



VIDIPHA

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG VIDIPHA

2019



BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN



MỤC LỤC

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

THÔNG TIN CHUNG

THÔNG TIN KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY

QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH

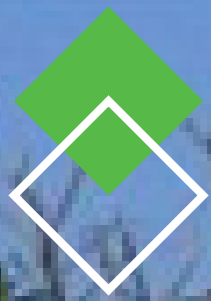
MÔ HÌNH QUẢN TRỊ TỔ CHỨC KINH DOANH VÀ

BỘ MÁY QUẢN LÝ

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

CÁC RỦI RO





Thông tin khái quát



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG

VIDIPHA

Địa chỉ: Xã Tân Hòa, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương
ĐT: 051.3844106
FAX: 051.384446
www.vidipha.com.vn
Email: vidipha@hcm.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG VIDIPHA

Giấy CNĐKDN	:	0300470246 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, thay đổi lần thứ 17 ngày 17/07/2017
Vốn điều lệ	:	127.829.040.000 VND
Địa chỉ	:	184/2 Lê Văn Sỹ, Phường 10, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh
Số điện thoại	:	(028) 38 440 106
Số fax	:	(028) 38 440 446
Website	:	www.vidipha.com.vn
Mã cổ phiếu	:	VDP



Quá trình hình thành và phát triển

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

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

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

Sản phẩm sản xuất của Công ty rất đa dạng, hiện đang được cấp phép sản xuất trên 300 sản phẩm các loại. Sản phẩm của VIDIPHA được sản xuất trên quy trình và trang thiết bị hiện đại, đảm bảo đúng tiêu chuẩn chất lượng đã đăng ký với Bộ Y tế, đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, danh hiệu “Hàng Việt Nam chất lượng cao 2018” và “Ngôi sao thuốc Việt”, được phân phối trên thị trường với mức giá hợp lý, uy tín và thương hiệu VIDIPHA được khẳng định trên thị trường dựa trên cơ sở chất lượng sản phẩm đảm bảo và ổn định.

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

04/2006

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

08/2006

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

04/2011

08/2013

Phát hành cổ phiếu cho cán bộ chủ chốt công ty số lượng 413.012 cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 82,869 tỷ đồng lên 87 tỷ đồng theo Nghị quyết Đại hội Đồng Cổ đông ngày 06/04/2013. Sau đợt phát hành 3.474.904 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và đối tác chiến lược vào tháng 10/2015, vốn điều lệ đạt 121.749.040.000 đồng.

07/2016

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

VIDIPHA là một trong những doanh nghiệp dược đầu tiên của Việt Nam đạt tiêu chuẩn GMP- ASEAN. Trong thời gian qua, Công ty đã đầu tư cải tạo và xây dựng nhà xưởng để phục vụ cho yêu cầu sản xuất kinh doanh. Đến nay, Công ty đã đưa vào hoạt động các phân xưởng đạt tiêu chuẩn GMP-ASEAN như: phân xưởng thuốc viên không 3-lactam (Non-Bêtalactam); phân xưởng thuốc viên β-lactam (Bêtalactam); và phân xưởng thuốc tiêm dạng dung dịch, thuốc nhỏ mắt, thuốc nước và thuốc mỡ. Phòng Kiểm nghiệm của Công ty cũng đạt tiêu chuẩn GLP-ASEAN. Thêm vào những tiêu chuẩn đã đạt được, VIDIPHA tiếp tục đạt tiêu chuẩn GMP- WHO, GLP-WHO, GSP-WHO ngày 15/10/2008.

15/09/2017

Công ty VIDIPHA đã làm lễ chào sàn chính thức niêm yết 12.782.904 cổ phiếu (Mười hai triệu bảy trăm tám mươi hai ngàn chín trăm lẻ bốn cổ phiếu) trên sàn giao dịch chứng khoán TP. HCM với mã chứng khoán VDP. Đây là sự kiện quan trọng đánh dấu bước phát triển đột phá của Công ty VIDIPHA trong việc trở thành công ty niêm yết – thành viên của Sở giao dịch chứng khoán Tp.HCM, thể hiện tính đúng đắn trong tầm nhìn của Ban Lãnh đạo công ty, mở ra triển vọng cơ hội cho nhà đầu tư và các cổ đông, kỳ vọng đưa Công ty VIDIPHA trở thành một trong những doanh nghiệp dược hàng đầu Việt Nam trong tương lai.

20/06/2018

Công ty VIDIPHA thành lập Văn phòng đại diện tại Cần Thơ với ngành nghề đăng kí hoạt động là: Kinh doanh Dược phẩm. Ngày 24/10/2018 Công ty VIDIPHA thành lập Văn phòng đại diện Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương VIDIPHA tại Đà Nẵng.

01/10/2019

Công ty VIDIPHA được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động tại chi nhánh Tây Nam Bộ tại Cần Thơ.



Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh

- Kinh doanh, xuất nhập khẩu mỹ phẩm. Kinh doanh, xuất nhập khẩu dược phẩm, dược liệu, bán buôn thuốc.
- Sản xuất dược phẩm, dược liệu.
- Kinh doanh, xuất nhập vật tư máy móc trang thiết bị y tế.
- Kinh doanh bất động sản.
- Sản xuất nguyên liệu, hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh).
- Sản xuất mỹ phẩm.
- Sản xuất thực phẩm; Sản xuất thực phẩm chức năng.
- Kinh doanh, xuất nhập khẩu thực phẩm.
- Sản xuất vật tư máy móc trang thiết bị y tế.
- Tư vấn về chuyển giao công nghệ.
- Kinh doanh khách sạn (đạt tiêu chuẩn sao).
- Kinh doanh, xuất nhập khẩu nguyên liệu, hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh).
- Dịch vụ bảo quản thuốc, dịch vụ kiểm nghiệm thuốc.

Địa bàn kinh doanh

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

Đơn vị tính: Đồng

STT	Địa bàn hoạt động	Doanh thu	Tỉ trọng (%)
I	Trong nước	615.413.851.974	99,38%
1	TP Hồ Chí Minh	172.489.965.558	27,85%
2	Hà Nội	227.999.238.374	36,82%
3	Các tỉnh khác	214.924.648.042	34,71%
II	Nước ngoài	3.838.852.024	0,62%
1	Các nước Đông Nam Á	3.838.852.024	0,62%
Tổng cộng		619.252.703.998	100%

Tiếp tục mở rộng mạng lưới phân phối tới hầu hết các tỉnh trên cả nước, hoàn thiện và thống nhất sâu rộng hơn chính sách bán hàng là hoạt động trọng tâm của năm 2019 và còn phải tiếp tục cho đến hết 2021, củng cố, hoàn thiện đến hết nhiệm kỳ.

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

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

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

CALCIUM VIDIPHA



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

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

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

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

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

Tiếp tục duy trì mở rộng để gia tăng năng lực cũng như kết quả từ kênh bán hàng thông qua đầu thầu trên cả nước. Lựa chọn chiến lược/phương án tốt nhất để từng bước củng cố và phát triển thị phần của VDP trên kênh bán hàng sẽ ngày càng phát triển này.

Đầu tư trọng điểm, có thay đổi đột phá về quy mô nhưng kiên quyết tránh hình thức, bề nổi cho thương hiệu, biến giá trị đầu tư để nâng cao thương hiệu, biến thương hiệu thành của cải vật chất.

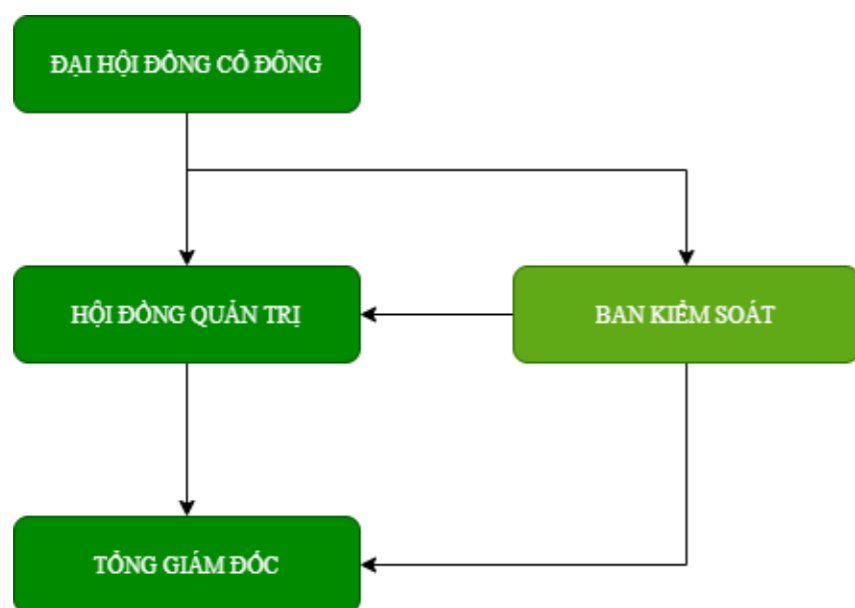
Chiến lược giá: Công ty xác định giá bán thống nhất đến người sử dụng trên toàn quốc. Các sản phẩm của Công ty có giá bán cạnh tranh hơn các sản phẩm cùng dược tính so với các sản phẩm khác được sản xuất trong nước.





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

Mô hình quản trị



Đại hội đồng cổ đông:

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

Hội đồng quản trị:

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

Ban kiểm soát:

