

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



TÀI LIỆU
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Hải Phòng, Tháng 04 năm 2025

Số: 29./TB-CTCPDP

Hải phòng, ngày 03 tháng 03 năm 2025

THÔNG BÁO

V/v tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

- Căn cứ Điều lệ Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng; Sau khi thống nhất trong HĐQT.

- HĐQT Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng trân trọng thông báo đến Quý cổ đông về việc tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 như sau:

1. Thời gian: 1/2 ngày, Vào hồi 8^h, thứ ba, ngày 29/04/2025.

(Thời gian đón tiếp cổ đông, phát tài liệu Đại hội từ 7h45 ngày 29/04/2025)

2. Địa điểm: Trụ sở Công ty số 71 Điện Biên Phủ, Hoàng văn Thụ, Hồng Bàng, Hải Phòng.

3. Nội dung:

- Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2024 và kế hoạch HDSXKD năm 2025.

- Thông qua báo cáo tài chính đã được thẩm định của BKS; Thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2024.

- Thông báo thù lao của HĐQT, BKS năm 2024; phương án thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2025.

- Sửa đổi điều lệ, Bổ sung ngành nghề kinh doanh cho Công ty và các Chi nhánh; Chấm dứt hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Hiệu thuốc An Lão và Chi nhánh hiệu thuốc Kiến Dương

- Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2024, hoạt động của BKS năm 2024.

- Thông báo chia cổ tức năm 2024 và kế hoạch chi trả năm 2025.

- Thông qua quy chế nội bộ về quản trị của Công ty cổ phần dược phẩm Hải Phòng.

- Báo cáo trước đại hội cổ đông về tình hình thực tế của các điểm kinh doanh đang thuê của Nhà nước và giao cho HĐQT đánh giá hiệu quả toàn bộ các điểm kinh doanh đó cũng như toàn quyền quyết định xử lý sao cho có hiệu quả để giảm bớt chi phí mang lại hiệu quả kinh tế cho Công ty.

4. Ngày chốt danh sách cổ đông: 26/03/2025.

5. Thời gian đăng ký dự họp: từ ngày 27/03/2025.

6. Cổ đông đăng ký tham dự hay uỷ quyền vui lòng đăng ký tại:

- Trụ sở Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng.

- Địa điểm: 71 Điện Biên Phủ, Hoàng văn Thụ, Hồng Bàng, Hải Phòng

- Số điện thoại: 02253.822.683

- Người liên hệ: Ông Nguyễn Xuân Trường-Trưởng phòng Tổ chức-HC. ĐT: 0903.221.861

7. Đăng ký uỷ quyền cho người khác tham dự Đại hội, hồ sơ đăng ký bao gồm:

- Giấy uỷ quyền tham dự Đại hội. Bản sao giấy CMND hoặc hộ chiếu của cổ đông.

- Và xuất trình giấy CMND của người được uỷ quyền.

8. Cổ đông khi tham dự Đại hội vui lòng mang theo giấy CMND hoặc hộ chiếu.

Ghi chú: Các cổ đông có thể uỷ quyền và cử đại diện dự họp (các cổ đông tham khảo và tải các tài liệu liên quan đến ĐHCĐ Công ty năm 2025 từ địa chỉ: Haipharco71@gmail.com)

Thông báo này thay cho giấy mời.



CHỦ TỊCH HĐQT.
KS. Trần Đức Hạnh

CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng thường niên năm 2025

Thời gian	Nội dung
8 ^h 00 - 8 ^h 15	-Đón tiếp đại biểu
8 ^h 15 - 11 ^h 30	<ul style="list-style-type: none">-Chào cờ-Thông qua chương trình Đại hội.-Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu.-Bầu Chủ tịch đoàn và Thư ký đoàn.-Phổ biến Nội quy Đại hội.-Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông.-Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025.-Thông báo chi trả cổ tức 2024 và phương án chi trả năm 2025.-Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về kết quả hoạt động SXKD, báo cáo tài chính của Công ty năm 2024.-Thông báo thù lao của HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2024, phương án thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2025.-Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2024.-Sửa đổi điều lệ, Bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty và các Chi nhánh. Thông báo Chấm dứt hoạt động Chi nhánh HT. An Lão và Chi nhánh hiệu thuốc Kiến Dương.-Báo cáo trước đại hội đồng cổ đông về tình hình thực tế các địa điểm kinh doanh của Công ty đang thuê nhà của Nhà nước.-Thông qua quy chế quản trị nội bộ công ty.-Biểu quyết các nội dung của Đại hội.-Tham luận của các Cổ đông.-Biểu quyết Thông qua Nghị quyết Đại hội.-Phát biểu bế mạc.-Chào cờ.

Hải Phòng, ngày 31 tháng 03 năm 2025
BAN TỔ CHỨC - TV HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



NGUYỄN XUÂN TRƯỜNG

NỘI QUY LÀM VIỆC
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025
CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

-Căn cứ Luật doanh nghiệp sửa đổi năm 2020.

-Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

Để phát huy trí tuệ, dân chủ, đoàn kết và xây dựng của Đại hội, thực hiện đúng, đủ chương trình Đại hội, đoàn Chủ tịch Đại hội thông qua Nội quy làm việc của Đại hội gồm những điểm sau:

1. TRÁCH NHIỆM CỦA CƠ QUAN LÃNH ĐẠO, CHỈ ĐẠO TRONG ĐẠI HỘI:

** Đoàn chủ tịch:*

-Là cơ quan điều hành công việc của Đại hội theo chương trình đã được đăng Báo Hải Phòng và gửi kèm theo Thông báo trên hòm thư của Công ty.

-Hướng dẫn Đại hội thảo luận, kết luận những vấn đề cần thiết để cổ đông biểu quyết.

-Đoàn chủ tịch làm việc theo nguyên tắc tập trung dân chủ, quyết định theo đa số.

-Xem xét và giải quyết những vấn đề có liên quan đến chương trình Đại hội của các cổ đông dự Đại hội.

** Đoàn thư ký:*

-Có trách nhiệm giúp Đoàn chủ tịch ghi chép đầy đủ, những nội dung làm việc của đại hội và trung thực các ý kiến phát biểu tại Đại hội.

-Ghi chép ý kiến tổng kết, kết luận của Đoàn chủ tịch vào Biên bản và dự thảo Nghị quyết Đại hội.

2. TRÁCH NHIỆM CỦA CỔ ĐÔNG VÀ ĐẠI DIỆN ỦY QUYỀN:

-Mọi cổ đông và đại diện uỷ quyền đến dự Đại hội phải chấp hành các qui định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, tuân thủ sự điều hành của Đoàn chủ tịch Đại hội, thực hiện nghiêm túc thời gian và các nội dung, chương trình làm việc của Đại hội.

-Đến dự Đại hội đồng cổ đông phải ăn mặc gọn gàng, lịch sự.

-Những vấn đề biểu quyết tại Đại hội, cổ đông phải ghi phiếu biểu quyết theo hướng dẫn của ban tổ chức và Đoàn chủ tịch Đại hội.

-Về phát biểu ý kiến:

+Các cổ đông đến dự Đại hội được quyền phát biểu ý kiến, nhưng cần đăng ký với Ban tổ chức Đại hội hoặc ghi tay theo sự điều hành của Đoàn chủ tịch Đại hội.

+Nội dung phát biểu của cổ đông nằm trong chương trình đã Thông báo.

Để đảm bảo thời gian Đại hội, mỗi cổ đông phát biểu ngắn gọn, và nội dung phát biểu dựa trên nội dung chương trình Ban tổ chức thông báo và ngoài nội dung chương trình Đại hội thì Đoàn chủ tịch được phép nhắc nhở.

Hải Phòng, ngày 31 tháng 03 năm 2025

BAN TỔ CHỨC - TV HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



NGUYỄN XUÂN TRƯỜNG

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024
PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025
CỦA CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Kính thưa: Các quý vị cổ đông, thưa Đại hội.

Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng, được sự phân công của HĐQT, Ban Giám đốc Công ty, Tôi xin báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024 và phương hướng nhiệm vụ năm 2025.

A- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024.

1. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

Bám sát mục tiêu, chỉ tiêu đại hội cổ đông lần thứ IV nhiệm kỳ 2021-2026 đề ra, toàn thể lãnh đạo cùng CBCNV Công ty đã nỗ lực phấn đấu và đạt được những kết quả quan trọng trong hoạt động SXKD giúp hoàn thành phần lớn các chỉ tiêu kinh tế-xã hội cơ bản mà Đại hội cổ đông thường niên năm 2024 đã đề ra.

1.1. Đánh giá chung về nền kinh tế Thế giới, Việt Nam và Công ty:

Năm 2024 tình hình thế giới diễn biến rất nhiều phức tạp như: xung đột quân sự giữa Nga-Ukraine kéo dài và đã bước sang năm thứ 3 mà chưa có một dấu hiệu nào chấm dứt. Mỹ cùng các nước phương tây và các nước đồng minh của Mỹ áp lên Nga hàng nghìn lệnh cấm vận với quy mô lớn chưa từng có trong lịch sử. Giá xăng dầu thay đổi thất thường song luôn ở mức cao hơn bình quân của những năm trước. Bên cạnh đó hậu quả của dịch covid kéo dài từ những năm trước vẫn còn ít nhiều ảnh hưởng tới nền kinh tế thế giới... tất cả những sự kiện trên đã làm cho chuỗi cung ứng trên toàn thế giới bị đứt gãy đẩy giá nguyên vật liệu tăng cao từ năm 2023 và hiện nay vẫn giữ ở mức cao, đặc biệt là các hóa chất phục vụ kiểm nghiệm có nguồn gốc từ phương tây. Ngoài ra còn nhiều nguyên nhân khác nữa đã làm ảnh hưởng trực tiếp tới nền kinh tế thế giới và Việt Nam. Trên thế giới, kinh tế nhiều nước phương tây tăng trưởng âm hoặc bằng không, hoặc tăng trưởng thấp hơn so với bình quân các năm trước, sức mua thị trường bán lẻ chậm lại. Sức mua giảm, giá vàng thế giới tăng cao thể hiện nền sản xuất của thế giới đang trong tình trạng trì trệ và lạm phát cao chưa có dấu hiệu phục hồi hẳn và tăng trưởng rõ rệt.

Năm 2024 nền kinh tế của Việt Nam cũng giống như thế giới gặp rất nhiều khó khăn, thực tế vẫn còn nhiều doanh nghiệp sản xuất kinh doanh chưa phục hồi hẳn. Sức mua của thị trường giảm nhiều so với các năm trước, giá vàng trong nước tăng cao, có thời điểm tăng trên 25% nên có biểu hiện của lạm phát tăng. Năm 2024 kinh tế Việt Nam vẫn tăng trưởng dương song cũng giảm đi so bình quân các năm trước và vẫn còn tình trạng tỷ lệ các doanh nghiệp chấm dứt hoạt động nhiều hơn so tỷ lệ các doanh nghiệp mới đăng ký hoạt động.

