



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

2018



MỤC LỤC

1

Thông tin chung

2

Tình hình hoạt động trong năm

3

Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

4

Báo cáo Hội đồng quản trị

5

Quản trị Công ty

6

Báo cáo tài chính

1 Thông tin chung

- Thông tin khái quát
- Quá trình hình thành và phát triển
- Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý
- Các chi nhánh, Công ty con, Công ty liên kết
- Định hướng phát triển
- Các nhân tố rủi ro



 CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG
VIDIPHA
Địa chỉ: Xã Tân Hòa, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương
ĐT: 052.3844344
FAX: 052.3844446
www.vidipha.com.vn
Email: vidipha@hcm.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG VIDIPHA

Giấy CNĐKDN : 0300470246 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, thay đổi lần thứ 17 ngày 17/07/2017

Vốn điều lệ : 127.829.040.000 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

Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA tiền thân là Công ty Phát triển Kỹ nghệ Dược Trung ương được thành lập theo Quyết định số 468/2003/QĐ-BYT ngày 30 tháng 01 năm 2003 của Bộ Trưởng Bộ Y tế về việc chuyển Công ty Phát triển Kỹ nghệ Dược Trung ương đơn vị trực thuộc Tổng Công ty Dược Việt Nam thành Công ty cổ phần.

Vốn điều lệ ban đầu của Công ty cổ phần là 19,9 tỷ đồng, trong đó nhà nước nắm giữ 45%.

Để đảm bảo yêu cầu ngày càng cao về chất lượng và sản lượng cũng như yêu cầu về chuẩn hoá việc sản xuất và bảo quản thuốc, Công ty đã đầu tư xây dựng mới kho thành phẩm đạt chuẩn GSP. Công ty đã đầu tư xây dựng Nhà máy sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn GMP-WHO tại tỉnh Bình Dương.

Sản phẩm sản xuất của Công ty rất đa dạng, hiện đang được cấp phép sản xuất trên 300 sản phẩm các loại. Sản phẩm của VIDIPHA 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 tiêu chuẩn GMP-WHO, 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.

Công ty phát hành cổ phiếu thưởng tăng vốn điều lệ lên 29,85 tỷ đồng từ nguồn vốn chủ sở hữu tích lũy của Công ty.



Công ty phát hành tiếp 2.015.000 cổ phiếu để nâng vốn điều lệ lên 50 tỷ. Tháng 07 năm 2007, Công ty phát hành cổ phiếu thưởng (lấy từ nguồn lợi nhuận để lại) theo tỷ lệ 5:1 tăng vốn điều lệ từ 50 tỷ lên 60 tỷ theo nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm tài chính 2006 ngày 03 tháng 02 năm 2007.



Bán 905.829 cổ phiếu và phát hành cổ phiếu thưởng (lấy từ nguồn quỹ đầu tư phát triển) theo tỷ lệ 5:1 tăng vốn điều lệ từ 60 tỷ lên 82,869 tỷ đồng theo nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm tài chính 2010 ngày 03 tháng 04 năm 2010.



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 đồng theo Nghị quyết Đại hội Đồng Cổ đông ngày 06/04/2013. Sau đợt phát hành 3.474.904 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và đối tác chiến lược vào tháng 10/2015, vốn điều lệ đạt 121.749.040.000 đồng.



Phát hành cổ phiếu theo chương trình ESOP số lượng 608.000 cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 121.749.040.000 đồng lên 127.829.040.000 đồng theo Nghị quyết Đại hội Đồng Cổ đông ngày 23/04/2016.

VIDIPHA là một trong những doanh nghiệp dược đầu tiên của Việt Nam đạt tiêu chuẩn GMP- ASEAN. Trong thời gian qua, 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. Thêm vào những tiêu chuẩn đã đạt được, VIDIPHA tiếp tục đạt tiêu chuẩn GMP- WHO, GLP-WHO, GSP-WHO ngày 15/10/2008.



Công ty VIDIPHA đã làm lễ chào sàn chính thức niêm yết 12.782.904 cổ phiếu (Mười hai triệu bảy trăm tám mươi hai ngàn chín trăm lẻ bốn 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 – thành viên của Sở giao dịch chứng khoán Tp.HCM, 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 Công ty VIDIPHA trở thành một trong những doanh nghiệp dược hàng đầu Việt Nam trong tương lai.



Công ty VIDIPHA thành lập Văn phòng đại diện tại Cần Thơ với ngành nghề đăng kí hoạt động là: Kinh doanh Dược phẩm.



Công ty VIDIPHA thành lập Văn phòng đại diện Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA tại Đà Nẵng.



Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

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 các nước Đông Nam Á.

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Địa bàn hoạt động	Doanh thu	Tỉ trọng (%)
I	Trong nước	532.128	99,42
1	TP Hồ Chí Minh	26.735	4,99
2	Hà Nội	127.074	23,74
3	Các tỉnh khác	378.319	70,69
II	Nước ngoài	3.064	0,58
1	Các nước Đông Nam Á	3.064	0,58
Tổng cộng		535.192	100

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 là hoạt động trọng tâm của năm 2019 và còn phải tiếp tục cho đến hết 2021, củng cố, hoàn thiện đến hết nhiệm kỳ.

Củng cố và tiếp tục hoàn thiện xây dựng công tác thị trường ở các tỉnh Miền Bắc.

Đầu tư 2 tỷ đồng nâng cấp kho, phương tiện vận chuyển chuyên dùng đáp ứng đủ yêu cầu về kỹ thuật và quy mô kinh doanh.

Thành lập Chi nhánh Đông Nam Bộ từ Phòng Phát Triển Thị Trường để đa dạng hóa nhiệm vụ thuận lợi cho việc mở rộng địa bàn hoạt động, đẩy mạnh doanh số.



Mở rộng hoạt động, củng cố tổ chức, đầu tư thị trường, tăng quy mô và hoàn thiện chính sách cho Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ đầy đủ vào năm 2019.

Đầu tư bước đầu cho thị trường khu vực Miền Trung, bắt đầu từ phương thức hoạt động của văn phòng đại diện.

Tiếp tục thực hiện những phần việc đã đủ điều kiện; Chuẩn bị và chờ đợi các điều kiện khác để cải tổ, sắp xếp và cơ cấu lại các bộ phận kinh doanh nhằm củng cố, nâng cao năng lực Định hướng – Điều hành - Tiếp thị - Phân phối – trên quy mô toàn Công ty và địa bàn trọng điểm khu vực phía Nam.

Thay đổi căn bản những lệch lạc, mâu thuẫn trong nhận thức, thái độ và hành xử đối với lao động và nguồn nhân lực làm việc trong lĩnh vực phi sản xuất.

Thống nhất từng bước, tiến tới thống nhất chính sách bán hàng/hệ thống các chuẩn mực, tiêu chí cơ bản trong kinh doanh cơ bản trong 2019, 2020 và đầy đủ trong 2020/2021.

Tiếp tục duy trì mở rộng để gia tăng năng lực cũng như kết quả từ kênh bán hàng thông qua đầu 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.

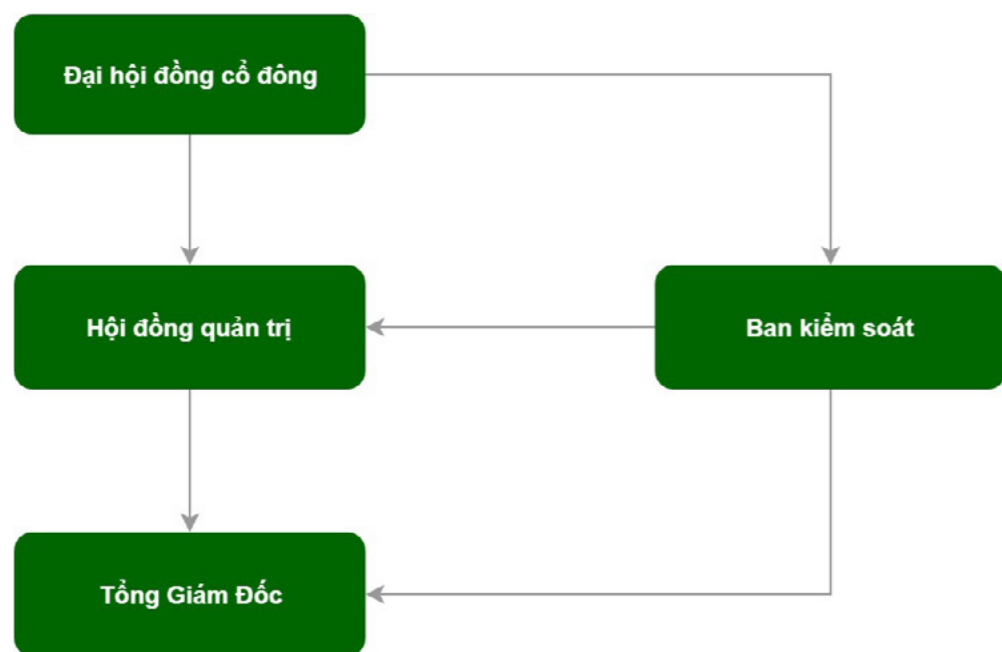
AUGXICINE 625





Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

Mô hình quản trị



Đại hội đồng cổ đông:

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Công ty gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, Đại hội đồng cổ đông sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, sẽ bầu hoặc bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát của Công ty.

Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông, số thành viên của Hội đồng quản trị có từ 5 đến 7 thành viên. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương Vidipha có 05 thành viên. Người đại diện theo pháp luật của Công ty là Chủ tịch HĐQT.

