

TP. HCM, ngày 24 tháng 4 năm 2018

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Tại Đại hội đồng Cổ đông thường niên VIMEDIMEX năm 2018**

Kính thưa Quý vị Cổ đông!

Thay mặt Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex, tôi xin chân thành cảm ơn toàn thể Quý Cổ đông đã dành thời gian tham dự phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty ngày hôm nay.

Tôi xin thay mặt Hội đồng Quản trị báo cáo trước Quý Cổ đông tình hình tổ chức và hoạt động của HĐQT năm 2017 và định hướng hoạt động năm 2018.

I. Tổng quan

Năm 2017, một năm khởi sắc với tăng trưởng cao, theo Báo cáo, kinh tế Việt Nam đang có đà tăng trưởng mạnh hơn theo chu kỳ, kết hợp kinh tế vĩ mô ổn định. Mức tăng trưởng kinh tế dự kiến đạt 6,7% trong năm nay, cao hơn mức 6,5% của lần dự báo trước đây. Nhìn về trung hạn, mức tăng trưởng được dự báo sẽ ổn định ở mức 6,5%.

Cùng đó, lạm phát chỉ tăng 3,53%. Theo công bố Tổng cục thống kê CPI bình quân năm 2017 tăng 3,53% so với năm 2016. Như vậy, mục tiêu kiểm soát lạm phát, giữ mức CPI bình quân năm 2017 dưới 4% đã đạt được trong bối cảnh điều chỉnh được gần hết giá các mặt hàng do Nhà nước quản lý đặt ra trong năm 2017. Trong 11 nhóm hàng hóa và dịch vụ chính tính CPI, có 8 nhóm hàng tăng giá trong đó Thuốc và dịch vụ y tế tăng 2,55% do tăng giá dịch vụ y tế cho đối tượng không có thẻ bảo hiểm y tế theo quyết định của UBND 15 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương được quy định theo Thông tư số: 02/2017/TT-BYT của Bộ Y tế làm cho giá dịch vụ y tế tăng 3,3%....

Việc chi tiêu cho tiêu dùng thuốc ngày càng gia tăng là do tăng trưởng kinh tế, đời sống đi lên, người dân ngày càng quan tâm đến sức khỏe là những yếu tố thúc đẩy tăng trưởng về doanh thu của thị trường dược phẩm trong nước.. Chi tiêu bình quân đầu người dành cho thuốc tại Việt Nam đã tăng dần từ 9,85 USD trong năm 2005 lên đến 22,25 USD trong năm 2010 và con số này tăng gần gấp đôi vào năm 2015, với 37,97 USD. Riêng trong năm 2017 chi trung bình hơn 56 USD tiền thuốc, tương đương gần 1,3 triệu đồng

Theo báo cáo của BMI, 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 cao 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 vẫn đang phải đáp ứng bằng nguồn nhập khẩu, trong đó phải kể đến một lượng lớn là các loại biệt dược - thuốc có bản quyền phát minh (patent drug), với giá thành đắt đỏ do không thể sản xuất

trong nước. Số liệu của Tổng cục Hải quan cho thấy, Việt Nam đã chi 2,82 tỷ USD (tương đương 63.600 tỷ đồng) nhập khẩu dược phẩm trong năm 2017, tăng 10% so với năm trước. Đa phần thị trường cung cấp dược phẩm cho Việt Nam là các quốc gia châu Âu. Trong đó, Pháp và Đức là hai thị trường lớn nhất với kim ngạch lần lượt đạt 342 triệu USD và 316 triệu USD, chiếm hơn 23% tổng tỷ trọng. Dù chỉ xếp thứ ba về kim ngạch, nhưng Ấn Độ lại dẫn đầu tốc độ tăng trưởng trong số 30 thị trường cung cấp mặt hàng này.

Luật dược sửa đổi số 105/2016/QH13 áp dụng từ 1/1/2017 định hướng hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam trong hoạt động đấu thầu thuốc, ưu tiên nguồn nguyên liệu trong nước cũng như tạo điều kiện thuận lợi cho việc đăng ký sản xuất thuốc Generic đã phần nào giúp các doanh nghiệp ngành dược trong nước chống lại sự cạnh tranh gay gắt của dòng thuốc nhập khẩu giá rẻ từ Ấn Độ, Trung Quốc.

Theo thống kê của Bộ Y Tế, các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm, tập trung chủ yếu ở hai thành phố chính là thành phố Hồ Chí Minh (chiếm đến 50% số lượng doanh nghiệp), Thành phố Hà Nội (chiếm 30%), 20% còn lại là An Giang, Cần Thơ, Nam Định, Phú Yên.