Đối với Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng cũng gặp phải nhiều khó khăn kể trên và nhiều vấn đề không thuận lợi khác nhất là: giá nguyên vật liệu, giá xăng dầu vẫn còn tăng so với năm 2023 nên dẫn đến cước phí vận chuyển tăng cao ảnh hưởng tới giá thành của sản phẩm tăng theo. Sức mua giảm nhiều nên nếu sản xuất đúng công suất sẽ dẫn đến tồn kho cao do không bán được. Trong những tháng đầu năm 2024 nhiều doanh nghiệp trong khu công nghiệp vẫn chưa ổn định được sản xuất do thiếu các đơn hàng, dẫn tới công ăn việc làm người lao động không ổn định. Người lao động thiếu việc làm thường xuyên dẫn tới thu nhập giảm nên nhu cầu về thuốc và đặc biệt là thực phẩm chức năng trên thị trường cũng bị giảm nhiều, ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu khối bán lẻ của các Chi nhánh hiệu thuốc Công ty cũng giảm theo. Giá nguyên liệu chính cho sản xuất của Công ty như: Paracetamol, Cafein, khí Acetylen và nhiều nguyên liệu khác tăng 50-100% từ năm 2023 và nay vẫn duy trì giá cao này cho tới năm 2024. Nhiều loại nguyên liệu để mua, nhập khẩu được cũng rất khó khăn (do đứt gãy chuỗi cung ứng trên toàn thế giới). Nên năm 2024 là năm không thực sự thuận lợi cho Công ty và thực tế Công ty đã nỗ lực cố gắng để duy trì sản xuất kinh doanh tạo đủ cho gần 400 người lao động có đủ việc làm, không một ai phải nghỉ việc với mức thu nhập ổn định. Công ty cũng phần lớn hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đã đề ra, làm tròn trách nhiệm với nhà nước, người lao động và cổ đông.

1.2. Các chỉ tiêu kinh tế năm 2024 so sánh với năm 2023:

Sau đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2024 của Công ty thể hiện qua một số chỉ tiêu kinh tế xã hội cơ bản sau:

+KẾT QUẢ CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ TRONG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024.

Stt	Chỉ tiêu	Năm	Thực hiện hàng năm (Đvt tỷ đồng)			
			Đvt	Năm 2023	Năm 2024	tỷ lệ (%)
1	Tổng doanh thu		Tỷ	187,5	182,6	97%
	-Sản xuất		-	89,4	82,2	92%
	-KD nội địa		-	98,1	100,4	102%
	-Sản xuất B.Braun		-	29,8	23,1	78%

2	Nộp ngân sách	-	8,464	9,66	115%
3	LN sau thuế	-	25,95	24,57	94%
4	Nộp BHXH, BHYT, BHTN	-	6,563	5,72	87%
5	Thu nhập BQ		7,8 tr/tháng	8,0 tr/tháng	102%
6	Đầu tư	-	6,209	3,500	56%
7	Trả cổ tức (% VDL)		17%/năm	17% /năm	100%

2. Đánh giá kết quả hoạt động SXKD qua các chỉ tiêu kinh tế:

Qua các số liệu các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được của năm 2024 cho thấy:

-Doanh thu toàn Công ty giảm 3%, doanh thu sản xuất giảm 8%, trong đó doanh thu gia công cho Công ty B.Braun giảm từ 29,8 tỷ đồng (năm 2023) xuống 23,1 tỷ đồng (năm 2024), tức là giảm 6,7 tỷ đồng tương đương 22% đã làm cho chỉ tiêu lợi nhuận cuối cùng (lợi nhuận sau thuế) giảm bằng 94% lợi nhuận của năm 2023. Đây cũng là yếu tố khách quan phụ thuộc vào Công ty B.Braun. Doanh thu bán lẻ khối hiệu thuốc và bán buôn tăng 2%. Chỉ tiêu nộp ngân sách cũng như thu nhập người lao động đều tăng, trả cổ tức tương đương năm 2023 và thu nộp BHXH, BHTN, BHYT được Công ty đóng đầy đủ, kịp thời.

-Qua các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đã khẳng định, mặc dù là một năm khó khăn như đã phân tích ở trên và lượng đặt hàng gia công của Công ty B.Braun giảm chỉ bằng gần 3/4 sản lượng năm 2023 (đây là yếu tố khách quan) song CBCNV Công ty đã cùng với HĐQT, Ban giám đốc, lãnh đạo chủ chốt của Công ty đã cố gắng cơ cấu lại tổ chức sản xuất kinh doanh, cắt giảm chi phí tăng năng suất lao động công nghiệp... để bù đắp sụt giảm hiệu quả kinh tế do sản lượng gia công B.Braun giảm nên vẫn đảm bảo ổn định sản xuất kinh doanh, ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động ngày càng tăng, hoàn thành phần lớn các chỉ tiêu kinh tế xã hội cơ bản và quan trọng nữa là chỉ tiêu thực lãi chỉ giảm 6% so với năm 2023.

-Có được kết quả sản xuất kinh doanh ổn định như vậy cũng là sự cố gắng nỗ lực của các đơn vị, của từng khu vực kinh doanh của Công ty dưới sự chỉ đạo phối kết hợp giữa HĐQT - Ban giám đốc cùng toàn thể CBCNV, cụ thể như sau:

2.1. Bộ phận bán hàng sản xuất Công ty và Chi nhánh Hà Nội:

-Bộ phận bán hàng sản xuất cùng các Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng, đặc biệt là Chi nhánh Hà Nội (trực tiếp bán hàng sản xuất của Công ty) đã triển khai tốt bán hàng sản xuất của Công ty. Bộ phận bán hàng đã nhanh nhạy cùng sản xuất xây dựng kế hoạch sản xuất sát với thị trường đảm bảo hàng sản xuất đến đâu bán hết đến đó, không tồn kho ứ đọng làm ảnh hưởng tới dòng tiền của Công ty. Phòng Bán hàng đã cung ứng kịp thời cho Chi nhánh Hà Nội và các đại lý các tỉnh. Chi nhánh Hà Nội là nơi bán chủ yếu cho sản xuất của Công ty, doanh thu năm 2024 đạt: 31,9 tỷđ/năm gần tương đương so với năm 2023.

-Bộ phận bán hàng thu công nợ đảm bảo đúng hạn, không bị quá hạn mức quy định trong hợp đồng nên năm 2024 không có khách hàng nào bị phạt.

-Chi nhánh Hà Nội đã hoàn thành được chỉ tiêu doanh số và đảm bảo được công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho 11 CBCNV và hoàn thành đúng hạn các khoản chi phí như: BHXH, BHYT, BHTN và chi phí tiền thuê nhà.

2.2. Về hoạt động cung ứng thuốc cho cơ sở y tế công lập tại Hải Phòng:

-Năm 2024 Công ty trúng thầu cung ứng thuốc cho cơ sở khám chữa bệnh của thành phố Hải Phòng tổng giá trị gói thầu là gần 25 tỷđ và thực tế đã cung ứng được hơn 40 tỷđ (so năm 2023: tổng gói thầu là gần 33 tỷđ cung ứng được gần 40 tỷđ).

-Mặc dù nhiều hàng thuốc cồng kềnh (như dịch truyền) vận chuyển tốn nhiều nhân công và chi phí lớn song bộ phận bán hàng đã tập trung cung ứng đầy đủ kịp thời cho các cơ sở điều trị trong thành phố và đã tạo được niềm tin và uy tín lớn đối với chủ đầu tư là Sở Y tế Hải Phòng, các cơ sở điều trị trong thành phố và các nhà cung ứng.

-Công việc thu hồi công nợ đối với các bệnh viện cũng được quan tâm và đôn đốc nên không để công nợ các bệnh viện dây dưa trây ỳ như trước đây và tương đối trả đúng hạn.

-Nhìn chung mảng đấu thầu cung ứng thuốc cho các cơ sở y tế điều trị trong thành phố trong nhiều năm nay không còn là mảng mang lại hiệu quả kinh tế chủ đạo cho Công ty như trước đây mà hiện giờ chỉ đảm bảo được cho CBCNV của bộ phận cung ứng đấu thầu có được việc làm và đời sống ổn định và đóng góp vào chi phí tiền thuê nhà đất tại khu vực 71 Điện Biên Phủ.

Hiện nay giá thuê nhà tại điểm 71 Điện Biên Phủ điều chỉnh tăng thêm 20% từ ngày 01/03/2023 là gần 120trđ/tháng. Với doanh số như vậy, nếu phân bổ tất cả chi phí tiền thuê nhà đất tại khu vực 71 Điện Biên Phủ vào hoạt động kinh doanh của mảng cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị trong thành phố thì Công ty vẫn phải bù lỗ hàng tháng.

-Đứng trước thực trạng này HĐQT - Ban giám đốc luôn quan tâm đưa vấn đề này ra giao ban lãnh đạo và quán triệt để CBCNV nắm bắt được thực trạng của bộ phận công tác triển khai đấu thầu và hiệu quả kinh tế mang lại để cùng phấn đấu cố gắng đạt doanh thu ngày càng cao để bù đắp đủ chi phí. Công ty cũng xác định hoạt động kinh doanh cung ứng cho bệnh viện thành phố mang tính chu kỳ năm một lần nên phòng Kinh doanh luôn bám sát và quan hệ tốt với các nhà cung cấp trên toàn quốc để xây dựng được nhiều danh mục đấu thầu và xây dựng giá thầu cho chuẩn xác để kết quả trúng thầu của Công ty có kết quả tốt nhất.

2.3. Khôi hiệu thuốc-bán lẻ:

Trong năm qua khó khăn của khối Hiệu thuốc chi nhánh bán lẻ của Công ty cũng nằm trong những khó khăn chung đã được đánh giá ở trên. Ở trong nước các khu công nghiệp như đã nói ở trên vẫn còn tình trạng thiếu việc làm, một số lượng công nhân mất việc mất thu nhập làm ảnh hưởng tới việc chi tiêu của bộ phận lớn người lao động, ảnh

hưởng tới doanh thu bán lẻ của Công ty. Bên cạnh đó sự cạnh tranh ngày càng lớn với hệ thống bán lẻ tư nhân, nhất là khi các chuỗi bán lẻ của chuỗi nhà thuốc Long Châu, Pharmacy,... các Công ty này giá bán lẻ rất rẻ (như giá bán buôn) lại kết hợp chính sách thanh toán thẻ ngân hàng để gia tăng lợi ích cho khách hàng nên đã thu hút lượng lớn người tiêu dùng. Hệ thống bán lẻ này là một trở ngại rất lớn đối với hệ thống bán lẻ của Công ty trong cạnh tranh.

