1.Thông qua Báo Cáo Hoạt Động Hội Đồng Quản Trị năm 2019

Tỷ lệ biểu quyết tán thành:	21.766.950	#	99,37%
Không tán thành:	138.080	#	0,63%
Không ý kiến:	0	#	0%

8.2Thông qua Báo Cáo Hoạt Động Hội Đồng Quản Trị nhiệm kỳ IV (2015-2019) và phương hướng hoạt động nhiệm kỳ V(2020-2024).

Tỷ lệ biểu quyết tán thành:	21.766.950	#	99,37%
Không tán thành:	138.080	#	0,63%
Không ý kiến:	0	#	0%

8.3Thông qua Báo Cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019 và phương hướng nhiệm vụ năm 2020.

Tỷ lệ biểu quyết tán thành:	21.766.950	#	99,37%
Không tán thành:	138.080	#	0,63%
Không ý kiến:	0	#	0%

8.4Thông qua Báo Cáo kết quả tài chính năm 2019 đã được kiểm toán.

- Tờ Trình phương án phân phối lợi nhuận và phân chia cổ tức năm 2019.

Tỷ lệ biểu quyết tán thành:	21.766.950	#	99,37%
Không tán thành:	138.080	#	0,63%
Không ý kiến:	0	#	0%

8.5 Thông qua Báo Cáo của Ban Kiểm Soát năm 2019.

Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm Soát nhiệm kỳ IV(2015-2020)

Tỷ lệ biểu quyết tán thành:	21.905.030	#	100%
Không tán thành:	0	#	0%
Không ý kiến:	0	#	0%

8.6 Thông qua Tờ Trình:

- Việc lựa chọn đơn vị kiểm toán cho năm tài chính 2020.
- Chi phí hoạt động của Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị và Ban Kiểm Soát năm 2020.
- Khen thưởng Hội Đồng Quản Trị, Ban Điều Hành và Ban Kiểm Soát năm 2020 khi lợi nhuận vượt kế hoạch.

Tỷ lệ biểu quyết tán thành:	21.766.950	#	99,37%
Không tán thành:	138.080	#	0,63%
Không ý kiến:	0	#	0%

9.Bầu cử HĐQT và BKS nhiệm kỳ V (2020-2024):

9.1 Thông qua Quy chế đề cử ứng cử

Biểu quyết :

Tỷ lệ biểu quyết tán thành:	21.905.030	#	100%
Không tán thành:	0	#	0%
Không ý kiến:	0	#	0%

9.2-Thông qua tờ trình danh sách đề cử/ ứng cử Hội Đồng Quản Trị và Ban Kiểm soát –Biểu quyết :

Tỷ lệ biểu quyết tán thành:	21.905.030	#	100%
Không tán thành:	0	#	0%
Không ý kiến:	0	#	0%

9.3- Thông qua thể lệ bầu cử- Biểu quyết

Tỷ lệ biểu quyết tán thành:	21.905.030	#	100%
Không tán thành:	0	#	0%

Không ý kiến: 0 # 0%

9.4-Tiến hành bầu cử .

9.5-Kiểm phiếu : Sau khi các cổ đông bỏ phiếu vào thùng phiếu ,Ban Kiểm phiếu thu phiếu, kiểm phiếu lập biên bản và báo cáo kết quả.

Kết quả bầu cử Hội đồng quản trị

Bà NGUYỄN THỊ QUỲNH ANH	12.179.178	(55,6%)
Bà PHAN THỊ LAN HƯƠNG	18.700.380	(85,37%)
Ông ĐÌNH XUÂN HÂN	30.786.964	(140,547%)
Bà HUỲNH THỊ LAN	36.544.712	(166,833%)
Bà ĐẶNG THỊ KIM LAN	16.848.895	(76,918%)
Ông LÊ ANH PHƯƠNG	16.802.423	(76,706%)
Ông SATOSHI KAWAMURA	21.433.592	(97,848%)

Kết quả bầu cử Ban kiểm soát

Ông NGUYỄN BÁ KHOA	16.947.004.	(78,995%)
Ông NGUYỄN VIỆT LUẬN	17.372.603	(80,979%)
Ông TRẦN TRUNG NGÔN	16.912.723	(78,835%)
Bà VŨ HỒNG QUÝ	13.127.160	(61,190%)

9.6-Công bố kết quả bầu cử

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ V:

Bà NGUYỄN THỊ QUỲNH ANH
Bà PHAN THỊ LAN HƯƠNG
Ông ĐÌNH XUÂN HÂN
Bà HUỲNH THỊ LAN
Bà ĐẶNG THỊ KIM LAN
Ông LÊ ANH PHƯƠNG
Ông SATOSHI KAWAMURA



Ban kiểm soát nhiệm kỳ V:

Ông NGUYỄN VIỆT LUẬN

Ông NGUYỄN BÁ KHOA

Ông TRẦN TRUNG NGÔN

10. Hội Đồng Quản Trị và Ban Kiểm Soát nhiệm kỳ V(2020-2024) ra mắt Đại Hội.

11. Thông qua Dự Thảo Nghị Quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông

Bà Nguyễn Thị Lệ Thuỷ :

Đọc Nghị Quyết và Xin Biểu Quyết thông qua Nghị quyết

Tỷ lệ biểu quyết tán thành: 100%

Không tán thành: 0%

Không ý kiến: 0%

Nghị quyết Đại hội và Biên Bản Đại Hội sẽ được đưa lên trang thông tin điện tử của MKP để các cổ đông tham khảo .

12. Bế mạc Đại Hội.

Chủ Tịch Đoàn :

Xin cảm ơn các cổ đông đã về dự đại hội và đóng góp ý kiến, góp phần giúp Đại Hội thành công tốt đẹp, HĐQT xin hứa sẽ thực hiện nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông năm 2020 và cố gắng thực hiện tốt nhiệm vụ.

Tuyên bố bế mạc Đại Hội.

Đại Hội kết thúc lúc 13h cùng ngày.

CHỦ TỊCH ĐOÀN



Bà Huỳnh Thị Lan



Bà Phan Thị Lan Hương



Bà Nguyễn Thị Quỳnh Anh

THƯ KÝ ĐOÀN



Bà Nguyễn Thị Lệ Thuỷ



Bà Nguyễn Thị Tuyết Thanh