

Hà Nội, ngày 10 tháng 08 năm 2021

BÁO CÁO

V/v: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020

Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021

(Báo cáo tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2021)

Kính thưa: Quý Cổ đông Công ty Cổ phần Armephaco

Năm 2020 là năm kinh tế cả nước tiếp tục gặp nhiều khó khăn, tập thể lãnh đạo và công nhân viên Công ty Cổ phần Armephaco đã nỗ lực cố gắng sản xuất kinh doanh để hoàn thành các chỉ tiêu đề ra. Tôi xin thay mặt ban điều hành báo cáo về hoạt động kinh doanh năm 2020 đồng thời đề xuất kế hoạch kinh doanh năm 2021.

**PHẦN I:
TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ, THỊ TRƯỜNG
VÀ NGÀNH Y TẾ NĂM 2020**

I. BỐI CẢNH CHUNG:

- ❖ Năm 2020 kinh tế thế giới cũng như Việt Nam phải chịu những tác động nghiêm trọng của đại dịch Covid-19. Tuy nhiên Việt Nam là một trong số ít các nước kiểm soát tốt dịch bệnh và vẫn có tăng trưởng dương, dự kiến đạt 2,0%.
- ❖ Song kinh tế – xã hội thực sự đang đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức, bao gồm cả nguy cơ đi vào suy thoái kinh tế những năm tiếp theo. Tiêu dùng hạn chế, tỷ lệ thất nghiệp gia tăng, nhiều doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động.
- ❖ Trong 7 tháng đầu năm 2020, bình quân mỗi tháng có khoảng 9.060 doanh nghiệp đóng cửa. Trong giai đoạn cách ly xã hội, có 22.700 doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh tăng 33,6% so với cùng kỳ năm ngoái; có gần 14.000 doanh nghiệp ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể. Khoảng 5 triệu lao động bị mất việc, giãn việc hoặc nghỉ việc luân phiên
- ❖ Đến nay, dịch COVID-19 tuy đã cơ bản được khống chế ở Việt Nam nhưng còn diễn biến phức tạp trên thế giới. Xuất nhập khẩu, vận tải gặp nhiều khó khăn, doanh

nghiệp vẫn đứng trước nguy cơ thiếu nguyên liệu sản xuất, thu hẹp quy mô và tạm dừng hoạt động.

II. TÌNH HÌNH NGÀNH Y TẾ

- ❖ Chi ngân sách cho y tế đang tăng, khoảng 2%; tiềm năng phát triển lâu dài, sáng sủa.
- ❖ Tuy nhiên các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này (nhất là các bệnh viện) lại chịu giảm doanh thu đáng kể, do nhu cầu khám chữa bệnh giảm cục bộ, trong khi phải gia tăng chi phí cơ công tác phòng chống dịch bệnh covid 19.
- ❖ Nguồn nguyên liệu dược phẩm nhập khẩu từ Trung Quốc và Ấn Độ vốn dĩ chiếm hơn 80%, nay giá cao, khan hiếm làm nhiều doanh nghiệp dược phải tạm đóng cửa.
- ❖ Nhiều Công ty sản xuất dược phẩm lớn ghi nhận thua lỗ trong năm 2020 như SPM, Dược phẩm Hà Tây, Dược phẩm Bến Tre, Dược Lâm Đồng.
- ❖ Về thị trường thiết bị và vật tư y tế vẫn ghi nhận tăng trưởng nhẹ, đặc biệt là các thiết bị, vật tư phòng dịch. Với diễn biến tình hình dịch bệnh thời gian qua, tương lai Chính phủ tiếp tục đầu tư mua sắm mạnh cho các bệnh viện và cơ sở y tế.
- ❖ Bộ Y tế đã công khai kết quả đấu thầu trang thiết bị y tế trên Cổng thông tin. 50.000 trang thiết bị y tế được công khai giá trúng thầu, làm cơ sở cho các cơ quan chức năng và bệnh viện tra cứu.

IV. TÌNH HÌNH CÔNG TY

- ❖ Mặc dù vẫn nhận được sự quan tâm, giúp đỡ, tạo điều kiện, tuy nhiên Công ty vẫn chưa nhận được những chủ trương mang tính định hướng, dài hạn từ cổ đông lớn Tập đoàn T&T.
- ❖ Công ty vẫn chủ yếu vẫn là duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh với các ngành nghề, sản phẩm, lĩnh vực truyền thống => trong bối cảnh thị trường ngày càng gắt gao, khách hàng, thị phần giảm dần do ảnh hưởng của dịch bệnh cũng như cơ chế.
- ❖ Việc khai thác lợi thế đất đai bị siết chặt => mặc dù các năm trước đây luôn là thế mạnh của Công ty.
- ❖ Công ty thường xuyên phải tiếp các đoàn thanh tra, kiểm tra => do 2020 là tròn 10 năm Công ty cổ phần hóa.
- ❖ Đây là năm ghi nhận 3 nhà máy tập trung mạnh vào đầu tư dây chuyền, máy móc, thiết bị, nhà xưởng để đảm bảo năng lực sản xuất và thẩm định => phát sinh chi phí, tiến độ sản xuất chậm lại.
- ❖ Khó khăn về nguồn vốn do dự án chậm thanh toán, công nợ khó thu hồi, hàng hóa chậm luân chuyển

