

Số: 141 /TB-VM

TP. Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 04 năm 2019

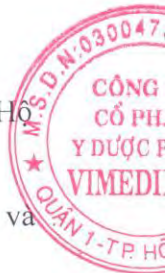
## THÔNG BÁO MỜI HỌP

### ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019 CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX

**Kính gửi: Quý Cổ đông Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex**

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex trân trọng thông báo về việc tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 đến Quý cổ đông Công ty như sau:

1. Thời gian tổ chức Đại hội: Vào lúc 08h00 thứ Hai, ngày 22 tháng 4 năm 2019.
2. Địa điểm tổ chức Đại hội: Khách sạn Sheraton, số 88 đường Đồng Khởi, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.
3. Thành phần tham dự: Tất cả các cổ đông có tên trong danh sách sở hữu cổ phần của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex tại ngày đăng ký cuối cùng 01/04/2019 có quyền tham dự Đại hội.
4. Thủ tục tham dự:
  - Cổ đông là cá nhân: khi đến tham dự Đại hội vui lòng mang theo CMND hoặc Hộ chiếu.
  - Cổ đông là pháp nhân: khi đến tham dự Đại hội vui lòng mang theo giấy giới thiệu và CMND hoặc Hộ chiếu để Công ty đối chiếu danh sách cổ đông.
  - Trường hợp quý vị cổ đông ủy quyền cho người khác tham dự Đại hội, vui lòng lập giấy ủy quyền theo mẫu “Giấy ủy quyền dự họp ĐHĐCĐ” được đăng tại website của Công ty.
5. Nội dung chương trình Đại hội dự kiến:
  - Thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018
  - Thông qua kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2019
  - Thông qua BCTC đã được kiểm toán năm 2018
  - Thông qua báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2018
  - Thông qua báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2018
  - Thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2018
  - Thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán BCTC năm 2019
  - Thông qua mức thù lao của thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát năm 2019
  - Bầu bổ sung thành viên Ban Kiểm soát



- Và các nội dung quan trọng khác thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng Cổ đông.
6. Tài liệu liên quan đến ĐHĐCĐ: vui lòng xem tại trang web của Công ty từ ngày 1/04/2019.
- Để việc tổ chức Đại hội được chu đáo, đề nghị Quý cổ đông vui lòng xác nhận tham dự Đại hội (mẫu “Đăng ký dự họp ĐHĐCĐ” hoặc “Giấy ủy quyền dự họp ĐHĐCĐ” được gửi kèm Thư mời và đăng tại trang web của Công ty) bằng thư hoặc fax về Ban tổ chức Đại hội trước 17h00 ngày 19/04/2019.
    - Địa chỉ: Tầng 6, Tòa nhà 246 Công Quỳnh, P. Phạm Ngũ Lão, Q1, Tp. HCM.
    - Điện thoại : (848) 39256171
    - Fax : (848) 39252265
    - Website : [www.vietpharm.com.vn](http://www.vietpharm.com.vn)

Thông báo này thay cho Thư mời họp trong trường hợp Quý cổ đông có quyền tham dự họp Đại hội nhưng chưa nhận được Thư mời do bị thất lạc trong chuyển phát.

Trân trọng kính mời!

**Nơi nhận:**

- Như kính gửi;
- Lưu: VP. HĐQT.





Tp. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 4 năm 2019

**NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019**

**Thời gian:** Vào lúc 8h00 thứ Hai, ngày 22 tháng 04 năm 2019

**Địa điểm:** Khách sạn Sheraton, số 88 đường Đồng Khởi, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh



Thời gian	Nội dung	Thực hiện
8h00 – 8h30	- Đón tiếp, hướng dẫn cổ đông làm thủ tục ghi danh, nhận phiếu biểu quyết cho cổ đông đủ điều kiện dự họp.	Tổ Lễ tân.
8h30 – 8h35	- Tuyên bố lý do và giới thiệu khách mời, đại biểu đến dự	Ông Nguyễn Xuân Tiền
8h35 – 8h40	- Công bố danh sách cổ đông đủ điều kiện dự họp	Trưởng Ban thẩm tra tư cách đại biểu
8h40 – 8h45	- Thông qua Chương trình đại hội; - Thông qua Quy chế làm việc của Đại hội; - Giới thiệu danh sách Đoàn Chủ tịch, Ban thư ký; - Giới thiệu và biểu quyết thông qua danh sách Ban Kiểm phiếu.	Bà Nguyễn Thị Loan
8h45 – 9h00	- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018; - Kế hoạch kinh doanh năm 2019.	Ông Nguyễn Quốc Cường
9h00 – 9h10	- Báo cáo Tài chính đã kiểm toán năm 2018.	Ông Tạ Quang Trường
9h10 - 9h20	- Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2018.	Bà Nguyễn Thị Loan
9h20 – 9h30	- Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2018;	Bà Nguyễn Ngọc Dung
9h30 – 9h45	- Tờ trình xin ý kiến cổ đông về việc Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn tổ chức kiểm toán năm 2019; - Tờ trình xin ý kiến cổ đông về việc phân phối lợi nhuận năm 2018.	Ông Lê Tiến Dũng
9h45 - 10h00	- Tờ trình xin ý kiến cổ đông về mức thù lao của thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và báo cáo tiền thù lao của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát.	Ông Nguyễn Tiến Hùng
10h00 – 10h30	- Bầu bổ sung thành viên Ban Kiểm soát	Bà Nguyễn Thị Loan
10h30 – 11h00	- Thảo luận	
11h00 – 11h15	- Hội nghị nghỉ giải lao.	
11h15– 11h30	- Thông báo kết quả biểu quyết.	Ban Kiểm phiếu
11h30 – 11h45	- Thông qua Biên bản và Nghị quyết của Đại hội. - Tuyên bố bế mạc Đại hội.	Ban Thư ký Bà Nguyễn Thị Loan



*TP. Hồ Chí Minh, ngày..... tháng..... năm 2019*

**GIẤY XÁC NHẬN**  
**THAM DỰ HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX**

**Kính gửi: HĐQT Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.**

Tên cá nhân/Tổ chức: .....

CMND/ĐKKD số: ..... cấp ngày: ..... tại: .....

Địa chỉ thường trú/Trụ sở: .....

.....

Điện thoại: .....

Fax: ..... Email: .....

Hiện tôi/chúng tôi đang có quyền sở hữu:.....Cổ phần của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex và số Cổ phần được ủy quyền là:.....Cổ phần.

Tổng số Cổ phần sở hữu và Cổ phần được ủy quyền là:.....Cổ phần.

Tôi/chúng tôi xin xác nhận tham dự cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2019 do Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex triệu tập được tổ chức vào lúc 8h00 ngày 22 tháng 04 năm 2019 tại Khách sạn Sheraton, số 88 đường Đồng Khởi, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh. và chịu trách nhiệm về việc xác nhận này.

Xin trân trọng cảm ơn !

**CỔ ĐÔNG HOẶC ĐẠI DIỆN NHÓM CỔ ĐÔNG**  
*(chữ ký, họ tên, đóng dấu)*



*Tp. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2019*

## **GIẤY ỦY QUYỀN**

(V/v: Tham dự họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2019)

### **Kính gửi: Công ty Cổ Phần Y Dược phẩm Vimedimex**

Tên cá nhân/tổ chức: .....  
GCNĐKKD/CMND số: ..... Ngày cấp ..... Nơi cấp .....  
Địa chỉ: .....  
Điện thoại: ..... Fax: ..... Email: .....  
Người đại diện theo pháp luật: .....  
Hiện đang sở hữu ..... cổ phần của CTCP Y Dược phẩm Vimedimex

### **ỦY QUYỀN CHO**

Ông (bà): .....  
CMND số: ..... Ngày cấp ..... Nơi cấp .....  
Địa chỉ: .....

1. Thay mặt tôi tham dự Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2019 của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex tổ chức vào ngày 22/04/2019 và được tham gia biểu quyết tất cả các nội dung trong đại hội với số phiếu biểu quyết tương đương số cổ phần do tôi sở hữu
2. Bên nhận ủy quyền chịu mọi trách nhiệm đối với việc ủy quyền này.
3. Trách nhiệm và thời hạn ủy quyền
  - Việc ủy quyền trên đảm bảo tuân thủ đúng các quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex;
  - Giấy ủy quyền này chỉ có hiệu lực trong thời gian tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

**NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

**NGƯỜI ỦY QUYỀN**  
(Ký và ghi rõ họ tên/đóng dấu)



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 4 năm 2019

## **QUY CHẾ** **TỔ CHỨC ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN** **CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX**

### **CHƯƠNG I: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

#### **Điều 1: Phạm vi áp dụng**

Quy chế này được sử dụng cho việc tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên (Sau đây được gọi tắt là “Đại hội”) của Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

**Điều 2:** Quy chế này quy định cụ thể quyền và nghĩa vụ của cổ đông và các bên tham gia Đại hội, điều kiện, thể thức tiến hành Đại hội.

**Điều 3:** Cổ đông và các bên tham gia có trách nhiệm thực hiện theo các quy định tại Quy chế này.

### **CHƯƠNG II: ĐIỀU KIỆN THAM DỰ ĐẠI HỘI**

#### **Điều 4: Điều kiện tham dự Đại hội**

Là các cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền của các cổ đông có tên trong danh sách cổ đông tại ngày chốt quyền tham dự Đại hội.

### **CHƯƠNG III: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CỔ ĐÔNG VÀ CÁC BÊN THAM GIA ĐẠI HỘI**

#### **Điều 5: Quyền và nghĩa vụ của các cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền**

1. Cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền được quyền tham dự Đại hội, được biểu quyết tất cả các vấn đề của Đại hội theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản pháp luật liên quan khác;
2. Tại Đại hội, mỗi cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền khi tới tham dự cuộc họp Đại hội phải mang theo Chứng minh nhân dân (hoặc giấy tờ tùy thân khác có khả năng chứng minh) nộp cho Ban Kiểm tra tư cách cổ đông và được nhận Thẻ biểu quyết, Phiếu Bầu cử và tài liệu (ghi mã số cổ đông và số cổ phần có quyền biểu quyết hoặc số phiếu bầu);
3. Giá trị biểu quyết của Thẻ biểu quyết tương ứng với tỷ lệ số cổ phần có quyền biểu quyết mà người đó sở hữu hoặc đại diện theo đăng ký tham dự Đại hội trên tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các đại biểu có mặt tại Đại hội;

**Cách biểu quyết:** Cổ đông biểu quyết (*tán thành, không tán thành*) một vấn đề bằng cách giơ thẻ biểu quyết. Khi biểu quyết thông qua một vấn đề gì, các cổ đông đồng ý thông qua thì sẽ thực hiện giơ thẻ biểu quyết theo hướng dẫn của Chủ tọa đại hội.

Trường hợp bầu thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, giá trị biểu quyết của Phiếu bầu cử được tính bằng tổng số phiếu bầu cử, tương ứng với tổng số cổ phần sở hữu có quyền biểu quyết nhân với số thành viên được bầu.

4. Cổ đông, đại diện ủy quyền đến tham dự Đại hội muộn có quyền đăng ký, sau đó có quyền tham gia và biểu quyết ngay tại Đại hội, nhưng Chủ tọa không có trách nhiệm dừng Đại hội và hiệu lực của các đợt biểu quyết đã tiến hành sẽ không bị ảnh hưởng;
5. Tuân thủ các quy định tại Quy chế này, sự điều khiển của Chủ tọa và tôn trọng kết quả làm việc tại Đại hội.

#### **Điều 6: Quyền và nghĩa vụ của Ban kiểm tra tư cách cổ đông**

1. Ban kiểm tra tư cách cổ đông gồm 01 Trưởng ban và các thành viên có chức năng kiểm tra tư cách cổ đông hoặc đại diện ủy quyền đến dự họp: kiểm tra Chứng minh nhân dân (hoặc giấy tờ tùy thân khác có khả năng chứng minh đồng thời có nghĩa vụ phát Thẻ biểu quyết, Phiếu bầu cử và tài liệu cho cổ đông hoặc người đại diện ủy quyền của các cổ đông và Báo cáo trước Đại hội về kết quả kiểm tra tư cách cổ đông dự Đại hội;
2. Ban kiểm tra tư cách cổ đông có quyền thành lập bộ phận giúp việc để hoàn thành nhiệm vụ của Ban.