Bên cạnh đó các quầy trung tâm của Chi nhánh Hiệu thuốc Công ty có cơ sở vật chất xuống cấp, sức cạnh tranh rất thấp. Nên có thể thấy được để phát triển bán lẻ của Công ty phải có sự thay đổi phương thức để phục vụ tốt hơn, đa dạng hơn và giá hợp lý mới có thể tồn tại và phát triển được. Cụ thể là trong năm 2024 Công ty đã chỉ đạo Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng thí điểm hai địa điểm bán lẻ thuốc trở thành nhà thuốc kiểu mẫu với trang trí nội ngoại thất hiện đại đạt tiêu chuẩn GPP để thay thế nhà thuốc truyền thống. Nếu phát triển và đạt hiệu quả cao sẽ dần tiến tới mở thêm nhiều nhà thuốc như vậy để đáp ứng với nhu cầu thị trường.

Chỉ tiêu doanh thu bán lẻ của các chi nhánh hiệu thuốc:

<i>Stt</i>	<i>Doanh thu</i>	<i>Năm 2023</i>	<i>năm 2024</i>	<i>So sánh tỷ lệ (%)</i>
1	CN HT. Hải Phòng	48,1 tỷ	48,5 tỷ	108%
2	CN HT. Kiến Dương	800 tr	108 tr	2%
3	CN HT. Thủy Nguyên	11,7 tỷ	10,2 tỷ	87%
4	CN HT. An Lão	4.9 tỷ	364 tr	8%
5	Chi nhánh Hà Nội	32,1 tỷ	31,9 tỷ	99%
	Tổng cộng	97,600	91,072	93%

-Qua số liệu các chỉ tiêu về doanh thu của các Chi nhánh Công ty ta thấy đều giảm so với năm 2023, chỉ riêng Chi nhánh Hải Phòng là tăng 108%.

-Như đã phân tích ở trên thị trường bán lẻ ngày càng cạnh tranh khốc liệt với các chuỗi nhà thuốc của các tập đoàn kinh tế lớn, bên cạnh đó là sức mua của thị trường cũng giảm nhất là với nhóm hàng là thực phẩm chức năng... nên doanh số khối chi nhánh bán lẻ không tăng trưởng được. Do không đảm bảo doanh thu và bù đắp chi phí nên trong năm Công ty cũng đã giải thể Chi nhánh Hiệu thuốc An Lão và Chi nhánh hiệu thuốc Kiến Dương để sáp nhập phần còn lại với Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng.

-Theo đánh giá của kiểm toán thì trên bản báo cáo kinh doanh của các Chi nhánh hiệu thuốc không lỗ và đảm bảo được thu nhập và chế độ cho người lao động cũng như đảm bảo đầy đủ các khoản nộp BHXH, BHYT, BHTN và các khoản chi phí khác. Song nếu quyết toán trừ các khoản treo gác chờ phân bổ (những chi phí của năm 2024 chưa được phân bổ trong năm) thì có chi nhánh lãi không nhiều hoặc hòa vốn.

-Tuy nhiên đánh giá công bằng với những khó khăn chủ quan và khách quan như đã phân tích ở trên thì với kết quả không lỗ và phần lớn các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đều hoàn thành, người lao động tại chi nhánh hiệu thuốc có đủ việc làm và thu nhập thì

cũng là một kết quả đáng ghi nhận và đánh giá sự nỗ lực vượt qua khó khăn của các Chi nhánh hiệu thuốc, đặc biệt là Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng với gần 110 CBCNV.

-Trong năm qua các Chi nhánh cũng đã lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất đồng thời cũng đánh giá và góp ý các hàng sản xuất của Công ty, những mặt được (đã có thị trường, người tiêu dùng tin dùng) và mặt chưa được để Công ty nâng cấp đổi mới mẫu mã bao bì sản phẩm, chất lượng, cách thức phân phối để sản phẩm sản xuất của Công ty ngày càng có sức cạnh tranh hơn trên thị trường.

2.4. Sản xuất công nghiệp:

-Hiện nay nhà máy sản xuất của Công ty đạt tiêu chuẩn GMP-WHO có 3 dây chuyền sản xuất. Một là dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi, hai là dây chuyền sản xuất viên nén Non-Blactam, ba là dây chuyền sản xuất thiết bị y tế. Dây chuyền sản xuất thiết bị y tế là sản xuất dịch chạy thận HD gia công cho Công ty B.Braun.

-Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế Thế giới và Việt Nam trong năm 2024 như đã phân tích ở trên cũng giống như những khó khăn của năm 2023 như là: giá nguyên vật liệu và xăng dầu luôn giữ ở mức cao. Đặc biệt các nguyên liệu chính ảnh hưởng trực tiếp tới sản xuất của Công ty là Cafein, Paracetamol (tăng 100% so với giá bình quân của năm trước) đã làm cho giá thành sản xuất của Công ty luôn ở mức cao trong khi sức mua của thị trường lại giảm... tất cả đã làm ảnh hưởng tới sản lượng sản xuất của Công ty.

-Hai dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và dây chuyền sản xuất viên nén Công ty chỉ đầu tư ở mức cơ bản chủ yếu là sản phẩm đóng lọ, ép vi polyme. Sản xuất của Công ty còn ít mặt hàng và chưa nhiều mặt hàng có thương hiệu lớn trên thị trường, hiện mới chỉ có hai mặt hàng thuốc nhỏ mắt và viên nén cảm cúm.

-Đứng trước thực trạng trên trong năm 2024 cũng như năm 2023, Công ty đã tập trung vào công tác quản trị như cố gắng chi tiêu tiết kiệm trong sản xuất nhất là tiết kiệm điện, tiết kiệm than sao cho chỉ chi ở mức tối thiểu, sắp xếp bộ máy tinh gọn... để giảm giá thành. Thực tế Công ty đã giảm được giá thành cho sản phẩm cả 3 phân xưởng và nhất là giảm được nhiều giá thành cho phân xưởng sản xuất gia công cho B.Braun. Nhờ đó trong năm 2024 doanh thu sản xuất chỉ đạt 92% doanh thu sản xuất của năm 2023, trong đó doanh thu gia công cho Công ty B.Braun giảm tới 22% so với năm 2023 song hiệu quả cuối cùng chỉ còn giảm có 94% so năm 2023, kết quả này đã đánh giá sự cố gắng của Công ty trong quản trị sản xuất trước áp lực khó khăn như vậy.

-Công ty cũng đã chú trọng tiếp tục việc tuyển dụng và đào tạo nhân lực là dược sĩ đại học, dược sĩ trung cấp để tạo dựng đội ngũ cán bộ chủ chốt về kỹ thuật quản lý và công nhân lành nghề (đặc biệt nhân lực có trình độ tay nghề cho phòng KCS) để đáp ứng kịp thời cho sản xuất và cũng như xây dựng nền tảng kỹ thuật lâu dài của Công ty.

-Về đầu tư con người: Công ty dùng chính sách tiền lương cho các cán bộ chủ chốt và các lao động có trình độ nhằm thu hút lao động có kỹ thuật và tay nghề giỏi. Trong năm 2024 và đầu năm 2025 Công ty đã tuyển dụng thêm một DSDH và một cử nhân hóa được cho bộ phận KCS.

-Công ty đã từng bước đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật, học tập quy trình công nghệ mới, tập huấn các SOP, nâng cao tác phong công nghiệp cho công nhân sản xuất và đưa chuyên đổi kỹ thuật số để áp dụng cho từng khâu sản xuất trong nhà máy.

-Công ty cũng đã tập trung nghiên cứu phát triển các nhóm mặt hàng mà sản xuất của Công ty đang thế mạnh như các sản phẩm trên dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và nhóm sản phẩm dạng nước, chất lỏng cho dây chuyền sản xuất trang thiết bị y tế.

-Trong suốt những năm qua sản xuất Công ty đã từng bước xây dựng được nền tảng kỹ thuật ngày càng ổn định và phát triển, đào tạo được đội ngũ kỹ thuật có trình độ từ các Quản đốc Phân xưởng, phòng QC và QA và đội ngũ kỹ thuật phụ trợ như công nhân kỹ thuật về điện, cơ khí, xử lý nước RO,... đảm bảo đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất hiện tại của Công ty và về lâu dài sẽ xây dựng được lực lượng cán bộ có trình độ kỹ thuật có kinh nghiệm đã trải qua thực tiễn để làm nòng cốt cho nền tảng kỹ thuật của Công ty để giúp Công ty sản xuất luôn ổn định và phát triển.

-Do giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của Công ty bên sản xuất Kiến An giữa năm 2026 là hết hạn. Do khu đất này được qui hoạch là đất kinh doanh dịch vụ thương mại (không phải đất sản xuất công nghiệp) nên trong năm 2024 Công ty đã đang triển khai từng bước để chuyển đổi thành đất kinh doanh dịch vụ và sau đó bước tiếp theo là xin gia hạn giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Chỉ khi xin gia hạn được mới quyết định hướng phát triển tiếp trên khu đất này cũng như hưởng phát triển của sản xuất.

-Trong năm 2024 là một năm khó khăn đối với sản xuất Công ty trong đó có yếu tố khách quan là doanh thu xuất khẩu hàng gia công cho Công ty B.Braun đặt hàng đã giảm 22% song sản xuất của Công ty cũng đạt được doanh thu 82,2 tỷđ là sự cố gắng rất lớn của Công ty. Với doanh thu này Công ty đã đảm bảo công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho gần 150 CBCNV nhà máy sản xuất và đảm bảo khấu hao đầu tư và góp phần có hiệu quả của Công ty.

2.5. Các công tác khác:

-Về công tác chính sách xã hội: Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp kịp thời, không nợ đọng, hàng năm thu nộp gần 6 tỷ đồng, giải quyết tốt chế độ chính sách cho người lao động như thanh toán chế độ ốm đau, thai sản và nghỉ chế độ hưu trí của người lao động thực hiện đúng chính sách đầy đủ và kịp thời.

-Công ty đã động viên CBCNV tích cực ủng hộ các quỹ từ thiện do các cấp các ngành phát động, tặng quà cho các Con của CBCNV là học sinh giỏi năm học 2023-2024 và tặng quà cho thương binh, Con liệt sĩ nhân ngày 27/7, ngày Lễ, Tết. Tặng quà

nữ CNV nhân ngày 8/3, ngày 20/10 và trợ cấp khó khăn đột xuất cho CBCNV bị rủi ro, bệnh nặng, tổ chức kỷ niệm 70 năm ngày Thầy thuốc Việt Nam 27-02-2025 và tặng quà cho các cán bộ chủ chốt Công ty đã nghỉ hưu.