- ❖ Tình hình tài chính, dòng tiền tiếp tục gặp nhiều khó khăn; Chi phí lãi vay lớn; thu hồi nợ xấu chậm; một số ngân hàng tạm dừng hợp tác, siết hạn mức hoặc nâng cao điều kiện vay.
- ❖ Tiếp tục gặp khó khăn trong việc thu hút nhân sự cáo cấp; thiếu hụt nhân sự chất lượng cao, đặc biệt là các nhân sự cho công tác kinh doanh, bán hàng.

PHẦN II
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT
KINH DOANH NĂM 2020

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD

TT	Đơn vị	Doanh thu			Lợi nhuận		
		Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	Tỷ lệ TH/KH (%)	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	Tỷ lệ TH/KH (%)
I	CÔNG TY MẸ	1.037.733	703.624	68%	17.300	19.109	110%
1	Khối VP công ty	835.772	579.666	69%	12.200	16.921	139%
	Phòng KD số 2	80.000	84.000	105%	300	400	133%
	Phòng KD số 9	35.000	16.096	46%	400	207	52%
	Phòng dự án	270.772	167.136	62%	5.000	3500	70%
	Phòng Kinh doanh	50.000	28.853	58%	500	738	148%
	Văn phòng công ty	400.000	283.581	71%	6.000	12.076	201%
2	CN Cần thơ	5.400	5.400	100%	500	-401	-80%
3	CN TPHCM	16.561	17.557	106%	1000	776	78%
4	Xí nghiệp DP 150	180.000	101.001	56%	3.600	1.813	50%
	<i>Trong đó: - Từ SX</i>	<i>160.000</i>	<i>79.009</i>	<i>49%</i>	<i>2500</i>	<i>-480</i>	<i>-19%</i>
	<i>- Từ KD TM</i>	<i>17.000</i>	<i>20.732</i>	<i>122%</i>	<i>500</i>	<i>1033</i>	<i>207%</i>
	<i>- Từ thuê MB</i>	<i>3.000</i>	<i>1.260</i>	<i>42%</i>	<i>1000</i>	<i>1260</i>	<i>126%</i>
II	CÔNG TY CON	216.000	297.205	138%	6.310	5.628	89%
1	Cty 120	180.000	177.498	99%	4.510	3.698	82%
	<i>Trong đó: - Từ SX</i>	<i>150.000</i>	<i>152.284</i>	<i>102%</i>	<i>3.710</i>	<i>3.198</i>	<i>86%</i>
	<i>- Từ KD TM</i>	<i>29.500</i>	<i>24.824</i>	<i>84%</i>	<i>300</i>	<i>200</i>	<i>67%</i>
	<i>- Từ thuê</i>	<i>500</i>	<i>390</i>	<i>78%</i>	<i>500</i>	<i>300</i>	<i>60%</i>

	MB						
2	Công ty 130	36.000	29.789	83%	1.800	1.131	63%
	Trong đó: - Từ SX	29.000	23.009	79%	800	210	26%
	- Từ KD TM	6.000	5.840	97%	100	90	90%
	MB - Từ thuê	1.000	940	94%	900	900	100%
3	Cty 150	180.000	89.918	50%		799	
	Trong đó: - Từ SX	150.000	62.758	42%			
	- Từ KD TM	29.500	27.160	92%			
III	LIÊN DOANH	5.000	8.592	172%	5.000	8.592	172%
	TỔNG CỘNG	1.258.733	1.009.421	80%	28.610	33.329	116%
	CHI PHÍ CHUNG KHỎI CƠ QUAN CÔNG TY				20.429	26.070	128%
	CP lãi vay				8.500	15.524	183%
	Trong đó CP lãi vay XN150					1.870	
	CP khấu hao				1.500	1.388	93%
	CP xe cộ, vé máy bay, đưa đón công tác				300	445	148%
	CP thanh tra, kiểm toán				600	664	111%
	CP rượu				130	150	115%
	CP thuê đất				1.399	1.399	100%
	CP lương thưởng Ban điều hành, khối nghiệp vụ, VPĐN				8.000	6.500	81%
	LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ TOÀN CÔNG TY				8.181	7.259	89%