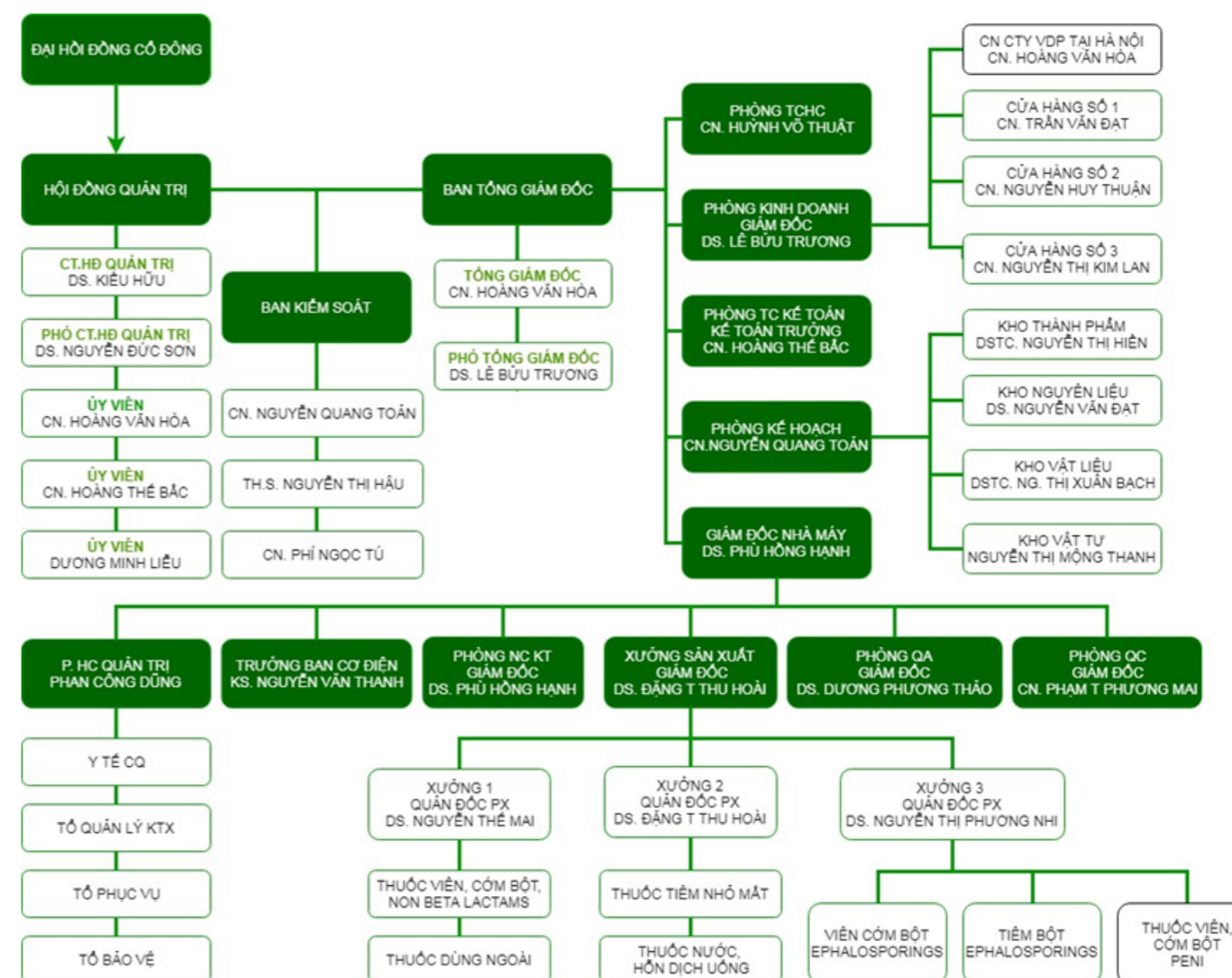
Ban kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm soát mọi mặt hoạt động quản trị và điều hành sản xuất của Công ty. Hiện Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 04 năm. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với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

Ban Tổng Giám đốc:

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

Cơ cấu bộ máy quản lý

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





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

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

Miền Nam

Trụ sở chính – Văn phòng Công ty VIDIPHA

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

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

Fax: (028) 3 8440 446

Cửa hàng số 1

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

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

Cửa hàng số 2

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

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

Cửa hàng số 3

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

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

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

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

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

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

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

Điện thoại: 02923.838.019, Fax: 02923.838.149

Email: cnvidipha.tnb@gmail.com



Miền Bắc

Chi nhánh Hà Nội

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

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

Fax : (024) 3540 0266

Cửa Hàng Số 1-Hà Nội

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

Điện thoại : (024) 6286 5908

Nhà thuốc VIDIPHA số 2

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

Điện thoại: (024) 3772 8446

Nhà thuốc VIDIPHA số 3

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

Điện thoại: 0912122301



EFFETALVIC 150/250



B COMPLEX C



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

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

Điện thoại: (022) 03 858075; 0934 580015

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

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



Định hướng phát triển

Chiến lược phát triển chung

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



Chiến lược nhân sự

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



Thị trường

- Mở rộng mạng lưới bán hàng tiến tới thành lập thêm các Chi nhánh tại các tỉnh;
- Đẩy mạnh OTC và đẩy mạnh đầu thầu theo tỷ lệ hợp lý nhất;
- Xây dựng chiến lược sản phẩm phù hợp thế mạnh của Công ty và tình hình thực tế của thị trường, tăng cường công tác dự báo về thị trường để có kế hoạch dự trữ hợp lý nguyên vật liệu chính;
- Đẩy mạnh phát triển các mặt hàng chủ lực và có hiệu quả cao;
- Nắm bắt nhu cầu thị trường để có hướng phát

Công tác nghiên cứu và đầu tư

- Tiếp tục trong việc thêm máy móc, thiết bị, xây dựng thêm kho, ..., để hoàn thiện nhà máy GMP- WHO, để sản xuất đạt doanh số mục tiêu;
- Đầu tư và xét đạt bộ phận thực phẩm chức năng. Nếu phát triển tốt sẽ đầu tư xây dựng trang bị phân xưởng TPCN đạt tiêu chuẩn GMP-WHO riêng;
- Nếu có điều kiện xuất khẩu thành phẩm đi Châu Âu hoặc các nước phát triển, hoặc có sự liên doanh hợp tác với nước ngoài để xuất khẩu thành phẩm, thì đầu tư xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-EU;
- Nghiên cứu, đầu tư cơ sở hạ tầng, máy móc, nhân lực... để triển khai các dự án phát triển mặt hàng mới, hợp tác liên doanh;
- Tiếp tục đầu tư thiết bị, máy móc nâng cao năng suất cho nhà máy tại Bình Dương theo

Công tác tài chính

- Lập kế hoạch tăng vốn vào thời điểm phù hợp nhất phục vụ yêu cầu phát triển của Công ty;
- Tăng cường công tác kiểm tra nội bộ đối với các cửa hàng trực thuộc và chi nhánh;
- Định kỳ phân tích giá thành, định mức tiêu hao nguyên vật liệu để quản lý chặt các khoản chi

- triển sản phẩm mới;
- Tổ chức các hoạt động quảng cáo, triển lãm, hội chợ, hội thảo, giới thiệu sản phẩm để đưa hình ảnh và thương hiệu VIDIPHA đến người tiêu dùng và các đối tác, các nhà đầu tư trong và ngoài nước;
- Khẩn trương hoàn thiện chính sách bán hàng phù hợp, phát triển hệ thống bán hàng và mạng lưới phân phối thật chuyên nghiệp;
- Tìm đối tác nước ngoài cũng như trong nước để hợp tác sản xuất và kinh doanh các mặt hàng do Vidipha sản xuất và xuất khẩu.

- hướng tự động hóa, cải tiến quy trình quản lý sản xuất nhằm hạn chế hao hụt, giảm giá thành sản phẩm, gia tăng lợi nhuận;
- Đầu tư cơ sở hạ tầng cho Nhà máy Bình Dương nhằm mở rộng kho để tăng doanh thu;
- Đầu tư cho Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ và Chi nhánh Miền Trung nhằm mở rộng thị trường, tiến tới thành lập Chi nhánh Tây Nguyên đáp ứng yêu cầu hoạt động phát triển của Công ty, góp phần mở rộng hệ thống phân phối đưa sản phẩm Vidipha ngày càng thâm nhập nhiều hơn, sâu hơn.
- Tìm kiếm đối tác phù hợp, đáp ứng được yêu cầu về năng lực sản xuất và kinh doanh để triển khai hợp tác, liên doanh nhằm tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh, phát triển mặt hàng mới;
- Tăng cường nghiên cứu mặt hàng mới và đẩy mạnh công tác đăng ký sản phẩm mới, đăng ký lại để đáp ứng yêu cầu sản xuất, kinh doanh.

- phí trên cơ sở đó xây dựng kế hoạch tài chính phù hợp sát thực tế;
- Quản lý chặt chẽ tài sản, nguồn vốn, sử dụng vốn hiệu quả và minh bạch.





Các nhân tố rủi ro

Rủi ro kinh tế

Theo báo cáo của Tổng cục Thống kê năm 2019, tăng trưởng GDP đạt kết quả ấn tượng với tốc độ tăng 7,02% vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra 6,6% - 6,8%. Đây là năm thứ hai liên tiếp tăng trưởng kinh tế Việt Nam đạt trên 7% kể từ năm 2011. Dược phẩm thuộc nhóm nhu cầu thiết yếu nên sự tăng trưởng kinh tế ít tác động đến tốc độ phát triển của ngành. 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. Từ đó dẫn đến sự tăng cao trong nhu cầu bảo vệ, chăm sóc và cải thiện sức khoẻ đặc biệt trong môi trường sống hiện nay không được đảm bảo.

Bên cạnh đó, xu hướng dân số Việt Nam đang có dấu hiệu già hoá, 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. Từ đó dẫn đến việc chi phí dành cho chăm sóc sức khoẻ tăng thêm, tăng tỷ lệ bảo hiểm y tế. Đây là một dấu hiệu tích cực cho sự phát triển ngành dược phẩm nói chung và tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương Vidipha nói riêng.

Rủi ro tỷ giá

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

Công ty thực hiện các giao dịch có gốc ngoại tệ như USD, CNY... Do đó, Công ty sẽ chịu rủi ro theo những thay đổi của tỷ giá hối đoái. Hiện nay, tỷ giá luôn tục biến động với biên độ lớn do tình hình kinh tế thế giới bị ảnh hưởng bởi chiến tranh thương mại, dịch bệnh Covid -19 ... Đứng trước tình hình đó, công ty cố gắng can thiệp trong việc theo dõi xu hướng giá của đồng tiền giao dịch, đa dạng hóa khách hàng. Ngoài ra, Công ty còn tự bảo hiểm rủi ro bằng phương pháp thành lập các quỹ dự phòng rủi ro cũng như theo dõi sát những biến động tỷ giá để hạn chế tối đa rủi ro có thể xảy ra.

Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu

Đặc điểm của ngành Dược là nguyên liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm (khoảng 60%) trong khi các doanh nghiệp dược phẩm nội địa, trong đó có VIDIPHA phải nhập khẩu 90% nguyên liệu cho sản xuất thuốc tân dược từ nước ngoài như Trung Quốc, Ấn Độ, Singapore.. nên sự biến động của giá nguyên liệu đầu vào sẽ ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận của công ty. Bên cạnh đó, đầu năm 2020 dịch bệnh Covid - 19 diễn biến phức tạp lây lan sang nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ, khiến chuỗi cung ứng hàng hóa trên toàn thế giới bị gián đoạn, đình trệ. Từ đó, ảnh hưởng tới nguồn cung ứng hàng hoá từ các nước và việc nhập khẩu nguyên vật liệu ngành dược tại Việt Nam cũng có nhiều rủi ro.

Để góp phần hạn chế rủi ro biến động giá nguyên vật liệu đầu vào, VIDIPHA đã thiết lập và duy trì mối

quan hệ uy tín đối với các nhà cung cấp lớn trên thị trường để đảm bảo có thể chủ động nguồn nguyên liệu với giá cả ổn định và xây dựng kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu hợp lý nhằm giảm thiểu tác động khi thị trường biến động mạnh.





