

**CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM  
VIMEDIMEX**

\* \*

\*

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN  
CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM  
VIMEDIMEX  
Năm báo cáo 2019**

Hà Nội, tháng 05 năm 2020



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX**  
**Năm báo cáo 2019**

**THÔNG điệp CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

*Kính thưa Quý cổ đông, Quý khách hàng, cùng toàn thể cán bộ nhân viên của Vimedimex!*

Lịch sử là một dòng chảy nhưng bao giờ cũng có khởi nguồn, cái khởi đầu tốt đẹp, từ trí tuệ và nhân văn sẽ hứa hẹn một tương lai tươi sáng và Vimedimex đã có một khởi nguồn như vậy. Từ những năm đầu thập niên 80, khi kinh tế bắt đầu mở cửa, cũng là khi Vimedimex xác định tri thức là cốt lõi cho quá trình xây dựng, phát triển và bắt đầu viết những chương đầu tiên cho câu chuyện về hành trình theo đuổi sứ mệnh “*Góp tay nâng tầm chất lượng sống của người Việt*” và khi nền kinh tế chuyển mình, từ nền kinh tế bao cấp sang kinh tế thị trường, thì Vimedimex tiếp tục xác định tri thức, trí tuệ và hoài bão để xây dựng, phát triển bền vững cho Vimedimex như ngày hôm nay.

Hơn ba thập kỷ, cuộc đời tưởng như dài, thế nhưng miệt mài trong guồng quay cuộc sống, đi qua hết những thăng trầm, đến một ngày nhìn lại, chợt nhận ra, thoáng chốc hơn ba thập kỷ đã ở lại phía sau. Từ một doanh nghiệp còn non trẻ, thành lập năm 1984, là đơn vị xuất nhập khẩu dược phẩm, thiết bị y tế đầu tiên của Bộ Y tế, được cổ phần hóa năm 2006. Trưởng thành trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu khủng hoảng nghiêm trọng, niềm tin vào các doanh nghiệp Việt Nam giảm sút, chính những giá trị cốt lõi của con người, đặt con người là nền tảng tri thức, là nguồn lực trung tâm cho sự phát triển, liên kết, cùng chia sẻ giá trị thành công, tạo dựng sự phát triển bền vững gắn với môi trường kinh doanh năng động và có trách nhiệm cao với cộng đồng, giữ vững vị thế là Công ty Dược phẩm phân phối hàng đầu trong nước, tạo lợi thế cạnh tranh riêng biệt, tiếp tục chiến lược phát triển ổn định, bền vững và hiệu quả.

Thương hiệu Vimedimex đã được công nhận là một trong những thương hiệu phân phối dược phẩm uy tín hàng đầu Việt Nam, thương hiệu VimeVietpharm chính thức là thương hiệu sản phẩm sản xuất trong nước, không chỉ là cái tên, danh tiếng mà là chất lượng sản phẩm, dịch vụ, chữ tín và đạo đức nghề nghiệp. Xây dựng thương hiệu cũng giống như thi công một ngôi nhà, muốn ngôi nhà lớn mạnh, vững chãi thì ngoài việc xây dựng nền móng kết cấu vững chắc, còn phải xây dựng được linh hồn của ngôi nhà. Với cá nhân tôi, điều quan trọng nhất là các đồng sự của mình có ý thức văn hóa, có tâm sáng, lòng trong, thì Vimedimex mới lành mạnh, luôn tôn trọng và yêu quý khách hàng, luôn hành động vì lợi ích của đất nước, lợi ích của khách hàng và lợi ích của Vimedimex.

Tinh thần Vimedimex được hình thành qua những tháng ngày gian khổ đầu tiên, được xây dựng từ những kinh nghiệm và sự học hỏi, được tôi luyện qua những thử thách trong suốt quá trình phát triển. Con người Vimedimex tôn trọng cá nhân, đôi mươi và đồng đội, đây là nguồn sức mạnh tinh thần vô địch, đem đến cho Vimedimex phát triển trường



tồn và năm 2019, tổng tài sản đạt 9.004,2 tỷ đồng, doanh thu đạt 18.260,1 tỷ đồng, tăng 16,5% so với năm 2018, nộp ngân sách nhà nước 839,8 tỷ đồng.

Vimedimex ngày hôm nay, đã trưởng thành hơn rất nhiều, từ tầm vóc đến quy mô, và có lẽ, trong đời sống làm người, có những điều mà ai ai cũng phải đương đầu, không thể tránh khỏi, đó là được và mất, danh thơm và tiếng xấu, ca tụng và khiển trách, hạnh phúc và đau khổ. Vậy trong lúc bất như ý, trong hạnh phúc, lúc thăng hay trầm, có một điều ta luôn có thể làm được, đó là giữ tâm bình thản như đất. Vimedimex hiểu rằng, không thể định nghĩa bản thân mình bằng những gì xảy đến bên ngoài, mà phải từ những thay đổi trong ta, Vimedimex không định nghĩa mình bằng những gian khó đường đời, mà bằng sự dũng cảm tìm ra con đường mới. Vimedimex không định nghĩa mình bằng những nỗi buồn lo lắng đã kinh qua mà bằng sự khoan thứ và niềm tin tích lũy được.

***Kính thưa Quý cổ đông, Quý khách hàng, cùng toàn thể cán bộ nhân viên của Vimedimex!***

Là doanh nghiệp dẫn đầu thị trường phân phối thuốc nhập khẩu thông qua hệ thống đầu thầu kênh bệnh viện trên cả nước (ETC), với 1.271 sản phẩm được nhập khẩu của 58 hãng được phẩm trên thế giới, cùng với thuốc sản xuất trong nước, thiết bị y tế, vật tư y tế, thực phẩm bảo vệ sức khỏe, mỹ phẩm và các sản phẩm dùng cho mẹ, bé, nhiều loại trong số đó, có rất nhiều sản phẩm thông dụng. Tuy nhiên, trước yêu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân ngày càng tăng cao, trong khi tình hình thiên tai dịch bệnh ngày một gia tăng, thì vấn đề sử dụng thuốc cũng sẽ hết sức được quan tâm. Chính vì vậy, vấn đề nghiên cứu và phát triển sản phẩm là vấn đề có ý nghĩa sống còn đối với Vimedimex cho chiến lược kinh doanh giai đoạn 2020 đến 2025 và định hướng phát triển đến năm 2030.

**Thứ nhất:** Để góp phần nâng cao năng lực sản xuất của ngành công nghiệp Dược trong nước, Vimedimex và Vimedimex 2 (Vimedimex 2 là cổ đông lớn của Vimedimex) đã ký kết Hợp đồng hợp tác kinh doanh, phân phối các sản phẩm do Vimedimex 2 sản xuất với thương hiệu VimeVietpharm, trên 7 dây chuyền đạt tiêu chuẩn GMP - WHO tại khu công nghiệp Tiên Sơn tỉnh Bắc Ninh và đang nâng cấp đạt tiêu chuẩn GMP-EU, cụ thể:

**Dây chuyền Non Betalactam bao gồm:** Dây chuyền thuốc rắn phân liều dùng đường uống (OSD): Viên nén, viên nén bao phim, viên nang cứng, thuốc cầm bột; Dây chuyền thuốc tiêm thể tích nhỏ tích hợp: dung dịch tiêm đóng ống, dung dịch tiêm đóng lọ, bột đông khô đóng lọ; Dây chuyền dung dịch tiêm thể tích lớn: chai dịch truyền.

**Dây chuyền Cephalosporin bao gồm:** Dây chuyền thuốc rắn phân liều dùng đường uống (OSD): Viên nén, viên nén bao phim, viên nang cứng, thuốc bột cầm pha hỗn dịch uống; Dây chuyền thuốc tiêm bột đóng lọ.

**Dây chuyền Penicillin bao gồm:** Dây chuyền thuốc rắn phân liều dùng đường uống (OSD): Viên nén, viên nén bao phim, viên nang cứng, thuốc bột cầm pha hỗn dịch uống; Dây chuyền thuốc tiêm bột đóng lọ.

Với định hướng phát triển sản xuất thuốc chuyên khoa đặc trị, theo diễn biến bệnh tật tại Việt Nam, cung cấp các giải pháp điều trị mới hiệu quả cao, giá cả hợp lý, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có dạng bào chế đặc biệt. Ưu tiên nhận chuyển giao công nghệ, nhượng quyền sản xuất các thuốc biệt dược gốc cho các hãng dược phẩm trên thế



giới. Phát triển các kỹ thuật bào chế mới, hiện đại các thuốc từ dược liệu để có thể gia công sản xuất trong nước. Cùng với việc nghiên cứu, nhập khẩu dược liệu theo hướng phát triển các kỹ thuật phân lập hoạt chất có tác dụng, có hàm lượng cao hoặc tinh khiết phục vụ sản xuất và quản lý chất lượng thuốc toàn diện, tăng cường các giải pháp để bảo đảm thuốc lưu hành trên thị trường đảm bảo chất lượng, đáp ứng tiêu chuẩn đã đăng ký lưu hành trên thị trường. Tập trung phát triển các nhóm sản phẩm: thần kinh, tim mạch, tiểu đường, tiêu hóa, mỡ máu, dị ứng, kháng sinh đặc trị vốn là những nhóm sản phẩm thế mạnh của Vimedimex 2.

**Thứ hai:** Chuyên biệt không chạy theo xu hướng thị trường, mà định hướng vào khách hàng, trên cơ sở phát triển hệ thống phân phối thông qua Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành trên cả nước, với chức năng phân phối bán buôn, bán lẻ, bán hàng online, giao dịch online đáp ứng các điều kiện thực hành tốt phân phối thuốc (GDP), thực hành tốt bảo quản thuốc (GSP), thực hành tốt quản lý Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex (nhà thuốc) (GPP) với quy mô rộng lớn, đảm bảo đủ thuốc để cung cấp cho các bệnh viện đa khoa, các Đại lý phân phối cấp 1,2 (phòng khám, nhà thuốc tư nhân, công ty dược). Phát triển hệ thống phân phối dược phẩm một cách có hệ thống, chuyên nghiệp, minh bạch và trực tiếp thực hiện các công việc quản trị doanh nghiệp, chịu trách nhiệm quản lý nguồn gốc, xuất xứ thuốc, xuất hóa đơn, chứng từ... cho sản phẩm thuốc nhập khẩu, thuốc sản xuất trong nước, thiết bị y tế, vật tư y tế, thực phẩm bảo vệ sức khỏe, dược mỹ phẩm và các sản phẩm dùng cho mẹ, bé. Đồng thời, thu hút khách hàng bằng chất lượng vượt trội và ngày càng gia tăng. Đây là một biện pháp nhằm gia tăng giá trị cho Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex, các đại lý phân phối cấp 1,2, và khách hàng sẽ ngày được củng cố mạnh mẽ và phát triển bền vững.

**Thứ ba:** Trên nền tảng đã hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương từ năm 2012 để phát triển Trung tâm xạ trị công nghệ cao, Trung tâm khám chữa bệnh công nghệ cao và ngày hôm nay, Vimedimex tiếp tục mở rộng hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương phát triển hệ thống phòng khám đa khoa hoạt động theo mô hình bác sỹ gia đình, hệ thống nhà thuốc với mục tiêu:

Quy hoạch hệ thống Phòng khám đa khoa, nhà thuốc theo quy mô dân cư, nằm trong các dự án bất động sản do Vimedimex Group phát triển. Với mong muốn phục vụ cư dân của Vimedimex Group không chỉ là xây một ngôi nhà, mà còn là một nơi hạnh phúc an yên, một nơi cư dân được chăm sóc, không chỉ những dịch vụ vận hành tiện ích nội khu đơn thuần, mà còn là nơi chăm sóc sức khỏe toàn diện cho cả gia đình với chức năng sơ cứu, khám bệnh, chữa bệnh đối với các bệnh thường gặp. Thực hiện việc chăm sóc sức khỏe, sàng lọc phát hiện sớm bệnh tật và khám bệnh, chữa bệnh tại phòng khám và tại nhà người bệnh; tham gia hệ thống chuyển tuyến; là cơ sở đầu tiên trong hệ thống chuyển tuyến khám bệnh, chữa bệnh, có trách nhiệm giới thiệu và chuyển người bệnh đến Bệnh viện Phổi Trung ương khi có yêu cầu về chuyên môn.

Khám sức khỏe tổng quát để biết rõ tình trạng sức khỏe chung của các cơ quan trong cơ thể. Cung cấp thông tin để phòng ngừa, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng, lối sống, chế độ làm việc, tập luyện. Phát hiện sớm các bệnh lý nguy cơ tiềm ẩn để có hướng điều



trị kịp thời.... Người dân được khám sức khỏe định kỳ với các dịch vụ: Khám lâm sàng tổng quát, xét nghiệm huyết học (*các chỉ số hồng cầu, bạch cầu, tiểu cầu...*), xét nghiệm sinh hóa máu (*đánh giá chức năng gan, thận, mỡ máu, đường huyết, bệnh gút...*), xét nghiệm nước tiểu (*tầm soát bệnh đường tiết niệu...*), xét nghiệm đông máu (*đánh giá khả năng đông, cầm máu, rối loạn đông máu...*), siêu âm ổ bụng tổng quát (*Siêu âm gan, mật, thận, tụy, bàng quang...*), chụp X-quang tim phổi (*đánh giá bệnh về phổi, tim, lồng ngực...*), ngoài ra có thể bao gồm cả Nội soi tai mũi họng, điện tâm đồ, xét nghiệm Viêm Gan B,...

Đây là bước đi tiếp theo, đánh dấu sự có mặt về dịch vụ chăm sóc sức khỏe y tế gia đình, với hình thức chăm sóc sức khỏe toàn diện cho cư dân, từ khi sinh ra, cho tới khi trưởng thành, về già, tới lúc qua đời một cách gần gũi, thiết thực của hệ thống y khoa, được triển khai thực hiện tại tòa nhà chung cư cao tầng, các khu đô thị với phương châm “*Điều trị bằng khối óc, chăm sóc bằng trái tim*”.

**Thứ tư:** Hoàn thành ứng dụng phần mềm IT trong hệ thống phân phối dược phẩm của Vimedimex

Hệ thống phân phối theo tiêu chuẩn GDP, GSP, GPP thông qua phần mềm ERP, quản lý kho là một công việc rất quan trọng của Vimedimex, bởi hàng hóa ở đây rất đa dạng về chủng loại và việc nhập xuất hàng hóa diễn ra thường xuyên, liên tục. Phần mềm ERP giúp Vimedimex quản lý hàng hóa vật tư theo từng lô và hạn sử dụng, chi tiết tới từng kho, đáp ứng tốt quy định về Tiêu chuẩn thực hành tốt bảo quản thuốc (*Good Storage Practices – GSP*) của Bộ Y tế, bảo đảm nguyên tắc hàng hóa nhập trước xuất trước (*FIFO- First In First Out*) hoặc hết hạn trước xuất trước (*FEFO- First Expires First Out*). Do đặc thù dược phẩm có đơn vị tính đa dạng (*thùng, hộp, vi, viên...*) nên việc quản lý bằng excel hay sổ sách thông thường chỉ tốn thời gian mà không hiệu quả, phần mềm ERP cho phép kế toán nhập dữ liệu một lần, mà có thể xem được các báo cáo theo nhiều đơn vị tính khác nhau. Đồng thời, với mô hình quản lý dược phẩm theo sơ đồ hình cây, phần mềm ERP sẽ dễ dàng quản lý nhập, xuất, tồn kho theo lô, hạn sử dụng, doanh thu, chi phí, công nợ, doanh số bán hàng theo từng nhóm sản phẩm, nhóm bệnh của trình dược viên.

Phần mềm VNPT Pharmacy ứng dụng quản lý các thông tin về sức khỏe của cá nhân, gia đình và cộng đồng. Kết nối mạng giữa phòng khám đa khoa hoạt động theo nguyên lý bác sĩ gia đình với người bệnh, với các cơ sở khám bệnh, chữa bệnh và các cơ sở y tế khác. Ứng dụng VNPT Pharmacy trọn vẹn từ khi đặt lịch khám hoặc lựa chọn bác sĩ chuyên khoa, tiếp đón bệnh nhân, đến khi thanh toán viện phí. Ứng dụng VNPT Pharmacy được cá nhân hóa đến từng người bệnh, qua ứng dụng trên điện thoại. Bác sĩ hoàn toàn có thể tư vấn cho bệnh nhân, thăm khám từ xa qua hình ảnh, âm thanh bằng ứng dụng được cài đặt trên điện thoại di động. Hơn thế, VNPT Pharmacy còn hỗ trợ sau khám chữa bệnh như: nhắc lịch uống thuốc, nhắc lịch tái khám (*nếu có*), tra cứu lịch sử khám chữa bệnh. Áp dụng chuẩn bệnh án điện tử quốc tế, để chuẩn hóa bệnh án điện tử cho người bệnh. Bệnh án điện tử của người bệnh giúp cho bác sĩ lưu trữ thông tin bệnh nhân một cách chi tiết, đầy đủ, có hệ thống, điều này rất quan trọng khi bác sĩ đưa ra kết quả chẩn đoán và phương thức điều trị chính xác cũng như hạn chế việc chỉ định các xét nghiệm không cần thiết. Bên cạnh đó, VNPT Pharmacy cung cấp giải pháp quản lý nhà thuốc toàn





diện, dễ dàng với nhiều ưu điểm khác biệt, dễ quản lý doanh số bán hàng, quản lý nhân viên, quản lý thông tin khách hàng, tra cứu thuốc dễ dàng, hệ thống báo cáo cập nhật đầy đủ theo thời gian thực, dễ dàng cập nhật sản phẩm, quản lý hàng tồn kho, quản lý hàng cận date, lập hóa đơn, quản lý hóa đơn, công nợ, dễ dàng quản lý danh mục sản phẩm, dễ dàng cấu hình các chương trình khuyến mại.

**Thứ năm:** Hướng đến giá trị tinh thần là tiêu chí tối ưu của Vimedimex đối với người lao động, trong một môi trường trường làm việc thoải mái, không phân biệt đối xử, chính sách đào tạo, cơ hội phát triển, thành tựu và đóng góp được đánh giá đúng đắn, được ghi nhận, cùng với việc đánh giá người lao động một cách công bằng, khách quan, khoa học bằng các tiêu chí KPI. Ngoài các khoản thu nhập thường xuyên bằng chính công sức lao động, những phần thưởng khích lệ kịp thời, các hoạt động văn hóa - nghệ thuật - thể thao,... khích lệ ý thức trách nhiệm, lòng trung thành và niềm tự hào của người lao động, thúc đẩy những ý tưởng sáng tạo, đột phá trong chiến lược kinh doanh và sự nỗ lực hết sức mình để hoàn thành sứ mạng của Vimedimex.

Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ khoa học kỹ thuật, đội ngũ trình dược viên. Lấy nguồn nhân lực làm trọng tâm để thể hiện hình ảnh, văn hóa, triết lý kinh doanh mang đậm nét Vimedimex đến với cộng đồng. Tăng cường đào tạo nguồn nhân lực dược sỹ, đáp ứng yêu cầu phát triển của Vimedimex, chú trọng đào tạo, cập nhật kiến thức cho đội ngũ Dược sỹ làm công tác lâm sàng, kê đơn. Liên kết với các Trường Đại học, các cơ sở có chức năng đào tạo về y tế tại thành phố để đào tạo chuyên môn và cấp chứng chỉ dược (đặc biệt về dược lâm sàng cho các Dược sỹ đang công tác tại các phòng khám, nhà thuốc của Vimedimex).

Chặng đường 37 năm đã đi qua, hướng về Vimedimex tròn 40 tuổi, một Vimedimex trưởng thành vượt bậc, về tài sản, doanh thu, đội ngũ nhân viên có trình độ tri thức cao, mà cao hơn hết, mỗi thành viên của Vimedimex là một mảnh ghép không thể thiếu cho thành công của Vimedimex, là một đại sứ đưa thương hiệu Vimedimex, thương hiệu VimeVietpharm gần hơn với khách hàng, đẹp hơn với cộng đồng.

**Thứ sáu:** Xây dựng kế hoạch hợp tác quốc tế với các nước trong khu vực và các nước có nền công nghiệp dược phát triển nghiên cứu, đầu tư sản xuất các sản phẩm thuốc mới, các kỹ thuật bào chế hiện đại. Đẩy mạnh hoạt động đầu tư: gia công, chuyển giao công nghệ... từ nước ngoài đối với các sản phẩm thuốc Generic, thuốc biệt dược. Tìm kiếm phát triển nguồn nguyên dược liệu chất lượng cao của các nước Châu Âu như Tây Ban Nha, Ba Lan, Ý, Tiệp Khắc... đặt nhà máy sản xuất nguyên liệu tại Trung Quốc, Ấn Độ.

**Thứ bảy:** Hoàn thiện hệ thống quy trình, hướng dẫn nghiệp vụ, minh bạch hóa thông tin, tạo môi trường cạnh tranh công bằng giữa các thành viên kênh trong hệ thống phân phối của Vimedimex. Đặc biệt, nhận thức rõ những quy định của Thông tư 15 của Bộ Y tế, có hiệu lực ngày 01/10/2020 quy định việc đấu thầu thuốc tại cơ sở y tế công lập, quy định cụ thể về việc các loại thuốc, dược phẩm được sản xuất trên dây chuyền GMP (Thực hành tốt sản xuất thuốc), để định hướng triển khai phát triển kinh doanh từ khâu sản xuất đến khâu phân phối.

172  
NG  
IPN  
LUC  
MET  
J-7F



*Kính thưa Quý cổ đông, Quý khách hàng, cùng toàn thể cán bộ nhân viên của Vimedimex!*

Vimedimex hôm nay, tuyên bố “Ngày Mới”, đây là cam kết mạnh mẽ về sự tái tạo, về sự chuyển mình cho một sứ mạng mới. Phải là một sứ mạng lớn lao, phải là một mục tiêu cao đến mức như không khả thi, phải là một thử thách lớn, phải là một khát vọng lớn, mới có thể giúp Vimedimex có đủ năng lượng để thực hiện được sự chuyển đổi này. Nghe thì có vẻ như nghịch lý, chuyển đổi đã là một việc khó, mà lại thêm một việc khó nữa là nhận một chiến lược kinh doanh cao cả. Nhưng logic cuộc sống lại là như vậy, chỉ có thử thách vĩ đại mới tạo ra một Vimedimex vĩ đại. Cá nhân tôi, với tư cách là Chủ tịch HĐQT, rất tự tin khi khẳng định rằng, Vimedimex là lò luyện thép cường độ cao, chính lò luyện thép này đã, đang và sẽ tạo ra những con người có tài, có đức thật sự cho Vimedimex nói riêng và cho xã hội nói chung. Cùng nhau gạt hái thành công là mệnh lệnh của trái tim, những con người Vimedimex của hôm nay và mai sau.

Kính chúc Quý vị thành công sức khỏe và hạnh phúc.

Trân trọng!

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH HĐQT**

**Nguyễn Thị Loan**

## CHƯƠNG I GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VIMEDIMEX

### **I. Thông tin chung**

- Tên Công ty viết bằng Tiếng Việt: CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX
- Tên Công ty viết bằng Tiếng Anh: VIMEDIMEX MEDI-PHARMA JOINT
- Tên Công ty viết tắt: VIMEDIMEX
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0300479760 do Sở KH & ĐT Tp. HCM cấp lần đầu ngày 12/6/2006, cấp thay đổi lần thứ 32 ngày 13/10/2017.
- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2019: 154.402.680.000 đồng (*Bằng chữ: Một trăm năm mươi bốn tỷ, bốn trăm linh hai triệu sáu trăm tám mươi ngàn đồng*).
- Vốn chủ sở hữu đến ngày 31/12/2019: 339.717.257.280 đồng
- Địa chỉ trụ sở chính: 246 Công Quỳnh, phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP. HCM.
- Số điện thoại: (08) 39254264
- Số fax: (08) 39252265
- Website: www.VimeVietpharm.com.vn
- Mã cổ phiếu (nếu có): VMD

### **II. Quá trình hình thành và phát triển**

#### **1. Quá trình hình thành và phát triển**

- Ngày 06/11/1984, Công ty Xuất nhập khẩu Y tế được thành lập theo quyết định số 1106/BYT-QĐ của Bộ trưởng Bộ Y tế. Là Doanh nghiệp Nhà nước thực hiện chức năng Xuất nhập khẩu dược phẩm, thiết bị y tế đầu tiên của Bộ Y tế, Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Công ty trực thuộc Liên hiệp các Xí Nghiệp Dược Việt Nam.
- Ngày 22/04/1993, Công ty được đổi tên thành Công ty Xuất Nhập Khẩu Y Tế II TP HCM gọi tắt là VIMEDIMEX II (HCM) theo Quyết định số 415/BYT – QĐ của Bộ Trưởng Bộ Y tế.
- Năm 2006, Công ty chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần theo Quyết định số 5077/QĐ – BYT ngày 26/12/2005 của Bộ Trưởng Bộ Y tế về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty Xuất Nhập Khẩu Y Tế II thành Công ty cổ phần với tên gọi chính thức là Công Ty Cổ Phần Y Dược Phẩm VIMEDIMEX. Vốn điều lệ của Công ty thời điểm cổ phần hoá là 25 tỷ đồng theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103004872 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp ngày 12/06/2006, trong đó, tỷ lệ cổ phần của cổ đông Nhà nước chiếm tỷ lệ 51% vốn điều lệ của Công ty.
- Phương châm hoạt động của công ty “*Chất lượng sản phẩm là nhân cách của Doanh nghiệp*” là kim chỉ nam để cán bộ công nhân viên luôn hướng tới và phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.
- Tháng 04/2010, Công ty đã hoàn thành tăng vốn lên 81.411.960.000 (*Tám mươi một tỷ bốn trăm mười một triệu chín trăm sáu mươi nghìn đồng*) thông qua việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên.
- Ngày 17/08/2010 Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM đã có Quyết định số 178/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex niêm yết cổ phiếu phổ thông trên SGDCX Tp.HCM. Ngày 30/09/2010, Công ty Cổ phần Y Dược phẩm



Vimedimex chính thức giao dịch 8.141.196 cổ phiếu tương đương trị giá tính theo mệnh giá là 81.412 tỷ đồng, trở thành công ty thứ 286 niêm yết cổ phiếu trên SGDCK Tp.HCM với mã chứng khoán là VMD.

- Tháng 3/2012 Công ty đã hoàn thiện việc tăng vốn điều lệ từ 81.411.960.000 đồng lên 84,402,680,000 đồng (*Tám mươi bốn tỷ bốn trăm lẻ hai triệu sáu trăm tám mươi ngàn đồng*) thông qua việc phát hành cổ phiếu.

- Ngày 20/7/2012, Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh có thông báo về việc niêm yết và giao dịch cổ phiếu phát hành thêm của VMD, đưa tổng số lượng cổ phiếu lưu hành lên 8.440.268 cổ phiếu.

- Ngày 16/12/2016, Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh có quyết định về việc thay đổi niêm yết cổ phiếu của VMD, đưa tổng số cổ phiếu lưu hành lên 11.940.268 cổ phiếu. Vốn điều lệ của Công ty mẹ là 154.402.680.000 VND (*Một trăm năm mươi tư tỷ, bốn trăm lẻ hai triệu, sáu trăm tám mươi nghìn đồng*) tương đương 15.440.268 cổ phần với mệnh giá 10.000 VND/cổ phần.

- Ngày 30/06/2017, Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh có quyết định về việc thay đổi niêm yết cổ phiếu của VMD, đưa tổng số cổ phiếu lưu hành lên 15.440.268 cổ phiếu.

- Tại ngày 31 tháng 12 năm 2019, cổ đông lớn nhất của Công ty mẹ là Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2 sở hữu 45,34% và Tổng Công ty Dược Việt Nam sở hữu 10,23% vốn cổ phần của Công ty mẹ. Tổng Công ty Dược Việt Nam được kiểm soát bởi Bộ Y tế tại doanh nghiệp.

## 2. Các sự kiện khác

Trong quá trình hoạt động, Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX đã đạt được nhiều thành tích nổi bật, tiêu biểu là:

- Tổ chức chứng nhận Quốc tế DNV chứng nhận đạt tiêu chuẩn ISO 9001: 2000;
- Bộ Y tế Việt Nam và Sở Y tế TP.HCM cấp giấy chứng nhận về thực hành tốt GP's (GDP, GSP) và GAP;
- TOP 100 thương hiệu gia nhập WTO;
- Thương hiệu nổi tiếng ASEAN;
- Nhà Cung cấp chất lượng và Top 50 nhãn hiệu cạnh tranh Việt Nam năm;
- Thương hiệu uy tín năm;
- TOP 500 các doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam theo mô hình bình chọn Fortune 500 từ năm 2006 đến nay và nhiều giải thưởng, chứng nhận có uy tín khác.
- Liên tục nhiều năm đứng thứ nhất trong Top 10 Công ty phân phối, kinh doanh dược lớn nhất Việt Nam

Chi nhánh Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX tại Hà Nội:

Địa chỉ: Tầng 1, tòa nhà CT3A, khu đô thị Mỹ Trì Thượng, phường Mỹ Trì, quận Nam Từ Liêm, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (024) 3829 3907

Fax: (024) 3716 0762

Email: [VimeVietpharm@hn.vnn.vn](mailto:VimeVietpharm@hn.vnn.vn)

Với Vimedimex từ những năm đầu thập niên 80, khi kinh tế bắt đầu mở cửa, cũng là khi Vimedimex đã xác định tri thức là cốt lõi cho quá trình xây dựng, phát triển và bắt





đầu viết những chương đầu tiên cho câu chuyện về hành trình theo đuổi sứ mệnh "Góp tay nâng tầm chất lượng sống của người Việt" và khi nền kinh tế chuyển mình, từ nền kinh tế bao cấp sang kinh tế thị trường, thì Vimedimex tiếp tục xác định tri thức, trí tuệ và hoài bão để xây dựng, phát triển nên Vimedimex Group ngày hôm nay.

Và thế rồi, 37 năm, cuộc đời tưởng như dài, thế nhưng miệt mài trong guồng quay cuộc sống, đi qua hết những thăng trầm, đến một ngày nhìn lại, chợt nhận ra, thoáng chốc 37 năm đã ở lại phía sau. Vimedimex ngày hôm nay được hình thành, từ một công ty non trẻ, vượt qua không biết bao nhiêu thăng trầm, sóng gió, sau không biết bao nhiêu lần cải tổ, tái cơ cấu, những kế hoạch mở rộng phát triển, cũng những trở trờ tưởng như không thể giải quyết, hôm nay, Vimedimex đã lớn mạnh hơn, phát triển với tốc độ nhanh hơn nhiều so với những gì Vimedimex đã hoạch định ban đầu. Trưởng thành trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu khủng hoảng nghiêm trọng, niềm tin vào các doanh nghiệp Việt Nam giảm sút, chính những giá trị cốt lõi của con người, đặt con người là nền tảng tri thức, là nguồn lực trung tâm cho sự phát triển, liên kết, cùng chia sẻ giá trị thành công, tạo dựng sự phát triển bền vững gắn với môi trường kinh doanh năng động và có trách nhiệm cao với cộng đồng. Từng thành viên của Vimedimex đã chú trọng tới việc xây dựng gốc rễ kiến thức, tri thức, kỹ năng, hoài bão, ước mơ cho chính mình. Lòng tự tin phải đi cùng với ý chí quyết tâm rèn luyện bản thân, nâng cao nghiệp vụ chuyên môn. Các thế hệ đi trước sẽ không ngần ngại chia sẻ kiến thức với thế hệ đi sau, không chỉ hoàn thành công việc của mình, mà còn tâm huyết truyền lửa nhiệt huyết và đào tạo những thế hệ kế cận.

### **III. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh**

#### **1. Ngành nghề kinh doanh và hoạt động kinh doanh chính**

Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, hàng tiêu dùng của mẹ và bé. Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận.

#### **2. Hợp tác liên doanh với Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2**

- Phát triển nhà máy sản xuất thuốc theo định hướng phát triển sản xuất thuốc chuyên khoa đặc trị theo diễn biến bệnh tật tại Việt Nam để thay thế thuốc nhập khẩu, cung cấp các giải pháp điều trị mới hiệu quả cao, giá cả hợp lý, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có các dạng bào chế đặc biệt; ưu tiên hoạt động sản xuất gia công hoặc nhượng quyền sản xuất các thuốc biệt dược gốc cho các hãng dược phẩm trên thế giới. Ưu tiên phát triển các kỹ thuật bào chế mới, hiện đại các thuốc từ dược liệu để có thể gia công sản xuất trong nước;

- Định hướng nghiên cứu, nhập khẩu dược liệu theo hướng phát triển các kỹ thuật phân lập hoạt chất có tác dụng, có hàm lượng cao hoặc tinh khiết phục vụ sản xuất;

- Quản lý chất lượng thuốc toàn diện, tăng cường các giải pháp để bảo đảm thuốc lưu hành trên thị trường có chất lượng đáp ứng tiêu chuẩn đã đăng ký;

- Đầu tư xây dựng và đưa vào vận hành 63 Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành trên cả nước đáp ứng 100% nhu cầu sử dụng thuốc thiết yếu trên toàn địa bàn tỉnh, thành. Mô hình trung tâm phân phối bán buôn, bán lẻ, bán hàng online, giao dịch qua online, đáp ứng các điều kiện thực hành tốt phân phối thuốc (GDP), bán lẻ và bán hàng online thực hành tốt quản lý nhà thuốc GPP, thực hành tốt bảo quản



thuốc (GSP) với quy mô lớn, đảm bảo đủ danh mục thuốc thiết yếu cung cấp đủ cho các bệnh viện đa khoa, phòng khám đa khoa, nhà thuốc phù hợp với quy hoạch hệ thống lưu thông phân phối và phát triển kênh phân phối dược phẩm một cách có hệ thống, chuyên nghiệp, minh bạch và trực tiếp thực hiện các công việc quản trị doanh nghiệp, chịu trách nhiệm quản lý nguồn gốc, xuất xứ thuốc, xuất hóa đơn, chứng từ... đối với thuốc tân dược, đông y, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, mỹ phẩm, hàng tiêu dùng dành cho mẹ và bé.

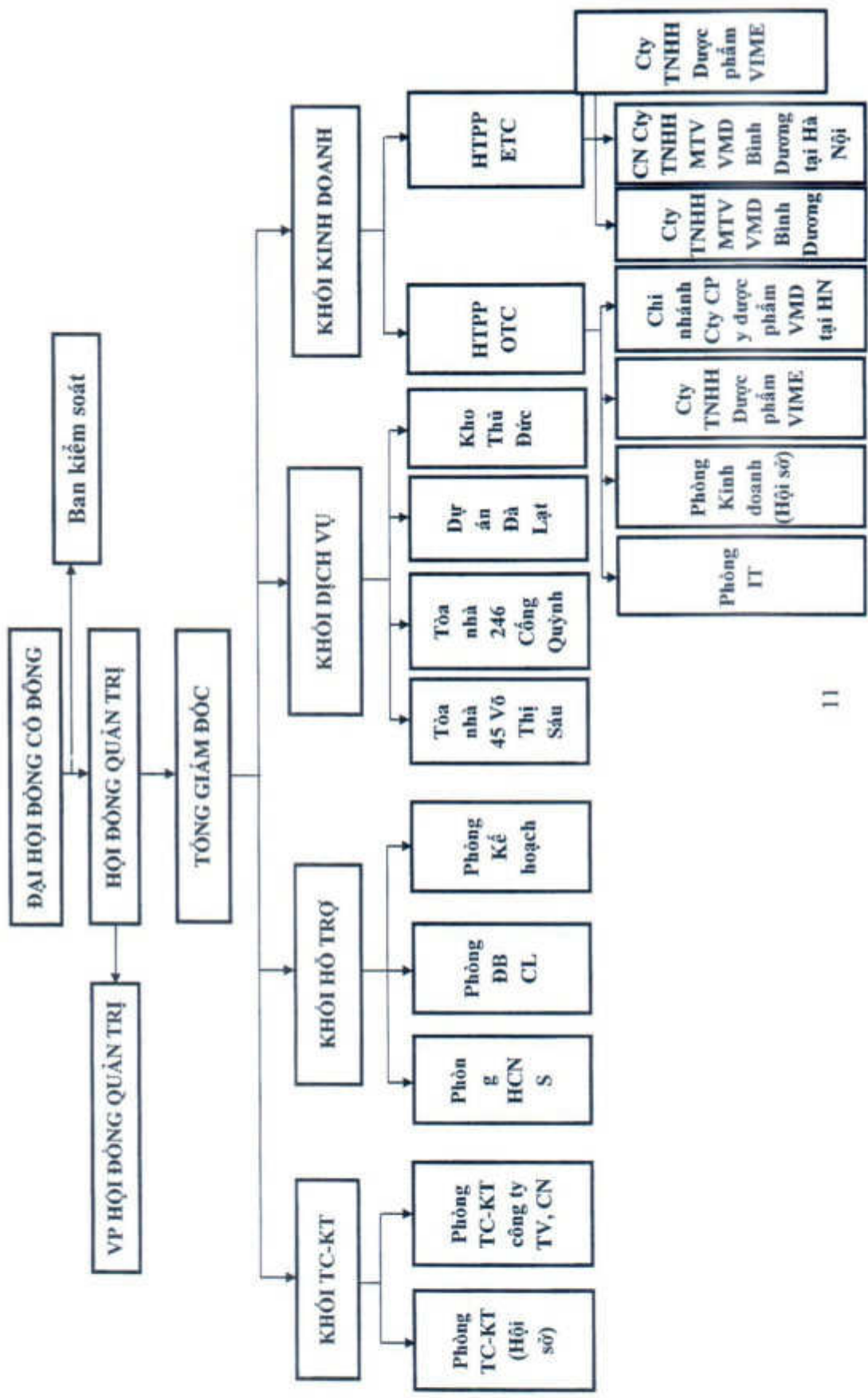
### 3. Hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương

- Đầu tư Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, với hệ thống máy xạ trị hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemens để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao;

- Phát triển hệ thống phòng khám đa khoa hoạt động theo mô hình bác sĩ gia đình, hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GDP, GSP, GPP và được quy hoạch hệ thống nhà thuốc theo quy mô dân cư thực hiện sơ cứu, khám bệnh, chữa bệnh đối với các bệnh thường gặp. Thực hiện việc chăm sóc sức khỏe, sàng lọc phát hiện sớm bệnh tật và khám bệnh, chữa bệnh tại phòng khám, tại nhà người bệnh; tham gia hệ thống chuyển tuyến; là cơ sở đầu tiên trong hệ thống chuyển tuyến khám bệnh, chữa bệnh. Khám sức khỏe tổng quát để biết rõ tình trạng sức khỏe chung của các cơ quan trong cơ thể. Cung cấp thông tin để phòng ngừa, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng, lối sống, chế độ làm việc, tập luyện. Phát hiện sớm các bệnh lý nguy cơ tiềm ẩn để có hướng điều trị kịp thời...

### **IV. Bộ máy quản lý**

Bộ máy hoạt động của Vimedimex được thể hiện qua sơ đồ tổ chức dưới đây:



10A 10/2016



## **V. Các công ty con và Công ty liên kết**

### **1. Công ty TNHH Dược phẩm VIMEDIMEX**

- Địa chỉ giao dịch: Tầng 7, tòa nhà 246 Công Quỳnh, phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP. HCM.

- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2019: 65.000.000.000 đồng (*Sáu mươi lăm tỷ đồng*).

- Giấy Chứng nhận ĐKKD số: 4104006937 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 17/11/2008, đăng ký thay đổi lần thứ 16 ngày 24/01/2019 (Mã số doanh nghiệp: 0306406857);

- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, hàng tiêu dùng của mẹ và bé. Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận.

- Công ty TNHH Một thành viên Y Dược phẩm Vimedimex được hợp nhất vào BCTC Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2009

### **2. Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương**

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một Thành viên

- Địa chỉ: Số 18 L1-2 VSIP II, đường số 3, khu công nghiệp Việt Nam – Singapore 2, phường Hòa Phú, thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương, Việt Nam.

- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2019: 50.000.000.000 đồng (*Năm mươi tỷ đồng*)

- Giấy CNĐKKD số 3701538659 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp đăng ký lần đầu ngày 23/06/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 14/01/2019

- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, hàng tiêu dùng của mẹ và bé. Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận.

- Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex góp 50.000.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ. Đến năm 2010, Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương được hợp nhất vào BCTC của Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2010.

- Mặc dù Công ty TNHH trên được thành lập từ tháng 06/2009, tuy nhiên, do công ty phải thực hiện theo quy định đối với doanh nghiệp là đơn vị kinh doanh có ngành nghề kinh doanh có điều kiện nên đến ngày 17/10/2009, Công ty TNHH mới được Sở Y tế Tỉnh Bình Dương cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt phân phối thuốc” (GDP) số 05/GDP và đến ngày 30/10/2009 Công ty mới được cấp GCN đủ điều kiện hành nghề dược số 3083/GCNĐĐKKD-DUOC do tỉnh Bình Dương cấp. Sau khi nhận được Giấy chứng nhận đủ điều kiện hành nghề Dược, Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương đã báo cáo với cục thuế tỉnh Bình Dương theo công văn số 01/BD-CT ngày 05/12/2009 về việc thời gian chính thức hoạt động và thực hiện các thủ tục khai báo thuế kể từ ngày 01/01/2010





theo quy định của pháp luật (Ký kế toán năm của Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương bắt đầu từ ngày 01/01/2010 và kết thúc vào ngày 31/12/2010). Do vậy, Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương được hợp nhất vào BCTC năm 2010 của Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex

### **3. Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Hà Nội**

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một Thành viên  
- Trụ sở chính: Số 260 Nghi Tàm, Phường Yên Phụ, Quận Tây Hồ, Tp. Hà Nội  
- Địa chỉ giao dịch: Tầng 1, Tòa CT3A Mễ Trì, phường Mễ Trì Thượng, quận Nam Từ Liêm, HN

- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2019

- Vốn chủ sở hữu đến ngày 31/12/2019: 92.027.132.620 đồng (*Chín mươi hai tỷ, không trăm hai mươi bảy triệu, một trăm ba mươi hai ngàn, sáu trăm hai mươi đồng*)

- Giấy CNĐKKD số 0104259550 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 18/11/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 15 ngày 06/01/2020

- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.

- Hoạt động kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, hàng tiêu dùng của mẹ và bé. Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận.

- Hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương:

+ Đầu tư Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, với hệ thống máy xạ trị hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemens để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao;

+ Phát triển hệ thống phòng khám đa khoa hoạt động theo mô hình bác sĩ gia đình, hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GDP, GSP, GPP và được quy hoạch hệ thống nhà thuốc theo quy mô dân cư thực hiện sơ cứu, khám bệnh, chữa bệnh đối với các bệnh thường gặp. Thực hiện việc chăm sóc sức khỏe, sàng lọc phát hiện sớm bệnh tật và khám bệnh, chữa bệnh tại phòng khám, tại nhà người bệnh; tham gia hệ thống chuyển tuyến; là cơ sở đầu tiên trong hệ thống chuyển tuyến khám bệnh, chữa bệnh. Khám sức khỏe tổng quát để biết rõ tình trạng sức khỏe chung của các cơ quan trong cơ thể. Cung cấp thông tin để phòng ngừa, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng, lối sống, chế độ làm việc, tập luyện. Phát hiện sớm các bệnh lý nguy cơ tiềm ẩn để có hướng điều trị kịp thời...

- Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex góp 92.027.132.620 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ. Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Hà Nội được hợp nhất vào BCTC của Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2010.

### **4. Công ty TNHH Một thành viên Dược liệu VIMEDIMEX**

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một thành viên.

- Địa chỉ: Số 18 Hoàng Văn Thụ, phường 5, TP. Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng

- Vốn điều lệ: 15.900.000.000 đồng (*Mười lăm tỷ chín trăm triệu đồng*)

394  
CỘNG HÒA  
XÃ HỘI CHỦ NGHĨA  
VIỆT NAM  
VN



- Giấy chứng nhận ĐKKD số: 5801123002 do Sở KH & ĐT tỉnh Lâm Đồng cấp lần đầu ngày 06/4/2012; cấp thay đổi lần thứ 1 ngày 02/7/2012, đăng ký thay đổi lần thứ ba ngày 02/03/2020.

- Ngành nghề kinh doanh: Trồng cây gia vị, cây dược liệu; Trồng cây lâu năm; Trồng trọt, chăn nuôi hỗn hợp; Xử lý hạt giống để nhân giống; Ươm giống cây trồng; Sản xuất hóa dược và dược liệu; Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống; Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên và kỹ thuật; Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu; Dịch vụ chuyển giao công nghệ: dịch vụ môi giới chuyển giao công nghệ (hỗ trợ các bên có nhu cầu mua hoặc bán, tìm kiếm đối tác để ký kết hợp đồng chuyển giao công nghệ); dịch vụ tư vấn chuyển giao công nghệ (hỗ trợ các bên lựa chọn công nghệ, đàm phán, ký kết, thực hiện hợp đồng chuyển giao công nghệ); dịch vụ đánh giá công nghệ (đánh giá trình độ công nghệ, xác định giá trị, hiệu quả kinh tế và tác động của công nghệ đến kinh tế - xã hội và môi trường); dịch vụ đánh giá công nghệ (xác định giá trị của công nghệ); dịch vụ giám định công nghệ; dịch vụ xúc tiến chuyển giao công nghệ (tạo, tìm kiếm cơ hội và thúc đẩy chuyển giao công nghệ, quảng cáo, giới thiệu, trưng bày công nghệ, tổ chức chợ, hội chợ, triển lãm công nghệ và trung tâm giao dịch công nghệ).

- Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex góp 15.900.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ.

## CHƯƠNG II

### CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA VIMEDIMEX GIAI ĐOẠN 2020-2025

#### **I. Các mục tiêu chủ yếu và chiến lược dài hạn của Vimedimex giai đoạn 2020-2025**

“Giữ vững vị thế là Công ty Dược phẩm uy tín hàng đầu trong nước, tạo lợi thế cạnh tranh riêng biệt, tiếp tục chiến lược phát triển ổn định, bền vững và hiệu quả”.

##### **1. Các mục tiêu chủ yếu**

##### **1.1 Chỉ tiêu kinh doanh tăng trưởng hàng năm**

- Doanh thu thuần: tăng trưởng 5-7%
- Tổng giá trị sản lượng: tăng trưởng 5-7%
- Nhập khẩu ủy thác phân phối tăng trưởng 7%
- Hàng sản xuất trong nước phân phối tăng trưởng 5% (VMD2 chính thức đi vào sản xuất tháng 6 năm 2020 trên dây truyền sản xuất Nonbetalactan thuốc viên, viên nén, viên nang theo tiêu chuẩn GMP-WHO)
- Lợi nhuận trước thuế: tăng trưởng 7%

##### **1.2 Hợp tác với Công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex 2 (Vimedimex 2 là cổ đông lớn của Vimedimex, chiếm tỷ lệ 45% vốn điều lệ của Vimedimex):**

Phát triển được các nhóm sản phẩm thuốc đặc trị theo diễn biến bệnh tật tại Việt Nam để thay thế thuốc nhập khẩu, cung cấp các giải pháp điều trị mới hiệu quả cao, giá cả hợp lý.

Thực hiện Quyết định 68/QĐ-TTg năm 2014 phê duyệt Chiến lược quốc gia phát triển ngành dược giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030. Theo đó mục đích đến năm 2020 phải đảm bảo 100% thuốc cung ứng kịp thời cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh; phần đầu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước; thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm... khuyến khích mô hình Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex do một doanh nghiệp trực tiếp kinh doanh (chịu trách nhiệm về nguồn gốc thuốc, bảo quản, quản lý bán thuốc), không khuyến khích việc thành lập Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex dưới hình thức các doanh nghiệp hoạt động độc lập, chỉ thuê địa điểm kinh doanh của trung tâm như hiện nay.

Do vậy, VMD đầu tư xây dựng và đưa vào vận hành 63 Trung tâm phân phối tại 63 tỉnh thành trên cả nước, với 891 mặt hàng thuốc tân dược nhập khẩu của 58 hãng trên thế giới và 738 sản phẩm được chuyển giao công nghệ từ Châu Âu và trong nước được sản xuất tại nhà máy của VMD2 tại khu công nghiệp Tiên Sơn, tỉnh Bắc Ninh,

Đây mô hình trung tâm phân phối bán buôn, bán lẻ, bán hàng online, đáp ứng các điều kiện thực hành tốt bảo quản thuốc (GSP), thực hành tốt phân phối thuốc (GDP), thực hành tốt quản lý nhà thuốc GPP với quy mô lớn, đảm bảo đủ thuốc để cung cấp cho một bệnh viện đa khoa, phù hợp với quy hoạch hệ thống lưu thông, đáp ứng đầy đủ các sản phẩm thuốc để cung cấp cho các đại lý cấp 1,2 và phát triển kênh phân phối dược phẩm một cách có hệ thống, chuyên nghiệp, minh bạch và trực tiếp thực hiện các công việc quản trị doanh nghiệp, chịu



trách nhiệm quản lý nguồn gốc, xuất xứ thuốc, xuất hóa đơn, chứng từ... đối với thuốc tân dược, đông y, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, hàng tiêu dùng dành cho mẹ và bé

### **1.3 Đẩy mạnh hợp tác nghiên cứu và phát triển trên nền tảng chủ trương của Chính Phủ, Bộ Y tế về chương trình xã hội hóa trong ngành y tế**

Năm 2012, năm 2015, VMD đã hợp tác liên danh với Bệnh viện Phổi Trung ương thành lập Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, với hệ thống máy xạ trị hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemens để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao, VMD mong muốn đáp ứng nhu cầu chăm sóc y tế và điều trị theo yêu cầu ngày một cao của nhân dân, giảm bớt nỗi lo lắng, mệt mỏi cho người bệnh, đồng thời chia sẻ khó khăn về tài chính với Bệnh viện và nhà nước, góp phần đưa nền y tế nước nhà hội nhập cùng sự phát triển của nền y tế các nước trong khu vực và trên thế giới.

Chính lễ đó, tháng 4 năm 2020, VMD tiếp tục hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương phát triển hệ thống phòng khám bác sỹ gia đình, hệ thống nhà thuốc trong các dự án bất động sản do VMG phát triển và tại 63 tỉnh thành trên cả nước, mỗi năm dự kiến 2 Nhà thuốc, 2 phòng khám đi vào hoạt động.

