

## TỜ TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2021

V/v Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 và kế hoạch năm 2021

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

HĐQT kính báo cáo Đại hội cổ đông năm 2021 kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 và kế hoạch năm 2021 cụ thể như sau:

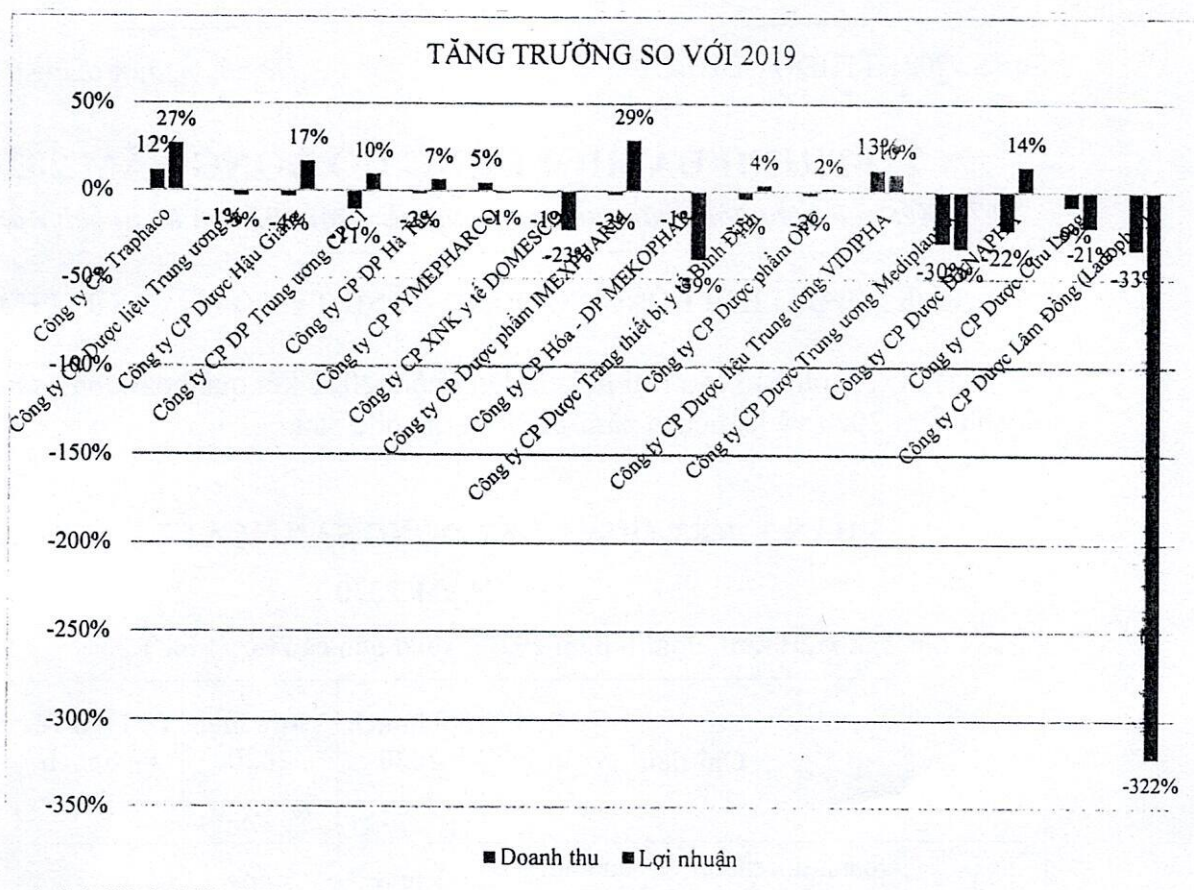
### PHẦN 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020

#### I. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2020: (theo báo cáo hợp nhất)

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tỷ lệ so với 2019
		(Tỷ đồng)	(Tỷ đồng)	%	%
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.000	1.908	95%	112%
1.1	Hàng sản xuất:	1.630	1.597	98%	113%
1.2	Hàng xuất nhập khẩu ủy thác và cung cấp dịch vụ, hàng khác:	120	106	88%	145%
1.3	Doanh thu từ công ty con	250	205	82%	90%
2	Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	180	216,7	120%	127%

- Nguyên nhân chủ yếu không đạt kế hoạch doanh thu do:
  - + Tình hình dịch bệnh COVID-19 diễn biến phức tạp dẫn đến giãn cách xã hội ảnh hưởng mạnh đến nền kinh tế nói chung và thị trường dược phẩm nói riêng. Trong đó, thị trường ETC suy giảm do người dân hạn chế đến các cơ sở khám chữa bệnh và các kế hoạch đấu thầu lùi thời gian so với dự kiến. Tính chung năm 2020, thị trường dược phẩm tăng trưởng 2% về lợi nhuận và sụt giảm 3% về doanh thu. Công ty tuy doanh thu không đạt kế hoạch nhưng vẫn đạt mức tăng trưởng 12%
  - + Công ty con tập trung bán sản phẩm của Công ty mẹ, do đó ảnh hưởng đến doanh thu hợp nhất từ các Công ty con.
- Nguyên nhân vượt kế hoạch lợi nhuận:
  - + Năm 2020, Công ty đã 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.
  - + Công ty tập trung vào các sản phẩm chủ lực, có biên lợi nhuận tốt.
  - + Công ty đàm phán với các nhà cung ứng để chủ động giảm giá vật tư đầu vào.

- So sánh kết quả kinh doanh năm 2020 với thị trường:



+ Công ty nằm ở top tăng trưởng tốt nhất thị trường về doanh thu và lợi nhuận.