Các nhân tố rủi ro

Rủi ro hàng giả, hàng nhái

Dược phẩm có tầm quan trọng sống còn đối với hệ thống chăm sóc sức khỏe của mọi người nhưng việc vi phạm quyền sở hữu trí tuệ đối với sản phẩm này ngày càng gia tăng cả về quy mô lẫn mức độ. Thuốc giả không chỉ gây hại nghiêm trọng đến sức khỏe và tính mạng của người sử dụng mà còn ảnh hưởng tới các công ty sản xuất dược phẩm chân chính. Tại Việt Nam, do đặc trưng hệ thống phân phối trong nước còn thiếu tính chuyên nghiệp, thuốc phải đi qua nhiều tầng nấc trung gian khiến chi phí phân phối bị tăng lên, khó truy xuất nguồn gốc cũng như kiểm soát chất lượng sản phẩm, khiến cho việc phát hiện thuốc giả, thu hồi thuốc kém chất lượng càng trở nên khó khăn hơn.

Theo Tổ chức Y tế Thế giới (World Health Organization - WHO) thống kê, thuốc giả chiếm 7% - 15% ở các nước phát triển, và đến 25% thị trường

dược phẩm ở các nước đang phát triển. Riêng tại thị trường Việt Nam, được WHO đánh giá là một trong những nước có tỷ lệ thuốc giả thấp. Tỷ lệ thuốc kém chất lượng hiện dao động ở mức 3% và thuốc giả khoảng 0,1%. Tỷ lệ này đang có xu hướng gia tăng do thói quen mua, bán thuốc không có hóa đơn, thậm chí không cần đơn thuốc của bác sĩ.

Công ty luôn nỗ lực trong việc chống hàng giả, hàng nhái, bằng việc chú trọng công tác kiểm tra, kiểm soát chất lượng thuốc nhập khẩu, đẩy mạnh việc lấy mẫu và hậu kiểm thuốc sau khi đăng ký lưu hành. Công ty cũng đang cố gắng đầu tư cho hoạt động truyền thông, quảng bá sản phẩm cũng như nâng cao chất lượng mẫu mã bao bì và khâu nhận diện thương hiệu để hạn chế sự lây lan của hàng giả, hàng nhái trên thị trường.



Rủi ro cạnh tranh

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

Hơn nữa, trong thời gian gần đây, Việt Nam liên tục đàm phán và hoàn thiện các cam kết thương mại tự do khiến cho rào cản thuế quan cũng như hạn chế liên quan đến việc kinh doanh xuất nhập khẩu thuốc sẽ dần được gỡ bỏ, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp ngoại với năng lực tài chính và công nghệ cao gia nhập thị trường nội địa, có thể kể đến những cái tên như Taisho, Abbott và Magbi Fund Limited. Mặc dù chất lượng một số thuốc nội tương đương với thuốc ngoại, giá thành lại rẻ hơn nhưng thị hiếu người tiêu dùng vẫn ưu tiên lựa chọn thuốc ngoại.

Nắm bắt được những khó khăn từ thị trường, Công ty luôn nỗ lực kiểm soát rủi ro bằng cách tăng cường đầu tư dây chuyền sản xuất hiện đại, tiếp nhận công nghệ sản xuất thuốc của nước ngoài. Ngoài ra, Công ty cũng có kế hoạch cho việc nâng cấp tiêu chuẩn GMP - WHO lên GMP - EU, nhờ đó mà Công ty có thể cạnh tranh hiệu quả với các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Rủi ro luật pháp

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

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

Rủi ro khác

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



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH ĐÃ ĐỀ RA

CƠ CẤU NHÂN SỰ BAN ĐIỀU HÀNH

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

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG LIÊN QUAN ĐẾN MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI CỦA CÔNG TY



Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2018	2019	% Tăng/ Giảm
1	Doanh thu thuần	484.929	619.253	27,70%
2	Giá vốn hàng bán	367.610	500.225	36,08%
3	Doanh thu hoạt động tài chính	11.707	8.665	-25,98%
4	Chi phí tài chính	3.621	6.601	82,31%
5	Chi phí bán hàng	32.589	38.418	17,89%
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	27.866	37.971	36,27%
7	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	64.951	44.702	-31,18%
8	Lợi nhuận khác	1.158	11.340	879,13%
9	Lợi nhuận trước thuế	66.109	56.041	-15,23%
10	Lợi nhuận sau thuế	52.337	44.466	-15,04%
11	EPS (Đồng)	3.644	3.485	-4,36%



Tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019	Tỷ lệ % TH2019/KH2019
Tổng doanh thu	620.000	673.076	108,56%
Lợi nhuận trước thuế	69.000	56.041	81,22%
Tỷ lệ chi trả cổ tức (%)	20	18	90%

- Tổng doanh thu năm 2019 đạt 108,56% kế hoạch đề ra đạt 673.076 triệu đồng.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2019 đạt 81,22% kế hoạch và bằng 84,77% so với năm 2018, nguyên nhân chủ yếu do lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh hàng đầu thâu giảm vì giá nguyên liệu nhập khẩu tăng cao đặc biệt là nguyên liệu Cefuroxim (tăng 57% so với năm 2018) trong khi giá đầu thâu không thể điều chỉnh tăng tương ứng, các chi phí khác như tiền điện, xăng, dầu, khấu hao đều tăng so với năm 2018.





Tổ chức nhân sự

Cơ cấu nhân sự Ban điều hành

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ/Số cổ phần đang lưu hành
1	Hoàng Văn Hòa	Tổng Giám đốc	137.750	1,08%
2	Lê Bửu Trương	Phó TGD	66.250	0,52%
3	Hoàng Thế Bắc	Kế toán trưởng	139.414	1,09%

Sơ yếu lý lịch

Ông Hoàng Văn Hòa Tổng Giám đốc

Quốc tịch Việt Nam

Trình độ chuyên môn Cử nhân kinh tế

Số lượng cổ phần sở hữu cá nhân 137.750 cổ phần, chiếm 1,08% vốn điều lệ.

Quá trình công tác:

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

Ông Lê Bửu Trương Phó Tổng Giám đốc

Quốc tịch Việt Nam

Trình độ chuyên môn Dược sỹ Đại học

Số lượng cổ phần sở hữu cá nhân 66.250 cổ phần, chiếm 0,52% vốn điều lệ.

Quá trình công tác:

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

Ông Hoàng Thế Bắc Kế toán trưởng

Quốc tịch Việt Nam

Trình độ chuyên môn Cử nhân kinh tế

Số lượng cổ phần sở hữu cá nhân 139.414 cổ phần, chiếm 1,09% vốn điều lệ.

Quá trình công tác:

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



Tổ chức nhân sự

Những thay đổi trong ban điều hành

Trong năm 2019, Công ty không có sự thay đổi trong Ban điều hành

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

Tại thời điểm 31/12/2019, số lao động Công ty VIDIPHA là 452

Cơ cấu lao động	Năm 2018	Năm 2019
1. Thạc sĩ	02	02
2. Đại học	66	73
Trong đó:- Đại học Dược	30	39
3. Cao đẳng và THCN	92	93
4. Công nhân và lao động giản đơn	292	315
Tổng cộng	452	483



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



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



Đã mở các lớp đào tạo và gửi đi tập huấn, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ về nhiều lĩnh vực: GMP, GLP, GSP, thi nâng cao tay nghề, PCCC, an toàn vệ sinh lao động, an toàn vệ sinh thực phẩm, tập huấn Chế độ kế toán, tiền lương, thuế, hướng dẫn chuẩn bị hồ sơ chất lượng và hồ sơ thay đổi bổ sung trong đăng ký thuốc...



Chế độ, chính sách liên quan đến người lao động được tuân thủ nghiêm túc theo đúng quy định của luật pháp và thoả ước lao động tập thể. Hàng năm, Công ty tổ chức khám sức khoẻ cho toàn thể CBCNV, tổ chức tham quan nghỉ mát. Công ty đã tiến hành xây dựng hệ thống bảng lương mới để đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp cho người lao động theo quy định, thu nhập bình quân năm 2019 đạt 9,5 triệu đồng người/tháng.



Trong năm 2019, Công ty VIDIPHA tổ chức nhiều hoạt động văn nghệ, thể dục thể thao, du lịch thường niên nhằm tạo tinh thần đoàn kết, gắn bó trong toàn thể CBCNV. Khen thưởng các đơn vị khách hàng, Chi nhánh, Cửa hàng, Phòng ban hoàn thành vượt kế hoạch năm 2019 với tổng số tiền trên 3,2 tỷ đồng.





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

Tình hình đầu tư

- Trong năm 2019 Công ty VIDIPHA đã đầu tư máy móc thiết bị để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và thay thế dần các máy cũ đã lạc hậu, xây dựng thêm kho tại nhà máy GMP-WHO Bình Dương với tổng giá trị 30 tỷ đồng đã được Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2019 thông qua.
- Việc thực hiện các dự án đầu tư, ký kết các hợp đồng kinh tế, Hội đồng quản trị luôn đảm bảo các nguyên tắc về tài chính, các nguyên tắc đấu thầu, đấu giá để đảm bảo về giá cả, chủng loại nguyên liệu, vật tư,... bảo đảm chất lượng đồng thời mang lại hiệu quả kinh tế.

Tình hình thực hiện các dự án



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

Nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, cũng như đáp ứng yêu cầu ngày càng mở rộng thị trường Miền Tây, năm 2019 HĐQT đã thống nhất đầu tư mua đất để xây dựng trụ sở Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ của Công ty VIDIPHA tại thành phố Cần Thơ với chi phí đầu tư mua đất là 3,5 tỷ, và đã khởi công xây dựng ngày 30/08/2019 với chi phí xây dựng 4,9 tỷ đồng và đã khánh thành đưa vào sử dụng trong tháng 04/2020. Bên cạnh đó Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ cũng được Ban điều hành quan tâm đầu tư nhiều trang thiết bị, xe bán tải... vì vậy hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Miền Tây Nam Bộ ngày càng phát triển góp phần mang lại hiệu quả cho hoạt động kinh doanh chung của Công ty.