-Năm 2024 Đảng bộ Công ty được công nhận Trong sạch vững mạnh, Công đoàn Công ty được Liên đoàn lao động thành phố tặng cờ thi đua: Công đoàn cơ sở Vững mạnh xuất sắc.

-Năm 2024 Công ty cùng toàn thể CBCNV ủng hộ quỹ mái ấm công đoàn và ủng hộ người nghèo hàng chục triệu đồng.

Đánh giá tổng quát năm 2024 là: Mặc dù so năm 2023 các chỉ tiêu như chỉ tiêu tổng doanh thu giảm 3%, chỉ tiêu doanh thu sản xuất giảm 8% do yếu tố khách quan, chỉ tiêu lợi nhuận cuối cùng giảm 6% song các chỉ tiêu cơ bản khác như chỉ tiêu thu nhập người lao động, chỉ tiêu thu nộp BHXH và nộp ngân sách, chỉ tiêu trả cổ tức vẫn đảm bảo bằng hoặc vượt so năm 2023. Do đó so với nhiều doanh nghiệp ở Việt Nam còn rất khó khăn dẫn đến tăng trưởng âm hoặc bằng không thì có thể nói năm 2024 là thành công của Công ty và Công ty cũng đã làm tốt nhiệm vụ chính trị mà UBND, Sở Y tế HP giao cho Công ty là góp phần vào hoàn thành nhiệm vụ chống dịch và chăm sóc sức khỏe cho nhân dân thành phố trong năm qua của Sở Y tế. Có được kết quả trên đó là nỗ lực rất lớn của tập thể lãnh đạo, toàn thể CBCNV Công ty và sự giúp đỡ của các ban ngành, của Sở Y tế HP và các đơn vị khám chữa bệnh trong thành phố. Để biểu dương sự nỗ lực và hoàn thành các chỉ tiêu trên, Tôi đề nghị các Cổ đông nhiệt liệt hoan nghênh.

Trên cơ sở thành quả đạt được trong năm vừa qua, Công ty đề ra 1 số chỉ tiêu kinh tế và phương hướng hoạt động chính của Công ty trong năm 2025 như sau:

B- NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2025 VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN MỤC TIÊU.

Bước sang năm 2025 nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng vẫn đối diện nhiều khó khăn, kinh tế thế giới đang trong quá trình phục hồi tuy nhiên sức mua vẫn chưa tăng đáng kể. Do chiến tranh xung đột quân sự giữa Nga-Ukraina vẫn tiếp tục kéo dài sang năm thứ 4 hiện giờ vẫn chưa có dấu hiệu ngừng lại thêm chiến sự ở vùng biển Đỏ và hàng nghìn lệnh cấm vận lên nền kinh tế Nga vẫn chưa được dỡ bỏ, bên cạnh đó là cuộc chiến thương mại giữa Mỹ và phần còn lại của thế giới... nên cũng như năm 2024 sang năm nay chuỗi cung ứng trên thế giới vẫn tiếp tục bị đứt gãy, giá cước vận chuyển tàu biển vẫn tăng cao. Nguy cơ tiềm ẩn thiếu hụt về nguồn cung xăng dầu ra thị trường thế giới làm giá xăng dầu luôn bất ổn và có nguy cơ tăng đột biến và tất cả những nguyên nhân này làm cho giá nguyên vật liệu dùng cho sản xuất cũng không ổn định và có nguy cơ tăng nên sẽ gây áp lực lớn lên nền kinh tế Thế giới và Việt Nam.

Năm 2025 là năm với những đặc thù tình hình thế giới như đã phân định cũng là năm Việt Nam đánh dấu sự cải tổ sâu rộng tới bộ máy chính quyền quản lý thành chính quyền quản lý 3 cấp đang diễn ra rất quyết liệt ít nhiều trước mắt cũng ảnh hưởng tới nền kinh

tế song về lâu dài sẽ là những cải tổ cần thiết để tháo gỡ thủ tục hành chính ngày càng đơn giản và giảm phiền hà cho người dân và doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp bức tốc phát triển.

Cũng như năm 2024, Công ty vẫn phải đối diện với những khó khăn ảnh hưởng tới sản xuất kinh doanh của Công ty cụ thể như: giá nguyên liệu sản xuất chính như Cafein, Paracetamol vẫn giữ giá tăng gấp 2 lần đã áp lực lên giá thành, giá bán của Công ty, trong khi đó giá bán ra chưa điều chỉnh tăng được (do Bộ y tế, do thị trường,..). Về bán lẻ Công ty càng ngày càng bị áp lực cạnh tranh với các thể lực tập đoàn bán lẻ khác như FPT, hệ thống nhà thuốc Long Châu, hệ thống nhà thuốc Pharmacity,... họ bán lẻ rẻ như bán buôn.

Đứng trước khó khăn kể trên và những khó khăn của Công ty, Công ty cũng mạnh dạn xây dựng nhiệm vụ kế hoạch năm 2025 và các biện pháp thực hiện triển khai với các chỉ tiêu kinh tế xã hội như sau:

1. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

- | | | |
|---|---------------------------|----------|
| 1. Tổng doanh thu: | -Năm 2025 | : 210 tỷ |
| Trong đó: | -Kinh doanh nội địa | : 110 tỷ |
| | -Sản xuất công nghiệp | : 100 tỷ |
| 2. Các khoản nợ ngân sách: | Như năm 2024 | |
| 3. Lợi nhuận sau thuế | : Như năm 2024 | |
| 4. Thu nhập bình quân | : 8.500.000đ/tháng/Người. | |
| 5. Trả cổ tức | : 20%/năm. | |
| 6. Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp đầy đủ, kịp thời. | | |

2. Một số giải pháp thực hiện mục tiêu:

Bước sang năm 2025 Công ty có những thuận lợi, khó khăn như sau:

2.1. Thuận lợi:

-Hiện nay Công ty đã có nền tài chính trong sạch và tích lũy được vốn để phục vụ cho đầu tư mở rộng sản xuất và hoạt động sản xuất kinh doanh không phải phụ thuộc vay vốn ngân hàng.

-Trong nhiều năm nâng cấp đầu tư đến nay Công ty cũng đã có được cơ sở vật chất đạt các tiêu chuẩn GPs phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như: Có nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP và Phân xưởng liên doanh sản xuất gia công cho B.Braun, có gần 200 quầy thuốc, hơn 100 nhà thuốc đạt GPP và các cơ sở kinh doanh đạt tiêu chuẩn GDP.

-Có mối quan hệ truyền thống rất tốt với các bạn hàng đặc biệt là các cơ sở điều trị trong thành phố.

-Đã tạo dựng được đội ngũ kỹ thuật có kinh nghiệm trong sản xuất, công nhân lành nghề trong lĩnh vực cơ điện, xây dựng nhân viên kỹ thuật cao trong lĩnh vực kiểm soát chất lượng nhất là KCS.

-Có sự giúp đỡ của các ban ngành và thành phố.

-Công ty B.Braun luôn tin tưởng vào hợp tác với Công ty và mang lại hiệu quả cho cả hai Công ty.

2.2. Khó khăn:

-Giá nguyên vật liệu vẫn chưa ổn định trong giới hạn mà luôn có nguy cơ tiềm ẩn tăng đột biến và khan hàng.

-Sự cạnh tranh ngày càng lớn với các doanh nghiệp dược trong nước có cổ đông nước ngoài, các tập đoàn kinh tế đã thành công trong lĩnh vực kinh doanh khác trong nước nay mở chuỗi nhà thuốc bán lẻ nhằm chiếm lĩnh thị trường bán lẻ trong toàn quốc.

-Chính sách đấu thầu tập trung toàn quốc, giá đấu thầu được thống nhất trên toàn quốc nên cạnh tranh của Công ty trong đấu thầu cho các cơ sở y tế công lập, tư nhân tại Hải Phòng ngày càng khó khăn do phải cạnh tranh với các Công ty lớn trong nước và nước ngoài.

-Danh mục thuốc sản xuất còn hạn chế.

-Nền tảng kỹ thuật cho nhà máy còn thấp đang được xây dựng và hoàn thiện.

-Thiếu cán bộ kỹ thuật, quản lý cho Nhà máy. Thiếu DSDH chính quy (do trường ĐH Dược Hà Nội đào tạo) đáp ứng yêu cầu GMP, GDP, GPP của Bộ Y tế nhất là cán bộ cho viết hồ sơ các SOP và đăng ký thuốc.

-Quy định ngày càng chặt chẽ về thủ tục hồ sơ đăng ký thuốc mới của Cục Dược-Bộ Y tế nên việc lập hồ sơ xin đăng ký thuốc mới rất khó khăn và mất thời gian từ 3-5 năm mà chưa chắc đã được.

-Hệ thống triển khai bán hàng tỉnh ngoài còn yếu và chưa chuyên nghiệp, còn thụ động, nhất là các tỉnh phía Nam (phó mặc cho đại lý).

-Nhiều địa điểm kinh doanh bán hàng của Công ty đang thuê của Công ty kinh doanh Nhà Hải Phòng làm ăn kém hiệu quả, không có lãi, hàng tháng Công ty vẫn phải bù lỗ tiền thuê nhà thuê đất, trong khi đó tiền thuê nhà đất này luôn có xu hướng tăng lên.

-Thời hạn thuê đất bên khu sản xuất hết hạn vào giữa năm 2026, theo quy hoạch mới thì khu vực đất này thuộc về đất dịch vụ thương mại. Hiện Công ty đang chuyển đổi mục đích từ đất SXCN sang đất DVTM. Nên nhiều khả năng nhà máy sản xuất buộc phải di dời sang khu công nghiệp nếu tiếp tục sản xuất.

2.3. Nhiệm vụ trọng tâm và giải pháp thực hiện:

2.3.1. Về quyết tâm: Cùng cố và phát huy mặt mạnh trong những năm qua đó là sự đoàn kết nhất trí của toàn thể CBCNV, tin tưởng vào sự lãnh đạo của HĐQT, Ban giám

đốc Công ty, những kinh nghiệm đúc kết trong công tác quản lý,... đã điều hành hoạt động SXKD của Công ty ngày càng ổn định và từng bước phát triển vững chắc như hôm nay. Quan điểm của lãnh đạo Công ty là phát triển phải ổn định và ổn định để phát triển.

