

**TỜ TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2022****V/v KẾT QUẢ KINH DOANH, NĂM 2021 NHIỆM KỲ 2017 – 2021 VÀ  
KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2022, NHIỆM KỲ 2022 – 2026**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022

- Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 17 tháng 06 năm 2020 và các văn bản hướng dẫn thi hành Luật Doanh nghiệp có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2021;
- Điều lệ Công ty cổ phần Dược – Vật tư y tế Đắk Lắk;
- Nghị Quyết Số 02/2021/NQ-ĐHĐCĐ của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 của Công ty cổ phần Dược – Vật tư y tế Đắk Lắk ngày 29/04/2021.

Hội đồng quản trị kính Báo cáo Đại hội đồng cổ đông năm 2022 về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2021 và kế hoạch năm 2022, cụ thể như sau:

1. Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2021, nhiệm kỳ 2017 – 2021.
2. Kế hoạch kinh doanh năm 2022 và nhiệm kỳ 2022 – 2026.

**Phần 01****BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2021,  
NHIỆM KỲ 2017 – 2021**

-----~~35~~-----

**I. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2021**

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	Tỷ lệ đạt (%)	So sánh cùng kỳ 2020 (%)
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	255,0	294,2	115%	118%
	+ DT Traphaco	Tỷ đồng	45,0	49,56	110%	111%
	+ DT GCNK	Tỷ đồng	21,0	21,54	103%	111%
	+ DT Bán lẻ	Tỷ đồng	40,0	44,14	105%	107%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	7,0	7,99	114%	119,3%
3	Cổ tức/ VĐL	%	17	17	100%	100%
4	Thu nhập bình quân (Người/tháng)	Triệu đồng	7,2	8,5	118%	118%

Nguyên nhân vượt kế hoạch doanh thu và lợi nhuận:

+ Năm 2021 một năm đầy thách thức trong bối cảnh tình hình dịch bệnh Covid 19, thị trường tiêu dùng và dược phẩm tiếp tục có xu hướng chậm lại, thêm vào đó là thiên tai, bão



lũ làm ảnh hưởng đến kinh tế - xã hội. Vì thế ảnh hưởng khá lớn đến việc thực hiện và hoàn thành doanh thu của toàn công ty. Ban điều hành đã khai thác tốt, tăng cường độ lao động và tăng năng suất lao động để hoàn thành mục tiêu.

+ Năm 2021, Công ty bám sát kế hoạch tài chính, tăng cường quản trị chi phí, tiết giảm các chi phí kém hiệu quả, lãng phí đảm bảo hoàn thành kế hoạch lợi nhuận năm.

## **1. Các hoạt động năm 2021**

### **1.1 Đánh giá thực hiện chỉ tiêu kinh doanh năm 2021**

**a. Chỉ tiêu tổng doanh thu:** Đạt 115% so với kế hoạch ĐHCĐ giao, tăng 18% so với cùng kỳ năm 2020.

**b. Chỉ tiêu doanh thu sản phẩm Traphaco:** So với kế hoạch giao đạt 110% so với cùng kỳ tăng trưởng 11% là do việc triển khai các CTKM, đặc biệt đã tận dụng tốt chương trình của một số sản phẩm chủ lực đúng thời điểm làm doanh thu tăng trưởng đáng kể, Bên cạnh đó các sản phẩm ngoài đồng được cũng được quan tâm phát triển mạnh.

Ngoài ra năm 2021 cũng thực hiện được 2,7 tỷ (5,6%) doanh thu điều trị bổ sung vào sự tăng trưởng doanh thu của gam hàng Traphaco.

**c. Chỉ tiêu GCNK:** Trong năm 2021, chỉ tiêu GCNK đạt 103% kế hoạch, so với cùng kỳ tăng 11%, do việc khai thác và đa dạng chương trình khuyến mãi hấp dẫn khách hàng ủng hộ.

**d. Chỉ tiêu Bán lẻ:** Trong năm 2021, chỉ tiêu Bán lẻ đạt 105% kế hoạch, so với cùng kỳ tăng 7%,

**e. Chỉ tiêu lợi nhuận:** Trong năm 2021, chỉ tiêu lợi nhuận đạt 114% kế hoạch, so với cùng kỳ tăng 19,3%.

### **1.2 Mức chi cổ tức**

- Thực hiện chi trả cổ tức năm 2020 theo Nghị quyết ĐHCĐ số 08/2020/NQ-ĐHCĐ ngày 26/06/2020 vào Quý II/2021.

