BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX
NĂM BÁO CÁO 2020

CHƯƠNG I
GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VIMEDIMEX

I. Thông tin chung

1. Tên Công ty viết bằng Tiếng Việt: CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX

- Tên Công ty viết bằng Tiếng Anh: VIMEDIMEX MEDI-PHARMA JOINT
- Tên Công ty viết tắt: VIMEDIMEX
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0300479760 do Sở KH & ĐT Tp. HCM cấp lần đầu ngày 12/6/2006, cấp thay đổi lần thứ 33 ngày 29/10/2020.
- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2020: 154.402.680.000 đồng *(Bằng chữ: Một trăm năm mươi bốn tỷ, bốn trăm linh hai triệu sáu trăm tám mươi ngàn đồng).*
- Vốn chủ sở hữu đến ngày 31/12/2020: 341.468.971.923 đồng
- Địa chỉ trụ sở chính:Tầng 8, tòa nhà Vimedimex, số 46-48 Bà Triệu, phường Hàng Bài, quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội, Việt Nam. Văn phòng giao dịch TPHCM: tầng 6, tòa nhà Vimedimex 246 Cống Quỳnh, quận 1, TPHCM
- Số điện thoại: (024) 3350 2032
- Số fax: (08) 39252265
- Website: www.vietpharm.com.vn
- Mã cổ phiếu (nếu có): VMD

2. Quá trình hình thành và phát triển

Thứ nhất: Lựa chọn nghề dược là lựa chọn môi trường đầy khó khăn, gian khó; lựa chọn sự nỗ lực, rèn luyện và phấn đấu trên con đường tìm tòi khám phá tri thức không ngừng nghỉ; chấp nhận bỏ ra rất nhiều công sức và trí tuệ, nhưng lợi ích và kinh tế thu về có thể hoàn toàn không tương xứng. Vì vậy, nghề dược chỉ có thể dành cho những ai thực sự có tâm và có tầm, thực sự có tài và có đức, thực sự vừa hồng vừa chuyên. Nghề dược chính là sự hiện thân đầy đủ của bản lĩnh cách mạng của người cộng sản, là sự đúc rút nhân văn và chọn lọc của trí tuệ nhân loại, của điểm giao thoa giữa triết lý phương đông và phương tây, nơi mà sự từ bi, tình thương yêu con người là mục đích cao nhất trong cuộc sống. Chính lẽ đó, ngày 06 tháng 11 năm 1984, Bộ y tế đã khai sinh ra Công ty Xuất nhập khẩu Y tế được thành lập theo quyết định số 1106/BYT-QĐ của Bộ trưởng Bộ Y tế. Là Doanh nghiệp Nhà nước thực hiện chức năng Xuất nhập khẩu dược phẩm, thiết bị y tế đầu tiên của Bộ Y tế, Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Công ty trực thuộc Liên hiệp các Xí Nghiệp Dược Việt Nam. Sinh ra trong khói lửa chiến tranh, cái đói, cái rét, đạn bom, chết chóc… đối với Công ty hoàn toàn không phải là câu chuyện nghe ai đó kể lại. Chính những năm chiến tranh ác liệt mà tên bay đạn lạc diễn ra hàng ngày, ngay trước mắt, đã tôi luyện nên

một Công ty sẵn sàng vượt lên mọi khó khăn thử thách, song cũng nhờ có chiến tranh mà cán bộ nhân viên Công ty đã kết thành một khối thống nhất và mỗi thành viên qua các thế hệ, đều có một niềm tự hào sâu sắc được sinh ra là thành viên của Bộ y tế.

Thứ hai: Ngày 22/04/1993, Công ty Xuất nhập khẩu Y tế được đổi tên thành Công ty Xuất Nhập Khẩu Y Tế II TP HCM gọi tắt là VIMEDIMEX II (HCM) theo Quyết định số 415/BYT - QĐ của Bộ Trưởng Bộ Y tế.

Thứ ba: Năm 2006, Công ty Xuất Nhập Khẩu Y Tế II TP HCM chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần theo Quyết định số 5077/QĐ - BYT ngày 26/12/2005 của Bộ Trưởng Bộ Y tế về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty Xuất Nhập Khẩu Y Tế II TP HCM thành Công ty cổ phần với tên gọi chính thức là Công Ty cổ Phần Y Dược Phẩm Vimedimex (Công ty Vimedimex). Vốn điều lệ của Công ty thời điểm cổ phần hoá là **25 tỷ đồng** theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103004872 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp ngày 12/06/2006, trong đó, tỷ lệ cổ phần của cổ đông Nhà nước chiếm tỷ lệ **51%** vốn điều lệ của Công ty. Phương châm hoạt động của công ty ***"Chất lượng sản phẩm là nhân cách của Doanh nghiệp"***

Thứ tư: Ngày 15/03/2007, Công ty Vimedimex thực hiện phát hành 271.244 trái phiếu chuyển đổi, mệnh giá 100.000 đồng/trái phiếu với mục đích đầu tư vào dự án Trung Tâm thương mại, dược phẩm và văn phòng tại số 45 Võ Thị Sáu, Q1, TP. HCM. Bộ Y tế và Tổng Công ty Dược Việt Nam là cơ quan đại diện quản lý phần vốn nhà nước tại Công ty Vimedimex đã chấp thuận việc phát hành trái phiếu chuyển đổi vào ngày 24/10/2006 và ngày 16/11/2006, Bộ Y tế đã có công văn số 8687/BYT-KH-TC thống nhất chủ trương phát hành trái phiếu chuyển đổi của Công ty Vimedimex. Tăng vốn điều lệ của Công ty Vimedimex từ 25 tỷ đồng lên **49,41 tỉ đồng**

Thứ năm: Tháng 7/2008, Công ty Vimedimex thực hiện tăng vốn điều lệ từ 49,41 tỉ đồng lên **65,41 tỉ đồng** thông qua phát hành 1,6 triệu cổ phiếu phổ thông theo hình thức phát hành riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược là Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình với mệnh giá 22.000 đồng/cổ phần, nhằm huy động vốn nộp tiền sử dụng đất đầu tư dự án xây dựng cao ốc văn phòng và siêu thị thuốc tại địa chỉ số 246 Cống Quỳnh, quận 1, TPHCM.

Thứ sáu: Tháng 9/2009, Công ty Vimedimex thực hiện phát hành 1,6 triệu cổ phiếu ra công chúng, tăng vốn điều lệ từ 65,41 tỉ đồng lên 81,41 tỉ đồng. Việc phát hành cổ phiếu lần này được thực hiện theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông Công ty Vimedimex số 02/NQ-ĐHCĐ ngày 25/9/2009 và tuân thủ theo đúng quy định của pháp luật về chứng khoán và ngày 10/12/2009, Ủy ban Chứng khoán nhà nước cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng số 468/UBCK-GCN cho Công ty Vimedimex. Tháng 04/2010, Công ty đã hoàn thành tăng vốn điều lệ lên: 81.411.960.000 đồng *(Tám mươi mốt tỷ bốn trăm mười một triệu chín trăm sáu mươi nghìn đồng)* thông qua việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên.

Thứ bảy: Ngày 17/08/2010, Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM đã có Quyết định số 178/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex niêm yết cổ phiếu phổ thông trên SGDCK Tp.HCM. Ngày 30/09/2010, Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex chính thức giao dịch 8.141.196 cổ phiếu tương đương trị giá tính theo mệnh giá

là 81.411.960.000 đồng, trở thành công ty thứ 286 niêm yết cổ phiếu trên SGDCK Tp.HCM với mã chứng khoán là VMD.

Thứ tám: năm 2011, Công ty Vimedimex thực hiện phát hành cổ phiếu nhằm tăng vốn điều lệ từ 81.411.960.000VND lên 200.000.000.000 VND. Phương án phát hành: Phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu: 81.141.196 cổ phiếu. Phát hành cổ phiếu cho CBNV của Công ty Vimedimex, số lượng: 407.058 cổ phiếu (chiếm 5% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty). Phát hành cho đối tác chiến lược: 3.310.550 cổ phiếu.

Kết quả phát hành: Phát hành thành công là 299.072 cổ phiếu trong đó: cổ đông hiện hữu là 295.377 cổ phiếu, cán bộ nhân viên là 3.695 cổ phiếu. Số lượng cổ phiếu lẻ, cổ phiếu không phân phối là: 11.559.732 cổ phiếu. Hội đồng quản trị nhất trí thực hiện hủy bỏ số lượng cổ phiếu lẻ, cổ phiếu không phân phối được theo Biên bản họp hội đồng quản trị Công ty Vimedimex số 50/BB-VM ngày 14/03/2012. Sau lần phát hành tăng vốn này, vốn điều lệ của Công ty Vimedimex tăng lên 84.402.680.000VND. Tháng 3/2012, Công ty Vimeidmex đã hoàn thiện việc tăng vốn điều lệ từ 81.411.960.000 đồng lên 84,402,680,000 đồng *(Tám mươi bốn tỷ bốn trăm lẻ hai triệu sáu trăm tám mươi ngàn đồng)* thông qua việc phát hành cổ phiếu. Ngày 20/7/2012, Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh có thông báo về việc niêm yết và giao dịch cổ phiếu phát hành thêm, đưa tổng số lượng cổ phiếu lưu hành lên 8.440.268 cổ phiếu.

Thứ chín: Năm 2016, Công ty Vimedimex phát hành cổ phiếu riêng lẻ nhằm tăng vốn điều lệ từ 84,402,680,000 đồng lên 154.402.680.000 đồng cho đối tác chiến lược là Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2, theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 số 11/2016/NQ(ĐHĐCĐ)-VM ngày 15/04/2016. Đến ngày 30/06/2017, theo Quyết định số 232/QĐ-SGDHCM, Công ty Vimedimex đã thực hiện niêm yết thành công số lượng cổ phiếu phát hành riêng lẻ cho đối tác chiến lược là Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2, tăng số lượng chứng khoán sau khi thay đổi niêm yết là 15.440.268 cổ phiếu tương ứng với 154.402.680.000 đồng. Vốn điều lệ của Công ty Vimedimex tăng 154.402.680.000 đồng. Ngày 16/12/2016 và ngày 30/06/2017Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh ban hành quyết định thay đổi niêm yết cổ phiếu VMD, đưa tổng số cổ phiếu lưu hành lên 15.440.268 cổ phiếu, với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần. Vốn điều lệ của Công ty mẹ là 154.402.680.000 VND *(Một trăm năm mươi tư tỷ, bốn trâm lẻ hai triệu, sáu trăm tám mươi nghìn đồng)*.

Đến ngày 31 tháng 12 năm 2020, cổ đông lớn nhất của Công ty Vimedimex là Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2 sở hữu 45,34% vốn điều lệ và Tổng Công ty Dược Việt Nam sở hữu 10,23% vốn điều lệ.

Theo báo cáo định giá doanh nghiệp khi cổ phần hóa năm 2006 và số liệu báo cáo kiểm toán hợp nhất ngày 31/12/2020 thì: Giá trị doanh nghiệp/cổ phiếu tại thời điểm 30/6/2006 là 966.823.982.260 đồng, với 2.500.00 cổ phiếu thì giá trị doanh nghiệp/ cổ phiếu là: 386.730 đồng/cổ phiếu; Giá trị doanh nghiệp/cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2020 là 8.305.837.889.260 đồng, với 15.440.268 cổ phiếu thì giá trị doanh nghiệp/ cổ phiếu là: 537.934 đồng/cổ phiếu. Như vậy, giá trị doanh nghiệp/ cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2020 gấp 1,39 lần, tương đương với tỷ lệ tăng 39% so thời điểm cổ phần hóa năm 2006. Cụ thể

như sau: Tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đến 31/12/2020 là: 8.305.837.889.260 đồng. Giá trị doanh nghiệp/cổ phiếu (đ/cp) đến 31/12/2020 là: 537.934 đồng. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn đến 31/12/2020 là: 235.388.392.226 đồng. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn đến 31/12/2020 là: 8.070.449.497.034 đồng.

3. Kết quả đạt được của Vimedimex

Đi qua những năm tháng của thời bao cấp, chưa kịp nếm trải đủ thành quả của công cuộc đổi mới, Công ty Vimedimex lại gồng mình chống chọi với sự suy thoái của nền kinh tế toàn cầu. Cũng chính trong những giai đoạn gian khổ, Công ty Vimedimex đã thể hiện được bản lĩnh của người cộng sản, trí tuệ, tầm nhìn của một doanh nghiệp để vượt qua mọi khó khăn và trở thành cánh chim đầu đàn trong lĩnh vực y tế nước nhà. Có thể nói, tầm nhìn, tri thức, bản lĩnh chính là tinh hoa, là dấu ấn mang tính đặc trưng của con người Vimedimex, dấu ấn đặc trưng này, không chỉ là tinh hoa riêng có, mà còn được hun đúc, tôi rèn qua nhiều thử thách, thời gian. Chính lẽ đó, trong quá trình hoạt động, Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex đã đạt được nhiều thành tích nổi bật, tiêu biểu là: Tổ chức chứng nhận Quốc tế DNV chứng nhận đạt tiêu chuẩn ISO 9001: 2000; Bộ Y tế Việt Nam và Sở Y tế TP.HCM cấp giấy chứng nhận về thực hành tốt GP's (GDP, GSP) và GAP; TOP 100 thương hiệu gia nhập WTO; Thương hiệu nổi tiếng ASEAN; Nhà Cung cấp chất lượng và Top 50 nhãn hiệu cạnh tranh Việt Nam năm; TOP 500 các doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam theo mô hình bình chọn Fortune 500 từ năm 2006 đến nay và nhiều giải thưởng, chứng nhận có uy tín khác. Hàng năm đứng thứ nhất trong Top 10 Công ty phân phối dược phẩm uy tín trên thị trường Việt Nam

38 năm phát triển, trưởng thành là 38 năm nỗ lực và đổi mới, tập thể lãnh đạo, nhân viên Vimedimex luôn thấm nhuần triết lí duy vật biện chứng trong chủ nghĩa Mác Lênin và tư tưởng Hồ Chí Minh để hiểu rằng, cuộc sống là vận động và thích nghi, thành công là phù hợp và đổi mới. Tương ứng với mỗi giai đoạn phát triển của nền kinh tế Việt Nam, sự chuyển mình của nền kinh tế thế giới, mỗi sứ mệnh, mỗi kế hoạch, mỗi chương trình hành động của Vimedimex đều được kết tinh từ trí tuệ, từ tầm nhìn và đều có sự biện chứng trong chuẩn bị, cũng như tính toán kĩ lưỡng cho từng giai đoạn xây dựng, phát triển kinh doanh. Thương hiệu **Vimedimex** đã được công nhận là một trong những thương hiệu phân phối dược phẩm uy tín hàng đầu Việt Nam và ngày 04 tháng 08 năm 2020 thương hiệu **Vimedimex** chính thức sản xuất viên thuốc đầu tiên tại nhà máy Vimedimex 2, không chỉ là cái tên, danh tiếng mà là chất lượng sản phẩm, dịch vụ, chữ tín và đạo đức nghề nghiệp. Xây dựng thương hiệu cũng giống như thi công một ngôi nhà, muốn ngôi nhà lớn mạnh, vững chãi thì ngoài việc xây dựng nền móng kết cấu vững chắc, còn phải xây dựng được linh hồn của ngôi nhà.

Tinh thần Vimedimex được hình thành qua những tháng ngày gian khổ đầu tiên, được xây dựng từ những kinh nghiệm và sự học hỏi, được tôi luyện qua những thử thách trong suốt quá trình phát triển. Con người Vimedimex tôn trọng cá nhân, đổi mới và đồng đội, đây là nguồn sức mạnh tinh thần vô địch, đem đến cho Vimedimex phát triển trường tồn, nếu như **năm 2012**, tổng tài sản đạt 4.494 tỷ đồng, doanh thu đạt 8.940 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 978 tỷ đồng. **Năm 2013**, tổng tài sản đạt 5.098 tỷ đồng, doanh thu đạt

10.485 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 1.050 tỷ đồng. **Năm 2014**, tổng tài sản đạt 5.815 tỷ đồng, doanh thu đạt 11.367 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 1.138 tỷ đồng. **Năm 2015**, tổng tài sản đạt 6.356 tỷ đồng, doanh thu đạt 11.748 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 1.241,7 tỷ đồng. **Năm 2016**, tổng tài sản đạt 7.690 tỷ đồng, doanh thu đạt 12.992 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 653,7 tỷ đồng. **Năm 2017**, tổng tài sản đạt 9.484 tỷ đồng, doanh thu đạt 14.608 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 779,3 tỷ đồng. **Năm 2018**, tổng tài sản đạt 9.748 tỷ đồng, doanh thu đạt 15.180 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 811,8 tỷ đồng. **Năm 2019**, tổng tài sản đạt 9.004,2 tỷ đồng, doanh thu đạt 18.260,1 tỷ đồng, tăng 16,5% so với năm 2018, nộp ngân sách nhà nước 839,8 tỷ đồng. **Năm 2020,** tổng tài sản đạt 11.397 tỷ đồng, doanh thu đạt 18.168 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 766 tỷ đồng.

Vimedimex ngày hôm nay, đã trưởng thành hơn rất nhiều, từ tầm vóc đến quy mô, và có lẽ, trong đời sống làm người, có những điều mà ai ai cũng phải đương đầu, không thể tránh khỏi, đó là được và mất, danh thơm và tiếng xấu, ca tụng và khiển trách, hạnh phúc và đau khổ. Vậy trong lúc bất như ý, trong hạnh phúc, lúc thăng hay trầm, có một điều ta luôn có thể làm được, đó là giữ tâm bình thản như đất. Vimedimex hiểu rằng, không thể định nghĩa bản thân mình bằng những gì xảy đến bên ngoài, mà phải từ những thay đổi trong ta, Vimedimex không định nghĩa mình bằng những gian khó đường đời, mà bằng sự dũng cảm tìm ra con đường mới. Vimedimex không định nghĩa mình bằng những nỗi buồn lo lắng đã kinh qua mà bằng sự khoan thứ và niềm tin tích lũy được.

II. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm, thực phẩm chức năng, vật tư tiêu hao, thiết bị y tế, dược mỹ phẩm, hàng tiêu dùng của mẹ và bé và kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận, cụ thể:

- Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình chi tiết: mua bán dược phẩm, vắc xin, sinh phẩm y tế, nguyên liệu dược, tinh dầu, hàng thủ công mỹ nghệ, thiết bị, vật tư - nguyên liệu phục vụ sản xuất, đồ dùng cá nhân và gia đình, mỹ phẩm,nước hoa. Xuất khẩu, nhập khẩu thuốc.

- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa chi tiết: cho thuê kho, dịch vụ kho vận. Dịch vụ bảo quản thuốc.

- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải chi tiết: dịch vụ làm thủ tục hải quan.

- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu chi tiết: Mua bán hóa chất xét nghiệm, vật tư kỹ thuật phục vụ sản xuất thuốc; Mua bán các loại hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh), chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực y tế.

- Bán buôn thực phẩm chi tiết: lương thực, thực phẩm, thực phẩm công nghệ, sữa, trà, sản phẩm từ sữa, sản phẩm từ trà.

- Quảng cáo chi tiết: quảng cáo thương mại

- Hoạt động của các phòng khám đa khoa, chuyên khoa và nha khoa chi tiết: y : nội tổng quát (không hoạt động tại trụ sở)

- Sản xuất thuốc, hoá dược và dược liệu chi tiết: sản xuất dược phẩm, vắc xin, sinh

phẩm y tế (trừ sản xuất hóa chất tại trụ sở).

- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống chi tiết: mua bán nông lâm sản nguyên liệu (thực hiện theo quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/7/2009 và quyết định 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của UBND TPHCM về phê duyệt kinh doanh nông sản, thực phẩm trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh)

- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác chi tiết: mua bán máy móc, thiết bị y tế.

- Hoạt động của các công viên vui chơi và công viên theo chủ đề (không hoạt động tại trụ sở)

- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê chi tiết: Cho thuê nhà phục vụ các mục đích kinh doanh, cho thuê nhà có trang bị kỹ thuật đặc biệt. cho thuê văn phòng và căn hộ.

- Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu chi tiết: Sản xuất, chế biến thực phẩm, trà và các sản phẩm từ trà (không sản xuất, chế biến thực phẩm tươi sống tại trụ sở).

- Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại

- Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất Chi tiết: dịch vụ quản lý bất động sản, dịch vụ quảng cáo bất động sản.

- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày Chi tiết: Khách sạn, biệt thự du lịch, căn hộ du lịch, nhà nghỉ du lịch, nhà ở có phòng cho khách du lịch thuê,

- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động

- Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng

- Dịch vụ ăn uống khác

- Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực khoa học tự nhiên

- Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực khoa học kỹ thuật và công nghệ

- Dịch vụ phục vụ đồ uống

- Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực khoa học y, dược

- Dịch vụ đặt chỗ và các dịch vụ hỗ trợ liên quan đến quảng bá và tổ chức tua du lịch

- Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực khoa học nông nghiệp

- Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu Chi tiết: - Hoạt động tư vấn đầu tư; - Các dịch vụ ủy thác, giám sát trên cơ sở phí và hợp đồng (trừ hoạt động ủy thác, giám sát đầu tư tài chính, chứng khoán).

- Hoạt động chăm sóc sức khoẻ người có công, người già và người khuyết tật không có khả năng tự chăm sóc Chi tiết: Hoạt động chăm sóc sức khoẻ người già (trừ khám chữa bệnh và không có bệnh nhân lưu trú).

- Đại lý, môi giới, đấu giá hàng hóa Chi tiết: - Đại lý bán hàng hóa - Môi giới mua bán hàng hóa.

- Trồng cây gia vị, cây dược liệu, cây hương liệu lâu năm Chi tiết: - Trồng cây gia vị lâu năm; - Trồng cây dược liệu, hương liệu lâu năm.

IV. Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

1. Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý của Vimedimex

Mô hình quản trị Công ty bao gồm: Đại hội Đồng cổ đông; Ban Kiểm soát, Hội đồng Quản trị; Ban Điều hành đứng đầu là Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc quản lý, điều hành thông qua việc phân cấp, phân quyền để trực tiếp giải quyết các công việc cụ thể của Công ty qua các Phó Tổng Giám đốc chuyên trách. Cơ cấu bộ máy quản lí:

1.1 Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết hoặc người được cổ đông ủy quyền. ĐHĐCĐ thông qua quyết định các vấn đề sau:

- Báo cáo tài chính năm được kiểm toán;
- Báo cáo của Hội đồng quản trị;
- Báo cáo của Ban kiểm soát;
- Kế hoạch phát triển ngắn hạn và dài hạn của Công ty.
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và các quyền gắn liền với loại cổ phần đó. Mức cổ tức này không cao hơn mức mà Hội đồng quản trị đề nghị sau khi đã tham khảo ý kiến các cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông;
- Số lượng thành viên của Hội đồng quản trị;
- Lựa chọn công ty kiểm toán;
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- Tổng số tiền thù lao của các thành viên Hội đồng quản trị và Báo cáo tiền thù lao của Hội đồng quản trị;
- Bổ sung và sửa đổi Điều lệ Công ty;
- Loại cổ phần và số lượng cổ phần mới được phát hành đối với mỗi loại cổ phần và việc chuyển nhượng cổ phần của thành viên sáng lập trong vòng ba năm đầu tiên kể từ ngày thành lập;
- Chia, tách, hợp nhất, sáp nhập hoặc chuyển đổi Công ty;
- Tổ chức lại và giải thể (thanh lý) Công ty và chỉ định người thanh lý;
- Kiểm tra và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị hoặc Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và các cổ đông của Công ty;
- Quyết định giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua có giá trị từ 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất được kiểm toán;
- Công ty mua lại hơn 10% một loại cổ phần phát hành;
- Việc Tổng giám đốc điều hành đồng thời làm Chủ tịch Hội đồng quản trị;
- Công ty hoặc các chi nhánh của Công ty ký kết hợp đồng với những người được quy định tại Khoản 1 Điều 120 Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất được kiểm toán;
- Các vấn đề khác theo quy định của Điều lệ và các quy chế khác của Công ty.

1.2 Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là tổ chức cao nhất của Công ty do ĐHĐCĐ bầu ra gồm 05 thành viên với nhiệm kỳ 5 (năm) năm. HĐQT nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty (trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ).

Các thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2017- 2022 bao gồm:

1. Bà Nguyễn Thị Loan – Chủ tịch HĐQT
2. Ông Nguyễn Tiến Hùng – Phó chủ thịch HĐQT
3. Bà Nguyễn Ngọc Dung – Phó Chủ tịch HĐQT
4. Ông Lê Tiến Dũng – Thành viên HĐQT
5. Ông Trần Đình Huynh – Thành viên HĐQT

HĐQT có quyền và nghĩa vụ giám sát hoạt động của Ban Tổng Giám đốc và những cán bộ quản lý khác trong Công ty. Quyền và nghĩa của HĐQT theo quy định tại Điều lệ của Công ty:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và ngân sách hàng năm;
- Quyết định phương án đầu tư và dự án đầu tư trong thẩm quyền và giới hạn theo qui định của pháp luật.
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý Công ty theo đề nghị của Tổng giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Giải quyết các khiếu nại của Công ty đối với cán bộ quản lý cũng như quyết định lựa chọn đại diện của Công ty để giải quyết các vấn đề liên quan tới các thủ tục pháp lý đối với cán bộ quản lý đó;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và tổng số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Đề xuất việc phát hành trái phiếu chuyển đổi và các chứng quyền cho phép người sở hữu mua cổ phiếu theo mức giá định trước. Quyết định việc phát hành trái phiếu đối với trường hợp giá trị phát hành nhỏ hơn hoặc bằng 30% tổng giá trị tài sản ghi trong báo cáo tài chính gần nhất;
- Quyết định giá chào bán trái phiếu, cổ phiếu và các chứng khoán chuyển đổi trong trường hợp được Đại hội đồng cổ đông uỷ quyền;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm Tổng giám đốc điều hành, cán bộ quản lý khác thuộc thẩm quyền, người đại diện của Công ty. Việc bãi nhiệm nêu trên không được trái với các quyền theo hợp đồng của những người bị bãi nhiệm (nếu có);
- Báo cáo Đại hội đồng cổ đông việc Hội đồng quản trị bổ nhiệm Tổng giám đốc điều hành;
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm ứng; tổ chức việc chi trả cổ tức;
- Đề xuất việc tổ chức lại hoặc giải thể Công ty.
- Thành lập chi nhánh hoặc các văn phòng đại diện của Công ty; bao gồm việc quyết định bổ nhiệm, quyết định mức lương, thù lao, quyền hạn và nghĩa vụ của người đứng đầu

chi nhánh, văn phòng đại diện;

- Thành lập các công ty con của Công ty; bao gồm việc quyết định bổ nhiệm, quyết định mức lương, thù lao, quyền hạn và nghĩa vụ của người đứng đầu, người quản lý Công ty con.

- Cử người đại diện theo ủy quyền, quyết định mức lương, thù lao, quyền hạn và nghĩa vụ đối với người đại diện theo ủy quyền của Công ty để thực hiện các quyền của Công ty với tư cách là chủ sở hữu đối với cổ phần hoặc phần vốn góp tại các công ty, tổ chức khác;

- Chỉ định và bãi nhiệm những người được Công ty uỷ nhiệm là đại diện thương mại và Luật sư của Công ty;

- Việc vay nợ và việc thực hiện các khoản thế chấp, bảo đảm, bảo lãnh và bồi thường của Công ty;

- Các khoản đầu tư không thuộc kế hoạch kinh doanh và ngân sách vượt quá 10% giá trị kế hoạch và ngân sách kinh doanh hàng năm;

- Việc mua hoặc bán cổ phần, phần vốn góp tại các công ty khác được thành lập ở Việt Nam hay nước ngoài;

- Việc định giá các tài sản góp vào Công ty không phải bằng tiền liên quan đến việc phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu của Công ty, bao gồm vàng, quyền sử dụng đất, quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ và bí quyết công nghệ;

- Việc công ty mua hoặc thu hồi không quá 10% mỗi loại cổ phần;

- Quyết định mức giá mua hoặc thu hồi cổ phần của Công ty;

- Thông qua các hợp đồng mua, hợp đồng bán, các hợp đồng thương mại, các hợp đồng đi vay, các hợp đồng cho vay hoặc các giao dịch khác giữa Công ty và bất kỳ bên thứ ba nào mà không thuộc thẩm quyền chấp thuận của Đại hội đồng Cổ đông và mỗi hợp đồng hoặc giao dịch đó có giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% (hai mươi phần trăm) tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của Công ty;

- Tổng vay nợ trên 70% vốn điều lệ và việc thực hiện mọi khoản thế chấp, bảo đảm, bảo lãnh và bồi thường trên 50% vốn điều lệ của Công ty.

- Các vấn đề kinh doanh hoặc giao dịch khác mà Hội đồng quyết định cần phải có sự chấp thuận trong phạm vi quyền hạn và trách nhiệm của mình.

