



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

2019



MỤC LỤC

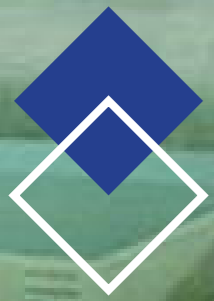
- 1 Thông tin chung
- 2 Tình hình hoạt động trong năm
- 3 Báo cáo của Ban Giám đốc
- 4 Đánh giá của Hội đồng quản trị
- 5 Báo cáo quản trị
- 6 Báo cáo tài chính



1 Thông tin chung



- Thông tin khái quát
- Quá trình hình thành và phát triển
- Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
- Mô hình quản trị
- Định hướng phát triển
- Các nhân tố rủi ro



Thông tin khái quát



CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Giấy CNĐKDN	:	0302366480 cấp lần đầu ngày 01 tháng 08 năm 2001, thay đổi lần thứ 23 ngày 08 tháng 04 năm 2015
Vốn điều lệ	:	30.800.000.000 đồng
Địa chỉ	:	181 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 6, Quận 3, TP. HCM
Số điện thoại	:	(028) 39 304 372
Số fax	:	(028) 39 306 909
Website	:	www.yteco.vn
Mã cổ phiếu	:	YTC



Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Xuất nhập khẩu y tế thành phố được cổ phần hóa thành Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP. Hồ Chí Minh-YTECO theo Quyết định số 60/2001/QĐ-TTg ngày 24/04/2001 của Thủ tướng Chính phủ. Chính thức chuyển đổi thành Công ty cổ phần từ ngày 01/08/2001.

2001

2019

Ngày 17/5/2019, Công ty đã vinh dự đón nhận Huân chương lao động hạng nhì được Chủ tịch nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam tặng.

Ngày 22/03/1993, UBND TP.HCM quyết định thành lập doanh nghiệp Nhà nước Công ty Xuất nhập khẩu Y tế thành phố, tên giao dịch đối ngoại là YTECO, trực thuộc UBND TP.HCM theo QĐ số 106/QĐ-UB.

1993

2006

Ngày 15/08/2006, Công ty YTECO hoạt động theo mô hình Công ty mẹ Công ty con theo QĐ số 3749/QĐ-UB của UBND TP. HCM. Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn trực tiếp quản lý 29% vốn Nhà Nước tại Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM.

Ngày 20/12/1989, Công ty Cung ứng vật tư Y tế được đổi tên thành Công ty Xuất nhập khẩu Y tế thành phố, có tên giao dịch là YTECO, trực thuộc Sở Y tế TP.HCM theo QĐ số 748/QĐ-UB (1989 – 2001).

1989

1984

Tiền thân là Công ty Cung ứng vật tư Y tế được thành lập theo QĐ số 05/QĐ-UB ngày 04/01/1984 của Ủy ban Nhân dân TP.HCM trực thuộc Sở Y tế TP.HCM lúc sinh thời (1984 – 1989).



Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh

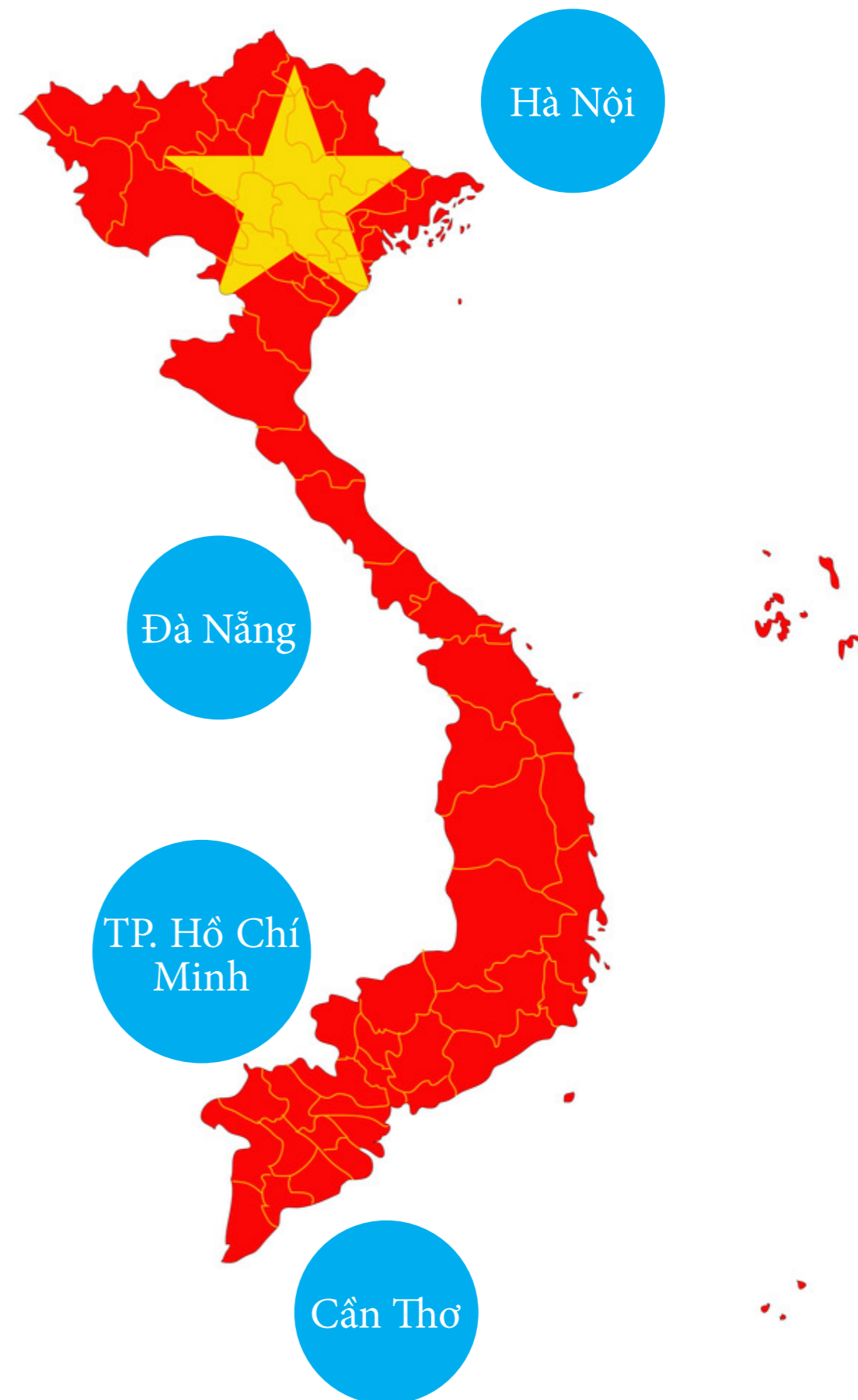
- Kinh doanh xuất nhập khẩu dược phẩm, dược liệu, xuất khẩu, nhập khẩu, bán buôn thuốc;
- Kinh doanh xuất nhập khẩu trang thiết bị, vật tư y tế. Mua bán vật tư - máy móc - phụ tùng các loại. Mua bán máy phát điện;
- Mua bán vắc-xin, sinh phẩm, hóa chất thí nghiệm, sữa, sản phẩm dinh dưỡng, thực phẩm;
- Mua bán kính đeo mắt;
- Kinh doanh dịch vụ quảng cáo thương mại;
- Dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu;
- Dịch vụ khai thuế hải quan.

