

**QUY CHẾ TỔ CHỨC  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020  
CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ TP.HCM-YTECO.**

**PHẦN I: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

- Điều 1.** Phạm vi áp dụng: Quy chế này áp dụng cho việc tổ chức Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2020 Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM-YTECO.
- Điều 2.** Quy chế này quy định cụ thể quyền và nghĩa vụ của các Cổ đông/đại diện Cổ đông tham dự Đại hội, điều kiện, thể thức tiến hành Đại hội.
- Điều 3.** Cổ đông/đại diện Cổ đông tham gia có trách nhiệm thực hiện theo các quy định tại Quy chế này.

**PHẦN II: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ KHI THAM DỰ ĐẠI HỘI**

- Điều 4.** Quyền và nghĩa vụ của các Cổ đông (đại diện Cổ đông được ủy quyền) khi tham dự Đại hội:
- 4.1 Cổ đông phổ thông có quyền tham dự, thảo luận và biểu quyết tất cả các vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng Cổ đông; mỗi cổ phần phổ thông tương ứng với một phiếu biểu quyết.
  - 4.2 Trường hợp Cổ đông vì lý do riêng không đến dự Đại hội đồng Cổ đông được, nếu có nhu cầu ủy quyền thì có thể ủy quyền bằng Giấy ủy quyền (theo mẫu quy định) cho một người khác thay mặt mình tham dự và biểu quyết tại Đại hội.
  - 4.3 Ban Tổ chức Đại hội đồng Cổ đông Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM -YTECO sẽ thông báo công khai chương trình Đại hội, các báo cáo tài chính, báo cáo của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát.... Những ý kiến của các Cổ đông hoặc thông qua đại diện ủy quyền tại Đại hội sẽ được thảo luận công khai và biểu quyết dưới hình thức giao Phiếu biểu quyết. Một vấn đề được biểu quyết thông qua khi tỷ lệ số cổ phần có quyền biểu quyết đạt 51% hoặc 65% theo Điều 21 Điều lệ Công ty, trên tổng số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự/hoặc ủy quyền tham dự tại Đại hội.
  - 4.4 Cổ đông đến dự Đại hội sau khi cuộc họp khai mạc phải thực hiện các thủ tục đăng ký tham dự với Ban Tổ chức và sau đó có quyền tham gia và biểu quyết ngay sau khi đăng ký, nhưng Chủ tọa không có trách nhiệm dừng Đại hội để cho Cổ đông đăng ký và hiệu lực của các đợt biểu quyết đã tiến hành sẽ không bị ảnh hưởng.
  - 4.5 Nghiêm túc chấp hành nội quy tại cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông, tôn trọng kết quả làm việc của Đại hội và sự điều hành của Chủ tọa đoàn Đại hội;
- Điều 5.** Quyền và nghĩa vụ của Ban Tổ chức Đại hội, Tiểu ban kiểm tra tư cách Cổ đông, Tiểu ban kiểm phiếu :
- 5.1 Ban Tổ chức Đại hội do Hội đồng Quản trị Công ty quyết định. Ban Tổ chức Đại hội có trách nhiệm triệu tập, đón tiếp, bố trí chỗ ngồi, phát tài liệu, Phiếu biểu quyết cho những Cổ đông/đại diện Cổ đông được ủy quyền có đủ tư cách tham dự Đại hội.
  - 5.2 Tiểu ban kiểm tra tư cách Cổ đông dự Đại hội do Ban Tổ chức Đại hội chỉ định. Tiểu ban kiểm tra tư cách Cổ đông tiếp nhận giấy tờ những người đến tham dự Đại hội xuất trình, kiểm tra và báo cáo trước Đại hội về kết quả kiểm tra tư cách các Cổ đông dự Đại hội. Trường hợp người đến dự họp không có đầy đủ tư cách tham dự Đại hội thì Tiểu ban kiểm tra tư cách Cổ đông có quyền kiến nghị việc từ chối cấp Phiếu biểu quyết và phát tài liệu của Đại hội.
  - 5.3 Tiểu ban kiểm phiếu có nhiệm vụ xác định tỷ lệ số cổ phần biểu quyết đồng ý/không đồng ý/có ý kiến khác đối với từng vấn đề thảo luận tại Đại hội. Mọi công việc kiểm tra, lập Biên bản và công bố kết quả kiểm phiếu, phải được Tiểu ban kiểm phiếu tiến hành một cách trung thực, chính xác và phải chịu trách nhiệm về kết quả đó.
- Điều 6.** Quyền & nghĩa vụ của Chủ tọa và Thư ký Đại hội :
- 6.1 Chủ tọa Đại hội là Chủ tịch Hội đồng Quản trị, Tiểu ban Thư ký Đại hội do Ban Tổ chức Đại hội đề cử và được Đại hội biểu quyết thông qua.
  - 6.2 Quyết định của Chủ tọa Đại hội về vấn đề trình tự, thủ tục hoặc các sự kiện phát sinh ngoài chương trình của Đại hội sẽ mang tính phán quyết.



- 6.3 Chủ tọa Đại hội tiến hành các công việc mà thấy là cần thiết để điều khiển Đại hội một cách hợp lệ, có trật tự và đảm bảo Đại hội phản ánh được mong muốn của đa số Cổ đông tham dự.
- 6.4 Chủ tọa Đại hội có quyền trì hoãn Đại hội đến một thời điểm khác và tại một địa điểm khác nếu nhận thấy rằng:
- a/ Hành vi của những người có mặt cản trở hoặc có khả năng cản trở diễn biến có trật tự của cuộc họp .
- b/ Sự trì hoãn là cần thiết để các công việc của Đại hội được tiến hành một cách hợp lệ.
- 6.5 Tiểu ban Thư ký Đại hội thực hiện các công việc trợ giúp theo phân công của Chủ tọa, phản ánh trung thực, chính xác nội dung Đại hội trong Biên bản và Nghị quyết Đại hội.

### PHẦN III : TIẾN HÀNH ĐẠI HỘI

**Điều 7.** Cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông được tiến hành khi có số Cổ đông dự họp đại diện ít nhất 51% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết.

**Điều 8.** Cách thức tiến hành Đại hội:

- 8.1 Đại hội sẽ lần lượt được tiến hành theo nội dung chương trình của Đại hội và thảo luận biểu quyết thông qua các vấn đề trong nội dung trên.
- 8.2 Việc biểu quyết thông qua từng nội dung trong Đại hội được thực hiện theo thể lệ biểu quyết.

**Điều 9.** Nguyên tắc phát biểu tại Đại hội:

9.1 Cổ đông muốn đề xuất một yêu cầu nào đó tại Đại hội đồng Cổ đông phải thực hiện theo nguyên tắc sau:

- Chỉ được tham gia đóng góp ý kiến trong phần thảo luận của Đại hội.
- Phải giơ tay xin ý kiến của Chủ tọa và chỉ được phát biểu sau khi được Chủ tọa cho phép. Trong cùng một thời điểm chỉ có một Cổ đông được quyền phát biểu.
- Trường hợp nhiều Cổ đông có ý kiến cùng lúc thì Chủ tọa sẽ mời tuân tự từng Cổ đông lên trình bày ý kiến của mình.
- Chủ tọa có quyền cắt ngang phần trình bày ý kiến của các Cổ đông nếu xét thấy không phù hợp với nội dung chương trình Đại hội đã được thông qua.
- Các ý kiến đóng góp hoặc chất vấn sẽ được tập hợp cùng lúc và được giải đáp tuân tự.
- Trường hợp có những ý kiến khác nhau thì có thể tiến hành biểu quyết theo đa số.

9.2 Các đề xuất của Cổ đông phải đảm bảo các điều kiện sau:

- Ngắn gọn và rõ ràng. Trường hợp ý kiến đề xuất phức tạp, cần nhiều thời gian để trình bày thì Cổ đông có thể gửi bằng văn bản đến Ban Tổ chức Đại hội.
- Không trình bày lại những vấn đề đã được đề cập trước.
- Không đề xuất các vấn đề thuộc quyền hạn Hội đồng Quản trị.
- Nội dung đề xuất không được vi phạm Pháp luật, liên quan đến vấn đề cá nhân hoặc vượt quá quyền hạn doanh nghiệp, hoặc nằm ngoài chương trình nghị sự của Đại hội.

**Điều 10.** Nghị quyết và Biên bản cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông:

Tất cả các nội dung tại cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông phải được Thư ký Đại hội ghi vào biên bản của Đại hội. Biên bản và Nghị quyết của Đại hội được đọc và thông qua trước khi bế mạc cuộc họp và được lưu giữ tại Công ty.

### PHẦN IV : ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Quy chế này gồm 04 phần và 10 Điều, được Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2020 Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y Tế TP.HCM-YTECO biểu quyết và có hiệu lực để tiến hành Đại hội ngay sau khi được Đại hội đồng Cổ đông thông qua.

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



ĐS TRỊNH ĐÀO CUNG



**CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ  
TP. HỒ CHÍ MINH**

**- YTECO -**

**\*\*\*\*\***


















# **BÁO CÁO TỔNG KẾT**

**-KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019  
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020;**

**-KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NHIỆM KỲ  
IV (2015-2020) VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT  
ĐỘNG NHIỆM KỲ V (2020-2025);**

**TP. Hồ Chí Minh - Tháng 06/2020**

# Mục lục tài liệu

	<i>Chương trình Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2020.....</i>	<b>trang 1</b>
	<i>Báo cáo tổng kết hoạt động của Hội đồng Quản trị Nhiệm kỳ IV (2015-2020) và phương hướng hoạt động Nhiệm kỳ V (2020-2025).....</i>	<b>Trang 2</b>
	<i>Báo cáo của Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019 và kế hoạch năm 2020.....</i>	<b>Trang 8</b>
	<i>Báo cáo của Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh Nhiệm kỳ IV (2015-2020) và phương hướng-nhiệm vụ Nhiệm kỳ V (2020-2025).....</i>	<b>Trang 27</b>
	<i>Báo cáo của Ban kiểm soát trình Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2020.....</i>	<b>Trang 36</b>
	<i>Báo cáo kiểm toán độc lập.....</i>	<b>Trang 42</b>
	<i>Báo cáo tài chính tóm tắt năm 2019 đã kiểm toán.....</i>	<b>Trang 44</b>
	<i>Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ.....</i>	<b>Trang 45</b>
	<i>Tờ trình của Ban kiểm soát về việc chọn Công ty kiểm toán độc lập năm 2020.....</i>	<b>Trang 46</b>
	<i>Tờ trình của Hội đồng Quản trị về phương án phân phối lợi nhuận và kế hoạch chi trả cổ tức năm 2019.....</i>	<b>Trang 47</b>
	<i>Tờ trình của Hội đồng Quản trị về phương án phân phối lợi nhuận và kế hoạch chi trả cổ tức năm 2020.....</i>	<b>Trang 48</b>
	<i>Báo cáo của Hội đồng Quản trị v/v thực hiện chi thù lao, tiền thưởng của HĐQT &amp; BKS năm 2019.....</i>	<b>Trang 49</b>
	<i>Tờ trình của Hội đồng Quản trị v/v thực hiện chi thù lao, tiền thưởng của HĐQT &amp; BKS năm 2020.....</i>	<b>Trang 50</b>
	<i>Tờ trình của Hội đồng Quản trị về phương án xây dựng các tòa nhà của Công ty.....</i>	<b>Trang 51</b>
	<i>Tờ trình của Hội đồng Quản trị về việc thông qua một số nội dung của Đại hội.....</i>	<b>Trang 52</b>





## CHƯƠNG TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020 CÔNG TY CỔ PHẦN XNK Y TẾ TP.HCM-YTECO.

(Thứ Bảy, ngày 27/6/2020 vào lúc 8g tại Hội trường Công ty Yteco)

Nội dung
<b>I. Thủ tục khai mạc:</b>
1.1 Đón khách, kiểm tra tư cách Đại biểu, Cổ đông nhận tài liệu.
1.2 Tuyên bố lý do – Giới thiệu thành phần tham dự.
1.3 Báo cáo kết quả kiểm tra tư cách Cổ đông tham dự đại hội.
1.4 Giới thiệu và biểu quyết thông qua: - Chương trình Đại hội ; Quy chế tổ chức Đại hội ; - Thành phần Chủ tọa đoàn, Thư ký đoàn.
<b>II. Nội dung Đại hội:</b>
2.1 Phát biểu khai mạc Đại hội
2.2 Báo cáo tổng kết hoạt động của HĐQT Nhiệm kỳ IV và phương hướng hoạt động Nhiệm kỳ V
2.3 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019 & Nhiệm kỳ IV và kế hoạch kinh doanh năm 2020 & phương hướng hoạt động Nhiệm kỳ V
2.4 Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2019 Tờ trình lựa chọn công ty kiểm toán độc lập năm 2020
2.5 Tờ trình phân phối lợi nhuận và chia cổ tức năm 2019 Tờ trình phân phối lợi nhuận và chia cổ tức năm 2020
2.6 Báo cáo thực hiện chi thù lao/thưởng HĐQT & BKS năm 2019 Tờ trình chi thù lao/thưởng HĐQT & BKS năm 2020
2.7 Tờ trình phương án xây dựng các tòa nhà của Công ty.
2.8 Tờ trình Đại hội thông qua một số nội dung của Đại hội và ủy quyền cho HĐQT
2.9 Bầu Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát
2.10 Đại hội thảo luận và biểu quyết thông qua các nội dung 2.2 đến 2.8
2.11 Công bố kết quả bầu cử.
2.12 HĐQT & BKS Nhiệm kỳ IV tuyên bố mãn nhiệm kỳ Ra mắt và giới thiệu các thành viên HĐQT & BKS nhiệm kỳ V.
<b>III. Tổng kết Đại hội:</b>
3.1 Thông qua Nghị quyết Đại hội.
3.2 Phát biểu tổng kết Đại hội.

BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI





TP.Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 06 năm 2020

## **BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ IV (2015 – 2020) VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NHIỆM KỲ V (2020 – 2025)**

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM - Yteco nhiệm kỳ IV (2015 – 2020) được Đại hội đồng Cổ đông năm 2015 bầu chọn vào ngày 23/5/2015. Hiện nay Hội đồng Quản trị gồm 04 thành viên.

Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM - Yteco và các quy định pháp luật có liên quan, Hội đồng Quản trị trân trọng báo cáo trước Đại hội đồng Cổ đông năm 2019 về kết quả công tác của Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ IV (2015 – 2020) và phương hướng hoạt động nhiệm kỳ V (2020 – 2025), như sau:

### **I. CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2019**

- Năm 2019, Hội đồng Quản trị (HĐQT) công ty đã triển khai thực hiện các vấn đề theo Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông (ĐHĐCĐ), chủ động đưa ra các giải pháp phù hợp nhằm đạt kế hoạch đề ra.
- HĐQT đã tổ chức 04 phiên họp, ban hành 04 Nghị quyết hàng quý và nhiều Quyết định quan trọng đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên HĐQT, Ban kiểm soát (BKS). Tất cả các cuộc họp của HĐQT đều có sự tham gia của BKS và Ban điều hành để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của HĐQT đối với Ban điều hành.
- Các thành viên HĐQT tham gia đầy đủ các cuộc họp và đóng góp ý kiến đối với các vấn đề thuộc thẩm quyền HĐQT với tinh thần trách nhiệm cao, phát huy năng lực lãnh đạo của các thành viên HĐQT, vì lợi ích của Cổ đông và sự phát triển bền vững của công ty. Bên cạnh việc thực hiện và hoàn thành các trách nhiệm chung đối với các hoạt động của HĐQT, các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao theo sự phân công của HĐQT.
- Tổ chức chỉ đạo thực hiện nghiêm túc chế độ báo cáo đối với Báo cáo tài chính năm 2019, Báo cáo các quý, Báo cáo quản trị và Báo cáo thường niên năm 2019.
- Phối hợp chặt chẽ với BKS nhằm giám sát các hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty, quản lý chặt chẽ tài sản, nguồn vốn, sử dụng vốn hiệu quả và minh bạch. Đồng thời đảm bảo sự tuân thủ nghiêm các quy định của Pháp luật và Điều lệ công ty.
- Triển khai chốt danh sách và chi tạm ứng cổ tức năm 2019: 23% trên vốn điều lệ.



## II. CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NHIỆM KỲ IV (2015 -2020)

- HĐQT đã thực hiện tốt và hoàn thành xuất sắc các Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông phê chuẩn. Thực hiện các chỉ tiêu chính về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, thu nhập người lao động đều đạt và vượt so với mức kế hoạch đề ra.
- Công tác quản trị công ty tuân thủ các quy định của Điều lệ và Pháp luật hiện hành.
- Công tác giám sát Ban điều hành được thực hiện thường xuyên, kịp thời đưa ra các chủ trương, định hướng nhằm tháo gỡ khó khăn, bắt cập trong hoạt động kinh doanh để hoàn thành nhiệm vụ.
- Ban điều hành quán triệt các Nghị quyết của HĐQT và ĐHĐCĐ, đưa ra các giải pháp cụ thể, sáng tạo, đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh, tốc độ tăng trưởng ổn định, thị trường thị phần ngày càng mở rộng, uy tín Công ty Yteco ngày càng cao.
- Nhằm tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động kinh doanh của công ty, trong nhiệm kỳ IV, HĐQT đã sử đổi bổ sung Điều lệ công ty theo quy định của Luật Chứng khoán Việt Nam và Luật doanh nghiệp năm 2014.
- Tạo điều kiện thuận lợi để BKS thực hiện tốt công tác kiểm soát tại công ty, hỗ trợ Ban điều hành trong công tác quản lý điều hành, cùng hoàn thành mục tiêu chung của công ty.
- Việc công bố thông tin được thực hiện đúng thời gian và đầy đủ theo quy định của Pháp luật bao gồm các nội dung: Thông tin 24h, 72h và định kỳ các Báo cáo tài chính năm, Báo cáo giao dịch Cổ phiếu của Cổ đông, Báo cáo quản trị và Báo cáo thường niên các năm.
- Thực hiện hướng dẫn của Ủy ban Chứng khoán về việc công bố thông tin trên thị trường Chứng khoán thông qua hệ thống công bố thông tin điện tử.
- Năm qua, bằng những nỗ lực của Chính phủ trong việc kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, bước đầu đạt nhiều kết quả phần khởi. Tuy nhiên nền kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức, nhiều chính sách chưa được tháo gỡ một cách đồng bộ đã ảnh hưởng rất lớn đến các hoạt động của doanh nghiệp.
- Đối với ngành Dược, Chính phủ và Bộ y tế đã ban hành nhiều văn bản như:
  - Luật Dược: Luật Dược số 105/2016/QH13 ngày 06 tháng 4 năm 2016;
  - Nghị định: 54/2017/NĐ-CP “Quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật dược” và 155/2018/NĐ-CP “Sửa đổi, bổ sung một số quy định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Y tế”
  - Thông tư 20/2017/TT-BYT “về thuốc và nguyên liệu làm thuốc phải kiểm soát đặc biệt”
  - Thông tư 06/2017/TT-BYT “Ban hành Danh mục thuốc độc và nguyên liệu độc làm thuốc”
  - Thông tư 44/2014/TT-BYT “Quy định về đăng ký thuốc”
  - Thông tư số 01/2018/TT-BYT “Quy định ghi nhãn thuốc, nguyên liệu làm thuốc và tờ hướng dẫn sử dụng thuốc”...



- HĐQT Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM - Yteco đã chủ động nắm bắt tình hình, khắc phục khó khăn, nghiên cứu và thực hiện các giải pháp về tài chính, về nhân lực, về kinh doanh, mạnh dạn cải cách các hoạt động của công ty để nâng cao năng lực và sức cạnh tranh trên thị trường, đáp ứng cho các yêu cầu phòng và trị bệnh trong nhân dân. HĐQT đã chỉ đạo và hỗ trợ kịp thời Ban Tổng Giám đốc điều hành và toàn thể cán bộ công nhân viên thực hiện tốt phương hướng nhiệm vụ đã được Đại hội đồng Cổ đông thông qua, thường xuyên phối hợp các giải pháp phù hợp để góp phần hoàn thành mục tiêu chiến lược của công ty và của HĐQT nhiệm kỳ IV (2015 – 2020).

❖ **KẾT QUẢ CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NHIỆM KỶ IV (2015 -2020)**

- Về chỉ đạo hoàn thành kế hoạch kinh doanh hàng năm do Đại hội đồng Cổ đông thường niên đã đề ra:

	Tỷ đồng				
	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Doanh thu thuần</b>	511	535	495	530	510
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	15,145	15,531	17,240	17,648	18,916
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	11,800	12,405	13,792	14,090	15,121
<b>Cổ tức (% trên vốn điều lệ)</b>	21 %	21 %	21 %	22 %	23 %

- Mô hình tổ chức công ty được sắp xếp lại và đi vào ổn định. Công ty đã quan tâm việc đào tạo, bổ nhiệm nhân sự quản lý các phòng ban, tiến hành tổ chức hoạt động trên cơ sở Điều lệ sau khi thông qua Đại hội đồng Cổ đông và trên cơ sở giấy phép đăng ký kinh doanh theo đúng quy định.
- Hệ thống văn bản nội bộ được bổ sung, sửa đổi và đưa vào áp dụng tại công ty. HĐQT đã chỉ đạo xây dựng Quy chế về quản lý công nợ và hoạch định tồn kho để làm cơ sở cho việc tổ chức hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Trong công tác quản trị, HĐQT luôn bám sát Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông trên cơ sở phân tích tình hình thực tế để có định hướng và quyết sách đúng đắn dẫn cho hoạt động công ty.
- HĐQT luôn thực hiện nghiêm chỉnh Điều lệ Công ty. Trong nhiệm kỳ HĐQT đã tổ chức 18 cuộc họp thường kỳ để nắm bắt tình hình hoạt động của công ty và đề ra các giải pháp cần thiết để phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh.
- HĐQT đã thực hiện phối hợp tốt với Ban Kiểm soát tiếp tục duy trì tính an toàn và đảm bảo hoạt động doanh nghiệp theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ công ty: Các cuộc họp HĐQT đều có sự tham dự của BKS để góp ý và tham gia nắm bắt các hoạt động của Công ty. HĐQT thường xuyên chỉ đạo, giám sát Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác để đảm bảo thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông và các Quyết định của HĐQT.