1.3 Ban kiểm soát

a) Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2017 – 2022 gồm các Ông/Bà có tên sau:

1. Bà Nguyễn Thị Thanh Lan – Trưởng Ban
2. Ông Đoàn Đức Giang – Thành viên
3. Ông Vũ Anh Tuấn – Thành viên

b) Quyền hạn và nhiệm vụ của Ban kiểm soát

- Chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng Cổ đông trong việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình theo quy định trong Điều lệ này và theo quy định của Pháp luật;

- Giám sát Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc và những Người quản lý khác trong việc quản lý và điều hành Công ty;

- Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều

hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính;

- Đề xuất lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, mức phí kiểm toán và mọi vấn đề có liên quan;

- Thảo luận với kiểm toán viên độc lập về tính chất và phạm vi kiểm toán trước khi bắt đầu việc kiểm toán;

- Xin ý kiến tư vấn chuyên nghiệp độc lập hoặc tư vấn về pháp lý và đảm bảo sự tham gia của những chuyên gia bên ngoài công ty với kinh nghiệm trình độ chuyên môn phù hợp vào công việc của công ty nếu thấy cần thiết;

- Kiểm tra các báo cáo tài chính hàng năm, sáu tháng và hàng quý trước khi đệ trình Hội đồng quản trị;

- Thẩm định các báo cáo về công tác quản lý và đánh giá công các quản lý của Hội đồng quản trị;

- Trình báo cáo kết quả thẩm định các báo cáo tài chính của Công ty và báo cáo về công tác quản lý của Hội đồng quản trị lên Đại hội đồng Cổ đông tại phiên họp thường niên;

- Thảo luận về những vấn đề khó khăn và tồn tại phát hiện từ các kết quả kiểm toán giữa kỳ hoặc cuối kỳ cũng như mọi vấn đề mà kiểm toán viên độc lập muốn bàn bạc;

- Xem xét thư quản lý của kiểm toán viên độc lập và ý kiến phản hồi của ban quản lý công ty;

- Xem xét báo cáo của công ty về các hệ thống kiểm soát nội bộ trước khi Hội đồng quản trị chấp thuận; và

- Xem xét những kết quả điều tra nội bộ và ý kiến phản hồi của ban quản lý.

- Xem xét, kiểm tra sổ sách kế toán và các tài liệu khác, kiểm tra công tác quản lý, điều hành hoạt động của Công ty bất cứ khi nào Ban kiểm soát xét thấy cần thiết vì lợi ích của Công ty, hoặc theo quyết định của Đại hội đồng Cổ đông, hoặc theo yêu cầu của Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông quy định tại khoản 3 Điều 11 của Điều lệ Công ty;

- Khi nhận được yêu cầu của Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông quy định tại khoản 3 Điều 11 của Điều lệ Công ty, mà các yêu cầu đó được gửi đến Ban kiểm soát được thực hiện đúng trình tự, có cơ sở pháp lý, Ban kiểm soát sẽ thực hiện kiểm tra trong thời hạn bảy ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu đó. Trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày, kể từ ngày kết thúc kiểm tra, Ban kiểm soát phải báo cáo, giải trình về những vấn đề được yêu cầu kiểm tra đến Hội đồng quản trị và gửi báo cáo, giải trình đến Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông có yêu cầu;

- Khi phát hiện có sai phạm Pháp luật, Điều lệ này hoặc quy chế quản lý nội bộ, Ban kiểm soát phải có văn bản yêu cầu người vi phạm chấm dứt hành vi vi phạm và có giải pháp khắc phục và phải thông báo ngay cho Hội đồng quản trị;

- Không cản trở hoạt động bình thường của Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc và Người quản lý khác và gây gián đoạn hoạt động kinh doanh của Công ty trong quá trình thực hiện nhiệm vụ của mình;

1.4 Ban Tổng giám đốc

a) Danh sách Ban tổng giám đốc gồm các Ông/Bà có tên sau:

1. Bà Trần Mỹ Linh – Tổng Giám đốc
2. Bà Trịnh Ngọc Duyên – Phó Tổng Giám đốc
3. Bà Tạ Thị Vân – Phó Tổng Giám đốc
4. Ông Trần Quang Huy – Phó Tổng Giám đốc
5. Ông Tạ Quang Trường – Phó Tổng Giám đốc
6. Bà Tạ Thị Thùy Trang – Phó Tổng Giám đốc
7. Ông Nguyễn Xuân Đức – Phó Tổng Giám đốc
8. Ông Lê Xuân Tùng – Phó Tổng Giám đốc
9. Bà Cao Thị Thu Hằng – Phó Tổng Giám đốc
10. Ông Bế Công Sơn – Phó Tổng Giám đốc
11. Ông Phạm Ngọc Quân – Phó Tổng Giám đốc

b) Ban Tổng Giám đốc có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;

- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có nghị quyết của Hội đồng quản trị, bao gồm việc thay mặt Công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty theo những thông lệ quản lý tốt nhất.

- Kiến nghị số lượng và các loại cán bộ quản lý mà Công ty cần tuyển dụng để Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm nhằm thực hiện các hoạt động quản lý tốt theo đề xuất của Hội đồng quản trị, và tư vấn để Hội đồng quản trị quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của cán bộ quản lý;

- Tham khảo ý kiến của Hội đồng quản trị để quyết định số lượng người lao động, mức lương, trợ cấp, lợi ích, việc bổ nhiệm, miễn nhiệm và các điều khoản khác liên quan đến hợp đồng lao động của họ;

- Vào tháng 12 hàng năm, Tổng giám đốc điều hành phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo trên cơ sở đáp ứng các yêu cầu của ngân sách phù hợp cũng như kế hoạch tài chính năm (05) năm;

- Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;

- Chuẩn bị các bản dự toán dài hạn, hàng năm và hàng quý của Công ty (sau đây gọi là bản dự toán) phục vụ hoạt động quản lý dài hạn, hàng năm và hàng quý của Công ty theo kế hoạch kinh doanh. Bản dự toán hàng năm (bao gồm cả bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự kiến) cho từng năm tài chính phải được trình để Hội đồng quản trị thông qua và phải bao gồm những thông tin quy định tại các quy chế của Công ty;

- Thực hiện tất cả các hoạt động khác theo quy định của Điều lệ này và các quy chế của Công ty, các nghị quyết của Hội đồng quản trị, hợp đồng lao động của Tổng giám đốc điều hành và pháp luật.

1.5 Cơ cấu tổ chức các phòng ban:

a) Khối hỗ trợ

- Xây dựng hệ thống văn bản chế độ, chính sách, quy chế quản lý, phát triển nguồn nhân lực, quy trình nghiệp vụ về công tác tổ chức cán bộ, lao động, tiền lương, khen thưởng, kỷ luật…để áp dụng thống nhất trong toàn Công ty;

- Tổ chức thực hiện công tác văn thư, lưu trữ, các công tác hậu cần đảm bảo điều kiện làm việc an toàn, an ninh. Xây dựng các quy trình, quy định về nghiệp vụ hành chính, quản lý tài sản (mua sắm, bảo trì, bảo dưỡng, thanh lý, in ấn…) của Công ty;

- Nghiên cứu phát triển hệ thống công nghệ thông tin, quản trị hệ thống mạng, thu thập cập nhật kịp thời thông tin trên mạng thông tin điện tử website của Công ty và đồng thời triển khai các chương trình ứng dụng cho các phòng ban, đơn vị thành viên;

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc hoạch định hệ thống quản lý chất lượng , chính sách chất lượng, mục tiêu chất lượng, tham gia công tác thanh tra GP'S, tổ chức hướng dẫn kiểm tra 5S.

b) Khối tài chính – kế toán

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc Công ty về công tác tài chính kế toán, công tác quản lý, sử dụng vốn (tài sản, nguyên vật liệu, nguồn vốn, chi phí sản xuất kinh doanh), thu hồi vốn nhanh chóng, đảm bảo nguồn vốn cho các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, phân tích - đánh giá tài chính của các dự án trước khi trình lãnh đạo Công ty quyết định,;

- Hướng dẫn các đơn vị xây dựng và triển khai thực hiện chiến lược, hoạch định, chính sách phát triển và kế hoạch kinh doanh trung, dài hạn và hàng năm.

c) Khối kinh doanh

- Nghiên cứu nhu cầu của thị trường với từng sản phẩm dược phẩm, xây dựng kế hoạch Marketing trung hạn, hàng năm. Xây dựng các chương trình bán hàng (game hàng chung) cho toàn hệ thống;

- Xây dựng chiến lược phát triển kênh phân phối toàn hệ thống, phát triển sản phẩm trung và dài hạn; kế hoạch thực hiện hàng năm đối với từng sản phẩm cho từng Chi nhánh, vùng, miền;

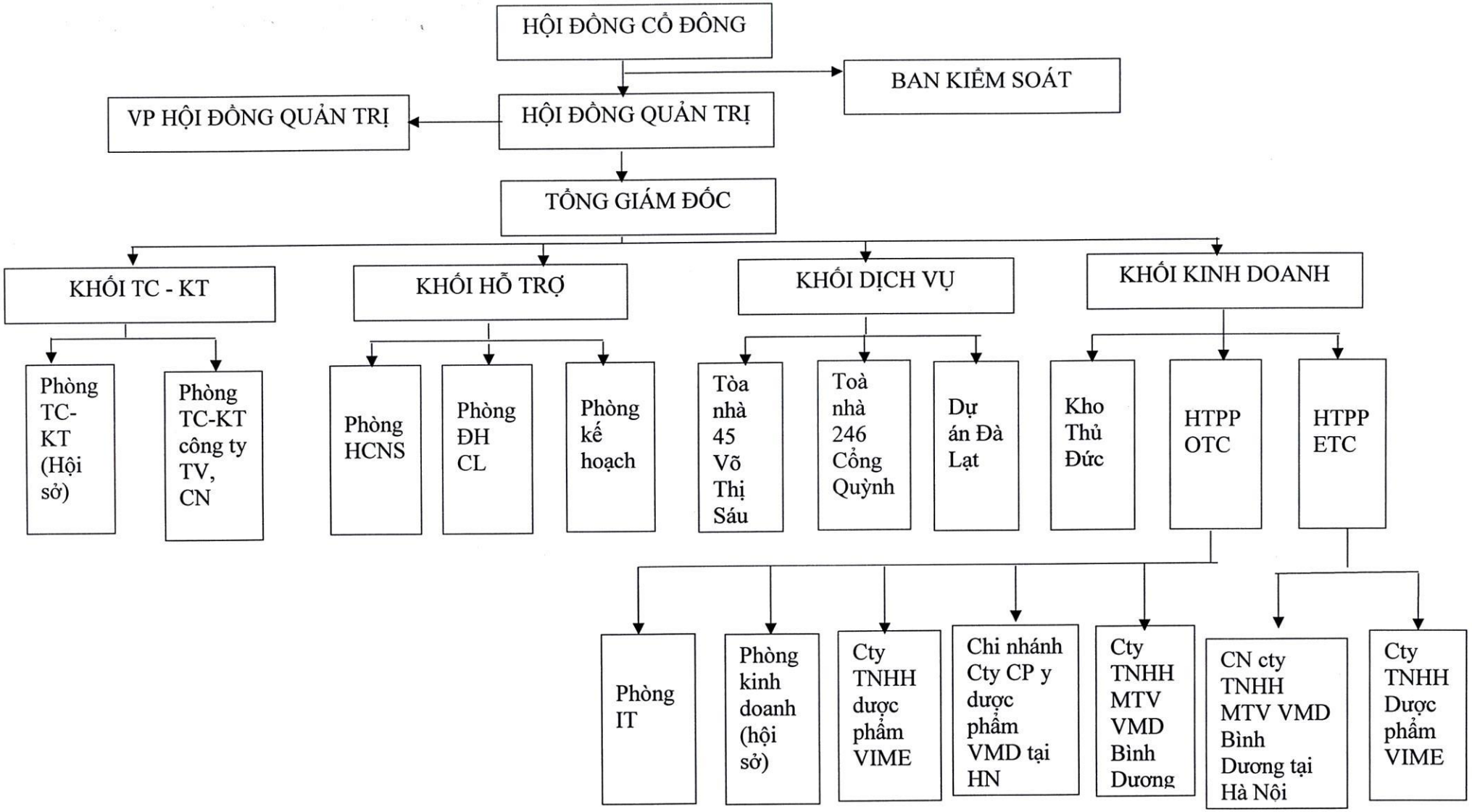
- Xây dựng và thiết lập hệ thống dịch vụ ủy thác nhập hàng, theo dõi, quản lý, đôn đốc việc thực hiện các hợp đồng nội, ngoại, hàng tồn kho

d) Khối dịch vụ

- Quản lý các hoạt động nhập khẩu về dụng cụ, trang thiết bị y tế, hoát chất xét nghiệm, làm các thủ tục Hải quan để nhập – xuất hàng ra/vào kho ngoại quan;

- Tìm kiếm và phát triển khách hàng, thực hiện dịch vụ nhập khẩu ủy thác và tham mưu hướng dẫn nghiệp vụ nhập khẩu trong Công ty;

- Lập kế hoạch phát triển kinh doanh văn phòng cho thuê.


HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
BAN KIỂM SOÁT
VP HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
TỔNG GIÁM ĐỐC
KHỐI TC - KT
KHỐI HỖ TRỢ
KHỐI DỊCH VỤ
KHỐI KINH DOANH
Phòng TC-KT (Hội sở)
Phòng TC-KT công ty TV, CN
Phòng HCNS
Phòng ĐH CL
Phòng kế hoạch
Tòa nhà 45 Võ Thị Sáu
Toà nhà 246 Cống Quỳnh
Dự án Đà Lạt
Kho Thủ Đức
HTPP OTC
HTPP ETC
Phòng IT
Phòng kinh doanh (hội sở)
Cty TNHH dược phẩm VIME
Chi nhánh Cty CP y dược phẩm VMD tại HN
Cty TNHH MTV VMD Bình Dương
CN cty TNHH MTV VMD Bình Dương tại Hà Nội
Cty TNHH Dược phẩm VIME

1.6. Chi nhánh Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX tại Hà Nội

- Địa chỉ: Tầng 1, tòa nhà CT3A, khu đô thị Mễ Trì Thượng, phường Mễ Trì, quận Nam Từ Liêm, Thành phố Hà Nội
- Điện thoại: (024) 3829 3907
- Fax: (024) 3716 0762
- Email: VimeVietpharm@hn.vn

1.7. Các công ty thành viên

a). Công ty TNHH Dược phẩm VIMEDIMEX

- Địa chỉ giao dịch: Tầng 7, tòa nhà 246 cống Quỳnh, phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1,TP. HCM.
- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2019: 65.000.000.000 đồng *(Sáu mươi lăm tỷ đồng).*
- Giấy Chứng nhận ĐKKD số: 4104006937 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 17/11/2008, đăng ký thay đổi lần thứ 16 ngày 24/01/2019 (Mã số doanh nghiệp: 0306406857);
- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.
- Hoạt động kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, hàng tiêu dùng của mẹ và bé. Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận.
- Công ty TNHH Một thành viên Y Dược phẩm Vimedimex được hợp nhất vào BCTC Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex bát đầu từ năm 2009

b) Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một Thành viên
- Địa chỉ: số 18 LI-2 VSIP II, đường số 3, khu công nghiệp Việt Nam - Singapore 2, phường Hòa Phú, thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương, Việt Nam.
- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2019: 50.000.000.000 đồng *(Năm mươi tỷ đồng)*
- Giấy CNĐKKD số 3701538659 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp đăng ký lần đầu ngày 23/06/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 14/01/2019
- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.
- Hoạt động kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, hàng tiêu dùng của mẹ và bé. Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận.
- Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex góp 50.000.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ. Đến năm 2010, Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương được hợp nhất vào BCTC của Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2010.
- Mặc dù Công ty TNHH trên được thành lập từ tháng 06/2009, tuy nhiên, do công ty phải thực hiện theo quy định đối với doanh nghiệp là đơn vị kinh doanh có ngành nghề kinh doanh có điều kiện nên đến ngày 17/10/2009, Công ty TNHH mới được Sở Y tế Tỉnh Bình Dương cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt phân phối thuốc" (GDP) số 05/GDP và đến ngày 30/10/2009 Công ty mới được cấp GCN đủ điều kiện hành nghề dược số 3083/GCNĐĐKKD-DƯOC do tỉnh Bình Dương cấp. Sau khi nhận được Giấy chứng nhận đủ điều kiện hành nghề Dược, Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex

Bình Dương đã báo cáo với cục thuế tỉnh Bình Dương theo công văn số 01/BD-CT ngày 05/12/2009 về việc thời gian chính thức hoạt động và thực hiện các thủ tục khai báo thuế kể từ ngày 01/01/2010 theo quy định của pháp luật (Kỳ kế toán năm của Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương bắt đầu từ ngày 01/01/2010 và kết thúc vào ngày 31/12/2010). Do vậy, Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương được hợp nhất vào BCTC năm 2010 của Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex

c) Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Hà Nội

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một Thành viên
- Trụ sở chính: số 260 Nghi Tàm, Phường Yên Phụ, Quận Tây Hồ, Tp. Hà Nội
- Địa chỉ giao dịch: Tầng 1, Tòa CT3A Mễ Trì, phường Mễ Trì Thượng, quận Nam Từ Liêm, HN
- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2019
- Vốn chủ sở hữu đến ngày 31/12/2019: 92.027.132.620 đồng *(Chín mươi hai tỷ, không trăm hai mươi bảy triệu, một trăm ba mươi hai ngàn, sáu trăm hai mươi đồng)*
- Giấy CNĐKKD số 0104259550 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 18/11/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 15 ngày 06/01/2020
- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.
- Hoạt động kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, hàng tiêu dùng của mẹ và bé. Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận.
- Hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương:

+ Đầu tư Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, với hệ thống máy xạ trị hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemens để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao;

+ Phát triển hệ thống phòng khám đa khoa hoạt động theo mô hình bác sỹ gia đình, hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GDP, GSP, GPP và được quy hoạch hệ thống nhà thuốc theo quy mô dân cư thực hiện sơ cứu, khám bệnh, chữa bệnh đối với các bệnh thường gặp. Thực hiện việc chăm sóc sức khỏe, sàng lọc phát hiện sớm bệnh tật và khám bệnh, chữa bệnh tại phòng khám, tại nhà người bệnh; tham gia hệ thống chuyển tuyến; là cơ sở đầu tiên trong hệ thống chuyển tuyến khám bệnh, chữa bệnh. Khám sức khỏe tổng quát để biết rõ tình trạng sức khỏe chung của các cơ quan trong cơ thể. Cung cấp thông tin để phòng ngừa, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng, lối sống, chế độ làm việc, tập luyện. Phát hiện sớm các bệnh lý nguy cơ tiềm ẩn để có hướng điều trị kịp thời...

- Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex góp 92.027.132.620 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ. Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Hà Nội được hợp nhất vào BCTC của Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2010.

V. Định hướng phát triển của Vimedimex

1. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi của Vimedimex

Tầm nhìn: Trở thành nhân tố tích cực của nền y tế chất lượng cao Việt Nam và từng bước xây dựng vị thế trong nền y tế khu vực.

Sứ mệnh: Sản xuất, phân phối thuốc chất lượng cao, cung cấp cho mọi người dân, ở mọi nơi trên toàn quốc.

Giá trị cốt lõi: Sản xuất dược phẩm chất lượng cao, lấy sức khỏe cộng đồng làm trung tâm cho mọi hoạt động, với định hướng đầu tư sản xuất các sản phẩm thuốc mới, các kỹ thuật bào chế hiện đại theo hình thức chuyển giao công nghệ 576 thuốc chuyên khoa đặc trị về thần kinh, tim mạch, tiểu đường, tiêu hóa, mỡ máu, dị ứng, kháng sinh đặc trị… ung thư theo diễn biến bệnh tật, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có dạng bào chế đặc biệt và được sản xuất trên dây truyền thuốc viên, thuốc tiêm Nonbetalactam, Cephalosporin, Ung thư đạt tiêu chuẩn GMP –WHO và GMP – EU trên cơ sở tích hợp áp dụng phần mềm Siemens SIMATIC PCS 7. Đảm bảo thuốc cung cấp kịp thời cho nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân trên cả nước và mở rộng xuất khẩu ra các nước khu vực, với mục tiêu cung cấp những sản phẩm có chất lượng tốt, giá cả hợp lý, thuận tiện, phục vụ tận tình chu đáo.

- Giữ vững vị thế là Công ty Dược phẩm sản xuất, phân phối hàng đầu trong nước, tạo lợi thế cạnh tranh riêng biệt, tiếp tục chiến lược phát triển ổn định, bền vững và hiệu quả.

- Phát triển kênh phân phối dược phẩm Vimedimex với chức năng bán lẻ online trên nền tảng phần mềm Oracle netsuite, Mobile App kết nối trực tiếp đến Bác sỹ kê đơn và chức năng bán buôn online cho các bệnh viện, nhà thuốc, phòng khám trên nền tảng ứng dụng phần mềm Oracle netsuite - MobiWork DMS tại 63 tỉnh thành trên cả nước

- Hợp tác quốc tế với các nước G7 và các nước có nền công nghiệp dược phát triển nghiên cứu Anh, Nga… đầu tư sản xuất các sản phẩm thuốc mới, các kỹ thuật bào chế hiện đại theo hình thức chuyển giao công nghệ… khi thuốc biệt dược gốc đã hết bản quyền được gọi là thuốc generic.

- Nghiên cứu, nhập khẩu nguyên liệu theo hướng phát triển các kỹ thuật phân lập hoạt chất có tác dụng, có hàm lượng cao hoặc tinh khiết phục vụ sản xuất và quản lý chất lượng thuốc toàn diện, tăng cường các giải pháp để thuốc lưu hành trên thị trường đảm bảo chất lượng, đáp ứng tiêu chuẩn Dược điển Anh, Dược điển Mỹ, Dược điển Châu Âu.

- Lấy nguồn nhân lực làm trọng tâm để thể hiện hình ảnh, văn hóa, triết lý kinh doanh mang đậm nét Vimedimex đến với cộng đồng. Cái Tâm - tức cái Đức là gốc của con người chân chính, lương thiện, nhưng cái Tài cũng là một phẩm chất quan trọng để tạo nên nhân phẩm. Người vừa có Đức, vừa có Tài, mới là ***"Con người phát triển toàn diện và Vimedimex mới phát triển bền vững".***

- Lấy chất lượng sản phẩm là nhân cách của doanh nghiệp

2. Các mục tiêu chủ yếu

2.1 Giữ vững vị thế là Công ty phân phối dược phẩm uy tín hàng đầu trong nước, tạo lợi thế cạnh tranh riêng biệt, tiếp tục chiến lược phát triển ổn định, bền vững và hiệu quả

2.2 Các mục tiêu chủ yếu của Vimedimex

- Doanh thu thuần: tăng trưởng 5-7%
- Tổng giá trị sản lượng: tăng trưởng 5-7%
- Thuốc nhập khẩu phân phối tăng trưởng 7%
- Thuốc sản xuất trong nước phân phối tăng trưởng 5%,
- Lợi nhuận trước thuế: tăng trưởng 7%

3. Chiến lược phát triển trung - dài hạn và các mục tiêu phát triển bền vững giai đoạn 2020 -2025

3.1 Chiến lược mở rộng thị trường thông qua hê thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex

<u>Thứ nhất:</u> Công ty cổ phần y dược phẩm Vimedimex hợp tác liên doanh với Công ty cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2 hợp tác, liên doanh sản xuất thuốc trong nước tại nhà máy Vimedimex 2

Chặng đường 5 năm, giai đoạn 2015 - 2020, nhìn lại những khoảnh khắc ý nghĩa, những cố gắng bền bỉ, những vất vả gian khó, những giọt mồ hôi, nước mắt, trí tuệ, chất xám, tiền bạc, vật chất, ý chí, tình yêu của toàn thể cán bộ nhân viên Vimedimex đã cống hiến, đã hết mình, để Vimedimex đạt được dấu mốc lịch sử... Dấu mốc của sự chuyển mình từ phân phối thuốc nhập khẩu, sang giai đoạn tự sản xuất thuốc để phân phối; Dấu mốc của sự ra đời những viên thuốc đầu tiên được sản xuất tại nhà máy Vimedimex 2 tại xưởng sản xuất Nonbetalactam đạt tiêu chuẩn GMP-WHO: **D**ây truyền sản xuất thuốc rắn phân liều: (1) Viên nén, viên nén bao phim; (2) Viên nang cứng; (3) Thuốc bột cốm và ngày 04/08/2020 chính thức sản xuất những lô thuốc đầu tiên của 33 visa thuốc đã được Cục quản lý dược Bộ y tế cấp phép lưu hành trên thị trường. Bên cạnh đó, Vimedimex đang trong quá trình đầu tư xưởng sản xuất đạt thiêu chuẩn GMP-EU, với tổng mức đầu tư dự kiến là **1.670 tỷ đồng**, cụ thể:

Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất NonBetalactam đạt tiêu chuẩn GMP-EU: Dây truyền thuốc rắn phân liều dùng đường uống: (1) Viên nén, viên nén bao phim, (2) Viên nang cứng, (3) Thuốc bột cốm; Dây truyền thuốc tiêm truyền: (1) Dây chuyền thuốc tiêm thể tích nhỏ: tích hợp dung dịch tiêm đóng ống, dung dịch tiêm đóng lọ và Bôt đông khô; (2) Dây chuyền dung dịch tiêm thể tích lớn chai dịch truyền và được phân nhóm điều trị bao phủ các bệnh như: thuốc điều trị tim mạch, tăng huyết áp. Thuốc điều trị các bệnh lý thần kinh và rối loạn tâm thần (điều trị đau nửa đầu, hội chứng tiền đình, parkinson, trầm cảm, rối loạn lo âu,...). Thuốc điều trị các bệnh lý đường tiêu hóa (Viêm dạ dày, rối loạn tiêu hóa, sỏi mật,...). Thuốc điều trị bệnh lý cơ xương khớp (Chống thoái hóa, điều trị loãng xương,...). Thuốc điều trị bệnh lý đường hô hấp (hen, long đờm). Kháng virut, điều trị ký sinh trùng. Thuốc tiểu đường, nội tiết (đầy đủ các nhóm). Giảm đau, hạ sốt, kháng viêm các bậc. Thuốc điều trị các bệnh lý đường tiết niệu. Ngoài ra còn có các nhóm thuốc chuyên sâu khác như gây mê, giãn cơ, ức chế miễn dịch,.... Các nhóm thuốc này được sản xuất cả dạng thuốc viên, gói bột, tiêm truyền, dùng ngoài da,... để phục vụ nhiều đối tượng người dùng. Chính thức đi vào sản xuất dự kiến ngày 30/9/2022.

Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất Cephalosporin đạt tiêu chuẩn GMP-EU: Dây chuyền thuốc rắn phân liều đường uống: (1) Viên nén, viên nén bao phim, (2) Viên nang cứng (3) Thuốc bột cốm; Dây truyền thuốc tiêm bột đóng lọ (01). Dự kiến **xưởng Cephalosporin,** chính thức đi vào sản xuất ngày 31/12/2022, sản xuất 48 thuốc kháng sinh nhóm Cephalosporin đủ 4 thế hệ, đủ các dạng bào chế sử dụng trong điều trị các bệnh nhiễm khuẩn trong cộng đồng cũng như các trường hợp nhiễm khuẩn bệnh viện và chính thức đi vào sản xuất ngày 31/12/2022

Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất thuốc ung thư đạt tiêu chuẩn GMP-EU: Dây chuyền thuốc rắn phân liều đường uống: Viên nén, viên nén bao phim cho 20 thuốc ung

thư chuyển giao công nghệ từ nước Croatia, nhằm điều trị hỗ trợ cho phụ nữ bị ung thư xâm lấn giai đoạn sớm; Ung thư bạch cầu tuỷ mạn; Điều trị tiền phẫu thuật và trị liệu đầu tay trong ung thư vú di căn ở phụ nữ đã mãn kinh; Điều trị bước một ung thư đại trực tràng di căn. Điều trị hỗ trợ ung thư đại tràng giai đoạn III sau phẫu thuật; Điều trị bước một ung thư đại trực tràng di căn. Điều trị hỗ trợ ung thư đại tràng giai đoạn III sau phẫu thuật và chính thức đi vào sản xuất ngày 31/12/2022

Công ty FormaPharm Engineering Group đến từ Cộng hòa Serbia là đơn vị tư vấn nhà máy sản xuất theo tiêu chuẩn GMP – EU, được tích hợp trên nền tảng Công nghệ phần mềm Siemens SIMATIC PCS 7, phần mềm ứng dụng Oracle netsuite. Nghiên cứu kỹ thuật bào chế mới, hiện đại, cùng với việc nhập khẩu nguyên liệu theo hướng phát triển các kỹ thuật phân lập, hoạt chất có tác dụng, có hàm lượng cao hoặc tinh khiết, phục vụ sản xuất đạt tiêu chuẩn chất lượng và quản lý, lưu hành trên thị trường đáp ứng yêu cầu áp dụng tiêu chuẩn Dược điển Anh, Dược điển Mỹ, Dược điển Châu Âu trong hồ sơ đăng ký và Bộ y tế cấp số đăng ký lưu hành trên thị trường. Phát triển đầu tư sản xuất các sản phẩm thuốc mới, các kỹ thuật bào chế hiện đại theo hình thức chuyển giao công nghệ trong nước và nước ngoài (Tây Ban Nha, Croatia) … khi thuốc biệt dược gốc đã hết bản quyền được gọi là thuốc generic.

Đối với xưởng sản xuất thuốc ung thư: Dây chuyền thuốc rắn phân liều đường uống: Viên nén, viên nén bao phim cho 20 thuốc chuyển giao công nghệ từ nước Croatia, nhằm điều trị hỗ trợ cho phụ nữ bị ung thư xâm lấn giai đoạn sớm; Ung thư bạch cầu tuỷ mạn; Điều trị tiền phẫu thuật và trị liệu đầu tay trong ung thư vú di căn ở phụ nữ đã mãn kinh; Điều trị bước một ung thư đại trực tràng di căn. Điều trị hỗ trợ ung thư đại tràng giai đoạn III sau phẫu thuật; Điều trị bước một ung thư đại trực tràng di căn. Điều trị hỗ trợ ung thư đại tràng giai đoạn III sau phẫu thuật. Chiến lược hội nhập phát triển không chỉ giúp Vimedimex nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế, mà người dùng trong nước cũng được hưởng nhiều lợi ích từ việc dùng thuốc nội sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP –EU, với mức giá hợp lý, cũng như tìm mua dễ dàng thông qua hệ thống TTPP thuốc tại 63 tỉnh, thành trên cả nước.