A&D
A&D Medical



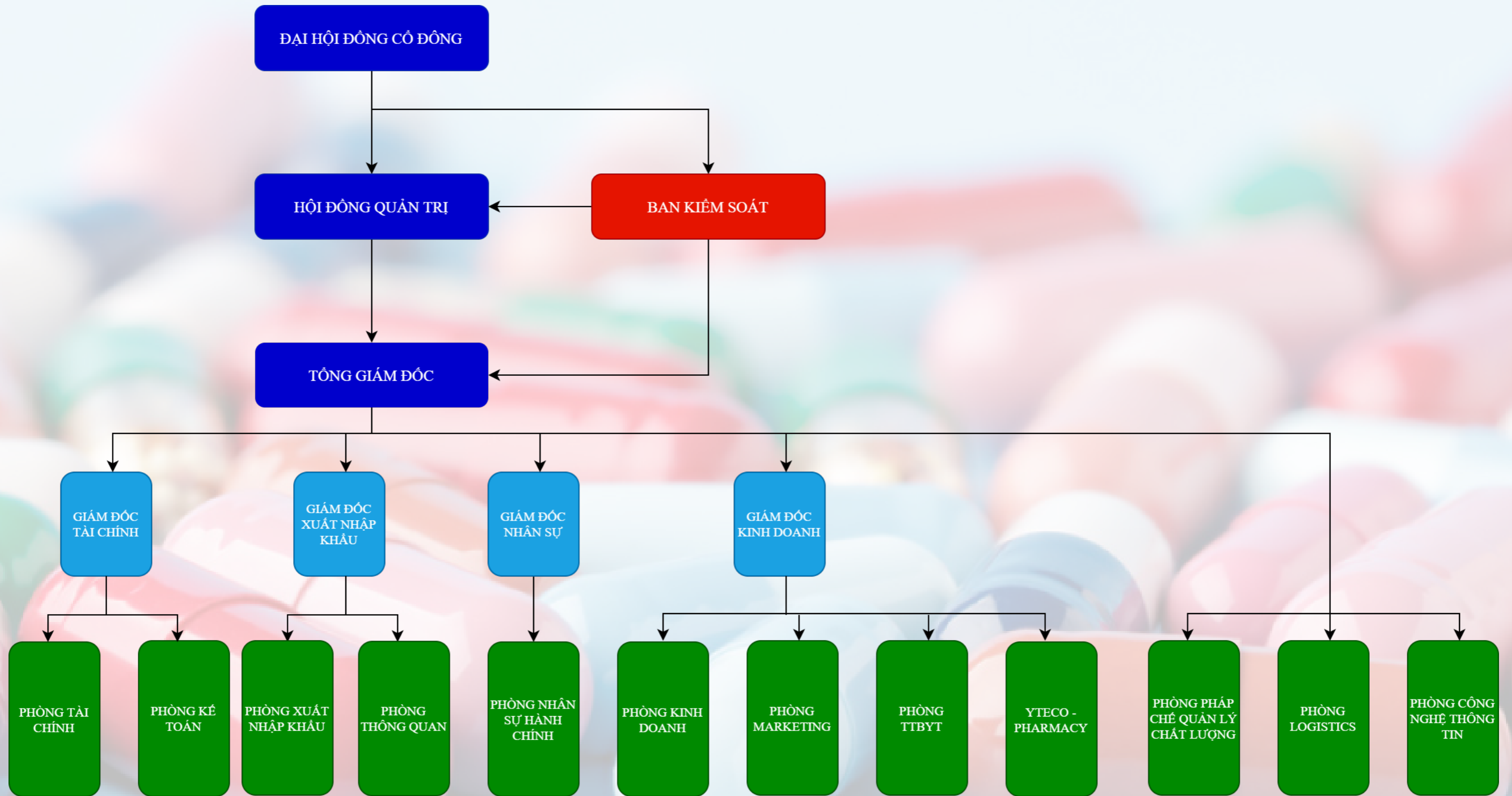
Địa bàn hoạt động kinh doanh

Hiện nay, địa bàn hoạt động kinh doanh Công ty trên toàn quốc, có 04 văn phòng đại diện tại các thành phố lớn





Mô hình quản trị





Mục tiêu hoạt động

- Tiếp nối sự thành công trong năm 2019, Năm 2020, Công ty tiếp tục xây dựng định hướng phát triển trở thành doanh nghiệp số 1 về dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác, đồng thời, Ban lãnh đạo Công ty đưa ra chính sách hoạt động nhằm duy trì Top 3 nhà cung ứng thuốc, nâng hạng công ty có chất lượng dịch vụ tốt nhất ngành Dược Việt Nam;
- Công ty đưa vào thực nghiệm và đang trong thời gian hoàn thiện chuỗi giá trị YTECO gồm: Sản xuất _ Nhà máy GMP -> Tồn trữ _ Kho GSP -> Phân phối _ Hệ thống cung ứng GDP -> Bán lẻ _ Chuỗi nhà thuốc GPP;
- Triển khai dự án hệ thống phát hành hóa đơn điện tử trong bán hàng và dự kiến đưa vào sử dụng từ đầu năm 2020.

Các mục tiêu chính của Công ty

- Công ty tập trung vào tăng trưởng ổn định kinh doanh và dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu. Tìm đối tác là nhà cung cấp để hợp tác toàn diện nhập khẩu, đấu thầu và phân phối thuốc;
- Đẩy mạnh hiệu quả trong công tác đấu thầu và cung ứng thuốc thông qua những chính sách và kế hoạch cụ thể do Ban lãnh đạo phối hợp với đội ngũ nhiều kinh nghiệm, thích ứng nhanh với tình hình thị trường trong năm qua;
- Ngoài việc đẩy mạnh phát triển kinh doanh, phân phối, đối tác đấu thầu thì trong năm qua Ban lãnh đạo đã và đang chuyển sang tăng cường mở rộng mảng kinh doanh thiết bị y tế.;
- Theo dõi diễn biến tình hình thị trường để đưa ra chính sách tài chính hợp lý, hạn chế tác động của biến động lãi suất đến kết quả kinh doanh, đồng thời, tăng cường phòng ngừa rủi ro tỷ giá, chủ động trích lập dự phòng nhằm đảm bảo ngân sách cho hoạt động của Công ty;

- Đẩy mạnh việc thu hồi công nợ phải thu, giúp công ty thu hồi vốn bị chiếm dụng từ khách hàng để bộ phận tài chính chủ động hơn trong kế hoạch thanh toán các khoản nợ phải trả và nợ vay ngân hàng, đảm bảo tính thanh khoản tốt;
- Tiếp tục triển khai chương trình tiết kiệm và tiết giảm chi phí, phấn đấu vượt chỉ tiêu được giao, hạn chế tối đa các tác động bất lợi đến hoạt động kinh doanh công ty, thực hiện quyết liệt và đồng bộ các nhóm nhiệm vụ, giải pháp đã xây dựng từ đầu năm;
- Khổi tự doanh trang thiết bị tập trung triển khai nhiều chính sách bán hàng đa dạng, phong phú hơn nữa để gia tăng lợi nhuận. Tăng cường tìm kiếm và phát triển các nhà phân phối cấp 1, các đại lý bán hàng độc quyền theo khu vực để hợp tác nhằm triển khai phương châm “bán hàng nhanh, thu nợ sớm, tránh tồn đọng”. Chú ý nâng tỷ lệ sinh lời và lợi nhuận gộp hàng tự doanh;
- Áp dụng nhiều phương án tăng vốn điều lệ để giảm áp lực tài chính về nợ phải trả Công ty. Chủ động tìm kiếm và chọn lọc những nhà đầu tư chiến lược vào Công ty để vẫn giữ được ngành nghề truyền thống sau khi tái cơ cấu vốn chủ sở hữu;
- Quản lý nguồn nhân lực hiệu quả và tinh gọn.



Rủi ro ngành

Việt Nam hiện được xếp vào nhóm những nước có ngành dược mới nổi cùng với việc dân số đang bước vào giai đoạn “già hoá”. Theo Tổng cục Thống kê dự báo độ tuổi 65 trở lên đạt 7,4 triệu người trong năm 2020 và tăng gần 7,9% trong tổng số dân số cả nước năm 2020, đồng nghĩa với việc chi phí dành cho chăm sóc sức khoẻ đang tăng lên. Thu nhập bình quân đầu người tại Việt Nam hiện nay là 2.985 USD ở mức trung bình thấp nhưng theo dự báo trong tương lai thu nhập bình quân đầu người sẽ đạt được ở mức trung bình cao vào năm 2045 trong khi môi trường sống ngày càng có nguy cơ ô nhiễm làm gia tăng ngày càng nhiều loại bệnh tật là yếu tố chính dẫn đến sự phát triển tất yếu của ngành dược và thiết bị y tế.

Ngành Dược là một trong những ngành dược sự kiểm soát đặc biệt của Chính phủ về giá và hệ thống phân phối, điều này khiến công ty khó chủ động giá đầu ra nhưng giá nguyên liệu đầu vào lại biến động. Bên cạnh đó, nguồn cung cho sự phát triển của ngành trong nước còn yếu và chủ yếu phụ thuộc lớn vào nguồn nguyên vật liệu nhập khẩu nên sự biến động giá nguyên liệu đầu vào sẽ ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận của các doanh nghiệp trong ngành; hệ thống công nghệ sản xuất, khâu máy móc thiết bị còn khá manh mún nên ngành dược chưa đạt được kết quả sản xuất như mong muốn. Ngoài ra, chi phí nghiên cứu và phát triển cho các loại dược phẩm khá đắt đỏ vì cần thời gian nghiên cứu dài, sản phẩm lại có thời hạn sử dụng nhất định cũng như việc xâm nhập thị trường lại khó khăn. Hiểu rõ được những khó khăn và thách thức đó, Công ty đã nghiên cứu, tìm kiếm nguyên liệu dược phẩm phù hợp với nhu cầu tiêu dùng, đồng thời xây dựng hệ thống cung ứng thiết bị y tế phù hợp nhằm mang lại kết quả hoạt động kinh doanh tốt nhất.



Rủi ro cạnh tranh

Ngành Dược và các thiết bị y tế tuy có những điều kiện khắt khe để gia nhập ngành nhưng thị trường vẫn chứng kiến sự xuất hiện của những doanh nghiệp dược phẩm mới khiến cho sức ép cạnh tranh giữa các công ty nội địa tiếp tục tăng cao.

Bên cạnh đó, Việt Nam liên tục đàm phán và hoàn thiện các cam kết thương mại tự do khiến cho rào cản thuế quan cũng như việc kinh doanh xuất nhập khẩu thuốc và các trang thiết bị y tế sẽ dần được gỡ bỏ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nước ngoài với năng lực tài chính và công nghệ cao gia nhập thị trường nội địa. Mặc dù chất lượng một số thuốc và vật tư y tế trong nước tương đương với thuốc ngoại, giá thành lại rẻ hơn nhưng người tiêu dùng vẫn ưu tiên lựa chọn thuốc ngoại.

YTECO là doanh nghiệp thương mại về xuất nhập khẩu dược phẩm, dược liệu, trang thiết bị y tế. Giữa môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt buộc Công ty phải thường xuyên nâng cao hệ thống phân phối, chất lượng sản phẩm, siết chặt quản lý các chi phí từ khâu sản xuất đến khâu phân phối, chú trọng vào chính sách bán hàng cũng là một trong những yếu tố giúp nâng cao sức mạnh cạnh tranh, duy trì thị phần tiêu thụ trong thời gian qua và là động lực tăng trưởng ở thời gian sắp tới.





Các rủi ro

Rủi ro tỷ giá

Dược phẩm và các trang thiết bị y tế là ngành phụ thuộc chủ yếu vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu khoảng 90% từ nước ngoài. Vì thế sự biến động về tỷ giá sẽ ảnh hưởng lớn đến chi phí đầu vào của các công ty dược nói chung và Công ty YTECO nói riêng.

