

DỰ THẢO

TỜ TRÌNH

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2025

V/v: kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024, hoạt động của HĐQT năm 2024 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025

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

Hội đồng quản trị (HĐQT) báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch năm 2025 cụ thể như sau:

PHẦN 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

I. Tổng quan ngành dược và kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024

1. Tổng quan ngành dược năm 2024

- Nền kinh tế Việt Nam đạt mục tiêu ổn định vĩ mô, kiểm soát lạm phát và thúc đẩy tăng trưởng, nhưng vẫn đối mặt nhiều thách thức như ảnh hưởng từ COVID-19, bão số 3 và khó khăn trong một số lĩnh vực sản xuất kinh doanh.
- Ngành dược tiếp tục tăng trưởng trong năm 2024, với động lực chính đến từ kênh bệnh viện và sự mở rộng của các chuỗi nhà thuốc hiện đại. Trong khi đó, kênh bán lẻ truyền thống – vốn là nhóm khách hàng chính của Traphaco – chịu sự cạnh tranh gay gắt.
- Sự phát triển mạnh của các chuỗi bán lẻ như Long Châu, Pharmacity, An Khang tạo áp lực về giá và chiết khấu cao, làm giảm lợi thế của doanh nghiệp sản xuất. Khi các chuỗi này phát triển nhãn hàng riêng hoặc hợp tác sản xuất, các nhà sản xuất dược phẩm đối mặt với thách thức lớn hơn trong phân phối và cạnh tranh.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2023
1	Doanh thu thuần hợp nhất (bao gồm cả doanh thu tài chính)		2.485,0	2.370,2	95,4%	1,7%
1.1	Doanh thu công ty mẹ	Tỷ vnd	2.220,0	2.044,5	92,1%	-1,7%
	- Doanh thu OTC		1.975,0	1.802,5	91,3%	-3,2%
	- Doanh thu ETC		245	242,0	98,8%	10,7%
1.2	Doanh thu được cộng từ công ty con		215	180,8	84,1%	-8,1%
	- Dược Daklak		195	161,4	82,8%	-9,6%
	- Traphaco CNC		12	12,0	100,0%	8,1%
	- TraphacoSapa		8	7,4	92,5%	4,2%
1.3	Các khoản điều chỉnh		50,0	144,9	289,7%	171,3%
2	Lợi nhuận hợp nhất (sau thuế)		303	257,3	84,9%	-9,7%
3	Thu nhập người LĐ công ty mẹ tăng so với năm 2023	%	+5%	-6,4%		-6,4%
4	Số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường	sp	17	14	82,4%	
5	Doanh số sản phẩm mới triển khai thị trường (2021-2024)	tỷ vnd	230	220,2	96%	
6	Số đăng ký và công bố sở hữu bằng năm.	số ĐK/CB	≥ 252	289	114,7%	

Tỷ trọng doanh số các mảng:

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Nội dung	Đông được	Ngoài đông được	Tổng DS
1	Kênh OTC	1.363	941	2.304
	Tỉ trọng Kênh OTC/Tổng DS	53,27%	36,79%	90,06%
2	Kênh ETC	192,7	61,4	254
	Tỉ trọng Kênh ETC/Tổng DS	7,53%	2,40%	9,94%
3	Tổng DS	1.555,5	1.002,6	2.558
	Tỉ trọng	60,81%	39,19%	100%

II. Các hoạt động lớn của Công ty năm 2024

Năm 2024, Ban Tổng giám đốc đã triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông ngày 12/4/2024 và các chỉ đạo của Hội đồng quản trị:

