

Tp Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 06 năm 2021

## DỰ THẢO BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH 2020 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH 2021 (báo cáo ở ĐHCĐ thường niên 2021)

### I. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH CÔNG TY MTS NĂM 2020

Trong năm 2020 tình hình hoạt động kinh doanh Công ty được báo cáo như sau :

#### 1/ Kinh doanh truyền thống :

- Kinh doanh hóa chất: Trong năm 2020, mặc dù gặp nhiều khó khăn do đại dịch Covid 19, nhưng khâu kinh doanh này tương đối ổn định vì nguồn hàng nhập về giá tốt, tham gia thầu và bán hàng tương đối hiệu quả nhất là hàng của Merck. Doanh số đạt khoảng 52,41 tỷ ( trong đó UT 6,64 tỷ )
- Kinh doanh vật tư tiêu hao: Trong năm 2020, khâu này ảnh hưởng dịch Covid-19 nhiều nhất, công ty có gắng tìm mọi cách nâng cao doanh số bằng cách chủ động nhập một số mặt hàng làm nguồn hàng chủ lực của Công ty (Gima, Gretmed, Greed Mautain...), tăng lợi thế cạnh tranh và tăng tính ổn định về giá bán khi tham gia thị trường. Doanh số năm 2020 khâu này đạt khoảng 55 tỷ ( trong đó UT 30 tỷ )
- Kinh doanh trang thiết bị y tế và đấu thầu thuê: Công ty tập trung cho khâu này bằng cách chủ động tìm nguồn hàng tận gốc từ các nước Nhật, Hàn Quốc, Anh, Mỹ. Trung Quốc..., đấu thầu thuê để tăng hồ sơ năng lực khi tham gia thầu sau này .Doanh số đạt khoảng 33,8 tỷ
- Phòng Kỹ thuật: Trong năm 2020 có cố gắng rất nhiều, nhân sự có giảm nên doanh số năm nay đạt khoảng 2,95 tỷ

**Bảng 1- THỰC HIỆN NĂM 2020  
KHỐI KINH DOANH TRUYỀN THỐNG  
(Bao gồm: Khối kinh doanh và khối kỹ thuật)**

STT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN 2020
1	Tổng doanh thu	1000Đ	100.000.000	144.458.707.072
2	Vốn điều lệ	1000Đ	29.304.830	36.304.830.000
3	Tổng chi phí	1000Đ	99.100.000	143.551.244.700
4	Tỷ lệ% LNTT/DT	%	0,9	0.62
5	Lợi nhuận trước thuế	1000Đ	900.000	907.462.372
6	Tỉ suất lợi nhuận trước thuế/Vốn điều lệ	%	3,07	2.50
7	Lợi nhuận sau thuế	1.000	720.000	727.655.706
8	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	2,46	2.00
9	Số Lao động bình quân/năm	Người	56	50
10	Tổng quỹ lương	1000Đ	5.040.000	4.723.266.673
11	Thu nhập bình quân (Người/tháng)	1000Đ	7.500	7.872.157

Tháng 05/2020 thực hiện theo tờ trình số 49./TTr/MTS2020 ngày 12/3/2020, Công ty đã tăng vốn đợt 1 thêm 700.000 cp với mệnh giá 10.000đ/cp, khi bán theo giá thị trường được 30.000đ/cp thu về 21 tỷ, công ty đã thanh toán các nợ tồn đọng ở các năm trước của nhà nước cũng như các đối tác.

Trong kế hoạch 2020 chỉ tiêu lợi nhuận đạt kế hoạch 907 triệu mặc dù bên kiểm toán đã trích quỹ dự phòng khoảng 125 triệu.(những năm trước không có trích quỹ này)

## 2/ Kinh doanh mới :

- Dự án Phòng khám và xét nghiệm ở 252-254 Cống Quỳnh, Công ty đã xây dựng cơ bản xong, công ty cũng xin cấp giấy phép hoạt động cho phòng khám xong tháng 9/2014, nhưng dự kiến hợp tác với Trường ĐHYD TP HCM đã không như ý nên HĐQT đã có ý kiến dừng dự án hợp tác này và chuyển sang kinh doanh văn phòng cho thuê hoặc hợp tác kinh doanh. Công ty đang lên các phương án để tiến hành thực hiện vấn đề này.