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



Rủi ro pháp luật

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế Thành phố Hồ Chí Minh là doanh nghiệp kinh doanh chuyên về dược liệu và thiết bị dụng cụ y tế, do đó, hoạt động của Công ty chịu sự quản lý và chi phối của Luật Dược, nghị định 15/2018/NĐ-CP và một số văn bản thuộc lĩnh vực Dược. Tuy nhiên, trong năm qua một số văn bản đang trong quá trình sửa đổi bổ sung đã ảnh hưởng không nhỏ đến chính sách hoạt động, định hướng phát triển của Công ty như Nghị định 15/2018/NĐ-CP, ban hành ngày 02/02/2018, quy định thi hành một số điều của Luật An toàn Thực phẩm, nội dung nghị định chưa chi tiết nên gặp khó khăn trong công tác công bố và nhập khẩu thực phẩm chức năng, - Sau một năm có hiệu lực thi hành Nghị định 54/2017/NĐ-CP nhưng đến nay vẫn còn thiếu thông tư hướng dẫn chi tiết để thực thi nghị định, công tác xin và cấp phép nhập khẩu thuốc quý hiếm không thể thực hiện được, v.v...

Bên cạnh sự thay đổi của Luật chuyên ngành thì Công ty còn đang phải tuân thủ hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật Thuế và một số văn bản pháp lý khác thì cũng đang trong quá trình hoàn thiện. Nguyên nhân là do hình thức tổ chức của YTECO là công ty cổ phần và cổ phiếu của Công ty được đăng ký giao dịch ở Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội. Đứng trước những thách thức, Công ty đã chủ động theo dõi, cập nhật và có sự điều chỉnh quy định, chính sách thực hiện nhằm phù hợp với tình hình thực tế, diễn biến thị trường trong năm qua.

Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro kể trên, YTECO cũng có khả năng gặp phải các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn,... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Đầu năm 2020, dịch bệnh Covid -19 bùng phát trên nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế toàn cầu, đặc biệt là quá trình lưu thông hàng hóa. Với ngành nghề kinh doanh lĩnh vực xuất nhập khẩu thiết bị y tế theo dõi sát sao đảm bảo sự cung ứng thiết bị y tế, góp phần nhỏ chung tay đẩy lùi dịch bệnh. Bên cạnh đó, để hạn chế tối đa những thiệt hại có thể xảy ra, Công ty thực hiện tuyên truyền nhận thức phòng ngừa khi có sự cố hỏa hoạn xảy ra, đồng thời dự kiến sẽ tham gia mua bảo hiểm cho tài sản và các sản phẩm hàng hóa.



2 Tình hình hoạt động trong năm

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh
- Tổ chức và nhân sự
- Tình hình đầu tư, thực hiện các dự án
- Tình hình tài chính
- Cơ cấu cổ đông
- Báo cáo phát triển bền vững



Tình hình hoạt động kinh doanh trong năm

Tình hình hoạt động kinh doanh trong năm 2019

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019	TH 2019/KH 2019	TH 2019/ TH 2018
Doanh thu thuần	529.436	555.908	509.749	92%	96%
Lợi nhuận sau thuế	14.090	14.794	15.121	102%	107%
Cổ tức (%)	22%	>22%	23%	105%	105%

Pain Gear®

Không Dùng Thuốc, Chứng Minh Lâm Sàng

KHẮC TINH CỦA MỌI CƠN ĐAU

MADE IN USA



専用架台と専用いすは別売です

DR.MED

DOCTOR + MEDICAL

MADE IN KOREA



Năm 2019 tiếp tục là năm đánh dấu sự tăng trưởng mạnh mẽ của nền kinh tế Việt Nam. Theo số liệu của Tổng cục thống kê thì tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam trong năm 2019 đạt 7,02% vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra 6,6% - 6,8% khẳng định tính kịp thời và hiệu quả của các giải pháp được Chính phủ ban hành, lạm phát kiểm soát dưới mức 3%. Ngoài ra hoạt động đầu tư, thương mại có xu hướng cải thiện rõ rệt cùng với nhu cầu nâng cao chất lượng đời sống của cộng đồng. Điều này đã mang đến tín hiệu tích cực cho một năm kinh doanh thuận lợi, trong đó lĩnh vực phân phối thiết bị y tế và dược phẩm ngày càng được người tiêu dùng quan tâm nhiều nguyên nhân là do nhu cầu về chăm sóc sức khỏe của người dân ngày càng cao. Điều này đã tiếp tục mang lại tín hiệu khả quan cho một năm kinh doanh hiệu quả, trong đó lĩnh vực phân phối dược phẩm và thiết bị y tế như YTECO tiếp tục nhận được sự quan tâm của thị trường.

Bên cạnh những thuận lợi thì hoạt động của các doanh nghiệp như YTECO đang bị chi phối mạnh mẽ bởi hệ thống Luật và các văn bản liên quan đến Luật Dược trong quá trình điều chỉnh, sửa đổi, thay đổi đã tác động đến kế hoạch nhập khẩu dược phẩm, thiết bị y tế cũng như chính sách hoạt động nội bộ của Công ty. Điều này đã ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả kinh doanh trong năm 2019 của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP Hồ Chí Minh.

Cụ thể, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 509.749 triệu đồng giảm 4% so với cùng kỳ năm trước và chỉ đạt 92% so với kế hoạch. Ngoài ra, nhờ vào chính sách phân bổ chi phí đúng đắn, phù hợp với tình hình thị trường đã góp phần giúp lợi nhuận sau thuế tiếp tục duy trì mức tăng trưởng. Cụ thể, lợi nhuận sau thuế đạt 15.121 triệu đồng, tăng tương ứng 107% so với năm 2018 và vượt kế hoạch là 102% đã được đề ra đầu năm. Thêm vào đó, Công ty luôn chú trọng các chính sách chăm sóc ở các thị trường có sẵn, thị trường đang bị cạnh tranh như TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Cần Thơ, trong đó thị trường Cần Thơ đạt doanh số 62.070 triệu đồng tăng 64% so với năm 2018, Đà Nẵng đạt 6.918 triệu đồng tăng 60% so với năm 2018, Thành phố Hồ Chí Minh duy trì ở mức ổn định đạt 440.759 triệu đồng là một trong những yếu tố quan trọng đóng góp vào sự tăng trưởng của Công ty trong năm 2019. Mặt khác, trong năm 2019 Công ty đã hoàn thành việc chi trả cổ tức với mức tối đa được Đại hội đồng Cổ đông thông qua từ đầu năm.

Để đạt được kết quả như trên là sự nỗ lực và cố gắng không ngừng nghỉ của toàn thể cán bộ nhân viên của YTECO, cùng với đó là những chính sách, kế hoạch hoạt động kịp thời, đúng đắn và phù hợp với tình hình thị trường của Ban lãnh đạo đã giúp Công ty tiếp tục duy trì mức tăng trưởng trong năm 2019 và là nền tảng góp phần xây dựng định hướng phát triển bền vững trong thời gian sắp tới.



Tổ chức nhân sự

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Trịnh Đào Cung	Tổng Giám Đốc
2	Nguyễn Hải Hà	Giám đốc tài chính
3	Trần Cao Sơn	Giám đốc Kinh doanh
4	Tô Thị Lệ Thu	Giám đốc Xuất nhập khẩu
5	Trịnh Thị Mỹ Liên	Giám đốc Nhân sự

Tóm tắt lý lịch của Ban điều hành

Ông TRỊNH ĐÀO CUNG



Chức vụ: Tổng Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 06/09/1970

Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học, Cử nhân Kinh tế

Số cổ phần nắm giữ: 62.645 cổ phần, chiếm 2,03 % vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu: 62.645 cổ phần, chiếm 2,03% vốn điều lệ



Ông NGUYỄN HẢI HÀ

Chức vụ: Giám đốc Tài chính

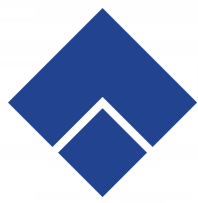
Giới tính: Nam

Ngày sinh: 02/10/1968

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Số cổ phần nắm giữ: 1.210 cổ phần, chiếm 0,04% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu: 1.210 cổ phần, chiếm 0,04% vốn điều lệ



Ông TRẦN CAO SƠN

Chức vụ: Giám đốc Kinh doanh

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 29/9/1965

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Số cổ phần nắm giữ: 2.750 cổ phần, chiếm 0,09% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu: 2.750 cổ phần, chiếm 0,09% vốn điều lệ

Bà TÔ THỊ LỆ THU

Chức vụ: Giám đốc Xuất nhập khẩu

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 10/8/1975

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ

Bà TRỊNH THỊ MỸ LIÊN

Chức vụ: Giám đốc Nhân sự

Giới tính: Nữ

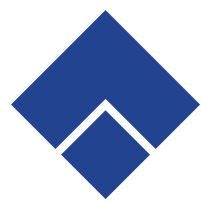
Ngày sinh: 11/9/1961

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Ngữ văn

Số cổ phần nắm giữ: 550 cổ phần, chiếm 0,02 % vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu: 550 cổ phần, chiếm 0,02 % vốn điều lệ