Công ty FormaPharm Engineering Group đến từ Cộng hòa Sécbi là đơn vị tư vấn nhà máy sản xuất theo tiêu chuẩn GMP – EU, được tích hợp trên nền tảng Công nghệ phần mềm Siemens SIMATIC PCS 7, phần mềm ứng dụng Oracle quản lý phòng thí nghiệm LIMS. Nghiên cứu kỹ thuật bào chế mới, hiện đại, cùng với việc nhập khẩu nguyên liệu theo hướng phát triển các kỹ thuật phân lập, hoạt chất có tác dụng, có hàm lượng cao hoặc tinh khiết, phục vụ sản xuất đạt tiêu chuẩn chất lượng và quản lý, lưu hành trên thị trường đáp ứng yêu cầu áp dụng tiêu chuẩn Dược điển Anh, Dược điển Mỹ, Dược điển Châu Âu, Dược điển Nhất Bản trong hồ sơ đăng ký và Bộ y tế cấp số đăng ký lưu hành trên thị trường. Chính sách thuốc generic phải được coi là chính sách nền tảng trong sản xuất, xuất nhập khẩu, cung ứng và sử dụng thuốc, vì Việt Nam là nước đang phát triển, đời sống của nhân dân và người lao động còn chưa hết khó khăn. Thuốc generic được ưu tiên toàn diện từ đăng ký lưu hành, sản xuất, xuất- nhập khẩu, cung ứng và sử dụng.

<u>Thứ hai:</u> Công ty cổ phần y dược phẩm Vimedimex hợp tác liên doanh với Công ty cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2 hợp tác đầu tư phát triển 63 Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex và 315 Siêu thị thuốc mini mở tại 63 tỉnh thành trên cả nước

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, Vimedimex muốn tồn tại và phát triển đòi hỏi phải có chiến lược kinh doanh phù hợp với điều kiện nội lực của Vimedimex, cũng như nhu cầu của thị trường. Việc tập trung phát triển hệ thống phân phối sản phẩm giúp Vimedimex xây dựng và duy trì được lợi thế cạnh tranh trong dài hạn. Đặc biệt, hơn ba thập kỷ đã đi qua, Vimedimex đã có một bề dày kinh nghiệm phân phối thuốc nhập khẩu thông qua hình thức đấu thầu vào các Bệnh viện trên cả nước, thì việc tổ chức kênh phân phối đóng vai trò vô cùng quan trọng.

Thực hiện Quyết định 68/QĐ-TTg năm 2014 phê duyệt Chiến lược quốc gia phát triển ngành dược giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030. Theo đó mục đích đến năm 2020 phải đảm bảo 100% thuốc 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... khuyến khích mô hình Trung tâm phân phối dược phẩm do một doanh nghiệp trực tiếp kinh doanh (chịu trách nhiệm về nguồn gốc thuốc, bảo quản, quản lý bán thuốc), không khuyến khích việc thành lập Trung tâm phân phối dược phẩm dưới hình thức các doanh nghiệp hoạt động độc lập, chỉ thuê địa điểm kinh doanh của trung tâm.

Trở thành cổ đông lớn của Công ty cổ phần y dược phẩm Vimedimex chiếm tỷ lệ 49% vốn điều lệ, với mục tiêu đảm bảo thuốc sản xuất tại Công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex 2 cung cấp kịp thời cho nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân trên cả nước và mở rộng xuất khẩu ra các nước trong khu vực. Đặc biệt hơn, Công ty Vimedimex 2 đã ký Hợp đồng hợp tác liên doanh với Công ty cổ phần y dược phẩm Vimedimex đầu tư **63** Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex, **315** Siêu thị thuốc mini tại 63 tỉnh thành trên cả nước và chỉ định Công ty TNHH – Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex, công ty thành viên của Công ty Cổ phần y dược phẩm Vimedimex trực tiếp thực hiện chức năng phân phối bán lẻ, bán lẻ online trên nền tảng phần mềm Oracle netsuite, Mobile App kết nối trực tiếp đến Bác sỹ kê đơn và chức năng bán buôn, bán buôn online, đấu thầu kết nối trực tiếp đến các bệnh viện, phòng khám, nhà thuốc trên nền tảng ứng dụng phần mềm Oracle netsuite - MobiWork DMS được cài đặt trên Website thương mại điện tử Vietpharm.com.vn, đây là cổng giao tiếp chính và duy nhất cho phép khách hàng, người bệnh, bác sỹ, Bệnh viện, phòng khám, nhà thuốc truy cập để thực hiện giao dịch online tại 63 Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex trên cả nước. Với tổng mức đầu tư dự kiến: **1297 tỷ đồng.**

Dấu mốc ngày 24 tháng 9 năm 2020 khai trương hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành trên cả nước, trên cơ sở tích hợp hệ thống phần mềm Oracle netsuite và được cài đặt trên Website thương mại điện tử Vietpharm.com.vn thực hiện chức năng bán lẻ, bán lẻ online ứng dụng phần mềm VimeMobileApp kết nối trực tiếp đến Bác sỹ kê đơn thuốc điện tử cho người bệnh và bán buôn, bán buôn online ứng dụng phần mềm Mobiwork - DMS cho các đại lý phân phối cấp 1,2 là các Bệnh viện, phòng khám tại 63 tỉnh thành trên cả nước, với mong muốn

mang đến tận tay khách hàng với **623** thuốc chuyển giao công nghệ và sản xuất tại nhà máy Vimedimex 2, trong đó, **33** thuốc đã được cấp số visa đang sản xuất tại nhà máy Vimedimex 2. **1091** thuốc nhập khẩu và nhập trong nước của các hãng dược phẩm uy tín trên thế giới hoặc các hãng dược phẩm nước ngoài sản xuất tại Việt Nam đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, GMP-EU và **25** vaccin tiêm chủng mở rộng Quốc gia, dịch vụ, **703** thiết bị y tế chuyên sâu, thiết yếu, **301** vật tư tiêu hao, **124** thực phẩm chức năng, **2122** mặt hàng tiêu dùng mẹ, bé được bảo quản, quản lý, phân phối đạt tiêu chuẩn GSP, GPP, GDP.

Thiết kế nội thất TTPP thuốc bố trí các kệ bằng gỗ để trưng bày thuốc, được sắp xếp khoa học theo 26 nhóm thuốc, tương ứng với 26 nhóm bệnh và được công khai minh bạch: tên thuốc, hoạt chất, hàm lượng, dạng bào chế, đường dùng, nguồn gốc xuất xứ, giá niêm yết, giá triết khấu (nếu có) và vaccine, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế thiết yếu, vật tư tiêu hao, hàng tiêu dùng của mẹ, bé. Trên mỗi kệ được thiết kế chiều cao 1,2m, chiều rộng 0,3m, khoảng cách giữa các kệ là 0,6m đảm bảo sự tham quan, mua sắm và lựa chọn sản phẩm của người bệnh/người dân diễn ra thoải mái và hiệu quả. Nội thất TTPP thuốc được thiết kế theo phong cách Siêu thị thuốc mở, được phân chia các khu vực: thuốc kê đơn, không kê đơn, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao, hàng tiêu dùng của mẹ, bé, khu vực phục vụ tư vấn, chăm sóc cho người bệnh/người dân và được kết nối xuyên suốt với nhau để tận dụng tối đa không gian và tạo cảm giác thoáng đãng cho thiết kế.

Đặc biệt hơn, hệ thống TTPP thuốc tại 63 tỉnh thành áp dụng phần mềm Oracle Netsuite, ứng dụng cài đặt VimeMobileApp trên điện thoại di động của khách hàng, chính thức ra mắt thị trường ngày 14/03/2021, việc sử dụng phần mềm công nghệ hiện đại bậc nhất thế giới và sử dụng tiện ích thông qua điện thoại cá nhân là một trong những ưu tiên hàng đầu của Vimedimex với mục đích hoàn thiện chức năng chăm sóc sức khỏe toàn diện đối với mỗi khách hàng, làm minh bạch thông tin kê đơn thuốc. Bên cạnh đó, lịch sử dùng thuốc của khách hàng được lưu trữ tại hồ sơ điện tử, tạo ra sự khoa học và kết nối trong hoạt động chăm sóc khách hàng

TTPP thuốc của Vimedimex thành lập một Tổng đài call Center trên cơ sở áp dụng phần mềm Oracle Netsuite, khách hàng chỉ cần đăng nhập là có thể sử dụng và trải nghiệm ngay giải pháp Call Center chuyên nghiệp. Tự động đồng bộ các thông tin từ phần mềm CRM, ERP, Helpdesk của TTPP thuốc với Call Center. Nhân viên chăm sóc khách hàng (NVCSKH) có thể nghe lại file ghi âm của tất cả các cuộc gọi, đồng thời kiểm tra lịch sử cuộc gọi, tài khoản, leads ngay trên chính phần mềm CRM. Cho phép xem báo cáo tổng quan và chi tiết theo cuộc gọi, phiếu ghi, nhân viên và chiến dịch. Phân tích nhanh chóng dữ liệu tổng đài, từ đó đánh giá được hiệu quả làm việc từng NVCSKH tổng đài trong Call Center.

Sự ra đời của TTPP thuốc tại 63 tỉnh thành, sẽ đáp ứng đầy đủ toàn bộ yêu cầu chăm sóc sức khoẻ của người dân. Vimedimex có thể tự tin khẳng định rằng, người dân chưa từng thực hiện mua bất kỳ sản phẩm y tế, dược phẩm, chăm sóc sức khoẻ nào chỉ tại một địa điểm, quan trọng hơn, là còn được cung cấp thông tin chi tiết và chính xác về nguồn gốc xuất xứ, tình trạng chất lượng, con đường đi của sản phẩm đến tận tay khách hàng. Không chỉ có vậy, tại TTPP thuốc, khách hàng khi chưa có đơn thuốc của Bác sỹ, hoàn toàn có khả năng mua được các thuốc kê đơn, điều mà chỉ có thể thực hiện trong bệnh viện hoặc phải luôn cất giữ đơn thuốc của bác sĩ.

<u>Thứ ba</u>: Công ty cổ phần y dược phẩm Vimedimex (Vimedimex) hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung Ương

Là doanh nghiệp Dược phẩm hàng đầu trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ, song chưa bao giờ ngủ quên trong chiến thắng, năm 2012, Vimedimex đã bước vào lĩnh vực **Y tế** thông qua hoạt động xã hội hóa, liên danh với Bệnh viện Phổi Trung Ương thành lập Trung tâm xạ trị ung thư Phổi công nghệ cao và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao (CLRT) theo hình thức xã hội hóa, với các hệ thống máy hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemens để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính với tổng mức đầu tư 40 tỷ đồng. Sự ra đời của Trung tâm Xạ trị Ung thư Phổi Công nghệ cao sẽ giúp bệnh nhân ung thư phổi được điều trị với đầy đủ các kỹ thuật khép kín, giúp giảm bớt nỗi đau và gánh nặng bệnh tật, kéo dài tuổi thọ cho người bệnh, chia sẻ những khó khăn về tài chính với Bệnh viện, ngành Y tế và mang lại nhiều lợi ích cho cả xã hội.

Tiếp nối thành công của Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, đứng trước thực trạng các Bệnh viện công luôn trong tình trạng quá tải dẫn đến việc người bệnh có nhu cầu điều trị nội trú chất lượng cao phải đến khám, điều trị tại các cơ sở y tế khác không đúng chuyên khoa, hiệu quả điều trị không cao, tốn nhiều kinh phí và phiền hà cho người bệnh, năm 2015, Vimedimex và Bệnh viện Phổi trung ương tiếp tục hợp tác xây dựng "Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao" với mong muốn đáp ứng nhu cầu chăm sóc y tế và điều trị theo yêu cầu ngày một cao của nhân dân, giảm bớt nỗi lo lắng, mệt mỏi cho người bệnh, đồng thời chia sẻ khó khăn về tài chính với Bệnh viện và nhà nước, góp phần đưa nền y tế nước nhà hội nhập cùng sự phát triển của nền y tế các nước trong khu vực và trên thế giới. Với tổng mức đầu tư hơn 110 tỷ đồng, Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao cập nhật công nghệ tiên tiến nhất trong khu vực và trên thế giới, lắp đặt trang thiết bị đồng bộ, có hệ thống, hỗ trợ hiệu quả cho bác sỹ trong việc thăm khám, chẩn đoán, điều trị và theo dõi sau điều trị với hệ thống 120 phòng điều trị nội trú đầu tư trang thiết bị theo tiêu chuẩn quốc tế cùng khu chức năng công nghệ cao bao gồm: khu phẫu thuật, Khu bệnh lý giấc ngủ với hệ thống đa ký giấc ngủ Sapphire PSG, Khu thăm dò và phục hồi chức năng, Khu điều trị bằng Oxy cao áp... Đặc biệt, Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao chuyên sâu trong điều trị các bệnh nội, ngoại khoa hô hấp, là trung tâm công nghệ cao đi đầu trong cả nước về điều trị và chăm sóc bệnh nhân mắc bệnh lý hô hấp.

Năm 2020, Vimedimex tiếp tục mở rộng hợp tác liên doanh với Bệnh viện phổi Trung Ương, phát triển hệ thống Phòng khám đa khoa vệ tinh - CNC hoạt động theo mô hình bác sỹ gia đình với mục tiêu: Vận hành hệ thống Phòng khám đa khoa, nhà thuốc theo quy mô dân cư, nằm trong các dự án bất động sản do Vimefulland phát triển. Với mong muốn phục vụ cư dân của Vimefulland không chỉ là xây một ngôi nhà, mà còn là một nơi hạnh phúc an yên, một nơi cư dân được chăm sóc, không chỉ những dịch vụ vận hành tiện ích nội khu đơn thuần, mà còn là nơi chăm sóc sức khỏe toàn diện cho cả gia đình với chức năng sơ cứu, khám bệnh, chữa bệnh đối với các bệnh thường gặp. Thực hiện việc chăm sóc sức khỏe, sàng lọc phát hiện sớm bệnh tật và khám bệnh, chữa bệnh tại phòng khám đa khoa và tại nhà người bệnh, tham gia hệ thống chuyển tuyến, là cơ sở đầu tiên trong hệ thống chuyển tuyến khám bệnh, chữa bệnh, có trách nhiệm giới thiệu và chuyển người bệnh đến Bệnh viện phổi Trung ương khi có yêu cầu về chuyên môn.

Khám sức khỏe tổng quát để biết rõ tình trạng sức khỏe chung của các cơ quan trong cơ thể. Cung cấp thông tin để phòng ngừa, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng, lối sống, chế độ làm việc, tập luyện. Phát hiện sớm các bệnh lý nguy cơ tiềm ẩn để có hướng điều trị kịp thời.... Người dân được khám sức khỏe định kỳ với các dịch vụ: Khám lâm sàng tổng quát, xét nghiệm huyết học *(các chỉ số hồng cầu, bạch cầu, tiểu cầu...),* xét nghiệm sinh hóa máu *(đánh giá chức năng gan, thận, mỡ máu, đường huyết, bệnh gút...),* xét nghiệm nước tiểu *(tầm soát bệnh đường tiết niệu...),* xét nghiệm đông máu *(đánh giá khả năng đông, cầm máu, rối loạn đông máu...),* siêu âm ổ bụng tổng quát *(Siêu âm gan, mật, thận, tụy, bàng quang...)*, chụp X-quang tim phổi *(đánh giá bệnh về phổi, tim, lồng ngực...),* ngoài ra có thể bao gồm cả Nội soi tai mũi họng, điện tâm đồ, xét nghiệm Viêm Gan B,...đây là bước đi tiếp theo, đánh dấu sự có mặt về dịch vụ chăm sóc sức khỏe y tế gia đình, với hình thức chăm sóc sức khỏe toàn diện cho cư dân, từ khi sinh ra, cho tới khi trưởng thành, về già, tới lúc qua đời một cách gần gũi, thiết thực của hệ thống y khoa, được triển khai thực hiện tại tòa nhà chung cư cao tầng, các khu đô thị với phương châm "***Điều trị bằng khối óc, chăm sóc bằng trái tim***".

Thực hiện Quyết định số: 2628/QĐ-BYT ngày 22/6/2020, của Bộ Y tế về việc phê duyệt Đề án "Khám, chữa bệnh từ xa" với hai mục tiêu căn bản, đó là tất cả các cơ sở y tế trên cả nước được hỗ trợ chuyên môn liên tục, đặc biệt là tại các vùng sâu vùng xa, miền núi, hải đảo, đồng thời là bước tiến mới giúp nâng cao chất lượng khám chữa bệnh cho người dân. Ngày 02/12/2020, Bệnh viện Phổi Trung Ương chính thức hỗ trợ chuyên môn cho Hệ thống TTPP thuốc của Vimedimex tại 63 tỉnh thành trên cả nước, với mục tiêu tư vấn sức khỏe, kê đơn thuốc và chăm sóc sức khỏe cho người dân hướng tới việc giải quyết triệt để thực trạng bán thuốc kê đơn tràn lan, không theo chỉ định của bác sĩ, đang diễn ra tại các cơ sở bán lẻ thuốc trên toàn quốc. Với sự tham gia của đội ngũ bác sĩ chuyên khoa đầu ngành, khi mua thuốc tại bất kỳ TTPP thuốc của Vimedimex trên cả nước, người bệnh có nhu cầu tư vấn về sức khỏe sẽ được đội ngũ bác sỹ tư vấn sức khỏe và kê đơn thuốc, đảm bảo 100% người bệnh sử dụng thuốc chính xác với tình trạng sức khoẻ của mình. Trái lại, những triệu chứng tưởng nhẹ nhưng nguy hiểm cũng sẽ ít bị bỏ lọt hơn, nhờ người bệnh được tư vấn kịp thời để đến bệnh viện làm các xét nghiệm chuyên sâu trước khi bệnh trở nên quá nặng. Vimedimex có thể khẳng định rằng, không một bác sĩ chân chính nào đành lòng nhìn bệnh nhân xếp hàng từ sớm tinh mơ mà vẫn phải đợi đến ngày hôm sau mới được khám. Và không một xã hội nào được hưởng lợi từ sự quá tải trầm trọng của y tế - lĩnh vực hàng đầu của an sinh xã hội. Do vậy, đã đến lúc gạt mọi băn khoăn nghi ngại sang một bên, để cùng chung tay từng bước hoàn thiện hệ thống tư vấn chăm sóc sức khỏe, khám bệnh từ xa, để nó song hành và hỗ trợ đắc lực cho phương thức khám bệnh truyền thống, cho một xã hội khỏe khoắn hơn, trên cơ sở năng động và thông minh hơn.

Phương pháp tư vấn chăm sóc sức khoẻ online (từ xa) giữa bác sỹ với người bệnh. Y tế và chăm sóc sức khỏe vốn là một trong những ngành lâu đời nhất, ra đời để phục vụ những nhu cầu cơ bản của con người. Qua thời gian, đây cũng là một trong những ngành có trình độ phát triển khoa học công nghệ ở mức cao và liên tục cải tiến để đáp ứng những thay đổi của nhu cầu xã hội. Bên cạnh tốc độ tăng trưởng mạnh, cơ sở y tế tuyến trung ương phân bố chưa đồng đều, số lượng bác sỹ còn thấp, sự chênh lệch về trình

độ giữa các bác sĩ tuyến trung ương và tuyến tỉnh, khiến người bệnh thường có xu hướng phải tìm về các Bệnh viện lớn để khám chữa bệnh. Đây có thể được coi là nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng quá tải cho toàn hệ thống y tế tuyến cuối, do phần lớn các bệnh viện tập trung tại các thành phố trung tâm kinh tế phát triển. Tư vấn sức khỏe từ xa là dịch vụ y tế được cung cấp bằng cách tương tác qua hệ thống âm thanh và hình ảnh điện tử giữa Bác sỹ và người bệnh/khách hàng không ở cùng một địa điểm trên cơ sở ứng dụng công nghệ phần mềm Oracle Netsuite và được cài đặt trên Website thương mại điện tử vietpharm.com.vn được hiểu là trang thông tin điện tử, thiết lập để phục vụ một phần hoặc toàn bộ quy trình tư vấn sức khỏe cho người bệnh, kê đơn thuốc hay ứng dụng cài đặt VimeMobileApp trên điện thoại di động của người bệnh, để hoàn thiện chức năng chăm sóc sức khỏe toàn diện, thông tin kê đơn thuốc được minh bạch, lịch sử dùng thuốc được lưu trữ tại hồ sơ điện tử. Ứng dụng tư vấn sức khỏe từ xa trước cho người bệnh khi đại dịch COVID-19 xảy ra và các tiềm năng của các công cụ kỹ thuật số giúp cải thiện khả năng tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khoẻ đã được công nhận từ lâu trên thế giới, ứng dụng này đặc biệt có ý nghĩa để khắc phục tình trạng thiếu nhân lực y tế ở các vùng sâu, vùng xa và góp phần cải thiện thuận tiện cho người bệnh nhất là người bệnh bị giảm khả năng vận động. Nếu lựa chọn dịch vụ này, người bệnh sẽ không phải nghỉ làm cả buổi để đi khám bệnh, không lãng phí thời gian tham gia giao thông, không tốn chi phí trả tiền đỗ xe hoặc sử dụng phương tiện giao thông công cộng, không phải sắp xếp việc chăm sóc và giữ con hộ hoặc không phải ngồi trong phòng chờ với những người có thể mắc bệnh truyền nhiễm.

Thực tế đã chứng minh việc tư vấn chăm sóc sức khoẻ từ xa có thể tiết kiệm chi phí so với chăm sóc thông thường, đặc biệt đối với những người mắc bệnh mãn tính và những người sinh sống cách xa khu vực trung tâm, có nhiều hạn chế về khoảng cách địa lí. Tư vấn chăm sóc sức khoẻ từ xa vẫn hoàn toàn đảm bảo an toàn, hiệu quả về chuyên môn, cũng như cải thiện được sự hài lòng của người bệnh đối với chất lượng dịch vụ. Tuy nhiên, trước đại dịch COVID-19, những thách thức về công nghệ, sự hoài nghi về chuyên môn và các rào cản về đạo đức, tài chính, hành chính và cơ sở pháp lý đã hạn chế việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ tư vấn sức khoẻ từ xa. Việt Nam, việc đối phó với đại dịch COVID-19 đã tạo ra sức mạnh và động lực để vượt qua những thách thức và hạn chế, đạt được nhiều tiến bộ vượt bậc trong việc triển khai tư vấn sức khoẻ từ xa. Hình thức này đã được khuyến khích sử dụng rộng rãi, góp phần vượt qua những khó khăn của dịch bệnh, giúp phân loại bệnh tật và hỗ trợ cách chăm sóc tại nhà, mà không làm tăng nguy cơ lây truyền. Có thể nói, sự kết hợp của Bác sĩ Bệnh viện Phổi Trung Ương cũng như các bệnh viện phổi tuyến tỉnh trên cả nước cho Hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành được thực hiện với định hướng chung, nâng cao hoạt động chăm sóc sức khoẻ toàn diện cho người dân Việt Nam, góp phần chia sẻ trách nhiệm với ngành y tế nước nhà, xứng đáng với vai trò sứ mệnh của những người làm nghề y dược và theo đúng lời dạy của ***Chủ tịch Hồ Chí Minh trong thư gửi các cán bộ y tế "Phải thật thà đoàn kết, phải thương yêu người bệnh và phải xây dựng một nền y học dựa trên nguyên tắc khoa học, dân tộc và đại chúng"***

3.2. Chiến lược đột phá về tư duy của Vimedimex

Năm 2020, cũng chính là dấu mốc lịch sử trong dòng chảy phát triển, đánh dấu sự

đột phá về tư duy, mạnh dạn rũ bỏ tấm áo cũ kĩ, trì trệ của lối tư duy và cách làm việc theo kinh nghiệm, theo thói quen đã từng mang đến sự chậm chạp, thụ động trong hiệu quả hoặc bắt trước một cách máy móc các doanh nghiệp thành đạt, khi áp dụng thành công, cũng là lúc nó trở nên lỗi thời và chuẩn bị cho cái chết đã được báo trước và khoác lên mình sự đổi mới hiện đại, thực hành phong cách suy nghĩ, làm việc theo chính sách, đường lối của nhà nước và áp dụng khoa học công nghệ trên toàn hệ thống Vimedimex. Mục tiêu của tư duy đột phá là tìm ra mục đích căn nguyên, chứ không phải mục đích theo từng vấn đề, từ đó giải quyết vấn đề theo hướng tiếp cận về bản chất chứ không theo lợp vỏ về sự kiện. Đây là điều mấu chốt mà tư duy đột phá mang lại, sử dụng tương lai để nhìn lại hiện tại, chứ không phải dùng hiện tại và quá khứ để suy đoán tương lai và nguyên lý cơ bản của tư duy đột phá là tuyệt đối cấm bắt trước. Chính điều cốt lõi này, mà tư duy đột phát có thể được gọi là một cuộc cách mạng trong nhận thức, một triết lý kinh doanh mới, một tư duy triết học mới, đòi hỏi người lãnh đạo Vimedimex khi quản lý một công ty nhỏ, chúng ta có thể quản lý bằng cơ chế, chính sách, còn khi quản lý một công ty lớn, một tập đoàn lớn, chúng ta phải quản lý bằng một nền văn hóa. **Thế giới phải thay đổi và những nhà lãnh đạo là người thay đổi thế giới.** Sự đổi mới này, đã thực sự biến Vimedimex trở thành một trong những đơn vị kinh tế hiếm hoi tại Việt Nam tự hào khẳng định là doanh nghiệp áp dụng công nghệ 4.0 trên thực tế, thay vì chỉ có những hô hào, khẩu hiệu mang tính lý thuyết như phần đông hiện nay.

Thành quả này, là sự nỗ lực, cố gắng của tập thể lãnh đạo và nhân viên của Vimedimex, những nỗ lực được ghi dấu bằng rất nhiều khó khăn, trăn trở, thậm chí đã được thể hiện qua những đấu tranh, phản ứng, những lực cản cả trực tiếp và âm thầm trong từng công việc, từng hoạt động, giữa sự quen thuộc của kinh nghiệm vẫn thực hiện và những thách thức và gian khó của việc chấp nhận cái mới, đồng nghĩa với việc phải thay đổi lại từ đầu, phải học tập, phải nghiên cứu, phải dành thời gian để thích nghi. Quá trình ấy, cũng chính là sự giằng co để phá vỡ vỏ bọc của thói quen và sự ì trệ, phá vỡ sự cố định của cái tôi truyền thống, thậm chí, phá vỡ rất nhiều sự mặc định về đỉnh cao trong hiểu biết để thiết lập một trật tự khoa học và một nề nếp hoàn toàn đối khác. Theo đó, mỗi cá nhân phải tự làm mới mình, phải có ý thức và thực sự nghiêm túc học hỏi những kiến thức mới, những công nghệ mới, đó cũng chính là quá trình để mỗi cá nhân phải đột phá và chấp nhận hoặc thay đổi và phải thay đổi thành công, hoặc trì trệ, bảo thủ và lùi lại phía sau khi tập thể đang phát triển và có thể sẽ bị đào thải khỏi Vimedimex.

Ngày hôm nay, khi Vimedimex nhìn lại những gì đã qua, Vimedimex thấy thực sự hạnh phúc và tự hào về bộ nhận diện thương hiệu Vimedimex đã hoàn toàn đổi khác, rất hiện đại, rất quy củ, rất khác biệt, hoàn toàn đủ khả năng để đáp ứng bất kì điều kiện khắt khe nào trên thị trường, không chỉ Việt Nam, mà còn của khu vực, thậm chí là thế giới. Và đó là minh chứng mạnh mẽ nhất cho sự đúng đắn trong định hướng của tập thể lãnh đạo Vimedimex, sự đúng đắn của tinh thần kiên định, nhất quán khi đã nhận ra chân lí, nhận ra những việc phải thực hiện, thì dù có khó khăn đến đâu, có gặp trở ngại như thế nào, có vấp phải bao nhiêu phản ứng và sự nghi ngờ, Vimedimex vẫn phải thực hiện và đã, đang thành công.

Hơn thế, sự đột phá về tư duy, không chỉ là thành quả ngọt ngào từ những nỗ lực của tập thể lãnh đạo, nhân viên, mà còn chính là nền móng, là cơ sở vững chắc để

Vimedimex có thể tiếp tục xây dựng và thành công lĩnh vực: dược phẩm, y tế. Sự đột phá về tư duy cũng chính là nét đặc trưng riêng có, sự khác biệt mang tính thương hiệu của con người Vimedimex, để một lần nữa khẳng định thực tế hoặc không làm, hoặc làm và chắc chắn sẽ phải là số 1. Sự đột phá về tư duy, là bức tranh phản ánh rõ nét nhất tương lai của Vimedimex, một tập thể mà mỗi cá nhân không chấp nhận lối mòn, sẵn sàng rũ bỏ thói quen và tầm cao đang có, để bắt đầu tìm hiểu, bắt đầu học tập, bắt đầu thực hiện lại từ đầu, dù có bao nhiêu khó khăn cũng sẽ chinh phục thành công, thì chắc chắn tập thể ấy, sẽ là bất khả chiến bại, dù ở hoàn cảnh nào, dù ở thời điểm nào và dù đối diện với bất kì lĩnh vực, vấn đề gì trên thực tế. Bởi lẽ, những đột phá đó, đã thúc đẩy mạnh mẽ và là động lực mới nâng cao chất lượng, sản phẩm, dịch vụ, đem lại những trải nghiệm hiệu quả hơn cho khách hàng. Và thước đo hiệu quả nhất, đó chính là số lượng đối tác, số lượng khách hàng vượt trội đang có quan hệ và giao dịch với Vimedimex.