## 3/ Một số vấn đề phát sinh ảnh hưởng lớn đến hoạt động Công ty trong năm 2020 và trong tương lai

- Nhà nước áp giá thuê đất ở Công ty lên rất cao. Công ty đã ký Hợp đồng thuê đất với UBND TPHCM trong 50 năm từ tháng 8/2011, giá thuê trong 5 năm từ 2016 đến 2021 là 2,64 tỷ/năm vấn đề này ảnh hưởng đến lợi nhuận Công ty rất nhiều. Đây là một điều gây lo lắng cho công ty vì sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của Công ty. Bên cạnh đó thuê trả tiền hàng năm ảnh hưởng rất lớn để định hướng kinh doanh lâu dài của công ty nên HĐQT sẽ thực hiện trả tiền thuê đất cho nhà nước một lần đến tháng 11/2060.
- Công ty kinh doanh chủ yếu là vốn vay NH, nên phải trả lãi, điều này ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận công ty. Các BV, Trung tâm Y tế của TP trả tiền rất chậm, mặc dù công ty đã cố gắng hết sức thu hồi công nợ nhưng cũng lệ thuộc rất nhiều nguồn ngân sách hoặc từ Bảo hiểm y tế.
- Hiện nay và trong tương lai việc kinh doanh công ty chủ yếu là đấu thầu nên việc cạnh tranh giá rất gay gắt vì có rất nhiều nhà thầu tham gia. Về mặt công ty mặc dù công ty đã nhập được nhiều nguồn hàng tận gốc để tham gia thầu nhưng việc nhập hàng muốn được giá tốt thì phải nhập số lượng lớn, thì cần vốn nhiều, mà vốn lại vay NH phải trả lãi. Đây là vấn đề công ty rất cân nhắc trong việc nhập hàng.
- Năm 2021 dịch cúm Covid 2019 vẫn còn ảnh hưởng rất lớn để hoạt động kinh doanh của toàn ngành kinh tế và công ty cũng không ngoại lệ (nguồn hàng chủ yếu nhập từ Trung Quốc, Ý, Nhật,...) cho nên chắc chắn các chỉ tiêu của kinh doanh truyền thống sẽ rất khó khăn mới có thể đạt theo kế hoạch đề ra (tăng 10% so với năm 2020).
- Trong năm 2020 Công ty đã thanh toán xong các chi phí còn tồn đọng là trả nợ cho các đối tác, đóng tiền thuê đất 2014,2015, các chi phí phát sinh khi làm thủ tục xin trả tiền thuê đất một lần cho đến tháng 11/2060. Số tiền này rất lớn nên phải tăng vốn để cân bằng tài chính công ty và Công ty đã tăng vốn đợt 1 thành công để trang trải các chi phí trên và sẽ tăng vốn đợt 2 khi có thông báo đóng tiền thuê đất một lần cho nhà nước đến tháng 11/2060 theo nghị quyết ĐHCĐ 2020.

## II. KẾ HOẠCH KINH DOANH CÔNG TY MTS NĂM 2021

**Bảng 2- KẾ HOẠCH VỀ TÀI CHÍNH NĂM 2021  
KHỐI KINH DOANH TRUYỀN THỐNG  
(Bao gồm: Khối kinh doanh và khối kỹ thuật)**

STT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	Kinh doanh HCN	Kinh doanh VTTH	Kinh doanh và đấu thầu thuê THIẾT BỊ	KHỐI KỸ THUẬT	TỔNG CỘNG
1	Tổng doanh thu	1.000	50.000.000	30.000.000	26.000.000	4.000.000	<b>110.000.000</b>
2	Vốn điều lệ	1.000					<b>36.304.830</b>

3	Tổng chi phí	1.000				<b>109.000.000</b>
4	Tỷ lệ% LNTT/DT	%				<b>0,91</b>
5	Lợi nhuận trước thuế	1.000				<b>990.000</b>
6	Tỉ suất lợi nhuận trước thuế/Vốn điều lệ	%				<b>2,72</b>
7	Lợi nhuận sau thuế	1.000				<b>792.000</b>
8	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%				<b>2,18</b>
9	Số Lao động bình quân/năm	Người				<b>56</b>
10	Tổng quỹ lương	1.000				<b>5.376.000</b>
11	Thu nhập bình quân (Người/tháng)	1.000				<b>8.000</b>