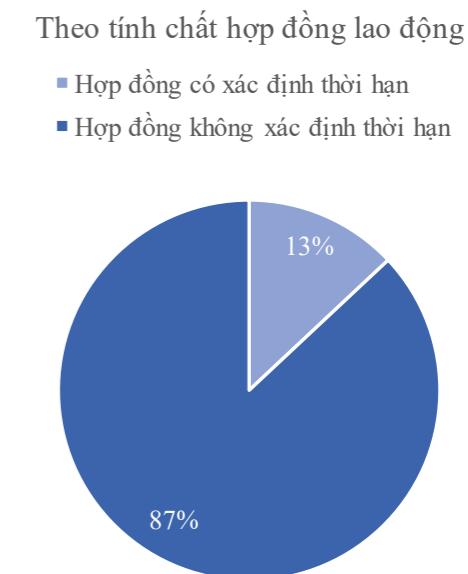
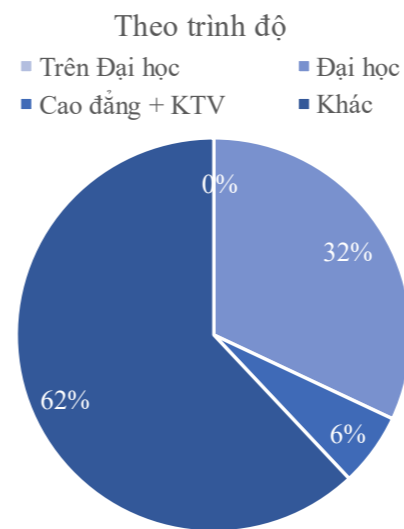
Số lượng cán bộ, nhân viên

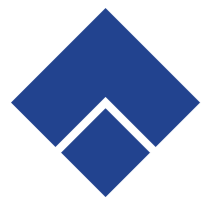
Tổng số cán bộ, công nhân viên Công ty năm 2019 là 135 người, trong đó:

STT	Tính chất phân loại	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
A	Theo trình độ	135	100%
1.	Trên Đại học	0	0%
2.	Đại học	43	32%
3.	Cao đẳng + KTV	8	6%
4.	Khác	84	62%
B	Theo tính chất hợp đồng lao động	135	100%
1	Hợp đồng có xác định thời hạn	18	13%
2	Hợp đồng không xác định thời hạn	117	87%
3	Hợp đồng theo thời vụ	0	0%

Mức lương bình quân qua các năm

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Mức thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	10.440.440	11.055.000	12.187.350	13.913.000





Tổ chức nhân sự

Chính sách người lao động

Chính sách tuyển dụng

Nhằm đảm bảo chất lượng lao động phù hợp với tính chất công việc cũng như thu hút được lực lượng nhân sự chất lượng cao, Công ty đã thực hiện tuyển dụng dựa trên các tiêu chí sau:

- Tổ chất
- Tiềm năng
- Thiện chí

Đồng thời, Ban tuyển dụng luôn tuân thủ nguyên tắc công bằng mọi người thời điểm và đối với mọi ứng viên. Đặc biệt, Công ty ưu tiên những ứng viên có trình độ, kinh nghiệm nhất trong lĩnh vực dược phẩm này.



Chính sách lương thưởng

Chính sách lương được Công ty tuân thủ chi trả theo đúng quy định được Nhà nước cho người lao động. Cụ thể, Công ty căn cứ vào mức lương tối thiểu của người lao động theo Nghị định 141/2017/NĐ-CP được ban hành ngày 07/12/2017 thay thế ghi định 153/2016/NĐ-CP và có hiệu lực thi hành từ ngày 25/01/2018. Điều này mang lại sự minh bạch, công bằng trong việc xây dựng chính sách lương của Công ty trong năm 2019.

Bên cạnh đó, nhằm duy trì ổn định lực lượng lao động Công ty đã áp dụng chính sách đãi ngộ, trả công lao động xứng đáng dựa trên đóng góp và hiệu quả của công việc. Ngoài ra, Công ty còn xây dựng, công bố Quy chế lương, thưởng phù hợp với từng vị trí chức danh công việc nhằm góp phần minh bạch trong việc chi trả cũng như tạo lòng tin với người lao động.

Trong năm 2019, Công ty đã thực hiện các chính sách lương thưởng cho CB.NV như sau:

- Tiền cơm giữa ca: 50.000 đồng/suất/ngày;
- Tiền hỗ trợ xăng xe hoặc chi phí đi lại: 440.864.300 đồng;
- Thưởng Tết dương lịch : 500.000đ/người;

- Thưởng Tết Nguyên Đán Kỷ Hợi: 500.000đ/người;
- Lương tháng 13: 1.229.024.925 đồng;
- Lương tháng 14: 1.229.024.925 đồng;
- Thưởng ABC: 455.667.000 đồng;
- Khen thưởng đặc biệt và đột xuất : 394.200.000 đồng.

Chính sách phúc lợi xã hội

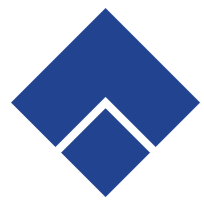
Trong năm 2019, YTECO đã thực hiện các chính sách phúc lợi cho cán bộ nhân viên như sau:

- Mức hỗ trợ sinh con trong kế hoạch, trợ cấp bồi dưỡng sinh con và mua vật dụng cho con trong kế hoạch 2.000.000 đồng;
- Mở rộng tiêu chuẩn khám bệnh ngoài quy định trong khám sức khỏe định kỳ cho người lao động;
- Trong thời gian mang thai, lao động nữ được nghỉ việc để đi khám thai 5 lần, mỗi lần 1 ngày; Công ty vẫn trả lương không cần trình giấy nghỉ hưởng BHXH (Luật BHXH: phải có giấy chứng nhận

nghỉ việc hưởng bảo hiểm xã hội);

- Mức thu nhập thấp nhất: 5.000.000 đ/người/tháng;
- Học tập nâng cao trình độ chuyên môn, kiến thức nghề nghiệp được hỗ trợ học phí từ 30%, 50%, 80%, 100% tùy cấp độ học;
- Công ty có hỗ trợ bảo hiểm cộng thêm cho người lao động, mua bảo hiểm tai nạn lao động cho người lao động với mức 1.200.000 VNĐ/người/năm, bồi thường tối đa 340.000.000 VNĐ.





Chính sách người lao động

Chăm lo Tết cho người lao động như sau:

- Mỗi Đoàn viên Công đoàn 1 phần quà Tết : 800.000 đ/phần.
- Đoàn viên tích cực : 100.000 đ/người.
- Đoàn viên xuất sắc : 250.000 đ/người.
- Cán bộ Công đoàn xuất sắc : 200.000 đ/người.
- Đoàn viên đạt thành tích cao tại các cuộc thi do Công đoàn cấp trên tổ chức: 100.000 đ/người.
- Phụ nữ 2 giỏi : 100.000 đ/người.
- Tổ Công đoàn xuất sắc : 500.000 đ/tổ.



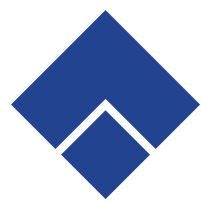
Chính sách đào tạo

Mọi cá nhân làm việc tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế Thành phố Hồ Chí Minh có quyền và nghĩa vụ tham dự các chương trình đào tạo. Nhằm đáp ứng nhu cầu cải tiến và nâng cao tính chuyên nghiệp trong quá trình hoạt động, Công ty đã cử cán bộ công nhân viên chuyên môn tham gia các khóa đào tạo kiến thức, kỹ năng nâng cao nghiệp vụ phù hợp với yêu cầu công việc và định hướng phát triển của Công ty như tham gia tập huấn và cập nhật thường xuyên các chính sách thuế, kế toán (nhất là nghị định, thông tư mới về hoạch toán kế toán v.v...). Đồng thời, Công ty còn tổ chức các lớp bồi dưỡng kiến thức về sản phẩm dược, thiết bị trong ngành y tế.

Cụ thể trong năm 2019, YTECO đã tổ chức các chương trình phát triển kỹ năng và học tập cho người lao động như sau:

- Đào tạo về quy trình làm việc, phổ biến thông tin cơ bản, kiến thức phát triển nghề nghiệp;
- Cử 5 Cán bộ quản lý tham gia tập huấn an toàn lao động, vệ sinh lao động cho nhóm 1.
- Tập huấn An toàn lao động, vệ sinh lao động làm việc trên cao: 7 người.
- Tập huấn an toàn vệ sinh lao động nhóm 4: 19 người
- Tập huấn an toàn lao động, vệ sinh lao động cho mạng lưới an toàn vệ sinh viên nhóm 6: 11 người.
- Cử 2 đoàn viên tập huấn chính sách, chế độ lao động, 1 đoàn viên tập huấn bồi dưỡng, cập nhật, kiến thức và nghiệp vụ công tác dân vận và dân chủ cơ sở 2019, 3 đoàn viên tham gia Hội nghị tuyên truyền Luật thuế thu nhập cá nhân, hướng dẫn quyết toán thuế thu nhập cá nhân và chính sách thuế doanh nghiệp.
- Thực hiện tốt công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện pháp luật lao động, trọng tâm là hợp đồng lao động, nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, chi trả lương, thưởng....
- Tăng cường đào tạo nội bộ về các kỹ năng bán hàng, chăm sóc khách hàng, quản lý sản phẩm....





Tình hình đầu tư, thực hiện dự án

Trong năm 2019, Công ty không thực hiện đầu tư dự án mới.