Sang năm 2025 Công ty tiếp tục triển khai các giải pháp đã thực hiện trong năm qua đã mang lại hiệu quả và tiếp tục phát huy cùng với những biện pháp mới cụ thể như:

2.3.2. Về công tác cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị công lập: Trên cơ sở Công ty có những lợi thế và hạn chế:

-Lợi thế:

+Công tác cung ứng cho các cơ sở điều trị trong nhiều năm liền nên có nhiều kinh nghiệm.

+Có mối quan hệ mật thiết và uy tín với các cơ sở điều trị trong công tác cung ứng thuốc.

+Có mối quan hệ bạn hàng trong nhiều năm.

-Hạn chế:

+Chưa xây dựng được danh mục chủ đạo mang thương hiệu Công ty.

+Các cán bộ quan hệ với khách hàng và cơ quan quản lý còn yếu.

2.3.3. Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2025.

Trên cơ sở những thuận lợi và hạn chế nêu trên phòng Kinh doanh cần làm tốt công tác quan hệ với các Công ty đầu mối để làm dày thêm danh mục đầu thầu. Ưu tiên quan hệ tốt với các Công ty đầu mối có mặt hàng chủ lực như ưu tiên thanh toán sớm hoặc đúng kỳ hạn để tạo uy tín tin tưởng thân thiện. Tổ chức làm thầu cẩn thận tránh sai sót để mất mặt hàng vì trượt thầu. Cùng với các Công ty thảo luận đưa ra giá dự thầu cho sát cho trúng.

-Tạo đội ngũ triển khai thầu cho chuyên nghiệp, bài bản và quan hệ tốt với bệnh viện, với cơ quan quản lý.

-Tổ chức triển khai cung ứng thuốc sau trúng thầu cho các cơ sở y tế cho đầy đủ, kịp thời mang tính chuyên nghiệp cao và theo dõi đơn đốc công nợ trả đúng hạn.

-Về lâu dài ngoài việc xây dựng mối quan hệ bền chặt với các Công ty đầu mối đồng thời phải xây dựng được các mặt hàng riêng mang thương hiệu của Công ty (bằng cách gia công sản xuất, nhập khẩu thuốc hoặc cắt lô,...), chỉ có như vậy mới mang lại hiệu quả kinh tế cao và từng bước xây dựng được mặt hàng mang thương hiệu của Công ty.

3. Về sản xuất công nghiệp:

3.1. Thuận lợi:

-Có được cơ sở vật chất là nhà máy đạt chuẩn GMP cho 2 dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi và viên nén B-lactam và dây chuyền sản xuất gia công dịch chạy thận HD với Công ty B.Braun Việt Nam.

-Mặt hàng nhỏ mắt và viên nén Sedacho ăn sâu vào thị trường và có doanh thu rất ổn định từng tháng.

3.2. Khó khăn:

-Mặt hàng sản xuất còn quá ít.

-Dây chuyền sản xuất còn thô sơ về thiết bị.

-Đội ngũ dược sĩ phát triển mặt hàng còn yếu và thiếu.

-Việc viết hồ sơ xin đăng ký thuốc mới rất khó khăn và mất thời gian.

-Phòng KCS còn thiếu cán bộ kỹ thuật làm mẫu.

3.3. Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2025.

-Cũng như năm 2024 trong năm nay vẫn tiếp tục tập trung đẩy mạnh sản lượng các mặt hàng mà Công ty đang bán chạy như: những thuốc nhỏ mắt, viên cảm cúm Sedacho,... phải luôn đảm bảo dự trữ đầy đủ cho thị trường khi vào mùa dịch hoặc nhu cầu tăng đột biến.

-Tính toán mở rộng phân xưởng sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi để tăng sản lượng lên từ 120-150%.

-Đảm bảo sản xuất đủ sản lượng đặt hàng OSPAY đúng tiến độ, tránh kéo dài như tình trạng trong năm.

-Đối với phân xưởng thuốc viên: có kế hoạch ngay từ đầu năm nhập khẩu nguyên liệu số lượng lớn phục vụ cho sản xuất để giảm giá thành tăng hiệu quả.

-Đối với phân xưởng HD luôn luôn phải có kế hoạch chuẩn bị về nhân sự để bố trí kịp thời làm 02 ca hoặc là 03 ca để đáp ứng sản lượng của Công ty B.Braun khi họ đặt tăng sản lượng và yêu cầu đáp ứng ngay.

-Cố gắng phấn đấu để duy trì sản lượng như kế hoạch để đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động và cũng như hoạt động SXKD được duy trì ổn định và thường xuyên liên tục có như vậy mới đủ bù đắp chi phí và có hiệu quả.

-Tiếp tục cải tiến mẫu mã bao bì và tìm các biện pháp để hạ giá thành làm tăng sức cạnh tranh và hiệu quả kinh tế cho mỗi sản phẩm của Công ty hiện có.

-Xây dựng và lắp ráp xong dây chuyền phân xưởng trang thiết bị y tế và đồng thời xây dựng thêm số đăng ký sản phẩm mới (sản phẩm thiết bị y tế) dạng lỏng, nước, xịt để tận dụng thế mạnh của dây chuyền thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi.

-Đào tạo công nhân và cán bộ theo tiêu chuẩn GPs để thực hiện tốt các thao tác chuẩn GMP, GLP, GSP, ISO.

-Tăng cường cán bộ kỹ thuật, dược sĩ đại học, tốt nghiệp đại học bách khoa chuyên ngành cơ điện, cho khối sản xuất.

-Tuyển thêm dược sĩ đại học, dược sĩ trung học, đại học hóa bổ sung cho phòng KCS để đáp ứng nhu cầu sản xuất hiện tại của Công ty.

-Về lâu dài dựa trên liên kết sản xuất với B.Braun Công ty sẽ đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, nề nếp làm việc, tác phong công nghiệp để phục vụ cho sản xuất và xây dựng nền tảng kỹ thuật lâu dài cho Công ty.

-Thành lập tổ công tác để dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc để làm việc với Công ty tư vấn đo đạc môi trường, các ban ngành thành phố và UBND thành phố để xin gia hạn quyền sử dụng đất bên sản xuất. Chỉ có trên sự gia hạn được quyền sử dụng của sản xuất mới tính tiếp ổn định và phát triển sản xuất lâu dài.

4. Bộ phận bán buôn hàng sản xuất của Công ty.

4.1. Thuận lợi:

-Hàng sản xuất của Công ty đã ăn sâu vào thị trường không cần phải quảng cáo, không cần làm thị trường như khuyến mại, quảng cáo.

-Có sự phối hợp của các chi nhánh Hiệu thuốc.

-Có doanh thu tương đối ổn định qua các năm.

-Có sự quan tâm và chỉ đạo thường xuyên của ban lãnh đạo Công ty.

4.2. Khó khăn:

-Mặt hàng của Công ty còn ít nên tổ chức vận chuyển tới các tỉnh làm chi phí vận chuyển và bốc dỡ cao nên khi phân bổ vào giá bán làm giảm hiệu quả kinh tế.

-Danh mục hàng sản xuất còn quá ít, nên triển khai làm thị trường rất khó hiệu quả.

4.3. Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2025:

Trước những thuận lợi và khó khăn trên: cũng như năm 2024 Phòng Bán hàng và Chi nhánh Hà Nội cần đẩy mạnh doanh số hơn nữa và cung cấp nhiều thông tin về thị trường để Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất sát với thị trường tránh thiếu hàng cục bộ, lưu kho quá lâu.

-Từng bước xây dựng được đại lý có doanh thu cao tại thị trường miền Trung (Đà Nẵng) và thành phố Hồ Chí Minh.

-Tham mưu cho Công ty để phát triển thêm mặt hàng mới (nhất là sản phẩm dạng thiết bị y tế).

-Thu hồi công nợ đúng hạn, đúng với hợp đồng, kiên quyết bỏ chiết khấu nếu nợ quá hạn.

5. Khối chi nhánh Hiệu thuốc bán lẻ:

5.1. Thuận lợi:

-Được sự quan tâm và chỉ đạo sâu sát của Đảng ủy, Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, các phòng ban của Công ty đến từng hoạt động của Chi nhánh.

-Phương thức kinh doanh được xây dựng phù hợp, công tác phục vụ kinh doanh ngày càng được hoàn thiện, mối quan hệ giữa Chi nhánh và các quầy bán lẻ thống nhất, gắn kết các hoạt động, tránh được sự cạnh tranh giữa các quầy.

-Cán bộ, nhân viên chăm chỉ chịu khó trong công việc cũng như trong việc học tập nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ.

-Tu tưởng của cán bộ, Đảng viên và người lao động trong Chi nhánh ổn định, tin tưởng vào sự lãnh đạo của chi bộ đảng, ban lãnh đạo và Trưởng Chi nhánh.

-Với quyết tâm nỗ lực cao, sự đoàn kết thống nhất trong chi bộ và toàn thể CBCNV trong chi nhánh đặc biệt là nhân viên khối văn phòng, kho hàng đã tạo ra sức mạnh thực hiện các mục tiêu đề ra.

-Các cơ sở bán lẻ trực thuộc hiệu thuốc là những cơ sở bán lẻ lâu năm, nhiều cơ sở có uy tín với người dân, có ý thức hơn về sức mạnh tập thể trong việc cạnh tranh để tồn tại trong tương lai.

-Nhiều cơ sở bán lẻ trong hệ thống có chi phí thấp do địa điểm kinh doanh tại nhà của chủ cơ sở, trực tiếp phụ trách chuyên môn, trực tiếp bán hàng

-Qua dịch Covid-19, với sự truyền thông của Bộ Y tế, người dân ý thức hơn việc cần chăm sóc sức khỏe.

5.2. Khó khăn:

-Cơ sở bán lẻ truyền thống giảm doanh thu rất lớn do sự phát triển rất mạnh mẽ của kênh bán hàng online và các chuỗi bán lẻ hiện đại như Long Châu, Tập đoàn FPT; Pharmacy...

-Luật Dược số 44/2024 tạo hành lang pháp lý, điều kiện thuận lợi cho các hình thức, phương thức kinh doanh mới là “chuỗi nhà thuốc” và “tương mại điện tử”. Đối thủ của nhà thuốc truyền thống càng mạnh hơn. (Chuỗi Nhà thuốc được luân chuyển Dược sỹ phụ trách chuyên môn mà không phải thẩm định lại GPP; được luân chuyển hàng giữa các nhà thuốc trong chuỗi; Các chuỗi thường phát triển nhà thuốc song song online, nhà thuốc truyền thống thì không quan tâm đến online hoặc rất ít).

-Các chủ cơ sở bán lẻ của công ty đa số đều lớn tuổi, kém về công nghệ thông tin, ngại thay đổi. Đặc biệt các quầy trung tâm của Hiệu thuốc cơ sở vật chất xuống cấp, sức mạnh cạnh tranh thấp, nhất là trước sự phát triển của công nghệ thông tin và trí tuệ nhân tạo AI.