II. ĐÁNH GIÁ CHUNG

1. Về mặt số liệu:

- ❖ Tổng doanh thu năm 2020 đạt 1.009,4 tỷ, đạt 80% kế hoạch năm; so với doanh thu năm 2019 chỉ đạt 70%.
- ❖ Khối VPCT doanh thu đạt 283 tỷ, đạt 71% doanh thu KH năm, so với năm 2019 đạt 70%. Doanh thu khối VPCT chiếm 28% doanh thu toàn Công ty.
- ❖ Cơ bản các đơn vị không đạt chỉ tiêu kế hoạch. Các đơn vị đạt trên 90%: Phòng KD2; Công ty 120; CN TPHCM; Các đơn vị đạt từ 50 – 90%: Cty 150; Cty 130; Phòng Dự án; Phòng Kinh doanh; Các đơn vị đạt dưới 50% Cần Thơ; Phòng KD 9;
- ❖ Doanh thu từ sản xuất là 326 tỷ, chiếm 25% doanh thu toàn Công ty; so với năm 2019 chỉ đạt 91%; trong đó SX đạt 301 tỷ chiếm 23%, SX Cơ khí đạt 25 tỷ chiếm 2%.
- ❖ Doanh thu từ hoạt động dự án đạt 167 tỷ, chiếm 14% tổng doanh thu, đạt 62% KH năm; so với năm 2019 vượt 171%;

- ❖ Doanh thu từ hoạt động thương mại, dịch vụ, thầu trực tiếp, nguyên liệu đạt 205 tỷ, chiếm 15% tổng doanh thu.
- ❖ Doanh thu từ Liên doanh đạt 8,6 tỷ đạt 172% KH năm;
- ❖ Doanh thu từ cho thuê mặt bằng đều đạt 5 tỷ;
- ❖ Lợi nhuận năm 2020 đạt 7,2 tỷ, đạt 89% kế hoạch năm; so với năm 2019 đạt 86%.

2. Nhận xét chung:

Trong bối cảnh doanh nghiệp cả nước chịu ảnh hưởng nặng nề của đại dịch covid 19, cách ly xã hội, nghỉ luân phiên, hạn chế di chuyển, nhiều Công ty lớn ghi nhận thua lỗ, trong đó có nhiều ông lớn ngành dược và TBYT. Tuy nhiên, BĐH Công ty đã lãnh đạo Công ty vượt qua khó khăn và đạt được những kết quả đáng khích lệ:

- ❖ Trong 6 tháng đầu năm, do tình hình khó khăn chung do ảnh hưởng của dịch bệnh. Văn phòng Công ty đã rà soát và thực hiện 2 đợt giảm nhân sự, tổng cộng 25 người.
- ❖ Tổ chức trọng thể, thành công Đại hội Đảng bộ Công ty nhiệm kỳ 2020 – 2025.
- ❖ Hoàn thành chuyển đổi Xí nghiệp DP 150 thành Công ty TNHH MTV hoạt động độc lập từ ngày 03/01/2021; chính thức bàn giao từ ngày 01/7/2020;
- ❖ Đầu tư sửa chữa, cải tạo, nâng cấp, mua sắm trang thiết bị, máy móc, nhà xưởng, kho tàng phục vụ thẩm định xin giấy phép cho Công ty 150;
- ❖ Đầu tư xây dựng khu mặt tiền 112 Trần Hưng Đạo thành Showroom trưng bày sản phẩm Công ty đang sản xuất, kinh doanh và phục vụ các hoạt động thương mại liên quan;
- ❖ Hợp tác Nghiên cứu, lắp đặt, vận hành, nghiệm thu và đăng ký kinh doanh thiết bị đo tiền đình đối với phi công, máy X quang. Xây dựng kế hoạch, phương án, cơ chế phân phối, bán hàng.
- ❖ Tổ chức Đại hội cổ đông thường niên 2020 (dự kiến vào 29/12/2020)

3. Các công việc chưa thực hiện được theo kế hoạch đề ra:

- ❖ Bán phần vốn tại Công ty Liên doanh Vinahankook (33,2%). Do vướng mắc pháp lý về thủ tục đất đai => dự kiến sau khi Chính phủ đưa ra văn bản pháp lý quy định về đất Quốc phòng sẽ tiếp tục hoàn tất thủ tục báo cáo Bộ và tiến hành thoái vốn.
- ❖ Đề xuất cổ đông lớn phương án đầu tư dự án nhà máy sản xuất dược => vẫn đang trong quá trình triển khai => do thiếu nhân sự trực tiếp triển khai.
- ❖ Thành lập sàn giao dịch nguyên liệu sản xuất dược quy mô lớn. Hiện đang hoàn thiện các thủ tục pháp lý => xin giấy phép kinh doanh, sửa chữa cải tạo kho, hoàn thiện hệ thống web, tuyển dụng nhân sự kinh doanh, lên danh mục nhà cung cấp/khách hàng => bắt đầu thương thảo với đối tác.
- ❖ Công tác thu hồi công nợ chưa đạt được theo kế hoạch đề ra. Trong năm thu hồi được 10,7 tỷ đạt 15%.

⇒ Trong năm thu được một số khoản lớn từ Cty đồng bắc 4,5 tỷ; Hancorp 4,5 tỷ.

- ⇒ Các con nợ đã số gặp khó khăn: phá sản; tray 1;
- ⇒ Bộ phận thu hồi công nợ kiêm nhiệm => không quyết liệt
- ❖ Công tác triển khai tiêu thụ hàng tồn kho chậm luân chuyển chưa đạt được theo kế hoạch. Giá trị tiêu thụ 840 triệu đạt 2,8%, trong đó:
 - ⇒ Giường điện: tiêu thụ 34/361 cái đạt 10% (260 triệu)
 - ⇒ Hàng Samsung: 572 triệu đạt 19%
 - ⇒ Máy móc, thiết bị Công ty phân phối: không tiêu thụ được. Hiện vẫn tồn kho và đặt demo tại các bệnh viện.

