

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG VIDIPHA



 Địa chỉ: 184/2 Lê Văn Sỹ, Phường 10, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh

 Số điện thoại: (028) 38 440 106

 Số fax: (028) 38 440 446

 Website: vidipha.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG VIDIPHA

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2020



MỤC LỤC

- 1 Thông tin chung**
- 2 Tình hình hoạt động trong năm**
- 3 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc**
- 4 Báo cáo của Hội đồng quản trị**
- 5 Quản trị Công ty**
- 6 Báo cáo tài chính**



1. THÔNG TIN CHUNG

THÔNG TIN KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY

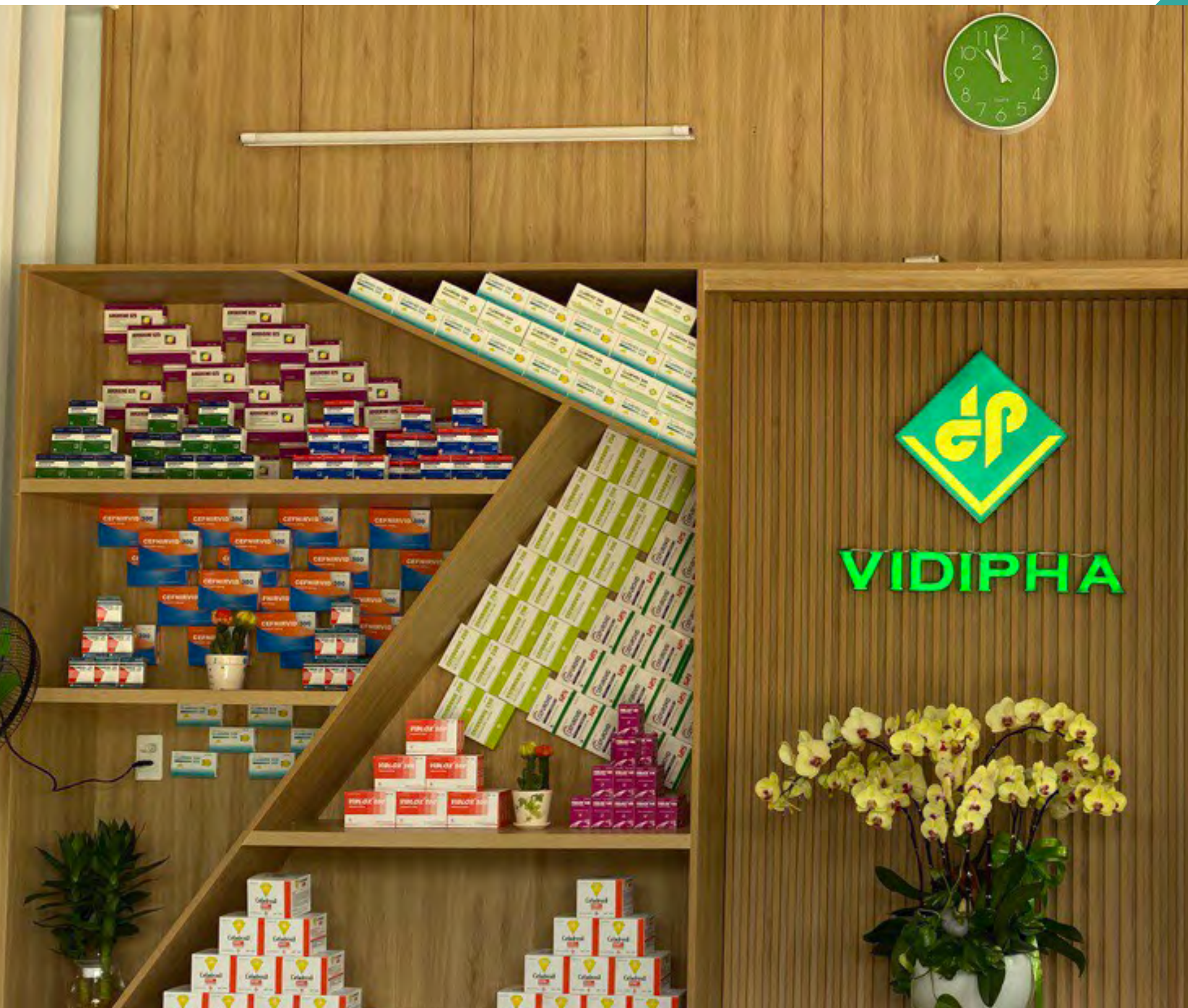
QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ TỔ CHỨC KINH DOANH VÀ BỘ
MÁY QUẢN LÝ

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

CÁC RỦI RO



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG VIDIPHA

Giấy CNDKDN	0300470246 ngày 24 tháng 03 năm 2003 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, thay đổi lần thứ 18 ngày 09/03/2021
Vốn điều lệ	160.829.040.000 VND
Vốn đầu tư của CSH	160.829.040.000 VND
Địa chỉ	184/2 Lê Văn Sỹ, Phường 10, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh
Số điện thoại	(028) 38 440 106
Số fax	(028) 38 440 446
Website	www.vidipha.com.vn
Mã cổ phiếu	VDP



QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN



VIDIPHA là một trong những doanh nghiệp dược đầu tiên của Việt Nam đạt tiêu chuẩn GMP- ASEAN. Công ty đã đầu tư cải tạo và xây dựng nhà xưởng để phục vụ cho yêu cầu sản xuất kinh doanh. Đến nay, Công ty đã đưa vào hoạt động các phân xưởng đạt tiêu chuẩn GMP-ASEAN như: phân xưởng thuốc viên không 3-lactam (Non-Bêtalactam); phân xưởng thuốc viên β-lactam (Bêtalactam); và phân xưởng thuốc tiêm dạng dung dịch, thuốc nhỏ mắt, thuốc nước và thuốc mỡ. Phòng Kiểm nghiệm của Công ty cũng đạt tiêu chuẩn GLP- ASEAN. Công ty cũng đã đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất thuốc tại tỉnh Bình Dương với quy mô lớn và dây chuyền hiện đại theo tiêu chuẩn GMP-WHO với tiêu chí nâng cao chất lượng thuốc phục vụ nhân dân đồng thời góp phần hạn chế thuốc ngoại nhập, hạ giá thuốc. Sản phẩm của VIDIPHA rất đa dạng, hiện đang được cấp phép sản xuất trên 300 sản phẩm các loại. Sản phẩm được sản xuất trên quy trình và trang thiết bị hiện đại, đảm bảo đúng tiêu chuẩn chất lượng đã đăng ký với Bộ Y tế, đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam chất lượng cao 2018” và “Ngôi sao thuốc Việt”, được phân phối trên thị trường với mức giá hợp lý, uy tín và thương hiệu VIDIPHA được khẳng định trên thị trường dựa trên cơ sở chất lượng sản phẩm đảm bảo và ổn định.

1993 - 2003 Thành lập	Năm 2006	2007 - 2008
<p>Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA tiền thân là Công ty Phát triển Kỹ nghệ Dược Trung ương, trực thuộc Tổng Công ty Dược Việt Nam. Ngày 30/01/2003, Công ty thực hiện cổ phần hoá theo Quyết định số 468/2003/QĐ-BYT của Bộ Trưởng Bộ Y Tế với vốn điều lệ ban đầu là 19,9 tỷ đồng, trong đó nhà nước nắm giữ 45%.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Tháng 4/2006: Công ty phát hành cổ phiếu thường tăng vốn điều lệ lên 29,85 tỷ đồng từ nguồn vốn chủ sở hữu tích lũy của Công ty. Tháng 8/2006: Công ty phát hành tiếp 2.015.000 cổ phiếu để nâng vốn điều lệ lên 50 tỷ. 	<ul style="list-style-type: none"> Tháng 7/2007: Công ty phát hành cổ phiếu thường với tỷ lệ 5:1 tăng vốn điều lệ từ 50 tỷ lên 60 tỷ. Tháng 10/2008: VIDIPHA đạt tiêu chuẩn GMP- WHO, GLP-WHO, GSP-WHO về chất lượng.
2011 - 2013	2015 - 2016	Năm 2017
<ul style="list-style-type: none"> Tháng 4/2011: Bán 905.829 cổ phiếu và phát hành cổ phiếu thường (lấy từ nguồn quỹ đầu tư phát triển) theo tỷ lệ 5:1 tăng vốn điều lệ từ 60 tỷ lên 82,869 tỷ. Tháng 8/2013: Phát hành cổ phiếu cho cán bộ chủ chốt công ty số lượng 413.012 cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 82.869 tỷ đồng lên 87 tỷ. 	<ul style="list-style-type: none"> Tháng 10/2015: Phát hành 3.474.904 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và đối tác chiến lược, vốn điều lệ đạt 121.749,04 tỷ đồng. Tháng 7/2016: Phát hành cổ phiếu theo chương trình ESOP số lượng 608.000 cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 121.749,04 tỷ đồng lên 127.829,04 tỷ đồng. 	<p>Ngày 15/09/2017, VIDIPHA chính thức niêm yết 12.782.904 cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán TP. HCM với mã chứng khoán VDP. Đây là sự kiện quan trọng đánh dấu bước phát triển đột phá của Công ty VIDIPHA trong việc trở thành công ty niêm yết, thể hiện tính đúng đắn trong tầm nhìn của Ban Lãnh đạo công ty, mở ra triển vọng cơ hội cho nhà đầu tư và các cổ đông, kỳ vọng đưa VIDIPHA trở thành một trong những doanh nghiệp dược hàng đầu Việt Nam trong tương lai.</p>
Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
<ul style="list-style-type: none"> Ngày 20/06/2018: Công ty VIDIPHA thành lập Văn phòng đại diện tại Cần Thơ với ngành nghề đăng kí hoạt động là: Kinh doanh Dược phẩm. Ngày 24/10/2018: thành lập Văn phòng đại diện Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA tại Đà Nẵng. 	<p>Ngày 01/10/2019: Công ty VIDIPHA được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động tại chi nhánh Tây Nam Bộ tại Cần Thơ.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ngày 27/10/2020: Công ty VIDIPHA được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động tại chi nhánh Đông Nam Bộ. Ngày 17/03/2020: Công ty VIDIPHA được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động tại chi nhánh Miền Trung. Phát hành thêm 3.300.000 cổ phiếu cho cổ đông chiến lược.



NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

- Kinh doanh, xuất nhập khẩu mỹ phẩm. Kinh doanh, xuất nhập khẩu dược phẩm, dược liệu, bán buôn thuốc.
- Sản xuất dược phẩm, dược liệu.
- Kinh doanh, xuất nhập vật tư máy móc trang thiết bị y tế.

- Kinh doanh bất động sản.
- Sản xuất nguyên liệu, hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh).
- Sản xuất mỹ phẩm.

- Sản xuất thực phẩm; Sản xuất thực phẩm chức năng.
- Kinh doanh, xuất nhập khẩu thực phẩm.
- Sản xuất vật tư máy móc trang thiết bị y tế.
- Tư vấn về chuyển giao công nghệ.

- Kinh doanh khách sạn (đạt tiêu chuẩn sao).
- Kinh doanh, xuất nhập khẩu nguyên liệu, hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh).
- Dịch vụ bảo quản thuốc, dịch vụ kiểm nghiệm thuốc.



ĐỊA BÀN KINH DOANH



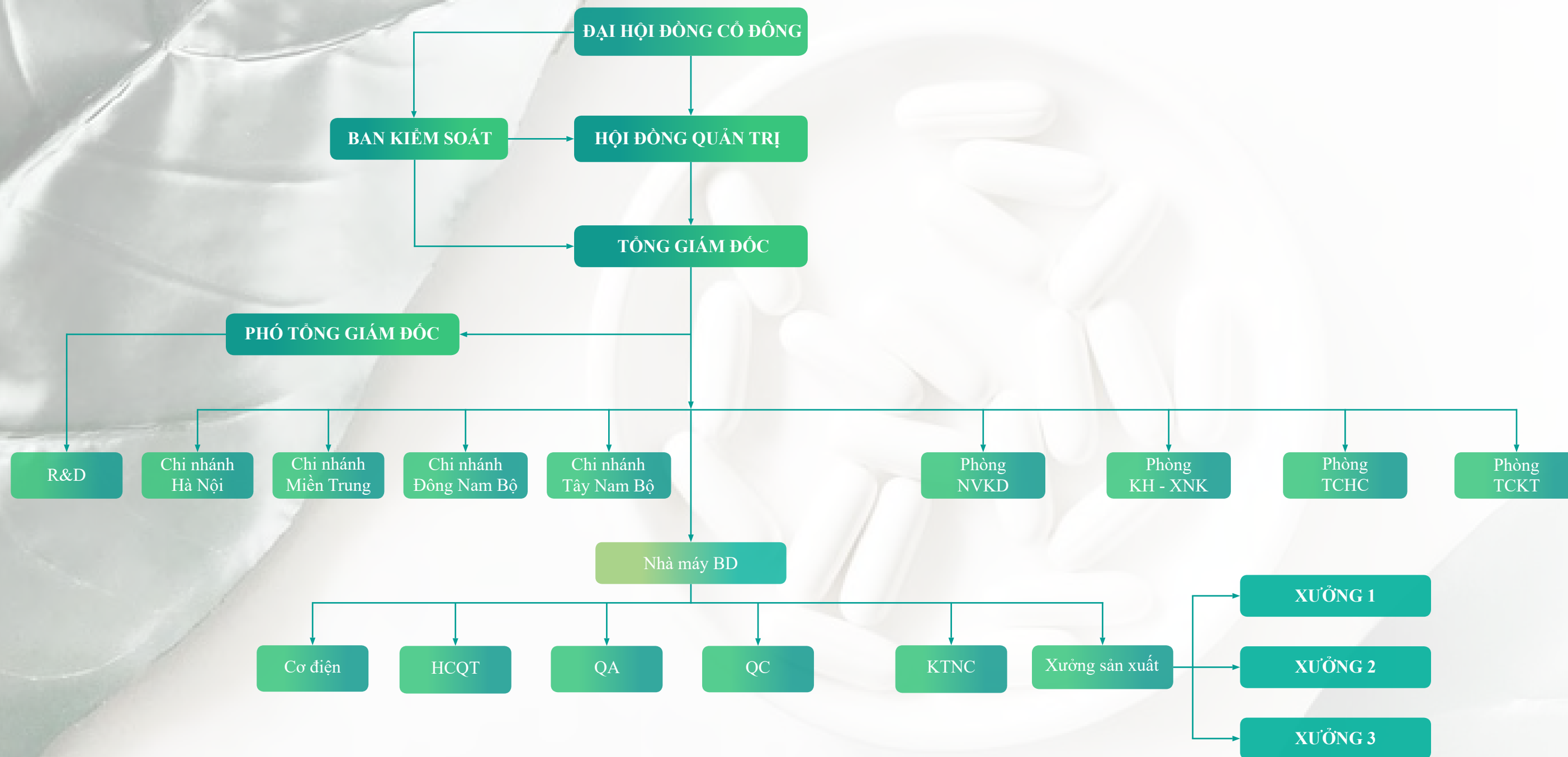
Hiện nay, sản phẩm của Công ty với nhãn hiệu VIDIPHA được nhiều người biết đến nhờ chất lượng tốt, giá cả có tính cạnh tranh cao, Công ty tập trung vào phân khúc trung bình nên có thị trường tiêu thụ ổn định. Ngoài ra, để mở rộng thương hiệu của mình cũng như gia tăng thị phần, Công ty đã và đang tiếp tục mở rộng xuất khẩu sang một số nước Đông Nam Á.

