



**BÁO CÁO**  
**TỔNG KẾT CÔNG TÁC NĂM 2020, KẾ HOẠCH NĂM 2021**  
**NHIỆM KỲ 2016-2021**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương CPC1

**PHẦN I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH NHIỆM KỲ 2016 - 2021**

**1. Những khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh trong nhiệm kỳ 2016-2021:**

**A. Các tác động khách quan**

**a. Thay đổi từ các chính sách điều hành của ngành Dược và các cơ quan chức năng thông qua các văn bản quy phạm pháp luật đã tạo ra những khó khăn, cản trở đến công tác kinh doanh của Công ty:**

Chính sách vĩ mô của ngành không ổn định dẫn đến doanh nghiệp khó khăn trong hoạch định xây dựng chiến lược nhất là chiến lược sản phẩm.

Luật Dược 2016 có hiệu lực từ 1/1/2017, Nghị định 54/2017/NĐ-CP hướng dẫn Luật Dược hiệu lực từ 1/7/2017, Thông tư văn bản pháp luật liên quan tác động sâu và rộng đến mọi hoạt động của ngành dược trong đó có CPC1:

**- Sự thiếu hụt về nguồn hàng, sản phẩm:**

- Quy trình xét duyệt dự trữ, xin giấy phép thuốc gây nghiện, hướng tâm thần, tiền chất qua nhiều khâu, mất thêm nhiều thời gian, thủ tục. Xin quota thuốc hiếm rất khó khăn phức tạp ảnh hưởng đến tiến độ hàng về và thực hiện hợp đồng. Thường xuyên bị thiếu thuốc.
- Thủ tục để một mặt hàng được cấp VISA mới rất lâu và rất khó khăn, sự chậm trễ của Cục Quản lý Dược trong việc gia hạn SDK, cấp SDK cho hàng nhập khẩu dẫn đến các sản phẩm của công ty không có SDK, không nhập được hàng, thiếu hàng kinh doanh, trong đó có các mặt hàng quan trọng đóng góp doanh số lợi nhuận tốt cho Công ty. Mặc dù Công ty đã chủ động nhập dự trữ nhưng cũng chỉ được một phần không đủ cho nhu cầu kinh doanh như thuốc gây nghiện hướng thần (quy định đợt nhập sau tối đa bằng 1,5 lần đợt nhập trước nên không được nhập tăng số lượng) hoặc hàng có hạn dùng 24 tháng, Công ty không nhập số lượng nhiều. Thêm vào đó nếu sản phẩm trúng thầu mà chưa được gia hạn VISA không có hàng cung cấp Công ty sẽ bị trừ điểm khi chấm thầu dẫn đến không trúng thầu ở các gói thầu khác ở đơn vị khác.
- Phát sinh thêm thủ tục hành chính mới đối với thuốc kiểm soát đặc biệt đòi hỏi các điều kiện chuyên môn chặt chẽ (việc kiểm soát –phân loại hàng hóa, pháp nhân khách hàng/nhà cung cấp trong phân phối, xin giấy phép nhập khẩu, báo cáo...).
- Một số hàng thay đổi quy định đấu thầu, giới hạn chỉ định dẫn đến không trúng thầu hoặc bị giảm doanh số bán dẫn tới tồn kho cao và nguy cơ bị hết hạn (Piracetam 3G, Cefoxitin ...).

- Các cơ quan quản lý bảo hiểm ban hành nhiều văn bản quy định mới kiểm soát ngày càng chặt hơn các thuốc bảo hiểm của các cơ sở điều trị.
- Cục quản lý Dược ban hành danh mục một số nhà sản xuất phải kiểm tra 100% chất lượng các lô hàng sau khi thông quan
- Công ty có một số sản phẩm phân phối cho hãng đang trong danh mục đàm phán giá thuốc: Thuốc biệt dược còn bản quyền đàm phán giá giảm từ 10% đến 30%, thuốc hết bản quyền có Generic đàm phán giá giảm từ 25% đến 60%, thuốc hết bản quyền không có Generic chưa có khung đàm phán giá. Việc đàm phán này nếu được thực hiện sẽ ảnh hưởng đến doanh số của công ty hoặc các hãng không đáp ứng được sẽ ngừng kinh doanh tại Việt nam.
- Nghị định 54/2017/NĐ-CP không nhận viện trợ thuốc gây nghiện do đó dịch vụ nhập khẩu bảo quản phân phối thuốc Methadone cho quỹ Pepfar sẽ không xin được giấy phép nhập khẩu; Quy định hồ sơ thủ tục tài liệu kèm theo đối với các thuốc viện trợ khác quá phức tạp (như bộ hồ sơ thuốc xin đăng ký) bên nhà tài trợ rất khó đáp ứng dẫn đến dịch vụ viện trợ sẽ giảm do không xin được GPNK. Các thuốc ARV chuyển sang bảo hiểm cấp cho bệnh nhân.

