

Hà Nội, ngày ... tháng 6 năm 2025

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

Kính thưa Quý vị Cổ đông!

Lời đầu tiên cho phép tôi thay mặt Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex (VMD) xin chân thành cảm ơn toàn thể Quý Cổ đông đã dành thời gian tham dự phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty ngày hôm nay.

I. Tổng quan về thị trường dược Việt Nam năm 2024

Năm 2024, thị trường dược phẩm Việt Nam tiếp tục khẳng định vị thế là một trong những ngành kinh tế tăng trưởng nhanh và bền vững, bất chấp những thách thức nội tại và biến động toàn cầu. Dưới đây là bức tranh tổng quan về ngành dược Việt Nam trong năm qua, với những điểm nhấn đáng chú ý:

Quy mô thị trường: Ngành dược phẩm Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng kép (CAGR) 6–8% trong giai đoạn 2023–2028, với giá trị thị trường dự kiến vượt mốc 10 tỷ USD vào năm 2026.

Chi tiêu y tế tăng cao: Chi tiêu bình quân đầu người cho chăm sóc sức khỏe dự kiến tăng từ 237 USD lên 328 USD trong giai đoạn 2023–2028, phản ánh sự gia tăng nhận thức và nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân.

Năng lực sản xuất nội địa: Việt Nam hiện có hơn 238 nhà máy đạt chuẩn WHO-GMP và 17 nhà máy đạt chuẩn EU-GMP, đáp ứng khoảng 60% nhu cầu thuốc trong nước.

Nhập khẩu dược phẩm: Năm 2024, kim ngạch nhập khẩu dược phẩm đạt gần 4,4 tỷ USD, tăng 27,9% so với năm 2023, chủ yếu từ các thị trường như Pháp, Mỹ, Đức và Ấn Độ.

Động lực phát triển và xu hướng nổi bật

Dân số già hóa: Dự báo đến năm 2036, người trên 65 tuổi sẽ chiếm 14% dân số, thúc đẩy nhu cầu về thuốc điều trị các bệnh mãn tính và chăm sóc sức khỏe người cao tuổi.

Chuyển đổi số và bán lẻ hiện đại: Chuỗi nhà thuốc hiện đại như Long Châu, Pharmacity và An Khang đang mở rộng nhanh chóng, chiếm khoảng 5,7% thị phần, phản ánh xu hướng tiêu dùng mới và nhu cầu về dịch vụ tiện lợi, minh bạch.

Chính sách hỗ trợ: Chính phủ tiếp tục ưu tiên phát triển ngành dược thông qua các chính sách hỗ trợ đầu tư, ưu đãi thuế và thúc đẩy sản xuất thuốc trong nước, hướng tới mục tiêu đáp ứng 80% nhu cầu sử dụng và 70% giá trị thị trường vào năm 2030.

• Triển vọng năm 2025 và xa hơn

Ngành dược phẩm Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ trong năm 2025 và những năm tiếp theo, nhờ vào các yếu tố như dân số già hóa, thu nhập tăng, chính sách hỗ trợ của chính phủ và sự phát triển của các chuỗi bán

lẽ hiện đại. Tuy nhiên, ngành cũng cần đổi mới với thách thức về cạnh tranh, chi phí sản xuất và sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu.

II. Tổng kết các cuộc họp và Nghị quyết của HĐQT năm 2024

Năm 2024, HĐQT đã ban hành 8 Nghị quyết, Quyết định để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT.

Các cuộc họp của HĐQT đều mời 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 điều hành.

III. Kết quả giám sát chỉ đạo của Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý và điều hành của VMD

Công tác quản trị của HĐQT với Ban Tổng Giám đốc được thực hiện một cách thống nhất và kịp thời, cụ thể như sau :

- Chuẩn bị và tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2024 của Công ty.
- Thực hiện và triển khai các Nghị quyết của Đại hội Cổ đông và HĐQT đến từng thành viên trong Ban Tổng Giám đốc và Trưởng phòng Ban, Chi nhánh, Công ty thành viên, đồng thời nghe các Trưởng phòng, Chi nhánh, Công ty con báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh để có những ý kiến chỉ đạo trực tiếp.
- Cơ cấu nhân sự phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Bên cạnh đó, Chủ tịch HĐQT cũng thường xuyên thông báo cho các thành viên HĐQT bằng văn bản, điện thoại, email về tình hình hoạt động của công ty để thống nhất ý kiến chỉ đạo và ra các quyết định.
- Công tác công bố thông tin về các hoạt động của Công ty được thực hiện đúng quy định của pháp luật và quy chế của Công ty, đảm bảo tính công khai, minh bạch trong hoạt động sản xuất kinh doanh đối với cổ đông và các nhà đầu tư.
- Quý I/2024, HĐQT đã tập trung chú trọng việc đánh giá Tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2022 và triển khai kế hoạch kinh doanh trong năm 2024, đồng thời ổn định bộ máy cơ cấu nhân sự của Công ty.
- Quý II/2024, HĐQT tập trung công tác chuẩn bị và tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024; đánh giá nhanh kết quả hoạt động SXKD và chỉ đạo hoàn thành kế hoạch 6 tháng đầu năm 2024.
- Quý III/2024, HĐQT đã triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh của đơn vị trong 6 tháng cuối năm 2024, đồng thời ổn định bộ máy cơ cấu nhân sự của Công ty.
- Quý IV/2024, HĐQT tập trung việc tổng kết hoạt động kinh doanh cho năm 2024; và thực hiện việc chi trả cổ tức bằng tiền mặt cho năm 2022