**Bảng 3 : BẢNG SO SÁNH KẾ HOẠCH NĂM 2020 VÀ KẾ HOẠCH 2021  
KHỐI KINH DOANH TRUYỀN THÔNG**

STT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH NĂM 2020	KẾ HOẠCH NĂM 2021
1	Tổng doanh thu	1.000	<b>100.000.000</b>	<b>110.000.000</b>
2	Vốn điều lệ	1.000	<b>29.304.830</b>	<b>36.304.830</b>
3	Tổng chi phí	1.000	<b>99.100.000</b>	<b>109.000.000</b>
4	Tỷ lệ% LNTT/DT	%	<b>0,9</b>	<b>0,91</b>
5	Lợi nhuận trước thuế	1.000	<b>900.000</b>	<b>990.000</b>
6	Tỉ suất lợi nhuận trước thuế/Vốn điều lệ	%	<b>3,07</b>	<b>2,72</b>
7	Lợi nhuận sau thuế	1.000	<b>720.000</b>	<b>792.000</b>
8	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	<b>2,46</b>	<b>2,18</b>
9	Số Lao động bình quân/năm	Người	<b>56</b>	<b>56</b>
10	Tổng quỹ lương	1.000	<b>5.040.000</b>	<b>5.376.000</b>
11	Thu nhập bình quân (Người/tháng)	1.000	<b>7.500</b>	<b>8.000</b>

Để mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất trong năm 2021 chúng ta cần phải thực hiện các vấn đề sau :

1. Công ty nghiên cứu phát triển kinh doanh theo hướng văn phòng cho thuê hoặc hợp tác kinh doanh, sử dụng lợi thế mặt tiền đường Công Quỳnh, Quận I, TP HCM. Trước mắt phải làm thủ tục hoàn công tòa nhà.
2. Nghiên cứu kỹ tính khả thi và chi tiết hóa dự toán, luận chứng kinh tế của các dự án dự tính thực hiện trong năm 2021 và những năm tiếp theo. Đặc biệt phải nghiên cứu kỹ các quy định pháp luật, các mối quan hệ nội tại ở các đơn vị hợp tác với Công ty; phải tính đến các rủi ro phát sinh có thể có trong tương lai nhằm hạn chế đến mức thấp nhất chi phí xấu cho công ty

### **3/ Kinh doanh truyền thông**

- Kinh doanh hóa chất và sinh phẩm y tế: Phát huy tối đa lợi thế kinh doanh này bằng tìm nguồn hàng giá tốt, chất lượng, nhập hàng tận gốc. Bên cạnh đó tổ chức lại lực lượng, tăng cường nhân sự cho phù hợp với nhu cầu phát triển và

mở rộng thêm kinh doanh nhiều mặt hàng hóa chất của các hãng khác, mở rộng địa bàn kinh doanh. Dự toán doanh thu đạt 50 tỷ (ít ảnh hưởng dịch Covid 2019)

- Kinh doanh vật tư tiêu hao: Công ty cố gắng nhập nhiều mặt hàng làm nguồn hàng chủ lực của Công ty như dụng cụ, vật tư y tế, tăng lợi thế cạnh tranh, tăng tính ổn định về giá bán khi tham gia thị trường. Đồng thời tìm thêm nhiều đối tác cung ứng hàng hóa uy tín cung cấp hàng cho công ty nhằm đa dạng hóa sản phẩm kinh doanh nhưng vẫn đảm bảo có lời và đáp ứng nhu cầu của các bệnh viện, trung tâm y tế và một số ngành khác. Tổ chức, sắp xếp lại nhân sự, tuyển dụng thêm những người có trình độ để đáp ứng nhu cầu phát triển và mở rộng kinh doanh của khâu này. Dự toán doanh thu đạt 30 tỷ (do bị ảnh hưởng nhiều dịch Covid 2019).
- Kinh doanh trang thiết bị y tế và đấu thầu thuê: i/ Về kinh doanh trang thiết bị y tế, khâu này có tiềm năng lớn nhưng rủi ro cao hơn vì giá trị thiết bị cao và thường nhập bằng ngoại tệ nhưng đấu thầu là Việt nam đồng. Trong năm 2021 Công ty sẽ tìm kiếm nguồn hàng tận gốc ngoài những nguồn hàng của các hãng hiện có, phối hợp với khối kỹ thuật để tạo thành một thể thống nhất trong lĩnh vực kinh doanh trang thiết bị y tế và chế độ bảo hành, bảo trì phải đảm bảo thật tốt, đảm bảo uy tín với khách hàng. Kết hợp với khối kỹ thuật làm marketing cho khâu này. ii/ Về nhập ủy thác và đấu thầu thuê : Nhập các trang thiết bị, vật tư y tế, hóa chất xét nghiệm mà Công ty đang kinh doanh, đồng thời nhận nhập ủy thác cho các đối tác khi có nhu cầu. Bên cạnh đó nhận thầu ủy thác cho các văn phòng đại diện các hãng hoặc các công ty. Dự toán doanh thu đạt 26 tỷ
- Khối Kỹ thuật: khâu này có tiềm năng lớn và tỷ suất lợi nhuận đóng góp cho Công ty cao nhưng không cần vốn nhiều... Dự toán doanh thu đạt 4 tỷ.