**- Về bán hàng, cung cấp dịch vụ: Lợi thế lớn nhất của Công ty trong kinh doanh là bán hàng thầu, tuy nhiên công tác đấu thầu cũng gặp rất nhiều khó khăn từ các thay đổi của chính sách:**

- Các quy định mới trong đấu thầu thuốc ảnh hưởng tới phương hướng kinh doanh của Công ty. Giá thầu sau thấp hơn so với giá thầu trước thì mới có khả năng trúng thầu. Sản phẩm nào trúng thầu số lượng tăng nhiều thiếu hụt hàng, sản phẩm nào trượt thầu tồn kho cao. Cạnh tranh ngày càng gay gắt ở phân khúc hàng phổ thông có nhiều số đăng ký.
- Việc đấu thầu tập trung quốc gia và đấu thầu theo Danh mục Bảo hiểm xã hội Việt Nam ngày càng mở rộng là cơ hội nhưng cũng là thách thức không nhỏ với doanh nghiệp vì: Khó khăn về quy mô và vốn để tham gia đấu thầu, trúng thầu cũng như cung cấp đầy đủ hàng hóa sau khi trúng thầu; Khả năng cung ứng số lượng lớn theo gói thầu doanh nghiệp có thể gặp rủi ro khi nhập về số lượng lớn và cung cấp dần theo tiến độ, nếu không trúng thầu sẽ gây ứ đọng hàng hóa lớn vì rất khó bán cho các đối tượng khác;
- Việc thực hiện cùng lúc quá nhiều hình thức đấu thầu: đấu thầu tập trung quốc gia, đấu thầu theo danh mục Bảo hiểm xã hội Việt Nam, đấu thầu tập trung 105 mặt hàng tại các Sở y tế, và danh mục đấu thầu tại cơ sở đã phát sinh rất nhiều chi phí, thủ tục hành chính rườm rà cũng như giao nhận, thanh toán khi cùng một đơn vị y tế song song thực hiện rất nhiều gói thầu.
- Thuốc có tuổi thọ 24 tháng không thể chào thầu vào các gói thầu có thời gian thực hiện 2 năm, vì không đủ hạn sử dụng đáp ứng yêu cầu trong hồ sơ mời thầu. Nguy cơ thuốc không thể tham dự thầu sẽ bị lưu kho hết hạn sử dụng, doanh nghiệp sẽ bị thua lỗ những mặt hàng thuốc này.

**- Về tài chính:**

- Thời hạn thanh toán theo qui định trong thông tư 15/2019/TT-BYT “Trong vòng 90 ngày nhất định kể từ khi Nhà thầu xuất trình đầy đủ các chứng từ



theo quy định của pháp luật". Tuy nhiên trong thực tế rất nhiều chủ đầu tư trong hồ sơ mời thầu để thời hạn thanh toán: 120 ngày, đặc biệt có vài đơn vị để thời hạn thanh toán: 180 ngày. Doanh nghiệp không thể đàm phán với chủ đầu tư về điều này nên khi trúng thầu, hợp đồng được ký với thời hạn thanh toán như trên. Việc nợ lâu hơn so với qui định gây ảnh hưởng đến nguồn tài chính của Công ty.

- Thông tư 30/2018/TT-BYT có hiệu lực từ 01/01/2019 ảnh hưởng trực tiếp đến hàng hóa Công ty đang kinh doanh do hạn chế chỉ định được thanh toán, làm tăng rủi ro hết hạn đối với các hàng đang dự trữ tồn kho.
- Nợ quá hạn của các bệnh viện tăng cao do vượt quá khả năng chi trả của quỹ bảo hiểm tại hầu hết các sở Y tế các tỉnh vì thế khả năng thanh toán của các bệnh viện rất khó khăn như các đơn vị y tế tại Quảng Ninh, Bắc Giang, bệnh viện Trung ương Huế...