4. Nguyên nhân:

Kết quả doanh thu, lợi nhuận năm 2020 không đạt được như mục tiêu đặt ra. Ngoài nguyên nhân lớn nhất do ảnh hưởng sâu rộng của đại dịch covid 19 thì còn có một số nguyên nhân cơ bản như sau:

- ❖ Hoạt động tín dụng ngân hàng gặp khó khăn nghiêm trọng => nhiều ngân hàng nâng cao điều kiện tín dụng, siết chặt hạn mức, có ngân hàng ngừng hợp tác => hoạt động tại chính Công ty nhiều thời gian tê liệt.
- ❖ Công tác thu hồi nợ gặp nhiều khó khăn, số tiền thu hồi được ít, hiệu quả thấp => do các đối tác, khách hàng cũng gặp khó khăn do cũng chịu ảnh hưởng của dịch bệnh.
- ❖ Chi phí lãi vay lớn, ảnh hưởng đến chỉ tiêu lợi nhuận của Công ty. Tổng chi phí lãi vay là 42 tỷ, trong đó chi phí cho khối VPCT là 8 tỷ:

ĐVT: Tỷ đồng

TT	Khoản chịu lãi	Số tiền	Lãi suất	Chi phí lãi vay
1	Công nợ khó đòi	200	9%	14
2	Xí nghiệp 150	40	10%	4
3	Tồn kho chậm luân chuyển	60	10%	6
4	Dự án	70	10%	7
5	Kinh doanh	30	10%	3
6	VPCT	80	10%	8
6	TỔNG	480		42

- ❖ Ảnh hưởng của dịch bệnh dẫn đến cách ly xã hội trong thời gian dài, xuất nhập khẩu tê liệt, di chuyển trong nước hạn chế và kiểm soát gắt gao => nguyên liệu sản xuất được khan hiếm, thiếu hụt nguyên liệu/chậm nguyên liệu cho sản xuất => chi phí mua sắm, vận chuyển, lưu kho bãi tăng cao => ảnh hưởng đến lợi nhuận.
- ❖ Hoạt động cho thuê mặt bằng, kho tàng, nhà xưởng bị siết chặt quản lý, thời gian cho thuê ngắn, không được đầu tư cải tạo => nhiều đơn vị thanh lý hợp đồng => sụt giảm doanh thu, lợi nhuận đáng kể từ hoạt động này.

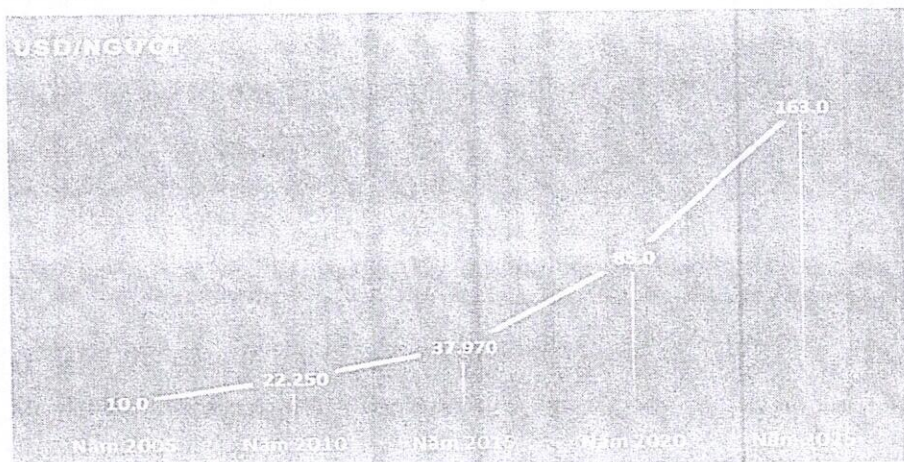
- ❖ Máy móc, thiết bị, Cơ sở vật chất, hạ tầng, dây chuyền sản xuất ở 3 nhà máy cơ bản đã lạc hậu, xuống cấp => chi phí đầu tư, nâng cấp, cải tạo, mua sắm máy móc, thiết bị, nhà xưởng để phục vụ thâm định, phục vụ sản xuất cao.
- ❖ Chưa có sản phẩm mũi nhọn gồm cả trực tiếp sản xuất lẫn phân phối thương mại. Các sản phẩm công ty trực tiếp phân phối vẫn chưa có chiến lược tiếp cận thị trường, bán hàng => chưa bán được hàng.
- ❖ Tiếp tục gặp khó khăn trong việc thu hút nhân sự có năng lực kinh doanh
- ❖ Một số phòng ban chưa chủ động trong thực hiện chức năng tham mưu đề xuất và tổ chức thực hiện nhiệm vụ, công tác phối hợp hiệp đồng với các bộ phận chưa kịp thời chặt chẽ.
- ❖ Một số cán bộ chủ chốt trong khối thương mại, dự án chưa thực sự quyết tâm trong triển khai nhiệm vụ và hoàn thành kế hoạch.
- ❖ Hoạt động marketing của Công ty hiện nay còn yếu, việc xây dựng thương hiệu chưa được chú trọng đúng mức.