Tình hình tài chính

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	768.929	752.198	98%
Doanh thu thuần	529.436	509.749	96%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	17.122	18.481	108%
Lợi nhuận khác	526	435	83%
Lợi nhuận trước thuế	17.648	18.916	107%
Lợi nhuận sau thuế	14.090	15.121	107%

Nhìn chung, trong năm 2019 tình hình hoạt động của YTECO tiếp tục duy trì mức tăng trưởng ổn định. Việc theo dõi và nắm bắt kịp thời diễn biến thị trường đã góp phần giúp Công ty đưa ra những chính sách hoạt động đúng đắn và phù hợp với tình hình thị trường, do hoạt động lâu năm trong ngành nên Công ty kiểm soát được nguồn hàng, nhập hàng với chi phí hợp lý giúp lợi nhuận của Công ty tăng. Kết quả trên là sự nỗ lực hết mình của toàn thể cán bộ công nhân viên, sự tin tưởng của nhà đầu tư, cổ đông và là động lực giúp YTECO tiếp tục phát triển hơn nữa trong tương lai.

Chỉ số tài chính

STT	Chỉ tiêu tài chính	ĐVT	2018	2019
I	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,04	1,04
2	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,89	0,89
II	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
1	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	92,65%	92,04%
2	Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	1260,52%	1155,73%
III	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
1	Vòng quay Hàng tồn kho	Vòng	4,07	4,15
2	Doanh thu thuần/Tổng tài sản (bình quân)	Vòng	0,69	0,67
IV	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
1	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,66%	2,97%
2	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (bình quân)	%	25,67%	25,98%
3	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (bình quân)	%	1,85%	1,99%
4	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	3,23%	3,63%





Tình hình tài chính

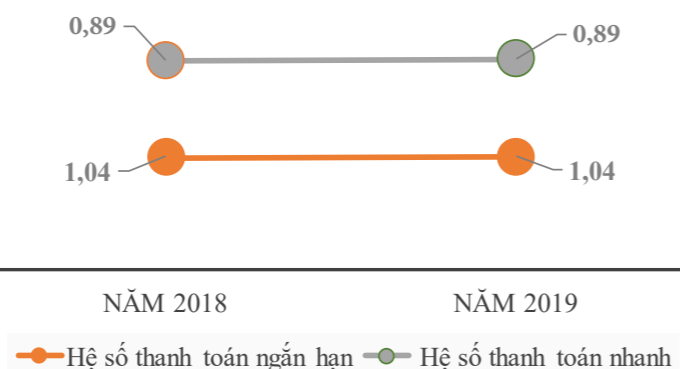
Chỉ số tài chính



Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Nhìn chung, hệ số thanh toán năm 2019 của YTECO không có biến động nhiều, hệ số thanh toán ngắn hạn đạt 1,04 lần. Cùng với đó là tình hình tiêu thụ sản phẩm trong năm khả quan đã góp phần giúp hàng tồn kho ổn định so với năm trước, điều này đã tác động tăng lên hệ thanh toán nhanh đạt 0,89 lần. Hệ số thanh toán của YTECO trong năm 2019 vẫn duy trì ở mức an toàn nhờ vào việc kiểm soát tốt dòng tiền, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh hiệu quả trong năm.

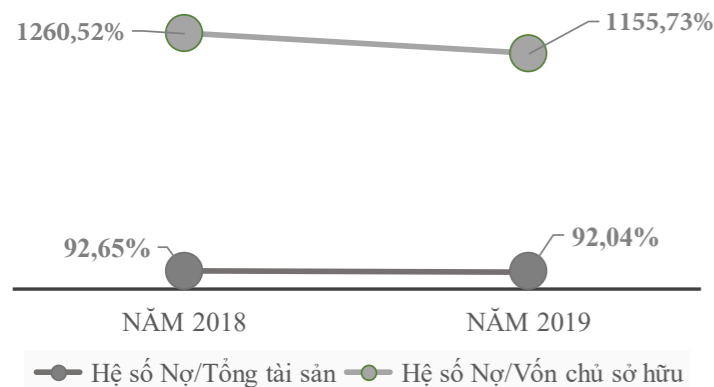
Hệ số thanh toán



Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Trong cơ cấu nguồn vốn, nợ phải trả chiếm tỷ trọng khá lớn (92%) trong tổng tài sản. Với đặc thù là doanh nghiệp thương mại, nhập khẩu dược phẩm và thiết bị y tế nên việc sử dụng đòn bẩy giúp doanh nghiệp tối ưu hóa lợi nhuận, đồng thời là nguồn quan trọng giúp Công ty xoay vòng vốn nhanh. Tuy nhiên, để hạn chế rủi ro mà đòn bẩy tài chính mang lại trong thời gian qua, Công ty đã cố gắng kiểm soát tốt dòng tiền kết hợp với việc tận dụng triệt để các gói lãi suất ưu đãi tại các ngân hàng thân thiết nhằm duy trì mức lãi suất ổn định.

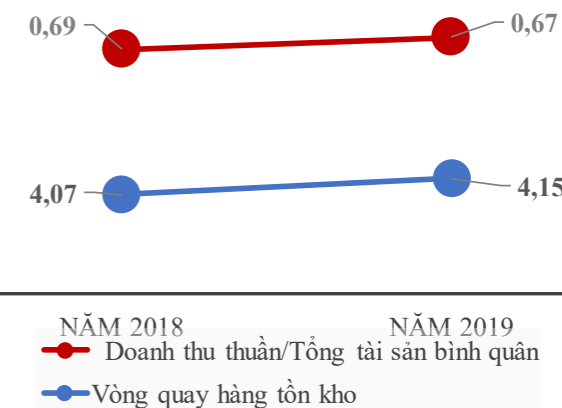
Cơ cấu vốn



Chỉ tiêu về hiệu suất hoạt động

Với đặc thù hoạt động là chuyên về thương mại nên yêu cầu về lượng hàng hóa tồn kho cao để đáp ứng nhu cầu kinh doanh. Trong năm, hệ số vòng quay hàng tồn kho đạt 4,15 vòng, tăng nhẹ so với cùng kỳ năm trước (4,07 vòng), cho thấy Công ty đang tiêu thụ sản phẩm hiệu quả, đồng thời khâu quản trị hàng tồn kho hiệu quả đã góp phần kiểm soát cũng như hạn chế tình trạng ứ đọng hàng hóa dẫn đến hết hạn sử dụng. Tương tự, chỉ số hiệu quả hoạt động của tài sản cũng được duy trì ở mức ổn định đạt 0,67 vòng trong năm 2019.

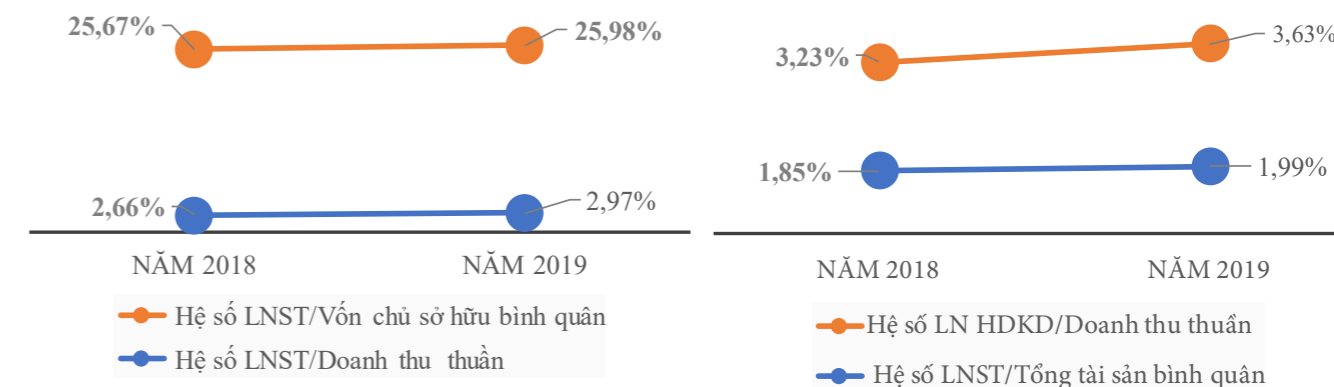
Hiệu quả hoạt động



Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Khả năng sinh lời trong năm 2019 của Công ty vẫn tiếp tục xu hướng phát triển ổn định, nhìn chung các chỉ số khả năng sinh lời không có biến động nhiều so với cùng kỳ năm trước. Cụ thể tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu bình quân và tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản bình quân đạt lần lượt là 25,98% và 1,99%.

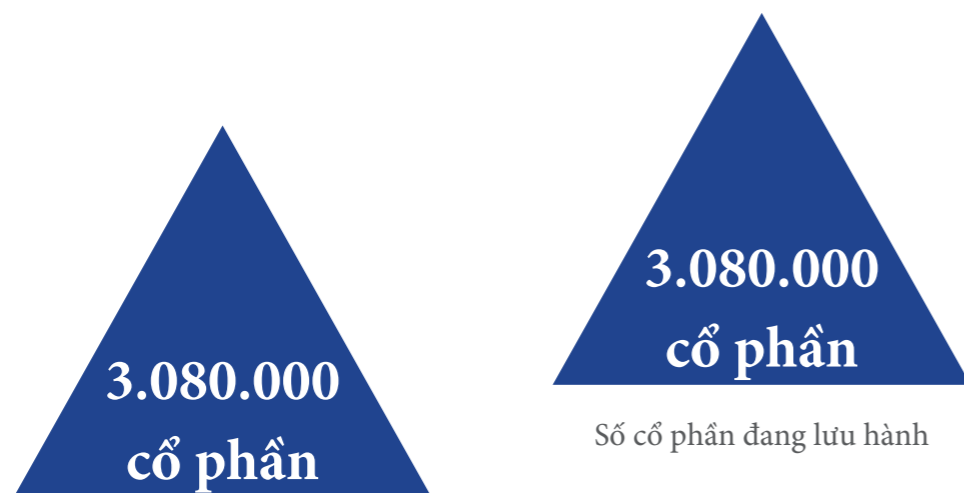
KHẢ NĂNG SINH LỜI





Cơ cấu cổ đông

Cơ cấu cổ phần



Cơ cấu cổ đông

STT	Loại cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu (%)
I	Cổ đông Nhà nước	893.200	29,00%
II	Cổ đông nội bộ (CB.NV)	92.020	2,99%
III	Cổ đông trong nước	2.060.980	66,91%
1	Cá nhân	1.498.760	48,66%
2	Tổ chức	562.220	18,25%
IV	Cổ đông nước ngoài	33.800	1,10%
1	Cá nhân	33.800	1,10%
2	Tổ chức	-	0,00%
	Tổng cộng	3.080.000	100,00%





Báo cáo phát triển bền vững

Trong năm 2019, YTECO tổ chức các chương trình tình nguyện XANH – SẠCH – ĐẸP để chuẩn bị chào mừng kỷ niệm 35 năm ngày thành lập Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế Thành phố Hồ Chí Minh.