**b. *Ảnh hưởng của đại dịch Covid – 19:***

- Bệnh nhân đến khám và điều trị tại các Bệnh viện giảm do đó doanh số bán cho các Bệnh viện giảm nhiều.
- Hàng nhập khẩu về chậm do các mặt hàng thuốc của Công ty nhập khẩu chủ yếu từ thị trường Châu Âu, các nước này là tâm điểm của dịch Covid-19 và họ thực hiện lệnh phong tỏa quốc gia, do vậy việc vận chuyển rất khó khăn, nếu có thuê được vận chuyển thì chi phí tăng gấp 3 đến 4 lần. Đồng thời, do dịch bệnh tại các nước đang gia tăng nên họ ưu tiên thuốc sử dụng trong nước trước rồi mới đến xuất khẩu vì vậy nguồn cung bị hạn chế, hàng về bị trễ so với thời gian dự kiến vài tháng.
- Do ảnh hưởng của dịch Covid 19, cơ quan y tế Châu Âu chưa đi thẩm định được GMP cho các nhà máy hết hạn và đã cho phép gia hạn GMP cho các nhà máy sản xuất thuốc và cung cấp đường link để tra cứu. Tuy nhiên, Bộ Y tế và Cục Quản lý Dược VN chưa chấp thuận nên đối với những sản phẩm của nhà sản xuất hết hạn GMP mà Cơ quan y tế châu Âu đã đồng ý gia hạn mà không được Cục quản lý dược Bộ y tế công bố trên mạng sẽ không trúng thầu.
- Có những thời điểm phải thực hiện giãn cách xã hội, CBNV Công ty phân chia luân đổi đến làm việc và thực hiện làm việc online cũng ảnh hưởng đến hiệu quả và năng suất của Công ty.

**c. *Sự gián đoạn của hàng hóa từ phía nhà cung ứng***

Một số mặt hàng chủ lực mang lại doanh thu cao cho Công ty có những lúc bị thiếu hàng không có nguồn cung từ 6 đến 10 tháng do nhà máy phải dừng sản xuất để sửa chữa, bảo dưỡng nâng cấp hoặc mua bán sáp nhập, đổi tên.

**d. *Khó khăn do phản ứng bất lợi của thuốc:***

Mặt hàng Bupivacain Balan đóng góp doanh số và lợi nhuận khá tốt nhưng thuộc nhóm sản phẩm có nguy cơ ADR rất cao. Mặc dù tất cả các sản phẩm trước khi đưa ra thị trường đều được viện kiểm nghiệm trung ương lấy mẫu kiểm tra đạt chất lượng nhưng khi xảy ra ADR sẽ ảnh hưởng lớn đến uy tín và thương hiệu của CPC1 nên công ty chủ động tạm ngừng chào thầu mới và chỉ cung cấp trả nốt các thầu cũ đã trúng.

**e. *Tỷ giá ngoại tệ:***

Tỷ giá EUR/VNĐ có những giai đoạn biến động nhiều làm giá đầu vào tăng cao với các hàng nhập khẩu từ Châu Âu hoặc có giai đoạn không tăng

085  
G T  
PH  
C PH  
IG U  
PC  
UÂN

nhieu nhưng ổn định ở mức cao trong khi giá bán không tăng mà do cạnh tranh lại phải giảm.

## **B. Các yếu tố chủ quan**

### **a. Giai đoạn thích ứng với mô hình cổ phần:**

Đây là giai đoạn đầu tiên chuyển đổi mô hình hoạt động từ công ty TNHH MTV 100% vốn Nhà nước sang công ty cổ phần do đó tổ chức hoạt động, vận hành công ty cần thời gian thích ứng với mô hình mới cùng với các quy định pháp luật của công ty cổ phần.

### **b. Về nguồn vốn:**

Thiếu vốn kinh doanh, nhu cầu tăng vốn của công ty là rất cấp thiết: 100% vốn kinh doanh ngắn hạn công ty vay ngân hàng, kỳ hạn vay là 04 tháng. Trong khi dư nợ khách hàng khối điều trị bình quân 4-5 tháng, nhiều tỉnh nợ bảo hiểm trên 6 tháng. Dự trữ hàng tồn kho 4-5 tháng. Nếu khách chậm trả nợ hoặc công ty tăng dự trữ tồn kho sẽ dẫn tới mất cân đối dòng tiền. Việc tăng vốn của Công ty chưa thể thực hiện ngay khi Tổng Công ty Dược Việt Nam - CTCP chưa hoàn thành xong việc thoái 29% vốn Nhà nước.