Ban kiểm soát:

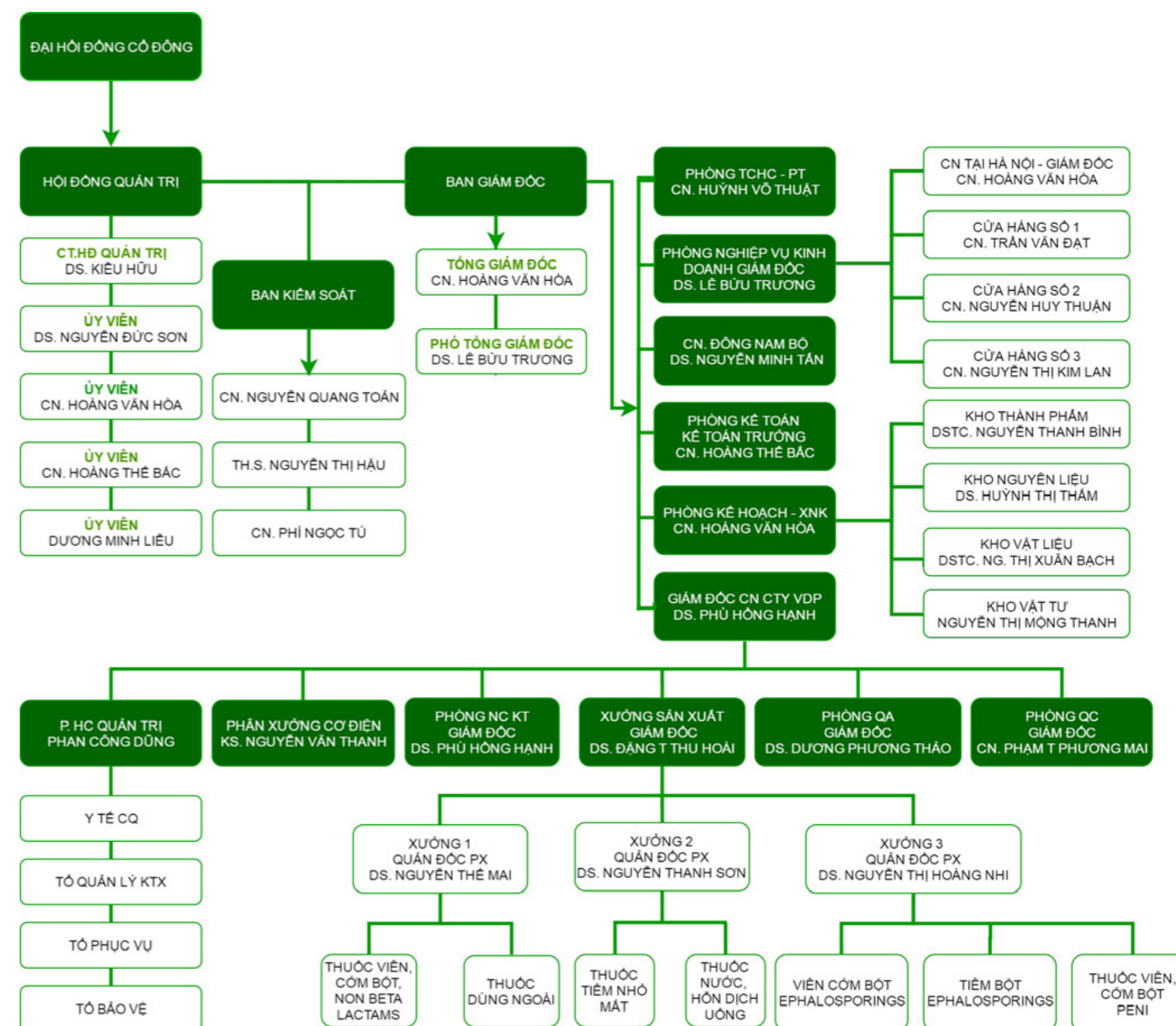
Ban kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm soát mọi mặt hoạt động quản trị và điều hành sản xuất của Công ty. Hiện Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 04 năm. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

Ban Tổng Giám đốc:

Ban Tổng Giám đốc của công ty gồm có 01 Tổng Giám đốc và 01 Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm, là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Cơ cấu bộ máy quản lý

VIDIPHA được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty cổ phần, tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành. Cấu trúc tổ chức của Công ty được xây dựng theo cấu trúc chức năng nhằm phù hợp với lĩnh vực hoạt động của Công ty. Cơ cấu bộ máy quản lý được thể hiện ở sơ đồ sau:





Các chi nhánh, Công ty con, Công ty liên kết

Công ty có 02 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 Giã 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



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



DEXAMETHASON



PROMETHAZIN



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

Văn phòng đại diện Công ty Cổ Phần Dược Phẩm Trung Ương tại Cần Thơ

Số 43 KDC Metro, đường Nguyễn Văn Linh, phường Hưng Lợi, Quận Ninh Kiều, Tp Cần Thơ.

Văn phòng đại diện Công ty Cổ Phần Dược Phẩm Trung Ương tại Đà Nẵng

17 Dầm Rong 2 (lô 41), P. Thanh Bình, Q. Hải Châu, TP. Đà Nẵng



Định hướng phát triển

Chiến lược phát triển chung

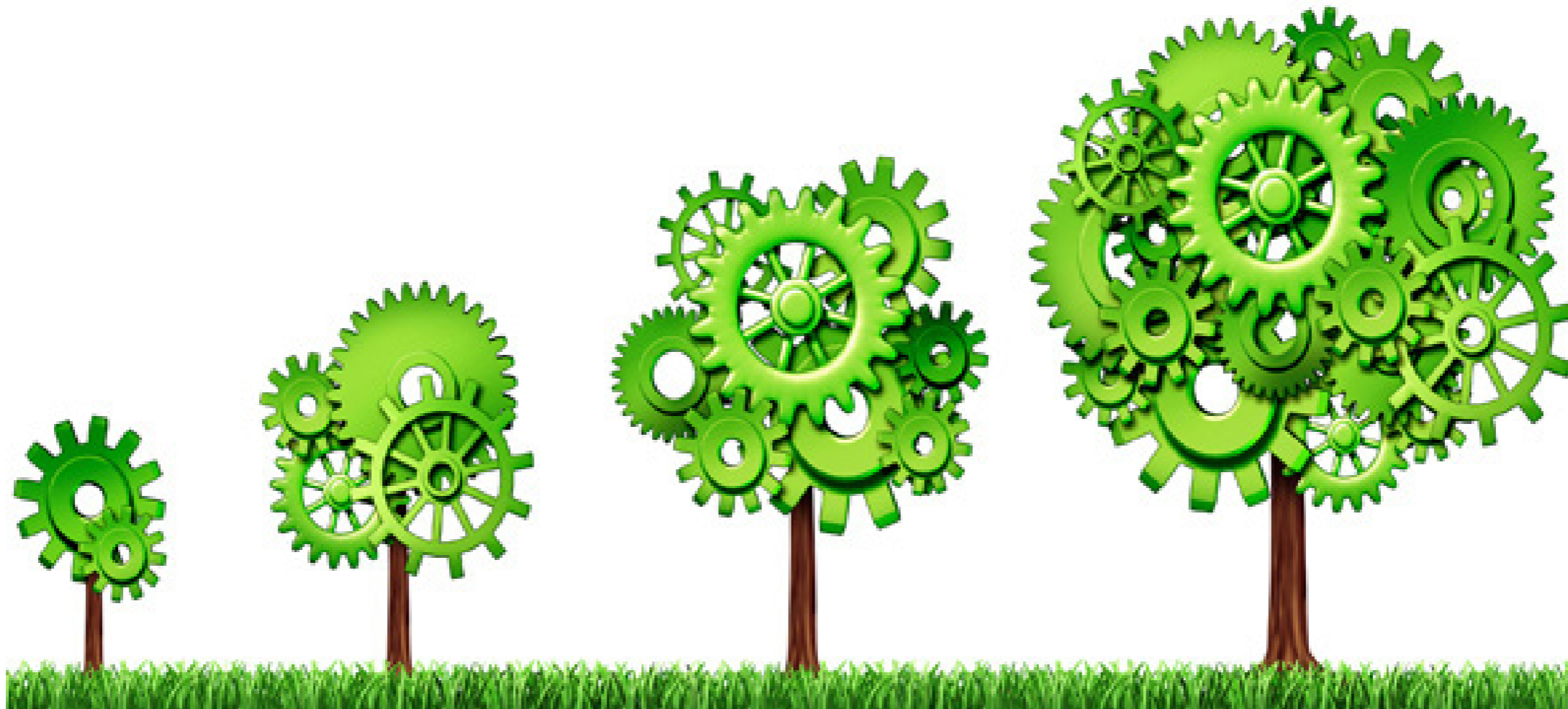
- Doanh số tăng khoảng 10% hàng năm, lợi nhuận tăng khoảng 5% hàng năm
- Kiện toàn bộ máy quản lý ở Công ty và một số đơn vị trực thuộc như chi nhánh Hà Nội để đáp ứng tốt yêu cầu thực tế của sản xuất kinh doanh.
- Giữ vững và ổn định SXKD, bảo toàn và phát triển vốn của Công ty trong toàn nhiệm kỳ 04
- 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.
- Tăng cường tìm kiếm các nguồn vốn vay với lãi suất ưu đãi.

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.

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.





Định hướng phát triển

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 thế 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.
- Đầu tư và xét đạt bộ phận thực phẩm chức năng. Nếu phát triển tốt sẽ đầu tư xây dựng trang bị phân xưởng TPCN đạt tiêu chuẩn GMP-WHO riêng.
- 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 cơ sở hạ tầng cho Nhà máy Bình Dương nhằm mở rộng kho để tăng doanh thu
- Đầu tư cho Chi nhánh Miền Tây 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.





Các nhân tố rủi ro

Rủi ro kinh tế

Năm 2018, nền kinh tế Việt Nam phát triển vượt bậc; tăng trưởng GDP đạt mức 7,08%, mức tăng trưởng cao nhất trong 10 năm qua kể từ năm 2008, vượt qua chỉ tiêu Quốc hội đề ra. Chính phủ cùng cộng đồng doanh nghiệp đã rất nỗ lực và quyết tâm với các giải pháp đúng đắn và phương pháp quản lý phù hợp. Dược phẩm thuộc nhóm nhu cầu thiết yếu nên sự tăng trưởng kinh tế ít ảnh hưởng đến tốc độ phát triển của ngành.

Theo thống kê từ Tổng Cục thống kê, thu nhập bình quân đầu người năm 2018 đạt 2.540 USD, tăng 6,3% so với năm 2017. Đây là một tác động tích cực đến sự phát triển của ngành Dược nói chung và tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương Vidipha nói riêng. Ngày nay, sức khỏe ngày càng được con người chú trọng và đặc biệt quan tâm khi môi trường sống hiện nay không được đảm bảo vì thế khi thu nhập tăng lên, con người càng có nhu cầu về chăm sóc sức khỏe, trong đó chi phí thuốc luôn giữ một tỉ lệ lớn trong chi phí chăm sóc sức khỏe.

Rủi ro luật pháp

Dược phẩm là ngành kinh doanh có điều kiện nên chịu nhiều sự điều chỉnh và quản lý phức tạp bởi Luật Dược, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các Luật khác. Cụ thể: người hành nghề phải có chứng chỉ chuyên môn về ngành Dược, nhà máy xây dựng hoàn thành phải có chứng chỉ chứng nhận đủ điều kiện vận hành, kho bãi bảo quản, phòng nghiên cứu phải có chứng chỉ chứng nhận riêng (GDP, GLP), mỗi loại thuốc ở từng dạng bào chế cần có giấy phép sản xuất riêng lẻ, thời gian chờ cấp phép 18-24 tháng, nhiều ràng buộc khắt khe trong việc quảng cáo bán hàng..., giá thuốc chịu sự kiểm soát của liên bộ Y tế - Tài chính.