Những gì Vimedimex đã đạt được hơn ba thập kỷ đã đi qua, đáng để cho toàn thể cán bộ nhân viên của Vimedimex tự hào và kiêu hãnh, Vimedimex có thể tự tin khẳng định giá trị, năng lực vượt trội của Vimedimex giữa muôn ngàn doanh nghiệp trên thương trường. Vimedimex có thể tuyên bố những bước đi đang dẫn đầu trên các cuộc đua về kinh doanh trên nền tảng công nghệ 4.0, với niềm tin tự tôn của một doanh nghiệp dược phẩm dẫn đầu thị trường Việt Nam. Nhưng trí tuệ của Vimedimex cũng nhận thức rõ ràng rằng, sự thành công bền vững là sự thành công luôn được bồi đắp và nỗ lực, vị trí đứng đầu vĩnh cửu là vị trí được xây dựng liên tục bằng công sức và sự quyết tâm. Những tự hào ngày hôm nay, không chỉ cho Vimedimex cái đích được nghỉ ngơi, mà đó chính là động lực, là kim chỉ nam, là ngọn hải đăng soi sáng cho những thành công mà Vimedimex cần hướng tới ngày mai. Sự phấn đấu và nỗ lực của Vimedimex là sự phấn đấu và nỗ lực đặc trưng của con người Vimedimex, nó tự nhiên như hơi thở và tất yếu như những vòng quay chính xác của Trái đất trong Hệ Mặt trời.

V. Các rủi ro có thể ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Vimedimex

1. Rủi ro về kinh tế

Sự phát triển của nền kinh tế thường được đánh giá thông qua tốc độ tăng trưởng GDP, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái. Các yếu tố rủi ro mang tính hệ thống này tác động vào mọi chủ thể của nền kinh tế, trong đó, có Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

2. Rủi ro tăng trưởng kinh tế

Tăng trưởng kinh tế Việt Nam chậm lại còn 2,9% vào năm 2020 do đại dịch, nhưng dự kiến sẽ tăng lên 7% vào năm 2021. Sự phục hồi này đến từ cả nhu cầu bên ngoài, nền kinh tế trong nước, dòng vốn FDI và năng lực sản xuất tăng lên. Ngày 21/12/2020, báo cáo cập nhật tình hình kinh tế Việt Nam "Điểm lại" của Ngân hàng Thế giới dự báo Việt Nam tăng trưởng gần 3% năm 2020 trong khi kinh tế thế giới dự kiến suy giảm ít nhất 4%, dù phải đối mặt với cú sốc lớn nhất toàn cầu trong nhiều thập kỷ qua.

Báo cáo cho rằng Việt Nam có kết quả như trên là nhờ khả năng chống chịu của cả khu vực kinh tế trong nước và kinh tế đối ngoại. Không những kiềm chế được đại dịch bằng những biện pháp sớm, quyết liệt và sáng tạo, Chính phủ còn sử dụng các chính sách

tài khóa và tiền tệ để tháo gỡ khó khăn cho khu vực tư nhân và thúc đẩy phục hồi. Chẳng hạn, chi tiêu công bắt đầu tăng trở lại sau ba năm thắt chặt tài khóa. Trong chín tháng đầu năm 2020, giải ngân đầu tư công đã tăng đến 40% so với cùng kỳ năm trước.

Khu vực kinh tế đối ngoại— động lực tăng trưởng kinh tế chính của Việt Nam trong thập kỷ qua—đạt kết quả rất tốt kể từ khi khủng hoảng Covid-19 bắt đầu. Việt Nam dự kiến sẽ đạt mức xuất khẩu hàng hóa đạt thặng dư lớn nhất từ trước đến nay, đồng thời dự trữ ngoại hối tăng. Dòng vốn đầu tư nước ngoài tiếp tục đổ vào Việt Nam kết hợp với xuất khẩu hàng hóa tăng mạnh đã bù đắp cho thất thu về ngoại tệ do hoạt động du lịch suy giảm và nguồn kiều hối bị thu hẹp. Báo cáo cho biết các nhà đầu tư nước ngoài vẫn tiếp tục đầu tư và/hoặc đang dịch chuyển các hoạt động sản xuất sang Việt Nam do quốc gia này đã quản lý tốt đại dịch.

Trong thời gian tới, triển vọng của Việt Nam được cho là tích cực khi nền kinh tế được dự báo tăng trưởng ở mức khoảng 6,8% trong năm 2021 và sẽ ổn định quanh mức 6,5% các năm tiếp theo. Dự báo này dựa trên giả định rằng khủng hoảng Covid -19 sẽ dần được kiểm soát, khi vaccine Covid -19 chứng minh được tính hiệu quả. Mặc dù vậy, quy mô và thời gian kéo dài của đại dịch cũng như những tác động kinh tế của nó khó có thể dự báo, và do đó không thể bỏ qua một kịch bản tăng trưởng thấp hơn hơn. Báo cáo nhấn mạnh rằng tại Việt Nam vẫn còn tiềm tàng những rủi ro tài khóa, tài chính, và xã hội, đòi hỏi các cấp có thẩm quyền cần quan tâm hơn nữa.

Bên cạnh phân tích về những xu hướng gần đây của nền kinh tế Việt Nam, ấn phẩm lần này với tiêu đề "Từ Covid -19 đến biến đổi khí hậu: Làm thế nào để Việt Nam trở thành quốc gia tiên phong trong phục hồi xanh", đặt câu hỏi tại sao Việt Nam lại chưa xử lý những thách thức về khí hậu và môi trường hiệu quả như với khủng hoảng Covid -19, tuy được cho là có khác biệt nhưng thực ra lại có nhiều điểm tương đồng. Cũng giống như đại dịch, những thảm họa về khí hậu và môi trường cũng gây ra thiệt hại rất lớn về người và của và đều cho thấy cuộc sống con người rất mong manh.

“Việt Nam đang đứng trước bước ngoặt để phục hồi sau Covid -19. Quốc gia này đang có cơ hội để chọn con đường phát triển xanh hơn, thông minh hơn và bao trùm hơn, và nhờ đó trở nên vững vàng hơn trước những cú sốc trong tương lai do cả đại dịch và hay thảm họa thiên nhiên,” bà Carolyn Turk, Giám đốc Quốc gia Ngân hàng Thế giới tại Việt Nam cho biết. “Việt Nam phải xử lý những thách thức về khí hậu và môi trường với tinh thần khẩn trương như đã làm với Covid -19 vì cái giá phải trả từ việc không hành động ngày càng tăng và khó có thể đảo ngược. Đợt bão lụt lịch sử tại miền trung vừa qua và ô nhiễm không khí tăng lên ở các thành phố lớn trong nước là minh chứng rõ rệt về sự mong manh dễ tổn thương vừa được đề cập”.

Hai bài học rút ra qua quản lý thành công khủng hoảng Covid -19 có thể được áp dụng để giải quyết tốt hơn các vấn đề môi trường. Thứ nhất, cách tốt nhất để đối phó với cú sốc bên ngoài là phải chuẩn bị từ trước, đồng thời phải hành động sớm và kiên quyết. Thứ hai, ngoài tầm nhìn và năng lực, việc tạo điều kiện thử nghiệm cách làm mới sáng tạo cũng góp phần thay đổi hành vi của cá nhân và tập thể. Đây là nền tảng cho các chiến lược ứng phó với những nguy cơ về y tế và khí hậu.

Báo cáo cũng bàn chi tiết về nhóm chính sách có thể giúp Việt Nam ổn định nền

kinh tế, giảm nhu cầu đầu tư trong thời kỳ thắt lưng buộc bụng sắp tới, đồng thời hoàn thành các chỉ tiêu về khí hậu trong cả ngắn hạn và dài hạn. Báo cáo cho rằng Việt Nam có thể đạt được khát vọng trở thành nền kinh tế thu nhập cao trước năm 2045 hay không không chỉ dựa vào khả năng Việt Nam vượt qua khủng hoảng Covid-19 thành công mà còn dựa vào sự hiệu quả trong quản lý các nguồn tài nguyên và rủi ro khí hậu. Rốt cuộc, mục tiêu phát triển kinh tế không chỉ để làm ra them của cải mà còn là không phá hủy những gì đang có.

2. Rủi ro tăng trưởng trong ngành Dược:

SSI Doanh thu ngành dược Việt Nam năm 2020 tăng chưa đến 3% so với cùng kỳ

SSI cho biết, tổng doanh thu dược phẩm của Việt Nam năm 2020 (bao gồm cả sản xuất và nhập khẩu) chỉ tăng gần 3% so với cùng kỳ, thấp hơn đáng kể mức bình quân 11,8% mỗi năm trong giai đoạn 2015 – 2019. Tuy nhiên, theo dự báo, năm 2021, ngành dược phẩm sẽ khôi phục được đà tăng trưởng với mức 15%.

Tăng trưởng của ngành dược phẩm chậm lại do COVID-19

Theo Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI (SSI), nguyên nhân chính dẫn đến đà tăng trưởng của ngành dược phẩm chậm lại là vì ảnh hưởng của giai đoạn giãn cách xã hội và các chủ trương kiểm soát chặt chẽ người dân đến bệnh viện. Điều này làm cho những người có vấn đề sức khoẻ không cấp bách hạn chế đến khám chữa bệnh, dẫn đến doanh số kê đơn và bán thuốc ít hơn.

SSI ước tính tổng doanh thu dược phẩm của Việt Nam (bao gồm cả sản xuất và nhập khẩu) chỉ tăng gần 3% so với cùng kỳ, thấp hơn đáng kể mức bình quân 11,8% mỗi năm trong giai đoạn 2015 – 2019.

Theo báo cáo của BMI, trên kênh thị trường ETC (kênh bán các loại thuốc theo đơn, chủ yếu qua bệnh viện, bác sĩ), số lượt khám chữa bệnh toàn quốc từ quý I-II/2020 giảm 10-15% so với cùng kỳ năm trước. Lý do đến từ tâm lý lo ngại nhiễm dịch bệnh và quy trình thăm khám nghiêm ngặt tại bệnh viện trong mùa dịch. Cho đến tháng 8/2020, khi đại dịch đã được kiểm soát tốt hơn, lượt khám chữa bệnh có dấu hiệu phục hồi khi người dân đến bệnh viện thăm khám nhiều hơn. Theo BMI, số lượt thăm khám ước tính tăng 5% so với cùng kỳ năm 2019.

Đối với kênh thị trường OTC (bán các loại thuốc không cần kê đơn, chủ yếu tại quầy thuốc, nhà thuốc), các đợt giãn cách xã hội làm cho nhu cầu đi mua thuốc giảm, thay vì mua thuốc dự trữ, người dân chuyển sang các loại sản phẩm như nước rửa tay và khẩu trang (vốn không phải là sản phẩm chính của hầu hết các công ty dược phẩm) làm giảm doanh thu của toàn ngành.

Ngành dược "hụt hơi" vì thiếu hụt nguồn cung cấp nguyên liệu

Ngoài ra tình trạng thiếu hụt nguồn cung cấp nguyên liệu dược phẩm chính (API) từ Trung Quốc, Ấn Độ làm cho chi phí sản xuất tăng cao, vì ảnh hưởng của đại dịch COVID-19. Nguồn API sản xuất ở Trung Quốc và Ấn Độ chiếm gần 70% tổng số API được sử dụng trong sản xuất thuốc của Việt Nam. Trong khi đó, nhu cầu của các API quan trọng cho dòng thuốc như kháng sinh, trợ hô hấp và hạ sốt tăng mạnh tại nhiều quốc gia bùng phát dịch bệnh, khiến chi phí sản xuất toàn ngành tăng lên đáng kể.

Tình trạng khan hiếm này khiến giá trung bình của hầu hết các loại API nhập về Việt Nam tăng 5-8% và biên lợi nhuận gộp của các công ty dược phẩm trong nước giảm khoảng 1-3% trong năm 2020. Nguồn cung thuốc mới trong nước cũng bị gián đoạn do các nhà máy dược phẩm mới bị chậm tiến độ. Theo số liệu của Bộ Y tế, thuốc sản xuất trong nước duy trì tốc độ tăng trưởng kép hàng năm tương đối cao ở mức 13,8% giai đoạn 2015 – 2019 với sự hỗ trợ của các chính sách của Chính phủ cùng với nhiều nhà máy được đầu tư mới.

Những thương vụ M&A nổi bật trong năm 2020

Tuy nhiên, năm 2020 lại là năm ngành dược phẩm Việt Nam có được nhiều thương vụ M&A lớn. Theo SSI, tổng giá trị các thương vụ M&A năm 2020 đạt 1.680 tỷ đồng. Các thương vụ M&A lớn gồm: Tập đoàn SK (Hàn Quốc) chuyên về thuốc điều trị ung thư, thần kinh và tim mạch, chi 920 tỷ đồng mua 25% cổ phần của Công ty Dược phẩm Imexpharm (IMP); Stada (Đức), chuyên sản xuất thuốc generic, đã chi ra hơn 400 tỷ đồng nâng mức sở hữu tại Công ty cổ phần Pymepharco từ 70% lên 76%; ASKA (Nhật Bản), chuyên về thuốc tiêu hoá, hoocmon và sản phụ khoa, chi 350 tỷ đồng để sở hữu 25% cổ phần Dược phẩm Hà Tây.

Với triển vọng năm 2021, SSI Research cho rằng ngành dược đã phải chịu nhiều tác động của COVID-19 nhưng đang dần phục hồi. Ước tính doanh thu ngành dược phẩm Việt Nam năm 2021 tăng 15% so với cùng kỳ, cao hơn mức tăng trung bình giai đoạn 2015 – 2019 là 11,8% khi mức tiêu dùng cho y tế sẽ trở lại mức bình thường vào năm 2021, quy định về giãn cách xã hội được nới lỏng và nhu cầu khám bệnh của người dân tăng trở lại. Bên cạnh đó, dân số Việt Nam đang già hoá nhanh và thu nhập bình quân đầu người tăng mạnh tiếp tục hỗ trợ đà tăng trưởng dài hạn của thị trường chăm sóc sức khoẻ.

3. Lạm phát và giá cả

Năm 2020 là một năm biến động khó lường, lạm phát tăng cao ở những tháng đầu năm, việc nguồn cung một số mặt hàng thực phẩm thiết yếu, đặc biệt là nguồn cung thịt lợn giảm do dịch bệnh tả lợn Châu Phi đã đẩy giá nhóm thực phẩm tăng cao; ở chiều ngược lại, do ảnh hưởng của dịch Covid-19, nhu cầu tiêu dùng nhiên liệu giảm nên giá xăng dầu năm 2020 giảm khá sâu. Cùng với việc phối hợp chặt chẽ và linh hoạt trong công tác điều hành giá các mặt hàng do nhà nước quản lý và việc chỉ đạo triển khai tốt công tác bình ổn thị trường hàng hóa nên về cơ bản diễn biến lạm phát năm 2020 tương đối sát với dự báo từ đầu năm, nằm trong kịch bản CPI tăng thấp.

Kết quả kiềm chế lạm phát năm 2020

Chỉ số giá tiêu dùng năm 2020 tăng 3,23% so với năm 2019 và tăng 0,19% so với tháng 12 năm 2019. Lạm phát cơ bản bình quân năm 2020 tăng 2,31% so với bình quân năm 2019. Mặt bằng giá cả thị trường trong năm 2020 chịu ảnh hưởng chủ yếu từ các yếu tố cung cầu thay đổi liên tục và phức tạp trước diễn biến của dịch bệnh Covid-19. Mặt bằng giá có xu hướng giảm hoặc ổn định ở mức thấp trong các thời điểm cung cầu chịu tác động tiêu cực của dịch bệnh và hồi phục khi dịch bệnh được kiểm soát. CPI tăng cao nhất vào tháng 1, tăng 1,23% và giảm mạnh nhất vào tháng 4, giảm 1,54%.

Năm 2020, tiếp tục với mục tiêu đã đề ra trong Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 1/1/2020 của Chính phủ, hàng quý hoặc đột xuất, Ban Chỉ đạo điều hành giá do Thủ

tướng Nguyễn Xuân Phúc làm Trưởng ban đều họp đánh giá kết quả công tác điều hành giá, kiểm soát lạm phát và đưa ra các kịch bản lạm phát các tháng còn lại để chủ động điều hành giá các mặt hàng do Nhà nước quản lý vào các thời điểm phù hợp nhằm hạn chế lạm phát kỳ vọng. Cụ thể: Các Bộ, ngành đã chủ động phối hợp chặt chẽ với các cơ quan đầu mối là Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Tổng cục Thống kê), Bộ Tài chính, Ngân hàng nhà nước Việt Nam trong công tác tính toán dự báo, xây dựng kịch bản chi tiết, cụ thể cho từng thời điểm, từng giai đoạn đối với từng mặt hàng thiết yếu nhằm đảm bảo kiểm soát lạm phát theo mục tiêu đề ra. Bộ Kế hoạch và Đầu tư tính toán, cân đối chính sách kinh tế vĩ mô, gắn điều hành tăng trưởng với vấn đề kiểm soát lạm phát để kịp thời đề xuất với Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ các giải pháp thực hiện hiệu quả. Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành, địa phương trong việc triển khai đồng bộ các biện pháp điều hành giá theo các kịch bản đã được phê duyệt; Đẩy mạnh công tác kiểm tra thực hiện pháp luật về giá, kiểm soát chặt chẽ việc kê khai giá.

Một số nguyên nhân làm tăng CPI trong năm 2020

- Tháng 01 và tháng 02 là tháng Tết nên nhu cầu mua sắm tăng cao, giá các mặt hàng lương thực bình quân năm 2020 tăng 4,51% so với năm trước góp phần làm cho CPI chung tăng 0,17%. Giá gạo năm 2020 tăng 5,14% so với năm trước do giá gạo xuất khẩu tăng cùng với nhu cầu tiêu dùng trong nước tăng.

- Giá các mặt hàng thực phẩm năm 2020 tăng 12,28% so với năm trước góp phần làm cho CPI tăng 2,61%, chủ yếu do giá các mặt hàng thực phẩm tươi sống tăng cao trong dịp Tết Nguyên đán, nhất là giá mặt hàng thịt lợn tăng cao do nguồn cung chưa được đảm bảo, giá thịt lợn tăng 57,23% so với năm trước làm cho CPI chung tăng 1,94%. Theo đó, giá thịt chế biến tăng 21,59%; mỡ lợn tăng 58,99% so với năm trước. Do ảnh hưởng của mưa bão, lũ lụt tại các tỉnh miền Trung trong tháng 10 và tháng 11 tác động làm cho diện tích rau màu ngập nặng, nhiều ao, hồ, chuồng trại bị hư hỏng, cuốn trôi... làm cho giá rau tươi, khô và chế biến tăng.

- Do ảnh hưởng từ dịch Covid-19 trên thế giới vẫn còn phức tạp, nhu cầu về một số loại vật tư y tế, thuốc phòng và chữa bệnh phục vụ trong nước và xuất khẩu ở mức cao nên giá các mặt hàng này có xu hướng tăng nhẹ. Bình quân năm 2020 giá thuốc và thiết bị y tế tăng 1,35% so với năm trước.

- Giá dịch vụ giáo dục năm 2020 tăng 4,32% so với năm 2019 do các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương thực hiện tăng học phí năm học mới 2020-2021 theo lộ trình của Nghị định số 86/2015/NĐ-CP ngày 02/10/2015 của Chính phủ

Các yếu tố kiềm chế CPI trong năm 2020

Bên cạnh các nguyên nhân làm tăng CPI, có một số nguyên nhân kiềm chế CPI năm 2020 như sau:

- Giá xăng dầu, giá gas trong nước giảm mạnh theo giá thế giới là yếu tố chính làm giảm áp lực lên mặt bằng giá trong các tháng từ tháng 2 đến tháng 5 năm 2020. Giá xăng dầu trong nước bình quân năm 2020 giảm 23,03% so với năm trước tác động làm CPI chung giảm 0,83%; Giá gas bình quân năm 2020 giảm 0,95% so với năm trước; Giá dầu hỏa bình quân năm 2020 giảm 31,21% so với năm trước.

- Nhu cầu du lịch giảm trong thời gian giãn cách xã hội theo Chỉ thị số 16/CT-TTg

của Thủ tướng Chính phủ do ảnh hưởng của dịch Covid-19 lần 1 và lần 2 nên bình quân năm 2020 giá du lịch trọn gói giảm 6,24% so với năm trước.

- Do ảnh hưởng của dịch Covid-19, nhu cầu đi lại của người dân giảm, bình quân năm 2020 so với năm trước, giá vé máy bay giảm 34,7%, giá vé tàu hỏa giảm 2,12%.

- Chính phủ triển khai các gói hỗ trợ cho người dân và người sản xuất gặp khó khăn do dịch Covid-19. Cụ thể, gói hỗ trợ của Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN) triển khai giảm giá điện, tiền điện cho khách hàng với thời gian từ tháng 4 đến tháng 6 năm 2020. Theo đó, giá điện tháng 5 (dựa trên sản lượng và doanh thu điện sinh hoạt từ ngày 01/4/2020 đến ngày 30/4/2020) và tháng 6 năm 2020 (dựa trên sản lượng và doanh thu điện sinh hoạt từ ngày 01/5/2020 đến ngày 31/5/2020) giảm lần lượt là 0,28% và 2,72% so với tháng trước.

- Trước diễn biến phức tạp của dịch Covid-19, dưới sự chỉ đạo sát sao của Chính phủ, các ngành, các cấp đã tích cực triển khai thực hiện nhiều giải pháp đồng bộ để ngăn chặn dịch bệnh và ổn định thị trường, đảm bảo đời sống của nhân dân.

- Kết quả chỉ số CPI bình quân năm 2020 tăng 3,23% so với năm 2019 và tăng 0,19% so với tháng 12 năm 2019. Như vậy, mục tiêu kiểm soát lạm phát, giữ CPI bình quân năm 2019 dưới 4% của Quốc hội đề ra đã đạt được trong bối cảnh một năm với nhiều biến động khó lường./.

4. Rủi ro tỷ giá

Với thông điệp "không để bị động trước diễn biến quốc tế và phù hợp cân đối vĩ mô", Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Việt Nam một lần nữa đã khẳng định nhất quán quan điểm, từ nay đến cuối năm 2020, tỷ giá mua/bán ngoại tệ can thiệp thị trường linh hoạt nhằm ổn định tỷ giá trước áp lực quốc tế.

Thực tế, những yếu tố bất định từ tình hình thế giới có thể gây áp lực lên tỷ giá trong gần ba tháng cuối năm, nhưng khó làm tỷ giá trong nước biến động mạnh do dự trữ ngoại hối ngày càng tăng, cung cầu ngoại tệ thuận lợi. Theo ghi nhận tại một số NHTM, hai tháng qua, dù tỷ giá USD so các đồng tiền trên thế giới liên tục biến động tăng/giảm trong bối cảnh thương mại toàn cầu suy thoái, chính sách điều hành tiền tệ nhiều quốc gia thay đổi, nhưng tỷ giá VND so USD luôn ổn định.

Tại Vietcombank, giá bán USD gần hai tháng qua chốt chặn ở mức 23.270 - 23.280 VND/USD; giá mua USD ở mức 23.060 - 23.070 VND/USD. Tại Eximbank, giá bán USD còn thấp hơn, ở mức 23.250 - 23.270 VND/USD, mua vào 23.080 - 23.100 VND/USD.

Diễn biến từ đầu năm đến nay, tỷ giá có giai đoạn căng thẳng đột ngột vào cuối tháng 3-2020. Từ mức đỉnh 23.650 VND/USD, đến cuối tháng 6-2020 tỷ giá giảm nhanh chóng và dao động ở mức 23.200 VND/USD. Trên thị trường tự do, tỷ giá giao dịch cũng hạ nhiệt về mức 23.190 - 23.220 VND/USD, qua đó thu hẹp mặt bằng giá giữa hai thị trường trở về mức tương đương. Và xu hướng ổn định được kéo dài đến nay. Yếu tố căn bản đã tạo nên bước giảm "ngoạn mục" của tỷ giá trong quý II - 2020 đến từ nền tảng cân đối cung - cầu ổn định và tâm lý vững vàng của thị trường trong nước. Cụ thể, việc găm giữ, đầu cơ ngoại tệ không còn xảy ra như trước đây vì giữ USD không có lời trong khi các kênh đầu tư khác như vàng, chứng khoán hấp dẫn hơn. Ngoài ra, dự báo lạm phát năm

2020 chỉ 3,5 - 3,8%. Mặt khác, Việt Nam từ lâu không cho phép nhập vàng và NHNN cũng siết chặt việc sản xuất vàng miếng. Do vậy đợt sốt giá vàng vừa qua không xảy ra tình trạng gom USD nhập vàng rồi "biến thành" vàng miếng như trước. Nhờ đó tỷ giá hầu như không bị tác động từ đợt biến động giá vàng.

Bên cạnh đó, chín tháng đầu năm Việt Nam xuất siêu gần 17 tỷ USD; số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) được giải ngân đạt 13,76 tỷ USD; hoạt động mua bán, tăng vốn của các nhà đầu tư nước ngoài diễn ra khá sôi động, tiêu biểu như giao dịch mua bán vốn của Vinhomes (ước tính khoảng 650 triệu USD). Những con số này góp phần bổ sung tích cực cho nguồn cung ngoại tệ trong nước.

Đưa ra dự báo biến động tỷ giá trong năm nay, TS Cấn Văn Lực nhận định, tỷ giá sẽ tăng do đồng USD đang phục hồi giá trị trở lại nhờ dịch bệnh đang được kiểm soát tốt hơn, khả năng phục hồi của nền kinh tế Mỹ bắt đầu sáng hơn qua những chỉ số về sản xuất, tiêu dùng, việc làm. Tình hình chính trị của Mỹ cũng khả quan. Những yếu tố trên giúp đồng USD tăng giá, khiến VND mất giá nhẹ. Tuy nhiên điều này không đáng lo vì hiện nay VND gần như không biến động so USD, chỉ giảm khoảng 0,03%. VND tiếp tục duy trì đà ổn định vì quan hệ cung - cầu đang được bảo đảm. Với tình hình kinh tế Mỹ hiện nay, giá USD có thể tăng nhưng ở mức chậm hơn so giai đoạn trước và không có biến cố lớn về tỷ giá. Tỷ giá USD so VND từ nay đến cuối năm có thể tăng nhẹ 0,5 - 1%, nằm trong phạm vi kiểm soát của NHNN nhờ với lượng dự trữ ngoại hối tương đối lớn, hơn 90 tỷ USD và có thể đạt 100 tỷ USD vào cuối năm.

Trước lo ngại dự trữ ngoại hối Việt Nam tăng cao sẽ đối mặt với rủi ro thao túng tiền tệ, TS Cấn Văn Lực cho rằng, không nên qua lo lắng vì Việt Nam không can thiệp thị trường ngoại hối nhiều trong thời gian qua. Tỷ giá ổn định về cơ bản do thị trường, quan hệ cung - cầu chứ không phải do NHNN chủ ý kiểm soát tỷ giá chặt chẽ. Trong bốn năm qua, Việt Nam đã điều hành cơ chế tỷ giá trung tâm và đa dạng hóa rổ tiền tệ. Chính vì vậy mức độ rủi ro và biến động ít hơn. Thực tế cho thấy dù dự trữ ngoại hối đến nay là hơn 90 tỷ USD, nhưng điều này là cần thiết vì lượng dự trữ này cũng chỉ tương đương với 4,5 tháng nhập khẩu, đây là mức thấp so khu vực, khoảng từ tám đến mười tháng nhập khẩu. Theo khuyến nghị của Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF), Việt Nam cần tiếp tục củng cố ngoại hối trong bối cảnh thị trường quốc tế rất nhiều rủi ro. Đây là điều hết sức bình thường với nền kinh tế.

Tại buổi họp báo thông báo kết quả Hội nghị chung, Thống đốc Ngân hàng Trung ương và Bộ trưởng Tài chính ASEAN lần thứ 6 và các Hội nghị liên quan, Thống đốc NHNN Việt Nam Lê Minh Hưng cũng đã chia sẻ về chính sách điều hành tỷ giá, ngoại hối sau dịch Covid-19, mục tiêu xuyên suốt trong điều hành chính sách tiền tệ, trong đó có điều hành tỷ giá của NHNN là kiểm soát lạm phát, giữ ổn định kinh tế vĩ mô, tạo môi trường thuận lợi để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế bền vững trong trung và dài hạn. NHNN chưa và sẽ không bao giờ sử dụng công cụ chính sách tiền tệ như tỷ giá để tạo lợi thế cạnh tranh không công bằng trong giao dịch thương mại và quốc tế. Đây là quan điểm sẽ được NHNN tiếp tục điều hành trong thời gian tới, bao gồm duy trì sự ổn định của tỷ giá để tạo lập khuôn khổ vĩ mô ổn định cho phát triển kinh tế bền vững sau dịch.

4. Rủi ro về luật pháp

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, phân phối, nhập khẩu ủy thác của ngành dược Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex phải tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam như: Luật doanh nghiệp, Luật thuế, Luật Dược, Luật đấu thầu, Luật kế toán, Luật chứng khoán và các văn bản quy phạm pháp luật liên quan... trong khi đó, một số quy định, chính sách ngành Dược không rõ ràng, chưa phù hợp thực tế, dẫn đến nguy cơ bị kiện tụng ảnh hưởng uy tín của công ty và không thể tập trung cho sản xuất kinh doanh. Đặc biệt các quy định về đăng ký thuốc, giá thuốc, Bảo hiểm Y tế, gần đây là Thông tư số 15/2019/TT- BYT; Thông tư số 32/2018/TT-BYT gây không ít trở ngại cho Công ty. Có thể nói rủi ro pháp lý là khá cao đối với các công ty dược. Bên cạnh đó, sự bất cập của chính sách Thuế, nhất là quy định về chi phí khống chế làm giảm lợi nhuận sau thuế của công ty các năm qua.