Sự tập trung của các nhà máy sản xuất dẫn đến sự tập trung trong sự phân phối. Tại các tỉnh nhỏ lẻ, số lượng quầy bán thuốc của doanh nghiệp cũng ít hơn. Do vậy, theo kế hoạch phát triển công nghiệp Dược của Bộ Y tế, đối với những vùng chưa có các nhà máy sản xuất như Tây Nguyên và vùng núi phía Bắc, Bộ Y tế khuyến khích xây dựng nhà máy, chủ yếu tập trung vào các hoạt động bào chế thuốc thông thường đơn giản, ưu tiên sử dụng những loại dược phẩm có nguyên liệu có sẵn trong vùng. Đối với những khu vực đã tập trung nhiều nhà máy sản xuất như TP Hồ Chí Minh, Bộ Y tế định hướng sản xuất các loại biệt dược, thuốc điều trị công nghệ cao.

Từ thực tế đó, Hội đồng Quản trị Công ty luôn xác định rõ vai trò và trách nhiệm của mình trong công tác chỉ đạo, hoạch định chiến lược kinh doanh cho phù hợp và đảm bảo tính tăng trưởng bền vững của đơn vị. Sau đây tôi xin báo cáo trước Đại hội những kết quả đạt được theo chỉ đạo của HĐQT trong năm 2017 và định hướng kinh doanh cho năm 2018 như sau:

II. Kết quả hoạt động của HĐQT năm 2017

1. Về nhân sự của HĐQT trong nhiệm kỳ gồm 05 thành viên:

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| - Bà Nguyễn Thị Loan | Chủ tịch HĐQT |
| - Ông Nguyễn Tiến Hùng | Phó Chủ tịch HĐQT |
| - Ông Trần Đình Huỳnh | Ủy viên HĐQT |
| - Ông Lê Tiến Dũng | Ủy viên HĐQT |
| - Bà Trần Thị Đoan Trang | Ủy viên HĐQT |

2. Hoạt động của HĐQT:

Trong năm 2017, HĐQT đã tổ chức 10 phiên họp định kỳ và không định kỳ nhằm tăng cường công tác quản trị và điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty. HĐQT luôn bám sát tình hình thực tế để đưa ra các quyết định nhằm chỉ đạo kịp thời và tạo điều kiện thuận lợi cho Ban điều hành hoàn thành nhiệm vụ.

Bên cạnh đó, Hội đồng Quản trị đã chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc Công ty đưa ra các quyết định về chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh của Công ty, đồng thời

quyết định về cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự và định hướng vào các dự án đầu tư. Cụ thể là:

a. Củng cố cơ cấu bộ máy tổ chức và mô hình hoạt động

- Chỉ đạo thực hiện đổi mới phương pháp quản trị theo hướng chuyên môn hóa từng cấp lãnh đạo. Cụ thể là:

+ Phân cấp, phân quyền điều hành và giao việc cụ thể cho từng thành viên trong Ban điều hành, gắn trách nhiệm của mỗi cá nhân trong từng công việc. Định kỳ hoặc đột xuất HĐQT kiểm tra, đánh giá kết quả thực hiện của từng vị trí lãnh đạo (*Ban điều hành, Trưởng/Phó các đơn vị*).

+ Hoàn thiện hệ thống báo cáo và trao đổi thông tin giữa các thành viên theo hướng chuyên nghiệp, nhanh chóng và kịp thời xử lý các công việc đạt hiệu quả cao.

+ Hệ thống hóa lại tất cả văn bản quản lý và điều hành Công ty theo hướng chuyên nghiệp, đúng luật, dễ hiểu và hiệu quả.

- Ban hành các quy định về quy trình kiểm tra, giám sát công tác quản lý tài chính chặt chẽ, minh bạch và hiệu quả, hạn chế được những rủi ro trong kinh doanh.

b. Chỉ đạo hoạt động kinh doanh của Công ty

*** Khối dịch vụ:**

- Ban hành các quy định và xây dựng các quy trình đảm bảo cho công tác quản lý và khai thác đạt chất lượng dịch vụ tốt nhất, xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và trách nhiệm.

- Rà soát và cắt giảm các chi phí không cần thiết. Cân nhắc việc đầu tư và nâng cấp cơ sở hạ tầng, trang thiết bị kỹ thuật đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Ban hành các chính sách hỗ trợ và ưu đãi nhằm thu hút số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ, tính đến thời điểm 31/12/2017: 100% diện tích mặt bằng văn phòng cho thuê đã được phủ kín góp phần hoàn thành và vượt kế hoạch về chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận trong năm 2017.