- Chuyển đổi số nâng cao hiệu quả hoạt động
 - ✓ Ứng dụng trung tâm đơn hàng, giúp giảm 85% thời gian xử lý, tối ưu hóa nguồn lực.
 - ✓ Triển khai truy xuất nguồn gốc, minh bạch hóa quy trình sản xuất và phân phối.
 - ✓ Áp dụng văn phòng số Base, tăng hiệu quả làm việc từ xa, cắt giảm chi phí hành chính.
 - ✓ Ứng dụng hệ thống hỗ trợ Trình dược viên (TDV), nâng cao năng suất bán hàng và quản lý khách hàng.
 - ✓ Phát triển giải pháp thanh toán phi tiền mặt, giúp tăng tiện lợi cho khách hàng và tối ưu hóa quản lý tài chính.
- Phát triển mạnh Đông dược cao cấp & Tân dược chất lượng cao
 - ✓ Đẩy mạnh chuyển giao công nghệ: Tổ chức hội nghị giới thiệu sản phẩm tại 28 địa bàn, tiếp nhận công nghệ từ Daewoong, triển khai ra thị trường 4 sản phẩm mới. Hoàn tất hợp đồng chuyển giao giai đoạn 3 với 10 sản phẩm.
 - ✓ Đạt chuẩn tương đương sinh học: 12 sản phẩm chứng minh tương đương thuốc gốc, tạo lợi thế cạnh tranh trong phân khúc thuốc chất lượng cao.
 - ✓ Tăng trưởng nhóm Đông dược cao cấp 47% và Tân dược chất lượng cao 33%, khẳng định năng lực nghiên cứu và vị thế thương hiệu công ty.
- Đầu tư mạnh vào danh mục thuốc tân dược & ETC
 - ✓ Đẩy mạnh danh mục thuốc tân dược, đặc biệt trên kênh đấu thầu bệnh viện, giúp doanh thu tăng trưởng 56%.
 - ✓ Tập trung phát triển các thuốc tương đương sinh học (B.E.) và thuốc chuyển giao công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh trong phân khúc tân dược chất lượng cao
- Phát triển kênh bán hàng hiện đại:
 - ✓ Phát triển mạnh kênh bán hàng chuỗi và online, mở rộng mô hình B2C, tiếp cận trực tiếp khách hàng.
 - ✓ Nhanh chóng thích ứng với xu hướng tiêu dùng mới, triển khai gian hàng chính hãng trên các sàn thương mại điện tử (Shopee, Lazada, Tik Tok).
- Chuẩn bị nền tảng cho bước phát triển mới: Traphaco đã sẵn sàng các nguồn lực và thành lập Ban dự án xây dựng nhà máy đạt chuẩn EU-GMP, mở đường cho việc phát triển mạnh dòng sản phẩm tân dược chất lượng cao và thuốc tương đương sinh học.

Nhận xét chung:

Trong năm 2024, Traphaco đối mặt với nhiều thách thức trong thị trường dược phẩm, đặc biệt là kênh OTC – chiếm trên 90% tổng doanh thu. Doanh thu OTC chỉ đạt 91,3% kế hoạch do người tiêu dùng thu nhập giảm, chủ yếu sử dụng dịch vụ khám có bảo hiểm y tế, giảm nhu cầu mua thuốc trên kênh bán lẻ, xu hướng cắt giảm chi tiêu cho thực phẩm bảo vệ sức khỏe, đồng thời nhà thuốc truyền thống bị cạnh tranh gay gắt bởi chuỗi nhà thuốc và các kênh online.

Tuy nhiên, công ty vẫn ghi nhận một số kết quả tích cực:

- ✓ Công ty đã linh hoạt, sáng tạo, thích ứng với tình hình thị trường, giữ vững thị phần số 1 của nhóm Bỏ não, Bỏ gan, điều trị trĩ (Theo IQVIA)
- ✓ Tăng trưởng nhóm Đông dược cao cấp đạt 47% và Tân dược Chất lượng cao đạt 33% là sự cộng hưởng từ nhiều hoạt động truyền thông, hội thảo, đào tạo khách hàng nhà thuốc, các gói bán hàng hấp dẫn
- ✓ Doanh thu ETC tăng 10,7% so với cùng kỳ, đạt 98,8% kế hoạch, nhờ triển khai đúng định hướng chiến lược trong đầu tư phát triển tân dược. Các sản phẩm chuyển giao công nghệ và thuốc nhập khẩu từ Daewoong đã bắt đầu trúng thầu tại nhiều cơ sở y tế, mở ra cơ hội tăng trưởng trong tương lai.
- ✓ Doanh thu từ kênh chuỗi tăng 18% so với năm 2023, doanh thu kênh Online hoàn thành 110% kế hoạch, cho thấy công ty đang thích ứng tốt với xu hướng tiêu dùng mới.
- ✓ Kiểm soát chi phí hiệu quả: Mặc dù lợi nhuận chưa đạt kế hoạch, Traphaco đã duy trì ổn định doanh thu, bảo vệ thị phần và tối ưu hóa chi phí thông qua quản lý tài chính chặt chẽ. Điều này giúp đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu và nâng cao hiệu quả hoạt động. Tuy nhiên, yếu tố chênh lệch giá vàng trong các tháng đầu năm cũng tác động đến lợi nhuận chung.
- ✓ Tỷ lệ giá vốn cạnh tranh: Công ty chủ động điều phối sản xuất hợp lý, đàm phán với nhà cung ứng để kiểm soát tốt giá vốn, tiếp tục giữ vững vị thế là một trong những doanh nghiệp dược có tỷ lệ giá vốn cạnh tranh nhất trên thị trường.

