



**BÁO CÁO TỔNG KẾT
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2021
KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2022**

I. Tổng quan về thị trường dược phẩm năm 2021 và triển vọng của thị trường dược phẩm năm 2022

1. Tổng quan thị trường dược phẩm năm 2021

Nhìn lại năm 2021, doanh thu ngành dược phẩm giảm sút do giãn cách xã hội kéo dài trong đợt bùng dịch thứ 3 và thứ 4 tại Việt Nam. Ước tính tổng doanh thu của ngành dược phẩm Việt Nam cả năm giảm 6% so với cùng kỳ, trong đó doanh thu từ các cửa hàng thuốc bán lẻ chỉ tăng 2% và tại kênh bệnh viện giảm 14%.

Một trong những tiến bộ của ngành dược phẩm trong đại dịch chính là công nghệ nano trong sản xuất vắc-xin mRNA Covid-19. Đây là một kỹ thuật mới đã được hai hãng Moderna và BiONTech phát triển thành công, mRNA mã hóa cho một protein được tìm thấy trên bề mặt của vi-rút buộc các tế bào của cơ thể sản xuất ra protein đó, từ đó thúc đẩy phản ứng của hệ thống miễn dịch và giúp cơ thể chống lại vi-rút Covid-19. Bên cạnh đó, sự tăng tốc của các thủ tục cấp phép thuốc, hay tăng cường sự hợp tác giữa các hãng dược phẩm trên toàn cầu và đẩy mạnh số hóa trong ngành dược phẩm cũng rất đáng lưu tâm.

Việc áp dụng giãn cách xã hội nghiêm ngặt tại các tỉnh thành, đặc biệt là khu vực miền Nam đã gây ra sự gián đoạn trong hoạt động cung ứng và phân phối của các công ty dược phẩm. Các bệnh viện bị buộc phải chuyển đổi thành trung tâm điều trị COVID, khiến doanh thu đầu thầu thuốc giảm mạnh, trong khi kênh bệnh viện hiện chiếm tới hơn 60% nhu cầu dược phẩm. Bên cạnh đó, các đơn vị chăm sóc đặc biệt (ICU) thường xuyên trong tình trạng quá tải, còn các bệnh nhân COVID hầu hết đang phải miễn phí điều trị hoặc tính mức phí tương đối thấp.

Tuy nhiên, một số bệnh viện vẫn được hưởng lợi khá tốt nhờ doanh thu gia tăng từ dịch vụ xét nghiệm COVID trong giai đoạn bùng phát dịch, nhất là đối với các bệnh viện đã ký hợp đồng với khách hàng là các khu công nghiệp lớn với nhu cầu xét nghiệm thường xuyên cho cán bộ nhân viên.

Đối với các công ty dược phẩm khó hưởng lợi từ vắc xin hoặc thuốc điều trị COVID-19 khi hiện tại mới chỉ có VNVC là đơn vị duy nhất ngoài Bộ Y tế thực hiện hoạt động nhập khẩu vắc xin với lý do thủ tục nhập khẩu vắc xin tương đối phức tạp. Tuy nhiên, chính phủ cũng đang bắt đầu cho phép nhiều công ty dược phẩm khác trong nước đăng ký sản xuất thuốc điều trị dựa trên bản quyền thuốc được nhượng lại gần đây từ Pfizer và MSD.

Bên cạnh đó, hiện thuốc nhập khẩu vẫn chiếm ưu thế trên thị trường, tăng nhẹ từ mức 56% năm 2020 lên 58% năm 2021, bởi nguồn cung thuốc nội địa hầu như không tăng thêm vì tiến độ đình trệ của nhiều nhà máy sản xuất trong nước, cùng với nhu cầu gia tăng đối với thuốc đặc trị từ các công ty thuốc nước ngoài.