## II. Các hoạt động lớn của Công ty năm 2020

### 1. Chủ động ứng phó với tình hình dịch COVID-19

- Dịch COVID-19 diễn biến phức tạp ngày từ đầu năm 2020, dẫn đến việc áp dụng giãn cách xã hội trên cả nước và đình trệ trong giao thương đi lại giữa Việt Nam và thế giới. Nền kinh tế cũng ảnh hưởng nặng nề do dịch bệnh và sức mua giảm.
- Công ty đã chủ động đưa ra các biện pháp đối phó với tình hình dịch bệnh, tận dụng các cơ hội thị trường đem lại cũng như đảm bảo các hoạt động của Công ty diễn ra bình thường trong giai đoạn giãn cách xã hội, bao gồm:
  - + Hỗ trợ cán bộ nhân viên các sản phẩm, vật tư phòng dịch, đặc biệt là đội ngũ bán hàng vẫn thường xuyên thực hiện các hoạt động giao tiếp với khách hàng.
  - + Nhanh chóng đưa ra các sản phẩm mới theo yêu cầu thị trường như nước rửa tay sát khuẩn, thực hiện marketing về các mặt hàng phòng dịch tận dụng cơ hội từ thị trường.
  - + Đàm phán với các nhà cung ứng tránh gián đoạn nguồn cung nguyên phụ liệu đảm bảo sản xuất.
  - + Thành lập Tổ tư vấn trực tuyến tăng cường tiếp cận với khách hàng qua các kênh trực tuyến, tăng cường nhận thức của người tiêu dùng về các sản phẩm của Công ty.
  - + Bố trí các hoạt động của Công ty phù hợp với quy định giãn cách xã hội, đảm bảo các hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường.

*Handwritten signature*

## **2. Xây dựng và áp dụng Văn hóa Traphaco giai đoạn mới**

- Công ty đã tiến hành đánh giá toàn diện năng lực và phát hiện có những điểm yếu nội tại, ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của Công ty. Việc xây dựng một Văn hóa Traphaco mới để khắc phục các tồn tại và yếu điểm; tận dụng các điểm mạnh về thương hiệu, uy tín và nền tảng đông được vững mạnh cũng như các cơ hội thị trường là cần thiết
- Công ty thực hiện xây dựng Văn hóa Traphaco giai đoạn mới đáp ứng các yêu cầu trong quá trình phát triển mới.
- Công ty thực hiện truyền thông thấm nhuần tới từng cán bộ nhân viên, đảm bảo việc thực hiện Văn hóa mới trong từng hành động, công việc cụ thể, thúc đẩy sự phát triển của Công ty.

## **3. Tăng cường đổi mới hoạt động Marketing**

- Công ty thực hiện các chương trình thúc đẩy bán hàng dựa trên cá nhân hóa khách hàng, đánh giá thực tế năng lực và khả năng bán hàng của khách hàng, tích hợp vào các chương trình tích điểm, hỗ trợ bán hàng.
- Công ty tăng cường thực hiện các chiến dịch quảng cáo trên các phương tiện truyền thông, đẩy mạnh nhận diện thương hiệu, nhận biết sản phẩm đối với người tiêu dùng.
- Công ty tăng cường thực hiện marketing qua các kênh trực tuyến, đón đầu xu thế mới, gia tăng tiếp cận với người tiêu dùng.

## **4. Thực hiện định hướng phát triển tân dược**

- Theo nội dung đã được ĐHCĐ năm 2020 thông qua về phát triển tân dược. Công ty tăng cường đầu tư phát triển các sản phẩm tân dược, nâng dần tỷ trọng doanh thu tân dược.
- Doanh thu tân dược tăng 7% so với 2019, hiện nay doanh thu từ sản phẩm tân dược đóng góp 28% tổng doanh thu Công ty mẹ. Công ty hướng đến tỷ trọng tân dược đạt 40% tổng doanh thu công ty mẹ đến năm 2025.

## **5. Thuê tư vấn KPMG và phối hợp với đối tác Daewoong đánh giá năng lực cốt lõi của Công ty**

- Tháng 9/2020 để chuẩn bị cho giai đoạn phát triển mới, Công ty đã thuê tư vấn KPMG đánh giá các năng lực cốt lõi, bao gồm tài chính, cơ cấu tổ chức .... Đồng thời Công ty phối hợp với đối tác Daewoong, đánh giá các năng lực về nghiên cứu, sản xuất, đăng ký đặc biệt đối với mảng tân dược.
- Báo cáo của đơn vị tư vấn độc lập KPMG và đối tác Daewoong đã chỉ ra những điểm cần hoàn thiện tại Công ty và đưa ra các khuyến nghị nhằm nâng cao các năng lực cốt lõi đáp ứng với các yêu cầu của giai đoạn phát triển 2021-2025.
- Công ty đã xây dựng kế hoạch nâng cao năng lực theo khuyến nghị của KPMG và Daewoong và thực hiện từ cuối năm 2020.

## **6. Thực hiện hạn mức chi phí**

- Từ Quý 1/2020, Công ty đã xây dựng hạn mức đối với các mảng chi phí hoạt động chính.
- Quá trình xây dựng và thực hiện hạn mức chi phí đã góp phần xác định và loại bỏ các chi phí còn lãng phí, chưa hiệu quả; đồng thời áp dụng các biện pháp để quản lý thực hiện đúng hạn mức đã được giao.
- Để đạt yêu cầu giảm giá nguyên vật liệu đầu vào, Công ty đã thực hiện đàm phán lại với các nhà cung ứng, thay đổi các quy định về lựa chọn nhà cung ứng để giảm giá vật tư đầu vào.

0010  
ÔNG  
CỔ PHẦN  
RAPHAEL  
ĐÌNH

- Hạn mức chi phí đã phát huy hiệu quả tích cực bước đầu, tiết giảm được chi phí, góp phần đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận hợp nhất.

#### **7. Cổ tức**

- Thực hiện chi trả nốt 10% cổ tức năm 2019 theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 10/2019/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/03/2019 vào Quý 2 năm 2020. Tỷ lệ cổ tức năm 2019 đạt 30%.
- Thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ số 14/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 26/03/2020, Traphaco đã tạm ứng cổ tức 20% vào tháng 01/2021.

#### **8. Thu nhập, quyền lợi của người lao động**

- Thu nhập bình quân của người lao động tăng trên 10% so với năm 2019, đạt mức tốt so với thị trường.
- Công ty đảm bảo các phúc lợi phù hợp cho người lao động, khuyến khích người lao động gắn bó và cống hiến cho Công ty.