Nâng cấp phần mềm quản lý Pharmasoft



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



Tình hình tài chính

Tình hình tài chính

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	Triệu đồng	609.385	662.854	8,77%
Doanh thu thuần	Triệu đồng	484.929	619.253	27,70%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	Triệu đồng	64.951	44.702	-31,18%
Lợi nhuận khác	Triệu đồng	1.158	11.340	879,13%
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	66.109	56.041	-15,23%
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	52.337	44.466	-15,04%



Các chỉ số tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,47	2,21
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,73	1,41
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	32,00%	35,9%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	47,07%	55,9%
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,63	2,98
Vòng quay tài sản	Vòng	0,86	0,97
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS)	%	10,79%	7,18%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	13,13%	10,46%
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	9,27%	6,71%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	13,39%	7,22%





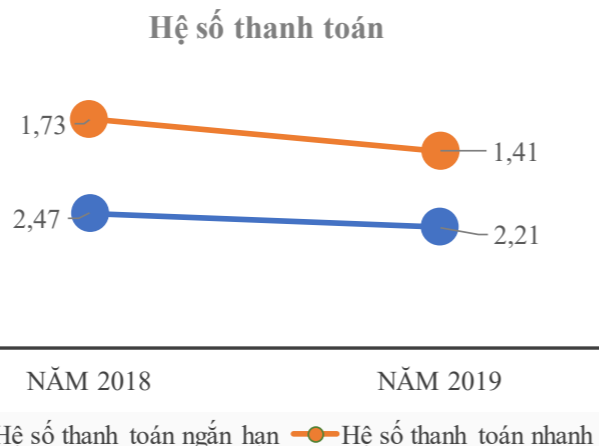
Tình hình tài chính

Các chỉ số tài chính chủ yếu (tt)



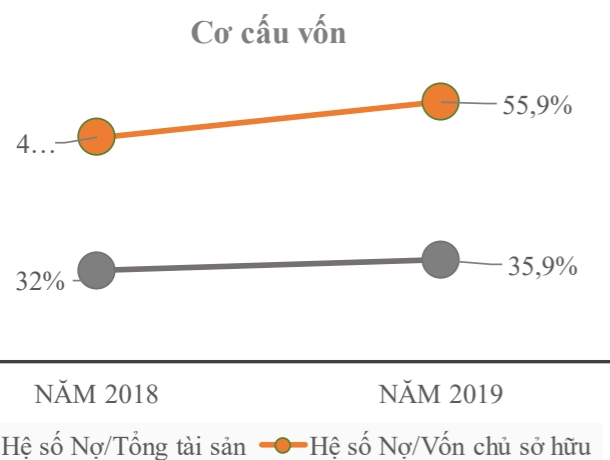
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán đo lường mức độ đáp ứng nghĩa vụ tài chính của Công ty, hệ số thanh toán ngắn hạn trong năm 2019 của Công ty đạt mức 2,21 lần giảm nhẹ so với mức 2,47 năm 2018. Cùng với đó, hệ số thanh toán nhanh cũng có sự giảm nhẹ từ mức 1,73 lần vào năm 2018 xuống 1,41 lần. Nhìn chung, các chỉ số thanh toán của Công ty đang ở mức an toàn vẫn đáp ứng nghĩa vụ nợ ngắn hạn.



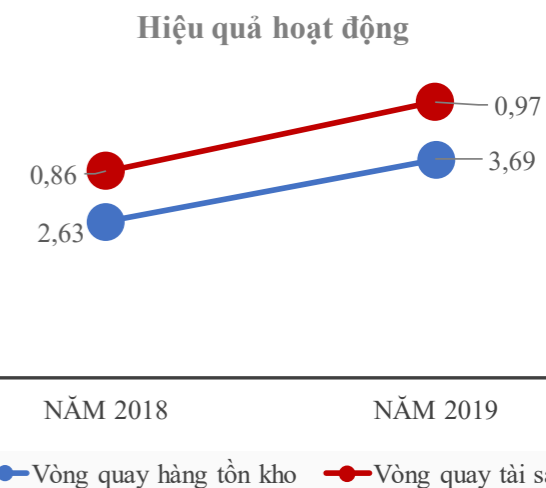
Chỉ số về cơ cấu vốn

Trong năm 2019, hệ số cơ cấu vốn của Công ty không có sự biến động mạnh. Trong đó, hệ số nợ trên tổng tài sản chiếm 35,9% tăng nhẹ so với năm 2018; hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu cũng tăng ở mức 55,9%. Với tình hình hoạt động kinh doanh tiếp tục phát triển ổn định, trong năm Công ty có xu hướng tăng sử dụng vốn vay ngắn hạn để tài trợ cho hàng tồn kho để đáp ứng sự tăng trưởng doanh số bán hàng. Bên cạnh đó, Công ty còn tranh thủ nguồn vốn từ các nguồn phải trả nhà cung cấp để tài trợ cho nguồn vốn luân chuyển trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Hiện nay, Công ty cũng không sử dụng nợ dài hạn, do đó giúp cơ cấu nguồn vốn trở nên ổn định.



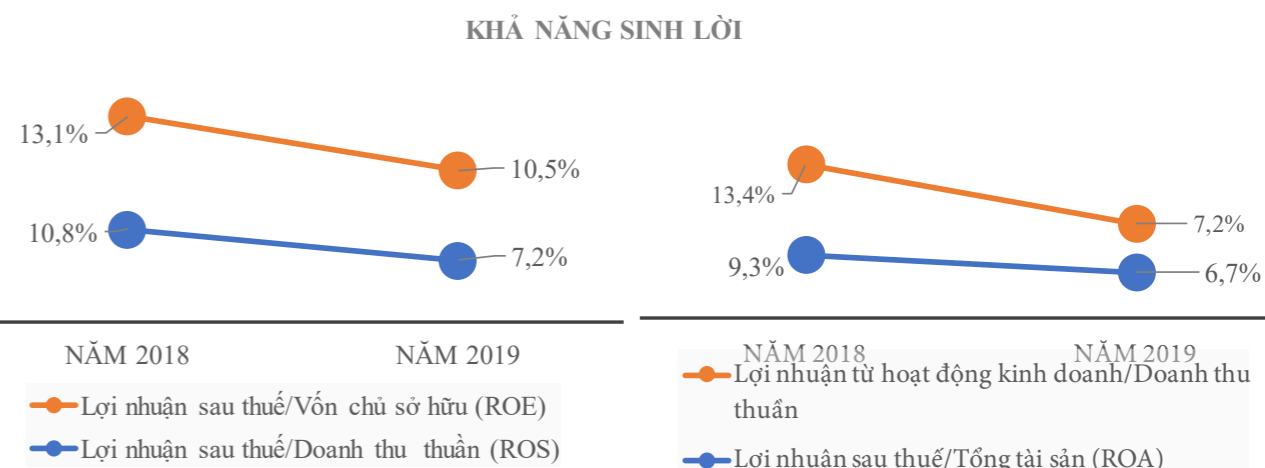
Chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động

Các chỉ số về năng lực hoạt động giúp đo lường hiệu quả hoạt động của Công ty, trong năm chỉ số vòng quay hàng tồn kho và vòng quay tài sản tăng nhẹ so với năm 2018, cụ thể hai chỉ số lần lượt đạt 2,98 lần và 0,97 lần. Với kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực được phẩm nên chỉ số tài chính về năng lực hoạt động của Công ty tăng trưởng khá ổn định theo thời gian.



Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

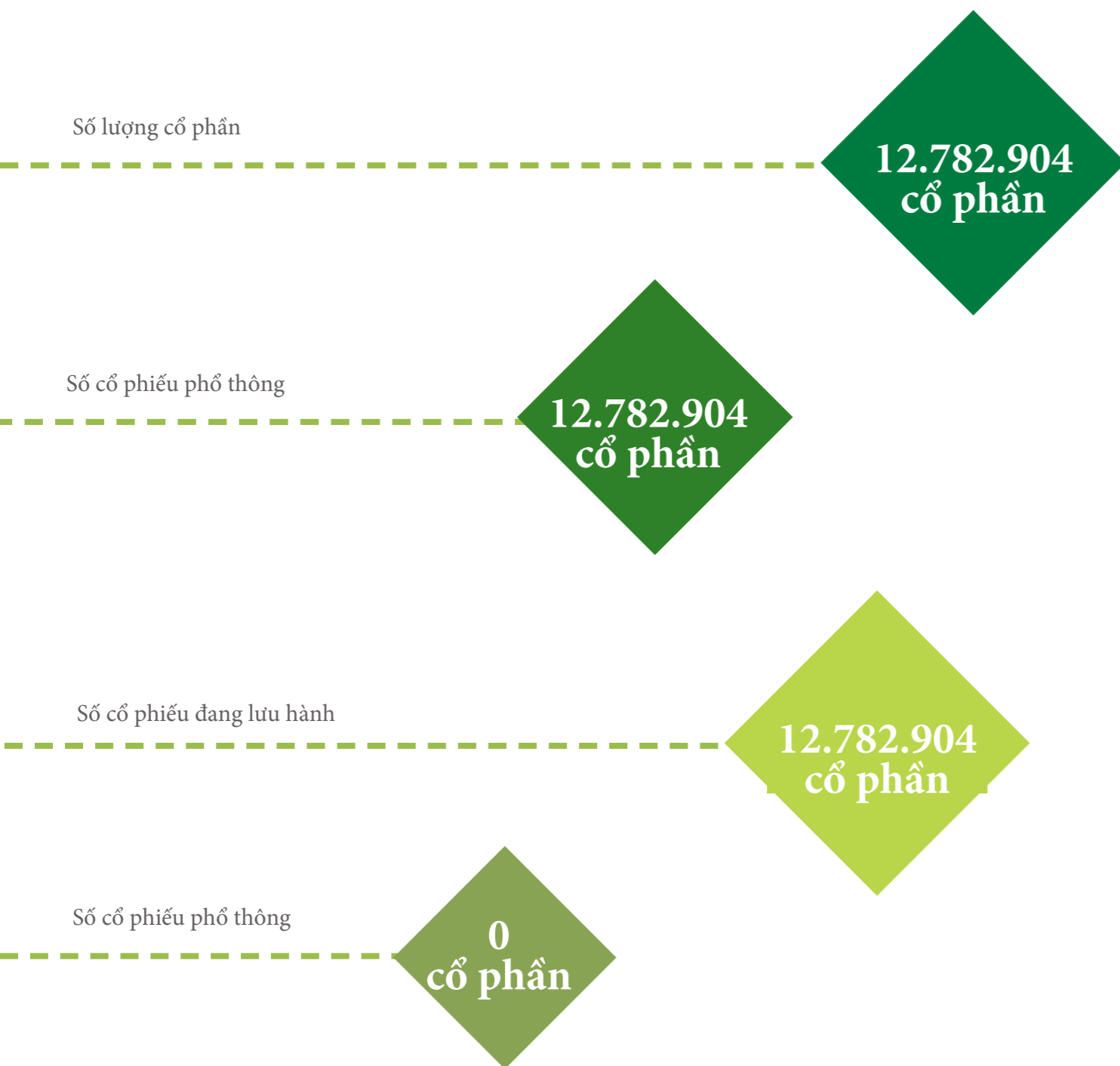
Chỉ số về khả năng sinh lời của Công ty có sự giảm nhẹ so với cùng kỳ năm trước. Cụ thể, ROS giảm từ 10,8% năm 2018 xuống còn 7,2% năm 2019, ROA giảm từ 9,3% năm 2018 xuống còn 6,7% năm 2019. Nguyên nhân là do giá đầu ra của Công ty có sự điều chỉnh theo mức giá quy định, trong khi giá nguyên liệu đầu vào luôn biến động theo chiều hướng tăng. Điều đó buộc Công ty phải luôn đẩy mạnh tăng trưởng doanh thu, tăng cường bán hàng và các chi phí khác để giữ biên lợi nhuận gộp duy trì ở mức ổn định.