Dù chưa hoàn thành toàn bộ mục tiêu doanh thu, Traphaco đã có những bước tiến quan trọng trong việc thích ứng với biến động thị trường, đảm bảo tăng trưởng bền vững và duy trì lợi thế cạnh tranh trong ngành dược.

Chiến lược giữ vững thị phần trong bối cảnh thị trường đầy thách thức:

Trước những biến động của thị trường, Traphaco đã chủ động triển khai hàng loạt giải pháp linh hoạt và sáng tạo nhằm giữ vững thị phần, tăng cường kết nối khách hàng và tối ưu hiệu quả kinh doanh.

- ✓ **Nâng tầm thương hiệu & chăm sóc khách hàng:** Tổ chức chuỗi hội nghị khách hàng quy mô lớn với nhiều đổi mới, giúp giảm chi phí đồng thời quảng bá năng lực sản xuất tân dược và dòng sản phẩm đông dược cao cấp Premium.
- ✓ **Đào tạo & hỗ trợ hệ thống phân phối:** Đào tạo chuyên môn cho 6.000 lượt nhân viên tại các chuỗi nhà thuốc và nhà thuốc truyền thống, nâng cao hiệu quả bán hàng.
- ✓ **Chính sách bán hàng linh hoạt:** Đa dạng hóa chương trình khuyến mãi, tăng cường đổi điểm thưởng sang du lịch nhằm gắn kết khách hàng.
- ✓ **Mở rộng kênh số hóa:** Đẩy mạnh hoạt động trực tuyến, giảm phụ thuộc vào kênh truyền thống, tạo thêm kênh bán hàng mới trên các sàn thương mại điện tử như TikTok, Shopee, Lazada và triển khai 80 buổi livestream bán hàng.
- ✓ **Quảng cáo cá nhân hóa:** Ứng dụng công nghệ để quảng cáo bám đuổi theo hành trình thói quen của khách hàng, gia tăng độ phủ và hiệu quả tiếp cận.

Những nỗ lực không ngừng trong việc thích ứng với thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững đã giúp Traphaco tiếp tục được ghi nhận qua nhiều giải thưởng danh giá trong năm 2024:

- Top 10 Sao vàng đất Việt
- Top 10 công ty dược/top 5 công ty Đông dược uy tín nhất Việt Nam 2024
- 8 thương hiệu sản phẩm Traphaco đạt Thương hiệu quốc gia Việt Nam 2024
- Top 50 Công ty niêm yết uy tín nhất Việt Nam (forbes VN)
- Giải nguyên tắc trao quyền cho phụ nữ, hạng mục Bình đẳng giới tại Thị trường
- Top 10 doanh nghiệp bền vững CSI 2024 (lĩnh vực sản xuất)
- Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam

3. Các chỉ tiêu tài chính

3.1. Một số chỉ tiêu tài chính năm 2024

STT	Chỉ tiêu	Số tiền (VNĐ)
-----	----------	---------------

1	Tổng tài sản	2.168.910.960.793
2	Vốn chủ sở hữu. Trong đó:	1.532.348.777.327
2.1	Vốn góp của chủ sở hữu	414.536.730.000
2.2	Thặng dư vốn	133.021.732.000
2.3	Quỹ đầu tư phát triển	598.093.706.447
2.4	Lợi nhuận chưa phân phối	263.725.237.776
3	Tổng Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.347.221.139.848
4	Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	1.110.765.054.153
5	Chi phí bán hàng	625.016.144.416
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	304.984.668.591
7	Lợi nhuận kế toán trước thuế	324.640.661.378
8	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	257.358.010.178
9	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ	239.017.360.612