## **PHẦN II. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG**

### **I. Kết quả kinh doanh năm 2020, tổng hợp nhiệm kỳ 2016-2021**

#### **1. Kết quả kinh doanh năm 2020**

| Stt | Chỉ tiêu                       | Đơn vị | KH 2020 | Thực hiện 2020 | Tỷ lệ TH/KH 2020 |
|-----|--------------------------------|--------|---------|----------------|------------------|
| 1   | Doanh thu                      | Tỷ     | 2.350   | 2.058,37       | 87,6%            |
| 2   | Lợi nhuận trước thuế           | Tỷ     | 50      | 51,94          | 103,9%           |
| 3   | Lợi nhuận sau thuế             | Tỷ     | 40      | 40,56          | 101,4%           |
| 4   | Thu nhập bình quân người/tháng | Triệu  | 14,32   | 14             | 97,8%            |

Theo số liệu tại bảng trên, doanh số thực hiện năm 2020 đạt 87,6%, chỉ tiêu lợi nhuận vượt so với kế hoạch năm 2020. Đây là một sự nỗ lực rất lớn của ban Lãnh đạo và CBNV bởi năm 2020, Công ty vẫn gặp rất nhiều khó khăn ảnh hưởng của dịch Covid 19 vẫn còn tiếp tục: Bệnh nhân hạn chế đến khám tại các Cơ sở y tế trừ những trường hợp bệnh nặng hoặc cấp cứu; các bệnh viện phải đóng cửa (Bệnh viện Bạch Mai, các bệnh viện tại TP.Đà Nẵng...) làm ảnh hưởng lớn đến doanh số của công ty. Các thuốc điều trị thông thường ảnh hưởng nhiều, thuốc đặc trị ảnh hưởng ít hơn. Nguồn hàng thiếu do chưa được cấp hoặc gia hạn visa.

#### **2. Tổng hợp kết quả 5 năm**

| Stt | Chỉ tiêu                       | Đơn vị tính | Năm   |       |       |       |       |
|-----|--------------------------------|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|     |                                |             | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  |
| 1   | Doanh thu                      | tỷ đồng     | 2.230 | 2.390 | 2.619 | 2.315 | 2.058 |
| 2   | Lợi nhuận trước thuế           | tỷ đồng     | 36,1  | 43,3  | 39,49 | 47,53 | 51,94 |
| 3   | Lợi nhuận sau thuế             | tỷ đồng     | 28,8  | 34,6  | 31,75 | 37,78 | 40,56 |
| 4   | Thu nhập bình quân người/tháng | Triệu đồng  | 11    | 13    | 13    | 13,6  | 14    |
| 5   | Tỷ lệ cổ tức                   | %           | 8     | 12    | 15    | 16    |       |

Trong 5 năm nhiệm kỳ đầu cổ phần hóa, doanh thu hàng năm của Công ty vẫn duy trì trên 2.000 tỷ đồng/năm. Lợi nhuận cũng tăng trưởng khá vững chắc, cụ thể lợi nhuận trước thuế năm 2016 là 36 tỷ đến năm 2020 gần 52 tỷ, tỷ lệ tăng trên 40% từ đầu nhiệm kỳ đến cuối nhiệm kỳ. Tỷ lệ cổ tức tăng dần qua các năm.

Sở dĩ Công ty đạt được kết quả trên là do: Công ty vẫn tiếp tục trúng thầu ở các tỉnh/bệnh viện; Chính sách hàng hóa ổn định, duy trì được khách hàng truyền thống như các bệnh viện tuyến trung ương, bệnh viện đa khoa các tỉnh, các công ty TNHH, Công ty được cổ phần tại Hà Nội, tại các tỉnh; Các hàng chủ chốt của công ty vẫn giữ được doanh số nhất định cùng với bổ sung hàng hóa mới bước đầu có tiến triển tốt, trúng thầu được nhiều nơi. Các mặt hàng mới phát triển đã có kết quả khả quan; Hàng phân phối cho các Hãng/nhà sản xuất Hyphens, B.Braun... đều tăng trưởng tốt.