#### **9. Chuyển giao công nghệ**

- Năm 2020, Công ty đã kết thúc đàm phán thương mại hóa 07 sản phẩm nhận chuyển giao từ Daewoong. Công ty đã nộp hồ đăng ký sản phẩm, dự kiến Quý 2/2021 có số đăng ký. Các sản phẩm dự kiến phân phối ra thị trường từ Q4-2021.
- Năm 2020, việc tiếp tục thực hiện chuyển giao giai đoạn 2 bị dừng lại do tình hình dịch bệnh, dự kiến việc chuyển giao được nối lại và đẩy mạnh trong năm 2021.
- Đây là hướng đi mới, tích cực giúp đa dạng hóa danh mục sản phẩm Công ty, đặc biệt là thuốc tân dược, tăng cường và nâng cao năng lực công nghệ, phát huy các thế mạnh về phân phối của TRAPHACO.

#### **10. Hoạt động nhập khẩu phân phối**

- Trong năm 2020, Công ty tích cực đàm phán với các đối tác, các công ty dược lớn trên thế giới nhằm đưa các sản phẩm nhập khẩu vào hệ thống phân phối, đa dạng hóa danh mục sản phẩm của Công ty.
- Năm 2020, Công ty đã bước đầu hợp tác phân phối sản phẩm của Euvipharm đạt kết quả tốt.
- Dự kiến doanh thu hàng nhập khẩu phân phối sẽ tăng trưởng từ 2021 và có đột phá vào giai đoạn 2021-2025, tăng tỷ trọng đóng góp vào doanh thu lên 11% năm 2025.

#### **11. Các hoạt động quản lý chất lượng & quản lý sản xuất**

- Công tác bàn giao QTSX tại TPC Hưng Yên và các công ty khác đáp ứng yêu cầu.
- Công tác đăng ký: đảm bảo duy trì SĐK/SCB phục vụ SX-KD dù phải thực hiện nhiều nội dung ĐK thay đổi do các qui định PL mới.
- Các công trình nghiên cứu khoa học (LS – TĐSH) bị chậm so với tiến độ, cần tích cực trao đổi và thúc đẩy tiến độ nghiên cứu.

#### **12. Hoạt động R&D và phát triển sản phẩm mới**

- 8 Sản phẩm mới được triển khai đúng kế hoạch, đáp ứng tốt cho thị trường & đặt hàng.
- Doanh thu sản phẩm mới đạt 19 tỷ đồng năm 2020.

#### **13. Hoạt động các Công ty con**

##### **13.1 Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên**

- Doanh thu đạt 248 tỷ đạt 93% so với Kế hoạch, lợi nhuận sau thuế đạt 31 tỷ đạt so với Kế hoạch.

- Công ty vận hành ổn định hệ thống trang thiết bị mới đầu tư, tăng cường sản lượng để giảm chi phí khấu hao trên sản phẩm.

#### **13.2 Công ty CP Công nghệ cao Traphaco**

- Doanh thu đạt 496 tỷ đạt 102% so với Kế hoạch và, lợi nhuận sau thuế đạt 34,6 tỷ.
- Công ty duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định theo đúng định hướng Công ty mẹ.

#### **13.3 Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa**

- Doanh thu đạt 51 tỷ đồng, Lợi nhuận đạt 2,2 tỷ đạt 100% so với kế hoạch.
- Công ty đóng góp tích cực vào việc duy trì vùng nguyên liệu đạt chuẩn GACP của Traphaco.

#### **13.4 Công ty CP Dược & VTYT Daklak**

- Doanh thu đạt 246 tỷ đồng, đạt 85% kế hoạch.
- Lợi nhuận đạt 6,7 tỷ đồng, đạt 96% kế hoạch.
- Công ty tổ chức thành công ĐHCĐ thường niên năm 2020, hoạt động ổn định theo đúng định hướng Công ty mẹ.

### **14. Một số giải thưởng lớn Công ty đạt được năm 2020**

- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ cho tập thể “Đã có thành tích xuất sắc tiêu biểu trong công tác chăm lo phúc lợi và lợi ích của người lao động” theo quyết định số 1103/QĐ-TTg ngày 24 tháng 7 năm 2020.
- Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Y tế vì có nhiều thành tích trong các phong trào thi đua giai đoạn 2015-2020.
- Thương hiệu quốc gia lần thứ 5 liên tiếp. Quyết định công nhận sản phẩm Thuốc bổ gan Boganic, Hoạt huyết dưỡng não Traphaco, Thuốc bổ não Cebraton và thương hiệu Traphaco là Thương hiệu quốc gia Việt Nam năm 2020 của Bộ Công thương. Theo quyết định số 2534-QĐ/BCT ngày 29/09/2020.
- Bằng khen của BTC triển khai cuộc vận động xây dựng văn hóa doanh nghiệp Việt Nam cho công ty CP Traphaco “Đã tích cực hưởng ứng cuộc vận động Xây dựng văn hóa doanh nghiệp Việt Nam do Thủ tướng chính phủ phát động trong giai đoạn 2016 – 2020”. Theo quyết định số 90/QĐ-BTC-248 ngày 06 tháng 11 năm 2020.
- Doanh nghiệp bền vững Việt Nam 2020 (CSI 2020)
- Doanh nghiệp đồng được uy tín nhất Việt Nam 2020 (do Vietnam Report trao tặng).

### **III. Đánh giá chung**

- Năm 2020 là một năm nhiều áp lực đối với Traphaco. Công ty đã nỗ lực hoàn thành vượt mức chỉ tiêu về lợi nhuận hợp nhất. Tuy doanh thu không hoàn thành nhưng tăng trưởng 12% so với cùng kỳ là một trong những doanh nghiệp dược tăng trưởng tốt nhất ngành.
- Năm 2020, HĐQT tuy có những thay đổi nhất định về nhân sự, đã hoàn thành tốt vai trò theo các quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty Cổ phần Traphaco, hỗ trợ tích cực Ban điều hành thực hiện các mục tiêu của Công ty.
- Ban điều hành đã nỗ lực, điều hành các hoạt động của Công ty. Tổng Giám đốc đã xây dựng và chỉ đạo thực hiện các công tác lớn, hoàn thành những 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.