- Trong nhiệm kỳ IV (2015 – 2020), HĐQT mà cụ thể là từng thành viên HĐQT đã nỗ lực hoàn thành tốt nhiệm vụ, quản trị hoạt động doanh nghiệp theo đúng định hướng phát triển và những chỉ tiêu do Đại hội đồng Cổ đông giao. Các thành viên HĐQT đều có trình độ, kinh nghiệm hoạt động trong ngành luôn trao đổi góp ý thẳng thắn tạo nên sự đoàn kết, đồng thuận trong việc định hướng và kịp thời đưa ra các quyết sách cho Công ty, thành viên HĐQT luôn hành động vì lợi ích Cổ đông và vì sự phát triển chung của doanh nghiệp.
- Tuy nhiên, HĐQT cần tiếp tục nghiên cứu, xác định mục tiêu, chiến lược phát triển Công ty dài hạn, thường xuyên bổ sung điều chỉnh hệ thống quản lý, quản trị cho phù hợp với tình hình mới do áp lực cạnh tranh trên thị trường còn nhiều gay gắt, cần tiếp tục có các giải pháp đồng bộ để giải quyết việc thu hồi công nợ, chú ý nghiên cứu việc thực hiện đầu tư hợp lý, đảm bảo lợi tức cho Cổ đông, quan tâm chăm lo cho người lao động.
- Nhiệm kỳ IV (2010 – 2015), công ty đã đưa cổ phiếu lên sàn giao dịch chứng khoán do cổ phiếu ra niêm yết thị trường chứng khoán (UpCom) để tăng tính quản trị minh bạch và thanh khoản nhiều hơn.
- Nhằm đảm bảo tài chính cho các yêu cầu hoạt động kinh doanh và tái cơ cấu cũng như triển khai các hoạt động mới trong đó chú trọng giải pháp tổ chức sản xuất. Song bên cạnh đó, quan trọng là cần tiếp tục nêu cao tinh thần trách nhiệm và những nỗ lực của HĐQT, góp phần rất lớn vào việc duy trì, ổn định và hướng đến những mục tiêu phát triển của công ty nhiệm kỳ IV (2015 – 2020).
- HĐQT công ty xin bày tỏ lòng cảm ơn trân trọng đến quý vị Cổ đông đã thường xuyên quan tâm, góp ý chia sẻ và đồng viên giúp cho HĐQT hoàn thành trách nhiệm mà Đại hội đồng Cổ đông đã giao.

### III. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NHIỆM KỲ V (2020 – 2025)

- Năm 2020 và những năm tiếp theo được đánh giá là năm nền kinh tế đất nước sẽ còn nhiều khó khăn, thách thức. Chính phủ đã có nhiều giải pháp đồng bộ để tiếp tục ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát, đảm bảo tăng trưởng hợp lý. Đối với ngành Dược, việc cạnh tranh sẽ diễn ra gay gắt hơn, công tác đấu thầu tập trung còn ảnh hưởng đến các doanh nghiệp cung ứng thuốc cho các bệnh viện công, thị trường tín dụng, tài chính, ngân hàng, chứng khoán cần được tiếp tục quản lý chặt chẽ.

#### ❖ Các chỉ tiêu chủ yếu:

- Chỉ tiêu doanh thu bình quân tăng: 5 – 10 %.
- Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế bình quân tăng: 5 – 10 %.
- Cổ tức: không dưới 23 % vốn điều lệ
- Hoàn chỉnh dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác đưa công ty hướng đến việc phân phối, cung ứng chuyên nghiệp và có chất lượng dịch vụ tốt nhất Ngành dược Việt Nam.
- Xây dựng chuỗi giá trị Yteco đó là từ sản xuất đến tồn trữ, bảo quản, phân phối (hệ thống cung ứng) đến việc bán lẻ (chuỗi nhà thuốc) theo chuẩn GPS.



## ❖ Về mục tiêu và các giải pháp cụ thể

- Tăng cường ổn định kinh doanh và dịch vụ ủy thác, tiết giảm chi phí, chú ý tăng trưởng. Đẩy mạnh thực hiện đột phá chiến lược kinh doanh trang thiết bị y tế gắn với tái cơ cấu đồng bộ và toàn diện, tập trung phát triển hệ thống phân phối Yteco, nâng cao hiệu quả mô hình tăng trưởng bao gồm lợi nhuận từ kinh doanh chiếm tỉ trọng 70%, dịch vụ nhập khẩu ủy thác 30%. Đa dạng hóa sản phẩm, thị trường, đối tác, đưa ra các giải pháp phù hợp về thị trường tốt nhất cho từng thời kỳ và mặt hàng kinh doanh. Bảo đảm nhân sự ổn định và thu nhập tăng. Nâng cao hiệu quả công tác đấu thầu và phân phối. Tăng cường phòng ngừa rủi ro chênh lệch tỷ giá, thu vốn nhanh nhất, chủ động trích lập dự phòng và bảo đảm ngân sách cho các hoạt động kinh doanh. Tận dụng cơ hội để bứt phá, tạo nền tảng phát triển vững chắc.
- Chỉ đạo, quản trị hoạt động của doanh nghiệp tiếp tục giữ vững tăng trưởng, phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu do Đại hội đồng Cổ đông giao. Chỉ đạo thực hiện các mục tiêu tài chính năm trên cơ sở đảm bảo an toàn, hợp lý và hiệu quả.
- Triển khai chiến lược hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020 – 2025 và tầm nhìn đến 2030.
- Đẩy mạnh các chương trình mang tính đột phá gắn với việc tập trung vào hiệu quả về lợi nhuận mang lại với 3 trọng tâm kinh doanh phân phối dược phẩm, trang thiết bị y tế - hóa chất xét nghiệm và dịch vụ ủy thác. Triển khai đồng bộ hiệu quả chuỗi Nhà thuốc Yteco Pharmacy. Đa dạng hóa các sản phẩm và nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của nhiều đối tượng khách hàng.
- Tăng cường quản trị rủi ro để hoạt động doanh nghiệp an toàn và hiệu quả.
- Nghiên cứu phát triển kho Thủ Đức thành trung tâm logistics Công ty Yteco.
- Tiếp tục bổ sung, hoàn thiện các công cụ quản lý như: hệ thống các quy chế, quy trình hoạt động, hệ thống báo cáo quản trị, ... chỉ đạo việc công bố thông tin theo đúng quy định pháp luật hiện hành.
- Thường xuyên tăng cường các hoạt động kiểm tra nội bộ đảm bảo phát huy hiệu quả trong công tác quản lý. Nghiên cứu các giải pháp nâng cao lợi ích cho doanh nghiệp và Cổ đông.
- Chỉ đạo việc xây dựng đội ngũ CB-NV chuyên nghiệp, năng động, sáng tạo, quy hoạch đào tạo cán bộ kế thừa.
- Thực hiện các chức năng quản trị hoạt động Công ty theo đúng phạm vi quyền hạn và nhiệm vụ của HĐQT được quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty và các quy chế khác.
- Tổ chức thực hiện Thông tư 121/2012/TT-BTC ngày 26/7/2012 quy định về quản trị công ty áp dụng cho Công ty đại chúng, thực hiện việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty trên cơ sở điều lệ mẫu (áp dụng cho các Công ty đại chúng) ban hành kèm theo Thông tư trên và thực hiện theo quy định của Luật Doanh nghiệp 2014 có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/7/2015 để sớm trình cho Đại hội đồng Cổ đông quyết định.



- HĐQT nhiệm kỳ V (2020 – 2025) sẽ tiếp tục nỗ lực vượt qua mọi thử thách để giữ vững sự ổn định trong hoạt động Công ty, thực hiện tốt các chỉ tiêu do Đại hội đồng Cổ đông giao. HĐQT công ty mong muốn tiếp tục nhận được sự tin tưởng, gắn bó và đồng thuận của Cổ đông.
- Trân trọng cảm ơn quý vị Cổ đông, kính chúc quý vị Cổ đông sức khỏe và thành đạt.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**



**DS. TRỊNH ĐÀO CUNG**





TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 06 năm 2020

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2020

### I. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2019

#### 1. Nhận định chung

##### ❖ Trong nước

- Năm 2019, tình hình khu vực, quốc tế diễn biến phức tạp, kinh tế, thương mại và đầu tư toàn cầu tăng chậm lại, cạnh tranh chiến lược và thương mại một số nền kinh tế lớn gia tăng, giá cả hàng hóa biến động mạnh, tình hình biển đông diễn biến phức tạp. Trong nước, những khó khăn hạn chế nội tại của nền kinh tế, thiên tai và dịch bệnh đã ảnh hưởng lớn đến sản xuất và đời sống nhân dân.
- Tốc độ tăng trưởng (GDP) cả năm 2019 đạt 6,8%.
- CPI bình quân năm 2019 tăng 2,7 - 3% so với bình quân năm 2018.
- Tình hình tiền tệ năm 2019 trong nước ổn định, khép lại với những thành quả tích cực bất chấp rủi ro địa chính trị quốc tế và khu vực diễn biến phức tạp. Hiện, lãi vay thông thường VND vẫn ở mức 7,5-9%/năm, lãi suất vay ưu đãi VND dao động từ mức 6,8-7,5%/năm. Thanh khoản hệ thống đã luôn được bảo đảm với mức lãi suất VND liên ngân hàng ổn định nhất so 3 năm qua, giao động chủ yếu trong khoảng 3 – 4%/năm.
- Chỉ số giá đô la Mỹ bình quân năm 2019 tăng 0,19% so với năm 2018. Về tỷ giá USD/VND biến động mạnh so với cuối 2018 tăng 1,9%. Tỷ giá ngoại tệ tăng giảm theo tỷ giá trung tâm và biên độ cho phép của NHNN (3%) nhưng nhìn chung đang có xu hướng tăng nhưng không còn biến động mạnh. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã điều hành chính sách tiền tệ kiên định mục tiêu giữ ổn định vĩ mô và kiểm soát lạm phát. Tỷ giá USD (31/12/2018: 23.235 đ/USD và 31/12/2019: 23.220 đ/USD).
- *Khái quát lại*, kinh tế - xã hội nước ta năm 2019 kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát được kiểm soát; cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực; chất lượng tăng trưởng được cải thiện. Tuy nhiên, bên cạnh những mặt tích cực, nền kinh tế vẫn còn những tồn tại, thách thức: Quá trình cơ cấu lại nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng có chuyển biến nhưng còn chậm; năng suất lao động còn thấp, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế chưa cao. Biến đổi khí hậu, thiên tai, bão, lũ, dịch bệnh diễn biến phức tạp có thể ảnh hưởng đến sản xuất nông nghiệp và đời sống của nhân dân.



## ❖ Tổng quan thị trường dược toàn cầu 2019

- Ngành Dược toàn cầu có doanh thu tổng cộng khoảng 934 tỷ USD (2017) và 1.000 tỷ USD (2019) và 1.170 tỷ USD (2021) với mức tăng trưởng trung bình 5,8%.
- Ngành Dược sẽ tiếp tục tăng trưởng nhờ vào tỉ trọng dân số già hóa ngày càng cao, làm thúc đẩy nhu cầu sử dụng các loại thuốc điều trị bệnh mạn tính và phát triển y tế và chăm sóc sức khỏe (CSSK) tốt hơn ở các quốc gia kinh tế mới nổi.
- Bắc Mỹ và Châu Âu là hai thị trường chiếm 56% doanh số của thị trường dược. Tuy nhiên, Châu Á gần đây đã choán ngôi của Châu Âu lên vị trí thứ hai chỉ sau thị trường Bắc Mỹ. Sự phát triển mạnh của thị trường Châu Á là nhờ vào nhiều yếu tố sự bùng nổ dân số thành thị, dân số đổ về các khu vực này để sinh sống và làm việc và nhờ tác động của chính sách nước lên giá thuốc Generic rẻ, ước tính doanh thu dược phẩm đến từ khu vực Châu Á sẽ tiếp tục tăng trưởng trung bình khoảng 8,4%/năm đến năm 2021. Thị trường Hoa Kỳ chiếm 25% tổng nhu cầu sử dụng, tăng trưởng dưới 5%/năm trong khi thị trường Trung Quốc và Ấn Độ tiếp tục tăng hai con số.
- Phân khúc chính của thị trường dược với nhóm thuốc dùng nhiều nhất hiện nay là nhóm liên quan cơ xương khớp chiếm 14%. Kế đến là thuốc điều trị tim mạch, ung bướu và chống nhiễm khuẩn. Các dòng thuốc điều trị rối loạn chuyển hóa như đái tháo đường, bệnh lý tuyến giáp, tuyến yên tăng trưởng mạnh vào năm 2021 với tỉ lệ 9% - 11,6%/năm.
- Top 5 công ty đa quốc gia lớn thế giới hiện nay:
  - Novartis;
  - Sanofi;
  - Pfizer;
  - Hoffman-La Roche;
  - Gilead.

## ❖ Ngành Dược Việt Nam năm 2019 và dự báo năm 2020

### Ngành Dược Việt Nam tăng trưởng nhanh

- Hiện nay Việt Nam trở thành thị trường dược phẩm lớn thứ hai tại Đông Nam Á, là một trong 17 nước xếp vào nhóm có mức tăng trưởng ngành Dược cao nhất.
- Ngành Dược Việt Nam năm 2019, theo Fitch Solutions, doanh số ngành dược nước ta ước tính khoảng 6,5 tỷ USD tính đến năm 2019, tốc độ tăng trưởng từ năm 2005 đến nay là khoảng 14 – 15%/năm.
- Theo nhận định thì công nghiệp dược Việt Nam chỉ mới đáp ứng được khoảng 50% nhu cầu sử dụng thuốc tân dược của người dân còn lại phải nhập khẩu. Nguyên nhân là do Việt Nam chưa phát triển được công nghệ hóa dược hiện đại và chưa thành lập các vùng chuyên sản xuất dược liệu đảm bảo tiêu chuẩn, chưa kể chi phí đầu tư công nghệ và nghiên cứu tốn kém. Chính vì lý do đó mà việc áp dụng công nghệ tiên tiến vào sản xuất còn nhiều trở ngại.



- Theo thống kê mới nhất cho thấy chi tiêu đầu người dành cho thuốc tại Việt Nam đã tăng 37,97 USD vào năm 2015, khoảng 56 USD năm 2017 và duy trì chi tiêu dành cho dược phẩm ở mức tăng ít nhất 14% / năm cho tới năm 2025.
- Ngành Dược Việt Nam hiện nay đang phát triển với tốc độ nhanh với sự dịch chuyển lớn về số lượng và chất lượng và sẽ tiếp tục tăng trưởng hai con số trong vòng 5 năm tới và đạt 7,7 tỷ USD vào năm 2021.
- Về thị phần phân phối thuốc, hiện nay phân phối qua đấu thầu thuốc bán cho bệnh viện (kênh ETC) đang chiếm 70% thị trường thuốc, chỉ 30% còn lại dành cho nhà thuốc bán lẻ (kênh OTC), trong khi cả nước có khoảng 57.000 nhà thuốc và quầy thuốc.
- Sự phát triển của kênh ETC là do:
  - Thứ nhất, chính sách bảo hiểm y tế của Chính phủ, tỷ lệ người dân tham gia bảo hiểm y tế ngày càng cao dẫn đến việc chi tiêu thuốc cho khu vực này sẽ ngày càng chiếm chủ đạo tương lai;
  - Thứ hai, khối bệnh viện tư nhân ngày càng phát triển mạnh mẽ góp phần gia tăng thuốc trong khối điều trị;
  - Thứ ba, nhận thức về sức khỏe ngày càng được nâng cao sẽ làm nhiều người đến bệnh viện hơn;
  - Thứ tư, Thông tư 02/2018 kiểm soát việc lạm dụng thuốc kê đơn và thuốc không rõ nguồn gốc tại kênh OTC; theo đó mặc dù vẫn tăng trưởng cùng với thị trường chung, tăng trưởng doanh số OTC (chuỗi nhà thuốc) được dự báo sẽ thấp hơn ETC, khiến cuộc chơi giữa OTC – ETC cũng xoay chuyển đáng chú ý.
- Tuy nhiên ngành Dược phẩm Việt Nam vẫn đang đứng trước nhiều thách thức và những nguy cơ rủi ro. Nhưng có thể nhận thấy ngành Dược nước ta đang trên đà phát triển mạnh mẽ và có tiềm năng tương lai. Hiện tại các doanh nghiệp trong và ngoài nước đang đồng loạt tham gia cạnh tranh trong chiến lược phát triển ngành Dược Quốc gia năm 2020 và giai đoạn đến năm 2030. Mục tiêu chung của các doanh nghiệp trong chiến lược này là cung ứng đầy đủ và kịp thời các loại thuốc có nguồn gốc rõ ràng, chất lượng và giá thành hợp lý.

### **Sản xuất dược phẩm đối với một số nhóm hàng giảm**

- Sản xuất dược phẩm trong nước hiện nay chủ yếu là các dạng bào chế đơn giản, sản xuất các loại thuốc generic (thuốc đã hết bản quyền, được phép sản xuất đại trà không cần nộp bản quyền, đa số thuốc thông dụng, với thành phần không quá phức tạp) cho các doanh nghiệp và gia công (cho các hãng dược phẩm nước ngoài). Kỹ thuật sản xuất dược phẩm đang được chuẩn hóa dần với khoảng 224 nhà máy (phần lớn trong số đó đã đạt chuẩn GMP – WHO đối với một số loại thuốc).
- Hiện tại, đối với các sản phẩm dược mà trong nước sản xuất được, khả năng cạnh tranh của dược phẩm nội địa là rất đáng kể, cả về chất lượng và giá thành.
- Thống kê trong năm 2019, tình hình sản xuất dược phẩm ở hầu hết các nhóm hàng đều giảm so với năm 2018, trong đó nhóm hàng dược phẩm khác chưa phân vào đâu và dịch vụ sản xuất dược phẩm là giảm mạnh nhất lần lượt 19,79% và 18,36%. Ngược lại, dược phẩm chứa hoocmon nhưng không có kháng sinh dạng viên đạt 58,52 tỷ viên, tăng 8,05% so với năm 2018.



### **Xuất khẩu dược phẩm chiếm tỷ trọng khiêm tốn**

- Xuất khẩu dược phẩm của ta còn khá khiêm tốn so với các nước trong khu vực và khoảng cách này còn xa hơn nếu không có giải pháp để mang lại những biến chuyển cơ bản, mang tính động lực cho hoạt động xuất khẩu.
- Hiện nay, các doanh nghiệp xuất khẩu dược phẩm trực tiếp dưới các hình thức: các doanh nghiệp được xuất khẩu nhập nguyên liệu và thành phẩm, chiếm khoảng 75%; các doanh nghiệp chỉ nhập khẩu nguyên liệu cho sản xuất của chính doanh nghiệp mình và xuất khẩu thành phẩm chiếm 10%; các liên doanh và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được phép nhập khẩu nguyên liệu sản xuất và xuất khẩu thành phẩm chiếm 15%. Các doanh nghiệp trong nước tham gia chủ yếu tập trung ở TP.HCM và Hà Nội.
- Theo đó, năm 2019 xuất khẩu dược phẩm của nước ta ước đạt gần 200 triệu USD. Trong đó, các mặt hàng là thế mạnh của nước ta có Panadol Extra; Thuốc tiêm tĩnh mạch dùng cho lọc máu Parsabiv 5 mg; Cao dán Salonpas và các loại thuốc nhỏ mắt, nước muối sinh lý..

### **Nhập khẩu dược phẩm đạt trên 3 tỷ USD**

- Việc không đủ tiềm lực tự phát minh thuốc mới và chỉ một số ít doanh nghiệp có công nghệ tiếp cận với các tiêu chuẩn EU – GMP hay PIC/S là nguyên nhân chính khiến kim ngạch nhập khẩu dược phẩm liên tục tăng mạnh trong những năm gần đây. Gần 55% nhu cầu dược phẩm trong nước phải đáp ứng bằng nguồn nhập khẩu, trong đó phải kể đến một lượng lớn là các biệt dược – thuốc có bản quyền phát minh (patent drug), với giá thành đắt đỏ do không thể sản xuất trong nước.
- Cùng với một nền kinh tế đang có tốc độ tăng trưởng cao, thu nhập gia tăng khiến người tiêu dùng mạnh tay hơn các khoản chi phí liên quan đến sinh hoạt và y tế. Điều này cũng được củng cố khi khoản chi cho mặt hàng này tính trên đầu người của Việt Nam ở mức tương đối thấp so với nhiều quốc gia khác, khoảng 30 – 40 USD mỗi người, so với mức 96 USD của các quốc gia đang phát triển và 186 USD của thế giới.
- Từ thực trạng này, Việt Nam hàng năm đều phải chi một khoản ngoại tệ khá lớn để nhập khẩu thuốc, con số không ngừng gia tăng về kim ngạch từ 2005 đến nay đạt trung bình 14 – 15%/năm và năm nào cũng tăng hơn năm trước. Đáng chú ý, kim ngạch nhập khẩu dược phẩm trong năm 2018 là duy nhất giảm 0,85% so với năm trước và đạt 2,79 tỷ USD. Năm 2019, nhập khẩu dược phẩm tăng trở lại đạt kim ngạch 3,07 tỷ USD, tăng 9,82% so năm trước. Riêng các sản phẩm biệt dược nhập khẩu chủ yếu từ các nước thuộc khu vực châu Âu (Pháp, Đức, Anh, Thụy Sĩ) đã chiếm 1 tỷ USD, còn các quốc gia như Ấn Độ, Trung Quốc là các sản phẩm giá rẻ:
- **Pháp** là thị trường cung cấp dược phẩm mạnh nhất với các mặt hàng phong phú và đa dạng. Trong năm 2019, tổng kim ngạch nhập khẩu dược phẩm từ thị trường này đạt 410,7 triệu USD, tăng 29,06% so với năm trước và chiếm 13,38% tỷ trọng nhập khẩu dược phẩm cả nước (Kháng sinh, tim mạch, vitamin, khoáng chất, tiêu hóa và các loại thuốc Generic).
- **Đức** đang xếp thứ hai, tổng kim ngạch nhập khẩu dược phẩm từ thị trường này đạt 325,2 triệu USD, tăng 3,2 % so với năm trước và chiếm 10,59% tỷ trọng nhập khẩu dược phẩm cả nước ( rất mạnh về kháng sinh và chuyển hóa dinh dưỡng).
- **Ấn Độ** đang xếp thứ ba, tổng kim ngạch nhập khẩu dược phẩm từ thị trường này đạt 254,6 triệu USD, giảm 2,16 % so với năm trước và chiếm 10,59% tỷ trọng nhập khẩu dược phẩm cả nước (Generic chủ yếu)
- Bên cạnh có các thị trường cung cấp dược phẩm từ: Hàn Quốc, Hoa Kỳ và Bỉ...