DVT: Triệu đồng

STT	Địa bàn hoạt động	Doanh thu	Tỉ trọng (%)
I	Trong nước	756.263	99,30%
1	TP Hồ Chí Minh	423.281	55,97%
2	Hà Nội	229.359	30,33%
3	Các tỉnh khác	103.623	13,70%
II	Nước ngoài	5.349	0,70%
1	Các nước Đông Nam Á	5.349	100%
2	Các nước khác	0	0%
Tổng cộng		761.612	100%



MÔ HÌNH QUẢN TRỊ, TỔ CHỨC KINH DOANH, BỘ MÁY QUẢN LÝ





CÁC CHI NHÁNH, CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT

Nhiệt Liệt Chào Mừng Quý Khách

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG

VIDIPHA

Địa chỉ: 33 Tân Hòa, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương
Số điện thoại: 0274 3655205
Fax: 0274 3655207

Công ty có 04 Chi nhánh, 05 cửa hàng giới thiệu sản phẩm, trong đó 03 Cửa hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh và 02 cửa hàng tại Hà Nội. Cửa hàng của Công ty giữ nhiệm vụ giới thiệu các sản phẩm của Công ty đến người sử dụng, làm đầu mối trong việc nghiên cứu thị trường, tiêu thụ sản phẩm.

MIỀN NAM

» **Trụ sở chính – Văn phòng Công ty VIDIPHA**

Địa chỉ: 184/2 Lê Văn Sỹ, Phường 10, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại : (028) 3 8440 448 – 3 8440 106 – 3 8443 869; Fax: (028) 3 8440 446

» **Cửa hàng số 1**

Địa chỉ: Gian J16 - J17, số 134/1 Tô Hiến Thành - P15, Quận 10, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (028) 2241 4500; Fax : (028) 3864 9316

» **Cửa hàng số 2**

Địa chỉ: 40/1 Nguyễn Giãn Thanh- Phường 15, quận 10, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại : (028) 3848 3390, Fax : (028) 3848 3390

» **Cửa hàng số 3**

Số 68/118 Đồng Nai, P.15, Q.10, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại : 09 08 388 382, Fax : (028) 3868 7886

» **Chi nhánh Công ty Cổ Phần Dược Phẩm Trung Ương VIDIPHA tại Bình Dương**

Địa chỉ: Khu phố Tân Bình, phường Tân Hiệp, Thị xã Tân Uyên, tỉnh Bình Dương

Điện thoại : (0274) 3655205, Fax : (0274) 3655207

» **Chi nhánh Tây Nam Bộ - Công ty Cổ Phần Dược Phẩm Trung Ương VIDIPHA tại Cần Thơ**

Địa chỉ: thửa đất số 1956, tờ bản đồ số 18, KV 5, Khu dân cư lô 6, Khu đô thị mới Nam Cần Thơ, Phường Hưng Thạnh, Quận Cái Răng, Thành phố Cần Thơ.

Điện thoại: 02923.838.019, Fax: 02923.838.149

Email: cnvidipha.tnb@gmail.com

MIỀN BẮC

» **Chi nhánh Hà Nội**

Số BT6-3 , Khu đô thị mới Văn Khê , Phường La Khê , Quận Hà Đông, Thành phố Hà Nội

Điện thoại : (024) 3540 0268; (024) 3540 0268, Fax : (024) 3540 0266

» **Cửa Hàng Số 1-Hà Nội**

Quầy 309 TTTM HAPU-Số 1 Nguyễn Huy Tưởng-Thanh Xuân-Hà Nội.

Điện thoại : (024) 6286 5908

» **Nhà thuốc VIDIPHA số 2**

Tổ 4, Phường Thượng Thanh, Quận Long Biên, TP Hà Nội.

Điện thoại: (024) 3772 8446

» **Nhà thuốc VIDIPHA số 3**

Số 20, Ngõ 10, phố Tôn Thất Tùng, Phường Khương Thượng, Quận Đống Đa, Hà Nội.

Điện thoại: 0912122301

» **Địa chỉ nhà phân phối ở Hải Dương: Nhà thuốc VIDIPHA số 1**

Số 150 Quyết Thắng, Phường Bình Bàn, TP. Hải Dương

Điện thoại: (022) 03 858075; 0934 580015

MIỀN TRUNG

» **Chi nhánh Miền Trung**

188 Lý Thái Tông, Phường Hòa Minh, Quận Liên Chiểu, Thành phố Đà Nẵng





ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

CÁC MỤC TIÊU CHỦ YẾU

- Kiện toàn bộ máy quản lý ở Công ty và một số đơn vị trực thuộc.
- Khai thác thị trường trong nước đặc biệt tập trung phân khúc OTC (kênh bán lẻ) khi nhận thức về sức khỏe của người tiêu dùng ngày càng cao.
- Tận dụng nguồn lực nội tại và kênh phân phối, thương hiệu uy tín lâu năm tìm kiếm đối tác nước ngoài để nâng cao tiêu chuẩn sản phẩm dược Vidipha.
- Tận dụng các cơ chế bảo hộ thuốc sản xuất trong nước với các thuốc nhập khẩu nhằm khai thác kênh ETC ở các gói thầu thuốc chất lượng cao với giá trị kinh tế lớn và mức độ cạnh tranh thấp hơn so với các gói thầu thuốc truyền thống.



CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN TRUNG VÀ DÀI HẠN

- Tiếp tục mở rộng mạng lưới phân phối tới hầu hết các tỉnh trên cả nước, hoàn thiện và thống nhất sâu rộng hơn chính sách bán hàng. Cùng cố và tiếp tục hoàn thiện xây dựng công tác thị trường.
- Đầu tư nâng cấp kho, phương tiện vận chuyển chuyên dùng đáp ứng đủ yêu cầu về kỹ thuật và quy mô kinh doanh. Mở rộng hoạt động, củng cố tổ chức, đầu tư thị trường, tăng quy mô và hoàn thiện chính sách tại các Chi nhánh.
- Tiếp tục duy trì mở rộng để gia tăng năng lực cũng như kết quả từ kênh bán hàng thông qua đấu thầu trên cả nước. Lựa chọn chiến lược/ phương án tốt nhất để từng bước củng cố và phát triển thị phần của VDP trên kênh bán hàng sẽ ngày càng phát triển này.
- Đầu tư trọng điểm, có thay đổi đột phá về quy mô nhưng kiên quyết tránh hình thức, bề nổi cho thương hiệu, biến giá trị đầu tư để nâng cao thương hiệu, biến thương hiệu thành của cải vật chất.
- **Chiến lược giá:** Công ty xác định giá bán thống nhất đến người sử dụng trên toàn quốc. Các sản phẩm của Công ty có giá bán cạnh tranh hơn các sản phẩm cùng dược tính so với các sản phẩm khác được sản xuất trong nước.



RỦI RO KINH TẾ

Năm 2020, số liệu thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho thấy, mức thu nhập bình quân đầu người ở Việt Nam đạt 3.521 USD cao hơn con số 2.985 USD năm 2019. Bước sang năm 2021, chỉ tiêu kinh tế - xã hội năm 2021 được Quốc hội biểu quyết thông qua tại kỳ họp thứ 10, Quốc hội khóa XIV đặt mục tiêu thu nhập bình quân đầu người ở mức 3.700 USD – chỉ tiêu được coi là “rất dũng cảm và quyết liệt”. Thu nhập bình quân đầu người gia tăng sẽ kéo theo mức sống, nhu cầu bảo vệ và chăm sóc sức khỏe ngày càng được quan tâm.

RỦI RO TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

Với đặc thù là ngành nhập khẩu nhiều nguyên liệu từ nước ngoài (chiếm đến 90% nguyên liệu ngoại nhập), do đó tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp dược phẩm. Cụ thể, tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương Vidipha đang chịu tác động lớn từ biến động của giá USD và CNY....Trong năm 2020, tỷ giá USD/VND gần như được giữ ổn định giao động quanh mức 23.100 đồng; bên cạnh đó, Nhân dân tệ có sự biến động lớn (tăng mạnh từ 6% - 10% so với đồng USD), điều này gây ra những khó khăn đối với Công ty khi Trung Quốc là một quốc gia quan trọng trong chuỗi cung ứng ngành dược phẩm.

Dân số Việt Nam đang có xu hướng già hóa, mức sinh giảm mạnh trong 3 thập kỷ qua và cơ bản duy trì mức sinh thay thế từ năm 2005 trở lại đây. Theo Kết quả Điều tra biến động dân số và Kế hoạch hóa gia đình năm 2020, tổng tỷ suất sinh năm 2020 đạt 2,12 con/phụ nữ. Theo số liệu từ báo cáo của Tổng cục Thống kê, tuổi thọ trung bình năm 2020 là 73,7 tuổi, trong đó nam là 71 tuổi và nữ là 76,4 tuổi. Tuổi thọ gia tăng đồng nghĩa với nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng được quan tâm, chi phí dành cho chăm sóc sức khỏe tăng thêm. Đây là một nhân tố quan trọng đối với sự phát triển của ngành dược phẩm nói chung và tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương Vidipha nói riêng.

Bên cạnh đó, theo dự báo của các chuyên gia, năm 2021 sẽ là một năm mà đồng Nhân dân tệ còn tăng mạnh hơn nữa, nhất là khi lượng tiền lớn đổ vào quốc gia này nhờ vào sự phục hồi nhanh chóng của nền kinh tế Trung Quốc sau những thiệt hại do Covid-19 gây ra.

Trước sự biến động lớn về tỷ giá, Công ty đã hạn chế rủi ro bằng cách theo dõi xu hướng giá của đồng tiền giao dịch, đa dạng hóa các đối tác, thành lập quy dự phòng rủi ro và theo dõi sát những biến động của tỷ giá để hạn chế rủi ro mà Công ty gặp phải.



RỦI RO ĐẶC THÙ NGÀNH

RỦI RO NGUYÊN VẬT LIỆU

Nhu cầu cho nguyên liệu sản xuất dược phẩm ở Việt Nam phụ thuộc tới 80 – 90% vào nguồn nhập khẩu, trong đó nguồn từ Trung Quốc và Ấn Độ chiếm hơn 80%. Dịch bệnh Covid-19 từ cuối năm 2019 khiến nhiều nhà máy sản xuất API ở Trung Quốc và Ấn Độ tạm ngừng hoạt động cũng như Ấn Độ hạn chế xuất khẩu một số API thiết yếu.

Do đó, ngành dược phẩm Việt Nam đang gặp khó khăn đến từ việc thiếu hụt nguồn cung đến từ sự đứt gãy chuỗi cung ứng. Để khắc phục rủi ro đến từ việc thiếu hụt nguyên vật liệu, Vidipha đã chủ động hợp tác, duy trì mối quan hệ với các đối tác trong và ngoài nước để chủ động nguồn nguyên vật liệu với giá cả cạnh tranh và đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

RỦI RO CẠNH TRANH

Ngành dược phẩm là một ngành chịu sự giám sát chặt chẽ từ các cơ quan tổ chức có liên quan, đồng thời có những điều kiện khắt khe để gia nhập ngành. Tuy nhiên, thị trường ngành này vẫn xuất hiện một số doanh nghiệp dược phẩm mới làm cho sức ép cạnh tranh ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn theo tiêu chuẩn WHO – GMP, đây là tiêu chuẩn đã khá cũ và không cao so với mặt bằng chung của thế giới. Hiện nay với yêu cầu khắt khe hơn trong khâu đấu thầu thuốc vào bệnh viện, tiêu chuẩn chắc chắn càng cao hơn, cụ thể là hướng đến tiêu chuẩn EU – GMP.

Tuy nhiên, để đạt được tiêu chuẩn này, đòi hỏi các doanh nghiệp dược phẩm phải đầu tư mạnh hơn về công nghệ và vốn phải đủ lớn.

Bên cạnh đó, các Hiệp định Thương mại tự do đã và đang ký kết cũng tạo ra một thách thức không nhỏ đến các doanh nghiệp trong nội bộ ngành. Trong tương lai, các rào cản thuế quan cũng như các chính sách hạn chế trong ngành sẽ dần được gỡ bỏ, đây là điều kiện cho các doanh nghiệp bên ngoài nước có tài chính lớn và công nghệ cao gia nhập dễ dàng.

Đó có thể là một rủi ro mà các doanh nghiệp dược Việt Nam phải đối diện và cần có giải pháp cụ thể gia tăng khả năng cạnh tranh. Ngoài ra, thực tế chất lượng các sản phẩm dược Việt Nam có chất lượng tương đương, giá thành rẻ nhưng lại không thu hút được thị hiếu của người tiêu dùng, đại đa số vẫn ưu tiên dùng các loại thuốc ngoại hơn.