Tuy nhiên, khả năng kiểm soát dịch bệnh vẫn là yếu tố hàng đầu ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh dược. Dịch bệnh hiện nay vẫn đang diễn biến phức tạp, xuất hiện thêm những chủng mới, nhưng với việc Chính phủ thúc đẩy hoàn thành bao phủ vắc-xin vào cuối năm 2021, bổ sung gói kích thích kinh tế mới, chuyển chiến lược từ Zero Covid sang “sống chung an toàn với dịch” theo Nghị quyết 128/NQ-CP sẽ giúp cho nền kinh tế nói chung và ngành dược nói riêng phục hồi và tạo đà tăng trưởng trong năm 2022.

2. Triển vọng của thị trường dược phẩm năm 2022

Bước sang năm 2022, nhu cầu chăm sóc sức khỏe sẽ phục hồi và dự kiến tăng trưởng 13% so với 2021. Đồng thời dự đoán tác động từ dịch COVID-19 sẽ ít nghiêm trọng hơn hoặc thậm chí mang lại một số lợi ích tích cực. Cụ thể, tỷ lệ người dân sẽ đến thăm khám tại bệnh viện về mức bình thường và nhóm dược phẩm sẽ có thêm phần doanh thu đáng kể từ các dòng thuốc hạ sốt và vitamin (*được sử dụng thường xuyên để điều trị các triệu chứng nhẹ*). Đặc biệt, nhiều công ty dược Việt Nam đã nhận công thức sản xuất thuốc điều trị COVID do Pfizer và MSD chuyển giao và có thể sớm thương mại hóa trong năm 2022.

Do đó, ước tính lợi nhuận của các công ty chăm sóc sức khỏe sẽ tăng 15% so với cùng kỳ, nhờ doanh thu tăng trưởng 12% và tăng giá các dịch vụ khám chữa bệnh và thuốc men từ 4% - 6%. Việc tăng giá được giải thích là tất yếu do các công ty dược phẩm đã phải ứng phó với việc giá nguyên liệu (API) tăng cao, còn các bệnh viện phải đối mặt với nhiều chi phí hoạt động đắt đỏ trong hai năm qua. Kết quả kinh doanh có thể tích cực ngay trong nửa đầu năm 2022 khi người dân dự trữ thuốc cho biến thể Omicron mới, còn nhóm các bệnh viện phải chờ sự phục hồi trong nửa cuối năm 2022.

Tuy nhiên, để tạo ra giá trị mới, bền vững hơn cho thời kỳ bình thường tiếp theo, các DN dược cần đầu tư nghiên cứu thuốc mới và mở rộng dây chuyền sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn quốc tế; tăng cường ứng dụng công nghệ, tự động hóa trong sản xuất và kinh doanh; tăng cường các biện pháp quản trị rủi ro tài chính, chuỗi cung ứng; đào tạo, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao; thực hiện chiến lược phát triển bền vững, bảo vệ môi trường; đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu thuốc, thiết bị y tế và phát triển, mở rộng kênh OTC (bán hàng trực tiếp qua các nhà thuốc).

II. Kết quả kinh doanh năm 2021 của VMD

Trong hoàn cảnh khó khăn, chịu ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch COVID-19, hệ thống phân phối đã chứng minh được sức mạnh cốt lõi của công ty như giao hàng đầy đủ, kịp thời, không bị đứt gãy chuỗi cung ứng, được đối tác và khách hàng ủng hộ. Bên cạnh đó, để triển khai nghị quyết đại hội đồng cổ đông năm 2021, Hội đồng quản trị đã thực hiện tại cấu trúc mô hình tổ chức và phương pháp quản trị được cải tiến và nâng cao giá trị công ty. Đến nay, đại dịch COVID-19 vẫn đang ảnh hưởng đến toàn xã hội và đặc biệt là ngành chăm sóc sức khỏe. Vimedimex là một trong những công ty dược phẩm, nhóm ngành cũng

gặp nhiều khó khăn trong điều kiện đại dịch. Vimedimex đã và đang đối mặt với nhiều thách thức không thể lường trước, trong tất cả từng lĩnh vực kinh doanh của công ty và mỗi người lao động đều gặp rất nhiều khó khăn trong cuộc sống cá nhân.

Dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo Công ty, cùng với sự đồng lòng, sẻ chia của các quý cổ đông, quý nhà đầu tư, quý khách hàng và toàn thể cán bộ nhân viên của Công ty, kết thúc năm 2021, Công ty đã duy trì được kết quả sản xuất kinh doanh với, tổng doanh thu thực hiện năm 2021 của VMD là 12.454,21 tỷ đồng, đạt 67,87% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2021 là 29,88 tỷ đồng, đạt 58,59% kế hoạch năm, chi tiết như sau:

BẢNG CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2021

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2020	KẾ HOẠCH 2021	THỰC HIỆN 2021	TỶ LỆ TH/KH 2021
	1	2	3	4	6=4/3
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	18.167.601	18.349.277	12.454.211	67,87%
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	25.110		142.348	
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	18.142.492		12.311.863	
4.	Giá vốn hàng bán	16.638.114		11.242.176	
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.504.378		1.069.687	
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	43.010		48.275	
7.	Chi phí tài chính	188.417		173.107	
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	<i>8.372</i>		<i>15.745</i>	
8.	Chi phí bán hàng	1.226.890		816.170	
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	90.747		100.511	
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	41.333		28.175	
11.	Thu nhập khác	9.697		2.596	
12.	Chi phí khác	541		893	
13.	Lợi nhuận khác	9.156		1.704	
14.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50.489	50.994	29.878	58,59%
15.	Chi phí thuế TNDN hiện hành	13.140		8.754	
16.	Lợi nhuận sau thuế TNDN	37.350		21.124	

1. Các hoạt động kinh doanh đạt và vượt kế hoạch năm 2021

Đối với lĩnh vực dịch vụ Kho vận: Doanh thu thuần thực hiện năm 2021 là 13,9 tỷ đồng, đạt 99,92% kế hoạch năm 2021. Tổng chi phí trong năm 2021 là 7,54 tỷ đồng ~ 74,07% kế hoạch năm 2021. Hầu hết các chi phí đều nằm trong mức kiểm soát. Lợi nhuận trước thuế và khấu hao của đơn vị đạt 6,35 tỷ đồng, đạt 170,65% kế hoạch năm.

Đối với lĩnh vực Kinh doanh Dược phẩm: Tổng doanh thu thuần thực hiện năm 2021 là 7,9 tỷ đồng. Trong đó: Doanh thu hàng mua bán là 6,55 tỷ đồng, giá vốn tương ứng là 6,42 tỷ đồng; Doanh thu phí ủy thác là 1,48 tỷ đồng, đạt 117% kế hoạch năm 2021. Lợi nhuận gộp năm 2021 đạt 1,48 tỷ đồng ~ 91,23% kế hoạch năm. Tổng chi phí thực hiện năm 2021 là 845,25 triệu đồng, đạt 80,06% kế hoạch năm, các chi phí đều trong mức cho phép. Lợi nhuận trước thuế thực tế là 636,35 triệu đồng, đạt 112% kế hoạch năm.

Đối với lĩnh vực Kinh doanh Trang thiết bị y tế: Tổng doanh thu thuần năm 2021 của phòng là 420,55 tỷ đồng. Trong đó: - Doanh thu hàng mua bán là 419,2 tỷ đồng ~ 160,82% kế hoạch. Giá vốn tương ứng là 412,2 tỷ đồng ~ 160% kế hoạch. Lợi nhuận gộp đạt được là 6,97 tỷ đồng, tỷ lệ phí bình quân đạt 1,66% Doanh thu.

- Doanh thu dịch vụ là 1,35 tỷ đồng. Chi phí chi là 1,02 tỷ đồng bao gồm 146,6 triệu đồng CP giao nhận, vận chuyển và 876,8 triệu đồng CP bảo lãnh ngân hàng. Phần chênh lệch thu - chi năm 2021 là 325,8 triệu đồng. Tổng chi phí thực hiện năm 2021 là 838,2 triệu đồng ~ 85,9% kế hoạch năm 2021. Các chi phí đều nằm trong định mức cho phép. Lợi nhuận thuần thực hiện năm 2021 của đơn vị là 6,46 tỷ đồng, đạt 300,27% kế hoạch năm 2021.