Doanh số bị sụt giảm do ảnh hưởng của nhiều yếu tố khách quan đã được phân tích tại phần khó khăn. Trong 02 năm 2016, 2017 nguồn hàng nhập khẩu về cơ bản vẫn ổn định, đáp ứng được nhu cầu kinh doanh. Những năm tiếp theo do những thay đổi về chính sách trong ngành hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng nhiều. Nhóm khách hàng ủy thác mua theo đơn đặt hàng giảm mạnh. Không trúng thầu quốc gia một số hàng kháng sinh. Hàng trúng thầu tập trung quốc gia lớn nhưng thực tế các cơ sở điều trị chỉ lấy khoảng 30% so với lượng trúng thầu. Trong nhiệm kỳ, Công ty đã triển khai thêm được một số sản phẩm mới nhưng doanh số chưa cao do các sản phẩm cần thời gian thâm nhập thị trường, tăng trưởng doanh số.

## II. Kết quả thực hiện công tác khác:

### 1. Giải thể chi nhánh và sáp nhập 02 cơ sở bán buôn

Trên cơ sở đánh giá hiệu quả của các Trung tâm kinh doanh, nhằm giảm bớt chi phí, Công ty chấm dứt hoạt động của 02 chi nhánh tại địa bàn tỉnh Gia Lai tháng 11/2019, Bắc Giang tháng 10/2020. Sáp nhập 02 cơ sở Bán buôn tại địa bàn Hà Nội thành một cơ sở bán buôn (tháng 1/2020).

### 3. Công tác đầu tư, xây dựng cơ bản, đất đai

- Dự án xây dựng Trụ sở Công ty tại 87 Nguyễn Văn Trỗi được thực hiện trước khi cổ phần hóa và hoàn thành vào năm 2017. Đến tháng 5/2017, toàn bộ văn phòng làm việc của Công ty chuyển vào trụ sở mới.

- Dự án xây dựng kho GSP số 2 tại chi nhánh TP. Hồ Chí Minh: Được khởi công năm 2017, đã hoàn thiện và thẩm định GSP đưa vào sử dụng từ tháng 11/2020.

- Kho Hội sở tại 356 Giải Phóng, qua quá trình sử dụng, nhiều tài sản, thiết bị đến thời hạn bị hư hỏng nên phải khắc phục và sửa chữa, đặc biệt các máy điều hòa đảm bảo đáp ứng nhiệt độ kho bảo quản theo quy định của ngành Dược. Việc nâng cấp điều hòa thay thế cho hệ thống điều hòa trung tâm cũ được lắp đặt và sử dụng từ năm 2001 tại Kho C. Lắp đặt và cải tạo hệ thống Camera trong kho đáp ứng yêu cầu của Luật Dược và ngoài kho đảm bảo an ninh an toàn hàng hóa

- Lắp đặt nâng cấp trạm biến áp công suất lên 630 KVA đáp ứng cung cấp điện cho 3 địa điểm: 356 - 356 A đường Giải Phóng, 87 Nguyễn Văn Trỗi.

### 3. Tình hình tài chính: từ năm 2016-2020

*Đơn vị : tỷ đồng*

| CÁC CHỈ TIÊU                | Năm 2016 | Năm 2017 | Năm 2018 | Năm 2019 | Năm 2020 |
|-----------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Tổng tài sản(Nguồn vốn)     | 1.503,2  | 1.863,3  | 1.583,6  | 1.352,7  | 1.273,6  |
| Các khoản phải thu ngắn hạn | 769,5    | 744,1    | 602,3    | 528,1    | 550,5    |
| Hàng tồn kho                | 436,5    | 873,1    | 764,7    | 623,3    | 521,5    |
| Tài sản dài hạn             | 98,5     | 133,1    | 138,9    | 158,6    | 163,4    |
| Nợ phải trả ngắn hạn        | 1.153,4  | 1.639,5  | 1.326,5  | 1.096,8  | 1.015,8  |

Tổng tài sản (nguồn vốn) : Do vốn góp của chủ sở hữu không thay đổi nên việc tăng giảm của Tổng tài sản hay nguồn vốn chủ yếu là do tăng giảm hàng tồn kho, công nợ phải thu và các khoản vay ngắn hạn qua các năm

- Các khoản phải thu ngắn hạn giảm dần là do doanh thu bị giảm, năm 2016 là 769,5 tỷ đồng, năm 2020 là 550,5 tỷ đồng, giảm 28,4%

- Hàng tồn kho: Giảm dần do thiếu nguồn hàng và 1 số mặt hàng đang phải chờ quota, visa. nên công ty chưa nhập được hàng về.