## **Doanh nghiệp tham gia ngành dược ngày càng mở rộng**

- Hiện, Việt Nam có khoảng 180 doanh nghiệp sản xuất dược phẩm bao gồm cả doanh nghiệp nội địa và doanh nghiệp FDI, khoảng 224 nhà máy đạt chuẩn GMP - WHO.
- Hệ thống phân phối rộng khắp cả nước với trên 2.200 đơn vị bao gồm 30 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 57.000 cơ sở bán lẻ. Nhưng Việt Nam vẫn chưa có nền công nghiệp dược hiện đại, đáp ứng đủ cho nhu cầu thị trường dược và chưa có công nghiệp sản xuất dược liệu. Do đó, số doanh nghiệp nhập khẩu dược phẩm cũng lên đến 400 doanh nghiệp.

## **Một số nhận định và dự báo ngành Dược năm 2020**

- Mặc dù gặp nhiều khó khăn về sản xuất và công nghệ, nhưng với cơ cấu dân số trẻ đang có tốc độ già hóa nhanh, thu nhập, tình trạng ô nhiễm môi trường và mức độ quan tâm của trên 97 triệu dân đến các vấn đề sức khỏe ngày càng cao, sẽ là động lực cho ngành dược phẩm tiếp tục tăng trưởng. Trong vòng 5 năm tiếp theo, ngành dược Việt Nam được dự đoán sẽ tiếp tục nằm trong nhóm 20 quốc gia có mức tăng trưởng mạnh và ổn định nhất thế giới.
- Dự báo từ hãng nghiên cứu IBM về độ lớn thị trường dược phẩm nước ta sẽ đạt 7,7 tỷ USD vào năm 2021 và lên đến 16,1 tỷ USD năm 2026, với tỷ lệ tăng trưởng kép lên tới 11% tính theo đồng Việt Nam. Hãng nghiên cứu thị trường IMS Health cũng dự báo chỉ tiêu cho dược phẩm bình quân đầu người Việt Nam sẽ nâng mức 50USD/người/năm vào năm 2020.
- Theo các chuyên gia nhận định ngành Dược Việt Nam trong giai đoạn 2019 – 2020 sẽ tiếp tục tăng ổn định ở mức hai con số 10 – 15%.
- Những chính sách mới trong lĩnh vực dược từ đầu năm 2020, (luật Dược 2016 đã chính thức có hiệu lực từ 1/1/2017 nhưng nhiều văn bản hướng dẫn thi hành luật Dược có hiệu lực từ 1/1/2020):
  - Trung cấp dược mới được bán lẻ thuốc; Người phụ trách chuyên môn trong các cơ sở kinh doanh dược phải hoàn thành chương trình đào tạo, cập nhật kiến thức chuyên môn về dược ít nhất 8 giờ trong 3 năm. Điều kiện này được tính từ ngày luật Dược có hiệu lực thi hành tính từ ngày 1/1/2017.
  - Về trang bị thiết bị theo dõi nhiệt độ tự ghi với quầy thuốc đã được cấp Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh dược còn hiệu lực, chậm nhất đến ngày 1/1/2020 phải trang bị thiết bị theo dõi nhiệt độ tự ghi với tần suất ghi phù hợp (thường 1 hoặc 2 lần trong một giờ tùy theo mùa).
  - Từ 1/1/2019 nhà thuốc phải kết nối mạng; đến 1/1/2020 quầy thuốc; 1/1/2021 đối với tủ thuốc trạm y tế xã phải có thiết bị và triển khai ứng dụng công nghệ thông tin, thực hiện kết nối mạng, bảo đảm kiểm soát xuất xứ, giá cả, nguồn gốc thuốc mua vào, bán ra và chấn chỉnh tình trạng bán thuốc không theo đơn. Đồng thời có cơ chế chuyên thông tin về việc mua bán thuốc, chất lượng thuốc giữa nhà cung cấp với khách hàng cũng như việc chuyển giao thông tin cho các quản lý liên quan được yêu cầu.
  - Đến năm 2020, 100% thuốc kháng sinh được bán tại các quầy thuốc, nhà thuốc phải có đơn thuốc.



## ❖ Thị trường thiết bị y tế năm 2019 và dự báo 2020

- Trong những năm gần đây, kim ngạch nhập khẩu trang thiết bị y tế (TTB) vào Việt Nam luôn trong xu hướng tăng, Việt Nam vẫn tăng cường nhập khẩu khá nhiều trang thiết bị y tế hiện đại và nó đã được đầu tư, trang bị cho các cơ sở y tế trên cả nước với một số lượng lớn và đa dạng. Trong năm 2009, kim ngạch nhập khẩu TTB y tế vào Việt Nam chỉ đạt 273 triệu USD; sang năm 2015 đã lên đến 722 triệu USD; năm 2018 đạt 936 triệu USD. Và trong năm 2019, kim ngạch nhập khẩu TTB y tế nước ta lên đến hơn 1 tỷ USD, đạt 1.101 triệu USD, tăng 17,49% so với năm 2018.
- Thiết bị y tế ở Việt Nam đến 90% đều phải nhập khẩu. Trong đó, 30% tổng giá trị nhập khẩu thiết bị y tế là các thiết bị chẩn đoán hình ảnh.
- Chúng loại thiết bị y tế nhập khẩu
  - Máy y tế: năm 2019 đạt 294,6 triệu USD, tăng 7,13% so với năm ngoái.
  - Dụng cụ y tế: năm 2019 đạt 806,1 triệu USD, tăng 21,8% so với năm ngoái.
- Doanh nghiệp nhập khẩu trong năm 2019, Việt Nam có gần 2.300 doanh nghiệp tham gia nhập khẩu các chủng loại TTB y tế; có 232 doanh nghiệp sản xuất thiết bị y tế trong nước, trong đó có 40 doanh nghiệp vốn đầu tư nước ngoài, và 192 doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, 10 doanh nghiệp đầu ngành là doanh nghiệp FDI, chiếm 64% thị phần thị trường.
- Các công ty sản xuất TTB y tế nội địa như Vinamed, Mediplast chỉ có thể sản xuất các thiết bị y tế cơ bản như giường, bông, băng, gạc, kim tiêm, các dụng cụ kềm, kéo, chỉ y khoa... các thiết bị cao cấp như máy siêu âm, do điện tim, chụp X quang, máy chụp MRI, máy chụp nhũ ảnh, lò hấp vô trùng... hầu như là hàng ngoại nhập, với 90% thiết bị nhập từ Mỹ, Nhật Bản và Đức.
- Vấn đề quản lý TTB y tế trong giai đoạn tới, Vụ TTB và công trình y tế chia sẻ các nhiệm vụ trọng tâm bao gồm: Tăng cường quản lý, kiểm tra và giám sát nhiệm vụ của các tổ chức, cá nhân đảm bảo việc quản lý, phân loại TTB y tế chính xác theo đúng các quy định pháp luật; tập trung thẩm định và cấp số đăng ký lưu hành TTB y tế loại B.C và D đáp ứng thời điểm có hiệu lực vào ngày 1/1/2010 theo quy định; triển khai thực hiện việc áp dụng bộ hồ sơ kỹ thuật chung ASEAN từ ngày 1/7/2020; thiết lập và triển khai hệ thống giám sát sau cấp phép lưu hành TTB y tế, đảm bảo chất lượng, an toàn và hiệu quả TTB y tế lưu hành trên thị trường; xây dựng và trình ban hành luật TTB y tế vào năm 2021.

### Một số nhận định và dự báo thiết bị y tế năm 2020

- TTB y tế Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng 10 – 11% mỗi năm.
- Sản xuất trong nước chiếm từ 1,5 – 2% tổng thị trường cả nước
- Về đối tượng tiêu thụ, có 4 nhóm người mua TTB lớn nhất: bệnh viện công (70%); bệnh viện có vốn nước ngoài (thường mua hàng hóa xuất xứ từ nước bản địa); bệnh viện tư nhân và các viện nghiên cứu, trường đại học. Vốn đầu tư Nhà nước sẽ tiếp tục chiếm vai trò quan trọng và bệnh viện công sẽ có xu hướng tự chủ nhiều hơn trong việc tìm kiếm nguồn tài chính cho đầu tư TTB y tế.



## ❖ Công ty

- Kết quả kinh doanh năm 2019:
  - ✓ Tổng doanh thu năm 2019 thực hiện: **509.749.006.363 đồng**
  - ✓ Lợi nhuận trước thuế đạt: **18.916.197.777 đồng**
- Tổng kết năm 2019, Công ty Yteco đứng trong 10 doanh nghiệp tiêu biểu về nhập khẩu dược phẩm và đứng vị trí 4 trong 20 doanh nghiệp tiêu biểu về nhập khẩu trang thiết bị y tế trong năm 2019.
- Hiện, công ty chuyển hướng kinh doanh vào thị trường bán lẻ với sản phẩm vật tư tiêu hao, phát triển thêm nhà cung cấp có dòng sản phẩm “healthcare”, mặt khác tập trung tham gia đấu thầu thuốc vào các địa bàn tỉnh trên cả nước, tăng cường dịch vụ Xuất nhập khẩu ủy thác và Logistics.
- Phòng Xuất nhập khẩu tăng trưởng ổn định doanh thu và lợi nhuận, doanh số nhập khẩu trang thiết bị tăng cao nhất trong những năm qua.
- Phòng Trang thiết bị y tế phát triển nhiều sản phẩm vật tư tiêu hao, cung cấp cho thị trường OTC như: cửa hàng TTB YT, y cụ hỗ trợ thể thao, chuỗi cửa hàng mẹ và bé. Dự kiến, năm 2020 sẽ phát triển nhiều hơn nữa về số lượng sản phẩm và nhà cung cấp mới, hứa hẹn nhiều tiềm năng trong tương lai.
- Phòng Kinh doanh phát triển nhiều sản phẩm và nhà cung cấp mới. Trong đó, nhóm hàng quý hiếm có nhiều đóng góp lớn cho hiệu quả mang lại.
- Khối phụ trợ (P.Tài chính; P.Kế toán; P.Thông quan, P.Pháp chế; P.Nhân sự; P.Logistics) tổ chức có hiệu quả các hoạt động thực hành tiết kiệm chi phí giảm 10% chi phí thường xuyên. Các đơn vị làm tốt nhiệm vụ huy động vốn, lưu thông phân phối nhanh chóng, kịp thời đến khách hàng, đào tạo và cung cấp nguồn nhân lực.
- Việc tái cấp hạn mức tín dụng với các ngân hàng có quan hệ truyền thống với Yteco vẫn đang khẩn trương thực hiện. Tuy nhiên, do chủ trương tiếp tục tái cơ cấu mạnh hệ thống tổ chức tín dụng gắn với xử lý nợ xấu đến năm 2020 của Chính phủ, thực hiện quyết liệt và khẩn trương Nghị quyết của Quốc hội về thí điểm xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng mà các ngân hàng vẫn đánh giá thận trọng tài chính và tiềm lực của doanh nghiệp, lựa chọn doanh nghiệp hoạt động tốt, điều này nhằm hạn chế phát sinh thêm nợ xấu và giảm áp lực gây rủi ro lên hệ thống ngân hàng. Đối với Yteco, tài sản đảm bảo nguồn vay, chủ yếu là tín chấp hoặc công nợ phải thu và hàng tồn kho luân chuyển.
- Trước những khó khăn đã lường trước, công ty đã triển khai quyết liệt, đồng bộ, có trọng điểm các giải pháp thực hiện nhiệm vụ kế hoạch năm 2019 theo Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông và định hướng của HĐQT. Hàng tháng đều có kiểm điểm, đánh giá và điều chỉnh, bổ sung hàng loạt các biện pháp đẩy mạnh công tác đấu thầu tại các tỉnh, tiết kiệm chi phí, thu hồi công nợ. Mặt khác, có sự chỉ đạo, hỗ trợ kịp thời của các thành viên HĐQT, BKS và sự thống nhất, đồng lòng của cán bộ nhân viên với các thay đổi mạnh mẽ trong quá trình điều hành quản lý kinh doanh nên đã chủ động các hoạt động kinh doanh và đồng thời cải cách hoạt động của công ty để tăng năng lực cạnh tranh hơn nữa trong những năm sau.



## 2. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2019

### ❖ Đánh giá các chỉ tiêu thực hiện trong năm 2019

Đơn vị tính: vnd

CHỈ TIÊU	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2019	Tỷ lệ
Doanh thu thuần	509.749.006.363	555.908.000.000	91,70 %
Lợi nhuận trước thuế	18.916.197.777	18.492.500.000	102,29 %

### ❖ Đánh giá các chỉ tiêu thực hiện trong năm 2019 & 2018

CHỈ TIÊU	Thực hiện 2019	Thực hiện 2018	Tỷ lệ
Doanh thu thuần	509.749.006.363	529.436.193.586	96 %
Lợi nhuận trước thuế	18.916.197.777	17.647.986.754	107,19 %

## II. CÁC CÔNG TÁC ĐÃ THỰC HIỆN ĐƯỢC TRONG NĂM 2019

### 1. Đấu thầu: Kết quả đấu thầu năm 2019 đạt 249 tỷ đồng, bao gồm:

STT	Khu vực	Giá trị trúng thầu năm 2019	Giá trị trúng thầu năm 2018	2019/2018
1	Thuốc	194 tỷ	179 tỷ	108 %
4	VTTH-HCXN	55 tỷ	51 tỷ	107%
	Tổng cộng	249 tỷ	220 tỷ	111%



## 2. Thu hồi công nợ

Số dư đầu kỳ	Phát sinh nợ	Thu hồi nợ	Số dư cuối kỳ	Tỷ suất thu hồi nợ / nợ phát sinh	Tỷ suất thu hồi nợ / Tổng nợ
(1)	(2)	(3)	(4)=(1)+(2)-(3)	$\frac{(5) = (3)}{(2)}$	$\frac{(5) = (3)}{(1)+(2)}$
206.144.120.643	466.162.944.910	463.862.072.764	208.444.992.789	99,51%	69%
Năm 2019/ Năm 2018				102%	97,27%

## 3. Hoạt động các phòng ban công ty

### 3.1. Phòng Xuất nhập khẩu

- Phòng XNK luôn là đơn vị dẫn đầu và chủ lực về doanh thu và lợi nhuận toàn công ty.
  - Doanh số nhập khẩu ủy thác năm 2019 tăng 6,08% so với 2018.
  - Lợi nhuận năm 2019 tăng 3,12% so với năm 2018.
- Năm 2019, PXNK đã thực hiện nhập khẩu khoảng 796 lô hàng.
- Thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng chiến lược, phối hợp tốt với Phòng Thông quan trong nghiệp vụ xuất nhập khẩu, thể hiện sự chuyên nghiệp với khách hàng từ công tác tư vấn, chứng từ, thông quan và giao hàng, giảm thiểu tối đa chi phí nhập khẩu và luôn nhận được sự hài lòng, đánh giá cao từ khách hàng và nhà cung cấp. Phối hợp với Phòng Tài chính, Phòng Logistics trong công tác thanh toán cho các nhà cung cấp cũng như giao nhận hàng cho khách hàng kịp thời, nhanh chóng.
- Với tình hình kinh tế cả nước rất khó khăn trong cạnh tranh dịch vụ ủy thác và biến động tỉ giá ngoại tệ, cho thấy sự nỗ lực của nhân viên P.XNK, thông qua việc thực hiện tốt một số công việc sau:
  - Dịch vụ ủy thác TTB-YC-HCXN tăng trưởng ổn định.
  - Phát triển nhiều khách hàng và nhà cung cấp mới nhập ủy thác và hợp tác phân phối.
  - Quản lý và kiểm soát tốt các chi phí nhận hàng, chi phí hoạt động.
  - Tận dụng điểm mạnh về chất lượng dịch vụ để tăng lợi thế cạnh tranh cho công ty.
  - Xây dựng và áp dụng biểu phí dịch vụ linh hoạt, thu hút nhiều khách hàng mới.



- Phối hợp với P.Tài chính, P.Kế toán kiểm soát chặt chẽ và thu hồi tốt công nợ.
- Theo dõi và xử lý triệt để hàng cận, hết hạn sử dụng, giảm tối đa trích lập dự phòng.
- Tập huấn Nghị định 54/2017/NĐ-CP; Nghị định 155/2018/NĐ-CP; Nghị định 36/2016/ND-CP và các thông tư hướng dẫn cho nhân viên PXNK, nhằm áp dụng tốt công tác dược chính để đáp ứng nhu cầu nhập khẩu ủy thác cho công ty.

### 3.2. Phòng Kinh doanh

- Kết quả đấu thầu tăng, cùng với hoạt động kinh doanh của các chi nhánh, hiệu thuốc đều đạt kết quả kinh doanh tăng trưởng cao so với năm ngoái. Theo đó, Phòng Kinh doanh năm 2019 doanh thu tăng 9,88% và lợi nhuận 100,41% so với năm 2018.
- Doanh số bán tại Chi nhánh Cần Thơ tăng rất cao, đạt 151% so với kế hoạch, bằng 158,07 % so với 2018, tăng 58,07 % nhờ kết quả trúng thầu 2018-2019 đạt kết quả cao.
- Chi nhánh Đà Nẵng là đơn vị có doanh số tăng cao thứ hai bằng 156,48 % (hơn gấp 1,5 lần) so với năm 2018 nhờ kết quả trúng thầu tại các tỉnh và triển khai bán hàng tốt tại các nhà thuốc, phòng khám tại khu vực Đà Nẵng và các tỉnh lân cận.
- Thông tư 03/2019/TT-BYT có hiệu lực từ 01/06/2019 quy định danh mục thuốc sản xuất trong nước (640 hoạt chất) đáp ứng yêu cầu về điều trị, giá thuốc và khả năng cung ứng. Vì vậy, các thuốc nhập khẩu cùng nhóm tiêu chí kỹ thuật với thuốc sản xuất trong nước thuộc danh mục này không còn được tham gia đấu thầu. Theo đó, một số văn phòng đại diện có hàng trùng với danh sách này phải đóng cửa vì mất kênh phân phối chính.
- Ngoài ra, nhờ những nỗ lực vào những quý cuối năm đã có sự chuẩn bị phát triển thêm nhiều nhà cung cấp và nhiều sản phẩm mới, cộng với những giải pháp hiệu quả hơn, phù hợp cho những thay đổi về phân phối và đấu thầu thuốc. Đặc biệt, có lưu ý đến yếu tố cạnh tranh nên đã có các giải pháp can thiệp kịp thời đảm bảo kết quả kinh doanh đạt hiệu quả và tăng trưởng.

### 3.3. Phòng Trang thiết bị

- Phòng Trang thiết bị được thành lập mới vào năm 2019.
- Phát triển và phân phối các nhãn hàng độc quyền dụng cụ y tế của: Hàng AND; Hàng WELBUTECH; Hàng EASY MAX; Hàng PAIN GEAR; Hàng DR MED.
- Doanh số và lợi nhuận năm 2019 đạt vượt chỉ tiêu được giao 153%.

### 3.4. Phòng Tài chính

- Trong năm 2019, khối lượng thực hiện các hoạt động giao dịch thanh toán quốc tế với ngân hàng khá tốt, đạt hơn 95 triệu dollar, bằng tương đương so với cùng kỳ năm 2018 (giảm khoảng 630 ngàn dollar), trong đó chủ yếu giảm tại khối hàng tự doanh, với tỷ lệ giảm 19% .
- Hoạt động bảo lãnh ngân hàng cho việc tham dự thầu và thực hiện hợp đồng cung ứng thuốc, trang thiết bị y tế cho các bệnh viện, sở y tế thì giảm mạnh, chỉ bằng 64% so với cùng kỳ năm trước (giảm hơn 26 tỷ đồng), trong đó chủ yếu giảm ở nhóm hàng dược phẩm.



- Đào nợ vay có lãi suất 7%/năm để tranh thủ lãi suất vay ưu đãi, hạ chi phí vay vốn và chi phí tài chính.
- Tiếp tục đàm phán với ngân hàng mua ngoại tệ giá ưu đãi so với giá tính cho khách hàng để tăng lợi nhuận, giảm chênh lệch tỷ giá.
- Tiếp tục khai thác kênh vay vốn ngân hàng nước ngoài thông qua LC draft buy back, LC Upas lãi suất thấp # 3,5% - 4,5%/năm nhưng có lưu ý đến biến động tỷ giá ngoại tệ.
- Mua bảo hiểm tỷ giá qua các hợp đồng giao dịch ngoại tệ Forward, công cụ Hedging.
- Đôn đốc giải quyết thường kỳ hàng hóa tồn kho cận hạn dùng, chậm luân chuyển, kém chất lượng, hàng tiêu hủy, hàng mượn, công nợ tạm ứng.
- Tham gia tập huấn và cập nhật thường xuyên các chính sách mới về thuế, kế toán, bảo hiểm, vốn, ngoại hối (nhất là các luật, nghị định và thông tư mới về hạch toán kế toán, chứng khoán, thuế TNDN, GTGT và TNCN mới ban hành).
- Cải thiện hệ số nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu, giảm đòn cân nợ và tiếp tục cơ cấu lại vốn vay theo hướng tiết giảm chi phí lãi vay, chênh lệch tỷ giá trong hoạt động.
- Kiểm kê định kỳ cuối năm 2019, báo cáo hàng tồn đọng, hàng chậm luân chuyển, hàng mượn, công nợ khó đòi, đối chiếu sổ sách kế toán công nợ phải thu, phải trả.
- Kiểm toán báo cáo tài chính năm 2019.
- Rà soát số liệu chuyên sổ kế toán, xử lý chênh lệch tài sản thừa thiếu, chuẩn bị cho công tác sử dụng hóa đơn điện tử và nộp thuế Hải quan điện tử.
- Tham gia tập huấn và đưa vào sử dụng hóa đơn điện tử Yteco vào ngày 1/1/2020.