#### **Điều 7: Quyền và nghĩa vụ của Ban kiểm phiếu**

1. Ban kiểm phiếu gồm 01 Trưởng ban và các thành viên do Ban chủ tọa đề cử và được thông qua trước Đại hội;
2. Ban kiểm phiếu có quyền thành lập bộ phận giúp việc để hoàn thành nhiệm vụ của Ban;
3. Ban kiểm phiếu thông báo Quy chế bầu cử thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát, tiến hành phát Phiếu bầu cử; thu Phiếu bầu cử sau khi Đại hội biểu quyết và tiến hành kiểm phiếu; Báo cáo trước Đại hội về kết quả kiểm phiếu;
4. Ứng cử viên vào thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát không được làm thành viên của Ban Kiểm phiếu.

#### **Điều 8: Quyền và nghĩa vụ của Chủ tọa và Ban Thư ký**

1. Chủ tọa là Chủ tịch HĐQT Công ty. Trong trường hợp Chủ tịch HĐQT vắng mặt, có thể đề cử Thành viên HĐQT khác thay thế mình làm Chủ tọa Đại hội. Chủ tọa có thể giới thiệu một số thành viên giúp việc cho mình, có chức năng điều khiển Đại hội;
2. Quyết định của Chủ tọa về vấn đề trình tự, thủ tục hoặc các sự kiện phát sinh ngoài chương trình của Đại hội sẽ mang tính phán quyết cao nhất;
3. Chủ tọa tiến hành các công việc được cho là cần thiết để điều khiển Đại hội một cách hợp lệ và có trật tự; hoặc để Đại hội phản ánh được mong muốn của đa số tham dự;
4. Không cần lấy ý kiến của Đại hội, bất cứ lúc nào Chủ tọa cũng có thể trì hoãn Đại hội



đến một thời điểm khác (phù hợp với quy định tại Luật doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và Điều lệ khi đã được thông qua) và tại một địa điểm khác do Chủ tọa quyết định nếu nhận thấy rằng:

- a. Hành vi của những người có mặt cản trở hoặc có khả năng cản trở diễn biến có trật tự của cuộc họp hoặc;
  - b. Sự trì hoãn là cần thiết để các công việc của Đại hội được tiến hành một cách hợp lệ.
5. Ban thư ký gồm 01 Trưởng ban và/hoặc một số ủy viên, có chức năng thực hiện các công việc trợ giúp theo phân công của Chủ tọa. Soạn Biên bản họp Đại hội và các Nghị quyết về các vấn đề đã được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông.

#### CHƯƠNG IV: TRÌNH TỰ TIẾN HÀNH

**Điều 9:** Đại hội được tiến hành khi có số cổ đông dự họp đại diện *ít nhất 51% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết* theo danh sách cổ đông được lập tại thời điểm có quyết định triệu tập cuộc họp Đại hội. (theo quy định tại khoản 1 điều 141 Luật doanh nghiệp 2014 có hiệu lực từ 1/7/2015).

**Điều 10: Cách thức tiến hành Đại hội**

1. Đại hội dự kiến sẽ diễn ra trong 1/2 ngày.
2. Đại hội sẽ lần lượt xem xét và thông qua các nội dung nêu tại Chương trình Đại hội đồng cổ đông. Thời gian tiến hành thảo luận của cổ đông và khách mời sẽ diễn ra ngay sau khi nội dung cuối cùng đã được Đại hội thông qua.

**Điều 11: Thông qua Quyết định của cuộc họp Đại hội cổ đông**

1. Các vấn đề được thông qua tại Đại hội *phải đạt 51% tổng số phiếu biểu quyết của các cổ đông có quyền biểu quyết* có mặt trực tiếp hoặc thông qua đại diện theo ủy quyền có mặt tại Đại hội chấp thuận;
2. Đối với việc thông qua loại chứng khoán, số lượng chứng khoán được chào bán, Điều lệ tổ chức và hoạt động phải đạt *ít nhất 65% tổng số phiếu biểu quyết của các cổ đông có quyền biểu quyết* có mặt trực tiếp hoặc thông qua đại diện ủy quyền có mặt tại Đại hội chấp thuận.

**Điều 12: Biên bản cuộc họp Đại hội cổ đông**

Tất cả các nội dung tại cuộc họp Đại hội phải được Ban thư ký ghi vào Sổ biên bản. Biên bản cuộc họp được đọc và thông qua trước khi bế mạc Đại hội và được lưu giữ vào sổ biên bản theo quy định.

#### CHƯƠNG V: ĐIỀU KHOẢN KHÁC

**Điều 13: Trường hợp tổ chức họp Đại hội không thành**

1. Trường hợp cuộc họp Đại hội không đủ điều kiện tiến hành theo qui định tại Điều 9 Quy chế này, thì việc triệu họp lần thứ hai trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày cuộc họp lần thứ nhất dự định khai mạc. Cuộc họp của Đại hội lần hai được tiến hành khi có số






thành viên tham dự là các cổ đông và những đại diện được uỷ quyền dự họp đại diện cho ít nhất 33% số cổ phần có quyền biểu quyết.

2. Trường hợp cuộc họp triệu tập lần thứ 2 không đủ điều kiện tiến hành theo qui định tại khoản 1 điều này thì được triệu tập họp lần thứ 3 trong thời hạn 20 ngày, kể từ ngày cuộc họp lần thứ 2 dự định khai mạc. Trong trường hợp này, cuộc họp của Đại hội được tiến hành không phụ thuộc vào số cổ đông dự họp.

## CHƯƠNG VI: ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

**Điều 14:** Quy chế này gồm 6 chương 14 điều, được thông qua ngày 22 tháng 04 năm 2019 và có hiệu lực kể từ ngày ký.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
BAN TỔ CHỨC  
CÔNG TY  
CỔ PHẦN  
Y DƯỢC PHẨM  
VIMEDIMEX  
QUẬN 1 - TP. HCM  
CHỦ TỊCH HĐQT  
TS. NGUYỄN THỊ LOAN



V  
C  
P  
\*



CÔNG TY CỔ PHẦN  
Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX

Số: 142 /TTr-VMD

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 4 năm 2019

## TỜ TRÌNH

(V/v: Lựa chọn tổ chức kiểm toán năm 2019)

**Kính thưa: Các Quý vị Cổ đông CTCP Y Dược phẩm Vimedimex**

Căn cứ Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex (VMD). Hội đồng Quản trị kính trình Đại Hội đồng Cổ đông về việc lựa chọn Công ty Kiểm toán độc lập kiểm toán cho VMD trong năm tài chính 2019 như sau:

### 1. Yêu cầu đối với Công ty Kiểm toán

- Là Công ty Kiểm toán có trong danh sách các Công ty Kiểm toán được UBCKNN chấp thuận Kiểm toán cho các tổ chức phát hành, tổ chức niêm yết và tổ chức kinh doanh chứng khoán năm 2019.
- Là Công ty Kiểm toán có kinh nghiệm và uy tín trong công tác kiểm toán cho các Công ty Niêm yết.

### 2. Đề xuất của HĐQT

- Đề đảm bảo tính độc lập khách quan của kiểm toán và không ngừng nâng cao chất lượng báo cáo kiểm toán,
- Nhằm lựa chọn được Công ty kiểm toán đáp ứng yêu cầu của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

HĐQT Công ty đề cử Đại hội đồng Cổ đông xem xét thông qua việc lựa chọn “**Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn tài chính Kế toán và Kiểm toán** (tên viết tắt: AASC)”

Địa chỉ trụ sở chính: số 01 Lê Phụng Hiểu, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh: Lầu 3, tòa nhà Galaxy 9, Số 9 Nguyễn Khoái, phường 1, Quận 4.

Là tổ chức thực hiện việc kiểm toán các Báo cáo tài chính cho Công ty trong năm 2019 theo đúng quy định của Pháp luật.

Kính trình Đại Hội Đồng Cổ Đông xem xét thông qua và Ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện các thủ tục liên quan.

#### Nơi gửi:

- Các Cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VMD.



TS. Nguyễn Thị Loan

Trụ sở chính: 246 Cống Quỳnh, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3925 4264- Fax: (84.8) 3925 2265

Email: [vimedimex@vietpharm.com.vn](mailto:vimedimex@vietpharm.com.vn) - Website: [www.vietpharm.com.vn](http://www.vietpharm.com.vn)



CÔNG TY CỔ PHẦN  
Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX  
Số: 143/2019/TTr-VMD

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

TP. Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 4 năm 2019

## TỜ TRÌNH

(V/v phân phối lợi nhuận năm 2018)

### Kính thưa: Đại hội đồng Cổ đông CTCP Y Dược phẩm Vimedimex

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex;
- Căn cứ vào Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018.

Hội đồng Quản trị Công ty kính đề nghị ĐHĐCĐ xem xét thông qua phương án phân phối lợi nhuận như sau:

Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến hết năm 2018 của Công ty là 38.588.941.164 đồng, trong đó tính riêng năm 2018 đạt 33.035.442.799 đồng. Phần lợi nhuận này Công ty dùng để trích lập các quỹ theo quy định của Điều lệ Công ty và quy định của pháp luật. Cụ thể: Trích quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ bằng 5% LNST; Trích quỹ đầu tư phát triển bằng 10% LNST; Trích quỹ khen thưởng bằng 7% LNST. Lợi nhuận còn lại cùng với một phần lợi nhuận sau thuế giữ lại của các năm trước dùng để chi cổ tức với tỷ lệ 20%/cổ phiếu và tái đầu tư.

### BẢNG PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN

STT	Nội dung	Giá trị (đồng)
1	Tổng LNST chưa phân phối	38.588.941.164
2	LNST 2018	33.035.442.799
3	Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ (5%LNST)	1.651.772.140
4	Quỹ đầu tư phát triển (10%LNST)	3.303.544.280
5	Quỹ khen thưởng phúc lợi (7% LNST)	2.312.480.996
6	Chi cổ tức (20% /mệnh giá) (*)	30.880.536.000
7	LNST còn lại	440.607.748

(\*): Số dự kiến chi trả cổ tức tính trên tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết hiện đang lưu hành của Công ty.

Hội đồng Quản trị kính trình Đại Hội Đồng Cổ Đông xem xét, thông qua.

Trụ sở chính: 246 Công Quỳnh, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh


Điện thoại: (84.8) 3925 4264- Fax: (84.8) 3925 2265

Email: vimedimex@vietpharm.com.vn - Website: www.vietpharm.com.vn



**Nơi gửi:**

- Các Cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VMD.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ   
CHỦ TỊCH



TS. Nguyễn Thị Loan





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

Số: **144** /TTr-VMD

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày **01** tháng **4** năm 2019

## TỜ TRÌNH

(V/v: biểu quyết thông qua mức thù lao cho HĐQT và BKS năm 2019)

**Kính thưa: Đại Hội đồng Cổ đông CTCP Y Dược phẩm Vimedimex**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex
- Căn cứ vào Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018.

Hội đồng quản trị kính trình Đại Hội Đồng Cổ Đông mức thù lao dự kiến cho Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát năm 2019 như sau:

**1. Báo cáo chi thù lao năm 2018:**

Số tiền chi thù lao cố định đã chi trong năm 2018 là: **2.160.000.000 đồng**

**2. Dự kiến mức chi thù lao năm 2019:**

STT	Nội dung	Số người	Tháng (VNĐ)	Năm (VNĐ)
<b>HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ</b>				
1	Chủ tịch HĐQT	1	40.000.000	480.000.000
2	Phó Chủ tịch HĐQT	1	40.000.000	480.000.000
3	Thành viên HĐQT	3	15.000.000	540.000.000
4	Chánh văn phòng HĐQT	1	15.000.000	180.000.000
5	Thư ký HĐQT	1	5.000.000	60.000.000
<b>Cộng</b>				<b>1.740.000.000</b>



Trụ sở chính: 246 Công Quỳnh, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3925 4264- Fax: (84.8) 3925 2265

Email: vimedimex@vietpharm.com.vn - Website: www.vietpharm.com.vn

BAN KIỂM SOÁT				
1	Trưởng Ban kiểm soát	1	15.000.000	180.000.000
2	Thành viên Ban kiểm soát	2	10.000.000	240.000.000
<b>Cộng</b>				<b>420.000.000</b>

Tổng kinh phí dự kiến chi cho thù lao của HĐQT và BKS năm 2019 là: 2.160.000.000 VNĐ (bằng chữ: Hai tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng chẵn)

3. Dự kiến mức chi thưởng cho Hội đồng quản trị hoàn thành và vượt kế hoạch:

STT	Tỉ lệ hoàn thành lợi nhuận so với kế hoạch kinh doanh	Mức thưởng
1	Từ 80% - 100%	Thưởng tháng 13
2	Từ trên 100% - 110%	Thưởng tháng 13 và 10% Lợi nhuận trước thuế vượt kế hoạch
3	Từ trên 110% - 120%	Thưởng tháng 13 và 12% Lợi nhuận trước thuế vượt kế hoạch
4	Trên 120%	Thưởng tháng 13 và 15% Lợi nhuận trước thuế vượt kế hoạch



(Chi phí hoạt động của HĐQT, BKS phục vụ cho việc quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty).