RỦI RO CẠNH TRANH

Ngành dược phẩm là một ngành chịu sự giám sát chặt chẽ từ các cơ quan tổ chức có liên quan, đồng thời có những điều kiện khắt khe để gia nhập ngành. Tuy nhiên, thị trường ngành này vẫn xuất hiện một số doanh nghiệp dược phẩm mới làm cho sức ép cạnh tranh ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn theo tiêu chuẩn WHO – GMP, đây là tiêu chuẩn đã khá cũ và không cao so với mặt bằng chung của thế giới. Hiện nay với yêu cầu khắt khe hơn trong khâu đấu thầu thuốc vào bệnh viện, tiêu chuẩn chắc chắn càng cao hơn, cụ thể là hướng đến tiêu chuẩn EU – GMP.



RỦI RO LUẬT PHÁP

Dược phẩm là ngành nghề thiết yếu, có ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người, do đó các ngành này chịu nhiều điều chỉnh và quản lý bởi hệ thống luật như: Luật Dược, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản luật khác có liên quan. Bên cạnh đó, doanh nghiệp dược phẩm còn phải đầu tư hệ thống dây chuyền, máy móc trang thiết bị đủ điều kiện vận hành và đạt tiêu chuẩn, được các cơ quan ban ngành có liên quan chứng nhận. Song song với hoàn thiện về cơ sở vật chất đạt chuẩn, mỗi loại thuốc phải cần có giấy phép riêng lẻ để sản xuất (GDP, GLP), thời gian chờ cấp phép từ 18 – 24 tháng, có nhiều sự ràng buộc khắt khe trong quảng cáo bán hàng.

Rủi ro ngành dược đến từ việc các quy định pháp lý về ngành chưa thay đổi kịp theo biến động của thị trường, đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện, do đó còn nhiều kẽ hở trong quản lý chất lượng, giá thuốc và quy trình đấu thầu thuốc tại bệnh viện (kênh ETC). Để giải quyết những rủi ro này, Công ty luôn trang bị cho mình những thông tin về thị trường, nghiên cứu luật pháp quốc tế để từ đó đáp ứng đầy đủ và sẵn sàng cùng ngành Dược hội nhập quốc tế.

RỦI RO KHÁC

Bên cạnh những rủi ro trên thì Vidipha cũng luôn đối mặt với những rủi ro không thể báo trước được như thiên tai, đặc biệt trong bối cảnh năm 2020 tình hình thiên tai bão lụt xảy ra triền miên; hỏa hoạn, cháy nổ,... gây ra những thiệt hại lớn về con người, tài sản và tình hình hoạt động chung của Công ty. Mặc dù những rủi ro này hiếm khi xảy ra, nhưng đòi hỏi Công ty luôn chủ động có phương án phòng ngừa, khắc phục rủi ro thông qua việc chủ động mua bảo hiểm cho công nhân viên, tài sản,... Phối hợp với các bên có liên quan để nâng cao nhận thức và có các kỹ năng cần thiết để xử lý kịp thời và chu đáo các tình huống xảy ra bất ngờ đối với Công ty.



2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH ĐỀ RA

CƠ CẤU NHÂN SỰ BAN ĐIỀU HÀNH

NHỮNG THAY ĐỔI TRONG BAN ĐIỀU HÀNH

TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG LIÊN QUAN ĐẾN MÔI TRƯỜNG VÀ

XÃ HỘI CỦA CÔNG TY





TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2019	2020	% Tăng/ Giảm
1	Doanh thu thuần	619.253	686.481	10,86%
2	Giá vốn hàng bán	500.225	530.545	6,06%
3	Doanh thu hoạt động tài chính	8.665	7.662	-11,58%
4	Chi phí tài chính	6.601	10.961	66,06%
5	Chi phí bán hàng	38.419	49.180	28,01%
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	37.971	47.072	23,97%
7	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	44.702	56.385	26,14%
8	Lợi nhuận khác	11.340	6.783	-40,19%
9	Lợi nhuận trước thuế	56.041	63.167	12,72%
10	Lợi nhuận sau thuế	44.466	50.181	12,85%
11	EPS	3.206	3.900	21,65%

Năm 2020, Vidipha đạt doanh thu thuần 686.481 triệu đồng, tăng 10,86% so với năm 2019. Đồng thời, Công ty ghi nhận mức lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng 26,14% so với cùng kỳ năm trước. Mặc dù các khoản chi phí tài chính, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp trong năm đều tăng mạnh lần lượt là 66,06%; 28,01%; 23,97% so với cùng kỳ năm trước;

Lợi nhuận sau thuế năm 2020 của Công ty vẫn đạt 50.181 triệu đồng, tăng trưởng 12,85%. Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm Công ty kiểm soát tốt chi phí giá vốn (chiếm khoảng 80%) chỉ tăng 6,06% so với cùng kỳ.

Tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	Tỷ lệ % TH2020/ KH2020
Tổng doanh thu	750.000	761.612	101,55%
Lợi nhuận trước thuế	60.000	63.167	105,28%
Tỷ lệ chi trả cổ tức (%)	20	20	100%

Tổng doanh thu năm 2020 đạt 101,55% kế hoạch đề ra, tăng 13,15% so với năm 2019. Lợi nhuận trước thuế năm 2020 đạt 105,28% kế hoạch và tăng 12,72% so với năm 2019 chủ yếu do sản lượng sản xuất năm 2020 tăng cao. Đánh giá chung kết quả kinh doanh năm 2020 đạt được kết quả khả quan như kỳ vọng trong bối cảnh nền kinh tế trong nước và thế giới bị ảnh hưởng tiêu cực của đại dịch COVID-19, thể hiện sự chuẩn bị chu đáo, dự báo khá tốt tình hình, phản ứng linh hoạt, kịp thời của Ban Điều hành.

COVID-19





CƠ CẤU NHÂN SỰ BAN ĐIỀU HÀNH

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ/Số cổ phần đang lưu hành
1	Hoàng Văn Hòa	Tổng Giám đốc	137.750	1,08%
2	Lê Bửu Trương	Phó Tổng Giám đốc	60.000	0,47%
3	Hoàng Thế Bắc	Kế toán trưởng	139.414	1,09%

Sơ yếu lý lịch

Ông HOÀNG VĂN HÒA

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Quốc tịch: Việt Nam

Trình độ chuyên môn: Cử Nhân Kinh tế

Số lượng cổ phần sở hữu cá nhân: 137.750 cổ phần, chiếm 1.08% vốn điều lệ.

Quá trình công tác:

- Từ 1988 - 2005: Công ty cổ phần dược VTYT Hải Dương
- Từ 2005 - 2011: Công ty cổ phần Hóa Dược Việt Nam
- Từ tháng 06/2011 - nay: Công ty Cổ phần dược phẩm Trung Ương VIDIPHA

Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc

Quốc tịch: Việt Nam

Trình độ chuyên môn: Dược sỹ Đại học

Số lượng cổ phần sở hữu cá nhân: 60.000 cổ phần, chiếm 0,47% vốn điều lệ.

Quá trình công tác:

- Từ tháng 03/1994 - 11/1996: Chi nhánh Công ty cổ phần dược VTYT Minh Hải tại Tp.HCM
- Từ tháng 11/1996 - 10/2003: Văn phòng đại diện Công ty Brithol Michcoma (Hà Lan) tại Tp.HCM
- Từ tháng 11/2003 - 01/2006: Công ty TNHH Dược phẩm Nam Sơn tại Tp.HCM
- Từ tháng 06/2006 - 05/2011: Công ty CP Dược phẩm 3/2 tại Tp.HCM
- Từ tháng 06/2011 - nay: Công ty Cổ phần dược phẩm Trung Ương VIDIPHA

Ông HOÀNG THẾ BẮC

Chức vụ: Kế toán trưởng

Quốc tịch: Việt Nam

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Số lượng cổ phần sở hữu cá nhân: 139.414 cổ phần, chiếm 1.09% vốn điều lệ.

Quá trình công tác:

- 1999 - 2004: Nhân viên kế toán Công ty CP Dược liệu Trung ương 2
- 2004 - 2009: Phó phòng kế toán Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA
- 2010 - 04/2012: Nhân viên phòng nhân sự Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA
- 04/2012 - nay: Thành viên HĐQT, Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA

Những thay đổi trong Ban Điều hành

Trong năm 2020, Công ty không có sự thay đổi trong Ban Điều hành.



Số lượng cán bộ, nhân viên. Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động

Tại thời điểm 03/2021, số lao động Công ty VIDIPHA là 510 người

Cơ cấu lao động	Năm 2019	Năm 2020	Tỷ lệ %
1. Thạc sĩ	02	01	-50%
2. Đại học	73	89	21,92%
Trong đó:			
- Đại học Dược	39	41	5,13%
3. Cao đẳng và THCN	93	141	51,61%
4. Công nhân và lao động giản đơn	315	238	-24,44%
Tổng cộng	452	510	12,83%

Cơ cấu người lao động

STT	Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỉ trọng (%)
I	Theo trình độ lao động	510	100%
1	Trình độ Đại học và trên Đại học	90	20,59%
2	Trình độ Cao đẳng, trung cấp chuyên nghiệp	141	32,27%
3	Lao động phổ thông	279	47,14%
II	Theo hợp đồng lao động	510	100%
1	Toàn thời gian	448	91,76%
2	Bán thời gian	62	8,24%
III	Theo giới tính	510	100%
1	Nam	306	60%
2	Nữ	204	40%
	Tổng cộng	510	100%

Chính sách đối với người lao động, cán bộ công nhân viên

Chính sách tuyển dụng: Duy trì chính sách địa phương hoá nguồn lao động giản đơn của Công ty, bên cạnh đó, thực hiện các chính sách hỗ trợ đối với nhân sự chủ chốt và nhóm lao động có trình độ chuyên môn cao, đảm bảo môi trường làm việc, vật chất – tinh thần cho người lao động, từ đó ổn định nguồn nhân lực của Công ty, tạo nên sự gắn kết và đồng hành cùng phát triển của cán bộ công nhân viên đối với Công ty.

Về đào tạo: Công ty thường xuyên mở các lớp đào tạo, khóa tập huấn nhằm nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ công nhân viên về nhiều lĩnh vực: GMP, GLP, GSP; Tổ chức thi nâng cao tay nghề, PCCC, an toàn vệ sinh lao động, an toàn vệ sinh thực phẩm; Tập huấn Chế độ kế toán, tiền lương, thuế; Hướng dẫn chuẩn bị hồ sơ chất lượng và hồ sơ đăng ký thay đổi bổ sung thuốc,...

Về chính sách lương thưởng, chế độ phúc lợi:

Tại VIDIPHA, chế độ, chính sách liên quan đến người lao động luôn được tuân thủ nghiêm túc theo đúng quy định của luật pháp và thoả ước lao động tập thể. Năm 2020, thu nhập bình quân năm 2020 đạt 11,250 triệu đồng người/tháng, hệ thống bảng lương mới đã được Công ty xây dựng nhằm thanh toán các khoản bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp cho người lao động theo đúng quy định.

Bên cạnh đó, định kỳ hàng năm, Công ty tổ chức khám sức khỏe cho toàn thể CBCNV, tổ chức tham quan nghỉ mát và nhiều hoạt động văn nghệ, thể dục thể thao nhằm tạo tinh thần đoàn kết, gắn bó trong toàn thể CBCNV. Công tác khen thưởng đối với các Chi nhánh, Cửa hàng, Phòng ban hoàn thành vượt kế hoạch cũng được Công ty chú trọng, năm 2020 với tổng số tiền khen thưởng là 2,59 tỷ đồng.





TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

Tình hình thực hiện các dự án:

Dự án đầu tư cơ sở hạ tầng cho Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ

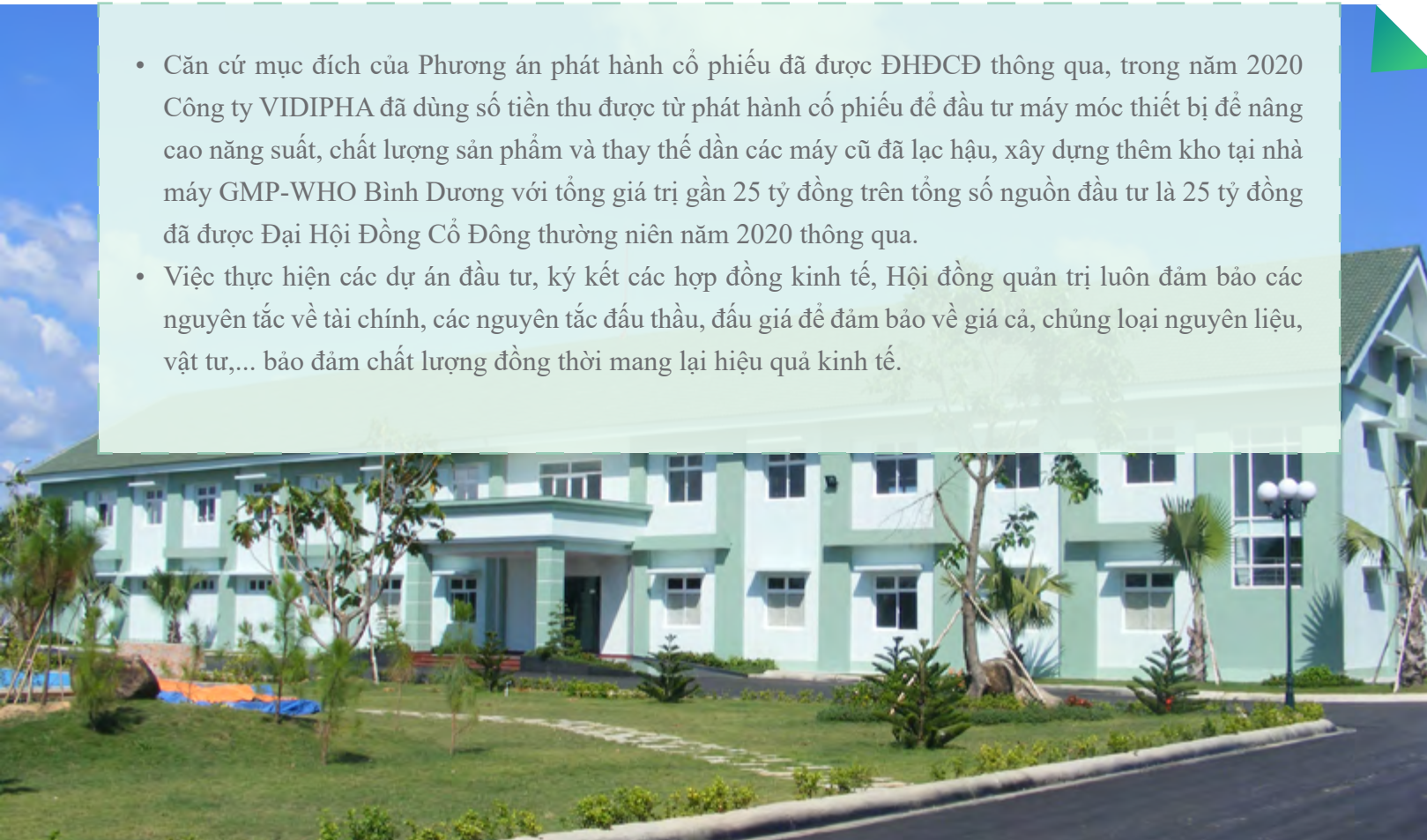
Khánh thành đưa vào sử dụng trong tháng 04/2021 Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ của Công ty VIDIPHA tại thành phố Cần Thơ với tổng chi phí đầu tư và xây dựng 8,4 tỷ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, cũng như đáp ứng yêu cầu ngày càng mở rộng thị trường miền tây.