PHẦN III KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

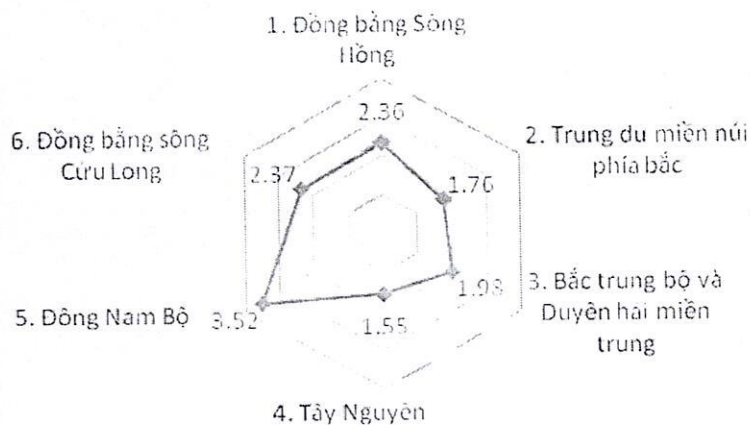
I. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG:

1. Nhu cầu khám chữa bệnh:

- ❖ Việt Nam là một trong số ít quốc gia kiểm soát tốt dịch bệnh, nhờ đó kinh tế Việt Nam có được cơ hội phục hồi cao hơn so với nhiều nước khác; dự báo mức tăng trưởng của kinh tế Việt Nam năm 2020 lên 2,4%.
- ❖ Năm 2021 dự kiến là năm Chính phủ, các nhà đầu tư tiếp tục đầu tư mạnh cho y tế, đặc biệt là phục vụ công tác phòng dịch;
- ❖ Dự kiến năm 2021-2025 bình quân mỗi người dân sẽ chi 85USD tiền thuốc, và dự kiến tăng lên 163USD/người vào năm 2025.

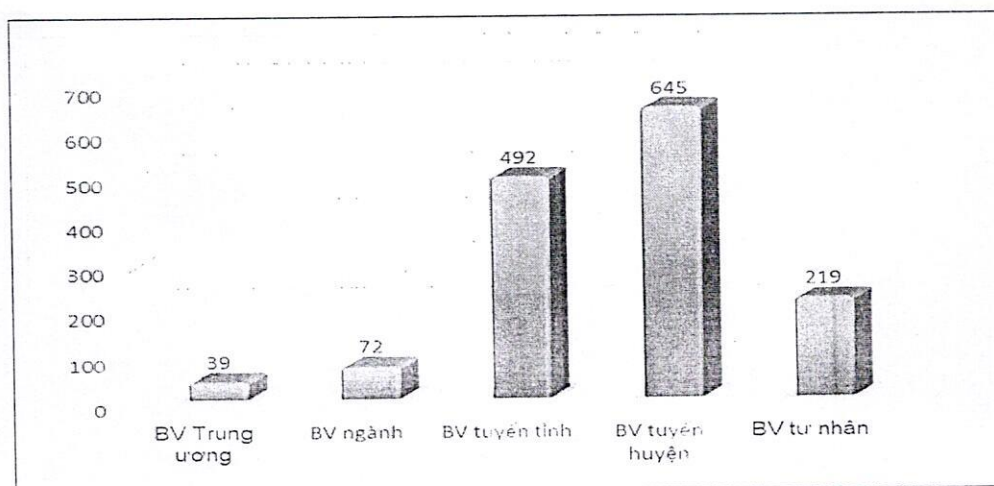


- ❖ Dân số tăng trưởng nhanh và đang trong giai đoạn già hóa. tỷ lệ người trên 65 tuổi chiếm gần 7% dân số (6.5 triệu người).
- ❖ Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển nóng => Đô thị hóa mạnh, mật độ xây dựng cao, các Thành phố lớn như các đại công trường => Chất lượng không khí, nguồn nước, vệ sinh môi trường giảm => điều kiện thuận lợi cho các dịch bệnh phát triển.
- ❖ Kinh tế cải thiện => Nhu cầu khám chữa bệnh với chất lượng dịch vụ và kỹ thuật cao của người dân ngày càng tăng;
- ❖ Sự gia tăng độ phủ của BHYT, ý thức theo dõi và chăm sóc sức khỏe của người dân => số lượt khám chữa bệnh của người dân liên tục tăng (bình quân 2,5 lần/người/năm)