Rủi ro đầu tư vào ngành dược phẩm đến từ môi trường pháp lý chưa ổn định; các quy định pháp lý lỏng lẻo, đang trong giai đoạn tiếp thu và hoàn thiện, nguồn lực nhân sự về số lượng, chất lượng của cơ quan quản lý có thể không theo kịp sự phát triển của ngành Dược phẩm trong nước. Mâu thuẫn lợi ích giữa nhóm doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp dược phẩm nước ngoài, giữa các nhà sản xuất, phân phối, bán lẻ; ngoài ra ... Đối với vấn đề này, Công ty đang tích cực trang bị cho mình những thông tin cần thiết về thị trường, đối thủ và đối tác, nghiên cứu luật pháp quốc tế để thực sự sẵn sàng cùng ngành Dược hội nhập.



Rủi ro cạnh tranh

Tại Việt Nam, có quá nhiều doanh nghiệp khai thác cùng một thị trường, phát triển manh mún, thiếu quy hoạch và không có chiến lược dài hạn. Đa phần các doanh nghiệp vẫn theo tiêu chuẩn sản xuất WHO-GMP, một tiêu chuẩn không cao, nhắm đến phân khúc nơi người tiêu dùng dễ tính nên mức độ cạnh tranh trong phân khúc này rất cao.

Các doanh nghiệp Việt Nam ít có khả năng nghiên cứu, phát minh và sản xuất các loại thuốc mới do thiếu hụt nguồn lực tài chính và nhân lực chất lượng cao. Do đó, hầu hết chỉ sản xuất được các loại thuốc generic đã hết bảo hộ bản quyền, vừa cạnh tranh nội bộ vừa phải cạnh tranh với các thuốc generic nhập khẩu từ nhiều quốc gia trên thế giới, chủ yếu nhờ ưu thế được bảo hộ và cạnh tranh bằng giá rẻ. Hiểu được điều này, Công ty luôn nỗ lực kiểm soát rủi ro bằng cách tăng cường đầu tư, tiếp nhận công nghệ sản xuất các loại thuốc đặc trị thông qua việc sản xuất thuốc nhượng quyền cũng như việc đẩy mạnh phát triển sản xuất nhóm sản phẩm dựa trên nguồn dược liệu phong phú của Việt Nam. Ngoài ra, Công ty cũng có kế hoạch cho việc nâng cấp tiêu chuẩn GMP – WHO lên GMP – EU, nhờ đó mà Công ty có thể cạnh tranh hiệu quả với các doanh nghiệp trong và ngoài nước.



Các nhân tố rủi ro

Rủi ro về biến động giá cả nguyên vật liệu

Các công ty sản xuất dược phẩm trong nước phải nhập khẩu 90% nguyên vật liệu từ nước ngoài, chủ yếu từ Trung Quốc, Ấn Độ và Singapore. Rủi ro tiềm ẩn xảy ra khi các nước này có biến động kinh tế chính trị, điều mà sẽ ảnh hưởng tới tính liên tục trong việc cung ứng mặt hàng này.

Thị trường dược phẩm Việt Nam có quy mô chưa lớn, các nhà sản xuất trong nước đều phải phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu và ít có khả năng mở rộng ngược chuỗi giá trị để sản xuất nguyên liệu. Do đó, khả năng đàm phán giá của các doanh nghiệp trong nước đối với nhà cung ứng là khá thấp. Vì thế, sự biến động về giá cả nguyên vật liệu sẽ ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của các công ty dược nói chung và Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA nói riêng.

Để giảm thiểu ảnh hưởng của rủi ro về sự biến động của giá cả nguyên vật liệu, Công ty luôn nỗ lực gia tăng số lượng nhà cung ứng, đa dạng chuỗi cung ứng và mạng lưới khách hàng rộng khắp toàn cầu, giúp tránh bị đứt nguồn nguyên liệu đầu vào hoặc phụ thuộc vào một số ít nhà cung ứng trong ngành dược phẩm, nhờ đó mà không bị phụ thuộc giá cả nguyên vật liệu.

Rủi ro hàng giả, hàng nhái

Tại Việt Nam, do đặc trưng hệ thống phân phối trong nước còn thiếu tính chuyên nghiệp, thuốc phải đi qua nhiều tầng nấc trung gian khiến chi phí phân phối bị tăng lên, khó truy xuất nguồn gốc cũng như kiểm soát chất lượng sản phẩm, khiến cho việc phát hiện thuốc giả, thu hồi thuốc kém chất lượng càng trở nên khó khăn hơn.

Theo Tổ chức Y tế Thế giới (World Health Organization - WHO) thống kê, thuốc giả chiếm 7% - 15% ở các nước phát triển, và đến 25% thị trường dược phẩm ở các nước đang phát triển. Riêng tại thị trường Việt Nam, được WHO đánh giá là một trong những nước có tỷ lệ thuốc giả thấp. Tỷ lệ thuốc kém chất lượng hiện dao động ở mức 3% và thuốc giả khoảng 0,1%. Tỷ lệ này đang có xu hướng gia tăng do thói quen mua, bán thuốc không có hóa đơn, thậm chí không cần đơn thuốc của bác sĩ.

Công ty luôn nỗ lực trong việc chống hàng giả, hàng nhái, bằng việc chú trọng công tác kiểm tra, kiểm soát chất lượng thuốc trước khi đưa ra lưu hành trên thị trường, theo dõi sát thông tin thị trường và thông báo kịp thời trên phương tiện truyền thông tin về các sản phẩm mới. Các cơ quan quản lý chuyên ngành thuộc Chính phủ và Chính quyền địa phương luôn tăng cường các biện pháp nhằm sớm loại bỏ hàng giả, hàng nhái, hàng lậu ra khỏi thị trường thì hoạt động sản xuất kinh doanh Dược phẩm mới thuận lợi và lành mạnh.

Rủi ro tỷ giá hối đoái

Như đã đề cập, ngành dược phẩm là ngành phụ thuộc chủ yếu vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu khoảng 90% từ nước ngoài. Vì thế sự biến động về tỷ giá sẽ ảnh hưởng lớn đến chi phí đầu vào của các công ty dược nói chung và Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA nói riêng.

Công ty thực hiện các giao dịch có gốc ngoại tệ như USD, CNY... do đó sẽ chịu rủi ro theo những thay đổi của tỷ giá hối đoái, Công ty cố gắng can thiệp trong việc theo dõi xu hướng giá của đồng tiền giao dịch, đa dạng hóa khách hàng. Ngoài ra, Công ty còn tự bảo hiểm rủi ro bằng phương pháp thành lập các quỹ dự phòng rủi ro cũng như theo dõi sát những biến động tỷ giá để hạn chế tối đa rủi ro có thể xảy ra.

Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn,... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Mặc dù, các rủi ro này ít khi xảy ra, nhưng khi có sự cố thì mức độ nghiêm trọng, thiệt hại là rất cao.

Ngày 15/09/2018, Công ty phối hợp với Phòng Cảnh sát PCCC Quận Bình Thạnh tổ chức diễn tập PCCC. Buổi diễn tập là dịp để CBCNV Công ty nâng cao kiến thức và ý thức trách nhiệm đối với hoạt động PCCC, qua đó chủ động hơn trong công tác PCCC khi có sự cố xảy ra tại Công ty và khu vực xung quanh.



2 Tình hình hoạt động trong năm

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh
- Tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra
- Cơ cấu nhân sự Ban điều hành
- Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án
- Tình hình tài chính
- Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu
- 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

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	% Tăng/ Giảm
1	Doanh thu thuần	411.409	484.929	17,87%
2	Giá vốn hàng bán	308.385	367.610	19,20%
3	Doanh thu hoạt động tài chính	13.733	11.707	-14,75%
4	Chi phí tài chính	2.872	3.621	26,08%
5	Chi phí bán hàng	25.614	32.589	27,23%
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	32.239	27.866	-13,57%
7	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	56.031	64.951	15,92%
8	Lợi nhuận khác	16.640	1.158	-93,04%
9	Lợi nhuận trước thuế	72.671	66.109	-9,03%
10	Lợi nhuận sau thuế	57.792	52.337	-9,44%
11	EPS	4.521	4.101	-9,29%



Tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	Tỷ lệ % TH2018/KH2018
Tổng doanh thu	500.000	535.192	107,04%
Chi phí	438.000	469.083	107,10%
Lợi nhuận trước thuế	62.000	66.109	106,63%

- Tổng doanh thu năm 2018 đạt 107,04% kế hoạch đề ra, tăng 15,52% so với năm 2017.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2018 đạt 106,63% kế hoạch và bằng 90,97% so với năm 2017, trong đó phần lợi nhuận mang lại từ các dự án đầu tư ngoài SXKD được là 16,96 tỷ, tương đương 25,7% tổng lợi nhuận 2018.
- Thu nhập bình quân của người lao động năm 2018 tăng 230.000 đồng so với kế hoạch và tăng 900.000 đồng so với năm 2017.
- Đánh giá chung kết quả kinh doanh là khả quan không chỉ trong 2018 mà còn tạo thuận lợi tiếp theo trong 2019 và 2020.





Tổ chức nhân sự

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	77.750	0,61%
2	Lê Bửu Trương	Phó TGD	66.250	0,52%
3	Hoàng Thế Bắc	Kế toán trưởng	119.414	0,94%

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 77.750 cổ phần, chiếm 0,61% vốn điều lệ.

Quá trình công tác:

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

Ông LÊ BỬU TRƯƠNG

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: 66.250 cổ phần, chiếm 0,52% 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 đến 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:

Số lượng cổ phần sở hữu cá nhân: 119.414 cổ phần, chiếm 0,94% 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



Tổ chức nhân sự

Những thay đổi trong ban điều hành

Ông Nguyễn Ngọc Tuấn – Phó Tổng Giám Đốc đã nghỉ hưu từ ngày 01/03/2018.