Bảo vệ môi trường

Với mục tiêu phát triển bền vững thì ngoài việc khẳng định thương hiệu, uy tín sản phẩm đến cộng đồng mà công tác bảo vệ môi trường được xem là một trong những công tác đánh giá quan trọng. Hoạt động chính của YTECO là chuyên về phân phối thuốc, thiết bị và công cụ y tế nên ít có tác động đến môi trường. Trong năm 2019, hoạt động kinh doanh của Công ty không xảy ra bất kỳ trường hợp nào vi phạm về pháp lý bảo vệ môi trường. Công ty đã thực hiện tốt các công tác như sau:

- Phương pháp xử lý đúng theo quy định thuốc hết hạn sử dụng, tránh gây ô nhiễm nguồn nước, đất, ...
- Thực hiện tuyên truyền, nâng cao ý thức giữ môi trường xung quanh khuôn viên Công ty luôn sạch sẽ, trong lành.

Tiết kiệm năng lượng, nước

- Hoạt động tiêu thụ điện, nước chủ yếu của YTECO là dùng ở các phòng ban. Do vậy để giảm thiểu tối đa chi phí hoạt động giúp tối ưu hóa lợi nhuận, Công ty đã khuyến khích toàn thể cán bộ công nhân viên sử dụng tiết kiệm điện, nước, thực hiện kiểm tra định kỳ tình trạng rò rỉ nước để tránh tình trạng lãng phí. Hệ thống bóng chiếu sáng được Công ty thay thế toàn bộ bằng bóng tiết kiệm điện và luôn chú ý tắt toàn bộ thiết bị khi hết giờ làm việc, v.v... Ngày 17/5/2019, Công ty ký hợp đồng lắp đặt hệ thống điện mặt trời tại kho hàng Thủ Đức nhằm tiết kiệm chi phí sử dụng điện cho Công ty.

Chính sách với cộng đồng, xã hội

- Nhận thức được những yếu tố góp phần vào sự phát triển bền vững của Công ty là ý thức và thực hiện tốt trách nhiệm đối với cộng đồng. Theo đó, các công tác từ thiện, tham gia đóng góp trên tinh thần “lá lành đùm lá rách” luôn được chú trọng, ngoài ra, YTECO còn có chính sách hỗ trợ gia đình khó khăn, người già có công, ... và các hoạt động công ích khác như: Tổ chức trên 40 chương trình đo huyết áp, đường huyết miễn phí cho các câu lạc bộ người cao tuổi, câu lạc bộ người có công, hội người cao tuổi, hội cựu chiến binh các quận 1, quận 3, quận 5, quận 10 vào các ngày 5,10,15,25,30 định kỳ hàng tháng, đo đường huyết, huyết áp trên 1,000 người dân.



3 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

- Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019
- Tình hình tài chính
- Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý
- Kế hoạch phát triển trong tương lai



Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019

Bối cảnh kinh tế thế giới năm 2019 có nhiều phức tạp, căng thẳng thương mại giữa các nền kinh tế cùng với sự gia tăng xu hướng bảo hộ mậu dịch của các nước lớn, đặc biệt là những thay đổi trong chính sách thương mại của Mỹ đã tác động đến sản xuất và xuất khẩu của Việt Nam và các nước trong khu vực. Ngược với diễn biến thế giới, khép lại năm 2019 kinh tế Việt Nam vẫn tiếp tục giữ được đà tăng trưởng.

Theo báo cáo của Tổng cục Thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP đạt 7,02%, lạm phát được kiểm soát tốt dưới 3%. Hiện nay thu nhập bình quân đầu người tại Việt Nam là 2.985 USD ở mức trung bình thấp nhưng theo dự báo trong tương lai thu nhập bình quân đầu người sẽ sớm đạt được ở mức trung bình cao. Thống kê Y tế Liên lục địa (IMS Health) dự báo chi tiêu cho dược phẩm bình quân đầu người tại Việt Nam sẽ nâng lên mức 50 USD/người/năm vào năm 2020 Điều này góp phần tích cực đến tâm lý người tiêu dùng về một số nhu cầu cá nhân, đặc biệt là chăm sóc sức khỏe. Đây là dấu hiệu khả quan cho sự phát triển của ngành Dược, trong đó có lĩnh vực phân phối dược phẩm và thiết bị y tế như YTECO tiếp tục nhận được sự quan tâm của thị trường.

Chỉ tiêu	Năm 2018	Tỷ trọng năm 2018	Năm 2019	Tỷ trọng năm 2019	% tăng/giảm
Doanh thu bán hàng hoá	486.693	90,36%	458.081	88,28%	-5,88%
Doanh thu phí ủy thác	48.189	8,95%	57.089	11,00%	18,47%
Doanh thu cho thuê	3.704	0,69%	3.718	0,72%	0,37%
Tổng doanh thu	538.586	100,00%	518.888	100%	-3,66%

Nhìn chung, tình hình hoạt động của Công ty trong năm 2019 đều có dấu hiệu tăng trưởng ổn định ở các mảng kinh doanh, cụ thể doanh thu bán hàng hóa đạt 458.081 triệu đồng, giảm nhẹ 5,88% chiếm 88,28% tổng doanh thu năm 2019, cho thấy hoạt động đầu thầu của Công ty trong năm qua vẫn giữ dấu hiệu khả quan. Bên cạnh đó, doanh thu phí ủy thác đạt 57.089 triệu đồng, tăng 18,47% so với năm 2018, chiếm 11% trong tổng doanh thu, công tác xuất nhập khẩu ủy thác đã được Công ty tập trung, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, tính chuyên nghiệp và thu hút nhiều khách hàng mới. Ngoài ra, Công ty cũng phối hợp với các phòng ban chuyên trách nhằm tạo điều kiện và linh động trong công tác nhập khẩu ủy thác. Ngoài các hoạt động chính nêu trên thì Công ty còn có doanh thu cho thuê kho.





Tình hình tài chính

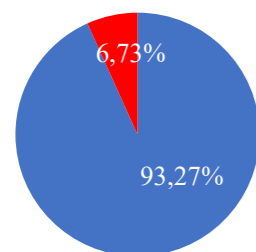
Cơ cấu tài sản

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2018	2019	% Tăng/ Giảm
Tài sản ngắn hạn	717.167	692.064	-3,50%
Tài sản dài hạn	51.761	60.134	16,18%
Tổng tài sản	768.929	752.198	-2,18%

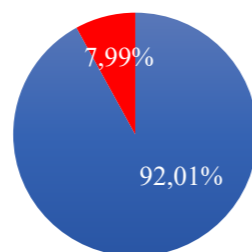
Tính đến ngày 31/12/2019, tài sản ngắn hạn của Công ty đạt 692.064 triệu đồng chiếm 92,01% trong cơ cấu tài sản và giảm nhẹ 3,50% so với cùng kỳ năm 2018, trong đó chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu tài sản ngắn hạn là khoản phải thu ngắn hạn của khách hàng, tiền và các khoản tương đương tiền và hàng tồn kho. Trong năm, tài sản dài hạn của Công ty tăng nhẹ 116,18%.

TỶ TRỌNG TÀI SẢN NĂM 2018



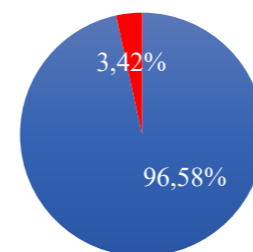
■ Tài sản ngắn hạn ■ Tài sản dài hạn

TỶ TRỌNG TÀI SẢN NĂM 2019



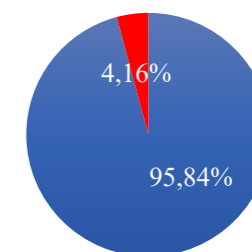
■ Tài sản ngắn hạn ■ Tài sản dài hạn

TỶ TRỌNG NỢ PHẢI TRẢ NĂM 2018



■ Nợ ngắn hạn ■ Nợ dài hạn

TỶ TRỌNG NỢ PHẢI TRẢ NĂM 2019



■ Nợ ngắn hạn ■ Nợ dài hạn

Cơ cấu nợ phải trả

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2018	2019	% Tăng/ Giảm
Tài sản ngắn hạn	688.064	663.469	-3,57%
Tài sản dài hạn	24.347	28.828	18,40%
Tổng tài sản	712.411	692.297	-2,82%

Cơ cấu nợ của Công ty chủ yếu là nợ ngắn hạn chiếm đến 95,84% trong cơ cấu nợ phải trả trong năm 2019, trong đó chủ yếu là nợ vay ngắn hạn (đạt 663.469 tỷ đồng), khoản phải trả khách hàng. Khoản nợ vay ngắn hạn của Công ty tập trung đối tác tín dụng lâu năm và nhờ hoạt động kinh doanh ổn định cũng là cơ hội giúp YTECO nâng mức độ tín nhiệm, từ đó, giúp áp lực tài chính của Công ty giảm thiểu đáng kể.