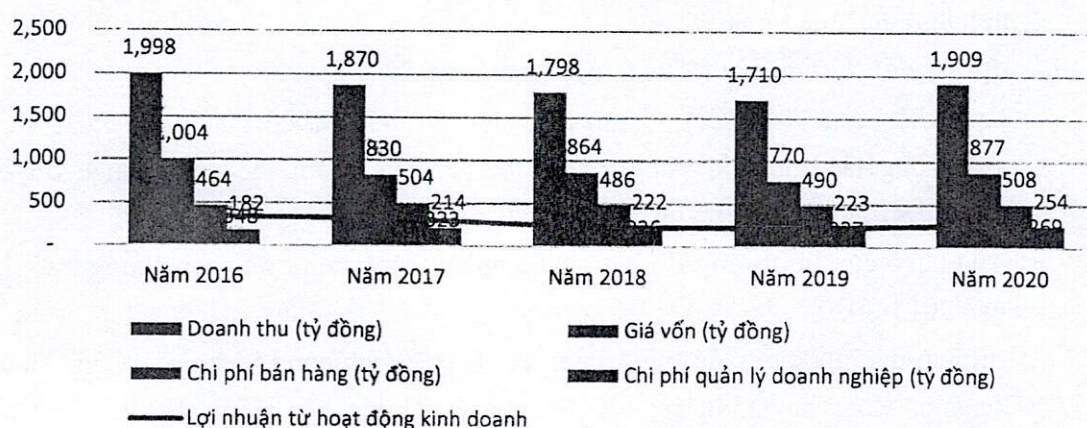
## PHẦN 2: ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NHIỆM KỲ 2016-2020

### I. Các kết quả tài chính

- Các kết quả về doanh thu – chi phí – lợi nhuận:

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Doanh thu (tỷ đồng)	1.998	1.870	1.798	1.710	1.909
Giá vốn (tỷ đồng)	1.004	830	864	770	877
Chi phí bán hàng (tỷ đồng)	464	504	486	490	508
Chi phí quản lý doanh nghiệp (tỷ đồng)	182	214	222	223	254
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	348	323	226	227	269

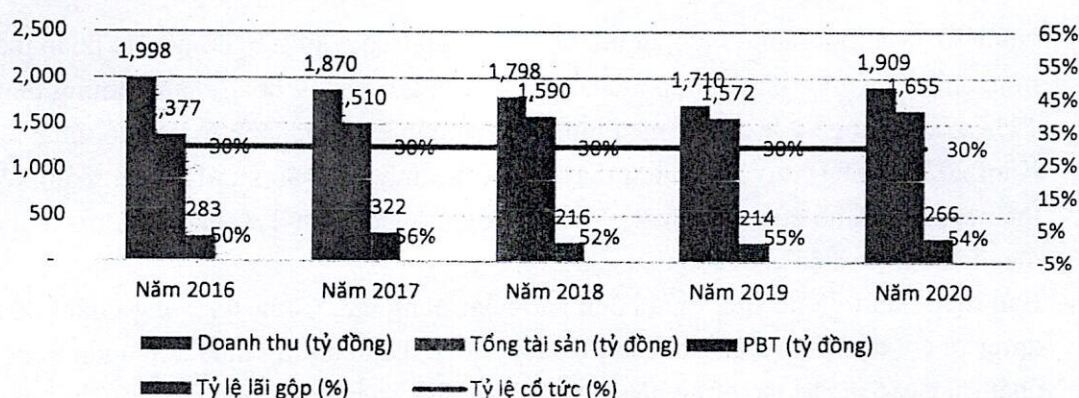
Kết quả kinh doanh 2016-2020



- Các kết quả tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Doanh thu (tỷ đồng)	1.998	1.870	1.798	1.710	1.909
Tổng tài sản (tỷ đồng)	1.377	1.510	1.590	1.572	1.655
PBT (tỷ đồng)	283	322	216	214	266
Tỷ lệ cổ tức (%)	30%	30%	30%	30%	30%
Tỷ lệ lãi gộp (%)	50%	56%	52%	55%	54%

Kết quả tài chính giai đoạn 2016-2020



- Doanh thu 2017 giảm so với 2016 do Công ty thực hiện thoái vốn tại Công ty CP Dược & VTYT Thái Nguyên, do đó doanh thu hợp nhất giảm.

- Doanh thu giai đoạn 2018-2019 giảm so với 2017 do Công ty thực hiện điều chỉnh hợp đồng hợp tác kinh doanh sản phẩm sữa với Công ty Nam Dương, theo đó chỉ ghi nhận phí dịch vụ ủy thác phát sinh, làm giảm doanh thu. Đồng thời giai đoạn này do phát sinh chi phí khấu hao, tài chính và vận hành lớn tại Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên, Công ty giảm chi phí hỗ trợ bán hàng, chi phí quảng cáo để đảm bảo lợi nhuận, do đó làm giảm doanh thu.
- Lợi nhuận các năm 2016, 2017 và 2020 tăng trưởng tốt so với cùng kỳ. Lợi nhuận giảm trong giai đoạn 2018-2019 do việc đưa Nhà máy mới tại Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên vào vận hành làm phát sinh chi phí khấu hao (50 tỷ đồng/ năm), chi phí tài chính (45 tỷ đồng / năm) và chi phí vận hành giai đoạn đầu (35 tỷ đồng/năm).
- Đến năm 2020, doanh thu và lợi nhuận đã phục hồi so với 2017 và trở lại đà tăng trưởng do Công ty đã tập trung vào thúc đẩy doanh thu các mặt hàng chủ lực và nhóm tân dược, tăng cường quản trị chi phí, áp dụng các biện pháp quản trị tiên tiến theo chuẩn mới, tăng cường tỷ lệ vận hành tại Nhà máy Traphaco Hưng Yên.
- Cổ tức giai đoạn 2016-2020 được duy trì tỷ lệ 30%. Do hai lần tăng vốn điều lệ bằng cổ phiếu thưởng (năm 2016 tỷ lệ 40% và năm 2017 tỷ lệ 20%), thực tế giá trị cổ tức chi trả đã tăng 1,7 lần so với giai đoạn trước.