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

Tại thời điểm 31/12/2018, số lao động Công ty VIDIPHA là 452 người

Cơ cấu lao động	Năm 2017	Năm 2018	Tỷ lệ %
1. Thạc sĩ	02	02	100
Đại học	33	66	200
Trong đó:- Đại học Dược	16	30	187,5
2. Cao đẳng và THCN	46	92	200
3. Công nhân và lao động giản đơn	289	292	101,03
Tổng cộng	380	452	118,94



Cơ cấu người lao động

STT	Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỉ trọng (%)
I	Theo trình độ lao động	452	100,00%
1	Trình độ Đại học và trên Đại học	68	15,04%
2	Trình độ Cao đẳng, trung cấp chuyên nghiệp	92	20,35%
3	Lao động phổ thông	292	64,60%
II	Theo hợp đồng lao động	452	100,00%
1	Toàn thời gian	452	100,00%
2	Bán thời gian	0	0,00%
III	Theo giới tính	452	100,00%
1	Nam	250	55,31%
2	Nữ	202	44,69%
Tổng cộng		452	100,00%





Tổ chức nhân sự

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



Tiếp tục thực hiện chính sách địa phương hoá nguồn lao động giản đơn và duy trì một số chính sách hỗ trợ đối với các nhân sự chủ chốt và người lao động có trình độ chuyên môn cao để động viên người lao động an tâm, tiếp tục gắn bó và làm việc ổn định tại nhà máy Bình Dương.



Chế độ, chính sách liên quan đến người lao động được tuân thủ nghiêm túc theo đúng quy định của luật pháp và thỏa ước lao động tập thể. Hàng năm Công ty tổ chức khám sức khỏe cho toàn thể CBCNV, thụ hưởng phúc lợi, tham quan nghỉ mát.



Đã tiến hành xây dựng hệ thống thang bảng lương mới để đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp cho người lao động theo quy định mới của Nghị định 141/2018/NĐ-CP (hiệu lực thi hành từ 01/01/2018) với mức đóng thấp nhất là 4.472.000 đồng/tháng (đối với lao động đã qua đào tạo tay nghề) lương thưởng được chi trả kịp thời theo thỏa ước lao động, thu nhập bình quân năm 2018 đạt 9 triệu đồng người/tháng.



Trong năm Công ty tổ chức nhiều hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể dục thể thao nhằm tạo tinh thần đoàn kết, gắn bó trong toàn thể CBCNV. Trong đó tập trung trọng điểm cho các hoạt động phục vụ lợi ích của người lao động và thân nhân làm việc tại chi nhánh Bình Dương.



Khen thưởng các đơn vị khách hàng, Chi nhánh, Cửa hàng, Phòng ban hoàn thành vượt kế hoạch năm 2018 với tổng số tiền trên 02 tỷ đồng.





Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Tình hình đầu tư

Trong năm 2018, Công ty VIDIPHA đã 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 tại nhà máy GMP-WHO Bình Dương với tổng giá trị trên 15 tỷ đồng trong tổng số 30 tỷ đồng đã được Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2018 thông qua, phần còn lại chuyển sang đầu tư trong năm 2019.

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 thực hiện các dự án

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

Nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, cũng như đáp ứng yêu cầu ngày càng mở rộng thị trường miền Tây, năm 2018 HĐQT đã thống nhất đầu tư mua đất để xây dựng trụ sở Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ của Công ty VIDIPHA tại thành phố Cần Thơ với chi phí đầu tư mua đất là 3,5 tỷ, sẽ khởi công xây dựng vào Quý 3/2019 với chi phí xây dựng dự kiến gần 3,5 tỷ đồng và khánh thành đưa vào sử dụng vào đầu năm 2020. Bên cạnh đó Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ cũng được Ban điều hành quan tâm đầu tư nhiều trang thiết bị, xe bán tải... vì vậy hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ ngày càng phát triển góp phần mang lại hiệu quả cho hoạt động kinh doanh chung của Công ty.



Nâng cấp phần mềm quản lý Pharmasoft



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 hiện hành đối với doanh nghiệp niêm yết về công bố thông tin.



Tình hình tài chính

Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	Triệu đồng	519.475	609.385	17,31%
Doanh thu thuần	Triệu đồng	411.409	484.929	17,87%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	Triệu đồng	56.031	64.951	15,92%
Lợi nhuận khác	Triệu đồng	16.640	1.158	-93,04%
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	72.671	66.109	-9,03%
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	57.792	52.337	-9,44%



Các chỉ số tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,94	2,47
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,94	1,73
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	26,25%	32,00%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	35,59%	47,07%
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,62	2,63
Vòng quay tài sản	Vòng	0,8	0,86
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS)	%	14,00%	10,79%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	15,40%	13,13%
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	11,30%	9,27%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	13,60%	13,39%





Các chỉ số tài chính chủ yếu (tt)

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán đo lường mức độ đáp ứng nghĩa vụ tài chính của Công ty, hệ số thanh toán ngắn hạn trong năm 2018 của Công ty đạt mức 2,47 lần giảm nhẹ so với mức 2,94 năm 2017. Cùng với đó, hệ số thanh toán nhanh cũng có sự giảm nhẹ từ mức 1,94 lần vào năm 2017 xuống 1,73 lần. Nhìn chung, các chỉ số thanh toán của Công ty đang ở mức an toàn.

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

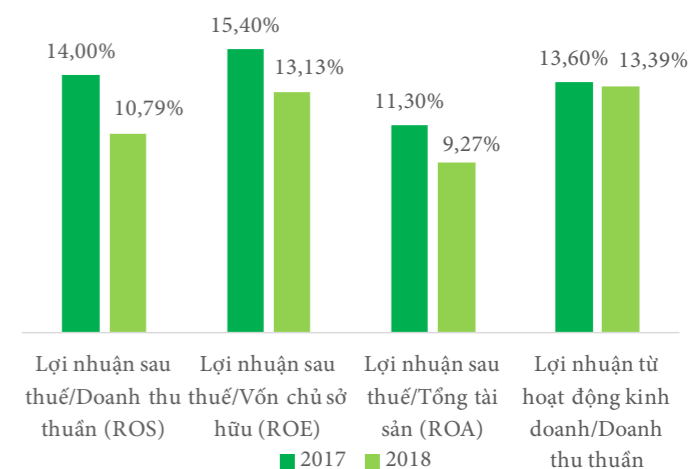
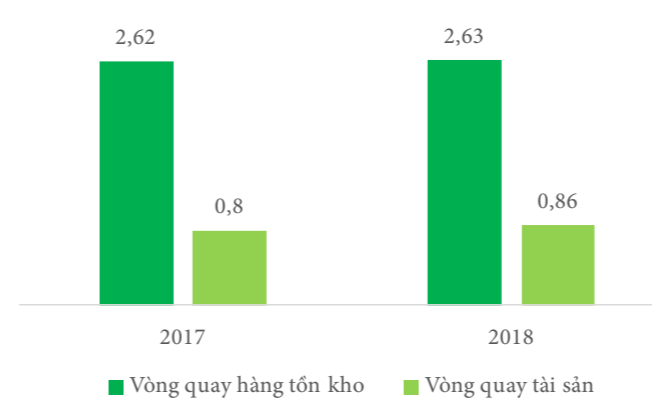
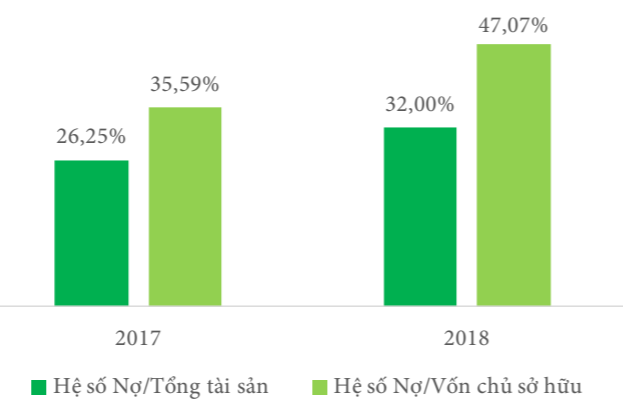
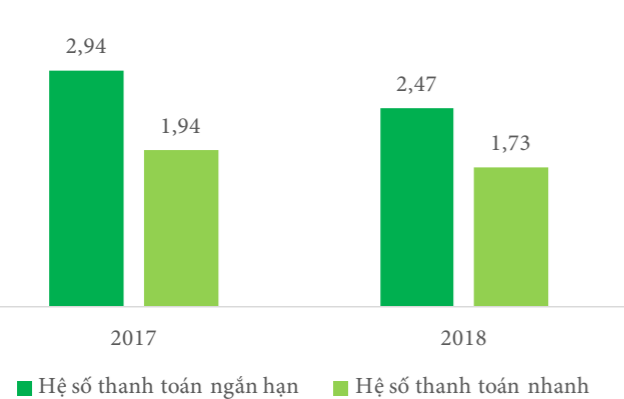
Trong giai đoạn từ năm 2017 – 2018, hệ số cơ cấu vốn của Công ty không có sự biến động mạnh. Trong đó, hệ số nợ trên tổng tài sản chiếm 32,00%, và chiếm 47,07% vốn chủ sở hữu. Với tình hình hoạt động kinh doanh tiếp tục phát triển ổn định, Công ty có xu hướng sử dụng vốn vay ngắn hạn, tranh thủ nguồn vốn từ các nguồn phải trả nhà cung cấp để tài trợ cho nguồn vốn luân chuyển trong hoạt động sản xuất kinh doanh, trong năm Công ty cũng không sử dụng nợ dài hạn, do đó giúp cơ cấu nguồn vốn trở nên ổn định.

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Các chỉ số về năng lực hoạt động giúp đo lường hiệu quả hoạt động của Công ty, trong năm chỉ số vòng quay hàng tồn kho và vòng quay tài sản không biến động nhiều so với năm 2017, cụ thể hai chỉ số lần lượt đạt 2,63 lần và 0,86 lần.