3.2. Cấu trúc Tài sản – Nguồn vốn

Nội dung	2020	2021	2022	2023	2024
Cơ cấu tài sản					
<i>TSCĐ/ Tổng tài sản</i>	<i>36,13%</i>	<i>32,35%</i>	<i>28,88%</i>	<i>24,56%</i>	<i>23,50%</i>
<i>TSLĐ/ Tổng tài sản</i>	<i>61,19%</i>	<i>64,08%</i>	<i>67,53%</i>	<i>72,06%</i>	<i>73,49%</i>
Cơ cấu nguồn vốn					
<i>Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn</i>	<i>28,98%</i>	<i>25,75%</i>	<i>23,99%</i>	<i>29,89%</i>	<i>29,33%</i>
<i>Nguồn vốn CSH/ Tổng nguồn vốn</i>	<i>71,02%</i>	<i>74,25%</i>	<i>76,01%</i>	<i>70,11%</i>	<i>70,67%</i>

Tính đến cuối năm 2024, tổng tài sản của TRA là 2.169 tỷ đồng; gấp 1,3 lần quy mô tổng tài sản cuối năm 2020; trong đó, tài sản ngắn hạn chiếm 73,5% trong tổng tài sản. Số dư tiền và các khoản tương đương tiền là 730 tỷ đồng; gấp 1,75 lần số dư khoản mục này vào cuối năm 2020. Với kết quả đạt được trên cho thấy Công ty đã tích lũy và quản lý được hiệu quả các nguồn lực phục vụ cho các kế hoạch đầu tư lâu dài, mang lại hiệu quả cao và động lực tăng trưởng dài hạn.

3.3. Hiệu quả hoạt động

Nội dung	2020	2021	2022	2023	2024
Vòng quay HTK	2,45	2,76	2,45	2,23	2,18
Vòng quay phải thu ngắn hạn	10,94	11,97	12,69	10,41	9,14
Vòng quay phải trả ngắn hạn	2,26	2,32	2,41	1,97	1,75

- Vòng quay hàng tồn kho cuối năm 2024 giảm nhẹ so với đầu kỳ do Công ty có dự trữ một số mặt hàng để chạy các chương trình bán hàng đầu năm.
- Vòng quay các khoản phải thu năm 2024 giảm so với năm 2023 và các năm trước đó do doanh thu bán hàng ETC năm 2024 tăng nhiều so với các năm trước
- Vòng quay các khoản phải trả giảm chủ yếu là do khoản vay và thuê tài chính ngắn hạn tăng so với đầu kỳ. Ngoài ra khoản phải trả người bán có tăng chủ yếu do phần dự trữ mua hàng cuối kỳ tăng.

III. Kết quả hoạt động các Công ty con

1. Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên

- Đã triển khai thành công ra thị trường 10 sản phẩm mới, đóng góp 8 tỷ đồng doanh thu, vượt kế hoạch doanh thu sản phẩm mới 167%.
- Công ty quan tâm phát triển sản xuất các sản phẩm tân dược chất lượng cao, hiện đang có 7 sản phẩm được công bố tương đương sinh học đang sản xuất và đưa ra thị trường
- Thực hiện sản xuất 6/7 sản phẩm chuyển giao công nghệ, đạt doanh thu 12,39 tỷ, vượt 49% doanh thu sản phẩm chuyển giao công nghệ giai đoạn 2021-2023.
- Kết quả kinh doanh năm 2024

TT	Chỉ tiêu	Năm 2024			
		Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2023
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	399	431	8,0%	9,1%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	45	48	6,7%	6,7%

Đánh giá chung: Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên hoàn thành vượt mức mọi chỉ tiêu đề ra.

2. Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco

- Doanh thu năm 2024 đạt 500,5 tỷ đồng ~ 93,4% kế hoạch năm, Lợi nhuận sau thuế năm 2024 đạt 36 tỷ đồng ~ 87,8% kế hoạch năm. Năm 2024 kinh tế khó khăn, Traphaco CNC đã tiết kiệm các chi phí nhưng không bù đắp được phần giảm doanh thu, nhưng vẫn đảm bảo tỷ suất lợi nhuận đạt kế hoạch năm là 7,1% doanh thu.
- Doanh thu sản phẩm mới giai đoạn 3 năm 2022-2024 đạt 34 tỷ đồng, đạt 100% kế hoạch 3 năm.
- Đăng ký mở rộng điều kiện sản xuất cho Mỹ phẩm dạng ướn, thực phẩm bổ sung và thực phẩm thường để đa dạng sản phẩm sản xuất

- Năm 2024 có 4 vùng trồng được liệu đạt GACP (Trạch Tả, Ngải cứu, Cỏ ngọt, Dừa cạn)
- Đạt giải thưởng Ngôi sao thuốc Việt lần thứ 2

Kết quả kinh doanh năm 2024

TT	Chỉ tiêu	Năm 2024			
		Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2023
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	536	500,9	-6,5%	-2,7%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	41	36	-12,2%	-8,6%

Đánh giá chung: Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco không hoàn thành các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận.

3. Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa

- Công ty được trao giải thưởng Top 200 Sao vàng đất Việt
- 2 sản phẩm đạt 5 SAO đầu tiên của tỉnh Lào Cai
- Triển khai một số hoạt động nghiên cứu công bố sản phẩm mới, làm việc với các đối tác Alibaba, và triển khai xây dựng nền tảng kinh doanh online trên sàn TMĐT

Kết quả kinh doanh năm 2024

TT	Chỉ tiêu	Năm 2024			
		Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2023
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	71,21	75,79	6,4%	-0,7%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	3,8	3,8	0,0%	-5,0%

Đánh giá chung: Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch.

4. Công ty CP Dược & VTYT Daklak

- Năm 2024, Bamepharm đối mặt với nhiều thách thức khi chuỗi nhà thuốc lớn mở rộng, ảnh hưởng đến doanh thu bán lẻ. Cạnh tranh gia tăng trên các kênh phân phối, trong khi doanh thu ETC gặp khó khăn do lượng bệnh nhân tại bệnh viện giảm, tác động đến hoạt động đấu thầu thuốc và VTYT.
- Bamepharm đã tận dụng lợi thế sẵn có và tìm kiếm cơ hội mới để cải thiện doanh thu, lợi nhuận. Với mạng lưới phân phối rộng tại Đắk Lắk, Đắk Nông và sự tín nhiệm ngày càng cao, công ty tiếp tục khẳng định vị thế trên thị trường. Sự chỉ đạo sát sao của

HĐQT, sự hỗ trợ từ các đối tác và cổ đông lớn cùng mối quan hệ tốt với các cơ quan y tế giúp Bamepharm khai thác hiệu quả các gói thầu, đóng góp vào doanh thu năm 2024.

Kết quả kinh doanh năm 2024

TT	Chỉ tiêu	Năm 2024			
		Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tỷ lệ so với 2023
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	255	213	-16,5%	-9,9%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	6	2,8	-53,3%	-50,0%

Đánh giá chung: Công ty CP Dược & VTYT Daklak không hoàn thành các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận.

PHẦN 2: HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2024

Năm 2024, Hội đồng quản trị đã tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ Công ty và pháp luật hiện hành. Các cuộc họp Hội đồng quản trị (HĐQT) được tổ chức và tiến hành theo đúng quy định tại Quy chế nội bộ về Quản trị công ty. Các biên bản, nghị quyết, quyết định của HĐQT đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ theo đúng quy định.

1. Hoạt động của HĐQT năm 2024

- Năm 2024, HĐQT đã tiến hành tổng cộng 14 cuộc họp với tỷ lệ tham dự đạt 100%, trong đó: 6 trực tiếp và 8 bằng văn bản, ban hành 24 Nghị quyết, Quyết định để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT.
- Các cuộc họp của HĐQT đều mời Ban kiểm soát (BKS) tham dự để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của HĐQT đối với Ban Tổng giám đốc.

Các Nghị quyết HĐQT đã ban hành trong năm 2024

HĐQT đã phê duyệt 24 Nghị quyết, Quyết định về các vấn đề sau:

- | | |
|---------------------------------------|---------------------------|
| - Quản trị điều hành: | 12 Nghị quyết, Quyết định |
| - Quản trị nhân sự: | 05 Nghị quyết, Quyết định |
| - Quản trị tổ chức: | 04 Nghị quyết, Quyết định |
| - Quản trị (phục vụ lợi ích) cổ đông: | 03 Nghị quyết, Quyết định |

2. Hoạt động của các Tiểu ban thuộc HĐQT

2.1 Tiểu ban Chính sách Phát triển

- Tham mưu Bản Kế hoạch Ngân sách năm 2025: đầu tư TSCĐ, XDCB, NCPT, marketing...
- Đánh giá Kết quả SXKD 6 tháng đầu năm, và cả năm 2024,
- Giám sát, định hướng, tham vấn tới HĐQT các dự án: chuyển đổi số, thanh toán phi tiền mặt, chuyển đổi hệ thống phân phối...