## II. Các kết quả chính giai đoạn 2016-2020

### 1. Dự án Nhà máy Dược Việt Nam vào hoạt động

- Dự án Nhà máy Dược Việt Nam là dự án lớn, bước quan trọng trong Chiến lược phát triển bền vững Traphaco giai đoạn 2017-2020. Dự án với tổng mức đầu tư gần 500 tỷ đồng, trang thiết bị đồng bộ, hiện đại với dây chuyền đạt tiêu chuẩn quốc tế.
- Dự án Nhà máy sản xuất thuốc tân dược chính thức khởi công 09/05/2015. Sau gần 2 năm xây dựng, đến đầu Quý 3-2017, Nhà máy chính thức đi vào vận hành thương mại.
- Đây là nỗ lực to lớn của toàn bộ Công ty khi đưa một dự án lớn với nhiều điều kiện khắt khe về khoa học kỹ thuật triển khai thành công trong thời gian ngắn (2 năm).
- Đồng thời để đảm bảo tinh minh bạch và lợi ích của các cổ đông, Công ty đã thuê Công ty TNHH Deloitte Việt Nam thực hiện soát xét, kiểm toán Dự án. Việc soát xét đã hoàn thành và được báo cáo cụ thể tại ĐHCĐ năm 2018.

### 2. Xây dựng và thực hiện Chiến lược 2017-2020

TT	Nội dung chỉ tiêu	Kết quả thực hiện
1	Là doanh nghiệp số 1 thị trường Dược Việt Nam về tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, vốn hóa thị trường. Trở thành Thương hiệu Xanh hàng đầu Việt Nam	Năm 2020 Công ty nằm trong Top các Công ty tăng trưởng tốt nhất thị trường về doanh thu và lợi nhuận.
2	Năm 2020: Doanh thu 4.000 tỷ VNĐ Lợi nhuận: 500 tỷ VNĐ Vốn hóa thị trường 10.000 tỷ VNĐ	Doanh thu lần lượt qua các năm từ 2017 đến 2020 là: 1880, 1808, 1716, 1910 tỷ VNĐ  Lợi nhuận <u>sau thuế hợp nhất</u> : Lần lượt qua các năm từ 2017 đến 2020 là 260 , 174 , 170, 216 tỷ VNĐ Vốn hóa thị trường: Cao nhất (2017): 5.400 tỷ VNĐ Hiện tại: 2.900 tỷ VNĐ

TT	Nội dung chỉ tiêu	Kết quả thực hiện
		<b>Đánh giá: Không Đạt</b>
3	Công nghệ đạt chuẩn ở Top cao nhất ngành dược Việt Nam	Top 20 <b>Đánh giá: Không Đạt</b>
4	Hệ thống Quản trị hiện đại dựa trên nền tảng công nghệ thông tin tích hợp	Đã triển khai hệ thống DMS, ERP, BI <b>Đánh giá: Đạt</b>
5	Con người Traphaco hạnh phúc, hài lòng với cuộc sống và công việc, môi trường làm việc xếp vào nhóm tốt nhất Việt Nam	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Thu nhập bình quân của người lao động</u> được đảm bảo và duy trì ở mức 16-18 triệu đồng/người/tháng, tăng trưởng trung bình khoảng 5%/năm</li> <li>- Theo kết quả khảo sát, đánh giá của Anphabe tháng 9/2017: “Xét về tổng thể, mức độ hạnh phúc của Traphaco 82.7 đang đạt mức xuất sắc, hơn hẳn trung bình ngành và toàn thị trường</li> <li>- Kết quả khảo sát mức độ hài lòng của CBNV tháng 12/2020: 93.5%.</li> </ul> <b>Đánh giá: Đạt</b>

**3. Thực hiện đầy đủ các nội dung Nghị quyết ĐHCĐ nhiệm kỳ và thường niên giai đoạn 2016-2020, đảm bảo quyền lợi cổ đông**

- Công ty thực hiện đầy đủ các nội dung của Nghị quyết ĐHCĐ nhiệm kỳ và thường niên trong đó duy trì chính sách cổ tức 30% từ năm 2016 đến 2020, thực hiện chia cổ phiếu thưởng tăng vốn điều lệ năm 2017.
- Công ty hỗ trợ nhóm cổ đông lớn thoái vốn năm 2017 và hỗ trợ nhóm cổ đông mới nhanh chóng tiếp cận với các hoạt động của Công ty.
- Công ty cung cấp đầy đủ các thông tin và thực hiện quản lý cổ đông theo các quy định pháp luật.

**4. Tăng cường và cải thiện hiệu quả công tác quản trị**

- Công ty đã không ngừng thực hiện đổi mới nhằm tăng cường và cải thiện hiệu quả công tác quản trị.
- Công ty đã xây dựng Kế hoạch triển khai của Công ty và của từng bộ phận. Trên cơ sở kế hoạch được thống nhất, đã thực hiện giao KPI và đánh giá mức độ hoàn thành, gắn vào việc trả lương thưởng theo kế hoạch được duyệt, và kết quả KPI.
- Công ty xây dựng và triển khai Chiến lược phát triển bền vững Traphaco giai đoạn 2017-2020.
- Thành lập Phòng Bán hàng bệnh viện & xây dựng Chiến lược phát triển kênh ETC.
- Thay đổi cách khoán và áp dụng KPI tính lương cho khối bán hàng.
- Thực hiện hạn mức chi phí Từ Quý 2/2019, Công ty đã xây dựng hạn mức đối với các mảng chi phí hoạt động chính. Quá trình xây dựng và thực hiện hạn mức chi phí đã góp phần xác định và loại bỏ các chi phí còn lãng phí, chưa hiệu quả; đồng thời áp dụng các biện pháp để quản lý thực hiện đúng hạn mức đã được giao.