Kính trình Đại Hội Đồng Cổ Đông xem xét, thông qua.

Nơi gửi:

- Các Cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu HBS.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ NICH



TS. Nguyễn Thị Loan

Trụ sở chính: 246 Công Quỳnh, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3925 4264- Fax: (84.8) 3925 2265

Email: [vimedimex@vietpharm.com.vn](mailto:vimedimex@vietpharm.com.vn) - Website: [www.vietpharm.com.vn](http://www.vietpharm.com.vn)

Số: /BC-HĐQT

TP. HCM, ngày 03 tháng 4 năm 2019

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019**

Kính thưa Quý vị Cổ đông!

Thay mặt Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex (VMD), tôi xin chân thành cảm ơn toàn thể Quý Cổ đông đã dành thời gian tham dự phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty ngày hôm nay.

Thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin báo cáo trước Quý Cổ đông tình hình tổ chức và hoạt động của HĐQT năm 2018 và định hướng hoạt động năm 2019.

**I. Tổng quan về ngành dược năm 2018**

Việt Nam hiện được xếp vào nhóm những nước có ngành dược mới nổi (Pharmerging- theo phân loại của tổ chức IQVIA Institute). Dân số đang bước vào giai đoạn "già hóa" (World Bank cảnh báo, Việt Nam đang trải qua giai đoạn tốc độ già hóa dân số nhanh nhất từ trước tới nay, tỷ trọng dân số từ 65 tuổi trở lên là 6,5% vào năm 2017, dự kiến sẽ đạt 21% vào năm 2050), đồng nghĩa với nhu cầu chăm sóc sức khỏe đang tăng lên. Nielsen nhận định, sức khỏe luôn là một trong hai mối quan ngại hàng đầu của người tiêu dùng Việt Nam trong năm 2018. Bên cạnh đó, mức độ sẵn sàng chi trả cho các dịch vụ y tế có xu hướng tăng lên do thu nhập bình quân đầu người và trình độ dân trí được cải thiện, trong khi môi trường sống ngày càng có nguy cơ ô nhiễm cao làm gia tăng ngày càng nhiều loại bệnh tật... là yếu tố chính dẫn đến sự phát triển tất yếu của ngành dược. Theo thống kê của Cục Quản lý Dược Việt Nam, ngành sẽ tăng trưởng tiếp tục hai con số trong vòng 5 năm tới và đạt 7,7 tỷ USD vào 2021. Đây cũng là kết luận được rút ra từ cuộc khảo sát các doanh nghiệp và chuyên gia trong ngành dược gần đây của *CTCP Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report)*. Theo đó, gần 78% chuyên gia và doanh nghiệp dược dự báo, tốc độ tăng trưởng toàn ngành năm 2019 sẽ đạt trên 10% (năm 2017: tốc độ tăng trưởng ngành dược 75% doanh nghiệp dự báo đạt trên 10% trong năm 2018), cho thấy sự tự tin vào khả năng tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận... của các doanh nghiệp dược hiện nay.

Tuy nhiên, ngành dược phụ thuộc nguồn nguyên liệu generic, chưa tận dụng hết tiềm năng phát triển đông dược. Theo Vietnam Report, 100% doanh nghiệp dược hỏi cho biết vấn đề khó khăn lớn nhất doanh nghiệp đang gặp phải hiện nay là "bị phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài". Năm 2017, Việt Nam nhập khẩu 375 triệu USD nguyên phụ liệu dược phẩm, 78% trong số đó là từ Trung Quốc và Ấn Độ - là hai nguồn cung cấp thuốc chủ yếu cho các nước đang phát triển có tham gia sản xuất thuốc generic. Trong khi đó, Việt Nam là nước có nguồn dược liệu phong phú. Cục Quản lý Y dược cổ truyền (Bộ Y tế) cho biết, trong tổng số trên 5.000 loài cây và nấm làm thuốc đã biết, có nhiều loài có tiềm năng khai thác tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc phục vụ nhu cầu thị trường. Về nhu cầu sử dụng, khoảng 80% dân số ở các nước đang phát triển sử dụng y học cổ truyền hoặc thuốc từ thảo dược để chăm sóc và bảo vệ sức khỏe. Vietnam Report nhận định tiềm năng phát triển lớn, tuy nhiên, sản xuất đông dược chỉ đang chiếm thị phần rất nhỏ, xấp xỉ 1-1,5%. Đây cũng là điểm hạn chế của ngành sản xuất dược trong nước hiện nay khi chưa có sự đầu tư thích hợp cho dòng sản phẩm đông dược dễ dùng, tiện lợi, có tính an toàn cao, thoát khỏi việc phụ thuộc nguyên liệu nhập để tối ưu giá thành sản xuất.

Năm 2018, ngành dược với xu thế đầu tư mới, theo báo cáo nghiên cứu thị trường Euromonitor International, mức chi tiêu thuốc bình quân theo đầu người ở Việt Nam chỉ mới dừng lại ở mức 49,9 USD vào năm 2016, bằng 1/3 mức trung bình của thế giới (147,4 USD), và mới chỉ mới bằng khoảng một nửa mức trung bình của các nước pharmerging. Miếng bánh này đã hấp dẫn nhiều tập đoàn nước ngoài như Abbott (sở hữu 51,7% cổ phần của Domesco và mua lại Glomed Pharmaceutical), Taisho (tăng sở hữu tại Dược Hậu Giang lên 34,3%), Stada Service Holding B.V (được chấp thuận tăng tỷ lệ sở hữu lên tối đa 72% tại Pymepharco), Adamed Group (đã thu tóm 70% cổ phần của Davipharm)... Trong nước, ngành dược cũng đã và đang thu hút đầu tư chiến lược của nhiều tên tuổi lớn như Vingroup, FPT, Masan Group, Vinamilk, Thế giới Di Động, Digiworld... Các doanh nghiệp dược kỳ vọng, việc bắt tay với doanh nghiệp nước ngoài sẽ mang thêm vốn, công nghệ và nguồn nhân lực chất lượng cao cho các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm trong nước, hướng tới các dòng sản phẩm đạt tiêu chuẩn cao hơn như EU-GMP, PIC/S..., trong khi việc kết nối với các nhà bán lẻ lớn sẽ giúp hoàn thiện chuỗi phân phối, mở rộng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm, đồng thời ứng dụng hiệu quả công nghệ 4.0 hiện nay. Ngành dược Việt Nam có nhiều cơ hội để tăng trưởng. Tuy nhiên là ngành có ảnh hưởng trực tiếp tới sức khỏe con người, sự phát triển của ngành cần đi đôi với vấn đề đạo đức nghề nghiệp. Đồng thời uy tín doanh nghiệp cũng cần được coi trọng đúng mức để có thể giúp người dân có những thông tin hữu ích, hiệu quả và cần thiết trong quá trình khám chữa bệnh.



Bên cạnh đó, năm 2018, các Doanh nghiệp kỳ vọng hoàn thiện hành lang pháp lý, minh bạch quy trình đấu thầu thuốc tại các bệnh viện. Các doanh nghiệp được về cơ bản đều đánh giá cao vai trò của Chính phủ trong việc quản lý giá thuốc hiện nay (sau khi Nghị định 54/2017/NĐ-CP được ban hành). Tuy nhiên, việc tỷ giá ngoại tệ thay đổi dẫn đến giá nguyên liệu nhập khẩu biến động làm tăng giá thuốc thành phẩm, trong khi giá bán lại bị khống chế mức trần khiến các doanh nghiệp bị ảnh hưởng không ít. Do vậy, các doanh nghiệp đề xuất, Chính phủ và cụ thể hơn là Cục quản lý dược cần có lộ trình hướng dẫn doanh nghiệp trong việc định giá và mức độ tăng giá với tỷ lệ hợp lý. Theo Vietnam Report, việc đấu thầu tại các bệnh viện cũng cần được minh bạch hơn. Khảo sát các doanh nghiệp cho thấy, kênh ETC là kênh phân phối thuốc chính của nhiều doanh nghiệp hiện nay, do đó các doanh nghiệp rất mong muốn quy trình đấu thầu cần công khai, minh bạch để cạnh tranh công bằng, giúp người dân được sử dụng thuốc hiệu quả hơn.

Từ thực trạng của ngành dược năm 2018, 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. Sau đây tôi xin báo cáo trước Đại hội những kết quả đạt được theo chỉ đạo của HĐQT trong năm 2018 và định hướng kinh doanh cho năm 2019 như sau:

## **II. Kết quả hoạt động của HĐQT năm 2018**

### **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 Huynh                  Ủy viên HĐQT
- Ông Lê Tiến Dũng                      Ủy viên HĐQT
- Bà Trần Thị Đoan Trang              Ủy viên HĐQT

### **2. Hoạt động của HĐQT**

Trong năm 2018, HĐQT đã tổ chức 10 phiên họp định kỳ và không định kỳ nhằm tăng cường công tác quản trị và điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty. HĐQT luôn bám sát tình hình thực tế để đưa ra các quyết định nhằm chỉ đạo kịp thời và tạo điều kiện thuận lợi cho Ban điều hành hoàn thành nhiệm vụ.

Bên cạnh đó, Hội đồng Quản trị đã đưa ra các quyết định về chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh của Công ty, đồng thời quyết định về cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự và định hướng kinh doanh, cụ thể là:

#### **2.1. Cũng cố cơ cấu bộ máy tổ chức và mô hình hoạt động**

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 thực hiện của từng bộ phận, vị trí lãnh đạo để phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình tuân thủ các quy chế, quy trình nghiệp vụ, đặc biệt, kiểm tra, giám sát công tác quản lý tài chính chặt chẽ, minh bạch và hiệu quả, hạn chế được 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 54/2017/NĐ-CP ngày 8/5/2017 của Chính phủ về việc quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật được 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.

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

### **a. Khối dịch vụ**

- 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.

- 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 31/12/2018: 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 2018.

### **b. Khối kinh doanh**

Trong năm 2018, 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.....

- củng 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 2018, đã thu hồi được một số công nợ khó đòi, lâu năm và các khoản nợ khó đòi khác.

- Suốt 34 năm qua, cụ thể năm 2018, VMD đã, đang thực hiện phân phối thuốc nhập khẩu qua kênh bán hàng ETC (kênh bán hàng thông qua hình thức đấu thầu trực tiếp vào các bệnh viện trên cả nước) chủ yếu là nhóm thuốc điều trị bao gồm, thuốc tim mạch, thuốc điều trị ung thư, thuốc điều trị lao, giảm đau, gây mê,... và nhóm thuốc kháng sinh, với cơ cấu doanh thu chiếm 74%, trong khi đó, doanh thu từ kênh phân phối bán hàng OTC, kênh bán hàng trực tiếp qua các nhà thuốc, đại lý, chợ si, chủ yếu là nhóm thuốc không kê toa như thuốc tra mắt, mũi, thuốc hạ sốt, giảm đau, chống viêm, bổ sung dinh dưỡng, vitamin,....., chiếm tỷ lệ 26%. Trong đó, có 9 sản phẩm thuốc kháng sinh tiêu biểu đem lại doanh thu trên 150 tỷ cho một sản phẩm/1 năm. Là đơn vị dẫn đầu ngành dược Việt Nam, VMD đứng ở vị trí Top 5 khi chiếm lĩnh trên 25% thị phần toàn ngành dược với doanh thu năm 2018 là: **15.217,6 tỷ đồng**, tăng **3,8 %** so với năm 2017. Nộp thuế cho nhà nước là **817,6 tỷ đồng**, tăng 5%so với năm 2017.

