

Số: 128 /CV-BĐH/2021  
V/v phúc đáp công văn số  
475/SGDHN-QLNY

Đà Lạt, ngày 05 tháng 04 năm 2021

**Kính gửi:** Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội  
Quý cổ đông

Công ty Cổ phần Dược Lâm Đồng (Ladophar) xin gửi tới Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội lời chào trân trọng.

Bằng công văn này, Công ty Cổ phần Dược Lâm Đồng (Ladophar) xin phản hồi công văn số 475/SGDHN-QLNY ngày 30/03/2021 của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (SGDCKHN) như sau:

Ngày 10/03/2021, Công ty đã thực hiện công bố thông tin Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2020 của Công ty Cổ phần Dược Lâm Đồng (Ladophar) do Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam kiểm toán theo đúng quy định về công bố thông tin được hướng dẫn tại Thông tư 96/2020/TT-BTC. Theo đó, Công ty ghi nhận khoản lỗ 25.969.378.746 đồng.

Công ty chúng tôi giải trình chi tiết nguyên nhân dẫn đến khoản lỗ và giải pháp khắc phục, cụ thể:

## I. Nguyên nhân

### 1. Tình hình chung

Yếu tố khách quan:

- Hai đợt bùng phát của đại dịch Covid 19 đã tác động mạnh tới nền kinh tế thế giới và trong nước nói chung cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty nói riêng;
- Hệ lụy của đại dịch đó là giãn cách xã hội và kiểm soát chặt chẽ việc đến bệnh viện đã làm gián đoạn nhu cầu chăm sóc sức khỏe, vì những người có vấn đề sức khỏe không cấp bách hạn chế khám chữa bệnh, dẫn đến doanh số kê đơn và bán thuốc ít hơn, cả ở hai thị trường kênh ETC và OTC;
- Thiếu hụt nguồn cung nguyên liệu và bao bì ở các thị trường lớn như Trung Quốc đã tác động đến hoạt động sản xuất, làm tăng chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm, đặc biệt trong giai đoạn dịch bệnh này, việc tăng giá khiến hoạt động kinh doanh bị tác động nặng nề.

Yếu tố chủ quan:

- Có sự biến động nhận sự các cấp đã xảy ra trong giai đoạn 2018 – 2020 dẫn đến tình trạng mất ổn định trong quản lý điều hành;
- Các nhân sự kinh nghiệm và/hoặc có chuyên môn cao đã đến tuổi về hưu hoặc đã nghỉ việc, trong khi đó các nhân sự kế thừa mặc dù được đào tạo chuyên môn, có bằng cấp phù hợp nhưng chưa đủ tầm, uy tín, kinh nghiệm và bản lĩnh để kế thừa, đảm đương các chức trách hiện tại cũng như có thể đề bạt bổ nhiệm các vị trí quản lý.

### 2. Tình hình sản xuất - kinh doanh

- Hàng thương mại: ảnh hưởng của quy định của BHYT về kê đơn và của Sở Y tế về đấu thầu, cũng như kết quả trúng thầu của năm 2020 thấp hơn so với năm 2019 đã dẫn đến doanh thu thương mại giảm mạnh. Bên cạnh đó, hai đợt bùng phát của đại dịch Covid 19 trong năm đã tác động trực tiếp đến doanh thu thương mại, trên cả hai thị trường kênh ETC và OTC. Trên kênh thị trường ETC, lo ngại lây nhiễm dịch bệnh và quy trình thăm khám bệnh viện nghiêm ngặt trong mùa dịch đã làm hạn chế lượng bệnh nhân đến khám sức khỏe định kỳ. Trên thị trường kênh OTC, nhu cầu đi mua thuốc giảm do các



đột giãn cách xã hội và người dân chuyển từ mua thuốc sang dự trữ nước rửa tay và khẩu trang. Tác động của dịch bệnh vào hai thị trường này đã làm doanh thu thương mại bị ảnh hưởng đáng kể;

- Hàng sản xuất: đại dịch Covid 19 cũng như những quy định nghiêm về hạn chế đi lại đã làm giảm đáng kể một lượng khách du lịch, vốn được xem là nguồn thu lớn cho hàng sản xuất, đặc biệt tại thị trường Đà Lạt. Bên cạnh đó, do chiến lược phát triển sản phẩm chưa được thực thi một cách trọn vẹn và có trọng tâm hướng tới phân khúc khách hàng, thị trường, địa bàn trọng điểm cụ thể dẫn đến LDP chưa có một sự đột phá về lượng tiêu thụ, thương hiệu sản phẩm trong thị trường thực phẩm chức năng bảo vệ sức khỏe.