### 5. Xây dựng các tiền đề cho giai đoạn phát triển 2021-2025

- Công ty thực hiện xây dựng Văn hóa Traphaco giai đoạn mới, là nền tảng quan trọng giúp thay đổi thái độ làm việc, hành vi của người lao động; tạo động lực và niềm tin hướng đến mục tiêu chung.
- Công ty thúc đẩy các hoạt động hợp tác nhanh chóng nâng cao năng lực RnD, năng lực sản xuất trong đó xác định chuyển giao công nghệ là mũi nhọn cần tập trung. Công ty đã thực hiện chuyển giao công nghệ với đối tác Daewoong.
- Công ty tăng cường hợp tác với các đối tác nước ngoài, nhập khẩu và phân phối các sản phẩm có chất lượng, nhanh chóng gia tăng danh mục sản phẩm, đáp ứng các nhu cầu thị trường.
- Từ năm 2020, Công ty đã thực hiện các thay đổi quan trọng về xây dựng và áp dụng văn hóa Traphaco giai đoạn mới. Áp dụng khuyến nghị từ KPMG, Công ty thực hiện xây dựng Quy trình xây dựng và theo dõi thực hiện Kế hoạch ngân sách tài chính, thay đổi Quy trình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, Quy trình quản lý danh mục sản phẩm, Quy trình quản lý kho và hạn mức tồn kho, Quy trình Mua hàng bao gồm mua hàng hóa, dịch vụ thuê ngoài, Quy trình tuyển dụng, Quy trình đào tạo; tạo các tiền đề phát triển cho giai đoạn 2021-2025.

### III. Hoạt động của HĐQT giai đoạn 2016-2020

- HĐQT chỉ đạo xây dựng Chiến lược phát triển giai đoạn 2017-2021 với những phân tích xuyên suốt và đánh giá cụ thể về tình hình Công ty. Chiến lược được xây dựng chu đáo, bài bản, tạo động lực cho Công ty trong các giai đoạn tới.
- HĐQT luôn theo dõi, chỉ đạo hoạt động của Ban TGD, 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 TGD.
- Trong tình hình dịch bệnh Covid-19, thách thức/khó khăn chung của ngành, cạnh tranh gay gắt, Ban TGD đã và đang triển khai hầu hết các nhiệm vụ theo đúng tinh thần Nghị quyết ĐHCĐ và Nghị quyết HĐQT.
- Tổ chức thành công ĐHCĐ thường niên các năm, thực hiện nghiêm túc chế độ Báo cáo tài chính hàng năm, Báo cáo tài chính từng quý và Báo cáo thường niên.
- 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 và Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
- Thị sát thị trường được phẩm và hệ thống phân phối của Công ty và tham dự các cuộc họp quan trọng của Ban Điều hành.
- Thăm và nắm bắt tình hình các công ty con.

### IV. Đánh giá chung

- Giai đoạn 2016 - 2020, Công ty đã đạt được nhiều kết quả tích cực là tiền đề cho giai đoạn phát triển mới 2021-2025. Tuy nhiên, Trong giai đoạn 2018-2019, sau khi đưa Nhà máy Traphaco Hưng Yên vào vận hành thương mại năm 2017, Công ty phải chịu các chi phí lớn bao gồm chi phí khấu hao 50 tỷ đồng/năm, chi phí tài chính 45 tỷ đồng/ năm, chi phí vận hành 35 tỷ đồng / năm, điều này khiến Công ty phải cắt giảm các chi phí hỗ trợ bán hàng làm giảm doanh thu giai đoạn 2018-2019 và lợi nhuận cũng bị ảnh hưởng sâu. Tuy nhiên, Công ty đã thực hiện điều chỉnh và hồi phục doanh thu và lợi nhuận từ năm 2020, trở lại đã tăng trưởng.



- HĐQT tuy có những thay đổi nhất định về nhân sự, đã hoàn thành tốt vai trò theo các quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty Cổ phần Traphaco, xuyên suốt chỉ đạo các quyết định lớn của Công ty, chỉ đạo và hỗ trợ Ban điều hành thực hiện thành công các mục tiêu quan trọng của Công ty.
- Ban điều hành đã hết sức nỗ lực, điều hành các hoạt động của Công ty đạt nhiều mục tiêu. Tổng Giám đốc đã xây dựng và chỉ đạo thực hiện các công tác lớn, hoàn thành những 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 3: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021  
& ĐỊNH HƯỚNG TĂNG TRƯỞNG GIAI ĐOẠN 2021-2025**

**I. Các chỉ tiêu chính**

TT	Các chỉ tiêu chính	Đơn vị	Số lượng	Tăng trưởng so với 2020
1	Doanh thu hợp nhất ( <i>không VAT</i> )	Tỷ VNĐ	2.100	10%
1.1	Doanh thu công ty mẹ	Tỷ VNĐ	1.865	9,5%
	Doanh thu OTC	Tỷ VNĐ	1.685	9,3%
	Doanh thu ETC	Tỷ VNĐ	160	19%
	Doanh thu khác	Tỷ VNĐ	20	
1.2	Doanh thu được cộng từ công ty con	Tỷ VNĐ	235	15%
2	Lợi nhuận hợp nhất ( <i>sau thuế</i> )	Tỷ VNĐ	240	11%
3	Thu nhập người LĐ công ty mẹ tăng so với 2020	%	5%	

**II. Các hoạt động chính của Công ty năm 2021**

**1. Tiếp tục triển khai Văn hóa Traphaco giai đoạn mới**

- Công ty đã tiến hành đánh giá toàn diện năng lực và phát hiện có những điểm yếu nội tại, ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của Công ty. Việc xây dựng một Văn hóa Traphaco mới để khắc phục các tồn tại và yếu điểm; tận dụng các điểm mạnh về thương hiệu, uy tín và nền tảng đông dực vững mạnh cũng như các cơ hội thị trường là cần thiết
- Công ty thực hiện xây dựng Văn hóa Traphaco giai đoạn mới đáp ứng các yêu cầu trong quá trình phát triển mới.
- Công ty thực hiện truyền thông thấm nhuần tới từng cán bộ nhân viên, đảm bảo việc thực hiện Văn hóa mới trong từng hành động, công việc cụ thể, thúc đẩy sự phát triển của Công ty.

**2. Quản lý chi phí bằng kế hoạch ngân sách**

- Thực hiện khuyến nghị của KPMG, Công ty triển khai xây dựng kế hoạch ngân sách chi tiết 2021, tăng cường quản trị chi phí cũng như nâng cao hiệu quả, đảm bảo thực hiện lợi nhuận.