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

Cổ phần



Cơ cấu cổ đông

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Trong nước	500	12.708.161	99,41%
	Tổ chức	20	4.300.990	33,64%
	Cá nhân	480	8.407.171	65,77%
2	Nước ngoài	21	41.343	0,32%
	Tổ chức	8	9.414	0,07%
	Cá nhân	13	31.929	0,25%
3	Cổ phiếu quỹ	1	33.400	0,27%
Tổng cộng		522	12.782.904	100%





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



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

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

Trách nhiệm với môi trường và cộng đồng

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





BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH
KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI



Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Tình hình chung

Khó khăn:

- Hàng rào kinh tế kỹ thuật ngày càng cao đòi hỏi các nhà sản xuất dược phẩm phải đầu tư liên tục với cường độ cao và quy mô lớn, phạm vi rộng;
- Đòi hỏi, yêu cầu của người tiêu dùng, người lao động ngày càng khắt khe;
- Quan hệ kinh tế trong phân phối thuốc tuy đã được cải thiện nhưng vẫn còn nhiều bất lợi cho nhà sản xuất - cung cấp thuốc, cả trong và ngoài kênh bán thuốc cho Bảo hiểm y tế;

Thuận lợi:

- Hành chính công đã tạo thuận lợi nhiều hơn cho doanh nghiệp;
- Tài chính vĩ mô ổn định;
- Sự tham gia tích cực sâu, mạnh của các cơ quan quản lý và các tổ chức thuộc chính phủ làm cho môi trường kinh doanh công bằng, minh bạch hơn.



Tình hình cụ thể của VIDIPHA

Thuận lợi

- Tài chính tốt, nguồn lực vật chất cân đối - chủ động;
- Uy tín thương mại hai chiều đều tốt;
- Đa số người lao động đều cần kiệm, tích cực, có trách nhiệm;
- Cổ đông, Hội đồng quản trị tin tưởng, ủng hộ và tạo điều kiện;
- Cơ quan quản lý chuyên ngành giúp đỡ, tạo điều kiện

Khó khăn

- Nguồn nhân lực còn thiếu, yếu cả về số lượng, chất lượng và bồi dưỡng sử dụng;
- Trang thiết bị điều kiện sản xuất và sản xuất công nghệ chưa cao, chưa đồng bộ;
- Trình độ năng lực quản lý điều hành vẫn trong tình trạng phải đuổi theo sự phát triển;
- Nguyên liệu chủ yếu vẫn phụ thuộc quá lớn không chỉ vào một số quốc gia mà thậm chí còn phụ thuộc lớn vào một vài nhà cung cấp;
- Sản phẩm phục vụ của công nghiệp phụ trợ trong nước còn yếu, lạc hậu;
- Mức độ chuẩn hóa trong nhiều mặt hoạt động của VIDIPHA còn thấp;
- Chi phí lao động, đảm bảo điều kiện sản xuất, năng lượng, Logistic và đặc biệt là nguyên liệu tăng rất cao;
- Việc tăng giá kê khai để tăng giá bán khó khăn và gần như là không thể.

Tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh trong năm 2019

Các chỉ tiêu quan trọng

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019	Tỷ lệ % TH19/TH18	Tỷ lệ % TH19/KH19
Doanh thu	535.192	620.000	673.075	125,79%	108,55%
Chi phí	469.083	551.000	617.034	131,54%	111,98 %
Lợi nhuận	66.109	69.000	56.041	84,85 %	81,86%
Nộp NSNN	28.580	30.000	35.640	124,91%	118,67%
Nguồn vốn CSH	414.361	420.000	425.171	102,70%	101,19%
Vốn điều lệ	127.829	127.829	127.829	100,00%	100,00%
Thu nhập BQ/N/T	9	9,5	10,5	116,67%	110,53 %
Tổng mức đầu tư	15.744	30.000	15.204	96,57%	50,68%



Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Các mặt công tác

Công tác tổ chức

Xây dựng bộ máy

- Tiếp tục nâng cấp về tổ chức bộ máy gắn liền với chức năng nhiệm vụ của chi nhánh Tây Nam Bộ;
- Nâng cấp văn phòng đại diện tại Đà Nẵng thành Chi nhánh Miền Trung;
- Thành lập Chi nhánh Đông Nam Bộ trên cơ sở hoán cải Phòng Thị trường;
- Tiếp tục nâng cấp Phân xưởng Cơ điện lên Ban Cơ điện;
- Thành lập ban R&D mà nòng cốt là Bộ phận thường trực R&D;
- Bố trí đủ các kế toán ngoại vi tại các chi nhánh Bình Dương, Tây Nam Bộ, Miền Trung và Đông Nam Bộ;
- Nâng cấp Tổ Kho nhà máy Bình Dương lên Tổ Kế hoạch nhà máy đồng thời với lộ trình bổ sung chức năng nhiệm vụ của Tổ Kế hoạch nhà máy;
- Phân cấp, phân quyền liên tục, phù hợp, có lộ trình cho các chi nhánh;
- Tiếp tục xác quyết và phân chia chức năng nhiệm vụ của các Phòng ban khác tại văn phòng công ty theo hướng xóa bỏ những khoảng trống/nhập nhằng đồng thời với khắc phục tình trạng lan man ôm đồm trái chức năng, qua đó xác lập được vai trò rõ ràng cho văn phòng công ty trong quá trình phát triển công ty;
- Quy định của pháp luật, chính sách về lao động được tuân thủ hoàn toàn; Quyền lợi của người lao động đã được đảm bảo.

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

- Bổ nhiệm 02 Giám đốc, 01 Phó Giám đốc bộ phận trực thuộc, 02 Phụ trách kế toán các chi nhánh;
- Quy hoạch, bồi dưỡng để bổ nhiệm 01 Giám đốc; Chuẩn bị điều kiện để bổ nhiệm 02 Phó giám đốc

bộ phận trực thuộc;

- Điều động luân chuyển một số cán bộ có vị trí làm việc chưa phù hợp với năng lực/phẩm chất đồng thời với việc thực hiện kế hoạch dự phòng lao động cả trong sản xuất và kinh doanh qua đó hạn chế bị động về nguồn nhân lực đồng thời đảm bảo mức độ cạnh tranh phù hợp trong lao động.

Tuyển dụng lao động :

- Tập trung tuyển dụng nhân sự quản lý điều hành có chất lượng cao nhưng số lượng/vị trí/phát huy tác dụng còn hạn chế; Hiện tượng mang hơi hướng thái ghép có truyền thống là rất khó chấp nhận và phải khắc phục cho được.

Hoạt động Đảng đoàn và công tác xã hội:

- Các tổ chức chính trị - xã hội trong hệ thống tiếp tục có vị trí, vai trò và đóng góp lớn cho doanh nghiệp trong đó đáng ghi nhận nhất là tổ chức Công đoàn các cấp. Hoạt động công đoàn 2019 đã thực sự cùng tạo nên sự đồng hành giữa Công ty và người lao động trong cả ý chí và hành động. Các tổ chức khác cũng có đóng góp nhất định nhưng chưa đúng với yêu cầu cần có;
- Hoạt động xã hội của công ty 2019 cũng chưa có tiến bộ đáng kể mà vẫn ở mức tròn bốn phần của Công ty và các chi nhánh với cộng đồng và các tổ chức chính quyền/xã hội địa phương.

Công tác thi đua khen thưởng:

Còn yếu, còn nặng tính bình quân – Kỷ luật chưa nghiêm mà khen thưởng cũng chưa xứng. Ngoài nguyên nhân từ truyền thống bao bọc yêu thương lẫn nhau là mang tính tích cực còn lại mang nặng di sản từ những quy định khô cứng kế thừa từ thời doanh nghiệp 100% vốn nhà nước.

Công tác sản xuất

- Tiếp tục kế hoạch hóa và số hóa từ lập đến điều hành thực hiện kế hoạch; Đây chính là yếu tố quan trọng thứ hai cùng với sự phát triển của hệ thống bán hàng tạo ra kết quả sản xuất đạt 950 triệu sản phẩm, bằng 1,28 lần so với năm cuối nhiệm kỳ trước;
- Nâng cấp toàn diện điều kiện, bổ sung năng lực sản xuất có kế hoạch trong kế hoạch dài hơi về sản xuất theo nguyên tắc/tiêu chuẩn GMP/WHO đến 2025.
- Tiếp tục siết chặt quản lý lao động, kỷ luật và an toàn vệ sinh lao động;
- Cùng cố nâng cấp cả trong xây dựng, ban hành quy định, thực hiện và giám sát thực hiện các quy trình thao tác chuẩn (SOP);
- Đã chuẩn bị xong cho sản xuất Mỹ phẩm với hướng đi rất khác so với các nhà sản xuất mỹ phẩm khác, trong đó Mỹ phẩm trên thương trường sẽ trở thành bộ phận hợp thành, thành động lực đẩy cho nhóm hàng chính là sản phẩm thuốc. Kế hoạch này điểm đặc sắc nhất tạo dư địa phát triển tiếp cho VIDIPHA trong thời gian tới mà bộ máy điều hành sẽ trình làng với cổ đông kết quả rõ ràng trong 2021.

Công tác thị trường

Tiếp tục nhất thể hóa hệ thống và chính sách bán hàng, phần đầu hoàn tất ổn định chính sách và hệ thống trong nhiệm kỳ;

Kế hoạch hóa công tác thị trường; Gắn mục tiêu bán hàng với quy hoạch địa bàn/khách hàng/cơ cấu bán hàng;

Đã gần hoàn tất việc chuyển hóa toàn bộ hệ thống bán hàng sang tự chủ quyền/trách nhiệm đến kết quả kinh doanh và đã bãi bỏ cũng gần như hoàn toàn chế độ bán hàng không tính được đến kết quả cuối cùng của đơn vị bán hàng trên kênh OTC;

Đã bắt đầu hoạt động kinh doanh cùng ngành nghề và khai thác dịch vụ trong đó chỉ có mảng kinh doanh nguyên liệu cho kết quả tốt nhưng kết quả chưa đáng kể;

Nhất quán, rõ ràng trong mục tiêu thị trường là đồng bộ giữa doanh thu/lợi nhuận với địa bàn, khách hàng.

Công tác khoa học công nghệ - Đào tạo

Là lĩnh vực còn yếu cả về mục tiêu, chính sách, nguồn lực. Chính sách và mong muốn đang có độ bền vững khó san lấp nếu không sớm có các giải pháp căn cơ từ các chỉ tiêu của Đại hội cổ đông về phân chia các quỹ và phân lập mục tiêu ngắn hạn (Năm) với trung và dài hạn.

Công tác tài chính

- Quá trình chuyển đổi Phòng Kế toán – Tài vụ khá lạc hậu, trì trệ từ đầu nhiệm kỳ sang mô hình Tài chính - Kế toán đủ khả năng cùng nhịp bước với sản xuất, kinh doanh đã cho kết quả bước đầu và sẽ hoàn tất trong năm 2020;
- Qua quá trình này cũng đã phát hiện và củng cố được nhiều khuyết tật của hệ thống và phương thức quản lý, điều không thể không làm khi quy mô doanh nghiệp đã tăng dần tới mốc nghìn tỷ;
- Quản lý vốn nguồn chặt chẽ, tài sản doanh nghiệp lành mạnh mà giá trị ảo gần như không có; Giá trị thực chắc chắn cao hơn khá nhiều so với giá trị sổ sách;
- Quản trị rủi ro đã chưa được quan tâm đúng mức trong thời gian dài đã được cải thiện.