Vimedimex có Phòng pháp chế tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc trong tất cả các hoạt động có liên quan. Dự trù thời gian dài trong việc đăng ký thuốc là cần thiết để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh không phải trong trạng thái "treo" và thiếu sản phẩm cung ứng cho thị trường, dẫn đến mất khách hàng. Đồng thời, định vị nhân sự chuyên trách thường xuyên cập nhật những thay đổi của Luật và chính sách thuế.

5. Rủi ro về cạnh tranh

Việc gia nhập WTO hòa mình vào thị trường thế giới, hiện tượng toàn cầu hóa mang đến cho nền kinh tế Việt Nam nhiều thách thức lớn trong lĩnh vực phân phối, nhập khẩu ủy thác và sản xuất các sản phẩm trong ngành dược cũng không tránh khỏi những thách thức đó. Vì vậy, Việt Nam đang ngày càng chịu nhiều tác động từ sự biến động của nền kinh tế thế giới.

Tất cả các công ty trong nước phải tuân thủ theo tiêu chuẩn sản xuất quốc tế (GMP, GSP). Để đáp ứng các tiêu chuẩn này đòi hỏi việc đầu tư trang thiết bị, máy móc tiên tiến hiện đại, cải tiến công nghệ, đào tạo người lao động... với những chi phí khá lớn. Hệ thống phân phối lưu thông dược phẩm chưa kiểm soát được việc tăng giá trên thị trường cũng như sự tồn tại bất hợp lý giữa giá trị thực với giá thị trường của các sản phẩm trong lĩnh vực dược.

6. Rủi ro về nguồn nhân sự

Rủi ro nhân sự là quan trọng nhất trong rủi ro kinh doanh của Vimedimex. Có thể xảy ra rủi ro nhân sự cấp cao không tiếp tục làm việc và không tìm được người đủ năng lực thay thế. Ngoài ra Vimedimex cũng có thể bị thiếu hụt nhân sự có chuyên môn cao đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty. Các năm qua, Vimedimex đã nhận thức rõ rủi ro này và có chiến lược đào tạo đội ngũ kế thừa.

Mặc dù biết là vậy, nhưng không phải lúc nào việc tuyển dụng cũng diễn ra suôn sẻ. Đôi khi cũng gặp các rủi ro trong quá trình tuyển dụng. Hãy hết sức lưu ý và khắc phục sớm để phòng ngừa tốt nhất các tổn thất, thiệt hại có thể xảy ra. Vì nhiều lý do khác nhau trong quá trình tuyển dụng nhân sự rất dễ mắc phải các rủi ro sau:

- Tuyển dụng sai người có năng lực để làm việc cho một vị trí, bộ phận cụ thể có thể khiến những người này cảm thấy chán nản, không hứng thú và cố gắng. Bên cạnh đó, tỷ lệ nam nữ cùng bộ phận quá chênh lệch, số lượng tuyển dụng quá nhiều, tuyển dụng

tràn lan.

- Tuyển dụng người không có năng lực, không phù hợp với văn hóa chung: Rất nhiều người không đủ năng lực đổ bộ sang lĩnh vực dược để phỏng vấn và làm việc. Điển hình như khá nhiều nhân viên chỉ có kinh nghiệm về dược, nhưng thiếu kỹ năng kinh doanh. Họ thiếu đi các kỹ năng, tiêu chuẩn cần thiết đặc trưng của trình dược viên, dẫn đến việc phải đào tạo tốn kém mà vẫn không đáp ứng tốt công việc.

- Tuyển dụng nhầm người không có đạo đức làm việc: Rủi ro này cũng không phải hiếm gặp, nhất là trong giới dược phẩm, nơi được ví như ngành "kinh doanh có điều kiện". Nhiều người vì cái lợi trước mắt, vì đồng tiền mà sẵn sàng trục lợi cá nhân dẫn đến danh tiếng của Công ty bị ảnh hưởng, thiệt hại tài chính, thậm chí còn bị truy tố pháp luật.

- Không tuân thủ đúng quy trình tuyển dụng: Mặc dù hệ thống dược phẩm đều có các quy định, quy trình tuyển dụng nghiêm khắc rõ ràng nhưng một số công ty thành viên vẫn không tuân thủ đúng. Họ tuyển dụng dựa trên cảm tính, mối quan hệ dẫn đến bỏ lỡ nhiều nhân viên tài năng, đưa vào nhiều nhân viên yếu kém để làm việc.

Biện pháp khắc phục rủi ro tuyển dụng nhân sự

Thứ nhất, trước khi đưa ra các yêu cầu tuyển dụng, ban lãnh đạo phải xác định rõ nhu cầu, mục tiêu và ngân sách cụ thể. Sàng lọc và lựa chọn những ứng viên phù hợp nhất dựa trên nhiều tiêu chí khắt khe.

Thứ hai, bộ phận tuyển dụng của Công ty cần phải thường xuyên rà soát, cập nhật các chính sách và quy trình tuyển dụng một cách chặt chẽ, công bằng. Điều này là cần thiết để đảm bảo phù hợp nhất với từng tiêu chí trong từng thời kỳ.

Thứ ba, nhất định phải tuân thủ tiêu chí công khai và minh bạch, dân chủ, công bằng trong suốt quá trình tuyển dụng. Các lãnh đạo phòng ban có liên quan cần phải ngồi bàn họp, phỏng vấn kỹ. Đừng quên, dành ra chút thời gian để xem xét "tiểu sử" của các ứng viên để tránh việc tuyển nhầm.

Thứ tư, cần phải có cơ chế thi đua, thưởng, phạt đúng mực, hợp lý với tất cả các nhân viên trong công ty. Việc này sẽ giúp hạn chế tối đa các biểu hiện suy thoái đạo đức, tiêu cực khi làm việc. Đồng thời cơ chế thưởng phạt phân minh cũng tạo động lực để các nhân viên làm việc năng suất hơn.

Thứ năm, Công ty cần thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo kỹ năng nghiệp vụ cho tất cả đội ngũ nhân viên. Chỉ khi được cập nhật kiến thức đầy đủ, kịp thời họ mới có thể thích nghi tốt với công việc. Đặc biệt, phải chú trọng đào tạo cho những người tuyển dụng, quản lý giữ vị trí cao cấp trong công ty.

CHƯƠNG II
BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2020

I. Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2020

Thứ nhất: Dấu mốc kinh doanh phải tạo ra sự khác biệt, phải tìm thấy sự khác biệt, không phải đi vào lối mòn, thách thức sự nhàm chán.

Thành công không phụ thuộc vào kiến thức, mà vào cách áp dụng kiến thức, mỗi thành quả đạt được, đều được chắt chiu từ mồ hôi, công sức, trí tuệ của người thực hiện. Tuy nhiên, với Vimedimex, sự thành công không đơn thuần chỉ dừng lại trong tìm kiếm lợi nhuận, chạy theo tâm lí số đông. Vimedimex luôn xác định, sự chăm chỉ, cần cù chỉ thực sự hiệu quả, khi xây dựng trên nền tảng trí tuệ và tri thức, trong đó, dấu ấn khác biệt, năng lực sáng tạo, khả năng phát hiện và mở đường là giá trị cốt lõi mà Vimedimex luôn đặt lên hàng đầu trong mỗi chiến lược, kế hoạch kinh doanh được hoạch định. Cái mà Vimedimex tìm kiếm và theo đuổi là Đạo của Người Quân tử, như Đỉnh núi nhìn chân núi, thấy được việc thiên hạ chưa thấy, biết được việc thiên hạ chưa biết, tầm nhìn bao quát, rộng mở, ung dung tự tại mà sâu sắc vô lượng.

Kinh doanh phải có sự khác biệt cũng chính là sự khắc hoạ dấu ấn thương hiệu trên nền thành công mang bản sắc riêng có của Vimedimex. Thành quả đạt được của Vimedimex không sao chép từ những sản phẩm, dịch vụ đang tồn tại, không phiến diện, cực đoan trong cái nhìn bó hẹp một chiều, không chủ quan, tuỳ tiện, ngẫu hứng khi lựa chọn. Sự khác biệt trong kinh doanh của Vimedimex hướng tới, kết tinh từ sự cẩn trọng, nghiên cứu mọi vấn đề theo nhiều chiều tiếp cận, đảm bảo tính chính xác, tổng quát, khoa học và được xây dựng trên nền chữ **Hoà** mang tính tuyệt đối của vũ trụ, hài Hoà về lợi ích; hài Hoà về giá trị; hài Hoà về thẩm mỹ; hài Hoà về triết lí. Như cán cân thăng bằng và cân đối mọi yếu tố trong trời đất, như trọng tâm vững chắc và khởi nguồn của mọi sự sống. Chính vì lẽ đó, sản phẩm, dịch vụ của Vimedimex xuất hiện trên thị trường đều là duy nhất, là mới nhất, là trọn vẹn bản sắc không lẫn lộn với bất kỳ thứ na ná nào đang có của các chủ thể kinh doanh khác. Thành quả của Vimedimex chắt lọc và nâng tầm những tinh tuý đang có, loại bỏ những hạn chế và yếu kém đang tồn tại, khai phá được những điểm còn khuyết thiếu của thị trường, đem đến những giải pháp toàn diện, kết hợp nhuần nhuyễn giữa giá trị truyền thống sâu sắc và tiện ích hiện đại nhanh gọn. Đi tìm sự khác biệt và từng bước thành công trên con đường này, đòi hỏi trí tuệ của những người dẫn đường cũng phải là khác biệt, đòi hỏi sự nỗ lực không ngừng nghỉ trong học tập và tự nâng cao năng lực của bản thân, đó chính là sứ mệnh của Vimedimex, của mỗi cá nhân trong tập thể vững mạnh và hùng cường. Đạt được những thành công chưa từng có, xây dựng được những thành quả chưa từng có và không hài lòng, không thoả mãn, không nghỉ ngơi để liên tục tìm kiếm và chinh phục tiếp những đỉnh cao chưa từng có, cũng chính là sự khác biệt mà Vimedimex đang dành trọn vẹn tâm sức, trí tuệ và nhiệt huyết để thực hiện.

Thứ hai: Dấu mốc về sự chuyển mình, thay đổi về chất, từ đơn vị phân phối phát triển thành đơn vị tự sản xuất và có những sản phẩm thuốc của riêng mình.

Thấu hiểu và cống hiến là những giá trị Vimedimex đã và đang tận tâm, tận lực, hết mình trong tất cả các lĩnh vực phục vụ khách hàng. Vimedimex hiểu rằng: "Khi có sức khoẻ, ta có ngàn ước mơ; khi không có sức khoẻ, ta chỉ còn ước mơ duy nhất là sức khoẻ". Vì vậy, gần bốn thập kỷ kinh doanh và xây dựng thương hiệu Vimedimex trong lĩnh vực y tế, dược phẩm, mặc dù luôn khẳng định vị trí dẫn đầu thị trường trong lĩnh vực phân phối dược phẩm tại Việt Nam, Vimedimex vẫn trăn trở với định hướng phải làm gì để đem đến lợi ích về sức khoẻ tốt nhất cho người Việt Nam, phải quyết tâm tự chủ động trong việc tạo ra các sản phẩm dược phẩm có giá trị chất lượng, phục vụ cho nhân dân trên khắp đất nước. Thực hiện đề án "Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam" của Bộ Y tế được triển khai từ năm 2012, nhằm hưởng ứng cuộc vận động với nhiều hình thức tuyên truyền, nhiều cơ chế, chính sách được sửa đổi, đến nay, thuốc sản xuất trong nước đã đáp ứng 50% nhu cầu sử dụng thuốc về giá trị tiền. Có thể nói, chưa lúc nào hoạt động sản xuất, kinh doanh thuốc trong nước có hành lang pháp lý đầy đủ, hoàn thiện như hiện nay. Từ Luật Đấu thầu, Nghị định 63 năm 2014 của Chính phủ đều quy định ưu tiên thuốc sản xuất trong nước, như hồ sơ mời thầu không được chào thầu thuốc nhập khẩu, nếu thuốc trong nước được Bộ Y tế công bố đáp ứng yêu cầu điều trị và khả năng cung cấp; nhà thầu sử dụng nhiều lao động địa phương được hưởng ưu đãi khi có đề xuất, chi phí trong nước từ 25% trở lên giá trị của gói thầu. Luật Dược sửa đổi có hiệu lực từ tháng 1 năm 2017, đã dành hẳn Chương 2 thể hiện đầy đủ các cơ chế, chính sách phát triển thuốc sản xuất trong nước, chẳng hạn như, đối với thuốc mua từ nguồn vốn ngân sách nhà nước, quỹ bảo hiểm y tế… ưu tiên mua thuốc generic, sinh phẩm tương tự đầu tiên sản xuất trong nước được cấp giấy đăng ký lưu hành tại Việt Nam,

Chính vì vậy, sau một thời gian nghiên cứu, triển khai, năm 2020, đánh dấu sự chuyển mình của Vimedimex khi bước chân vững chãi vào hoạt động tự thân sản xuất thuốc chất lượng cao, đáp ứng ba yêu cầu chủ yếu: Có hiệu lực tác dụng chữa bệnh (efficacy), An toàn (safety) cho người dùng do không có hay chỉ có rất ít tác dụng phụ có hại, Có chất lượng (quality) vì phải đáp ứng những tiêu chuẩn về bào chế như tính đồng đều, giải phóng đủ lượng hoạt chất theo quy định, ổn định bền vững trong một thời gian nhất định, tiện dụng, dễ bảo quản... cũng giống như cuộc đời của một con người, thuốc cũng có quá trình sinh, lão, bệnh, tử khi chu du khắp cơ thể người và cuối cùng được đào thải, sau khi hoàn thành sứ mạng của nó. Bởi lẽ, khi thuốc vào trong cơ thể, nó có cuộc hành trình bắt đầu từ "sinh" là bắt đầu hấp thu vào cơ thể, "lão, bệnh" là phân bố, chuyển hóa, và cuối cùng "tử" là sự thải trừ nó ra khỏi cơ thể. Điều quan trọng là chúng ta dùng thuốc như thế nào giúp hành trình của thuốc suôn sẻ an toàn, không gây ra cái gọi là tai biến do thuốc xảy ra cho chúng ta. Với định hướng chuyển giao công nghệ 31 thuốc generic đã được Bộ ý tế cấp phép lưu hành trên thị trường VN năm 2020 thuộc nhóm thuốc chuyên khoa đặc trị về thần kinh, tim mạch, tiểu đường, tiêu hóa, mỡ máu, dị ứng, kháng sinh đặc trị… theo diễn biến bệnh tật, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có dạng bào chế đặc biệt, được sản xuất trên dây truyền thuốc viên Nonbetalactam đạt tiêu chuẩn GMP- và ngày 04/08/2020 chính thức ra mắt thị trường những viên thuốc đầu tiên được sản xuất tại nhà máy Vimedimex 2.

Sự thành công này, có thể xem như dấu mốc lịch sử thể hiện sự trưởng thành và là bước ngoặt to lớn trên chặng đường chinh phục nghề y dược, tạo sức mạnh độc lập, tự biến Vimedimex thành đối thủ cạnh tranh đáng gờm với các hãng dược phẩm trên thế giới, thay vì, chỉ là đơn vị phân phối các dược phẩm đã được sản xuất tại các hãng dược phẩm nước ngoài. 31 visa thuốc đã được sản xuất chính thức tại nhà máy Vimedimex 2, tuy mới là con số khiêm tốn, nhưng lại là sự khởi đầu của một kỷ nguyên mới, là niềm tự hào của tập thể lãnh đạo, cán bộ, nhân viên Vimedimex trên con đường khẳng định năng lực, nhiệt huyết, trí tuệ để cống hiến cho sự nghiệp, vì sức khoẻ của mỗi người dân, vì lợi ích của toàn cộng đồng.

Thứ ba: Dấu mốc ngày 24/09/2020, khai trương hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex đầu tiên tại tòa CT3A Mễ Trì, quận Nam từ Liêm, TPHà Nội, trên cơ sở tích hợp hệ thống phần mềm Oracle netsuite, Mobile App, MobiWork DMS và được cài đặt trên Website thương mại điện tử Vietpharm.com.vn. Dấu mốc này, đã góp phần mở ra những trang viết đầu tiên, trên nấc thang mới, của hoạt động xây dựng và áp dụng hệ thống kênh phân phối dược phẩm mang thương hiệu Vimedimex tại 63 tỉnh thành, trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại, đáp ứng các yêu cầu của kỷ nguyên khoa học công nghiệp 4.0, là bằng chứng hùng hồn của con người Vimedimex có đầy đủ chữ Tài với trí tuệ, chữ Đức với tình yêu và con tim luôn hướng về những giá trị thiện lương, hướng về sứ mệnh vì dân tộc Việt Nam, con người Vimedimex luôn mang trong mình sứ mệnh sản xuất, phân phối thuốc chất lượng cao đến mọi người dân, ở mọi nơi trên toàn quốc.

Mục tiêu phát triển hệ thống Trung tâm phân phối của Vimedimex là không ngừng nâng cao công tác nghiên cứu thị trường, điều tiết cung cầu, mở rộng phạm vi thị trường, mà các kênh bao phủ và mạng lưới cung ứng phân phối lưu thông đến tận tay người tiêu dùng trên khắp cả nước, với 719 mặt hàng thuốc nhập khẩu và nhập trong nước của các hãng dược phẩm uy tín ở nước ngoài hoặc các hãng dược phẩm nước ngoài sản xuất tại Việt Nam đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, GMP-EU và được phân loại tương ứng với nhóm điều trị: được phân thành 26 nhóm điều trị: *Giảm đau, chăm sóc giảm nhẹ; Thuốc chống dị ứng và dùng trong các trường hợp quá mẫn; Thuốc giải độc không đặc hiệu; Thuốc chống co giật, động kinh; Thuốc trị ký sinh trùng, chống nhiễm khuẩn; Thuốc điều trị đau nửa đầu; Thuốc tác động lên hệ miễn dịch; Thuốc tác động đối với máu, chống thiếu máu; Thuốc tim mạch; Thuốc ngoài da; Thuốc điều trị mắt; Thuốc tẩy trùng và khử trùng; Thuốc lợi tiểu; Thuốc đường tiêu hóa; Hormon, nội tiết tố, thuốc tránh thụ thai; Thuốc chống rối loạn tâm thần; Thuốc tác dụng trên đường hô hấp; Vitamin và các chất vô cơ; Thuốc điều trị Goutte và các bệnh cơ xương; Tai – Mũi – Họng; Thuốc gây tê, gây mê; Thuốc chống Parkinson; Chế phẩm máu - dung dịch cao phân tử; Thuốc cản quang dùng trong chẩn đoán; Thuốc có tác dụng thúc đẻ, cầm máu sau đẻ và chống đẻ non; Nhóm thuốc chuyên biệt chăm sóc cho trẻ sơ sinh thiếu tháng*.....và 400 mặt hàng tiêu dùng đến từ các nước phát triển Châu Âu, được chắt lọc 21 sản phẩm thiết bị y tế thiết yếu, 89 vật tư tiêu hao, 62 thực phẩm chức năng, 45 mặt hàng sữa được bảo quản, quản lý, phân phối đạt tiêu chuẩn GSP, GPP, GDP.

Bởi lẽ, thị trường hiện nay quá rộng lớn, khách hàng không thể nào nhớ hết từng thuốc. Tuy nhiên, nếu chỉ cần biết được một thuốc này nằm trong nhóm thuốc nào, biết được tính chất chung của nhóm thuốc đó, khách hàng có thể suy ra tính chất của một thuốc cụ thể để lựa chọn trong sử dụng. Các nhà điều trị dựa vào kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm chữa bệnh, thường có sẵn một số thuốc đầu tay sẽ được lựa chọn đầu tiên để sử dụng sau khi khám, chuẩn đoán bệnh, bác sỹ sẽ chọn một thuốc trong nhóm thuốc cụ thể, để chỉ định dùng cho người bệnh trong một thời gian 3 đến 5 ngày và hẹn ngày tái khám. Khi tái khám bác sỹ sẽ xem tiến triển bệnh như thế nào, nếu cải thiện, người bệnh không bị tác dụng phụ nghiêm trọng bác sỹ có thể cho tiếp tục dụng thuốc đã chọn. Nhưng nếu bệnh không cải thiện, người bệnh bị tác dụng phụ đến độ không tiếp tục dùng được thuốc, bác sỹ sẽ chị định một thuốc thuộc nhóm thuốc khác hoặc thế hệ mới hơn để thay thế thuốc cũ cho người bệnh. Do thuốc có cấu trúc hóa học khác, hoặc thế hệ mới có ưu điểm hơn, thuốc mới được chọn có tác dụng điều trị tốt hơn hoặc không gây tác dụng phụ giống như thuốc đã được chọn chỉ định lần đầu.

Do vậy, tổng doanh thu thực hiện năm 2020 của VIMEDIMEX là 18.167,6 tỷ đồng, đạt 98,51% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2020 là 50,49 tỷ đồng, đạt 100,32% kế hoạch năm, chi tiết như sau:

BẢNG CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2020

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2019	KẾ HOẠCH 2020	THỰC HIỆN 2020	TỶ LỆ TH/KH 2020
	1	2	3	4	6=4/3
1	**Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**	**18.260.124**	**18.442.726**	**18.167.601**	**98,51%**
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	20.966		25.110	
3	**Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ**	**18.239.158**		**18.142.492**	
4	**Giá vốn hàng bán**	**16.749.881**		**16.638.114**	
5	**Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ**	**1.489.277**		**1.504.378**	
6	Doanh thu hoạt động tài chính	111.648		43.010	
7	Chi phí tài chính	202.546		188.417	
	Trong đó: Chi phí lãi vay	*17.343*		*8.372*	
8	Chi phí bán hàng	1.248.577		1.226.890	
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	102.990		90.747	
10	**Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh**	**46.813**		**41.333**	

11	Thu nhập khác	3.418		9.697	
12	Chi phí khác	401		541	
13	**Lợi nhuận khác**	**3.017**		**9.156**	
14	**Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế**	**49.830**	**50.328**	**50.489**	**100,32%**
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	16.965		12.558	
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	868		581	
17	**Lợi nhuận sau thuế TNDN**	**31.997**		**37.350**	

II. Tổ chức và nhân sự

1. Danh sách Ban Điều Hành

1.1 Tổng Giám đốc: (đã bổ nhiệm ngày 24/11/2020)

Họ và tên: Ths.BS. Trần Mỹ Linh

Chức danh: Tổng Giám đốc

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 18/01/1982

Số CMND: 001182010004 Ngày cấp: 10/8/2015 Nơi cấp: Cục CS

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: Số 51 ngõ 29 phố Võng Thị, phường Bưởi, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội

Điện thoại liên lạc:

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ

Quá trình công tác: Từ ngày 24/11/2020: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.2. Phó Tổng giám đốc (đã bổ nhiệm từ ngày 16/5/2020)

Họ và tên: Tạ Quang Trường

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 31/10/1968

Số CMND: 191052525 Ngày cấp: 18/11/2011 Nơi cấp: CA. Quảng Trị

Nơi sinh: Vĩnh Thành, Vĩnh Linh, Quảng Trị

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Trị

Địa chỉ thường trú: Số 27 Lê Quí Đôn, Khú phố 1, Phường 1, TP Đông Hà, Tỉnh Quảng Trị.

Điện thoại liên lạc: 0913 363680

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.

Quá trình công tác: Từ ngày 16/5/2020 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.3. Phó Tổng giám đốc (bổ nhiệm từ ngày 30/5/2019)

Họ và tên: Trần Quang Huy

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 30/03/1986

Số CMND: 012478843 Ngày cấp: 01/12/2011 Nơi cấp: CA. Hà Nội

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: 227A Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại liên lạc: 0904115655

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác: Từ tháng 05/2019 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: không.

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.4. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 26/10/2020)

Họ và tên: Trịnh Ngọc Duyên

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 1988

Số CMND: 031188002626 Ngày cấp: 12/10/2016 Nơi cấp: Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư

Nơi sinh: Hải Phòng

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hải Phòng

Địa chỉ thường trú: P1102-CT9C ĐTVH-Tổ 17B Đức Giang, Long Biên, Hà Nội.

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn:

Quá trình công tác: Từ ngày 26/10/2020: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 679.986 cổ phần (chiếm 4.4% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 679.986 cổ phần (chiếm 4.4% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.5. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 28/02/2019)

Họ và tên: Phạm Ngọc Quân

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 06/08/1988

Số CMND: 012589456 Ngày cấp: 08/11/2012 Nơi cấp: CA. Hà Nội

Nơi sinh: Sông Đà, Hà Sơn Bình

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: p306 E9, Thanh xuân Bắc, Thanh Xuân Hà Nội

Điện thoại liên lạc: 0989345288

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử Nhân

Quá trình công tác: Từ tháng 02/2019 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.6. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 24/8/2020)

Họ và tên: Bế Công Sơn

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 17/5/1983

Số CMND: 027083000192 Ngày cấp: 10/8/2015 Nơi cấp: Cục Cảnh Sát

Nơi sinh: Bắc Ninh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bắc Ninh

Địa chỉ thường trú: Số 24 Thanh Vy, Sơn Lộc, Sơn Tây, Hà Nội

Điện thoại liên lạc:

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác: Từ tháng 24/8/2020 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.7. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 26/10/2020)

Họ và tên: Lê Xuân Tùng

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 30/08/1995

Số CMND: 001095011022 Ngày cấp: 05/11/2020 Nơi cấp: Cục Cảnh Sát

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: P52 Nhà 6 – TT Nam Đồng, Nam Đồng, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại liên lạc:

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác: Từ tháng 28/4/2020 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 1.141.150 CP (chiếm 7.39% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu1.141.150 CP (chiếm 7.39%tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: 0.55%

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.8. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 2/11/2020)

Họ và tên: Nguyễn Xuân Đức

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 01/01/1989

Số CMND: 125372439 Ngày cấp: 12/08/2014 Nơi cấp: CA tỉnh Bắc Ninh

Nơi sinh: Bắc Ninh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bắc Ninh

Địa chỉ thường trú: TT Gia Bình, huyện Gia Bình, Bắc Ninh

Điện thoại liên lạc:

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác: Từ tháng 2/11/2020 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.9. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 26/10/2020)

Họ và tên: Tạ Thị Thùy Trang

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 02/03/1982

Số CMND: 045182000210 Ngày cấp: 19/4/2019 Nơi cấp: Cục Cảnh sát

Nơi sinh: Quảng Trị

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Trị

Địa chỉ thường trú: Khu TT SXKD của người TTHN Tổ 28, Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội.

Điện thoại liên lạc:

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác: Từ tháng 26/10/2020 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.10. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 2/11/2020)

Họ và tên: Tạ Thị Vân

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 23/03/1979

Số CMND: 001179020419 Ngày cấp: 09/08/2018 Nơi cấp: Cục Cảnh sát

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: Xóm Quyết Tiến, La Phù, Hoài Đức, Hà Nội

Điện thoại liên lạc:

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác: Từ tháng 2/11/2020 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.11. Phó Tổng Giám đốc: (bổ nhiệm từ ngày 24/11/2020)

Họ và tên: Cao Thị Thu Hằng

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 25/08/1991

Số CMND: 034191007062 Ngày cấp: 09/10/2019 Nơi cấp: Cục Cảnh sát

Nơi sinh: Thái Bình

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thái Bình

Địa chỉ thường trú: Thôn Phủ Yên 1, Yên Lập, Vĩnh Tường, Vĩnh Phúc.

Điện thoại liên lạc:

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác: Từ tháng 24/11/2020 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm

0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

1.12. Kế Toán trưởng (bổ nhiệm ngày 16/5/2020)

Họ và tên: Đặng Thu Trang

Chức danh: Kế toán trưởng

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 13/8/1990

Số CMND: 019190000124 Ngày cấp: 02/10/2015 Nơi cấp: Cục cảnh sát

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: Vĩnh Hưng, Hoàng Mai, Hà Nội.

Điện thoại liên lạc:

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học.

Quá trình công tác: Từ ngày 16/5/2020: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

2. Những thay đổi trong ban điều hành

- Miễn nhiệm chức danh Kế toán trường Bà Hoàng Vũ Liên vào ngày 10/2/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc kiêm kế toán trưởng Ông Tạ Quang Trường vào ngày 10/2/2020.

- Miễn nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Tạ Quang Trường vào ngày 12/3/2020.

- Bổ nhiệm chức danh người phụ trách quản trị Công ty Bà Tạ Thị Thùy Trang vào ngày 17/3/2020.

- Miễn nhiệm chức danh Kế toán trưởng Ông Tạ Quang Trường vào ngày 16/5/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Kế toán trưởng Bà Đặng Thu Trang vào ngày 16/5/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Tạ Quang Trường vào ngày 16/5/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Bà Trần Mỹ Linh vào ngày 16/5/2020.

- Miễn nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Lê Thanh Hiền vào ngày 1/6/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Lê Thanh Hiền vào ngày 15/6/2020.

- Miễn nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Bà Trịnh Ngọc Duyên vào ngày 10/8/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Nguyễn Bá Tuấn vào ngày 10/8/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Bế Công Sơn vào ngày 24/8/2020.

- Miễn nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Lê Thanh Hiền vào ngày 31/8/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Bà Tạ Thị Vân vào ngày 26/10/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Bà Trịnh Ngọc Duyên vào ngày 26/10/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Lê Xuân Tùng vào ngày 26/10/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Nguyễn Xuân Đức vào ngày 2/11/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Bà Tạ Thị Thùy Trang vào ngày 2/11/2020.

- Miễn nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Ông Nguyễn Bá Tuấn vào ngày 2/11/2020.