**3. Thay đổi cách giao và đánh giá mục tiêu công việc KPI**

- Công ty thực hiện thay đổi cách giao và đánh giá mục tiêu công việc đối với các bộ phận. Theo đó đánh giá dựa trên kết quả thực tế hoàn thành, tạo động lực cho người lao động hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu, tránh tâm lý hoàn thành, thiếu cố gắng.

**4. Thay đổi cách thức quản lý khách hàng**

0865  
TY  
HÂN  
ACC  
TP. H

*Handwritten signature*

- Công ty thay đổi phương thức quản lý khách hàng theo đó tập trung vào các khách hàng chất lượng, khuyến khích khách hàng tăng doanh thu, tăng số lượng SKUs và tăng cường độ phủ sản phẩm tại các nhà thuốc.

#### **5. Thúc đẩy hoạt động marketing**

- Năm 2021, Công ty tiếp tục thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động marketing bao gồm xây dựng bộ phận quản lý sản phẩm, giao trách nhiệm, chi phí tới từng cá nhân cán bộ quản lý sản phẩm.
- Tăng cường các hoạt động quảng cáo, tiếp cận khách hàng qua các phương tiện truyền thông, các kênh online.

#### **6. Phát triển sản phẩm tân dược**

- Công ty thực hiện chuyển hướng chiến lược tập trung phát triển các sản phẩm tân dược với các mục tiêu cụ thể và giải pháp đồng bộ trong giai đoạn 2021-2025.

#### **7. Phát triển các sản phẩm phân phối**

- Năm 2021, Công ty tiếp tục tăng cường phát triển các sản phẩm phân phối, tăng cường gia tăng các mặt hàng bằng việc đàm phán ký kết hợp đồng với các đối tác nước ngoài, đặc biệt là đối tác Daewoong.

#### **8. Chuyển giao công nghệ với Daewoong**

- Năm 2021, Công ty tiếp nhận chuyển giao 10-15 sản phẩm mới từ đối tác Daewoong, thúc đẩy hợp tác toàn diện với Daewoong.
- Công ty tiếp tục tìm kiếm, mở rộng các đối tác chiến lược để nhận chuyển giao, đa dạng hóa sản phẩm, phục vụ chiến lược phát triển sản phẩm tân dược.

#### **9. Thay đổi quy trình R&D và phát triển sản phẩm mới**

- Năm 2021, Công ty thay đổi quy trình phát triển sản phẩm mới với sự tham gia nhiều và tích cực hơn từ khối Marketing và Kinh doanh, đảm bảo phát triển các sản phẩm mới phù hợp với yêu cầu thị trường.

#### **10. Quản lý chất lượng**

- Năm 2021, Công ty tiếp tục duy trì các chính sách chất lượng đã thực hiện, đảm bảo duy trì các chứng nhận chất lượng, tiêu chuẩn sản xuất đã đạt được và cung cấp các sản phẩm đạt tiêu chuẩn cho thị trường.

#### **11. Quản lý nguồn nhân lực**

- Công ty tiếp tục duy trì các chính sách phát triển nguồn nhân lực bao gồm chính sách phúc lợi, chính sách đào tạo, các chế độ chính sách theo quy định của Nhà nước.
- Công ty tiếp tục định hướng các chính sách nhằm xây dựng môi trường làm việc thân thiện, xây dựng và phát triển văn hóa Traphaco.

#### **12. Tăng cường quản trị Công ty con**

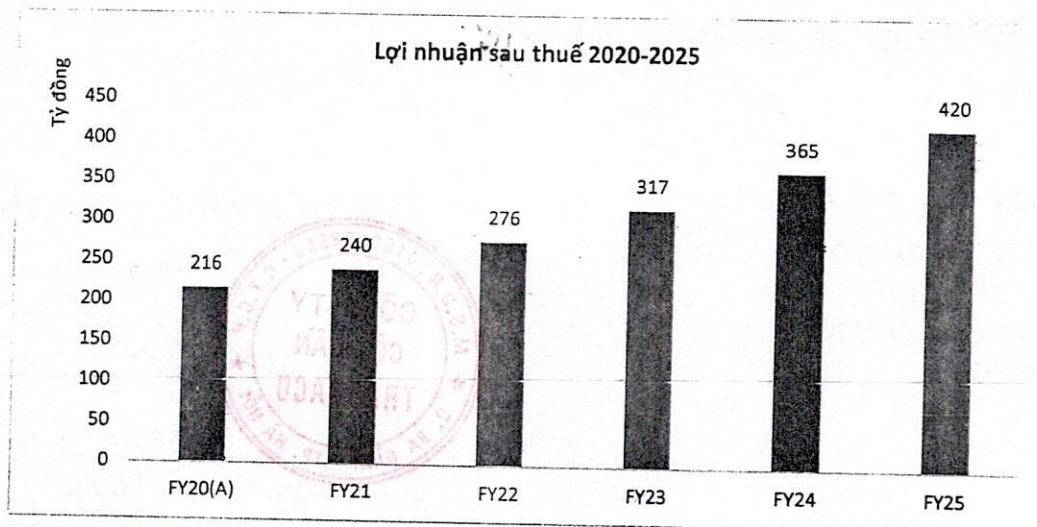
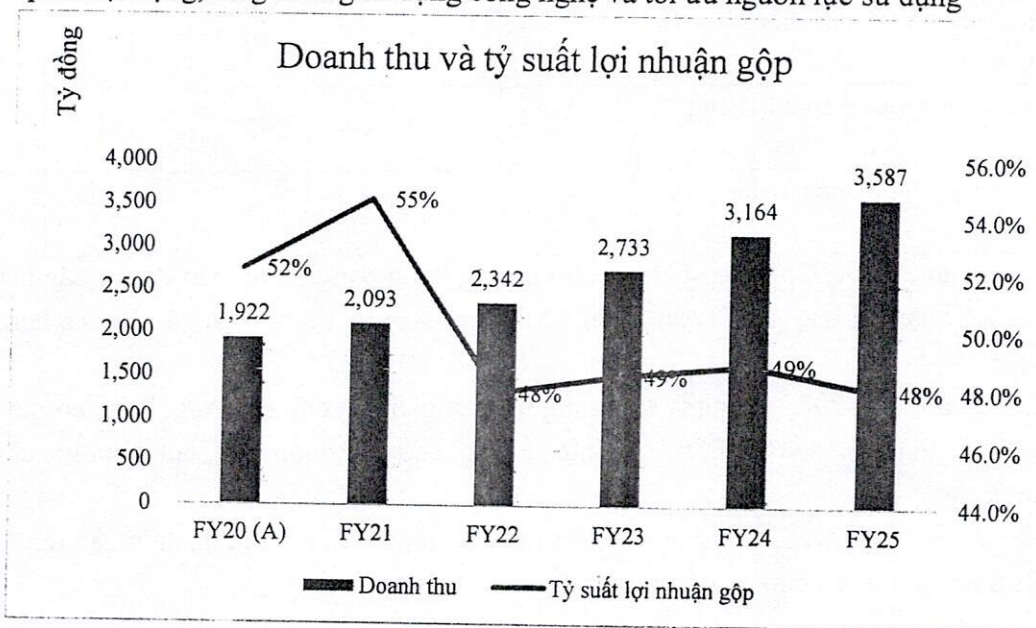
- Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên: Tăng cường quản trị, nâng cao hiệu quả khai thác Nhà máy sản xuất thuốc tân dược, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021.
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa: Tăng cường quản trị, thúc đẩy khai thác dự án đầu tư tại Lào Cai, phát huy hiệu quả chứng nhận GMP-WHO, duy trì phát triển vùng trồng, nâng cao chất lượng sản phẩm là nguyên liệu đầu vào cho các hoạt động sản xuất của Traphaco, đạt các chỉ tiêu kế hoạch 2021 về doanh thu, lợi nhuận, đóng góp vào chuỗi giá trị của Traphaco.
- Công ty CP Công nghệ cao Traphaco (Traphaco CNC): Thông qua Người đại diện, tăng cường công tác quản trị, đảm bảo hoạt động theo đúng định hướng Công ty mẹ, đạt các