Nâng cấp phần mềm quản lý Pharmasoft

Tiếp tục nâng cấp phần mềm ERP, quản lý kế toán, kế hoạch, kinh doanh tiếp tục được tiếp tục đầu tư nâng cấp để ngày càng hoàn thiện nhằm đáp ứng được mục tiêu quản lý, điều hành, hỗ trợ hoạt động kinh doanh, nghiệp vụ báo cáo Tài chính Kế toán, đáp ứng yêu cầu thực tế của Công ty và các quy định về triển khai sử dụng hóa đơn điện tử và công bố thông tin đối với doanh nghiệp niêm yết.

Tình hình đầu tư:

- Căn cứ mục đích của Phương án phát hành cổ phiếu đã được ĐHCĐ thông qua, trong năm 2020 Công ty VIDIPHA đã dùng số tiền thu được từ phát hành cổ phiếu để đầu tư máy móc thiết bị để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và thay thế dần các máy cũ đã lạc hậu, xây dựng thêm kho tại nhà máy GMP-WHO Bình Dương với tổng giá trị gần 25 tỷ đồng trên tổng số nguồn đầu tư là 25 tỷ đồng đã được Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2020 thông qua.
- Việc thực hiện các dự án đầu tư, ký kết các hợp đồng kinh tế, Hội đồng quản trị luôn đảm bảo các nguyên tắc về tài chính, các nguyên tắc đấu thầu, đấu giá để đảm bảo về giá cả, chủng loại nguyên liệu, vật tư,... bảo đảm chất lượng đồng thời mang lại hiệu quả kinh tế.



TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH



DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2019	2020	% Tăng/ Giảm
Tổng giá trị tài sản	662.854	895.798	35,14%
Doanh thu thuần	619.253	686.481	10,86%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	44.702	56.385	26,14%
Lợi nhuận khác	11.340	6.783	-40,19%
Lợi nhuận trước thuế	56.041	63.167	12,72%
Lợi nhuận sau thuế	44.466	50.181	12,85%

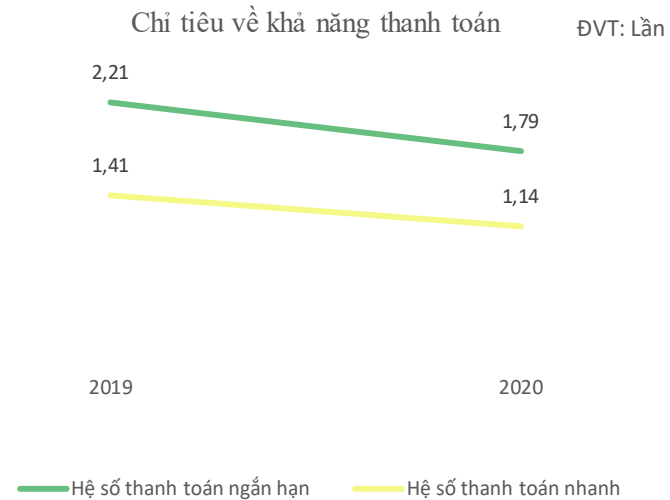
Các chỉ tiêu	DVT	Năm 2019	Năm 2020
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,21	1,79
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,41	1,14
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	35,9%	39,3%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	55,9%	79,3%
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,98	2,52
Vòng quay tài sản	Vòng	0,97	0,88
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS)	%	7,18%	7,31%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	10,59%	10,35%
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	7,03%	7,24%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	7,22%	8,21%



Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

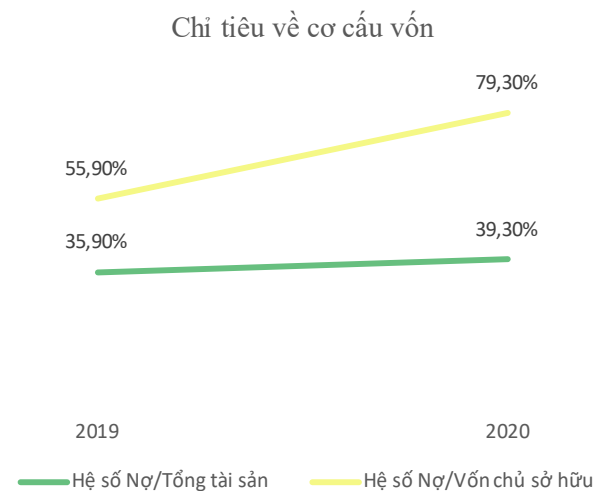
Các hệ số về khả năng thanh toán của Công ty đều có xu hướng giảm so với năm 2019, cụ thể, hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2020 đạt 1,79 lần và hệ số thanh toán nhanh đạt 1,14 lần. Nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn đều tăng so với năm trước nhưng mức tăng của nợ ngắn hạn nhiều hơn mức tăng của tài sản ngắn hạn.

Cụ thể, tài sản ngắn hạn tăng 105.340 triệu đồng chủ yếu đến từ Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 57.940 triệu đồng, tương đương tăng 29,02% so với 2019, trong khi đó, nợ ngắn hạn tăng 114.043 triệu đồng do Công ty tăng 86.924 triệu đồng vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn nhằm tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm. Nhìn chung các chỉ số về khả năng thanh toán của VDP vẫn đạt được mức an toàn cao, cho thấy khả năng đảm bảo các nghĩa vụ tài chính của Công ty.



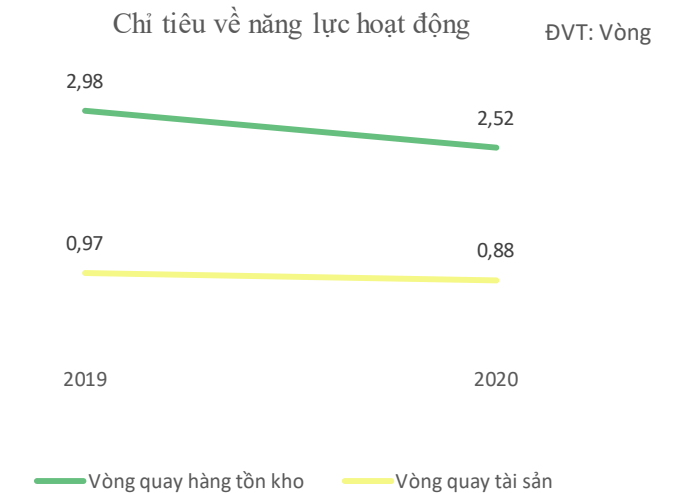
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

VIDIPHA duy trì cơ cấu vốn ổn định trong năm 2020, tỷ lệ của nợ trên tổng tài sản của Công ty đạt 39,3%. Nhìn chung, Công ty chủ yếu sử dụng nợ ngắn hạn để tài trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, không có nợ dài hạn. Trong năm nợ ngắn hạn tăng 114.043 triệu đồng, tương đương 47,98% so với năm 2019, trong khi đó tổng tài sản và vốn chủ sở hữu tăng lần lượt là 35,14% và 27,97%, thấp hơn so với mức tăng của nợ.



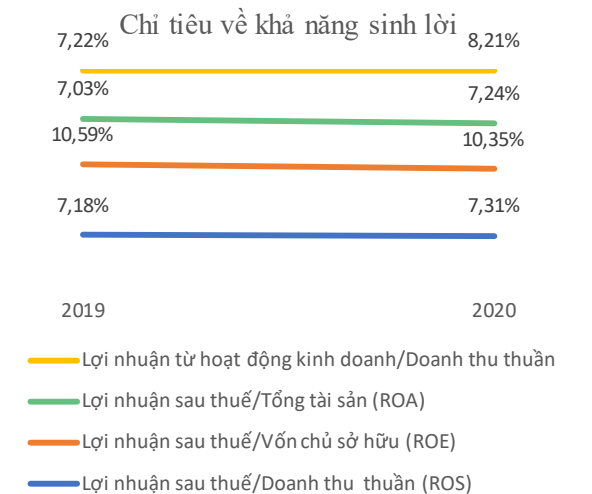
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Về chỉ tiêu năng lực hoạt động, vòng quay hàng tồn kho giảm 0,46 vòng đạt 2,52 vòng trong năm 2020, nguyên nhân đến từ lượng hàng tồn kho tăng 37.982 triệu đồng so với cùng kỳ năm 2019. Vòng quay tổng tài sản đạt 0,88 lần năm 2020 giảm từ mức 0,97 của năm 2019, nguyên nhân chủ yếu là do tổng tài sản của Công ty năm 2020 tăng 35,14% so với năm 2019, cụ thể đầu tư tài chính dài hạn của Công ty tăng 117.188 tỷ đồng, tương đương tăng 675,17% so với cùng kỳ.



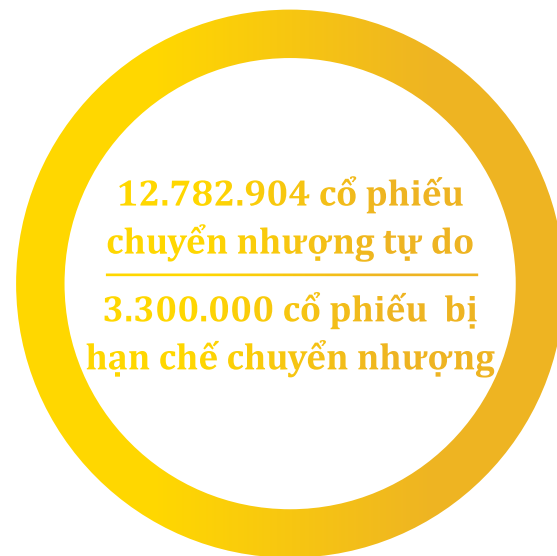
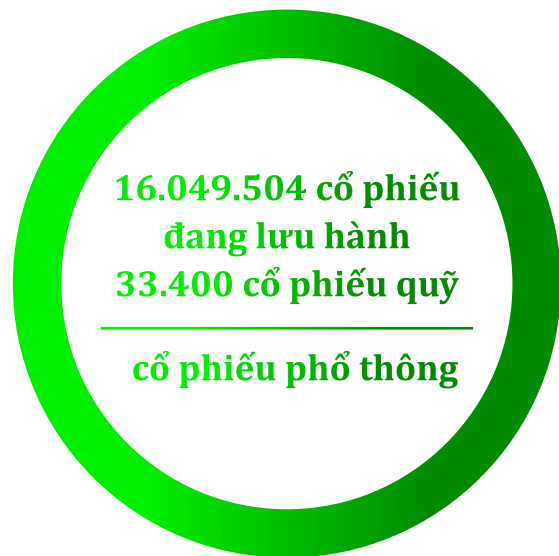
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Doanh thu và lợi nhuận sau thuế năm 2020 của Công ty đều tăng trưởng so với năm 2019, dẫn đến các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của VDP đều tăng so với năm trước. Cụ thể, hệ số tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần (ROS), tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE), tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA), hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/doanh thu thuần lần lượt đạt 7,31%, 10,35%, 7,24% và 8,21%. Qua đó, cho thấy hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong bối cảnh sức ép cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp nội địa và nước ngoài có tiềm lực mạnh mẽ về tài chính và công nghệ.





Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu



Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Trong năm 2020, Công ty thực hiện tăng vốn từ 127.829.040.000 đồng lên 160.829.040.000 đồng.

Giao dịch cổ phiếu quỹ

Trong năm 2020, Công ty không thực hiện giao dịch cổ phiếu quỹ

Các chứng khoán khác

Không có

Tính đến thời điểm 23/03/2021, cơ cấu cổ đông của Công ty như sau:

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Trong nước	487	16.036.681	99,71%
	Tổ chức	25	6.757.920	42,14%
	Cá nhân	462	9.278.761	57,86%
2	Nước ngoài	19	46.223	0,29%
	Tổ chức	5	4.784	10,35%
	Cá nhân	14	41.439	89,65%
Tổng cộng		506	16.082.904	100%



Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dược phẩm trải qua hơn 40 năm hình thành và phát triển, thương hiệu VIDIPHA đã và ngày càng được người tiêu dùng tin tưởng, tín nhiệm. Ý thức được trách nhiệm của Công ty đối với khách hàng nói riêng và cả cộng đồng nói chung, VIDIPHA luôn tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm với hơn 10 dây chuyền sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, cùng với hệ thống quản lý đạt chứng nhận ISO 9001:2015.

Sản phẩm thuốc của công ty đồng thời đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam chất lượng cao”, “Ngôi sao thuốc Việt”, cùng với chính sách giá thành sản phẩm hợp lý, đa dạng sản phẩm về chủng loại đã giúp các mặt hàng thuốc của VIDIPHA luôn chiếm được ưu thế trong lòng người tiêu dùng, duy trì thị phần ổn định là nền tảng cho sự phát triển bền vững của Công ty.