### **1.4 Hoàn thành xây dựng, ứng dụng phần mềm IT trong hệ thống quản lý kênh phân phối và nội bộ VMD.**

Nỗ lực ứng dụng khoa học công nghệ mang lại nhiều hiệu quả trong truyền thông nội bộ, dễ dàng cập nhật sản phẩm, danh mục sản phẩm, quản lý hàng tồn kho, hàng cận date, lập hóa đơn, quản lý hóa đơn, quản lý doanh số bán hàng, quản lý thông tin khách hàng, quản lý nhân viên.... Khách hàng có thể tự tra cứu, kiểm soát thông tin liên quan đến việc mua bán, giao dịch, thanh toán, khuyến mãi... với VMD mọi lúc, mọi nơi.

### **1.5 Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ khoa học kỹ thuật, đội ngũ trình dược viên**

Lấy nguồn nhân lực làm trọng tâm để thể hiện hình ảnh, văn hóa, triết lý kinh doanh mang đậm nét Vimedimex đến với cộng đồng.

## **II. Xây dựng chiến lược phát triển Vimedimex giai đoạn 2020-2025**

### **1. Chiến lược phát triển thị trường**

- Với lợi thế về tiềm lực tài chính, tiềm lực phân phối của VMD, đội ngũ nhân viên nghiên cứu phát triển thị trường mạnh và sự phù hợp của sản phẩm với các tầng lớp khách hàng. Vì thế VMD, cần tận dụng các điểm mạnh đó của mình và nhu cầu sử dụng thuốc ngày càng tăng cùng với một lượng khách hàng tiềm năng lớn để phát triển thị trường, tăng thị phần của VMD và thu hút khách hàng đang dùng những sản phẩm thay thế.

- Mở rộng và hoàn thiện kênh phân phối vùng và các Trung tâm phân phối được phẩm Vimedimex. Từng bước đầu tư cho các hoạt động xuất khẩu tại các nước trong khu vực.



- Thực hiện việc quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng về chất lượng và tác dụng của các sản phẩm và các chương trình khuyến mãi, cũng như dịch vụ hậu mãi của VMD, để thu hút khách hàng, cả những khách hàng đã và đang sử dụng sản phẩm và những khách hàng chưa sử dụng sản phẩm.

- Tư vấn và hợp tác với các tổ chức y tế cộng đồng trong các hoạt động cấp quốc gia tuyên truyền phong chống các loại dịch bệnh. Qua các chương trình này vừa thể hiện trách nhiệm của VMD, với xã hội, vừa là một cơ hội lớn để VMD, mở rộng thị phần của mình.

- Đẩy mạnh hơn nữa việc giới thiệu sản phẩm với các chuyên gia bác sĩ ở các bệnh viện cơ sở y tế thông qua các hội thảo, chuyên đề... nhằm thu hút những khách hàng chưa sử dụng sản phẩm của VMD.

## **2. Chiến lược mở rộng thị trường thông qua hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex**

Chiến lược mở rộng thị trường của VMD, phân phối thông qua Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex, đây là mô hình kinh doanh phổ biến tại Philipines, Mỹ hay Canada kết hợp bán thuốc với các sản phẩm hóa dược, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, các hàng tiêu dùng của mẹ và bé theo hình thức bán buôn, bán lẻ, bán hàng online. Dù mới chỉ có một số đơn vị như Mediacare, Guardian triển khai nhưng chắc chắn mô hình phân phối hiện đại này sẽ nở rộ trong tương lai.

### **2.1 Mở rộng thị trường thông qua hệ thống kênh phân phối là các Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành trên cả nước**

- Mở rộng hệ thống phân phối trên cả nước và phát triển qua các nước trong khu vực nhằm mục tiêu mở rộng thị trường tiêu thụ. Tận dụng tối đa những ưu thế trong nước tạo điều kiện phát triển mạnh mẽ thương hiệu từ đó gia nhập thị trường trong khu vực và Châu Phi.

- Sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực và tài chính để quảng bá mạnh mẽ thương hiệu thông qua phương tiện đại chúng và chủ yếu là thông qua các hoạt động xã hội.

- Phát triển hệ thống thông tin giữa kênh phân phối vùng, các Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex, nhằm quản lý hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex ngày một tốt hơn. Việc phát triển hệ thống thông tin góp phần quản lý những vấn đề về tồn kho, quản lý sản phẩm và khách hàng. Cung cấp một dịch vụ phục vụ tốt nhất cho các khách hàng và đại lý phân phối cấp 1,2 (phòng khám, nhà thuốc, bệnh viện). Để phát triển thành công hệ thống thông tin này, VMD cần chuẩn bị một nguồn lực tài chính và nhân lực tốt và mạnh.

- Tạo các ưu đãi hấp dẫn và ngày càng gia tăng để củng cố mối quan hệ giữa VMD, kênh phân phối vùng, các Trung tâm phân phối và đại lý phân phối cấp 1,2. VMD phải củng cố và phát triển mạnh mẽ mối quan hệ này nhằm tạo một lợi thế bền vững trên thị trường tiêu thụ. Và điều này cũng tạo tiền đề để VMD có thể phát triển rộng đến các khu vực lân cận như huyện, quận, phường, xã tại 63 tỉnh, thành phố trên cả nước, do đã tạo ra được những ấn tượng tốt với các nhà phân phối của mình. Ở điểm này VMD cần chú ý đến tính công bằng, đảm bảo



kênh phân phối vùng, các Trung tâm phân phối, các đại lý phân phối cấp 1,2 nhận được đúng những phần giá trị gia tăng của mình. Tránh những thất thoát lãng phí mà không tạo ra được những giá trị như mong muốn.

Đồng thời thu hút khách hàng bằng chất lượng vượt trội và ngày càng gia tăng. Đây là một biện pháp nhằm gia tăng giá trị cho kênh phân phối vùng, các Trung tâm phân phối, các đại lý phân phối cấp 1,2, đồng thời cũng gia tăng lợi ích của VMD. Mỗi quan hệ giữa VMD, kênh phân phối vùng, Trung tâm phân phối, các đại lý phân phối cấp 1,2, và khách hàng sẽ ngày được củng cố mạnh mẽ và bền vững hơn.

### **2.2 Hợp tác phân phối sản phẩm với Chuỗi nhà thuốc GPP, phòng khám, bệnh viện tuyến tỉnh, tuyến huyện, trạm xá (đại lý phân phối cấp 2)**

Hợp tác phân phối sản phẩm với Chuỗi nhà thuốc GPP, phòng khám, bệnh viện, trạm xá tại các huyện trong 63 tỉnh thành. Đây là một chiến lược cần thiết, bởi dù chỉ chiếm một thị phần rất nhỏ và người dân vẫn giữ thói quen mua thuốc ở nơi mà họ vừa khám bệnh, chính là cửa hàng truyền thống, bởi mức sống của người dân ngày càng tăng, tầng lớp người tiêu dùng mới (những người có hiểu biết về lĩnh vực sức khỏe nói chung và dược phẩm nói riêng) xuất hiện ngày càng nhiều, họ biết tìm những địa chỉ tin cậy để lắng nghe tư vấn về sức khỏe. Khi đó chuỗi nhà thuốc với việc đáp ứng tiêu chuẩn về tư vấn, quản lý chất lượng sản phẩm sẽ có lợi thế cạnh tranh lớn hơn.

### **3. Chiến lược phát triển sản phẩm**

VMD hiện đang là công ty dẫn đầu thị trường trong ngành dược về phân phối nhập khẩu ủy thác của 58 hãng dược phẩm trên thế giới. Với hơn 891 sản phẩm thuốc, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, mỹ phẩm, hàng tiêu dùng cho mẹ và bé đang lưu hành và nhiều loại trong số đó đã rất thông dụng. Tuy nhiên, trước yêu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân ngày càng tăng cao trong khi tình hình thiên tai dịch bệnh ngày một gia tăng, thì vấn đề sử dụng thuốc cũng sẽ hết sức được quan tâm. Chính vì vậy vấn đề nghiên cứu và phát triển sản phẩm trong ngành Dược là vấn đề có ý nghĩa sống còn đối với mỗi công ty. Chiến lược phát triển sản phẩm của VMD thông qua việc hợp tác với Công ty dược phẩm Vimedimex 2 tập trung nghiên cứu, bào chế và tung ra thị trường các loại sản phẩm mới dự kiến 126 sản phẩm chuyển giao công nghệ từ nước Mỹ, Đức, 633 sản phẩm nhượng quyền và chuyển giao công nghệ trong nước.

Qua phân tích trên với những tiềm lực mạnh mẽ của VMD cùng với các cơ hội thị trường. VMD đánh giá chiến lược phát triển sản phẩm là một chiến lược mà VMD hoàn toàn có thể thực hiện được và hết sức cần thiết xuyên suốt trong quá trình hoạt động. Giúp gia tăng doanh thu, thị phần, khẳng định thương hiệu và vị thế dẫn đầu của mình; nâng cao năng lực cạnh tranh của VMD, nhất là trong bối cảnh hội nhập với các đối thủ mạnh trong và ngoài nước.

Để theo đuổi chiến lược này, trong thời gian tới VMD và VMD2 sẽ đầu tư mạnh cả về tài chính và nhân sự cho bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm của VMD2: đầu tư công



nghe, trang thiết bị hiện đại cũng như đào tạo nâng cao năng lực và tính sáng tạo của đội ngũ cán bộ và nhân viên bộ phận R&D. Để có thể thực hiện các mục tiêu chiến lược sau:

- Tập trung phát triển các sản phẩm hóa dược đối với danh mục thuốc thiết yếu, ưu tiên nghiên cứu, đăng ký lưu hành, sản xuất tại Việt Nam.

- Tập trung phát triển các nhóm sản phẩm: thần kinh, tim mạch, tiểu đường, tiêu hóa, mỡ máu, dị ứng, kháng sinh đặc trị vốn là những nhóm sản phẩm thế mạnh của VMD2.

#### **4. Chiến lược phát triển đội ngũ trình dược viên**

Xây dựng đội ngũ trình dược viên kết nối với Bác sĩ, bởi lẽ dược phẩm là lĩnh vực có tính bất đối xứng thông tin rất cao giữa người cung cấp thuốc (bác sĩ, dược sĩ) và người sử dụng, nên tính lệ thuộc của bệnh nhân vào Bác sĩ rất cao. Nghĩa là, họ không có quyền thương lượng trong giao dịch khám chữa bệnh của chính bản thân, chỉ biết ngày uống mấy lần, trước hay sau khi ăn. Vì vậy, bác sĩ và dược sĩ là người quyết định thuốc có được bán hay không, còn các mắt xích trong kênh phân phối chỉ làm nhiệm vụ trung gian đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng. Để được đối tượng này công ty dược cần phải có đội ngũ tiếp thị (trình dược viên) có khả năng giao tiếp để gia tăng sức thuyết phục. Cũng cần nói rằng vai trò của trình dược viên là tích cực, vì không có đội ngũ này cung cấp kiến thức mới về thuốc, bác sĩ cũng khó mà cập nhật nổi tình hình thay đổi nhanh chóng của công nghệ hóa dược.

#### **5. Quan tâm đến trải nghiệm của người tiêu dùng**

##### **5.1 App người tiêu dùng**

Nếu đặt trong cán cân so sánh, Dược phẩm có lẽ nằm trong “blacklist” những lĩnh vực chậm chuyển đổi, quan tâm đến trải nghiệm, thói quen người tiêu dùng, điều này xuất phát từ việc người tiêu dùng hoàn toàn bị động trong việc mua sắm hàng hóa, phụ thuộc hoàn toàn vào bác sĩ – dược sĩ. Chính vì vậy, VMD hỗ trợ người tiêu dùng một ứng dụng App để thực hiện tra cứu các thông tin liên quan đến tính năng, xuất xứ, so sánh giá cả... của các loại thuốc, vật tư – thiết bị y tế, thực phẩm chức năng, kèm theo hỗ trợ thông tin về bác sĩ chuyên khoa uy tín để đặt lịch hẹn tại phòng khám, bệnh viện do VMD đầu tư hoặc đối tác. Đặc biệt ứng dụng sẽ nhắc uống thuốc đúng giờ, giúp nâng cao hiệu quả điều trị bệnh....

##### **5.2 Website thương mại điện tử**

Website thương mại điện tử cung cấp đầy đủ thông tin về lĩnh vực dược phẩm, giá thành các loại thuốc trong tương quan so sánh với thị trường. Người truy cập có thể trực tiếp khiếu nại hoặc xin tư vấn về các loại bệnh, đội ngũ bác sĩ chuyên trách sẽ hỗ trợ – giải đáp vấn đề.

Quay trở lại với các doanh nghiệp Dược phẩm truyền thống trước đây, do quan niệm “*mình chỉ sản xuất; việc bán và quảng bá là công việc của nhà phân phối*” nên hầu như họ không có bất cứ một sự đầu tư nào cho trải nghiệm người dùng. Website nghèo nàn về thông tin và gần như không có hoạt động trong thời gian dài, thiếu thông tin về sản phẩm, thiếu sự kết nối.



Quan tâm đến trải nghiệm người tiêu dùng, ứng dụng công nghệ để kết nối, công khai minh bạch giá, sẵn sàng giải đáp thắc mắc – khiếu nại... là một giải pháp cần làm ngay đối với VMD.

#### **6. Thay đổi tư duy quản lý hệ thống phân phối**

Song song với quá trình mở rộng phân phối, VMD cần thay đổi cách thức quản lý. Để chuẩn bị cho một cuộc chiến mới, ngay từ lúc này, VMD phải hiện đại hóa quy trình quản lý hệ thống phân phối, trong đó lưu ý một số điểm như:

- Thứ nhất: Ứng dụng công nghệ bán hàng trên thiết bị di động, máy tính bảng cho Trình dược viên, Giám sát. Việc này giúp nhân viên có đầy đủ thông tin khi gặp khách hàng, chăm sóc khách hàng tốt hơn, tăng đơn hàng, theo dõi chỉ tiêu ngay trên Smartphone

- Thứ hai: Tự động hóa toàn bộ quy trình viếng thăm khách hàng, giảm thiểu tối đa các thao tác thủ công như đặt đơn hàng; kiểm kho; quản lý trưng bày sản phẩm. Dữ liệu phải được gửi về cho nhà quản lý theo thời gian thực; vừa giảm thiểu độ trễ đơn hàng vừa xóa bỏ tình trạng dữ liệu ảo.

- Thứ ba: Giám sát chặt chẽ hoạt động của đội ngũ trình dược viên: Mọi thông tin như vị trí, thời gian làm việc, lộ trình di chuyển cần được theo dõi gửi về cho nhà quản lý; tránh tình trạng nhân viên không làm việc.

- Thứ tư: Lãnh đạo sử dụng thiết bị máy tính cá nhân, thiết bị văn phòng khi kết nối sẽ thấy toàn bộ dữ liệu kinh doanh của công ty. Khi nhân viên sử dụng thiết bị di động, máy tính sẽ ghi nhận được tất cả từ khi người nhân viên đến với khách hàng, biết được họ giao dịch gì, họ đang ở gần điểm bán không và họ chăm sóc khách hàng như thế nào? Bộ phận kế toán có thể truy cập vào hệ thống để ghi nhận các vấn đề về đơn hàng, giá bán...

### **III. Triển khai kế hoạch chiến lược kinh doanh giai đoạn 2020-2025**

VMD, lựa chọn một tổ hợp chiến lược tốt nhất trong số các chiến lược khả thi để thực hiện vì nguồn tài chính và nguồn tài nguyên của VMD. Từ những phân tích các chiến lược ở phần trên, VMD quyết định phối hợp cả ba chiến lược để hoạch định chiến lược kinh doanh cho VMD.

Chiến lược 1: Phát triển thị trường.

Chiến lược 2: Mở rộng thị trường.

Chiến lược 3: Cải tiến và phát triển sản phẩm

Những hoạt động sẽ được tiến hành: Phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng phòng ban, đề ra mục tiêu cho từng tháng, từng quý, từng năm cho từng phòng ban và VMD.

#### **1. Phòng phát triển thị trường**

##### **1.1 Nghiên cứu phát triển thị trường**

- Tham mưu cho Ban lãnh đạo về hoạt động mở rộng phát triển thị trường của công ty trong tương lai.

- Duy trì và phát triển thêm các trung tâm phân phối thuốc, phòng khám tại các tỉnh thành



- Lập kế hoạch tìm kiếm đánh giá và phát triển thị trường theo yêu cầu của Ban lãnh đạo, lập báo cáo hoạt động khảo sát thị trường từng tuần, từng tháng.

- Nghiên cứu thị trường, xây dựng và đánh giá khu vực để đưa ra những lựa chọn địa điểm phân phối tốt. Nhận định thị trường địa phương nhằm đưa ra đề xuất để truyền thông thương hiệu, sản phẩm đến thị trường.

- Tham mưu cho Ban lãnh đạo về hoạt động phát triển thị trường và truyền thông của công ty trong tương lai.

### **1.2 Nhiệm vụ phát triển thị trường**

- Thực hiện đánh giá cơ sở, vị trí, định giá khả năng phát triển.

- Xây dựng chiến lược truyền thông quảng bá kênh phân phối dược phẩm, trung tâm phân phối thuốc

- Phối hợp xây dựng chiến lược marketing quảng bá thương hiệu Vimedimex.

- Đề xuất các giải pháp nâng cao chất lượng hệ thống.

- Phối hợp phát triển chi nhánh, hệ thống phân phối theo kế hoạch được giao theo từng quý.

- Hoàn tất báo cáo đầy đủ tuần/tháng/quý theo sự chỉ đạo của cấp trên.

- Báo cáo tiến độ, kết quả công việc hàng tuần, tháng, quý cho ban lãnh đạo Công ty, đưa ra các chiến lược, giải pháp để mở rộng và phát triển thị trường.

### **2. Phòng Nghiệp vụ Y**

- Tham mưu và chỉ đạo công tác chuyên môn về lĩnh vực y tế của Tập đoàn.

- Hướng dẫn, theo dõi và giám sát việc xây dựng và thực hiện các quy chế chuyên môn, quy trình kỹ thuật, hướng dẫn điều trị; đồng thời đánh giá hiệu quả hoạt động về chuyên môn nghiệp vụ của các Bệnh viện và phòng khám trực thuộc tập đoàn.

- Theo dõi, đánh giá, phân tích tình hình và diễn biến mô hình bệnh tật trên địa bàn có kế hoạch xây dựng Bệnh viện, phòng khám của tập đoàn, đề xuất phương án củng cố, phát triển chuyên môn kỹ thuật.

- Chủ trì và phối hợp với các phòng ban, đơn vị tham mưu, chỉ đạo triển khai công tác nghiên cứu khoa học và ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật, công nghệ mới, hội nhập quốc tế trong lĩnh vực chuyên môn y tế, tham gia đề xuất nhu cầu và thực hiện công tác đào tạo về chuyên môn, kỹ thuật đối với các Bệnh viện và phòng khám trực thuộc tập đoàn.

- Triển khai việc thẩm định cấp phép hoạt động cho các cơ sở trong hệ thống y tế của tập đoàn, phê duyệt danh mục kỹ thuật, phạm vi hoạt động chuyên môn cho các đơn vị khám chữa bệnh trong hệ thống của tập đoàn, thực hiện các thủ tục hành chính trong các lĩnh vực được phân công.

- Phối hợp với các phòng chức năng và các đơn vị trực thuộc tập đoàn tiếp nhận hồ sơ đăng ký hội thảo, hội nghị khoa học về chuyên môn kỹ thuật.



- Phối hợp với phòng nghiệp vụ Dược, các cơ sở y tế trực thuộc xây dựng kế hoạch đảm bảo cung ứng đủ thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, hóa chất cho công tác khám chữa bệnh của các bệnh viện, phòng khám vệ tinh, các nhà thuốc và các trung tâm phân phối.

- Phối hợp với các phòng chức năng khác để chỉ đạo, triển khai các lĩnh vực chuyên môn liên quan, cụ thể:

+ Phối hợp với các phòng, ban, các bệnh viện và phòng khám trực thuộc đề xuất định hướng và nhu cầu phát triển chuyên môn kỹ thuật và các nguồn lực phục vụ phát triển chuyên môn kỹ thuật y tế.

+ Phối hợp với Phòng Nghiệp vụ Dược trong xây dựng kế hoạch cung cấp thuốc thiết yếu để đáp ứng nhu cầu phòng bệnh, khám chữa bệnh cho các cơ sở y tế trực thuộc tập đoàn.

+ Phối hợp với phòng nhân sự Y – Dược quản lý về chuyên môn nghiệp vụ đối với các cán Bộ Y tế theo quy định của pháp luật.

+ Tham gia giải quyết các khiếu nại, tố cáo có liên quan đến chuyên môn, kỹ thuật trong phòng bệnh và khám, chữa bệnh;

+ Hướng dẫn, kiểm tra, giám sát, đánh giá việc thực hiện các chương trình, kế hoạch y tế đã được tập đoàn phê duyệt.

Thống kê, tổng hợp báo cáo về công tác chuyên môn, nghiệp vụ trong lĩnh vực được phân công theo quy định.

- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Ban lãnh đạo giao.

### **3. Phòng Nghiệp vụ Dược**

- Xây dựng quy hoạch, kế hoạch phát triển công tác dược của tập đoàn, trình Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo tập đoàn phê duyệt. Tổ chức thực hiện sau khi được phê duyệt.

- Phối hợp với phòng nghiệp vụ Y, các cơ sở y tế trực thuộc xây dựng kế hoạch đảm bảo cung ứng đủ thuốc và các sản phẩm y dược cho công tác khám chữa bệnh của các bệnh viện, phòng khám vệ tinh, các nhà thuốc và các trung tâm phân phối.

- Phổ biến, hướng dẫn và chỉ đạo thực hiện kịp thời các văn bản, chế độ chính sách, các qui chế về dược và mỹ phẩm của Nhà nước. Phối hợp với các phòng ban liên quan xây dựng các văn bản có tính chất hướng dẫn thực hiện các chế độ, chính sách, các tiêu chuẩn qui định của nhà nước về dược và mỹ phẩm trình Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo tập đoàn phê duyệt để áp dụng thống nhất trong các đơn vị trực thuộc.

- Cùng các phòng chức năng và đơn vị liên quan kiểm tra việc hành nghề dược trong hệ thống của Tập đoàn.

- Tiếp nhận và xét duyệt các hồ sơ đăng ký sản xuất, mua bán thuốc phục vụ hoạt động khám chữa bệnh và kinh doanh trong hệ thống của tập đoàn.

- Phối hợp với các phòng chức năng và các đơn vị trực thuộc tập đoàn tiếp nhận hồ sơ đăng ký hội thảo, giới thiệu thuốc. Đồng thời tổ chức theo dõi, giám sát các hoạt động thông

tin, quảng cáo, giới thiệu thuốc và mỹ phẩm. Hướng dẫn, phổ biến chính sách quốc gia về thuốc, sử dụng thuốc an toàn, hợp lý, hiệu quả.

- Chủ trì, hướng dẫn và phối hợp các phòng chức năng chỉ đạo và kiểm tra các đơn vị thực hiện những quy chế chuyên môn về dược trong sản xuất, bảo quản, cung ứng, phân phối, sử dụng và xuất nhập khẩu thuốc và nguyên liệu làm thuốc. Chỉ đạo các đơn vị xây dựng các nhà máy, kho thuốc và các cơ sở cung ứng thuốc đạt các tiêu chuẩn GPs như: GMP, GLP, GSP, GDP, GPP... theo lộ trình của Tập đoàn.

- Thống kê tổng hợp báo cáo công tác dược và mỹ phẩm theo qui định.

- Theo dõi biến động giá thuốc, kiểm tra, kiểm soát giá thuốc kê khai trong hệ thống và trên thị trường.

- Thực hiện những nhiệm vụ, quyền hạn khác do Ban lãnh đạo giao.

#### **4. Phòng quản lý Kho và Giao nhận**

- Thực hiện công tác bảo quản nguyên vật liệu, thành phẩm theo đúng quy định.

- Dự trữ nguyên vật liệu đáp ứng đúng kế hoạch sản xuất.

- Tham gia vào bộ phận bảo quản và giao nhận hàng hóa

- Tham gia kiểm nhập hàng hóa, xuất hàng hóa.

- Theo dõi bảo quản hàng hóa trong khi vận chuyển theo đúng nguyên tắc GDP và GSP.

- Theo dõi kiểm tra nhập hàng, xuất hàng, đóng hàng theo đơn từ phòng kinh doanh.

- Theo dõi kiểm tra hàng hóa, kiểm tra điều kiện bảo quản hàng hóa trong kho và trong quá trình giao nhận vận chuyển.

- Báo cáo dự trữ hàng hóa

##### **4.1 Công tác kho**

- Tuân thủ theo tiêu chuẩn GSP đối với công tác kho

- Nhập nguyên vật liệu và bảo quản hàng hóa tại kho

- Xuất nguyên vật liệu, bao bì theo lệnh sản xuất hoặc các đề nghị từ các phòng ban được Ban Lãnh đạo phê duyệt.

- Thực hiện thẩm định và báo cáo thẩm định nhiệt ẩm độ kho theo đề cương thẩm định nhiệt ẩm độ kho được Ban Lãnh đạo phê duyệt.

- Kiểm soát theo dõi nhiệt ẩm, độ ẩm kho, đảm bảo ổn định nhiệt độ, độ ẩm kho theo quy định bảo quản nguyên vật liệu.

- Sắp xếp hàng hóa và bảo quản hàng hóa trong kho hợp lý, an toàn, đúng quy định.

- Lập thẻ kho đối với nguyên liệu, vật liệu, thành phẩm mỗi lần xuất nhập hàng hóa ra vào kho.

- Thực hiện công tác vệ sinh kho, an toàn kho, phòng chống cháy nổ.

##### **4.2 Công tác giao nhận**

- Tiếp nhận, phân loại địa chỉ giao hàng.

- Nhận hàng, hồ sơ chứng từ, đóng gói.

- Chuẩn bị hồ sơ giao hàng.



- Chuẩn bị phương tiện vận chuyển.
- Kết thúc ký nhận bàn giao chứng từ lưu hồ sơ

## **5. Phòng IT và Marketing**

### **5.1 Nhiệm vụ phòng IT**

- Phân tích, nghiên cứu tính khả thi của các đề xuất, dự án nhằm ứng dụng CNTT trong hoạt động của nhà máy.

- Hỗ trợ Ban lãnh đạo, các bộ phận và Phòng Ban thành viên trong việc triển khai các ứng dụng CNTT vào hoạt động phù hợp với ngân sách đề ra.

- Quản trị và giám sát triển khai các dự án, các danh mục đầu tư có liên quan đến CNTT đã được lựa chọn.

- Phối hợp với các đơn vị, tham vấn và cho các bộ phận liên quan về ứng dụng các công nghệ phục vụ cho yêu cầu kinh doanh, quản trị đối với hệ thống mới triển khai về CNTT.

- Tham gia tham vấn và xét duyệt các hạng mục đầu tư liên quan đến hệ thống CNTT.

- Hỗ trợ vận hành: hỗ trợ người dùng tại nhà máy trong sử dụng hệ thống CNTT, đảm bảo vận hành hệ thống CNTT liên tục, an toàn, chính xác.

- Tuyển dụng, đào tạo nhân lực CNTT cho nhà máy. Nghiên cứu, thử nghiệm, triển khai các dự án, áp dụng công nghệ vào khai thác sản phẩm dịch vụ của nhà máy và chuyển giao sản phẩm dịch vụ đã hoàn thiện. Thực hiện tư vấn hệ thống CNTT cho khách hàng theo chỉ đạo của Ban Lãnh Đạo và giám đốc Khối CNTT.

- Nghiên cứu tiếp thị và thông tin, tìm hiểu sự thật ngầm hiểu của khách hàng

- Lập hồ sơ thị trường và dự báo doanh thu

- Khảo sát hành vi ứng xử của khách hàng tiềm năng

- Phân khúc thị trường, xác định mục tiêu, định vị thương hiệu

- Phát triển sản phẩm, hoàn thiện sản phẩm với các thuộc tính mà thị trường mong muốn (thực hiện trước khi sản xuất sản phẩm, xây dựng nhà hàng...)

- Quản trị sản phẩm (chu kỳ sống sản phẩm): Ra đời, phát triển, bão hòa, suy thoái, và đôi khi là hồi sinh

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch chiến lược marketing như 4P: sản phẩm, giá cả, phân phối, chiêu thị; 4 C: Nhu cầu, mong muốn, tiện lợi và thông tin. Đây là kỹ năng tổng hợp của toàn bộ quá trình trên nhằm kết hợp 4P và 4C.

### **5.2 Nhiệm vụ của Phòng IT khi ứng dụng CNTT**

- Tham gia vào quá trình quản trị chiến lược về CNTT cho hoạt động của nhà máy.

- Tham vấn cho ban lãnh đạo trong việc xây dựng chiến lược phát triển và ứng dụng CNTT.

- Đưa ra kế hoạch hoạt động chiến lược và lập kế hoạch phát triển CNTT cho nhà máy theo từng giai đoạn bằng cách phát triển các dự án, ứng dụng nhằm thúc đẩy sự đổi mới và hiệu quả quản lý, nâng tầm dịch vụ theo mục tiêu chung của nhà máy.

- Thẩm định những đề xuất, sáng kiến, điều hành các kế hoạch triển khai và quản lý hệ thống CNTT hiện tại và tương lai của nhà máy.

- Xây dựng và duy trì hoạt động của hệ thống CNTT đảm bảo hoạt động liên tục, an toàn.

- Thiết lập, xây dựng hệ thống chính sách và quy trình hoạt động của Phòng CNTT.

- Xây dựng kế hoạch và ngân sách hoạt động hàng năm cho Phòng CNTT hàng năm, theo dõi và kiểm soát ngân sách hoạt động CNTT hàng năm.

- Quản lý, đánh giá và quản trị rủi ro của hệ thống CNTT. Đánh giá và đưa ra khuyến nghị về cải thiện hoặc tái kỹ thuật của các tổ chức CNTT

- Đảm bảo vận hành hệ thống CNTT tuân thủ pháp luật và các quy định hiện hành.

- Đảm bảo tính liên tục trong việc cung cấp các dịch vụ CNTT.

- Đảm bảo tính toàn vẹn dữ liệu của hệ thống CNTT.

- Xây dựng hệ thống tài liệu, văn bản, hỗ trợ cho hoạt động CNTT và phối hợp hoạt động giữa các bộ phận.

- Thực hiện việc đánh giá, phân tích định kỳ về hiệu quả các hệ thống phần cứng, phần mềm; đề xuất các giải pháp để cải tiến, tối ưu hoá hiệu quả hoạt động của hệ thống CNTT.

- Xây dựng các quy trình, quy chế, quy định, quản lý thiết bị, nghiệp vụ thuộc lĩnh vực CNTT. Giám sát thực hiện, đánh giá hiệu quả các quy trình, quy định trong thực tế để liên tục cải tiến, giúp nâng cao hoạt động của nhà máy.

- Xây dựng tài liệu sử dụng, đào tạo hướng dẫn sử dụng các phần mềm ứng dụng cho cán bộ, nhân viên trong nhà máy.

- Thực hiện xây dựng chiến lược, kế hoạch ngân sách hàng năm, đề xuất mua sắm, quản lý các tài sản về CNTT của toàn nhà máy.

- Giám sát việc tuyển dụng, phát triển, duy trì, và tổ chức của tất cả các nhân viên IT phù hợp với doanh nghiệp mục tiêu ngân sách và chính sách nhân sự.

- Tiếp nhận yêu cầu và xử lý các sự cố trong quá trình sử dụng hệ thống CNTT. Thống kê, tổng hợp các loại rủi ro, các trường hợp lỗi trong hệ thống CNTT; đề xuất hướng phòng ngừa, xử lý và khắc phục.

- Nghiên cứu xác lập chiến lược marketing: Xác lập chiến lược marketing và marketing hỗn hợp, lập kế hoạch marketing và chương trình hoạt động marketing của doanh nghiệp.

- Nghiên cứu dự báo thị trường: Thu thập thông tin thị trường để xác định nhu cầu thị trường, thị trường mục tiêu, thị trường mới. Xác định phạm vi thị trường cho những sản phẩm hiện tại và dự báo nhu cầu của sản phẩm hàng hoá mới, hướng tiêu thụ sản phẩm, bán hàng, nghiên cứu xu hướng phát triển của khối lượng và cơ cấu nhu cầu, xác định những đặc thù của các khu vực và các đoạn của thị trường.

- Nghiên cứu sản phẩm và tổ chức triển khai chương trình phát triển sản phẩm mới: Phân tích mức độ chấp nhận của thị trường đối với sản phẩm hiện tại của doanh nghiệp, lập chương trình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, cải tiến, hoàn thiện sản phẩm hiện tại,...





Chỉ ra hướng phát triển sản phẩm trong tương lai, xác định khả năng tiêu thụ sản phẩm mới, đề xuất những kiến nghị về chế tạo sản xuất sản phẩm mới, đề ra chính sách chủng loại sản phẩm hợp lý, nghiên cứu hoàn thiện bao gói sản phẩm.

- Nghiên cứu tổ chức phân phối sản phẩm (Tổ chức tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá): Nghiên cứu các kiểu kênh phân phối, thiết lập hệ thống (mạng lưới) phân phối sản phẩm, xác định các mối quan hệ về sở hữu, về lợi ích, về hợp tác, về thông tin trong hệ thống phân phối, các địa điểm tiêu thụ sản phẩm, bán hàng, tuyển chọn nhân viên bán hàng, tổ chức các kho tàng và các phương tiện, bảo quản sản phẩm hàng hoá,...

- Nghiên cứu giá cả: Kiểm soát các yếu tố chi phí phân tích sự biến đổi của chi phí cố định và chi phí biến đổi trong mối quan hệ với khối lượng sản phẩm sản xuất ra, xây dựng các mức giá dự kiến, tiến hành phân tích hoà vốn để chỉ ra những sản phẩm có triển vọng tiêu thụ nhất, làm giá phân biệt để khai thác tối ưu các đoạn của thị trường.

- Nghiên cứu các biện pháp yểm trợ marketing: Xây dựng chương trình tuyên truyền quảng cáo, khuyến khích thương sản phẩm, xúc tiến bán hàng,... Tuyên truyền quảng cáo về sản phẩm hàng hoá và về doanh nghiệp, đánh giá tác dụng của quảng cáo, lựa chọn các phương tiện của quảng cáo, tổ chức triển lãm, hội chợ, hội nghị khách hàng,...

#### **a. Phần mềm ERP giúp quản lý kho chi tiết, hiệu quả**

Quản lý kho là một công việc rất quan trọng của các công ty dược phẩm, bởi hàng hóa ở đây rất đa dạng về chủng loại, và việc nhập xuất hàng hóa diễn ra thường xuyên, liên tục.

Các phần mềm ERP giúp doanh nghiệp quản lý hàng hóa vật tư theo từng lô và hạn sử dụng, chi tiết tới từng kho, đáp ứng tốt quy định về Tiêu chuẩn thực hành tốt bảo quản thuốc (Good Storage Practices – GSP) của Bộ Y tế, bảo đảm nguyên tắc hàng hóa nhập trước xuất trước (FIFO- First In First Out) hoặc hết hạn trước xuất trước (FEFO- First Expires First Out).

Bên cạnh đó, đặc thù của các doanh nghiệp kinh doanh dược phẩm là hàng hóa cơ đơn vị tính đa dạng (thùng, hộp, vi, viên...) nên việc quản lý bằng excel hay sổ sách thông thường chỉ tốn thời gian mà không hiệu quả. Các phần mềm ERP cho phép kế toán chỉ cần nhập dữ liệu một lần mà vẫn có thể xem được các báo cáo theo nhiều đơn vị tính khác nhau. Đồng thời, với mô hình quản lý hàng hóa theo sơ đồ hình cây, phần mềm erp còn giúp các doanh nghiệp dễ dàng theo dõi số lượng, doanh số bán hàng theo từng dòng sản phẩm, từng nhà sản xuất.

#### **b. Phần mềm ERP giúp quản lý hoạt động phân phối**

Như đã nói ở trên, phần mềm ERP quản lý hàng hóa theo sơ đồ hình cây, nên ngoài khả năng quản lý nhập, xuất, tồn hàng hóa, thì còn giúp kế toán quản lý tốt doanh thu, chi phí, công nợ... chi tiết đến từng nhà thuốc, phòng khám, trạm xá.... Đặc biệt, phần mềm còn giúp kế toán theo dõi chặt chẽ hàng gửi bán cho các đại lý.

#### **c. Phần mềm ERP giúp quản lý doanh số bán hàng của “trình dược viên”**



Quản lý con người là một phần quan trọng của một nhà quản lý. Nhân viên trong các nhà thuốc thường rất đa dạng, từ nhân viên đứng quầy bán thời gian, trợ lý kho cho tới dược sĩ và kỹ thuật viên được cấp phép.

Nhà quản lý phải có trách nhiệm thiết lập một lịch trình làm việc cho tất cả các nhân viên. Một dược sĩ được cấp phép phải luôn có mặt, nếu không cửa hàng không thể hoạt động hợp pháp. Điều này có nghĩa là người điều hành phải đảm bảo rằng dược sĩ luôn có mặt đúng theo lịch trình, và có sự sẵn sàng thay thế, bổ sung trong trường hợp vắng mặt, nghỉ phép.

Trình dược viên là trung gian giữa nhà cung cấp và khách hàng, có vai trò quan trọng khi chịu trách nhiệm giới thiệu, bán hàng và thu tiền hàng khách hàng. Chính vì vậy, các công ty dược phẩm đều có nhu cầu theo dõi doanh số bán hàng, theo dõi công nợ khách hàng theo từng trình dược viên. Phần mềm ERP đáp ứng tốt nghiệp vụ này của các doanh nghiệp dược phẩm.

#### **d. Cung cấp hệ thống báo cáo đáp ứng đặc thù lĩnh vực dược phẩm**

Phần mềm ERP sẽ cung cấp đầy đủ các biểu mẫu chứng từ, báo cáo mang đặc thù của lĩnh vực kế toán dược phẩm (Theo Tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối thuốc, GDP – Good Distribution Practices) như: Mẫu biểu báo cáo tổng hợp tồn kho theo lô, Phiếu nhập kho, xuất kho số lô hạn dùng, Phiếu xuất kho kiểm vận chuyển nội bộ ...

Song song với các mẫu biểu báo cáo theo quy định của Bộ Tài chính, phần mềm ERP còn thiết kế hàng trăm mẫu biểu báo cáo quản trị phù hợp với các yêu cầu của doanh nghiệp, kế toán chỉ cần lựa chọn các biểu mẫu phù hợp nhất với doanh nghiệp mình.

#### **IV. Kiểm soát thông tin về sản phẩm và bao bì sản phẩm**

Để đảm bảo cung cấp thông tin đầy đủ nhất về sản phẩm đến người tiêu dùng, VMD2 trực tiếp thiết kế bao bì sản phẩm trên nền tảng các quy định nghiêm ngặt của Bộ Y tế một cách rõ ràng cho từng sản phẩm bao gồm các nội dung: hoạt chất, tá dược, hàm lượng, dạng bào chế, cách sử dụng, đối tượng sử dụng, điều kiện bảo quản, từ đó khách hàng mới rõ ràng hiểu rõ và sử dụng sản phẩm đúng cách để đạt được hiệu quả tối ưu nhất.

#### **Thứ nhất. Đúng thuốc**

Kiểm tra và xác nhận đúng tên thuốc, dạng thuốc (siro, viên nén, viên đặt, viên nhộng, tiêm truyền...). Lưu ý những thuốc có tên gọi giống nhau hoặc âm giống nhau (look alike, sound alike). Hiểu sai tên thuốc là một trong những lỗi thường xảy ra. Những thuốc tên gần giống nhau có thể phát âm giống nhau và có thể dẫn đến những sai sót khi cho y lệnh miệng. Kiểm tra trong danh sách các thuốc có tên gần giống nhau và âm gọi giống nhau.

Khi lấy thuốc cần kiểm tra: tên thuốc, hàm lượng, đường dùng, hạn sử dụng, sự nguyên vẹn, chất lượng cảm quan của thuốc.

Không được dùng thuốc không có nhãn. Không nên dùng thuốc đã được chuẩn bị cho người bệnh khác. Không nên quản lý thuốc vào lọ mà không dán nhãn hoặc dán nhãn thuốc khác. Trường hợp người bệnh gặp khó khăn về nuốt như NB bị liệt, trẻ em cần thông báo cho bác sĩ biết để thay đổi dạng thuốc phù hợp như: siro, thuốc dạng lỏng... hoặc bơm





### **Thứ hai. Đúng người bệnh**

Thông tin của người bệnh bao gồm tên, tuổi, ngày sinh, cân nặng, dị ứng, chẩn đoán, kết quả xét nghiệm hiện tại và dấu hiệu sinh tồn. Hỏi họ tên của người bệnh, ngày tháng năm sinh, kiểm tra mã ID của NB trên vòng tay nhận dạng trước khi tiến hành bất kỳ điều gì với người bệnh. Cho dù nếu bạn biết tên của người bệnh đó, bạn vẫn cần phải hỏi chỉ để xác minh lại thông tin của người bệnh. Kiểm tra ghi chép về tình trạng dị ứng của NB được ghi chép trong hồ sơ.

Quét mã vạch ở băng đeo tay của người bệnh để xác nhận danh tính có thể giảm thiểu sai sót về thuốc liên quan đến thông tin người bệnh. Nhưng ban đầu, công nghệ mã vạch sẽ tăng thời gian làm việc, phương pháp mã vạch không để lại bằng chứng khi đối chiếu; cũng có thể dẫn đến sai sót nếu băng đeo tay của NB bị thiếu hoặc có thể không dò tìm được, hoặc pin của máy quét bị hết.

### **Thứ ba. Đúng liều**

Kiểm tra phiếu sao thuốc và y lệnh của bác sĩ trong bệnh án trước khi thực hiện thuốc. Hãy lưu ý liều dùng khác nhau giữa người lớn và trẻ em. Nếu chưa chắc chắn về bất kỳ thông tin nào (thuốc, hàm lượng, liều dùng...) cần kiểm tra lại bằng từ điển thuốc.

Sự tính toán liều cần phải được chính xác do vậy để tránh nhầm lẫn người TDV cần phải lấy thuốc trong môi trường hoàn toàn yên tĩnh, phải chú tâm cao độ, không làm việc gì khác; nên đối chiếu kiểm tra lại sự tính toán của mình bằng cách so với các TDV khác. Sau khi tính toán liều thuốc chính xác, người TDV phải biết dùng dụng cụ đo lường chính xác từng ml hay từng giọt một, việc bẻ đôi một viên thuốc nên dùng dụng cụ cắt thuốc cho cân xứng. Với số lượng thuốc quá nhỏ vài giọt ta có thể cho trực tiếp vào miệng người bệnh hoặc cho một ít nước vào ly trước khi cho thuốc vào để tránh thuốc dính vào ly.

### **Thứ tư. Đúng đường dùng**

Kiểm tra chỉ định về đường dùng thuốc: uống, tiêm bắp, tiêm dưới da, tiêm tĩnh mạch, tiêm trong da, đặt, xông... bằng từ điển thuốc, hướng dẫn sử dụng thuốc, trên lọ thuốc...

### **Thứ năm. Đúng thời gian và tốc độ**

Thực hiện thuốc cho người bệnh đúng thời gian và lưu ý số lần dùng thuốc trong 24 giờ, khoảng cách giữa các lần dùng thuốc, thời điểm dùng thuốc, thời gian đào thải của thuốc. Đảm bảo đúng tốc độ khi tiêm, truyền cho người bệnh.

TDV phải biết vì sao một số thuốc được cho y lệnh vào một số giờ nhất định trong ngày. Ví dụ: thuốc lợi tiểu không nên dùng sau 15 giờ vì người bệnh có thể đi tiểu ban đêm gây mất giấc ngủ, hoặc một số thuốc như kháng sinh cần duy trì nồng độ thuốc đều trong máu do phải cách mỗi 8 tiếng hoặc 12 tiếng dùng thuốc một lần. Nếu như ta không thực hiện đúng thì hiệu quả của việc điều trị sẽ giảm và đôi khi sẽ mất tác dụng và có thể gây nặng thêm cho người bệnh.

Kiểm tra lại về trình tự của các thuốc sẽ dùng cho người bệnh trước khi tiến hành, điều này rất quan trọng nhất là những toa thuốc hóa trị.





#### **Thứ sáu. Ghi chép đúng**

Không được ghi chép vào hồ sơ trước khi dùng thuốc cho người bệnh. Nội dung ghi chép: tên thuốc, hàm lượng, liều dùng, đường dùng, ngày – giờ, chữ ký của TDV thực hiện, chữ ký của TDV kiểm thuốc (nếu cần thiết), vị trí tiêm (nếu cần theo dõi tác dụng phụ tại chỗ của thuốc hoặc theo dõi vị trí tiêm).

Phải chắc chắn ghi chép vào hồ sơ đúng thời gian dùng thuốc cho người bệnh và bất kỳ diễn biến gì xảy ra cho người bệnh trong quá trình dùng thuốc cũng phải được ghi nhận trong hồ sơ bệnh án. Điều này hiện nay chúng ta thiếu sót nhiều nhất, nhìn vào phiếu ghi chép TDV chúng ta thường ghi thực hiện thuốc theo y lệnh mà không ghi thời gian cho người bệnh uống thuốc, hoặc có ghi nhưng thời gian chưa chính xác, TDV chưa có thói quen theo dõi tác dụng phụ của thuốc, chỉ ghi chép khi có những dấu hiệu dị ứng.

#### **Thứ bảy. Đúng tiền sử bệnh và đánh giá**

TDV cần biết chắc chắn về tiền sử dị ứng thuốc, tương tác thuốc của người bệnh khi cho người bệnh dùng thuốc. Nên trực tiếp chứng kiến người bệnh dùng thuốc và theo dõi phát hiện kịp thời các bất thường của người bệnh trong khi dùng thuốc.

#### **Thứ tám. Thăm dò ý kiến và thực hiện đúng sự từ chối dùng thuốc của người bệnh**

Cần thông báo cho các bên chịu trách nhiệm về mặt pháp lý (người bệnh, thân nhân của người bệnh, người giám hộ...) có quyền từ chối bất cứ loại thuốc nào sau khi NVYT đã giải thích hết sức cặn kẽ cho người bệnh về tác động của thuốc lên cơ thể họ. Thông báo cho người bệnh, thân nhân của người bệnh, người giám hộ... về hậu quả của việc từ chối uống thuốc. Xác minh rằng người bệnh, thân nhân của người bệnh, người giám hộ... hiểu tất cả những hậu quả nếu không dùng thuốc.

TDV cần báo cáo cho bác sĩ người bệnh từ chối dùng thuốc và ngừng dùng thuốc cho người bệnh nếu bác sĩ quyết định thuốc đó không thực sự cần thiết.

Có ghi chép cụ thể về bác sĩ đã ra y lệnh thuốc và sự từ chối dùng thuốc. Đồng thời cũng phải có giấy xác minh sự từ chối dùng thuốc và các bên chịu trách nhiệm ký xác nhận.

#### **Thứ chín. Đúng tương tác thuốc- thuốc và lượng giá.**

Phải có một bản sao về tiền sử sử dụng thuốc của người bệnh. Xem xét sự tương tác của thuốc sẽ dùng với các thuốc người bệnh đã và đang dùng hoặc các chế độ ăn uống của người mà có thể mang lại một sự tương tác xấu với thuốc được đưa ra. Kiểm tra hạn sử dụng của thuốc trước khi dùng cho NB. Đánh giá hiệu quả của thuốc trên cơ thể người bệnh bằng cách hỏi, khám, theo dõi các kết quả xét nghiệm, so sánh tình trạng lâm sàng của người bệnh trước – sau khi dùng thuốc, xác định thuốc an toàn và phù hợp với NB. Nếu thuốc không an toàn và phù hợp với NB cần thông báo ngay cho bác sĩ đã ra y lệnh và ghi chép điều này vào hồ sơ bệnh án, ghi chép về phản ứng của NB với thuốc, đồng thời cũng ghi chép về việc ngừng sử dụng thuốc đã ra y lệnh để quản lý và trả lại thuốc.





Ví dụ: Kiểm tra lại huyết áp sau khi NB dùng thuốc 30 phút để đánh giá tác dụng của thuốc, đếm lại mạch cho NB sau khi dùng các thuốc tác dụng về mạch, hỏi người bệnh đỡ đau như thế nào sau khi dùng thuốc giảm đau...

**Thứ mười. Cung cấp đúng thông tin và giáo dục đúng kiến thức cho người bệnh**

Cung cấp cho người bệnh biết những loại thuốc đang dùng, lợi ích và các tác dụng không mong muốn. Yêu cầu người bệnh thông báo cho NVYT biết bất kỳ dấu hiệu dị ứng với thuốc.

Sau khi chúng ta hiểu rõ về 10 đúng trong dùng thuốc, sau đây là hướng dẫn trong quản lý dùng thuốc. Khi có bất kỳ chỉ định thuốc nào, cần hướng dẫn an toàn sử dụng thuốc cho nhân viên y tế.

**Xử lý thắc mắc và khiếu nại của khách hàng**

Khi có khiếu nại về sản phẩm, nhân viên tiếp nhận thông tin và gửi về phòng quản lý chất lượng không quá 1h kể từ khi nhận khiếu nại. Sau đó các bộ phận có liên quan sẽ tiến hành điều tra nguyên nhân, kiểm tra lại toàn bộ quá trình sản xuất, kiểm tra mẫu lưu thành phẩm và xác định nguyên nhân. Trong trường hợp có sự tranh chấp về chất lượng phòng quản lý chất lượng sẽ gửi mẫu kiểm nghiệm cho bên thứ 3 để xác nhận kết quả phân tích. Sau khi nhận được kết quả, VMD2 sẽ xác định nguyên nhân và tiến hành giải quyết như sau:

- Nếu nguyên nhân không do lỗi của nhà sản xuất, VMD2 sẽ hỗ trợ khách hàng để điều tra nguyên nhân.

- Nếu nguyên nhân do lỗi của nhà sản xuất, VMD2 sẽ thực hiện thu hồi sản phẩm, kiểm tra các lô khác có bị tình trạng tương tự.