*** Khối kinh doanh sản xuất:**

- Trong năm 2017, HĐQT đã chỉ đạo Ban điều hành tiến hành rà soát và đánh giá lại tình hình thị trường nhập khẩu thuốc, năng lực khách hàng, đối tác và hiệu quả của từng mặt hàng. Cụ thể là:

+ Tiếp tục hợp tác với những khách hàng lớn, tiềm năng uy tín, khả năng tài chính tốt, thanh toán nhanh, đúng hạn. Lợi nhuận trên mỗi lô hàng tốt, theo dõi công nợ sát sao.....

+ Củng cố và hoàn thiện hệ thống phân phối hàng tự doanh rộng khắp cả nước thông qua Công ty TNHH một thành viên Hồ Chí Minh, tích cực tìm kiếm đối tác, mở rộng và chuyên môn hóa hệ thống bán hàng, chủ động tham gia vào các gói thầu lớn. Bước đầu đã đạt được những kết quả khả quan góp phần làm tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của toàn hệ thống.

- Kiểm soát chặt chẽ việc đàm phán và xây dựng Hợp đồng theo các tiêu chí:

+ Dự báo và kiểm soát tốt các chi phí và khả năng phát sinh rủi ro đảm bảo hiệu quả cao cho mỗi lô hàng.

+ Đảm bảo 100% khách hàng mới không nợ tiền hoặc xin hỗ trợ vốn từ Vimedimex.

+ Phát triển những mặt hàng có tính cạnh tranh cao, thương hiệu mạnh, thị trường Việt Nam đang cần.

- Theo dõi sát sao công nợ từng lô hàng, thường xuyên đôn đốc khách hàng chủ động gửi đối chiếu công nợ mỗi kỳ phát sinh.

- Thu hồi được một số nợ khó đòi, lâu năm và các khoản nợ khó đòi khác.

Với những nỗ lực, cùng với đó là tinh thần, trách nhiệm của mỗi cá nhân trong tập thể Ban Lãnh đạo và toàn thể CBCNV Vimedimex, năm 2017 doanh thu toàn hệ thống Vimedimex đã đạt được những kết quả khả quan và rất đáng khích lệ, doanh thu đạt hơn 14.000 tỷ đồng.

3. Thù lao của HĐQT

Thù lao HĐQT Công ty năm 2017 như sau:

- Chủ tịch: 40.000.000 đồng/người/tháng
- Phó chủ tịch: 40.000.000 đồng/người/tháng
- Ủy viên HĐQT: 15.000.000 đồng/người/tháng
- Thư ký HĐQT: 5.000.000 đồng/người/tháng

III. Kế hoạch hoạt động của HĐQT trong năm 2017

1. Công tác định hướng chiến lược

Theo Chiến lược phát triển ngành Dược đến năm 2020 và tầm nhìn 2030 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, đến năm 2020, 100% thuốc được cung ứng kịp thời cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh; phấn đấu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước, thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%. Những giải pháp kinh tế vĩ mô thuận lợi sẽ là cơ sở để ngành dược có những bước tăng trưởng.

Đặc thù thị trường Việt Nam hấp dẫn, nhưng cũng có điểm khó. “Thay đổi thói quen tiêu dùng của người dân là không dễ, đòi hỏi mất nhiều thời gian. Những mô hình tích hợp bán lẻ, trạm bán xăng dầu... với cửa hàng tân dược truyền thống – chỉ đơn thuần bán thuốc tây – sẽ không dễ nhận được sự tin tưởng của người tiêu dùng, vì tâm lý người tiêu dùng vẫn tin tưởng những cửa hàng thuốc lớn chỉ chuyên bán thuốc, nơi chỉ có thuốc trưng bày với đủ các chủng loại”.

Do đặc điểm thị trường phân phối là phân mảnh, cộng với thói quen tiêu dùng cũ của đại đa số người dân, sẽ không dễ dàng cho những doanh nghiệp muốn gia nhập sân chơi bán lẻ dược phẩm theo mô hình chuỗi cửa hàng. Trong đó, một trong những khó khăn lớn là cuộc cạnh tranh khốc liệt về giá với các nhà thuốc tư nhân nhỏ lẻ. Tại nhiều nhà thuốc tư nhân, người tiêu dùng có thể tìm mua những sản phẩm tương đồng, nhưng có giá rẻ hơn nhiều tại các chuỗi. Bởi nhiều nơi nhập hàng từ những nguồn không chính thống như chợ sỉ, thậm chí là thuốc xách tay, nhập lậu, không có hóa đơn chứng từ... Bên cạnh đó, nhiều nhà thuốc tư nhân dù trung bình đạt chuẩn GPP (nhà thuốc thực hành tốt), nhưng thực tế chưa đúng chuẩn, họ đầu tư cơ sở vật chất đơn giản, không đảm bảo điều kiện nhiệt độ, độ ẩm, hàng hóa không rõ nguồn gốc, không có dược sĩ bậc đại học, chuyên môn yếu.