## II. Giải pháp khắc phục

Đánh giá tình hình chung và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2020. Ban Tổng Giám Đốc đưa ra các giải pháp cụ thể theo các mảng hoạt động như sau:

### 1. Đối với hoạt động kinh doanh

- Triển khai kế hoạch kinh doanh 2021 cho từng nhóm hàng sản xuất cũng như hàng thương mại đến các đơn vị kinh doanh, làm tiền đề và cơ sở để các chi nhánh lên kế hoạch và phương án kinh doanh;
- Các chương trình Marketing và bán hàng khác hỗ trợ cho các chi nhánh trong việc đẩy hàng ra thị trường trong tình hình dịch bệnh vẫn còn diễn biến phức tạp, thông qua nguyên tắc tập trung bán những sản phẩm có lợi thế cạnh tranh ở mỗi địa bàn, khu vực. Các chương trình được cụ thể hóa và dành riêng cho mỗi chi nhánh cũng như mỗi địa bàn khác nhau;
- Bên cạnh đó là công tác truyền thông và gia tăng thương hiệu sản phẩm thông qua các hội chợ xúc tiến thương mại cũng như các chương trình sampling và giới thiệu sản phẩm tại các tòa nhà, trung tâm thương mại;
- Củng cố và định vị hình ảnh sản phẩm Công ty tới người tiêu dùng thông qua việc chuẩn hóa bao bì sản phẩm, tránh tình trạng một sản phẩm tồn tại song song hai hình ảnh bao bì trên thị trường, làm hoang mang và mất niềm tin đối với khách hàng;
- Kết nối lại các đầu mối xuất khẩu đã bị gián đoạn do dịch bệnh, để tìm đầu ra cho các sản phẩm hiện hữu.

### 2. Đối với hoạt động sản xuất

- Trong tình hình dịch bệnh vẫn diễn biến phức tạp, hoạt động kinh doanh vẫn khó trên đà hồi phục nhanh chóng, vì vậy để giải quyết tình trạng nhà máy hoạt động không liên tục, các vấn đề như chính sách chế độ cho công nhân, quy trình sản xuất tinh gọn, đảm bảo chất lượng thành phẩm đầu ra được ưu tiên xem xét.
- Bên cạnh các hoạt động trong giai đoạn sản xuất gián đoạn, các đơn hàng gia công cũng như việc sản xuất các sản phẩm có thể mạnh dạn phân phối ở các địa bàn trọng yếu vẫn được duy trì và triển khai.

### 3. Đối với hoạt động quản lý vận hành

- Ban hành và triển khai quy chế tổ chức, trong đó thiết lập các quy chế liên quan đến vận hành bộ máy, nhằm mục đích nâng cao hiệu quả hoạt động cũng như tăng cường khả năng quản lý và giám sát toàn bộ hoạt động của Công ty;
- Xây dựng chính sách lương, hệ thống khung lương cũng như ngạch bậc lương theo hướng đảm bảo một cơ chế linh hoạt và minh bạch hơn, từ đó tạo động lực làm việc cũng như giữ chân được những nhân sự có trình độ, kinh nghiệm bám trụ cùng Công ty.

**LADOPHAR**

*Được Since 1982*

Ngoài ra, việc thay đổi này còn nhằm hoàn thiện hơn mô hình quản lý tiền lương một cách khoa học và hiệu quả;

Công ty cam kết những nội dung giải trình là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Nơi nhận:

- . Như trên;
- . Lưu VT, VP.HDQT

TỔNG GIÁM ĐỐC *A*



*Hay*  
LÊ HUỖNH GIA HOÀNG