Thời gian phản hồi cho khách hàng không quá 5 ngày làm việc, đối với trường hợp phức tạp cần nhiều thời gian điều tra nguyên nhân, phòng quản lý chất lượng sẽ điện thoại thông báo khách hàng và thông báo ngay khi có kết quả. Định kỳ hàng tháng/quý/năm nhân viên sẽ lập bảng tổng hợp và thường xuyên rà soát hồ sơ khiếu nại và báo cáo kịp thời cho cấp quản lý để có hành động khắc phục và tránh tình trạng lặp đi lặp lại.

Khi có bất kỳ thắc mắc nào liên quan đến chất lượng sản phẩm, thông tin khuyến mãi, cần tư vấn về hướng dẫn sử dụng sản phẩm, khách hàng có thể dễ dàng tiếp cận và nhanh chóng được giải đáp thông qua ứng dụng, hotline CSKH hay email.

### CHƯƠNG III HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ RỦI RO NĂM 2019 CỦA VIMEDIMEX

#### I. Rủi ro về kinh tế

Sự phát triển của nền kinh tế thường được đánh giá thông qua tốc độ tăng trưởng GDP, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái. Các yếu tố rủi ro mang tính hệ thống này tác động vào mọi chủ thể của nền kinh tế. Trong đó có Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

##### **1. Rủi ro tăng trưởng kinh tế**

Kinh tế Việt Nam đạt kết quả tích cực trong năm 2019 với tốc độ tăng trưởng GDP ước đạt 6,8%, nợ công giảm gần 8 điểm % GDP so với năm 2016 và thương mại thặng dư liên tiếp bốn năm qua. Đây là những kết quả ấn tượng trong bối cảnh kinh tế toàn cầu đang chững lại.

Báo cáo *Điểm lại*, cập nhật tình hình kinh tế bán thường niên của Ngân hàng Thế giới đã được công bố, khẳng định khả năng chống chịu của nền kinh tế Việt Nam. Tăng trưởng GDP được duy trì nhờ vào khu vực kinh tế đối ngoại vững mạnh, với xuất khẩu dự kiến tăng 8% trong năm 2019 - cao hơn gần 4 lần so với bình quân trên thế giới. Việt Nam tiếp tục là điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư nước ngoài, bình quân dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) cam kết gần 3 tỷ USD mỗi tháng. Bên cạnh đó, tiêu dùng cá nhân của các hộ gia đình là một yếu tố ngày càng quan trọng đóng góp cho tăng trưởng GDP, khi tầng lớp trung lưu đang lớn mạnh và mức lương tăng lên. Đầu tư của các doanh nghiệp ở khu vực tư nhân cũng tăng ở mức 17% so với cùng thời kỳ.

Triển vọng trước mắt và trong trung hạn là tích cực khi Ngân hàng Thế giới dự báo GDP tăng trưởng quanh mức 6,5% trong những năm tới. Các yếu tố căn bản của nền kinh tế Việt Nam vẫn vững vàng, Chính phủ đã tạo được dư địa tài khóa nhất định thông qua chính sách tài khóa thận trọng. Tuy nhiên, quốc gia vẫn chưa hoàn toàn miễn dịch với các cú sốc bên ngoài, với minh chứng là tăng trưởng xuất khẩu giảm từ 21% xuống còn 8% từ năm 2017 đến năm 2019. Tăng trưởng xuất khẩu còn giảm rõ rệt hơn nếu nhìn vào các thị trường xuất khẩu ngoài Mỹ, chỉ tăng được 3,6% trong 11 tháng đầu năm 2019. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào các cơ sở sản xuất kinh doanh mới cũng tăng chậm lại 30% so với hai năm trước đó, kể cả sau khi đã tính đến sự tăng trưởng trong đầu tư qua kênh mua bán sáp nhập (M&A).

Xét những rủi ro bên ngoài nêu trên, đồng thời để mang đến động lực tăng trưởng bổ sung cho nền kinh tế, báo cáo khuyến nghị cần ưu tiên phát triển khu vực tư nhân vững mạnh và năng động. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp đang hoạt động ở thị trường trong nước vẫn đang phải đối mặt với những trở ngại lớn, hạn chế sự phát triển, trong đó được nói đến nhiều nhất là khả năng tiếp cận tín dụng.

*"Xử lý những hạn chế về huy động tài chính cho doanh nghiệp cần nhận được sự quan tâm cao nhất của các nhà hoạch định chính sách nếu Việt Nam muốn tiếp tục quỹ đạo tăng*



trường nhanh và bao trùm hướng tới trở thành quốc gia thu nhập cao trong những thập kỷ tới," theo lời ông Ousmane Dione, Giám đốc Quốc gia Ngân hàng Thế giới tại Việt Nam.

Báo cáo cho rằng cần phát triển các thị trường vốn vận hành tốt, làm nền tảng cho sự thịnh vượng của Việt Nam trong tương lai. Theo kinh nghiệm của nhiều quốc gia trên thế giới, bao gồm cả ở khu vực Đông Á, thị trường cổ phiếu và trái phiếu hoạt động tốt có thể giúp huy động vốn cho sản xuất kinh doanh trong nước, bổ sung cho nguồn vốn vay từ hệ thống ngân hàng và đa dạng hóa các nguồn huy động vốn. Điều này cũng góp phần nâng cao khả năng chống chịu của toàn bộ hệ thống tài chính nhờ đảm bảo thanh khoản sâu hơn và đa dạng hóa được rủi ro.

Mặc dù các thị trường vốn ở Việt Nam đã phát triển mạnh trong những năm qua, nhưng vẫn còn nhỏ so với Thái Lan và Ma-lay-xia lần lượt ở mức từ 1,5 đến 2 lần, và vẫn chủ yếu do một vài tổ chức lớn chi phối, bao gồm cả Chính phủ. Báo cáo khuyến nghị năm lĩnh vực mà các nhà lập chính sách cần quan tâm để đẩy mạnh sự phát triển của các thị trường vốn, bao gồm: hiện đại hóa nền tảng quy phạm pháp luật về thị trường vốn; cải thiện quản trị và công bố thông tin; mở rộng mạng lưới các nhà đầu tư; phát triển các sản phẩm sáng tạo; và tăng cường vai trò của Chính phủ trong phát triển các nguồn huy động tài chính dài hạn.

## **2. Rủi ro tăng trưởng trong ngành dược:**

Dân số Việt Nam hiện nay khoảng 95 triệu người, thu nhập bình quân đầu người hơn 2.300 USD, là một trong những nước trong khu vực có tốc độ tăng trưởng kinh tế mạnh nhất, đi cùng với đó là dân số Việt Nam già đi, thu nhập ngày càng tăng cao cùng với nhận thức ngày càng chú trọng vào các vấn đề về sức khỏe do đó mà chi tiêu cho các nhu cầu về sức khỏe cũng vì đó mà tăng theo. Năm 2005, chi tiêu cho thuốc bình quân đầu người là 9,85 USD, năm 2010 là 22,25 USD và đến năm 2015 là 37,97 USD. Mức tăng trưởng trung bình giai đoạn 2010 - 2015 là 14,6%. Duy trì mức tăng trưởng bình quân ít nhất 14% đến năm 2025, đạt mức 85 USD vào 2020 và 163 USD vào năm 2025.

Thị trường Dược phẩm Việt Nam đứng thứ 13 trên thế giới về tốc độ tăng trưởng. BMI cũng đưa ra dự báo, mức chi tiêu dược phẩm bình quân đầu người vẫn tiếp tục ở mức cao, khoảng 14%/ năm. Theo IMS Health, Việt Nam được xếp vào nhóm Pharmerging Markets - là nhóm 17 nước có mức tăng trưởng ngành dược phẩm cao nhất thế giới. Trong nhóm Pharmerging Markets, được chia làm 3 nhóm nhỏ, Việt Nam xếp vào nhóm thứ 3 gồm 12 quốc gia - với mức tăng trưởng 14%, Việt Nam chỉ xếp sau Argentina, Pakistan.

**Kênh phân phối ETC (đấu thầu thuốc bán cho bệnh viện):** Chiếm khoảng 70% thị trường thuốc, đây là thị trường mà các nhà sản xuất thuốc hướng đến, vì nếu thành công, các doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được các chi phí bán hàng và chi phí quản lý. Kênh phân phối ETC chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn như Tp. Hà Nội, Tp. Hồ Chí Minh là những khu vực có nhiều bệnh viện với nhu cầu thuốc men cao. Tuy nhiên, thị phần ở kênh này chủ yếu vẫn đến từ thuốc nhập khẩu, để được đấu thầu vào kênh ETC, các doanh nghiệp dược Việt Nam phải có các nhà máy sản xuất tiêu chuẩn EU - GMP hoặc PIC-S. Trong thời gian tới các doanh



ngành dược phẩm sẽ đẩy mạnh việc sản xuất các sản phẩm chất lượng cao, nâng cao công tác nghiên cứu phát triển để ra nhiều sản phẩm hơn. Đây là thị trường tiềm năng và còn nhiều dư địa, giá cả các sản phẩm thuốc sản xuất trong nước có chất lượng tương đương thuốc nhập khẩu nhưng giá thấp hơn sẽ góp phần gia tăng thị phần của các doanh nghiệp nội ở kênh ETC hơn.

**Kênh phân phối OTC:** 30% thị trường thuốc, tương đương khoảng 1,6 tỷ USD chia cho số cửa hiệu bán thuốc là 57.000, mật độ số nhà thuốc ở Việt Nam thuộc vào một trong những nước có mật độ nhà thuốc cao nhất trên thế giới, tuy nhiên tỷ trọng doanh thu từ kênh OTC chỉ mới 30% đến đến từ nhiều yếu tố: Số lượng sử dụng Bảo hiểm y tế gia tăng - khám chữa bệnh các cơ sở bệnh viện công lập nhiều hơn, số dược sĩ/dân số thấp do đó hiệu suất kinh doanh chưa cao mặc dù số lượng cửa hiệu rất lớn. Đối với các chuỗi kinh doanh thuốc hiện nay như Phano (67 nhà thuốc), Pharmacy (69 nhà thuốc), ECO Pharma (10 nhà thuốc)... sau nhiều năm hoạt động số cửa hàng vẫn còn rất thấp. Tuy nhiên, cơ hội cho các hoạt động bán lẻ, phân phối thuốc sẽ chuyển biến theo hướng hiện đại hơn khi các hoạt động M&A diễn ra, các quy định kiểm soát về kinh doanh dược phẩm, sự khắt khe của người tiêu dùng khi mua thuốc sẽ giúp cho kênh OTC phát triển tích cực hơn.

Dân số ngày càng già, tăng trưởng của nền kinh tế, người tiêu dùng chi tiêu cho các vấn đề về sức khỏe ngày càng tăng mở ra một thị trường tiềm năng với các doanh nghiệp dược phẩm, BMI đưa ra dự báo tăng trưởng kép - CAGR giai đoạn 2012 - 2021 khoảng 10,6%, chi tiêu thuốc bình quân đầu người tiếp tục giữ vững ở mức 14%.

Các doanh nghiệp dược Việt Nam có được sự chú ý rất cao đến từ các nhà đầu tư nước ngoài như: Taisho Pharmaceutical (Nhật Bản) đầu tư vào Dược Hậu Giang, Abbott Laboratories (Chile) Holdco SpA - Công ty con của Công ty Abbott Mỹ đầu tư vào DOMESCO, Stada Service Holding B.V (Hà Lan) - một công ty con của hãng dược phẩm Stada (Đức) đầu tư vào Pymepharco... các doanh nghiệp nước ngoài hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước trong việc quản lý, nâng cao chất lượng sản xuất thuốc.

Xu hướng đầu tư mở rộng các nhà máy từ chuẩn WHO - GMP lên chuẩn EU - GMP để được đấu thầu thuốc (ETC) giúp các doanh nghiệp cạnh tranh hơn vào kênh ETC (chiếm 70% thị trường thuốc). Tuy nhiên, sẽ mất một khoảng thời gian ít nhất 3 năm, để đầu tư và nghiên cứu phát triển, xây dựng nhà máy để sản xuất các sản phẩm thuốc chất lượng cao.

Theo thông tư 11/2016/TT-BYT và Thông tư 15/2019/TT-BYT “đối với thuốc thuộc Danh Mục thuốc sản xuất trong nước đáp ứng yêu cầu về Điều trị, giá thuốc và khả năng cung cấp do Bộ Y tế công bố thuộc tiêu chí kỹ thuật của nhóm thuốc nào thì trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu phải quy định nhà thầu không được chào thuốc nhập khẩu thuộc nhóm đó”, như vậy với các doanh nghiệp trong nước đáp ứng đủ yêu cầu của Bộ Y tế sẽ gia tăng được thị phần từ kênh đấu thầu thuốc (ETC), tuy nhiên đến nay thông tư này chưa mang lại hiệu quả nhiều và Bộ Y tế đang đang sửa đổi thông tư này.



Định giá ngành dược còn tương đối rẻ so với các nước trong khu vực, P/E ngành dược ở Việt Nam hiện nay khoảng 13,7 trong khi đó ngành dược Trung Quốc có P/E 32,8, Thái Lan có P/E 35 hay Malaysia có P/E 18.

Tiềm năng ngành dược trong triển vọng dài hạn là rất khả thi, đa số doanh nghiệp dược phẩm, y tế trên thị trường có cơ cấu tài chính lành mạnh với dòng tiền tốt, nhưng triển vọng lại có sự phân hóa lớn đến từ những khó khăn mà các doanh nghiệp đang gặp phải. Việc phụ thuộc phần lớn vào nguyên liệu nhập khẩu trong khi giá dược liệu nhập khẩu tăng là nguyên nhân khiến biên lợi nhuận một số doanh nghiệp có xu hướng giảm.

Môi trường kinh doanh hiện nay, thị phần ở kênh đấu thầu vào nhà thuốc bệnh viện (ETC) chiếm khoảng 70% thị phần của cả thị trường thuốc. Mảng này hiện chủ yếu đến từ thuốc nhập khẩu do chưa nhiều nhà máy trong nước đáp ứng được các tiêu chuẩn cần thiết, tiếp theo là khả năng cạnh tranh về giá trong bối cảnh đấu thầu thuốc bị siết chặt cả về giá và chất lượng.

Trong khi đó, kênh bán lẻ không cần kê đơn tại các nhà thuốc (kênh OTC), vốn là nguồn đóng góp doanh thu chính của nhiều doanh nghiệp, gần đây lại có tốc độ tăng trưởng chậm lại.

Mặt khác, tình trạng cạnh tranh gay gắt với thuốc nhập khẩu và phụ thuộc vào các chính sách, dẫn đến đầu ra vẫn luôn là bài toán của các doanh nghiệp dược hiện nay. Các chính sách về đấu thầu thuốc cần được thực thi nhanh hơn nữa về đấu thầu thuốc, nhập khẩu thuốc, giá thuốc, đây chính là một trong những “mấu chốt” giải quyết đầu ra cho ngành dược hiện nay.

### **3. Lạm phát và giá cả**

Theo số liệu công bố của Tổng cục Thống kê, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 12/2019 tăng 1,4% so với tháng trước, CPI bình quân năm 2019 tăng 2,79% so với năm 2018 và CPI bình quân quý 4/2019 tăng 3,66% so với cùng kỳ năm trước. Như vậy CPI năm 2019 đã được kiểm soát thành công, đạt mức thấp hơn so với chỉ tiêu Quốc hội đề ra (dưới 4%) và cũng là mức tăng thấp nhất trong 3 năm qua.

Trong 11 nhóm hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng tính CPI tháng 12/2019 so với tháng trước, có 10 nhóm hàng có chỉ số giá tăng, cụ thể: Hàng ăn và dịch vụ ăn uống tăng 3,42%; Đồ uống và thuốc lá tăng 0,25%; May mặc, mũ nón và giày dép tăng 0,33%; Nhà ở và vật liệu xây dựng tăng 0,43%; Thiết bị và đồ dùng gia đình tăng 0,14%; Thuốc và dịch vụ y tế tăng 0,03%; Giao thông tăng 0,61%; Giáo dục tăng 0,01%; Văn hóa, giải trí và du lịch tăng 0,09%; Hàng hóa và dịch vụ khác tăng 0,24%. Riêng nhóm Bưu chính viễn thông giảm 0,09%.

Về lạm phát cơ bản, năm 2019 tăng 2,01% so với năm 2018 và tháng 12/2019 so với tháng 12/2018 tăng 2,78%.

Không thuộc các nhóm hàng hóa và dịch vụ tính CPI, chỉ số giá vàng trong nước tháng 12/2019 giảm 0,36% so với tháng trước, tăng 16,23% so với tháng 12/2018 và năm 2019 so



với năm 2018 tăng 7,55%; Chỉ số giá đô la Mỹ tháng 12/2019 giảm 0,19% so với tháng trước, giảm 0,77% so với tháng 12/2018 và năm 2019 so với năm 2018 tăng 0,99%.

Năm 2019, lạm phát bình quân của Việt Nam ở mức khoảng 3%, đạt mục tiêu đề ra. Lạm phát được kiểm soát trong năm 2019 nhờ giá hàng hóa thế giới giảm, chính sách tín dụng thận trọng, tỷ giá ổn định và giá dịch vụ y tế không tăng nhiều. Tuy nhiên, sang năm 2020, mục tiêu lạm phát bình quân dưới 4% sẽ là một thách thức khi giá hàng hóa thế giới dự báo phục hồi và cầu trong nước tiếp tục xu hướng tăng. Để kiểm soát được lạm phát trong năm 2020, các chính sách vĩ mô cần cùng phối hợp, nhất quán hướng tới mục tiêu "tập trung ổn định kinh tế vĩ mô".

Năm 2019, do cầu về hàng hóa thế giới giảm, giá các nhóm hàng hóa trên thị trường thế giới đều tăng chậm hơn so với năm 2018, thậm chí giảm: Giá thực phẩm giảm 4,6% (năm 2018 tăng 0,3%), năng lượng giảm 13,6% (năm 2018 tăng 27,8%), nguyên liệu thô giảm 4% (năm 2018 tăng 0,3%), phân bón tăng 1% (năm 2018 tăng 11,1%), kim loại và khoáng sản giảm 5,4% (năm 2018 tăng 5,5%). Giá hàng hóa thế giới giảm tác động ngay đến giá trong nước thông qua kênh nhập khẩu, với giá nhập khẩu hàng hóa trong 9 tháng đầu năm 2019 chỉ tăng mức 0,8% so với cùng kỳ năm 2019 (cùng kỳ năm 2018 tăng 1,4%). Do đó, giá nguyên nhiên vật liệu dùng cho sản xuất trong nước cũng tăng chậm hơn so với năm 2018, thậm chí giá nguyên, nhiên vật liệu dùng cho nông, lâm nghiệp và thủy sản còn giảm. Tính chung 9 tháng đầu năm 2019, giá nguyên nhiên vật liệu dùng cho sản xuất tăng 2,8% so với cùng kỳ năm trước, thấp hơn mức tăng 4,6% của cùng kỳ năm 2018; trong đó, giá nguyên nhiên vật liệu dùng cho sản phẩm nông, lâm nghiệp và thủy sản giảm 2,6% so với cùng kỳ năm trước (cùng kỳ năm 2018 tăng 3,1%). Nhờ đó, tính chung 9 tháng đầu năm 2019, giá sản xuất nông, lâm nghiệp, thủy sản và công nghiệp chế biến chế tạo chỉ tăng 1,1% so với cùng kỳ năm trước (cùng kỳ năm 2018 tăng tương ứng 1,2% và 2,3%). Trong khi đó, giá sản xuất dịch vụ (vốn ít chịu ảnh hưởng của giá hàng hóa thế giới) tăng 3,1% trong 9 tháng đầu năm 2019, cao hơn mức tăng 2,95% của cùng kỳ năm 2018. Điều này cho thấy vai trò của giảm giá hàng hóa thế giới đối với ổn định giá đầu vào sản xuất trong năm 2019.

Giá hàng hóa thế giới giảm cũng giúp ổn định giá tiêu dùng trong năm 2019, nhất là giá thực phẩm và giá giao thông. Trong tháng 11, mặc dù giá thực phẩm, mặc dù tăng đột biến trong tháng 11 do nguồn cung thịt lợn thiếu hụt tạm thời, nhưng mức tăng bình quân chỉ đạt 4,4%, không cao hơn nhiều mức tăng 3,5% của năm 2018; giá giao thông giảm bình quân 1,4%, trong khi năm 2018 tăng 6,4%.

Ngoài yếu tố giá hàng hóa thế giới giảm, giá dịch vụ y tế trong nước tăng không nhiều cũng góp phần kiểm soát lạm phát. Giá dịch vụ y tế trong năm 2019 ước tăng bình quân 4,8% (theo số liệu 11 tháng đầu năm 2019), thấp hơn nhiều mức tăng bình quân 13,9% của năm 2018.

Song song với những yếu tố thuận lợi về giá, chính sách tín dụng thận trọng trong những năm gần đây cũng góp phần kiểm soát lạm phát. Số liệu thống kê những năm gần đây





cho thấy sự tương quan giữa tín dụng và lạm phát. Hệ số thâm dụng tín dụng được tính giống như tính hệ số ICOR cho biết, GDP tăng thêm một đồng thì tín dụng cần tăng thêm bao nhiêu đồng. Hình 5 cho thấy, ngoại trừ giai đoạn 2013 - 2014 khi giá cả hàng hóa thế giới giảm mạnh, hệ số thâm dụng tín dụng tăng (giảm) trong năm nay thường dẫn đến lạm phát tăng (giảm) trong năm sau.

Do đó, với ưu tiên ổn định kinh tế vĩ mô, tín dụng (cũng như cung tiền) trong những năm gần đây đang có xu hướng tăng chậm dần so với tốc độ tăng GDP danh nghĩa. Điều này dẫn đến tỷ lệ tín dụng và cung tiền so với GDP đang dần đi ngang. Xét thêm cả mức chênh lệch tín dụng (giữa tỷ lệ tín dụng so với GDP và xu thế dài hạn của tỷ lệ này) có thể thấy rõ sự thận trọng của chính sách tín dụng trong năm 2019. Nếu như từ quý II/2016 đến quý IV/2018 tín dụng (tính theo tỷ lệ so với GDP) cao hơn xu thế dài hạn thì trong năm 2019, tín dụng được giữ thấp hơn xu thế dài hạn. Tính trung bình, năm 2019 tín dụng thấp hơn xu thế dài hạn 1,9% GDP (trong khi năm 2018 cao hơn xu thế dài hạn 1,3% GDP).

Mặc dù, lạm phát được kiểm soát nhưng áp lực từ cầu trong nước đang tăng dần. Áp lực từ cầu trong nước đối với lạm phát được phản ánh qua xu hướng tăng dần của lạm phát cơ bản. Tính đến tháng 11/2019, lạm phát cơ bản đã lên mức 2,2% (so với cùng kỳ năm trước), là mức cao nhất kể từ tháng 5/2015.

Trong bối cảnh đầu tư công tăng chậm, cầu trong nước tăng chủ yếu đối với tiêu dùng (của hộ gia đình), thể hiện qua mức bán lẻ hàng hóa so với GDP trong 9 tháng đầu năm/2019 tăng lên 68,6% (so với mức 66,6% của cùng kỳ năm 2018). Tiêu dùng tăng do đầu tư tư nhân tăng đã tạo thêm công ăn việc làm, làm tăng sức mua của dân cư. Đầu tư tư nhân trong năm 2019 ước đạt 15,5% GDP, tăng hơn so với mức 14,5% GDP của năm 2018; trong khi đầu tư Nhà nước giảm từ 10,6% GDP năm 2018 xuống 10% GDP năm 2019. Ngoài ra, tiêu dùng còn có thể tăng do hiệu ứng tài sản khi giá bất động sản có xu hướng tăng: tháng 11/2019, giá nhà ở và vật liệu xây dựng tăng 3,7% so với cùng kỳ năm trước (cùng kỳ 2018 chỉ tăng 2,3%).

#### **4. Rủi ro tỷ giá**

Tỷ giá USD/VND năm 2019 tăng đều nhưng vẫn ổn định nhờ chính sách điều hành của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) trong bối cảnh chiến tranh thương mại Mỹ - Trung gây áp lực không nhỏ lên tỷ giá.

Kết thúc năm 2019, NHNN đã tăng tỷ giá trung tâm giữa đồng Việt Nam (VND) và đô la Mỹ (USD) thêm 330 đồng, lên mức 23,155 đồng/USD, tương đương tăng 1.4% so với hồi đầu năm 2019.

Từ đầu năm đến nay, NHNN đã giảm tỷ giá trung tâm 81 lần, những lần giảm tỷ giá này chỉ dao động khoảng từ 1 đến 15 đồng. Riêng ngày gần cuối tháng 1 trước khi chuẩn bị nghỉ Tết Nguyên đán (28/01/2019), NHNN đã giảm tỷ giá trung tâm từ 22,880 đồng xuống còn 22,858 đồng, tương đương giảm 22 đồng so với phiên trước đó, đây được xem là mức giảm cao nhất trong năm 2019.





Sau đợt giảm mạnh, tỷ giá trung tâm bất ngờ bật tăng mạnh 47 đồng vào ngày đầu tiên sau kỳ nghỉ Tết Nguyên đán, những phiên còn lại, mức tăng tỷ giá trung tâm chỉ dao động từ 1 đến 20 đồng.

Trong năm 2019, tỷ giá trung tâm USD/VND đã có 3 lần lập đỉnh mới. Lần đầu tiên, khi tỷ giá trung tâm USD/VND vượt qua mốc 22,998 đồng, lên mức 23,004 đồng từ cuối tháng 4. Sau đó, tỷ giá trung tâm biến động nhưng vẫn trong kênh tăng, và đạt mốc mới thứ hai tại 23,115 đồng vào đầu tháng 8. Mốc cuối cùng được lập trong năm 2019 chạm mức 23,169 đồng vào cuối tháng 12, tăng 344 đồng, tương đương tăng 1.5% so với đầu năm 2019.

Trong năm qua, tỷ giá chịu ảnh hưởng từ chiến tranh thương mại Mỹ - Trung, gây sức ép phá giá đồng Nhân dân tệ (CNY). Ngoài ra, việc Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed) giảm lãi suất 3 lần trong năm qua và sự điều tiết nguồn cung ngoại hối của NHNN cũng ảnh hưởng lên các đợt tăng mạnh của tỷ giá trong năm.

Từ đầu tháng 8, chiến tranh thương mại Mỹ - Trung trở nên căng thẳng khi Tổng thống Mỹ Donald Trump tuyên bố áp mức thuế 10% với 300 tỷ USD hàng hóa Trung Quốc vào ngày 01/08. Đẩy tỷ giá CNY so với USD rơi xuống mức thấp nhất trong hơn một thập kỷ qua, vượt ngưỡng 7 CNY/USD ngày 05/08/2019. Động thái này gây sức ép lên tỷ giá USD/VND bởi đồng CNY là một trong 8 loại tiền tệ trong rổ tính tỷ giá trung tâm của Việt Nam. Kết quả NHNN đã có động thái điều chỉnh tăng thêm 15 đồng, đưa tỷ giá trung tâm lên mức 23,115 đồng vào ngày 06/08/2019.

Mặc dù có những diễn biến tăng giảm đan xen nhưng thị trường ngoại hối quốc tế năm 2019 cũng không có biến động quá mạnh, do những biến số này đã được dự báo từ trước, không có nhiều tác động đến tâm lý của nhà đầu tư. Tuy Fed đã có 3 lần giảm lãi suất trong năm 2019, song, chỉ số đô la Mỹ bình quân năm 2019 vẫn tăng 0.99% so với năm 2018. Khi đồng USD lên giá, mà tỷ giá USD/VND vẫn giữ nguyên, có nghĩa là VND tăng giá so với các đồng tiền khác và lạm hàng hóa của chúng ta sẽ kém tính cạnh tranh.

Nhìn vào diễn biến thị trường ngoại hối, thị trường tiền tệ, tình hình thương mại và đầu tư quốc tế của Việt Nam trong thời gian vừa qua, có thể thấy việc tăng tỷ giá trung tâm của NHNN là một bước đi cần thiết để góp phần ổn định vĩ mô.

Nguồn cung ngoại tệ ở Việt Nam được đánh giá là rất dồi dào trong năm 2019. Theo dữ liệu kiều hối thường niên được Ngân hàng Thế giới (World Bank) cập nhật, lượng kiều hối chuyển về Việt Nam trong năm 2019 có thể đạt 16.7 tỷ USD, chiếm khoảng 6.4% GDP và tăng xấp xỉ 4.4% so với năm 2018.

Mình chứng cho nguồn USD dồi dào còn được thể hiện qua việc Sở Giao dịch NHNN bất ngờ giảm giá mua vào USD 25 đồng xuống còn 23,175 đồng/USD sau khi đã duy trì mức giá mua vào 23,200 đồng/USD suốt từ ngày 02/01/2019 đến cuối phiên sáng 29/11/2019, tức đã giữ ổn định trong suốt 11 tháng năm 2019. Có thể thấy, việc giảm giá mua vào USD thể hiện dự trữ ngoại hối của NHNN đang tăng cao nên không còn nhu cầu mua vào USD với số



lượng lớn như trước nữa, giúp nguồn cung ngoại tệ ở lại thị trường nhiều hơn, từ đó, giảm áp lực tỷ giá trong mùa cao điểm cuối năm.

Nhờ có nguồn ngoại tệ dồi dào từ thặng dư thương mại, dòng vốn FDI và các giao dịch bán vốn, hợp tác kinh doanh lớn, cùng với thị trường ngoại hối ổn định đã giúp NHNN có điều kiện mua được một lượng lớn ngoại tệ, nâng dự trữ ngoại hối của NHNN lên tầm cao mới 80 tỷ USD, tương đương tăng thêm 20 tỷ USD so với hồi đầu năm, đánh dấu tốc độ mua cao nhất trong nhiều năm qua.

Trong bối cảnh thuận lợi như vậy, tuy NHNN chủ động tăng tỷ giá trung tâm vẫn không làm xáo trộn tâm lý thị trường. Điều này đã được thực tế chứng minh khi nhìn lại quãng thời gian trước, ngoại trừ hai tháng 5 và 6 tỷ giá niêm yết tại các ngân hàng thương mại bật tăng do leo thang chiến tranh thương mại, thì tỷ giá các ngân hàng thương mại niêm yết trong năm vừa qua luôn ổn định trong khoảng 23,160-23,250 VND/USD. Hơn nữa, tỷ giá trên thị trường tự do thường xuyên bằng hoặc thấp hơn tỷ giá của các NHTM mặc dù tỷ giá trung tâm có liên tục tăng.

Vì vậy, tỷ giá trung tâm tăng đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc xuất khẩu của Việt Nam. Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, kim ngạch xuất khẩu 11 tháng năm 2019 đạt 241.42 tỷ USD, tăng 7.8% so với cùng kỳ năm trước, giúp cán cân thương mại hàng hóa 11 tháng ước tính xuất siêu 9.1 tỷ USD.

Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện năm 2019 ước tính đạt 20.4 tỷ USD, tăng 6.7% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, nổi bật nhất là những thương vụ rót vốn vào ngành tài chính ngân hàng trong thời gian qua. Cụ thể, đầu năm, Vietcombank đã phát hành riêng lẻ 111.11 triệu cp mới cho GIC Private Limited (GIC) – quỹ đầu tư quốc gia của Singapore và Mizuho Bank Ltd (Mizuho) thu về khoảng 6,200 nghìn tỷ đồng, tương đương với khoảng 265 triệu USD. Ngày 31/10, thương vụ bán 15% cổ phần cho KeB Hana Bank (Hàn Quốc) cũng đã giúp BIDV thu về hơn 20,200 tỷ đồng, tương đương 885 triệu USD.

Bên cạnh đó, mặc dù đẩy mạnh tích lũy dự trữ ngoại hối nhưng NHNN lại kết hợp hài hòa với nghiệp vụ thị trường mở để hút ròng tiền đồng trong lưu thông. Cụ thể, trong khi NHNN mua vào lượng 8.35 tỷ USD trong 4 tháng đầu năm thì NHNN cũng đã hút ròng 46,427 tỷ đồng trong cả tháng 4, trong đó tập trung chủ yếu hút ròng 44,693 tỷ đồng vào tuần cuối cùng của tháng khi thanh khoản hệ thống đột ngột chuyển sang dư thừa. Song song với việc mua vào thêm 6.65 tỷ USD trong 4 tháng tiếp theo, NHNN cũng linh hoạt hút ròng thêm 35 ngàn tỷ đồng trong tháng 7 và 85,130 tỷ đồng trong tháng 9 trên thị trường mở nhưng thanh khoản ổn định cùng với giao dịch mua vào ngoại tệ đã hỗ trợ nguồn cung VND.

Với kết quả là mặt bằng giá cả trong nước vẫn trong tầm kiểm soát. Trên thực tế, bình quân 11 tháng năm 2019 chỉ tăng 2.57% so với bình quân cùng kỳ năm 2018. Lạm phát cơ bản bình quân 11 tháng năm 2019 tăng 1.94% so với bình quân cùng kỳ năm 2018. Hơn nữa, trong khi CNY mất giá gần 2% so với USD thì VNĐ chỉ mất giá 1.4% trong năm 2019. Rõ



ràng, việc điều phối tỷ giá trung tâm trong năm 2019 của NHNN nhằm phù hợp với diễn biến của thị trường.

Xuất phát từ quan hệ cung cầu ngoại tệ của Việt Nam vẫn còn tốt, đồng thời, chính sách điều hành tỷ giá của NHNN được kỳ vọng vẫn tiếp tục duy trì điều hành như thời gian vừa qua. Cùng với kỳ vọng kinh tế thế giới không có những biến động phức tạp, nhiều chuyên gia dự báo tỷ giá sẽ tiếp tục ổn định trong năm 2020. Đồng Việt Nam có thể mất giá so với USD tối đa từ mức khoảng 1-3%.

Công ty Vimedimex hoạt động lĩnh vực phân phối, nhập khẩu ủy thác các loại sản phẩm của ngành dược, đồng tiền dùng để thanh toán chủ yếu là dùng đồng đô la Mỹ (USD). Trong khi đó, các loại sản phẩm này chủ yếu được tiêu dùng trong nước. Do đó, biến động về tỷ giá giữa VND và USD sẽ tác động rất lớn chi phí đầu vào của công ty và ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động SXKD của Công ty.

## **II. Rủi ro về luật pháp**

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, phân phối, nhập khẩu ủy thác của ngành dược Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex phải tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam như: Luật doanh nghiệp, Luật thuế, Luật Dược, Luật đầu thầu, Luật kế toán, Luật chứng khoán và các văn bản quy phạm pháp luật liên quan... trong khi đó một số quy định, chính sách ngành Dược không rõ ràng, chưa phù hợp thực tế, dẫn đến nguy cơ bị kiện tụng ảnh hưởng uy tín của công ty và không thể tập trung cho sản xuất kinh doanh. Đặc biệt các quy định về đăng ký thuốc, giá thuốc, Bảo hiểm Y tế, gần đây là Thông tư số 15/2019/TT-BYT; Thông tư số 32/2018/TT-BYT gây không ít trở ngại cho Công ty. Có thể nói rủi ro pháp lý là khá cao đối với các công ty dược. Bên cạnh đó là, sự bất cập của chính sách Thuế, nhất là quy định về chi phí không chế làm giảm lợi nhuận sau thuế của công ty các năm qua.

Vimedimex có Phòng pháp chế tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc trong tất cả các hoạt động có liên quan. Dự trù thời gian dài trong việc đăng ký thuốc là cần thiết để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh không phải trong trạng thái “treo” và thiếu sản phẩm cung ứng cho thị trường, dẫn đến mất khách hàng. Bên cạnh đó, định vị nhân sự chuyên trách thường xuyên cập nhật những thay đổi của Luật và chính sách thuế.

## **III. Rủi ro về cạnh tranh**

Việc gia nhập WTO hòa mình vào thị trường thế giới, hiện tượng toàn cầu hóa mang đến cho nền kinh tế Việt Nam nhiều thách thức lớn trong lĩnh vực phân phối, nhập khẩu ủy thác và sản xuất các sản phẩm trong ngành dược cũng không tránh khỏi những thách thức đó. Vì vậy, Việt Nam đang ngày càng chịu nhiều tác động từ sự biến động của nền kinh tế thế giới.

Tất cả các công ty trong nước phải tuân thủ theo tiêu chuẩn sản xuất quốc tế (GMP, GSP). Để đáp ứng các tiêu chuẩn này đòi hỏi việc đầu tư trang thiết bị, máy móc tiên tiến hiện đại, cải tiến công nghệ, đào tạo người lao động... với những chi phí khá lớn. Hệ thống phân



phối lưu thông dược phẩm chưa kiểm soát được việc tăng giá trên thị trường cũng như sự tồn tại bất hợp lý giữa giá trị thực với giá thị trường của các sản phẩm trong lĩnh vực dược.

#### **IV. Rủi ro về nguồn nhân sự**

Rủi ro nhân sự là quan trọng nhất trong rủi ro kinh doanh của Vimedimex. Có thể xảy ra rủi ro nhân sự cấp cao không tiếp tục làm việc và không tìm được người đủ năng lực thay thế. Ngoài ra Vimedimex cũng có thể bị thiếu hụt nhân sự có chuyên môn cao đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty. Các năm qua, Vimedimex đã nhận thức rõ rủi ro này và có chiến lược đào tạo đội ngũ kế thừa.

Mặc dù biết là vậy, nhưng không phải lúc nào việc tuyển dụng cũng diễn ra suôn sẻ. Đôi khi cũng gặp các rủi ro trong quá trình tuyển dụng. Hãy hết sức lưu ý và khắc phục sớm để phòng ngừa tốt nhất các tổn thất, thiệt hại có thể xảy ra. Vì nhiều lý do khác nhau trong quá trình tuyển dụng nhân sự rất dễ mắc phải các rủi ro sau:

- Tuyển dụng sai người có năng lực để làm việc cho một vị trí, bộ phận cụ thể có thể khiến những người này cảm thấy chán nản, không hứng thú và cố gắng. Bên cạnh đó, tỷ lệ nam nữ cùng bộ phận quá chênh lệch, số lượng tuyển dụng quá nhiều, tuyển dụng tràn lan.

- Tuyển dụng người không có năng lực, không phù hợp với văn hóa chung: Rất nhiều người không đủ năng lực đổ bộ sang lĩnh vực dược để phòng vấn và làm việc. Điển hình như khá nhiều nhân viên chỉ có kinh nghiệm về dược, nhưng thiếu kỹ năng kinh doanh. Họ thiếu đi các kỹ năng, tiêu chuẩn cần thiết đặc trưng của trình dược viên, dẫn đến việc phải đào tạo tốn kém mà vẫn không đáp ứng tốt công việc.

- Tuyển dụng nhầm người không có đạo đức làm việc: Rủi ro này cũng không phải hiếm gặp, nhất là trong giới dược phẩm, nơi dược ví như ngành "kinh doanh có điều kiện". Nhiều người vì cái lợi trước mắt, vì đồng tiền mà sẵn sàng trục lợi cá nhân dẫn đến danh tiếng của Công ty bị ảnh hưởng, thiệt hại tài chính, thậm chí còn bị truy tố pháp luật.

- Không tuân thủ đúng quy trình tuyển dụng: Mặc dù hệ thống dược phẩm đều có các quy định, quy trình tuyển dụng nghiêm khắc rõ ràng nhưng một số công ty thành viên vẫn không tuân thủ đúng. Họ tuyển dụng dựa trên cảm tính, mối quan hệ dẫn đến bỏ lỡ nhiều nhân viên tài năng, đưa vào nhiều nhân viên yếu kém để làm việc.

#### **Biện pháp khắc phục rủi ro tuyển dụng nhân sự**

Đầu tiên, trước khi đưa ra các yêu cầu tuyển dụng, ban lãnh đạo phải xác định rõ nhu cầu, mục tiêu và ngân sách cụ thể. Sàng lọc và lựa chọn những ứng viên phù hợp nhất dựa trên nhiều tiêu chí khắt khe.

Tiếp theo, bộ phận hành chính của Công ty cần phải thường xuyên rà soát, cập nhật các chính sách và quy trình tuyển dụng một cách chặt chẽ, công bằng. Điều này là cần thiết để đảm bảo phù hợp nhất với từng tiêu chí trong từng thời kỳ.

Thứ ba, nhất định phải tuân thủ tiêu chí công khai và minh bạch, dân chủ, công bằng trong suốt quá trình tuyển dụng. Các lãnh đạo phòng ban có liên quan cần phải ngồi bàn họp,





phòng vấn kỹ. Đừng quên, dành ra chút thời gian để xem xét “tiểu sử” của các ứng viên để tránh việc tuyển nhầm.

Thứ tư, cần phải có cơ chế thi đua, thưởng, phạt đúng mực, hợp lý với tất cả các nhân viên trong công ty. Việc này sẽ giúp hạn chế tối đa các biểu hiện suy thoái đạo đức, tiêu cực khi làm việc. Đồng thời cơ chế thưởng phạt phân minh cũng tạo động lực để các nhân viên làm việc năng suất hơn.

Thứ năm, Công ty cần thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo kỹ năng nghiệp vụ cho tất cả đội ngũ nhân viên. Chỉ khi được cập nhật kiến thức đầy đủ, kịp thời họ mới có thể thích nghi tốt với công việc. Đặc biệt, phải chú trọng đào tạo cho những người tuyển dụng, quản lý giữ vị trí cao cấp trong công ty.

#### **V. Kiểm tra nội bộ**

Ban kiểm tra nội bộ trực thuộc HĐQT các vấn đề về chức năng chuyên môn. Đây là điều kiện tiên đề để đảm bảo cho KTNB có thể độc lập, khách quan thực hiện nhiệm vụ của mình, từng bước nâng cao chất lượng và tính chuyên nghiệp. Thông qua việc phối hợp giữa TGD và Ban kiểm tra nội bộ trong quản lý chức năng kiểm toán nội bộ đã từng bước giúp kiểm toán nội bộ phát huy tốt vai trò của mình, không chỉ ở yêu cầu đảm bảo tuân thủ, mà còn hỗ trợ các đơn vị trong việc tối ưu hóa quản lý, cải thiện kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro.

- Lực lượng kiểm toán viên đã và đang được củng cố cả về số lượng và chất lượng.
- Xây dựng và ban hành Quy chế kiểm tra nội bộ, trong đó, quy định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của KTNB; trách nhiệm của các đơn vị được kiểm tra; các nguyên tắc cơ bản của hoạt động KTNB tại VMD. Ban KTNB đánh giá Quy chế KTNB hiện hành đã từng bước phù hợp với thông lệ quốc tế, đồng thời đáp ứng các yêu cầu của pháp luật.
- KTNB đã xây dựng và hoàn thành việc thực hiện kế hoạch kiểm tra nội bộ năm 2019 (kể cả kế hoạch điều chỉnh đã được HĐQT phê duyệt).
- Các khuyến nghị kiểm tra và kế hoạch thực hiện được theo dõi thường xuyên và định kỳ, góp phần đáng kể vào việc nâng cao chất lượng của hệ thống KTNB, nâng cao ý thức tuân thủ của các đơn vị, bộ phận được kiểm tra, đồng thời hỗ trợ cải tiến các quy trình nghiệp vụ, tối ưu hóa quản lý trong hoạt động kinh doanh.

#### **Kế hoạch KTNB năm 2020:**

- Kế hoạch KTNB năm 2020 cần ưu tiên KTNB phòng kinh doanh của các đơn vị thành viên. Đây được xem là lĩnh vực có mức độ rủi ro cao nhất của VMD.
- Cần chuẩn bị nhân sự phù hợp cả về số lượng và chất lượng đáp ứng các yêu cầu và kỳ vọng của HĐQT.
- Triển khai hướng dẫn Phòng KSNB và QLRR xây dựng bảng CSA (Control Self Assessment) cho hoạt động rủi ro tại Khối kinh doanh của VMD.



**CHƯƠNG IV**  
**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH**  
**DOANH CỦA VIMEDIMEX NĂM 2020**

**I. Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2019 và kế hoạch hoạt động của HĐQT năm 2020**

**1. Tổng quan về thị trường dược Việt Nam năm 2019**

Dân số Việt Nam hiện nay khoảng 95 triệu người, thu nhập bình quân đầu người hơn 2.300 USD, là một trong những nước trong khu vực có tốc độ tăng trưởng kinh tế mạnh nhất, đi cùng với đó là dân số Việt Nam già đi, thu nhập ngày càng tăng cao cùng với nhận thức ngày càng chú trọng vào các vấn đề về sức khỏe do đó mà chi tiêu cho các nhu cầu về sức khỏe cũng vì đó mà tăng theo. Năm 2005, chi tiêu cho thuốc bình quân đầu người là 9,85 USD, năm 2010 là 22,25 USD và đến năm 2015 là 37,97 USD. Mức tăng trưởng trung bình giai đoạn 2010 - 2015 là 14,6%. Duy trì mức tăng trưởng bình quân ít nhất 14% đến năm 2025, đạt mức 85 USD vào 2020 và 163 USD vào năm 2025.

Thị trường Dược phẩm Việt Nam đứng thứ 13 trên thế giới về tốc độ tăng trưởng. BMI cũng đưa ra dự báo, mức chi tiêu dược phẩm bình quân đầu người vẫn tiếp tục ở mức cao, khoảng 14%/ năm. Theo IMS Health, Việt Nam được xếp vào nhóm Pharmerging Markets - là nhóm 17 nước có mức tăng trưởng ngành dược phẩm cao nhất thế giới. Trong nhóm Pharmerging Markets, được chia làm 3 nhóm nhỏ, Việt Nam xếp vào nhóm thứ 3 gồm 12 quốc gia - với mức tăng trưởng 14%, Việt Nam chỉ xếp sau Argentina, Pakistan.

**Kênh phân phối ETC (đấu thầu thuốc bán cho bệnh viện):** Chiếm khoảng 70% thị trường thuốc, đây là thị trường mà các nhà sản xuất thuốc hướng đến, vì nếu thành công, các doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được các chi phí bán hàng và chi phí quản lý. Kênh phân phối ETC chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn như Tp. Hà Nội, Tp. Hồ Chí Minh là những khu vực có nhiều bệnh viện với nhu cầu thuốc men cao. Tuy nhiên, thị phần ở kênh này chủ yếu vẫn đến từ thuốc nhập khẩu, để được đấu thầu vào kênh ETC, các doanh nghiệp dược Việt Nam phải có các nhà máy sản xuất tiêu chuẩn EU - GMP hoặc PIC-S. Trong thời gian tới các doanh nghiệp dược phẩm sẽ đẩy mạnh việc sản xuất các sản phẩm chất lượng cao, nâng cao công tác nghiên cứu phát triển để ra nhiều sản phẩm hơn. Đây là thị trường tiềm năng và còn nhiều dư địa, giá cả các sản phẩm thuốc sản xuất trong nước có chất lượng tương đương thuốc nhập khẩu nhưng giá thấp hơn sẽ góp phần gia tăng thị phần của các doanh nghiệp nội ở kênh ETC hơn.

**Kênh phân phối OTC:** 30% thị trường thuốc, tương đương khoảng 1,6 tỷ USD chia cho số cửa hiệu bán thuốc là 57.000, mật độ số nhà thuốc ở Việt Nam thuộc vào một trong những nước có mật độ nhà thuốc cao nhất trên thế giới, tuy nhiên tỷ trọng doanh thu từ kênh OTC chỉ mới 30% đến đến từ nhiều yếu tố: Số lượng sử dụng Bảo hiểm y tế gia tăng - khám chữa bệnh các cơ sở bệnh viện công lập nhiều hơn, số dược sĩ/dân số thấp do đó hiệu suất kinh doanh chưa cao mặc dù số lượng cửa hiệu rất lớn. Đối với các chuỗi kinh doanh thuốc hiện nay như Phano (67 nhà thuốc), Pharmacy (69 nhà thuốc), ECO Pharma (10 nhà



thuốc),... sau nhiều năm hoạt động số cửa hàng vẫn còn rất thấp. Tuy nhiên, cơ hội cho các hoạt động bán lẻ, phân phối thuốc sẽ chuyển biến theo hướng hiện đại hơn khi các hoạt động M&A diễn ra, các quy định kiểm soát về kinh doanh dược phẩm, sự khát khe của người tiêu dùng khi mua thuốc sẽ giúp cho kênh OTC phát triển tích cực hơn.

#### **Triển vọng ngành dược và quan điểm**

- Dân số ngày càng già, tăng trưởng của nền kinh tế, người tiêu dùng chi tiêu cho các vấn đề về sức khỏe ngày càng tăng mở ra một thị trường tiềm năng với các doanh nghiệp dược phẩm, BMI đưa ra dự báo tăng trưởng kép – CAGR giai đoạn 2012 – 2021 khoảng 10,6%, chi tiêu thuốc bình quân đầu người tiếp tục giữ vững ở mức 14%.

- Các doanh nghiệp dược Việt Nam có được sự chú ý rất cao đến từ các nhà đầu tư nước ngoài như: Taisho Pharmaceutical (Nhật Bản) đầu tư vào Dược Hậu Giang, Abbott Laboratories (Chile) Holdco SpA - Công ty con của Tập đoàn Abbott Mỹ đầu tư vào DOMESCO, Stada Service Holding B.V (Hà Lan) - một công ty con của hãng dược phẩm Stada (Đức) đầu tư vào Pymepharco,...các doanh nghiệp nước ngoài hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước trong việc quản lý, nâng cao chất lượng sản xuất thuốc.

- Xu hướng đầu tư mở rộng các nhà máy từ chuẩn WHO - GMP lên chuẩn EU - GMP để được đấu thầu thuốc (ETC) giúp các doanh nghiệp cạnh tranh hơn vào kênh ETC (chiếm 70% thị trường thuốc). Tuy nhiên, sẽ mất một khoảng thời gian ít nhất 3 năm, để đầu tư và nghiên cứu phát triển, xây dựng nhà máy để sản xuất các sản phẩm thuốc chất lượng cao.

- Theo thông tư 11/2016/TT-BYT, “đối với thuốc thuộc Danh Mục thuốc sản xuất trong nước đáp ứng yêu cầu về Điều trị, giá thuốc và khả năng cung cấp do Bộ Y tế công bố thuộc tiêu chí kỹ thuật của nhóm thuốc nào thì trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu phải quy định nhà thầu không được chào thuốc nhập khẩu thuộc nhóm đó”, như vậy với các doanh nghiệp trong nước đáp ứng đủ yêu cầu của Bộ Y tế sẽ gia tăng được thị phần từ kênh đấu thầu thuốc (ETC), tuy nhiên đến nay thông tư này chưa mang lại hiệu quả nhiều và Bộ Y tế đang đang sửa đổi thông tư này.