- Miễn nhiệm chức danh Quyền Tổng Giám đốc Bà Phạm Thị Sen vào ngày 24/11/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Tổng Giám đốc Bà Trần Mỹ Linh vào ngày 24/11/2020.

- Bổ nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Bà Cao Thị Thu Hằng vào ngày 24/11/2020.

3. Số lượng cán bộ, nhân viên.

3.1. Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex:

Tổng số người lao động (*Tính đến ngày 31/12/2020)*: 79 người gồm 44 lao động nam và 34 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 56 người.
- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 22 người.

3.2. Chi nhánh Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX tại Hà Nội:

Tổng số người lao động (*Tính đến ngày 31/12/2020)*: 7 người gồm 1 lao động nam và 6 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 7 người.
- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 0 người.

3.3. Công ty TNHH Dược phẩm VIMEDIMEX

Tổng số người lao động (*Tính đến ngày 31/12/2020)*: 20 người gồm 8 lao động nam và 12 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 15 người.
- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 05 người

3.4. Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương

Tổng số người lao động (*Tính đến ngày 31/12/2020)*: 1853 người gồm 910 lao động nam và 943 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 893 người.
- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 960 người

3.5. Công ty TNHH Một Thành viên Vimedimex Hà Nội

Tổng số người lao động (*Tính đến ngày 31/12/2020)*: 9 người gồm 1 lao động nam và 8 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 3 người.
- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 6 người

3.6 Các chính sách đối với người lao động

a) Chính sách tiền lương: Áp dụng theo chức danh và tính chất từng công việc. Công ty thực hiện chi trả lương cho CBCNV trong Công ty đúng và đầy đủ theo Quy chế tiền lương trên cơ sở các quy định của pháp luật hiện hành.

b) Chính sách thưởng: Công ty thưởng cho CBCNV trên cơ sở lương chức danh, công việc và hiệu quả từ hoạt động kinh doanh của Công ty.

c) Các chế độ chính sách khác đối với người lao động: Công ty thực hiện các chế độ phúc lợi cho người lao động như: Trợ cấp thăm hỏi ốm đau, cưới hỏi và sinh nhật; CBCNV có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, trợ cấp xăng xe, điện thoại đối với các chức danh quản lý và tổ chức các kỳ nghỉ dưỡng trong năm.

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

Trong năm 2020, Công ty không thực hiện các khoản đầu tư lớn

IV. Tình hình tài chính

1. Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	9.004.433.259.349	8.305.837.889.260	92.24%
Doanh thu thuần	18.239.158.149.436	18.142.491.569.680	99.47%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	46.812.725.415	41.333.149.641	88.3%
Lợi nhuận khác	3.017.279.044	9.156.306.070	303.46%
Lợi nhuận trước thuế	49.830.004.459	50.489.455.711	101.32%
Lợi nhuận sau thuế	31.997.384.670	37.349.638.877	116.73%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	2.072	2.390	115.34%

2. Chỉ số tài chính quan trọng trong phân tích báo cáo tài chính Công ty Vimedimex năm 2020

2.1. Chỉ số Thanh toán:

STT	Nội dung	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Trung bình
1	Chỉ số thanh toán hiện hành	1,02	1,01	1,02	1,02
2	Chỉ số thanh toán nhanh	0,37	0,37	0,47	0,40
3	Chỉ số tiền mặt	0,03	0,03	0,04	0,04
4	Chỉ số dòng tiền từ hoạt động	0,05	0,05	0,02	0,04
5	Chỉ số vòng quay các khoản phải thu	4,74	5,81	5,67	5,41
6	Chỉ số ngày bình quân vòng quay các khoản phải thu	77,02	62,81	64,36	68,06
7	Chỉ số vòng quay hàng tồn kho	2,57	3,18	3,76	3,17
8	Chỉ số số ngày bình quân vòng quay hàng tồn kho	142,25	114,80	97,17	118,07
9	Chỉ số vòng quay các khoản phải trả	1,65	1,98	2,14	1,92
10	Chỉ số số ngày bình quân vòng quay các khoản phải trả	222	185	170	192,21

Theo số liệu báo cáo trên, có thể thấy khả năng thanh toán của công ty tốt và ngày càng tăng hơn, hoạt động hiệu quả hơn. Cụ thể như sau:

a) Chỉ số thanh toán hiện hành

Đây là chỉ số đo lường khả năng Vimedimex đáp ứng các nghĩa vụ tài chính ngắn hạn.

Công thức tính: Chỉ số thanh toán hiện hành = Tài sản lưu động/ Nợ ngắn hạn

Chỉ số này qua các năm của Vimedimex luôn lớn hơn >1 thể hiện việc

Vimedimex luôn đảm bảo được nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình đúng hạn.

b) Chỉ số thanh toán nhanh

Chỉ số thanh toán nhanh đo lường mức thanh khoản cao hơn.

Công thức tính: Chỉ số thanh toán nhanh = (Tiền + Khoản đầu tư tài chính ngắn hạn) / Nợ ngắn hạn

Chỉ số thanh toán nhanh của Vimedimex từ năm 2018 đến 2020, chỉ số này tăng dần từ 0,37 lên 0,47 lần. Điều đó thể hiện khả năng thanh toán nhanh của công ty tốt và khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ đến hạn tăng dần.

c) Chỉ số tiền mặt

Chỉ số tiền mặt cho biết bao nhiêu tiền mặt và chứng khoán khả mại của Vimedimex để đáp ứng các nghĩa vụ nợ ngắn hạn.

Chỉ số tiền mặt = (Tiền mặt + Chứng khoán khả mại)/ Nợ ngắn hạn

Từ năm 2018 đến nay, chỉ số tiền mặt của Công ty luôn ở mức an toàn 3% nợ ngắn hạn và tăng lên 4% trong năm 2020.

d) Chỉ số dòng tiền từ hoạt động

Chỉ số dòng tiền hoạt động = Dòng tiền hoạt động/ Nợ ngắn hạn

Trong 3 năm liên tiếp, chỉ số dòng tiền hoạt động của công ty đạt trung bình là 4% nợ ngắn hạn, điều đó thể hiện khả năng thanh toán của công ty đối với các khoản nợ ngắn hạn với nguồn tiền từ hoạt động tương đối tốt.

đ) Chỉ số vòng quay các khoản phải thu

Đây là một chỉ số cho thấy tính hiệu quả của chính sách tín dụng mà Vimedimex áp dụng đối với các khách hàng.

Vòng quay các khoản phải thu = Doanh số thuần hàng năm/ Các khoản phải thu trung bình

Trong đó: Các khoản phải thu trung bình = (Các khoản phải thu còn lại trong báo cáo của năm trước và các khoản phải thu năm nay)/2

Từ năm 2018 đến nay, vòng quay các khoản phải thu của công ty tăng dần từ 4,74 vòng lên tới 5,67 vòng trong năm 2020. Cùng với việc doanh thu của công ty tăng trưởng ổn định thì chứng tỏ khả năng thu hồi công nợ của công ty tốt, đảm bảo sự an toàn về tài chính của công ty.

e) Chỉ số số ngày bình quân vòng quay khoản phải thu

Theo quy định tại tại mục số ĐKC 15.1, chương VII. Điều kiện cụ thể của hợp đồng, phần 2, phụ lục 7 và phụ lục 8 thông tư 15/2019/TT-BYT ngày 11/07/2019 quy định:

"*Phương thức thanh toán: căn cứ tính chất và yêu cầu của gói thầu mà quy định cụ thể nội dung này.*

Việc thanh toán cho nhà thầu có thể quy định thanh toán bằng tiền mặt, thư tín dụng, chuyển khoản ... số lần thanh toán là nhiều lần trong quá trình thực hiện hoặc

thanh toán một lần khi hoàn thành hợp đồng.

*Thời hạn thanh toán trong vòng **90 ngày** kể từ khi nhà thầu xuất trình đầy đủ các chứng từ theo đúng qui định của pháp luật. Đồng thời, cần quy định cụ thể về chứng từ thanh toán phù hợp với quy định của pháp luật."*

Cũng tương tự như vòng quay các khoản phải thu, có điều chỉ số này cho Công ty Vimedimex biết về số ngày trung bình mà Vimedimex thu được tiền của khách hàng

Số ngày trung bình = 365/ Vòng quay các khoản phải thu.

Tương tự với vòng quay các khoản phải thu của công ty tăng dần nên số ngày bình quân của một vòng quay khoản phải thu của công ty trung bình là **68 ngày**. Với một công ty phân phối dược phẩm thông qua hình thức đấu thầu cung ứng thuốc vào các cơ sở khám chữa bệnh trên cả nước, đây là con số khá lý tưởng khi công nợ phải thu của bệnh viện trung bình **90 ngày,** điều đó chứng tỏ khả năng thu hồi công nợ của công ty rất tốt.

f) Chỉ số vòng quay hàng tồn kho

Theo quy định tại mục số CDNT 5.3 Tính hợp lệ của nhà thầu, chương II, phần 1, phụ lục 7 và phụ lục 8 thông tư 15/2019/TT-BYT ngày 11/07/2019

"CDNT 5.3. Tài liệu, thông tin chứng minh về tính hợp lệ của thuốc dự thầu:

Đối với trường hợp mặt hàng thuốc tham dự thầu có giấy đăng ký lưu hành hoặc giấy phép nhập khẩu hết hạn hiệu lực hoặc hết thời hạn gia hạn hiệu lực của giấy đăng ký lưu hành trước thời điểm đóng thầu, nhà thầu cần cung cấp các tài liệu chứng minh thuốc được sản xuất (đối với thuốc sản xuất tại Việt Nam) hoặc nhập khẩu (đối với thuốc nước ngoài nhập khẩu vào Việt Nam) trong thời hạn hiệu lực của giấy đăng ký lưu hành hoặc giấy phép nhập khẩu hoặc thời hạn gia hạn hiệu lực của giấy đăng ký lưu hành và đảm bảo đủ số lượng cung ứng theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu như yêu cầu bổ sung thẻ kho thể hiện xuất nhập tồn mặt hàng thuốc dự thầu và hóa đơn mua vào, bán ra tương ứng.

Đối với trường hợp giấy phép GMP hết hiệu lực trước thời điểm đóng thầu, nhà thầu cần cung cấp các tài liệu chứng minh thuốc được sản xuất trong thời hạn hiệu lực của GMP và đảm bảo đủ số lượng cung ứng theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu như yêu cầu bổ sung thẻ kho thể hiện xuất nhập tồn mặt hàng thuốc dự thầu và hóa đơn mua vào, bán ra tương ứng"

Vì vậy, chỉ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ cung ứng đáp ứng được nhu cầu của các cơ sở khám chữa bệnh.

Vòng quay hàng tồn kho = giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho trung bình

Trong đó: Hàng tồn kho trung bình = (Hàng tồn kho trong báo cáo năm trước + hàng tồn kho năm nay)/2

Theo bảng dữ liệu phân tích ở trên thì chỉ số vòng quay hàng tồn kho của công ty tăng dần từ 2,57 (năm 2018) lên tới 3,76 vòng trong năm 2020 (tức tăng 46% so với

năm 2018). Qua đó ta thấy khả năng quản lý hàng tồn kho của công ty ngày càng tốt hơn, hoạt động hiệu quả hơn.

g) Chỉ số số ngày bình quân vòng quay hàng tồn kho

Tương tự như vòng quay hàng tồn kho có điều chỉ số này quan tâm đến số ngày.

Số ngày bình quân vòng quay hàng tồn kho = 365/ Vòng quay hàng tồn kho

Cũng tương tự như chỉ số vòng quay hàng tồn kho, do hoạt động quản lý của công ty ngày càng hiệu quả, do vậy, số ngày bình quân vòng quay hàng tồn kho của công ty giảm từ 142 ngày (trong năm 2018) xuống còn 97 ngày (trong năm 2020) tương đương giảm 32% so với năm 2018. Điều đó giúp công ty cắt giảm nhiều chi phí không cần thiết, tăng kết quả kinh doanh trong năm 2020.

h) Chỉ số vòng quay các khoản phải trả

Vòng quay các khoản phải trả = Doanh số mua hàng thường niên/ Phải trả bình quân

Trong đó: Doanh số mua hàng thường niên = Giá vốn hàng bán+hàng tồn kho cuối kỳ – Hàng tồn kho đầu kỳ

Phải trả bình quân = (Phải trả trong báo cáo năm trước + phải trả năm nay)/2

Vòng quay các khoản phải trả của công ty tăng dần qua các năm từ 2018 đến năm 2020 lần lượt là 1,65; 1,98 và 2,14 (tăng 30% so với năm 2018). Điều đó chứng tỏ công ty đã sử dụng chính sách tín dụng của các nhà cung cấp ngày một hiệu quả hơn.

i) Chỉ số số ngày bình quân vòng quay các khoản phải trả

Số ngày bình quân vòng quay các khoản phải trả = 365/ Vòng quay các khoản phải trả

Số ngày bình quân các khoản phải trả nhà cung cấp của công ty giảm dần từ 222 ngày (năm 2018) xuống còn 170 ngày (năm 2020) tương đương giảm 23% so với năm 2018. Như vậy, thể hiện khả năng thanh toán của công ty ngày một tốt hơn, các nhà cung cấp càng tin tưởng hơn và nâng cao uy tín cho công ty Vimedimex.

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

1. Cổ phần

- Tổng số cổ phiếu đang lưu hành: 15.440.268 cổ phần. Trong đó:
- Cổ phiếu phổ thông: 15.440.268 cổ phần, mệnh giá: 10.000 đồng/ cổ phần.
- Cổ phiếu khác (cổ phiếu quỹ, cổ phiếu ưu đãi..): không có.

2. Cơ cấu cổ đông

Cơ cấu cổ đông tại thời điểm chốt ngày 31/12/2020

BẢNG CƠ CẤU CỔ ĐÔNG (tại ngày 31/12/2020)

STT	Danh mục	Sau tăng vốn					
		Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng	
		Số lượng cổ phiếu (CP)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu (CP)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu (CP)	Tỷ lệ (%)
I	**Cổ đông lớn**	**11.626.953**	**75.3**			**11.626.953**	**75.3**
1	Tổ chức	8.579.833	55.57			8.579.833	55.57
2	Cá nhân	3.047.120	19.73			3.047.120	19.73
II	**Cổ đông khác**	**3.545.674**	**22.96**	**267.641**	**1.74**	**3.813.315**	**24.7**
Tổng số cổ phiếu đang lưu hành		**15.172.627**	**98.26**	**267.641**	**1.74**	**15.440.268**	**100.00**

a) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: không có

b) Giao dịch cổ phiếu quỹ: không có.

c) Các chứng khoán khác: không có.

CHƯƠNG III
BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

I. Đánh giá thị trường dược phẩm Việt nam năm 2020

Doanh thu ngành dược phẩm năm 2020 tăng 2,8%, thấp hơn nhiều so với mức 11,8% trong 5 năm gần đây. Nguyên nhân chính dẫn đến đà tăng trưởng của ngành dược phẩm Việt Nam bị chậm lại là do giai đoạn xã hội 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.

Trên kênh thị trường ETC (kênh bán các loại thuốc theo đơn, chủ yếu qua bệnh viện, bác sĩ), tâm lý lo ngại lây nhiễm dịch bệnh và quy trình thăm khám bệnh viện nghiêm ngặt trong mùa dịch đã hạn chế số lượng bệnh nhân đến kiểm tra sức khỏe định kỳ, khiến số lượt khám chữa bệnh toàn quốc từ Q1 đến Q3/2020 giảm 10%–15% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, người dân cũng đã tới bệnh viện sau khi đại dịch được kiểm soát tốt hơn sau tháng 8, với sự phục hồi về lượt khám chữa bệnh trong Q4/2020 *(ước tính tăng 5% so với cùng kỳ năm ngoái).*

Trên kênh thị trường OTC (bán các loại thuốc không cần kê đơn, chủ yếu tại quầy thuốc, nhà thuốc), nhu cầu đi mua thuốc giảm trong năm do các đợt giãn cách xã hội nghiêm ngặt và người dân chuyển từ mua thuốc sang dự trữ nước rửa tay & khẩu trang, nhưng đây không phải là sản phẩm chính của hầu hết các công ty dược phẩm làm giảm doanh thu của toàn ngành.

Năm 2020 cũng là năm xảy ra tình trạng thiếu hụt nguồn cung cấp nguyên liệu dược phẩm chính (API) từ Trung Quốc/Ấn Độ khiến chi phí sản xuất thuốc tăng cao. Nguồn API sản xuất ở Trung Quốc & Ấn Độ chiếm 55% API toàn cầu và gần 70% tổng số API được sử dụng trong sản xuất thuốc của Việt Nam.

Trong năm 2020, dịch Covid-19 bùng phát đã gây ra tình trạng thiếu hụt API nghiêm trọng do việc sản xuất API ở cả Trung Quốc và Ấn Độ đều bị gián đoạn trong thời gian phong tỏa và giãn cách xã hội. Trong khi đó, nhu cầu của các API quan trọng cho dòng thuốc như kháng sinh, trợ hô hấp và hạ sốt tăng mạnh tại nhiều quốc gia bùng phát dịch bệnh, khiến chi phí sản xuất toàn ngành tăng lên đáng kể. Tình trạng khan hiếm này khiến giá trung bình của hầu hết các loại API nhập về Việt Nam tăng 5 – 8% và biên lợi nhuận gộp của các công ty dược phẩm trong nước giảm khoảng 1 - 3% trong năm 2020. Vì giá nguyên liệu đầu vào tăng đột biến trong khi doanh thu dược phẩm Việt Nam lại giảm hoặc tăng rất thấp trong năm 2020, nên hầu như các nhà sản xuất không thể tăng giá bán để bù lại mức tăng chi phí sản xuất, ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận chung của toàn ngành.

Bên cạnh đó, nguồn cung thuốc mới trong nước bị gián đoạn do các nhà máy dược phẩm mới bị chậm tiến độ. Theo số liệu của Bộ Y tế, thuốc sản xuất trong nước duy trì tốc độ tăng trưởng kép hàng năm tương đối cao ở mức 13,8% giai đoạn 2015 - 2019 với sự hỗ trợ của các chính sách của Chính phủ cùng với nhiều nhà máy được đầu tư mới. Tuy nhiên, trong năm 2020, tăng trưởng nguồn cung thuốc trong nước bị

gián đoạn, ước tính chỉ tăng 3,9% do một số nhà máy sản xuất thuốc nội địa chưa thể đưa vào vận hành do quá trình phê duyệt diễn ra chậm do các lệnh giãn cách xã hội và hạn chế đi lại.

Tuy nhiên, 2020 lại là một năm có nhiều thương vụ M&A đáng chú ý trong ngành dược phẩm. Theo tính toán của nhóm phân tích, tổng giá trị M&A năm 2020 ước đạt 1.680 tỷ đồng, với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư nước ngoài, có chuyên môn về danh mục thuốc chất lượng cao có thể hỗ trợ các công ty dược phẩm Việt Nam nâng cao tiêu chuẩn sản xuất. Thương vụ giá trị lớn nhất là Tập đoàn SK (Hàn Quốc), chuyên về thuốc điều trị ung thư, thần kinh và tim mạch, chi ra 920 tỷ đồng mua 25% cổ phần của Công ty Dược phẩm Imexpharm (IMP). Ngoài ra, Stada (Đức), chuyên sản xuất thuốc generic, đã chi ra hơn 400 tỷ đồng nâng sở hữu tại Công ty cổ phần Pymepharco từ 70% lên 76%; ASKA (Nhật Bản), chuyên về thuốc tiêu hóa, hóc môn và sản phụ khoa, chi 350 tỷ đồng để sở hữu 25% cổ phần Dược phẩm Hà Tây.

II. Đánh giá chỉ tiêu hoạt động năm 2020

Căn cứ theo số liệu báo cáo tài chính kiểm toán của công ty, hiệu quả sinh lời của công ty tốt và các chỉ số đánh giá ngày càng tăng qua các năm. Cụ thể như sau:

STT	Nội dung	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Trung bình
1	Tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA)	%	0,34%	0,34%	0,43%	0,4%
2	Biên lợi nhuận gộp	%	9,22%	8,17%	8,29%	8,6%
3	Tỷ suất sinh lời trên vốn cổ phần thường (ROCE)	%	9,10%	8,78%	9,93%	9,3%
4	EPS (đ/cổ phiếu)		2.139,56	2.072,33	2.418,98	2.210,29
5	Tỷ suất sinh lời trên tổng vốn cổ phần (ROE)	%	9,68%	9,40%	10,62%	9,9%
6	Tỷ suất dòng tiền tự do	%	86,36%	88,80%	83,20%	86,1%

1. Tỷ suất sinh lợi trên tài sản (ROA)

ROA = Thu nhập sau thuế/ Tổng tài sản trung bình

Trong đó: Tổng tài sản trung bình = (Tổng tài sản trong báo báo năm trước + tổng tài sản hiện hành)/2

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản **(ROA)**: Lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản bình quân.

Hệ số này phản ánh: 1 đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng LNST? Hay hiệu quả sử dụng tài sản của Vimedimex ra sao? Thông thường, ROA càng cao càng tốt. ROA cao thể hiện việc Vimedimex quản lý hiệu quả chi phí khấu hao, chi phí đầu vào tốt. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản của công ty năm 2020 đạt 0,43% (tăng 26% so với năm 2019) thể hiện sự cố gắng cắt giảm chi phí hiệu quả của ban lãnh đạo công ty trong hoàn cảnh nền kinh tế năm 2020 gặp nhiều khó khăn.

2. Tỷ suất lợi nhuận gộp (hay Biên lợi nhuận gộp): Lợi nhuận gộp / Doanh thu thuần

Từ 1 đồng doanh thu thuần, Vimedimex thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận gộp" đây chính là ý nghĩa của chỉ số này. Chỉ số này phản ánh hiệu quả của việc quản lý chi phí trong kinh doanh của Vimedimex (nguyên liệu, nhân công,..), khả năng tạo ra lợi nhuận cũng như khả năng cạnh tranh của Vimedimex trên thị trường. Vimedimex duy trì một biên lợi nhuận gộp cao, ổn định qua nhiều năm thường là có lợi thế cạnh tranh tốt, sản phẩm đáp ứng được nhu cầu thị trường.

Do đó, tỷ suất lợi nhuận gộp của công ty qua các năm tương đối ổn định ở mức trên 8% và năm 2020 vừa qua, tỷ suất này đạt 8,3% (tăng 2% so với năm 2019).

3. Tỷ suất sinh lợi trên vốn cổ phần thường (ROCE)

Đo lường khả năng sinh lợi đối với các cổ đông thường không bao gồm cổ đông ưu đãi.

ROCE = (Thu nhập ròng – Cổ tức ưu đãi)/ Vốn cổ phần thường bình quân

Trong đó: Vốn cổ phần thường bình quân = (Vốn cổ phần thường trong báo cáo năm trước + vốn cổ phần thường hiện tại)/2

Như số liệu bảng trên cho thấy, hiệu suất sinh lời trên vốn cổ phần của Công ty Vimedimex năm 2020 cao, đạt 9,93% (tương đương tăng 13% so với năm 2019). Qua đó cho thấy, sự hoạt động hiệu quả của công ty trong năm 2020 từ việc cắt giảm chi phí không cần thiết, tăng lưu chuyển hàng tồn kho,.. để tăng lợi nhuận hoạt động.

EPS: (Lợi nhuận sau thuế – Cổ tức cho cổ đông ưu đãi) / Số lượng cổ phần thường lưu hành.

Chỉ tiêu phản ánh: 1 cổ phần trong năm thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế? Hay còn gọi là chỉ số EPS.

Ví dụ EPS của NT2 năm 2020 đạt 2.768 đồng. Có nghĩa là: cứ mỗi cổ phiếu cổ đông sở hữu sẽ nhận được 2.768 đồng LNST.

EPS cao phản ánh năng lực kinh doanh của Vimedimex mạnh. Vimedimex có tiền để trả cổ tức cho cổ đông nhiều hơn. Tuy nhiên, không phải cứ cổ phiếu có EPS cao là đáng mua.

Do tình hình hoạt động của công ty năm 2020 hiệu quả hơn nên chỉ tiêu EPS cũng tăng đáng kể từ 2.072 đ/cp năm 2019 lên tới 2.419 đ/cp năm 2020 tương đương tăng 17% so với năm trước.

4. Tỷ suất sinh lợi trên tổng vốn cổ phần (ROE)

- Đo lường khả năng sinh lợi đối với cổ phần nói chung, bao gồm cả cổ phần ưu đãi.

ROE = Thu nhập ròng/ Tổng vốn cổ phần bình quân

Trong đó: Vốn cổ phần bình quân= (Tổng vốn cổ phần năm trước+ tổng vốn cổ phần hiện tại) / 2

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu ***(ROE)***: Lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu bình quân.

Hệ số này thể hiện: mức LNST thu được trên mỗi 1 đồng vốn chủ bỏ ra trong kỳ. ROE càng cao, thể hiện hiệu quả trong việc sử dụng vốn chủ càng cao. Chỉ số này

phản ánh tổng hợp các khía cạnh về trình độ quản trị tài chính, trình độ quản trị chi phí, trình độ quản trị tài sản, trình độ quản trị nguồn vốn của Vimedimex.

- Chỉ tiêu ROE của công ty ổn định và khá cao qua nhiều năm. Năm 2020 chỉ tiêu này đạt 10,62% tương đương tăng 13% so với năm 2019.

5. Tỷ suất dòng tiền tự do: Dòng tiền tự do / Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD

Tỷ suất này phản ánh chất lượng dòng tiền của Vimeidmex. Dòng tiền tự do phản ánh số tiền sẵn có nhằm sử dụng cho các hoạt động của Vimeidmex.

Trong đó: Dòng tiền tự do (Free Cashflow) = Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD – Dòng tiền đầu tư cho TSCĐ.

Vimedimex phải trừ đi Dòng tiền cho hoạt động đầu tư TSCĐ, bởi vì: Dòng tiền đầu tư TSCĐ được xem như là để duy trì lợi thế cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của Vimedimex.

Tỷ suất dòng tiền tự do của công ty lớn, ổn định trên 80%, năm 2020, tỷ lệ này đạt 83,2%. Như vậy, chứng tỏ tình hình tài chính của Vimedimex càng tích cực thể hiện tại hiệu quả hoạt động kinh doanh của Vimedimex cụ thể như sau:

III. Hiệu quả hoạt động kinh doanh

STT	Hiệu quả hoạt động	DVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Trung bình
1	Vòng quay tổng tài sản	Vòng	1,5786	1,9453	2,0962	1,87
2	Vòng quay tài sản cố định	Vòng	116,2890	101,5508	88,6219	102,15
3	Vòng quay vốn cổ phần	Vòng	98,3139	118,1272	117,5011	111,31

1. Vòng quay tổng tài sản

Chỉ số này đo lường khả năng Vimedimex tạo ra doanh thu từ việc đầu tư vào tổng tài sản. Chỉ số này bằng 3 có nghĩa là: với mỗi đô la được đầu tư vào trong tổng tài sản, thì công ty sẽ tạo ra được 3 đô la doanh thu. Các doanh nghiệp trong ngành thâm dụng vốn thường có chỉ số vòng quay tổng tài sản thấp hơn so với các Vimedimex khác.

Vòng quay tổng tài sản = Doanh thu thuần/ Tổng tài sản trung bình

Từ những yếu tố phân tích ở trên, do hoạt động kinh doanh của công ty ngày một hiệu quả hơn nên vòng quay tổng tài sản của công ty tăng dần từ 1,57 vòng (năm 2018) tăng lên 2,09 vòng trong năm 2020 (tăng 33% so với năm 2018).

2. Vòng quay tài sản cố định

Cũng tương tự như chỉ số vòng quay tổng tài sản chỉ khác nhau và với chỉ số này thì chỉ tính cho tài sản cố định

Vòng quay tài sản cố định = Doanh thu thuần/ Tài sản cố định trung bình

Do doanh thu của công ty rất lớn nên vòng quay tổng tài sản của công ty cao, năm 2020 chỉ tiêu này đạt 88,6 tức 1 đồng tài sản cố định tạo ra được 88,6 đồng doanh thu. Chứng tỏ hiệu quả hoạt động của công ty rất tốt.

3. Vòng quay vốn cổ phần

Chỉ số này đo lường khả năng Vimedimex tạo ra doanh thu từ việc đầu tư vào tổng vốn cổ phần (bao gồm cổ phần thường và cổ phần ưu đãi).

Vòng quay vốn cổ phần của công ty qua các năm đều duy trì ở mức cao. Trong năm 2020 đạt 117,5 (tương đương tăng 20% so với năm 2018) điều đó có nghĩa là 1 đồng vốn cổ phần tạo ra được 117,5 đồng doanh thu.

Như vậy, có thể khẳng định, tình hình tài chính của công ty Vimedimex tốt thể hiện: Khả năng thanh toán của công ty luôn đảm bảo thanh toán tốt các khoản nợ đến hạn. Các chỉ tiêu hoạt động hiệu quả tăng dần qua các năm. Tỷ lệ sinh lời tăng dần của các năm.

4. Công ty Vimedimex đóng góp cho Ngân sách nhà nước hàng năm

Theo đó, số tiền thuế Vimedimex đóng góp cho Ngân sách nhà nước hàng năm là rất lớn, gấp nhiều lần so với tổng vốn góp của chủ sở hữu (năm 2018 gấp 5,26 lần, năm 2019 gấp 5,55 lần, năm 2020 gấp 3,65 lần).

Việc đơn vị kinh doanh có hiệu quả, có lợi nhuận, chi trả cổ tức đầy đủ với tỷ lệ cao. Đồng thời đóng góp tiền thuế lớn vào Ngân sách nhà nước là rất tốt. Nếu so sánh với nguồn thu dựa trên tỷ lệ vốn góp của Nhà nước tại Vimedimex thì số tiền thuế này lớn hơn rất nhiều. **Năm 2018**, nộp ngân sách là 811.760.601.352 đồng. **Năm 2019**, nộp ngân sách 856.864.821.176 đồng. **Năm 2020**, nộp ngân sách 1.901.712.207.765 đồng.