### 3.5. Nhân sự hành chính

- Tổng số lao động: 135 người (năm 2018: 142 người)
- Tổng thu nhập bình quân/ người năm 2019: 12,6 triệu đồng. (năm 2018: 12,2 triệu đồng)

### 3.6. Một số công tác khác

- Tạm ứng cổ tức cho Cổ đông năm 2019: 23% vốn điều lệ.
- Giá trị quyết toán và trả hết 100% nợ vay cho công trình xây kho Thủ Đức:
  - 42,719,022,757 VND (số liệu kiểm toán)
  - Giá trị vay MB hiện còn nợ: 0 VND.
  - Lãi vay trung dài hạn xây kho phát sinh từ tháng 10/2015 đến tháng 03/2017 là 1.325.769.691 VND (thời điểm đưa vào sử dụng), được kết chuyển vào giá trị xây dựng kho thành tài sản cố định doanh nghiệp Yteco.
  - Đang làm thủ tục hoàn công Kho Thủ Đức.



- Lắp đặt hệ thống điện năng lượng mặt trời áp mái tại kho Thủ Đức
  - Tổng trị giá hợp đồng : 3.336.545.296 đồng (chưa bao gồm 10% VAT)
  - Công suất : 208 kWp, với 586 tấm pin loại 355 Wp, Model CS3U-355P, 4 bộ hoà lưới và thiết bị truyền thông giám sát, tủ điện
  - Công ty ký hợp đồng mua bán điện với Công ty Điện lực Thủ Đức vào ngày 21/6/2019 (gắn đồng hồ điện 2 chiều).
  - Đã nghiệm thu với bên thi công đưa vào vận hành hệ thống và khai thác chính thức ngày 9/7/2019.
  - Hiện, tại kho Thủ Đức không còn phải trả tiền chi phí điện, ngoài ra thu được tiền bán điện cho Công ty Điện lực tính đến tháng 12/2019 là 73.792.868 đồng .
  - Và tính đến tháng 12/2019 thu được kết quả tích cực về chi phí tiết kiệm điện tại kho Thủ Đức được 686 triệu đồng.
- Mua đất tại Thành phố Cần Thơ để xây dựng Chi nhánh Cần Thơ
  - Trị giá đất đã mua: 3.500.000.000 đồng
  - Diện tích đất: 110 m<sup>2</sup>
  - Chi phí thiết kế + xin phép xây dựng + hoàn công: 37.969.800 đồng (gồm 10% VAT)
  - Chi phí thiết kế thi công lắp đặt hệ thống PCCC: 46.308.900 đồng (gồm 10% VAT)
  - Dự kiến xây 1 trệt, 2 lầu: diện tích xây dựng 90,75 m<sup>2</sup>. Tổng diện tích sàn: 374,17 m<sup>2</sup>. Diện tích sử dụng: 287,65 m<sup>2</sup>.
  - Chi phí xây dựng ước tính: chờ đấu thầu chào giá cạnh tranh, vào khoảng từ 1,8 - 2,0 tỷ đồng
  - Xây dựng văn phòng Chi Nhánh Cần Thơ: dự kiến khởi công xây dựng 7/11/2019 đến 5/2020 đưa vào sử dụng.
- Xây tường bao toàn bộ kho Thủ Đức (7.000 m<sup>2</sup>).
- Thiết kế và lên dự toán xây dựng cao ốc Yteco 181 Nguyễn Đình Chiểu
- Thiết kế và lên dự xây dựng cao ốc Yteco 76 Sương Nguyệt Ánh
- Thiết kế và lên dự toán xây dựng Kho Yteco giai đoạn 2.
- Hóa đơn điện tử: dự kiến triển khai thực hiện tháng 01/2020.



## ❖ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CÔNG TY YTECO NĂM 2020

### I. DỰ ĐOÁN TÌNH HÌNH NĂM 2020

- Khí thế của năm 2019 là điểm bắt đầu thuận lợi cho kinh tế Việt Nam năm 2020. Nền kinh tế đang có không ít động lực tăng trưởng quan trọng. Chính phủ không chỉ quyết tâm đạt mục tiêu tăng trưởng 6,8% mà Quốc Hội quyết nghị. Nhưng rõ ràng, thách thức cũng không phải là nhỏ, nhất là trong bối cảnh mà nền kinh tế Việt Nam phải đối mặt.
- Nhiều khó khăn mới:
  - Trong chiến tranh thương mại Hoa Kỳ - Trung vẫn chưa có hồi kết, thì một “cuộc chiến” khác đang chầm ngòi giữa Hoa Kỳ và Iran. Dù mới chỉ là những xung đột, nhưng ngay lập tức, giá dầu trên thị trường thế giới bắt đầu bị đẩy lên cao. Nhiều dự báo đã được đưa ra, là giá dầu có thể tăng tới 80 USD/thùng. Và nếu cuộc chiến thực sự nổ ra, tình hình có thể còn tệ hơn. Không chỉ là giá dầu, kinh tế thế giới cũng sẽ bị ảnh hưởng bởi cuộc chiến này.
  - Đây là diễn biến mới mà nếu tình hình ngày càng căng thẳng, thì có thể trở thành một thách thức không nhỏ cho nền kinh tế Việt Nam năm 2020. Nhưng kể cả chưa tính “cuộc chiến” mới này, theo các chuyên gia kinh tế, xu hướng giảm tốc của nền kinh tế toàn cầu, những bất ổn địa chính trị, thương chiến Hoa Kỳ - Trung... cũng đã ẩn chứa nhiều rủi ro kinh tế Việt Nam.
  - Chưa kể, những khó khăn của nội tại nền kinh tế khiến mục tiêu tăng trưởng 6,8% trong năm nay là một thách thức lớn. “Sản xuất công nghiệp đang đà tăng trưởng; nông nghiệp còn nhiều khó khăn; tái cơ cấu nền kinh tế, nhất là tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước và giải ngân vốn đầu tư công còn chậm; cải cách thể chế còn chậm và chưa đáp ứng yêu cầu, đòi hỏi của thực tiễn thị trường...”
  - Cùng với đó, là khả năng chống chịu của nền kinh tế đối với các cú sốc bên ngoài còn mỏng, trong khi Việt Nam là một nền kinh tế có độ mở rất lớn; cũng như chuyện một số thị trường bất động sản, đã xuất hiện dấu hiệu rủi ro...
  - Trong khi đó, xuất khẩu của Việt Nam dồn nhiều vào thị trường Hoa Kỳ, trong khi lại nhập siêu lớn từ một thị trường. Thêm nữa, tăng trưởng kinh tế dựa vào nợ khá nhiều. Việt Nam muốn đầu tư đều phải đi vay, dẫn tới nợ ngoại tệ phải trả hàng năm là không nhỏ.
  - Dịch viêm phổi Vũ Hán Trung Quốc (Covid-19) ảnh hưởng nền kinh tế toàn cầu.
- Mặc dù có nhiều thách thức cho kinh tế Việt Nam, nhưng so với 5 năm trước, kinh tế Việt Nam đã “tốt hơn nhiều”. Vì vậy, mục tiêu tăng trưởng 6,8% mà Quốc Hội quyết nghị là sự thận trọng cần thiết, cần phải tiếp tục tạo điều kiện để khai thông thể chế và nguồn lực, để nền kinh tế có thể tiếp tục tăng trưởng ở mức cao.
- Ngành Dược Việt Nam đang cạnh tranh gay gắt với sản phẩm nhập khẩu. Tuy nhiên, doanh nghiệp dược trong nước phụ thuộc phần lớn nguyên liệu nhập khẩu, trong khi giá nguyên liệu nhập khẩu tăng cao góp phần biên lợi nhuận gộp của doanh nghiệp, đặt biệt các doanh nghiệp sản xuất nhóm thuốc generic. Mặc khác, hiện nay doanh nghiệp dược Việt Nam chưa thúc đẩy mạnh sản phẩm mới, phân khúc chủ yếu vẫn là sản phẩm dược cho kênh OTC (thuốc không kê toa). Do đó, chi phí bán hàng tạo sức ép không nhỏ lên các doanh nghiệp này.



- Theo cam kết WTO, các doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam được phép nhập khẩu nhưng không được phép trực tiếp phân phối thuốc tại Việt Nam. Do đó, họ thường thông qua công ty Việt Nam có chức năng phân phối để bán sản phẩm. Vì vậy, doanh nghiệp dược nội nhận được sự chú ý trong các thương vụ M&A của các nhà đầu tư nước ngoài như Taisho Pharmaceutical (Nhật) đầu tư vào Dược Hậu Giang; Abbott Laboratories (Chile) Holdco SpA – công ty con của Tập đoàn Abbott (Mỹ) đầu tư vào Domesco; Stada Service Holding B.V (Hà Lan), một công ty con của hãng dược phẩm Đức Stada, đầu tư vào Pymepharco.
  - Chẳng hạn, Taiso vừa hoàn tất thu mua Dược Hậu Giang với mục tiêu ngắn hạn là đưa hàng sản xuất từ Nhật sang Việt Nam thông qua kênh phân phối của Dược Hậu Giang. Bên cạnh đó là tận dụng nhà máy sản xuất, con người có sẵn của Dược Hậu Giang đưa thuốc nghiên cứu từ Nhật sang Việt Nam sản xuất. Duy nhất Việt Nam là quốc gia Taiso chưa thể chiếm thị phần như các quốc gia khác, có sự góp mặt các đối thủ lâu đời như Sanofi, GlaxoWelcome hay Novartis.
  - Hoặc Abbott mua Domesco, Glomed với mục tiêu xâm nhập thị trường thuốc generic Việt Nam, không những phục vụ trong nước mà còn hướng đến xuất khẩu.
  - Còn Tập đoàn DKSH vừa bắt tay với Công ty VinFa (thành viên Vingroup) trong lĩnh vực nhập khẩu dược phẩm, vốn đang thu hút nhiều doanh nghiệp trong nước tham gia.
  - Chuỗi dược, mỹ phẩm lớn nhất Nhật Bản Matsumoto Kiyoshi là hệ thống bán lẻ dược phẩm Nhật Bản đầu tiên đầu tư vào Việt Nam. Matsumoto Kiyoshi Holdings vừa ký với Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Hoa Sen (Lotus Food Group) để thành lập liên doanh Matsumoto Kiyoshi Việt Nam với tổng số vốn 31,5 tỷ đồng. Trong đó, tập đoàn Nhật Bản giữ 51% cổ phần và Lotus Food Group giữ 48,87%, còn lại 10% do bà Lê Văn Mây, Chủ tịch kiêm CEO của Lotus Food Group nắm giữ. Dự kiến, liên doanh này đưa vào hoạt động cuối tháng 3/2020.
- Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, các nhà sản xuất dược chất lượng cao với nguồn đầu tư vào từ đối tác nước ngoài sẽ ảnh hưởng ít hơn và có cơ hội gia tăng thị phần. Như vậy, khoảng cách giữa các hãng dược phẩm nội ngoại sẽ càng cách xa và vấn đề cân bằng cạnh tranh toàn ngành lại càng khó giải quyết.
- Mạng lưới cung ứng thuốc tại Việt Nam bao gồm 1.910 doanh nghiệp dược nội địa và 30 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Lần đầu tiên, giấy phép nhập khẩu dược phẩm được trao cho một tập đoàn đa quốc gia. Công ty TNHH Sanofi – Aventis Việt Nam (Sanofi Việt Nam) trở thành tập đoàn dược phẩm đa quốc gia đầu tiên tại Việt Nam đủ điều kiện nhập khẩu thuốc. Trong thời gian qua, Sanofi đã cải tiến, tái cấu trúc tất cả các khâu vận chuyển – bảo quản – quản lý chất lượng – kinh doanh để sẵn sàng cho những thay đổi mới, trong đó có việc trở thành đơn vị nước ngoài đầu tiên nhập khẩu thuốc trực tiếp. Hiện, Sanofi có khoảng 4% thị phần tại Việt Nam, 3 nhà máy, cung ứng 80% sản lượng sản phẩm cho hoạt động kinh doanh của Sanofi tại Việt Nam. Việc công ty này được quyền nhập khẩu dược phẩm cho thấy độ mở cửa thị trường trong lĩnh vực y tế, nhất là khi các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam tham gia ký kết đi vào thực tiễn, gần đây nhất là Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA).



- Mặc khác, khi EVFTA có hiệu lực, đồng thời với việc mở rộng lĩnh vực kinh doanh cho các tập đoàn dược phẩm đa quốc gia, việc giảm thuế nhập khẩu với dược phẩm từ EU sẽ làm tăng áp lực cạnh tranh đối với nhà sản xuất dược phẩm trong nước. Chẳng hạn, ngay sau quyết định được nhập khẩu, Sanofi đã nhập lô vắc-xin viêm màng não mô cầu về Việt Nam.
- Trong năm 2020, 83% số doanh nghiệp tham gia khảo sát nhận định, nghiên cứu các sản phẩm thuốc mới sẽ là chiến lược ưu tiên. Có 67% doanh nghiệp phản hồi sẽ phát triển, mở rộng kênh OTC năm tới, củng cố sức mạnh thông qua hệ thống phân phối bán lẻ.
- Đứng góc độ trong ngành Dược, hơn một nửa số doanh nghiệp được hỏi các quy trình đầu thầu, hệ thống hành lang pháp lý dược hoàn thiện và minh bạch hóa hay một nền kinh tế vĩ mô phát triển ổn định là những mục tiêu cấp thiết nhất hiện nay. Ngoài ra, việc tuyên truyền hiệu quả về vấn đề sử dụng thuốc, về hoạt động đầu tư và xây dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh cũng là những chính sách cần được ưu tiên.
- Đặt biệt, theo chuyên gia trong ngành, trong bối cảnh xu hướng công nghệ đang lan tỏa mạnh mẽ thì có được những chính sách khuyến khích doanh nghiệp mạnh dạn áp dụng công nghệ, nâng cao năng xuất lao động và hiệu quả đầu ra sẽ là “đòn bẩy” để nâng tầm ngành dược quốc gia trong tương lai.
- Xu hướng phát triển ngành dược trong năm 2020 được đánh giá tiếp tục tăng trưởng tích cực với một số xu hướng phát triển như sau:
  - Thứ nhất, các doanh nghiệp tận dụng ưu thế chi phí thấp trong sản xuất, mở rộng hoạt động, nâng cao vị thế. Trong “Chiến lược quốc gia phát triển ngành Công nghiệp Dược đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”, Chính phủ đang có kế hoạch đầu tư tới 1,5 tỷ USD cho ngành Dược trong 10 năm tới đây, nhằm giảm sự phụ thuộc vào thuốc nhập khẩu. Chính phủ cũng cam kết tăng tỷ lệ thuốc sản xuất trong nước từ 50% cuối năm 2015 lên tới 80% năm 2020. Chi phí thấp cũng là lợi thế để thu hút các tập đoàn dược phẩm lớn dịch chuyển hoạt động sản xuất của họ sang Việt Nam. Đặc biệt lĩnh vực y học cổ truyền đang là lĩnh vực phát triển mạnh của nền kinh tế đang phát triển.
  - Thứ hai, áp lực cạnh tranh lớn đẩy nhanh quá trình thanh lọc các doanh nghiệp, giảm số lượng, tăng chất lượng. Tiến trình toàn cầu hóa, hội nhập hóa, mở cửa thị trường với sự thâm nhập các công ty dược phẩm lớn trên thế giới khiến thị trường dược phẩm trong nước cạnh tranh gay gắt hơn. Các doanh nghiệp không đáp ứng nhu cầu về chất lượng, giá thành dễ dàng bị thu tóm và hất cẳng khỏi thị trường. Ngược lại, các doanh nghiệp vượt trội tận dụng được lợi thế cạnh tranh, công nghệ hiện đại có thể mở rộng kinh doanh ra khu vực và thế giới.
  - Thứ ba, thị trường dược phẩm sôi nổi với sự tham gia nhiều công ty phân phối lớn. Dù thị trường rất tiềm năng nhưng lại ít chuỗi bán lẻ tên tuổi là lý do nhiều công ty phân phối muốn gia nhập.
- Theo dự báo của Austrade, Việt Nam vào năm 2020 sẽ có 200/1.404 bệnh viện tư chiếm tỷ trọng 14,2%, tăng nhẹ so với thời điểm 2014 (175/1.265 bệnh viện tư). Xu hướng kết nối thông tin giữa bệnh viện tư và bệnh viện công sẽ giúp giảm tải và nâng cao chất lượng khám chữa bệnh trên toàn quốc.



- Tỷ lệ người dân tham gia bảo hiểm y tế được định hướng tiếp tục tăng trong tương lai. Theo đó, Chính phủ đặt mục tiêu trên 90% dân số tham gia Bảo hiểm y tế, cao hơn mức 80% Nghị quyết số 21-2012/NQ/TW của Bộ Chính trị đã đề ra. Tỷ lệ người dân tham gia bảo hiểm xã hội đạt 76,8% tại thời điểm tháng 04/2016; tăng mạnh so với mức 20,3% vào năm 2003. Điều này cho thấy xu hướng tiếp tục tăng của tỷ lệ người dân tham gia bảo hiểm y tế trong tương lai.
- Do dân số Việt Nam đang bước vào giai đoạn “già hóa” nhanh nhất từ trước tới nay do tỷ lệ sinh giảm, tuổi thọ người cao tuổi tăng. Theo dự báo của World Bank, tỷ trọng dân số từ 65 tuổi trở lên là 7% vào năm 2017 và dự kiến vào năm 2050 sẽ đạt 22%. Tỷ trọng dân số khu vực đô thị cũng tăng từ 35% năm 2017 lên 54% vào năm 2050. Cùng xu hướng này là cơ hội phát triển các dịch vụ chăm sóc sức khỏe người cao tuổi hoặc các phòng khám cũng tăng lên do đó ngành Dược cũng có cơ hội phát triển nhanh hơn.
- Theo kết quả khảo sát, 100% các chuyên gia nhận định ngành Dược Việt Nam trong giai đoạn 2019 – 2020 sẽ tiếp tục tăng trưởng ở mức hai con số, trong đó gần 80% chuyên gia cho rằng tăng trưởng sẽ tiếp tục ổn định ở mức từ 10 – 15%.
- Nhìn chung, ngành Dược Việt Nam còn rất nhiều tiềm năng phát triển, tuy nhiên hiện nay việc đầu tư mở rộng, tăng công suất, hoạt động nghiên cứu và phát triển, các chiến lược marketing còn hạn chế. Ngoài ra, tình trạng cạnh tranh gay gắt với thuốc nhập khẩu, nguồn nguyên liệu bị phụ thuộc, chính sách còn nhiều bất cập là thách thức đối với các doanh nghiệp dược. Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp trong ngành dược cần xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp, tăng cường công tác quản trị rủi ro đặc biệt là công tác dự trữ nguyên liệu, ứng dụng công nghệ thông tin trong sản xuất và kinh doanh, nâng cao năng lực tài chính và chất lượng nguồn nhân lực nhằm đạt được mục tiêu phát triển của từng doanh nghiệp cũng như xu hướng phát triển của ngành và hội nhập kinh tế toàn cầu.

## **II. MỤC TIÊU TỔNG QUÁT VÀ CÁC CHỈ TIÊU CHỦ YẾU NĂM 2020**

### **1. Mục tiêu tổng quát**

- Tiếp tục đẩy mạnh thực hiện chiến lược kinh doanh định hướng vào thị trường bán lẻ.
- Tiếp tục phát triển chuỗi giá trị Yteco:
  - Sản xuất (nhà máy GMP)
  - Tồn trữ (kho GSP)
  - Phân phối (hệ thống cung ứng GDP)
  - Bán lẻ (chuỗi nhà thuốc GPP – cửa hàng thiết bị y tế online).
- Tăng trưởng ổn định kinh doanh và dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu.
- Nâng cao hiệu quả công tác đấu thầu và phân phối.
- Chủ động tìm kiếm nhà cung cấp để hợp tác đấu thầu, kinh doanh, phân phối.



- Đa dạng hóa sản phẩm, thị trường, đối tác, tập trung nhóm sản phẩm OTC, chú trọng phát triển nhóm sản phẩm mới vật tư tiêu hao.
- Tập trung nguồn lực tài chính phục vụ cho hoạt động kinh doanh hàng tự doanh.
- Duy trì hạn mức tín dụng đang được cấp tại các Ngân hàng, để phục vụ cho dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu và có nguồn thu thường xuyên cho hoạt động của công ty.
- Nhằm tìm hướng đi mới trong thời đại số 4.0, nhất là trong bối cảnh ngành Dược cạnh tranh khốc liệt như hiện nay cơ hội vận dụng hiệu quả hoạt động kinh doanh online trong kỷ nguyên số.
- Tích cực thu hồi công nợ.
- Tăng cường phòng ngừa rủi ro chênh lệch tỷ giá, thu vốn nhanh nhất, chủ động trích lập dự phòng và bảo đảm ngân sách cho các hoạt động kinh doanh.
- Chỉ đạo khối phụ trợ công ty tăng cường quản trị chi phí gián tiếp, tiết kiệm tối đa, góp phần gia tăng lợi nhuận chung cho toàn Công ty.
- Đào tạo & huấn luyện kỹ năng.
- Bảo đảm phát triển nhân sự ổn định và thu nhập tăng.