Công tác đầu tư

- Đầu tư trong 2020 vẫn tiếp tục trong xu thế ở mức cao với tổng trị giá là 15 tỷ đồng và sẽ giảm dần từ 2020-2022 cho đến khi sẽ tăng rất cao trở lại cho các dự án lớn đang trong quá trình chuẩn bị;
- Trong năm 2019 đã hoàn tất đầu tư hệ thống nén khí mới, dây chuyền sản xuất mỹ phẩm, nâng cấp dây chuyền sản xuất thuốc tiêm, máy ép vỉ, hệ thống giám sát; Cơ bản hoàn thành kho tại Bình Dương với sức chứa hơn 6.000 mét khối, trụ sở chi nhánh tại Cần Thơ, kho của chi nhánh Đông Nam Bộ.



Mục tiêu nhiệm vụ 2020 và đến hết nhiệm kỳ

Các chỉ tiêu quan trọng

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	So Sánh KH2020/TH 2019
Doanh thu	673.075	750.000	111,44%
Doanh thu hàng sản xuất	609.550	666.000	109,26%
Lợi nhuận	56.041	60.000	7,14%
Thu nhập BQ/NLĐ/Tháng	10,5	11,5	109,52%
Tổng mức đầu tư	15.204	15.000	98,66%

(*) Chỉ tiêu kế hoạch 2020 có thể được điều chỉnh theo nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2020.

Nhiệm vụ lớn trong các lĩnh vực

Tổ chức

- Hoàn thành cơ cấu lại tổ chức bộ máy ở văn phòng công ty gắn liền với sắp xếp bố trí lại cán bộ quản lý;
- Cùng cố phát triển bộ máy tổ chức gắn liền với chuẩn hóa cơ cấu tổ chức các chi nhánh;
- Đào tạo , cùng cố quy hoạch, bổ nhiệm cán bộ quản lý cấp phòng; Chuẩn bị tiền đề bổ sung thành viên ban Tổng Giám đốc;
- Tiếp tục chỉnh sửa để hoàn thiện quy chế , quy trình và chế độ làm việc trong toàn công ty;
- Cải cách tiền lương;
- Tuyển dụng một số nhân sự chuyên môn cao;



Sản xuất

- Nâng cao năng lực sản xuất của nhà máy Bình Dương lên đạt công suất trung bình 1,2 tỷ sản phẩm/năm vào năm 2022 (tương đương 126% sản lượng thực hiện năm 2019) bằng việc tiếp tục các chương trình đang thực hiện đồng bộ từ Bổ sung/thay thế máy móc thiết bị, Kế hoạch hóa/Tin học hóa điều hành sản xuất , Cơ cấu lại mặt hàng, hoàn thiện chính sách bán hàng...
- Tăng cường về số lượng, rút ráo hơn trong quy hoạch và đào tạo cán bộ quản lý, khoa học công nghệ, công nhân kỹ thuật vừa đáp ứng cho thực hiện nhiệm vụ đến 2022 vừa chuẩn bị cho các kế hoạch đầu tư lớn;

Thị trường

- Tiếp tục phát huy vai trò dẫn dắt , thử nghiệm chính sách, định hình bộ máy/hướng phát triển và cơ chế hoạt động, đầu tầu về doanh thu của chi nhánh tại Hà Nội hướng tới mục tiêu 250 tỷ của chi nhánh vào cuối nhiệm kỳ;
- Xây dựng, bồi dưỡng Chi nhánh Đông Nam Bộ đủ năng lực quản lý/khai thác địa bàn kinh doanh tại khu vực, thay thế những nhiệm vụ chức năng sẽ cắt bỏ từ Phòng Nghiệp vụ-Kinh doanh;
- Tạo điều kiện để hai chi nhánh Miền Trung và Tây Nam Bộ bắt nhịp để đảm nhiệm vai trò là động lực tăng trưởng trong giai đoạn 2021-2022;
- Điều chỉnh có chế và bộ máy điều hành kinh doanh để phát huy đúng hướng vai trò lớn của các cửa hàng tại trung tâm được Quận 10;
- Tổng hòa các biện pháp với mức đầu tư thích đáng để xây dựng thêm từ 1-2 mặt hàng không kê đơn có quy mô thị trường lớn.

Khoa học – Công nghệ, Đào tạo

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

Tài chính - Kế toán

- Tiếp tục chuyển đổi, phân cấp/phân quyền tiến tới xóa bỏ vùng trắng về trách nhiệm vật chất;
- Gia tăng sức ép đồng thời với tạo điều kiện để công tác tài chính-kế toán hòa quyện được với nhịp đập của sản xuất kinh doanh cả về không gian/thời gian/tổ chức hoạt động;
- Quy chuẩn hóa toàn diện về phương pháp/tỷ lệ/ hạn mức/thời hạn/điều kiện hạch toán kế toán.

Đầu tư

- Hoàn tất đầu tư trụ sở chi nhánh Tây nam Bộ tại Cần Thơ;
- Chuẩn bị cho đầu tư trụ sở chi nhánh Miền Trung;
- Đầu tư thay thế hệ thống Phòng cháy chữa cháy nhà máy Bình Dương;
- Bổ sung từ 02 đến 03 thiết bị có giá trị lớn và hàng loạt thiết bị giá trị vừa và nhỏ cho sản xuất;
- Bổ sung một số thiết bị có giá trị cao cho Phòng Kiểm nghiệm;
- Mở rộng chi nhánh Hà Nội với phương thức phù hợp;
- Phát triển 01 mặt hàng thuộc nhóm không phải kê đơn với quy mô lớn;
- Nghiên cứu để đánh giá khả thi cho việc gia tăng năng lực phân phối, Logistic ở nam Trung Bộ và Tây Nguyên.



**BÁO CÁO CỦA
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



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

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

Đánh giá những mặt thuận lợi và khó khăn trong năm 2019

Thuận lợi

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



Khó khăn

- Sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt của ngành Dược trong và ngoài nước và lan rộng ra nhiều lĩnh vực như lao động, đầu tư,... chứ không chỉ còn tập trung vào cạnh tranh giá;
- Chi phí phát sinh từ thay đổi chính sách tăng cao: BHXH, lương tối thiểu, các quy định mới về hàng rào kỹ thuật (Hồ sơ đăng ký, bổ sung nguyên liệu, chỉ tiêu chất lượng, đăng ký sản xuất, đăng ký kinh doanh);
- Chính sách y tế (Giá/Kiểm soát giá, thực hành tốt, cập nhật tiêu chuẩn chất lượng, ...) ngày càng khắt khe theo hướng tiếp tục đòi hỏi các nhà sản xuất trong nước phải tăng năng lực đảm bảo chất lượng qua đó làm tăng chi phí sản xuất trong điều kiện tiếp tục kiểm soát/kiểm chế giá kê khai và đặc biệt là thông qua công cụ giá kê hoạch trong phê duyệt phương án mời thầu;
- Hàng rào kỹ thuật đã được nêu trong thời gian trước (Thông tư 32, NĐ 54/155) đã bắt đầu áp dụng trên thực tế có nhiều điểm là thách thức trên tầm với ngay cả với một số cơ quan chuyên môn đầu ngành, còn đối với các nhà sản xuất trong nước thì thực là nan giải khi phải đối mặt với thực tế;
- Dược phẩm là loại hàng hoá luôn bị kiểm soát về giá theo chủ trương kiểm chế lạm phát, bình ổn giá thuốc của Bộ Y Tế và Chính phủ, trong khi giá các loại nguyên vật liệu đầu vào ngày càng tăng cao, ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty;
- Thuốc bán qua bệnh viện chiếm tỷ trọng lớn nhưng giá ngày càng giảm trong khi giá nguyên liệu tăng cao, thời gian thanh toán chậm (hơn 90 ngày) làm cho công ty thiếu vốn lưu động, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn;
- Lao động ngày càng khan hiếm, đòi hỏi về thu nhập và phúc lợi ngày càng cao;
- Chi phí cơ bản của xã hội liên tục tăng: Điện, nước, thuế môi trường, xăng, dầu, logistic, sở hữu trí tuệ,...;
- Hệ thống bán hàng của VIDIPHA tuy đảm nhiệm tốt nhiệm vụ trong quá khứ nhưng đến nay đã bộc lộ những bất cập cần cải tiến để phù hợp với mục tiêu phát triển của VIDIPHA;
- Việc đảm bảo nguồn nhân lực chất lượng cao, làm việc ổn định ngày càng khó khăn với chi phí tăng cao;
- Năng lực hệ thống, số lượng và chất lượng nhân sự chưa theo kịp các yêu cầu phát triển của Công ty;
- Nguồn nguyên liệu chủ yếu nhập khẩu từ nước ngoài (hơn 90%) vì vậy Công ty luôn phải đối mặt với các khó khăn về biến động tỷ giá, giá nguyên liệu thế giới biến động liên tục, quy định chỉ được mua nguồn nguyên liệu từ nhà cung cấp có đăng ký cũng làm giảm cơ hội lựa chọn được nguồn cung nguyên liệu giá rẻ;
- Việc liên tục phải đầu tư cho nhà máy GMP-WHO và cho hệ thống bán hàng khiến chi phí khấu hao tăng cao trong khi giá thuốc đầu thầu liên tục hạ vì cạnh tranh gay gắt do đó trúng thầu với giá thấp dẫn đến lợi nhuận giảm;
- Việc đăng ký thuốc theo quy định mới gặp nhiều khó khăn, thời gian chờ được duyệt lâu và hạn chế cấp nhiều số đăng ký cho một mặt hàng ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Dự địa phát triển ngày càng giảm nên bắt buộc phải triển khai những nguồn lực mới, tuy có chậm nhưng cũng không thể đẩy nhanh được.



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

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019	Tỷ lệ % TH/KH
Tổng Doanh thu	620.000	673.076	108,6%
Trong đó:			
Doanh thu SX	546.000	609,57	111,64%
Doanh thu khác	74.000	63,5	85,81%
Lợi nhuận trước thuế	69.000	56.041	81,2%
Tỷ lệ chia cổ tức	Từ 20% vốn điều lệ	18%(*)	90%
Thu nhập bình quân (triệu đồng)	9,5	10,50	110,53%

(*) Thực hiện tạm ứng cổ tức năm 2019

Kết quả thực hiện trong năm 2019, các chỉ tiêu quan trọng đều đạt và vượt kế hoạch, riêng chỉ tiêu lợi nhuận chỉ đạt 81,22% kế hoạch chủ yếu do lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh hàng đầu thầu giảm do giá nguyên liệu nhập khẩu tăng cao đặc biệt là nguyên liệu Cefuroxim (tăng 57% so với năm 2018) trong khi giá đầu thầu không thể điều chỉnh tăng tương ứng, các chi phí khác như tiền điện, xăng, dầu, khấu hao đều tăng so với năm 2018, thu nhập bình quân năm 2019 tăng đạt 10,5 triệu đồng/người/ tháng chủ yếu do sản lượng sản xuất năm 2019 tăng cao (nếu tính đơn giá tiền lương bình quân trên sản phẩm thì đơn giá tiền lương trên sản phẩm năm 2019 giảm 0,73 đồng/sản phẩm so với năm 2018).