Trong năm 2021 và những năm tiếp theo việc kinh doanh truyền thông sẽ gặp rất nhiều khó khăn vì ảnh hưởng dịch cúm Covid 19 và cạnh tranh rất gay gắt, thị trường ngày càng kén chọn sản phẩm; Vốn công ty đã đầu tư dài hạn vào các dự án như đã được nêu ở trên nên vốn hoạt động cho mảng kinh doanh truyền thông phần lớn là vốn vay Ngân hàng, điều này tăng chi phí giảm lợi nhuận. Công ty kinh doanh chủ yếu là các Bệnh viện công nên việc thu hồi vốn rất chậm, mặc dù công ty rất cố gắng thu hồi công nợ nhưng nguồn tài chính ở BV phụ thuộc vào ngân sách cấp, nguồn tiền trả của BHXH. Vì các lý do trên và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2021 sẽ không được thuận lợi nên kế hoạch năm 2021 cố gắng bằng mọi nỗ lực ước dự toán doanh số là 110 tỷ (tăng 10% so với năm 2020), lợi nhuận trước thuế 990 triệu .

### **III. NHIỆM VỤ VÀ CÁC GIẢI PHÁP KINH DOANH CÔNG TY MTS NĂM 2021**

#### **1. Nhiệm vụ đề ra :**

- Kinh doanh, sản xuất, lắp đặt, sửa chữa, bảo trì trang thiết bị y tế, kinh doanh hóa chất xét nghiệm, vật tư tiêu hao trong ngành y tế và thực hiện nhiệm vụ của Ngành như giám định, kiểm tra giám sát lắp đặt Thiết bị Y tế,...
- Nghiên cứu thiết kế, sản xuất những thiết bị y tế phù hợp với trình độ khoa học công nghệ nước ta để dần thay thế các thiết bị ngoại nhập đắt tiền, tiết kiệm ngoại tệ. Làm các thủ tục pháp lý để lưu hành sản phẩm, bán ra thị trường ngành y tế.
- Giám định, Giám sát lắp đặt Thiết bị Y tế, tư vấn đấu thầu về thiết bị y tế, hệ thống khí y tế, xử lý nước thải, rác thải y tế,....
- Phát triển các mảng khác phù hợp với từng thời điểm cụ thể, đảm bảo kinh doanh có lời và bảo vệ môi trường...

#### **2. Các giải pháp cụ thể**

- Thực hiện nhiệm vụ hàng đầu và có tính chất quyết định là phát triển nguồn nhân lực có chuyên môn giỏi và đạo đức tốt, phát triển trên nền tảng bền vững và có tính kế thừa.

- Cân đối lại nguồn vốn, đầu tư có tính đến tối ưu hóa dòng vốn cho mục tiêu phát triển công ty (xoay vòng vốn nhanh, lấy ngắn nuôi dài...), đầu tư đúng mức cho mảng marketing, chương trình khuyến mãi, quảng cáo...
- Tìm nguồn cung tận gốc, nhập trực tiếp các trang thiết bị y tế phục vụ cho ngành y tế
- Hợp tác với tất cả các đối tác tinh cậy trong và ngoài nước, hợp tác bình đẳng trên cơ sở đôi bên đều có lợi.
- Định hướng phát triển mở rộng địa bàn hoạt động Công ty.

***Nơi nhận:***

- Các cổ đông;
- Thành viên HĐQT, BKS, Ban GD
- Lưu VP Công ty.

**Chủ tịch HĐQT**

**ThS. NGUYỄN VĨ LÊ HUY**