## 2. Các chỉ tiêu chủ yếu

- Chỉ tiêu doanh thu thuần: tăng trưởng 5%.
- Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế: tăng trưởng 5%
- Các chỉ tiêu phân phối cổ tức: không dưới 23% trên vốn điều lệ

## 3. Nhiệm vụ và các nhóm giải pháp chủ yếu:

- Để thực hiện mục tiêu năm 2020, tiếp tục tập trung nguồn lực thực hiện tốt ở bốn mảng trọng tâm sau đây: **đấu thầu, phân phối, bán lẻ và quản lý rủi ro.**

### ➤ Các nhóm giải pháp chính thực hiện mục tiêu

#### 1. Đấu thầu

- Để triển khai có hiệu quả đấu thầu theo Luật Dược mới quy định, Công ty Yteco thành lập tiểu ban đấu thầu thuốc tập trung cả nước, gồm 10 chuyên viên thuộc Phòng Marketing, có trách nhiệm thực hiện trọn gói đấu thầu trên toàn quốc. Sau khi trúng thầu, sẽ ủy quyền cung ứng thuốc cho các Chi nhánh Yteco thực hiện.
- Tăng cường hợp tác với các nhà cung cấp mới cho các nhóm hàng đặc biệt như độc nghiệm, quý hiếm, ung thư ...
- Phân loại nhu cầu sử dụng thuốc đặc trưng của từng vùng, miền để chọn lọc nguồn thuốc phù hợp nhằm đấu thầu đạt kết quả cao nhất, đảm bảo 100% tham gia đấu thầu phủ kín cả nước.



## 2. Phân phối, bán lẻ:

- Xây dựng chuỗi giá trị Yteco: Sản xuất (nhà máy GMP) -> Tồn trữ (kho GSP) -> Phân phối (hệ thống cung ứng GDP) -> Bán lẻ (chuỗi nhà thuốc GPP & chuỗi cửa hàng TTBYT).
- Đẩy mạnh thực hiện đột phá chiến lược kinh doanh định hướng vào thị trường bán lẻ gắn với tái cơ cấu đồng bộ và toàn diện, tập trung phát triển HỆ THỐNG PHÂN PHỐI YTECO :  
gồm
  - Yteco – Medical (Bệnh viện & Phòng khám)
  - Yteco – Pharmacy (Nhà thuốc & Cửa hàng TTB y tế)
  - Yteco – Suplly (Cung cấp dịch vụ & Giải pháp)
- Xây dựng kênh phân phối chuyên nghiệp là cần thiết để chuẩn bị đón đầu và hội nhập khi độ mở cửa thị trường trong lĩnh vực y tế, nhất là khi các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam tham gia ký kết đi vào thực tiễn như (EVFTA).

## 3. Dịch vụ ủy thác XNK:

- Trong dịch vụ ủy thác, cần tăng cường công tác chăm sóc khách hàng, hỗ trợ tối đa công tác tư vấn, xin phép, chính sách phí ưu đãi để đạt được doanh số nhập khẩu ủy thác cao từ một số khách hàng chiến lược.
- Ưu tiên tháo gỡ khó khăn và tạo điều kiện cho doanh nghiệp nhập khẩu ủy thác là khách hàng thân thiết và tiềm năng tiếp cận vốn, hạ mức thu phí ủy thác phù hợp với mức đánh giá phân loại khách hàng vàng, bạc, đồng.
- Tăng cường hoạt động tự doanh nguyên liệu dược, đặc biệt là nguyên liệu hương thân, tiền chất gây nghiện và một số nguyên liệu thông thường theo nhu cầu sản xuất dược.
- Kiểm soát chi phí nhận hàng, chi phí hoạt động cũng như các chi phí phát sinh một cách hiệu quả nhất. Giảm tối đa chi phí tài chính thông qua việc theo dõi chặt chẽ và tăng cường thu nợ, phí thuế cho các lô hàng nhập khẩu ủy thác, hạn chế tối đa chi phí lãi vay.
- Thực hiện công tác tư vấn cho từng khách hàng một cách khoa học để đảm bảo quyền lợi cho khách hàng, tạo thêm lòng tin về chất lượng dịch vụ trong hoạt động XNK của Công ty.

## 4. Tài chính:

- Phối hợp chặt chẽ giữa nguồn tài chính trong việc huy động, sử dụng các nguồn lực cho phát triển kinh doanh thuốc, trang thiết bị y tế tự doanh, đồng thời bảo đảm kiểm chế chi phí bán hàng, tăng tính ổn định lợi nhuận, sinh lợi trên mỗi sản phẩm.
- Sử dụng hiệu quả hạn mức tín dụng được cấp cho công ty. Có chính sách để chọn lọc một số khách hàng tiềm năng và uy tín trong hợp tác bán hàng và khai thác vốn vay, nhất là trong lĩnh vực đầu thầu trang thiết bị, đầu ra là các đơn vị công lập, tương đối an toàn.
- Tiếp tục cơ cấu lại nguồn vốn phải trả trên tổng tài sản, giảm đòn cân nợ và cơ cấu lại vốn vay theo hướng tiết giảm chi phí lãi vay trong hoạt động.
- Nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động của bộ phận công nợ phải thu (chú trọng chất lượng công việc), giúp công ty thu hồi vốn bị chiếm dụng để bộ phận tài chính chủ động hơn trong kế hoạch thanh toán các khoản nợ phải trả và nợ vay Ngân hàng, nhằm quản lý dòng tiền chặt chẽ hơn.
- Tăng cường công tác thu hồi công nợ, chú ý các công nợ tồn đọng tại các chi nhánh, các khoản nợ xấu chậm thanh toán.



## ❖ KHÁI QUÁT LẠI

- Những kết quả mà Công ty Yteco đạt được trong năm 2019 thể hiện sự cố gắng không ngừng của tập thể Cán bộ nhân viên, của Lãnh đạo, của Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát Công ty. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, công ty ta trong năm tới tiếp tục đối mặt những thách thức mới và khó khăn mới.
- Trong bối cảnh nêu trên, để đạt được mục tiêu tổng quát đặt ra cho năm 2020, đòi hỏi sự nỗ lực vượt bậc của toàn thể Cán bộ quản lý và nhân viên công ty, của Hội đồng Quản trị trong việc thực hiện đồng bộ các nhiệm vụ giải pháp đã đề ra.
- Nhân dịp Đại hội đồng Cổ đông nhiệm kỳ V (năm 2020 – 2025), toàn thể CBNV Công ty Yteco, gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến quý Cổ đông công ty, các thành viên Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ IV (năm 2015 – 2020).
- Kính chúc quý Cổ đông công ty, các thành viên Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát luôn mạnh khỏe, hạnh phúc và thành đạt.
- Chúc Đại hội đồng Cổ đông nhiệm kỳ V (năm 2020 – 2025) thành công tốt đẹp.

Trân trọng.

**TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY**



**DS. TRỊNH ĐÀO CUNG**





*Tp. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 06 năm 2020*

## **BÁO CÁO TỔNG KẾT CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC**

### **KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NHIỆM KỶ IV (2015 – 2020) VÀ PHƯƠNG HƯỚNG – NHIỆM VỤ NHIỆM KỶ V (2020 – 2025) CÔNG TY CỔ PHẦN XNK Y TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – YTECO**

#### **I. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH KINH DOANH NHIỆM KỶ III (2015 – 2020)**

- Trong 5 năm qua, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng Quản trị, giám sát của Ban kiểm soát, sự nỗ lực phấn đấu của toàn công ty đã đạt được những thành quả quan trọng: Công ty Yteco đã linh hoạt “chuyển mình” và có những bước phát triển vượt bậc; hoạt động hiệu quả; hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu thực hiện; khẳng định uy tín trên thị trường kinh doanh và dịch vụ ủy thác ngành dược; duy trì tăng trưởng đều; chi phí được kiểm soát; các đột phá chiến lược và cơ cấu lại tổ chức gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng đạt được kết quả bước đầu; quy mô và sức cạnh tranh của kinh doanh và dịch vụ ủy thác từng bước được nâng lên; chất lượng tăng trưởng một số sản phẩm được cải thiện nhiều và tăng trưởng khá, vị thế công ty trong và ngoài nước đã được nâng lên.
- Năng lực tài chính là một trong những yếu tố quyết định cho quá trình tăng trưởng vượt bậc của Công ty Yteco, các sản phẩm và dịch vụ không ngừng được đa dạng theo hướng hiện đại, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đáp ứng tối đa cho nhu cầu kinh doanh, phân phối và làm dịch vụ ủy thác cho các đối tượng khách hàng. Công ty đã được cấp tăng hạn mức tín dụng từ các Ngân hàng uy tín lên tới 1.600 tỷ đồng. Đây chính là kết quả từ việc công ty đã thiết lập quan hệ với hơn 20 Ngân hàng và chi nhánh, triển khai hiệu quả công tác quản trị rủi ro, xây dựng và triển khai các biện pháp kiểm soát rủi ro về tín dụng, rủi ro thị trường.
- Đánh giá tổng quát kết quả thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông nhiệm kỳ IV (2015 - 2020), công ty nhận định trong những năm qua, tình hình thế giới và khu vực tiếp tục có những diễn biến mau lẹ, phức tạp, thuận lợi và thách thức đan xen, toàn thể cán bộ điều hành và nhân viên Công ty Yteco đã nêu cao ý chí tự lực, nỗ lực phấn đấu giành được những thành quả quan trọng, tạo tiền đề để công ty phát triển nhanh, bền vững hơn trong giai đoạn mới.
- Có được kết quả trên là nhờ vào sự quan tâm, chỉ đạo sát sao của từng thành viên HĐQT, BKS, TGD và sự thống nhất đồng lòng trong cán bộ nhân viên. Các thay đổi mạnh mẽ trong quá trình điều hành quản lý kinh doanh, phân công sử dụng con người, chính sách đối với người lao động đã tác động tích cực đến tâm tư tình cảm của toàn thể cán bộ nhân viên.



## II. CÁC CÔNG TÁC ĐÃ THỰC HIỆN TRONG NHIỆM KỶ IV (2015 – 2020)

### 1. Về công tác điều hành:

- Cùng với sự phát triển chung của toàn ngành Dược, Công ty Yteco đã đạt nhiều thành tựu đáng khích lệ trong suốt quá trình quản trị và điều hành hoạt động kinh doanh. Công ty phát triển có chất lượng văn hóa doanh nghiệp, thực hiện tiên bộ, công bằng chính sách lao động đạt được kết quả tích cực; phúc lợi công ty và đời sống người lao động được cải thiện; cải cách hành chính có tiên bộ; thực hiện đúng - đủ và chính xác nghĩa vụ nộp thuế cho Nhà nước; quán triệt các thông tư hướng dẫn Bộ Y tế, Cục Quản lý Dược, Sở Y tế; đảm bảo an toàn tuyệt đối và hiệu quả trong cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị và người sử dụng thuốc; an ninh trật tự, phòng chống cháy nổ được tăng cường; công tác đối ngoại và hội nhập quốc tế được đẩy mạnh và đạt nhiều kết quả; nội bộ đoàn kết - ổn định; vị thế công ty trên toàn hệ thống ngành dược Tp.HCM và cả nước được nâng lên, nhiều năm liền là ngọn cờ đầu, được Nhà nước khen tặng Huân Chương Lao Động Hạng 2 trong năm 2019. Mặc khác, công ty còn tham gia thực hiện các sứ mệnh quan trọng cung cấp thuốc thuốc độc – nghiện – quý hiếm cho cả nước, được Bộ Y tế chọn chỉ định là một trong 5 công ty trên cả nước được quyền nhập khẩu – tồn trữ - phân phối nguyên liệu – thành phẩm thuốc độc nghiện – hướng tâm thần – các dạng thuốc độc phối hợp (theo TT 19/CQLD/2014).
- Ban điều hành được sự tín nhiệm và ủng hộ mạnh mẽ từ người lao động, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Đại hội đồng Cổ đông trong nhiệm kỳ qua, đã cố gắng không ngừng nhằm nâng cao hoạt động quản trị hiệu quả, đoàn kết, tập trung sức lực để thực hiện tốt nhất nhiệm vụ tại Đại hội đồng Cổ đông nhiệm kỳ IV đề ra.

### 2. Hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu chủ yếu sau đây:

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Doanh thu thuần</b> (tỷ đồng)	511	535	495	530	510
<b>Lợi nhuận trước thuế</b> (tỷ đồng)	15,145	15,531	17,240	17,648	18,916
<b>Lợi nhuận sau thuế</b> (tỷ đồng)	11,800	12,405	13,792	14,090	15,121
<b>Cổ tức</b> (% trên vốn điều lệ)	21 %	21 %	21 %	22 %	23 %

### 3. Phát triển mạng lưới phân phối:

- Miền Nam: Trụ sở chính Công ty Yteco, 181 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 3, Tp.HCM
- Miền Tây: Chi nhánh Cần Thơ, 24 A1, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
- Miền Trung: Chi nhánh Đà Nẵng, Lô 10, Trần Quý Cáp, Quận Hải Châu, Đà Nẵng
- Miền Bắc: Chi nhánh Hà Nội, 63 Lý Nam Đế, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội



#### 4. Tài chính:

- Đảm bảo nguồn huy động tín dụng từ các Ngân hàng cho hoạt động kinh doanh và dịch vụ xuất nhập khẩu công ty thông suốt, tổng giá trị nguồn tín dụng được tài trợ hơn 1.600 tỷ đồng
- Tỷ suất thu hồi công nợ phải thu trên nợ phát sinh và trên tổng nợ luôn đạt ở mức cao.
- Công ty đã thành lập tổ thu hồi công nợ bao gồm 5 cán bộ chuyên trách để nhanh chóng thu hồi công nợ, ngoài ra còn thành lập 3 tổ thu hồi công nợ “ vệ tinh “ tại 3 phòng Kinh doanh, Xuất nhập khẩu và Trang thiết bị để hỗ trợ thu nợ tồn đọng.
- Năm 2015-2019, công ty tranh thủ đảo nợ và thanh toán nợ vay trước hạn để tiếp cận các gói tín dụng ưu đãi kích cầu của các ngân hàng, với lãi suất thấp. Với số nợ vay đã trả trước hạn, làm giảm được chi phí vay vốn nhiều tỷ đồng. Tính đến cuối tháng 12/2019, công ty đã đảo nợ để thanh toán dứt điểm các khoản nợ vay có lãi suất trên 7%/năm. Và đã trả hết nợ vay và lãi vay xây dựng kho Thủ Đức, theo đó kết chuyển hơn 42 tỷ đồng vào giá trị doanh nghiệp Yteco.

#### 5. Hoạt động kinh doanh và dịch vụ nhập khẩu ủy thác:

- Ghi nhận sự cố gắng và nỗ lực hết sức từ **khối kinh doanh** (P. XNK - P. KD – P.MKT - P. TTB) trong tình hình nền kinh tế Việt Nam cũng phải đối đầu lạm phát tăng mạnh; thị trường tài chính – tiền tệ mất ổn định, lãi suất VND tăng cao, căng thẳng cung – cầu ngoại tệ gây áp lực lên tỷ giá, nhưng vẫn duy trì được các hoạt động kinh doanh tăng trưởng đều về doanh thu và lợi nhuận, trong đó P.XNK đạt kết quả rất xuất sắc đóng góp 50% về lợi nhuận, kế đến Phòng Kinh doanh 40% và P.TTB 10%.
- **Khối phụ trợ** (P. Tài chính kế toán - P. Thông quan – P.Pháp chế - P. Nhân sự - P. Logistics) cũng làm tốt vai trò “hậu phương” vững chắc, hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh và làm tốt nhiệm vụ được giao như huy động vốn, lưu thông phân phối nhanh chóng, kịp thời đến khách hàng, đào tạo và cung cấp nguồn nhân lực. Mặt khác, tổ chức các hoạt động thực hành “ tăng thu và giảm chi” có hiệu quả.

#### 6. Nhân sự và tiền lương

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Tổng số lao động</b> (người)	168	164	148	142	135
<b>Thu nhập bình quân</b> (triệu đồng)	10,4	10,24	11,5	13	13,9

#### 7. Dự án xây dựng:

- Xây dựng Kho đạt chuẩn GSP Yteco tại Thủ Đức năm 2016.
- Đang xây dựng Chi nhánh Văn phòng Yteco tại Thành phố Cần Thơ 2019.



- Tiếp tục triển khai giai đoạn khảo sát, thiết kế, dự toán và phương án tài chính các dự án:
  - Thiết kế và lên dự toán xây dựng cao ốc Yteco 181 Nguyễn Đình Chiểu
  - Thiết kế và lên dự toán xây dựng cao ốc Yteco 76 Trương Nguyệt Ánh
  - Thiết kế và lên dự toán xây dựng Kho Yteco giai đoạn 2.

#### **8. Các công tác khác:**

- Xây dựng chuỗi nhà thuốc YTECO Pharmacy được 5 nhà thuốc.
- Bước đầu triển khai hệ thống cửa hàng dụng cụ y tế Yteco. Hiện, đang có 2 cửa hàng trưng bày và bán lẻ thiết bị y tế độc quyền của nhiều nhà cung cấp Nhật bản, Hàn Quốc.
- Thực hiện trọn gói xin phép, nhập khẩu, phân phối cho một số công ty, xin cấp mới và được cấp rất nhiều quota chuyển cho nhiều mặt hàng đã hết hạn Visa.
- Dịch vụ hoàn hảo đến khách hàng từ khâu tư vấn nghiệp vụ, xin giấy phép, nhận hàng, thanh toán và phân phối.
- Tái kiểm tra GSP, GDP, GPP đạt yêu cầu.
- Chuyển toàn bộ hoạt động logistics tập trung tại kho mới Thủ Đức.
- Kiểm soát tốt chi phí của công ty để tăng lợi nhuận.
- Xây dựng Quy chế quản lý hàng tồn kho dựa trên kế hoạch phát triển kinh doanh, đầu tư phát triển sản phẩm mới và dịch vụ ủy thác tăng trưởng theo từng năm, trị giá hàng tồn kho hợp lý, ổn định, duy trì và đảm bảo các hoạt động kinh doanh của công ty.
- Tích cực tìm kiếm khách hàng mới để thay thế dần các khách hàng cũ không tiềm năng. Xây dựng định mức công nợ cho từng khách hàng.
- Liên tục rà soát công nợ tồn đọng, xử lý và thu hồi.
- Liên tục tái cấu trúc tổ chức nhân sự các phòng ban trong công ty phù hợp; tổ chức lại quy trình đặt hàng, giao hàng cho các đơn vị trực thuộc, quản lý giá bán của hệ thống; ban hành các quy chế hoạt động (SOP).
- Làm tốt công tác tuyển dụng, đào tạo, thi đua, PCCC, công tác an ninh trật tự cơ quan.
- Lập và báo cáo theo quy định mới của UBCKNN như: báo cáo kế toán, thuế, thống kê theo luật định được thực hiện đúng thời gian quy định.
- Hoàn thành tốt kiểm toán các năm 2015 – 2019.
- Triển khai phần mềm quản trị (ERP) PAST SOFT thay thế phần mềm ORACLE.
- Tham gia tập huấn và cập nhật thường xuyên các chính sách mới về thuế, kế toán.



- Đã đăng ký chứng khoán và được cấp mã chứng khoán tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam kể từ ngày 22 - 02 -2017 (căn cứ theo thông tư số 05/2015/TT-BTC).
- Tăng vốn điều lệ công ty thêm 10% theo lộ trình cho phép của UBCKNN.
- Lập và báo cáo theo quy định mới của UBCKNN như: báo cáo kế toán, thuế, thống kê theo luật định được thực hiện đúng thời gian quy định.
- Thực hiện các công tác liên quan đến chế độ kịp thời, chính xác: lương, nâng lương, ốm đau, thai sản, BHXH, BHYT, BHTN. Thực hiện điều chỉnh tăng mức lương tối thiểu theo quy định của nhà nước.

#### **9. Một số thành tích công ty đạt được trong nhiệm kỳ IV:**

- HUÂN CHƯƠNG LAO ĐỘNG HẠNG 2: Năm 2019 được Chủ tịch nước CHXH CNVN trao tặng, vì đã có thành tích xuất sắc trong công tác từ năm 2013 đến năm 2018, góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc.
- ĐƠN VỊ THI ĐUA XUẤT SẮC: Từ năm 2015 đến 2019 được Chủ tịch UBND TP.HCM tặng bằng khen, cờ thi đua, cờ truyền thống, vì đã có thành tích hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ liên tục nhiều năm, góp phần tích cực trong phong trào thi đua của thành phố, nhân kỷ niệm 35 năm thành lập Công ty (1984-2019).
- CHI BỘ: Bằng khen của Thành Ủy TP.HCM năm 2017, vì đã có thành tích Chi bộ đạt tiêu chuẩn tổ chức cơ sở Đảng trong sạch, vững mạnh, tiêu biểu 5 năm liền; Giấy khen của Đảng Ủy Công ty Dược Sài Gòn năm 2015 đến năm 2019, vì đã có thành tích Chi bộ hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.
- CHI ĐOÀN: Giấy khen của Đoàn Tổng Công ty Dược Sài Gòn từ năm 2015 đến 2019.
- CÔNG ĐOÀN: Cờ thi đua của Tổng LĐLĐ VIỆT NAM, vì đã có thành tích Công đoàn vững mạnh xuất sắc năm 2017-2019; Cờ thi đua của Tổng LĐLĐ TP.HCM 2015 -2016; Giấy khen của BCH Tổng Công đoàn Công ty Dược Sài Gòn từ năm 2015 đến 2019.
- CÁ NHÂN: năm 2019, Tổng Giám Đốc được đề nghị Nhà nước CHXH CNVN tặng HUÂN CHƯƠNG LAO ĐỘNG HẠNG 3; nhiều cá nhân Điển hình hình tiên tiến, Chiến sĩ thi đua được UBND TP.HCM, Ban chấp hành LĐLĐ TP.HCM, Tổng Công ty Dược Sài Gòn tặng Huy hiệu, Bằng khen, Giấy khen vì đã có thành tích hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ liên tục nhiều năm, góp phần tích cực trong sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Thành phố.