- Tài sản dài hạn: Tăng dần do CN HCM tiến hành xây dựng kho Tân Tạo 2 từ năm 2017, đã hoàn thành vào quý 4/2020.

- Nợ phải trả ngắn hạn: Tăng giảm chủ yếu là do nguồn hàng nhập, tương ứng phát sinh các khoản vay ngắn hạn giảm theo.

### PHẦN III. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

#### 1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2021

| Stt | Chỉ tiêu                               | Đơn vị | Thực hiện năm 2020 | Kế hoạch năm 2021 | Tăng trưởng 2021 so với thực hiện 2020 (%) |
|-----|----------------------------------------|--------|--------------------|-------------------|--------------------------------------------|
| 1   | Doanh thu                              | Tỷ     | 2.058,37           | 2.100             | 2,02%                                      |
| 3   | Lợi nhuận trước thuế                   | Tỷ     | 51,94              | 52                | 0%                                         |
| 4   | Lợi nhuận sau thuế                     | Tỷ     | 40,56              | 41,6              | 2,56%                                      |
| 5   | Thu nhập bình quân NLĐ (người/1 tháng) | Triệu  | 14                 | 14,32             | 2,28%                                      |

## 2. Kế hoạch chi trả thù lao HĐQT, Ban kiểm soát, lương Trưởng ban Kiểm soát năm 2021

Giữ nguyên như năm 2020, cụ thể:

| STT       | Chức danh                | Số lượng | Kế hoạch năm 2021              |                                                                                                                              |
|-----------|--------------------------|----------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           |                          |          | Mức thù lao (đồng/người/tháng) | Lương (đồng/tháng)                                                                                                           |
| <b>I</b>  | <b>Hội đồng quản trị</b> | <b>5</b> |                                |                                                                                                                              |
| 1         | Chủ tịch HĐQT            | 1        | 7.000.000                      |                                                                                                                              |
| 2         | Ủy viên HĐQT             | 4        | 5.000.000                      |                                                                                                                              |
| <b>II</b> | <b>Ban kiểm soát</b>     | <b>3</b> |                                |                                                                                                                              |
| 1         | Trưởng ban kiểm soát     | 1        |                                | - Lương cố định: 15triệu/tháng<br>- Lương hiệu quả hàng tháng hưởng theo kết quả kinh doanh của công ty tối đa 25triệu/tháng |
| 2         | Kiểm soát viên           | 2        | 2.000.000                      |                                                                                                                              |

## 2. Kế hoạch chi trả lương Ban Tổng giám đốc năm 2021

Giữ nguyên như năm 2020

| TT | Chức danh         | Tổng lương/tháng (đồng) |
|----|-------------------|-------------------------|
| 1  | Tổng Giám đốc     | 65.000.000              |
| 2  | Phó Tổng Giám đốc | 50.000.000              |

## 3. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2021

| TT | Chỉ tiêu     | Kế hoạch năm 2021 |
|----|--------------|-------------------|
| 1  | Quỹ phúc lợi | 3,5 tỷ            |

| TT | Chỉ tiêu                                                  | Kế hoạch năm 2021                                                                                                                                                                                                                                |
|----|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2  | Tỷ lệ cổ tức                                              | 16%                                                                                                                                                                                                                                              |
| 3  | Trích quỹ thưởng do hoàn thành và vượt kế hoạch lợi nhuận | Trích 3% lợi nhuận sau thuế nếu hoàn thành kế hoạch và thêm 10% phần vượt lợi nhuận sau thuế                                                                                                                                                     |
| 4  | Trích quỹ thưởng HĐQT, BKS, Ban TGD, Kế toán trưởng       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- HĐQT, kiểm soát viên: 02 tháng thù lao/người.</li> <li>- Trưởng BKS: tương đương 02 tháng thù lao của thành viên HĐQT</li> <li>- Ban TGD, Kế toán trưởng: 1,5 tháng lương thực hiện năm 2021</li> </ul> |