IV. Kế hoạch kinh doanh năm 2021

1.Triển vọng và xu hướng thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2021

Theo thống kê của Cục Quản lý Dược Việt Nam, ngành sẽ tăng trưởng tiếp tục hai con số trong vòng 5 năm tới và đạt 7,7 tỷ USD vào 2021. Tại Việt Nam ngành dược vẫn còn nhiều hạn chế như sự phụ thuộc lớn vào nhập khẩu nguyên liệu, chưa tận dụng hết tiềm năng phát triển của đông dược và dược phẩm sản xuất chưa đảm bảo chất lượng. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp dược Việt Nam ngày càng chú trọng đầu tư nâng cấp nhà máy hướng tới các tiêu chuẩn cao hơn như EU-GMP, PIC/S, JAPAN - GMP… đồng thời, các chuỗi dược phẩm bán lẻ đang tích cực hoàn thiện chuỗi phân phối, mở rộng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm, đồng thời ứng dụng hiệu quả công nghệ 4.0 trong các hoạt động.

Năm 2021, **Việt Nam hiện được xếp vào nhóm những nước có ngành dược mới nổi. Dân số đang bước vào giai đoạn "già hóa" (World Bank cảnh báo, Việt Nam đang trải qua giai đoạn tốc độ già hóa dân số nhanh nhất từ trước tới nay, tỷ trọng dân số từ 65 tuổi trở lên là 6,5% vào năm 2017, dự kiến sẽ đạt 21% vào năm 2050), đồng nghĩa với nhu cầu chăm sóc sức khỏe đang tăng lên. Bên cạnh đó, mức độ sẵn sàng chi trả cho các dịch vụ y tế có xu hướng tăng lên do thu nhập bình quân đầu người và trình độ dân trí được cải thiện, trong khi môi trường sống ngày càng có nguy cơ ô nhiễm cao làm gia tăng ngày càng nhiều loại bệnh tật… là yếu tố chính dẫn đến sự phát triển tất yếu của ngành dược.**

Ngành dược phụ thuộc nguồn nguyên liệu generic, chưa tận dụng hết tiềm

năng phát triển đông dược

Theo Vietnam Report, 100% doanh nghiệp được hỏi cho biết vấn đề khó khăn lớn nhất doanh nghiệp đang gặp phải hiện nay là "bị phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài". Năm 2017, Việt Nam nhập khẩu 375 triệu USD nguyên phụ liệu dược phẩm, 78% trong số đó là từ Trung Quốc và Ấn Độ – là hai nguồn cung cấp thuốc chủ yếu cho các nước đang phát triển có tham gia sản xuất thuốc generic. Trong khi đó, Việt Nam là nước có nguồn dược liệu phong phú. Cục Quản lý Y dược cổ truyền (Bộ Y tế) cho biết, trong tổng số trên 5.000 loài cây và nấm làm thuốc đã biết, có nhiều loài có tiềm năng khai thác tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc phục vụ nhu cầu thị trường. Về nhu cầu sử dụng, khoảng 80% dân số ở các nước đang phát triển sử dụng y học cổ truyền hoặc thuốc từ thảo dược để chăm sóc và bảo vệ sức khỏe.

Vietnam Report nhận định tiềm năng phát triển lớn, tuy nhiên, sản xuất đông dược chỉ đang chiếm thị phần rất nhỏ, xấp xỉ 1 – 1,5%. Đây cũng là điểm hạn chế của ngành sản xuất dược trong nước hiện nay khi chưa có sự đầu tư thích hợp cho dòng sản phẩm đông dược dễ dùng, tiện lợi, có tính an toàn cao, thoát khỏi việc phụ thuộc nguyên liệu nhập để tối ưu giá thành sản xuất.

Ngành dược Việt Nam: hạn chế nhà máy sản xuất dược phẩm đạt chuẩn GMP. WHO – GMP là tiêu chuẩn " Thực hành tốt sản xuất thuốc" được quy định thực hiện đối với các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm. Đây là hàng rào đầu tiên và quan trọng nhất đòi hỏi các nhà máy sản xuất dược phẩm phải vượt qua nếu muốn xuất khẩu dược phẩm. Hiện tại cả nước mới chỉ có khoảng 180 doanh nghiệp sản xuất dược phẩm bao gồm cả doanh nghiệp nội địa và doanh nghiệp FDI, và 224 nhà máy trong nước đạt chuẩn GMP- WHO, nên chúng ta vẫn không có lợi thế cạnh tranh so với các nước khác, như Trung Quốc và Ấn Độ. Chính vì vậy, trước mắt Việt Nam cần tập trung xây dựng nhà máy sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt sản xuất thuốc GMP – WHO để khẳng định chất lượng sản phẩm và hướng tới xuất khẩu dược phẩm.

Ngành dược 2021, xu thế đầu tư mới: mức chi tiêu thuốc bình quân theo đầu người ở Việt Nam chỉ mới dừng lại ở mức 49,9 USD vào năm 2016, bằng 1/3 mức trung bình của thế giới (147,4 USD), và mới chỉ mới bằng khoảng một nửa mức trung bình của các nước pharmerging. Miếng bánh này đã hấp dẫn nhiều tập đoàn nước ngoài như Abbott (sở hữu 51,7% cổ phần của Domesco và mua lại Glomed Pharmaceutical), Taisho (tăng sở hữu tại Dược Hậu Giang lên 34,3%), Stada Service Holding B.V (được chấp thuận tăng tỷ lệ sở hữu lên tối đa 72% tại Pymepharco), Adamed Group (đã thâu tóm 70% cổ phần của Davipharm)… Các doanh nghiệp dược kỳ vọng, việc bắt tay với doanh nghiệp nước ngoài sẽ mang thêm vốn, công nghệ và nguồn nhân lực chất lượng cao cho các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm trong nước, hướng tới các dòng sản phẩm đạt tiêu chuẩn cao hơn như EU-GMP, PIC/S, JAPAN - GMP…, trong khi việc kết nối với các nhà bán lẻ lớn sẽ giúp hoàn thiện chuỗi phân phối, mở rộng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm, đồng thời ứng dụng hiệu quả công nghệ

4.0 hiện nay.

Ngành dược 2021, M&A tiếp tục lên ngôi: Việt Nam được xem là điểm đến hấp dẫn để các tập đoàn dược phẩm đa quốc gia thành lập cơ sở sản xuất, từ đó xuất sang các quốc gia khác. Rất nhiều dự án có quy mô khá lớn đã được khởi động như dự án xây dựng nhà máy sản xuất thuốc tại Khu Công nghệ cao Sài Gòn (TP.HCM) giữa Tổng Công ty Dược Việt Nam (Vinapharm) và Tập đoàn Dược phẩm Sanofi của Pháp với tổng mức đầu tư 80 triệu USD.

Nhìn chung, **ngành dược Việt Nam 2021** còn rất nhiều tiềm năng phát triển, tuy nhiên việc đầu tư mở rộng, tăng năng suất, nâng cấp nhà máy đạt chuẩn GMP, hoạt động nghiên cứu phát triển còn hạn chế. 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, 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.

2. Kế hoạch kinh doanh năm 2021

Việt Nam là quốc gia đang phát triển, mở ra nhiều cơ hội và thử thách cho Vimedimex. Tuy nhiên, Vimedimex có sức mạnh nội lực dồi dào, với đội ngũ nhân sự tận tâm, với trình độ chuyên môn đa dạng, danh mục sản phẩm phong phú, cùng sự hỗ trợ từ các hãng dược phẩm lớn trên thế giới, đặc biệt ưu tiên đầu tư nhà máy sản xuất Vimedimex 2 đạt tiêu chuẩn GMP -EU. Bên cạnh đó, ngành y tế Việt Nam cũng đang phát triển tốt, góp phần cải thiện đời sống cho người dân ở mọi độ tuổi, do vậy, mục tiêu ưu tiên của Vimedimex là tiếp tục đồng hành cùng các chương trình chăm sóc sức khỏe cho người dân trên cả nước.

<u>Thứ nhất</u>: Chỉ tiêu kinh doanh năm 2021

Năm 2021, VIMEDIMEX đặt mục tiêu Tổng doanh thu toàn Công ty là: 18.349,28 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2020. Lợi nhuận trước thuế là 50,99 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2020. Chi tiết như sau:

CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2021

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	Tăng trưởng	
			Giá trị	Tỷ lệ
1	2	3	4=3-2	5=3-2
Tổng doanh thu	18.167.601	18.349.277	181.676	101,0%
Lợi nhuận trước thuế	50.490	50.994	504	101,0%

<u>Thứ hai:</u> Tiếp tục phát triển kênh phân phối ETC, OTC thông qua hệ thống TTPP dược phẩm Vimedimex giai đoạn 2020-2025 và đấu thầu tại các cơ sở khám chữa bệnh

Xu hướng nhân khẩu học và môi trường sẽ là một trong những động lực chính của thị trường thuốc theo toa tại Việt Nam. Các vấn đề về hô hấp đang gia tăng, bao

gồm hen suyễn và bệnh phổi mãn tính, do đó, các nhà cung ứng thuốc trong danh mục trị liệu hô hấp sẽ có chỗ để mở rộng đáng kể trong những năm tới.

Tương tự, đối với các tiểu đường, và đặc biệt là các bệnh ung thư, tỉ lệ mắc bệnh ung thư đang gia tăng ở mức độ chóng mặt. Việt Nam báo cáo khoảng 110.000 ca ung thư mới hàng năm, với 73% bệnh nhân tử vong vì căn bệnh. Tỷ lệ tử vong trung bình ở các nước đang phát triển là 68% trong khi đó đối với các nước phát triển là 49%, do vậy, phát triển kênh phân phối ETC, OTC thông qua hệ thống TTPP dược phẩm Vimedimex giai đoạn 2020-2025 và đấu thầu tại các cơ sở khám chữa bệnh như sau:

(1) Xác định khách hàng mục tiêu của Vimedimex

Đối với từng nhóm hàng trong hoạt động kinh doanh của Vimedimex đã xác định những phân khúc thị trường khách hàng riêng.

Nhóm hàng công ty sản xuất: Vimedimex xác định các sản phẩm này có thị trường tiêu dùng đông đảo, vì thế Vimedimex tập trung chủ yếu vào nhóm đối tượng khách hàng là các công ty dược tại 63 tỉnh, tiếp đó là các khách hàng nhà thuốc tư nhân (hoạt động kinh doanh dưới sự kiểm soát của Bộ y tế, Sở y tế), sau đó là các quầy thuốc (hoạt động kinh doanh dưới sự kiểm soát của công ty dược).

Nhóm hàng công ty phân phối lại: Khách hàng chủ yếu của Vimedimex là nhà thuốc tư nhân và các quầy thuốc trong địa bàn 63 tỉnh.

Nhóm hàng nhập khẩu trực tiếp: Khách hàng tiêu dùng mà Vimedimex nhắm tới là những người sống ở các khu vực thành thị, có thu nhập vừa và cao,những người có lối sống thoáng, thích sử dụng những mặt hàng mang lại giá trị tốt và đối với họ giá cả không phải là vấn đề quan trọng hàng đầu

(2) Tiếp tục phát triển hệ thống TTPP tại 63 tỉnh thành

Phát triển hệ thống TTPP dược phẩm Vimedimex đạt tiêu chuẩn GPP, GDP, GSP là định hướng phát triển giai đoạn 2020-2025 của Vimedimex. Bởi lẽ, mức sống của người dân ngày càng tăng, tầng lớp người tiêu dùng mới (những người có hiểu biết về lĩnh vực sức khỏe nói chung và dược phẩm nói riêng) xuất hiện ngày càng nhiều; họ biết tìm những địa chỉ tin cậy để lắng nghe tư vấn về sức khỏe. Thay vì chỉ tập trung vào việc mở rộng phân phối đến từng điểm bán lẻ thì việc xây dựng hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành là chiến lược phát triển của Vimedimex, nó không chỉ phù hợp với nhu cầu thị trường, mà còn có được sự hậu thuẫn, hỗ trợ từ chính phủ. Hơn thế, đây là mô hình kinh doanh phổ biến tại Philipines, Mỹ, Canada kết hợp bán thuốc với các sản phẩm hóa dược, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao như hình thức siêu thị tự chọn. Tuy nhiên, thách thức cho mô hình kinh doanh này là người Việt Nam chỉ quen mua thuốc lẻ, từng viên (mỗi loại 3 – 5 viên; không mua theo hộp) và cũng không có thói quen mua dược phẩm, kết hợp mỹ phẩm. Vì vậy, yếu tố quan trọng giúp thúc đẩy phát triển kênh phân phối bán buôn, bán lẻ này là người tiêu dùng phải thay đổi nhận thức và thói quen. **Năm 2021, Kế hoạch của Vimedimex sẽ khai trương đưa vào hoạt động 36 Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 36 tỉnh và 180 siêu thị thuốc mini mở.**

(3) Quan tâm đến trải nghiệm của người dân từ tuyến tỉnh đến tuyến huyện, xã, phường....trên cả nước

- Phát triển đội ngũ nhân viên kinh doanh thực hiện cài đặt VimeMobileApp trên điện thoại di động của khách hàng từ tuyến tỉnh đến tuyến huyện, phường, xã, thôn ....để tư vấn sức khỏe, tư vấn sử dụng thuốc, xuất hóa đơn GTGT điện tử, thanh toán bằng ví điện tử. Việc sử dụng phần mềm công nghệ hiện đại bậc nhất thế giới và sử dụng tiện ích thông qua điện thoại cá nhân là một trong những ưu tiên hàng đầu của Vimedimex với mục đích hoàn thiện chức năng chăm sóc sức khỏe toàn diện đối với mỗi khách hàng, minh bạch thông tin kê đơn thuốc. Bên cạnh đó, lịch sử dùng thuốc của khách hàng được lưu trữ tại hồ sơ điện tử, tạo ra sự khoa học và kết nối trong hoạt động chăm sóc khách hàng

- Tích hợp hệ thống TTPP thuốc online trên nền tảng áp dụng phần mềm Oracle Netsuite của Mỹ, được cài đặt trên Website thương mại điện tử vietpharm.com.vn, đây là cổng giao tiếp chính và duy nhất cho phép khách hàng, bác sỹ, dược sỹ, nhân viên chăm sóc khách hàng (NVCSKH) thực hiện truy cập để giao dịch online thông qua các hình thức bán lẻ online, ứng dụng phần mềm VimeMobileApp kết nối trực tiếp đến bác sỹ kê đơn thuốc điện tử cho người bệnh và bán buôn online ứng dụng phần mềm VimeMobileWork kết nối trực tiếp đến các Bệnh viện, phòng khám, nhà thuốc tại 63 tỉnh thành trên cả nước, với mong muốn mang đến tận tay khách hàng 31 sản phẩm thuốc được Bộ y tế cấp phép lưu hành và được sản xuất tại nhà máy Vimedimex 2 và 719 thuốc nhập khẩu, thuốc nhập trong nước của các hãng dược phẩm uy tín nước ngoài hoặc các hãng dược phẩm nước ngoài sản xuất tại Việt Nam đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, GMP-EU, cùng với 379 mặt hàng tiêu dùng đến từ các nước phát triển Châu Âu, được bảo quản, quản lý, phân phối đạt tiêu chuẩn GSP, GPP, GDP và thực hiện xuất hóa đơn điện tử trực tiếp cho khách hàng.

- Thực hiện Quyết định số: 2628/QĐ-BYT ngày 22/6/2020, của Bộ Y tế về việc phê duyệt Đề án "Khám, chữa bệnh từ xa" với hai mục tiêu căn bản, đó là tất cả các cơ sở y tế trên cả nước được hỗ trợ chuyên môn liên tục, đặc biệt là tại các vùng sâu vùng xa, miền núi, hải đảo, đồng thời là bước tiến mới giúp nâng cao chất lượng khám chữa bệnh cho người dân. Ngày 02/12/2020, Bệnh viện Phổi Trung ương tiếp tục hỗ trợ chuyên môn cho Hệ thống TTPP thuốc tại 63 tỉnh thành trên cả nước, với mục tiêu tư vấn sức khỏe, kê đơn thuốc và chăm sóc sức khỏe cho người dân hướng tới việc giải quyết triệt để thực trạng bán thuốc kê đơn tràn lan, không theo chỉ định của bác sĩ, đang diễn ra tại các cơ sở bán lẻ thuốc trên toàn quốc. Với sự tham gia của đội ngũ bác sĩ chuyên khoa đầu ngành, khi mua thuốc tại bất kỳ TTPP thuốc trên cả nước, người bệnh đều nhận được sự tư vấn sức khỏe online từ đội ngũ bác sỹ và kê đơn thuốc cho người bệnh, đảm bảo 100% số lượng thuốc đến tay người dân/người bệnh đều đã nhận được sự chăm sóc, tư vấn chuyên môn tận tình, chính xác với tình trạng sức khoẻ của từng người bệnh.

Tư vấn sức khỏe từ xa là dịch vụ y tế được cung cấp bằng cách tương tác qua hệ thống âm thanh và hình ảnh điện tử giữa Bác sỹ và người bệnh/khách hàng không ở

cùng một địa điểm trên cơ sở ứng dụng công nghệ phần mềm Oracle Netsuite và được cài đặt trên Website thương mại điện tử **vietpharm.com.vn** được hiểu là trang thông tin điện tử, thiết lập để phục vụ một phần hoặc toàn bộ quy trình tư vấn sức khỏe cho người bệnh, kê đơn thuốc hay ứng dụng cài đặt **VimeMobileApp** trên điện thoại di động của người bệnh, để chăm sóc sức khỏe toàn diện, thông tin kê đơn thuốc được minh bạch, lịch sử dùng thuốc được lưu trữ tại hồ sơ điện tử. Ứng dụng tư vấn sức khỏe từ xa trước cho người bệnh khi đại dịch COVID-19 xảy ra và các tiềm năng của các công cụ kỹ thuật số giúp cải thiện khả năng tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khoẻ đã được công nhận từ lâu trên thế giới, ứng dụng này đặc biệt có ý nghĩa để khắc phục tình trạng thiếu nhân lực y tế ở các vùng sâu, vùng xa và góp phần cải thiện thuận tiện cho người bệnh nhất là người bệnh bị giảm khả năng vận động. Nếu lựa chọn dịch vụ này, người bệnh sẽ không phải nghỉ làm cả buổi để đi khám bệnh, không lãng phí thời gian tham gia giao thông, không tốn chi phí trả tiền đỗ xe hoặc sử dụng phương tiện giao thông công cộng, không phải sắp xếp việc chăm sóc và giữ con hộ hoặc không phải ngồi trong phòng chờ với những người có thể mắc bệnh truyền nhiễm.

Thực tế đã chứng minh việc tư vấn chăm sóc sức khoẻ từ xa có thể tiết kiệm chi phí so với chăm sóc thông thường, đặc biệt đối với những người mắc bệnh mãn tính và những người sinh sống cách xa khu vực trung tâm, có nhiều hạn chế về khoảng cách địa lí. Tư vấn chăm sóc sức khoẻ từ xa vẫn hoàn toàn đảm bảo an toàn, hiệu quả về chuyên môn, cũng như cải thiện được sự hài lòng của người bệnh đối với chất lượng dịch vụ. Tuy nhiên, trước đại dịch COVID-19, những thách thức về công nghệ, sự hoài nghi về chuyên môn và các rào cản về đạo đức, tài chính, hành chính và cơ sở pháp lý đã hạn chế việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ tư vấn sức khoẻ từ xa. Việt Nam, việc đối phó với đại dịch COVID-19 đã tạo ra sức mạnh và động lực để vượt qua những thách thức và hạn chế, đạt được nhiều tiến bộ vượt bậc trong việc triển khai tư vấn sức khoẻ từ xa. Hình thức này đã được khuyến khích sử dụng rộng rãi, góp phần vượt qua những khó khăn của dịch bệnh, giúp phân loại bệnh tật và hỗ trợ cách chăm sóc tại nhà, mà không làm tăng nguy cơ lây truyền.

(4) Thay đổi tư duy quản lý vận hành

Song song với quá trình mở rộng phân phối, Vimedimex đã, đang thay đổi cách thức quản lý. Thực tế đã chứng minh việc áp dụng công nghệ vào quản lý luôn mang lại hiệu quả cao, để chuẩn bị cho một cuộc chơi mới, ngay từ lúc này Vimedimex đã hiện đại hóa quy trình quản lý vận hành bằng ứng dụng phần mềm Oracle để vừa mở rộng kênh bán hàng, cải thiện trải nghiệm khách hàng, vừa đảm bảo tăng tốc độ đặt hàng, xử lý đơn hàng, giao hàng, tăng hiệu quả quản lý kế hoạch cung ứng, quản lý chất lượng, tài chính kế toán, và khả năng phân tích thông minh, nhận diện vấn đề, ra quyết định chính xác theo thời gian thực vv…

Nhìn nhận thực tế, chuyển đổi số thực sự là một bài toán hóc búa, chạm đến mọi ngóc ngách vận hành của Vimedimex và đòi hỏi đội ngũ quản lý phải can đảm bước ra khỏi vòng an toàn để có những quyết định táo bạo, mang tính đột phá. Đặc biệt, mỗi ngành nghề kinh doanh, mỗi doanh nghiệp cần tìm ra công cụ hỗ trợ doanh nghiệp Việt

chuyển đổi số nhanh chóng. Đặc biệt, trong lĩnh vực phân phối, vấn đề quan trọng nhất trong chuyển đổi số là việc thay đổi tư duy, cách tiếp cận và ứng dụng thì mới có thể tận dụng được hết lợi ích của việc chuyển đổi số.

Vimedimex sở hữu nền tàng số hóa thì có thể triển khai và vận hàn hoạt động kinh doanh hiệu quả, chính xác và chất lượng hơn. Các giải pháp quản trị và vận hành chuyển đổi số hóa gia tăng hiệu quả từ 30, 40 % hoặc nếu áp dụng tốt, có thể đạt tới 100 %. Bên cạnh đó, Vimedimex áp dụng giải pháp chuyển đổi số phù hợp có thể nâng cao khả năng cạnh tranh thông qua việc tương tác nhanh chóng với khách hàng, chăm sóc cá nhân hóa khách hàng, phục vụ khách hàng tốt hơn…

Việc sử dụng giải pháp chuyển đổi số trong kênh phân phối giúp nhân viên kinh doanh dễ dàng quản lý công việc hằng ngày thông qua các công cụ quản lý tuyến đường, quản lý sản phẩm tồn kho, quản lý cửa hàng, quản lý giao nhận… Điều này giúp nhân viên tiết kiệm nhân lực, quản lý công việc hiệu quả hơn và có thêm thời gian nâng cấp chuyên môn, nghiệp vụ. Đối với cấp quản lý nhân sự, chuyển đổi số cũng giúp người quản lý dễ dàng đánh giá chất lượng công việc của nhân viên thay vì quan điểm lỗi thời chú trọng đến thời gian đầu vào như trước đây. Ứng dụng các giải pháp chuyển đổi số vào hệ thống phân phối giúp CEO hoàn toàn chủ động quản lý toàn hệ thống kinh doanh và nhân viên dễ dàng. Thay vì phải ngồi chờ nhân viên gửi báo cáo qua đường email hoặc báo cáo bản cứng, các CEO hoàn toàn có thể chủ động xem các thông số báo cáo điện tử mà mình muốn bất cứ lúc nào. Đây là lợi ích vô cùng to lớn do chuyển đổi số mang lại.

Thứ ba: Tiếp tục phối hợp với Vimedimex 2 xây dựng và đưa vào vận hành nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP -EU

Thị trường dược phẩm đang có sự chuyển dịch cơ cấu kênh phân phối khá quan trọng. Tỷ trọng doanh thu của kênh bán lẻ (OTC) ngày càng thu hẹp và nhường chỗ cho kênh điều trị (ETC) phát triển nhanh chóng. Bên cạnh đó, xu hướng thay thế thuốc ngoại bằng thuốc sản xuất trong nước đang tiến triển càng lúc càng nhanh tại Việt Nam, do một loạt văn bản chỉ định từ Chính phủ, và không thể phủ nhận xu hướng tăng cường đầu tư đổi mới dây chuyền sản xuất, tuân thủ nghiêm ngặt và có kiểm định chất lượng định kỳ theo các tiêu chuẩn quốc tế như EU-GMP; PIC/S... thay thế tiêu chuẩn WHO-GMP hiện tại.

Ngay sau khi Nghị viện châu Âu thông qua Hiệp định thương mại tự do (EVFTA) và Hiệp định bảo hộ đầu tư, nhiều chuyên gia nhận định về cơ hội của ngành dược phẩm, nhưng ít ai biết tính đến nay, Vimedimex là công ty dược phẩm Việt Nam đang trong quá trình đầu tư xưởng sản xuất đạt thiêu chuẩn GMP-EU, cụ thể:

Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất NonBetalactam đạt tiêu chuẩn GMP-EU: Dây truyền thuốc rắn phân liều dùng đường uống: (1) Viên nén, viên nén bao phim, (2) Viên nang cứng, (3) Thuốc bột cốm; Dây truyền thuốc tiêm truyền: (1) Dây chuyền thuốc tiêm thể tích nhỏ: tích hợp dung dịch tiêm đóng ống, dung dịch tiêm đóng lọ và Bôt đông khô; (2) Dây chuyền dung dịch tiêm thể tích lớn chai dịch truyền chính thức đi vào sản xuất vào ngày 30/9/2022.

Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất Cephalosporin đạt tiêu chuẩn GMP-EU: Dây chuyền thuốc rắn phân liều đường uống: (1) Viên nén, viên nén bao phim, (2) Viên nang cứng (3) Thuốc bột cốm; Dây truyền thuốc tiêm bột đóng lọ (01). Dự kiến **xưởng Cephalosporin,** chính thức đi vào sản xuất ngày 31/12/2022, sản xuất cho 48 thuốc Cephalosporin đủ 4 thế hệ, đủ các dạng bào chế sử dụng trong điều trị các bệnh nhiễm khuẩn trong cộng đồng cũng như các trường hợp nhiễm khuẩn bệnh viện.

Với định hướng chất lượng hàng đầu, tiêu chuẩn GMP -EU, Vimedimex mang đến cho thầy thuốc và người bệnh những sản phẩm thuốc chất lượng quốc tế tốt nhất.

Thứ tư Đẩy mạnh phát triển truyền thông trên kênh online, offline

(1) Truyền thông trên kênh online theo chân dung khách hàng

Để thực hiện cho quảng cáo Google, Web: vietpharrm.com.vn; CEO, FaceBook, Zalo, phục vụ cho khách hàng của TTPP tại 63 tỉnh thành, khi thực hiện chạy truyền thông, Vimedimex thực hiện định vị chân dung khách hàng mục tiêu chạy truyên thông: địa điểm chạy truyền thông, tuổi bệnh của khách hàng mục tiêu được phân loại thuốc sử dụng cho tuổi bệnh và đặc biệt phải dẫn được đường linh đến thuốc hiện có tại TTPP cung cấp theo tuổi bệnh, cũng như phục vụ khách hàng mục tiêu tìm kiếm thuốc, giá thuốc, tỷ lệ chiết khấu, xuất hóa đơn GTGT điện tử…và được phân theo nhóm khách hàng sau:

- Nhóm khách hàng trẻ em (dưới 15 tuổi): Do đặc điểm của trẻ em, khi điều trị thuốc phải tính liều theo cân nặng. Ngoài ra, việc uống thuốc của trẻ cũng khá khó khăn do tâm lý sợ uống thuốc, phản xạ nuốt kém. Do đó, dạng bào chế ưa dùng thường là các thuốc dạng bột pha nước, dạng siro, dạng hỗ dịch uống và được phân loại theo các nhóm thuốc: thuốc sử dụng để phục vụ chăm sóc sức khỏe hàng ngày, thuốc sử dụng bệnh lý trẻ sơ, thuốc sử dụng bệnh đường hô hấp, thuốc sử dụng bệnh lý tim mạch, thuốc sử dụng bệnh lý tiêu hóa – dinh dưỡng. thuốc sử dụng bệnh lý Thận tiết niệu, thuốc sử dụng bệnh lý thần kinh, Thuốc sử dụng bệnh truyền

- Nhóm khách hàng có độ tuổi từ 16 -59 tuổi: Đối với Nữ giới: Thuốc bệnh lý sản – phụ khoa: Thuốc tránh thai, thuốc điều hòa kinh nguyệt, viên đặt phụ khoa, kháng sinh điều trị các bệnh viêm nhiễm phụ khoa, vitamin cho phụ nữ mang thai, sắt, acid Folic,…Thuốc điều trị các bệnh lý về tâm – thần kinh. **Đối với Nam giới:** Nhóm thuốc điều trị bệnh lý đường tiêu hóa các thuốc thường sử dụng là thuốc bảo vệ niêm mạc dạ dầy, thuốc hạ men gan, thuốc giải độc gan. Nhóm thuốc điều trị bệnh lý đường hô hấp, thuốc thường sử dụng như kháng sinh, giảm ho long đờm, giãn phế quản.