Đối với lĩnh vực cho thuê Cao ốc văn phòng 246 Công Quỳnh: Tổng doanh thu thực hiện năm 2021 của tòa nhà là 23,60 tỷ đồng, đạt 92,19% kế hoạch, trong đó: Doanh thu tiền cho thuê văn phòng là 16,56 tỷ đồng ~ 95,70% kế hoạch. Doanh thu phí quản lý, dịch vụ, quảng cáo là 4,86 tỷ đồng ~ 86,54% kế hoạch. Doanh thu điện nước thu hộ - chi hộ là 1,52 tỷ đồng ~ 77,18% kế hoạch. Doanh thu trông giữ xe là 637 triệu đồng ~ 91% kế hoạch. Doanh thu hoa hồng cước viễn thông (điện thoại và internet) là 15,19 triệu đồng. Tổng chi phí thực hiện trong kỳ là 7,01 tỷ đồng ~ 68,89% kế hoạch năm 2021. Các chi phí đều nằm trong mức kiểm soát. Lợi nhuận trước thuế và khấu hao năm 2021 của đơn vị đạt 16,59 tỷ đồng ~ 107,56% kế hoạch năm 2021.

2. Các hoạt động kinh doanh chưa đạt kế hoạch kinh doanh năm 2021

Đối với lĩnh vực cho thuê Cao ốc văn phòng 45 Võ Thị Sáu: Tổng doanh thu thực hiện năm 2021 là 43,09 tỷ đồng, đạt 98,42% kế hoạch. Trong đó: Doanh thu cho thuê văn phòng là 35,05 tỷ đồng ~ 98,30% kế hoạch năm 2021 do tình hình covid trong năm nên văn phòng trống ảnh hưởng tới doanh thu của Tòa nhà. Doanh thu từ phí dịch vụ + quảng cáo là 14,24 tỷ đồng ~ 96,98% kế hoạch năm 2021, tỷ lệ này giảm cùng với tỷ lệ doanh thu cho thuê văn phòng. Doanh thu thu hộ điện nước là 1,86 tỷ đồng ~ 82,82% kế hoạch năm 2021. Doanh thu trông giữ xe là 1,24 tỷ đồng ~ 92,89% kế hoạch năm 2021. Doanh thu tài chính phát sinh ngoài kế hoạch là 2,68 tỷ đồng (Là tiền lãi do trích lập chi cho nhà đầu tư)

Tổng chi phí vận hành văn phòng là 37,11 tỷ đồng ~ 111,24% kế hoạch năm 2021. Hầu hết các khoản chi phí đều nằm trong mức kiểm soát ngoại trừ chi phí chi trả cho nhà đầu tư là 22,2 tỷ đồng ~ 165,88% kế hoạch năm 2021. Nguyên nhân là do khi xây dựng kế hoạch năm 2021, chi phí chi trả cho nhà đầu tư được ước tính theo tỷ lệ góp vốn thực tế sau khi kiểm toán hoạt động Xây dựng cơ bản tòa nhà (tỷ lệ của nhà đầu tư là 52,72%). Tuy nhiên, đến thời điểm hiện tại chưa có phán quyết của tòa án nên Ban quản lý tòa nhà đang trích theo tỷ lệ phân chia các năm trước (tỷ lệ nhà đầu tư là 70%). Số chi phí này đã trích vào chi phí và thực tế chưa chi.

Lợi nhuận trước thuế và khấu hao thực hiện năm 2021 của đơn vị đạt 15,97 tỷ đồng ~ 77,65% kế hoạch năm 2021.