- Định giá ngành dược còn tương đối rẻ so với các nước trong khu vực, P/E ngành dược ở Việt Nam hiện nay khoảng 13,7 trong khi đó ngành dược Trung Quốc có P/E 32,8, Thái Lan có P/E 35 hay Malaysia có P/E 18.

- Tiềm năng ngành dược trong triển vọng dài hạn là rất khả thi, đa số doanh nghiệp dược phẩm, y tế trên thị trường có cơ cấu tài chính lành mạnh với dòng tiền tốt, nhưng triển vọng lại có sự phân hóa lớn đến từ những khó khăn mà các doanh nghiệp đang gặp phải. Việc phụ thuộc phần lớn vào nguyên liệu nhập khẩu trong khi giá dược liệu nhập khẩu tăng là nguyên nhân khiến biên lợi nhuận một số doanh nghiệp có xu hướng giảm.

- Môi trường kinh doanh hiện nay, thị phần ở kênh đấu thầu vào nhà thuốc bệnh viện (ETC) chiếm khoảng 70% thị phần của cả thị trường thuốc. Mảng này hiện chủ yếu đến từ thuốc nhập khẩu do chưa nhiều nhà máy trong nước đáp ứng được các tiêu chuẩn cần thiết,





thuốc),... sau nhiều năm hoạt động số cửa hàng vẫn còn rất thấp. Tuy nhiên, cơ hội cho các hoạt động bán lẻ, phân phối thuốc sẽ chuyển biến theo hướng hiện đại hơn khi các hoạt động M&A diễn ra, các quy định kiểm soát về kinh doanh dược phẩm, sự khát khe của người tiêu dùng khi mua thuốc sẽ giúp cho kênh OTC phát triển tích cực hơn.

#### **Triển vọng ngành dược và quan điểm**

- Dân số ngày càng già, tăng trưởng của nền kinh tế, người tiêu dùng chi tiêu cho các vấn đề về sức khỏe ngày càng tăng mở ra một thị trường tiềm năng với các doanh nghiệp dược phẩm, BMI đưa ra dự báo tăng trưởng kép – CAGR giai đoạn 2012 – 2021 khoảng 10,6%, chi tiêu thuốc bình quân đầu người tiếp tục giữ vững ở mức 14%.

- Các doanh nghiệp dược Việt Nam có được sự chú ý rất cao đến từ các nhà đầu tư nước ngoài như: Taisho Pharmaceutical (Nhật Bản) đầu tư vào Dược Hậu Giang, Abbott Laboratories (Chile) Holdco SpA - Công ty con của Tập đoàn Abbott Mỹ đầu tư vào DOMESCO, Stada Service Holding B.V (Hà Lan) - một công ty con của hãng dược phẩm Stada (Đức) đầu tư vào Pymepharco,...các doanh nghiệp nước ngoài hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước trong việc quản lý, nâng cao chất lượng sản xuất thuốc.

- Xu hướng đầu tư mở rộng các nhà máy từ chuẩn WHO - GMP lên chuẩn EU - GMP để được đấu thầu thuốc (ETC) giúp các doanh nghiệp cạnh tranh hơn vào kênh ETC (chiếm 70% thị trường thuốc). Tuy nhiên, sẽ mất một khoảng thời gian ít nhất 3 năm, để đầu tư và nghiên cứu phát triển, xây dựng nhà máy để sản xuất các sản phẩm thuốc chất lượng cao.

- Theo thông tư 11/2016/TT-BYT, “đối với thuốc thuộc Danh Mục thuốc sản xuất trong nước đáp ứng yêu cầu về Điều trị, giá thuốc và khả năng cung cấp do Bộ Y tế công bố thuộc tiêu chí kỹ thuật của nhóm thuốc nào thì trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu phải quy định nhà thầu không được chào thuốc nhập khẩu thuộc nhóm đó”, như vậy với các doanh nghiệp trong nước đáp ứng đủ yêu cầu của Bộ Y tế sẽ gia tăng được thị phần từ kênh đấu thầu thuốc (ETC), tuy nhiên đến nay thông tư này chưa mang lại hiệu quả nhiều và Bộ Y tế đang đang sửa đổi thông tư này.

- Định giá ngành dược còn tương đối rẻ so với các nước trong khu vực, P/E ngành dược ở Việt Nam hiện nay khoảng 13,7 trong khi đó ngành dược Trung Quốc có P/E 32,8, Thái Lan có P/E 35 hay Malaysia có P/E 18.

- Tiềm năng ngành dược trong triển vọng dài hạn là rất khả thi, đa số doanh nghiệp dược phẩm, y tế trên thị trường có cơ cấu tài chính lành mạnh với dòng tiền tốt, nhưng triển vọng lại có sự phân hóa lớn đến từ những khó khăn mà các doanh nghiệp đang gặp phải. Việc phụ thuộc phần lớn vào nguyên liệu nhập khẩu trong khi giá dược liệu nhập khẩu tăng là nguyên nhân khiến biên lợi nhuận một số doanh nghiệp có xu hướng giảm.

- Môi trường kinh doanh hiện nay, thị phần ở kênh đấu thầu vào nhà thuốc bệnh viện (ETC) chiếm khoảng 70% thị phần của cả thị trường thuốc. Mảng này hiện chủ yếu đến từ thuốc nhập khẩu do chưa nhiều nhà máy trong nước đáp ứng được các tiêu chuẩn cần thiết,





tiếp theo là khả năng cạnh tranh về giá trong bối cảnh đấu thầu thuốc bị siết chặt cả về giá và chất lượng.

Trong khi đó, kênh bán lẻ không cần kê đơn tại các nhà thuốc (kênh OTC), vốn là nguồn đóng góp doanh thu chính của nhiều doanh nghiệp, gần đây lại có tốc độ tăng trưởng chậm lại.

Mặt khác, tình trạng cạnh tranh gay gắt với thuốc nhập khẩu và phụ thuộc vào các chính sách, dẫn đến đầu ra vẫn luôn là bài toán của các doanh nghiệp được hiện nay. các chính sách về đấu thầu thuốc cần được thực thi nhanh hơn nữa về đấu thầu thuốc, nhập khẩu thuốc, giá thuốc, đây chính là một trong những “mấu chốt” giải quyết đầu ra cho ngành dược hiện nay.

## **2. Kết quả hoạt động của HĐQT năm 2019**

Từ thực trạng của ngành dược năm 2019, Hội đồng Quản trị VMD luôn xác định rõ vai trò và trách nhiệm của mình trong công tác chỉ đạo, hoạch định chiến lược kinh doanh cho phù hợp và đảm bảo tính tăng trưởng bền vững của VMD. Thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin báo cáo trước Đại hội những kết quả đạt được theo chỉ đạo của HĐQT trong năm 2019 và định hướng kinh doanh cho năm 2020 như sau:

Tổng doanh thu thực hiện năm 2019 của VMD là 18.260,1 tỷ đồng, đạt 116,5% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2019 là 49,83 tỷ đồng, đạt 103,5% kế hoạch năm.

### **2.1 Về nhân sự của HĐQT trong nhiệm kỳ gồm 05 thành viên**

- |                             |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| - TS. Nguyễn Thị Loan       | Chủ tịch HĐQT     |
| - Dược sỹ. Nguyễn Tiến Hùng | Phó Chủ tịch HĐQT |
| - Ông Trần Đình Huỳnh       | Ủy viên HĐQT      |
| - Ông Lê Tiến Dũng          | Ủy viên HĐQT      |
| - Bà Trần Thị Đoàn Trang    | Ủy viên HĐQT      |

### **2.2 Kết quả giám sát đối với Tổng Giám đốc, người quản lý và người điều hành của VMD**

- HĐQT luôn theo dõi, chỉ đạo hoạt động của Ban Tổng Giám đốc, kịp thời giải quyết những vấn đề phát sinh thuộc thẩm quyền của HĐQT nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của Ban Tổng Giám đốc.

- Đứng trước những thách thức cũng như sự cạnh tranh khốc liệt trong hoạt động chính của Công ty, Ban Tổng Giám đốc đã và đang triển khai thực hiện hầu hết các nhiệm vụ theo đúng tinh thần Nghị quyết ĐHCĐ và Nghị quyết HĐQT.

- Tổ chức thành công ĐHCĐ thường niên 2019 vào ngày 22/4/2019, thực hiện nghiêm túc chế độ Báo cáo tài chính năm 2019, Báo cáo tài chính từng quý và Báo cáo thường niên năm 2019.

- Giám sát việc thực hiện, tuân thủ các nghị quyết của ĐHCĐ và HĐQT ban hành.

- Duy trì các chế độ báo cáo định kỳ và đột xuất về tình hình kinh doanh và điều hành công ty của Ban TGD đối với HĐQT.



- Giám sát hoạt động quản lý, điều hành của Ban TGD trong các hoạt động kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả và hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đặt ra.

- Giám sát, chỉ đạo và đảm bảo thông tin được công bố đầy đủ, minh bạch, kịp thời theo đúng quy định của Sở Giao dịch Chứng khoán và Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước.

### 2.3. Hoạt động của Văn phòng thuộc HĐQT

- Đánh giá lại chiến lược và kế hoạch kinh doanh tình hình thị trường được, lợi thế cạnh tranh, môi trường nguồn nhân lực.

- Phê duyệt chiến lược phát triển kênh phân phối của VMD giai đoạn 2020-2030.

- Phê duyệt chiến lược và kế hoạch kinh doanh năm 2020

- Xem xét báo cáo tài chính quý, bán niên, năm trước khi TGD trình HĐQT, ĐHCĐ hoặc công bố thông tin theo quy định của pháp luật.

- Xem xét những vấn đề trọng yếu về kế toán và báo cáo tài chính; ảnh hưởng của các quy định pháp luật về kế toán, tài chính đối với báo cáo tài chính công ty.

- Thảo luận và xem xét kết quả kiểm toán báo cáo tài chính cùng với Ban TGD, KTT và kiểm toán độc lập.

- Theo dõi, đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ liên quan đến việc lập báo cáo kiểm toán, báo cáo tài chính.

### 2.4. Các quyết định của HĐQT

Năm 2019, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex đã tiến hành 60 cuộc họp HĐQT và ban hành 60 nghị quyết của HĐQT tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực cụ thể: thông qua kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2018, kế hoạch kinh doanh của Công ty năm 2019; Cơ cấu tổ chức nhân sự của Công ty (bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh cấp cao trong công ty thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị); Thông qua các hạn mức tín dụng tại các ngân hàng phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty; Các Biên bản ủy quyền xử lý công việc của Ban tổng giám đốc trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Các cuộc họp của HĐQT đều mời Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc tham gia dự họp để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của Hội đồng quản trị đối với Ban Điều hành.

### 2.5. Thù lao của HĐQT

Đại hội cổ đông thường niên 2019 đã thông qua mức trích thù lao HĐQT, BKS trong năm 2019 là 3.021.000.000 đồng, cụ thể:

#### THÙ LAO HĐQT 2019

Đơn vị tính: Đồng

SỐ TT	HỌ VÀ TÊN	THÙ LAO /12THÁNG	THƯỜNG 2019	TỔNG CỘNG
1	Nguyễn Thị Loan	480.000.000	210.000.000	690.000.000
2	Nguyễn Tiến Hùng	480.000.000	210.000.000	690.000.000
3	Nguyễn Tiến Dũng	180.000.000	110.000.000	290.000.000



SỐ TT	HỌ VÀ TÊN	THỦ LAO /12THÁNG	THƯỞNG 2019	TỔNG CỘNG
4	Trần Đình Huynh	180.000.000	110.000.000	290.000.000
5	Trần Thị Đoan Trang	180.000.000	110.000.000	290.000.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.500.000.000</b>	<b>750.000.000</b>	<b>2.250.000.000</b>

#### THỦ LAO BKS 2019

*Đơn vị tính: Đồng*

SỐ TT	HỌ VÀ TÊN	THỦ LAO	THƯỞNG 2019	TỔNG CỘNG	GHI CHÚ
1	Nguyễn Ngọc Dung	165.000.000	110.000.000	275.000.000	11 tháng
2	Nguyễn Bá Tuấn	120.000.000	90.000.000	210.000.000	12 tháng
3	Nguyễn Thị Thanh Lan	90.000.000	10.000.000	100.000.000	9 tháng
	<b>Tổng Cộng</b>	<b>267.000.000</b>	<b>210.000.000</b>	<b>477.000.000</b>	

#### THỦ LAO THƯ KÝ HĐQT 2019

*Đơn vị tính: Đồng*

SỐ TT	HỌ VÀ TÊN	THỦ LAO /12 THÁNG	THƯỞNG 2019	TỔNG CỘNG
1	Tạ Thị Thùy Trang	175.000.000	110.000.000	285.000.000

### 3. Kế hoạch kinh doanh của VMD năm 2020

Thứ nhất: Năm 2020, VMD đặt mục tiêu Tổng doanh thu toàn Công ty là: 18.442,7 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2019. Lợi nhuận trước thuế là 50,33 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2019.

Thứ hai: Phát triển kênh phân phối thông qua các nhà thuốc tại các dự án bất động sản của Tập đoàn Vimedimex phát triển và hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành là chiến lược kinh doanh hàng đầu giai đoạn 5 năm 2020-2025 của VMD.

Hiện tại kênh phân phối qua bệnh viện chiếm ưu thế, nhưng Vimedimex đang dần chuyển đổi từ kênh ETC sang OTC do quy định mới về việc lựa chọn thuốc trúng thầu trong các bệnh viện lại là ưu tiên những loại thuốc có giá thấp. Việc phát triển kênh OTC sẽ giúp cho VMD, củng cố được vị trí, đảm bảo được khả năng cạnh tranh trên thị trường và không bị ảnh hưởng nhiều bởi các chính sách, chủ trương của ngành y tế.

Thứ ba: Với vai trò nghiên cứu và phát triển, lựa chọn việc nghiên cứu sản phẩm thuốc mới, thuốc Generic là chiến lược trọng tâm, hàng đầu của VMD. Hội đồng quản trị của VMD đã hợp thống nhất thông qua phương án: VMD hợp tác liên doanh với VMD2 đầu tư xây dựng phát triển hệ thống phân phối thuốc thông qua 25 nhà thuốc, phòng khám đa khoa hoạt động theo mô hình bác sỹ gia đình tại các dự án bất động sản do Tập đoàn Vimedimex phát



Thứ sáu: Hợp tác chặt chẽ với VMD2 đẩy mạnh hoạt động đầu tư: gia công, chuyển giao công nghệ... từ nước ngoài đối với các sản phẩm thuốc Generic; Tìm kiếm phát triển nguồn nguyên dược liệu chất lượng cao của nước Châu Âu như Tây Ban Nha, Ba Lan, Ý đặt nhà máy sản xuất nguyên liệu tại Trung Quốc, Ấn Độ.

Thứ bảy: Ứng dụng công nghệ thông tin trong mở rộng thị trường dược phẩm trực tuyến

Với sự phát triển công nghệ thông tin, đặc biệt trước xu thế của cuộc cách mạng 4.0 bùng nổ như hiện nay, Vimedimex đang xây dựng hệ thống giao dịch bán hàng online phân phối các chuỗi nhà thuốc, trung tâm thuốc trực tuyến và ứng dụng chăm sóc sức khỏe từ xa tại nhà. Thị trường kinh doanh dược phẩm online có nhiều tiềm năng phát triển và tạo cơ hội để Vimedimex kinh doanh dược phẩm online phát triển mô hình tư vấn và bán hàng qua sàn giao dịch phân phối dược phẩm Online.

Hoàn thành xây dựng, ứng dụng phần mềm IT trong hệ thống quản lý kênh phân phối và nội bộ VMD, nỗ lực ứng dụng khoa học công nghệ mang lại nhiều hiệu quả trong truyền thông nội bộ, dễ dàng cập nhật sản phẩm, danh mục sản phẩm, quản lý hàng tồn kho, hàng cận date, lập hóa đơn, quản lý hóa đơn, quản lý doanh số bán hàng, quản lý thông tin khách hàng, quản lý nhân viên..... Khách hàng có thể tự tra cứu, kiểm soát thông tin liên quan đến việc mua bán, giao dịch, thanh toán, khuyến mãi... với VMD mọi lúc, mọi nơi.

## **II. Báo cáo hoạt động kinh doanh của Ban TGD năm 2019 và kế hoạch kinh doanh năm 2020**

### **1. Tổng quan về thị trường dược phẩm năm 2019**

#### **1.1. Đánh giá thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2019**

Về thị trường sản xuất thuốc trong nước

Việt Nam là thị trường dược phẩm lớn thứ hai tại Đông Nam Á, là một trong 17 nước xếp vào nhóm có mức tăng trưởng ngành Dược cao nhất. Tuy nhiên, tình hình sản xuất dược phẩm trong nước vẫn còn nhiều hạn chế, chỉ đáp ứng được khoảng 52,5% nhu cầu dược phẩm trong nước, số còn lại phải thông qua nhập khẩu.

Số liệu thống kê đến 16/5/2019 của Cục Quản lý Dược cho thấy, Việt Nam có khoảng 180 doanh nghiệp sản xuất dược phẩm và 224 cơ sở sản xuất nhà máy trong nước đạt tiêu chuẩn GMP (thực hành tốt sản xuất thuốc). Các công ty dược trong nước chủ yếu sản xuất dạng bào chế đơn giản, thực phẩm chức năng và các loại thuốc generic (*dược phẩm hết thời hạn bảo hộ độc quyền*).

Về thị phần phân phối thuốc, hiện nay phân phối qua đấu thầu thuốc bán cho bệnh viện (kênh ETC) đang chiếm khoảng 70% thị trường thuốc, chỉ 30% còn lại là dành cho các nhà thuốc bán lẻ (kênh OTC), trong khi cả nước có khoảng 57.000 nhà thuốc và quầy thuốc.

Sự phát triển của kênh ETC là do: Thứ nhất, chính sách bảo hiểm y tế của Chính phủ, tỷ lệ người dân tham gia bảo hiểm y tế ngày càng cao dẫn đến việc chi tiêu thuốc cho khu vực này sẽ ngày càng chiếm chủ đạo trong tương lai; Thứ hai, khối bệnh viện tư nhân ngày càng





phát triển mạnh mẽ góp phần gia tăng thuốc trong khối điều trị; Thứ ba, nhận thức về sức khỏe ngày càng được nâng cao sẽ làm nhiều người đến bệnh viện hơn.

Với cơ cấu dân số trẻ nhưng đang có tốc độ già hóa nhanh, thu nhập, tình trạng ô nhiễm môi trường và mức độ quan tâm của trên 97 triệu dân đến các vấn đề sức khỏe ngày càng cao sẽ là động lực cho ngành Dược phẩm tiếp tục tăng trưởng.

*“Trong vòng 5 năm tiếp theo, ngành Dược Việt Nam được dự đoán sẽ tiếp tục nằm trong nhóm 20 quốc gia có mức tăng trưởng mạnh và ổn định nhất thế giới”*. Quan điểm trên cũng được nhiều tổ chức nước ngoài chia sẻ. Dự báo từ hãng nghiên cứu thị trường IBM về độ lớn thị trường dược phẩm nước ta sẽ đạt 7,7 tỷ USD vào năm 2021, và lên đến 16,1 tỷ USD năm 2026, với tỷ lệ tăng trưởng kép lên tới 11% tính theo đồng Việt Nam. Hãng nghiên cứu thị trường IMS Health cũng dự báo chi tiêu cho dược phẩm bình quân đầu người tại Việt Nam sẽ nâng lên mức 50 đôla/người/năm vào năm 2020.

## **1.2. Những yếu tố ảnh hưởng nhiều nhất đến kinh doanh ngành Dược năm 2019**

### **Thứ nhất: Chất lượng nguồn nhân lực và quản trị doanh nghiệp**

Chất lượng nguồn nhân lực và quản trị doanh nghiệp là nhân tố bên trong mà nhiều doanh nghiệp lựa chọn nhất, chiếm 90,91%. Các doanh nghiệp Dược phải đối mặt với nhiều thách thức trong quản trị từ bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

Thách thức bên trong bao gồm các hoạt động nhằm tối ưu hóa chi phí bán hàng, nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, quản lý sản xuất, thiếu hụt tài chính và nguồn nhân lực chất lượng cao. Ngoài ra, thách thức lớn nhất đến từ các tiêu chuẩn nghiêm ngặt bắt buộc phải tuân thủ tuyệt đối trong ngành Dược: GMP, GSP, GLP, GDP, USFDA 21 CFR, GAMP 5...

Thách thức bên ngoài đến từ các đối thủ cạnh tranh, nhà sản xuất thuốc, các tổ chức chăm sóc sức khỏe, tổ chức y tế.

Yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp Dược bao gồm: (i) Biến động giá nguyên đầu vào (81,82%); Các quy định chính sách quản lý về chất lượng và giá trong ngành Dược phẩm (81,82%); Cạnh tranh nội – ngoại và tâm lý người tiêu dùng (63,64%); Sự gia nhập của DN ngoài ngành thông qua M&A (36,36%); Hoạt động Branding của Doanh nghiệp (36,36%).

### **Thứ hai: Biến động giá nguyên liệu**

Ngành Dược Việt Nam vẫn bị phụ thuộc phần lớn vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu, trung bình mỗi năm tiêu thụ khoảng 60.000 tấn nguyên liệu dược phẩm các loại, trong đó 80-90% nguyên liệu dược phẩm nhập khẩu, chủ yếu từ Trung Quốc và Ấn Độ. Việc phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu khiến ngành Dược chịu ảnh hưởng từ các yếu tố bên ngoài như biến động tỷ giá, nguồn hàng cung cấp; thêm vào đó là chi phí nhập khẩu khiến giá thành xuất khẩu thuốc của Việt Nam cao hơn khoảng 20-25% so với Trung Quốc, Ấn Độ.

Từ giữa năm 2018, giá nhiều nguyên liệu dược phẩm nhập khẩu từ Trung Quốc đã tăng mạnh từ 15% đến 80%, điều này khiến cho lợi nhuận gộp của nhiều doanh nghiệp giảm sâu.

### **Thứ ba: Các quy định chính sách quản lý về chất lượng và giá trong ngành Dược**





Các quy định chính sách quản lý về chất lượng và giá trong ngành Dược là yếu tố tác động mạnh tới kết quả hoạt động của ngành Dược bởi tính đặc thù ngành. Chính phủ đã ban hành nhiều văn bản pháp lý để quản lý ngành dược quản lý của Nhà nước về giá thuốc, điều kiện kinh doanh thuốc... Tuy nhiên 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 còn nhiều kẽ hở trong quản lý chất lượng, giá thuốc và quy trình đấu thầu thuốc tại các bệnh viện (kênh ETC).

1. Bộ Y tế đã ban hành Thông tư 15/2019/TT-BYT ngày 11/7/2019 với nhiều điểm mới.

Trước hết, là việc phân chia các nhóm thuốc tại các gói thầu theo tiêu chí kỹ thuật được xây dựng chặt chẽ, minh bạch và yêu cầu cao hơn nhằm mục tiêu lựa chọn được các thuốc chất lượng, giá cả phù hợp; đồng thời, góp phần thực hiện Đề án "Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam", thuốc sản xuất tại Việt Nam có thể tham dự tất cả các nhóm nếu đáp ứng tiêu chí kỹ thuật. Trong đó, thuốc sản xuất tại Việt Nam có thể tham dự thầu cùng thuốc của các nước Châu Âu, Úc, Mỹ, Nhật... Việc phân chia nhóm thuốc để khuyến khích gia công, chuyển giao công nghệ các thuốc nước ngoài sản xuất tại Việt Nam, đặc biệt là các thuốc biệt dược gốc, thuốc phát minh, vắc xin, sinh phẩm.

Nếu như Thông tư 11, giá kế hoạch của các nhóm thuốc không quy định rõ thì đến Thông tư 15, xây dựng giá kế hoạch của các mặt hàng cùng hoạt chất nồng độ hàm lượng, dạng bào chế tại gói thầu thuốc generic phải đảm bảo nguyên tắc giá thuốc nhóm 5 không cao hơn giá thuốc nhóm 4, giá thuốc nhóm 4 không cao hơn giá thuốc nhóm 3, giá thuốc nhóm 3 không cao hơn giá thuốc nhóm 2, giá thuốc nhóm 2 không cao hơn giá thuốc nhóm 1, giá thuốc nhóm 1 không cao hơn giá thuốc biệt dược gốc.

Ngoài ra không được ghi các dạng bào chế cụ thể như viên nén bao phim, viên nang mềm... chỉ được ghi thành các dạng bào chế chung như viên nang, viên nén... và một số dạng bào chế mặc dù có tên riêng nhưng vẫn được cho vào dạng bào chế cơ bản đầu tiên nếu thấy phù hợp. Đây là điểm mới của thông tư 15 mang tính cạnh tranh cao trong đấu thầu khắc phục lạm dụng dạng bào chế không phổ biến, tránh độc quyền trong phân phối, đồng thời đảm bảo thống nhất cách ghi dạng bào chế.

Bên cạnh đó, Thông tư 15 cũng bổ sung quy định nhằm tăng tính cạnh tranh trong đấu thầu như: Quy định rõ yêu cầu về doanh thu, số năm báo cáo tài chính và hợp đồng tương tự theo hướng ưu tiên nhà thầu mới thành lập đủ năng lực, kinh nghiệm tham dự thầu.

Thông tư 15 quy định chi tiết hơn về đấu thầu thuốc đối với các cơ sở y tế tư nhân tham gia khám bệnh, chữa bệnh bảo hiểm y tế: Đơn vị có thể tự tổ chức đấu thầu hoặc sau khi xây dựng kế hoạch gửi Sở Y tế để tổ chức đấu thầu tập trung. Trường hợp đơn vị không tổ chức đấu thầu, thuốc không có trong kết quả mua thuốc tập trung của địa phương, kết quả mua thuốc tập trung cấp quốc gia, kết quả đàm phán giá đã được công bố thì thanh toán theo giá thuốc đã trúng thầu của các cơ sở y tế công lập tuyển tính trên cùng địa bàn được Bảo hiểm



xã hội Việt Nam công khai (được quy định tại điểm b Khoản 3 Điều 77 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP).

2. Thông tư 30/2018/TT-BYT, ngày 17/01/2014 của Bộ Y tế ban hành và hướng dẫn thực hiện danh mục thuốc tân dược thuộc phạm vi thanh toán của quỹ Bảo Hiểm y tế.

Cấu trúc danh mục thuốc và phân hạng sử dụng. Quy định thanh toán của Bảo hiểm.

- Các thuốc cập nhật theo 27 nhóm lớn theo (Giải phẫu, điều trị, hóa học) gồm 1030 hoạt chất/ phối hợp hoạt chất (phụ lục 01).

- Danh mục thuốc phóng xạ và chất đánh dấu gồm 59 thuốc (phụ lục 02)

- Bổ xung thêm đường dùng nhỏ tai, đường dùng nhỏ mũi.

- Có 118 hoạt chất/ phối hợp hoạt chất ngừng được Bảo hiểm thanh toán. Phụ lục 01 của thông tư chi rõ các phối hợp thuốc được thanh toán. Ngoài ra TT cũng có những thay đổi quan trọng về tỉ lệ và điều kiện thanh toán của một số hoạt chất. TT bổ xung 65 hoạt chất/ phối hợp hoạt chất được bảo hiểm thanh toán (Mở rộng thêm nhóm các bệnh mạn tính: Ung thư, tiểu đường, viêm gan siêu vi C...)

- Thông tư quy định chi tiết cho từng hạng bệnh viện như trong thông tư 40 (Hạng đặc biệt, hạng I, hạng II, hạng III, hạng IV, trạm y tế- y tế cơ quan) và mở rộng quy định chi tiết thêm cho các nhóm khám chữa bệnh, chưa được phân hạng gồm: Cơ sở khám chữa bệnh nhà nước; Cơ sở khám chữa bệnh nhà nước thuộc quân đội - công an; Bệnh viện tư nhân; Phòng khám tư nhân; Cơ sở khám chữa bệnh thực hiện được các kỹ thuật của tuyến cao hơn; Cơ sở khám chữa bệnh chuyên khoa tính sử dụng các thuốc không đi kèm với dịch vụ kỹ thuật.

- Bảo hiểm chi thanh toán trong các trường hợp chỉ định thuốc phù hợp với chỉ định trong tờ hướng dẫn sử dụng thuốc kèm theo hồ sơ đăng ký thuốc đã được BYT cấp phép hoặc hướng dẫn chuẩn đoán và điều trị của BYT.

- Thất chặt việc thanh toán cho các loại thuốc đắt tiền khi sử dụng. Quy định chi tiết các thuốc đánh dấu (\*) phải được hội chẩn trước khi sử dụng, trừ trường hợp cấp cứu. Bổ sung thêm các kháng sinh có ký hiệu (\*) bảo hiểm chi thanh toán khi thực hiện đúng quy trình hội chẩn khi kê đơn theo quy định.

3. Bộ Y tế ban hành Thông tư 03/2019/TT-BYT ngày 28/3/2019 với nhiều điểm mới:

- Số lượng thuốc tăng lên gần 4,4 lần (từ 146 thuốc tăng lên 640 thuốc) và được sắp xếp theo bảng chữ cái. Các thuốc bổ sung vào danh mục chủ yếu thuộc các nhóm thuốc: Thuốc điều trị ký sinh trùng, chống nhiễm khuẩn; Thuốc tim mạch; Thuốc giảm đau, hạ sốt; chống viêm không steroid; thuốc điều trị gút và các bệnh xương khớp; Thuốc tác dụng đối với máu; Thuốc chống dị ứng và dùng trong các trường hợp quá mẫn; Thuốc chống rối loạn tâm thần; Thuốc điều trị ung thư và điều hòa miễn dịch; Thuốc bổ sung vitamin và khoáng chất.

- Các cơ sở y tế khi lập hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu phải quy định rõ không được chào thầu thuốc nhập khẩu cùng nhóm tiêu chí kỹ thuật với thuốc sản xuất trong nước thuộc.

- Trong trường hợp thuốc thuộc Danh mục thuốc sản xuất trong nước đáp ứng yêu cầu về điều trị, giá thuốc và khả năng cung cấp có nhu cầu tăng đột biến vượt khả năng cung cấp



của các cơ sở sản xuất trong nước, cơ sở y tế cần sử dụng thuốc nhập khẩu để đáp ứng nhu cầu điều trị thì căn cứ vào báo cáo của các cơ sở y tế và tình hình cung ứng thuốc, Bộ trưởng Bộ Y tế quyết định việc chào thầu thuốc nhập khẩu cùng nhóm tiêu chí kỹ thuật với thuốc sản xuất trong nước thuộc Danh mục ban hành kèm theo Thông tư này trong một thời hạn xác định để bảo đảm cung ứng đủ thuốc phục vụ nhu cầu điều trị.

- Căn cứ nguyên tắc, tiêu chí xây dựng danh mục quy định tại Điều 3 Thông tư này, Cục Quản lý Dược đề xuất danh mục các thuốc cần cập nhật bổ sung hoặc loại bỏ cho phù hợp tình hình thực tế, xin ý kiến rộng rãi các cơ quan, tổ chức, đơn vị liên quan, cơ sở y tế, doanh nghiệp và đề nghị Vụ Pháp chế tổ chức thẩm định trước khi trình Bộ trưởng Bộ Y tế ban hành Quyết định công bố Danh mục thuốc này.

- Cục Quản lý Dược có trách nhiệm cập nhật Quyết định công bố Danh mục thuốc sản xuất trong nước đáp ứng yêu cầu về điều trị, giá thuốc và khả năng cung cấp trên Cổng thông tin điện tử của Bộ Y tế và Trang Thông tin điện tử của Cục Quản lý Dược trong thời hạn 03 ngày kể từ ngày Bộ trưởng Bộ Y tế ký quyết định.

#### **Thứ tư: Cạnh tranh trong ngành Dược và tâm lý người tiêu dùng**

Sức ép cạnh tranh trên thị trường dược cũng ngày càng gay gắt khi nhiều doanh nghiệp tham gia vào thị trường dược. Tuy chất lượng của một số thuốc nội thương đương với thuốc ngoại, giá thành lại rẻ hơn nhưng người tiêu dùng vẫn ưu tiên lựa chọn thuốc ngoại do hạn chế về công nghệ và nhân sự chất lượng cao. Bên cạnh đó, tâm lý người tiêu dùng quen sử dụng các sản phẩm cũ theo hướng dẫn của bác sĩ, ngại thay đổi sang các sản phẩm mới.

#### **Thứ năm: Doanh nghiệp Dược chưa thực hiện hoạt động truyền thông hiệu quả**

Số doanh nghiệp dược có tần suất xuất hiện tối thiểu 1 lần/tháng, chủ yếu là các doanh nghiệp Dược đã niêm yết trên sàn chứng khoán. Xét về độ bao phủ thông tin (phân theo 24 nhóm chủ đề), Tài chính/ Kết quả kinh doanh và Cổ phiếu là 2 nhóm chủ đề được đề cập đến nhiều nhất, chiếm hơn 48,6% số lượng thông tin được mã hóa. Về chênh lệch thông tin tích cực và tiêu cực, chỉ 23% số doanh nghiệp đạt được tỷ lệ an toàn 10%.

Số liệu trên đây cho thấy mặc dù đã ý thức được vai trò của truyền thông, nhưng hoạt động truyền thông của các doanh nghiệp Dược thực tế còn rất hạn chế. Là một ngành nhạy cảm liên quan đến sức khỏe, y tế, để người dân có thể hiểu đúng về dược phẩm, nhóm nghiên cứu khuyến nghị các doanh nghiệp nên đầu tư hơn về mặt truyền thông, nhất là trong thời đại công nghệ thông tin đang phát triển như hiện nay.

#### **1.3. Những yếu tố ảnh hưởng đến uy tín công ty Dược năm 2019**

Bên cạnh đó, do đặc thù của ngành Dược là sản xuất các sản phẩm có tác động trực tiếp tới sức khỏe của người tiêu dùng. Vậy nên việc xây dựng uy tín cho doanh nghiệp là yếu tố then chốt, có vai trò quan trọng hàng đầu trong việc xây dựng thương hiệu. Dược sĩ và chuyên gia trong ngành Dược là đối tượng ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín của một công ty trong ngành, tiếp đó là các nhà phân phối thuốc (63,64%); báo chí, truyền thông (63,64%);





người bệnh, đối tượng sử dụng thuốc, dược liệu (54,55%); lãnh đạo, nhân viên cao cấp của công ty (54,55%).

Chất lượng sản phẩm là yếu tố ảnh hưởng nhất uy tín của của doanh nghiệp dược với 4,91 điểm (tính theo thang điểm 5) theo đánh giá của công ty Dược và 4,58 theo đánh giá của các dược sỹ. Ngoài ra, công ty tiềm lực tài chính, kết quả kinh doanh tốt cùng với việc tập trung vào mảng nghiên cứu cho ra đời sản phẩm dược phẩm mới, có dịch vụ phân phối và chăm sóc khách hàng tốt, chính sách giá hợp lý là những yếu tố mà các dược sỹ xem xét khi đánh giá công ty dược uy tín. Đối với doanh nghiệp dược khi đánh giá uy tín các doanh nghiệp trong ngành còn dựa trên khía cạnh môi trường làm việc chuyên nghiệp, chế độ đãi ngộ tốt, nhân lực có chuyên môn cao.

#### **1.4. Định hướng phát triển thị trường dược phẩm năm 2020**

##### **Thứ nhất: Mở rộng kênh phân phối OTC – bán hàng trực tiếp qua các nhà thuốc**

Hiện tại kênh phân phối qua bệnh viện chiếm ưu thế, nhưng các doanh nghiệp đang dần chuyển đổi từ kênh phân phối ETC sang OTC do quy định mới về việc lựa chọn thuốc trúng thầu trong các bệnh viện lại là ưu tiên những loại thuốc có giá thấp. Việc phát triển kênh OTC sẽ giúp cho các doanh nghiệp củng cố được vị trí, đảm bảo được khả năng cạnh tranh trên thị trường và không bị ảnh hưởng nhiều bởi các chính sách, chủ trương của ngành y tế.

##### **Thứ hai: Phát triển các chuỗi bán lẻ dược phẩm**

Ngành bán lẻ dược phẩm đang được nắm giữ bởi các nhà thuốc riêng lẻ, chưa có thương hiệu nhưng với tiềm năng tăng trưởng hai con số đã thu hút nhiều nhà đầu tư trong nước, hoạt động ngoài ngành như Thế giới di động, FPT Retail, Nguyễn Kim... tham gia vào ngành trong lĩnh vực phân phối. Việc xây dựng chuỗi bán nhà thuốc GPP sẽ là xu hướng của tương lai, bởi mức sống của người dân ngày càng tăng sẽ dẫn đến thay đổi trong thói quen tiêu dùng một số bộ phận khách hàng, họ sẽ tìm đến những địa chỉ nhà thuốc đáng tin cậy, đáp ứng tiêu chuẩn để nghe tư vấn và mua thuốc. Tuy nhiên, việc mở rộng các mô hình chuỗi cửa hàng sẽ gặp nhiều khó khăn, thách thức do thị trường phân mảnh, thói quen tiêu dùng cũ của đại đa số người dân và đặc biệt là tạo cuộc cạnh tranh về giá với các hiệu thuốc nhỏ lẻ, khi mà các cửa hàng này thường nhập từ nơi không chính thống như chợ thuốc, nhập lậu, không có hóa đơn chứng từ...

##### **Thứ ba: Ứng dụng công nghệ thông tin trong mở rộng thị trường dược phẩm trực tuyến**

Với sự phát triển công nghệ thông tin, đặc biệt trước xu thế của cuộc cách mạng 4.0 bùng nổ như hiện nay, thị trường dược của Việt Nam đã xuất hiện các chuỗi nhà thuốc trực tuyến và những ứng dụng chăm sóc sức khỏe từ xa tại nhà. Thị trường kinh doanh dược phẩm online có nhiều tiềm năng phát triển và tạo cơ hội để các doanh nghiệp kinh doanh dược phẩm online phát triển mô hình tư vấn và bán hàng qua mạng.

##### **Thứ tư: M&A trong ngành Dược sẽ tiếp tục sôi động**





Ngành Dược với tiềm năng tăng trưởng cao, trong khi có nhiều doanh nghiệp đang nằm trong diện tái cấu trúc, thoái vốn nhà nước, cùng với chính sách ưu tiên, ủng hộ hàng sản xuất trong nước đã thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư, đặc biệt là nhà đầu tư ngoại. Theo các chuyên gia trong ngành dược phẩm, xu hướng M&A trong ngành dược hứa hẹn sẽ tiếp tục sôi động hơn trong thời gian tới. Việc thực hiện M&A góp phần giúp các doanh nghiệp Việt Nam không chỉ nâng cao kỹ năng quản trị doanh nghiệp mà còn mở rộng thị phần, tìm kiếm cơ hội trong lĩnh vực mới, phát triển mạng lưới phân phối...

**Thứ năm: Phát triển các sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm**

Cùng với xu hướng tăng trưởng thu nhập của đại bộ phận dân cư thành thị, nhận thức về ngoại hình, sức khỏe ngày càng gia tăng, các sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên, thực phẩm chức năng và dược phẩm được dự đoán sẽ tiếp tục phát triển và sẽ sớm chiếm tỷ trọng lớn trong doanh số tiêu thụ Dược phẩm của Việt Nam trong 5-10 năm tới, tương tự như các nước phát triển thì các sản phẩm này chiếm 50-60% tổng thị trường OTC.

**2. Kết quả kinh doanh năm 2019 của VMD**

Với các giải pháp đã triển khai trong năm 2019, Vimedimex đã đạt chỉ tiêu lợi nhuận hợp nhất sau thuế so với kế hoạch, đảm bảo thu nhập ổn định cho người lao động. Những kết quả quan trọng tạo tiền đề phát triển bền vững cho những năm tiếp theo, đó là Vimedimex đã ổn định giá thông qua xây dựng các chương trình chính sách hướng tới cá nhân hóa khách hàng, đánh giá đúng năng lực khách hàng; Đàm phán với các nhà cung cấp giảm giá đầu vào; Quản lý chi phí thông qua hạn mức; Đẩy mạnh bán hàng kênh bệnh viện; Đàm phán với nhiều công ty chuẩn bị đưa các sản phẩm nhập khẩu chất lượng triển khai trong kênh phân phối của Vimedimex.

Tổng doanh thu thực hiện năm 2019 của VMD là 18.260,1 tỷ đồng, đạt 116,5% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2019 là 49,83 tỷ đồng, đạt 103,5% kế hoạch năm, chi tiết như sau:

**BẢNG CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2019**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2018	KẾ HOẠCH 2019	THỰC HIỆN 2019	TỶ LỆ TH/KH 2019
	1	2	3	4	5=4/3
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	15.217.573	15.674.100	18.260.124	116,5%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	37.646		20.966	



STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2018	KẾ HOẠCH 2019	THỰC HIỆN 2019	TỶ LỆ TH/KH 2019
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	15.179.927		18.239.158	
4	Giá vốn hàng bán	13.779.979		16.749.881	
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.399.948		1.489.277	
6	Doanh thu hoạt động tài chính	111.487		111.648	
7	Chi phí tài chính	310.688		202.546	
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	<i>42.381</i>		<i>17.343</i>	
8	Chi phí bán hàng	1.032.637		1.248.577	
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	121.424		102.990	
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	46.687		46.813	
11	Thu nhập khác	192		3.418	
12	Chi phí khác	652		401	
13	Lợi nhuận khác	-459		3.017	
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	46.228	48.131	49.830	103,5%
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	13.431		16.965	
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	162		868	
17	Lợi nhuận sau thuế TNDN	32.634		31.997	

### 3. Kế hoạch kinh doanh năm 2020

Theo Chiến lược phát triển ngành Dược đến năm 2020 và tầm nhìn 2030 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, đến năm 2020, 100% thuốc được cung ứng kịp thời cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh; phần đầu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước, thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%. Những giải pháp kinh tế vĩ mô thuận lợi sẽ là cơ sở để ngành dược có những bước tăng trưởng. Bên cạnh đó, một xu hướng khá rõ trong định hướng chiến lược của ngành dược Việt Nam trong giai đoạn tới đó là bảo đảm cung ứng đủ thuốc, vắc xin, sinh phẩm y tế, máu, chế phẩm máu và trang thiết bị y tế có chất lượng với giá cả hợp lý, đáp ứng nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh của nhân dân; quản lý, sử dụng thuốc và trang thiết bị hợp lý, an toàn và hiệu quả. Phát triển công nghiệp dược, sản xuất trang thiết bị trong nước và chủ trương khuyến khích "Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam".

Ngành Dược Việt Nam còn rất nhiều tiềm năng phát triển, tuy nhiên, hiện nay việc đầu tư mở rộng, tăng công suất, hoạt động nghiên cứu và phát triển, các chiến lược marketing còn





hạn chế. Ngoài ra, tình trạng cạnh tranh gay gắt với thuốc nhập khẩu, nguồn nguyên liệu bị phụ thuộc, chính sách còn nhiều bất cập là thách thức đối với các doanh nghiệp dược. Trong bối cảnh đó, Vimedimex xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp, tăng cường công tác quản trị rủi ro đặc biệt là công tác dự trữ nguyên liệu, ứng dụng công nghệ thông tin trong sản xuất và kinh doanh, nâng cao năng lực tài chính và chất lượng nguồn nhân lực nhằm đạt được mục tiêu phát triển của Vimedimex cũng như xu hướng phát triển của ngành và hội nhập kinh tế toàn cầu.

**Thứ nhất: Chỉ tiêu kinh doanh năm 2020**

Năm 2020, VMD đạt mục tiêu Tổng doanh thu toàn Công ty là: 18.442,7 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2019. Lợi nhuận trước thuế là 50,33 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2019. Chi tiết như sau:

**CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2020**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	Tăng trưởng	
			Giá trị	Tỷ lệ
1	2	3	4=3-2	5=3/2
Tổng doanh thu	18.260.124	18.442.726	182.601	101,0%
Lợi nhuận trước thuế	49.830	50.328	498	101,0%

**Thứ hai: Triển khai và thực hiện Luật Dược, Nghị định số 54/2017/NĐ-CP của Chính phủ và các thông tư của Bộ Y tế hướng dẫn, khuyến khích sản xuất và sử dụng thuốc trong nước, áp dụng các tiêu chuẩn thực hành tốt (GPs) trong công tác sản xuất, bảo quản, phân phối và kiểm nghiệm thuốc.**

Để góp phần nâng cao năng lực sản xuất của ngành công nghiệp Dược trong nước, VMD và VMD2, cổ đông lớn của VMD đã ký kết Hợp đồng hợp tác kinh doanh phân phối các sản phẩm do VMD2 sản xuất trên dây chuyền:

1. Dây chuyền sản xuất Nonbetalactan đã được Cục Quản Lý Dược - Bộ Y tế cấp Giấy chứng nhận thực hành tốt sản xuất thuốc và nguyên liệu làm thuốc đạt tiêu chuẩn GMP-WHO ngày 09/01/2020 cho các dạng bào chế: viên nén, viên nén bao phim, viên nang cứng, thuốc bột và thuốc cốm, dự kiến đi vào sản xuất tháng 6/2020.

Đồng thời, Vimedimex 2 đang phối hợp với đơn vị tư vấn GMP-EU, tư vấn đầu tư xây dựng, chuyển giao công nghệ và đánh giá cấp chứng nhận 3 dây chuyền sản xuất Non-Betalactam, Penicillins, Cephalosporins đạt tiêu chuẩn GMP – EU như sau:

- Dây chuyền sản xuất các sản phẩm Non-Betalactam gồm các dạng bào chế sau: Viên nén, viên nén bao phim; Viên nang cứng; thuốc bột, thuốc cốm; thuốc tiêm dung dịch thể tích lớn, thuốc tiêm dung dịch thể tích nhỏ, thuốc tiêm đông khô. Dự kiến hoàn thành đánh giá cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP – EU vào Quý II/2021.





- Dây chuyền sản xuất các sản phẩm có chứa Penicillins gồm các dạng bào chế: Viên nén, viên nén bao phim; viên nang cứng; thuốc bột, thuốc cốm; thuốc tiêm bột. Dự kiến hoàn thành đánh giá cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP - EU vào Quý IV/2021

- Dây chuyền sản xuất các sản phẩm có chứa Cephalosporins gồm các dạng bào chế: Viên nén, viên nén bao phim; viên nang cứng; thuốc bột, thuốc cốm; thuốc tiêm bột. Công ty dự kiến hoàn thành việc xây dựng hệ thống và hoàn thiện hồ sơ đánh giá cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP - EU vào Quý IV/2021

- Phát triển nhà máy sản xuất thuốc theo định hướng phát triển sản xuất thuốc chuyên khoa đặc trị theo diễn biến bệnh tật tại Việt Nam để thay thế thuốc nhập khẩu, cung cấp các giải pháp điều trị mới hiệu quả cao, giá cả hợp lý, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có các dạng bào chế đặc biệt; ưu tiên hoạt động sản xuất gia công hoặc nhượng quyền sản xuất các thuốc biệt dược gốc cho các hãng dược phẩm trên thế giới. Ưu tiên phát triển các kỹ thuật bào chế mới, hiện đại các thuốc từ dược liệu để có thể gia công sản xuất trong nước.

- Định hướng nghiên cứu, nhập khẩu dược liệu theo hướng phát triển các kỹ thuật phân lập hoạt chất có tác dụng, có hàm lượng cao hoặc tinh khiết phục vụ sản xuất.

- Quản lý chất lượng thuốc toàn diện, tăng cường các giải pháp để bảo đảm thuốc lưu hành trên thị trường có chất lượng đáp ứng tiêu chuẩn đã đăng ký.

2. Ngày nay với xu thế phát triển của đất nước, mọi ngành nghề đòi hỏi phải chuyên nghiệp, phải có định hướng, mục tiêu dài hạn, đồng thời phải có kế hoạch hành động thật cụ thể. Nước ta đang chuyển mình sang một giai đoạn mới, với những thay đổi nổi bật về kinh tế, đặc biệt là sau sự kiện hiệp định thương mại Thái Bình Dương TPP được kí kết. Chính vì lý do đó, mà đòi hỏi VMD phải định cho mình một hướng đi, phong cách làm việc.

Theo xu hướng ngày nay, bất kể các doanh nghiệp sản xuất hay thương mại đều tổ chức tiêu thụ hàng hoá của mình qua các trung gian, không chỉ qua một cấp mà có thể qua nhiều cấp trung gian. Các doanh nghiệp đều cố gắng hoàn thiện hệ thống kênh phân phối của mình nhằm phát huy tối đa hiệu quả của việc tiêu thụ hàng hoá. Việc sử dụng các trung gian đảm bảo việc phân phối hàng hoá nhanh chóng, hiệu quả, đạt năng suất cao hơn so với việc tự phân phối, VMD có thể sẽ tốn nhiều công sức, tiền của, nguồn nhân lực, thời gian để xây dựng 63 Trung tâm phân phối được phẩm tại 63 tỉnh thành và kết hợp phân phối qua các trung gian sẽ mang lại hiệu quả cao nhất cho VMD.

Trong nền kinh tế thị trường, đạt được lợi thế cạnh tranh ngày càng trở nên khó khăn, duy trì lợi thế cạnh tranh lâu dài còn khó hơn nhiều. Bởi vì khi đó đối thủ cạnh tranh cũng có thể dễ dàng bắt chước, trả đũa lại các chiến lược về giá cả, quảng cáo của VMD. Vì thế, việc phát triển hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex là hướng đi dài hạn mà không phải doanh nghiệp nào cũng làm được.