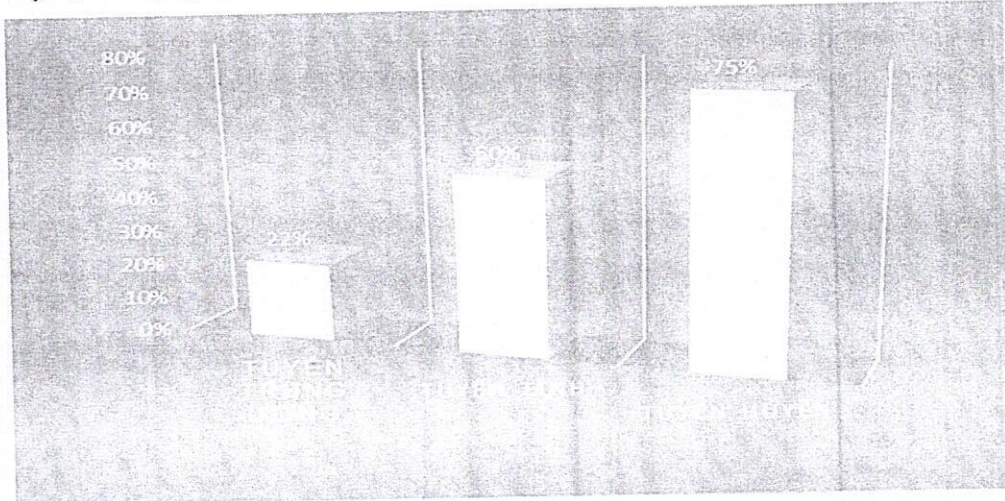
2. Tiềm năng ngành:

- ❖ Hiện cả nước có 1500 bệnh viện, cùng khoảng 11.100 trung tâm - trạm y tế và hơn 31.500 phòng khám => vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu khám chữa bệnh của hơn 90 triệu dân, trung bình 25 giường bệnh/10.000 dân.



- Cứ 5 năm lại tăng khoảng 5-10 % BV tuyến trung ương; 15 – 25% BV tuyến tỉnh, huyện,
- ngành; 30% BV tư nhân.

- BV Trung ương phân bố chưa đều, chủ yếu tập trung ở các TP Lớn; 50% BV Trung ương ở Hà Nội;
- Bình quân mỗi tỉnh có 6 BV tuyến tỉnh => tuy nhiên các thành phố lớn và đông dân có mật độ BV tuyến tỉnh cao hơn.
- ❖ Trong khi BV công quá tải, thì công suất sử dụng giường bệnh của khối bệnh viện tư chỉ đạt 40-50%, cá biệt có bệnh viện chỉ phủ được 20% giường bệnh.
- ❖ Tỷ lệ sử dụng thuốc sản xuất trong nước vẫn còn thấp.



Tỷ lệ sử dụng thuốc nội ở các tuyến bệnh viện hiện nay

- ❖ Tỷ lệ TBYT sản xuất trong nước chỉ chiếm 10 %, chủ yếu là các thiết bị đơn giản; còn lại 90% là nhập khẩu, trong đó 30% là các thiết bị chuẩn đoán hình ảnh.
- ❖ Quốc gia nhập khẩu thiết bị chính vào VN như Nhật, Mỹ, Singapore, Trung Quốc, Đức chiếm khoảng 55% tổng giá trị nhập khẩu.

1. Chủ trương của Chính phủ

- ❖ Vẫn tiếp tục tích cực đầu tư, đổi mới toàn diện, hiện đại hóa ngành y tế.
- ❖ Đầu tư tới 1,5 tỷ USD cho ngành Dược trong 10 năm tới;
- ❖ Tầm nhìn 2030 cung ứng 100% thuốc cho phòng bệnh, chữa bệnh;
- ❖ Tiếp tục đầu tư xây dựng, mở rộng và hiện đại hóa các bệnh viện tuyến trung ương để hội nhập, đạt tiêu chuẩn cao phù hợp với quốc tế.
- ❖ Tập trung mở rộng mạng lưới cơ sở y tế tuyến xã và tuyến tỉnh;

3. Tình hình Công ty

3.1. Lợi thế:

- ❖ Lợi thế về truyền thống, năng lực giúp Công ty tiếp tục duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh;
- ❖ Ban Lãnh đạo năng động, có nhiều mối quan hệ sâu rộng;

3.2. Khó khăn:

- ❖ Tình hình tài chính, dòng tiền tiếp tục gặp nhiều khó khăn

- ❖ Thiếu hụt nhân sự chất lượng cao, đặc biệt là các nhân sự cho công tác kinh doanh, bán hàng.