chỉ tiêu kế hoạch 2021 về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, đóng góp vào chuỗi giá trị Traphaco.

- Công ty CP Dược & VTYT Daklak: Thông qua Người đại diện, tăng cường công tác quản trị, đảm bảo hoạt động theo đúng định hướng Công ty mẹ, nâng cao hiệu quả hoạt động, đạt các chỉ tiêu kế hoạch 2021 về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, đóng góp vào chuỗi giá trị Traphaco.

### III. Định hướng tăng trưởng giai đoạn 2021-2025

- Tốc độ tăng trưởng doanh thu chung của toàn Công ty theo kế hoạch sẽ tăng trưởng với tỷ lệ tăng trưởng kép đạt 13.3%.
- Trong khi doanh thu được đặt mục tiêu tăng trưởng nhanh, chỉ tiêu lợi nhuận gộp cũng dự kiến có tăng trưởng tương ứng, duy trì ở mức 48%.
- Lợi nhuận trước thuế tăng trưởng tỉ lệ kép 15%, thể hiện mục tiêu tăng cường nhanh hiệu quả hoạt động, tăng cường sử dụng công nghệ và tối ưu nguồn lực sử dụng



- Tỷ trọng ngành hàng theo đó cũng dự kiến chứng kiến sự thay đổi về cơ cấu, với tỷ lệ ngày một nhiều hơn của sản phẩm khai thác. Đến 2025, kế hoạch cho thấy tỷ lệ của sản phẩm khai thác 11.7%
- Tốc độ tăng trưởng của ngành hàng sản xuất vẫn duy trì ở mức tăng trưởng cao, khoảng 11.9% tăng trưởng kép trong 5 năm, tương đương khoảng 1.8 lần so với năm 2020.

*Handwritten signature*



- Tỷ lệ tăng trưởng dòng sản phẩm khai thác dự kiến tạo thêm động lực tăng trưởng mới cho công ty với tỷ lệ tăng trưởng kép 53.1%, tương đương 8.4 lần doanh thu của ngành hàng này trong năm 2020.
- Giai đoạn 2021-2025, Công ty tăng cường hợp tác chuyển giao công nghệ, đặc biệt với đối tác Daewoong Hàn Quốc với khoảng 70 sản phẩm trong giai đoạn 2021-2025.
- Mục tiêu nghiên cứu giai đoạn 2021-2025:

Mục tiêu	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Sản phẩm tự nghiên cứu</b>					
Số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường (trong đó thuốc hóa dược $\geq 4$ )	$\geq 7$	$\geq 8$	$\geq 8$	$\geq 8$	$\geq 8$
Doanh số sản phẩm mới triển khai thị trường từ 2021 (tỷ VNĐ)	25	65	120	196	300
Số đăng ký và công bố sở hữu hàng năm	150	170	182	194	210
Số sản phẩm thực hiện nghiên cứu hàng năm	$\geq 45$	$\geq 45$	$\geq 45$	$\geq 45$	$\geq 45$

- Giai đoạn 2021-2025 Công ty tăng cường ứng dụng công nghệ hiện đại và các tiêu chuẩn mới về quản trị bao gồm hoàn thiện hệ thống ERP, hệ thống báo cáo BI, kế hoạch ngân sách.
- Giai đoạn 2021-2025, Công ty tập trung tạo dựng giá trị cho cổ đông, kiến tạo môi trường làm việc thân thiện với tinh thần Văn hóa Traphaco giai đoạn mới, tạo động lực cho người lao động.
- Giai đoạn 2021-2025, Công ty xem xét nhu cầu tăng vốn điều lệ để đảm bảo quy mô hoạt động và tạo lợi ích cho cổ đông. *sh*

Kính trình Đại hội xem xét và thông qua. *sh*

**Trân trọng!**

**Nơi nhận:**

- ĐHCĐ năm 2021;
- HĐQT, Ban TGD, BKS;
- Website TRAPHACO;
- Lưu HC.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**Chủ tịch**



**Ths. Vũ Thị Thuận**