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 đầy tích cực hỗ trợ cho hoạt động đấu

thầu của các công ty dược nội địa, nhưng lại là khó khăn cho VMD khi 95% là thuốc nhập khẩu.

### **3. Thù lao của HĐQT**

Thù lao HĐQT Công ty năm 2018 như sau:

- Chủ tịch: 40.000.000 đồng/người/tháng
- Phó chủ tịch: 40.000.000 đồng/người/tháng
- Ủy viên HĐQT: 15.000.000 đồng/người/tháng
- Thư ký HĐQT: 5.000.000 đồng/người/tháng

## **III. Kế hoạch hoạt động của HĐQT trong năm 2019**

### **1. Định hướng chiến lược phát triển của ngành dược phẩm**

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; phân 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".

### **2. Kế hoạch kinh doanh năm 2019 của VMD**

Bên cạnh duy trì ổn định mảng kinh doanh dịch vụ xuất nhập khẩu, cho thuê kho bãi và văn phòng, Hội đồng Quản trị VMD đã ký kết Hợp tác chiến lược toàn diện và tiến tới phân phối độc quyền những sản phẩm do Công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex 2 sản xuất cho những sản phẩm Nonbetalactan, Cephalosporin, Penicilin trên hệ thống công nghệ hiện đại, đạt tiêu chuẩn GMP – EU và nguồn nguyên liệu đầu vào do những doanh nghiệp nước ngoài cung cấp đạt tiêu chuẩn GMP- EU, đây được xem là sự kết hợp giữa sản xuất và phân phối để tạo thành chuỗi kinh doanh đồng nhất từ sản xuất tới phân phối, tận dụng lợi thế của nhau tạo nên sự cộng hưởng trong hoạt động kinh doanh ngày càng khốc liệt trên thị trường dược phẩm nước nhà.

**3. Mục tiêu kinh doanh năm 2019:** Kế hoạch Tổng doanh thu năm 2019 là: **15.674 tỷ đồng**, tăng **3%** so với năm 2018. Dự kiến số tiền nộp thuế cho nhà nước là **842,1 tỷ đồng**, tăng **3%** so với năm 2018. Lợi nhuận trước thuế đạt: **48,1 tỷ đồng** tăng **3%** so với năm 2018.

#### **IV. Kết luận**

Thời gian qua, HĐQT đã nghiêm túc thực hiện nội dung Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, Chỉ đạo và hỗ trợ tốt Ban Tổng giám đốc trong quá trình hoạt động kinh doanh và kết quả kinh doanh của Vimedimex năm 2018 có những đóng góp quan trọng của HĐQT. Trên đây là nội dung báo cáo hoạt động của HĐQT Công ty trong năm 2018 và kế hoạch hoạt động trong năm 2019.

Cuối cùng, thay mặt HĐQT VMD, tôi xin gửi tới toàn thể Quý cổ đông lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thịnh vượng./.

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp!

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**(Đã ký)**

**TS. Nguyễn Thị Loan**



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

**PHẦN I**

**BÁO CÁO  
TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018 VÀ  
KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019**

**Kính thưa Chủ tịch Hội đồng quản trị và Quý vị Cổ đông!**

Thay mặt Ban Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex, trước tiên tôi xin cảm ơn toàn thể Quý Cổ đông đã dành thời gian tham dự phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty ngày hôm nay.

Tôi xin thay mặt Ban Tổng Giám Đốc báo cáo trước Quý Cổ đông tình hình hoạt động kinh doanh năm 2018 và kế hoạch kinh doanh năm 2019.

**I. Tổng quan ngành dược Việt Nam năm 2018**

Theo báo cáo của Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, hiện Việt Nam đang đứng thứ 16 trong số 22 nước có ngành công nghiệp dược đang phát triển dựa theo tiêu chí tổng giá trị tiêu thụ thuốc hàng năm. Thống kê của Business Monitor International (BMI) dự đoán quy mô thị trường sẽ tăng lên mức 7,2 tỷ đô la Mỹ năm 2020 và tiếp tục giữ mức tăng trưởng ít nhất 10% trong 5-10 năm tới. Chi tiêu tiền thuốc bình quân đầu người của Việt Nam đang là 33 USD/người/năm. Dự báo tới năm 2021, con số này sẽ lên tới 55 USD/người/năm.

Dự kiến tính đến giai đoạn 2020 và tầm nhìn 2030 thì chiến lược phát triển ngành Dược tại Việt Nam của Bộ Y tế đặt ra mục tiêu cung ứng kịp thời 100% thuốc cho công tác chữa bệnh, phòng bệnh, 100% các cơ sở kinh doanh dược phẩm thuộc hệ thống phân phối đạt tiêu chuẩn thực hành tốt và tăng cường đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu của xã hội.

Vài năm trở lại đây, thị trường dược phẩm được đã thu hút nhiều nhà đầu tư ngoại, các tập đoàn quốc gia trên thế giới, thậm chí cả những nhà đầu tư trong nước hoạt động ngoài ngành. Đáng chú ý khi có nhiều “ông lớn” bất ngờ bẻ lái, đầu tư sang lĩnh vực này như Thế giới Di động, FPT Retail, Digiworld hay Nguyễn Kim. Đặc biệt, sự gia nhập ồ ạt của các tập đoàn dược phẩm nước ngoài vào khâu sản xuất tại Việt Nam như Sanofi, Taisho, Abbott... cũng đang tạo ra áp lực khá lớn với các doanh nghiệp dược trong nước.

Hiện các công ty dược trong nước mới chỉ tập trung sản xuất các loại thuốc gốc (generic) có giá trị thấp, khả năng cạnh tranh kém dẫn đến tình trạng vừa cạnh tranh nội bộ ngành, vừa phải cạnh tranh với các thuốc generic nhập khẩu từ nhiều quốc gia trên thế giới. Trong năm 2018, 83% số doanh nghiệp tham gia khảo sát nhận định, nghiên cứu các sản phẩm thuốc mới sẽ là chiến lược ưu tiên đầu tiên. Có 67% doanh nghiệp phản hồi sẽ phát triển, mở rộng kênh OTC trong năm tới, củng cố sức mạnh thông qua hệ thống phân phối bán lẻ.

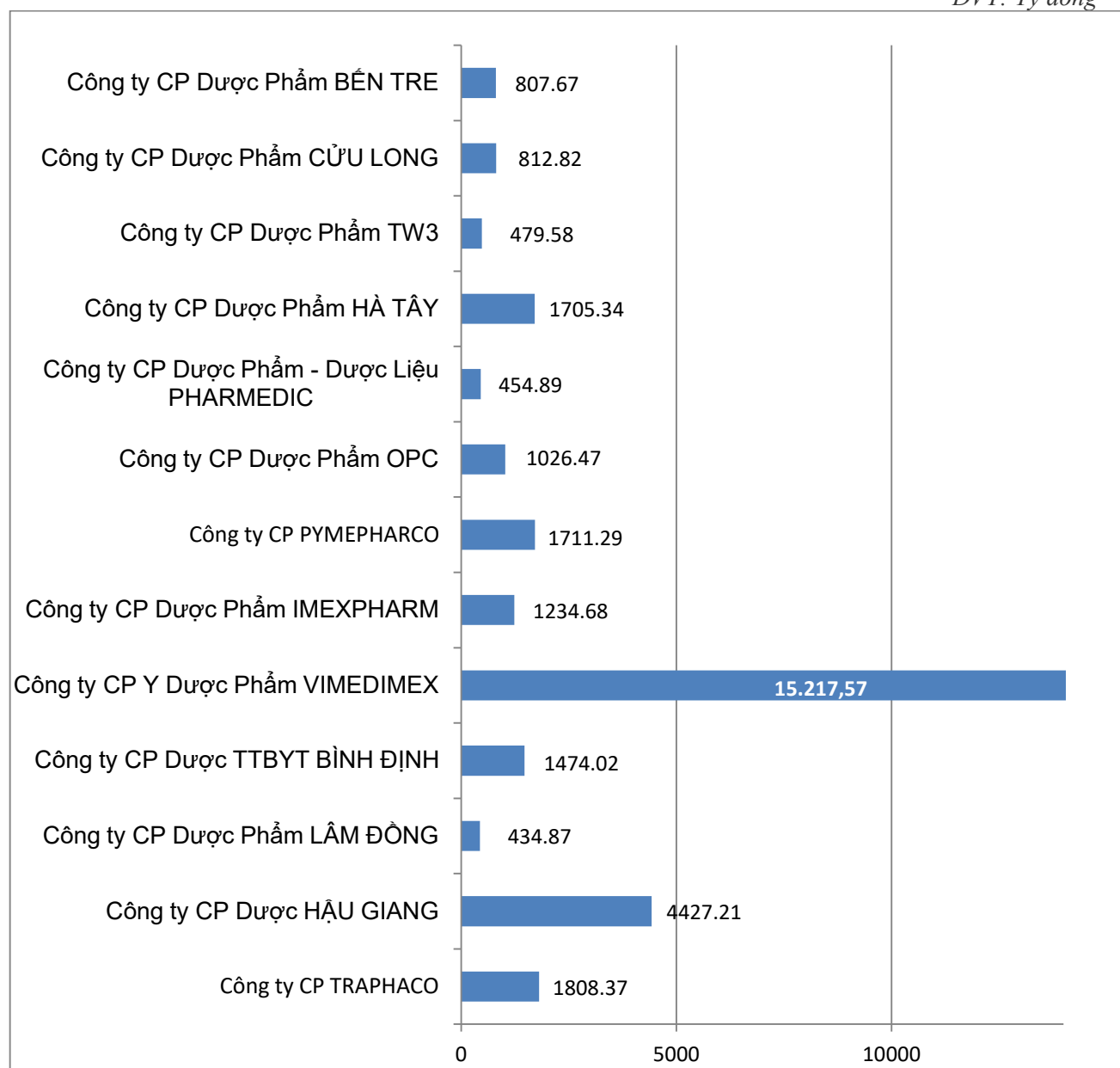
Trong “Chiến lược quốc gia phát triển ngành Công nghiệp Dược đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”, Chính phủ đang có kế hoạch đầu tư tới 1,5 tỷ USD cho ngành

Dược trong 10 năm tới đây, nhằm giảm sự phụ thuộc vào thuốc nhập khẩu. Chính phủ cũng cam kết tăng tỷ lệ thuốc sản xuất trong nước từ 50% cuối năm 2015 lên 80% năm 2020. Chi phí thấp cũng là lợi thế để thu hút các tập đoàn dược phẩm lớn dịch chuyển hoạt động sản xuất của họ sang Việt Nam. Đặc biệt, lĩnh vực y học cổ truyền đang là lĩnh vực phát triển mạnh của nền kinh tế đang phát triển.

Việc mở cửa thị trường với sự thâm nhập của các công ty dược phẩm lớn trên thế giới khiến thị trường dược phẩm trong nước cạnh tranh gay gắt hơn. Các doanh nghiệp không đáp ứng yêu cầu về chất lượng, giá thành dễ dàng bị thâm tóm và hất cẳng khỏi thị trường. Ngược lại, các doanh nghiệp vượt trội tận dụng được lợi thế cạnh tranh, công nghệ hiện đại có thể mở rộng kinh doanh ra khu vực và thế giới.