Nhiều nhà thuốc khác bán rất rẻ, người tiêu dùng chỉ quan tâm giá tiền mà không để ý chất lượng có đảm bảo hay không.

Bên cạnh đó, một xu hướng khá rõ trong định hướng chiến lược của ngành dược Việt Nam trong giai đoạn tới đó là bảo đảm cung ứng đủ thuốc, vắc xin, sinh phẩm y tế, máu, chế phẩm máu và trang thiết bị y tế có chất lượng với giá cả hợp lý, đáp ứng nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh của nhân dân; quản lý, sử dụng thuốc và trang thiết bị hợp lý, an toàn và hiệu quả. Phát triển công nghiệp dược, sản xuất trang thiết bị trong nước và chủ trương khuyến khích "Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam".

Chính vì vậy, năm 2018, Hội đồng Quản trị sẽ tiếp tục nỗ lực trong việc định hướng chiến lược, định hướng hoạt động cụ thể như sau:

- Tăng cường mở rộng đầu tư kinh doanh và phân phối dược phẩm trên phạm vi toàn quốc. Tích cực hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước nhằm tìm kiếm các cơ hội kinh doanh mới.

- Hợp tác chiến lược giữa Vimedimex và Vimedimex 2 là sự kết hợp giữa phân phối với sản xuất, giữa nhà máy và thương nghiệp để tạo thành chuỗi kinh doanh đồng nhất từ sản xuất tới lưu thông. Tận dụng lợi thế của nhau tạo nên sự cộng hưởng trong sức cạnh tranh của Vimedimex.

- Duy trì sự ổn định mảng kinh doanh dịch vụ xuất nhập khẩu, cho thuê kho bãi và văn phòng.

- Kiểm soát chặt chẽ và nâng cao năng lực tài chính, năng lực cạnh tranh toàn diện. Kiểm soát tăng trưởng an toàn, hiệu quả và bền vững, đồng thời thực hiện tốt công tác an sinh xã hội.

- Tiếp tục đổi mới nâng cấp mô hình tổ chức, mô hình kinh doanh, quản trị điều hành.

- Nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và năng lực quản trị rủi ro.

- Tiếp tục thực hiện việc tái cơ cấu Hội sở chính và các đơn vị thành viên theo hướng chuyên nghiệp và có tính hệ thống cao.

2. Kế hoạch triển khai thực hiện

2.1 Vimedimex phối hợp và hợp tác với Công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex 2 trong việc tư vấn đầu tư xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc Non Beta Lactam và Beta Lactam cho dòng sản phẩm Cephalosporin, Penicillin

- Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất thuốc Non Beta Lactam theo tiêu chuẩn EU cho 6 dây chuyền: Tiêm bột và bột đông khô (1 dây chuyền) 240 lọ/ phút; Hỗn dịch khan (1 dây chuyền) - 90 chai/phút; Thuốc viên (2 dây chuyền) 100000-150000 viên/giờ; Viên nang (2 dây chuyền) 90000 viên/giờ; Thuốc tiêm thể tích lớn (1 dây chuyền) 240 chai/ phút. Trước mắt Vimedimex 2 tập trung sản xuất 140 sản phẩm cho các nhóm bệnh: Thuốc giảm đau, hạ sốt, chống viêm không steroid. Thuốc điều trị gút và các bệnh cơ xương khớp. Thuốc chống dị ứng và dùng trong các trường hợp quá mẫn. Thuốc chống co giật, động kinh. Thuốc điều trị ký sinh trùng, chống nhiễm khuẩn (kháng sinh non-betalactam) chống nhiễm khuẩn, chống vi-rút, chống nấm. Thuốc điều trị ung thư và điều hòa miễn dịch. Thuốc tim mạch: tăng huyết áp, chống huyết khối. Thuốc điều trị các bệnh nội tiết: dạ dày. Thuốc hormone thượng thận và các chất thay thế tổng hợp. Thuốc bổ và Vitamin.

- Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất thuốc Cephalosporin theo tiêu chuẩn EU cho 4 dây chuyền: Thuốc tiêm bột (1 dây chuyền)- 240 lọ/phút; Hỗn dịch uống /Siro khan (1 dây chuyền) -150 chai/phút; Thuốc viên (1 dây chuyền) - 100000 -150000 viên/ giờ; Viên nang (1 dây chuyền) -90000 viên /giờ Thuốc gói (1 dây chuyền).

- Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất thuốc Penicillin theo tiêu chuẩn EU cho 4 dây chuyền: thuốc tiêm bột (1 dây chuyền) - 150 lọ/ phút; Hỗn dịch khan (1 dây chuyền) 90 chai/ phút; Thuốc viên (1 dây chuyền) - 100000 -150000 viên/ giờ; Viên nang (2 dây chuyền) 90000 viên/giờ.

2.2. Hợp tác với Công ty cổ phần dược phẩm y tế VimeSaint Paul (đơn vị liên danh giữa Công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex 2 với Bệnh viện đa khoa Xanh Pôn) phân phối dược phẩm trong Bệnh viện đa khoa Xanh Pôn cơ sở II, hạng I, theo tiêu chuẩn quốc tế JCI, quy mô 550 giường, 47 phòng khám bác sỹ gia đình và 47 siêu thị thuốc tại dự án bất động sản của Tập đoàn dược phẩm Vimedimex với tư cách là chủ đầu tư, đơn vị phát triển dự án và phát thẻ thành viên cho 282.000 khách hàng. Việc phát hành thẻ thành viên với nhiều quyền lợi như thẻ siêu thị, giúp VimeSaint Paul chăm sóc tốt khách hàng, chẳng hạn, những thành viên sở hữu thẻ VimeSaint Paul có thể gọi điện thoại đến tổng đài để nhận tư vấn miễn phí về chuyên môn, tư vấn sức khỏe, dùng thuốc... Ngoài ra, khách hàng còn được tham gia nhiều chương trình khuyến mãi, nhận quà tặng, quà sinh nhật...

2.3 Tập trung phát triển các mặt hàng thuốc tự doanh đối với các sản phẩm đặc trị như thuốc hiếm, thuốc được bảo hộ, thương hiệu mạnh và thuốc trị các bệnh nan y như ung thư... giao cho các đơn vị thành viên trực thuộc triển khai, thực hiện công tác phát triển thị trường, tiếp thị, đấu thầu và phân phối, xây dựng hệ thống nhập khẩu và phân phối theo hướng thống nhất trong toàn hệ thống, tạo thế và lực đưa Vimedimex phát triển an toàn và bền vững.

- Tập trung vào các khách hàng tiềm năng, đa dạng hóa hình thức kinh doanh, chuyển dần từ hình thức ủy thác nhập khẩu thuần túy sang hình thức kinh doanh kết hợp từ khâu đấu thầu, phân phối, thu hồi công nợ.

- Hợp tác chiến lược giữa Vimedimex và Vimedimex 2 là sự kết hợp giữa phân phối với sản xuất, giữa nhà máy và thương nghiệp để tạo thành chuỗi kinh doanh đồng nhất từ sản xuất tới lưu thông. Tận dụng lợi thế của nhau tạo nên sự cộng hưởng trong sức cạnh tranh của Vimedimex.

- Nghiên cứu và xem xét khả năng đầu tư phát triển sản xuất các sản phẩm trong nước mang tính cạnh tranh cao, đáp ứng nhu cầu của thị trường và đem lại hiệu quả.

2.4 Nâng cao hiệu quả công tác quản trị điều hành ở tất cả các khâu nhằm tạo ra những định hướng đúng đắn để dẫn dắt Vimedimex hoạt động an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững.

- Tăng cường năng lực tài chính của Hội sở chính và các đơn vị thành viên.

- Sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện và ban hành các văn bản phù hợp làm cơ sở cho công tác quản lý và điều hành đạt hiệu quả cao.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động kinh doanh của Hội sở chính, Chi nhánh và các đơn vị thành viên.

Mục tiêu phấn đấu năm 2018:

- Doanh thu đạt: 14.700 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế đạt: 45,9 tỷ đồng

IV. Kết luận

Thời gian qua, HĐQT đã nghiêm túc thực hiện nội dung Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, hỗ trợ tốt Ban Điều hành trong quá trình hoạt động kinh doanh và kết quả kinh doanh của Vimedimex năm 2017 có những đóng góp nhất định của HĐQT.

Trên đây là nội dung báo cáo hoạt động của HĐQT Công ty trong năm 2017 và kế hoạch hoạt động trong năm 2018.

Cuối cùng, thay mặt HĐQT Công ty tôi xin gửi tới toàn thể Quý cổ đông lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thịnh vượng.

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp!

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

(Đã ký)

TS. Nguyễn Thị Loan