Tiêu thụ năng lượng: Tiết kiệm năng lượng luôn là vấn đề được VIDIPHA chú trọng, Công ty ý thức rằng việc sử dụng năng lượng một cách hợp lý và tiết kiệm sẽ giúp giảm chi phí sản xuất và giữ cho môi trường phát triển bền vững. Sử dụng nguồn năng lượng điện từ lưới điện quốc gia, để phục vụ trực tiếp cho hoạt động sản xuất, VIDIPHA nhận thức rõ sự ảnh hưởng của các công trình thủy điện và nhiệt điện đối với hiện tượng biến đổi khí hậu. Do đó, Công ty thường xuyên nhắc nhở CBCNV sử dụng năng lượng điện, nước đúng mục đích và nêu cao ý thức tiết kiệm trong toàn Công ty.

Trách nhiệm với môi trường và cộng đồng: Nhận thức được tầm quan trọng của sự phát triển xã hội đến sự phát triển của công ty, VIDIPHA luôn xây dựng phương châm hoạt động là mang đến lợi ích và bảo vệ sức khỏe cho cộng đồng. Công ty cam kết thực hiện đầy đủ trách nhiệm và nghĩa vụ đối với môi trường, cộng đồng và xã hội, chung tay góp phần xây dựng một xã hội tốt đẹp và phát triển bền vững.

Trong giai đoạn phát triển sắp tới, hội nhập toàn cầu trở nên sâu rộng, mật độ cạnh tranh trên thị trường được phẩm càng cao và tập trung trong một số phân khúc hẹp về hoạt chất – công dụng – dạng bào chế.

Do đó, để nâng cao năng lực cạnh tranh, và đảm bảo sản xuất – cung cấp và phân phối các loại thuốc dạng hoạt chất, bào chế với số lượng lớn, Công ty luôn thực hiện bảo trì và nâng cấp dây chuyền sản xuất với hàm lượng công nghệ cao, qua đó cho thấy năng lực sản xuất của VIDIPHA đang mức toàn diện ở trình độ cao.

Quản lý nguồn nguyên vật liệu: Trong suốt 40 năm qua, chất lượng sản phẩm luôn là ưu tiên hàng đầu của Công ty. Với hệ thống nhà máy và dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP – WHO, VIDIPHA đảm bảo chất lượng nguồn nguyên liệu đầu vào của Công ty với việc lựa chọn nhà cung ứng uy tín nhằm tạo ra các sản phẩm dược an toàn cho người tiêu dùng. Hoạt chất, tá dược, bao bì đều được bảo quản phù hợp với đặc tính của từng loại, nhằm tránh tình trạng hư hỏng, kém chất lượng.



3. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH
- KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG NĂM 2021





ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Năm 2020, tình hình kinh tế toàn cầu nói chung và Việt Nam nói riêng đều chịu nhiều biến động do ảnh hưởng của COVID -19 đến mọi mặt đời sống xã hội. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2020 của Việt Nam chỉ đạt 2,09%, giá trị thấp nhất trong một thập kỷ qua, tuy nhiên con số này được đánh giá rất khả quan trong bối cảnh hầu hết các nền kinh tế trên thế giới đều suy giảm. Dịch COVID -19 tuy không tác động nhiều đến hoạt động kinh doanh của ngành dược, tuy nhiên Công ty cũng gặp không ít khó khăn khi chuỗi cung ứng nguyên vật liệu bị đứt gãy và giãn cách xã hội khiến hoạt động sản xuất bị đình trệ trong thời điểm dịch bệnh bùng phát mạnh.

Bên cạnh đó, là sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp nội địa và các doanh nghiệp nước ngoài có nhiều tiềm lực về công nghệ - tài chính và chính sách vĩ mô về ngành, đặc biệt là quản lý việc đấu thầu tại các bệnh viện chưa được minh bạch. Mặt khác, việc giá nguyên vật liệu đầu vào phụ thuộc vào nguồn cung nước ngoài, dẫn đến các doanh nghiệp bị động khi giá nguyên vật liệu tăng và nguồn cung khan hiếm. Các yếu tố trên đã và đang có những biến động tác động hai chiều tới công ty.



Thuận lợi

- Tài chính tốt vững vàng, cân đối, lành mạnh; Vị thế tín dụng cao.
- Trình độ/ mức độ kế hoạch hóa, ứng dụng công nghệ trong quản lý điều hành liên tục được nâng cấp là nguyên nhân, động lực lõi cho Công ty phát triển không chỉ trong 2020 và trước mắt mà còn là nhân tố mạnh cho VDP phát triển trong các năm tiếp theo.
- Uy tín thương mại hai chiều đều tốt ngày càng được củng cố, đặc biệt đối với các nhà cung cấp nguyên liệu trong và ngoài nước.
- Đa đa số người lao động đều cần kiệm, tích cực, có trách nhiệm; Bên cạnh số ít chưa đảm bảo được thì hầu hết cán bộ quản lý điều hành các cấp đều phát huy, đóng góp tốt.
- Hệ thống bán hàng sau ba năm tích cực xây dựng đã đi vào ổn định, đủ lớn, đủ rộng có quy mô hợp lý, có khả năng thích ứng và năng lực độc lập cao; Yêu cầu đồng nhất, đồng bộ nhưng vẫn đủ cho đặc biệt đặc thù là nhân tố quan trọng tạo thuận lợi cho mọi kế hoạch phát triển Công ty.
- Bộ máy quản trị, quản lý và kiểm soát công ty hòa đồng thấu hiểu lẫn nhau.
- Các cơ quan quản lý chuyên ngành, chính quyền các địa phương giúp đỡ, tạo điều kiện tốt hơn.
- Khó khăn chung đôi khi lại tạo ra những thuận lợi riêng, một số cơ hội tốt phát sinh khá bất ngờ, rất tự nhiên đến mức nằm ngoài những toan tính của bộ máy điều hành.

Khó khăn

- Năm bắt, phân tích, đánh giá và dự đoán đúng tình hình là khó khăn lớn nhất, hao tổn nhất công sức trong quản lý điều hành năm 2020. Tình hình diễn biến nhanh, hỗn loạn, rất khó lý giải và dự báo nếu không tinh táo, chắc chắn, khoa học thì hậu quả thua thiệt sẽ không nhỏ.
- Đầu tư nâng cấp, cải thiện năng lực sản xuất tuy đã có bước tiến dài nhưng vẫn chưa đạt tới mức yêu cầu nhất là đầu tư cho nghiên cứu nói chung và cho trang thiết bị nghiên cứu kỹ thuật công nghệ sản xuất nói riêng vẫn còn xa mới đáp ứng đủ.
- Kết quả của chính sách và các biện pháp nâng cao nguồn lực con người còn thiếu, chưa đủ mạnh và tuy đã có kết quả nhưng vẫn còn cần phải thực thi liên tục và kiên trì chờ đợi.
- Duy trì bảo toàn số đăng ký vẫn cực kỳ khó khăn, tiêu tốn nhiều công sức, việc coi trối bởi thông tư số 29/TT-BYT mới ban hành ngày 31/12/2020 và chỉ bắt đầu phát huy tác dụng từ tháng 3/2021. Phát triển mặt hàng tính từ số đăng ký vẫn sẽ là rất khó cho doanh nghiệp.
- Hoạt động ngày càng gắt gao của các cơ quan quản lý.
- Nhiều đơn vị đối tác bán hàng chưa kịp chuyển mình để nâng tầm thích ứng với yêu cầu khách quan làm giảm năng lực kinh doanh cục bộ đồng thời với gây tác động không tốt tới toàn hệ thống.
- Trình độ chuyên môn, nhận thức toàn diện và nhất là trách nhiệm của một số chức danh còn yếu, cá biệt đã đến mức xâm hại đến và tạo mâu thuẫn với lợi ích toàn cục.



TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH TRONG NĂM 2020

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	Tỷ lệ % TH20/TH19	Tỷ lệ % TH20/KH20
Tổng doanh thu	673.075	750.000	761.612	113,15%	101,55%
Chi phí	617.034	690.000	698.445	113,19%	101,22%
Lợi nhuận trước thuế	56.041	60.000	63.167	112,72%	105,28%
Nộp NSNN	35.640	40.000	36.505	102,43%	91,26%
Nguồn vốn CSH	425.171	500.000	544.073	127,97%	108,81%
Vốn điều lệ	127.829	160.000	160.829	125,82%	100,52%
Thu nhập BQ/N/T	10,5	11,5	11,18	106,48%	97,22%
Tổng mức đầu tư	25.628	25.000	24.947	97,34%	99,79%



ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2020

- Tổng doanh thu năm 2020 đạt 101,55% kế hoạch đề ra, tăng 13,15% so với năm 2019.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2020 đạt 105,28% kế hoạch và tăng 12,72% so với năm 2019, thu nhập bình quân năm 2020 tăng đạt 11,18 triệu đồng/ người/ tháng chủ yếu do sản lượng sản xuất năm 2020 tăng cao.
- Đánh giá chung kết quả kinh doanh năm 2020 đạt được kết quả khả quan như kỳ vọng trong bối cảnh nền kinh tế trong nước và thế giới bị ảnh hưởng tiêu cực của đại dịch COVID-19, thể hiện sự chuẩn bị chu đáo, dự báo khá tốt tình hình, phản ứng linh hoạt, kịp thời của Ban Điều hành.



ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2020



Công tác tổ chức:

» Xây dựng bộ máy:

- Tiếp tục nâng cấp về tổ chức bộ máy gắn liền với chức năng nhiệm vụ của cả ba chi nhánh Tây Nam Bộ/ Đông Nam Bộ/ Miền Trung - Bắt đầu từ 1/1/2021 cả ba chi nhánh trên đã cùng với Chi nhánh Hà Nội hoàn tất chuyển sang hoạt động độc lập.
- Việc triển khai cán bộ ngoại vi, bắt đầu từ kế toán tại Tây Nam Bộ đã phát triển đủ ở 05 chi nhánh thực sự là nguyên nhân quan trọng đảm bảo sự quản lý tài sản công ty trong điều kiện mới.
- Hoạt động của Nhà máy Bình Dương đã liên tục bổ sung chức năng, tăng chủ động, giảm bị động, qua đó khắc phục được yếu điểm phát sinh từ sự tách rời trong quản lý điều hành sản xuất.

- Đã thành lập Ban IT với các nhân sự phù hợp, hoàn toàn từ nội bộ hệ thống; Hoạt động của Ban ngay trong thời gian đầu đã phát huy tác dụng tốt, có tiềm năng lâu dài. Trong dài hạn chất lượng hoạt động trong lĩnh vực này sẽ trở thành một trong những động lực mới của công ty.
- Phân cấp, phân quyền liên tục, phù hợp, có lộ trình cho các chi nhánh.
- Quá trình xóa bỏ sự nhập nhằng không rõ ràng trong quan hệ quyền hạn/ trách nhiệm đã cơ bản hoàn thành, qua đó khoảng trống để lạm dụng/ lợi dụng/ đổ thừa/ né tránh ngày càng bị thu hẹp.
- Đã hoàn thành khoán tiền lương cho Phòng Kiểm nghiệm.

» Bồi dưỡng, bổ nhiệm cán bộ, luân chuyển cán bộ:

- Bổ nhiệm 02 Giám đốc, 01 Phó Giám đốc bộ phận trực thuộc, 02 Phụ trách kế toán các chi nhánh.
- Quy hoạch, bồi dưỡng để bổ nhiệm 01 Giám đốc; Chuẩn bị điều kiện để bổ nhiệm 02 Phó Giám đốc bộ phận trực thuộc.
- Điều động luân chuyển một số cán bộ có vị trí làm việc chưa phù hợp với năng lực/ phẩm chất đồng thời với việc thực hiện kế hoạch dự phòng lao động cả trong sản xuất và kinh doanh qua đó hạn chế bị động về nguồn nhân lực đồng thời đảm bảo mức độ cạnh tranh phù hợp trong lao động.

» Tuyển dụng và đào tạo lao động:

- Tuyển dụng nhân sự quản lý điều hành có chất lượng cao nhưng số lượng/ vị trí/ phát huy tác dụng còn hạn chế; Hiện tượng mang hơi hướng thái ghép có truyền thống là rất khó chấp nhận và phải khắc phục cho được nhưng cũng còn khá nan giải mà nguyên nhân đến từ cả bộ phận ghép và hiện trạng của VDP.
- Một số chức danh có ảnh hưởng lớn đến Công ty vẫn còn trong tình trạng bí chưa có hướng giải quyết khả thi.
- Hoạt động đào tạo trong 2020 tuy bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh nhưng vẫn có bút phá ngoạn mục với nhiều chương trình đào tạo toàn diện, đa dạng cả về nội dung, quy mô và đối tượng.
- Duy trì thành nề nếp, chuyển từ bút phá sang thường quy, đảm bảo chất lượng đào tạo tốt cũng sẽ trở thành động lực mới tiếp theo cho phát triển.



ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2020

» Hoạt động Đảng đoàn và công tác xã hội:

- Tổ chức Đảng được củng cố, điều chỉnh cho phù hợp với vai trò lãnh đạo về chính trị đồng thời với đặc thù thuộc tính của loại hình doanh nghiệp công ty cổ phần.
- Hoạt động công đoàn và tổ chức công đoàn vẫn duy trì được chất lượng vốn có.
- Các tổ chức khác trong đó có tổ chức xã hội nghề nghiệp vẫn gần như chưa có.
- Trách nhiệm xã hội của Công ty trong năm tiếp tục được giữ vững, trong đó có việc sản xuất, cung cấp miễn phí dung dịch sát khuẩn tay kịp thời tới các vùng dịch với tổng trị giá trên 300 triệu đồng và tham gia tích cực vào hoạt động bảo quản, điều chuyển vật tư phòng chống dịch với tổng công ty kể cả là miễn phí.
- Trong năm đã sử dụng kinh phí phúc lợi phục vụ cho đời sống người lao động với kinh phí 2,7 tỷ đồng.
- Các tổ chức chính trị - xã hội trong hệ thống tiếp tục có vị trí, vai trò và đóng góp lớn.