Đối với hoạt động kinh doanh tại Công TNHH Dược phẩm Vimedimex: Tổng doanh thu thuần thực hiện trong năm 2021 của đơn vị đạt 7,68 tỷ đồng. Trong đó: Doanh thu xử lý hàng tồn kho cũ là 771,8 triệu đồng ~ 25,1% kế hoạch. Giá vốn tương ứng là 709,5 triệu đồng ~ 24% kế hoạch. Lợi nhuận gộp đạt được là 62,3 triệu đồng ~ 8% doanh thu (kế hoạch xây dựng là 4%). Nguyên nhân doanh thu không đạt kế hoạch là do hàng cận date khó bán. Doanh thu dịch vụ tư vấn cho Belleville Hà Nội là 6,92 tỷ đồng. Tổng chi phí trong kỳ là 4,4 tỷ đồng. Các chi phí đều nằm trong định mức cho phép. Tuy nhiên, do doanh thu xử lý hàng cũ không đạt kế hoạch, lợi nhuận hạch toán của đơn vị thực hiện trong 2021 của đơn vị là âm (1,25) tỷ đồng.

Đối với hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex tại Hà Nội: Tổng Doanh thu thực hiện trong năm 2021 của đơn vị đạt 813,57 triệu đồng ~ 42,14% kế hoạch năm 2021. Nguyên nhân là do doanh số thực hiện không đạt mức cam kết. Tổng chi phí thực hiện trong năm là 2,26 tỷ đồng, các chi phí đều nằm trong định mức cho phép. Lợi nhuận trước thuế và khấu hao thực hiện trong năm 2021 của đơn vị là âm (896,6) triệu đồng, chưa đạt kế hoạch đề ra với mức lợi nhuận kế hoạch là 166 triệu đồng.

Đối với hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương: Tổng doanh thu năm 2021 của đơn vị đạt 15.683,95 tỷ đồng. trong đó, doanh thu nội bộ là 3.542,64 tỷ đồng, doanh thu sau loại trừ nội bộ là 12.141,3 tỷ đồng ~ 72,09% kế hoạch năm 2021. Lợi nhuận gộp thực hiện (phí phân phối) là 87,49 tỷ đồng ~ 68,02% kế hoạch năm 2021. Tổng chi phí năm 2021 đối với chi phí lương, chi phí thuê kho, chi phí tiếp khách, hội nghị... là 77,84 tỷ đồng, đạt 72,43% kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế và khấu hao thực hiện năm 2021 của đơn vị là 9,65 tỷ đồng, đạt 66,59% kế hoạch năm.

Đối với hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Vimedimex Hà Nội: Tổng doanh thu thuần thực hiện trong năm 2021 của đơn vị đạt 118,95 tỷ đồng. Trong đó: Doanh thu mua bán chưa lập kế hoạch đầu kỳ là 1,19 tỷ đồng, Giá vốn tương ứng là 6,21 tỷ đồng trong đó bao gồm 4,81 tỷ dự phòng giảm giá hàng tồn kho ghi nhận vào giá vốn. Doanh thu dịch vụ tư vấn cho Belleville Hà Nội là 4,8 tỷ đồng. Doanh thu nội bộ giữa đơn vị và các TTPP ở các tỉnh là 15,55 tỷ đồng, giá vốn nội bộ là 12,44 tỷ đồng. Doanh thu TT xạ trị ung thư phối đạt 15,23 tỷ đồng ~ 80,36% kế hoạch, phân phân chia cho Vime là 12,97 tỷ đồng. Giá vốn TT xạ trị là 11,33 tỷ đồng ~ 93,53% kế hoạch, phần

Chỉ tiêu	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022	Tăng trưởng	
			Giá trị	Tỷ lệ
1	2	3	4=3-2	5=3/2
Tổng doanh thu	12.454.210	8.800.000	(3.654.210)	70,66%
Lợi nhuận trước thuế	29.878	23.000	(6.878)	76,98%

Thứ hai: Giải pháp thực hiện

Vimedimex tập trung trí tuệ và sức lực đẩy lùi khó khăn, nắm bắt thời cơ, đổi mới nhận thức, chấn chỉnh tổ chức, khai thác tối đa các nguồn vốn, mạnh dạn đầu tư thiết bị, con người, ứng dụng công nghệ tiên tiến vào sản xuất kinh doanh. Xây dựng Vimedimex trở thành một doanh nghiệp phát triển mạnh toàn diện trong lĩnh vực dược phẩm.