**Bảng 1: Doanh thu của một số công ty dược niêm yết năm 2018**

*DVT: Tỷ đồng*



*Danh sách một số doanh nghiệp dược phẩm niêm yết*

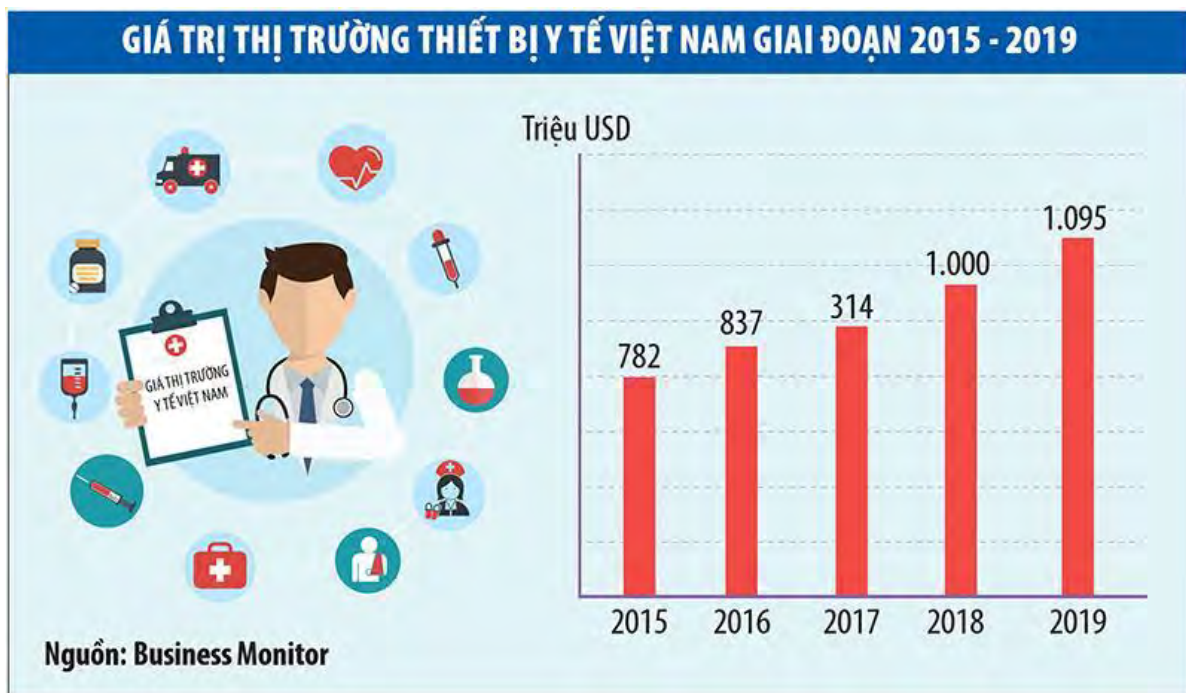
*(Nguồn: HOSE, HNX)*

## II . Tổng quan thị trường trang thiết bị y tế năm 2017-2018

Trong lĩnh vực Trang thiết bị y tế, ngoài các công ty đã hoạt động lâu năm như Trần Lê, Amepharco (Dược Quân đội), Yteco, MTS, Thanh Hóa còn có một số công ty lớn trong ngành dược như Codupha, Sapharco, Phytopharma, rất nhiều công ty làm dự án như AIC, Sông Hồng, VTYT HN, NSJ, Vietmedical, TNT, Imec, Lê Minh, Việt Quang, Việt Nhật, TD, V....., và các công ty chuyên làm xã hội hóa như Vân group, TNT, Imec...

Trong những năm gần đây, hệ thống y tế công của Việt Nam đã đánh dấu những bước phát triển tích cực, đáp ứng với nhu cầu ngày càng tăng và giảm thiểu tình trạng quá tải. Việc đầu tư trang thiết bị y tế công nghệ cao tập trung chủ yếu ở các bệnh viện lớn tại các thành phố trọng điểm như TP.HCM, Hà Nội, Huế, Đà Nẵng, Cần Thơ...

Ước tính, riêng TP.HCM, từ nay đến năm 2019 sẽ đầu tư khoảng 900 triệu USD để nâng cấp thiết bị y tế cho các bệnh viện.



Bên cạnh đó, hệ thống y tế tư nhân đã phát triển mạnh kể từ khi được phép hoạt động năm 1989. Tính đến năm 2015, đã có 200 bệnh viện tư được thành lập, phục vụ chủ yếu cho tầng lớp trung lưu và là sự lựa chọn lý tưởng cho những cá nhân có thể đáp ứng chi phí khám chữa bệnh cao.

Cùng với sự phát triển của ngành y tế - chăm sóc sức khỏe, thị trường thiết bị y tế của Việt Nam đã phát triển ổn định trong những năm gần đây.

Nghiên cứu của Espicom Business Intelligence (công ty con của hãng nghiên cứu thị trường hàng đầu thế giới Business Monitor - BMI) cho hay, giá trị thiết bị y tế trong năm vừa qua của Việt Nam đạt khoảng 837 triệu USD và sẽ tăng lên mức 1 tỷ USD vào năm 2018.

Nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, 90% thiết bị y tế ở Việt Nam đều phải nhập khẩu. Trong đó, 30% tổng giá trị nhập khẩu thiết bị y tế là các thiết bị chẩn đoán hình ảnh, bao gồm máy cộng



hưởng từ MRI, máy chụp CT, thiết bị siêu âm và X-quang. Các quốc gia chính cung cấp thiết bị y tế cho Việt Nam là Nhật Bản, Mỹ, Singapore, Trung Quốc, Đức, chiếm khoảng 55% giá trị nhập khẩu thiết bị y tế của Việt Nam.

Với tiềm năng tăng trưởng hấp dẫn, ngành thiết bị y tế vẫn là mảnh đất màu mỡ, thu hút nhiều công ty tham gia.

### **III . Tổng quan thị trường cho thuê kho và văn phòng năm 2017-2018**

Vài năm trở lại đây, ngành kinh doanh Dược phẩm ăn nên làm ra kéo theo các dịch vụ đi kèm cũng phát triển không kém, trong đó có ngành kinh doanh dịch vụ cho thuê kho Dược với đầy đủ các tiêu chuẩn GSP, GDP với giá cả rất cạnh tranh. Ngoài nhu cầu thuê kho chuẩn GSP thì nhu cầu thuê kho khác cũng có chiều hướng gia tăng tại khu vực Thủ Đức và các vùng lân cận.

Năm 2017 đã qua đi để lại nhiều dấu ấn cho nền kinh tế Việt Nam đang dần phục hồi sau những khó khăn chạm đáy từ năm 2012 đến nay, năm 2018 cũng được dự đoán là tiếp tục tăng trưởng trên nền tảng đã sẵn có từ năm 2017. Bên cạnh đó, cùng với các chính sách mà Chính phủ ban hành cho việc thu hút vốn đầu tư từ các doanh nghiệp trong và ngoài nước cũng chính là những điểm sáng cho nền kinh tế nước ta vào năm nay. Đi liền với những điều này, thị trường bất động sản cũng được dự báo sẽ tiếp tục phát triển mạnh mẽ hơn trong năm nay, kéo theo lĩnh vực về văn phòng cho thuê trên cả nước cũng như tại TP.HCM sẽ diễn ra sôi động hơn bao giờ hết.

Tuy nhiên, có khá nhiều các công ty thích văn phòng tại các khu vực trung tâm hơn là các khu vực ngoại thành, bởi họ nghĩ rằng các tòa nhà ở nội thành với chất lượng cao sẽ thuận tiện hơn và mang lại hiệu quả thiết thực cho việc phản ánh thương hiệu doanh nghiệp. Do đó, năm 2017 và 2018, giá thuê văn phòng tại các khu trung tâm sẽ có xu hướng tăng cao. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nếu muốn thuê thì nên xem xét về mức giá cũng như xem xét lại khu vực đặt trụ sở khi tìm hiểu về văn phòng cho thuê.

## PHẦN 2

### TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018

#### I. Kết quả thực hiện kế hoạch 2018

**Bảng 1: Các chỉ tiêu chủ yếu toàn Công ty năm 2018**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	Tỷ lệ hoàn thành KH
A	B	C	1	2	3 = 2/1
1.	Tổng doanh thu	Tr.đồng	14.754.144	15.217.573	103,1%
2.	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	45.974	46.729	101,6%

Năm 2018 doanh thu toàn Công ty đạt 15.217,57 tỷ đồng, hoàn thành 103,1% kế hoạch đề ra. Tổng lợi nhuận trước thuế đạt 46,73 tỷ đồng, hoàn thành 101,6% kế hoạch 2018. Chi tiết như sau:

**Bảng 2: Kết quả kinh doanh từng đơn vị và phòng ban năm 2018**

*Đvt: Triệu đồng*

Số TT	CÁC PHÒNG BAN VÀ CÁC ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC	Kế hoạch 2018		Thực hiện 2018		Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch 2018	
		DTT	LNTT	DTT	LNTT	DTT	LNTT
A	B	1	2	3	4	5= 3/1	6= 4/2
	<b>A- CÁC ĐƠN VỊ TẠI HỘI SỞ</b>	<b>880.946</b>	<b>13.573</b>	<b>901.952</b>	<b>15.361</b>	<b>102,4%</b>	<b>113,2%</b>
	<b>I- KHỐI DỊCH VỤ</b>	<b>818.182</b>	<b>13.952</b>	<b>837.501</b>	<b>16.069</b>	<b>102,4%</b>	<b>115,2%</b>
1	<i>Phòng Kho vận</i>	21.146	4.893	20.932	4.863	99,0%	99,4%
2	<i>Phòng Kinh doanh Dược Phẩm</i>	497.036	6.589	476.097	5.323	95,8%	80,8%
3	<i>Phòng Kinh doanh TTBYT</i>	300.000	2.470	340.472	5.882	113,5%	238,1%
	<b>II- KHỐI ĐẦU TƯ</b>	<b>62.764</b>	<b>17.245</b>	<b>64.451</b>	<b>17.936</b>	<b>102,7%</b>	<b>104,0%</b>
4	<i>Phòng QL&amp;KT Cao ốc văn phòng (45 VTS)</i>	38.630	8.712	39.918	8.780	103,3%	100,8%
5	<i>Cao ốc văn phòng 246 Cống Quỳnh</i>	24.134	8.533	24.533	9.156	101,7%	107,3%
	<b>*TỔNG CHI PHÍ GIÁN TIẾP TẠI HỘI SỞ</b>		<b>-17.624</b>	<b>901.952</b>	<b>-18.644</b>		<b>105,8%</b>
	<i>- Chi phí quản lý chung bộ phận gián tiếp</i>		-17.624		-18.644		105,8%
	<b>B- CÁC ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC</b>	<b>15.550.652</b>	<b>103.964</b>	<b>14.453.512</b>	<b>110.183</b>	<b>92,9%</b>	<b>106,0%</b>
6	<i>CTY TNHH MTV DPVM (MTV HCM)</i>	311.585	30.931	335.505	33.495	107,7%	108,3%
7	<i>Chi nhánh Vimedimex tại Hà Nội</i>	20.476	-1.390	56.309	1.650	275,0%	
8	<i>CTY TNHH MTV VM Bình Dương+CN</i>	15.164.423	71.500	13.997.759	71.781	92,3%	100%
9	<i>CTY TNHH MTV Hà Nội</i>	54.167	2.922	63.939	3.257	118,0%	111,5%
	<b>TỔNG CỘNG TOÀN CÔNG TY</b>	<b>16.431.598</b>	<b>117.536</b>	<b>15.355.464</b>	<b>125.543</b>	<b>93,5%</b>	<b>106,8%</b>
	<i>- Điều chỉnh khi hợp nhất</i>	-1.677.454	-71.561	-137.891	-78.814		
	<b>TỔNG CỘNG TOÀN CÔNG TY HỢP NHẤT</b>	<b>14.754.144</b>	<b>45.975</b>	<b>15.217.573</b>	<b>46.729</b>	<b>103,1%</b>	<b>101,6%</b>

## **II. Phân tích và đánh giá hoạt động kinh doanh của các khối và đơn vị trực thuộc**

### **1. Khối dịch vụ (dịch vụ thuê kho, dịch vụ nhập khẩu ủy thác Dược phẩm và TTBYT)**

Trong năm 2018, Khối dịch vụ (bao gồm: phòng Kho Vận, Phòng Kinh doanh Dược phẩm và Trang thiết bị y tế) hoạt động rất hiệu quả với tổng doanh thu thuần đạt 837,5 tỷ đồng, hoàn thành 102,4% kế hoạch và lợi nhuận trước thuế đạt 16,1 tỷ đồng, tương đương 115,2% kế hoạch đề ra. Lý do khối dịch vụ đạt được kế hoạch cao là do:

- Bộ phận dịch vụ kho vận có doanh thu và lợi nhuận trong năm 2018 ổn định với tỷ lệ thuê kho đạt 100% công suất.
- Bộ phận dịch vụ nhập khẩu ủy thác dược phẩm mặc dù không có sự tăng trưởng về khách hàng và chứng kiến sự sụt giảm về doanh thu nhưng vẫn duy trì tốt các hoạt động nhập khẩu ủy thác cho khách hàng truyền thống và thân thuộc trong năm 2018.
- Bộ phận kinh doanh trang thiết bị y tế có sự đột biến về lợi nhuận trong năm 2018 là do Công ty thực hiện chương trình “hợp tác cùng phát triển” với các công ty thiết bị y tế trong nước trong việc đấu thầu và cung cấp thiết bị y tế tại các bệnh viện, thay vì ủy thác đơn thuần như trong các năm trước.