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

Trong năm 2019, Công ty đã thực hiện một số công tác nhằm cải thiện hoạt động kinh doanh, cơ cấu quản lý, cụ thể:

- Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ và tính chuyên nghiệp trong công tác xuất nhập khẩu ủy thác, thu hút nhiều khách hàng mới;
- Bước đầu thành công trong công tác hỗ trợ Phòng Kinh doanh-YTC P- BP TTB, tìm kiếm khách hàng phân phối nhóm hàng trang thiết bị - y cụ như Pain Gear, Dr. Med, giảm tồn kho, thu hồi vốn, giảm chi phí lãi vay, góp phần tăng lợi nhuận;
- Luôn cải thiện kế hoạch lưu thông hàng hóa, chính sách bán hàng nhằm hạn chế lượng hàng tồn kho cận hạn dùng, chậm luân chuyển, hàng tiêu hủy.

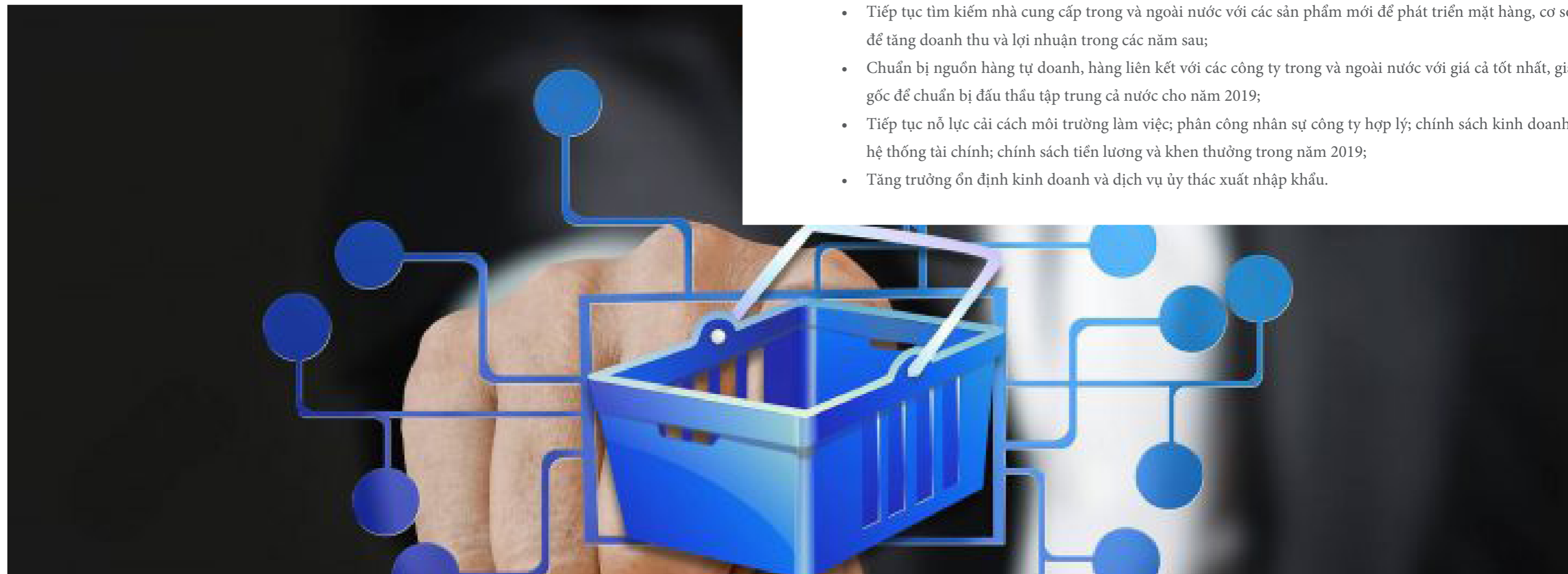


Kế hoạch phát triển trong tương lai

Để hoàn thành tốt chỉ tiêu được Đại hội đồng Cổ đông thông qua năm 2019, Công ty quyết tâm kinh doanh hiệu quả bằng nhiều chương trình hành động, xây dựng kế hoạch và nhiều chiến lược kinh doanh linh động để đạt được các mục tiêu, chỉ tiêu, kế hoạch được giao, cần tiếp tục thực hiện đồng bộ, hiệu quả các giải pháp và tổ chức có hiệu quả hơn nữa các dịch vụ xuất nhập khẩu, kinh doanh được phẩm và kỳ vọng có thêm kết quả trúng thầu. Đồng thời tiếp tục triển khai chương trình tiết kiệm và tiết giảm chi phí, phấn đấu vượt chỉ tiêu được giao, hạn chế tối đa các tác động bất lợi đến hoạt động kinh doanh công ty, thực hiện quyết liệt và đồng bộ các nhóm nhiệm vụ, giải pháp đã xây dựng từ đầu năm.

Trong tình hình rất khó khăn như hiện nay đòi hỏi nhiều giải pháp đột phá và sự nỗ lực rất lớn. Trong đó:

- Ưu tiên phối hợp với các nhà cung cấp đẩy mạnh bán hàng tăng doanh thu & lợi nhuận;
- Tăng cường hợp tác với các nhà cung cấp trong và ngoài nước với mức phí hợp lý để tăng số lượng mặt hàng tham dự đấu thầu cấp quốc gia và đấu thầu tại các địa phương trên cả nước;
- Khai thác triệt để doanh thu bán hàng tại các bệnh viện tuyến tỉnh đã có kết quả trúng thầu. Theo dõi và cập nhật thường xuyên thông tin liên quan đến đấu thầu thuốc tại các bệnh viện, tận dụng tối đa việc áp giá thầu, gia hạn thầu để bán hàng vào các bệnh viện có nhu cầu sử dụng lớn, doanh thu cao;
- Tiếp tục tìm kiếm nhà cung cấp trong và ngoài nước với các sản phẩm mới để phát triển mặt hàng, cơ sở để tăng doanh thu và lợi nhuận trong các năm sau;
- Chuẩn bị nguồn hàng tự doanh, hàng liên kết với các công ty trong và ngoài nước với giá cả tốt nhất, giá gốc để chuẩn bị đấu thầu tập trung cả nước cho năm 2019;
- Tiếp tục nỗ lực cải cách môi trường làm việc; phân công nhân sự công ty hợp lý; chính sách kinh doanh; hệ thống tài chính; chính sách tiền lương và khen thưởng trong năm 2019;
- Tăng trưởng ổn định kinh doanh và dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu.



4 Đánh giá của Hội đồng quản trị

- Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty
- Đánh giá của Hội đồng quản trị về Ban Giám Đốc Công ty
- Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị





Đánh giá của HĐQT về các mặt hoạt động



Đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận năm 2019 không ít khó khăn, ngoài tác động chung của kinh tế còn chịu sức ép từ sự cạnh tranh, thị phần đang bị tác động bởi những doanh nghiệp trong nước có khả năng tự sản xuất. Nhưng được sự quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và sự đồng hành, chia sẻ của Quý Cổ đông cùng với giải pháp đúng đắn của Ban lãnh đạo, sự nỗ lực tối đa của toàn thể CBNV công ty trong công tác được giao và với quyết tâm thực hành tiết kiệm chi phí của toàn công ty, với sự góp sức của toàn hệ thống công ty đã giúp YTECO vượt qua khó khăn và xây dựng định hướng phát triển bền vững trong thời gian tới.



Đánh giá của HĐQT về Ban Giám đốc



Trong năm 2019, thông qua các cuộc họp hàng quý Hội đồng Quản trị đã nắm bắt, theo dõi, điều hành và xử lý kịp thời các vướng mắc của Ban điều hành. HĐQT đưa ra những phân tích cụ thể về những mặt đạt được cũng như chưa đạt để Ban điều hành Công ty có những chỉ đạo sát sao đến từng phòng ban. Theo đánh giá của Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã thực hiện tốt các nhiệm vụ khi hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch theo Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông thông qua. Ngoài ra, Ban Giám Đốc đã điều hành hoạt động Công ty một cách ổn định, nâng cao tinh thần tập thể cho đội ngũ người lao động nhằm tạo sự gắn bó, nỗ lực cống hiến hết mình vì Công ty. Nhìn chung, với sự nỗ lực, tâm huyết Ban điều hành đã thực hiện các quyết định, nghị quyết của Hội đồng Quản trị một cách quyết đoán trên nguyên tắc công bằng, minh bạch. Kết thúc năm 2019, Công ty Yteco đã thực hiện tốt nhiệm vụ đề ra của Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2019, góp phần giúp Công ty YTECO ngày càng khẳng định vị thế trên thị trường.





Các kế hoạch, định hướng của HĐQT

Số 1 dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác, top 3 cung ứng thuốc, top 5 công ty có chất lượng dịch vụ tốt nhất ngành dược Việt Nam.

Xây dựng chuỗi giá trị Yteco:

- Sản xuất (nhà máy GMP);
- Tôn trữ (kho GSP);
- Phân phối (hệ thống cung ứng GDP);
- Bán lẻ (chuỗi nhà thuốc GPP);
- Tăng vốn Điều lệ
- Tăng doanh thu, lợi nhuận trước thuế và cổ tức.