### III. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN TRONG NHIỆM KỶ V (2020-2025)

- Dự báo kinh tế thế giới phục hồi chậm và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Liên kết kinh tế khu vực với nhiều Hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới được đẩy mạnh trong xu thế toàn cầu hóa. Trong nước, kinh tế vĩ mô cơ bản ổn định, lạm phát được kiểm soát. Tăng trưởng kinh tế có bước phục hồi nhưng môi trường kinh doanh và năng suất, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp trong khi yêu cầu hội nhập quốc tế ngày càng cao. Quá trình tái cơ cấu mới chỉ ở giai đoạn khởi động và còn nhiều khó khăn. Nợ xấu tăng nhanh, tồn kho còn lớn, lãi suất tín dụng vẫn cao so với khả năng sinh lợi của doanh nghiệp kinh tế vẫn còn rất nhiều khó khăn.
- Bộ Y tế mới đây tổ chức hội nghị triển khai chiến lược phát triển ngành Dược đến 2020, tầm nhìn 2030 với mục tiêu ngành Dược trong nước sẽ sản xuất 80% thuốc sử dụng nội địa, chiếm 50% thị trường thuốc. Các hãng dược trong nước sẽ tập trung phát triển các thuốc phiên bản chất lượng tốt, giá cạnh tranh, đạt tương đương sinh học và hiệu quả điều trị không thua kém thuốc ngoại tương đương. Chính phủ quyết định ưu đãi cho doanh nghiệp sản xuất thuốc kháng sinh và cho vay hàng trăm tỷ đồng với lãi suất rất thấp là 2%, hỗ trợ các nhà sản xuất kháng sinh, nguyên liệu kháng sinh, tiền để mua công nghệ. Đó là một chính sách rất mạnh!
- Theo Cục Quản lý Dược, Thủ tướng Chính phủ đã ký chiến lược phát triển ngành Dược đến năm 2020 trong đó quy hoạch lại xây dựng 5 trung tâm phân phối lớn về thuốc tại miền núi phía Bắc, Bắc Trung Bộ, Nam Trung Bộ- Tây Nguyên, Đông Nam Bộ và Tây Nam Bộ là nhiệm vụ trọng tâm trong phát triển hệ thống phân phối thuốc VN đã được đề ra trong chiến lược phát triển ngành Dược. Hệ thống này được đầu tư phát triển theo hướng hiện đại và chuyên nghiệp cao nhằm khắc phục các bất cập, khiếm khuyết của hệ thống cung ứng thuốc hiện tại như quá nhiều nhà phân phối, bán buôn, bán lẻ, đường đi của thuốc lòng vòng, chi phí cho khâu phân phối cao, chất lượng thuốc khó kiểm soát, thiếu thuốc cục bộ khi có dịch bệnh, khó dự trữ thuốc hiếm, khó đoán nhu cầu thị trường để đặt hàng sản xuất, nhập khẩu. Các doanh nghiệp đầu tư trung tâm phân phối thuốc hiện đại sẽ được ưu đãi đầu tư.
- Thống kê mới nhất của Cục Quản lý Dược cho biết bình quân tiền thuốc sử dụng/người dân đã đạt 37,97 USD vào năm 2015, khoảng 56 USD năm 2017 và duy trì chi tiêu dành cho dược phẩm ở mức tăng ít nhất 14% / năm cho tới năm 2025. Tăng trưởng phát triển ngành dược và nhu cầu được sử dụng thuốc tốt với giá hợp lý của người dân đặt ra yêu cầu: ngành dược phải nhanh chóng hoàn thiện hệ thống phân phối thuốc, theo hướng cắt giảm tầng nấc trung gian, quản lý giá và chất lượng thuốc.
- Bảo hiểm y tế sẽ thanh toán đến 100%, bắt đầu từ 1-1-2015, Luật Bảo hiểm y tế (BHYT) sửa đổi bắt đầu có hiệu lực, Luật mở rộng phạm vi quyền lợi và mức hưởng BHYT và cũng khuyến khích tham gia BHYT theo hộ gia đình. Hướng tới mục tiêu đến năm 2020 bao phủ bảo hiểm y tế toàn dân.
- Sau 5 năm thực hiện nhiệm vụ nhiệm kỳ IV (2015 – 2020), cho thấy nhiều kỳ vọng, đã xác định điểm mạnh của Công ty Yteco là **thương hiệu 35 năm, chất lượng dịch vụ xuất nhập khẩu uy thác, năng lực phân phối**. Nhưng vẫn còn khá nhiều việc phải làm cho cả nhiệm kỳ sắp tới, bởi cần phải dự báo, thích nghi với nhiều thay đổi theo định hướng chung của ngành dược cả nước, chúng ta phải dành nhiều nguồn lực để bảo đảm công ty phát triển bền vững và ứng phó với diễn biến phức tạp về kinh tế trong và ngoài nước. Một trong những điểm tựa rất quan trọng là **phải tập trung vào thị trường bán lẻ bằng cách xây dựng chuỗi cung ứng hoàn hảo** và ứng dụng mạnh mẽ công nghệ 4.0 để nâng tầm hiệu quả cao hơn trong các lĩnh vực hoạt động kinh doanh, phân phối và dịch vụ logistics.



## 1. Mục tiêu tổng quát

- ✍ Top 3 công ty có dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác có chất lượng dịch vụ tốt nhất ngành dược Việt Nam.
- ✍ Top 10 công ty cung ứng thuốc tốt nhất ngành dược Việt Nam.
- ✍ Xây dựng chuỗi giá trị Yteco: Sản xuất (nhà máy GMP) -> Tồn trữ (kho GSP) -> Phân phối (hệ thống cung ứng GDP) -> Bán lẻ (chuỗi nhà thuốc GPP).
- ✍ Xây dựng kho Thủ Đức giai đoạn 2.
- ✍ Xây dựng cao ốc văn phòng 181 Nguyễn Đình Chiểu và 76 Swong Nguyệt Ánh.

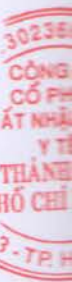
## 2. Mục tiêu chính

### 2.1. Quản trị kinh doanh

- ✍ Đẩy mạnh thực hiện đột phá chiến lược kinh doanh vào thị trường bán lẻ, tập trung phát triển **HỆ THỐNG PHÂN PHỐI YTECO PHARMACY – CỬA HÀNG DỤNG CỤ Y TẾ YTECO**.
- ✍ Tăng trưởng ổn định kinh doanh và dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu.
- ✍ Nâng cao hiệu quả công tác đấu thầu và cung ứng thuốc.
- ✍ Chủ động tìm kiếm nhà cung cấp để hợp tác đấu thầu, kinh doanh, phân phối.
- ✍ Đa dạng hóa các sản phẩm tự doanh, chủ lực là thuốc thành phẩm sản xuất nhượng quyền, thuốc nhập khẩu, máy móc thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, hóa chất xét nghiệm, vaccin sinh phẩm. Mở rộng các nhóm sản phẩm mới như mỹ phẩm, thực phẩm chức năng và nguyên liệu làm thuốc.

### 2.2. Quản trị điều hành

- ✍ Tiếp tục cơ cấu mô hình tăng trưởng bao gồm lợi nhuận từ kinh doanh chiếm tỉ trọng 70%, dịch vụ nhập khẩu ủy thác 30%.
- ✍ Tập trung nguồn lực tài chính phục vụ cho hoạt động kinh doanh hàng tự doanh.
- ✍ Duy trì hạn mức tín dụng đang được cấp tại các Ngân hàng để phục vụ cho dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu và có nguồn thu thường xuyên cho hoạt động của công ty.
- ✍ Chỉ đạo khối phụ trợ công ty tăng cường quản trị chi phí gián tiếp, tiết kiệm tối đa góp phần gia tăng lợi nhuận chung cho toàn Công ty.
- ✍ Bảo đảm phát triển nhân sự ổn định và thu nhập tăng.
- ✍ Đào tạo & huấn luyện kỹ năng.





### 2.3. Quản lý rủi ro

- ☞ Tích cực thu hồi công nợ.
- ☞ Xây dựng hạn mức công nợ cho từng khách hàng.
- ☞ Tăng cường phòng ngừa rủi ro chênh lệch tỷ giá, thu vốn nhanh nhất, chủ động trích lập dự phòng và bảo đảm ngân sách cho các hoạt động kinh doanh.

### 3. Các chỉ tiêu chủ yếu:

- Chỉ tiêu doanh thu bình quân tăng: 5 – 10 %.
- Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế bình quân tăng: 5 – 10 %.
- Cổ tức: không dưới 23 % vốn điều lệ.

### IV. KẾT LUẬN VẤN ĐỀ

- Kết thúc nhiệm kỳ IV, sau 5 năm hoạt động, Công ty Yteco có nhiều sự phấn đấu vươn lên trong bối cảnh đầy khó khăn nhưng cũng là giai đoạn tích lũy nhiều kinh nghiệm hơn để nhận diện những hạn chế, yếu kém trước những thử thách khắc nghiệt trên hầu hết các lĩnh vực hoạch định chiến lược kinh doanh và quản trị điều hành.
- Những kết quả mà Công ty Yteco đạt được trong 5 năm qua thể hiện sự cố gắng không ngừng của tập thể Cán bộ nhân viên, của Tổng giám đốc điều hành, của Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát công ty. Bên cạnh đó, vẫn còn một số vấn đề chưa thực hiện được vì nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan. Để thực hiện mục tiêu Công ty Yteco theo định hướng phát triển đến năm 2020, công ty cần tập trung mọi nguồn lực, không ngừng nâng cao trách nhiệm quản trị, lãnh đạo và nhất là cần có sự đồng lòng, nhất trí của toàn thể CBNV- HĐQT – BKS để đưa Công ty Yteco phát triển lên tầm cao mới, phù hợp với xu thế phát triển chung của đất nước và ngành dược nói riêng.
- Bước sang năm 2020, năm đầu tiên của kế hoạch 5 năm (2020 – 2025), có thể nói là năm có nhiều biến động khó dự báo chính xác kết quả kinh doanh, là năm mà các tỉnh thành trên cả nước áp dụng đấu thầu tập trung cấp nhà nước về thuốc, Bộ Y tế soát xét chặt chẽ việc kê khai giá thuốc mua và bán, cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Việc công ty phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức, và nhiệm vụ đặt ra là rất nặng nề. Công ty cần phải tái cấu trúc trên quy mô lớn, vừa có những quyết sách chiến lược vừa hồi sức cho Phòng Kinh doanh, Phòng Xuất nhập khẩu, Phòng Trang thiết bị, Phòng Marketing. Mỗi phòng ban chức năng phải tự đánh giá lại mình, cắt giảm chi phí, giải quyết việc tồn đọng còn lại những năm trước
- Công ty mong nhận được sự ủng hộ từ quý Cổ đông, Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát cũng như quyết tâm toàn thể cán bộ nhân viên công ty, cùng nhau chung sức chung lòng, quyết tâm cao nhất thực hiện thắng lợi nhiệm vụ kế hoạch năm 2020, góp phần tích cực vào việc thực hiện kế hoạch 5 năm tới.

Nhân dịp Đại hội đồng Cổ đông nhiệm kỳ V, thay mặt toàn thể CBNV Công ty Yteco, kính chúc toàn thể Cổ đông công ty, các thành viên Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát luôn mạnh khỏe, hạnh phúc, thành đạt và chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Trân trọng!



**TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY**



**DS. TRỊNH ĐÀO CUNG**

C. P. ★ H. M.





TP.Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 6 năm 2020



## **BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020.**

**Kính gửi : ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020**

- Căn cứ Luật doanh nghiệp năm 2014;
- Căn cứ điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ Phần xuất nhập khẩu Y Tế Thành Phố Hồ Chí Minh – YTECO phần liên quan đến quyền hạn và trách nhiệm của Ban kiểm soát;
- Căn cứ vào nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông ngày 25/05/2019;
- Căn cứ vào báo cáo kiểm toán của Công ty Trách nhiệm hữu hạn dịch vụ Tư vấn Tài chính kế toán và Kiểm toán phía nam (AASCS),

Trên cơ sở thực tiễn hoạt động kiểm tra, giám sát quá trình hoạt động của bộ máy công ty, Ban kiểm soát xin báo cáo trước Đại hội Đồng Cổ đông thường niên năm 2020 về kết quả kiểm soát năm tài chính 2019 với các nội dung chính như sau:

### **I. Hoạt động của Ban kiểm soát**

Trong năm 2019, Ban kiểm soát đã chủ động trên cơ sở các qui định của pháp luật, điều lệ công ty, các nghị quyết của Hội đồng Quản trị thực hiện nhiệm vụ thay mặt Cổ đông kiểm tra giám sát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của công ty với các nội dung công việc sau:

1. Kiểm tra và giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2019, việc ban hành và thực hiện các nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, giám sát việc tuân thủ điều lệ, các qui chế quản lý nội bộ của công ty.
2. Tham gia tất cả các cuộc họp định kỳ của Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Qua đó, nắm bắt thông tin kịp thời về tình hình hoạt động của công ty và tham gia đóng góp ý kiến những vấn đề có liên quan.
3. Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cần trọng trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính của công ty, xem xét, đánh giá các báo cáo do tổ chức kiểm toán thực hiện.



## II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KIỂM TRA VÀ GIÁM SÁT CỦA BAN KIỂM SOÁT

### 1. Về công tác quản trị và điều hành:

#### a) Hội đồng Quản trị:

- Hội đồng Quản trị đã tuân thủ đúng qui định của pháp luật, điều lệ của công ty, triển khai và thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông năm 2019.
- Hội đồng Quản trị đã tổ chức các cuộc họp định kỳ quý, năm theo đúng qui định điều lệ tổ chức. Ban kiểm soát đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị đáp ứng kịp thời với yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm.
- Hội đồng Quản trị đã ban hành nghị quyết và các quyết định liên quan đến hoạt động công ty trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của mình. Các nghị quyết của Hội đồng Quản trị đã được ban hành đúng thẩm quyền của Hội đồng Quản trị và nội dung của nghị quyết này tuân thủ luật doanh nghiệp, điều lệ công ty và các qui định khác của pháp luật.

#### b) Ban Tổng giám đốc:

-Ban kiểm soát nhận thấy ban điều hành đã thực hiện các hoạt động kinh doanh của công ty với sự nỗ lực, cố gắng cao và tuân thủ đúng các nghị quyết của Hội đồng Quản trị.

#### c) Sự phối hợp hoạt động của Ban kiểm soát, Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc:

-Năm 2019 Ban kiểm soát, Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc đã duy trì phối hợp chặt chẽ trên nguyên tắc vì lợi ích chung của công ty, của Cổ đông và tuân thủ đầy đủ các qui định của pháp luật.

### 2. Về công tác tài chính kế toán

-Trên cơ sở báo cáo tài chính năm 2019 do Ban Tổng Giám đốc công ty lập, báo cáo kiểm toán của công ty TNHH dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán phía nam (AASCS) Ban kiểm soát đã thẩm định và xác nhận:

+ Ban kiểm soát thống nhất với số liệu, đánh giá của kiểm toán độc lập về báo cáo 2019 của công ty.

+ Ban kiểm soát nhận thấy với kết quả kinh doanh và các số liệu về tài chính đã xác nhận, các báo cáo đã thể hiện rõ ràng, đầy đủ phản ánh đúng tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của công ty năm 2019.

+ Việc ghi chép, lưu trữ chứng từ và lập sổ sách kế toán đúng qui định.

+ Chấp hành đúng chế độ hạch toán theo các chuẩn mực kế toán Việt Nam và qui định pháp lý hiện hành.

### 3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019

-Trong năm qua với sự nỗ lực của toàn công ty, chúng ta đã đạt được kết quả rất khả quan, cụ thể như sau:



### 3.1 Kết quả kinh doanh thực hiện trong năm 2019 so với kế hoạch

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2019	THỰC HIỆN 2019	THỰC HIỆN SO KẾ HOẠCH	TỶ LỆ ĐẠT SO KẾ HOẠCH
1/DOANH THU THUẦN	555.908	509.749	-46,159	91,7%
2/LỢI NHUẬN SAU THUẾ	14.794	15.120	+326	102,2%

### 3.2 Kết quả kinh doanh thực hiện trong năm 2019 so với cùng kỳ năm trước

Đơn vị tính : triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2019	NĂM 2018	TĂNG/GIẢM	TỶ LỆ ĐẠT SO VỚI NĂM TRƯỚC
1/DOANH THU THUẦN	509.749	529.436	-19.687	96,3%
2/LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	18.916	17.648	+1.268	107,2%
3/LỢI NHUẬN SAU THUẾ	15.120	14.089	+1.031	107,3%
4/CHI PHÍ BÁN HÀNG	33.877	32.258	+1.619	105,0%
5/CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP	26.513	23.914	+2.599	110,8%
6/LÃI TRÊN CỔ PHIẾU	3.682đồng/cp	3.431đồng/cp	+251đồng/cp	



### **3.3 Ban kiểm soát thống nhất với số liệu báo cáo tài chính năm 2019 do Công ty TNHH dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán phía nam (AASCS) thực hiện cụ thể như sau:**

- Doanh thu thuần: 509.749 triệu đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 15.120 triệu đồng

Kết quả trên cho thấy, mặc dù công ty không đạt kế hoạch về doanh thu thuần chỉ thực hiện được 509.749 triệu đồng (đạt 91,7% so với kế hoạch : 555.908 triệu đồng) và chỉ đạt 96% so với cùng kỳ năm trước nhưng lợi nhuận sau thuế thì rất khả quan được 15.120 triệu đồng, đạt 102,2% so với kế hoạch của Đại hội đồng Cổ đông đề ra và tỷ lệ đạt so với cùng kỳ năm trước là 107%. Một kết quả rất khả quan trong điều kiện kinh doanh còn nhiều khó khăn về tài chính nhưng cuối năm chỉ tiêu về **“vay và nợ thuế tài chính ngắn hạn hay dài hạn”** đều giảm từ 344.836 triệu đồng (lấy số tròn) vay ngắn hạn chỉ còn 274.458 triệu đồng, còn vay dài hạn giảm từ 4.390 triệu đồng đầu năm chỉ còn 2.048 triệu đồng cuối năm 2019. Hàng tồn kho cuối năm cũng giảm so với đầu năm, riêng chỉ tiêu tài sản cố định thì tăng do công ty có mua đất xây dựng văn phòng chi nhánh để kinh doanh tại Cần Thơ, đây là một kết quả đáng khích lệ. Riêng chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp có tăng so với năm trước, nhưng bù lại chi phí tài chính giảm nhiều hơn nên dẫn đến lợi nhuận trong năm 2019 tăng 107% so với năm 2018.

#### **4. Tình hình tài chính năm 2019**

- Báo cáo tài chính 2019 của công ty đã phản ánh đầy đủ, kịp thời, trung thực hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của công ty tại thời điểm 31/12/2019.
- Các số liệu về vốn và tài sản tại thời điểm 31/12/2019 đã được kiểm toán. Ban kiểm soát kính trình Đại hội Cổ đông số liệu cụ thể như sau:



CHỈ TIÊU	NĂM 2019	NĂM 2018	TỶ LỆ % SO VỚI NĂM TRƯỚC
I. TỔNG TÀI SẢN	752.198	768.928	97,8%
Trong đó: Nợ phải thu	427.903	510.453	83,8%
II. NỢ PHẢI TRẢ	692.296	712.411	97,2%
III. VỐN CHỦ SỞ HỮU	59.901	56.517	106%
-VỐN ĐẦU TƯ CHỦ SỞ HỮU	30.800	30.800	100%
-QUỸ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN	22.764	20.496	111%
-LỢI NHUẬN CHƯA PHÂN PHỐI	6.337	5.221	121%

CHỈ TIÊU CƠ BẢN TẠI THỜI ĐIỂM 31/12/2019

CÁC CHỈ SỐ CƠ BẢN	2019	2018	SO SÁNH NĂM 2019 VỚI NĂM 2018
1/NỢ PHẢI TRẢ/ TỔNG NGUỒN VỐN	92%	92,6%	-0,6%
2/VỐN CHỦ SỞ HỮU/ TỔNG NGUỒN VỐN	7,96%	7,35%	+0,61%
3/HỆ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN TỔNG QUÁT (LẦN)	1,08	1,08	0
4/HỆ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN NỢ NGẮN HẠN (LẦN)	1,04	1,04	0
5/HỆ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN NHANH (LẦN)	0,89	0,89	0
6/SUẤT SINH LỜI TRÊN TỔNG TÀI SẢN(ROA)	2%	1,8%	+0,2%
7/SUẤT SINH LỜI TRÊN VỐN CHỦ SỞ HỮU (ROE)	25,24%	24,93%	+0,31%
8/ SUẤT SINH LỜI TRÊN DOANH THU(ROS)	2,97%	2,66%	+0,31%



Từ chỉ tiêu phân tích cho thấy :

- Từ Chỉ tiêu **tổng tài sản** có giảm đôi chút bằng 97,8 % so với năm trước, trong đó **Nợ phải thu** năm 2019 là 427,903 triệu đồng giảm so với năm 2018 là 510.453 triệu đồng, tỷ lệ so với năm trước là 83,8 % một tín hiệu tốt đẹp.
- Xem xét đến các Chỉ tiêu bên nguồn vốn ta nhận thấy rất tốt **Nợ phải trả giảm** từ 712.411 triệu đồng năm 2018 sang năm 2019 chỉ còn 692.296 triệu đồng, tỷ lệ so với năm trước là 97%, chỉ tiêu **Vốn chủ sở hữu** tăng, trong đó **quỹ đầu tư phát triển** tăng đạt tỷ lệ so với năm trước 111%, **lợi nhuận chưa phân phối** tăng với tỷ lệ là 121% so với năm trước.
- Riêng các chỉ số cơ bản gần như không thay đổi so với năm 2018 như các hệ số khả năng thanh toán, chỉ có các chỉ số **Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn, Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn** hay **suất sinh lời** có thay đổi do kết quả từ nguồn vốn chủ sở hữu và lợi nhuận tăng như phân tích vừa trình bày phân trên.

### III .KẾT LUẬN

- Trong năm 2019, kết quả kinh doanh của công ty đã hoàn thành vượt kế hoạch. Tập thể Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc công ty đã thực hiện theo đúng luật doanh nghiệp, Điều lệ công ty và Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông năm 2019.
- Những kết quả trong năm qua công ty đạt được là sự phấn đấu nỗ lực rất lớn của Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc cùng toàn thể cán bộ, nhân viên công ty.