II. MỤC TIÊU:

I. Số liệu kế hoạch 2021

STT	Đơn vị	Doanh thu			Lợi nhuận		
		Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	Tỷ lệ TH/KH (%)	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	Tỷ lệ TH/KH (%)
I	CÔNG TY ME	750.320	905.000	121%	12.427	12.896	104%
1	Khối VP công ty	526.446	870.000	165%	10.327	11.633	113%
1.1	Phòng KD số 2	84.000	20.000	24%	400	400	100%
1.2	Phòng KD số 9	14.625	20.000	137%	185	233	126%
1.3	Phòng dự án	187.000	250.000	134%	3.500	4000	114%
1.4	Phòng Kinh doanh	35.000	80.000	229%	738	1000	136%
1.5	Văn phòng công ty	205.821	500.000	243%	5.504	6.000	109%
2	CN Cần thơ	5.400	19.000	352%	200	350	175%
3	CN TPHCM	16.474	16.000	97%	900	913	101%
4	Xí nghiệp DP 150	202.000		0%	1.000		0%
	Trong đó: - Từ SX	190.040		0%	-480		0%
	- Từ KD TM	10.700		0%	220		0%
	- Từ thuê MB	1.260		0%	1.260		0%
II	CÔNG TY CON	250.508	416.630	166%	4.898	9.155	187%
1	Cty 120	177.000	176.630	100%	3.698	4.105	111%
	Trong đó: - Từ SX	153.609	150.650	98%	3.198	3.605	113%
	- Từ KD TM	23.001	25.560	111%	200	200	100%
	- Từ thuê MB	390	420	108%	300	300	100%
2	Công ty 150	43.508	190.000	437%		2.050	
	Trong đó: - Từ SX	38.508	170.000	441%		1000	
	- Từ KD	5.000	18.000	360%		150	

	TM						
	- Từ thuê MB		2.000			900	
3	Công ty 130	30.000	50.000	167%	1.200	2.050	171%
	Trong đó: - Từ SX	25.100	30.000	120%	210	1.000	476%
	- Từ KD TM	5.840	19.000	325%	90	150	167%
	- Từ thuê MB	940	1000	106%	900	900	100%
III	LIÊN DOANH	8.592	5.000	58%	8.592	5.000	58%
	TỔNG CỘNG	1.009.420	1.326.630	131%	25.917	27.051	104%
	CHI PHÍ CHUNG KHỐI CƠ QUAN CÔNG TY				18.658	18.499	99%
1	CP lãi vay				8.000	7.000	88%
2	CP khấu hao				1.500	1.300	87%
3	CP xe cộ, vé máy bay, đưa đón công tác				445	400	90%
4	CP thanh tra, kiểm toán				664	600	90%
5	CP rượu				150	300	200%
6	CP thuê đất				1.399	1.399	100%
7	CP lương thưởng Ban điều hành, khối nghiệp vụ, VPĐN				6.500	7.500	115%
	LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ TOÀN CÔNG TY				7.259	8.552	118%

III. CÁC NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM ĐỐI VỚI KHỐI VPCT

- ❖ Bám sát kế hoạch HĐ SXKD năm 2021 để theo dõi, đôn đốc, hỗ trợ các đơn vị hoàn thành các kế hoạch đặt ra.
- ❖ Mục tiêu tổng doanh thu đạt 1.326 tỷ tăng 113% so với năm 2020; Lợi nhuận đạt 8,5 tỷ tăng 171% so với năm 2020.
- ❖ Tiếp tục duy trì năng lực hoạt động đấu thầu ủy thác khối VP Công ty, dự kiến doanh thu đạt 400 - 450 tỷ, đảm bảo doanh thu và lợi nhuận phục vụ hoạt động quản lý đối với khối VPCT.
- ❖ Xây dựng cơ chế kinh doanh, phương án kinh doanh để thúc đẩy triển khai chào hàng ghê tiền đình và máy X quang.
- ❖ Nghiên cứu phương án, chuẩn bị các nội dung, tổ chức đội ngũ phục vụ cho việc kinh doanh nguyên liệu và nhập khẩu ủy thác => dự kiến doanh thu năm 2021 khoảng 50 – 100 tỷ.

- ❖ Tiếp tục các nội dung, phương án đề xuất cổ đông lớn về đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất dươc quy mô lớn.
- ❖ Tiếp tục bám sát, đẩy mạnh tiến độ thanh quyết toán các dự án, trọng điểm là các dự án: Việt Đức; Bạch Mai; 87; Thái Bình; Huế; E...
- ❖ Tiếp tục theo dõi, triển khai các thủ tục bán phần vốn tại Công ty Liên doanh Vinahankook.
- ❖ Tiếp tục cơ cấu lại mô hình, biên chế tổ chức khối văn phòng Cơ quan Công ty; tùy vào tình hình thực tế cơ cấu lại khối kinh doanh thương mại đảm bảo hoạt động hiệu quả.
- ❖ Đẩy mạnh thu hồi công nợ => dự kiến trong năm 2021 số nợ quá hạn thu hồi là 18 tỷ, đạt 10%, trong đó trọng điểm là: Cty Đông Bắc; Handcorp; Thành Giang;
- ❖ Tiếp tục đẩy mạnh bán hàng tồn kho, thu hồi vốn, cắt lỗ. Dự kiến trong năm 2021 sẽ tiêu thụ tiếp 100 cái giường điện; khoảng 500tr tiền hàng Samsung;

IV. CÁC BIỆN PHÁP CẦN THIẾT

1. Đối với khối VPCT:

- ❖ Tích cực theo dõi, đôn đốc, nắm bắt, hỗ trợ các đơn vị bám sát và thực hiện đúng tiến độ kế hoạch, đặc biệt hỗ trợ về mặt tài chính, cơ chế và các thủ tục đảm bảo nhanh gọn, thuận tiện, thông thoáng.
- ❖ Tiếp tục tìm kiếm, tuyển dụng, xây dựng hệ thống, đội ngũ kinh doanh theo các mục tiêu Công ty đặt ra => đặc biệt ưu tiên cho các lĩnh vực mới như nguyên liệu và các sản phẩm Công ty độc quyền phân phối.
- ❖ Cần thành lập thu hồi công nợ riêng biệt, độc lập; vừa am hiểu luật pháp, không ảnh hưởng đến các công việc chuyên môn hàng ngày. Một số khoản nợ đã thúc giục lâu mà chưa thu được cần tiến hành khởi kiện.
- ❖ Đối với hàng tồn kho cần xây dựng lại giá bán; giảm giá bán: tăng chiết khấu; Hiện tại không có đội ngũ chuyên tâm với nội dung này, cần thành lập bộ phận riêng chuyên tâm xử lý và có cơ chế lương, thưởng.
- ❖ Tiếp tục cơ cấu lại khối VPCT đảm bảo tinh gọn, hiệu quả, năng suất. Trọng tâm là Phòng Kinh doanh => xây dựng khoán doanh thu, khoán lương hoặc phân công phụ trách sản phẩm; Đối với khối dự án: Cơ cấu lại khối hành chính; tuyển dụng kỹ sư có trách nhiệm, năng lực => đảm bảo tiến độ dự án.
- ❖ Tranh thủ tìm kiếm các nguồn vay có lãi suất thấp từ các tổ chức, cá nhân, người lao động đảm bảo dòng tiền phục vụ HĐ SXKD toàn Công ty.
- ❖ Đưa đi đào tạo, nâng cao năng lực cán bộ nghiệp vụ đấu thầu, nhằm hạn chế sai sót hồ sơ thầu, giảm các gói thầu bị trượt đáng tiếc.

2. Đối với khối sản xuất

- ❖ Nhanh nhạy, nắm bắt diễn biến thị trường, chủ động tạo nguồn nguyên liệu, vật tư, tổ chức, điều hành sản xuất hợp lý, đảm bảo tiến độ giao hàng đúng thời gian và chất lượng tốt nhất.

- ❖ Cải tiến sản phẩm, cải tiến bao bì, mẫu mã. Đối với Công ty 130 tập trung cải thiện hình thức sản phẩm, đảm bảo sắc nét, chắc chắn, an toàn. Tiếp tục nghiên cứu và áp dụng những biện pháp kéo dài hạn dùng các sản phẩm thuốc;
- ❖ Nghiên cứu các sản phẩm mới, các sản phẩm có giá trị kinh tế cao. Xem xét loại bỏ các sản phẩm không hiệu quả, số lượng bán ít, chi phí sản xuất cao.
- ❖ Tăng cường các Phó Giám đốc kinh doanh: trưởng phòng kinh doanh nhằm tìm kiếm các khách hàng mới, thị trường mới, sản phẩm mới.
- ❖ Hạn chế tối đa hàng hỏng, hàng kém chất lượng, hàng chậm luân chuyển, hàng trả về.

3. Đối với khối thương mại:

- ❖ Trong bối cảnh hoạt động kinh doanh của các đơn vị đang chững lại hoặc sụt giảm doanh số; không có các gói thầu lớn, một số hợp đồng bị cắt, cần tích cực tìm kiếm hướng đi mới, sản phẩm mới, thị trường mới, đối tác mới => đặc biệt là các đơn vị có truyền thống như chi nhánh HCM, Phòng Kinh doanh 2.
- ❖ Tiềm năng thị trường miền Tây Nam Bộ rất lớn nhưng chiếm thị phần còn rất khiêm tốn về TBYT. Cần tuyển dụng thêm nhân sự có chất lượng, xây dựng phát triển đội ngũ để mở rộng địa bàn, thị phần và tầm ảnh hưởng Công ty tại đây.
- ❖ Tùy vào tình hình thực tế, có thể cơ cấu chia tách hoặc sáp nhập các đơn vị => đảm bảo hiệu quả.

Kính thưa Quý vị cổ đông,

Giai đoạn năm 2020 là năm kinh tế khó khăn đối với Công ty Cổ phần Armephaco, Chúng tôi tin tưởng rằng với sự đồng thuận của Quý Cổ đông, sự ủng hộ của các Quý khách hàng và sự phấn đấu nỗ lực của toàn thể đội ngũ cán bộ nhân viên, Công ty Cổ phần Armephaco sẽ vượt qua thử thách trong năm 2021 để tiếp tục vững bước trên con đường phát triển trong những năm tới để hoạt động hiệu quả hơn cũng như khẳng định, nâng cao uy tín thương hiệu ARMEPHACO trên thị trường.

Ban điều hành Công ty Cổ phần Armephaco kính trình ĐHĐCĐ thông qua các nội dung trên.

TM. BAN ĐIỀU HÀNH

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Văn Dũng