### **2. Khối 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 Citilinght (địa chỉ 45 Võ Thị Sáu, phường ĐaKao) và tòa nhà 246 Cống Quỳnh. Năm 2018 mảng kinh doanh cho thuê văn phòng khá ổn định với tỷ lệ thuê gần 100% diện tích tại 02 tòa nhà và với việc kiểm soát chi phí khá tốt đã mang lại cho Công ty 64,45 tỷ đồng doanh thu thuần, hoàn thành 102,7 % kế hoạch và lợi nhuận trước thuế đạt 17,94 tỷ đồng, đạt 104,0% kế hoạch năm 2018.

### **3. Khối Kinh doanh (các đơn vị thành viên):**

Khối các đơn vị thành viên bao gồm Công ty TNHH MTV Vimedimex Hà Nội, Công ty TNHH MTV Vimedimex Hồ Chí Minh, Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương. Năm 2018 tổng doanh thu thuần của khối đạt 14.453,51 tỷ đồng, hoàn thành 92,9% kế hoạch và lợi nhuận trước thuế đạt 110,18 tỷ đồng, hoàn thành 106% kế hoạch năm 2018. Trong đó:

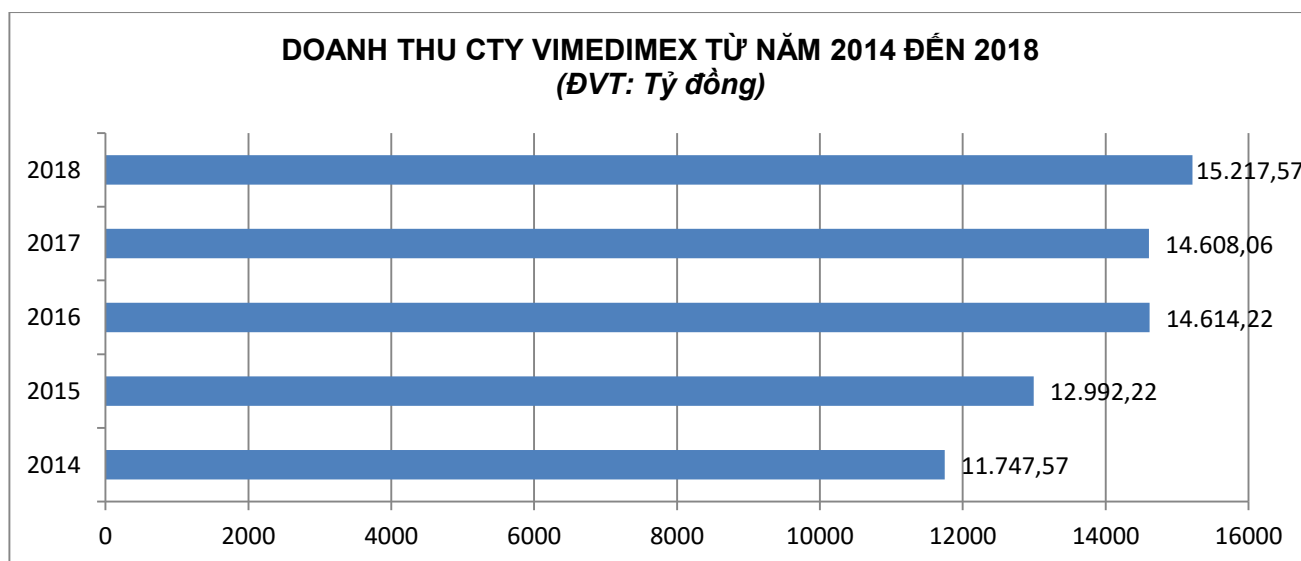
- a. Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex, dựa trên nền tảng hệ thống phân phối bệnh viện phủ rộng khắp cả nước và nhóm sản phẩm có thị trường tốt và khả năng cạnh tranh cao, tiếp tục duy trì được tốt độ tăng trưởng tốt và ổn định với doanh thu doanh

thu thuần năm 2018 đạt 335,51 tỷ đồng, hoàn thành 107,7% kế hoạch và lợi nhuận trước thuế đạt 33,49 tỷ đồng, hoàn thành 108,3% kế hoạch.

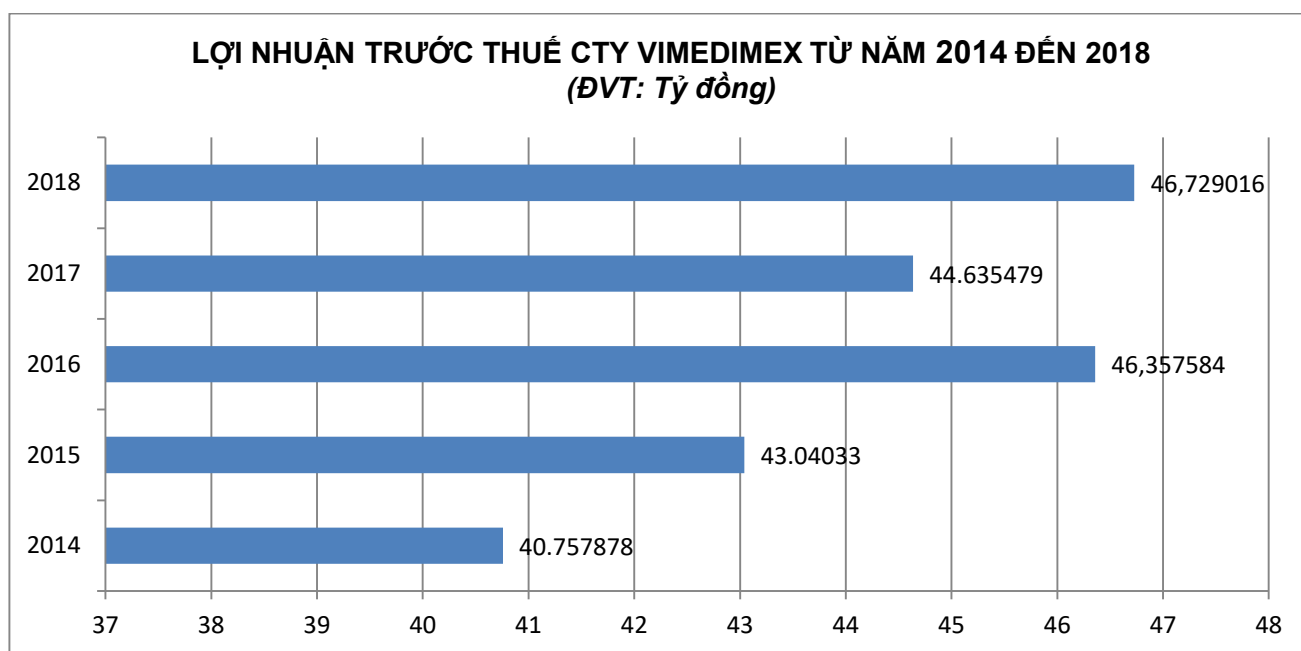
- b. Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương: năm 2018 doanh thu đã đạt 13.997,76 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế đạt 71,78 tỷ đồng với tỷ lệ hoàn thành lần lượt là 92,3% và 100% so với kế hoạch đề ra.
- c. Công ty TNHH MTV Hà Nội là đơn vị trực tiếp thực hiện, quản lý chương trình hợp tác xã hội hóa với Bệnh viện phổi TW cung cấp dịch vụ chuẩn đoán hình ảnh và điều trị ung thư bằng phương pháp xạ trị. Sau 2 năm đầu tư và đi và hoạt động, năm 2018 dự án đạt doanh thu 63,93 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế đạt 3,26 tỷ đồng, hoàn thành kế hoạch lần lượt là 118,0% và 111,5%.

### III. Một số chỉ tiêu cơ bản về doanh thu và lợi nhuận trước thuế Công ty CP Y Dược Phẩm Vimedimex giai đoạn từ năm 2014 đến 2018.

**Bảng 3:** Doanh thu qua các năm của Công ty CP Y Dược Phẩm Vimedimex không ngừng tăng trưởng và phát triển mạnh, với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 6,7%.



**Bảng 4:** Lợi nhuận trước thuế qua các năm của Công ty CP Y Dược Phẩm Vimedimex giai đoạn từ 2014 đến 2018, với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 3,5%.



#### IV. Những Thuận lợi và khó khăn khi thực hiện kế hoạch 2018

##### 1. Những thuận lợi:

##### 1.1. Kinh doanh Dược phẩm

##### a. Dịch vụ nhập khẩu ủy thác dược phẩm và trang thiết bị y tế

- Đội ngũ cán bộ nghiệp vụ giỏi, nhiều kinh nghiệm, xử lý chuyên môn vững, có thể hỗ trợ tư vấn khách hàng trước mỗi lô hàng về, mang lại hiệu quả kinh doanh cho công ty cũng như khách hàng.
- Thương hiệu của Vimedimex trên thị trường dược phẩm tốt và là một công ty có uy tín.
- Vimedimex xây dựng được một số khách hàng truyền thống lâu năm có hoạt động kinh doanh ổn định.
- Nhu cầu về mua sắm mới trang thiết bị y tế của các bệnh viện tăng trưởng mạnh trong năm 2018 và thời gian tới. Trong năm 2018 Vimedimex xây dựng và thực hiện thí điểm “chương trình hợp tác cùng phát triển” với các công ty Thiết bị Y tế trong nước và đánh giá bước đầu có sự hiệu quả, và là tiền đề quan trọng cho sự mảng kinh doanh trang thiết bị y tế cho những năm tiếp theo.

## **b. Hoạt động tự doanh Dược phẩm**

- Hoạt động tự doanh dược phẩm được sự quan tâm và hỗ trợ rất lớn từ HĐQT công ty. HĐQT trực tiếp chỉ đạo, ban hành những chính sách, chủ trương đối với hoạt động tự doanh dược phẩm.
- Vimedimex xây dựng được các sản phẩm trong danh mục tự doanh có sự ổn định về thị trường, có lợi thế cạnh tranh tốt so với các công ty dược khác trong nước.
- Vimedimex có năng lực đấu thầu tốt nhờ thương hiệu Vimedimex uy tín và lâu đời, tạo niềm tin cho các bệnh viện và chủ đầu tư.
- Vimedimex xây dựng hệ thống phân phối đã phủ rộng 63 tỉnh thành giúp Công ty trực tiếp triển khai các hoạt động kinh doanh với các bệnh viện trên cả nước.

### **1.2. Dịch vụ kho vận:**

- Trước đây, kho Vimedimex ở xa trung tâm thành phố, khách hàng lựa chọn các kho gần trung tâm hơn như Codupha, Saphaco, Phytopharma... Tuy nhiên, do yêu cầu chung về quy hoạch của Thành phố, các nhà máy, kho bãi đều phải di dời vào các Khu Công Nghiệp, các vùng ven thành phố nhằm giảm thiểu tình trạng kẹt xe, ô nhiễm môi trường.
- Từ đó, Kho Vimedimex trở thành vị trí đắc địa thu hút nhiều khách hàng lựa chọn gửi hàng khi gần ngay 2 trục đường chính là Xa Lộ Hà Nội và Phạm Văn Đồng, nằm gần kề đường Vành đai 2 sẽ hoàn thành trong 1 đến 2 năm tới. Đây chính là điểm mạnh mà Kho Vimedimex có được so với các đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực cho thuê kho dược phẩm tại Thủ Đức nói riêng và trong Thành Phố nói chung.
- Với diện tích gần 11.000 m<sup>2</sup>, có 8 kho chứa hàng, mặt sân rộng thuận tiện cho việc xe container ra vào kho được thông thoáng.
- Ngoài ra, chính sách về giá cả cạnh tranh cũng như dịch vụ đáp ứng được yêu cầu khách hàng cũng góp phần thu hút khách hàng lựa chọn.