-Với bán buôn: Các nhà đầu tư tài chính đầu tư vào ngành Dược, mục tiêu của họ là chiếm lĩnh kênh phân phối, nên họ triển khai bán buôn về các tỉnh với giá bán ngang với chợ Hapulico (Ví dụ Thuocsi.vn). Vì vậy các cơ sở bán lẻ có nhiều sự lựa chọn về nhà cung cấp, không chỉ còn các hãng và các nhà buôn tại tỉnh. Ngoài ra, họ còn đầu tư tài chính, hỗ trợ công nghệ cho các nhà thuốc để xây kênh phân phối bền vững là chuỗi liên kết như chuỗi nhà thuốc Bigfamily; Chuỗi Nhà thuốc Circa của Thuocsi.vn

-Nhiều hãng chọn phân phối qua Ship cod mà cắt đại lý tại tỉnh.

-Sức cạnh tranh tại các quầy trung tâm của Chi nhánh còn rất yếu so với các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn.

5.3. Giải pháp thực hiện:

5.3.1. Đối với khối văn phòng:

- Tăng cường khai thác, mở rộng phân phối thuốc cho nhiều hãng nhằm tăng thị phần trong mảng bán buôn.

- Phân đầu xây dựng các quầy trung tâm (nhà của Công ty) thành chuỗi theo Luật Dược số 44/2024

+ GDP của Chi nhánh do Bộ Y tế cấp;

+ Các nhà thuốc trong chuỗi cùng tên thương mại; nhập hàng 100% từ Hiệu thuốc).

- Tăng cường các hoạt động gắn kết, đồng hành với các cơ sở bán lẻ trong hệ thống

- Tập trung khai thác các mặt hàng chất lượng, độc quyền để làm lợi thế cạnh tranh cho hệ thống; Đảm bảo cung cấp tối đa nhu cầu về hàng hoá đạt chất lượng, giá cả hợp lý cho các quầy.

- Tổ kiểm tra tăng cường kiểm tra, hướng dẫn MDV duy trì thực hiện tốt các quy trình thao tác chuẩn GPP, quy chế chuyên môn của ngành và các quy định của Công ty và Chi nhánh tại các quầy bán lẻ.

- Tổ kế toán tăng cường kiểm soát, đôn đốc các bộ phận và các quầy ghi chép sổ sách theo đúng quy định về tài chính, đôn đốc thu hồi công nợ đúng hạn, tránh tồn đọng vốn lớn tại các quầy.

5.3.2. Đối với nhân viên bán lẻ:

- Nghiêm túc thực hiện những quy trình thao tác chuẩn, quy chế của ngành, quy định của Công ty và Chi nhánh.

- Tổ chức tập huấn kiến thức chuyên môn, quy định của pháp luật trong kinh doanh thuốc cho nhân viên quầy bán lẻ một quý ít nhất một lần.

- Đi học và tự học để nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ.

* Năm 2025 Công ty cũng xác định là năm rất khó khăn với các quầy bán lẻ của các Chi nhánh hiệu thuốc, để được chỉ tiêu doanh thu đòi hỏi nỗ lực rất lớn của toàn thể CBCNV của các Chi nhánh hiệu thuốc. Toàn thể CBCNV của các Chi nhánh cố gắng đảm bảo đời sống và nộp đầy đủ đúng hạn tiền BHXH, BHTN, BHYT, tiền nhà, thuế đất và các khoản nghĩa vụ đối với Công ty, đối với Nhà nước.

6. Về mở rộng kinh doanh, liên doanh liên kết kinh doanh ngành nghề khác:

- Tiếp nối như năm 2024 Công ty sẽ đánh giá hiệu quả kinh doanh tại tất cả các địa điểm Công ty đang thuê của Nhà nước, địa điểm nào xét thấy kinh doanh không hiệu quả hoặc làm tăng hiệu quả kinh doanh hơn nữa Công ty sẽ liên doanh liên kết với các Công ty có các thế mạnh kinh doanh khác để khai thác hết các hiệu quả tại các điểm trên. Nếu địa điểm nào thật sự không hiệu quả, không mở rộng kinh doanh liên kết được hoặc có mở rộng song không bù đắp được chi phí và tiền trả thuê nhà cho nhà nước thì

Công ty sẽ có kế hoạch thanh lý hoặc trả quyền thuê nhà lại cho Nhà nước để giảm bớt khó khăn cho Công ty.

Trên đây là một số nhiệm vụ trọng tâm và một số giải pháp cơ bản triển khai trong năm 2025.

Trên tinh thần khách quan và chủ quan đánh giá những khó khăn thuận lợi của năm 2025, Công ty cũng xác định năm 2025 tiếp tục là năm khó khăn như năm 2024 vừa trải qua song Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng tin tưởng rằng với sự quyết tâm của HĐQT và niềm tin của toàn bộ cổ đông và phần đầu vượt khó của toàn thể CBCNV Công ty giúp Công ty hoàn thành được kế hoạch các mục tiêu kinh tế đề ra. Tại Hội nghị ngày hôm nay Công ty rất mong sự đóng góp phát biểu tâm huyết của các quý vị cổ đông đóng góp ý kiến cho bản báo cáo này, nhất là những giải pháp khả thi để thực hiện thành công các chỉ tiêu kinh tế xã hội của năm 2025 tạo đà cho sự phát triển Công ty.

Cuối cùng cho Tôi xin bày tỏ cảm ơn các Cổ đông đã tin tưởng vào lãnh đạo của HĐQT, lãnh đạo chủ chốt Công ty và tin vào tương lai tốt đẹp của Công ty. Một lần nữa xin chúc sức khỏe, hạnh phúc, thành đạt tới các Cổ đông và toàn thể CBCNV Công ty.

Xin trân trọng cảm ơn!

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HP
CHỦ TỊCH HĐQT**



CHỦ TỊCH HĐQT
KS. Trần Đức Hạnh

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

***Kính thưa:* CÁC QUÍ VỊ ĐẠI BIỂU VÀ CỔ ĐÔNG CÔNG TY**

Được phép của Đoàn chủ tịch Đại hội Tôi thay mặt cho HĐQT báo cáo hoạt động của HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng trong năm 2024.

Kính thưa Đại hội.

Trong năm 2024 vừa qua HĐQT đã tổ chức nhiều cuộc họp về các vấn đề sau:

-Hàng quý bàn các biện pháp thực hiện nghị quyết của ĐH đồng cổ đông nhiệm kỳ 2021-2026 và nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2024 cũng như thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024. Về chỉ tiêu kế hoạch SXKD, chỉ tiêu đầu tư mua sắm trang thiết bị, thu nộp BHXH, BHYT, BHTN phần đầu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu đó.

-Thống nhất phương án phân chia lợi nhuận, chi trả thù lao cho HĐQT, BKS và chi trả cổ tức hàng năm trình Đại hội đồng cổ đông thường niên phê duyệt.

-Bàn bạc thống nhất mở rộng tăng ca cho đây truyền thuốc nhỏ mắt. HĐQT luôn bàn bạc tìm ra phương hướng giải quyết những khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, trong năm 2024: Giá nguyên vật liệu tăng cao, ảnh hưởng của chiến tranh Nga-Ukraina cũng như cuộc chiến thương mại của những nước lớn làm ảnh hưởng nền kinh tế toàn cầu... hàng hóa sản xuất ra không tiêu thụ được.

-Thực hiện kế hoạch của công ty, trong năm qua đã nộp hồ sơ đăng ký số mới và ra hạn những sản phẩm đang sản xuất.

-Thẩm định lại tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối thuốc GPP cho các quầy thuốc của các Chi nhánh Hiệ thuốc và thẩm định GDP cho khu vực kinh doanh 71 Điện Biên Phủ, Hải Phòng.

-Thống nhất mức thưởng trong quỹ lương nhân dịp các ngày Lễ, Tết, tiền ăn ca cho CBCNV theo quy chế lương và theo quy chế hoạt động SXKD của Công ty.

-Lập Hồ sơ và bổ sung mã ngành nghề kinh doanh và xin cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động kinh doanh của Công ty, Chi nhánh Công ty - Hiệu thuốc, các điểm kinh doanh của Công ty và các Hiệu thuốc để thẩm định tiêu chuẩn Quầy thuốc tốt GPP.

-HĐQT họp đã thống nhất xây dựng bổ sung quy chế hoạt động của HĐQT, BKS theo quy định mới của chính phủ.

Căn cứ vào tình hình thực tế, hoạt động kinh doanh của chi nhánh Hiệu thuốc An Lão và chi nhánh Hiệu thuốc Kiến Dương không còn mang lại hiệu quả kinh tế và không đáp ứng được yêu cầu của ngành. Ngay quý I và quý II năm 2024 HĐQT đã họp và thống nhất chấm dứt hoạt động kinh doanh của hai chi nhánh trên và sáp nhập vào chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng. HĐQT cũng đã họp giao nhiệm vụ cho các phòng ban chức năng, đặc biệt phòng Tổ chức-Hành chính và phòng Kế toán-Thống kê xem xét mô hình hoạt động cho phù hợp với trụ sở của Hiệu thuốc Kiến Dương để tham mưu cho HĐQT, Ban giám đốc về hướng giải quyết trong thời gian tới.

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng thực sự là cơ quan lãnh đạo đã đề ra chiến lược và kế hoạch phát triển của Công ty, đề ra các mục tiêu trong hoạt động SXKD. HĐQT đã làm đúng pháp luật (Luật Doanh nghiệp), Điều lệ hoạt động Công ty CP.

Các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao góp phần không nhỏ vào sự ổn định, phát triển của Công ty sau 19 năm cổ phần hoá. Các thành viên HĐQT đều là những cán bộ kiêm nhiệm các chức vụ lãnh đạo chủ chốt Công ty: Tổng Giám đốc, Phó Tổng giám đốc, Giám đốc sản xuất trong Công ty và Trưởng phòng Kế toán-Thống kê.

1. Ông Trần Đức Hạnh - Chủ tịch HĐQT - Giám đốc sản xuất đã điều hành tốt công việc sản xuất, đều phát huy được trình độ, năng lực của mình làm tốt nhiệm vụ là Chủ tịch HĐQT điều hành chung, chỉ đạo và ra các nghị quyết, quyết định kịp thời cho hoạt động SXKD của Công ty.

2. Ông Trần Văn Huyền - Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc điều hành Công ty giữ vững sự ổn định, phát triển SXKD, nộp ngân sách, BHXH, BHTN, BHYT

đúng hạn và đầy đủ, thu nhập bình quân của người lao động đã được cải thiện qua từng năm và ổn định.