Nói cách khác, tổ chức kênh phân phối hiệu quả là một trong những yêu cầu tiên quyết cho sự thành công của một doanh nghiệp nói chung và cho VMD nói riêng. Tuy nhiên, trên thực tế việc tổ chức kênh phân phối còn rất nhiều bất cập: sự chông chéo trong việc tổ chức



478  
ING  
Ó PP  
ƯỚC  
MIET  
I-TF



tiêu thụ sản phẩm, sự mất ổn định về giá của sản phẩm trên thị trường, khó tiếp xúc trực tiếp được với khách hàng nên khó xây dựng được mối quan hệ bền vững giữa công ty và khách hàng để phát triển hệ thống phân phối vững mạnh. Dược phẩm là một loại hàng hóa đặc biệt, nên trong phân phối dược phẩm, yêu cầu một hệ thống kênh phân phối với những điều kiện nghiêm ngặt hơn từ quá trình sản xuất, bảo quản và phân phối đến tay người tiêu dùng. Chính vì vậy, việc tổ chức kênh phân phối hợp lý, khoa học và hiệu quả là nhu cầu cấp thiết của VMD.

Thực hiện Quyết định 68/QĐ-TTg năm 2014 phê duyệt Chiến lược quốc gia phát triển ngành dược giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030. Theo đó mục đích đến năm 2020 phải đảm bảo 100% thuốc cung ứng kịp thời cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh; phần đầu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước; thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm... khuyến khích mô hình trung tâm phân phối thuốc do một doanh nghiệp trực tiếp kinh doanh (chịu trách nhiệm về nguồn gốc thuốc, bảo quản, quản lý bán thuốc), không khuyến khích việc thành lập trung tâm phân phối thuốc dưới hình thức các doanh nghiệp hoạt động độc lập, chỉ thuê địa điểm kinh doanh của trung tâm như hiện nay.

Do vậy, việc đầu tư xây dựng và đưa vào vận hành 63 Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành trên cả nước (mỗi năm dự kiến phát triển 6 trung tâm phân phối) theo hướng quản lý tập trung, toàn diện dược phẩm, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm, thiết bị y tế gia đình, vật tư tiêu hao theo hướng tập trung quản lý đầu vào của các nguồn hàng (nguồn gốc, xuất xứ, chất lượng và giá cả)... với 891 sản phẩm thuốc tân dược của VMD nhập khẩu của 58 hãng dược phẩm trên thế giới và 738 sản phẩm của VMD2 nhận gia công, chuyển giao công nghệ của các hãng dược ngoài nước, trong nước và được sản xuất tại trên 4 dây chuyền sản xuất Nonbetalactam, Cerpha, Penicilin thuốc viên, tiêm đạt tiêu chuẩn GMP – WHO và GMP – EU tại khu công nghiệp Tiên Sơn, tỉnh Bắc Ninh. Gồm 62 sản phẩm là vật tư y tế, 41 thực phẩm bảo vệ sức khỏe, 277 dược mỹ phẩm. 3312 đồ dùng mẹ và bé.

Điểm đặc trưng của Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành đáp ứng 100% nhu cầu sử dụng thuốc thiết yếu trên toàn địa bàn tỉnh, thành. Mô hình trung tâm phân phối bán buôn đáp ứng các điều kiện thực hành tốt phân phối thuốc (GDP), bán lẻ và bán hàng online thực hành tốt quản lý nhà thuốc GPP, thực hành tốt bảo quản thuốc (GSP) với quy mô lớn, đảm bảo đủ danh mục thuốc thiết yếu cung cấp đủ cho các bệnh viện đa khoa, phòng khám đa khoa, nhà thuốc phù hợp với quy hoạch hệ thống lưu thông phân phối và phát triển kênh phân phối dược phẩm một cách có hệ thống, chuyên nghiệp, minh bạch và trực tiếp thực hiện các công việc quản trị doanh nghiệp, chịu trách nhiệm quản lý nguồn gốc, xuất xứ thuốc, xuất hóa đơn, chứng từ... đối với thuốc tân dược, đông y, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, hàng tiêu dùng dành cho mẹ và bé.

- Đầu tư, xây dựng kho bảo quản thuốc đạt tiêu chuẩn GSP để đảm bảo thuốc được đảm bảo chất lượng từ khâu bảo quản đến lưu thông trên thị trường. Định kỳ thanh kiểm tra



để giám sát chất lượng thuốc tại các kho bảo quản tại các Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex.

- Xây dựng nhóm hàng chiến lược có doanh số lớn, lợi nhuận cao tập trung cho nhóm sản phẩm thuốc: thần kinh, tim mạch, tiểu đường, tiêu hóa, mỡ máu, dị ứng, kháng sinh đặc trị vốn là những nhóm sản phẩm thế mạnh của VMD2.

- Quản lý chặt chẽ hoạt động thông tin, quảng cáo thuốc; kiểm soát chặt chẽ các đại lý phân phối thuốc cấp 1,2 giới thiệu, quảng cáo thuốc sai quy định, quảng cáo thuốc không chính xác, không trung thực.

3. Đẩy mạnh hợp tác nghiên cứu và phát triển trên nền tảng chủ trương của Chính Phủ, Bộ Y tế về chương trình xã hội hóa trong ngành y tế, năm 2012, năm 2015, VMD đã hợp tác liên danh với Bệnh viện Phổi Trung ương thành lập Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, với hệ thống máy xạ trị hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemens để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao, VMD mong muốn đáp ứng nhu cầu chăm sóc y tế và điều trị theo yêu cầu ngày một cao của nhân dân, giảm bớt nỗi lo lắng, mệt mỏi cho người bệnh, đồng thời chia sẻ khó khăn về tài chính với Bệnh viện và nhà nước, góp phần đưa nền y tế nước nhà hội nhập cùng sự phát triển của nền y tế các nước trong khu vực và trên thế giới.

Chính lễ đó, ngày 1/4/2020, VMD tiếp tục mở rộng hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương phát triển hệ thống phòng khám đa khoa hoạt động theo mô hình bác sỹ gia đình, hệ thống nhà thuốc, mỗi năm dự kiến 2 Nhà thuốc, 2 phòng khám đi vào hoạt động với mục tiêu:

- Quy hoạch hệ thống nhà thuốc theo quy mô dân cư, nằm trong các dự án do VMG phát triển. Với mong muốn phục vụ cư dân của VMG không chỉ là xây một ngôi nhà, mà còn là một nơi hạnh phúc an yên, một nơi cư dân được chăm sóc không chỉ những dịch vụ vận hành nội khu đơn thuần, mà còn là nơi chăm sóc sức khỏe toàn diện cho cả gia đình với 2 chức năng chính:

Sơ cứu, khám bệnh, chữa bệnh đối với các bệnh thường gặp. Thực hiện việc chăm sóc sức khỏe, sàng lọc phát hiện sớm bệnh tật và khám bệnh, chữa bệnh tại phòng khám và tại nhà người bệnh; tham gia hệ thống chuyển tuyến; là cơ sở đầu tiên trong hệ thống chuyển tuyến khám bệnh, chữa bệnh, có trách nhiệm giới thiệu và chuyển người bệnh đến Bệnh viện Phổi Trung ương khi có yêu cầu về chuyên môn.

Khám sức khỏe tổng quát để biết rõ tình trạng sức khỏe chung của các cơ quan trong cơ thể. Cung cấp thông tin để phòng ngừa, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng, lối sống, chế độ làm việc, tập luyện. Phát hiện sớm các bệnh lý nguy cơ tiềm ẩn để có hướng điều trị kịp thời... Người dân được khám sức khỏe định kỳ với các dịch vụ: Khám lâm sàng tổng quát, xét nghiệm huyết học (các chỉ số hồng cầu, bạch cầu, tiểu cầu...), xét nghiệm sinh hóa máu (đánh giá chức năng gan, thận, mỡ máu, đường huyết, bệnh gút...), xét nghiệm nước tiểu (tầm soát bệnh đường tiết niệu...), xét nghiệm đông máu (đánh giá khả năng đông, cầm máu, rối loạn đông



máu...), siêu âm ổ bụng tổng quát (Siêu âm gan, mật, thận, tụy, bàng quang...), chụp X-quang tim phổi (đánh giá bệnh về phổi, tim, lồng ngực...), ngoài ra có thể bao gồm cả Nội soi tai mũi họng, điện tâm đồ, xét nghiệm Viêm Gan B,...

Đây là bước đi tiếp theo, đánh dấu sự có mặt về dịch vụ chăm sóc sức khỏe y tế gia đình, với hình thức chăm sóc sức khỏe toàn diện cho cư dân, từ khi sinh ra, cho tới khi trưởng thành, về già, tới lúc qua đời một cách gần gũi, thiết thực của hệ thống y khoa được triển khai thực hiện tại tòa nhà chung cư cao tầng, khu đô thị với phương châm “*Điều trị bằng khối óc, chăm sóc bằng trái tim*”.

- Đề xuất chính sách thanh toán thuốc bảo hiểm y tế tại nhà thuốc; xây dựng cơ chế tính thuế theo doanh thu thực tế thay vì thuế khoán như hiện nay, thực hiện việc mua bán thuốc có hóa đơn, chứng từ hợp pháp.

- Đẩy mạnh công tác tư vấn về hướng dẫn sử dụng thuốc, bảo đảm chất lượng thuốc đối với thuốc nhập khẩu, thuốc sản xuất tại nhà máy VMD2 trong quá trình tư vấn, khám chữa bệnh. Tăng cường giám sát sử dụng thuốc an toàn, hợp lý và hiệu quả, tránh tình trạng lạm dụng thuốc, nhất là kháng sinh trong điều trị.

- Thực hiện các nghiên cứu đánh giá hiệu quả trị liệu của thuốc trên lâm sàng, làm cơ sở phục vụ cho công tác điều trị. Đẩy mạnh các hoạt động được lâm sàng và cảnh giác được trong sử dụng thuốc sản xuất trong nước.

- Tăng cường hoạt động thông tin thuốc: tổ chức hội nghị chuyên đề tại các trung tâm, phòng khám đa khoa giới thiệu thuốc sản xuất của VMD2, tổ chức cho cán bộ quản lý, bác sĩ điều trị đi thực tế tham quan nhà máy sản xuất thuốc đạt chuẩn GMP-WHO và GMP-EU.

- Xây dựng và triển khai kế hoạch ưu tiên dùng thuốc sản xuất trong nước, đặc biệt thuốc sản xuất của VMD2, đưa vào phong trào thi đua, đánh giá, xếp loại phòng khám đa khoa, đề xuất các hình thức khen thưởng, động viên kịp thời. Tổ chức khám, chữa bệnh từ thiện, công tác xã hội sử dụng thuốc sản xuất của VMD2.

- Xây dựng cơ chế kiểm tra, giám sát các bác sĩ trong việc tư vấn và kê đơn thuốc cho người bệnh nhằm hạn chế việc lạm dụng kê đơn các thuốc nhập khẩu đắt tiền.

**Thứ ba.** Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ khoa học kỹ thuật, đội ngũ trình dược viên. Lấy nguồn nhân lực làm trọng tâm để thể hiện hình ảnh, văn hóa, triết lý kinh doanh mang đậm nét Vimedimex đến với cộng đồng.

Tăng cường đào tạo nguồn nhân lực được, đáp ứng yêu cầu phát triển của VMD, chú trọng đào tạo, cập nhật kiến thức cho đội ngũ Dược sĩ làm công tác lâm sàng, kê đơn. Liên kết với các Trường Đại học và các cơ sở có chức năng đào tạo về y tế tại thành phố để đào tạo chuyên môn và cấp chứng chỉ dược (đặc biệt về dược lâm sàng cho các Dược sĩ đang công tác tại các phòng khám, nhà thuốc của VMD).

**Thứ tư:** Xây dựng kế hoạch hợp tác quốc tế với các nước trong khu vực và các nước có nền công nghiệp dược phát triển nghiên cứu, đầu tư sản xuất các sản phẩm thuốc mới, các kỹ thuật bảo chế hiện đại.



*(Handwritten blue mark)*



Đẩy mạnh hoạt động đầu tư: gia công, chuyển giao công nghệ... từ nước ngoài đối với các sản phẩm thuốc Generic, thuốc biệt dược; Tìm kiếm phát triển nguồn nguyên dược liệu chất lượng cao của nước Châu Âu như Tây Ban Nha, Ba Lan, Ý đặt nhà máy sản xuất nguyên liệu tại Trung Quốc, Ấn Độ.

**Thứ năm:** Hoàn thiện hệ thống quy trình, hướng dẫn nghiệp vụ về hoạt động sản xuất và phân phối thuốc, minh bạch hóa thông tin, tạo môi trường cạnh tranh công bằng giữa các thành viên kênh, Trung tâm phân phối, đại lý phân phối cấp 1, cấp 2 trong hệ thống phân phối của VMD, VMD2.

Đặc biệt nhận thức rõ những quy định của Thông tư 15 của Bộ Y tế có hiệu lực ngày 1/10/2020 quy định việc đấu thầu thuốc tại cơ sở y tế công lập, quy định cụ thể về việc các loại thuốc, dược phẩm được sản xuất trên dây chuyền GMP (Thực hành tốt sản xuất thuốc), để định hướng triển khai phát triển kinh doanh từ khâu sản xuất đến khâu phân phối.

**Thứ sáu:** Hoàn thành xây dựng, ứng dụng phần mềm IT trong hệ thống quản lý kênh phân phối và nội bộ VMD, nỗ lực ứng dụng khoa học công nghệ mang lại nhiều hiệu quả trong truyền thông nội bộ, dễ dàng cập nhật sản phẩm, danh mục sản phẩm, quản lý hàng tồn kho, hàng cận date, lập hóa đơn, quản lý hóa đơn, quản lý doanh số bán hàng, quản lý thông tin khách hàng, quản lý nhân viên... Khách hàng có thể tự tra cứu, kiểm soát thông tin liên quan đến việc mua bán, giao dịch, thanh toán, khuyến mãi... với VMD mọi lúc, mọi nơi..., cụ thể:

1. Đối với hệ thống phân phối theo tiêu chuẩn GDP, GSP

a. Phần mềm ERP giúp quản lý kho chi tiết, hiệu quả

Quản lý kho là một công việc rất quan trọng của các công ty dược phẩm, bởi hàng hóa ở đây rất đa dạng về chủng loại, và việc nhập xuất hàng hóa diễn ra thường xuyên, liên tục.

Các phần mềm ERP giúp doanh nghiệp quản lý hàng hóa vật tư theo từng lô và hạn sử dụng, chi tiết tới từng kho, đáp ứng tốt quy định về Tiêu chuẩn thực hành tốt bảo quản thuốc (Good Storage Practices – GSP) của Bộ Y tế, bảo đảm nguyên tắc hàng hóa nhập trước xuất trước (FIFO- First In First Out) hoặc hết hạn trước xuất trước (FEFO- First Expires First Out).

Bên cạnh đó, đặc thù của các doanh nghiệp kinh doanh dược phẩm là hàng hóa cơ đơn vị tính đa dạng (thùng, hộp, vỉ, viên...) nên việc quản lý bằng excel hay sổ sách thông thường chỉ tốn thời gian mà không hiệu quả. Các phần mềm ERP cho phép kế toán chỉ cần nhập dữ liệu một lần mà vẫn có thể xem được các báo cáo theo nhiều đơn vị tính khác nhau. Đồng thời, với mô hình quản lý hàng hóa theo sơ đồ hình cây, phần mềm erp còn giúp các doanh nghiệp dễ dàng theo dõi số lượng, doanh số bán hàng theo từng dòng sản phẩm, từng nhà sản xuất.

b. Phần mềm ERP giúp quản lý hoạt động phân phối

Như đã nói ở trên, phần mềm ERP quản lý hàng hóa theo sơ đồ hình cây, nên ngoài khả năng quản lý nhập, xuất, tồn hàng hóa, thì còn giúp kế toán quản lý tốt doanh thu, chi



phí, công nợ... chi tiết đến từng nhà thuốc, phòng khám, trạm xá... Đặc biệt, phần mềm còn giúp kế toán theo dõi chặt chẽ hàng gửi bán cho các đại lý.

c. Phần mềm ERP giúp quản lý doanh số bán hàng của “trình dược viên”

Quản lý con người là một phần quan trọng của một nhà quản lý. Nhân viên trong các nhà thuốc thường rất đa dạng, từ nhân viên đứng quầy bán thời gian, trợ lý kho cho tới dược sĩ và kỹ thuật viên được cấp phép.

Nhà quản lý phải có trách nhiệm thiết lập một lịch trình làm việc cho tất cả các nhân viên. Một dược sĩ được cấp phép phải luôn có mặt, nếu không cửa hàng không thể hoạt động hợp pháp. Điều này có nghĩa là người điều hành phải đảm bảo rằng dược sĩ luôn có mặt đúng theo lịch trình, và có sự sẵn sàng thay thế, bổ sung trong trường hợp vắng mặt, nghỉ phép.

Trình dược viên là trung gian giữa nhà cung cấp và khách hàng, có vai trò quan trọng khi chịu trách nhiệm giới thiệu, bán hàng và thu tiền hàng khách hàng. Chính vì vậy, các công ty dược phẩm đều có nhu cầu theo dõi doanh số bán hàng, theo dõi công nợ khách hàng theo từng trình dược viên. Phần mềm erp đáp ứng tốt nghiệp vụ này của các doanh nghiệp dược phẩm.

d. Cung cấp hệ thống báo cáo đáp ứng đặc thù lĩnh vực dược phẩm

Phần mềm ERP sẽ cung cấp đầy đủ các biểu mẫu chứng từ, báo cáo mang đặc thù của lĩnh vực kế toán dược phẩm (Theo Tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối thuốc, GDP – Good Distribution Practices) như: Mẫu biểu báo cáo tổng hợp tồn kho theo lô, Phiếu nhập kho, xuất kho số lô hạn dùng, Phiếu xuất kho kiểm vận chuyển nội bộ ...

Song song với các mẫu biểu báo cáo theo quy định của Bộ Tài chính, phần mềm ERP còn thiết kế hàng trăm mẫu biểu báo cáo quản trị phù hợp với các yêu cầu của doanh nghiệp, kế toán chỉ cần lựa chọn các biểu mẫu phù hợp nhất với doanh nghiệp mình.

2. Đối với hệ thống Phòng khám đa khoa

VNPT Pharmacy ứng dụng quản lý các thông tin về sức khỏe của cá nhân, gia đình và cộng đồng. Kết nối mạng giữa phòng khám đa khoa hoạt động theo nguyên lý bác sĩ gia đình với người bệnh, với các cơ sở khám bệnh, chữa bệnh và các cơ sở y tế khác. Ứng dụng CNTT trọn vẹn từ khi đặt lịch khám/lựa chọn bác sĩ chuyên khoa; tiếp đón bệnh nhân đến khi thanh toán viện phí. Ứng dụng CNTT được cá nhân hóa đến từng người bệnh qua ứng dụng trên điện thoại. Bác sĩ hoàn toàn có thể tư vấn cho bệnh nhân, thăm khám từ xa qua hình ảnh, âm thanh bằng ứng dụng được cài đặt trên điện thoại di động. Hơn thế nữa còn hỗ trợ sau khám chữa bệnh như nhắc lịch uống thuốc; nhắc lịch tái khám (nếu có), tra cứu lịch sử khám chữa bệnh.

Áp dụng chuẩn bệnh án điện tử quốc tế để chuẩn hóa bệnh án điện tử ở Việt Nam. Bệnh án điện tử giúp bệnh nhân không phải lưu trữ tất cả loại giấy tờ bệnh án như: Kết quả chẩn đoán, kết quả xét nghiệm, danh mục thuốc... Bệnh nhân không phải lo lắng nếu làm mất kết quả xét nghiệm, không phải hoang mang khi đọc chữ viết của bác sĩ. Bệnh nhân hoàn toàn dễ dàng so sánh từng chỉ số xét nghiệm, kết quả khám sức khỏe tổng quát định kỳ. Đặc biệt,





bệnh án điện tử đối với bác sĩ là lưu trữ thông tin bệnh nhân một cách chi tiết và có hệ thống. Điều này giúp bác sĩ đưa ra kết quả chẩn đoán và phương thức điều trị chính xác cũng như hạn chế việc chỉ định các xét nghiệm không cần thiết.

### 3. Đối với hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GPP, GSP

VNPT Pharmacy cung cấp giải pháp quản lý nhà thuốc toàn diện, dễ dàng với nhiều ưu điểm khác biệt, để quản lý doanh số bán hàng, quản lý nhân viên, quản lý thông tin khách hàng, tra cứu thuốc dễ dàng, hệ thống báo cáo cập nhật đầy đủ theo thời gian thực, dễ dàng cập nhật sản phẩm, quản lý hàng tồn kho, quản lý hàng cận date, lập hóa đơn, quản lý hóa đơn, công nợ, dễ dàng quản lý danh mục sản phẩm, dễ dàng cấu hình các chương trình khuyến mại.



**CHƯƠNG V**  
**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CÔNG TY NĂM 2019**

**I. Hoạt động quản trị nhân sự Ban điều hành**

**1. Quyền Tổng Giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 31/12/2019)**

- Họ và tên: Phạm Thị Sen
- Chức danh: Quyền Tổng Giám đốc
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 10/08/1983
- Số CMND: 013083209 Ngày cấp: 24/04/2008 Nơi cấp: CA. Hà Nội
- Nơi sinh: Thị Trấn Lâm, Ý Yên, Nam Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: P304, A11 Nghĩa Tân, Cầu Giấy, Hà Nội.
- Điện thoại liên lạc:
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
  - + Năm 2006 đến tháng 10 năm 2009 làm kế toán công ty TNHH thương mại nội thất An Phát
  - + Tháng 12 năm 2011 đến tháng 9 năm 2014 làm kế toán Công ty CPĐT và PT Hòa Bình.
  - + Tháng 10 năm 2014 đến tháng 10 năm 2018 làm kế toán Công ty cổ phần đầu tư phát triển hạ tầng và Đô thị Vĩnh Hưng.
  - + Tháng 10 năm 2018 đến ngày 14 tháng 03 năm 2019 làm kế toán Công ty cổ phần đầu tư bất động sản Belleville Hà Nội.
  - + Từ tháng 02/2019 đến 31/12/2019: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty CP Y dược phẩm Vimedimex tại Hà Nội và Giám đốc Chi nhánh Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương tại Hà Nội.
  - + Từ ngày 31/12/2019: Quyền Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.
- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
  - + Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
  - + Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.



**2. Quyền Tổng Giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 10/12/2020; miễn nhiệm ngày 31/12/2019)**

- Họ và tên: Nguyễn Ngọc Dung
- Chức danh: Quyền Tổng Giám đốc
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 27/10/1978
- Số CMND: 001172018590 Ngày cấp: 19/04/2019 Nơi cấp: Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư.
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 29 Phố Quang Trung - Phường Trần Hưng Đạo - Quận Hoàn Kiếm - HN
- Điện thoại liên lạc: 0903226364
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ
- Quá trình công tác:
  - + Từ ngày 10/12/2019 đến ngày 31/12/2019: Quyền Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không.
- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 378.980 cổ phần (chiếm 2.45% tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Sở hữu: 378.980 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

**3. Tổng Giám đốc (đã miễn nhiệm ngày 10/12/2019)**

- Họ và tên: Nguyễn Quốc Cường
- Chức danh: Tổng Giám đốc
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 12/4/1977
- Số CMND: 011891344 Ngày cấp: 27/7/2010 Nơi cấp: CA. Hà nội
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Lục Nam, Bắc Giang



- Địa chỉ thường trú: 71 Nghi Tâm, Yên Thọ, Tây Hồ, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 08. 3899. 0164
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế
- Quá trình công tác:
  - + Từ năm 2000 đến năm 2001: Kiểm toán viên thuế - Cục thuế Bang Wisconsin – Hoa Kỳ
  - + Từ năm 2001 đến năm 2003: Kiểm toán viên cao cấp – Công ty Pricewaterhouse Coopers
  - + Từ năm 2003 đến năm 2004: Kiểm toán viên chính – Cơ quan Kiểm toán nhà nước
  - + Từ năm 2004 đến năm 2006: Học Thạc Sỹ kinh tế tại Đại học tổng hợp Gothenburg

Thụy Điển.

+ Từ năm 2006 đến tháng 9 năm 2012: Phó Tổng Giám đốc phụ trách tài chính kinh doanh tại Công ty cổ phần BV Pharma.

+ Từ tháng 9 năm 2012 đến 10/12/2019: Tổng Giám đốc Công ty CP Y Dược Phẩm VIMEDIMEX

- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không
- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 28.619 cổ phần (chiếm 0.185 % tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Sở hữu: 28.619 cổ phần (chiếm 0.185% tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:
  - + Bố: Nguyễn Tiến Hùng: 42.061 cổ phiếu, chiếm 0,29% vốn điều lệ
  - + Mẹ: Đào Thị Bình: 540.364 cổ phiếu, chiếm 3,45% vốn điều lệ.
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

#### **4. Phó Tổng Giám đốc (đã miễn nhiệm ngày 14/05/2019)**

- Họ và tên: Nguyễn Xuân Tiền
- Chức danh: Phó Tổng Giám đốc
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 07/07/1974
- Số CMND: 025835608 Ngày cấp: 28/3/2014 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Nơi sinh: Yên Bái
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Yên Bái
- Địa chỉ thường trú: Phòng 912, tầng 9 Chung cư Vạn Đô, số 348 Bến Vân Đồn, Phường 1, Quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại liên lạc: 0912153339
- Trình độ văn hóa: 12/12



- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.
- Quá trình công tác:
  - + Từ năm 2002 đến năm 2008: Trưởng phòng tuyển sinh và đào tạo Công ty XKLD và TMDL.
  - + Từ năm 2009 đến năm 2012: Trưởng phòng Hành chính Tổng hợp Công ty Cổ phần Hà Nội Marina ĐT Bất động sản.
  - + Từ năm 2012 đến năm 2016: Chánh văn phòng HDQT Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.
  - + Từ 2014 đến 14/5/2019: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không
- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
  - + Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
  - + Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

**5. Phó Tổng giám đốc (đã miễn nhiệm từ ngày 11/1/2019)**

- Họ và tên: Nguyễn Phúc Thịnh
- Chức danh: Phó Tổng Giám đốc
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 25/07/1985
- Số CMND: 012284758 Ngày cấp: 03/11/2007 Nơi cấp: CA. Hà Nội
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số 14, ngõ 29, Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0948486848
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:
  - + Từ năm 2007 đến năm 2009: Chuyên viên Phòng Đầu tư – Công ty tài chính công nghiệp Tàu Thủy.
  - + Từ năm 2009 đến năm 2010: Trưởng nhóm phụ trách Phòng phân tích Công ty chứng khoán CIMB - Vinashin.



+ Từ năm 2012 đến năm 2011: Trưởng phòng phân tích và tư vấn Công ty CP chứng khoán Hòa Bình.

+ Từ năm 2011 đến năm 2012: Giám đốc khối phân tích Công ty CP chứng khoán Hòa Bình.

+ Từ năm 2012 đến năm 2013: Giám đốc Công ty TNHH TM và đầu tư tiện ích cuộc sống.

+ Từ tháng 02/2013 đến 11/1/2019: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex kiêm Giám đốc Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex.

- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

#### **6. Phó Tổng giám đốc (đã bổ nhiệm từ ngày 11/1/2019)**

- Họ và tên: Tạ Quang Trường

- Chức danh: Kế toán trưởng

- Giới tính: Nam

- Ngày sinh: 31/10/1968

- Số CMND: 191052525 Ngày cấp: 18/11/2011 Nơi cấp: CA. Quảng Trị

- Nơi sinh: Vĩnh Thành, Vĩnh Linh, Quảng Trị

- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Quảng Trị

- Địa chỉ thường trú: Số 27 Lê Quý Đôn, Khu phố 1, Phường 1, TP Đông Hà, Tỉnh Quảng Trị.

- Điện thoại liên lạc: 0913 363680

- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.

- Quá trình công tác:

+ Từ năm 1990 đến năm 1995: Công nhân cơ điện Xí nghiệp đông lạnh Đông Hà, tỉnh Quảng Trị - phụ trách vận hành thiết bị điện lạnh xí nghiệp.

+ Từ năm 1995 đến năm 1997: Nhân viên nghiệp vụ Phòng kinh doanh XNK thuộc Công ty XNK thủy sản Quảng Trị - phụ trách giao nhận hàng hóa XNK và thống kê.

+ Từ năm 1997 đến năm 2009: Nhân viên kế toán Công ty TNHH MTV thương mại Quảng Trị.





+ Từ năm 2009 đến năm 2011: Giám đốc Công ty TNHH Trung Đông chuyên kinh doanh XNK các mặt hàng điện máy, nông lâm thủy sản, cung cấp lắp đặt, thiết kế thi công các thiết bị điện lạnh.

+ Từ năm 2011 đến năm 2013: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam.

+ Từ năm 2013 đến năm 2014: Kế toán trưởng Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex.

+ Từ năm 2014 đến tháng 6 năm 2018: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

+ Từ tháng 6 năm 2018 đến tháng 2 năm 2019: Phó Giám đốc Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex

+ Từ tháng 2 năm 2019 đến nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

+ Từ ngày 11/1/2019 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

#### **7. Phó Tổng giám đốc (đã bổ nhiệm từ ngày 14/5/2019)**

- Họ và tên: Lê Thanh Hiền

- Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

- Giới tính: Nam

- Ngày sinh: 16/09/1976

- Số CMND: 331129718      Ngày cấp: 12/02/2011      Nơi cấp: CA Vĩnh Long

- Nơi sinh: Vĩnh Long

- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Vĩnh Long

- Địa chỉ thường trú: 288/22 Khóm 6 Thị Trấn Long Hồ, Huyện Long Hồ, Vĩnh Long

- Điện thoại liên lạc:

- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Cử Nhân Kinh Tế

- Quá trình công tác:

+ Năm 1998 – 2007: Nhân viên Phòng Kế Toán – Công ty Cổ Phần Dược Phẩm Cửu Long – Tỉnh Vĩnh Long.



+ Năm 2007 – 2012: Kế Toán Trưởng – Công ty Cổ Phần Dược Phẩm Kinata.  
+ Năm 2013 – 06/2013: Kế Toán Trưởng – Công ty TNHH Dược Phẩm Vimedimex.  
+ Năm 06/2013 – 06/2018: Phó Giám Đốc – Công ty TNHH Dược Phẩm Vimedimex.  
+ Năm 06/2018 – 03/2019: Kế Toán Trưởng – Công ty Cổ Phần Y Dược Phẩm Vimedimex.

+ Năm 03/2019 – 01/2019: Phó Giám Đốc – Công ty TNHH Dược Phẩm Vimedimex.  
+ Năm 01/2019 đến nay: Giám Đốc – Công ty TNHH Dược Phẩm Vimedimex.  
+ Từ tháng 05/2019 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex kiêm Giám đốc Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex.

- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

#### **8. Phó Tổng giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 30/5/2019)**

- Họ và tên: Trần Quang Huy

- Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

- Giới tính: Nam

- Ngày sinh: 30/03/1986

- Số CMND: 012478843 Ngày cấp: 01/12/2011 Nơi cấp: CA. Hà Nội

- Nơi sinh: Hà Nội

- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Hà Nội

- Địa chỉ thường trú: 227A Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội

- Điện thoại liên lạc: 0904115655

- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Đại học

- Quá trình công tác:

+ Từ 10/2009 đến 12/2012: Phó phòng Kinh doanh Công ty CP Đầu tư và Kinh doanh Vàng Quốc tế.

+ Từ 01/2013 đến 01/2015: Giám đốc Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh – Công ty CP Đầu tư và Kinh doanh Vàng Quốc tế.

+ Từ 03/2015 đến 01/2018: Phó Giám đốc Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex.

+ Từ 03/2018 đến 04/2019: Phó Giám đốc Công ty TNHH MTV Vimedimex Hà Nội.



+ Từ tháng 05/2019 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: không.

- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

**9. Phó Tổng giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 22/7/2019; miễn nhiệm ngày 23/12/2019)**

- Họ và tên: Đỗ Mai Lan

- Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

- Giới tính: Nữ

- Ngày sinh: 27/10/1978

- Số CMND: 011922961 Ngày cấp: 07/08/2010 Nơi cấp: CA. Hà Nội

- Nơi sinh: Hà Nội

- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Hà Nội

- Địa chỉ thường trú: I 102 Hoàng Tháp plaza, đường 9A, Trung Sơn, xã Bình Hưng,

Huyện Bình Chánh, Tp. Hồ Chí Minh

- Điện thoại liên lạc: 0903226364

- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, Cử nhân Tiếng Anh

- Quá trình công tác:

+ Năm 2013: Cán bộ XNK phòng KD Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

+ Từ tháng 07/2019 đến 23/12/2019: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không.

- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

**10. Phó Tổng Giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 31/12/2019)**

- Họ và tên: Trịnh Ngọc Duyên
- Chức danh: Phó Tổng Giám đốc
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 01/10/1988
- Số CMND: 031188002626      Ngày cấp: 12/10/2016      Nơi cấp: Cục Cảnh sát

**ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư**

- Nơi sinh: Hải Phòng
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hải Phòng
- Địa chỉ thường trú: P1102-CT9C ĐTVH-Tổ 17B Đức Giang, Long Biên, Hà Nội.
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn:
- Quá trình công tác:
  - + Từ ngày 31/12/2019: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không
- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 679.986 cổ phần (chiếm 4.4% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Sở hữu: 679.986 cổ phần (chiếm 4.4% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

**11. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 28/02/2019)**

- Họ và tên: Phạm Ngọc Quân
- Chức danh: Phó Tổng Giám đốc
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 06/08/1988
- Số CMND: 012589456      Ngày cấp: 08/11/2012      Nơi cấp: CA. Hà Nội
- Nơi sinh: Sông Đà, Hà Sơn Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: p306 E9, Thanh xuân Bắc, Thanh Xuân Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0989345288
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử Nhân





- Quá trình công tác:

+ Năm 2009 – 2012: làm việc công ty đầu tư phát triển Hòa Bình

+ 2012 – 2014: Làm việc tại công ty Vàng Quốc Tế

+ 2014-2019: Làm việc tại Công Ty Thế Hệ Trẻ

- Từ tháng 02/2019 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm

Vimedimex.

- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

CTy lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

**12. Kế Toán trưởng (bổ nhiệm ngày 12/11/2019)**

- Họ và tên: Hoàng Thị Vũ Liên

- Chức danh: Kế toán trưởng

- Giới tính: Nữ

- Ngày sinh: 20/10/1985

- Số CMND: 025719244 Ngày cấp: 14/05/2013 Nơi cấp: CA. TP. Hồ Chí

Minh

- Nơi sinh: Lâm Đồng

- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Lâm Đồng

- Địa chỉ thường trú: 350/13A Hoàng Văn Thụ, phường 4, quận Tân Bình, TP. Hồ Chí

Minh.

- Điện thoại liên lạc: -

- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.

- Quá trình công tác:

+ Từ ngày 12/11/2019: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

- Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

+ Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

## **II. Những thay đổi trong ban điều hành**

- Miễn nhiệm Phó Tổng Giám đốc Nguyễn Phúc Thịnh vào ngày 11/01/2019.
- Bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Ông Tạ Quang Trường vào ngày 11/1/2019.
- Bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Ông Phạm Ngọc Quân vào ngày 28/2/2019.
- Miễn nhiệm Phó Tổng Giám đốc Ông Nguyễn Xuân Tiền vào ngày 14/05/2019.
- Bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Ông Lê Thanh Hiền vào ngày 14/5/2019.
- Bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Ông Trần Quang Huy vào ngày 30/5/2019.
- Bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Bà Đỗ Mai Lan vào ngày 22/7/2019.
- Miễn nhiệm Kế Toán Trưởng Ông Tạ Quang Trường ngày 12/11/2019.
- Bổ nhiệm Kế Toán trưởng Bà Hoàng Thị Vũ Liên ngày 12/11/2019.
- Miễn nhiệm Tổng Giám đốc Ông Nguyễn Quốc Cường vào ngày 10/12/2019.
- Bổ nhiệm Quyền Tổng Giám đốc Bà Nguyễn Ngọc Dung vào ngày 10/12/2019.
- Miễn nhiệm Phó Tổng Giám đốc Bà Đỗ Mai Lan vào ngày 23/12/2019.
- Miễn nhiệm Quyền Tổng Giám đốc Bà Nguyễn Ngọc Dung vào ngày 31/12/2019.
- Bổ nhiệm Quyền Tổng Giám đốc Bà Phạm Thị Sen vào ngày 31/12/2019.
- Bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Bà Trịnh Ngọc Duyên vào ngày 31/12/2019.

## **III. Số lượng cán bộ, nhân viên và những chính sách đối với người lao động**

### **1. Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex**

Tổng số người lao động (Tính đến ngày 31/12/2019): 98 người gồm 64 lao động nam và 34 lao động nữ.

#### **Trong đó:**

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 53 người.
- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 45 người.

### **2. Chi nhánh Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX tại Hà Nội:**

Tổng số người lao động (Tính đến ngày 31/12/2019): 8 người gồm 1 lao động nam và 7 lao động nữ.

#### **Trong đó:**

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 7 người.
- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 1 người.

### **3. Công ty TNHH Dược phẩm VIMEDIMEX**

Tổng số người lao động (Tính đến ngày 31/12/2019): 59 người gồm 27 lao động nam và 32 lao động nữ.

#### **Trong đó:**

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 27 người.
- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 32 người



#### 4. Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương

Tổng số người lao động (Tính đến ngày 31/12/2019): 1853 người gồm 910 lao động nam và 943 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 893 người.

- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 960 người

#### 5. Công ty TNHH Một Thành viên Vimedimex Hà Nội

Tổng số người lao động (Tính đến ngày 31/12/2019): 9 người gồm 4 lao động nam và 5 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 2 người.

- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 7 người

#### IV. Các chính sách đối với người lao động

1. Chính sách tiền lương: Áp dụng theo chức danh và tính chất từng công việc. Công ty thực hiện chi trả lương cho CBCNV trong Công ty đúng và đầy đủ theo Quy chế tiền lương trên cơ sở các quy định của pháp luật hiện hành.

2. Chính sách thưởng: Công ty thưởng cho CBCNV trên cơ sở lương chức danh, công việc và hiệu quả từ hoạt động kinh doanh của Công ty.

3. Các chế độ chính sách khác đối với người lao động: Công ty thực hiện các chế độ phúc lợi cho người lao động như: Trợ cấp thăm hỏi ốm đau, cưới hỏi và sinh nhật; CBCNV có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, trợ cấp xăng xe, điện thoại đối với các chức danh quản lý và tổ chức các kỳ nghỉ dưỡng trong năm.

#### V. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Trong năm 2019, Công ty không thực hiện các khoản đầu tư lớn

#### VI. Tình hình tài chính

##### 1. Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	9.748.013.239.555	9.004.433.259.349	92.3%
Doanh thu thuần	15.179.926.833.120	18.239.158.149.436	120.1%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	47.188.386.241	46.812.725.415	99.2%
Lợi nhuận khác	(459.370.237)	3.017.279.044	-6.57%
Lợi nhuận trước thuế	46.729.016.004	49.830.004.459	106.6%
Lợi nhuận sau thuế	33.035.442.779	31.997.384.670	96.86%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	2.140	2.072	96.82%

##### 2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

CO-OP  
V  
TAM  
EX  
3000

Các chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Ghi chú
<i>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,06	1,013	
+ Hệ số thanh toán nhanh: TSLĐ - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn	0,42	0,44	
<i>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,965	0,96	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	27,63	25,66	
<i>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán Hàng tồn kho bình quân	2,57	3,18	
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,56	2,02	
<i>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,0022	0,0017	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,1	0,094	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,0034	0,0035	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,0031	0,0025	

#### **VII. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu**

##### **1. Cổ phần**

- Tổng số cổ phiếu đang lưu hành: 15.440.268 cổ phần. Trong đó:
- Cổ phiếu phổ thông: 15.440.268 cổ phần, mệnh giá: 10.000 đồng/ cổ phần.
- Cổ phiếu khác (cổ phiếu quỹ, cổ phiếu ưu đãi...): Không có.

##### **2. Cơ cấu cổ đông**

Cơ cấu cổ đông tại thời điểm chốt ngày 31/12/2019

**BẢNG CƠ CẤU CỔ ĐÔNG (ngày 31/12/2019)**

STT	Danh mục	Sau tăng vốn					
		Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng	
		Số lượng cổ phiếu (CP)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu (CP)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu (CP)	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông lớn	11.626.953	75.3			11.626.953	75.3



1	Tổ chức	8.579.833	55.57			8.579.833	55.57
2	Cá nhân	3.047.120	19.73			3.047.120	19.73
II	Cổ đông khác	3.545.674	22.96	267.641	1.74	3.813.315	24.7
Tổng số cổ phiếu đang lưu hành		15.172.627	98.26	267.641	1.74	15.440.268	100.00

- a) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: Không có  
b) Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không có.  
c) Các chứng khoán khác: Không có.

### **VIII. Đánh giá mặt mạnh, mặt yếu trong kết quả kinh doanh năm 2019**

Năm 2019, Chủ tịch HĐQT chỉ đạo thực hiện đổi mới phương pháp quản trị theo hướng chuyên môn hóa từng cấp lãnh đạo. Cụ thể là:

- Chủ tịch HĐQT với tư cách là đại diện pháp luật của Công ty đã phân định rõ trách nhiệm, quyền hạn và ủy quyền điều hành cho từng thành viên trong Ban Tổng Giám đốc, gắn trách nhiệm của mỗi cá nhân trong từng công việc. Định kỳ hoặc đột xuất HĐQT chỉ đạo Ban Kiểm soát kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động của từng bộ phận, vị trí lãnh đạo để phòng ngừa những rủi ro trong kinh doanh.

- Hoàn thiện hệ thống báo cáo ngày, tuần, tháng, quý, năm và trao đổi thông tin giữa các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc và Chủ tịch HĐQT theo hướng chuyên nghiệp, nhanh chóng và kịp thời xử lý các công việc đạt hiệu quả cao.

- Thực hiện Nghị định 54/2018/NĐ-CP ngày 8/5/2018 của chính phủ về việc quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật Dược ban hành ngày 6/4/2016, HĐQT đã hệ thống hóa lại tất cả văn bản quản lý, điều hành, quy chế, quy trình của Công ty theo hướng chuyên nghiệp, đúng luật, dễ hiểu và hiệu quả.

#### **1. Chỉ đạo hoạt động kinh doanh của Công ty**

##### **1.1 Đánh giá chung**

Với các giải pháp đã triển khai trong năm 2019, Vimedimex đã đạt chỉ tiêu lợi nhuận hợp nhất sau thuế so với kế hoạch, đảm bảo thu nhập ổn định cho người lao động. Những kết quả quan trọng tạo tiền đề phát triển bền vững cho những năm tiếp theo, đó là Vimedimex đã ổn định giá thông qua xây dựng các chương trình chính sách hướng tới cá nhân hóa khách hàng, đánh giá đúng năng lực khách hàng; Đàm phán với các nhà cung cấp giảm giá đầu vào; Quản lý chi phí thông qua hạn mức; Đẩy mạnh bán hàng kênh bệnh viện; Đàm phán với nhiều công ty chuẩn bị đưa các sản phẩm nhập khẩu chất lượng triển khai trong kênh phân phối của Vimedimex... Tổng doanh thu thực hiện năm 2019 của VMD là 18.260 tỷ đồng, đạt



116,5% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2019 là 49,83 tỷ đồng, đạt 103,5% kế hoạch năm.

Để có được thành quả này, VMD gặp không ít khó khăn đối với việc đấu thầu thuốc tại các bệnh viện, mặc dù đã được chia sẻ chi phí quản lý, chi phí bán hàng từ nhà sản xuất, tuy nhiên, rủi ro công nợ thuộc về nhà phân phối, do thu hồi vốn chậm, nguyên nhân, theo quy định bảo hiểm y tế, định kỳ 3 tháng mới thanh toán cho các bệnh viện 80% giá trị bảo hiểm. Tiếp đến là chính sách và thang điểm đấu thầu thuốc hiện nay, chưa phù hợp, khi các công ty đạt thang điểm từ 70-100 điểm đều nằm trong diện được chấm thầu như nhau, khiến cho VMD nhập khẩu thuốc 95% từ nước ngoài phải chịu thua thiệt khi giá thuốc đấu thầu cao hơn những công ty sản xuất thuốc trong nước có kỹ thuật sản xuất đơn giản. Bên cạnh đó, Bộ Y tế chưa có cơ sở hợp lý và thống nhất để kiểm tra tình trạng chênh lệch giá thuốc, vì vậy, việc thực hiện chào thầu tập trung nhằm bình ổn giá của Bộ Y tế có thể gây ảnh hưởng phần nào đối với các doanh nghiệp sản xuất thuốc chất lượng cao, hoặc nhập khẩu thuốc từ nước ngoài. Đồng thời, theo thông tư số: 11 của Bộ Y tế quy định, đối với thuốc, thuộc danh mục sản xuất trong nước đáp ứng yêu cầu về điều trị, giá thuốc và khả năng cung cấp do Bộ Y tế công bố, thì trong hồ sơ mời thầu, phải yêu cầu nhà thầu không được chào thuốc nhập khẩu thuộc nhóm đó, điều này cơ hội đẩy tích cực hỗ trợ cho hoạt động đấu thầu của các công ty được nội địa, nhưng lại là khó khăn cho VMD khi 95% là thuốc nhập khẩu.

## **1.2. Đánh giá các mặt hoạt động kinh doanh cụ thể**

a) Về hoạt động dịch vụ: (dịch vụ thuê kho, dịch vụ nhập khẩu ủy thác Dược phẩm và TTBYT). Trong năm 2019, Khối dịch vụ (bao gồm: phòng Kho Vận, Phòng Kinh doanh Dược phẩm và Trang thiết bị y tế) hoạt động với tổng doanh thu thuần đạt 850,35 tỷ đồng, hoàn thành 118,54% kế hoạch và lợi nhuận trước thuế đạt 22,57 tỷ đồng, tương đương 99,68% kế hoạch đề ra.

b) Về hoạt động kinh doanh:

Trong năm 2019, HĐQT đã chỉ đạo Ban tổng giám đốc tiến hành rà soát và đánh giá thực trạng thị trường nhập khẩu thuốc, năng lực khách hàng, đối tác và hiệu quả của từng mặt hàng. Cụ thể là:

- Tiếp tục hợp tác với những khách hàng lớn, tiềm năng uy tín, khả năng tài chính tốt, thanh toán nhanh, đúng hạn. Lợi nhuận trên mỗi lô hàng tốt, theo dõi công nợ sát sao ...

- Cùng cố và hoàn thiện hệ thống phân phối hàng tự doanh đối với hàng nhập khẩu rộng khắp cả nước thông qua Công ty TNHH Một thành viên Hồ Chí Minh, tích cực tìm kiếm đối tác, mở rộng và chuyên môn hóa hệ thống bán hàng, chủ động tham gia vào các gói thầu lớn. Bước đầu đã đạt được những kết quả khả quan góp phần làm tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của toàn hệ thống.

- Kiểm soát chặt chẽ việc đàm phán và xây dựng Hợp đồng theo các tiêu chí: Dự báo và kiểm soát tốt các chi phí và khả năng phát sinh rủi ro đảm bảo hiệu quả cao cho mỗi lô hàng. Đảm bảo 100% khách hàng mới không nợ tiền hoặc xin hỗ trợ vốn từ Vimedimex. Phát



triển những mặt hàng có tính cạnh tranh cao, thương hiệu mạnh, thị trường Việt Nam đang cần.

- Theo dõi sát sao công nợ từng lô hàng, thường xuyên đôn đốc khách hàng chủ động gửi đối chiếu công nợ mỗi kỳ phát sinh. Năm 2019, đã thu hồi được một số công nợ khó đòi, lâu năm và các khoản nợ khó đòi khác.

- Kết quả hoạt động kinh doanh của các đơn vị tại Công ty mẹ và các đơn vị thành viên bao gồm Công ty TNHH MTV Hà Nội, MTV Hồ Chí Minh, MTV Bình Dương và Chi nhánh Hà Nội. Năm 2019 tổng doanh thu thuần của khối đạt 17.342,1 tỷ đồng, hoàn thành 116,45% kế hoạch và lợi nhuận trước thuế đạt 26,25 tỷ đồng, hoàn thành 103,66% kế hoạch năm 2019. Trong đó, nổi bật trong năm 2019 này là Công ty TNHH MTV Hà Nội doanh thu đạt 85,13 tỷ đồng, hoàn thành 149,1% kế hoạch và lợi nhuận trước thuế đạt 7,26 tỷ đồng, với tỷ lệ hoàn thành là 229,27% kế hoạch được giao.

c) Về hoạt động đầu tư: Với việc đầu tư xây dựng hai tòa cao ốc Văn phòng tại quận 1 thành phố Hồ Chí Minh là tòa nhà Citilinhgt (địa chỉ 45 Võ Thị Sáu, phường ĐaKao) và tòa nhà 246 Công Quỳnh đã mang lại cho Công ty 67,7 tỷ đồng doanh thu thuần, hoàn thành 105% kế hoạch và lợi nhuận trước thuế đạt 20,547 tỷ đồng, tương đương 103,74% kế hoạch năm 2019.

- Rà soát và cắt giảm các chi phí không cần thiết. Cân nhắc việc đầu tư và nâng cấp cơ sở hạ tầng, trang thiết bị kỹ thuật đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Ban hành các chính sách hỗ trợ và ưu đãi nhằm thu hút số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ, tính đến thời điểm 31/12/2019: 100% diện tích mặt bằng văn phòng cho thuê đã được phủ kín góp phần hoàn thành và vượt kế hoạch về chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận trong năm 2019.

d) Về cơ cấu tổ chức nhân sự

- Ban Tổng giám đốc đã thực hiện chỉ đạo của Hội đồng quản trị, tiến hành rà soát lại cơ cấu tổ chức nhân sự toàn công ty. Qua đó, công ty thực hiện kiện toàn cơ cấu tổ chức và bộ máy theo hướng tinh gọn phù hợp và đáp ứng được yêu cầu phát triển trong tương lai.

- Ban hành các quy định và xây dựng các quy trình đảm bảo cho công tác quản lý và khai thác đạt chất lượng dịch vụ tốt nhất, xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và trách nhiệm.

e) Các hoạt động quản trị khác

- Về công tác quản trị: Các hoạt động nghiệp vụ đã được thực hiện phân cấp phân quyền rõ ràng, khoa học, phát huy trách nhiệm của từng cấp quản trị điều hành. Nhờ vậy mọi mặt nghiệp vụ được điều hành linh hoạt hơn, đạt kết quả khả quan hơn.

Tuy nhiên, Công ty chưa thường xuyên rà soát các phát sinh thực tế để cập nhật, hoàn chỉnh các quy trình tác nghiệp nội bộ; tính phối kết hợp chéo giữa các Phòng ban chưa thực sự chặt chẽ.