**2. Những khó khăn:** Mặc dù vậy, Vimedimex cũng đang phải đối đầu với rất nhiều khó khăn.

### **2.1. Kinh doanh Dược phẩm**

#### **a. Dịch vụ nhập khẩu ủy thác dược phẩm:**

- Thị trường dược phẩm đang có những thay đổi gây bất lợi cho các công ty nhập khẩu và kinh doanh thuốc nhập khẩu. Trước những thay đổi lớn về định hướng và

chính sách của Chính phủ và Bộ Y Tế và sự siết chặt của Cục Quản lý Dược trong khâu đăng ký thuốc, nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ không thể trụ lại trong thị trường này và đang thu hẹp dần hoạt động kinh doanh của mình. Các doanh nghiệp lớn thì có thể chủ động hoàn toàn về nhập khẩu, không cần dịch vụ ủy thác từ Công ty.

- Từ năm 2017 cho đến nay chính sách ủy thác của Vimedimex không còn hỗ trợ vốn cho khách hàng nên rất nhiều khách hàng lớn của Vimedimex chuyển sang các công ty cạnh tranh như Coduphar, Phyto, Yteco.... Các công ty này đang áp dụng chính sách hỗ trợ tài chính rất mạnh cho khách hàng ủy thác.

#### **b. Hoạt động tự doanh dược phẩm**

- Giá thầu thuốc trên thị trường ngày càng giảm mạnh từng năm và không ổn định trước sức ép của Bộ Y Tế và Bảo hiểm xã hội.
- Thời gian đăng ký sản phẩm kéo dài nhưng dòng đời sản phẩm ngắn dẫn đến việc đầu tư cho nghiên cứu các sản phẩm mới là vô cùng khó khăn và rủi ro.

#### **2.2. Dịch vụ nhập khẩu ủy thác Trang thiết bị y tế:**

- Hết năm nay, năng lực nhà thầu (thể hiện qua các hợp đồng đã thực hiện) của Vimedimex mới đủ sức được giao làm tổng thầu bậc trung.
- Các công ty tư nhân sau thời gian phát triển đã đủ năng lực thầu nên chúng ta ngày càng mất khách hàng.

#### **2.3. Dịch vụ kho vận:**

- Mặc dù chúng ta có vị trí thuận lợi nhưng cơ sở vật chất hiện tại chúng ta đang thuê đất từ Thành Ủy Tp. HCM. Nhà kho được cải tạo từ xưởng sản xuất, đóng gói bánh kẹo nên có chiều cao thấp (4,3m). Do vậy, thể tích kho hàng bị giới hạn nhưng không được phép xây mới, nâng chiều cao kho.
- Hệ thống máy lạnh được trang bị và sử dụng trong nhiều năm đã xuống cấp, phải thường xuyên sửa chữa.
- Không có hệ thống kiểm soát nhiệt độ, độ ẩm tự động.
- Vì nhà xưởng được cải tạo làm kho chứa hàng nên không thể cơ giới hóa trong việc xếp dỡ, làm tốn nhiều chi phí nhân công.

# PHẦN 3

## KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019

### I. Xu hướng năm 2018-2019

#### 1. Đối với mảng hoạt động dịch vụ:

##### a. Dịch vụ ủy thác Dược phẩm:

- Xu hướng cắt giảm sử dụng thuốc biệt dược trong điều trị. Tại kênh bán hàng bệnh viện, việc cắt giảm sử dụng biệt dược gốc để chuyển sang sử dụng các sản phẩm generics khác với giá thấp hơn đang tiếp tục được diễn ra mạnh mẽ và quyết liệt. Bảo hiểm xã hội Việt Nam đang đẩy mạnh việc kiểm soát sử dụng thuốc biệt dược gốc. Ảnh hưởng của việc giám sát này sẽ làm giảm mạnh giá trị sử dụng thuốc biệt dược gốc trên thị trường dược phẩm.
- Đối lập với thuốc biệt dược gốc, xu hướng sử dụng thuốc trong nước tiếp tục tăng. Trong năm 2017, việc tăng tỷ lệ sử dụng thuốc trong nước tại các bệnh viện và cơ y tế được thực hiện một cách quyết liệt trước áp lực từ Chính phủ và Bảo hiểm xã hội.
- Trước định hướng giảm tỷ lệ thuốc biệt dược gốc và tăng tỷ lệ sử dụng thuốc sản xuất trong nước của Chính phủ, các nhà máy dược phẩm tại Việt Nam bắt đầu đầu tư nâng cấp tiêu chuẩn sản xuất từ GMP-WHO lên GMP-PICS và thậm trí một số Công ty Dược lớn như Dược Hậu Giang, Immexpharm, Stada, Savipharm đã đầu tư một số dây chuyền sản xuất theo tiêu chuẩn GMP-EU. Bên cạnh việc nâng cấp tiêu chuẩn nhà máy, các nhà máy dược phẩm cũng đầu tư mạnh tay cho mảng Nghiên cứu phát triển sản phẩm (R&D) để nghiên cứu và sản xuất các thuốc dạng bào chế mới công nghệ cao như: như thuốc phóng thích chậm, viên bao tan.
- Xu hướng thầu tập trung ở cấp quốc gia đang được quyết liệt mở rộng. Hiện tại, cả Bảo Hiểm Xã Hội Việt Nam và Bộ Y Tế đều đã triển khai thầu tập trung quốc gia. Danh mục thuốc đấu thầu tập trung quốc gia sẽ ngày càng mở rộng và chiếm tỷ trọng lớn nhất về giá trị.
- Các quy định mới cho phép các cơ sở y tế được chủ động hơn trong việc xây dựng khung thời gian cung ứng cho một gói thầu. Trong năm 2017, gần như tất cả các gói thầu đều được xây dựng cho khoảng thời gian cung ứng từ 18 tháng trở lên, thay vì 6 tháng hay 12 tháng như các năm trước. Phổ biến hiện nay là các gói thầu có thời hạn 2 năm và 3 năm.
- Ảnh hưởng của việc đấu thầu thuốc tập trung tại Bộ Y Tế và Bảo Hiểm xã hội và thời gian đấu thầu thuốc dài hơn, năm 2017 chứng kiến sự sụt giảm mạnh trong giá thầu thuốc, đặc biệt là đối với nhóm thuốc Generics có sự cạnh tranh cao. Với sự tham gia trực tiếp đấu thầu của Bảo Hiểm Xã Hội, năm 2018 tiếp tục sự sụt giảm giá thầu mạnh đối với nhóm thuốc Generics, từ khoảng 15%-30% so với năm 2017.
- Các thay đổi mạnh mẽ và quyết liệt của Chính phủ và các xu hướng của thị trường dược phẩm kể trên ảnh hưởng mạnh tới thị trường dược phẩm và tình hình hoạt động kinh doanh dược phẩm trong nước trong thời gian sắp tới, đặc biệt là đối với các doanh



nghiệp dược phẩm nhập khẩu và kinh doanh các sản phẩm thuốc Generics. Các doanh nghiệp một mặt phải lo cạnh tranh lẫn nhau về sản phẩm hàng hoá, mặt khác lại phải thường xuyên bị tác động biến chuyển mạnh từ chính sách quản lý ngành. Đồng thời với đó, tỷ lệ lợi nhuận biên ngày càng giảm và độ phức tạp trong vận hành ngày một cao hơn. Điều đó khiến cho môi trường hoạt động của các doanh nghiệp dược trở nên chật chội và cạnh tranh. Hậu quả tất yếu là các doanh nghiệp sẽ thu hẹp dần quy mô hoạt động, thậm trí một số doanh nghiệp sẽ rút khỏi thị trường.

#### **b. Dịch vụ ủy thác Trang thiết bị y tế:**

- Với các quy định chính sách về cơ chế nhập khẩu, mua bán, đấu thầu ngày càng thoáng cho tất cả các doanh nghiệp, cộng với thông tin công nghệ luôn được cập nhật liên tục sẽ tác động lên các cơ sở khám chữa bệnh luôn có những thiết bị tiến tiến mới nhất không thua gì các nước như Singapore, Đài Loan.
- Chính sách khuyến khích đầu tư sản xuất công nghệ cao, từ sau làn sóng gia nhập WTO cũng sẽ tạo ra các thiết bị y tế chính quy chuẩn mực, với giá thành ngày càng rẻ điển hình như Terumo, Sonion và United Healthcare đã chuyển nhà máy từ các nước khác về Việt Nam để tận dụng nguồn nhân công giá rẻ và các chính sách hỗ trợ từ phía Chính phủ.
- Hiện nay, tuổi thọ trung bình của người Việt tăng lên, cùng với sự gia tăng dân số thuộc nhóm tuổi 60 - 79 sẽ thúc đẩy nhu cầu sử dụng các thiết bị y tế trong tương lai và Chính phủ đang tích cực đẩy mạnh phát triển và hiện đại hóa các cơ sở và thiết bị y tế công ở các tỉnh, thành phố lớn và địa phương để đáp ứng với nhu cầu ngày càng tăng và giảm thiểu tình trạng quá tải. Việt Nam cũng nhận được sự hỗ trợ từ các tổ chức quốc tế nhằm nâng cao chất lượng ngành y tế từ nguồn vốn nhân đạo, phi chính phủ và kể cả ODA của các nước.
- Với xu hướng trên, trước mắt chúng ta cần đầu tư vào chương trình xã hội hóa để đẩy mạnh việc hiện đại hóa các cơ sở khám chữa bệnh,

#### **2. Định hướng Công ty năm 2019:**

- **Đối với mảng hoạt động dịch vụ:** tiếp tục duy trì và phát triển để trở thành công ty dịch vụ dược phẩm uy tín, chất lượng hàng đầu tại Việt Nam, là đối tác phân phối chuyên nghiệp, tin cậy cho các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài tại thị trường Việt Nam.
- **Đối với hoạt động kinh doanh:** Vimedimex trở thành công ty dược phẩm uy tín, có tiềm lực tài chính mạnh, cung cấp các hàng hóa chất lượng đáp ứng với nhu cầu thuốc điều trị cho các bệnh viện trên toàn quốc, đặc biệt là các sản phẩm đòi hỏi công nghệ sản xuất cao như: thuốc ung thư, tiểu đường, tim mạch, kháng sinh, tiêu hóa....
- **Hợp tác cùng phát triển:** Sau khi thí điểm thành công trong năm 2018, năm 2019 Vimedimex thực hiện nhân rộng “Chương trình hợp tác cùng phát triển” với các công ty

Dược và Trang thiết bị y tế trong nước trong việc đấu thầu và phân phối thuốc và trang thiết bị y tế, tận dụng hệ thống phân phối uy tín phủ rộng trên cả nước và năng lực tài chính mạnh để cải thiện lợi nhuận cho hoạt động dịch vụ dược phẩm và trang thiết bị y tế.

## **II. Mục tiêu và giải pháp phát triển kinh doanh của Vimedimex trong năm 2019:**

### **1. Giải pháp phát triển kinh doanh:**

#### **a. Đối với hoạt động dịch vụ trong lĩnh vực thiết bị y tế:**

- Vimedimex có lợi thế mạnh về tài chính và dịch vụ hậu cần nhưng chưa thực sự mạnh trong việc tiếp thị và bán hàng. Vimedimex sẽ phối hợp, liên kết với các công ty thiết bị y tế có lợi thế về hệ thống tiếp thị bán hàng để tham gia cung cấp các gói thầu thiết bị y tế cho bệnh viện.
- Nghiên cứu các cơ hội đầu tư vào các dự án xã hội hóa y tế.