3. Ông Trần Anh Tuấn thành viên HĐQT (đến ngày 07/12/2024) kiêm Trưởng phòng Kế toán thực hiện tham mưu cho Chủ tịch HĐQT, Ban Giám đốc thực hiện đúng quy định về kế toán doanh nghiệp, hướng dẫn kế toán các chi nhánh của Công ty thực hiện đúng yêu cầu nghiệp vụ kế toán, đúng quy định pháp luật về thu chi tại các đơn vị của Công ty.

Trong những năm qua tất cả các cuộc họp của HĐQT đều được ghi chép vào sổ thành Nghị quyết và được các thành viên Hội đồng nhất trí thông qua. Theo thống kê năm 2024 vừa qua có 10 cuộc họp bàn về những vấn đề ghi ở phần trên và đã báo cáo đầy đủ các cuộc họp cho UBCK nhà nước theo định kỳ 06 tháng một lần.

Thay mặt cho HĐQT tôi xin báo cáo trước Đại hội:

Căn cứ luật doanh nghiệp năm 2020 và luật chứng khoán năm 2020 quy định chi tiết tại Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020. Ngày 07/12/2024 Công ty đã tổ chức Đại hội cổ đông bất thường lần thứ nhất để kiện toàn HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2021-2026 cụ thể như sau: HĐQT quyết định bổ nhiệm ông Trần Anh Tuấn - Kế toán trưởng Công ty là Người phụ trách quản trị kiêm thư ký và tại Đại hội cổ đông đã miễn nhiệm chức danh thành viên HĐQT đối với ông Trần Anh Tuấn và bầu bổ sung ông Nguyễn Xuân Trường - Trưởng phòng Tổ chức-Hành chính là thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2021-2026.

Tóm lại: HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng là một tập thể đoàn kết thống nhất, đã hoạt động đúng theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, thường xuyên bám sát tình hình thị trường, tình hình thực tế của doanh nghiệp để điều chỉnh và đưa ra các chủ trương đúng, kịp thời cho hoạt động SXKD của Công ty, kiện toàn và bố trí nhân lực phù hợp với hoạt động SXKD của các đơn vị đạt hiệu quả, giá trị CP tại thời điểm 31/12/2024 là: 77.042đ/CP, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2024 là: 8.190đ.

HĐQT thường xuyên đôn đốc các thành viên thực hiện đúng chức trách được giao, hoàn thành tốt các nhiệm vụ của mình, đưa Công ty ngày càng ổn định và phát triển vững chắc.

Nhân dịp này tôi xin thay mặt HĐQT gửi lời cảm ơn trân trọng tới toàn thể cổ đông, các CBCNV Công ty đã nỗ lực trong công tác, đoàn kết một lòng cùng tập thể lãnh đạo

Công ty (HĐQT - Ban giám đốc) mặc dù tình hình khủng hoảng kinh tế toàn cầu, cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp để tồn tại và đặc biệt là cuộc chiến tranh Nga-Ukraina vẫn chưa có dấu hiệu chấm dứt, nhưng Công ty đã cố gắng giữ được sự ổn định và phát triển. Xin kính chúc sức khỏe, hạnh phúc tới các quý vị cổ đông Công ty.

Chúc Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng thành công rực rỡ.

Xin trân trọng cảm ơn.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT:
KS. Trần Đức Hạnh

CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HP

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 46./TB- CTCPPHP

---***---

Hải phòng, ngày 31. tháng 3. năm 2025

THÔNG BÁO THÙ LAO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT NĂM 2024
VÀ DỰ KIẾN TRẢ THÙ LAO NĂM 2025

- Căn cứ vào quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng.

- Căn cứ theo Nghị quyết của Đại hội cổ đông thường niên năm 2024 thông qua ngày 27/04/2024 .

- Mức thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2024 đã chi đúng với phương án SXKD sau cổ phần hoá và được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 thông qua ngày 27/04/2024. Cụ thể như sau:

STT	Các chức danh	Hệ số	Ghi chú
1	Chủ tịch Hội đồng quản trị	2.0	
2	Phó chủ tịch Hội đồng quản trị	1.5	
3	Các thành viên Hội đồng QT	1.0	
4	Trưởng Ban kiểm soát	1.0	
5	Các thành viên Ban kiểm soát	0.75	

Mức lương bình quân của toàn Công ty thực hiện trong năm 2024 là: 8.000.000đ/người/tháng.

Tổng số tiền thù lao đã chi cho HĐQT và BKS năm 2024 được hạch toán vào chi phí hoạt động SXKD của Công ty năm 2024 là 672.000.000 đ

Năm 2025 dự kiến phương án trả thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát vẫn chi đúng theo phương án SXKD sau cổ phần hoá với lương bình quân áp dụng trong năm 2025 là: 8.500.000 đ /người/ tháng với hệ số như sau :

STT	Các chức danh	Hệ số	Ghi chú
1	Chủ tịch Hội đồng quản trị	2.0	
2	Phó chủ tịch Hội đồng quản trị	1.5	
3	Các thành viên Hội đồng QT	1	
4	Người phụ trách quản trị	1	
4	Trưởng Ban kiểm soát	1	
5	Các thành viên Ban kiểm soát	0.75	

Vậy HĐQT báo cáo mức thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2024 và dự kiến cho năm 2025 để kính trình Đại hội thông qua.



CHỦ TỊCH HĐQT
KS. Trần Đức Hạnh

CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HP

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 47/TB-CTCPDPHP

Hải phòng, ngày 31 tháng 3 năm 2025

THÔNG BÁO CHIA CỔ TỨC
NĂM 2024

- Theo Nghị quyết của Đại hội cổ đông thường niên năm 2024 thông qua ngày 27/04/2024 kế hoạch chia cổ tức cho năm 2024 là 17% / năm. Thực hiện Nghị quyết của HĐQT họp ngày 10/12/2024. Công ty đã chi trả cổ tức năm 2024 là 17%/năm. Cụ thể như sau:

- Cổ đông tổ chức (Công ty TNHH Dược Hải Phòng) : 350.000 cổ phần
. Số tiền : 595.000.000 đ

- Cổ đông là cá nhân : 2.650.000 cổ phần . Số tiền 4.505.000.000 đ
Tổng số tiền cổ tức đã chuyển trả cho Tổ chức lưu ký là : 3.745.984.425 (Các cổ đông đã lưu ký lĩnh tiền cổ tức ở các tổ chức lưu ký)

Số tiền cổ tức trả tại Công ty (Cho các cổ đông chưa lưu ký) là :
533.765.575 (Các cổ đông lĩnh tiền tại Phòng kế toán Công ty)

- Kế hoạch năm 2025 :

Dự kiến năm chi trả cổ tức cho năm 2025 là 20%

Trên đây là thông báo chia cổ tức năm 2024 và dự kiến chi trả cổ tức cho năm 2025 kính trình Đại hội thông qua .

Cuối cùng xin kính chúc sức khỏe các Quý cổ đông , chúc Đại hội thành công tốt đẹp. Xin trân trọng cảm ơn !

TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT
K.S. Trần Đức Hạnh

Hải Phòng, ngày 31 tháng 03 năm 2025

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025 VÀ
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NĂM 2024**

Kính thưa: -ĐOÀN CHỦ TỊCH
-CÁC QUÝ VỊ CỔ ĐÔNG

Được sự đồng ý của Đoàn chủ tịch, thay mặt Ban kiểm soát tôi xin báo cáo trước Đại hội hai nội dung sau:

- Phần thứ I: Kết quả thẩm định hoạt động SXKD của Công ty năm 2024.
- Phần thứ II: Tổng kết hoạt động của BKS năm 2024

Phần thứ I
BÁO CÁO THẨM ĐỊNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2024

***Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2024:**

Năm 2024 Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng nhiều khó khăn sau đại dịch Covid-19. Chiến tranh giữa các nước xảy ra trên thế giới do đó Việt Nam cũng ảnh hưởng rất nhiều trong năm qua. Sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp SXKD ngành Dược trong nước và các hãng dược nước ngoài. Chính sách thay đổi của Bộ Y tế về đấu thầu thuốc, đăng ký sản phẩm mới, hệ thống bán lẻ thị phần thuốc trúng thầu cung cấp cho các bệnh viện bị thu hẹp, doanh thu giảm mạnh so với năm trước, dẫn đến kết quả hoạt động SXKD trong lĩnh vực này đạt thấp. Trước tình hình trên HĐQT Công ty đã có nhiều giải pháp khắc phục, tháo gỡ khó khăn, bằng sự nỗ lực của HĐQT – Ban Giám đốc và CBCNV trong Công ty, nên trong năm 2024, Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2024 thông qua.

A/Về SXCN: Nhà máy sản xuất dược đạt tiêu chuẩn GMP-WHO tại số 01 Tây Sơn, quận Kiến An, trong năm 2024 tiếp tục được đầu tư máy móc thiết bị để đưa vào sản xuất theo đúng kế hoạch. Tổng số tiền đầu tư mua sắm TSCĐ năm 2024 là: 2.975.515.914đồng, trong đó máy móc thiết bị là: 1.726.297.447 đồng, phương tiện vận tải, truyền dẫn là: 532.239.667đồng,

xây dựng cơ bản hoàn thành là: 358.489.400đồng (khu vực kho hàng tại 71 Điện Biên Phủ). Trong quá trình xây dựng, việc đấu thầu, thi công, giám sát, thanh quyết toán các hạng mục công trình, mua sắm máy móc, là TSCĐ đều tuân thủ các quy định của Nhà nước, qui chế của Công ty.

B/Về kinh doanh: Năm 2024 doanh số của Công ty đạt rất thấp cung ứng cho các cơ sở điều trị công lập, thêm vào đó nợ của các Bệnh viện, Trung tâm y tế lớn lại chậm trả làm ảnh hưởng nhiều tới kết quả kinh doanh của Công ty.