Chỉ tiêu về tỷ suất sinh lời

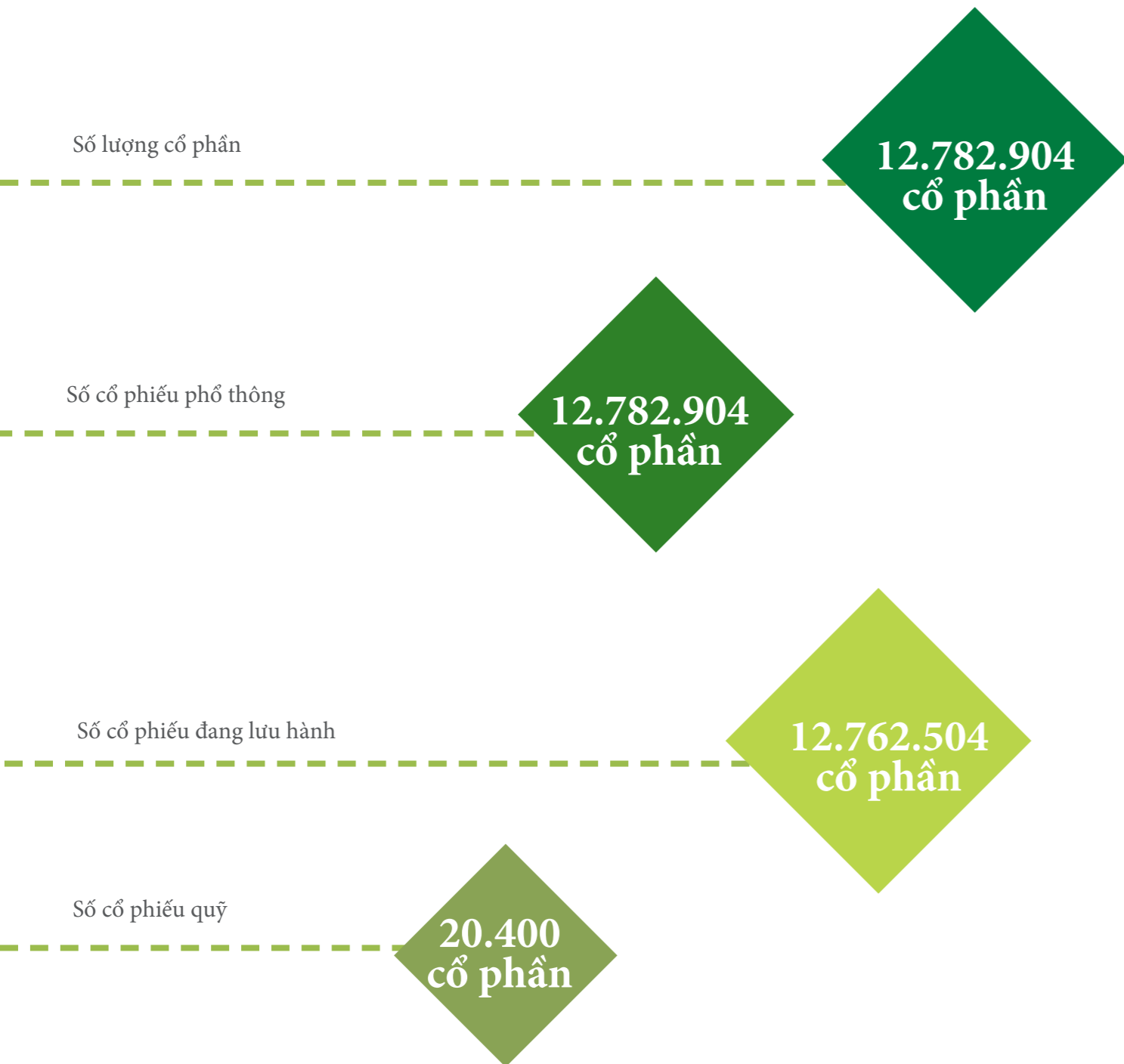
Chỉ số về khả năng sinh lời của Công ty mặc dù có sự giảm nhẹ so với cùng kỳ năm trước tuy nhiên vẫn duy trì ở mức cao, cụ thể (ROE đạt 13,13%; ROA đạt 9,27%).





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

Cổ phần



Cơ cấu cổ đông

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Trong nước	563	12.658.930	99,03
	Tổ chức	20	4.631.596	36,23
	Cá nhân	543	8.027.334	62,80
2	Nước ngoài	26	103.574	0,81
	Tổ chức	8	11.294	0,09
	Cá nhân	18	92.280	0,72
3	Cổ phiếu quỹ	1	20.400	0,16
	Tổng cộng	590	12.782.904	100





Báo cáo và đánh giá tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty

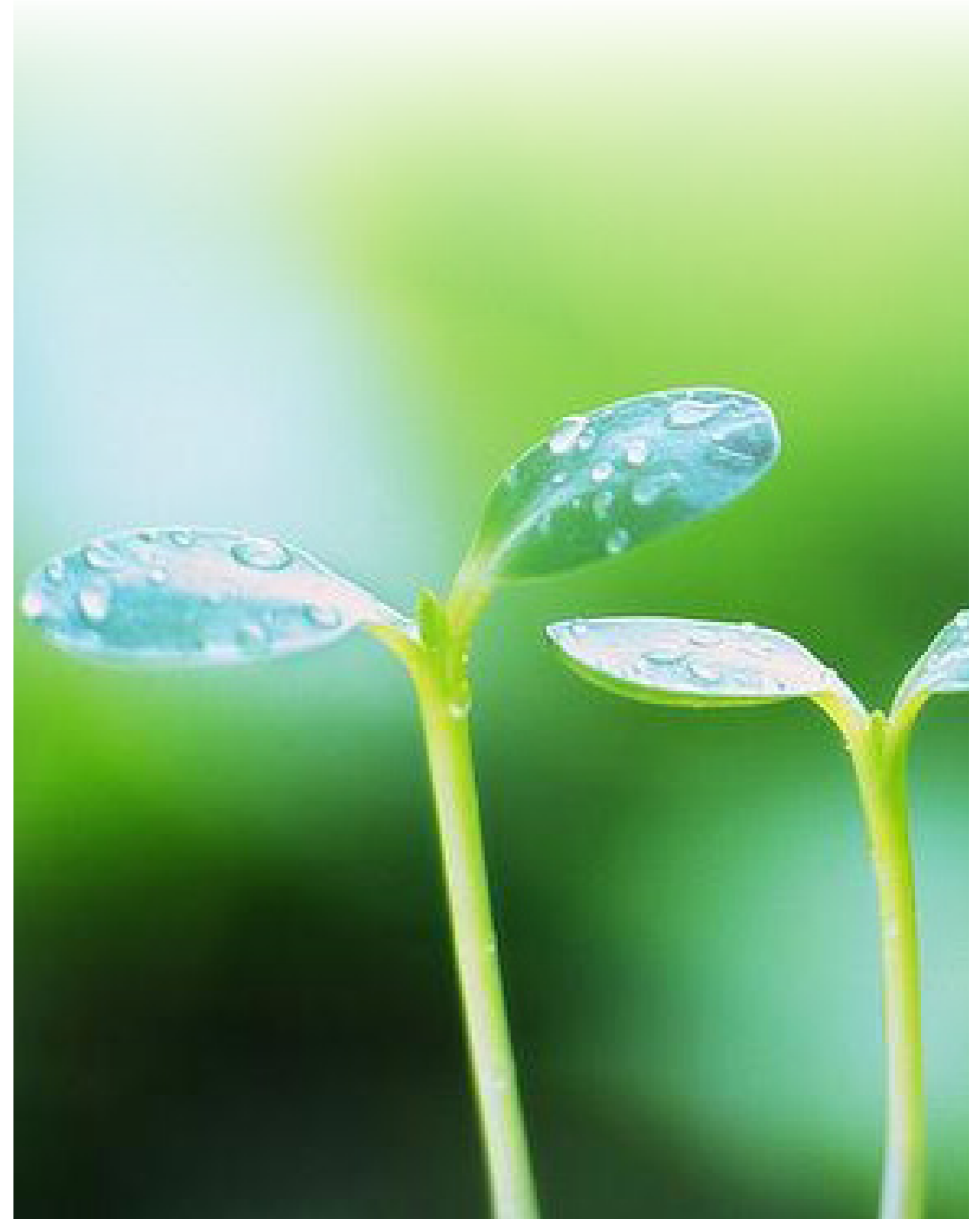
Hơn 40 năm hoạt động trong lĩnh vực dược phẩm, thương hiệu Vidipha đã được người tiêu dùng tin tưởng, tín nhiệm, với hơn 10 dây chuyền sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, VDP đã sản xuất ra nhiều mặt hàng phong phú, đa dạng về chủng loại, đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Sản phẩm thuốc của Công ty đã đạt các danh hiệu “Hàng Việt Nam chất lượng cao”, “Ngôi sao thuốc Việt”... cùng với hệ thống quản lý đạt ISO 9001:2015 và giá cả sản phẩm hợp lý nên mặt hàng thuốc của Công ty VIDIPHA ngày càng được người tiêu dùng tín nhiệm, có thị phần ổn định là cơ sở vững chắc để phát triển trong tương lai. Mặt khác, việc đảm bảo sản xuất – cung cấp và phân

phối thuốc số lượng lớn trên địa bàn rộng khắp với nhiều hoạt chất, dạng bào chế đã cho thấy trình độ công nghệ của VDP hiện nay đang mức toàn diện ở trình độ cao. Mật độ cạnh tranh cao trên thị trường đối với sản phẩm dược và tập trung trong một số phân khúc hẹp về hoạt chất – công dụng – dạng bào chế... Tính chất ngành và ảnh hưởng xã hội của sản xuất dược phẩm làm cho VIDIPHA nói riêng và sản xuất dược phẩm nói chung phải chịu nhiều sự kiểm soát nghiêm ngặt từ phía quản lý nhà nước, trong đó có cả những sự kiểm soát mà doanh nghiệp rất khó nhận biết và thậm chí là không thể dự đoán trước.



Trách nhiệm với môi trường và cộng đồng

Công ty VIDIPHA luôn chủ trương và chủ động thực hiện tốt các quy định về bảo vệ môi trường nhằm mang lại lợi ích và bảo vệ sức khỏe cho cộng đồng.



3 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

- Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
- Kế hoạch phát triển tương lai



Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Năm 2018 môi trường kinh doanh chung của xã hội, ngành Y tế và của ngành Dược không có những thay đổi từ môi trường kinh doanh đối với các nhà sản xuất dược phẩm nói chung và VDP nói riêng là:

Thuận lợi

- Chiến lược kinh doanh rõ ràng, phù hợp với năng lực của doanh nghiệp và đòi hỏi của thị trường;
- Nền tảng tài chính vững vàng;
- Hệ thống phân phối đủ lớn, hợp lý;
- Năng lực và công nghệ quản lý điều hành tốt;
- Cơ cấu doanh thu hợp lý giữa tập trung và đa dạng;
- Độ mở trong hợp tác cao, toàn diện.