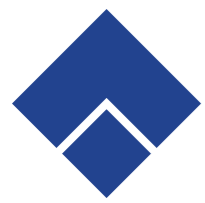
5

Quản trị Công ty

YTEGO
NHẬP KHẨU Y TẾ TP.HCM - YTEGO
ĐỒNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019
TP. Hồ Chí Minh, ngày 25/05/2019



- Hội đồng quản trị
- Ban kiểm soát
- Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Ban Giám đốc và Ban kiểm soát



Hội đồng quản trị

Cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu làm TV HĐQT	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỷ lệ dự họp
1	Trịnh Đào Cung	Chủ tịch HĐQT	22/5/2010	4	100%
2	Lê Văn Thiện	Phó Chủ tịch HĐQT	22/5/2010	4	100%
3	Phạm Tố Hà	Thành viên HĐQT	22/5/2010	4	100%
4	Nguyễn Hải Hà	Thành viên HĐQT	23/5/2015	4	100%

Các Nghị quyết/Quyết định HĐQT trong năm 2019

STT	Ngày	Nội dung
1	17/4/2019	Kết quả kinh doanh năm 2018 và kế hoạch hoạt động năm 2019; Tiến độ thu hồi công nợ; Lắp đặt hệ thống điện mặt trời tại kho Thủ Đức nhằm tiết kiệm chi phí điện năng cho Công ty; Chuẩn bị Đại hội Cổ đông thường niên năm 2019; Phương án tăng vốn điều lệ
2	30/7/2019	Kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm 2019 và kế hoạch hoạt động 6 tháng cuối năm 2019; Tạm ứng cổ tức 6 tháng đầu năm 2019 cho Cổ đông; Tiến độ thu hồi công nợ; Phương án tăng vốn điều lệ Công ty; Chuẩn bị Đại hội đồng Cổ đông NK 5 vào năm 2020
3	31/10/2019	Kết quả kinh doanh 9 tháng năm 2019 và kế hoạch 3 tháng cuối năm 2019; Tiến độ thu hồi công nợ; Phương án tăng vốn điều lệ.
4	26/12/2019	Đánh giá sơ bộ hoạt động kinh doanh năm 2019; Phương án tăng vốn điều lệ Công ty; Biểu dương và khen thưởng tập thể, cá nhân hoàn thành chỉ tiêu năm 2019.

Hoạt động của Hội đồng quản trị

Trong năm 2019, các chỉ đạo của HĐQT tập trung chủ yếu trong các lĩnh vực:

- Hội đồng quản trị họp hàng quý trong năm, các cuộc họp của Hội đồng quản trị đều có sự tham dự của Ban kiểm soát với tư cách là quan sát viên.
- Giám sát hoạt động của Ban Giám Đốc và các hoạt động của Phòng ban, đơn vị trực thuộc Công ty. Đồng thời, triển khai hoạt động dựa trên Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2019 đã được thông qua;
- Kịp thời phát hiện những hạn chế trong công tác quản lý, hệ thống vận hành xử lý nhằm đưa ra giải pháp giải quyết khắc phục;
- Xây dựng chính sách cân đối hài hòa lợi ích giữa Công ty với người lao động, đối tác, khách hàng, đồng thời, tuân thủ nguyên tắc công bố thông tin đến cổ đông chính xác và minh bạch;

Hoạt động giám sát của Hội đồng quản trị với Ban Giám Đốc

- HĐQT yêu cầu phát triển hoạt động kinh doanh của các đơn vị trong công ty để phấn đấu tăng doanh thu và lợi nhuận hoàn thành chỉ tiêu năm 2019, nhằm thực hiện đúng kế hoạch chi cổ tức cho cổ đông;
- Giám sát công tác điều hành hoạt động của Ban Giám Đốc và các cán bộ quản lý khác nhằm đảm bảo hoạt động của YTC được an toàn, tuân thủ theo pháp luật và đảm bảo đúng định hướng kế hoạch định hướng phát triển của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua vào đầu năm.
- Giám sát và phân công các thành viên Hội đồng quản trị theo dõi tình hình thực hiện các chỉ tiêu hoạt động, tình hình triển các dự án, nguồn vốn, v.v... nhằm hoàn thành kế hoạch đặt ra đầu năm.
- Yêu cầu Ban Giám Đốc có trách nhiệm báo cáo bằng văn bản cho HĐQT về việc thực hiện các nhiệm vụ và quyền hạn được giao theo định kỳ và khi có yêu cầu.

Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị

Hiện nay, Công ty chưa thành lập các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị.





Ban kiểm soát

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu làm TV BKS	Số buổi họp BKS tham dự	Tỷ lệ dự họp
1	Huỳnh Công Triết	Trưởng BKS	23/5/2015	4	100%
2	Dư Quốc Đông	TV BKS	22/5/2010	4	100%
3	Nguyễn Thị Thu Thúy	TV BKS	23/5/2015	4	100%

Hoạt động của Ban kiểm soát

Trong năm 2019, hoạt động của Ban kiểm soát được tiến hành một cách chủ động và theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty như sau:

- Giám sát HĐQT, Ban Giám Đốc trong việc quản lý và điều hành hoạt động của Công ty, đồng thời, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cần trọng trong công tác quản lý và điều hành của HĐQT, Ban Giám Đốc ;
- Giám sát việc thực hiện kế hoạch kinh doanh, phân phối lợi nhuận và chia cổ tức.
- Thực hiện kiểm tra, giám sát tình hình hoạt động, tình hình tài chính để kịp thời có những ý kiến phù hợp;
- Tham dự các cuộc họp của HĐQT, tham gia đóng góp ý kiến với HĐQT trong các vấn đề về hoạt động kinh doanh của Công ty, tình hình quản trị Công ty, v.v...;
- Thẩm tra Báo cáo tài chính giữa niên độ và báo cáo tài chính sau kiểm toán hàng năm. Đồng thời, trình báo cáo thẩm định báo cáo tài chính năm, báo cáo đánh giá công tác quản lý của HĐQT lên Đại hội đồng cổ đông thường niên.

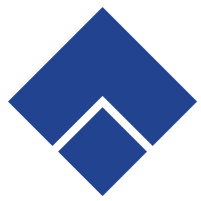


Hoạt động giám sát của BKS đối với HĐQT, Ban Giám đốc điều hành và cổ đông

- Tham gia các cuộc họp định kỳ quý/năm để giám sát tình hình hoạt động chung của công ty và tham gia đóng góp ý kiến những vấn đề có liên quan;
- Giám sát việc thực hiện kế hoạch kinh doanh, phân phối lợi nhuận và chia cổ tức;
- Xem xét, đánh giá các báo cáo do tổ chức Kiểm toán thực hiện;
- Đề xuất chọn Công ty Kiểm toán độc lập trình Đại hội đồng Cổ đông để thực hiện kiểm toán.

Sự phối hợp hoạt động giữa BKS đối với HĐQT, Ban Giám Đốc và các cán bộ quản lý khác

- Kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các chính sách, chế độ, các quy định của Hội đồng Quản trị và Ban Giám Đốc;
- Nghiên cứu các Nghị quyết của Hội đồng Quản trị và các quyết định điều hành hoạt động kinh doanh của Ban Giám đốc, từ đó đề ra những kiến nghị và giải pháp kịp thời.



Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban Giám Đốc và Ban Kiểm soát

Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích

Đơn vị tính: Đồng

STT	Họ và tên	Lương công việc	Lương hiệu quả	Thưởng
1	Hội đồng Quản trị			
1.1	Trịnh Đào Cung	108.000.000		62.000.000
1.2	Lê Văn Thiện	106.666.668		62.222.221
1.3	Nguyễn Hải Hà	84.000.000		49.000.000
1.4	Phạm Tố Hà	93.333.336		47.777.783
2	Ban kiểm soát			
2.1	Huỳnh Công Triết	60.000.000		39.444.444
2.2	Nguyễn Thị Thu Thúy	42.000.000		29.500.000
2.3	Dư Quốc Đông	46.666.668		32.777.776
3	Ban điều hành			
3.1	Trịnh Đào Cung	357.600.000	482.400.000	230.017.400
3.2	Nguyễn Hải Hà	333.600.000	122.400.000	150.181.200
3.3	Trần Cao Sơn	333.600.000	80.400.000	118.579.600
3.4	Tô Thị Lệ Thu	333.600.000	122.400.000	130.800.000
3.5	Trịnh Thị Mỹ Liên		372.000.000	88.521.743

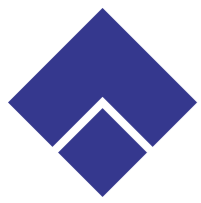
Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ và người có liên quan đối với cổ phiếu của Công ty

Trong năm 2019, Công ty không có giao dịch cổ phiếu của đồng nội bộ và người có liên quan đối với cổ phiếu của Công ty



6 Báo cáo tài chính

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



Ý kiến kiểm toán

“Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2019 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực Kế toán, chế độ Kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.”

Báo cáo tài chính được kiểm toán

Báo cáo tài chính được kiểm toán năm 2019 của Công ty Cổ Phần Xuất nhập khẩu Y tế Thành phố Hồ Chí Minh đã được công bố thông tin đúng quy định và đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty theo website: www.yteco.vn

**XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI ĐẠI DIỆN
THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY**
TPHCM, NGÀY 17 THÁNG 04 NĂM 2020

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Ký tên, đóng dấu)



DS. TRINH ĐÀO CUNG





YTECO



Địa chỉ: 181 Nguyễn Đình Chiểu,
Phường 6, Quận 3, TP. HCM



Số điện thoại: (028) 39 304 372



Số fax: (028) 39 306 909



www.yteco.vn