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

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

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

Trong năm 2019, Ban Tổng Giám đốc tiếp tục hoàn thiện, chuẩn hóa các quy chế, quy trình nội bộ để nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả quản lý chi phí, đảm bảo sự thống nhất, hợp lý và tăng cường tính tuân thủ của Công ty.

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

- Ban Tổng Giám đốc đã mạnh dạn xây dựng phương án kinh doanh năm 2019 mang tính đột phá để có thể mang lại hiệu quả cao cho Công ty tuy nhiên phương án còn mang nặng tính chủ quan nên tiềm ẩn nhiều rủi ro chưa lường hết được;
- Ban Tổng Giám đốc đã có nhiều giải pháp để khắc phục và giảm thiểu các khó khăn khách

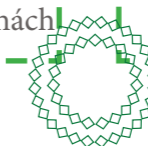
quan và chủ quan trong hoạt động kinh doanh năm 2019 tuy nhiên các giải pháp còn mang tính tình thế nên hiệu quả chưa cao, Ban Tổng Giám đốc cần rút kinh nghiệm để xây dựng các phương án kinh doanh cụ thể và chi tiết hơn được sự thống nhất của HĐQT, nhằm đối phó hiệu quả với các rủi ro có thể xảy ra;

- Nguồn nhân lực tuy đã có nhiều tiến bộ trong việc nâng cao trình độ chuyên môn và năng lực công tác, nhưng hiện nay vẫn còn thiếu, tầm nhìn chưa đáp ứng được yêu cầu so với qui mô và sự phát triển của Công ty, Ban Tổng Giám đốc cần chú trọng việc tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực kế thừa để có đủ cán bộ lãnh đạo và chủ chốt, có phẩm chất đạo đức tốt, tuổi đời trẻ, khỏe để chỉ huy, điều hành Công ty khi các cán bộ đủ thâm niên đã đến tuổi hưu.

- Ban Tổng Giám đốc cần tăng cường các hoạt động quảng cáo, tiếp thị nhằm đưa thương hiệu Công ty ngày càng đi sâu vào nhận thức của người tiêu dùng.

- Việc đăng ký lại và đăng ký mới trong thời gian vừa qua đã có nhiều cải thiện nhưng vẫn còn chậm so với yêu cầu do yếu tố khách quan cần có hướng khắc phục trong thời gian tới.

- Công tác nghiên cứu đã cho ra đời nhiều sản phẩm mới tuy nhiên chưa có mặt hàng nào có tính đột phá trong doanh thu đáp ứng được nhu cầu của thị trường đặc biệt là các mặt hàng về mỹ phẩm, thực phẩm chức năng.





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

Các kế hoạch định hướng của Hội đồng quản trị

- Tổng doanh thu: 750 tỷ đồng (tăng 11,43% so với năm 2019)
Trong đó: + Doanh thu SX: 666 tỷ đồng (tăng 9,26% so với năm 2019)
+ Doanh thu khác: 84 tỷ đồng (tăng 31,25% so với năm 2019)
- Lợi nhuận trước thuế: 60 tỷ đồng (tăng 7,10% so với năm 2019)
- Cổ tức dự kiến: 20%/Mệnh giá
- Thu nhập bình quân: 10,7 triệu đồng/người/tháng (tăng 2% so với năm 2019)
- Mức thưởng cho Ban Tổng Giám Đốc hoàn thành kế hoạch: Thưởng 15% trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch 2020

Các giải pháp chủ yếu để thực hiện nhiệm vụ

- Doanh số tăng khoảng 10% hàng năm, lợi nhuận tăng khoảng 5% hàng năm
- Kiện toàn bộ máy quản lý ở Công ty và một số đơn vị trực thuộc như chi nhánh Hà Nội, Chi nhánh Tây Nam Bộ để đáp ứng tốt yêu cầu thực tế của sản xuất kinh doanh.
- Giữ vững và ổn định SXKD, bảo toàn và phát triển vốn của Công ty trong toàn nhiệm kỳ 04.
- Thực hiện các biện pháp giữ vững và mở rộng thị phần kinh doanh, phát triển mạnh các mặt hàng truyền thống và nghiên cứu nhanh các mặt hàng mới đưa ra thị trường.
- Đầu tư đổi mới công nghệ để tiết giảm chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng thành phẩm và năng suất.
- Tăng cường công tác quảng cáo, nghiên cứu tiếp cận thị trường.
- Tăng cường tìm kiếm các nguồn vốn vay với lãi suất ưu đãi.

Chiến lược
phát triển
chung

Chiến lược
nhân sự

- HĐQT đã có kế hoạch chiến lược về phát triển nguồn nhân lực, bổ nhiệm các cán bộ có năng lực phù hợp với công việc sản xuất, kinh doanh, có trình độ quản lý.
- Chú trọng công tác đào tạo, bồi dưỡng và tuyển dụng cán bộ cho sự phát triển của Công ty, là một trong những chính sách luôn được duy trì trong suốt cả nhiệm kỳ 03 và tiếp tục thực hiện trong cả nhiệm kỳ 04 nhằm đáp ứng được yêu cầu về nguồn nhân lực trong từng giai đoạn phát triển.
- Hoàn thành các mặt công tác theo yêu cầu của GPs, đáp ứng được việc xét duyệt GMP qua các năm của nhiệm kỳ mới nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm công ty.
- Cải tiến để ngày càng hoàn thiện hệ thống thang bảng lương, thưởng, áp dụng phương thức trả lương, thưởng theo cơ chế khoán để tạo chủ động cho các bộ phận và kích thích phát triển công ty.

Đánh giá và kết luận

Năm 2019 mặc dù còn gặp nhiều khó khăn trong sản xuất kinh doanh, thị trường thường xuyên biến động tiềm ẩn nhiều yếu tố bất ngờ nhưng Hội đồng quản trị cùng ban lãnh đạo và tập thể cán bộ công nhân viên trong công ty đã cố gắng vượt qua khó khăn thử thách, nỗ lực hoàn thành các nhiệm vụ kế hoạch đề ra. Hội đồng quản trị đề nghị Đại hội đồng cổ đông biểu dương tinh thần đoàn kết và sự cố gắng của toàn Công ty, hoàn thành các nhiệm vụ kế hoạch năm 2019. Đồng thời, năm 2020, Hội đồng quản trị sẽ nỗ lực cùng ban lãnh đạo và tập thể cán bộ công nhân viên trong công ty tiếp tục nâng cao hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh và hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra.



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG VIDIPHA

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 4 năm 2019

CHÚC ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN CÔNG TY MỖI NĂM ĐƯỢC KHÉP MÀN - CTP
Chúc Mừng

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG VIDIPHA
196/14 Lạc Long Quân - Phường 12 - Quận Phú Nhuận - TP Hồ Chí Minh
ĐT: 028-38444488 - 028-38444444 | E: vidipha@vidipha.com.vn
www.vidipha.com.vn

TRÂN TRỌNG CAM ƠN
ĐỒNG ĐEN DỰ ĐẠI HỘI C
G THƯỜNG NIÊN 2019
ÁP LẠI TẠI ĐẠI HỘI C
HƯỜNG NIÊN NĂM 2020

QUẢN TRỊ CÔNG TY





Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số lượng cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu trên/Số lượng cổ phiếu đang lưu hành
Kiều Hữu	Chủ tịch	1.280.038	10,01%
Nguyễn Đức Sơn	Ủy viên	321.351	2,51%
Hoàng Thế Bắc	Ủy viên	139.414	1,09%
Hoàng Văn Hòa	Ủy viên	137.750	1,08%
Dương Minh Liễu	Ủy viên	262.489	2,05%

Các tiểu ban của Hội đồng quản trị

Không có

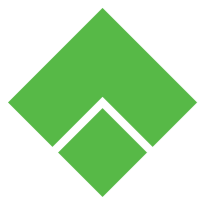
Hoạt động của Hội đồng quản trị

- Hội đồng quản trị giám sát việc thực hiện triển khai các Nghị quyết, Quyết định liên quan đến lĩnh vực sản xuất kinh doanh, cơ cấu tổ chức, nhân sự quản lý phù hợp với Điều lệ, Quy chế, quy định hiện hành của Công ty và pháp luật Nhà nước;
- Hội đồng quản trị giám sát, đánh giá hoạt động của Ban điều hành thông qua việc tổ chức triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh 2019, thành viên HĐQT là Tổng Giám Đốc Công ty nên việc báo cáo cung cấp thông tin về hoạt động của Ban điều hành cho Hội đồng quản trị được thuận lợi;
- Ban hành quán triệt các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông. Những nhiệm vụ, mục tiêu trong hoạt động sản xuất kinh doanh được triển khai đồng bộ với các giải pháp cụ thể, sáng tạo;
- Tiếp tục đầu tư cơ sở vật chất nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô, mở rộng thị trường của Công ty.

Các cuộc họp của Hội đồng quản trị trong năm

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu là thành viên HĐQT	Số buổi họp	Tỷ lệ tham gia
1	Kiều Hữu	Chủ Tịch HĐQT	07/04/2012	6/6	100%
2	Nguyễn Đức Sơn	Thành viên HĐQT	07/04/2012	6/6	100%
3	Hoàng Thế Bắc	Thành viên HĐQT	07/04/2012	6/6	100%
4	Hoàng Văn Hòa	Thành viên HĐQT	22/04/2017	6/6	100%
5	Dương Minh Liễu	Thành viên HĐQT	22/04/2017	6/6	100%





Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

Các Nghị quyết/ Quyết định của HĐQT năm 2019

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

STT	Số NQ/QĐ	Ngày	Nội dung
1	01-NQ/HĐQT	24/01/2019	<p>Thông qua báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2018 trước kiểm toán.</p> <p>Thông qua dự kiến kế hoạch SXKD năm 2019.</p> <p>Thông qua Dự kiến giao chỉ tiêu thực hiện kế hoạch năm 2019 và Quy định thưởng, giao cho Tổng Giám đốc thực hiện.</p> <p>Thông qua dự kiến phân phối lợi nhuận năm 2018.</p> <p>Thông qua đầu tư năm 2019.</p> <p>Điều chỉnh hệ thống Tổ chức – Quản lý – Kinh doanh giai đoạn 2019-2020.</p> <p>Thường HĐQT, BKD và thư ký HĐQT hoàn thành nhiệm vụ năm 2018.</p> <p>Định hướng hoạt động đến hết nhiệm kỳ của Chủ tịch HĐQT.</p>
2	02-NQ/HĐQT	08/03/2019	<p>Thông qua thời gian chốt danh sách cổ đông để tổ chức Đại hội cổ đông năm 2019 và chia cổ tức năm 2018.</p> <p>Thông qua báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2018 (đã được kiểm toán).</p> <p>Thông qua kế hoạch SXKD năm 2019.</p> <p>Thông qua Tờ trình thành lập Chi nhánh Công ty CP Dược Phẩm Trung Ương Vidipha tại Cần Thơ.</p>
3	03-NQ/HĐQT	19/04/2019	<p>Thông qua Tờ trình thu hồi cổ phiếu của cán bộ chủ chốt đã nghỉ việc theo chương trình ESOP.</p> <p>Thông qua Dự thảo thay đổi Điều lệ.</p> <p>Thông qua các nội dung Đại hội đồng cổ đông năm 2019.</p> <p>Thường HĐQT, BKS và thư ký HĐQT hoàn thành nhiệm vụ năm 2018.</p>
4	04-NQ/HĐQT	12/06/2019	<p>Thông nhất chọn Công ty Kiểm toán và Dịch vụ Tin học TPH-CM để soát xét báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2018 và Kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2019 cho Công ty Vidipha.</p>