Khó khăn

- Khó khăn hơn đối với các doanh nghiệp không có, chậm đáp ứng hoặc đáp ứng nửa với các đòi hỏi trên;
- Bên cạnh đó việc phải đồng thời đáp ứng các yêu cầu về tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận với không chỉ là cơ cấu lại doanh thu mà phải cơ cấu lại toàn diện các nội dung cấu thành doanh nghiệp là một khó khăn rất lớn;
- Hồ sơ, thủ tục trong lĩnh vực đấu thầu, cung ứng, thanh toán thuốc cho Bảo hiểm y tế vẫn còn rất rườm rà;
- Áp lực cạnh tranh nhất là giá ngày càng cao đến mức trên cả khốc liệt đều khắp trên tất cả các mặt Giá – Chất lượng – Mẫu mã – Chính sách – Phân phối – Tiềm ích;
- Biến động giá chi phí sản xuất nhất là nguyên liệu chính tăng liên tục, trong khi đó giá đầu ra của ngành lại phụ thuộc vào nhiều yếu tố chính;
- Hàng rào kỹ thuật tiếp tục được nâng cao tuy phù hợp với lợi ích xã hội và tạo ra những thuận lợi nhất định cho các doanh nghiệp đầu tư có chiều sâu nhưng trong ngắn hạn sẽ làm tăng chi phí sản xuất, giảm năng lực cạnh tranh giá;
- Khả năng thích ứng, quyết tâm thay đổi của các thành phần để đáp ứng các điều kiện qua đó tạo ra những thay đổi tích cực chưa thật sự bền vững;
- Giá bán thuốc đã, đang và sẽ còn tiếp tục khiến cho nhiều sản phẩm của VDP phải chịu sự kiểm soát rất chặt;
- Sự cạnh tranh, dư thừa năng lực cung cấp và mục tiêu chính sách tiếp tục đẩy giá các mặt hàng VIDIPHA sản xuất đi xuống.



Tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh trong năm 2018

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	Tỷ lệ % TH18/TH17	Tỷ lệ % TH18/KH18
Tổng doanh thu	463.308	500.000	535.192	115,52%	107,04%
Chi phí	390.637	438.000	469.083	120,08%	107,10%
Lợi nhuận trước thuế	72.671	62.000	66.109	90,97%	106,63%
Vốn điều lệ	127.829	127.829	127.829	100,00%	100,00%

Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch năm 2018

- Tổng doanh thu năm 2018 đạt 107,04% kế hoạch đề ra, tăng 15,52% so với năm 2017.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2018 đạt 106,63% kế hoạch và bằng 90,97% so với năm 2017, trong đó phần lợi nhuận mang lại từ các dự án đầu tư ngoài SXKD dược là 16,96 tỷ, tương đương 25,7% tổng lợi nhuận 2018.
- Thu nhập bình quân của người lao động năm 2018 tăng 230.000 đồng so với kế hoạch và tăng 900.000 đồng so với năm 2017.
- Đánh giá chung kết quả kinh doanh là khả quan không chỉ trong 2018 mà còn tạo thuận lợi tiếp theo trong 2019 và 2020.





Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh trong năm 2018 (tt)

Công tác thị trường

- 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 là hoạt động trọng tâm của năm 2019 và còn phải tiếp tục cho đến hết 2021, củng cố, hoàn thiện đến hết nhiệm kỳ.
- Củng cố và tiếp tục hoàn thiện xây dựng công tác thị trường ở các tỉnh Miền Bắc.
- Đầu tư 2 tỷ đồng nâng cấp kho, phương tiện vận chuyển chuyên dùng đáp ứng đủ yêu cầu về kỹ thuật và quy mô kinh doanh.
- Thành lập Chi nhánh Đông Nam Bộ từ Phòng Phát Triển Thị Trường để đa dạng hóa nhiệm vụ thuận lợi cho việc mở rộng địa bàn hoạt động, đẩy mạnh doanh số.
- Mở rộng hoạt động, củng cố tổ chức, đầu tư thị trường, tăng quy mô và hoàn thiện chính sách cho Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ đầy đủ vào năm 2019.
- Đầu tư bước đầu cho thị trường khu vực Miền Trung, bắt đầu từ phương thức hoạt động của văn phòng đại diện.
- Tiếp tục thực hiện những phần việc đã đủ điều kiện; Chuẩn bị và chờ đợi các điều kiện khác để cải tổ, sắp xếp và cơ cấu lại các bộ phận kinh doanh nhằm củng cố, nâng cao năng lực Định hướng – Điều hành - Tiếp thị - Phân phối – trên quy mô toàn công ty và địa bàn trọng điểm khu vực phía Nam.
- Thay đổi căn bản những lệch lạc, mâu thuẫn trong nhận thức, thái độ và hành xử đối với lao động và nguồn nhân lực làm việc trong lĩnh vực phi sản xuất.
- Thống nhất từng bước, tiến tới thống nhất chính sách bán hàng/hệ thống các chuẩn mực, tiêu chí cơ bản trong kinh doanh cơ bản trong 2019, 2020 và đầy đủ trong 2020/2021.
- 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.



Công tác Sản xuất, khoa học công nghệ và đầu tư phát triển

- Sản xuất, cung cấp kịp thời cho bán hàng trên 234 mặt hàng với Giá trị tổng sản lượng đạt hơn 430 tỷ đồng.
- Năm 2018 các bộ phận QA, QC, Phòng nghiên cứu kỹ thuật và Xưởng sản xuất đã :
 - + Nghiên cứu, lập/nộp hồ sơ phát triển 04 mặt hàng mới.
 - Năm 2018 Công ty sản xuất 193 mặt hàng đều đạt chất lượng gồm:
 - + Thuốc tiêm các loại: 19
 - + Thuốc tiêm bột: 2
 - + Thuốc Ống Uống: 1
 - + Thuốc viên các loại: 120
 - + Thuốc cốm: 27
 - + Thuốc nước: 11
 - + Thuốc nhỏ mắt: 08
 - + Thuốc kem mỡ: 05

AUGXICINE 250mg/31,25mg - 500mg/62,5mg



CEFUROXIM 500mg



CEVIT 500, CEVIT 1g



GYNAPAX



- Đầu tư mới và cải tiến tính năng cũng như khai thác trang thiết bị cho nhà máy dược phẩm VIDIPHA Bình Dương với số tiền hơn 15 tỷ đồng, chuẩn bị điều kiện để tiếp tục đầu tư và đầu tư trọng tâm hơn trong năm 2019 và 2020 nhằm tiếp tục cơ cấu lại sản phẩm, nâng cao năng suất, hiệu quả. Củng cố và đảm bảo tốt chất lượng sản phẩm, giảm tiêu hao trong sản xuất, hạ giá thành, tăng năng lực cạnh tranh.
- Tiếp tục đầu tư nâng cấp phần mềm quản lý PMS gắn liền với hiện đại hóa quản lý điều hành, sửa đổi phân công phân nhiệm, quy trình làm việc và đào tạo cán bộ quản lý.



Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh trong năm 2018 (tt)

Công tác tài chính kế toán

- Trong năm 2018 Công ty tiếp tục tìm kiếm và tiếp cận nguồn vốn vay ngắn hạn với lãi suất thấp giúp giảm thiểu chi phí lãi vay, gia tăng lợi nhuận.
- Nâng cao năng lực phân tích tài chính, giá thành, chi phí, so sánh và đánh giá từng mặt hàng kịp thời, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Quản lý chặt chẽ tài sản, nguồn vốn, sử dụng vốn hiệu quả, đảm bảo minh bạch, công khai tài chính. Giảm bớt thủ tục rườm rà không hiệu quả để thay thế bằng quy trình, công nghệ và kỹ thuật công vụ.
- Gia tăng trách nhiệm, năng lực và quyền hạn của Phòng Tài Chính - Kế toán trong công tác theo dõi, thu hồi công nợ, tham gia xây dựng và giám sát toàn diện các chương trình hoạt động có sử dụng nguồn vốn của công ty, tiến tới thành lập và đưa vào hoạt động đúng nghĩa Phòng Tài chính – Kế toán.



- Tiếp tục đánh giá hệ thống phòng vệ rủi ro tài chính của Chi nhánh Hà Nội để triển khai trên quy mô toàn Công ty.
- Hoàn thành tốt công tác báo cáo thuế, công tác kiểm toán nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động của Công ty đồng thời phục vụ kịp thời cho Đại hội cổ đông thường niên, báo cáo quản trị Công ty giảm thiểu rủi ro trong hoạt động của Công ty.
- Chi trả cổ tức được thực hiện đúng và đầy đủ theo Nghị quyết ĐHĐCĐ & Nghị quyết HĐQT.
- Thực hiện các báo cáo theo đúng nội dung và thời gian quy định của các cơ quan quản lý áp dụng đối với công ty đại chúng đã niêm yết.



Công tác tổ chức, đào tạo phát triển nguồn nhân lực và chính sách người lao động

Đào tạo:

- Rộng khắp: Trong năm Công ty đã thực hiện rộng khắp trên gần như tất cả các lĩnh vực, cấp bậc, chuyên môn, trong đó chú trọng trước hết là nhân lực quản lý điều hành.
- Đa dạng: Hình thức đào tạo bao gồm từ trường lớp/chương trình đào tạo, hội thảo/phổ biến, thảo luận chuyên đề, bồi dưỡng thực hành...



Công tác xã hội

- Năm 2018, Công ty tiếp tục tham gia và vận động CBCNV duy trì các hoạt động xã hội có ý nghĩa như: hỗ trợ chăm lo cho người nghèo, đóng góp vào quỹ đền ơn đáp nghĩa, ủng hộ đồng bào bị lũ lụt, hưởng ứng tích cực các cuộc vận động đóng góp, ủng hộ các Quỹ hướng về biển đảo góp phần bảo vệ chủ quyền tổ quốc... Tổng số tiền đóng góp trên 90 triệu.
- Tham gia và ủng hộ vật chất cho các chương trình công tác xã hội của các cơ quan đơn vị trong ngành y tế.

Quy hoạch:

- Quy hoạch hệ thống: Đã hoàn thành ba trong năm phần của công tác quy hoạch hệ thống: Định vị/Định danh/Định lượng. Còn phải tiếp tục Định nghĩa/Định tính các tổ chức, chức danh trong hệ thống.
- Quy hoạch cán bộ: Đây là việc còn nhiều điều phải làm để có thể có đủ nguồn nhân lực quản lý điều hành cân đối giữa năng lực với yêu cầu, phù hợp với quy hoạch hệ thống.
- Sử dụng cán bộ: Đã thực hiện bố trí sắp xếp, điều chuyển, luân chuyển, thử thách kết hợp với đào tạo cán bộ mà cái đích quan trọng nhất ngoài sự phù hợp giữa yêu cầu và năng lực, phẩm chất là sự đảm bảo an toàn chủ động về nhân sự của VDP.

Những tiến bộ Công ty đạt được trong năm

- 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 giải pháp cụ thể và đã hoàn thành nhiệm vụ 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 2018, 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.