Trong năm qua, để phát huy hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, Ban lãnh đạo đã tiến hành tách phòng Kinh Doanh thành hai phòng: gồm phòng Kinh Doanh Dược Phẩm và Trang thiết bị y tế và đã phát huy được tối đa thế mạnh của từng phòng ban, đạt được những kết quả to lớn.

- Về công tác kế hoạch: Năm 2019, công tác xây dựng kế hoạch được thực hiện từng quý và đã phát huy tác dụng nhất định. Theo đó, các chỉ tiêu kế hoạch liên tục được cập nhật để có các giải pháp điều chỉnh, xử lý phù hợp nhằm đạt tốt nhất kế hoạch đề ra.

Công tác giao kế hoạch được phân giao tới từng bộ phận đơn vị, cán bộ và đã có nhưng tác động nhất định tới động lực, trách nhiệm của từng cán bộ.

Rà soát và cắt giảm các chi phí không cần thiết. Cân nhắc việc đầu tư và nâng cấp cơ sở hạ tầng, trang thiết bị kỹ thuật đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Về hoạt động quản lý chất lượng: Hoạt động kiểm tra, đánh giá việc tuân thủ các quy trình hoạt động trong nội bộ Công ty được thực hiện khá hiệu quả. Tuy nhiên, do hoạt động phân phối dược phẩm của VMD được các công ty con, chi nhánh của VMD thực hiện nên hoạt động của phòng quản lý chất lượng chưa thực sự phát huy hiệu quả.

- Về hoạt động công nghệ thông tin: Công tác vận hành quản trị hệ thống CNTT nhìn chung đảm bảo sự ổn định và an toàn duy trì hoạt động chung của công ty. Hệ thống tin học văn phòng (phần cứng và phần mềm) thực hiện chế độ bảo hành, bảo trì; hệ thống mạng nội bộ vận hành tốt.

Tuy nhiên, công tác quản trị hệ thống vẫn còn gặp một số sự cố như treo mạng, đứt mạng.

#### f) Tình hình tài chính

##### \* Tình hình tài sản

- Tài sản ngắn hạn giảm do: Tiền và các khoản tương đương tiền và Hàng tồn kho giảm.

- Tài sản dài hạn tăng vì: tài sản cố định hữu hình và Tài sản dở dang dài hạn tăng, tài sản dài hạn khác và bất động sản đầu tư giảm.

##### \* Tình hình nợ phải trả

- Nợ ngắn hạn giảm do Người mua trả tiền trước hạn giảm, thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước giảm.

- Nợ dài hạn tăng vì phải trả người bán dài hạn tăng.

#### g) Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Ban Điều hành đã thực hiện chỉ đạo của Hội đồng quản trị, tiến hành rà soát lại cơ cấu tổ chức nhân sự toàn công ty. Qua đó, công ty thực hiện kiện toàn cơ cấu tổ chức và bộ máy theo hướng tinh gọn phù hợp và đáp ứng được yêu cầu phát triển trong tương lai.

#### h) Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Sản phẩm thuốc nội địa ngày càng chiếm vị trí quan trọng hơn trên thị trường: Làn sóng người Việt Nam dùng hàng Việt Nam sẽ ngày càng tác dụng rõ nét đối với thị trường





được phẩm Việt Nam. Bộ Y tế đã chỉ đạo Cục Quản lý dược tìm ra những hướng đi thích hợp cho sự phát triển của ngành dược trong nước để từ đó nâng cao doanh số và chất lượng thuốc sản xuất trong nước. Những chương trình như "Con đường thuốc Việt" sẽ tôn vinh 100 sản phẩm thuốc Việt Nam tốt về chất lượng, đảm bảo hiệu quả điều trị, an toàn trong sử dụng và được hội đồng chuyên môn đánh giá cao, được nhân dân tin cậy sử dụng. Qua đó, các sản phẩm thuốc Việt ngày càng được tin tưởng và sử dụng nhiều hơn.

- Giảm dần dịch vụ ủy thác.
- Duy trì dịch vụ cho thuê kho dược phẩm nhằm tận dụng năng lực vốn có của đơn vị.
- Duy trì và phát triển cho thuê văn phòng nhằm tận dụng diện tích.
- Đẩy mạnh xây dựng hệ thống phân phối dược phẩm tập trung, trong đó lấy hoạt động kinh doanh dược phẩm làm hạt nhân. Tập trung vào các đối tác sản xuất nội địa với sản phẩm có kỹ thuật cao, công nghệ thế hệ mới.

- Tăng cường hợp với các nhà máy trong nước để nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới theo chiến lược của Công ty.

- Mở rộng hoạt động kinh doanh trang thiết bị y tế nhằm theo kịp diễn biến thị trường trong năm 2019.

- Tăng cường năng lực tài chính của hội sở chính và các đơn vị thành viên trên một số phương tiện: vốn tự có, chất lượng tài sản và khả năng sinh lời. trích lập đầy đủ các khoản dự phòng rủi ro nhằm minh bạch hóa tình hình tài chính và tài sản có rủi ro.

- Nâng cao hiệu quả công tác quản trị điều hành ở tất cả các khâu, tổ chức nhân sự, quản trị tài sản, quản trị rủi ro thanh khoản, quản trị hệ thống phân phối, quản trị hệ thống sản xuất dược phẩm... tất cả vấn đề trên là rất bức thiết, quan trọng nhằm tạo ra những định hướng đúng đắn để dẫn dắt Vimedimex hoạt động an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững.

- Sửa đổi và bổ sung, hoàn thiện hành lang pháp lý: Thực tế cho thấy, các quy chế, quy định, quy trình nghiệp vụ của Vimedimex còn nhiều bất cập, do đó phải xây dựng hệ thống quy chế, quy định, quy trình, hệ thống báo cáo thật công khai, minh bạch và bảo đảm an toàn hệ thống, áp dụng đầy đủ các thiết chế và chuẩn mực quốc tế về an toàn đối với hoạt động kinh doanh lĩnh vực dược phẩm, tăng cường công tác đối soát giữa các bộ phận, phòng ban trong quy trình vận hành, hình thành môi trường kinh doanh lành mạnh. Đẩy mạnh công tác hậu kiểm đối với các đơn vị thành viên nhằm đảm bảo hoàn thành kế hoạch đề ra.

- Đổi mới và kiện toàn công tác nhân sự, nhân sự là một yếu tố vô cùng quan trọng đối với sự phát triển của Vimedimex. Một đội ngũ cán bộ lãnh đạo không có hoặc hạn chế về mặt trình độ yếu kém về đạo đức thì khó có thể phát triển Vimedimex đúng mục tiêu, định hướng của HĐQT đề ra. Do đó phải đặc biệt quan tâm đến công tác cán bộ, điều đó cần được thực hiện từ khâu tuyển dụng, bổ nhiệm cán bộ, làm sao xây dựng đội ngũ cán bộ có đủ năng lực, trình độ, có bản lĩnh và đạo đức nghề nghiệp.

- Đào tạo, nâng cao năng lực chuyên môn, tăng cường chất lượng nhân sự đảm bảo đáp ứng yêu cầu đòi hỏi của quá trình phát triển.

- Hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin, quản trị dữ liệu nhằm hiện đại hóa hệ thống quản lý, đảm bảo thực hiện quản lý chất lượng theo quy trình ISO - 9001:2000. Đổi mới ứng dụng công nghệ vào hệ thống kinh doanh dược phẩm nhằm phát triển hơn nữa các sản phẩm, dịch vụ dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại, tăng tính bảo mật hệ thống và đặc biệt bảo mật hệ thống kinh doanh dược phẩm Vimedimex.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động kinh doanh của hội sở chính, chi nhánh, đơn vị thành viên thông qua hệ thống báo cáo, hệ thống công nghệ thông tin.

i) Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán: Không có.





**CHƯƠNG VI**  
**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT CỦA VIMEDIMEX NĂM 2019**

**I. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

*Đơn vị tính: VNĐ*

Mã số tài sản	Thuyết minh	31/12/2019	01/01/2019 (Đã điều chỉnh)
<b>100</b>	<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>8.754.953.739.541</b>	<b>9.535.524.566.891</b>
<b>110</b>	<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>143.409.298.526</b>	<b>211.913.544.833</b>
111	1. Tiền	139.109.298.256	168.913.544.833
112	2. Các khoản tương đương tiền	4.300.000.000	43.000.000.000
<b>120</b>	<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>16.610.000.000</b>	<b>6.354.850.000</b>
123	1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	16.610.000.000	6.354.850.000
<b>130</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>3.311.368.737.126</b>	<b>3.465.670.277.096</b>
131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	3.028.090.044.934	3.248.860.424.833
132	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	171.506.241.909	244.528.418.506
136	3. Phải thu ngắn hạn khác	178.235.308.328	70.006.902.977
137	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(66.462.858.085)	(97.725.469.220)
<b>140</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>4.981.346.343.858</b>	<b>5.555.125.990.066</b>
141	1. Hàng tồn kho	5.006.687.039.943	5.555.464.807.732
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(25.340.696.085)	(338.817.666)
<b>150</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>302.669.360.031</b>	<b>296.459.904.896</b>
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	2.446.725.394	2.091.289.524
152	2. Thuế GTGT được khấu trừ	297.247.806.337	287.693.084.938
153	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	2.974.828.300	6.675.530.434
<b>200</b>	<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>249.479.519.808</b>	<b>212.087.559.762</b>
<b>210</b>	<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>3.983.684.969</b>	<b>3.841.172.167</b>
216	1. Phải thu dài hạn khác	3.983.684.969	3.841.172.167
<b>220</b>	<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>132.208.629.146</b>	<b>106.625.217.747</b>
221	1. Tài sản cố định hữu hình	113.880.466.984	87.589.222.756
222	- Nguyên giá	173.112.529.972	138.639.356.795
223	- Giá trị hao mòn lũy kế	(59.232.062.988)	(51.050.134.039)
227	2. Tài sản cố định vô hình	18.328.162.162	19.035.994.991
228	- Nguyên giá	23.713.538.159	23.747.087.839
229	- Giá trị hao mòn lũy kế	(5.385.375.997)	(4.711.092.848)
<b>230</b>	<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>75.402.191.825</b>	<b>77.895.269.184</b>
231	- Nguyên giá	103.327.212.088	102.827.212.088



Mã số tài sản		Thuyết minh	31/12/2019	01/01/2019 (Đã điều chỉnh)
232	- Giá trị hao mòn lũy kế		(27.925.020.263)	(24.931.942.904)
<b>240</b>	<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn</b>		<b>13.049.567.408</b>	-
242	1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	14	13.049.567.408	-
<b>250</b>	<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>5</b>	<b>6.551.256.348</b>	<b>805.000.000</b>
253	1. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		17.350.978.694	11.604.722.346
254	2. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn		(10.799.722.346)	(10.799.722.346)
<b>260</b>	<b>VI. Tài sản dài hạn khác</b>		<b>18.284.190.112</b>	<b>22.920.900.664</b>
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	10	17.607.767.299	20.967.130.354
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	15	676.422.813	1.953.770.310
<b>270</b>	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>		<b><u>9.004.433.259.349</u></b>	<b><u>9.747.612.126.653</u></b>
<b>Mã số nguồn vốn</b>				
<b>300</b>	<b>C. NỢ PHẢI TRẢ</b>		<b>8.664.716.002.069</b>	<b>9.406.847.754.589</b>
<b>310</b>	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>		<b>8.639.617.520.294</b>	<b>9.383.720.145.639</b>
311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	16	8.155.701.340.184	8.791.329.416.508
312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	17	106.505.765.068	158.606.764.014
313	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	18	11.178.545.665	15.664.133.860
314	4. Phải trả người lao động		2.233.346.296	1.376.325.816
315	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	19	1.404.128.169	1.225.013.604
318	6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn		25.885.600	829.926.627
319	7. Phải trả ngắn hạn khác	20	59.044.857.979	45.866.359.026
320	8. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	21	303.209.736.510	368.822.206.184
322	9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		313.914.823	
<b>330</b>	<b>II. Nợ dài hạn</b>		<b>25.098.481.775</b>	<b>23.127.608.950</b>
337	1. Phải trả dài hạn khác	20	25.098.481.775	22.718.262.904
341	2. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	15	-	409.346.046
<b>400</b>	<b>D. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>22</b>	<b>339.717.257.280</b>	<b>340.764.372.064</b>
<b>410</b>	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>		<b>337.654.097.334</b>	<b>339.973.078.786</b>
411	1. Vốn góp của chủ sở hữu		154.402.680.000	154.402.680.000
411a	- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết		154.402.680.000	154.402.680.000
412	2. Thặng dư vốn cổ phần		114.168.390.910	114.168.390.910
418	3. Quỹ đầu tư phát triển		33.732.320.126	30.428.775.846
420	4. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		4.437.175.908	2.785.403.768
421	5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		30.913.530.390	38.187.828.262
421a	- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước		(1.083.854.280)	5.553.498.365
421b	- LNST chưa phân phối năm nay		31.997.384.670	32.634.329.897





Mã số tài sản		Thuyết minh	31/12/2019	01/01/2019 (Đã điều chỉnh)
430	<b>II. Nguồn kinh phí và các quỹ khác</b>		<b>2.063.159.946</b>	<b>791.293.278</b>
431	1. Nguồn kinh phí		1.923.459.940	558.459.940
432	2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ		139.700.006	232.833.338
440	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>		<b>9.004.433.259.349</b>	<b>9.747.612.126.653</b>

## II. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Đơn vị tính: VND

Mã số chỉ tiêu		Thuyết minh	Năm 2019	Năm 2018 (Đã điều chỉnh)
01	<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	25	<b>18.260.124.329.445</b>	<b>15.217.572.757.301</b>
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	26	20.966.180.009	37.645.924.181
10	<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>		<b>18.239.158.149.436</b>	<b>15.179.926.833.120</b>
11	4. Giá vốn hàng bán	27	16.749.881.313.947	13.779.978.811.705
20	<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>		<b>1.489.276.835.489</b>	<b>1.399.948.021.415</b>
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	29	111.648.363.992	111.487.275.554
22	7. Chi phí tài chính	30	202.545.550.191	310.687.541.336
23	- Trong đó: Chi phí lãi vay		17.342.856.181	42.381.175.237
25	8. Chi phí bán hàng	31	1.248.576.945.292	1.032.636.854.358
26	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	31	102.989.978.583	121.423.906.161
30	<b>10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>		<b>46.812.725.415</b>	<b>46.686.995.114</b>
31	11. Thu nhập khác	32	3.417.785.083	192.216.693
32	12. Chi phí khác	33	400.506.039	651.586.930
40	<b>13. Lợi nhuận khác</b>		<b>3.017.279.044</b>	<b>(459.370.237)</b>
50	<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>		<b>49.830.004.459</b>	<b>46.227.624.877</b>
51	15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	34	16.964.618.338	13.431.158.101
52	16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	34	868.001.451	162.136.879

	Mã số chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm 2019	Năm 2018 (Đã điều chỉnh)
60	17. Lợi nhuận sau thuế TNDN		<u>31.997.384.670</u>	<u>32.634.329.897</u>
61	18. Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ		31.997.384.670	32.634.329.897
70	19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu		2.072	2.114

### III. BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ:

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ theo phương pháp gián tiếp.

Đơn vị tính: VNĐ

	Mã số chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm 2019	Năm 2018 (Đã điều chỉnh)
	<b>I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>			
01	1. Lợi nhuận trước thuế		49.830.004.459	46.227.624.877
	2. Điều chỉnh cho các khoản			
02	Khấu hao tài sản cố định và bất động sản đầu tư		16.185.932.889	15.511.227.084
03	Các khoản dự phòng		39.267.309.290	26.066.982.621
04	Lãi/lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ		11.603.029.927	10.048.470.834
05	Lãi/lỗ từ hoạt động đầu tư		(4.300.345.637)	(1.960.560.577)
06	Chi phí lãi vay		17.342.856.181	42.381.175.237
08	3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		129.928.787.109	138.274.920.076
09	Tăng/giảm các khoản phải thu		129.655.328.692	196.922.042.663
10	Tăng/giảm hàng tồn kho		547.557.217.258	(368.314.008.183)
11	Tăng/giảm các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế TNDN phải nộp)		(691.874.786.864)	575.229.828.866
12	Tăng/giảm chi phí trả trước		2.503.927.185	(17.064.789.078)
14	Tiền lãi vay đã trả		(17.547.027.551)	(43.571.876.137)
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp		(14.272.173.236)	(14.322.981.992)
16	Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh		1.365.000.000	27.415.000
17	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		(1.998.566.173)	-



Mã số chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm 2019	Năm 2018 (Đã điều chỉnh)
20	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	85.317.706.420	467.180.551.215
<b>II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỬ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</b>			
21	1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	(52.666.981.871)	(63.700.404.644)
22	2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	181.818.181	-
23	3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	(9.805.150.000)	(6.354.850.000)
25	4. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	(1.112.522.000)	-
26	5. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	4.700.000.000	-
27	6. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	1.481.048.465	1.960.560.577
	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<i>(57.221.787.225)</i>	<i>(68.094.694.067)</i>
<b>III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỬ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH</b>			
33	1. Tiền thu đi vay	741.158.359.003	1.053.898.968.446
34	2. Tiền trả nợ gốc vay	(806.770.828.677)	(1.371.781.656.830)
36	3. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(30.989.203.000)	(30.842.023.000)
40	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	<i>(96.601.672.674)</i>	<i>(348.724.711.384)</i>
60	Tiền và tương đương tiền đầu năm	211.913.544.833	161.559.255.302
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	1.507.172	(6.856.233)
70	Tiền và tương đương tiền cuối năm	<u>143.409.298.526</u>	<u>211.913.544.833</u>

#### **IV. THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

##### **1. Đặc điểm hoạt động của Vimedimex**

### **1.1. Hình thức sở hữu vốn**

Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex là Doanh nghiệp được cổ phần hóa từ Doanh nghiệp nhà nước theo Quyết định số 335/QĐ - BYT ngày 30 tháng 01 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Y tế. Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300479760 ngày 12 tháng 06 năm 2006 thay đổi lần thứ 32 ngày 13 tháng 10 năm 2017.

Vốn điều lệ của Công ty mẹ là 154.402.680.000 VND (*Một trăm năm mươi tư tỷ, bốn trăm lẻ hai triệu, sáu trăm tám mươi nghìn đồng*) tương đương 15.440.268 cổ phần với mệnh giá 10.000 VND/cổ phần.

Cổ phiếu của Công ty mẹ được chấp nhận niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 17 tháng 08 năm 2010 theo Quyết định số 178/QĐ-SGDHCM của Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, với mã chứng khoán là VMD.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2019, cổ đông lớn nhất của Công ty mẹ là Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2 sở hữu 45,34% và Tổng Công ty Dược Việt Nam sở hữu 10,23% vốn cổ phần của Công ty mẹ. Tổng Công ty Dược Việt Nam được kiểm soát bởi Bộ Y tế tại doanh nghiệp.

Trụ sở chính của Công ty mẹ được đặt tại số 246 Cống Quỳnh, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.

Tổng số nhân viên của Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2019 là: 2.025 nhân viên (tại ngày 31 tháng 12 năm 2018 là 1.811 nhân viên).

### **2. Ngành nghề kinh doanh và hoạt động kinh doanh chính**

Ngành nghề kinh doanh chính của Tập đoàn là kinh doanh dược phẩm.

Hoạt động kinh doanh chính của Tập đoàn là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm. Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận.

#### **2.1 Hợp tác liên doanh với Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2 trong việc**

- Phát triển nhà máy sản xuất thuốc theo định hướng phát triển sản xuất thuốc chuyên khoa đặc trị theo diễn biến bệnh tật tại Việt Nam để thay thế thuốc nhập khẩu, cung cấp các giải pháp điều trị mới hiệu quả cao, giá cả hợp lý, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có các dạng bào chế đặc biệt; ưu tiên hoạt động sản xuất gia công hoặc nhượng quyền sản xuất các thuốc biệt dược gốc cho các hãng dược phẩm trên thế giới. Ưu tiên phát triển các kỹ thuật bào chế mới, hiện đại các thuốc từ dược liệu để có thể gia công sản xuất trong nước;

- Định hướng nghiên cứu, nhập khẩu dược liệu theo hướng phát triển các kỹ thuật phân lập hoạt chất có tác dụng, có hàm lượng cao hoặc tinh khiết phục vụ sản xuất;





- Quản lý chất lượng thuốc toàn diện, tăng cường các giải pháp để bảo đảm thuốc lưu hành trên thị trường có chất lượng đáp ứng tiêu chuẩn đã đăng ký;

- Đầu tư xây dựng và đưa vào vận hành 63 Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành trên cả nước đáp ứng 100% nhu cầu sử dụng thuốc thiết yếu trên toàn địa bàn tỉnh, thành. Mô hình trung tâm phân phối bán buôn, bán lẻ, bán hàng online, giao dịch qua online, đáp ứng các điều kiện thực hành tốt phân phối thuốc (GDP), bán lẻ và bán hàng online thực hành tốt quản lý nhà thuốc GPP, thực hành tốt bảo quản thuốc (GSP) với quy mô lớn, đảm bảo đủ danh mục thuốc thiết yếu cung cấp đủ cho các bệnh viện đa khoa, phòng khám đa khoa, nhà thuốc phù hợp với quy hoạch hệ thống lưu thông phân phối và phát triển kênh phân phối dược phẩm một cách có hệ thống, chuyên nghiệp, minh bạch và trực tiếp thực hiện các công việc quản trị doanh nghiệp, chịu trách nhiệm quản lý nguồn gốc, xuất xứ thuốc, xuất hóa đơn, chứng từ... đối với thuốc tân dược, đông y, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, mỹ phẩm, hàng tiêu dùng dành cho mẹ và bé.

### 2.2 Hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương trong việc:

Đầu tư Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, với hệ thống máy xạ trị hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemens để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao;

- Phát triển hệ thống phòng khám đa khoa hoạt động theo mô hình bác sỹ gia đình, hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GDP, GSP, GPP và được quy hoạch hệ thống nhà thuốc theo quy mô dân cư thực hiện sơ cứu, khám bệnh, chữa bệnh đối với các bệnh thường gặp. Thực hiện việc chăm sóc sức khỏe, sàng lọc phát hiện sớm bệnh tật và khám bệnh, chữa bệnh tại phòng khám, tại nhà người bệnh; tham gia hệ thống chuyển tuyến; là cơ sở đầu tiên trong hệ thống chuyển tuyến khám bệnh, chữa bệnh. Khám sức khỏe tổng quát để biết rõ tình trạng sức khỏe chung của các cơ quan trong cơ thể. Cung cấp thông tin để phòng ngừa, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng, lối sống, chế độ làm việc, tập luyện. Phát hiện sớm các bệnh lý nguy cơ tiềm ẩn để có hướng điều trị kịp thời...

### 3. Cấu trúc tập đoàn

Công ty mẹ có các công ty con được hợp nhất báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2019 bao gồm:

STT	Tên công ty	Địa chỉ	Tỷ lệ lợi ích	Tỷ lệ quyền biểu quyết	Hoạt động kinh doanh chính
1	Công ty TNHH MTV Vimedimex Hà Nội	Hà Nội	100%	100%	Bán buôn, bán lẻ, sản phẩm thuốc, thuốc tân dược, đông y, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, mỹ phẩm,

STT	Tên công ty	Địa chỉ	Tỷ lệ lợi ích	Tỷ lệ quyền biểu quyết	Hoạt động kinh doanh chính
					hàng tiêu dùng dành cho mẹ và bé.
2	Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex	TP. Hồ Chí Minh	100%	100%	Bán buôn, bán lẻ, sản phẩm thuốc, thuốc tân dược, đông y, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, mỹ phẩm, hàng tiêu dùng dành cho mẹ và bé.
3	Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương	TP. Hồ Chí Minh	100%	100%	Bán buôn, bán lẻ, sản phẩm thuốc, thuốc tân dược, đông y, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, mỹ phẩm, hàng tiêu dùng dành cho mẹ và bé.
4	Công ty TNHH MTV Dược liệu Vimedimex	Đà Lạt	100%	100%	Trồng dược liệu.

Thông tin về tái cấu trúc Tập đoàn: xem chi tiết tại Thuyết minh số 3.

#### 4. Chế độ và chính sách kế toán áp dụng tại công ty

##### 4.1 Kỳ kế toán, đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Kỳ kế toán năm của Tập đoàn theo năm dương lịch bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán là Đồng Việt Nam (VND).

##### 4.2 Chuẩn mực và Chế độ kế toán áp dụng

Chế độ kế toán áp dụng

Tập đoàn áp dụng Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính, Thông tư số 53/2016/TT-BTC ngày 21/03/2016 của Bộ Tài chính về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 200/2014/TT-BTC và Thông tư số 202/2014/TT-BTC hướng dẫn Phương pháp lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.

*Tuyên bố về việc tuân thủ Chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán*

Tập đoàn đã áp dụng các Chuẩn mực kế toán Việt Nam và các văn bản hướng dẫn Chuẩn mực do Nhà nước đã ban hành. Các Báo cáo tài chính hợp nhất được lập và trình



bày theo đúng mọi quy định của từng chuẩn mực, thông tư hướng dẫn thực hiện Chuẩn mực và Chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành đang áp dụng.

#### **4.3 Cơ sở lập Báo cáo tài chính hợp nhất và năm tài chính**

**Cơ sở lập Báo cáo tài chính hợp nhất:**

Báo cáo tài chính hợp nhất được trình bày bằng Đồng Việt Nam ("VND") theo nguyên tắc giá gốc và 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 hợp nhất.

Báo cáo tài chính hợp nhất không nhằm phản ánh tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất theo nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận chung tại các nước khác ngoài Việt Nam.

#### **Năm tài chính**

Năm tài chính của Tập đoàn bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12.

#### **4.4 Tóm tắt các chính sách kế toán chủ yếu**

Sau đây các chính sách kế toán chủ yếu được Tập đoàn áp dụng trong việc lập Báo cáo tài chính hợp nhất:

#### **Ước tính kế toán**

Việc lập Báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ theo 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 hợp nhất yêu cầu Ban Tổng Giám đốc phải có những ước tính và giả định ảnh hưởng đến số liệu báo cáo về công nợ, tài sản và việc trình bày các khoản công nợ và tài sản tiềm tàng tại ngày kết thúc kỳ hoạt động cũng như các số liệu báo cáo về doanh thu và chi phí trong suốt kỳ hoạt động. Mặc dù các ước tính kế toán được lập bằng tất cả sự hiểu biết của Ban Tổng Giám đốc, số thực tế phát sinh có thể khác với các ước tính và giả định đặt ra.

#### **Cơ sở hợp nhất tài chính**

Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm báo cáo tài chính của Công ty mẹ và báo cáo tài chính của các công ty con do Công ty mẹ kiểm soát được lập cho đến ngày 31 tháng 12 hàng năm. Việc kiểm soát này đạt được khi Công ty mẹ có khả năng kiểm soát các chính sách tài chính và hoạt động của các công ty nhận đầu tư nhằm thu được lợi ích hoạt động từ các công ty này.

Báo cáo tài chính của các công ty con được áp dụng các chính sách kế toán nhất quán với các chính sách kế toán của Tập đoàn. Trong trường hợp cần thiết, Báo cáo tài chính của các công ty con được điều chỉnh để đảm bảo tính nhất quán trong các chính sách kế toán được áp dụng tại Tập đoàn và các công ty con là giống nhau.

Kết quả hoạt động kinh doanh của các công ty con được mua hoặc bán đi trong năm được trình bày trong Báo cáo tài chính hợp nhất từ ngày mua lại hoặc cho đến ngày bán khoản đầu tư ở công ty đó.

Các số dư, thu nhập và chi phí chủ yếu, kể cả các khoản lãi hay lỗ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch giữa các công ty trong cùng Tập đoàn được loại trừ khi hợp nhất Báo cáo tài chính.

Lợi ích của cổ đông không kiểm soát trong tài sản thuần của công ty con hợp nhất được xác định là một chỉ tiêu riêng biệt, tách khỏi phần vốn chủ sở hữu của cổ đông tại Công ty mẹ. Lợi ích của cổ đông không kiểm soát bao gồm giá trị lợi ích của các cổ đông không kiểm soát tại ngày hợp nhất kinh doanh ban đầu và phần lợi ích của cổ đông không kiểm soát trong sự biến động của tổng vốn chủ sở hữu kể từ ngày hợp nhất kinh doanh. Các khoản lỗ phát sinh tại công ty con phải được phân bổ tương ứng với phần sở hữu của cổ đông không kiểm soát, kể cả trường hợp số lỗ đó lớn hơn phần sở hữu của cổ đông không kiểm soát trong tài sản thuần của công ty con.

#### **Hợp nhất kinh doanh**

Hợp nhất kinh doanh được hạch toán theo phương pháp giá mua. Giá phí hợp nhất kinh doanh bao gồm giá trị hợp lý tại ngày diễn ra trao đổi của các tài sản đem trao đổi, các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận và các công cụ vốn do bên mua phát hành để đổi lấy quyền kiểm soát bên bị mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc hợp nhất kinh doanh. Tài sản, nợ phải trả có thể xác định được và những khoản nợ tiềm tàng phải gánh chịu trong hợp nhất kinh doanh của bên bị mua đều ghi nhận theo giá trị hợp lý tại ngày hợp nhất kinh doanh.

Tài sản, công nợ, công nợ tiềm tàng của công ty con được xác định theo giá trị hợp lý tại ngày mua công ty hoặc thành lập công ty con. Bất kỳ khoản phụ trội nào giữa giá mua và tổng giá trị hợp lý của tài sản, được mua, được ghi nhận là lợi thế thương mại. Bất kỳ khoản thiếu hụt nào giữa giá mua và tổng giá trị hợp lý của tài sản được mua, được ghi nhận vào kết quả hoạt động kinh doanh của năm kế toán phát sinh hoạt động mua hoặc đầu tư của công ty con.

Lợi ích của cổ đông không kiểm soát tại ngày hợp nhất kinh doanh ban đầu được xác định trên cơ sở tỷ lệ của cổ đông không kiểm soát trong tổng giá trị hợp lý của tài sản, công nợ và công nợ tiềm tàng được ghi nhận.

#### **Tiền và các khoản tương đương tiền**

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền đang chuyển, các khoản tiền gửi không kỳ hạn và các khoản đầu tư ngắn hạn có kỳ hạn không quá 03 tháng kể từ ngày đầu tư, có khả năng thanh toán cao, dễ dàng chuyển đổi thành tiền và ít rủi ro liên quan đến việc biến động giá trị.

#### **Các khoản đầu tư tài chính**

*Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn*





Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn bao gồm các khoản đầu tư mà Ban Tổng Giám đốc có ý định và khả năng giữ đến ngày đáo hạn.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn gồm: Các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn đáo hạn ban đầu trên 03 tháng, với mục đích thu lãi hàng kỳ. Các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá gốc, trừ đi dự phòng giảm giá đầu tư. Thu nhập lãi từ các hoạt động tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn được ghi nhận trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trên cơ sở dự thu.

#### *Các khoản đầu tư góp vốn của đơn vị khác*

Các khoản đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác phản ánh các khoản đầu tư công cụ vốn nhưng Tập đoàn không có quyền kiểm soát, đồng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên được đầu tư. Giá trị ghi sổ ban đầu của các khoản đầu tư này được xác định theo giá gốc. Sau ghi nhận ban đầu, giá trị của các khoản đầu tư này được xác định theo giá gốc trừ đi dự phòng giảm giá khoản đầu tư.

*Dự phòng giảm giá các khoản đầu tư được lập vào thời điểm cuối năm cụ thể như sau:*

- Đối với khoản đầu tư nắm giữ lâu dài (không phân loại là chứng khoán kinh doanh) và không có ảnh hưởng đáng kể đối với bên được đầu tư: khoản đầu tư không xác định được giá trị hợp lý tại thời điểm báo cáo thì việc lập dự phòng căn cứ vào báo cáo tài chính tại thời điểm trích lập dự phòng của bên được đầu tư.

- Đối với các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn: căn cứ khả năng thu hồi để lập dự phòng phải thu khó đòi theo quy định của pháp luật.

#### **Nợ phải thu**

Nợ phải thu là số tiền có thể thu hồi của khách hàng hoặc các đối tượng khác, nợ phải thu được trình bày theo giá trị ghi sổ trừ đi các khoản dự phòng phải thu khó đòi.

Dự phòng phải thu khó đòi được trích lập cho các khoản nợ phải thu đã quá hạn thanh toán từ 6 tháng trở lên, hoặc các khoản phải thu mà người nợ khó có khả năng thanh toán do bị thanh lý, phá sản hay các khoản tương tự.

#### **Hàng tồn kho**

Hàng tồn kho được xác định trên cơ sở giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm: chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc mua hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái tại thời điểm ghi nhận ban đầu. Sau ghi nhận ban đầu, tại thời điểm lập Báo cáo tài chính hợp nhất nếu giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho thấp hơn giá gốc thì hàng tồn kho được ghi nhận theo giá trị thuần có thể thực hiện được.

Giá trị thuần có thể thực hiện được, được xác định bằng giá trị ước tính trừ đi các chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm cùng chi phí tiếp thị, bán hàng và phân phối phát sinh.

Giá trị hàng tồn kho tại Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex, Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex, Công ty TNHH MTV Vimedimex Hà Nội và Công ty TNHH MTV Dược liệu Vimedimex được xác định theo phương pháp bình quân gia quyền. Giá trị hàng tồn kho tại Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương được xác định theo phương pháp đích danh.

Hàng tồn kho được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Phương pháp xác định giá trị sản phẩm dở dang cuối năm: chi phí sản xuất kinh doanh dở dang được tập hợp theo chi phí thực tế phát sinh của từng dự án.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho của Tập đoàn được trích theo các quy định kế toán hiện hành. Theo đó, Tập đoàn được phép trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho đối với dược phẩm, thực phẩm chức năng, thuốc đông dược: được trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho có thời hạn sử dụng dưới 01 năm, dưới 06 tháng, kém chất lượng, lỗi bao bì... Đối với thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, các loại hàng tiêu dùng cho mẹ và bé được phép trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho lỗi thời, hỏng, kém phẩm chất và trong trường hợp giá gốc của hàng tồn kho cao hơn giá trị thuần có thể thực hiện được tại ngày lập Bảng cân đối kế toán hợp nhất.

#### **Tài sản cố định hữu hình và khấu hao**

Tài sản cố định hữu hình được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.

Các khoản lãi lỗ phát sinh khi thanh lý, bán tài sản là chênh lệch giữa thu nhập từ thanh lý và giá trị còn lại của tài sản và được ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Khấu hao tài sản cố định hữu hình được trích theo phương pháp đường thẳng với thời gian khấu hao được ước tính như sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc	05-25 năm
- Máy móc, thiết bị khác	05-08 năm
- Phương tiện vận tải	06-10 năm
- Thiết bị văn phòng	03-08 năm
- Cây lâu năm, súc vật làm việc và cho sản phẩm	06 năm
- Tài sản cố định hữu hình khác	04-25 năm

#### **Tài sản cố định vô hình và khấu hao**

Tài sản cố định vô hình thể hiện giá trị quyền sử dụng đất và phần mềm máy tính được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế.

Quyền sử dụng đất bao gồm các quyền sử dụng đất có thời hạn được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời hạn hiệu lực của giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (trong vòng 45 - 50 năm).



1750  
TY  
TÂN  
PH  
DINH  
HỒ



Phần mềm máy tính được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính từ 3 đến 5 năm.

#### **Bất động sản đầu tư**

Bất động sản đầu tư bao gồm nhà, hoặc một phần của nhà hay cả nhà và đất, cơ sở hạ tầng do Tập đoàn nắm giữ nhằm mục đích thu lợi từ việc cho thuê hoặc chờ tăng giá. Bất động sản đầu tư cho thuê được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế. Bất động sản đầu tư chờ tăng giá được trình bày theo nguyên giá trừ suy giảm giá trị. Nguyên giá của bất động sản đầu tư được mua bao gồm giá mua và các chi phí liên quan trực tiếp như phí dịch vụ tư vấn về pháp luật liên quan, thuế trước bạ và chi phí giao dịch khác liên quan khác. Nguyên giá bất động sản đầu tư tự xây là giá trị quyết toán công trình hoặc các chi phí liên quan trực tiếp của bất động sản đầu tư.

Bất động sản đầu tư cho thuê được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trên thời gian hữu dụng ước tính như sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc	24-25 năm
- Quyền sử dụng đất	50 năm
	06-10 năm
	03-08 năm
	06 năm
	04-25 năm

#### **Chi phí xây dựng cơ bản dở dang**

Các tài sản đang trong quá trình xây dựng phục vụ mục đích sản xuất, cho thuê, quản trị hoặc cho bất kỳ mục đích nào khác được ghi nhận theo giá gốc. Chi phí này bao gồm các chi phí cần thiết để hình thành tài sản phù hợp với chính sách kế toán của Tập đoàn. Việc tính khấu hao tài sản này được áp dụng giống như đối với tài sản khác, bắt đầu từ khi tài sản ở trạng thái sẵn sàng sử dụng.

#### **Thuê hoạt động**

*Tập đoàn là bên cho thuê*

Doanh thu cho thuê hoạt động được ghi nhận theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian cho thuê. Chi phí trực tiếp ban đầu phát sinh trong quá trình đàm phán ký hợp đồng thuê hoạt động được ghi nhận vào giá trị sổ sách của tài sản cho thuê và kế toán theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian cho thuê.

*Tập đoàn là bên đi thuê*

Một khoản thuê được xem là thuê hoạt động khi bên cho thuê vẫn được hưởng phần lớn các quyền lợi và phải chịu rủi ro về quyền sở hữu tài sản. Chi phí thuê hoạt động được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian đi thuê. Các khoản tiền nhận được hoặc phải thu nhằm tạo điều kiện ký kết hợp đồng thuê hoạt động cũng được ghi nhận theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian thuê.



### **Chi phí trả trước**

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có liên quan đến kết quả hoạt động kinh doanh của nhiều kỳ kế toán. Các khoản chi phí trả trước bao gồm chi phí nâng cấp tài sản thuê, chi phí thuê đất trả trước, giá trị công cụ, dụng cụ, linh kiện loại nhỏ đã xuất dùng và các khoản chi phí trả trước khác.

Tiền thuê đất thể hiện số tiền thuê đất đã được trả trước. Tiền thuê đất trả trước được phân bổ vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng tương ứng với thời gian thuê.

Các chi phí trả trước khác được vốn hóa dưới hình thức các khoản trả trước và được phân bổ vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, sử dụng phương pháp đường thẳng theo các quy định của kế toán hiện hành.

### **Các khoản dự phòng phải trả**

Các khoản dự phòng phải trả được ghi nhận khi Tập đoàn có nghĩa vụ nợ hiện tại do kết quả từ một sự kiện đã xảy ra, và Tập đoàn có khả năng phải thanh toán nghĩa vụ ngày. Các khoản dự phòng được xác định trên cơ sở ước tính của Ban Tổng Giám đốc về các khoản chi phí cần thiết để thanh toán nghĩa vụ nợ này tại ngày lập Bảng cân đối kế toán hợp nhất.

### **Trợ cấp thôi việc phải trả**

Trợ cấp thôi việc phải trả cho nhân viên được trích vào cuối mỗi kỳ báo cáo cho toàn bộ người lao động đã làm việc tại Tập đoàn từ đủ 12 tháng trở lên. Thời gian làm việc để tính trợ cấp thôi việc là tổng thời gian người lao động đã làm việc thực tế cho người sử dụng lao động trừ đi thời gian người lao động đã tham gia bảo hiểm thất nghiệp theo quy định của pháp luật và thời gian làm việc đã được người sử dụng lao động chi trả trợ cấp thôi việc. Mức trích cho mỗi năm làm việc bằng một nửa mức lương bình quân tháng theo Bộ Luật lao động, Luật bảo hiểm xã hội và các văn bản hướng dẫn có liên quan. Mức lương bình quân tháng để tính trợ cấp thôi việc sẽ được điều chỉnh vào cuối mỗi kỳ báo cáo theo mức lương bình quân của sáu tháng gần nhất tính đến thời điểm lập Báo cáo tài chính hợp nhất. Tăng hay giảm của khoản trích trước này sẽ được ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

### **Dự phòng cho các khoản chi phí thu dọn, khôi phục và hoàn trả mặt bằng**

Theo yêu cầu của Thông tư số 200/2014/TT-BTC ban hành bởi Bộ Tài chính, kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2015. Tập đoàn lập dự phòng cho các khoản chi phí thu dọn và khôi phục phát sinh khi hoàn trả mặt bằng đi thuê. Số dự phòng được xác định căn cứ vào tổng ước tính chi phí thu dọn và khôi phục mặt bằng sẽ phát sinh hoàn trả mặt bằng trong tương lai và được ghi nhận đều qua suốt thời gian kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2015 đến khi hoàn trả mặt bằng.

### **Các khoản nợ phải trả**





Các khoản nợ phải trả được theo dõi theo kỳ hạn phải trả, đối tượng phải trả, loại nguyên tệ phải trả và các yếu tố khác theo nhu cầu quản lý của Công ty.

**- Vay**

Các khoản vay được theo dõi theo từng đối tượng cho vay, từng khế ước vay nợ và kỳ hạn phải trả của các khoản vay. Trường hợp vay, nợ bằng ngoại tệ thì thực hiện theo dõi chi tiết theo nguyên tệ.

**- Chi phí phải trả**

Các khoản phải trả cho hàng hóa dịch vụ đã nhận được từ người bán hoặc đã được cung cấp cho người mua trong kỳ báo cáo nhưng thực tế chưa chi trả và chi phí lãi tiền vay phải trả được ghi nhận vào chi phí sản xuất, kinh doanh của kỳ báo cáo.

Việc ghi nhận các khoản chi phí phải trả vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong năm được thực hiện theo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí phát sinh trong năm. Các khoản chi phí phải trả sẽ được quyết toán với số chi phí thực tế phát sinh. Số chênh lệch giữa số trích trước và chi phí thực tế được hoàn nhập.

**Doanh thu chưa thực hiện**

Doanh thu chưa thực hiện là số tiền của khách hàng đã trả trước cho một hoặc nhiều kỳ kế toán về cho thuê văn phòng.

Doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển vào Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo số tiền được xác định phù hợp với từng kỳ kế toán.

**Vốn chủ sở hữu**

Vốn đầu tư của chủ sở hữu được ghi nhận theo số vốn thực góp của chủ sở hữu.

Thặng dư vốn cổ phần phản ánh chênh lệch giữa mệnh giá, chi phí trực tiếp liên quan đến việc phát hành cổ phiếu và giá phát hành cổ phiếu (kể cả các trường hợp tái phát hành cổ phiếu quỹ) và có thể là thặng dư dương (nếu giá phát hành cao hơn mệnh giá và chi phí trực tiếp liên quan đến việc phát hành cổ phiếu) hoặc thặng dư âm (nếu giá phát hành thấp hơn mệnh giá và chi phí trực tiếp liên quan đến việc phát hành cổ phiếu). Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối phản ánh kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) sau thuế thu nhập doanh nghiệp và tình hình phân chia lợi nhuận hoặc xử lý lỗ của Tập đoàn. Việc phân phối lợi nhuận được thực hiện khi Tập đoàn có lợi nhuận sau thuế chưa phân phối không vượt quá mức lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trên Báo cáo tài chính hợp nhất sau khi đã loại trừ ảnh hưởng của các khoản lãi do ghi nhận từ giao dịch mua giá rẻ. Trường hợp trả cổ tức, lợi nhuận cho chủ sở hữu quá mức số lợi nhuận sau thuế chưa phân phối được ghi nhận như trường hợp giảm vốn góp. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối có thể được chia cho các nhà đầu tư dựa trên tỷ lệ góp vốn sau khi được Đại hội cổ đông phê duyệt và sau khi đã trích lập các quỹ theo Điều lệ Công ty mẹ và các quy định của pháp luật

Công ty trích lập các quỹ sau từ lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp của Tập đoàn theo đề nghị của Hội đồng quản trị và được các cổ đông phê duyệt tại Đại hội đồng cổ đông thường niên:

- Quỹ đầu tư phát triển: Quỹ này được trích lập nhằm phục vụ việc mở rộng hoạt động hoặc đầu tư chiều sâu của Tập đoàn;

- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ: Quỹ này dùng để bổ sung vốn điều lệ của Công ty mẹ;

- Quỹ khen thưởng, phúc lợi và Quỹ thưởng Ban điều hành: Quỹ này được trích lập để khen thưởng, khuyến khích vật chất, đem lại lợi ích chung và nâng cao phúc lợi cho công nhân viên và được trình bày như một khoản phải trả trên Bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Cổ tức phải trả cho các cổ đông được ghi nhận là khoản phải trả trong Bảng Cân đối kế toán hợp nhất của Tập đoàn sau khi có thông báo chia cổ tức của Hội đồng Quản trị Công ty mẹ và thông báo ngày chốt quyền nhận cổ tức của Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam.

#### **Ghi nhận Doanh thu**

##### *Doanh thu bán hàng*

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả (5) điều kiện sau:

a) Tập đoàn đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;

b) Tập đoàn không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;

c) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

d) Tập đoàn sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng; và

e) Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

##### *Doanh thu cung cấp dịch vụ*

Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều năm thì doanh thu được ghi nhận theo kết quả của phần công việc đã hoàn thành tại ngày của Bảng cân đối kế toán hợp nhất của năm đó. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả (4) điều kiện sau:

a) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

b) Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;

c) Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng cân đối kế toán hợp nhất;

d) Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

##### *Doanh thu hoạt động tài chính*

Doanh thu phát sinh từ tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận được chia và các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời hai (2) điều kiện sau:

a) Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó;





b) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

Cổ tức, lợi nhuận được chia được ghi nhận khi Tập đoàn được quyền nhận cổ tức hoặc được quyền nhận lợi nhuận từ việc góp vốn.

#### **Các khoản giảm trừ doanh thu**

Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh cùng năm tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ được ghi nhận điều chỉnh giảm doanh thu năm phát sinh.

Trường hợp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ từ các năm trước, đến năm sau mới chiết khấu thương mại, giảm giá bán hàng hoặc hàng bán bị trả lại nhưng phát sinh trước thời điểm phát hành Báo cáo tài chính hợp nhất thì ghi nhận điều chỉnh giảm doanh thu của năm lập báo cáo.

#### **Giá vốn hàng bán**

Giá vốn hàng bán trong năm được ghi nhận phù hợp với doanh thu phát sinh trong năm và đảm bảo tuân thủ nguyên tắc thận trọng. Các trường hợp hao hụt vật tư hàng hóa vượt định mức, chi phí vượt định mức bình thường, hàng tồn kho bị mất mát sau khi đã trừ đi phần trách nhiệm của tập thể, cá nhân có liên quan,... được ghi nhận đầy đủ, kịp thời vào giá vốn hàng bán trong năm.

#### **Chương trình dành cho khách hàng truyền thống**

Doanh thu được ghi nhận là tổng số tiền phải thu hoặc đã thu trừ đi giá trị hợp lý của từng hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí hoặc số phải chiết khấu, giảm giá cho người mua. Giá trị của hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí hoặc số phải chiết khấu, giảm giá cho người mua được ghi nhận là doanh thu chưa thực hiện. Nếu hết thời hạn của chương trình mà người mua không đạt đủ điều kiện theo quy định và không được hưởng hàng hóa dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu giảm giá, khoản doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ.

Khi người mua đạt được các điều kiện theo quy định của chương trình, trường hợp Tập đoàn trực tiếp cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua: khoản doanh thu chưa thực hiện tương ứng với giá trị hợp lý của số hàng hóa, dịch vụ cung cấp miễn phí hoặc số phải giảm giá, chiết khấu cho người mua được ghi nhận là doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ khi người mua đã nhận được hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc được chiết khấu, giảm giá theo quy định của chương trình.

Khi người mua đạt được các điều kiện theo quy định của chương trình, trường hợp bên thứ ba có nghĩa vụ cung cấp hàng hóa, dịch vụ miễn phí hoặc chiết khấu, giảm giá cho người mua: Nếu hợp đồng giữa Tập đoàn và bên thứ ba đó không mang tính chất hợp đồng đại lý, khi bên thứ ba thực hiện việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ, chiết khấu giảm giá, khoản doanh thu chưa thực hiện được kết chuyển sang doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ. Nếu hợp đồng mang tính chất hợp đồng đại lý, chỉ phần chênh lệch giữa khoản doanh



thu chưa thực hiện và số tiền phải trả cho bên thứ ba mới được ghi nhận là doanh thu. Số tiền thanh toán cho bên thứ ba được coi như việc thanh toán khoản nợ phải trả.

### **Ngoại tệ**

Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày phát sinh nghiệp vụ. Số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày kết thúc niên độ kế toán được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày này. Chênh lệch tỷ giá phát sinh được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Tỷ giá giao dịch thực tế tại ngày phát sinh nghiệp vụ được xác định theo nguyên tắc sau:

- Khi mua bán ngoại tệ là tỷ giá được quy định trong hợp đồng mua, bán ngoại tệ giữa Tập đoàn và ngân hàng thương mại;
- Khi ghi nhận nợ phải thu là tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn chỉ định khách hàng thanh toán tại thời điểm giao dịch phát sinh;
- Khi ghi nhận nợ phải trả là tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn dự kiến giao dịch tại thời điểm giao dịch phát sinh.
- Tỷ giá giao dịch thực tế khi đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại thời điểm lập Báo cáo tài chính hợp nhất được xác định theo nguyên tắc:
  - Đối với khoản mục phân loại là tài sản áp dụng tỷ giá mua ngoại tệ của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn thường xuyên có giao dịch;
  - Đối với tiền gửi ngoại tệ áp dụng tỷ giá mua của chính ngân hàng nơi Tập đoàn mở tài khoản ngoại tệ;
  - Đối với khoản mục phân loại là nợ phải trả áp dụng tỷ giá bán ngoại tệ của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn thường xuyên có giao dịch.

Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá thực tế phát sinh trong năm và chênh lệch do đánh giá lại số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại thời điểm lập Báo cáo tài chính hợp nhất được hạch toán vào kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính. Trong đó lãi chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối năm của các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ không được sử dụng để phân phối lợi nhuận hoặc chia cổ tức.