IV. Kế hoạch kinh doanh của Vimedimex năm 2025

Từ cuối năm 2024 đến nay, do ảnh hưởng của các yếu tố đầu vào, khủng hoảng năng lượng trên thế giới, chiến sự Nga-Ukraina, hàng loạt nhà cung cấp bao bì đã điều chỉnh giá như PVC tăng 30%, giấy nhôm tăng trên 10%. Mặt khác nguyên liệu nhập khẩu như các loại kháng sinh, Vitamin, Paracetamol và các nguyên liệu tá dược sản xuất trong nước cũng đồng loạt tăng giá. Cá biệt có những nguyên liệu tăng hơn 50%, gây ra tình trạng thiếu hụt nguyên liệu phù liệu cho sản xuất, dẫn đến tăng giá thành sản phẩm.

Để hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh năm 2025, cũng như đáp ứng kế

hoạch phát triển dài hạn của Vimedimex, HĐQT sẽ tập trung chỉ đạo các nội dung sau:

Phát triển bền vững: Quy trình quản trị chuyên nghiệp, tuân thủ nguyên tắc dựa trên 3C (Compliance - Tuân thủ, Change - Thay đổi, Communication - Giao tiếp thông tin) và trách nhiệm với cộng đồng của Vimedimex.

Hoạt động nâng cao giá trị và khả năng cạnh tranh của Vimedimex với vai trò là Công ty Dược đa quốc gia: Tăng cường đầu tư nghiên cứu phát triển các sản phẩm Generic có tiềm năng và giá trị cao. Tiếp tục cải thiện hệ thống phân phối, gia tăng độ phủ các sản phẩm chủ lực, gia tăng độ phủ tại các thị trường lớn. Tăng cường đầu tư, xây dựng thương hiệu và các nhãn hàng.

Hoạt động kinh doanh: đầu tư, phát triển, mở rộng, đẩy mạnh kênh bán hàng đầu thầu vào các cơ sở khám chữa bệnh. Thúc đẩy phát triển các sản phẩm nhập khẩu, chuyển giao công nghệ từ đối tác chiến lược. Mở rộng danh mục kinh doanh, bổ sung một số nhóm hàng mỹ phẩm, thiết bị y tế....để gia tăng doanh số và lợi thế kinh doanh. Đảm bảo nguồn cung kịp thời cho 100% nhu cầu dược phẩm dùng trong phòng bệnh và chữa bệnh.

Hợp tác liên doanh: HĐQT đề nghị Đại hội đồng cổ đông giao cho HĐQT tìm kiếm đối tác liên doanh phát triển hệ thống phân phối OTC, ETC theo tiêu chuẩn quốc tế.

Tổ chức và quản trị nội bộ: Tăng cường tổ chức và phát triển nền tảng quản trị nội bộ. Phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực với trình độ chuyên môn cao, tác phong làm việc chuyên nghiệp và sẵn sàng cho quá trình toàn cầu hóa. Kiện toàn các nhân sự cấp cao còn thiếu. Cải thiện công tác kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro theo các tiêu chuẩn quốc tế. Chấn chỉnh hệ thống quản lý trên tiêu chí 3C: Tuân thủ - Thay đổi - Giao tiếp thông tin. Liên tục cập nhật, hoàn thiện các quy trình/quy chế hiện hành. Đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động SXKD. Đánh giá rủi ro và tính bảo mật Công nghệ thông tin.

VI. Kết luận

Thời gian qua, HĐQT đã nghiêm túc thực hiện nội dung Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, Chỉ đạo và hỗ trợ tốt Ban Tổng giám đốc trong quá trình hoạt động kinh doanh và kết quả kinh doanh của Vimedimex năm 2024 có những đóng góp quan trọng của HĐQT.

Cuối cùng, thay mặt HĐQT VMD, tôi xin gửi tới toàn thể Quý cổ đông lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thịnh vượng./.

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp!

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

LÊ XUÂN TÙNG