Kế hoạch phát triển trong tương lai

Về cơ bản các mục tiêu quan trọng trong năm 2019/2020 không có nhiều thay đổi so với nội dung đã được xác định từ 2018, tuy nhiên thứ tự và mức độ ưu tiên có thay đổi, cụ thể như sau:

- 1 Chuẩn hóa hệ thống tổ chức bộ máy, định vị chức danh tạo tiền đề xác lập hệ thống đánh giá, phân tích, đo lường hiệu quả hoạt động của mọi tổ chức – chức danh, vị trí.
- 2 Tuân thủ chặt chẽ các quy trình nhằm ổn định, hợp lý hóa trong công tác quản lý và sản xuất theo hệ thống quản lý chất lượng các tiêu chuẩn GPs và ISO.
- 3 Tăng tự chủ, tăng trách nhiệm/quyền hạn đối với các chi nhánh và chức danh đứng đầu quản lý các chi nhánh.
- 4 Bổ sung nhiệm vụ/quyền hạn cho Chi nhánh Bình Dương. Sửa chữa, khắc phục những sai sót để hoàn thiện Chi nhánh Tây Nam Bộ. Nâng cấp văn phòng đại diện tại Đà Nẵng. Chuyển đổi phòng Phát triển thị trường thành Chi nhánh Đông Nam Bộ. Chuyển đổi dần Phòng Kinh doanh từ một đơn vị đa nhiệm thành đơn vị nghiệp vụ. Tiếp tục nghiên cứu khảo nghiệm việc chuyển đổi chi nhánh Hà Nội.
- 5 Xây dựng tổ chức để sớm đưa hoạt động R&D và xuất nhập khẩu thành một tổ chức rõ ràng, đủ năng lực.
- 6 Tiếp tục các biện pháp đã triển khai để nâng cao năng lực và hiệu quả sử dụng nguồn vốn.
- 7 Bên cạnh việc tiếp tục đầu tư cho sản xuất tại Bình Dương sẽ tiếp tục đầu tư cho việc mở rộng năng lực của hệ thống bán hàng, bao gồm:
 - Mở rộng cơ sở vật chất phục vụ kho vận trực tiếp từ Bình Dương đi các chi nhánh.
 - Xây dựng trụ sở, kho và trang thiết bị kho vận cho chi nhánh Tây Nam Bộ.
 - Đầu tư hoặc chậm cũng phải chuẩn bị đầu tư trụ sở, kho và trang thiết bị kho vận cho Chi nhánh Miền Trung.
 - Bổ sung năng lực bán hàng cho chi nhánh Hà Nội
 - Áp dụng kết quả đầu tư cho quản lý điều hành kỹ thuật số trong sản xuất tại Bình Dương.
 - Đầu tư nâng cấp năng lực điều hành bán hàng kỹ thuật số trên toàn hệ thống.
- 8 Rà soát để tiếp tục cơ cấu lại mặt hàng sản xuất, cải tiến và đầu tư từ nhỏ đến vừa một cách đồng bộ để nâng cao năng lực sản xuất đạt mức sản lượng trên dưới 1 tỷ đơn vị sản phẩm/năm với hiệu quả cao hơn.
- 9 Nâng cao hiệu quả thực hành công vụ bằng các biện pháp đồng bộ từ đào tạo, sử dụng cán bộ đến xây dựng, tổ chức, giám sát thực hiện các kế hoạch công tác gắn liền với sửa đổi chính sách về thu nhập, vinh danh, khen thưởng.

Kế hoạch kinh doanh 2019

- Tổng doanh thu **620** tỷ đồng (tăng 16,37% so với năm 2018)
Trong đó:
 - Doanh thu SX: 546 tỷ đồng (tăng 14,7% so với năm 2018)
 - Doanh thu khác: 74 tỷ đồng (tăng 25% so với năm 2018)
- Lợi nhuận trước thuế **69** tỷ đồng (tăng 4,37% so với năm 2018)
- Thu nhập bình quân **9,5** triệu đồng/ người/ tháng (tăng 5,5% so với năm 2018)
- Dự kiến đầu tư **30** tỷ đồng
- Cổ tức dự kiến **20%** /Mệnh giá





4 Báo cáo của Hội đồng quản trị

- Đánh giá của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động sản xuất của Công ty
- Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc Công ty



Đánh giá của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động sản xuất của Công ty

Đánh giá của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động sản xuất của Công ty

Đánh giá những mặt thuận lợi và khó khăn trong năm 2018

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
- Các rào cản trong tiếp cận chi tiêu công giảm 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 tín 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.
- 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)
- Đòi hỏi để đủ điều kiện tham gia thị trường dược phẩm ngày càng khắt khe, mâu thuẫn với hiện trạng hoạt động của VIDIPHA
- Dược phẩm là loại hàng hoá luôn bị kiểm soát về giá theo chủ trương kiểm 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
- 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 chỉ 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 đầu 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.





Đánh giá của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động sản xuất của Công ty

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	Tỷ lệ % TH/KH
Tổng Doanh thu	500.000	535.192	107%
Trong đó:			
Doanh thu SX	456.000	484.929	106%
Doanh thu khác	44.000	50.264	114%
Lợi nhuận trước thuế	62.000	66.109	107%
Tỷ lệ chia cổ tức	18 - 20%	20%	

Kết quả thực hiện trong năm 2018, các chỉ tiêu quan trọng đều vượt kế hoạch đề ra, chỉ tiêu Tổng doanh thu đạt 107,04% kế hoạch, lợi nhuận trước thuế đạt 106,63% kế hoạch, thu nhập bình quân tăng đạt 9 triệu đồng/người/ tháng.



Đánh giá của Hội đồng quản trị 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 để theo dõi, chỉ đạo hoạt động của Ban Tổng Giám đốc, kịp thời 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 đã hoàn thành vượt kế hoạch đề ra trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn.

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 giải pháp cụ thể và đã hoàn thành nhiệm vụ 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 2018, 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:

- 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.





Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc Công ty

Các kế hoạch định hướng của Hội đồng quản trị

- Tổng doanh thu: 620 tỷ đồng (tăng 16,37% so với năm 2018)
Trong đó: + Doanh thu SX: 546 tỷ đồng (tăng 14,7% so với năm 2018)
+ Doanh thu khác: 74 tỷ đồng (tăng 25% so với năm 2018)
- Lợi nhuận trước thuế: 69 tỷ đồng (tăng 4,37% so với năm 2018).
- Cổ tức dự kiến: 20%/Mệnh giá
- Thu nhập bình quân: 9,5 triệu đồng/người/tháng
- Mức thưởng cho Ban Tổng Giám Đốc hoàn thành kế hoạch: Thưởng 15% trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch 2019

Các giải pháp chủ yếu để thực hiện nhiệm vụ

- 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 Hà Nội 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 04;
- 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;
- Tăng cường tìm kiếm các nguồn vốn vay với lãi suất ưu đãi.

Chiến lược
phát triển
chung

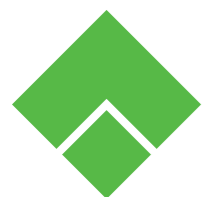


Chiến lược
nhân sự

- HĐQT 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 cả nhiệm kỳ 3 và tiếp tục thực hiện trong cả 1 nhiệm kỳ 4 nhằm đáp ứng được yêu cầu về nguồn nhân lực trong từng giai đoạn phát triển;
- Hoàn thành các mặt công tác theo yêu cầu của GPs, đáp ứng được việc xét duyệt GMP qua các năm của nhiệm kỳ mới 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.

5 Quản trị công ty

- Hội đồng quản trị
- Ban kiểm soát



Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

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	10,03%
Nguyễn Đức Sơn	Ủy viên	321.351	2,52%
Hoàng Thế Bắc	Ủy viên	119.414	0,94%
Hoàng Văn Hòa	Ủy viên	77.750	0,61%
Dương Minh Liễu	Ủy viên	262.489	2,06%

Các tiểu ban của Hội đồng quản trị

Không có

Hoạt động của Hội đồng quản trị

- Hội đồng quản trị giám sát việc thực hiện triển khai các Nghị quyết, Quyết định liên quan đến lĩnh vực sản xuất kinh doanh, cơ cấu tổ chức, nhân sự quản lý phù hợp với Điều lệ, Quy chế, quy định hiện hành của Công ty và pháp luật Nhà nước;
- Hội đồng quản trị giám sát, đánh giá hoạt động của Ban điều hành thông qua việc tổ chức triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh 2018, thành viên HĐQT là Tổng Giám Đốc Công ty nên việc báo cáo cung cấp thông tin về hoạt động của Ban điều hành cho Hội đồng quản trị được thuận lợi;
- Ban hành quán triệt các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông. Những nhiệm vụ, mục tiêu trong hoạt động sản xuất kinh doanh được triển khai đồng bộ với các giải pháp cụ thể, sáng tạo;
- Tiếp tục đầu tư cơ sở vật chất nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô, mở rộng thị trường của Công ty.



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	6	100%
2	Nguyễn Đức Sơn	Thành viên HĐQT	07/04/2012	6	100%
3	Hoàng Thế Bắc	Thành viên HĐQT	07/04/2012	6	100%
4	Thành viên HĐQT	Thành viên HĐQT	22/04/2017	6	100%
5	Dương Minh Liễu	Thành viên HĐQT	22/04/2017	6	100%





Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

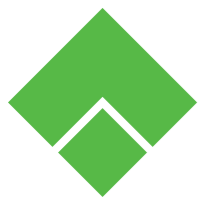
Các Nghị quyết/ Quyết định của HĐQT năm 2018

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	23/01/2018	Thông qua báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2018 Thông qua dự kiến kế hoạch SXKD năm 2018 Thông qua chỉ tiêu kế hoạch năm 2018 và Qui định thưởng, giao cho Tổng giám đốc thực hiện Thông qua việc thành lập Chi nhánh Tây Nam Bộ Thông qua việc xúc tiến thành lập Chi nhánh miền Trung
2	02-NQ/HĐQT	26/02/2018	Thông qua thời gian chốt danh sách cổ đông để tổ chức Đại hội cổ đông năm 2018 và chia cổ tức đợt 2 năm 2017
3	03-NQ/HĐQT	13/04/2018	Thông qua báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2017. Thông qua kế hoạch SXKD năm 2018. Thông qua báo cáo nhanh kết quả kinh doanh quý 1/2018. Thông qua phân phối lợi nhuận năm 2017. Thông qua việc thành lập Chi nhánh Tây Nam Bộ. Thông qua tờ trình giao chỉ tiêu thực hiện kế hoạch năm 2018 cho Tổng Giám đốc. Thông qua tờ trình thưởng cho các đơn vị hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch năm 2018.
4	04-NQ/HĐQT	04/06/2018	Thống nhất chọn Công ty Kiểm toán và Dịch vụ Tin học TPH-CM để soát xét báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2018 và Kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2018 cho Công ty Vidipha.
5	05-NQ/HĐQT	18/07/2018	Thông qua Báo cáo tình hình SXKD 06 tháng đầu năm 2018, phương hướng và biện pháp thực hiện kế hoạch quý 3/2018 và 6 tháng cuối năm 2018. Thông qua chủ trương hợp tác với Công ty Rusan. Thông qua việc thành lập Tổ hoạch định chiến lược của HĐQT. Dự thảo sửa đổi điều lệ của Công ty: các thành viên HĐQT góp ý kiến cho hoàn chỉnh và sẽ thông qua trong kỳ họp kế tiếp.