### **Hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC)**

Hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC) là thỏa thuận bằng hợp đồng của hai hoặc nhiều bên để cùng thực hiện hoạt động kinh tế nhưng không hình thành pháp nhân độc lập. Hoạt động này có thể được đồng kiểm soát bởi các bên góp vốn theo thỏa thuận liên doanh hoặc kiểm soát bởi một trong số các bên tham gia.

Trường hợp đưa tiền, tài sản đi đóng góp cho hoạt động hợp tác kinh doanh (BCC) được ghi nhận là nợ phải thu. Trong quá trình thực hiện hoạt động BCC, tùy theo từng trường hợp kế toán tiếp tục thực hiện đối với các hình thức cụ thể như sau:

*Đối với BCC theo hình thức hoạt động kinh doanh đồng kiểm soát:*





Các bên tham gia liên doanh cùng mở sổ kế toán để ghi chép và phản ánh trong báo cáo tài chính của mình các nội dung sau đây:

- Tài sản góp vốn liên doanh và chịu sự kiểm soát của bên góp vốn liên doanh;
- Các khoản nợ phải trả phải gánh chịu;
- Doanh thu được chia từ việc bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ của liên doanh;
- Chi phí phải gánh chịu.

Các bên thực hiện phân chia doanh thu từ việc bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ của liên doanh, phân chia chi phí chung theo các thỏa thuận trong Hợp đồng liên doanh.

Hoạt động liên doanh theo hình thức Hoạt động kinh doanh đồng kiểm soát (Tòa nhà 246 Cống Quỳnh, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh): Tập đoàn theo dõi riêng tất cả các khoản thu nhập, chi phí liên quan đến hoạt động liên doanh và thực hiện phân bổ doanh thu, chi phí cho các bên hợp tác theo tỷ lệ vốn góp hoặc theo thỏa thuận giữa hai bên trong từng kỳ.

*Đối với BCC chia lợi nhuận sau thuế:*

Theo các điều khoản thỏa thuận tại BCC, các bên cùng nhau phân chia lãi, lỗ theo kết quả kinh doanh của BCC. Tập đoàn thực hiện ghi nhận trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất phần doanh thu, chi phí và lợi nhuận tương ứng với phần được chia theo thỏa thuận của BCC/ thông báo từ BCC.

#### **Chi phí tài chính**

Các khoản chi phí được ghi nhận vào chi phí tài chính gồm:

- Chi phí đi vay vốn;
- Dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác, lỗ tỷ giá hối đoái và các khoản chi phí tài chính khác.

Các khoản trên được ghi nhận theo tổng số phát sinh trong năm, không bù trừ với doanh thu hoạt động tài chính.

#### **Chi phí đi vay**

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ khi phát sinh trừ khi được vốn hóa theo quy định của chuẩn mực kế toán Việt Nam số 16 "Chi phí đi vay". Theo đó, chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc đi mua, đầu tư xây dựng hoặc sản xuất những tài sản cần một thời gian tương đối dài để hoàn thành đưa vào sử dụng hoặc kinh doanh được cộng vào nguyên giá tài sản cho đến khi tài sản đó được đưa vào sử dụng hoặc kinh doanh.

Các khoản thu nhập phát sinh từ việc đầu tư tạm thời các khoản vay được ghi giảm nguyên giá tài sản có liên quan. Đối với khoản vay trên phục vụ việc xây dựng tài sản cố định, bất động sản đầu tư, lãi vay được vốn hóa kể cả khi thời gian xây dựng trước 12 tháng.

#### **Thuế**

Thuế thu nhập doanh nghiệp thể hiện tổng giá trị của thuế phải trả hiện tại và thuế hoãn lại.

Số thuế hiện tại phải trả được tính dựa trên thu nhập tính thuế trong năm. Thu nhập tính thuế khác với lợi nhuận kế toán trước thuế được trình bày trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất vì thu nhập tính thuế không bao gồm các khoản thu nhập hay chi phí tính thuế hoặc được khấu trừ trong các kỳ khác (bao gồm cả lỗ mang sang, nếu có) và ngoài ra không bao gồm các chi tiêu không chịu thuế hoặc không khấu trừ. Thuế thu nhập hoãn lại được tính trên các khoản thu chênh lệch giữa giá trị ghi sổ và cơ sở tính thuế thu nhập của các khoản mục tài sản hoặc công nợ trên Báo cáo tài chính hợp nhất và được ghi nhận theo phương pháp của bảng tính cân đối tài chính kế toán. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phải được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời còn tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để khấu trừ các khoảng chênh lệch tạm thời.

Thuế thu nhập hoãn lại được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho năm tài sản được thu hồi hay nợ phải trả thanh toán. Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và chỉ ghi vào vốn chủ sở hữu khi khoản thuế đó có liên quan đến các khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thu thuế thu nhập hoãn lại phải trả được bù trừ khi Tập đoàn có quyền hợp pháp để bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và khi các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả liên quan tới thuế thu nhập doanh nghiệp được quản lý bởi cùng một cơ quan thuế và Tập đoàn có dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuận.

Việc xác định thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của Tập đoàn căn cứ vào các quy định hiện hành về thuế. Tuy nhiên, những quy định này thay đổi theo từng thời kỳ và việc xác định sau cùng về thuế thu nhập doanh nghiệp tùy thuộc vào kết quả kiểm tra của cơ quan thuế có thẩm quyền.

Các loại thuế khác được áp dụng theo luật thuế hiện hành tại Việt Nam.

#### **Phân phối lợi nhuận**

Lợi nhuận sau thuế của công ty được trích chia cổ tức cho các cổ đông sau khi được đại hội đồng cổ đông phê

Số cổ tức được công bố và chi trả từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối căn cứ vào sự phê duyệt của cổ đông trong đại hội cổ đông thường niên.

#### **Công cụ tài chính**

##### *Ghi nhận ban đầu*

- Tài sản tài chính

Tài sản tài chính của Tập đoàn bao gồm tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác, các khoản cho vay. Tại thời điểm ghi nhận





ban đầu, tài sản tài chính được xác định theo giá mua/chi phí phát hành cộng các chi phí phát sinh khác liên quan trực tiếp đến việc mua, phát hành tài sản tài chính đó.

- Nợ phải trả tài chính

Nợ phải trả tài chính của Tập đoàn bao gồm các khoản vay, các khoản phải trả người bán và phải trả khác, chi phí phải trả. Tại thời điểm ghi nhận lần đầu, các khoản nợ phải trả tài chính được xác định theo giá phát hành cộng các chi phí phát sinh liên quan trực tiếp đến việc phát hành nợ phải trả tài chính đó.

*Giá trị sau ghi nhận ban đầu*

Hiện tại chưa có các quy định về đánh giá lại công cụ tài chính sau ghi nhận ban đầu.

#### **Các bên liên quan**

Các bên được coi là liên quan nếu bên đó có khả năng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong việc ra quyết định về các chính sách tài chính và hoạt động. Các bên liên quan của Tập đoàn bao gồm:

- Các doanh nghiệp trực tiếp hay gián tiếp qua một hoặc nhiều trung gian, có quyền kiểm soát Tập đoàn hoặc chịu sự kiểm soát của Tập đoàn, hoặc cùng chung sự kiểm soát với Tập đoàn;

- Các cá nhân trực tiếp hoặc gián tiếp nắm quyền biểu quyết của Tập đoàn mà có ảnh hưởng đáng kể đối với Tập đoàn, những nhân sự quản lý chủ chốt của Tập đoàn, những thành viên mật thiết trong gia đình của các cá nhân này;

- Các doanh nghiệp do các cá nhân nêu trên nắm trực tiếp hoặc gián tiếp phần quan trọng quyền biểu quyết hoặc có ảnh hưởng đáng kể tới các doanh nghiệp này.

Trong việc xem xét từng mối quan hệ của các bên liên quan để phục vụ cho việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất, Tập đoàn chú ý tới bản chất của mối quan hệ hơn là hình thức pháp lý của các quan hệ đó.

#### **Báo cáo bộ phận**

Một bộ phận là một hợp phần có thể xác định riêng biệt của Tập đoàn tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ liên quan (bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh), hoặc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận chia theo khu vực địa lý). Mỗi bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt với các bộ phận khác. Mẫu báo cáo bộ phận cơ bản của Tập đoàn là dựa theo bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh.

Thông tin bộ phận được lập và trình bày phù hợp với chính sách kế toán áp dụng cho việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn nhằm mục đích giúp người sử dụng Báo cáo tài chính hợp nhất hiểu rõ và đánh giá được tình hình hoạt động của Tập đoàn một cách toàn diện.

#### **5. Hợp nhất kinh doanh và chuyển nhượng cổ phần**

Chuyển nhượng toàn bộ quyền sở hữu trong Công ty TNHH MTV Vimedimex Tây Ninh

Tại ngày 01/04/2019, Công ty con là Công ty TNHH MTV Vimedimex Tây Ninh đã bàn giao số liệu sang Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam với giá trị tài sản thuần tại thời điểm bàn giao theo Biên bản bàn giao số liệu là 3.165.785.671 VND. Đồng thời, Công ty mẹ được nhận về khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần Dược Nature với giá trị là 5.246.256.348 VND (thuyết minh số 5b). Theo đó, số tiền lãi 2.080.470.677 VND từ việc bàn giao này được ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất (Thuyết minh số 29).

#### 6. Tiền và các khoản tương đương tiền

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
Tiền mặt	505.659.204	4.795.763.259
Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn	138.603.639.322	88.664.174.236
Tiền đang chuyển	-	75.453.607.338
Các khoản tương đương tiền	4.300.000.000	43.000.000.000
	<u>143.409.298.526</u>	<u>211.913.544.833</u>

Tại ngày 31/12/2019, các khoản tương đương tiền là tiền gửi có kỳ hạn 01 tháng, có giá trị 4.300.000.000 VND được gửi tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương - Chi nhánh Hoàng Mai với lãi suất 4,5%/năm.

#### 7. Các khoản đầu tư tài chính

##### a) Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
	VND	VND	VND	VND
Đầu tư ngắn hạn	16.160.000.000	-	6.354.850.000	-
Tiền gửi có kỳ hạn (*)	16.160.000.000	-	6.354.850.000	-
	<u>16.160.000.000</u>	<u>-</u>	<u>6.354.850.000</u>	<u>-</u>

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn bao gồm tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn đáo hạn ban đầu trên 3 tháng và kỳ hạn đáo hạn còn lại không quá 12 tháng kể từ thời điểm báo cáo.

(\*) Tại ngày 31/12/2019, các khoản tiền gửi có kỳ hạn từ 6 tháng đến 12 tháng được gửi tại các ngân hàng thương mại với lãi suất từ 6,4%/năm đến 7,9%/năm bao gồm:

- Khoản tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam với số dư tiền gửi là 2.160.000.000 VND, kỳ hạn 9 tháng, với lãi suất 6,4%/năm.

- Các khoản tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam với số dư tiền gửi là 6.500.000.000 VND, kỳ hạn 12 tháng, với lãi suất 7,1%/năm.



- Các khoản tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam với số dư tiền gửi là 7.500.000.000 VND, kỳ hạn từ 6 tháng đến 12 tháng, với lãi suất từ 7,5%/năm đến 7,9%/năm.

**b) Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác**

	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
	VND	VND	VND	VND
Đầu tư vào đơn vị khác				
- Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu - Dịch vụ và Đầu tư Việt Nam (Vicosimex)	805.000.000	-	805.000.000	-
- Công ty Cổ phần BV Pharma (i)	10.799.722.346	(10.799.722.346)	10.799.722.346	(10.799.722.346)
- Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam (ii)	5.476.256.348	-	5.476.256.348	-
	<u>17.350.978.694</u>	<u>(10.799.722.346)</u>	<u>11.604.722.346</u>	<u>(10.799.722.346)</u>

Theo quy định của Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014, giá trị hợp lý của các khoản đầu tư vào các đơn vị khác cần được trình bày. Tuy nhiên, Thông tư này không hướng dẫn cách thức xác định giá trị hợp lý của các khoản đầu tư vào các công ty chưa niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Do đó, tại ngày 31/12/2019 và ngày 31/12/2018, Tập đoàn không xác định được giá trị hợp lý của các khoản đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác do cổ phiếu chưa có giá tham chiếu trên thị trường.

(i) Khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần BV Pharma phát sinh từ năm 2002 đến năm 2008 với tổng mức vốn đầu tư là 10.799.722.346 VND và đã được trích lập dự phòng rủi ro 100%.

(ii) Trong năm, Công ty đã chuyển khoản đầu tư vào Công ty TNHH MTV Vimedimex Tây Ninh thành vốn góp của Công ty vào Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam theo Nghị quyết số 46/NQ-VM-HDQT ngày 17/02/2012 về việc góp vốn liên doanh vào Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam và các Biên bản bàn giao số liệu, Biên bản bù trừ công nợ ngày 01/04/2019.



Ngày 15/07/2019, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex đã thông qua việc chuyển nhượng cổ phần tại Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam ("Dược Nature") cho bà Mai Thùy Linh theo hợp đồng chuyển nhượng cổ phần số 01/2019/HĐCN ngày 17/07/2019 với số lượng 570.000 cổ phần. Theo đó, Công ty ký hợp đồng chuyển nhượng 570.000 cổ phần Dược Nature cho bà Mai Thùy Linh với giá trị là 5.700.000.000 VND. Sau khi chuyển nhượng, Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex không còn sở hữu cổ phần tại Dược Nature.

Tại ngày 31/12/2019, bà Mai Thùy Linh đã chuyển tiền thanh toán theo hợp đồng chuyển nhượng số tiền 4.700.000.000 VND (Xem Thuyết minh số 20) và chưa hoàn tất thủ tục chuyển nhượng cổ phần. Theo đó, tại thời điểm lập Báo cáo tài chính hợp nhất này, Công ty ghi nhận khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam là khoản đầu tư góp vốn vào đơn vị khác.

Thông tin chi tiết về các khoản đầu tư khác của Công ty vào ngày 31/12/2019 như sau:

STT	Tên công ty nhận đầu tư	Nơi thành lập và hoạt động	Giá trị vốn góp	Tỷ lệ lợi ích	Tỷ lệ quyền biểu quyết	Hoạt động kinh doanh chính
1	- Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu - Dịch vụ và Đầu tư Việt Nam (Vicosimex)	Đà Nẵng	805.000.000	2,30%	2,30%	Xuất nhập khẩu, dịch vụ, đầu tư, khai thác và chế biến khoáng sản.
2	- Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam	TP. Hồ Chí Minh	5.746.256.348	30,00%	30,00%	Sản xuất và bán sản phẩm thuốc
3	- Công ty Cổ phần BV Pharma	TP. Hồ Chí Minh	10.799.722.346	6,36%	6,36%	Bán buôn, bán lẻ, sản phẩm thuốc, thiết bị y tế

#### 8. Phải thu ngắn hạn của khách hàng

	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng (Đã điều chỉnh)
	VND	VND	VND	VND
a) Phải thu khách hàng chi tiết theo khách hàng có số dư lớn				
Phải thu khách hàng mảng kinh doanh dược phẩm	2.985.373.392.465	(63.825.494.246)	3.169.835.430.296	(80.776.109.036)



- Bệnh viện Ung bướu Thành phố Hồ Chí Minh	33.875.133.765	-		102.425.226.690	
- Bệnh viện Chợ Rẫy	151.479.041.485	-		265.739.947.509	
- Công ty Cổ phần Dược phẩm - Thiết bị Y tế Hà Nội	93.265.544.215	-		135.395.338.952	
- Công ty TNHH Reliv Pharma	58.952.665.654	-		131.604.179.105	
- Bệnh viện Bạch Mai	77.492.127.662	-		92.989.849.962	
- Công ty Cổ phần Dược phẩm - Thiết bị Y tế Đà Nẵng	110.796.634.832	-		130.375.679.559	
Phải thu các khách hàng khác tại:	2.459.512.244.852	(63.825.494.246)		2.311.305.208.519	(80.776.109.036)
- Công ty Cổ phần Y Dược Phẩm Vimedimex	272.431.983.570	(59.119.603.800)		285.168.338.496	(71.200.999.495)
- Công ty TNHH MTVVimedimex Bình Dương	2.093.401.094.509	(944.049.655)		1.895.815.515.760	(693.562.500)
- Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex	90.759.909.743	(1.354.525.394)		127.026.344.272	(7.490.867.990)
- Các Công ty con còn lại	2.919.257.030	(2.407.315.397)		3.295.009.991	(1.390.679.051)
Phải thu khách hàng mảng kinh doanh trang thiết bị y tế	25.614.543.944	-		45.553.326.944	-
Phải thu các khách hàng thuê văn phòng	1.168.713.298	-		1.164.137.286	-
Phải thu các khách hàng thuê kho	6.828.219.093	-		2.555.199.599	-
Phải thu khách hàng khác	9.105.176.134	-		29.752.330.708	-
b) Phải thu của khách hàng là các bên liên quan					
Phải thu của khách hàng là các bên liên quan	3.028.090.044.934	(63.825.494.246)		3.248.860.424.833	(80.776.109.036)
	27.183.198.771			34.325.155.544	
(Xem thông tin chi tiết tại Thuyết minh 40)					

## 9. Phải thu khác

	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá trị VND	Dự phòng VND	Giá trị VND	Dự phòng VND
a) Ngắn hạn				
Các khoản khác	171.222.016.025	(2.577.363.839)	61.917.462.708	(4.870.043.726)
- Phải thu Công ty TNHH DKSH Việt Nam (Tiền phí phân phối, thu hộ tiền hàng)	3.865.599.664	-	11.351.370.058	

	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá trị VND	Dự phòng VND	Giá trị VND	Dự phòng VND
- Phải thu tiền tạm ứng cho cán bộ Công nhân viên đã nghỉ việc	1.799.561.414	(1.799.561.414)	3.115.894.949	(2.997.894.949)
- Ông Nguyễn Minh Hùng	195.386.364	(195.386.364)	195.386.364	(195.386.364)
- Ông Nguyễn Trung Hà	1.601.175.050	(1.601.175.050)	1.601.175.050	(1.601.175.050)
- Ông Ngô Anh Quốc	-	-	600.000.000	(600.000.000)
- Ông Nguyễn Văn Báu	-	-	215.894.369	(215.894.369)
- Các cá nhân khác	3.000.000	(3.000.000)	503.439.166	(385.439.166)
- Phải thu văn phòng đại diện MEYER PHARMACEUTICALS (Tiền hàng hồng)	-	-	900.000.000	(900.000.000)
- Phải thu Công ty Cổ phần Sản xuất Chế biến Nông lâm Sản Dược liệu sạch Đắc Nông	2.262.700.000	-	2.262.700.000	-
- Phải thu vốn góp hợp tác kinh doanh Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam	-	-	500.000.000	-
- Phải thu Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam	-	-	1.547.832.551	-
- Phải thu tiền quỹ khen thưởng, phúc lợi đã chi	-	-	1.167.157.721	-
- Phải thu Trung tâm xạ trị - Bệnh viện Phổi Trung ương (lợi nhuận được phân chia từ hoạt động hợp tác kinh doanh)	3.418.564.011	-	2.360.637.958	-
- Phải thu Công ty Cổ phần BV Pharma	141.667.237.726	-	386.042.059	-
- Phải thu Trung tâm điều trị theo yêu cầu - Bệnh viện Phổi Trung ương	7.679.319.940	-	14.056.069.270	-
- Phải thu lãi tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng thương mại	640.355.342	-	-	-
- Phải thu Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	1.076.494.259	-	1.076.494.259	-
- Phải thu bảo hiểm xã hội	1.809.024.883	-	2.429.301.836	-
Phải thu khác	3.024.511.603	(777.802.425)	11.372.477.729	(972.148.777)
Tạm ứng	3.978.647.183	-	9.391.484.318	-
Ký cược, ký quỹ	7.013.292.303	-	8.089.440.269	-
Tiền đặt cọc thuê văn phòng	7.000.000.000	-	7.000.000.000	-



	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá trị VND	Dự phòng VND	Giá trị VND	Dự phòng VND
Tiền ký quỹ bảo lãnh thực hiện hợp đồng	-	-	959.680.100	-
Các khoản ký cược, ký quỹ khác	13.292.303	-	129.760.169	-
	<b>178.235.308.328</b>	<b>(2.577.363.83)</b>	<b>70.006.902.977</b>	<b>(4.870.043.726)</b>
b) Dài hạn				
Tiền đặt cọc thuê văn phòng	2.234.576.965	-	2.187.747.821	-
Tiền đặt cọc thuê kho	1.749.108.004	-	1.653.424.346	-
	<b>3.983.684.969</b>	-	<b>3.841.172.167</b>	-
c) Phải thu khác là các bên liên quan	<b>142.743.731.985</b>	-	<b>1.462.536.318</b>	-

(Xem thông tin chi tiết tại Thuyết minh 40)





31/12/2019

01/01/2019

	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá gốc VND	Dự phòng VND	Giá trị có thể thu hồi VND	Giá trị có thể thu hồi (Đã điều chỉnh) VND
bán				
- Austin Pharma Specialties Company	-	-	-	(5.305.874.824)
- Krka,D.D.,Novo Mesto	-	-	-	(4.283.492.720)
- Oponin Pharma Limited	-	-	-	(1.673.600.000)
- Trả trước cho nhà cung cấp khác	115.150.000	(60.000.000)	55.150.000	(816.348.914)
Phải thu khác	4.539.872.012	(2.577.363.839)	1.962.508.173	(4.870.043.726)
- Ông Nguyễn Trung Hà	1.601.175.050	(1.601.175.050)	-	(1.601.175.050)
- Văn phòng đại diện MEYER PHARMACEU TICALS	-	-	-	(900.000.000)
- Các đối tượng khác	2.938.696.962	(976.188.789)	1.962.508.173	(2.368.868.676)
	95.269.143.729	(66.462.858.085)	28.806.285.644	(97.725.469.220)
				326.098.941
				35.017.515.454

Biến động về dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi trong năm nay và năm trước như sau:

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
- Số dư đầu năm	(97.725.469.220)	(70.873.494.394)
- Trích lập dự phòng trong năm	(14.265.430.871)	(27.295.770.451)
- Sử dụng dự phòng để xử lý nợ trong năm	45.528.042.006	443.795.625
- Số dư cuối năm	<u>(66.462.858.085)</u>	<u>(97.725.469.220)</u>

### 11. Hàng tồn kho

	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
	VND	VND	VND	VND
Hàng mua đang đi đường	133.264.551.590	-	87.823.152.264	-
Nguyên liệu, vật liệu	97.112.500	(97.112.500)	672.687.317	(97.112.500)
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	179.533.349	(179.533.349)	477.277.825	(179.533.349)
Thành phẩm	-	-	347.231.238	-
Hàng hóa (*)	4.705.155.262.772	(25.064.050.236)	5.309.203.667.108	(62.171.817)
Hàng gửi đi bán	167.990.579.732	-	156.940.791.980	-
	<u>5.006.687.039.943</u>	<u>(25.340.696.085)</u>	<u>5.555.464.807.732</u>	<u>(338.817.666)</u>

(\*): Giá trị Hàng hóa tồn kho tại ngày 31/12/2019 là 4.705.155.262.772 đồng, trong đó:

- Tại kho VSIP Bình Dương giá trị tồn kho là hàng tân dược với số tiền 4.621.719.601.759 đồng thuộc Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương.
- Tại kho Xóm Đất (TP. Hồ Chí Minh) giá trị tồn kho là hàng tân dược với số tiền 29.124.233.709 đồng thuộc Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex.
- Tại kho Thủ Đức giá trị tồn kho là 48.148.225.064 đồng thuộc Văn phòng Công ty mẹ. Trong đó, giá trị hàng trang thiết bị y tế là 8.795.948.358 đồng và giá trị hàng tân dược là 39.352.276.706 đồng.
- Tại kho Kinh doanh thuốc (Hà Nội) giá trị tồn kho là 867.065.220 đồng phục vụ cho Hệ thống siêu thị thuốc của Tập đoàn.
- Tại kho CT3A Mễ Trì (Hà Nội), giá trị tồn kho là hàng tân dược với số tiền 5.296.137.020 đồng thuộc Chi nhánh Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex tại Hà Nội.



Biến động về dự phòng giảm giá hàng tồn kho trong năm nay và năm trước như sau:

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
- Số dư đầu năm	(338.817.666)	(1.567.605.496)
- Trích lập dự phòng trong năm	(25.001.878.419)	(11.738.854.890)
- Sử dụng dự phòng trong năm	-	12.967.642.720
- Số dư cuối năm	<u>(25.340.696.085)</u>	<u>(338.817.666)</u>

Dự phòng hàng tồn kho được trích lập do giá gốc của hàng tồn kho cao hơn giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho.

## 12. Chi phí trả trước

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
a) Ngắn hạn		
Chi phí bảo hiểm	1.053.937.564	72.188.989
Công cụ, dụng cụ chờ phân bổ	34.128.570	76.208.410
Chi phí sửa chữa tài sản	80.398.045	161.519.020
Chi phí đồng phục	193.405.100	238.753.427
Chi phí in ấn	260.505.537	-
Chi phí thuê kho	202.400.000	184.000.000
Các khoản khác	621.950.578	1.358.619.678
	<u>2.446.725.394</u>	<u>2.091.289.524</u>
b) Dài hạn		
Chi phí công cụ dụng cụ chờ phân bổ	6.570.500.208	5.816.664.104
Trang thiết bị, vật tư tại Trung tâm điều trị theo yêu cầu	2.992.896.903	5.883.932.229
Chi phí sửa chữa lớn TSCĐ chờ phân bổ	3.303.161.782	6.980.594.474
Chi phí in hóa đơn	1.777.523.750	1.905.173.000
Chi phí thuê tài sản (i)	1.946.371.188	-
Các khoản khác	1.017.313.468	380.766.547
	<u>17.607.767.299</u>	<u>20.967.130.354</u>

(i): Thuê biệt thự số 18 Hoàng Văn Thụ, phường 5, thành phố Đà Lạt từ 10/04/2019 đến 10/04/2069, tiền thuê trả theo chu kỳ 05 năm một lần (Xem chi tiết tại Thuyết minh 38b).

	Nhà cửa, vật kiến trúc		Máy móc, thiết bị		Phương tiện vận tải, truyền dẫn		Thiết bị, dụng cụ quản lý		Cây lâu năm, súc vật làm việc và cho sản phẩm		TSCĐ hữu hình khác		Cộng	
	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND	VND
Nguyên giá														
Số dư đầu năm	30.057.003.213	79.915.853.568	12.107.500.760	13.065.012.354	152.810.137	3.341.176.763	138.639.356.795							
- Mua trong năm	39.407.643.264	-	-	118.150.149	-	-	39.525.793.413							
- Thanh lý, nhượng bán	-	-	(2.137.707.823)	(37.500.000)	-	-	(2.175.207.823)							
- Giảm khác (*)	(1.274.668.516)	(783.986.006)	-	(478.406.989)	-	(340.350.902)	(2.877.412.413)							
Số dư cuối năm	68.189.977.961	79.131.867.562	9.969.792.937	12.667.255.514	152.810.137	3.000.825.861	173.112.529.972							
Giá trị hao mòn lũy kế														
Số dư đầu năm	16.179.455.447	16.485.906.789	9.841.815.505	5.095.288.541	152.810.137	3.294.857.620	51.050.134.039							
- Khấu hao trong năm	1.526.086.652	9.003.587.016	503.936.719	1.504.480.754	-	6.947.892	12.545.039.033							
- Thanh lý, nhượng bán	-	-	(2.054.360.795)	(37.500.000)	-	-	(2.091.860.795)							
- Giảm khác (*)	(755.461.960)	(697.029.438)	-	(478.406.989)	-	(340.350.902)	(2.271.249.289)							
Số dư cuối năm	16.950.080.139	24.792.464.367	8.291.391.429	6.083.862.306	152.810.137	2.961.454.610	59.232.062.988							
Giá trị còn lại														
Tại ngày đầu năm	13.877.547.766	63.429.946.779	2.265.685.255	7.969.723.813	-	46.319.143	87.589.222.756							
Tại ngày cuối năm	51.239.897.822	54.339.403.195	1.678.401.508	6.583.393.208	-	39.371.251	113.880.466.984							

### 13. Tài sản cố định hữu hình

(\*): Giảm do thanh lý khoản đầu tư vào Công ty con - Công ty TNHH MTV Vimedimex Tây Ninh.

- Nguyên giá TSCĐ cuối năm đã khấu hao hết còn sử dụng: 22.628.202.257 VND.



<b>14. Tài sản cố định vô hình</b>				
Quyền sử dụng đất có thời hạn (i)		Phần mềm máy vi tính	TSCĐ vô hình khác	Cộng
	VND	VND	VND	VND
Nguyên giá TSCĐ				
Số dư đầu năm	21.279.738.169	2.400.682.990	66.666.680	23.747.087.839
- Mua trong năm	-	33.117.000	-	33.117.000
- Giảm khác (ii)	-	-	(66.666.680)	(66.666.680)
Số dư cuối năm	<u>21.279.738.169</u>	<u>2.433.799.990</u>	<u>-</u>	<u>23.713.538.159</u>
Giá trị hao mòn lũy kế				
Số dư đầu năm	2.864.441.408	1.779.984.760	66.666.680	4.711.092.848
- Khấu hao trong năm	464.946.804	276.003.025	-	740.949.829
- Giảm khác (ii)	-	-	(66.666.680)	(66.666.680)
Số dư cuối năm	<u>3.329.388.212</u>	<u>2.055.987.785</u>	<u>-</u>	<u>5.385.375.997</u>
Giá trị còn lại Tại ngày đầu năm	18.415.296.761	620.698.230	-	19.035.994.991
Tại ngày cuối năm	<u>17.950.349.957</u>	<u>377.812.205</u>	<u>-</u>	<u>18.328.162.162</u>

(i) Quyền sử dụng đất có thời hạn tại 31/12/2019 bao gồm:

1. Quyền sử dụng đất tại số 246 Cống Quỳnh với diện tích 929,4 m<sup>2</sup>, nguyên giá 76.096.467.000 VND, trong đó:

- Diện tích 201,87 m<sup>2</sup> tương đương giá trị là 16.528.288.169 VND đang được theo dõi là TSCĐ vô hình;

- Diện tích 727,53 m<sup>2</sup> tương đương giá trị là 59.568.178.831 VND đang được theo dõi là Bất động sản đầu tư (Xem chi tiết tại Thuyết minh số 13).

2. Quyền sử dụng đất tại Khu đô thị hai bên đường Nguyễn Văn Cừ, Phường An Bình, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ với diện tích 1.630 m<sup>2</sup> và nguyên giá 4.751.450.000 VND.

(ii) Giảm do thanh lý khoản đầu tư vào Công ty con - Công ty TNHH MTV Vimedimex Tây Ninh.

Nguyên giá TSCĐ vô hình cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 1.059.317.120 VND.

#### **15. Bất động sản đầu tư**

a) Bất động sản đầu tư cho thuê

	Quyền sử dụng đất có thời hạn	Nhà cửa, vật kiến trúc	Cộng
	VND	VND	VND
Nguyên giá			
Số dư đầu năm	59.568.178.831	43.259.033.257	102.827.212.088
- Tăng khác	-	500.000.000	500.000.000
Số dư cuối năm	<u>59.568.178.831</u>	<u>43.759.033.257</u>	<u>103.327.212.088</u>
Giá trị hao mòn lũy kế			
Số dư đầu năm	5.530.121.584	19.401.821.320	24.931.942.904
- Khấu hao trong năm	132.213.118	2.860.864.241	2.993.077.359
Số dư cuối năm	<u>5.662.334.702</u>	<u>22.262.685.561</u>	<u>27.925.020.263</u>
Giá trị còn lại			
Tại ngày đầu năm	54.038.057.247	23.857.211.937	77.895.269.184
Tại ngày cuối năm	<u>53.905.844.129</u>	<u>21.496.347.696</u>	<u>75.402.191.825</u>

Bất động sản đầu tư là một phần tòa nhà và quyền sử dụng đất tại số 246 Cống Quỳnh, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh và tại số 45 Võ Thị Sáu, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Bất động sản đầu tư là tại số 45 Võ Thị Sáu, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh đang thế chấp, cầm cố đảm bảo cho khoản vay vốn lưu động, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng tại các cơ sở khám chữa bệnh phục vụ cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa và đấu thầu phân phối thuốc tại ngân hàng.

#### 16. Chi phí xây dựng dở dang

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
Dự án đầu tư xây dựng Trung tâm nghiên cứu bảo tồn và phát triển dược liệu Tây Nguyên tại số 18 Hoàng Văn Thụ, Phường 5, Thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng	13.049.567.408	-
	<u>13.049.567.408</u>	<u>-</u>

Dự án Đầu tư xây dựng Trung tâm nghiên cứu bảo tồn và phát triển dược liệu Tây Nguyên tại số 18 Hoàng Văn Thụ, phường 5, thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng theo Hợp đồng hợp tác đầu tư kinh doanh ngày 15/4/2019 ký giữa Công ty và Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex ("VMG"). Công ty đại diện các bên đứng ra thực hiện tập hợp chi phí đầu tư Dự án (chi phí này do VMG góp - Xem Thuyết minh số 20). Dự án dự kiến hoàn thành đưa vào khai thác từ tháng 6 năm 2022. Tại ngày 31/12/2019, Dự án đang trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư.

#### 17. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế nhập hoãn lại phải trả

a) Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	31/12/2019	01/01/2019
-----------------------------------	------------	------------



	VND	VND
Thuế suất thuế TNDN sử dụng để xác định giá trị tài sản thuế thu nhập hoãn lại	20%	20%
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại liên quan đến khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ	676.422.813	1.953.770.310
b) Thuế thu nhập hoãn lại phải trả		
	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
Thuế suất thuế TNDN sử dụng để xác định giá trị thuế thu nhập hoãn lại phải trả	20%	20%
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế	-	409.346.046
		<u>409.346.046</u>

### 18. Phải trả người bán ngắn hạn

	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá trị VND	Số có khả năng trả nợ VND	Giá trị VND	Số có khả năng trả nợ VND
a) Phải trả người bán chi tiết theo nhà cung cấp có số dư lớn				
Boehringer Ingelheim International	745.276.905.247	745.276.905.247	559.260.395.303	559.260.395.303
F. Hoffmann-La Roche Ltd, Basel	214.050.344.724	214.050.344.724	1.137.735.430.072	1.137.735.430.072
Abbott Japan Co, Ltd	584.955.226.276	584.955.226.276	691.620.987.886	691.620.987.886
Astellas Pharma (Thailand) Co, Ltd	629.878.615.695	629.878.615.695	382.127.224.029	382.127.224.029
Janssen Cilag	778.424.809.083	778.424.809.083	684.650.721.732	684.650.721.732
Nhà cung cấp khác	5.203.115.439.159	5.203.115.439.159	5.335.934.657.486	5.335.934.657.486
	<u>8.155.701.340.184</u>	<u>8.155.701.340.184</u>	<u>8.791.329.416.508</u>	<u>8.791.329.416.508</u>
b) Phải trả người bán là các bên liên quan	<u>19.507.009.473</u>	<u>19.507.009.473</u>	<u>3.634.538.609</u>	<u>3.634.538.609</u>

(Xem thông tin chi tiết tại Thuyết minh 40)

Tại ngày 31/12/2019 và ngày 31/12/2018, không có khoản nợ phải trả nào quá hạn chưa thanh toán.



**19. Người mua trả tiền trước ngắn hạn**

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
a) Chi tiết theo người mua có số dư lớn		
Ban quản lý Dự án Đầu tư Xây dựng chuyên ngành dân dụng và công nghiệp tỉnh Kiên Giang	9.359.060.000	46.008.268.320
Sở Y tế tỉnh Đồng Tháp	35.193.966.000	2.347.500.000
Ban quản lý Dự án Đầu tư Xây dựng tỉnh Đồng Nai	-	9.003.800.000
Sở Y tế thành phố Cần Thơ	-	4.989.900.000
Sở Y tế tỉnh Bình Thuận	-	5.216.524.780
Công ty Cổ phần Dược phẩm Sanofi - Synthelabo Việt Nam	-	32.144.659.171
Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn	-	25.124.843.134
Bệnh viện Nhi đồng 2	23.581.633.800	-
Sở Y tế tỉnh Đắk Nông	12.914.656.000	-
Các khoản người mua trả tiền trước khác	25.456.449.268	33.771.268.609
	<u>106.505.765.068</u>	<u>158.606.764.014</u>
b) Người mua trả tiền trước là các bên liên quan (Xem thông tin chi tiết tại Thuyết minh 40)	<u>-</u>	<u>729.777.209</u>





**20. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước**

	Số phải thu đầu năm		Số phải nộp		Số phải nộp trong năm		Số đã thực nộp trong năm		Giảm số phải thu do thoả vốn tại Công ty con		Số phải thu cuối năm		Số phải nộp cuối năm	
	(Đã điều chỉnh)	VND	đầu năm	VND	trong năm	VND	trong năm	VND	Công ty con	VND	cuối năm	VND	cuối năm	VND
Thuế giá trị gia tăng	1.892.868.513		533.862.223	652.530.168.639	651.470.901.141	214.453	1.297.979.550	998.455.211						
Thuế nhập khẩu	-		4.029.120.001	87.553.279.869	91.233.132.877	-	-	349.266.993						
Thuế TNDN	4.720.459.239		1.583.933.103	18.011.970.533	14.272.173.236	3.970.000	1.592.863.716	2.200.104.878						
Thuế thu nhập cá nhân	62.202.682		4.707.242.982	49.483.560.820	47.844.274.781	-	83.985.034	6.368.311.374						
Thuế nhà đất và tiền thuế đất	-		-	16.597.477.991	16.597.477.991	-	-	-						
Thuế khác	-		4.809.975.551	31.885.292.808	35.432.861.150	-	-	1.262.407.209						
Phí môn bài	-		-	14.000.000	14.000.000	-	-	-						

Quyết toán thuế của Công ty mẹ và các Công ty con sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với nhiều loại giao dịch khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên Báo cáo tài chính hợp nhất có thể bị thay đổi theo quyết định của cơ quan thuế.

**21. Chi phí phải trả ngắn hạn**

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
Chi phí lãi vay	430.288.162	634.459.532
Chi phí phải trả khác	973.840.007	590.554.072
	<u>1.404.128.169</u>	<u>1.225.013.604</u>

**Phải trả khác**

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
a) Ngắn hạn		
Tài sản thừa chờ giải quyết	-	11.695.555
Kinh phí công đoàn	8.338.873.807	4.830.950.732
Bảo hiểm xã hội	69.699.279	516.090.694
Bảo hiểm y tế	-	955.322.092
Bảo hiểm thất nghiệp	-	476.970.144
Cổ tức, lợi nhuận phải trả	482.841.477	594.168.477
Phải trả Công ty Chứng khoán Hòa Bình tiền phân chia lợi nhuận	1.498.618.701	1.116.682.592
Phải trả tiền ủy thác	1.978.630.671	3.083.242.815
Phải trả tiền bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh tạm ứng, bảo lãnh dự thầu, bảo hành	6.344.790.825	6.226.079.115
Phải trả các hãng dược phẩm tiền chiết khẩu và chênh lệch tỷ giá	-	5.109.060.660
Phải trả Công ty Cổ phần BV Pharma (i)	10.799.722.346	10.799.722.346
Phải trả Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng hóa Thăng Long	6.000.000.000	6.000.000.000
Phải trả Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex (ii)	13.320.000.000	-
Phải trả về tiền chuyển nhượng vốn góp tại Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam (iii)	4.700.000.000	-
Các khoản phải trả, phải nộp khác	5.511.680.873	6.146.373.804
	<u>59.044.857.979</u>	<u>45.866.359.026</u>
b) Dài hạn		
Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	25.050.041.775	22.669.822.904
- Tiền đặt cọc thuê văn phòng	16.884.425.774	15.302.422.904





- Nhận kỳ quỹ thực hiện hợp đồng mua bán, vận chuyển thuốc	8.145.616.001	7.337.400.000
- Nhận kỳ quỹ, kỳ cược khác	20.000.000	30.000.000
Các khoản phải trả, phải nộp khác	48.440.000	48.440.000
	<u>25.098.481.775</u>	<u>22.718.262.904</u>

c) Phải trả khác là các bên liên quan (Xem thông tin chi tiết tại Thuyết minh 40)	<u>25.706.908.792</u>	<u>12.004.972.683</u>
--	-----------------------	-----------------------

(i): Khoản tiền Công ty Cổ phần BV Pharma chuyển tiền thanh toán công nợ nhưng hai bên chưa thống nhất công nợ được bù trừ với số tiền thanh toán này.

(ii): Khoản tiền nhận từ Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex để thực hiện hợp đồng hợp tác kinh doanh Dự án đầu tư xây dựng Trung tâm nghiên cứu bảo tồn và phát triển dược liệu Tây Nguyên tại số 18 Hoàng Văn Thụ, phường 5, thành phố Đà Lạt, Lâm Đồng (Xem Thuyết minh số 14).

(iii): Khoản thanh toán tiền nhận chuyển nhượng cổ phần tại Công ty Cổ phần Dược Nature Việt Nam từ bà Mai Thùy Linh. Bà Mai Thùy Linh chưa thanh toán đủ giá trị hợp đồng chuyển nhượng nên chưa hoàn tất các thủ tục chuyển nhượng cổ phần (Xem Thuyết minh số 5).



## 22. Vốn chủ sở hữu

a) Bảng đối chiếu biến động của Vốn chủ sở hữu

	VND	Thặng dư vốn cổ phần	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Cộng
	VND	VND	VND	VND	VND	VND
Số dư đầu năm trước	154.402.680.000	114.168.390.910	27.327.405.064	1.234.718.377	43.304.910.165	340.438.104.516
Lãi trong năm trước	-	-	-	-	33.035.442.799	33.035.442.799
Chia cổ tức	-	-	-	-	(30.880.536.000)	(30.880.536.000)
Phân bổ cho các Quỹ	-	-	3.101.370.782	1.550.685.391	(4.652.056.173)	-
Trích lập Quỹ khen thưởng, Quỹ phúc lợi	-	-	-	-	(2.170.959.547)	(2.170.959.547)
Giảm khác	-	-	-	-	(47.860.080)	(47.860.080)
<b>Số dư cuối năm trước</b>	<b>154.402.680.000</b>	<b>114.168.390.910</b>	<b>30.428.775.846</b>	<b>2.785.403.768</b>	<b>38.588.941.164</b>	<b>340.374.191.688</b>
Điều chỉnh (Xem thuyết minh số 41)	-	-	-	-	(401.112.902)	(401.112.902)
Số dư cuối năm trước (đã điều chỉnh)	154.402.680.000	114.168.390.910	30.428.775.846	2.785.403.768	38.187.828.262	339.973.078.786
Lãi trong năm nay	-	-	-	-	31.997.384.670	31.997.384.670
Chia cổ tức (i)	-	-	-	-	(30.877.876.000)	(30.877.876.000)
Phân bổ cho các Quỹ (i)	-	-	3.303.544.280	1.651.772.140	(4.955.316.420)	-
Trích lập Quỹ khen thưởng, Quỹ phúc lợi (i)	-	-	-	-	(2.312.480.996)	(2.312.480.996)
Giảm khác (ii)	-	-	-	-	(1.126.009.126)	(1.126.009.126)
<b>Số dư cuối năm nay</b>	<b>154.402.680.000</b>	<b>114.168.390.910</b>	<b>33.732.320.126</b>	<b>4.437.175.908</b>	<b>30.913.530.390</b>	<b>337.654.097.334</b>



(i) Theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông số 11/2019/NQ-ĐHCD thông qua ngày 22 tháng 04 năm 2019, Đại hội đồng cổ đông của Công ty mẹ đã phê duyệt trích quỹ khen thưởng, phúc lợi nhân viên từ lợi nhuận sau thuế của năm 2018 ở mức 7%, tương ứng với số tiền là 2.312.480.996 VND, trích quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ ở mức 5%, tương ứng với số tiền là 1.651.772.140 VND, trích quỹ đầu tư phát triển 10%, tương ứng với số tiền là 3.303.544.280 VND, chia cổ tức 20%/mệnh giá với số tiền 30.877.876.000 VND.

(ii) Giảm khác trong năm gồm:

- Truy thu thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế giá trị gia tăng các năm trước tại Công ty mẹ - Công ty Cổ phần Y dược phẩm Vimedimex theo Quyết định số 4958/QĐ-CT ngày 25/09/2019 của Cục Thuế TP. Hồ Chí Minh với số tiền lần lượt là 748.455.766 VND và 75.678.760 VND.

- Truy thu thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế giá trị gia tăng các năm trước tại Công ty con - Công ty TNHH MTV Dược phẩm Vimedimex với số tiền lần lượt là 109.904.526 VND và 2.978.170 VND theo Quyết định xử phạt vi phạm hành chính về thuế số 3783/QĐ-CT ngày 17/07/2019 của Cục thuế TP. Hồ Chí Minh.

- Truy thu thuế TNDN năm 2018 tại Công ty con - Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương theo Biên bản kiểm tra của Kiểm toán Nhà nước ngày 16/05/2019 với số tiền 188.991.904 VND.

b) Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu

	31/12/2019	Tỷ lệ	01/01/2019	Tỷ lệ
	VND	%	VND	%
Công ty CP Dược phẩm Vimedimex 2	70.000.000.000	45,34	70.000.000.000	45,34
Tổng Công ty Dược Việt Nam	15.798.330.000	10,23	15.798.330.000	10,23
Ông Trần Kiên Cường	10.986.800.000	7,12	10.986.800.000	7,12
Ông Lê Xuân Tùng	11.411.500.000	7,39	11.411.500.000	7,39
Bà Trần Thị Đoàn Trang	8.072.900.000	5,23	8.072.900.000	5,23
Các cổ đông khác	38.133.150.000	24,70	38.133.150.000	24,70
	<u>154.402.680.000</u>	<u>100,00</u>	<u>154.402.680.000</u>	<u>100,00</u>

c) Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức, chia lợi nhuận

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Vốn đầu tư của chủ sở hữu		
- Vốn góp đầu năm	<u>154.402.680.000</u>	<u>154.402.680.000</u>



- Vốn góp cuối năm	154.402.680.000	154.402.680.000
<i>Cổ tức, lợi nhuận</i>		
- Cổ tức, lợi nhuận phải trả đầu năm	594.168.477	555.655.477
- Cổ tức, lợi nhuận phải trả trong năm	30.877.876.000	30.880.536.000
+ <i>Cổ tức, lợi nhuận chia trên lợi nhuận năm trước</i>	30.877.876.000	30.880.536.000
- Cổ tức, lợi nhuận đã chi trả bằng tiền	(30.989.203.000)	(30.842.023.000)
+ <i>Cổ tức, lợi nhuận chia trên lợi nhuận năm trước</i>	(30.989.203.000)	(30.842.023.000)
- Cổ tức, lợi nhuận phải trả cuối năm	482.841.477	594.168.477

d) Vốn điều lệ và cổ phiếu

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp điều chỉnh lần thứ 32, Vốn điều lệ của Công ty mẹ là 154.402.680.000 VND, chi tiết về mệnh giá cổ phần và số cổ phần của Công ty mẹ như sau:

Chi tiêu	Số dư cuối năm	VND	Số dư đầu năm	VND
Vốn cổ phần đã được duyệt phát hành	15.440.268	154.402.680.000	15.440.268	154.402.680.000
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành	15.440.268	154.402.680.000	15.440.268	154.402.680.000

Cổ phiếu phổ thông có mệnh giá là 10.000 đ/cổ phần, mỗi cổ phiếu phổ thông tương ứng với một phiếu biểu quyết tại các cuộc họp cổ đông của Công ty mẹ. Các cổ đông được nhận cổ tức mà Công ty mẹ công bố vào từng thời điểm. Tất cả cổ phiếu phổ thông đều có thứ tự ưu tiên như nhau đối với tài sản còn lại của Công ty mẹ.

**Các quỹ của Công ty**

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
Quỹ đầu tư phát triển	33.732.320.126	30.428.775.846
Quỹ dự trữ bổ sung Vốn điều lệ	4.437.175.908	2.785.403.768
	<u>38.169.496.034</u>	<u>33.214.179.614</u>

**23. Các khoản mục ngoài bảng cân đối kế toán**

a) Ngoại tệ các loại

	31/12/2019	01/01/2019
USD	45.264,98	38.261,41
EUR	2.106,03	4.369,73
GBP	-	0,54
CFH	72,39	72,39





b) Nợ khó đòi đã xử lý

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
Nợ khó đòi đã xử lý	46.674.550.258	1.142.931.652
	<u>46.674.550.258</u>	<u>1.142.931.652</u>

**24. Báo cáo bộ phận**

Hoạt động kinh doanh của Tập đoàn chủ yếu là cung cấp thiết bị y tế, dược phẩm; hoạt động kinh doanh bất động sản và hoạt động ủy thác nhập khẩu chiếm tỷ trọng doanh thu dưới 10%/ tổng doanh thu Tập đoàn. Đồng thời, hoạt động kinh doanh của Tập đoàn chủ yếu phát sinh trên lãnh thổ Việt Nam nên Tập đoàn không trình bày Báo cáo bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh và khu vực địa lý.

**25. Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Doanh thu bán hàng	18.093.392.770.115	15.077.747.356.297
- Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex	437.803.688.967	721.970.421.167
- Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương	17.399.404.264.657	14.013.722.162.807
- Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex	256.184.816.491	342.054.772.323
Doanh thu cung cấp dịch vụ	102.209.345.864	77.504.446.913
Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư	64.522.213.466	62.320.954.091
	<u>18.260.124.329.445</u>	<u>15.217.572.757.301</u>
Doanh thu đối với các bên liên quan (Xem thông tin chi tiết tại Thuyết minh 40)	<u>387.616.250</u>	<u>2.174.224.836</u>

**26. Các khoản giảm trừ doanh thu**

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Chiết khấu thương mại	5.416.847.414	358.223.936
Giảm giá hàng bán	366.100.563	412.096.027
Hàng bán bị trả lại	15.183.232.032	36.875.604.218
	<u>20.966.180.009</u>	<u>37.645.924.181</u>

**27. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp**

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Giá vốn của hàng hóa đã bán	16.602.854.690.363	13.689.773.329.854
- Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex	381.346.734.829	653.656.891.012
- Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương	15.989.485.096.995	12.736.294.626.290



- Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex	232.022.858.539	299.821.812.552
Giá vốn của dịch vụ đã cung cấp	74.470.481.026	32.155.892.381
Chi phí kinh doanh Bất động sản đầu tư	47.554.264.139	46.310.734.580
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	25.001.878.419	11.738.854.890
	<u>16.749.881.313.947</u>	<u>13.779.978.811.705</u>

### 28. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	27.166.747.776	16.712.905.888
Chi phí nhân công	611.784.972.996	543.844.021.014
Chi phí khấu hao tài sản cố định	16.185.932.889	15.511.227.084
Chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền	804.188.584.508	628.774.103.458
	<u>1.459.326.238.169</u>	<u>1.204.842.257.444</u>

Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố là các chi phí phát sinh trong năm được phản ánh trên Bảng cân đối kế toán hợp nhất và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất bao gồm chi phí sản xuất sản phẩm, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp (không bao gồm giá mua hàng hóa và các khoản dự phòng).