### **1.3 Thu nhập, quyền lợi người lao động**

- Thu nhập người lao động đạt 118% so với kế hoạch, tăng 18% so với năm 2020.

- Công ty đảm bảo các phúc lợi phù hợp cho người lao động, khuyến khích người lao động gắn bó với Công ty.

### **1.4 Chủ động ứng phó tình hình dịch Covid-19**

- Dịch Covid-19 diễn biến phức tạp lại từ đầu quý II năm 2021, dẫn đến việc áp dụng giãn cách xã hội trên cả nước, giá nguyên vật liệu tăng cao, khan hiếm. Nền kinh tế bị ảnh hưởng nặng nề và sức mua giảm mạnh.

- Công ty chủ động đưa ra các biện pháp ứng phó với tình hình dịch bệnh, tăng cường công tác thị trường, tận dụng mọi nguồn lực sẵn có nhằm đảm bảo hoạt động công ty được diễn ra bình thường, ổn định:

+ Hỗ trợ nhận viên các sản phẩm, vật tư phòng dịch (từ công ty cổ phần Traphaco), đặc biệt là đội ngũ trình dược viên, nhân viên giao hàng thường xuyên tiếp xúc, giao tiếp với khách hàng.

493  
GT  
PH  
VAT  
KI  
17TH

- + Thành lập Tổ tư vấn, phòng Covid-19 để người lao động tăng cường nhận thức và cẩn thận hơn trong công tác phòng dịch.
- + Bố trí các hoạt động của Công ty phù hợp với quy định giãn cách xã hội, đảm bảo các hoạt động kinh doanh diễn ra bình thường.
- + Tăng cường công tác xã hội, công tác thiện nguyện để nâng cao hình ảnh, thương hiệu của Công ty; tạo vị thế trong khu vực Tây Nguyên.

### 1.5 Công nghệ

- Khai thác triệt để phần mềm ERP nhằm nâng cao hiệu quả công việc, kiểm soát các rủi ro, bắt kịp theo thời đại cách mạng công nghiệp 4.0.

### 1.6 Hoạt động phát triển sản phẩm mới

- Công ty đã nghiên cứu, thiết kế và tung ra thị trường 02 sản phẩm mới mang thương hiệu của Công ty để góp phần vào phát triển doanh thu bền vững.

## 2. Đánh giá chung

- Năm 2021 là một năm nhiều áp lực đến nền kinh tế nói chung và Công ty CP Dược – Vật tư y tế Đak Lák nói riêng. Nhưng với sự chỉ đạo sát sao, quyết liệt của HĐQT, Ban điều hành và sự đồng lòng của toàn thể cán bộ nhân viên đã giúp công ty hoàn thành được mục tiêu chung; duy trì và nâng cao vị thế trên thị trường khu vực Tây Nguyên.
- Bên cạnh đó, Hội đồng quản trị tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát, tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận, đẩy mạnh gia tăng khách hàng, nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty trong các năm tiếp theo.

## II. KẾT QUẢ KINH DOANH NHIỆM KỲ 2017 – 2021

### 1. Kết quả kinh doanh

Stt	Nội dung	ĐVT	Năm					Tổng thực hiện	Tỷ lệ HT nhiệm kỳ
			2017	2018	2019	2020	2021		
1	Tổng doanh thu	Tỷ đ	271,5	260,8	265,5	248,5	294,2	1340,5	92,7%
	+ DT Traphaco	Tỷ đ	31,7	32,7	36,2	43,5	49,6	193,7	94,5%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đ	6,83	6,5	7,05	6,72	7,99	35,09	104,7%
3	Cổ tức/ VDL	%	12	12	12	17	17	70	100%
4	Thu nhập bình quân	Triệu đ	7	6,8	7,1	7,2	8,5	36,6	111%

- Chỉ tiêu doanh thu đạt 92,7% so với kế hoạch, chỉ tiêu sản phẩm Traphaco đạt 94,5% so với kế hoạch nhiệm kỳ 2017 – 2021, do:
  - + Tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp từ đầu năm 2020 kéo dài đến cuối năm 2021;
  - + Ảnh hưởng bởi tình hình kinh tế tại địa phương, sức mua của người dân giảm mạnh;
  - + Xu hướng phát triển của các chuỗi nhà thuốc;
  - + Đối thủ cạnh tranh tại địa phương ngày càng nhiều;
  - + Nguồn hàng chưa chủ động, phụ thuộc nhiều vào đối tác và đối tác phân phối trực tiếp đến khách hàng.

- Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế đạt 104,7% so với kế hoạch nhiệm kỳ 2017 – 2021, bằng sự tiết giảm chi phí không hiệu quả, lãng phí và tăng cường các sản phẩm chủ lực có biên độ tốt nên chỉ tiêu lợi nhuận luôn hoàn thành và vượt kế hoạch được giao.
- Mức chi cổ tức từ năm 2017 – 2019 là 12%, đến năm 2020 – 2021 tăng lên là 17%.
- Thu nhập người lao động đạt 111% so với kế hoạch nhiệm kỳ 2017 – 2021; từng bước ổn định, kích lệ người lao động gắn bó lâu dài với Công ty.

## **2. Các nhiệm vụ khác nhiệm kỳ 2017 – 2021**

### **2.1 Nhân sự:**

- Lực lượng lao động ổn định, đảm bảo thu nhập cho người lao động.
- Triển khai thực hiện năm văn hóa giai đoạn mới với 06 giá trị cốt lõi và nâng cao hiệu quả lao động.

### **2.2 Tăng cường và cải thiện hiệu quả quản trị**

- Công ty không ngừng thực hiện đổi mới nhằm tăng cường và cải thiện hiệu quả công tác quản trị.
- Công ty đã đào tạo KPI và lập kế hoạch triển khai KPI.
- Xây dựng và phát triển hệ thống phần mềm ERP nhằm kiểm soát các rủi ro và quản trị các nguồn lực.

**2.3 Mạng lưới phân phối:** Số nhà thuốc, quầy thuốc trực thuộc bao phủ hai tỉnh Đắk Lắk và Đắk Nông đến cuối nhiệm kỳ trên **800** quầy.

### **2.4 Hoạt động Marketing:**

- Không ngừng đổi mới, sáng tạo nhằm bắt kịp các tín hiệu thay đổi từ thị trường, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng:
- Cải tiến với việc đẩy mạnh, tung mới hàng loạt các chương trình khuyến mãi hấp dẫn và hình thức tổ chức đến khách hàng (Du lịch và Hội nghị Tri ân khách hàng...); phối hợp với các hãng triển khai các chương trình bán hàng đạt hiệu quả.

### **2.5 Quản trị rủi ro doanh nghiệp:**

- Tất cả hoạt động của công ty đều tuân thủ theo Nghị Quyết của Đại hội đồng Cổ đông, các nghị quyết của Hội đồng quản trị và các quy định của pháp luật.
- Ban kiểm soát nội bộ thường xuyên kiểm tra, giám sát hoạt động của công ty.

## **3. Đánh giá chung**

- Nhiệm kỳ 2017 – 2021, Công ty đã đạt nhiều kết quả tích cực là tiền đề cho nhiệm kỳ phát triển mới 2022 – 2026.
- HĐQT hoàn thành tốt vai trò theo các quy định của Pháp luật, Điều lệ công ty, xuyên suốt chỉ đạo các quyết định lớn của Công ty, hỗ trợ Ban điều hành thực hiện thành công các mục tiêu quan trọng của Công ty.
- Ban điều hành nhất quán ý chí, nỗ lực, điều hành các hoạt động của Công ty để đạt được mục tiêu, kế hoạch đề ra. Tổng giám đốc đã xây dựng, quyết liệt chỉ đạo thực hiện các công tác, hoàn thành các mục tiêu quan trọng; duy trì phát triển các giá trị tạo dựng nền tảng cho sự phát triển của Công ty trong thời gian tới.