STT	Số NQ/QĐ	Ngày	Nội dung
6	06-NQ/HĐQT	04/10/2018	Thông qua Báo cáo sơ kết tình hình SXKD 09 tháng năm 2018, phương hướng và biện pháp thực hiện kế hoạch quý 04/2018. HĐQT thông qua báo cáo xin chủ trương triển khai GMP thực phẩm chức năng và định hướng tổ chức hoạt động quản lý, điều hành, phân chia kết quả kinh doanh của thực phẩm chức năng; chủ yếu là hợp tác với các đối tác để gia công độc quyền. Thông qua tờ trình phương án đầu tư Chi nhánh Vidipha tại Cần Thơ. Thông qua tờ trình về việc thành lập Văn phòng đại diện Vidipha tại Đà Nẵng. Thông qua tờ trình về việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn hiện có. HĐQT thống nhất thông qua Tờ trình thu hồi (mua lại) 3000 cổ phiếu theo chương trình ESOP của cán bộ đại học đã nghỉ việc. Thông qua Tờ trình về việc thành lập Tổ xây dựng chiến lược phát triển Công ty Vidipha. Dự thảo việc sửa đổi Điều lệ của Công ty: các thành viên HĐQT góp ý kiến cho hoàn chỉnh và sẽ thông qua trong kỳ họp kế tiếp.





Ban kiểm soát

Thành viên và cơ cấu của Ban Kiểm soát

Họ và tên	Chức vụ	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	4.096	0,03%
Phí Ngọc Tú	Thành viên	0	0
Nguyễn Thị Hậu	Thành viên	10.000	0,08%

Các cuộc họp của Thành viên Ban Kiểm Soát

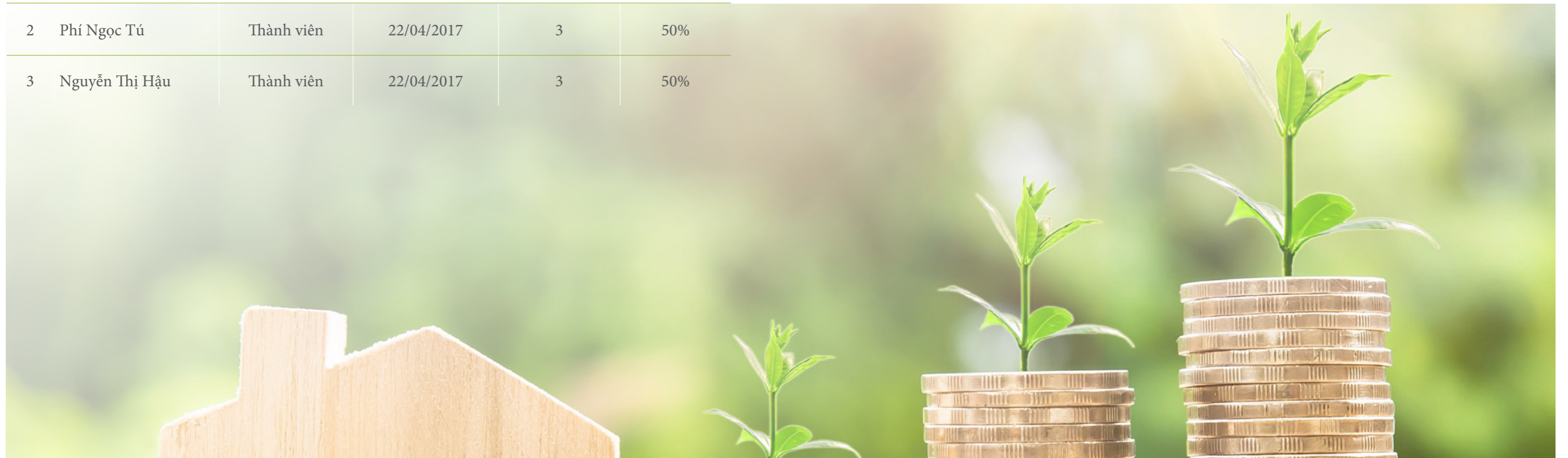
STT	Thành viên BKS	Chức vụ	Ngày bắt đầu là thành viên BKS	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham gia
1	Nguyễn Quang Toàn	Trưởng ban	26/08/2014	6	100%
2	Phí Ngọc Tú	Thành viên	22/04/2017	3	50%
3	Nguyễn Thị Hậu	Thành viên	22/04/2017	3	50%

Hoạt động của Ban Kiểm soát

- Trưởng Ban kiểm soát trong năm 2018 tham dự hầu hết các cuộc họp của Hội đồng quản trị để nắm bắt kịp thời tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty và đóng góp ý kiến về các vấn đề thuộc chức năng nhiệm vụ của Ban Kiểm soát.
- Giám sát việc chấp hành các quy định của pháp luật, điều lệ và các quy chế của Công ty trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh.
- Kiểm soát việc thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên, các Nghị quyết của Hội đồng quản trị.
- Giám sát việc công bố thông tin định kỳ và bất thường theo quy định của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và Sở Giao dịch chứng khoán.

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

- Ban Kiểm soát đã được Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, các bộ phận chức năng trong công ty phối hợp, tạo điều kiện thuận lợi trong việc cập nhật tình hình hoạt động của Công ty, thu thập thông tin, tài liệu cho công tác kiểm tra, giám sát;
- Ban Kiểm soát Công ty được mời tham dự có ý kiến tại các cuộc họp của Hội đồng quản trị và đã có các báo cáo tại Đại hội đồng cổ đông thường niên;
- Tham gia cùng Hội đồng quản trị trong việc lựa chọn Công ty kiểm toán;
- Kiểm soát báo cáo tài chính sáu tháng và hàng năm. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc và Ban kiểm soát;



Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Họ và tên	Chức vụ	Tiền lương	Tiền thưởng	Thù lao	Tổng cộng
Hội đồng Quản trị					
Kiểu Hữu	Chủ tịch HĐQT	294.334	131.828	240.000	666.162
Nguyễn Đức Sơn	Phó Chủ tịch HĐQT		60.000	180.000	240.000
Hoàng Văn Hoà	TV. HĐQT	659.508	141.261	144.000	944.769
Hoàng Thế Bắc	TV. HĐQT	357.548	102.697	144.000	604.245
Dương Minh Liễu	TV. HĐQT			144.000	144.000
Ban Kiểm soát					
Nguyễn Quang Toàn	Trưởng BKS	128.058	46.394	84.000	258.452
Nguyễn Thị Hậu	Thành viên BKS	102.054	16.000	48.000	166.054
Phí Ngọc Tú	Thành viên BKS		16.000	48.000	64.000
Ban Tổng Giám đốc					
Hoàng Văn Hòa	Tổng Giám Đốc	659.508	141.261	144.000	944.769
Lê Bửu Trương	Phó Tổng GĐ	651.552	64.725		716.277
Hoàng Thế Bắc	Kế Toán Trưởng	357.548	102.697	144.000	604.245

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

S TT	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
			Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ	
1	Dương Minh Liễu	Thành viên HĐQT Vợ TGD,	33.229	0,25%	262.489	2,06%	Mua
2	Nguyễn Thị Thảo	Thành viên HĐQT	2.900	0,02%	62.900	0,49%	Mua

Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ

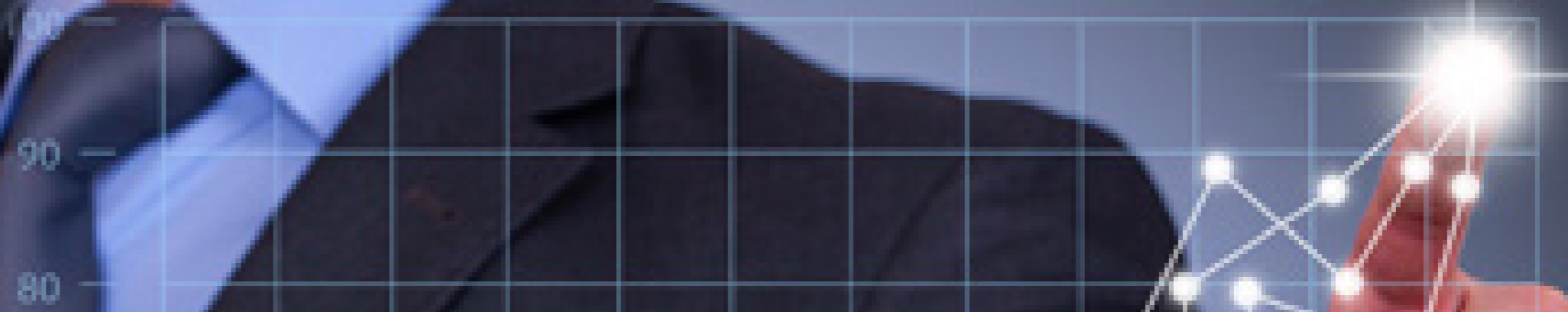
Không có.

Việc thực hiện các quy định về quản trị Công ty

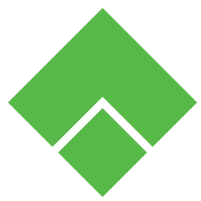
Tham gia thị trường chứng khoán năm 2017, trong năm qua Công ty luôn chủ động nắm bắt các quy định pháp luật có liên quan và cập nhật kịp thời vào quy chế quản trị nội bộ của Công ty, một mặt nâng cao hiệu quả quản lý, mặt khác thúc đẩy sự công bằng, minh bạch trong quá trình xử lý sự cố và những sai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



6 Báo cáo tài chính



- Ý kiến của kiểm toán
- Báo cáo tài chính đã kiểm toán



Ý kiến kiểm toán

“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 2018 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 được kiểm toán

Báo cáo tài chính được kiểm toán năm 2018 của Công ty Cổ Phần Dược phẩm Trung ương Vidipha đã được công bố thông tin đúng quy định và đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty theo website: www.vidipha.com.vn

**XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI ĐẠI DIỆN
THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY
TP. HỒ CHÍ MINH, NGÀY 18 THÁNG 04 NĂM 2019**





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



vidipha.com.vn