2.2 Tiểu ban Nhân sự và Lương thưởng

- Rà soát, tham mưu tới HĐQT giao KPIs quý cho Ban Điều hành,
- Đề xuất nhân sự đối với vị trí Phó Tổng giám đốc kinh doanh OTC, Người phụ trách quản trị công ty và Phụ trách kiểm toán nội bộ,

2.3 Tiểu ban Ngoài đồng được

- Chủ trì các hoạt động liên quan tới dự án GMP-EU, đồng thời đề xuất và trình Hội đồng quản trị thành lập Ban triển khai dự án xây dựng nhà máy đạt chuẩn EU-GMP,
- Tham gia, đóng góp vào nội dung Thỏa thuận (MOU) về hợp tác xuất khẩu giữa Traphaco và Daewoong; xác định thị trường và sản phẩm tiềm năng nhằm thúc đẩy hoạt động xuất khẩu
- Chỉ đạo thực hiện kick-off khởi động sản xuất các sản phẩm Chuyển giao công nghệ giai đoạn II với Daewoong.

2.4. Tiểu ban Kiểm toán

- Làm việc với công ty kiểm toán và Ban Kiểm soát về các vấn đề liên quan đến báo cáo tài chính kiểm toán trong năm 2023, bán niên năm 2024, báo cáo quý 2024,
- Phối hợp với Ban Kiểm soát, tư vấn lựa chọn công ty kiểm toán cho báo cáo tài chính năm 2024,
- Chỉ đạo Ban Kiểm toán nội bộ thực hiện Kế hoạch kiểm toán theo phê duyệt của HĐQT.

Hoạt động kiểm toán nội bộ

- Kiểm tra việc thực hiện các khuyến nghị của kiểm toán
- Thực hiện các sự kiện kiểm toán theo kế hoạch:

STT	Tên cuộc kiểm toán	Thời gian
1	Triển khai hoạt động Logistics	26/02-14/03/2024
2	Chi phí sản xuất tại Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên	16/04 – 06/05/2024
3	Triển khai sản phẩm mới	17/06 – 28/06/2024
4	Triển khai hoạt động bán hàng kênh ETC thông qua hoạt động đấu thầu	21/08 – 13/09/2024
5	Hoạt động kinh doanh OTC tại một số địa bàn	04/11 – 15/11/2024

3. Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập và kết quả đánh giá của thành viên độc lập về hoạt động của HĐQT

3.1 Thành viên HĐQT độc lập tham gia đầy đủ các phiên họp của HĐQT:

- Thành viên HĐQT độc lập là Trưởng Tiểu ban Nhân sự và Lương thưởng và Tiểu ban kiểm toán

- 01 thành viên HĐQT độc lập là thành viên của Tiểu ban Ngoài đông được và Tiểu ban Chính sách phát triển
- Làm việc chặt chẽ với HĐQT về các vấn đề liên quan đến việc quản trị doanh nghiệp.
- Đóng góp thẳng thắn và khách quan về những quyết định của HĐQT nhằm nâng cao chất lượng các quyết định quản trị.

3.2 Thành viên HĐQT độc lập cũng theo sát các hoạt động của Ban Tổng giám đốc và hoạt động kinh doanh của Công ty, tăng cường sự minh bạch và công bằng trong hoạt động quản trị.

3.3 Đánh giá về hoạt động của HĐQT:

- HĐQT tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ Công ty và pháp luật hiện hành. Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng quy định tại Quy chế nội bộ về Quản trị công ty.
- HĐQT ghi nhận đầy đủ các ý kiến đóng góp của thành viên HĐQT độc lập.
- HĐQT có những thay đổi để cải thiện chất lượng các quyết định quản trị dựa vào những đóng góp này.

4. Kết quả giám sát đối với Tổng Giám đốc, người quản lý và người điều hành của Công ty

- Giám sát việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty,
- Theo dõi, chỉ đạo ổn định sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của Công ty,
- Chỉ đạo Ban Tổng giám đốc Tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2024,
- Chỉ đạo Ban Tổng giám đốc triển khai Dự án chuyển đổi số, dự án thanh toán phi tiền mặt, Trung tâm đơn hàng, Chuyển đổi mô hình phân phối, ...
- Chỉ đạo, giám sát và hỗ trợ Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác trong việc thực thi Nghị quyết ĐHĐCĐ; các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT,
- Giám sát, 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.