Trên đây là tóm tắt các hoạt động kiểm tra, giám sát của Ban kiểm soát trong năm qua, xin báo cáo với Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2019. Rất mong nhận được sự góp ý chân thành của Quý vị cổ đông.

Kính chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

TM. BAN KIỂM SOÁT

TRƯỞNG BAN



CN. HUỖNH CÔNG TRIẾT



Số : ~~365~~./BCKT/TC/2020/AASCS

## BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

**Kính gửi:** **Cổ đông Công ty, Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc**  
**của Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Y tế Thành phố Hồ Chí Minh**

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính kèm theo của Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Y tế Thành phố Hồ Chí Minh được lập ngày 22/01/2020 từ trang 08 đến trang 36, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2019, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Bản thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính 2019.

### Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

### Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.



**Ý kiến của kiểm toán viên**

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 Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Y tế Thành phố Hồ Chí Minh** tại ngày 31 tháng 12 năm 2019, cũng như kết quả kinh doanh và các luồng 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.

Lập, ngày 30 tháng 03 năm 2020

**Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính**

**Kế toán và Kiểm toán Phía Nam**

**Phó Tổng Giám đốc**



**Đỗ Khắc Thanh**

Số giấy CNĐKHN kiểm toán: 0064-2018-142-1

**Kiểm toán viên**

**Nguyễn Vũ**

Số giấy CNĐKHN kiểm toán: 0699-2018-142-1







**BÁO CÁO TÀI CHÍNH TÓM TẮT NĂM 2019 (ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN)**

I. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN Mẫu CBTT-03

ST T	TÀI SẢN	31/12/2019	31/12/2018
I	Tài sản ngắn hạn	692,063,771,565	717,167,259,274
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	138,884,486,864	55,908,906,861
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	18,100,810,590	38,541,865,693
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	427,903,634,715	510,453,401,825
4	Hàng tồn kho	98,418,401,592	102,249,927,157
5	Tài sản ngắn hạn khác	8,756,437,804	10,013,157,738
II	Tài sản dài hạn	60,134,233,302	51,761,314,294
1	Các khoản phải thu DH	-	-
2	Tài sản cố định	51,600,080,740	48,147,774,601
3	Tài sản cố định hữu hình	50,793,479,823	47,116,470,468
4	Tài sản cố định vô hình	609,459,914	768,449,462
5	Tài sản cố định vô hình Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	197,141,003	262,854,671
6	Bất động sản đầu tư	6,087,161,378	2,658,807,702
7	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-
8	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	1,304,000,000	192,126,000
9	Tài sản dài hạn khác	1,142,991,184	762,605,991
III	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	752,198,004,867	768,928,573,568
IV	Nợ phải trả	692,296,815,667	712,411,252,432
1	Nợ ngắn hạn	663,468,590,224	688,064,280,536
2	Nợ dài hạn	28,828,025,463	24,346,971,896
V	Vốn chủ sở hữu	59,901,389,180	56,517,321,136
1	Vốn chủ sở hữu	59,901,389,180	56,517,321,136
2	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	30,800,000,000	30,800,000,000
3	Thặng dư vốn cổ phần	-	-
4	Vốn khác của chủ sở hữu	-	-
5	Cổ phiếu quỹ	-	-
6	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	-	-
7	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-
8	Quý đầu tư phát triển	22,764,098,967	20,496,014,034
9	Quý dự phòng tài chính	-	-
10	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	6,337,290,213	5,221,307,102
11	Nguồn vốn đầu tư XDDB	-	-

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2019	Năm 2018
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	518,887,998,514	538,585,819,332
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	9,138,992,151	9,149,625,746
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	509,749,006,363	529,436,193,586
4	Giá vốn hàng bán	416,166,809,507	437,092,366,798
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	93,582,196,856	92,343,826,788
6	Doanh thu hoạt động tài chính	10,047,865,725	9,749,853,760
7	Chi phí tài chính	24,757,418,023	28,799,234,634
8	Chi phí bán hàng	33,877,207,314	32,258,147,253
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	26,513,969,158	23,914,078,607
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	18,481,468,086	17,122,320,054
11	Thu nhập khác	435,629,876	555,667,191
12	Chi phí khác	900,185	30,000,491
13	Lợi nhuận khác	434,729,691	525,666,700
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	18,916,197,777	17,647,986,754
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	3,795,631,555	3,558,361,093
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	15,120,566,222	14,089,625,661
17	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	3,682	3,431
18	Cổ tức trên mỗi cổ phiếu	2,300	2,200

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

S T T	Chi tiêu	Đơn vị tính	Năm 2019	Năm 2018
1	Cơ cấu tài sản	%	7.99%	6.73%
	Tài sản dài hạn/Tổng tài sản		92.01%	93.27%
	Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản			
2	Cơ cấu nguồn vốn	%	92.04%	92.65%
	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn		7.96%	7.35%
	Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn			
3	Khả năng thanh toán	Lần	0.89	1.04
	Khả năng thanh toán nhanh		1.04	1.04
	Khả năng thanh toán hiện hành			
4	Tỷ suất lợi nhuận	%	2.01%	1.83%
	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản		2.97%	2.66%
	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần		25.24%	24.93%
	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu			







## BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(Theo phương pháp gián tiếp)

Năm 2019

Đơn vị tính: VND

Chi tiêu	Mã chi tiêu	Năm nay	Năm trước
<b>I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh</b>			
<b>1. Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>01</b>	<b>18,916,197,777</b>	<b>17,647,986,754</b>
<b>2. Điều chỉnh cho các khoản</b>			
- Khấu hao TSCĐ	02	3,812,281,434	4,042,140,703
- Các khoản dự phòng	03	(979,335,001)	194,897,495
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04	45,791,409	397,635,557
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	(4,219,090,901)	(4,062,833,027)
- Chi phí lãi vay	06	22,849,615,245	22,693,801,697
- Các khoản điều chỉnh khác	07		
<b>3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động</b>	<b>08</b>	<b>40,425,459,963</b>	<b>40,913,629,179</b>
- Tăng, giảm các khoản phải thu	09	82,120,197,849	(58,267,028,967)
- Tăng, giảm hàng tồn kho	10	4,810,860,566	10,352,335,841
- Tăng, giảm các khoản phải trả (Không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp)	11	53,143,906,833	4,527,011,457
- Tăng, giảm chi phí trả trước	12	1,305,904,002	(1,181,616,355)
- Tăng, giảm chứng khoán kinh doanh	13		
- Tiền lãi vay đã trả	14	(22,849,615,245)	(22,693,801,697)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15	(3,696,284,448)	(2,889,407,898)
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16		45,940,455
- Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17	(5,320,734,692)	(3,652,488,327)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>20</b>	<b>149,939,694,828</b>	<b>(32,845,426,312)</b>
<b>II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>			
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	21	(10,692,941,249)	(328,399,999)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22		
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23	(19,404,810,590)	(32,973,991,693)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24	38,733,991,693	20,240,000,000
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25		
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26		
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	4,219,090,901	3,140,390,864
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>30</b>	<b>12,855,330,755</b>	<b>(9,922,000,828)</b>
<b>III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính</b>			
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31		
2. Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp	32		
3. Tiền thu từ đi vay	33	1,028,442,555,959	1,112,254,887,836
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(1,100,874,489,808)	(1,112,545,753,886)
5. Tiền chi trả nợ gốc thuê tài chính	35	(288,640,497)	(301,008,000)
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	(7,084,000,000)	(2,509,178,018)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>40</b>	<b>(79,804,574,346)</b>	<b>(3,101,052,068)</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (50 = 20+30+40)</b>	<b>50</b>	<b>82,990,451,237</b>	<b>(45,868,479,208)</b>
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	60	55,908,906,861	101,777,386,069
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61	(14,871,234)	
<b>Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (70 = 50+60+61)</b>	<b>70</b>	<b>138,884,486,864</b>	<b>55,908,906,861</b>





Tp HCM, ngày 16 tháng 6 năm 2020

## TỜ TRÌNH

V/v: Lựa chọn Công ty kiểm toán độc lập năm 2020

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014;
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM - YTECO, quy định về quyền của Đại hội đồng Cổ đông;
- Căn cứ Khoản 1, Điều 38 Điều lệ Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM về việc giao Ban kiểm soát đề xuất, lựa chọn Công ty kiểm toán độc lập để kiểm toán hàng năm cho Công ty;

Nay, Ban kiểm soát kính trình Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2020 tiếp tục lựa chọn Công ty TNHH Dịch vụ tư vấn tài chính Kế toán và Kiểm toán phía Nam (AASCS) có trách nhiệm kiểm toán báo cáo tài chính Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM - YTECO cho niên độ tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2020.

Rất mong Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2020 phê chuẩn tờ trình này của Ban kiểm soát.

Trân trọng kính chào.

**TM. BAN KIỂM SOÁT  
TRƯỞNG BAN**

**CN HUỖNH CÔNG TRIẾT**





TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 06 năm 2020

**TỜ TRÌNH  
PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN  
VÀ KẾ HOẠCH CHI TRẢ CỔ TỨC NĂM 2019**

(tỷ lệ trích lập các quỹ năm 2019 theo Điều lệ và Nghị quyết Đại Hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 Công ty YTECO thông qua ngày 25/05/2019)

Kính gửi : Đại hội đồng Cổ đông

STT	NỘI DUNG	SỐ TIỀN VNĐ
1	TỔNG LỢI NHUẬN KẾ TOÁN TRƯỚC THUẾ 2019	18,916,197,777
2	CHI PHÍ THUẾ TNDN	3,795,631,555
3	LỢI NHUẬN KẾ TOÁN SAU THUẾ TNDN	15,120,566,222
4	TRÍCH LẬP CÁC QUỸ CÔNG TY (45%)	6.804.254.800
5	TRÍCH QUỸ THƯỜNG HĐQT, BKS	116.328.311
6	LỢI NHUẬN CÒN LẠI ĐỂ CHIA CỔ TỨC 2019	8.199.983.111
7	TRÍCH CỔ TỨC 23% VDL CHI TẠM ỨNG CHO CỔ ĐÔNG	7.084.000.000
8	LỢI NHUẬN CHƯA PHÂN PHỐI NĂM 2019	1.115.983.111

**Cổ tức đã chi cho cổ đông**

- Đợt 1 Cổ tức đã chi tạm ứng cho cổ đông 10% vốn điều lệ (8/2019) 3.080.000.000  
Đợt 2 Cổ tức đã chi tạm ứng cho cổ đông 13% vốn điều lệ (1/2020) 4.004.000.000

Ghi chú : Tổng cộng cổ tức đã chia cho cổ đông theo 2 đợt là **23%VDL**, chiếm tỷ trọng **47%** trên lợi nhuận sau thuế đạt được. Tỷ lệ chia cổ tức như trên tương đối cao trong điều kiện nền kinh tế và ngành dược VN vẫn còn nhiều khó khăn trong năm 2019. Lợi nhuận chưa phân phối còn lại sẽ tích lũy để thực hiện một số nghĩa vụ khác và dự phòng cho chi phí quyết toán thuế TNDN giai đoạn từ 2014-2019.

Kính trình Đại hội đồng Cổ đông xem xét, phê duyệt.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**CHỦ TỊCH**



**DS. TRỊNH ĐÀO CUNG**





Tp HCM, ngày 16 tháng 06 năm 2020

## TỜ TRÌNH PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN VÀ KẾ HOẠCH CHI TRẢ CỔ TỨC NĂM 2020

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông

### Tình hình phân phối lợi nhuận năm 2020:

Trên cơ sở phân tích thị trường, đánh giá năng lực nội tại, Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần XNK y tế Tp.HCM đã thống nhất đề ra chỉ tiêu kế hoạch và chi trả cổ tức năm 2020 theo hướng đảm bảo duy trì tốc độ hợp lý như sau:

STT	KHOẢN MỤC	SỐ TIỀN (đồng)
	Lợi nhuận sau thuế <b><u>Trong đó:</u></b> 1. Trích 25% Quỹ khen thưởng, phúc lợi 2. Trích 15% Quỹ đầu tư phát triển 3. Trích 5% Thù lao HĐQT, BKS 4. Phần còn lại trích chi trả cổ tức Cổ đông	

Kính trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**



**DS. TRỊNH ĐÀO CUNG**





Tp HCM, ngày 16 tháng 06 năm 2020

## BÁO CÁO

*V/v: Thực hiện chi trả thù lao và tiền thưởng  
Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát năm 2019*

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu y tế Tp.HCM xin báo cáo tình hình thực hiện chi trả thù lao, tiền thưởng HĐQT và Ban kiểm soát trong năm 2019 như sau:

**1. Tình hình thực hiện chi trả thù lao, tiền thưởng HĐQT, BKS trong năm 2019:**

- Thù lao năm 2019 cho HĐQT và BKS theo mức là 5% lợi nhuận sau thuế từ hoạt động kinh doanh: 756.028.311 đồng.

**2. Tiền thưởng cho HĐQT và BKS năm 2019:**

- Hoàn thành kế hoạch lợi nhuận năm 2019: 100.000.000 đồng.
- Vượt kế hoạch chỉ tiêu lợi nhuận năm 2019 được thưởng thêm 5% cho phần lợi nhuận sau thuế vượt kế hoạch: 16.328.311 đồng.

Kính trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**



**DS. TRỊNH ĐÀO CUNG**





Tp HCM, ngày 16 tháng 06 năm 2020

## TỜ TRÌNH

V/v: *Thù lao và tiền thưởng Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát năm 2020*

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu y tế Tp.HCM xin trình mức dự kiến thực hiện việc chi trả thù lao HĐQT và Ban kiểm soát trong năm 2020 như sau:

- Dự kiến trích lập thù lao HĐQT, BKS trong năm 2020: ( bằng năm 2019 )**
  - Thù lao năm 2020 cho HĐQT và BKS theo mức là 5% lợi nhuận sau thuế từ hoạt động kinh doanh.
- Tiền thưởng cho HĐQT và BKS: ( bằng năm 2019 )**
  - Hoàn thành kế hoạch lợi nhuận năm 2020: 100.000.000 đồng
  - Ngoài ra, nếu vượt kế hoạch chỉ tiêu lợi nhuận năm 2020 sẽ được thưởng thêm: 5% cho phần lợi nhuận sau thuế vượt kế hoạch.

Kính trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**



**DS. TRỊNH ĐÀO CUNG**





Tp.HCM, ngày 16 tháng 6 năm 2020

## TỜ TRÌNH

### V/v: PHƯƠNG ÁN XÂY DỰNG CÁC TÒA NHÀ CỦA CÔNG TY

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2020

- Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2014;
- Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu y tế Tp.HCM – Yteco;

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua việc ủy quyền cho HĐQT lên phương án xây dựng các công trình của Công ty Yteco với nội dung chi tiết như sau:

1. Tòa nhà Yteco tại địa điểm 181 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 6, Quận 3, Tp.HCM;
2. Tòa nhà Yteco tại địa điểm 76 Sương Nguyệt Ánh, Phường Bến Thành, Quận 1, Tp.HCM;
3. Kho hàng GSP tại số 24, Đường 17, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, Tp.HCM, giai đoạn 2.

Kính trình Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt.

TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



DS. TRỊNH ĐÀO CUNG





Tp.HCM, ngày 16 tháng 06 năm 2020

**TỜ TRÌNH**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN XNK Y TẾ TP.HCM**  
**VỀ VIỆC THÔNG QUA MỘT SỐ NỘI DUNG CỦA ĐẠI HỘI.**

- Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2014;
- Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu y tế Tp.HCM – Yteco;

Hội đồng quản trị xin kính trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua các báo cáo và tờ trình của HĐQT, BKS và Ban Điều hành gồm các nội dung sau:

1. Thông qua Báo cáo tổng kết hoạt động của HĐQT Nhiệm kỳ IV và phương hướng hoạt động Nhiệm kỳ V;
2. Thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ban Điều hành năm 2019, Nhiệm kỳ IV và kế hoạch kinh doanh năm 2020, phương hướng hoạt động Nhiệm kỳ V;
3. Thông qua Báo cáo kết quả thẩm tra hoạt động tài chính năm 2019 và hoạt động của BKS;
4. Thông qua Tờ trình BKS lựa chọn Công ty kiểm toán năm 2020;
5. Thông qua Tờ trình phân phối lợi nhuận và chia cổ tức năm 2019;
6. Thông qua Tờ trình phân phối lợi nhuận và chia cổ tức năm 2020;
7. Thông qua Báo cáo chi thù lao/thưởng HĐQT & BKS năm 2019;
8. Thông qua Tờ trình chi thù lao/thưởng HĐQT & BKS năm 2020;
9. Thông qua Tờ trình phương án xây dựng các tòa nhà của Công ty.
10. Thông qua việc thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh tại Sở Kế hoạch và Đầu tư;
11. Triển khai Nghị quyết của Đại hội.

Kính trình Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt.

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



**DS. TRỊNH ĐÀO CUNG**



**QUY CHẾ BẦU CỬ**  
**THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ và KIỂM SOÁT VIÊN**  
**TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ TP.HCM-YTECO.**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội khóa 11 nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/6/2006, Luật chứng khoán sửa đổi số 62/2010/QH12;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động và Quy chế nội bộ về quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP. Hồ Chí Minh được Đại hội đồng Cổ đông Nhiệm kỳ IV thông qua ngày 26/5/2018,

Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2020 của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP Hồ Chí Minh tiến hành bầu cử thành viên Hội đồng Quản trị và Kiểm soát viên Nhiệm kỳ V theo các quy định sau đây :

**Điều 1: Đối tượng thực hiện bầu cử .**

Cổ đông sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết và đại diện theo ủy quyền của Cổ đông sở hữu cổ phần có tên trong danh sách Cổ đông Công ty YTECO chốt ngày 25/5/2020.

**Điều 2: Tiêu chuẩn và điều kiện làm thành viên Hội đồng Quản trị (HĐQT)&Kiểm soát viên.**

2.1 Tiêu chuẩn và điều kiện làm thành viên Hội đồng Quản trị: Thành viên được đề cử hoặc tự ứng cử chức danh HĐQT phải đầy đủ các điều kiện sau:

- Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ và không thuộc đối tượng không được quản lý doanh nghiệp theo quy định tại Luật Doanh nghiệp .
- Có trình độ chuyên môn thuộc bậc Đại học trở lên.
- Có ít nhất 5 năm kinh nghiệm trong quản lý ngành Dược hoặc Tài chính, Kinh tế.
- Có sức khỏe, có phẩm chất đạo đức tốt, trung thực, liêm khiết .
- Có thể không phải là Cổ đông của Công ty (theo Điều lệ hiện hành).

2.2 Tiêu chuẩn và điều kiện làm Kiểm soát viên: Thành viên được đề cử hoặc tự ứng cử chức danh Kiểm soát viên phải đầy đủ các điều kiện sau:

- Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ và không thuộc đối tượng bị cấm thành lập và quản lý doanh nghiệp theo quy định tại Luật Doanh nghiệp .
- Không phải là vợ hoặc chồng, cha đẻ, cha nuôi, mẹ đẻ, mẹ nuôi, con đẻ, con nuôi, anh, chị, em ruột của thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc, Giám đốc và người quản lý khác trong Công ty.
- Không được giữ các chức vụ quản lý Công ty, không nhất thiết phải là Cổ đông hoặc người lao động của Công ty .
- Không làm việc trong bộ phận kế toán, tài chính của Công ty.
- Không là thành viên hay nhân viên của công ty kiểm toán độc lập thực hiện kiểm toán các báo cáo tài chính của Công ty trong 03 năm liền trước đó.
- Trong Ban Kiểm soát phải có ít nhất 1 thành viên là kiểm toán viên hoặc kế toán viên chuyên nghiệp .





**Điều 3: Đề cử, ứng cử thành viên HĐQT và Kiểm soát viên.**

- 3.1 Các cổ đông nắm giữ cổ phần phổ thông trong thời hạn liên tục ít nhất 06 tháng có quyền gộp số quyền biểu quyết để đề cử các ứng viên Hội đồng Quản trị và Kiểm soát viên.
- Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông nắm giữ từ 5% đến dưới 10% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử 01 ứng viên Hội đồng Quản trị và 01 Kiểm soát viên ;
  - Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông nắm giữ từ 10% đến dưới 30% được đề cử tối đa 02 ứng viên Hội đồng Quản trị và 02 Kiểm soát viên;
  - Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông nắm giữ từ 30% đến dưới 50% được đề cử tối đa 03 ứng viên Hội đồng Quản trị và 03 Kiểm soát viên;
  - Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông nắm giữ từ 50% đến dưới 65% được đề cử tối đa 04 ứng viên Hội đồng Quản trị và 04 Kiểm soát viên;
  - Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông nắm giữ từ 65% được đề cử 05 ứng viên trở lên vào Hội đồng Quản trị và 05 ứng viên trở lên vào chức danh Kiểm soát viên;
- 3.2 Số lượng thành viên Hội đồng Quản trị được bầu là: **05** ; Số lượng Kiểm soát viên được bầu là: **03**.

**Điều 4: Hồ sơ tham gia ứng cử, đề cử thành viên HĐQT và Kiểm soát viên.**

Hồ sơ tham gia ứng cử, đề cử để bầu thành viên HĐQT và Kiểm soát viên gồm có :

- Thư ứng cử hoặc đề cử thành viên HĐQT hoặc Kiểm soát viên;
- Sơ yếu lý lịch của người ứng cử hoặc được đề cử;
- Bản sao có sao y chứng thực các giấy tờ của người ứng cử hoặc được đề cử : CMND/ hoặc CCCD/ hoặc Hộ chiếu, Hộ khẩu thường trú, các bằng cấp chứng nhận trình độ văn hoá và trình độ chuyên môn.
- Giấy xác nhận sở hữu cổ phần liên tục trong thời gian ít nhất 06 tháng tính đến ngày chốt danh sách cổ đông 25/5/2020 của Cổ đông ứng cử/đề cử .
- Hồ sơ khác của người ứng cử hoặc được đề cử (nếu có).

