

NHỮNG THÀNH CÔNG SAU CỔ PHẦN HÓA Ở CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

NGUYỄN DUY KÝ*

Thực hiện Quyết định 2566/1999/QĐ-BGTVT ngày 27-9-1999 của Bộ trưởng Bộ giao thông vận tải về việc chuyển doanh nghiệp nhà nước (DNNN) thành doanh nghiệp cổ phần, do nhận thức đúng đắn và có sự chuẩn bị chu đáo nên chỉ trong 2 tháng, Công ty được và thiết bị vật tư y tế Traphaco đã hoàn thành quá trình chuyển đổi thành Công ty cổ phần với 45% vốn Nhà nước, 45% vốn của CBCNV và 10% xã hội hóa. Ngày 15-11-1999, Đại hội đồng cổ đông thành lập được tổ chức, bầu Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, thông qua Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty cổ phần, phương án sản xuất kinh doanh trong nhiệm kỳ đầu tiên. Traphaco trở thành doanh nghiệp được phẩm đầu tiên ở phía Bắc thực hiện cổ phần hóa.

Công ty có điểm xuất phát là DNNN hạng II có 6 phân xưởng, 325 CBCNV. Trụ sở nhỏ hẹp, vốn sở hữu là 10,1 tỷ đồng, phải đi thuê mặt bằng để sản xuất ở nhiều nơi, doanh thu 43,5 tỷ đồng, có 103 sản phẩm, chủ yếu tiêu thụ ở một số tỉnh, thành phía Bắc. Do thực hiện cổ phần hóa, xác định được hướng đi đúng đắn và sự nỗ lực của toàn thể CBCNV, Công ty đã đạt tốc độ tăng trưởng nhanh và bền vững. Đến năm 2003, Công ty được xếp hạng doanh nghiệp hạng I. Đến tháng 9-2004, Công ty có 1 nhà máy, 9 phân xưởng với 595 CBCNV; đến tháng 12-2005, đội ngũ CBCNV tăng lên 710 người. Công ty đặc biệt chú trọng công tác nghiên

cứu, ứng dụng công nghệ hiện đại, không ngừng đa dạng hóa sản phẩm. Đến năm 2004, đã có 170 sản phẩm được tiêu thụ ở khắp 64 tỉnh thành; năm 2005, đăng ký 35 sản phẩm mới và đã triển khai 17 sản phẩm ra thị trường. Công ty thực hiện duy trì 3 tiêu chuẩn GPs (thực hành sản xuất thuốc tốt, bảo quản tốt và kiểm nghiệm tốt), triển khai áp dụng tiêu chuẩn ISO 9001:2000.

Công tác quảng bá thương hiệu, thực hiện kế hoạch marketing, nghiên cứu và phát triển thị trường không ngừng được đẩy mạnh. Năm 2005, Công ty tổ chức 11 hội nghị khách hàng tại các tỉnh thành với sự tham gia của 2.400 đại lý; tiến hành thăm dò thị trường ở nhiều nước châu Á, châu Âu, châu Phi và các nước SNG. Từ sau khi cổ phần hóa, Traphaco luôn giữ tốc độ tăng trưởng từ 25 - 35%. Thu nhập hàng năm của CBCNV tăng 10 - 15%. Bình quân mỗi năm xuất khẩu đạt 100-200 nghìn USD. Tổng doanh thu năm 2003 là 139,8 tỷ đồng, năm 2005 tăng lên 266,6 tỷ đồng. Thương hiệu Traphaco không ngừng được củng cố, trở thành quen thuộc với các tầng lớp nhân dân.

Cơ cấu bộ máy tổ chức và hoạt động theo mô hình công ty cổ phần được thực hiện linh hoạt, rõ ràng và thể hiện tính dân chủ cao thông qua việc ký kết thỏa ước lao động tập thể giữa chính quyền và công đoàn, ban hành và thực hiện các quy định, quy chế nội bộ. Bộ máy lãnh đạo được trẻ hóa, năng động, dám nghĩ, dám làm.