» Công tác thi đua khen thưởng:

- Trong năm 2020 Công ty đã chi hơn 400 triệu đồng cho công tác thi đua khen thưởng. Công tác thi đua khen thưởng trong năm 2020 đã có nhiều đổi mới, khen thưởng đã đi vào thực chất không chạy theo thành tích, cào bằng, khen thưởng đúng người, đúng việc có tác dụng khuyến khích người lao động tận tâm, tích cực tư duy, sáng tạo, chủ động đề xuất ý tưởng cải tiến, nâng cao hiệu quả công việc.
- Hoạt động khen thưởng kịp thời, xứng đáng cho các công trình, sáng kiến, giải pháp hữu ích kịp thời bài bản hơn; Tình trạng khen không ra khen, phạt gần như không có, người được khen cũng như bị phạt cũng đều thấy chưa thỏa đáng đã được điều chỉnh.
- Bên cạnh đó công tác kỷ luật trong đó có bồi thường trách nhiệm vật chất đã được chú ý hơn, rõ ràng, đến nơi đến chốn.

Công tác sản xuất:

- Kế hoạch hóa và số hóa trong lập, điều hành thực hiện kế hoạch đã được nâng cấp lên cấp độ 2, nhiều hoạt động trọng yếu đã được trình tự và chuẩn hóa bằng kỹ thuật số; Đây chính là yếu tố quan trọng thứ hai cùng với sự phát triển của hệ thống bán hàng tạo ra kết quả sản xuất đạt 993 triệu sản phẩm, bằng 1,34 lần so với năm cuối nhiệm kỳ trước.
- Nâng cấp toàn diện điều kiện, bổ sung năng lực sản xuất có kế hoạch trong kế hoạch dài hơi về sản xuất theo nguyên tắc/ tiêu chuẩn GMP/WHO đến 2025.

- Tiếp tục siết chặt quản lý lao động, kỷ luật và an toàn vệ sinh lao động.
- Củng cố nâng cấp cả trong xây dựng, ban hành quy định, thực hiện và giám sát thực hiện các quy trình thao tác chuẩn (SOP).
- Đồng thời thỏa mãn cả hệ ràng buộc vừa nâng cao tiền lương danh nghĩa, vừa nâng cao thu nhập thực tế cho người lao động đồng thời với kéo giảm chi phí tiền lương cho một đơn vị sản phẩm.
- Nâng cấp điều kiện, năng lực để tiếp tục chuyển giao chức năng nhiệm vụ cho nhà máy.

Công tác thị trường:

- Đã hoàn thành nhất thể hóa hệ thống và chính sách bán hàng, đang tìm mọi cách phấn đấu hoàn tất ổn định chính sách bán hàng ở phần còn lại của hệ thống, đây là một trong số ít nhiệm vụ không hoàn thành theo mục tiêu đã đề ra.
- Tiếp tục nâng cấp các chương trình bán hàng dài hơi, tỷ trọng lớn.
- Hoàn tất việc chuyển hóa toàn bộ hệ thống bán hàng sang tự chủ quyền/ tự chịu trách nhiệm đến kết quả kinh doanh và đã bãi bỏ hoàn toàn mọi chế độ/ hành vi xin cho/ tặng giảm.
- Kinh doanh nguyên liệu đã cho kết quả rất tốt nhưng nguyên nhân chủ yếu lại đến từ điều kiện đặc thù/ tình thế; Các yếu tố căn cơ để tạo ra kết quả chưa rõ nét, chưa đáng kể.

Công tác khoa học - công nghệ - đào tạo:

- So với 2019 trở về trước thì mục tiêu, chính sách đã rõ ràng mạch lạc hơn; Chương trình kế hoạch thiết thực hơn nhưng nguồn lực vẫn trong tình trạng chưa rõ ràng. Sự đòi hỏi phải có cân đối, sử dụng và quản lý ngân sách cho khoa học công nghệ đang ngày càng cấp thiết hơn nhất là các khoản đầu tư lớn, dài hơi; Qua đó hạn chế sự rụt rè e ngại của Tổng Giám Đốc do đã tách được chi phí đầu tư cho khoa học công nghệ ra khỏi chi phí quản lý - Đầu tư cho lĩnh vực này mà đúng, trúng thì hiệu quả sẽ cao hơn nhiều so với hiệu quả đầu tư chung.

- Dịch vụ mới mạnh nha đã gặp trở ngại lớn từ những sai lầm nghiêm trọng của các cá nhân thực thi nhiệm vụ tạo ra dấu hỏi lớn cho kế hoạch tiếp theo.
- Triển khai ứng dụng thương mại điện tử vào hoạt động bán hàng để bắt kịp xu thế phát triển trong tương lai và đẩy nhanh việc tăng doanh số bán hàng đã khởi xướng nhưng đang lâm vào thế bí mà nguyên nhân vẫn là nhân lực thiếu/ yếu.



- Kế hoạch vừa khuyến khích vừa bắt buộc ứng dụng công nghệ mới, công nghệ cao vào hoạt động của các phòng, ban, chi nhánh, phân xưởng có tiến triển nhưng chưa đồng đều.
- Các chương trình đào tạo về chuyên môn kỹ thuật, quản lý, chính trị - tư tưởng đã có tiến bộ rõ rệt nhưng vẫn chưa đạt yêu cầu.





ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2020

Công tác tài chính:

- Tổ chức hoạt động của Phòng Kế toán - Tài vụ đã giảm trì trệ rõ rệt từ mô hình ghi chép theo dõi sang mô hình Tài chính - Kế toán đủ khả năng cùng nhịp bước với sản xuất, kinh doanh đã cho kết quả tích cực trong năm 2020, hiện nay đã tham gia vào các hoạt động quản lý, giám sát trong toàn hệ thống.
- Qua quá trình này cũng đã phát hiện và củng cố được nhiều khuyết tật của hệ thống và phương thức quản lý, điều không thể không làm khi quy mô doanh nghiệp đã tăng dần tới mốc nghìn tỷ.
- Quản lý vốn nguồn chặt chẽ, tài sản doanh nghiệp lành mạnh mà giá trị ảo gần như không có; Giá trị thực chắc chắn cao hơn khá nhiều so với giá trị sổ sách.
- Quản trị rủi ro đã được quan tâm đúng mức kèm theo các biện pháp dự phòng hiệu quả nhưng còn chưa đồng đều, ở một số đơn vị chưa đủ an toàn trong đó có văn phòng công ty.
- Bảo hiểm còn hình thức, ở một giai đoạn nhất định có thể có tác dụng tiết giảm chi phí thường xuyên nhưng trong điều kiện tài sản công ty đang tăng nhanh/ phân tán trên nhiều địa bàn thì việc tiết kiệm này cũng là một mối lo dài hạn/ thường trực.

Công tác đầu tư:

- Đầu tư mức cao tiếp diễn trong 2020 và vẫn tiếp tục xu thế trong 2021 để giảm nhanh trong 2022/2023 cho đến khi sẽ tăng đột biến khi triển khai các dự án lớn.
- Trong năm 2020 đã hoàn tất đầu tư hoàn thành kho với sức chứa hơn 6.000 mét khối và nhiều thiết bị sản xuất có giá trị lớn tại Bình Dương, trụ sở chi nhánh tại Cần Thơ, kho của chi nhánh Đông Nam Bộ, Trụ sở đi thuê tại Đà Nẵng.



MỤC TIÊU NHIỆM VỤ 2021 VÀ ĐẾN HẾT NHIỆM KỲ



Các chỉ tiêu quan trọng

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	So sánh KH2021/ TH2020
Doanh thu	761.612	816.000	107,14%
Doanh thu hàng sản xuất	650.052	748.000	115,07%
Lợi nhuận	63.167	75.000	118,73%
Thu nhập BQ/NLD/T	11,18	11,5	102,86%
Tổng mức đầu tư	24.947	70.000	120,25%

Nhiệm vụ lớn trong các lĩnh vực

TỔ CHỨC

- Tiếp tục cơ cấu lại tổ chức bộ máy và sắp xếp lại cán bộ ở văn phòng công ty theo hướng tinh giảm phòng Nghiệp vụ - Kinh doanh; Tăng thu ký chuyên môn và nhân sự xuất nhập khẩu.
- Phát triển dần bộ máy tổ chức các chi nhánh theo quy chuẩn hóa cơ cấu tổ chức.
- Đào tạo, củng cố quy hoạch, bổ nhiệm cán bộ quản lý cấp phòng; Xem xét bổ sung thành viên Ban Tổng Giám đốc.
- Tiếp tục chỉnh sửa để hoàn thiện quy chế, quy trình và chế độ làm việc trong toàn công ty, ban hành lần đầu, lần lượt các thành phần, phấn đấu hoàn thành bộ quy tắc ứng xử trong toàn công ty.
- Tiếp tục cải cách tiền lương.
- Tuyển dụng một số nhân sự chuyên môn cao.

SẢN XUẤT

- Nâng cao năng lực sản xuất của nhà máy Bình Dương lên đạt công suất trung bình 1,2 tỷ sản phẩm/năm vào năm 2022 (Tương đương 126% sản lượng thực hiện năm 2020) bằng việc tiếp tục các chương trình đang thực hiện đồng bộ từ Bổ sung/ thay thế máy móc thiết bị, Kế hoạch hóa/ Tin học hóa điều hành sản xuất, Cơ cấu lại mặt hàng, hoàn thiện chính sách bán hàng,...
- Tăng cường về số lượng, rút ráo hơn trong quy hoạch và đào tạo cán bộ quản lý, khoa học công nghệ, công nhân kỹ thuật vừa đáp ứng cho thực hiện nhiệm vụ đến 2022 vừa chuẩn bị cho các kế hoạch đầu tư lớn.



MỤC TIÊU NHIỆM VỤ 2021 VÀ ĐẾN HẾT NHIỆM KỲ

THỊ TRƯỜNG

- Vẫn tiếp tục phát huy vai trò dẫn dắt, thử nghiệm chính sách, định hình bộ máy/ hướng phát triển và cơ chế hoạt động, đầu tư về doanh thu của chi nhánh tại Hà Nội hướng tới mục tiêu 250 tỷ của chi nhánh vào cuối nhiệm kỳ.
- Hoàn thiện củng cố năng lực kinh doanh, quản lý đơn vị, quản lý toàn diện trên địa bàn của các chi nhánh.
- Nghiên cứu cơ chế quản lý khác đối với các cửa hàng tại Quận 10.
- Tiếp nối kế hoạch phát triển mặt hàng không kê đơn có doanh thu lớn còn đang bí, đang dang dở.
- Bắt đầu tổ chức các hoạt động tương tác trên giao diện trực tiếp, độc lập giữa văn phòng công ty với khách hàng.

KHOA HỌC - CÔNG NGHỆ, ĐÀO TẠO

- Huy động năng lực tổng hợp ở cả bên trong và bên ngoài, của cả bộ máy điều hành và các tổ chức chính trị xã hội để gia tăng giáo dục nhận thức diện rộng với phương thức lồng ghép/ phối hợp/ tiết kiệm với nguồn lực thích đáng.
- Quy hoạch, lựa chọn đào tạo nâng cao năng lực nhận thức và hành động một số cán bộ kỹ thuật và thực hành sản xuất đồng đều trên các mặt từ Quản lý, quản trị doanh nghiệp - Nghiên cứu - Bảo chế dược - Cơ khí/ điện tử/ công nghệ thông tin.
- Đào tạo kỹ năng, phát huy truyền bá/ phổ biến kỹ xảo.

TÀI CHÍNH - KẾ TOÁN

- Tiếp tục chuyển đổi, phân cấp/ phân quyền tiến tới xóa bỏ vùng trắng về trách nhiệm vật chất.
- Gia tăng sức ép đồng thời với tạo điều kiện để công tác tài chính - kế toán hòa quyền được với nhịp đập của sản xuất kinh doanh cả về không gian/ thời gian/ tổ chức hoạt động.
- Quy chuẩn hóa toàn diện về phương pháp/ tỷ lệ/ hạn mức/ thời hạn/ điều kiện hạch toán kế toán.
- Chuẩn hóa các chỉ tiêu nghĩa vụ, trách nhiệm đi liền với quyền lợi tài chính của các đơn vị bán hàng.
- Đẩy mạnh hoạt động phân tích hoạt động kinh tế đã, từng bước tập huấn rèn luyện chức năng dự báo, cảnh báo.

ĐẦU TƯ

- Hoàn tất đầu tư xây dựng lại trụ sở Công ty VIDIPHA tại 184/2 Lê Văn Sỹ.
- Chuẩn bị cho đầu tư trụ sở chi nhánh Miền Trung.
- Đầu tư nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin đáp ứng yêu cầu về quản lý và ứng dụng thương mại điện tử.
- Bổ sung từ 02 đến 03 thiết bị có giá trị lớn và hàng loạt thiết bị giá trị vừa và nhỏ cho sản xuất.
- Điều chuyển và đầu tư trang thiết bị cho Khu kỹ thuật thực hành tại Bình Dương.
- Bổ sung một số thiết bị có giá trị cao cho Phòng Kiểm nghiệm.
- Phát triển 01 mặt hàng thuộc nhóm không phải kê đơn với quy mô lớn.
- Tiếp tục nghiên cứu để đánh giá khả thi cho việc gia tăng năng lực phân phối, Logistic ở nam Trung Bộ và Tây Nguyên.



4. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT CỦA CÔNG TY
- ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY
- KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HĐQT





ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT CỦA CÔNG TY



THUẬN LỢI

- Đầu tư nghiên cứu có chọn lọc theo từng mặt hàng của Công ty đã phát huy tác dụng và hiệu quả, có doanh thu, lợi nhuận cao.
- Công ty có nguồn lực tài chính, có kế hoạch kinh doanh toàn diện, rõ ràng với mục tiêu cụ thể.
- Sự hạn chế sự phát triển do không đáp ứng được quy định về điều kiện hoạt động kinh doanh trong ngành dược phẩm đối với nhiều doanh nghiệp trong ngành dược phẩm đã, đang và sẽ còn tiếp diễn với quy mô, tốc độ cao hơn.
- Các rào cản trong tiếp cận chi tiêu công giám mạnh.
- Sự phát triển của các ứng dụng công nghệ đã cho phép khai thác được nhiều tiện ích hơn.
- Đội ngũ lao động được trẻ hoá, trình độ được nâng lên từng bước thích ứng được yêu cầu phát triển của Công ty theo từng thời kỳ.
- Sản phẩm của Công ty được phân phối trên thị trường với mức giá hợp lý.
- Công ty tiếp cận được nguồn vốn vay với lãi suất thấp nên góp phần làm giảm chi phí tài chính.
- Sản phẩm của Công ty đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, danh hiệu “**Hàng Việt Nam chất lượng cao**” và “**Ngôi sao thuốc Việt**”, được phân phối trên thị trường với mức giá hợp lý, uy tín và thương hiệu VIDIPHA được khẳng định trên thị trường dựa trên cơ sở chất lượng sản phẩm đảm bảo và ổn định.
- Được sự tin nhiệm của khách hàng, sự hỗ trợ của Tổng Công Ty Dược Việt Nam - CTCP, Ủy Ban Chứng Khoán, Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán VN và của các cơ quan quản lý cũng như sự tin tưởng của cổ đông đã tạo điều kiện thuận lợi cho Công ty VIDIPHA phát triển.

KHÓ KHĂN

- Sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt của ngành Dược trong và ngoài nước và lan rộng ra nhiều lĩnh vực như lao động, đầu tư,... chứ không chỉ còn tập trung vào cạnh tranh giá.
- Sức mua suy giảm, khả năng thanh toán, thanh khoản của khách hàng giảm.
- Sự lạm phát, tập trung quá mức về thuốc generic cùng những toan tính quá thiên về trước mắt bất chấp hệ lụy của các nhà sản xuất dược.
- Đảm bảo hoạt động SXKD của công ty và các chi nhánh, cửa hàng phải diễn ra bình thường trong bối cảnh cũng phải đảm bảo an toàn phòng chống dịch Covid-19.
- Một số nhà cung cấp có biểu hiện không đảm bảo cung cấp ổn định được nguồn hàng theo hợp đồng đã ký.

- Chi phí phát sinh từ thay đổi chính sách tăng cao: BHXH, lương tối thiểu, các quy định mới về hàng rào kỹ thuật (Hồ sơ đăng ký, bổ sung nguyên liệu, chỉ tiêu chất lượng, đăng ký sản xuất, đăng ký kinh doanh).
- Chính sách y tế (Giá/ Kiểm soát giá, thực hành tốt, cập nhật tiêu chuẩn chất lượng,...) ngày càng khắt khe theo hướng tiếp tục đòi hỏi các nhà sản xuất trong nước phải tăng năng lực đảm bảo chất lượng qua đó làm tăng chi phí sản xuất trong điều kiện tiếp tục kiểm soát/kiềm chế giá kê khai.
- Dược phẩm là loại hàng hoá luôn bị kiểm soát về giá theo chủ trương kiềm chế lạm phát, bình ổn giá thuốc của Bộ Y Tế và Chính phủ, trong khi giá các loại nguyên vật liệu đầu vào ngày càng tăng cao, ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty.
- Thuốc bán qua bệnh viện chiếm tỷ trọng lớn nhưng giá ngày càng giảm trong khi giá nguyên liệu tăng cao, thời gian thanh toán chậm (hơn 90 ngày) làm cho công ty thiếu vốn lưu động, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.
- Lao động ngày càng khan hiếm, đòi hỏi về thu nhập và phúc lợi ngày càng cao.
- Chi phí cơ bản của xã hội liên tục tăng: Điện, nước, thuế môi trường, xăng, dầu, logistic, sở hữu trí tuệ,...
- Hệ thống bán hàng của VIDIPHA tuy đảm nhiệm tốt nhiệm vụ trong quá khứ nhưng đến nay đã bộc lộ những bất cập cần cải tiến để phù hợp với mục tiêu phát triển của VIDIPHA.
- Việc đảm bảo nguồn nhân lực chất lượng cao, làm việc ổn định ngày càng khó khăn với chi phí tăng cao.
- Năng lực hệ thống, số lượng và chất lượng nhân sự chưa theo kịp các yêu cầu phát triển của Công ty.
- Nguồn nguyên liệu chủ yếu nhập khẩu từ nước ngoài (hơn 90%) vì vậy Công ty luôn phải đối mặt với các khó khăn về biến động tỷ giá, giá nguyên liệu thế giới biến động liên tục, quy định chi được mua nguồn nguyên liệu từ nhà cung cấp có đăng ký cũng làm giảm cơ hội lựa chọn được nguồn cung nguyên liệu giá rẻ.
- Việc liên tục phải đầu tư cho nhà máy GMP-WHO và cho hệ thống bán hàng khiến chi phí khấu hao tăng cao trong khi giá thuốc đấu thầu liên tục hạ vì cạnh tranh gay gắt do đó trúng thầu với giá thấp dẫn đến lợi nhuận giảm.
- Việc đăng ký thuốc theo quy định mới gặp nhiều khó khăn, thời gian chờ được duyệt lâu và hạn chế cấp nhiều số đăng ký cho một mặt hàng ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Dự địa phát triển ngày càng giảm nên bắt buộc phải triển khai những nguồn lực mới, tuy có chậm nhưng cũng không thể đẩy nhanh được.



KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	Tỷ lệ % TH/KH
Tổng doanh thu	752	762	101,28%
Trong đó: - Doanh thu SX	658	650	98,78%
- Doanh thu khác	94	112	118,74%
Lợi nhuận trước thuế	60	63,17	105,28%
Nộp Ngân sách NN	40	36,51	91,28%
Nguồn vốn Chủ sở hữu	500	544	108,80%
Vốn điều lệ	160	160,83	100,52%
Tỷ lệ chia cổ tức	20%	20%	100,00%
Thu nhập bình quân	10,8	11,2	103,70%

Kết quả thực hiện trong năm 2020, các chỉ tiêu quan trọng đều đạt và vượt kế hoạch, thu nhập người lao động năm 2020 tăng đạt 11,2 triệu đồng/ người/ tháng chủ yếu do sản lượng sản xuất năm 2020 tăng cao.



CEVIT 500, CEVIT 1g



ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY



Trong năm qua, Hội đồng quản trị đã bám sát vào Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông đề, chỉ đạo hoạt động của Ban Tổng Giám đốc, đưa ra các chủ trương, định hướng thuộc thẩm quyền của HĐQT, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của Ban Tổng Giám đốc để triển khai thực hiện các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, thu nhập người lao động. Ban Tổng Giám Đốc cũng đã nỗ lực thực hiện kế hoạch đề ra trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn và biến động khó lường do ảnh hưởng của dịch Covid-19.

Ban Tổng Giám Đốc cũng đã quán triệt và bám sát các nội dung Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông công ty, đưa ra các kế hoạch có trọng tâm, mục tiêu rõ ràng, giải pháp cụ thể, biện pháp đồng bộ và linh hoạt để đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, thị trường và thị phần ngày càng mở rộng, uy tín và thương hiệu VIDIPHA ngày càng được củng cố.

Trong năm 2020, Ban Tổng Giám đốc tiếp tục hoàn thiện, chuẩn hóa các quy chế, quy trình nội bộ để nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả quản lý chi phí, đảm bảo sự thống nhất, hợp lý và tăng cường tính tuân thủ của Công ty.

Trên đây là những mặt đã làm được, Hội đồng quản trị nhận thấy còn những mặt tồn tại như sau:

- Ban Tổng Giám Đốc cần mạnh dạn trong công tác cải tiến công nghệ, chủ động đề xuất các phương án đầu tư kịp thời, đúng thời điểm nhằm mang lại hiệu quả cao.
- Ban Tổng Giám Đốc cần hoàn thiện và nâng cao khả năng giám sát, phòng tránh rủi ro trong hoạt động trong hoạt động SXKD.
- Nguồn nhân lực tuy đã có nhiều tiến bộ trong việc nâng cao trình độ chuyên môn và năng lực công tác, nhưng hiện nay vẫn còn thiếu, tầm nhìn chưa đáp ứng được yêu cầu so với qui mô và sự phát triển của công ty, Ban Tổng Giám Đốc cần chú trọng việc tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực kế thừa để có đủ cán bộ lãnh đạo và chủ chốt, có phẩm chất đạo đức tốt, tuổi đời trẻ, khỏe để chỉ huy, điều hành Công Ty khi các cán bộ đủ thâm niên đã đến tuổi hưu.
- Ban Tổng Giám Đốc cần tăng cường các hoạt động quảng cáo, tiếp thị nhằm đưa thương hiệu Công ty ngày càng đi sâu vào nhận thức của người tiêu dùng.
- Việc đăng ký lại và đăng ký mới trong thời gian vừa qua đã có nhiều cải thiện nhưng vẫn còn chậm so với yêu cầu do yếu tố khách quan cần có hướng khắc phục trong thời gian tới.
- Công tác nghiên cứu đã cho ra đời nhiều sản phẩm mới tuy nhiên chưa có mặt hàng nào có tính đột phá trong doanh thu đáp ứng được nhu cầu của thị trường đặc biệt là các mặt hàng về mỹ phẩm, thực phẩm chức năng.



CÁC KẾ HOẠCH ĐỊNH HƯỚNG CỦA HĐQT

Tổng doanh thu

- 816 tỷ đồng (tăng 7,14% so với năm 2020).
- Trong đó : Doanh thu SX : 748 tỷ đồng (tăng 15,08% so với năm 2020).
Doanh thu khác : 68 tỷ đồng (bằng 60,93% so với năm 2020).

Lợi nhuận trước thuế

- 75 tỉ đồng (tăng 18,73% so với năm 2020).

Cổ tức dự kiến

- 20%/ Mệnh giá.

Thu nhập bình quân

- 11,5 triệu đồng/ người/ tháng.

Mức thưởng cho Ban Tổng Giám Đốc hoàn thành kế hoạch

- Thưởng 15% trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch 2021.



CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU ĐỂ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CHUNG

- Doanh số tăng khoảng 10% hàng năm, lợi nhuận tăng khoảng 5% hàng năm
- Kiện toàn bộ máy quản lý ở Công ty và một số đơn vị trực thuộc như chi nhánh Đông Nam Bộ, Chi nhánh Tây Nam Bộ và Chi nhánh Miền Trung để đáp ứng tốt yêu cầu thực tế của sản xuất kinh doanh.
- Giữ vững và ổn định SXKD, bảo toàn và phát triển vốn của Công ty trong toàn nhiệm kỳ
- Thực hiện các biện pháp giữ vững và mở rộng thị phần kinh doanh, phát triển mạnh các mặt hàng truyền thống và nghiên cứu nhanh các mặt hàng mới đưa ra thị trường.
- Đầu tư đổi mới công nghệ để tiết giảm chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng thành phẩm và năng suất.
- Tăng cường công tác quảng cáo, nghiên cứu tiếp cận thị trường, triển khai ứng dụng thương mại điện tử vào hoạt động kinh doanh.
- Tìm kiếm các nguồn vốn vay với lãi suất ưu đãi.
- Tăng cường các hoạt động sxkd song song với áp dụng triệt để các biện pháp phòng chống dịch.

CHIẾN LƯỢC NHÂN SỰ

- Hội đồng quản trị đã có kế hoạch chiến lược về phát triển nguồn nhân lực, bổ nhiệm các cán bộ có năng lực phù hợp với công việc sản xuất, kinh doanh, có trình độ quản lý.
- Chú trọng công tác đào tạo, bồi dưỡng và tuyển dụng cán bộ cho sự phát triển của Công ty, là một trong những chính sách luôn được duy trì trong suốt từng giai đoạn phát triển của Công ty.
- Hoàn thành các mặt công tác theo yêu cầu của GPs, đáp ứng được việc xét duyệt GMP qua các năm nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm công ty.
- Cải tiến để ngày càng hoàn thiện hệ thống thang bảng lương, thưởng, áp dụng phương thức trả lương, thưởng theo cơ chế khoán để tạo chủ động cho các bộ phận và kích thích phát triển công ty.



CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU ĐỂ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ

THỊ TRƯỜNG

- Mở rộng mạng lưới bán hàng tiến tới thành lập thêm các Chi nhánh tại các tỉnh.
- Đẩy mạnh OTC và đẩy mạnh đấu thầu theo tỷ lệ hợp lý nhất
- Xây dựng chiến lược sản phẩm phù hợp thể mạnh của Công ty và tình hình thực tế của thị trường, tăng cường công tác dự báo về thị trường để có kế hoạch dự trữ hợp lý nguyên vật liệu chính.
- Đẩy mạnh phát triển các mặt hàng chủ lực và có hiệu quả cao.
- Nắm bắt nhu cầu thị trường để có hướng phát triển sản phẩm mới.
- Tổ chức các hoạt động quảng cáo, triển lãm, hội chợ, hội thảo, giới thiệu sản phẩm để đưa hình ảnh và thương hiệu VIDIPHA đến người tiêu dùng và các đối tác, các nhà đầu tư trong và ngoài nước.
- Khẩn trương hoàn thiện chính sách bán hàng phù hợp, phát triển hệ thống bán hàng và mạng lưới phân phối thật chuyên nghiệp.
- Tìm đối tác nước ngoài cũng như trong nước để hợp tác sản xuất và kinh doanh các mặt hàng do Vidipha sản xuất và xuất khẩu.