#### **b. Đối với hoạt động kinh doanh Dược phẩm:**

- Phát triển R&D với các công ty trong và ngoài nước để nghiên cứu các sản phẩm mới, đặc biệt là các sản phẩm sắp hết quyền bảo hộ, phù hợp với tình hình kinh tế và nhu cầu của thị trường thông qua (i) hợp tác nghiên cứu và sản xuất với các Nhà máy dược phẩm trong nước, và (ii) chuyển giao công nghệ sản xuất từ các Nhà máy dược phẩm ở nước ngoài.
- Cải thiện năng lực phân phối, bên cạnh hệ thống phân phối thuốc kênh OTC, Công ty có chiến lược phát triển hệ thống phân phối thuốc OTC.
- Tăng cường hợp tác đấu thầu và phân phối thuốc với các công ty dược trong nước để tận dụng tối đa năng lực và cải thiện lợi nhuận.

#### **c. Đối với hoạt động dịch vụ kho vận:**

Để phát triển bền vững và mở rộng quy mô kinh doanh kho, Phòng Kho Vận đề xuất các giải pháp sau:

- Vimedimex phải thực sự sở hữu hoặc được quyền xây dựng, cải tạo, khai thác triệt để trên diện tích 11.000 m<sup>2</sup> đang kinh doanh.
- Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, trang thiết bị, phương tiện đạt chuẩn GSP, GDP:
- Xây kho đạt chuẩn GSP với 06 tầng kệ, đảm bảo an toàn về PCCC. Có hệ thống điều hòa không khí được kiểm soát bằng thiết bị theo dõi nhiệt ẩm độ tự động 24/24h.
- Trang bị phần mềm theo dõi vị trí hàng hóa trên kệ hàng.

- Đầu tư phương tiện vận tải có máy lạnh đạt chuẩn GDP để thực hiện đầy đủ chức năng Kho Vận trong chuỗi Logistics.
- Cần có chương trình đào tạo, bồi dưỡng kiến thức liên tục cho đội ngũ nhân viên để đáp ứng theo yêu cầu khách hàng.
- Thành lập đội ngũ chuyên trách để sửa chữa, bảo trì, bảo dưỡng hệ thống máy móc, trang thiết bị đặc biệt là hệ thống điều hòa không khí cho Phòng Kho Vận cũng như toàn Công ty.
- Nâng cao hệ thống quản lý chất lượng của Công ty.

## 2. Mục tiêu kinh doanh 2019:

- Tổng Doanh thu đạt 15,674,000 trđ, tăng 3% so với thực hiện 2018.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 48,131 trđ, tăng 3% so với thực hiện 2018.

## III. Kế hoạch kinh doanh năm 2019.

**Bảng 5: Các chỉ tiêu chủ yếu toàn Công ty năm 2019**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	Tỷ lệ TH 2018/KH 2018
A	B	C	1	2	3 = 2/1
1.	Tổng doanh thu	Tr.đồng	15.217.573	15.674.100	103,0%
2.	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	46.729	48.131	103,0%

Kế hoạch năm 2019 toàn Công ty phấn đấu tổng doanh thu đạt 15.674,1 tỷ đồng tăng 3% so với thực hiện 2018. Tổng lợi nhuận trước thuế phấn đấu đạt 48,13 tỷ đồng tăng 3% so với thực hiện 2018. Dưới đây là kế hoạch chi tiết của các đơn vị.

**Bảng 6: Kế hoạch kinh doanh chi tiết từng phòng ban và các đơn vị trực thuộc năm 2019**

Đơn vị tính: Triệu đồng

Số TT	CÁC PHÒNG BAN VÀ CÁC ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC	Thực hiện 2018		Kế hoạch 2019		Tỷ lệ KH2019/TH2018	
		DTT	LNTT	DTT	LNTT	DTT	LNTT
A	B	1	2	3	4	5= 3/1	6= 4/2
	<b>A- CÁC ĐƠN VỊ TẠI HỘI SỞ</b>	<b>901.952</b>	<b>15.361</b>	<b>897.106</b>	<b>13.697</b>	<b>99,5%</b>	<b>89,2%</b>
	<b>I- KHỐI DỊCH VỤ</b>	<b>837.501</b>	<b>16.069</b>	<b>832.303</b>	<b>14.941</b>	<b>99,4%</b>	<b>93,0%</b>
1	Phòng Kho vận	20.932	4.863	21.000	4.858	100,3%	99,9%
2	Phòng Kinh doanh Dược Phẩm	476.097	5.323	491.303	6.695	103,2%	125,8%
3	Phòng Kinh doanh TTBYT	340.472	5.882	320.000	3.389	94,0%	57,6%
	<b>II- KHỐI ĐẦU TƯ</b>	<b>64.451</b>	<b>17.936</b>	<b>64.803</b>	<b>18.400</b>	<b>100,5%</b>	<b>102,6%</b>
4	Phòng QL&KT Cao ốc văn phòng (45 VTS)	39.918	8.780	39.068	8.954	97,9%	102,0%

5	Cao ốc văn phòng 246 Cống Quỳnh	24.533	9.156	25.735	9.446	104,9%	103,2%
	<b>*TỔNG KHỐI DỊCH VỤ + ĐẦU TƯ</b>	<b>901.952</b>	<b>-18.644</b>		<b>-19.644</b>		<b>105,4%</b>
	- Chi phí quản lý chung bộ phận gián tiếp		-18.644		-19.644		105,4%
	<b>B- CÁC ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC</b>	<b>14.453.512</b>	<b>110.183</b>	<b>16.238.542</b>	<b>109.476</b>	<b>112,4%</b>	<b>99,4%</b>
6	CTY TNHH MTV DPVM (MTV HCM)	335.505	33.495	335.505	33.726	100,0%	100,7%
7	Chi nhánh Vimedimex tại Hà Nội	56.309	1.650	19.448	1.256	34,5%	76,1%
8	CTY TNHH MTV VM Bình Dương+CN	13.997.759	71.781	15.809.929	71.225	112,9%	99,2%
9	CTY TNHH MTV Hà Nội	63.939	3.257	73.660	3.270	115,2%	100,4%
	<b>TỔNG CỘNG TOÀN CÔNG TY</b>	<b>15.355.464</b>	<b>125.543</b>	<b>17.135.648</b>	<b>123.174</b>	<b>111,6%</b>	<b>98,1%</b>
	- Điều chỉnh khi hợp nhất	-137.891	-78.814	-1.461.549	-75.043		
	<b>TỔNG CỘNG TOÀN CÔNG TY HỢP NHẤT</b>	<b>15.217.573</b>	<b>46.729</b>	<b>17.135.648</b>	<b>48.131</b>	<b>103,0%</b>	<b>103,0%</b>

## V. Kết luận

- Thời gian qua, Ban Tổng Giám Đốc cùng toàn thể CB-CNV Vimedimex đã nghiêm túc thực hiện nội dung Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, hỗ trợ tốt các đơn vị thành viên trong quá trình hoạt động kinh doanh và kết quả kinh doanh của Công ty năm 2017 có những đóng góp nhất định của Ban Tổng Giám Đốc và toàn thể CB-CNV Vimedimex.
- Trên đây là Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018 và kế hoạch kinh doanh năm 2019, Tổng Giám Đốc kính trình Đại hội cổ đông xem xét thông qua.
- Cuối cùng, thay mặt Ban Tổng Giám Đốc Công ty, tôi xin gửi tới toàn thể Quý cổ đông lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thịnh vượng.

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 04 năm 2019

**TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**

Đã ký

**Nguyễn Quốc Cường**



CÔNG TY CỔ PHẦN  
Y DƯỢC **PHẨM VIMEDIMEX**  
Số: /NQ-ĐHĐCĐ  
**(Dự thảo)**

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Tp.Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 4 năm 2019

## NGHỊ QUYẾT

### ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019 CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX

#### **Căn cứ:**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 70/2007/QH11 của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ngày 29/06/2007, Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán số 62/2010/QH12 đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 24/11/2010;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex;
- Căn cứ biên bản họp Đại hội đồng cổ đông cùng ngày.

#### **QUYẾT NGHỊ:**

**Điều 1:** Thông qua Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh 2018 và kế hoạch kinh doanh năm 2019 của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex với một số chỉ tiêu chính như sau:

#### **Kết quả kinh doanh năm 2018:**

Tổng Doanh thu:	15.217.572.000.000 đồng
Doanh thu thuần về hoạt động kinh doanh:	15.179.926.000.000 đồng
Lợi nhuận trước thuế:	46.729.000.000 đồng

#### **Kế hoạch kinh doanh năm 2019:**

Tổng Doanh thu:	15.674.099.000.000 đồng
Lợi nhuận trước thuế:	48.130.000.000 đồng

**Điều 2:** Thông qua Báo cáo hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2018 và kế hoạch hoạt động năm 2019.

**Điều 3:** Thông qua Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2018, kế hoạch năm 2019.

**Điều 4:** Thông qua báo cáo tài chính năm 2018 đã được kiểm toán

**Điều 5:** Thông qua các nội dung trong Tờ trình của HĐQT trình ĐHĐCĐ gồm:

5.1. Thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2018:

STT	Nội dung	Giá trị (đồng)
1	Tổng LNST chưa phân phối	38.588.941.164
2	LNST 2018	33.035.442.799
3	Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ (5%LNST)	1.651.772.140
4	Quỹ đầu tư phát triển (10%LNST)	3.303.544.280
5	Quỹ khen thưởng phúc lợi (7% LNST)	2.312.480.996
6	Chi cổ tức (20% /mệnh giá) (*)	30.880.536.000
7	LNST còn lại	440.607.748

5.2. Thông qua kế hoạch chi mức thù lao đối với HĐQT, BKS năm 2019 cụ thể:

STT	Đối tượng	Mức thù lao/ người/ tháng (VNĐ)
<b>HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ</b>		
1	Chủ tịch HĐQT	40.000.000
2	Phó Chủ tịch HĐQT	40.000.000
3	Thành viên HĐQT	15.000.000
4	Chánh văn phòng HĐQT	15.000.000
5	Thư ký HĐQT	5.000.000
<b>BAN KIỂM SOÁT</b>		
1	Trưởng Ban kiểm soát	15.000.000
2	Thành viên Ban kiểm soát	10.000.000

5.3. Đại hội đồng cổ đông lựa chọn “Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn tài chính Kế toán và Kiểm toán (tên viết tắt: AASC) - Địa chỉ trụ sở chính: số 01 Lê Phụng Hiểu, Hoàn Kiếm, Hà Nội - Chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh: Lầu 3, tòa nhà Galaxy 9, Số 9 Nguyễn Khoái, phường 1, Quận 4.” là tổ chức thực hiện việc kiểm toán các Báo cáo tài chính cho Công ty trong năm 2019 theo đúng quy định của Pháp luật.

**Điều 6.** Đại hội đồng cổ đông đã miễn nhiệm và bầu bổ sung thành viên Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2017-2022 cụ thể:

6.1. Miễn nhiệm thành viên Ban Kiểm soát Ông Nguyễn Đắc Quang.

6.2. Bầu bổ sung thành viên Ban Kiểm soát .....

**Điều 7. Điều khoản thi hành**

Nghị Quyết này có hiệu lực từ ngày ký. Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát, các Cổ đông và những người liên quan của Công ty có trách nhiệm thi hành Nghị Quyết này.

**Nơi nhân:**

- Các cổ đông, HDQT, BKS;
- UBCKNN, HSX;
- Lưu VMD.

**TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
CHỦ TỌA**

**NGUYỄN THỊ LOAN**



## CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX

*Chất lượng sản phẩm là nhân cách của doanh nghiệp*

Trụ sở chính: 246 Công Quỳnh, Phường Phạm Ngũ Lão, Q.1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 39 25 42 64 – Fax: (84.8) 39 25 22 65

Email: [vimedimex@vietpharm.com.vn](mailto:vimedimex@vietpharm.com.vn) - Website: [www.vietpharm.com.vn](http://www.vietpharm.com.vn)

VIMEDIMEX



## PHIẾU BIỂU QUYẾT

Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 22 tháng 4 năm 2019

Họ và tên: Nguyễn Văn A

Số ĐKSH 011641163

Số cổ phần nắm giữ: 22,959

Số cổ phần được ủy quyền: 0

Tổng số cổ phần nắm giữ: 22,959

Chiếm tỷ lệ 0.14870 %

057