## Phần 02

# KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2022 NHIỆM KỲ 2022 – 2026

-----

### I. KẾ HOẠCH NHIỆM KỲ 2022 – 2026

1. Mục tiêu: Thực hiện chiến lược của Hội đồng quản trị.
2. Các chỉ tiêu kinh doanh

Stt	Nội dung	ĐVT	KH 2022	KH 2023	KH 2024	KH 2025	KH 2026
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	274	279	287	293	300
	+ DT Traphaco	Tỷ đồng	54	60	65	72	79
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	7,5	7,8	8,1	8,4	8,7
3	Cổ tức/ VĐL	%	17	17	17	17	17
4	Thu nhập bình quân	Triệu đồng	7,4	7,6	7,8	8,0	8,2

### II. KẾ HOẠCH NĂM 2022

#### 1. Mục tiêu

- Hoàn thành chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận theo kế hoạch ĐHĐCĐ.
- Đảm bảo thu nhập của người lao động.
- Triển khai KPI toàn Công ty.
- Kiện toàn hệ thống kinh doanh.
- Triển khai ít nhất 1 sản phẩm mới mang thương hiệu Công ty.

#### 2. Chỉ tiêu kinh doanh

Căn cứ vào tình hình kinh doanh hiện tại và dự kiến tình hình thị trường, Hội đồng quản trị trình ĐHĐCĐ kế hoạch kinh doanh năm 2022 như sau:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2022
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	274
	+ DT Traphaco	Tỷ đồng	54
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	7,5
3	Cổ tức/ VĐL	%	17
4	Thu nhập BQ/tháng	Triệu đồng	7,4

#### 3. Các hoạt động chính năm 2022

##### 3.1 Triển khai văn hóa giao đoạn mới

- Công ty thực hiện truyền thông thấm nhuần tới từng người lao động, đảm bảo việc thực hiện văn hóa và thúc đẩy sự phát triển của Công ty.
- Xây dựng sở tay văn hóa, phát huy văn hóa và kiến tạo tương lai.

##### 3.2 Kiện toàn hệ thống kinh doanh, thay đổi cách giao và đánh giá công việc

- Kiện toàn một số đơn vị cơ sở, tuyển bổ sung mậu dịch viên bán lẻ.
- Xây dựng Bảng mô tả công việc theo vị trí làm cơ sở đánh giá KPI.

- Công ty thực hiện thay đổi cách giao và đánh giá công việc theo KPI đối với từng mục tiêu; áp dụng vào việc trả lương, thưởng để tạo động lực cho người lao động.

### **3.3 Phát triển sản phẩm chủ lực**

- Công ty tiếp tục tăng cường phát triển, tập trung vào các sản phẩm chủ lực.
- Triển khai 1 sản phẩm mới mang thương hiệu Công ty.

### **3.4 Quản lý tài chính**

- Tăng cường công tác quản trị tài chính, kiểm soát chặt chẽ cân đối nguồn tài chính, đảm bảo nền tài chính ổn định, an toàn và lành mạnh;
- Kiểm soát các khoản chi phí đảm bảo hợp lý, sử dụng hiệu quả nguồn vốn bằng kế hoạch tài chính ngân sách năm 2022 đã xây dựng.
- Tăng cường, bám sát thu hồi công nợ.

### **3.5 Xây dựng uy tín thương hiệu**

- Triển khai thương hiệu Công ty qua hệ thống kinh doanh.
- Tạo vị thế Công ty trong khu vực Tây Nguyên.

### **3.6 Quản lý chất lượng**

- Tiếp tục duy trì các chính sách chất lượng toàn diện đã thực hiện.
- Đảm bảo tiêu chuẩn GPs.

### **3.7 Quản lý tồn kho**

- Nắm bắt thị trường, điều tiết, kiểm soát hàng hóa đầu vào, hạn chế tối đa tình trạng đứt hàng, thiếu hàng nhằm đáp ứng đầy đủ nhu cầu thị trường.
- Sử dụng ERP hỗ trợ kiểm soát tồn kho.

Trên đây là báo cáo của HĐQT công ty về việc đánh giá kết quả thực hiện kinh doanh năm 2021, nhiệm kỳ 2017-2021 và kế hoạch kinh doanh năm 2022, nhiệm kỳ 2022 – 2026.

**Kính trình Đại hội thông qua.**

Trân trọng cảm ơn!

#### **Nơi nhận:**

- Như trên;
- TV HĐQT, BKS, Ban TGD;
- Lưu tài liệu ĐH.



**NGUYỄN MẬU HOÀNG SƠN**