**Điều 5: Phiếu bầu.**

5.1 Giới thiệu phiếu bầu và cách ghi :

- Phiếu bầu được in thống nhất trên giấy màu khác nhau, cụ thể HĐQT là màu vàng và Kiểm soát viên là màu hồng, có đóng dấu của Công ty, có ghi tên, số thứ tự Cổ đông và tổng số phiếu biểu quyết theo số cổ phần .
- Danh sách ứng cử viên HĐQT và Kiểm soát viên được sắp xếp theo thứ tự ABC theo tên.
- Cổ đông hoặc đại diện ủy quyền được phát phiếu bầu Hội đồng Quản trị và phiếu bầu Kiểm soát viên theo số thứ tự Cổ đông .
- Trường hợp ghi nhầm, Cổ đông đề nghị ban bầu cử đổi phiếu bầu khác.
- Cổ đông sẽ tự ghi số phiếu biểu quyết bầu cho từng ứng cử viên vào ô chừa trống của ứng cử viên đó trên phiếu bầu. Trong trường hợp ủy quyền hợp lệ, người được ủy quyền có đầy đủ quyền biểu quyết .

5.2 Phiếu bầu không hợp lệ:

- Phiếu không do Công ty phát hành, không có đóng dấu của Công ty.
- Phiếu có tổng số phiếu biểu quyết cho các ứng cử viên vượt quá tổng số phiếu biểu quyết ghi trên phiếu bầu .
- Phiếu có số lượng ứng cử viên được bầu vượt quá 05 người đối với phiếu bầu HĐQT và vượt quá 03 người đối với phiếu bầu Kiểm soát viên .
- Phiếu gạch xóa, sửa chữa, không nguyên vẹn, ghi thêm nội dung khác, ghi thêm tên những người không thuộc danh sách ứng cử viên đã được Đại hội đồng Cổ đông thông qua trước khi tiến hành bỏ phiếu.
- Phiếu bầu bằng cách đánh dấu vào tên ứng cử viên, gạch bỏ tên ứng cử viên, bầu bằng tỷ lệ %.
- Phiếu để trống, phiếu ghi bằng viết chì, phiếu không có chữ ký của người tham dự, phiếu nộp sau khi Ban kiểm phiếu đã mở niêm phong thùng phiếu .

0236  
CÔNG  
CỔ P  
T NH  
Y T  
IANG  
CH  
TP. H



## **Điều 6: Phương thức bầu cử.**

- Việc biểu quyết bầu thành viên HĐQT và Kiểm soát viên được thực hiện bằng cách bỏ phiếu kín theo phương thức bầu dồn phiếu.
- Mỗi Cổ đông có tổng số phiếu biểu quyết tương ứng với tổng số cổ phần bao gồm sở hữu và được ủy quyền, nhân với 05 là số lượng thành viên được bầu chức danh HĐQT và nhân với 3 là số lượng thành viên được bầu chức danh Kiểm soát viên.
- Các cổ đông có tham dự Đại hội mà không bỏ phiếu bầu cử thì số phiếu bầu của cổ đông đó được xem là không tham gia bầu cử.

## **Điều 7: Nguyên tắc bầu dồn phiếu và trúng cử thành viên HĐQT, Kiểm soát viên.**

### **7.1 Nguyên tắc bầu dồn phiếu:**

Đại hội đồng Cổ đông biểu quyết chọn 05 thành viên HĐQT trong số các ứng cử viên. Nếu Cổ đông nắm giữ 1.000 cổ phần có quyền biểu quyết, tổng số phiếu biểu quyết sẽ là  $(1.000 \times 5) = 5.000$  phiếu biểu quyết. Khi đó Cổ đông có thể bầu dồn phiếu theo ví dụ sau:

- Dồn hết 5.000 phiếu biểu quyết cho 01 ứng cử viên HĐQT.
- Chia đều 5.000 phiếu biểu quyết cho 05 ứng cử viên HĐQT (*mỗi ứng cử viên nhận được 1.000 phiếu*).
- Chia không đều 5.000 phiếu biểu quyết cho một số ứng cử viên, nhưng tổng số phiếu biểu quyết không vượt quá 5.000 phiếu và không vượt quá 05 người (*UCV 1 = 3.000 phiếu ; UCV 2 = 2.000 phiếu*).

Việc bầu Kiểm soát viên được thực hiện tương tự như bầu thành viên HĐQT.

### **7.2 Nguyên tắc trúng cử :**

- Ứng cử viên trúng cử là ứng cử viên có số phiếu bầu từ cao nhất cho đến đủ số thành viên đã đề ra : đối với HĐQT là 05 thành viên, đối với Kiểm soát viên là 03 thành viên.
- Trường hợp có ứng cử viên đạt số phiếu bầu ngang nhau mà cần phải loại bớt để đạt đủ số thành viên trúng cử theo quy định, thì ứng cử viên nào sở hữu hoặc được ủy quyền nhiều cổ phần hơn sẽ được chọn. Nếu số cổ phần sở hữu hoặc được ủy quyền cũng ngang nhau thì sẽ tổ chức bầu lại giữa các ứng cử viên này để chọn.
- Nếu kết quả bầu cử lần 1 không chọn đủ số thành viên HĐQT và Kiểm soát viên, Đại hội đồng Cổ đông sẽ tiến hành bầu cử bổ sung lần 2 đối với các ứng cử viên chưa đạt ở lần 1. Nếu sau 2 lần bầu cử mà vẫn không chọn đủ số thành viên HĐQT và Kiểm soát viên, thì HĐQT và Kiểm soát viên chỉ bao gồm các thành viên đã trúng cử trong 2 lần bầu cử nêu trên, đồng thời sẽ tiến hành sửa đổi trong Điều lệ các điều khoản có liên quan đến số lượng thành viên HĐQT và Kiểm soát viên cho phù hợp với kết quả bầu cử.

## **Điều 8: Nguyên tắc bỏ phiếu và kiểm phiếu.**

8.1 Ban kiểm phiếu: do Chủ tọa đề cử và được Đại hội đồng Cổ đông thông qua. Ban kiểm phiếu có trách nhiệm:

- Giới thiệu sơ lược lý lịch của các ứng cử viên;
- Giới thiệu Phiếu và phát Phiếu bầu;
- Tiến hành kiểm phiếu;
- Công bố kết quả bầu cử trước Đại hội.

Thành viên Ban kiểm phiếu không được có tên trong danh sách đề cử và ứng cử vào HĐQT và Kiểm soát viên.

8.2 Nguyên tắc bỏ phiếu và kiểm phiếu :

- Ban kiểm phiếu tiến hành kiểm tra và niêm phong thùng phiếu trước sự chứng kiến của Cổ đông.
- Việc bỏ phiếu được bắt đầu khi các Cổ đông đã nhận được phiếu bầu và kết thúc khi Cổ đông cuối cùng bỏ phiếu bầu vào thùng phiếu.
- Việc kiểm phiếu phải được tiến hành ngay sau khi việc bỏ phiếu kết thúc và được thống kê trên máy vi tính.
- Kết quả kiểm phiếu được lập thành văn bản và được Trưởng ban kiểm phiếu công bố trước Đại hội.

180 C  
T  
IN  
KHẨU  
PHỔ  
HINH  
CHI



**Điều 9: Lập và công bố Biên bản kiểm phiếu.**

Sau khi kiểm phiếu, Ban kiểm phiếu phải lập biên bản kiểm phiếu, nội dung bao gồm:

- Tổng số phiếu phát ra (số Cổ đông tham dự họp) .
- Tổng số phiếu thu về (số Cổ đông tham gia bỏ phiếu).
- Số phiếu hợp lệ.
- Số phiếu không hợp lệ .
- Tổng số phiếu biểu quyết cho từng ứng cử viên HĐQT và Kiểm soát viên .

Toàn văn Biên bản kiểm phiếu phải được công bố trước Đại hội.

**Điều 10:** Những khiếu nại về việc bầu và kiểm phiếu sẽ do chủ tọa cuộc họp giải quyết và được ghi vào Biên bản cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông.

Quy chế này gồm 10 điều và được đọc công khai trước Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2020 Công ty CP XNK Y Tế TP.HCM để biểu quyết và có hiệu lực ngay sau khi được Đại hội đồng Cổ đông thông qua./.

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



ĐS TRỊNH ĐÀO CUNG





**LÝ LỊCH TRÍCH NGANG ỨNG CỬ VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ TP.HỒ CHÍ MINH-YTECO  
NHIỆM KỶ V (2020-2025)**



**1. Ông PHAN PHƯƠNG ANH**

- Năm sinh: 21/3/1976
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: P 1001, C2, Đô Thị Mỹ Đình 1, Nam Từ Liêm, Hà Nội
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ chuyên ngành Tài chính, Ngân hàng.
- Chức vụ tại tổ chức khác:
  - Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ đầu tư MB;
  - Ủy viên Hội đồng Quản trị Tổng Công ty Gas Petrolimex-CTCP.
- Quá trình công tác:
  - Tháng 10/1998 – 12/2005: Ngân hàng TMCP Quân đội;
  - Tháng 01/2006 – 04/2006: Tư vấn độc lập-tư vấn thành lập và triển khai hoạt động Công ty Chứng khoán Habubank;
  - Tháng 05/2006– 09/2006: Ngân hàng TMCP Quân đội-Trưởng ban trụ bị thành lập Công ty Quản lý Quỹ;
  - Tháng 09/2006–nay: Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ đầu tư MB.
- Số lượng cổ phiếu đại diện: 466.311 cổ phiếu chiếm tỷ lệ 15,14 % (đại diện Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ đầu tư MB).
- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu.

**2. Ông TRỊNH ĐÀO CUNG**

- Năm sinh: 06/9/1970
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 161 Nguyễn Văn Công, Phường 3, Quận Gò Vấp, TP.HCM
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học - Cử nhân Kinh tế
- Trình độ ngoại ngữ: Anh văn.
- Chức vụ hiện tại: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Nhiệm kỳ IV kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP Hồ Chí Minh-Yteco.
- Quá trình công tác:
  - Năm 1994 – 1999 : Tập đoàn dược phẩm United Pharma (Philippin) và Pfizer (Mỹ);
  - Năm 1999 – 2002 : Trưởng Bộ phận Marketing Yteco;
  - Năm 2003 – 2005 : Kinh doanh cá thể chuỗi nhà thuốc;
  - Năm 2005 – 2009 : Phó Giám đốc Công ty Yteco phụ trách kinh doanh;
  - Năm 2010 đến nay : Tổng Giám đốc Công ty Yteco;
  - Năm 2016 đến nay: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Yteco.
- Số lượng cổ phiếu sở hữu cá nhân: 62.645 cổ phiếu chiếm tỷ lệ 2,03% .





### 3. Ông NGUYỄN HẢI HÀ

- Năm sinh: 02/10/1968
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 41/34/2A Nguyễn Oanh, P.10, Q.Gò Vấp, TP.HCM
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ hiện tại:
  - Thành viên Hội đồng Quản trị Nhiệm kỳ IV Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP Hồ Chí Minh-Yteco;
  - Kế toán Trưởng, Giám đốc Tài chính Công ty Yteco.
- Quá trình công tác:
  - Năm 1991–1993: Kế toán Phòng Tài vụ Kế Toán Nhà máy chế biến gỗ Xuất Khẩu Sài Gòn – SATIMEX;
  - Năm 1993–1995: Kế toán thuộc Phòng Tài Chánh Công ty Liên doanh Du lịch OSCAN (OSC VN-CANADA);
  - Năm 1996–1997: Kế toán Trưởng Công Ty Máy Tính Nguyên Hà (STREAM Co. LTD.);
  - Năm 1997 đến nay: Kế toán Trưởng Công ty Yteco.
- Số lượng cổ phiếu sở hữu cá nhân: 1.210 cổ phiếu chiếm tỷ lệ 0,04%.

### 4. Ông TRƯƠNG QUỐC HÙNG

- Năm sinh: 12/01/1983
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 606/2/9A đường 3/2, Phường 14, Quận 10, TP.HCM
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Cơ Kỹ thuật, Cử nhân Quản trị Kinh doanh.
- Chức vụ tại tổ chức khác:
  - Bí thư Đoàn Thanh niên Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn.
- Quá trình công tác:
  - Tháng 8/2007–9/2016: Nhân viên Phòng Cơ điện nước Công ty Roussel Việt Nam;
  - Tháng 9/2016 đến 01/2017: Phó Trưởng Ban Quản trị Tòa nhà Roussel Việt Nam, Công ty Roussel Việt Nam;
  - Tháng 01/2017 đến 05/2017: Phó Bí thư Đoàn Công ty Dược Sài Gòn;
  - Tháng 05/2017 đến nay: Bí thư Đoàn Công ty Dược Sài Gòn;
  - Tháng 10/2019 đến nay: Đại diện vốn Nhà nước của Công ty Dược Sài Gòn tại Công ty Cổ phần XNK Y tế TP.HCM-Yteco.
- Số lượng cổ phiếu đại diện: 400.400 cổ phiếu chiếm tỷ lệ 13% (đại diện phần vốn Nhà Nước của Công ty Dược Sài Gòn).
- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu.



## 5. Ông NGUYỄN KHÁNH LINH

- Năm sinh: 19/10/1975
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 60 H12 Giang Văn Minh, P.An Phú, Q.2, TP.HCM
- Trình độ học vấn: Cao học
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh.
- Chức vụ tại tổ chức khác:
  - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư Phát triển Sài Gòn 3 Group;
  - Chủ tịch HĐQT Công ty CP Bông Bạch Tuyết.
- Quá trình công tác:
  - 2002-2006: Giảng viên Trường Đại học Ngân hàng TP.HCM;
  - 2006-2014: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Quản lý Quỹ Đầu tư chứng khoán Bản Việt;
  - 2011-2016: Phó Chủ tịch Điều hành HĐQT Công ty CP Ngoại thương và Phát triển Đầu tư TP.HCM (Fideco);
  - 2019- T5/2020: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Chứng khoán Thành Công.
- Số lượng cổ phiếu sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu.

## 6. Ông LÊ VĂN THIÊN

- Năm sinh: 30/5/1971
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 32D Nguyễn Văn Đậu, P.6, Q.Bình Thạnh, TP.HCM
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế-chuyên ngành Tài chính.
- Chức vụ hiện tại:
  - Phó Chủ tịch Hội đồng Quản Trị Nhiệm kỳ IV Công ty CP XNK Y tế TP.HCM- Yteco.
- Chức vụ tại tổ chức khác:
  - Kế toán Trưởng, Giám đốc Tài chính Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn.
- Quá trình công tác:

Tháng 10/1997 - 06/2008	Nhân viên kế toán Công ty Dược Sài Gòn;
Tháng 07/2008- 09/2010	Phó trưởng phòng Kế toán Công ty Dược Sài Gòn;
Tháng 05/2010	Kiểm soát viên Công ty YTECO;
Tháng 10/2010- 12/2011	Trưởng phòng Kế toán tổng hợp - Phó Kế toán trưởng Công ty Dược Sài Gòn;
Tháng 12/2011- 08/2013	Kế toán trưởng - Giám đốc Tài chính Công ty Dược Sài Gòn;
Tháng 09/2013- nay	Kế toán trưởng ; Trưởng phòng Kế toán-Tài chính;
15/01/2013	Đại diện vốn Nhà nước tại Công ty CP Dược Cần Giờ;
23/04/2014	Đại diện vốn Nhà nước tại Công ty CP DPDL Pharmedic và tham gia Hội đồng Quản trị Công ty;
23/03/2015	Đại diện vốn nhà nước tại Công ty YTECO và tham gia Hội đồng Quản trị Công ty.
- Số lượng cổ phiếu đại diện: 492.800 cổ phiếu chiếm tỷ lệ 16% (đại diện phần vốn Nhà Nước của Công ty Dược Sài Gòn).
- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu.





## 7. Ông NGUYỄN QUỐC VIỆT

- Năm sinh: 12/02/1981
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 11 lô B, đường số 1, KDC Phú Mỹ, Tổ 5, KP1, P.Phú Mỹ, Q.7, TP.HCM.
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính Kế toán.
- Chức vụ tại tổ chức khác:
  - Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Đầu tư Phát triển Sài Gòn 3 Group;
  - Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP May Sài Gòn 3.
- Quá trình công tác:
  - 2007-2011: Phó Giám đốc Đầu tư Công ty Chứng khoán Sacombank;
  - 2011-2013: Trưởng phòng Đầu tư Công ty Bamboo Capital;
  - 2013-2016: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Ngoại thương và Phát triển Đầu tư TP.HCM (Fideco);
  - 2018- T5/2020: Thành viên HĐQT Công ty CP Chứng khoán Thành Công.
- Số lượng cổ phiếu sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu.





**LÝ LỊCH TRÍCH NGANG ỨNG CỬ VIÊN BAN KIỂM SOÁT  
CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ TP.HỒ CHÍ MINH-YTECO  
NHIỆM KỶ V (2020-2025)**



**1. Ông ĐU QUỐC ĐÔNG**

Năm sinh: 02/7/1975

- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 443 Cách Mạng Tháng 8, P.13, Q.10, TP.HCM
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Quản trị Kinh doanh.
- Chức vụ hiện tại:
  - Kiểm soát viên Nhiệm kỳ IV Công ty CP XNK Y Tế TP.HCM-Yteco.
- Chức vụ tại tổ chức khác:
  - Chủ Doanh nghiệp Phương Đông.
- Quá trình công tác:
  - Năm 1998–2000: Công ty TNHH Phương Nam–175 Bến Chương Dương, Q.1, TP.HCM;
  - Năm 2001–2003: Nhân viên kinh doanh Công ty CP Thương mại Thành Công – 26 Tuy Lý Vương, Q.8;
  - Năm 2004–2009: Nhân viên kinh doanh Doanh nghiệp Chí Thành - 443 CMT8, Q.10;
  - Năm 2009 đến nay: Chủ Doanh nghiệp Phương Đông – 12 Gò Dầu, Tân Phú;
  - Năm 2010-nay: Kiểm soát viên Công ty Yteco.
- Số lượng cổ phiếu sở hữu cá nhân: 99.770 cổ phiếu chiếm tỷ lệ 3,24%.

**2. Ông NGUYỄN HOÀNG GIANG**

- Năm sinh: 13/7/1980
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: CT20C Khu đô thị Việt Hưng, P.Giang Biên, Q.Long Biên, TP.Hà Nội
- Trình độ học vấn: Tiến sỹ Kinh tế
- Trình độ chuyên môn: Tài chính-Ngân hàng.
- Chức vụ tại tổ chức khác:
  - Thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư và Phát triển Đức Quân;
  - Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược Danapha;
  - Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Chứng khoán Quốc gia.
- Quá trình công tác:
  - Tháng 3/2010-Tháng 2/2012: Giám đốc khối TV Tài chính doanh nghiệp Công ty CP Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín;
  - Tháng 2/2013-Tháng 9/2015: Giám đốc TV Tài chính doanh nghiệp Công ty CP Chứng khoán Quốc Gia;
  - Tháng 6/2015-Tháng 5/2016: Thành viên HĐQT Công ty CP Fideco;
  - Tháng 10/2015-Tháng 3/2017: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Xuất nhập khẩu Thủy sản Miền Trung;
  - Tháng 3/2017-Tháng 1/2019: Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP May Sài Gòn 3;
  - Tháng 8/2015-Tháng 5/2020: Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Teggroup.
- Số lượng cổ phiếu sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu .





### 3. Bà **TRƯƠNG THỊ HỒNG NHẠN**

- Năm sinh: 1988
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: KP Bình Hòa, P.Bình Nhâm, Tx Thuận An, Bình Dương.
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Kế toán-kiểm toán.
- Chức vụ tại tổ chức khác:
  - Kế toán Trưởng Công ty CP May Sài Gòn 3.
- Quá trình công tác:
  - 2010-2015: Nhân viên Kế toán Công ty CP May Sài Gòn 3;
  - 2015-2019: Phó Phòng Kế toán Công ty CP May Sài Gòn 3;
  - 2019-nay : Kế toán Trưởng Công ty CP May Sài Gòn 3.
- Số lượng cổ phiếu sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu.

### 4. Bà **NGUYỄN THỊ THU THÚY**

- Năm sinh: 15/4/1984
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 275/14D Đặng Nguyên Cẩn, Phường 14, Quận 6, TP.HCM
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Anh.
- Chức vụ hiện tại:
  - Kiểm soát viên Nhiệm kỳ IV Công ty CP XNK Y Tế TP.HCM-Yteco;
  - Trợ lý Tổng Giám đốc Công ty Yteco;
  - Chủ tịch Công đoàn Công ty Yteco.
- Quá trình công tác:
  - Năm 2007: Trợ lý Giám đốc Dự án Jica - Bệnh viện Chợ Rẫy TP.HCM;
  - Năm 2008 đến nay: Công ty CP XNK Y Tế TP.HCM-Yteco.
- Số lượng cổ phiếu sở hữu cá nhân: 550 cổ phiếu chiếm tỷ lệ 0,02%.



### 5. Ông **HUỖNH CÔNG TRIẾT**

- Năm sinh: 14/3/1964
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 649 Lạc Long Quân, Phường 10, Quận Tân Bình, TP.HCM
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế.
- Chức vụ hiện tại: Trưởng Ban kiểm soát Nhiệm kỳ IV Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP Hồ Chí Minh-Yteco.
- Chức vụ tại tổ chức khác:
  - Trưởng Ban kiểm soát Công ty Dược phẩm Cần Giờ;
  - Kiểm soát viên Công ty US Pharma.
- Quá trình công tác:
  - Năm 1986 – 1987 : Nhân viên Phòng Tài chính Thị xã Tân An, Tỉnh Long An;
  - Năm 1988 – 1994 : Nhân viên Công ty Dược phẩm Calipharco;
  - Năm 2006 – 2012 : Kế toán Trưởng Công ty Dược phẩm Xuân Phúc;
  - Năm 2013 đến nay: Kế toán Trưởng Công ty Robinson Pharma.
- Số lượng cổ phiếu sở hữu cá nhân: 600 cổ phiếu chiếm tỷ lệ 0,02%.