PHẦN 3: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

I. Các chỉ tiêu chính

STT	Các chỉ tiêu chính	Đơn vị	Kế hoạch năm 2025	Tăng trưởng so với năm 2024
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Tỷ (VNĐ)	2.559,0	8,0%
1.1	Doanh thu công ty mẹ		2.192,0	7,2%
	- Doanh thu OTC		1.929,0	7,0%
	- Doanh thu ETC		263	8,7%
1.2	Doanh thu được cộng từ công ty con		192,5	6,5%
	- Dược Daklak		170	5,3%
	- Traphaco CNC		14	16,7%
	- TraphacoSapa		8,5	14,9%
1.3	Doanh thu và các khoản điều chỉnh khác		174,5	20,5%
	- Doanh thu khác và giảm trừ kế toán khác		153,5	
	- Doanh thu tài chính		21	
2	Lợi nhuận hợp nhất (sau thuế)		268,0	4,2%
3	Thu nhập người LĐ công ty mẹ tăng so với năm 2023	%	+5%	+5%
4	Số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường	SP	12	
5	Doanh số sản phẩm mới triển khai thị trường (2021-2025)	Tỷ (VNĐ)	300	
6	Tổng số đăng ký và công bố sở hữu	Số ĐK/CB	302	+13

II. Các công việc chính

- Giữ vững vị thế số 1 về Đông Dược, tăng cường phát triển Tân dược:
 - Đối với Đông dược cao cấp: Truyền thông quảng cáo dòng sản phẩm cao cấp (Premium) với 3 tiêu chí: Tinh hoa, Hiện đại và Bền vững
 - Đối với Tân dược chất lượng cao: đặt mục tiêu triển khai 10 sản phẩm thuốc tương đương sinh học, 5 thuốc first generic và 10 thuốc chuyển giao công nghệ.

2. Đẩy mạnh năng lực bán hàng các kênh:

Kênh OTC:

- Tinh gọn bộ máy nhân sự hệ thống bán hàng OTC, nâng cao hiệu quả vận hành và phù hợp với mô hình quản trị mới của Công ty.
- Triển khai CSBH mới: Đơn giản, dễ nhớ, đảm bảo quyền lợi & hỗ trợ tối đa TDV theo từng nhóm sản phẩm. Đặt mục tiêu doanh số cụ thể theo nhóm sản phẩm & từng địa bàn.
- Tăng cường công tác quản lý giá, kiểm soát tràn hàng kết hợp với truy suất nguồn gốc.
- Tăng độ phủ các sản phẩm chủ lực & tiềm năng của mỗi nhóm
- Hợp tác chuỗi bán lẻ: đồng quảng cáo thương hiệu, đào tạo nhân viên về sản phẩm cao cấp.
- Phát triển kênh online thúc đẩy tăng trưởng doanh số

Kênh ETC:

- Khai thác đấu thầu các sản phẩm có tương đương sinh học và đồng được đạt GACP
- Chiến lược đấu thầu linh hoạt về giá
- Đẩy mạnh tổ chức hội thảo giới thiệu sản phẩm thuốc tương đương sinh học, chuyển giao công nghệ tới khách hàng bệnh viện.
- Khai thác mở rộng kênh Phòng khám, Nhà thuốc bệnh viện.
- Thực hiện chia tách hoàn toàn kênh ETC và OTC

3. Chuyển đổi số: Ứng dụng mạnh công nghệ & AI vào mọi hoạt động để tối ưu nguồn lực, nâng cao hiệu suất.

- Mở rộng triển khai các giải pháp truy suất nguồn gốc
- Vận hành trên toàn hệ thống ứng dụng quản lý nhân sự và trung tâm đơn hàng
- Chuyển đổi hệ thống ERP, ứng dụng tự động hóa vào hệ thống kế toán giải quyết nhanh hóa đơn đầu vào, xây dựng hệ thống quản trị kênh bán hàng trực tuyến và hệ thống quản lý giao hàng (mới).