* Công ty cổ phần Traphaco

Xác định yếu tố con người là tài nguyên của doanh nghiệp và để phát huy nguồn tài nguyên đó, Công ty thực hiện tốt chế độ phúc lợi, tiền lương, tiền thưởng, giải quyết các chế độ đảm bảo công bằng, hợp lý, đầy đủ, kịp thời đối với người lao động. 100% CBCNV ký kết hợp đồng lao động xác định thời hạn từ 1 năm trở lên được mua bảo hiểm xã hội, y tế, thực hiện tốt chế độ chăm sóc sức khỏe ban đầu. Công ty dành từ 0,5-1% doanh thu hàng năm cho công tác đào tạo, có cơ chế hỗ trợ kinh phí, tạo điều kiện về thời gian,... để khuyến khích CBCNV đi học, thường xuyên cử cán bộ đi đào tạo, nâng cao trình độ, chuyên môn, nghiệp vụ và tay nghề. Năm 2004, Công ty cử 1 cán bộ đi đào tạo tiến sĩ, 12 cán bộ đào tạo thạc sĩ, 6 cán bộ đào tạo cao cấp lý luận, 100% cán bộ quản lý được đào tạo và đào tạo lại tại các trường quản lý và kỹ thuật. Năm 2005, Công ty tổ chức các lớp học tại chỗ cho 783 lượt CBCNV tham gia; cử 4 cán bộ đi học cao cấp lý luận, 10 cán bộ học cao học, 2 cán bộ học nghiên cứu sinh, 24 cán bộ học được sĩ trung cấp, quản trị nguồn nhân lực, kỹ năng giới thiệu sản phẩm,... Đến tháng 12 - 2005, trong tổng số 710 CBCNV, đã có 176 người có trình độ đại học trở lên, 118 trung cấp, 416 công nhân.

Cùng với việc không ngừng mở rộng sản xuất, tăng số lượng và chủng loại sản phẩm, cung cấp cho thị trường các sản phẩm chất lượng cao, giá thành hạ, nâng cao chất lượng điều trị bệnh của nhân dân, Công ty đặc biệt chú trọng các hoạt động từ thiện xã hội, đền ơn đáp nghĩa, giúp đỡ gia đình chính sách, trẻ mồ côi tàn tật, chăm sóc thiếu niên nhi đồng.

Cùng với sự tăng trưởng của doanh nghiệp, Đảng bộ Công ty cổ phần Traphaco đã có sự trưởng thành nhanh chóng. Từ Chi bộ trực thuộc Đảng ủy Sở y tế giao thông vận tải với 31 đảng viên nay trở thành Đảng bộ công ty với 69 đảng viên, sinh hoạt tại 3 chi bộ trực thuộc. Hoạt động trong doanh nghiệp sản xuất kinh doanh dược và thiết bị y tế hàng đầu tại Việt Nam, mới cổ phần hoá, Đảng bộ đã xác định rõ nội dung và phương thức lãnh đạo, không ngừng nâng cao trình độ, năng lực lãnh đạo và sức chiến đấu đáp ứng yêu cầu

nhiệm vụ, giữ vững vai trò hạt nhân lãnh đạo chính trị trong Công ty. Đảng bộ đã thực hiện mô hình Bí thư kiêm Chủ tịch Hội đồng quản trị và Giám đốc điều hành. Công tác triển khai thực hiện các nghị quyết của Đảng bộ được thực hiện nhanh chóng, đồng thời đảm bảo nguyên tắc tập trung dân chủ. Yếu tố then chốt bảo đảm vai trò của Đảng bộ trong Công ty là xây dựng đội ngũ cán bộ đảng viên vững mạnh cả về trình độ, năng lực, phẩm chất và số lượng. Đảng ủy tham gia có hiệu quả vào các chương trình Đại hội đồng cổ đông thường niên, về định hướng, chiến lược phát triển, biện pháp tổ chức triển khai các chiến lược đầu tư dài hạn... Để thực hiện hiệu quả các chủ trương đã đề ra, Đảng bộ xây dựng quy chế làm việc rõ ràng, từng bước cải cách hành chính, giải quyết kịp thời, thoả đáng những thắc mắc của đảng viên và quần chúng, phát huy mạnh mẽ truyền thống đoàn kết, mở rộng dân chủ, công khai trong Đảng bộ và toàn Công ty, tăng cường sự thống nhất cả trong kế hoạch và hành động giữa Đảng ủy, Ban lãnh đạo, các chi bộ và các phòng ban, kiên quyết chống các biểu hiện của chủ nghĩa cá nhân như cục bộ, thoái hoá biến chất...

Sau 6 năm cổ phần hóa, Công ty cổ phần Traphaco đã phát triển toàn diện và đạt được những thành công lớn, từ một doanh nghiệp nhỏ thuộc y tế ngành đã trở thành một trong những doanh nghiệp dược hàng đầu ở Việt Nam, đáp ứng nhu cầu của nhân dân và từng bước hội nhập quốc tế. Thành công của Traphaco còn khẳng định chủ trương sắp xếp, đổi mới và cổ phần hóa DNNN của Đảng là hoàn toàn đúng đắn, phù hợp với tình hình, xu thế phát triển. Khi nước ta gia nhập WTO, Traphaco nói riêng, ngành dược Việt Nam nói chung phải đối mặt với những khó khăn, thách thức rất lớn. Để tháo gỡ được những khó khăn, đứng vững và phát triển trong xu hướng mở cửa và hội nhập, cùng với sự nỗ lực của Công ty dược, Nhà nước cần có chiến lược phát triển ngành dược, mà trước mắt là có chính sách đầu tư, chế tài bảo hộ bản quyền nghiêm minh, tạo lập thị trường dược lành mạnh.