## PHẦN IV. ĐỊNH HƯỚNG GIAI ĐOẠN 2021 – 2026

### 1. Mục tiêu

Phát triển bền vững cả về quy mô và chiều sâu các sản phẩm và dịch vụ chủ lực hiện có, kinh doanh hiệu quả, đưa Công ty trở thành nhà phân phối chuyên nghiệp hơn, tiếp tục khẳng định được sự tin cậy của khách hàng và nhà cung ứng,

### 2. Một số chỉ tiêu kinh doanh chính

- Doanh thu và lợi nhuận tăng từ 2-3% trong nửa đầu nhiệm kỳ, tăng từ 5-8% trong các năm tiếp theo;
- Chia cổ tức dự kiến trong khoảng từ 10 - 20%/năm;
- Thu nhập bình quân người lao động ổn định, tăng hàng năm từ 3-5%;
- Bảo toàn và tăng ổn định vốn chủ sở hữu.

### 3. Các giải pháp thực hiện

#### a. Giải pháp về tài chính

- Tăng nguồn vốn lưu động cho kinh doanh: thông qua phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ, tiếp tục vay vốn từ các ngân hàng theo hướng giảm bớt mức độ vay để giảm chi phí lãi vay.
- Tăng cường công tác thu hồi công nợ để giảm bớt các nguồn vốn vay: Đảm bảo thu hồi nhanh nhất các khoản nợ, nhất là các khoản nợ khó đòi kéo dài. Có chế tài thích hợp để bộ phận thu hồi công nợ hoạt động có hiệu quả.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát về tài chính, kế toán; đồng thời đẩy mạnh công tác hướng dẫn, chỉ đạo nghiệp vụ đối với các đơn vị trực thuộc.

#### b. Giải pháp về sản phẩm và thị trường

- Phát huy và khai thác tối đa thị trường cho các mặt hàng cốt lõi của công ty; Lập kế hoạch phát triển sản phẩm cho từng đối tượng khách hàng
- Tiếp tục nghiên cứu, tìm kiếm sản phẩm mới.

- Lựa chọn nguồn cung ứng các mặt hàng đầu vào có chất lượng tốt, giá cả hợp lý, ổn định về nguồn hàng.
- Giữ vững các thị trường, địa bàn đã có và phát triển và mở rộng các địa bàn mới trong cả nước.
- Tăng cường hợp tác bằng các hình thức liên danh liên kết với các công ty bạn, xây dựng mối quan hệ tốt với các đối tác tránh rủi ro trong tìm kiếm nguồn hàng.
- Đầu tư và phát triển kênh bán hàng OTC

### c. Giải pháp về quản trị

- Thực hiện quản lý, kiểm soát mọi hoạt động của Công ty thông qua bộ máy điều hành tập trung và sử dụng có hiệu quả hệ thống công nghệ thông tin trong quản lý.
- Tiếp tục đầu tư cải tạo nâng cấp hệ thống kho tại địa điểm 356 Giải Phóng, Hà Nội theo hướng hiện đại, nâng công suất và nâng cao hiệu quả sử dụng;
- Hoàn thiện, sửa đổi bổ sung các Quy chế nội bộ về quản trị công ty theo hướng nâng cao hiệu quả công tác quản lý, điều hành và tính chuyên nghiệp của Công ty.
- Đánh giá, sắp xếp, tổ chức lại nguồn nhân lực, hạn chế tối đa lực lượng lao động gián tiếp, đặc biệt chú trọng việc đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực kế cận. Tuyển nhân lực có đủ trình độ chuyên môn, năng lực, nhiệt tình và có trách nhiệm trong công việc.
- Đảm bảo đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động. Chính sách lương, thưởng đảm bảo công bằng, công khai, minh bạch gắn với hiệu quả và chất lượng làm việc nhằm tạo động lực để CBCNV phát huy sáng tạo trong công việc.

Trên đây là báo cáo của Ban Tổng giám đốc về kết quả thực hiện năm 2020, tổng kết nhiệm kỳ 2016- 2021; kế hoạch các chỉ tiêu năm 2021 và định hướng giai đoạn 2021 – 2026 của Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương CPC1.

Trân trọng cảm ơn!

#### Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT
- Lưu VT, TCHC



**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**Nguyễn Doãn Liêm**