CÔNG TÁC NGHIÊN CỨU VÀ ĐẦU TƯ

- Tiếp tục trong việc thêm máy móc, thiết bị, xây dựng thêm kho, ..., để hoàn thiện nhà máy GMP- WHO, để sản xuất đạt doanh số mục tiêu.
- Nếu có điều kiện xuất khẩu thành phẩm đi Châu Âu hoặc các nước phát triển, hoặc có sự liên doanh hợp tác với nước ngoài để xuất khẩu thành phẩm, thì đầu tư xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-EU.
- Nghiên cứu, đầu tư cơ sở hạ tầng, máy móc, nhân lực... để triển khai các dự án phát triển mặt hàng mới, hợp tác liên doanh.
- Tiếp tục đầu tư thiết bị, máy móc nâng cao năng suất cho nhà máy tại Bình Dương theo hướng tự động hóa, cải tiến quy trình quản lý sản xuất nhằm hạn chế hao hụt, giảm giá thành sản phẩm, gia tăng lợi nhuận.
- Đầu tư, sắp xếp hợp lý cơ sở hạ tầng cho Nhà máy Bình Dương nhằm mở rộng và bố trí thêm các bộ phận chức năng đáp ứng yêu cầu sản xuất.
- Đầu tư cho Chi nhánh Miền Đông Nam Bộ và Chi nhánh Miền Trung nhằm mở rộng thị trường, tiến tới thành lập Chi nhánh Tây Nguyên đáp ứng yêu cầu hoạt động phát triển của Công ty, góp phần mở rộng hệ thống phân phối đưa sản phẩm Vidipha ngày càng thâm nhập nhiều hơn, sâu hơn.
- Tìm kiếm đối tác phù hợp, đáp ứng được yêu cầu về năng lực sản xuất và kinh doanh để triển khai hợp tác, liên doanh nhằm tăng cường hiệu quả SXKD, phát triển mặt hàng mới.
- Tăng cường nghiên cứu mặt hàng mới và đẩy mạnh công tác đăng ký sản phẩm mới, đăng ký lại để đáp ứng yêu cầu sản xuất, kinh doanh.
- Nghiên cứu triển khai dự án điện mặt trời áp mái để tiếp cận và sử dụng nguồn năng lượng xanh, sạch, đồng thời mang lại hiệu quả kinh tế.

CÔNG TÁC TÀI CHÍNH

- Lập kế hoạch tăng vốn vào thời điểm phù hợp nhất phục vụ yêu cầu phát triển của Công ty.
- Tăng cường công tác kiểm tra nội bộ đối với các cửa hàng trực thuộc và chi nhánh.
- Định kỳ phân tích giá thành, định mức tiêu hao nguyên vật liệu để quản lý chặt các khoản chi phí trên cơ sở đó xây dựng kế hoạch tài chính phù hợp sát thực tế.
- Quản lý chặt chẽ tài sản, nguồn vốn, sử dụng vốn hiệu quả và minh bạch.



5. QUẢN TRỊ CÔNG TY

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
BAN KIỂM SOÁT



Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số lượng cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu trên/Số lượng cổ phiếu đang lưu hành
Kiều Hữu	Chủ tịch	1.280.038	10,01%
Nguyễn Đức Sơn	Thành viên HĐQT	0	0%
Hoàng Thế Bắc	Thành viên HĐQT	139.414	1,09%
Hoàng Văn Hòa	Thành viên HĐQT	137.750	1,08%
Dương Minh Liễu	Thành viên HĐQT	226.680	1,77%

Các tiểu ban của Hội đồng quản trị: Không có

Để thực hiện Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên năm 2020 ngày 30/5/2020, HĐQT công ty đã tích cực triển khai các hoạt động theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty và quy chế hoạt động của HĐQT, cụ thể như sau:

Trong năm 2020 Hội đồng quản trị đã có 11 cuộc họp, ban hành 11 Nghị quyết. Tất cả các nội dung thảo luận bao gồm nhiều lĩnh vực và đều thuộc thẩm quyền của HĐQT, các thành viên HĐQT đều tham dự trực tiếp (riêng Ủy viên HĐQT – Dương Minh Liễu không tham dự họp trong năm 2020 nhưng có ủy quyền cho người đại diện và Ủy viên HĐQT – Nguyễn Đức Sơn tham dự 07 cuộc họp và có 04 cuộc họp ủy quyền tham dự cho người đại diện) và có sự hiện diện của Ban kiểm soát, tất cả các phiên họp trên đều được ban hành các Nghị quyết của HĐQT theo đúng quy định và mang lại hiệu quả cho hoạt động của Công ty, đồng thời bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của cổ đông.

Các cuộc họp của Hội đồng quản trị trong năm

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu là thành viên HĐQT	Số buổi họp	Tỷ lệ tham gia
1	Kiều Hữu	Chủ Tịch HĐQT	07/04/2012	11	100%
2	Nguyễn Đức Sơn	Thành viên HĐQT	07/04/2012	11	100%
3	Hoàng Thế Bắc	Thành viên HĐQT	07/04/2012	11	100%
4	Hoàng Văn Hòa	Thành viên HĐQT	22/04/2017	11	100%
5	Dương Minh Liễu	Thành viên HĐQT	22/04/2017	11	100%

Các Nghị quyết/ Quyết định của HĐQT năm 2020

Trong năm, Hội đồng quản trị thông qua các quyết định bằng hình thức biểu quyết trực tiếp tại các cuộc họp.

STT	Số NQ/QĐ	Ngày	Nội dung
1	01-NQ-HĐQT	15/01/2020	<ul style="list-style-type: none"> Thông qua báo cáo sơ kết tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2019 trước kiểm toán. Thông qua Dự kiến một số chỉ tiêu năm 2020. Thông qua dự kiến phân phối lợi nhuận năm 2019. Thông qua tờ trình về việc cử người đại diện pháp luật Chi nhánh Miền Trung tại Đà Nẵng. Dự kiến phát hành cổ phiếu.
2	02-NQ/HĐQT	06/03/2020	Thông qua thời gian chốt danh sách cổ đông để tổ chức Đại hội cổ đông năm 2020 và chia cổ tức năm 2019.
3	03-NQ/HĐQT	26/03/2020	Thông qua việc hoãn tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 vào ngày 18/04/2020 để xin phép các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền thay đổi ngày tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020.



STT	Số NQ/QĐ	Ngày	Nội dung
4	04-NQ/HĐQT	13/04/2020	Cho phép tạm thời công bố các chỉ tiêu kế hoạch năm 2020. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2020 có thể được điều chỉnh theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2020.
5	05-NQ/HĐQT	06/05/2020	Thông qua thời gian chốt danh sách cổ đông để tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020. Ngày tổ chức Đại hội: 30/05/2020 Địa điểm tổ chức: Trung tâm Văn hóa Quận Phú Nhuận, số 70-72 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 8, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh.
6	06-NQ/HĐQT	15/05/2020	<ul style="list-style-type: none"> Thông qua Báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2019 (đã được kiểm toán). Dự kiến kế hoạch năm 2020. Dự kiến phân phối lợi nhuận năm 2019. Tờ trình bổ nhiệm cán bộ. Tờ trình miễn nhiệm cán bộ Dự kiến phương án phát hành cổ phiếu Thông qua các nội dung Đại hội cổ đông năm 2020. Chi trả một tháng thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Thư ký Hội đồng quản trị đã hoàn thành nhiệm vụ năm 2019.
7	07-NQ-HĐQT	26/06/2020	<ul style="list-style-type: none"> Thông nhất chọn Công ty Kiểm toán RSM Việt Nam (DTL) để soát xét Báo cáo tài chính 06 tháng đầu năm 2020 và kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2020 cho Công ty Vidipha. Thông nhất kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu năm 2020.

STT	Số NQ/QĐ	Ngày	Nội dung
8	08-NQ/HĐQT	12/08/2020	Thông nhất thông qua Đơn từ nhiệm chức danh Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị của ông Nguyễn Đức Sơn.
9	09-NQ/HĐQT	03/09/2020	<ul style="list-style-type: none"> Thông nhất thông qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 06 tháng đầu năm 2020 đã được kiểm toán. Thông nhất chốt danh sách cổ đông để tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2020 ngày 15/09/2020. Ngày chi trả: 30/09/202. Tỷ lệ 10%/mệnh giá.
10	10-NQ/HĐQT	13/10/2020	<ul style="list-style-type: none"> Báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch SXKD 9 tháng 2020. Dự kiến kế hoạch quý 04/2020 và cả năm 2021. Thông qua Tờ trình người đứng đầu Chi nhánh Đông Nam Bộ. Thông qua Tờ trình sử dụng hiệu quả nguồn vốn hiện có.
11	11-NQ/HĐQT	30/12/2020	Thông nhất thông qua đầu tư mua trái phiếu của Công ty Cổ phần Sunshine Homes. Kỳ hạn 24 tháng. Lãi suất sự kiến 11%/năm.





Thành viên và cơ cấu Ban Kiểm soát

Thành viên BKS	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	Số lượng cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu trên/Số lượng cổ phiếu đang lưu hành có quyền biểu quyết
Nguyễn Quang Toàn	Trưởng ban Thành viên	26/08/2014	29/05/2020	4.096	0,03%
Phí Ngọc Tú	Thành viên Trưởng ban	22/04/2017	01/06/2020	0	0.00%
Nguyễn Thị Hậu	Thành viên	22/04/2017		2.000	0,02%

Các cuộc họp của Ban Kiểm soát

STT	Thành viên BKS	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham dự họp
1	Phí Ngọc Tú	Trưởng ban	11	100%
2	Nguyễn Quang Toàn	Thành viên	11	100%
3	Nguyễn Thị Hậu	Thành viên	11	100%

Hoạt động của Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát đã tiến hành các hoạt động trong năm 2020 như sau:

- Ban Kiểm soát đã tổ chức 2 cuộc họp định kỳ để kiểm tra giám sát việc tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành, Điều lệ công ty và nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trong việc tập trung triển khai thực hiện tốt các nhiệm vụ trọng tâm và giám sát thường xuyên các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.
- Ban Kiểm soát đã tham gia các cuộc họp của Hội đồng quản trị (HĐQT) và Ban Tổng Giám đốc, qua đó đã nắm bắt được thông tin kịp thời về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty để giám sát kiểm tra công tác triển khai và thực thi của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc theo nghị quyết Đại hội cổ đông (ĐHCD) năm 2020, Quy chế quản trị Công ty, Điều lệ Công ty và tham gia các ý kiến, đưa ra các kiến nghị với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc trong phạm vi và trách nhiệm của BKS.
- Tham gia thẩm định, soát xét báo cáo tài chính quý, năm của Công ty.
- Kiểm tra giám sát việc thực hiện quy trình đầu tư, mua sắm và thanh lý tài sản.
- Tham gia cùng HĐQT lựa chọn công ty kiểm toán.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo quyền hạn và chức năng nhiệm vụ của Ban Kiểm soát đã được Đại hội đồng cổ đông Công ty Vidipha 2020 thông qua.

Sự phối hợp hoạt động giữa BKS đối với hoạt động của HĐQT, BGD điều hành và các cán bộ quản lý khác

- Tăng cường trao đổi, thảo luận giữa BKS và HĐQT, Ban Giám đốc và các cán bộ quản lý khác. BKS tham dự và tham gia ý kiến trong một số cuộc họp quan trọng của HĐQT và Ban điều hành.
- Toàn bộ tài liệu họp HĐQT đều được gửi đến BKS để nghiên cứu và có ý kiến góp ý kịp thời.
- Các biên bản họp HĐQT, Nghị quyết HĐQT, thông báo kết luận giao ban của Công ty đều được gửi tới BKS để cập nhật và đưa ra ý kiến đóng góp kịp thời.



STT	Nội dung	Số tiền (VNĐ)
1	Lợi nhuận sau thuế năm 2020	50.181.431.975
2	Thù lao HĐQT & BKS được trích theo quy định (4% LNST)	2.526.691.781
3	Thù lao HĐQT & BKS đã chi trong năm 2020	1.262.000.000
4	Tỷ lệ % thù lao/LNST	2,00%

Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích

DVT: VND

Họ và tên	Chức vụ	Thù lao
Hội đồng Quản trị		
Ông Kiều Hữu	Chủ tịch HĐQT	678.880.154
Ông Nguyễn Đức Sơn	Phó Chủ tịch HĐQT	198.000.000
Ông Hoàng Thế Bắc	TV. HĐQT	692.591.089
Ông Hoàng Văn Hoà	TV. HĐQT/ Tổng Giám đốc	1.217.330.828
Bà Dương Minh Liễu	TV. HĐQT	168.000.000
Ông Lê Bửu Trương	Phó Tổng Giám đốc	673.579.451
Ban Kiểm Soát		
Ông Nguyễn Quang Toàn	Trưởng ban	329.292.188
Bà Nguyễn Thị Hậu	Thành viên	56.000.000
Ông Phí Ngọc Tú	Trưởng ban	77.000.000

Số Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ và người có liên quan đến cổ phiếu của công ty niêm yết

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với người nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Nguyễn Đức Sơn	Thành viên HĐQT	321.351	2,51%	0	0%	Bán
2	Nguyễn Thị Minh Phượng	Con ông Nguyễn Đức Sơn	95.850	0,75%	0	0%	Bán
3	Công ty Cổ phần Tư vấn Đầu tư và Phát triển An Việt	Công ty liên quan bà Dương Minh Liễu	1.476.856	11,55%	0	0%	Bán
4	Dương Minh Liễu	Thành viên HĐQT	262.489	2,05%	226.680	1,77%	Bán
5	Lê Bửu Trương	Phó Tổng Giám Đốc	66.250	0,52%	60.000	0,47%	Bán

Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ

Không có

Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty

Tham gia thị trường chứng khoán năm 2017, trong năm qua công ty luôn chủ động nắm bắt các quy định pháp luật có liên quan và cập nhật kịp thời vào quy chế quản trị nội bộ của công ty, một mặt nâng cao hiệu quả quản lý, mặt khác thúc đẩy sự công bằng, minh bạch trong quá trình xử lý sự cố và những sai sót phát sinh, ổn định và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho công ty.

6. BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN

Ý KIẾN KIỂM TOÁN

BÁO CÁO TÀI CHÍNH 2020





“Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực Kế toán, chế độ Kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.”

Báo cáo tài chính đã được kiểm toán

Báo cáo tài chính được kiểm toán năm 2020 của Công ty Cổ phần Dược phẩm VIDIPHA đã được công bố thông tin đúng quy định và đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty theo website: <https://vidipha.com.vn/>

**XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI ĐẠI DIỆN
THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY**
TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 04 năm 2021

TỔNG GIÁM ĐỐC



HOÀNG VĂN HÒA