Về sản phẩm: Phát triển đa dạng hóa sản phẩm. Ưu tiên cho việc phát triển các sản phẩm truyền thống đã khẳng định được thị phần và sản phẩm có tính công nghệ, kỹ thuật cao. Nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới, đặc biệt là các sản phẩm mà Vimedimex có tiềm năng và lợi thế.

Về thị trường: Đẩy mạnh các hoạt động về tiếp thị nhằm quảng bá thương hiệu và các sản phẩm của Vimedimex trên thị trường. Thực hiện tốt chính sách chất lượng đối với khách hàng để duy trì và phát triển thương hiệu, thị phần. Phát huy mọi nguồn lực, đẩy mạnh hoạt động đối ngoại, liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài để tiếp cận thị trường quốc tế rộng lớn hơn.

Về khoa học công nghệ: Đẩy mạnh phong trào sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất để đổi mới công nghệ trong sản xuất kinh doanh nhằm tạo ra nhiều lợi nhuận. Thường xuyên cập nhật, nghiên cứu, áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ trên thế giới.

Về đầu tư: Tiếp tục đầu tư các thiết bị chuyên ngành hiện đại, mang tính đổi mới công nghệ. Thông qua việc đầu tư để tiếp cận được những phương tiện, thiết bị hiện đại theo hướng phát triển của khoa học kỹ thuật tiên tiến trên thế giới, đồng thời cũng đào tạo được đội ngũ cán bộ kỹ thuật đáp ứng yêu cầu phát triển của Vimedimex.

Về tài chính: Quản lý chặt chẽ chi phí, đảm bảo sử dụng nguồn vốn có hiệu quả; nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo phát triển liên tục, ổn định, vững chắc.

Về tư vấn sản xuất cho Công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex 2 (VMD2): Triển khai và thực hiện Luật Dược, Nghị định số 54/2017/NĐ-CP của Chính phủ và các thông tư của Bộ Y tế hướng dẫn, khuyến khích sản xuất và sử dụng thuốc trong nước, áp dụng các tiêu chuẩn thực hành tốt (GPs) trong công tác sản xuất, bảo quản, phân phối và kiểm nghiệm thuốc.

Để góp phần nâng cao năng lực sản xuất của ngành công nghiệp Dược trong nước, VMD sẽ đồng hành và tư vấn cho VMD2 để hoàn thiện và đi vào sản xuất dây truyền sản xuất các sản phẩm Non-Betalactam thứ 2, cho các dạng bào chế: Viên nén, viên nén bao phim; Viên nang cứng; thuốc bột, thuốc cốm; thuốc tiêm dung dịch thể tích lớn, thuốc tiêm dung dịch thể tích nhỏ, thuốc tiêm đông khô. Dự kiến hoàn thành đánh giá cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP – WHO, với định hướng phát triển sản xuất thuốc chuyên khoa

đặc trị theo diễn biến bệnh tật tại Việt Nam để thay thế thuốc nhập khẩu, cung cấp các giải pháp điều trị mới hiệu quả cao, giá cả hợp lý, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có các dạng bào chế đặc biệt; ưu tiên hoạt động sản xuất gia công hoặc nhượng quyền sản xuất các thuốc biệt dược gốc cho các hãng dược phẩm trên thế giới. Ưu tiên phát triển các kỹ thuật bào chế mới, hiện đại các thuốc từ dược liệu để có thể gia công sản xuất trong nước.

Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động năm 2021, kế hoạch kinh doanh năm 2022, kính báo cáo Đại hội cổ đông./.

Trân trọng cảm ơn!

TỔNG GIÁM ĐỐC

Đã ký

Ths.BS Trần Mỹ Linh