- Nhóm khách hàng cao tuổi (trên 60 tuổi) được phân theo nhóm bệnh, tương đương với nhóm thuốc: Thuốc bệnh lý đột quỵ, các thuốc thường dùng để phòng ngừa và điều trị là thuốc bảo vệ tế bào não, thuốc tăng cường oxy não, thuốc chống huyết khối và các thuốc điều trị bệnh lý nền như tăng huyết áp, điều trị mỡ máu tiêu mảng xơ vữa,….**Thuốc Bệnh lý viêm phổi** Các thuốc thường dùng là kháng sinh, giảm ho, long đờm, thuốc tăng cường miễn dịch đường hô hấp,…**Thuốc Bệnh lý tăng huyết áp** các thuốc điều trị tăng huyết áp thường dùng là nhóm thuốc chẹn kênh canxi, nhóm thuốc chẹn Beta, nhóm thuốc ức chế men chuyển, nhóm thuốc kháng thụ thể

angiotensin II, nhóm thuốc lợi tiểu, nhóm thuốc giãn mạch,...**Thuốc Bệnh lý đái tháo** các thuốc điều trị tiểu đường thường dùng có nhóm thuốc tiêm là insulin tổng hợp và nhóm thuốc uống gồm: nhóm metformin, nhóm Sulfonylurea, nhóm thuốc ức chế men Alpha-glucosidase, nhóm Thiazolidinedione,...**Thuốc Bệnh phổi tắc nghẽn mãn tính** các thuốc thường dùng để điều trị là kháng sinh, giảm ho, long đờm, thuốc giãn phế quản dạng khí dung, dạng uống, dạng tiêm, vitamin nâng cao thể trạng, các thuốc nâng cao miễn dịch đường hô hấp,....**Thuốc Bệnh lý Suy** các thuốc thường dùng điều trị bệnh suy tim thường dùng lợi tiểu, các thuốc trợ tim và kiểm soát bệnh lý nền. **Thuốc Bệnh Parkinson** các thuốc thường dùng thuốc đặc trị, thuốc được sử dụng nhiều thường có các thuốc bổ não,...**Thuốc Bệnh loãng xương** các thuốc thường được lựa chọn điều trị có canxi, vitamin D, các thuốc chống hủy xương, các thuốc tăng khả năng bôi trơn của khớp,...

(2) Truyền thông theo kênh offline

MKT offline có tên gọi khác là quảng cáo truyền thống, bởi hình thức quảng cáo này được sử dụng trước tiên sau đó thời dại công nghệ phát triển có các loại hình quảng cáo kỹ thuật số như digital online. Marketing offline bao gồm các hình thức biển quảng cáo ngoài trời, treo băng rôn, cờ phướn (OOH). Dán quảng cáo trên phương tiện giao thông: quảng cáo xe bus, taxi, xe cá nhân, xe ô tô điện,... Quảng cáo trên radio, truyền hình. Quảng cáo trên báo giấy, tạp chí, phát tờ rơi...Gửi thư trực tiếp, bán hàng trực tiếp, CTV. Tặng quà miễn phí. Tổ chức sự kiện.

-Tổ chức sự kiện giới thiệu sản phẩm, hội nghị khách hàng: Ưu điểm hàng đầu của tổ chức sự kiện là phạm vi ảnh hưởng của nó rất rộng rãi, tiếp cận được nhiều đối tượng khách hàng. Đây là hình thức quảng cáo tốt nhất, trực tiếp giới thiệu đến người tiêu dùng thông qua sự kiện, event. Truyền tải thông tin một cách nhanh nhất. Đưa thương hiệu Vimedimex lên một tầng cao mới. Có thể dễ dàng xây dựng và thể hiện được những ý tưởng sáng tạo. phù hợp với không gian và mục đích tổ chức sự kiện. Đây cũng là cơ hội cho toàn bộ cán bộ, nhân viên cùng nhau nỗ lực, gắn kết hơn nữa để cùng nhau hoàn thành nhiệm vụ.

-Tham dự triển lãm ngành y, dược hàng năm để giới thiệu sản phẩm, xúc tiến hợp tác. Triển lãm quốc tế chuyên ngành y dược (được tổ chức hàng năm) thời gian tổ chức thường là 3 ngày. Sản phẩm trưng bày chính tại Triển lãm bao gồm: Dược phẩm, thảo dược, thực phẩm chức năng; Máy móc chế biến, đóng gói thực phẩm; Dịch vụ bệnh viện và du lịch khám chữa bệnh; Chăm sóc sắc đẹp, thẩm mỹ; Sản phẩm nha khoa, nhãn khoa; Thiết bị y tế; Thiết bị thí nghiệm, hóa chất.

- Quảng cáo trên radio: là loại hình quảng cáo hoàn toàn qua âm thanh. Vì vậy kịch bản quảng cáo trên radio được xem như là "linh hồn" của nó. Ngoài ra, hình thức quảng cáo này có mặt hạn chế về thời lượng phát sóng (từ 30 – 60s) nên việc viết kịch bản sao cho ấn tượng cũng không phải là điều đơn giản. Với dược phẩm Vimedimex, quảng cáo trên radio cụ thể là kênh VOV giao thông. Có thể tạo ấn tượng và tác động đến khán giả dễ dàng hơn là những mục quảng cáo được in trên báo. Người nghe bắt buộc phải tiếp nhận thông điệp nếu họ không muốn chuyển sang đài

khác thường rất mất thời gian hoặc tắt radio. Chi phí có thể tương đương với quảng cáo trên báo in.

- Quảng cáo trên báo giấy, tạp chí, phát tờ rơi: Quảng cáo trên báo giấy là phương thức quảng cáo truyền thống, báo giấy là một loại phương tiện thông tin đại chúng với lượng phát hành lớn, phạm vi tiếp xúc rộng, nội dung tập trung,… Ngoài ra, báo giấy còn có độ linh hoạt, tin cậy cao, với mức chi phí thấp, dễ lưu trữ và có thể lưu truyền trong thời gian dài. Tờ rơi, tờ gấp quảng cáo là những ấn phẩm được thiết kế nhằm mô tả những thông tin về chương trình sự kiện, khuyến mại hay giới thiệu thông tin về sản phẩm, thông tin dự án của chính doanh nghiệp đang lên kế hoạch kinh doanh và phát triển. Báo giấy, tờ rơi quảng cáo mang sứ mệnh truyền tải thông tin trực tiếp tới người nhận để tìm kiếm khách hàng tiềm năng. Vì vậy để khách hàng cầm và trân trọng tới những thông tin trên đó, những ấn phẩm tờ rơi quảng cáo cho hệ thống TTPP DP cần phải đẹp và ấn tượng.

Thứ năm: Năm 2021, Vimedimex tiếp tục hợp tác với các hãng dược lớn trên thế giới để nghiên cứu sản phẩm, chuyên giao công nghệ sản xuất, bởi vì, dược phẩm là một lĩnh vực đặc thù, mất rất nhiều thời gian để xây dựng thương hiệu và chiếm lĩnh thị phần, trong khi đó, Vimedimex 2 mới sản xuất thuốc ở dạng generic, cần tìm kiếm cơ hội hợp tác để phát triển các loại thuốc mới, chính vì vậy, tận dụng lợi thế sẵn có của Vimedimex để kết hợp với thành tựu khoa học, công thức thuốc độc quyền của các hãng dược lớn trên thế giới là xu hướng tất yếu của Vimedimex.

Thứ sáu: Đại dịch Covid-19 đã làm thay đổi cục diện bức tranh việc làm ở các doanh nghiệp lớn nói chung và ngành dược nói riêng. Nhiều doanh nghiệp và tập đoàn lớn trên thế giới buộc phải cắt giảm nhân sự, hay tệ hơn là đóng cửa văn phòng. Tại Việt Nam, Vimedimex chịu ảnh hưởng không nhỏ từ các vấn đề về vận hành, gặp gỡ và trao đổi với bác sĩ, nhà phân phối sản phẩm. Tuy nhiên, với Vimedimex thử thách thì ở đâu cũng có và nhân viên nào cũng phải đối mặt. Vấn đề là làm sao để duy trì và nâng cao động lực khi làm việc trong bối cảnh đại dịch mới quan trọng. Vimedimex đã có một số thay đổi lớn về chính sách giờ làm việc linh hoạt và hỗ trợ các trang thiết bị trực tuyến là một trong những phương pháp mà Vimedimex áp dụng.

Vimedimex khuyến khích nhân viên phải thay đổi niềm tin, thói quen và hành động sẵn sàng chủ động chiến đấu để thành công... Kim chỉ nam này, giúp nhân viên của Vimedimex hiểu hơn về vai trò và trọng trách của bản thân cũng như liên tục nỗ lực tạo ra giá trị cho cộng đồng y khoa, bệnh nhân và cống hiến vào những mục tiêu quan trọng mà Vimedimex đang hướng đến.

Mặc dù dịch bệnh vẫn chưa biết khi nào sẽ được khống chế, nhưng Vimedimex vẫn luôn tâm niệm bản chất từ "Nguy Cơ" đã bao hàm nhiều cơ hội. Với Vimedimex, thời điểm khó khăn chính là cơ hội cho nhân viên tôi luyện chính mình. Bởi lẽ, khi thị trường có những bước chững lại, Vimedimex tập trung đầu tư cho nhân viên phát triển về mặt kiến thức và nghề nghiệp, kỹ năng. Kỹ năng lãnh đạo để chuẩn bị cho đội ngũ kế thừa. Kỹ năng về chuyên môn. Sự chuẩn bị này được lường trước đến khi mọi thứ trở lại bình thường, nhân viên sẽ thấy tự tin và làm công việc của mình tốt hơn. Những

kế hoạch rõ ràng trong tương lai, sẽ giúp Vimedimex thu hút thêm nhiều nhân tài, đặc biệt là thế hệ trẻ nhiệt huyết và hoàn thành mọi mục tiêu nhân sự, cung cấp giải pháp chăm sóc và cải thiện sức khỏe của người Việt trong thời điểm dịch bệnh hiện nay.

Những thành quả mà tập thể anh chị em Vimedimex đã cùng nhau tạo dựng, đã được thị trường công nhận và tiếp nhận, vị thế đứng đầu của Vimedimex là không thể phủ nhận. Tuy nhiên, Vimedimex cùng hiểu rằng, sự thành công ngày hôm nay, được xây dựng từ mồ hôi, bàn tay, khối óc của cả đại gia đình Vimedimex. Có được thành công này, chính là mỗi thành viên Vimedimex luôn nỗ lực không ngừng nghỉ, luôn đổi mới, luôn sáng tạo để tìm sự khác biệt, không tự bằng lòng hay có bất kì phút giây sao nhãng nào trong từng công việc. Do vậy, yêu cầu về sự tiếp tục nỗ lực, về sự tiếp tục phấn đấu, về sự luôn tự rèn rũa và hoàn thiện mình không chỉ là ý thức của mỗi cá nhân, mà còn là thước đo và là sự đảm bảo hùng hồn nhất cho thực tế không ngừng vươn lên và luôn phát triển của thương hiệu Vimedimex, như loài chim thần phượng hoàng lửa, luôn tự đổi mới mình, để thành công và trở thành những nét bút ghi tạc vào thời gian, viết vào lịch sử với tất cả sự tự tôn và niềm kiêu hãnh mang tên của **Người Mở Đường Vimedimex.**

3. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán: Không có

CHƯƠNG IV
BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

I. Kết quả hoạt động của HĐQT năm 2020

Tổng doanh thu thực hiện năm 2020 của VMD là 18.167.601.000 tỷ đồng, đạt 98.51% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2020 là 50.489 tỷ đồng, đạt 100.32% kế hoạch năm.

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

- TS. Nguyễn Thị Loan — Chủ tịch HĐQT
- Dược sỹ. Nguyễn Tiến Hùng — Phó Chủ tịch HĐQT
- Bà Nguyễn Ngọc Dung — Phó Chủ tịch HĐQT
- Ông Trần Đình Huynh — Ủy viên HĐQT
- Ông Lê Tiến Dũng — Ủy viên HĐQT

2. Hoạt động của Văn phòng thuộc HĐQT

- Đánh giá lại chiến lược và kế hoạch kinh doanh tình hình thị trường dược, lợi thế cạnh tranh, môi trường nguồn nhân lực.

- Phê duyệt chiến lược phát triển kênh phân phối của VMD giai đoạn 2020-2030.

- Phê duyệt chiến lược và kế hoạch kinh doanh năm 2021

- Xem xét báo cáo tài chính quý, bán niên, năm trước khi TGĐ trình HĐQT, ĐHCĐ hoặc công bố thông tin theo quy định của pháp luật.

- Xem xét những vấn đề trọng yếu về kế toán và báo cáo tài chính; ảnh hưởng của các quy định pháp luật về kế toán, tài chính đối với báo cáo tài chính công ty.

- Thảo luận và xem xét kết quả kiểm toán báo cáo tài chính cùng với Ban TGĐ, KTT và kiểm toán độc lập.

- Theo dõi, đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ liên quan đến việc lập báo cáo kiểm toán, báo cáo tài chính.

3. Các quyết định của HĐQT

Năm 2020, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex đã tiến hành 34 cuộc họp HĐQT và ban hành 34 nghị quyết của HĐQT tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực cụ thể: thông qua kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2019, kế hoạch kinh doanh của Công ty năm 2020; Cơ cấu tổ chức nhân sự của Công ty (bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh cấp cao trong công ty thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị); Thông qua các hạn mức tín dụng tại các ngân hàng phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty; Các Biên bản ủy quyền xử lý công việc của Ban tổng giám đốc trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Các cuộc họp của HĐQT đều mời Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc tham gia dự họp để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của Hội đồng quản trị đối với Ban Điều hành.

4. Kết quả giám sát Ban Tổng Giám đốc, người quản lý và người điều hành

Năm 2020, Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý đã hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ, chỉ tiêu kinh doanh được giao bởi Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản

trị đánh giá cao những nỗ lực và quyết tâm của Ban Tổng Giám đốc vững vàng vượt qua mọi khó khăn, thử thách trong giai đoạn dịch bệnh Covid-19. Đồng thời, tuân thủ nghiêm chỉnh các quy chế, quy định trong hoạt động điều hành, phân cấp quản trị theo Điều lệ, Quy chế quản trị, các quy chế nội bộ, cũng như các quyết định của HĐQT, cụ thể:

- Theo dõi việc hoàn thành các chỉ tiêu trọng yếu trong năm mà Tổng Giám đốc và Ban Điều hành đã cam kết theo đúng tinh thần Nghị quyết ĐHĐCĐ và Nghị quyết HĐQT..

- Giám sát, chỉ đạo và đảm bảo thông tin được công bố đầy đủ, minh bạch, kịp thời theo đúng quy định của Sở Giao dịch Chứng khoán TPHCM và Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước. Tổ chức thành công ĐHĐCĐ thường niên 2020 vào ngày 15/05/2020, thực hiện nghiêm túc Báo cáo tài chính năm 2020, Báo cáo tài chính từng quý, Báo cáo thường niên và Báo cáo phát triển bền vững năm 2020.

- Thường xuyên chỉ đạo hoạt động của Ban Tổng Giám đốc và kịp thời giải quyết những vấn đề phát sinh thuộc thẩm quyền của HĐQT nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của Ban Tổng Giám đốc.

- Hoàn thiện quy trình/quy chế phù hợp với tình hình hoạt động của Công ty

- Duy trì các chế độ báo cáo định kỳ và đột xuất về tình hình kinh doanh và điều hành công ty của Ban TGĐ đối với HĐQT.

5. Định hướng của HĐQT năm 2021

Thực hiện chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2020 - 2025, chỉ tiêu kinh doanh năm 2021 và điều kiện thực tế của Công ty, HĐQT sẽ nâng cao hiệu quả và phương thức hoạt động cho phù hợp với thông lệ tốt trong nước và khu vực, bảo đảm thực hiện tốt chức năng của HĐQT, xây dựng các quy chế hoạt động rõ ràng, minh bạch để thuận lợi cho điều hành và thực hiện. Đồng thời, tăng cường quản lý giám sát đối với hoạt động của Ban Tổng Giám đốc, cán bộ quản lý trong việc thực thi các nghị quyết của ĐHĐCĐ/HĐQT để đảm bảo mọi hoạt động của Công ty có hiệu quả, đúng quy định của pháp luật và hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh năm 2021. Ngoài ra, nâng cao năng lực Quản trị Công ty dựa trên các thông lệ quốc tế để tối đa hóa hiệu quả hoạt động và giá trị của doanh nghiệp.

Thứ nhất: Năm 2021, HĐQT đặt mục tiêu Tổng doanh thu toàn Công ty là: 18.442,7 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2020. Lợi nhuận trước thuế là 50,33 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2020.

Thứ hai: Tiếp tục củng cố vị thế đừng đầu trong top 10 doanh nghiệp uy tín phân phối dược phẩm tại thị trường Việt Nam

Thứ ba: Triển khai thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2020, tập trung chỉ đạo hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh năm 2021. Tiếp tục đẩy mạnh phát triển hệ thống Hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex, năm 202, khai trương 36 TTPP và 180 siêu thị thuốc mini mở.

Thứ tư: Gia tăng các công tác đào tạo nguồn nhân lực gắn với quy hoạch đào tạo kế thừa nhằm năng cao chất lượng nhân sự và chuẩn bị nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu kinh doanh theo chiến lược phát triển giai đoạn 2020-2025

Thứ năm: Tiếp tục rà soát hệ thống kiểm toán nội bộ, kiểm soát nội bộ và quản

trị rủi ro để đảm bảo tính tuân thủ theo các quy định pháp luật hiện hành.

Thứ sáu: Giám sát tính trung thực của báo cáo tài chính và các công bố thông tin, hướng đến thực hiện báo cáo tài chính theo chuẩn IFRS (chuẩn mực kế toán quốc tế).

Thứ bảy: Giám sát tiến độ thực hiện dự án nhà máy sản xuất NonBetalactam, Cephalosporin, thuốc ung thư đạt tiêu chuẩn GMP -EU.

6. Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát

6.1. Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2017 – 2022 gồm các Ông/Bà có tên sau:

1. Bà Nguyễn Thị Thanh Lan – Trưởng Ban
2. Ông Đoàn Đức Giang – Thành viên
3. Ông Vũ Anh Tuấn – Thành viên

6.2 Hoạt động chính của Ban kiểm soát trong năm 2020

Ban kiểm soát đã thực hiện các nhiệm vụ nhằm bảo đảm hoạt động của Công ty phù hợp với Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ và các quy định pháp luật có liên quan; tập trung thực hiện kiểm soát theo các nội dung chính sau:

- Ban kiểm soát đã tổ chức các cuộc họp và lấy ý kiến thông qua các vấn đề của công ty như: thẩm định báo cáo tài chính quý, năm, giám sát các Nghị quyết của HĐQT, thảo luận và đánh giá các nội dung trong báo cáo hoạt động của BKS năm 2020 để trình ĐHCĐ thường niên. Ban kiểm soát cũng họp bàn để giám sát vấn đề chi trả cổ tức năm 2019 … được các thành viên trong ban kiểm soát thông qua 100%.

- Giám sát tình hình thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty và các đơn vị thành viên trong năm;

- Giám sát thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ; tình hình hoạt động Ban Tổng giám đốc, các công ty con, … trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao;

- Thực hiện kiểm tra việc chấp hành tuân thủ các qui định của chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán, và các qui định của luật thuế, đánh giá tính hợp lệ, hợp lý của các chứng từ kế toán, phù hợp với các qui định của Công ty đã ban hành. Kiểm soát việc chấp hành chế độ chi tiêu nội bộ tại công ty. Kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của các hợp đồng kinh tế, của các khoản mục chi phí hoạt động của công ty trong kỳ.

- Định kỳ hàng tháng phân công và cử người phối hợp với bộ phận tài chính kế toán, bộ phận xuất nhập khẩu, bộ phận kinh doanh … để kiểm tra, rà soát lại hoạt động theo chỉ đạo của Hội đồng quản trị.

6.3 Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của Công ty

a) Công tác tài chính

- Báo cáo tài chính năm 2020 được lập theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính và các quy định pháp lý có liên quan.

- BKS định kỳ kiểm tra hoạt động kinh doanh của công ty, kiểm soát đối chiếu số liệu công nợ khách hàng, kiểm soát chi phí chi tiêu thường xuyên… đảm bảo công tác tài chính được xem như công cụ để quản lý chặt chẽ về doanh thu, chi phí nhằm thu chi đúng và đủ theo qui định của công ty.

- Thường xuyên thực hiện nghiệm thu, đối chiếu công nợ phải thu với khách hàng để có cơ sở phân tích tuổi nợ, kịp thời trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi theo quy định hiện hành.

- Nâng cao trách nhiệm và quyền hạn của phòng kế toán để kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của các khoản doanh thu và chi phí tương ứng đảm bảo cho công tác quản lý thu, chi được hiệu quả nhất. Doanh thu và chi phí được quản lý và theo dõi theo từng loại hình kinh doanh và từng khoản mục chi phí kinh doanh tương ứng với doanh thu.

- Công tác tài chính luôn đáp ứng yêu cầu của kế hoạch sản xuất kinh doanh 2020, đảm bảo đầy đủ nguồn vốn và sử dụng vốn có hiệu quả.

- Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2020 về lợi nhuận đã hoàn thành kế hoạch đề ra.

- Phối hợp với phòng tài chính kế toán trong công tác quyết toán thuế của Công ty mẹ năm 2020 và hoàn thành công tác chuyển đổi địa chỉ kinh doanh của Công ty từ 246 Cống Quỳnh, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh sang trụ sở mới tại số 46-48 Bà Triệu, phường Hàng Bài, Quận Hoàn Kiếm, tp Hà Nội theo đúng nghị quyết tại Đại Hội đồng cổ đông năm 2020.

- Đối với công tác khai thác hoạt động cho thuê tòa nhà tại 246 Cống Quỳnh và 45 Võ Thị Sáu, BKS đã giám sát và phối hợp với Ban điều hành, bộ phận tài chính kế toán Công ty kiểm soát chặt chẽ các khoản thu, chi phát sinh tại tòa nhà đảm bảo nguyên tắc thu chi đúng, đủ theo quy định của pháp luật. Theo dõi và tách riêng doanh thu, chi phí của 2 tòa nhà.

b) Báo cáo tài chính:

- BCTC năm 2020 của công ty đảm bảo chất lượng đúng yêu cầu của luật doanh nghiệp và UBCK

- Công ty đã hạch toán đầy đủ các khoản mục doanh thu, chi phí. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đã được phản ánh đúng bản chất.

- Công ty đã trích, nộp đầy đủ các quĩ theo qui định, đúng với các chuẩn mực kế toán.

- Định kỳ, Ban kiểm soát đã soát xét BCTC hàng quý và báo cáo thường niên năm 2020 của Công ty, BKS nhất trí về kết quả hoạt động kinh doanh 2020, các đánh giá về hoạt động và tài chính trong các báo cáo của Công ty và tổ chức kiểm toán.

6.4 Kết quả giám sát đối với thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý

a) Hội đồng Quản trị đã triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 2020. Ban kiểm soát đã tham dự một số cuộc họp HĐQT.

HĐQT luôn bám sát tình hình thực tế kinh doanh của công ty để đưa ra các quyết định về chiến lược kinh doanh kịp thời, ban hành qui định trong công tác đầu tư nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và giảm tối đa các chi phí đầu tư không cần thiết.

HĐQT đã ban hành các chính sách hỗ trợ và ưu đãi nhằm thu hút số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ cho thuê kho vận và văn phòng, diện tích mặt bằng văn phòng cho thuê luôn phủ kín góp phần hoàn thành và vượt kế hoạch cả về chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận trong năm 2020.

HĐQT đã phân cấp phân quyền các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc theo

hướng chuyên môn hóa để tinh gọn bộ máy quản lý giúp kinh doanh đạt hiệu quả và tránh rủi ro.

b) Ban Tổng Giám đốc đã bám sát các chỉ đạo HĐQT, cụ thể:

Ban Tổng Giám đốc cùng HĐQT tiếp tục nghiên cứu mở rộng thị trường và tìm kiếm các khách hàng mới có tiềm năng.

Kiểm soát chặt chẽ việc đàm phán và xây dựng Hợp đồng theo các tiêu chí Kiểm soát tốt các chi phí và khả năng phát sinh rủi ro đảm bảo mang lại hiệu quả cao cho mỗi lô hàng.

Ban Tổng giám đốc đã tổ chức theo dõi, quản lý hàng hóa theo lô nhập khẩu và lô phân phối. Định kỳ tiến hành rà soát, kiểm tra và đối chiếu phân loại hàng hóa theo lô, theo thời hạn sử dụng và theo nhóm hàng. Qua đó đảm bảo và kiểm soát chặt chẽ việc luân chuyển trong kỳ.

Ban Tổng Giám đốc đã tổ chức công tác sản xuất kinh doanh của toàn hệ thống, rà soát đánh giá thực trạng của thị trường và nhu cầu khả năng của khách hàng, từ đó giúp HĐQT có quyết sách cụ thể cho từng loại khách hàng.

Ban Tổng Giám đốc tuân thủ chế độ báo cáo: báo cáo ngày, tuần, tháng, quý, năm và trao đổi thông tin kịp thời trong Ban Tổng giám đốc, BKS và HĐQT để xử lý các công việc nhanh chóng đạt hiệu quả cao.

HĐQT và Ban Tổng Giám đốc xây dựng các quy trình cho công tác quản lý đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và trách nhiệm, tuân thủ qui định tuyển dụng sa thải lao động theo luật lao động.

Hội đồng quản trị và Ban điều hành đã tuân thủ các quy định của Pháp luật trong công tác quản lý hành chính cũng như trong các giao dịch. Các thành viên HĐQT, Ban điều hành và các cán bộ quản lý đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ được giao theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông.

6.5 Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc

- Trong năm 2020, Ban kiểm soát đã được tạo điều kiện làm việc từ phía HĐQT và Ban Tổng giám đốc.
- Ban kiểm soát nhận được đầy đủ thông tin về các quyết định của Hội đồng quản trị; Tham gia một số cuộc họp của Hội đồng quản trị. BKS cùng ban Tổng giám đốc kiểm tra các chi phí của công ty đảm bảo hợp lý hợp lệ theo qui định của Công ty.
- BKS đã kiểm tra và đề xuất với HĐQT kết quả thực hiện của từng bộ phận, vị trí lãnh đạo trong công ty trong việc tuân thủ các quy chế, quy trình nghiệp vụ để phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra.
- BKS định kỳ kiểm tra các nghiệp vụ trong toàn hệ thống công ty, từ đó đề xuất tư vấn cho HĐQT có các giải pháp quyết sách đảm bảo kinh doanh có hiệu quả và an toàn về tài chính, hạn chế được những rủi ro trong kinh doanh.
- Ban kiểm soát, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc phối hợp Kiểm soát chặt chẽ việc đàm phán và xây dựng hợp đồng theo các tiêu chí tính đúng tính đủ doanh thu, kiểm soát tốt các chi phí và khả năng phát sinh rủi ro nhằm đảm bảo hiệu quả cao cho mỗi lô hàng, và hiệu quả cho các dịch vụ thuê kho và văn phòng.

- Trong thời gian tới, tiếp tục duy trì và phát huy sự phối hợp chặt chẽ giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc.

6.6 Kiến nghị của BKS đối với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc

- Kiểm soát chặt chẽ các hợp đồng kinh tế dài hạn đảm bảo việc kiểm soát tuân thủ các điều khoản đã ký và tuân thủ qui chế tài chính, tránh rủi ro tổn thất cho công ty.

- Tiếp tục Kiểm soát sát sao các công nợ khách hàng và đẩy mạnh công tác thu hồi nợ đối với các khoản nợ còn tồn đọng lâu ngày.

7. Thù lao của HĐQT, Ban kiểm soát và thư ký HĐQT

Đại hội cổ đông thường niên 2020 đã thông qua mức trích thù lao HĐQT, BKS và thư ký HĐQT trong năm 2020 là: **2.128.058.510** đồng, cụ thể:

THÙ LAO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2020

Đơn vị tính: Đồng

SỐ TT	HỌ VÀ TÊN	THÙ LAO	THƯỞNG 2020	TỔNG CỘNG	GHI CHÚ
1	Nguyễn Thị Loan	480.000.000			
2	Nguyễn Tiến Hùng	480.000.000			
3	Nguyễn Ngọc Dung	301.276.596			8 tháng
4	Nguyễn Tiến Dũng	180.000.000			
5	Trần Đình Huynh	180.000.000			
6	Trần Thị Đoan Trang	21.250.000			Đơn xin từ nhiệm ngày 12/02/2020
	Tổng cộng	**1.642.526.596**			

THÙ LAO BAN KIỂM SOÁT NĂM 2020

Đơn vị tính: Đồng

SỐ TT	HỌ VÀ TÊN	THÙ LAO	THƯỞNG 2020	TỔNG CỘNG	GHI CHÚ
1	Nguyễn Ngọc Dung	0	0	0	Đơn xin từ nhiệm ngày 9/12/2019
2	Nguyễn Thị Thanh Lan	157.659574			12 tháng
3	Nguyễn Bá Tuấn	72.553.191			Đơn xin từ nhiệm ngày 10/8/2020
4	Vũ Anh Tuấn	75.319.149			8 tháng
	Tổng Cộng	**305.531.914**			

THÙ LAO THƯ KÝ HĐQT NĂM 2020

Đơn vị tính: Đồng

SỐ TT	HỌ VÀ TÊN	THÙ LAO /12THÁNG	THƯỞNG 2019	TỔNG CỘNG
1	Tạ Thị Thùy Trang	180.000.000		

CHƯƠNG V
BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT CỦA VIMEDIMEX NĂM 2020

I. Ý kiến kiểm toán:

Trích Báo cáo kiểm toán số của Công ty TNHH hãng kiểm toán AASC ngày 23/04/2020: " Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Tập đoàn cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam, 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 hợp nhất."

II. Báo cáo tài chính được kiểm toán:

Toàn văn bản Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex năm 2020 đã được kiểm toán được đăng tải trên website theo địa chỉ sau: https://vietpharm.com.vn/bao-cao-tai-chinh-hop-nhat/

ĐẠI DIỆN PHÁP LUẬT CỦA
CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX

TS. Nguyễn Thị Loan