STT	Số NQ/QĐ	Ngày	Nội dung
5	05-NQ/HĐQT	12/08/2019	<p>Thông qua báo cáo sơ kết tình hình thực hiện kế hoạch SXKD 6 tháng đầu năm 2019.</p> <p>Thông qua kế hoạch SXKD 6 tháng cuối năm 2019.</p> <p>Thông qua tờ trình thành lập Ban nghiên cứu và Phát triển.</p> <p>Thông qua Tờ trình về việc cử người đại diện pháp luật Chi nhánh Tây Nam Bộ tại Cần Thơ.</p> <p>HĐQT thống nhất thông qua điều chỉnh loại chứng khoán phát hành ESOP 2016 khi hết hạn thời gian bị hạn chế chuyển nhượng.</p>
6	06-NQ/HĐQT	29/10/2019	<p>Thông qua báo cáo sơ kết tình hình thực hiện kế hoạch SXKD 9 tháng năm 2019.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thông qua đề xuất thành lập Chi nhánh Miền Trung. - Thông qua dự thảo Quy chế của HĐQT, Bảng phân công giữa HĐQT, Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc. - HĐQT thống nhất thông qua xây dựng Ban kiểm soát nội bộ.





Ban kiểm soát

Thành viên và cơ cấu của Ban Kiểm soát

Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu trên/Số lượng cổ phiếu đang lưu hành có quyền biểu quyết
Nguyễn Quang Toàn	Trưởng ban	4.096	0,03%
Phí Ngọc Tú	Thành viên	0	0
Nguyễn Thị Hậu	Thành viên	3.000	0,02%

Các cuộc họp của Thành viên Ban Kiểm Soát

STT	Thành viên BKS	Chức vụ	Ngày bắt đầu là thành viên BKS	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham gia
1	Nguyễn Quang Toàn	Trưởng ban	26/08/2014	6	100%
2	Phí Ngọc Tú	Thành viên	22/04/2017	2	33,33%
3	Nguyễn Thị Hậu	Thành viên	22/04/2017	3	50%



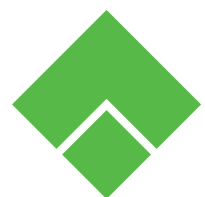
Hoạt động của Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát đã tiến hành các hoạt động trong năm 2019 như sau:

- Trong năm 2019, Ban Kiểm soát đã tổ chức 2 cuộc họp định kỳ 6 tháng/lần để kiểm tra giám sát việc tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành, Điều lệ công ty và nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trong việc tập trung triển khai thực hiện tốt các nhiệm vụ trọng tâm và giám sát thường xuyên các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty;
- Ban kiểm soát đã tham gia các cuộc họp của hội đồng quản trị (HDQT) và Ban Tổng giám đốc, qua đó đã nắm bắt được thông tin kịp thời về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty để giám sát kiểm tra công tác triển khai và thực thi của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc theo nghị quyết Đại hội cổ đông (ĐHCĐ) năm 2019, Quy chế quản trị Công ty, Điều lệ Công ty và tham gia các ý kiến, đưa ra các kiến nghị với HDQT và Ban tổng giám đốc trong phạm vi và trách nhiệm của mình;
- Tham gia thẩm định báo cáo tài chính soát xét các báo cáo tài chính quý, năm của Công ty do Công ty Kiểm toán và dịch vụ tin học Tp.HCM (AISC) thực hiện kiểm toán;
- Kiểm tra giám sát việc thực hiện quy trình đầu tư, mua sắm và thanh lý tài sản;
- Tham gia cùng HDQT lựa chọn công ty kiểm toán;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo quyền hạn và chức năng nhiệm vụ của Ban Kiểm soát đã được Đại hội đồng cổ đông công ty Vidipha 2019 thông qua.

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

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



Ban kiểm soát

Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Họ và tên	Chức vụ	Tiền lương	Tiền thưởng	Thù lao	Tổng cộng
Hội đồng Quản trị					
Kiểu Hữu	Chủ tịch HĐQT	525.282.115	150.217.000	260.000.000	935.499.115
Nguyễn Đức Sơn	Phó Chủ tịch HĐQT			195.000.000	195.000.000
Hoàng Văn Hoà	TV. HĐQT	893.614.923	158.647.000	156.000.000	1.208.261.923
Hoàng Thế Bắc	TV. HĐQT	445.319.692	106.701.000	156.000.000	708.020.692
Dương Minh Liễu	TV. HĐQT			156.000.000	156.000.000
Ban Kiểm soát					
Nguyễn Quang Toàn	Trưởng BKS	157.241.204	38.749.000	91.000.000	286.990.204
Nguyễn Thị Hậu	Thành viên BKS		10.000.000	52.000.000	62.000.000
Phí Ngọc Tú	Thành viên BKS			52.000.000	52.000.000
Ban Tổng Giám đốc					
Hoàng Văn Hòa	Tổng Giám Đốc	893.614.923	158.647.000	156.000.000	1.208.261.923
Lê Bửu Trương	Phó Tổng GĐ	547.622.218	103.481.000		651.103.218
Hoàng Thế Bắc	Kế Toán Trưởng	445.319.692	106.701.000	156.000.000	708.020.692

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

S TT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với người nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm
			Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ	
1	Dương Minh Liễu	Thành viên HĐQT	243.909	1,90%	262.489	2,05%	Mua
2	Hoàng Thế Bắc	Thành viên HĐQT, Kế toán trưởng	119.414	0,93%	139.414	1,09%	Mua
3	Hoàng Văn Hoà	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	77.750	0,6%	137.750	1,31%	Mua
4	Nguyễn Thị Hậu	Thành viên Ban Kiểm soát	10.000	0,08%	3.000	0,02%	Bán

Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ

Không có.

Việc thực hiện các quy định về quản trị Công ty

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

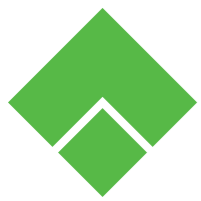


ĐẢNG CÔNG SẢN VIỆT NAM QUANG VINH MUÔN NĂM

HỘI NGHỊ
TỔNG KẾT KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2019
Hành Động, ngày 23 tháng 01 năm 2019

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ý KIẾN KIỂM TOÁN VIÊN
BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN



Ý kiến kiểm toán

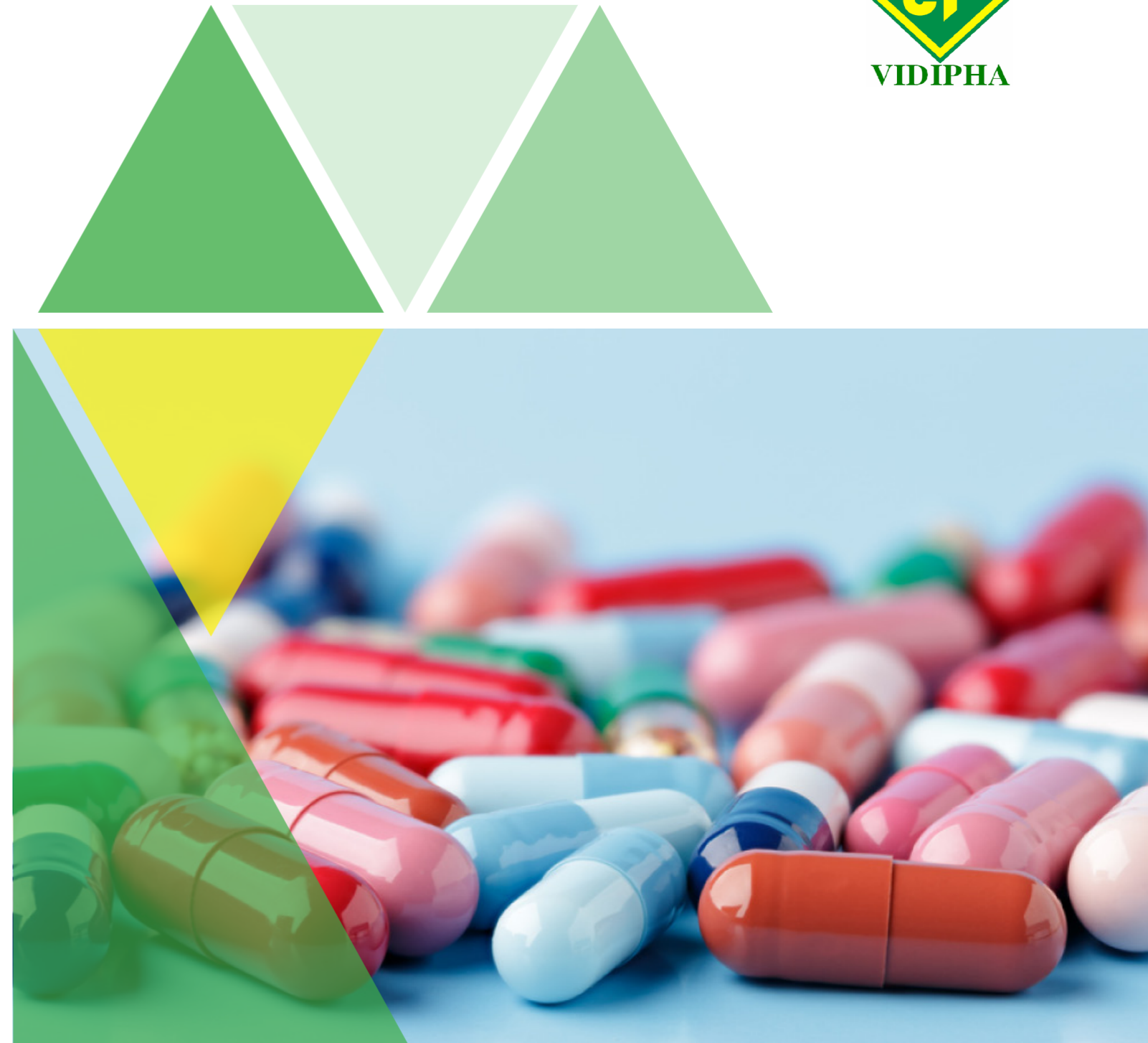
“Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2019 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực 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 Dược phẩm Trung ương Vidipha đã được công bố thông tin đúng quy định và đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty theo website: www.vidipha.com.vn

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY

TPHCM, NGÀY 16 THÁNG 04 NĂM 2020



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

 Số điện thoại: (028) 38 440 106

 Số fax: (028) 38 440 446

 vidipha.com.vn