4. Tăng cường đầu tư cho công tác nghiên cứu & phát triển và Quản lý chất lượng:

- Triển khai sản xuất 12 sản phẩm mới
- 15 Số đăng ký thuốc cấp mới
- Thêm 03 sản phẩm có báo cáo thử tương đương sinh học
- Triển khai số hóa phòng thử nghiệm (phần mềm LMS) thêm 2 hạng mục

5. Tăng cường hoạt động chuyển giao công nghệ:

- Mục tiêu doanh số: 37,6 tỷ
 - Phát triển và hợp tác: Ký kết bổ sung chuyển giao công nghệ giai đoạn 3 đợt 2 với Daewoong, thúc đẩy thử nghiệm thử tương đương sinh học với sản phẩm chuyển giao công nghệ, Đăng ký và đàm phán hợp đồng xuất khẩu sản phẩm với đối tác Daewoong
6. Truyền thông quảng cáo các dòng sản phẩm cao cấp premium và năng lực nghiên cứu thuốc tân dược của Traphaco, tạo ra hình ảnh Traphaco mới mẻ, cao cấp, gia tăng giá trị thương hiệu.
 7. Nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị, quản lý chi phí bằng đổi mới công tác kế hoạch ngân sách.
 8. Xây dựng phương án đầu tư nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP EU trình các cấp có thẩm quyền phê duyệt.
 9. Quản trị rủi ro:
 - ✓ Tăng cường công tác đánh giá sự tuân thủ yêu cầu pháp luật (đặc biệt là các văn bản pháp luật mới ban hành), đánh giá sự tuân thủ các quy định của Công ty.
 - ✓ Tiếp tục chuẩn hóa tích hợp với việc số hóa quy trình, nâng cao hiệu quả của các quy trình làm việc.
 10. Công tác quản trị Công ty: nâng cao chất lượng công tác quản trị Công ty theo tiêu chuẩn OECD, ASEAN và các thông lệ tốt về quản trị công ty.

III. Chủ trương tái cấu trúc các chi nhánh và hệ thống phân phối năm 2025

Để thích ứng với bối cảnh pháp lý, mô hình quản trị hiện đại và xu hướng thị trường, đồng thời nâng cao hiệu quả cạnh tranh và tối ưu hóa nguồn lực, Hội đồng quản trị đề xuất hai nội dung quan trọng trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua:

1. Giải thể hệ thống chi nhánh cấp 2:

Trong gần hai thập kỷ qua, hệ thống 25 chi nhánh cấp 2 đã đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng và phát triển mạng lưới phân phối của Traphaco trên toàn quốc. Tuy nhiên, trước những thay đổi về pháp lý, công nghệ và mô hình quản trị trong những năm gần đây, việc duy trì hệ thống này không còn phù hợp, dẫn đến chi phí vận hành lớn mà hiệu quả không tương xứng. Công ty nhận định rằng giải thể hệ thống chi nhánh cấp 2 là bước đi cần thiết để tinh gọn bộ máy và nâng cao hiệu quả hoạt động.

Sau khi được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt, Công ty sẽ:

- Giải thể hệ thống 25 chi nhánh cấp 2.

- Sắp xếp lại đội ngũ nhân sự trên cơ sở ưu tiên nguyện vọng cá nhân, tận dụng năng lực hiện có, bố trí công việc phù hợp tại các đơn vị trong hệ thống, đảm bảo tinh gọn, hiệu quả và tuân thủ quy định pháp luật.

2. Chuyển đổi hệ thống phân phối:

Nhằm nâng cao hiệu quả cạnh tranh và đáp ứng các yêu cầu pháp luật, Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt chủ trương chuyển đổi hệ thống phân phối, ủy quyền cho HĐQT chủ trì tìm phương án chuyển đổi hiệu quả và phù hợp, bao gồm:

- Thành lập công ty mới chuyên trách phân phối hoặc chuyển hoạt động phân phối & logistics về công ty con hiện có của Traphaco.
- Đảm bảo phương án phù hợp với quy định pháp luật, phát huy thế mạnh của Traphaco trong mạng lưới phân phối và năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Việc chuyển đổi sẽ hỗ trợ chiến lược dài hạn, giúp Công ty thích ứng linh hoạt với xu hướng tiêu dùng mới và tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh trong năm 2025 và các năm tiếp theo.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ thường niên 2025;
- HĐQT, BKS, Ban TGD;
- CBNV;
- Website TRAPHACO;
- Lưu: Vp. HĐQT, VT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

CHUNG JI KWANG