### 29. Doanh thu hoạt động tài chính

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	1.776.403.807	1.684.560.577
Lãi bán các khoản đầu tư	2.080.470.677	-
Cổ tức, lợi nhuận được chia	345.000.000	276.000.000
Lãi chênh lệch tỷ giá phát sinh trong năm liên quan đến hoạt động nhập khẩu thuốc, trang thiết bị y tế	106.864.318.072	108.640.832.550
Lãi bán hàng trả chậm, chiết khấu thanh toán	582.095.990	885.882.427
Doanh thu hoạt động tài chính khác	75.446	-
	<u>111.648.363.992</u>	<u>111.487.275.554</u>

### 30. Chi phí tài chính

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Lãi tiền vay	17.342.856.181	42.381.175.237
Lỗ chênh lệch tỷ giá phát sinh trong năm liên quan đến hoạt động nhập khẩu thuốc, trang thiết bị y tế	173.597.665.069	258.255.855.265
Lỗ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối năm liên quan đến hoạt động nhập khẩu thuốc, trang thiết bị y tế	11.603.029.927	10.048.470.834
Chi phí tài chính khác	1.999.014	2.040.000



	<u>202.545.550.191</u>	<u>310.687.541.336</u>
<b>31. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp</b>		
	Năm 2019	Năm 2018
	VND	(Đã điều chỉnh) VND
Chi phí bán hàng		
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	24.016.698.446	14.808.272.601
Chi phí nhân công	577.495.847.621	509.816.019.336
Chi phí khấu hao tài sản cố định	2.117.819.721	1.765.634.487
Chi phí dịch vụ mua ngoài	416.420.715.308	385.366.535.239
Chi phí khác bằng tiền	228.525.864.196	120.880.392.695
	<u>1.248.576.945.292</u>	<u>1.032.636.854.358</u>
Chi phí quản lý doanh nghiệp		
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	3.088.750.931	4.945.432.726
Chi phí nhân công	30.625.353.312	30.489.966.790
Chi phí khấu hao tài sản cố định	2.791.230.795	2.463.562.866
Thuế, phí và lệ phí	1.741.715.842	2.309.721.793
Chi phí dự phòng dự phòng	14.265.430.871	27.295.770.451
Chi phí dịch vụ mua ngoài	30.323.001.148	10.580.188.879
Chi phí khác bằng tiền	20.154.495.684	43.339.262.656
	<u>102.989.978.583</u>	<u>121.423.906.161</u>
<b>32. Thu nhập khác</b>		
	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Thu nhập từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định	98.471.153	-
Thu nhập từ xử lý các khoản nợ phải trả	640.314.233	-
Tiền đền bù hàng lỗi từ nhà cung cấp	2.206.647.502	-
Các khoản khác	472.352.195	192.216.693
	<u>3.417.785.083</u>	<u>192.216.693</u>
<b>33. Chi phí khác</b>		
	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Chi phí hủy hàng hết hạn sử dụng	-	424.729.365
Các khoản bị phạt	263.232.248	102.583.510
Các khoản khác	137.273.791	124.274.055
	<u>400.506.039</u>	<u>651.586.930</u>

### 34. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

	Năm 2019	Năm 2018 (Đã điều chỉnh)
	VND	VND
<b>a) Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành</b>		
-Chi phí thuế TNDN hiện hành tại Công ty mẹ	2.455.562.926	576.585.225
-Điều chỉnh theo quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2018	-	(100.278.225)
-Chi phí thuế TNDN hiện hành tại các Công ty con	13.072.556.150	12.017.719.973
- Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương	12.633.697.388	11.128.827.039
- Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex	438.858.762	888.892.934
<b>Chi phí thuế TNDN được phân bổ từ hợp đồng hợp tác kinh doanh</b>		
-Công ty TNHH MTV Vimedimex Hà Nội	1.436.499.262	937.131.128
-Tổng chi phí thuế TNDN hiện hành	<b>16.964.618.338</b>	<b>13.431.158.101</b>
-Thuế TNDN phải thu đầu năm	(3.136.526.136)	(2.244.959.445)
-Truy thu thuế thu nhập doanh nghiệp	1.047.352.196	-
-Thuế TNDN tương ứng phần quy trách nhiệm cá nhân	-	257.200
-Thuế TNDN phải thu giảm do thanh lý công ty con	3.970.000	-
-Thuế TNDN đã nộp trong năm	(14.272.173.236)	(14.322.981.992)
<b>Thuế TNDN phải nộp/(phải thu) cuối năm</b>	<b>607.241.162</b>	<b>(3.136.526.136)</b>
<b>b) Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại</b>		
-Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ -các khoản chênh lệch tạm thời phải chịu thuế	-	(1.953.770.310)
-Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ việc hoàn nhập tài sản thuế thu nhập hoãn lại	1.953.770.310	2.728.397.285
-Thu nhập thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ	(1.085.768.859)	(612.490.096)
	<b>868.001.451</b>	<b>162.136.879</b>

### 35. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

#### a) Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính toán bằng hiệu của số lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông và số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi, chia cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm, không bao gồm các cổ phiếu phổ thông được Tập đoàn mua lại và giữ làm cổ phiếu quỹ (nếu có).

Việc tính toán lãi cơ bản trên cổ phiếu có thể phân phối cho các cổ đông sở hữu cổ phần phổ thông của Tập đoàn được thực hiện dựa trên các số liệu sau:





	Năm 2019	Năm 2018 (Đã điều chỉnh)
	VND	VND
Lợi nhuận thuần sau thuế	31.997.384.670	32.634.329.897
Lợi nhuận phân bổ cho cổ phiếu phổ thông	31.997.384.670	32.634.329.897
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	15.440.268	15.440.268
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	<u>2.072</u>	<u>2.114</u>

Tập đoàn chưa có dự tính trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi và Quỹ thưởng Ban điều hành trên Lợi nhuận sau thuế tại các thời điểm lập Báo cáo tài chính hợp nhất.

**b) Lãi suy giảm trên cổ phiếu**

Tập đoàn không có cổ phiếu tiềm năng có tác động suy giảm trên cổ phiếu.



### 36. Công cụ tài chính

Các loại công cụ tài chính của Tập đoàn bao gồm:

#### Giá trị ghi sổ kế toán

	31/12/2019		01/01/2019	
	Giá gốc VND	Dự phòng VND	Giá gốc VND	Dự phòng VND
Tài sản tài chính				
Tiền và các khoản tương đương tiền	143.409.298.526	-	211.913.544.833	-
Phải thu khách hàng, phải thu khác	3.210.309.038.2	(66.402.858.085)	3.322.708.499.977	(85.646.152.762)
Các khoản cho vay	16.160.000.000	-	6.354.850.000	-
	<u>3.369.878.336.757</u>	<u>(66.402.858.085)</u>	<u>3.540.976.894.810</u>	<u>(85.646.152.762)</u>

#### Giá trị ghi sổ kế toán

	31/12/2019		01/01/2019	
	VND	VND	VND	VND
Nợ phải trả tài chính				
Vay và nợ	303.209.736.510			368.822.206.184
Phải trả người bán, phải trả khác	8.239.844.679.938			8.859.914.038.438
Chi phí phải trả	1.404.128.169			1.225.013.604
	<u>8.544.458.544.617</u>			<u>9.229.961.258.226</u>

Tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính chưa được đánh giá lại theo giá trị hợp lý tại ngày kết thúc năm tài chính do Thông tư số 210/2009/TT-BTC và các quy định hiện hành yêu cầu trình bày báo cáo tài chính và thuyết minh thông tin đối với công cụ tài chính nhưng không đưa ra các hướng dẫn tương đương cho việc đánh giá và ghi nhận giá trị hợp lý của các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính, ngoại trừ các khoản trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi đã được nêu chi tiết tại các Thuyết minh liên quan.

#### Quản lý rủi ro tài chính





Rủi ro tài chính của Tập đoàn bao gồm rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản. Tập đoàn đã xây dựng hệ thống kiểm soát nhằm đảm bảo sự cân bằng ở mức hợp lý giữa chi phí rủi ro phát sinh và chi phí quản lý rủi ro. Ban Tổng Giám đốc có trách nhiệm theo dõi quy trình quản lý rủi ro để đảm bảo sự cân bằng hợp lý giữa rủi ro và kiểm soát rủi ro.

**Rủi ro thị trường**

Hoạt động kinh doanh của Tập đoàn sẽ chủ yếu chịu rủi ro khi có sự thay đổi về tỷ giá hối đoái và lãi suất.

**Rủi ro về tỷ giá hối đoái:**

Tập đoàn chịu rủi ro về tỷ giá do giá trị hợp lý của các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của tỷ giá ngoại tệ khi các khoản vay, doanh thu và chi phí của Tập đoàn được thực hiện bằng đơn vị tiền tệ khác với đồng Việt Nam.

**Rủi ro về lãi suất:**

Tập đoàn chịu rủi ro về lãi suất do giá trị hợp lý của các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của lãi suất thị trường khi Tập đoàn có phát sinh các khoản tiền gửi có hoặc không có kỳ hạn, các khoản vay và nợ chịu lãi suất thả nổi. Tập đoàn quản lý rủi ro lãi suất bằng cách phân tích tình hình cạnh tranh trên thị trường để có được các lãi suất có lợi cho mục đích của Tập đoàn.

**Rủi ro tín dụng**

Rủi ro tín dụng là rủi ro mà một bên tham gia trong một công cụ tài chính hoặc hợp đồng không có khả năng thực hiện được nghĩa vụ của mình dẫn đến tổn thất về tài chính cho Tập đoàn. Tập đoàn có các rủi ro tín dụng từ hoạt động sản xuất kinh doanh (chủ yếu đối với các khoản phải thu khách hàng) và hoạt động tài chính (bao gồm tiền gửi ngân hàng, cho vay và các công cụ tài chính khác), cụ thể như sau:

	Từ 1 năm trở xuống (Đã điều chỉnh)		Từ 1 năm đến 5 năm		Trên 5 năm		Cộng
	VND	VND	VND	VND	VND	VND	
Tại ngày 31/12/2019							
Tiền và tương đương tiền	143.409.298.526	-	-	-	-	-	143.409.298.526
Phải thu khách hàng, phải thu khác	3.139.922.495.177	3.983.684.969	-	-	-	-	3.143.906.180.146
Các khoản cho vay	16.160.000.000	-	-	-	-	-	16.160.000.000
	<u>3.299.491.793.703</u>	<u>3.983.684.969</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>3.303.475.478.672</u>



天 益 安 公 司

Tại ngày 01/01/2019

Tiền và tương đương tiền	211.913.544.833	-	-	211.913.544.833
Phải thu khách hàng, phải thu khác	3.233.221.175.048	3.841.172.167	-	3.237.062.347.215
Các khoản cho vay	6.354.850.000	-	-	6.354.850.000
	<u>3.451.489.569.881</u>	<u>3.841.172.167</u>	<u>-</u>	<u>3.455.330.742.048</u>

### Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro Tập đoàn gặp khó khăn khi thực hiện các nghĩa vụ tài chính do thiếu vốn. Rủi ro thanh khoản của Tập đoàn chủ yếu phát sinh từ việc các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính có các thời điểm đáo hạn khác nhau.

Thời hạn thanh toán của các khoản nợ phải trả tài chính dựa trên các khoản thanh toán dự kiến theo hợp đồng (trên cơ sở dòng tiền của các khoản gốc) như sau:

	Từ 1 năm trở xuống	Từ 1 năm đến 5 năm		Cộng
		VND	VND	
Tại ngày 31/12/2019				
Vay và nợ (*)	303.209.736.510	-	-	303.209.736.510
Phải trả người bán, phải trả khác	8.214.746.198.163	25.098.481.775	-	8.239.844.679.938
Chi phí phải trả	1.404.128.169	-	-	1.404.128.169
	<u>8.519.360.062.842</u>	<u>25.098.481.775</u>	<u>-</u>	<u>8.544.458.544.617</u>
Tại ngày 01/01/2019				
Vay và nợ (*)	368.822.206.184	-	-	368.822.206.184
Phải trả người bán, phải trả khác	8.837.195.775.534	22.718.262.904	-	8.859.914.038.438
Chi phí phải trả	1.225.013.604	-	-	1.225.013.604
	<u>9.207.242.995.322</u>	<u>22.718.262.904</u>	<u>-</u>	<u>9.229.961.258.226</u>

(\*) Các khoản vay theo hợp đồng cho vay hạn mức, mục đích vay nhằm bổ sung lưu động phục vụ cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu ủy thác các sản phẩm thuốc, trang thiết

Tập đoàn cho rằng mức độ tập trung rủi ro đối với việc trả nợ là thấp và kiểm soát được. Tập đoàn có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn từ dòng tiền từ hoạt động kinh doanh và tiền thu từ các tài sản tài chính đáo hạn.



**37. Thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất.**

a) Số tiền đi vay thực thu trong năm

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Tiền thu từ đi vay ngân hàng theo các hợp đồng cho vay hạn mức	741.158.359.003	1.053.898.968.446
- Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex	541.158.359.003	1.007.237.521.405
- Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương	200.000.000.000	46.661.447.041

b) Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Tiền trả nợ gốc vay ngân hàng theo các hợp đồng cho vay hạn mức	806.770.828.677	1.371.781.656.830
- Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex	760.109.381.636	1.371.781.656.830
- Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương	46.661.447.041	-

**38. Cam kết thuê hoạt động và tài sản tiềm tàng, nợ tiềm tàng**

a) Tài sản cho thuê hoạt động

Công ty mẹ ký kết các hợp đồng cho các tổ chức khác thuê lại diện tích văn phòng tại tòa nhà số 246 Công Quỳnh, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh và số 45 đường Võ Thị Sáu, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh. Theo các hợp đồng này, các tổ chức phải trả tiền thuê văn phòng hàng năm cho đến ngày đáo hạn của hợp đồng.

b) Cam kết thuê hoạt động

Tập đoàn thuê tài sản (văn phòng, kho) theo hợp đồng thuê hoạt động. Vào ngày 31/12/2019, các khoản tiền thuê phải trả trong tương lai theo hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
Tiền thuê hoạt động tài sản	72.148.805.579	31.191.088.520
- Từ 1 năm trở xuống	29.909.563.932	13.294.590.117
- Trên 1 năm đến 5 năm	42.239.241.647	17.896.498.403

Công ty mẹ ký các hợp đồng thuê đất tại:

- Số 36/212B phường Trường Thọ, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh để sử dụng với mục đích làm cơ sở sản xuất kinh doanh và kho từ năm 2008 đến năm 2021. Diện tích khu đất thuê là 11.064,4 m<sup>2</sup>. Giá thuê đất được điều chỉnh theo chu kỳ 3 năm một lần cho phù hợp với thực tế của thị trường và chính sách của Nhà nước.

- Số 53 đường Nguyễn Chí Thanh, phường 9, quận 5, thành phố Hồ Chí Minh với mục đích để sản xuất kinh doanh (văn phòng làm việc) từ năm 2009 đến ngày 01/01/2046. Diện tích khu đất thuê là 700,6 m<sup>2</sup>. Theo hợp đồng này, Công ty mẹ phải trả tiền thuê đất hàng năm cho đến ngày đáo hạn hợp đồng theo quy định hiện hành của



- Số 45 đường Võ Thị Sáu, phường Đa Kao, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh với diện tích 2.692 m<sup>2</sup>, thời hạn thuê đến ngày 31/12/2045 để sử dụng làm trung tâm thương mại dược phẩm và văn phòng. Theo hợp đồng này, Công ty mẹ phải trả tiền thuê đất hàng năm cho đến ngày đáo hạn hợp đồng theo quy định hiện hành của Nhà nước.

- Số 18 đường Hoàng Văn Thụ, phường 5, thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng với diện tích thuê 51.523,99 m<sup>2</sup>, thời hạn thuê đất đến hết ngày 25/12/2055 để phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty mẹ. Theo hợp đồng này, Công ty mẹ phải trả tiền thuê đất hàng năm cho đến ngày đáo hạn hợp đồng theo quy định hiện hành của Nhà nước. Công ty mẹ ký hợp đồng thuê tài sản thuộc sở hữu Nhà nước là Biệt thự số 18 Hoàng Văn Thụ, phường 5, thành phố Đà Lạt với tổng diện tích sử dụng là 642,56 m<sup>2</sup> từ ngày 10/04/2019 đến ngày 10/04/2069 để sửa chữa, cải tạo sử dụng vào mục đích sản xuất, kinh doanh. Giá thuê đất được điều chỉnh theo chu kỳ 5 năm một lần theo mức giá do Ủy ban Nhân dân tỉnh quy định tại thời điểm thực hiện mỗi chu kỳ mới.

c) Tài sản tiềm tàng và nợ tiềm tàng

Ngày 16 tháng 02 năm 2020, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex họp thảo luận về các nội dung liên quan đến Dự án Tòa nhà Citilight số 45 Võ Thị Sáu, phường Đakao, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh ("Tòa nhà Citilight"), theo Biên bản họp Hội đồng Quản trị số 03/2020/BB-VMD ngày 16/02/2020, căn cứ báo cáo tài chính năm 2007 đã được kiểm toán, tính đến hết ngày 31/12/2007:

+ Tổng giá trị đầu tư vào Tòa nhà Citilight là 98.216.735.197 đồng, trong đó tổng số vốn góp của các cá nhân, tổ chức góp vốn hợp tác kinh doanh ("Nhà đầu tư") là 55.232.686.079 đồng, chiếm tỷ lệ 56,2% tổng giá trị vốn xây dựng Tòa nhà Citilight. Số vốn thực góp của các Nhà đầu tư sau khi Công ty mẹ kiểm tra, rà soát là 50.681.070.653 đồng, chiếm tỷ lệ 51,6% tổng giá trị góp vốn xây dựng Tòa nhà Citilight.

+ Tổng số diện tích tạm bàn giao cho các Nhà đầu tư theo hợp đồng hợp tác kinh doanh là 7.029,62m<sup>2</sup>, tương ứng với 70% diện tích của Tòa nhà Citilight. Theo đó, số vốn góp thiếu theo số liệu góp vốn thực tế là 18,4%.

Ngày 24 tháng 02 năm 2020, Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex đã ban hành Công văn số 1421/2020/CV- VMD về việc thông tin chính thống trên các Cơ quan thông tấn Báo chí liên quan đến Tòa nhà Citilight 45 Võ Thị Sáu gửi các Cơ quan thông tấn Báo chí. Trong đó, Công ty mẹ tạm dừng các hoạt động liên quan đến việc thanh toán tiền thuê diện tích thương mại tại Tòa nhà Citilight cũng như các hoạt động khác có liên quan và phát sinh từ quá trình góp vốn xây dựng Tòa nhà và thực hiện kiểm toán hoạt động đầu tư, góp vốn, khai thác và quản lý vận hành Tòa nhà Citilight. Hiện nay, Công ty mẹ đang phối hợp với các Nhà đầu tư để thực hiện kiểm toán các nội dung nêu trên. Theo đó, sự kiện này có thể phát sinh lợi ích kinh tế và/hoặc nghĩa vụ nợ cho Tập đoàn trong tương lai, sau khi Công ty mẹ và Nhà đầu tư thống nhất các vấn đề vướng mắc trong quá trình góp vốn, phân chia lợi nhuận, quản lý khai thác Tòa nhà Citilight theo quy định của pháp luật hiện hành.

**39. Những sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính**



Ngoại trừ sự kiện như đã trình bày tại Thuyết minh số 38c, không có sự kiện trọng yếu nào xảy ra sau ngày kết thúc năm tài chính đòi hỏi phải được điều chỉnh hay công bố trên Báo cáo tài chính hợp nhất này.

#### 40. Nghiệp vụ và số dư với các bên liên quan

Danh sách và mối quan hệ giữa các bên liên quan với Tập đoàn như sau:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Công ty Cổ phần BV Pharma	Bên liên quan với Ban lãnh đạo Công ty mẹ Cổ đông lớn của Công ty mẹ
Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2	Bên liên quan với Hội đồng Quản trị Công ty mẹ
Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình	Bên liên quan với Hội đồng Quản trị Công ty mẹ
Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	Bên liên quan với Hội đồng Quản trị Công ty mẹ
Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình	Bên liên quan với Hội đồng Quản trị Công ty mẹ

Tập đoàn có các giao dịch phát sinh trong năm và số dư tại ngày kết thúc năm tài chính với các bên liên quan như sau:

Giao dịch phát sinh trong năm:

	Năm 2019 VND	Năm 2018 VND
Doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ	387.616.250	2.174.224.836
- Công ty Cổ phần BV Pharma	309.513.708	1.121.437.573
- Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2	78.102.542	1.052.787.263

	Năm 2019 VND	Năm 2018 VND
Mua hàng hóa, tài sản cố định	39.692.171.143	55.614.725.937
- Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2	453.615.000	-
- Công ty Cổ phần BV Pharma	-	1.062.587.275
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex (*)	39.238.556.143	54.552.138.662

(\*) Chuyển giao tài sản thuộc "Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao" theo Hợp đồng chuyển giao giữa Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex với Công ty TNHH MTV Vimedimex Hà Nội.

Khấu hao Tòa nhà Trung tâm Công nghệ cao	1.027.491.836	1.027.491.836
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	1.027.491.836	1.027.491.836

Số dư tại ngày kết thúc năm tài chính:

	31/12/2019 VND	01/01/2019 VND
Phải thu khách hàng	27.183.198.771	34.325.155.544
- Công ty Cổ phần BV Pharma	25.890.574.099	31.715.473.022



- Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2	1.156.485.174	2.411.261.009
- Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình	-	62.282.015
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	136.139.498	136.139.498
Trà trước cho người bán	-	156.197.016.624
- Công ty Cổ phần BV Pharma	-	156.197.016.624
Phải thu khác	142.743.731.985	1.462.536.318
- Công ty Cổ phần BV Pharma	141.667.237.726	386.042.059
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	1.076.494.259	1.076.494.259
Phải trả cho người bán	19.507.009.473	3.634.538.609
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	19.425.940.234	1.130.240.989
- Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình	81.069.239	-
- Công ty Cổ phần BV Pharma	-	2.504.297.620
Người mua trả tiền trước	-	729.777.209
- Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình	-	729.777.209
Phải trả khác	25.706.908.792	12.004.972.683
- Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình	1.498.618.701	1.116.682.592
- Công ty Cổ phần BV Pharma	10.799.722.346	10.799.722.346
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	13.408.567.745	88.567.745
Giao dịch với các bên liên quan khác như sau:		
	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
- Thu nhập của Tổng Giám đốc	775.000.000	765.000.000
- Thu nhập của thành viên khác trong Ban Tổng Giám đốc và Hội đồng quản trị	3.656.489.702	3.274.537.640

#### 41. Số liệu so sánh

Số liệu so sánh là số liệu trên Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 đã được Công ty TNHH Hãng kiểm toán AASC kiểm toán.

Một số chỉ tiêu đã được điều chỉnh lại khi thực hiện điều chỉnh quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2018 như sau:

	Mã số	Điều chỉnh lại	Đã trình bày trên báo cáo	Chênh lệch
		VND	VND	VND
a) Bảng Cân đối kế toán hợp nhất				
- Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	(97.725.469.220)	(97.224.078.093)	(501.391.127)
- Thuế và các khoản phải thu nhà nước	153	6.675.530.434	6.575.252.209	100.278.225
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	38.187.828.262	38.588.941.164	(401.112.902)
b) Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	26	121.423.906.161	120.922.515.034	501.391.127
- Chi phí quản lý doanh nghiệp				
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	46.686.995.114	47.188.386.241	(501.391.127)
- Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	46.227.624.877	46.729.016.004	(501.391.127)
- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	13.431.158.101	13.531.436.326	(100.278.225)



- Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	60	32.634.329.897	33.035.442.799	(401.112.902)
- Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	61	32.634.329.897	33.035.442.799	(401.112.902)
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	2.114	2.140	(26)
c) Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ hợp nhất				
- Lợi nhuận trước thuế	01	46.227.624.877	46.729.016.004	(501.391.127)
- Các khoản dự phòng	03	26.066.982.621	25.565.591.494	501.391.127

Nguyễn Văn Thanh Người lập biểu	Tạ Quang Trường Kế toán trưởng	Phạm Thị Sen Quyền Tổng Giám đốc
------------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------------

*Tp Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 04 năm 2020*

#### **Rủi ro thị trường**

Hoạt động kinh doanh của Tập đoàn sẽ chủ yếu chịu rủi ro khi có sự thay đổi về tỷ giá hối đoái và lãi suất.

#### **Rủi ro về tỷ giá hối đoái:**

Tập đoàn chịu rủi ro về tỷ giá do giá trị hợp lý của các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của tỷ giá ngoại tệ khi các khoản vay, doanh thu và chi phí của Tập đoàn được thực hiện bằng đơn vị tiền tệ khác với đồng Việt Nam.

#### **Rủi ro về lãi suất:**

Tập đoàn chịu rủi ro về lãi suất do giá trị hợp lý của các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của lãi suất thị trường khi Tập đoàn có phát sinh các khoản tiền gửi có hoặc không có kỳ hạn, các khoản vay và nợ chịu lãi suất thả nổi. Tập đoàn quản lý rủi ro lãi suất bằng cách phân tích tình hình cạnh tranh trên thị trường để có được các lãi suất có lợi cho mục đích của Tập đoàn.

#### **Rủi ro tín dụng**

Rủi ro tín dụng là rủi ro mà một bên tham gia trong một công cụ tài chính hoặc hợp đồng không có khả năng thực hiện được nghĩa vụ của mình dẫn đến tổn thất về tài chính cho Tập đoàn. Tập đoàn có các rủi ro tín dụng từ hoạt động sản xuất kinh doanh (chủ yếu đối với các khoản phải thu khách hàng) và hoạt động tài chính (bao gồm tiền gửi ngân hàng, cho vay và các công cụ tài chính khác), cụ thể như sau:

	Từ 1 năm trở xuống (Đã điều chỉnh)	Từ 1 năm đến 5 năm	Trên 5 năm	Cộng
	VND	VND	VND	VND
Tại ngày 31/12/2019				
Tiền và tương đương tiền	143.409.298.526	-	-	143.409.298.526



Phải thu khách hàng, phải thu khác	3.139.922.495.177	3.983.684.969	-	3.143.906.180.146
Các khoản cho vay	16.160.000.000	-	-	16.160.000.000
	<u>3.299.491.793.703</u>	<u>3.983.684.969</u>	<u>-</u>	<u>3.303.475.478.672</u>
Tại ngày 01/01/2019				
Tiền và tương đương tiền	211.913.544.833	-	-	211.913.544.833
Phải thu khách hàng, phải thu khác	3.233.221.175.048	3.841.172.167	-	3.237.062.347.215
Các khoản cho vay	6.354.850.000	-	-	6.354.850.000
	<u>3.451.489.569.881</u>	<u>3.841.172.167</u>	<u>-</u>	<u>3.455.330.742.048</u>

#### Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro Tập đoàn gặp khó khăn khi thực hiện các nghĩa vụ tài chính do thiếu vốn. Rủi ro thanh khoản của Tập đoàn chủ yếu phát sinh từ việc các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính có các thời điểm đáo hạn khác nhau.

Thời hạn thanh toán của các khoản nợ phải trả tài chính dựa trên các khoản thanh toán dự kiến theo hợp đồng (trên cơ sở dòng tiền của các khoản gốc) như sau:

	Từ 1 năm trở xuống	Từ 1 năm đến 5 năm	Trên 5 năm	Cộng
	VND	VND	VND	VND
Tại ngày 31/12/2019				
Vay và nợ	303.209.736.510	-	-	303.209.736.510
Phải trả người bán, phải trả khác	8.214.746.198.163	25.098.481.775	-	8.239.844.679.938
Chi phí phải trả	1.404.128.169	-	-	1.404.128.169
	<u>8.519.360.062.842</u>	<u>25.098.481.775</u>	<u>-</u>	<u>8.544.458.544.617</u>
Tại ngày 01/01/2019				
Vay và nợ (*)	368.822.206.184	-	-	368.822.206.184
Phải trả người bán, phải trả khác	8.837.195.775.534	22.718.262.904	-	8.859.914.038.438
Chi phí phải trả	1.225.013.604	-	-	1.225.013.604
	<u>9.207.242.995.322</u>	<u>22.718.262.904</u>	<u>-</u>	<u>9.229.961.258.226</u>

(\*) Các khoản vay theo hợp đồng cho vay hạn mức, mục đích vay nhằm bổ sung vốn lưu động phục vụ cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu ùy thác các sản phẩm thuốc, trang thiết bị.

Tập đoàn cho rằng mức độ tập trung rủi ro đối với việc trả nợ là thấp và kiểm soát được. Tập đoàn có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn từ dòng tiền từ hoạt động kinh doanh và tiền thu từ các tài sản tài chính đáo hạn.

**42. Thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất**





a) Số tiền đi vay thực thu trong năm

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Tiền thu từ đi vay ngân hàng theo các hợp đồng cho vay hạn mức	741.158.359.003	1.053.898.968.446
- Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex	541.158.359.003	1.007.237.521.405
- Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương	200.000.000.000	46.661.447.041

b) Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm

	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
Tiền trả nợ gốc vay ngân hàng theo các hợp đồng cho vay hạn mức	806.770.828.677	1.371.781.656.830
- Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex	760.109.381.636	1.371.781.656.830
- Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương	46.661.447.041	-

**43. Cam kết thuê hoạt động và tài sản tiềm tàng, nợ tiềm tàng**

a) Tài sản cho thuê hoạt động

Công ty mẹ ký kết các hợp đồng cho các tổ chức khác thuê lại diện tích văn phòng tại tòa nhà số 246 Cống Quỳnh, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh và số 45 đường Võ Thị Sáu, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh. Theo các hợp đồng này, các tổ chức phải trả tiền thuê văn phòng hàng năm cho đến ngày đáo hạn của hợp đồng.

b) Cam kết thuê hoạt động

Tập đoàn thuê tài sản (văn phòng, kho) theo hợp đồng thuê hoạt động. Vào ngày 31/12/2019, các khoản tiền thuê phải trả trong tương lai theo hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

	31/12/2019	01/01/2019
	VND	VND
Tiền thuê hoạt động tài sản	72.148.805.579	31.191.088.520
- Từ 1 năm trở xuống	29.909.563.932	13.294.590.117
- Trên 1 năm đến 5 năm	42.239.241.647	17.896.498.403

Công ty mẹ ký các hợp đồng thuê đất tại:

- Số 36/212B phường Trường Thọ, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh để sử dụng với mục đích làm cơ sở sản xuất kinh doanh và kho từ năm 2008 đến năm 2021. Diện tích khu đất thuê là 11.064,4 m<sup>2</sup>. Giá thuê đất được điều chỉnh theo chu kỳ 3 năm một lần cho phù hợp với thực tế của thị trường và chính sách của Nhà nước.

- Số 53 đường Nguyễn Chí Thanh, phường 9, quận 5, thành phố Hồ Chí Minh với mục đích để sản xuất kinh doanh (văn phòng làm việc) từ năm 2009 đến ngày 01/01/2046. Diện tích khu đất thuê là 700,6 m<sup>2</sup>. Theo hợp đồng này, Công ty mẹ phải trả tiền thuê đất hàng năm cho đến ngày đáo hạn hợp đồng theo quy định hiện hành của

- Số 45 đường Võ Thị Sáu, phường Đa Kao, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh với diện tích 2.692 m<sup>2</sup>, thời hạn thuê đến ngày 31/12/2045 để sử dụng làm trung tâm thương mại dược phẩm và văn phòng. Theo hợp đồng này, Công ty mẹ phải trả tiền thuê đất hàng năm cho đến ngày đáo hạn hợp đồng theo quy định hiện hành của Nhà

nước.

- Số 18 đường Hoàng Văn Thụ, phường 5, thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng với diện tích thuê 51.523,99 m<sup>2</sup>, thời hạn thuê đất đến hết ngày 25/12/2055 để phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty mẹ. Theo hợp đồng này, Công ty mẹ phải trả tiền thuê đất hàng năm cho đến ngày đáo hạn hợp đồng theo quy định hiện hành của Nhà nước.

Công ty mẹ ký hợp đồng thuê tài sản thuộc sở hữu Nhà nước là Biệt thự số 18 Hoàng Văn Thụ, phường 5, thành phố Đà Lạt với tổng diện tích sử dụng là 642,56 m<sup>2</sup> từ ngày 10/04/2019 đến ngày 10/04/2069 để sửa chữa, cải tạo sử dụng vào mục đích sản xuất, kinh doanh. Giá thuê đất được điều chỉnh theo chu kỳ 5 năm một lần theo mức giá do Ủy ban Nhân dân tỉnh quy định tại thời điểm thực hiện mỗi chu kỳ mới.

a) Tài sản tiềm tàng và nợ tiềm tàng

Ngày 16 tháng 02 năm 2020, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex họp thảo luận về các nội dung liên quan đến Dự án Tòa nhà Citilight số 45 Võ Thị Sáu, phường Đakao, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh ("Tòa nhà Citilight"), theo Biên bản họp Hội đồng Quản trị số 03/2020/BB-VMD ngày 16/02/2020, căn cứ báo cáo tài chính năm 2007 đã được kiểm toán, tính đến hết ngày 31/12/2007:

+ Tổng giá trị đầu tư vào Tòa nhà Citilight là 98.216.735.197 đồng, trong đó tổng số vốn góp của các cá nhân, tổ chức góp vốn hợp tác kinh doanh ("Nhà đầu tư") là 55.232.686.079 đồng, chiếm tỷ lệ 56,2% tổng giá trị vốn xây dựng Tòa nhà Citilight. Số vốn thực góp của các Nhà đầu tư sau khi Công ty mẹ kiểm tra, rà soát là 50.681.070.653 đồng, chiếm tỷ lệ 51,6% tổng giá trị góp vốn xây dựng Tòa nhà Citilight.

+ Tổng số diện tích tạm bàn giao cho các Nhà đầu tư theo hợp đồng hợp tác kinh doanh là 7.029,62m<sup>2</sup>, tương ứng với 70% diện tích của Tòa nhà Citilight. Theo đó, số vốn góp thiếu theo số liệu góp vốn thực tế là 18,4%.

Ngày 24 tháng 02 năm 2020, Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex đã ban hành Công văn số 1421/2020/CV- VMD về việc thông tin chính thống trên các Cơ quan thông tấn Báo chí liên quan đến Tòa nhà Citilight 45 Võ Thị Sáu gửi các Cơ quan thông tấn Báo chí. Trong đó, Công ty mẹ tạm dừng các hoạt động liên quan đến việc thanh toán tiền thuê diện tích thương mại tại Tòa nhà Citilight cũng như các hoạt động khác có liên quan và phát sinh từ quá trình góp vốn xây dựng Tòa nhà và thực hiện kiểm toán hoạt động đầu tư, góp vốn, khai thác và quản lý vận hành Tòa nhà Citilight. Hiện nay, Công ty mẹ đang phối hợp với các Nhà đầu tư để thực hiện kiểm toán các nội dung nêu trên. Theo đó, sự kiện này có thể phát sinh lợi ích kinh tế và/hoặc nghĩa vụ nợ cho Tập đoàn trong tương lai, sau khi Công ty mẹ và Nhà đầu tư thống nhất các vấn đề vướng mắc trong quá trình góp vốn, phân chia lợi nhuận, quản lý khai thác Tòa nhà Citilight theo quy định của pháp luật hiện hành.

**44. Những sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính**

Ngoại trừ sự kiện như đã trình bày tại Thuyết minh số 38c, không có sự kiện trọng yếu nào xảy ra sau ngày kết thúc năm tài chính đòi hỏi phải được điều chỉnh hay công bố trên Báo cáo tài chính hợp nhất này.



#### 45. Nghiệp vụ và số dư với các bên liên quan

Danh sách và mối quan hệ giữa các bên liên quan với Tập đoàn như sau:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Công ty Cổ phần BV Pharma	Bên liên quan với Ban lãnh đạo Công ty mẹ Cổ đông lớn của Công ty mẹ
Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2	Bên liên quan với Hội đồng Quản trị Công ty mẹ
Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình	Bên liên quan với Hội đồng Quản trị Công ty mẹ
Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	Bên liên quan với Hội đồng Quản trị Công ty mẹ
Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình	Bên liên quan với Hội đồng Quản trị Công ty mẹ

Tập đoàn có các giao dịch phát sinh trong năm và số dư tại ngày kết thúc năm tài chính với các bên liên quan như sau:

Giao dịch phát sinh trong năm:

	Năm 2019 VND	Năm 2018 VND
Doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ	387.616.250	2.174.224.836
- Công ty Cổ phần BV Pharma	309.513.708	1.121.437.573
- Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2	78.102.542	1.052.787.263
	Năm 2019 VND	Năm 2018 VND
Mua hàng hóa, tài sản cố định	39.692.171.143	55.614.725.937
- Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2	453.615.000	-
- Công ty Cổ phần BV Pharma	-	1.062.587.275
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex (*)	39.238.556.143	54.552.138.662

(\*) Chuyển giao tài sản thuộc "Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao" theo Hợp đồng chuyển giao giữa Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex với Công ty TNHH MTV Vimedimex Hà Nội.

Khấu hao Tòa nhà Trung tâm Công nghệ cao	1.027.491.836	1.027.491.836
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	1.027.491.836	1.027.491.836

Số dư tại ngày kết thúc năm tài chính:

	31/12/2019 VND	01/01/2019 VND
Phải thu khách hàng	27.183.198.771	34.325.155.544
- Công ty Cổ phần BV Pharma	25.890.574.099	31.715.473.022
- Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2	1.156.485.174	2.411.261.009
- Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình	-	62.282.015
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	136.139.498	136.139.498
Trả trước cho người bán	-	156.197.016.624
- Công ty Cổ phần BV Pharma	-	156.197.016.624



Phải thu khác	142.743.731.985	1.462.536.318
- Công ty Cổ phần BV Pharma	141.667.237.726	386.042.059
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	1.076.494.259	1.076.494.259
Phải trả cho người bán	19.507.009.473	3.634.538.609
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	19.425.940.234	1.130.240.989
- Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình	81.069.239	2.504.297.620
- Công ty Cổ phần BV Pharma	-	-
Người mua trả tiền trước	-	729.777.209
- Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình	-	729.777.209
Phải trả khác	25.706.908.792	12.004.972.683
- Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình	1.498.618.701	1.116.682.592
- Công ty Cổ phần BV Pharma	10.799.722.346	10.799.722.346
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Dược phẩm Vimedimex	13.408.567.745	88.567.745
Giao dịch với các bên liên quan khác như sau:		
	Năm 2019	Năm 2018
	VND	VND
- Thu nhập của Tổng Giám đốc	775.000.000	765.000.000
- Thu nhập của thành viên khác trong Ban Tổng Giám đốc và hội đồng quản trị.	3.656.489.702	3.274.537.640

#### 46. Số liệu so sánh

Số liệu so sánh là số liệu trên Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 đã được Công ty TNHH Hãng kiểm toán AASC kiểm toán.

Một số chỉ tiêu đã được điều chỉnh lại khi thực hiện điều chỉnh quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2018 như sau:

	Mã số	Điều chỉnh lại	Đã trình bày trên báo cáo	Chênh lệch
		VND	VND	VND
a) Bảng Cân đối kế toán hợp nhất				
- Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	(97.725.469.220)	(97.224.078.093)	(501.391.127)
- Thuế và các khoản phải thu nhà nước	153	6.675.530.434	6.575.252.209	100.278.225
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	38.187.828.262	38.588.941.164	(401.112.902)
b) Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	26	121.423.906.161	120.922.515.034	501.391.127
- Chi phí quản lý doanh nghiệp				
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	46.686.995.114	47.188.386.241	(501.391.127)
- Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	46.227.624.877	46.729.016.004	(501.391.127)
- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	13.431.158.101	13.531.436.326	(100.278.225)
- Lợi nhuận sau thuế thu nhập	60	32.634.329.897	33.035.442.799	(401.112.902)



doanh nghiệp hiện hành

- Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	61	32.634.329.897	33.035.442.799	(401.112.902)
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	2.114	2.140	(26)
c) Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ hợp nhất				
- Lợi nhuận trước thuế	01	46.227.624.877	46.729.016.004	(501.391.127)
- Các khoản dự phòng	03	26.066.982.621	25.565.591.494	501.391.127

**ĐẠI DIỆN PHÁP LUẬT CỦA  
CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX  
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



**Nguyễn Thị Loan**

## MỤC LỤC

THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	1
CHƯƠNG I	7
GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VIMEDIMEX	7
I. THÔNG TIN CHUNG	7
II. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN	7
1. Quá trình hình thành và phát triển	7
2. Các sự kiện khác	8
III. NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH	9
1. Ngành nghề kinh doanh và hoạt động kinh doanh chính	9
2. Hợp tác liên doanh với Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2	9
IV. BỘ MÁY QUẢN LÝ	10
V. CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT	12
CHƯƠNG II	15
CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA VIMEDIMEX GIAI ĐOẠN 2020-2025	15
I. CÁC MỤC TIÊU CHỦ YẾU VÀ CHIẾN LƯỢC DÀI HẠN CỦA VIMEDIMEX GIAI ĐOẠN 2020-2025	15
1. Các mục tiêu chủ yếu	15
II. XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN VIMEDIMEX GIAI ĐOẠN 2020-2025	16
1. Chiến lược phát triển thị trường	16
2. Chiến lược mở rộng thị trường thông qua hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex	17
3. Chiến lược phát triển sản phẩm	18
4. Chiến lược phát triển đội ngũ trình dược viên	19
5. Quan tâm đến trải nghiệm của người tiêu dùng	19
6. Thay đổi tư duy quản lý hệ thống phân phối	20
III. TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2020-2025	20
1. Phòng phát triển thị trường	20
3. Phòng Nghiệp vụ Dược	22
4. Phòng quản lý Kho và Giao nhận	23
IV. Kiểm soát thông tin về sản phẩm và bao bì sản phẩm	27
CHƯƠNG III	31
HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ RỦI RO NĂM 2019 CỦA VIMEDIMEX	31
I. RỦI RO VỀ KINH TẾ	31
1. Rủi ro tăng trưởng kinh tế	31
2. Rủi ro tăng trưởng trong ngành dược:	32
3. Lạm phát và giá cả	34
4. Rủi ro tỷ giá	36
II. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP	39
III. RỦI RO VỀ CẠNH TRANH	39
IV. RỦI RO VỀ NGUỒN NHÂN SỰ	40
V. KIỂM TRA NỘI BỘ	41
CHƯƠNG IV	42
BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA VIMEDIMEX NĂM 2020	42



<b>I. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2020</b>	<b>42</b>
1. Tổng quan về thị trường dược Việt Nam năm 2019	42
2. Kết quả hoạt động của HĐQT năm 2019	44
3. Kế hoạch kinh doanh của VMD năm 2020	46
<b>II. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BAN TGD NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020</b>	<b>48</b>
1. Tổng quan về thị trường dược phẩm năm 2019	48
2. Kết quả kinh doanh năm 2019 của VMD	54
3. Kế hoạch kinh doanh năm 2020	55
1. Đối với hệ thống phân phối theo tiêu chuẩn GDP, GSP	61
a. Phần mềm ERP giúp quản lý kho chi tiết, hiệu quả	61
b. Phần mềm ERP giúp quản lý hoạt động phân phối	61
c. Phần mềm ERP giúp quản lý doanh số bán hàng của “trình dược viên”	62
d. Cung cấp hệ thống báo cáo đáp ứng đặc thù lĩnh vực dược phẩm	62
<b>CHƯƠNG V</b>	<b>64</b>
<b>BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CÔNG TY NĂM 2019</b>	<b>64</b>
<b>I. HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NHÂN SỰ BAN ĐIỀU HÀNH</b>	<b>64</b>
1. Quyền Tổng Giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 31/12/2019)	64
2. Quyền Tổng Giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 10/12/2020; miễn nhiệm ngày 31/12/2019)	65
3. Tổng Giám đốc (đã miễn nhiệm ngày 10/12/2019)	65
4. Phó Tổng Giám đốc (đã miễn nhiệm ngày 14/05/2019)	66
5. Phó Tổng giám đốc (đã miễn nhiệm từ ngày 11/1/2019)	67
6. Phó Tổng giám đốc (đã bổ nhiệm từ ngày 11/1/2019)	68
7. Phó Tổng giám đốc (đã bổ nhiệm từ ngày 14/5/2019)	69
8. Phó Tổng giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 30/5/2019)	70
9. Phó Tổng giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 22/7/2019; miễn nhiệm ngày 23/12/2019)	71
10. Phó Tổng Giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 31/12/2019)	72
11. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 28/02/2019)	72
12. Kế Toán trưởng (bổ nhiệm ngày 12/11/2019)	73
<b>II. NHỮNG THAY ĐỔI TRONG BAN ĐIỀU HÀNH</b>	<b>74</b>
<b>III. SỐ LƯỢNG CÁN BỘ, NHÂN VIÊN VÀ NHỮNG CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG</b>	<b>74</b>
1. Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex	74
2. Chi nhánh Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX tại Hà Nội:	74
3. Công ty TNHH Dược phẩm VIMEDIMEX	74
4. Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương	75
5. Công ty TNHH Một Thành viên Vimedimex Hà Nội	75
<b>IV. CÁC CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG</b>	<b>75</b>
<b>V. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN</b>	<b>75</b>
<b>VI. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH</b>	<b>75</b>
1. Tình hình tài chính	75
2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	75

<b>VII. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>76</b>
1. Cổ phần	76
2. Cơ cấu cổ đông	76
<b>VIII. ĐÁNH GIÁ MẶT MẠNH, MẶT YẾU TRONG KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2019</b>	<b>77</b>
1. Chỉ đạo hoạt động kinh doanh của Công ty	77
<b>CHƯƠNG VI</b>	<b>83</b>
<b>BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT CỦA VIMEDIMEX NĂM 2019</b>	<b>83</b>
<b>I. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN</b>	<b>83</b>
<b>II. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH</b>	<b>85</b>
<b>III. BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ:</b>	<b>86</b>
<b>IV. THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH</b>	<b>87</b>
1. Đặc điểm hoạt động của Vimedimex	87
2. Ngành nghề kinh doanh và hoạt động kinh doanh chính	88
3. Cấu trúc tập đoàn	89
4. Chế độ và chính sách kế toán áp dụng tại công ty	90
5. Hợp nhất kinh doanh và chuyển nhượng cổ phần	103
6. Tiền và các khoản tương đương tiền	104
7. Các khoản đầu tư tài chính	104
8. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	106
9. Phải thu khác	107
10. Nợ xấu	110
11. Hàng tồn kho	112
12. Chi phí trả trước	113
13. Tài sản cố định hữu hình	114
14. Tài sản cố định vô hình	115
15. Bất động sản đầu tư	115
16. Chi phí xây dựng dở dang	116
17. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế nhập hoãn lại phải trả	116
18. Phải trả người bán ngắn hạn	117
19. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	118
20. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	119
21. Chi phí phải trả ngắn hạn	120
22. Vốn chủ sở hữu	122
23. Các khoản mục ngoài bảng cân đối kế toán	124
24. Báo cáo bộ phận	125
25. Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	125
26. Các khoản giảm trừ doanh thu	125
27. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	125
28. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố	126
29. Doanh thu hoạt động tài chính	126
30. Chi phí tài chính	126
31. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	127
32. Thu nhập khác	127
33. Chi phí khác	127
34. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	128



35. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	128
36. Công cụ tài chính	130
37. Thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất.	133
38. Cam kết thuê hoạt động và tài sản tiềm tàng, nợ tiềm tàng	133
39. Những sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính	134
40. Nghiệp vụ và số dư với các bên liên quan	135
41. Số liệu so sánh	136
42. Thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất	139
43. Cam kết thuê hoạt động và tài sản tiềm tàng, nợ tiềm tàng	139
44. Những sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính	140
45. Nghiệp vụ và số dư với các bên liên quan	141
46. Số liệu so sánh	142







CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM  
**VIMEDIMEX**

Số: 344 / CV - VM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 04 tháng 05 năm 2020

**CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN CÔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ CỦA  
ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC VÀ SỞ GD&ĐT TP. HCM**

**Kính gửi:** - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước  
- Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM

Tên tổ chức: **Công ty Cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX**  
Mã chứng khoán: **VMD**  
Địa chỉ trụ sở chính: **246 Công Quỳnh, P. Phạm Ngũ Lão, Q. 1, TP. Hồ Chí Minh.**  
Điện thoại: **(84-8)3925 4264**  
Fax: **(84-8)3925 2265**  
Người thực hiện công bố thông tin: **Bà Phan Vũ Cẩm Vân**

Loại thông tin công bố :  định kỳ  bất thường  24h  theo yêu cầu

**Nội dung thông tin công bố:**

Báo cáo thường niên năm 2019 của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex như sau  
: (Báo cáo đính kèm theo).

Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của công ty vào ngày 04/  
05/2020 tại đường dẫn : <http://www.vietpharm.com.vn>

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu  
trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

Trân trọng cảm ơn và kính chào

**Nơi nhận:**

- Như kính gửi;
- Lưu VT, VP.HDQT ./.



**Người thực hiện Công bố thông tin**

**Phan Vũ Cẩm Vân**

Trụ sở chính: 246 Công Quỳnh, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 39254264 - Fax: (84.8) 39252265

Email: [vimedimex@vietpharm.com.vn](mailto:vimedimex@vietpharm.com.vn) - Website: [www.vietpharm.com.vn](http://www.vietpharm.com.vn)