Thông qua việc kiểm tra, thẩm định kết quả hoạt động SXKD từng quý, cả năm, độc lập hay phối kết hợp với các phòng chức năng Công ty tiến hành ở các chi nhánh hiệu thuốc, chi nhánh của Công ty và toàn Công ty. Báo cáo kết quả kiểm toán của Cty TNHH BDO có địa chỉ 243A Đê La Thành - Hà Nội đối với Công ty năm 2024. Ban Kiểm soát xin được báo cáo cụ thể kết quả hoạt động SXKD 2024 của Công ty như sau:

1. Các chỉ tiêu:

TT	Chỉ tiêu năm 2024	Giá trị thực hiện 2024 (tỷđ)	Tỷ lệ so với 2023
1	Tổng Doanh thu	182,6	97%
2	Trong đó: -Khối SXCN	82,2	92%
	-Khối Kinh doanh nội địa	100,4	102%

2. Về tài sản và nguồn vốn kinh doanh:

2.1. Tổng tài sản đến 31/12/2024 : 280.942.753.614đ

2.1.1. Tài sản ngắn hạn : 247.989.095.620đ

-Tiền : 16.434.573.220đ

-Đầu tư tài chính ngắn hạn : 167.183.505.220đ

-Chứng khoán, kinh doanh : -

-Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn : 167.183.505.220đ

-Các khoản phải thu ngắn hạn : 43.513.315.440đ

-Hàng tồn kho : 20.749.639.120đ

-Tài sản ngắn hạn khác : 108.062.620đ

2.1.2. Tài sản dài hạn : 32.953.657.994đ

-Giá trị còn lại TSCĐ : 13.664.891.509đ

Trong đó: -Giá trị còn lại TSCĐ hữu hình : 13.105.167.229đ

-Giá trị TSCĐ vô hình : 559.724.280đ

-Tài sản dở dang dài hạn (chi phí XDCB dd) : 19.094.989.116đ

-Tài sản dài hạn khác: (chi phí trả trước hạn) : 193.777.369đ

Trong đó tài sản cố định được mua sắm trong năm 2024 với tổng giá trị là: 2.617.026.514 đồng, bao gồm:

- 1/ Máy móc, thiết bị : 1.726.297.447đ
- 2/ Phương tiện vận tải truyền dẫn : 532.239.667đ
- 3/ Đầu tư XDCB hoàn thành : 358.489.400đ

Tài sản cố định mới ghi tăng đầu tư cho khu vực SXCN

(chi tiết từng loại tài sản cố định mua sắm mới trong năm 2024)

<i>Sst</i>	<i>Tên tài sản cố định</i>	<i>Ngày tăng</i>	<i>Giá trị (đ)</i>
1	Nồi hơi đốt than	13/11/24	461.496.100
2	Thiết bị khử Ion nước EDI CP 2000S	14/06/24	135.000.000
3	Máy in TTO Videojet 6230	14/06/24	110.000.000
4	Ô tô tải Hyundaimighy N250 SL	01/06/24	532.239.667
5	Thiết bị khử Ion nước EDI CP 5800S	01/05/24	196.000.000
6	Máy quang phổ hồng ngoại biến đổi chuỗi	18/01/24	823.801.347
	Tổng cộng		2.258.537.114

Tổng nguồn vốn : 280.942.753.614đ

2.2.1. Nợ phải trả : 49.817.780.627đ

-Nợ ngắn hạn : 46.929.014.252đ

-Nợ dài hạn : 2.888.766.375đ

2.2.2. Nguồn vốn chủ sở hữu : 231.124.972.987đ

2.2.3. Vốn chủ sở hữu : 231.124.972.987đ

Trong đó: -Vốn điều lệ : 30.000.000.000đ

-Thặng dư vốn cổ phần : 4.655.903.683đ

-Quỹ đầu tư Phát triển : 33.412.259.364đ

-Vốn khác của chủ sở hữu : 3.000.000.000đ

-Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối : 160.056.809.940đ

Trong đó:

-LNST chưa phân phối lũy kế cuối kỳ trước: 135.487.479.437đ

-LNST chưa Phân phối kỳ này : 24.569.330.503đ

3/ Kết quả hoạt động SXKD năm 2024:

Tổng hợp tình hình theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2024.

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024	Tỷ lệ năm sau với năm trước
1	Tổng doanh thu	Tỷ đg	187,5	182,6	97%
	Trong đó:				
	-Kinh doanh nội địa	Tỷ.đg	98,1	100,4	102%
	-Sản xuất công nghiệp	Tỷ.đg	89,4	82,2	92%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ.đg	25,95	24,57	94%
3	Lãi trên cổ phiếu	đ	8.648	8.190	95%
4	Chỉ số ROA (lợi nhuận ròng trên tài sản)		9,93%	8,75%	88%
5	Lợi nhuận ròng/vốn chủ sở hữu		12,25%	10,63%	86%
6	Khấu hao TSCĐ	Tr.đg	2.445	1.945	80%
7	Nộp ngân sách	Tỷ.đg	8.464	9.660	115%
8	Nộp BHXH, YT, TN	Tỷ.đg	6.563	5.720	87%
9	Thu nhập bình quân	Tr.đg	7,8	8,0	102%
10	Đầu tư	Tỷ.đg	6.209	3.500	56%
11	Cổ tức được chia /VĐL	%năm	17	17	100%

4/ Phân phối lợi nhuận năm 2024, vốn và quỹ đến 31/12/2024:

4.1. Phương án phân phối lợi nhuận:

Theo báo cáo của HĐQT đề xuất Đại hội đồng cổ đông phê chuẩn chia cổ tức năm 2024 là 17%/năm, phương án trích lập các quỹ và tình hình tăng vốn điều lệ năm 2024 như sau:

-Lợi nhuận trước thuế năm 2024 là	: 30.791.244.490đ
-Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp hiện hành là:	6.221.923.987đ
-Lợi nhuận sau thuế là	: 24.569.320.503đ
-Lãi cơ bản trên cổ phiếu	: 8.190đ
-Cổ tức theo vốn điều lệ	: 30.000.000.000đ x17%
Tổng số cổ tức được chi năm 2024 là	: 5.100.000.000đ

(Đã được chi vào quý I/2025)

Trích lập các quỹ: Năm 2024 không trích lập các quỹ.

4.2 Tình hình vốn chủ sở hữu như sau:

-Vốn điều lệ	: 30.000.000.000đ
Đầu năm	: 30.000.000.000đ
Cuối năm	: 30.000.000.000đ
-Các quỹ có đến 31/12/ 2024:	

Các quỹ	Số đầu năm 2024	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Số cuối năm 2024
Dự trữ b/xung vốn đ/l	3.000.000.000	0	0	3.000.000.000
Đầu tư và phát triển	33.412.259.364	0	0	33.412.259.364
Lãi để lại chưa chia	140.701.313.156	24.569.320.503	5,2138 tỷ	160.056.809.940
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	0	0	4.655.903.683
	181.769.476.203	24.569.320.503	5,2138 tỷ	201.124.972.987

Tổng số vốn và các quỹ (Trừ quỹ phúc lợi và khen thưởng) đến 31/12/2024 là: 231.124.972.987đ, tăng trong năm 2024 là: 24.569.320503đ, tăng từ khi hoạt động Công ty CP trong 19 năm 2006-2024 là: 201.124.972.987đ so với Vốn điều lệ Công ty: 30.000.000.000đ tỷ lệ tăng 6,7 lần. Giá trị cổ phiếu trên sổ sách đến 31/12/2024 là: 77.042đ, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2024 là: 8.190đ.

Phần thứ II:

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2024

1. Hoạt động của Ban Kiểm soát: Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ (2021-2026) đã bầu ra Ban kiểm soát gồm 3 người:

1. Ông Vũ Phú Định - Trưởng ban phụ trách chung, trực tiếp theo dõi, kiểm soát khối kinh doanh, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội (đến ngày 07/12/2024).
2. Bà Nguyễn Thị Hương - Ủy viên theo dõi, kiểm soát khối Hiệu thuốc.
3. Ông Nguyễn Xuân Trường - Ủy viên theo dõi và kiểm soát khối SXCN (đến ngày 07/12/2024).

Các thành viên BKS hai người là cán bộ kiêm nhiệm, là cán bộ chủ chốt của các đơn vị nên rất bận về công tác chuyên môn, song với trách nhiệm của ủy viên BKS được các cổ đông tín nhiệm, các thành viên BKS đã chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao. Hàng năm đều tổ chức các đợt kiểm tra, (thường là phối kết hợp với các phòng chức năng Công ty) định kỳ 6 tháng, 1 năm, hoặc đột xuất nếu có phát sinh, hoặc yêu cầu của HĐQT.

Trong năm 2024, Ban kiểm soát đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ theo Điều lệ của Công ty quy định. Đã tổ chức kiểm tra, giám sát việc chấp hành Điều lệ, kiểm tra các mặt hoạt động tài chính kế toán của các đơn vị, Hiệu thuốc, khối SXCN, các Chi nhánh của Công ty, phòng Bán hàng, (100% các đơn vị trực thuộc Công ty đều được kiểm tra giám sát theo quy chế hoạt động của Ban kiểm soát). Trong các đợt kiểm tra BKS đã góp ý và chấn chỉnh những thiếu sót trong việc quản lý, ghi chép, hạch toán ở đơn vị SXKD, đề xuất với HĐQT

hướng giải quyết cụ thể đối với các Hiệu thuốc, khối SXCN, phòng Bán hàng, chi nhánh của Công ty, những tồn tại trong quá trình SXKD. Qua kiểm tra trong năm 2024 cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, qui chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao. Riêng khối SXCN hoạt động có hiệu quả rất cao. Còn lại khối kinh doanh và các đơn vị trực thuộc khác hoạt động kinh doanh hiệu quả còn thấp hoặc rất thấp.

Các chi phí hoạt động của HĐQT, Ban kiểm soát đã được thực hiện đúng theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm.

2. Những tồn tại:

Bên cạnh những việc đã thực hiện tốt trong hoạt động SXKD, vẫn còn một số tồn tại sau:

-Hoạt động SXKD của Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng trong cơ chế thị trường ngày càng cạnh tranh quyết liệt kèm theo sự ảnh hưởng quá lớn từ đại dịch Covid-19, suy thoái kinh tế toàn cầu, chiến tranh xảy ra với các nước trên thế giới để lại hậu quả nặng nề ở các quốc gia trong đó có Việt Nam. Do đó muốn tồn tại các đơn vị SXKD, các phòng chức năng trong Công ty phải thực hiện thật tốt nhiệm vụ được giao, hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế. Phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban, đơn vị trong Công ty để hỗ trợ nhau hoàn thành nhiệm vụ, bảo toàn được vốn, hoạt động SXKD phải có hiệu quả kinh tế. Ban Kiểm soát đề nghị lãnh đạo một số đơn vị trực thuộc Công ty cần quan tâm hơn về công tác quản lý tài chính, (nhất là tình hình thu hồi công nợ, tờ khai thuế phải tuân thủ quy định của ngành thuế không để bị truy thu sau khi ngành thuế kiểm tra, thực hiện cơ chế khoán phí, khoán hiệu quả, các khoản nghĩa vụ nộp về công ty, huy động vốn trong CNV), chi phí hoạt động kinh doanh của Hiệu thuốc cần hợp lý so với hiệu quả kinh doanh.

Để hoàn thành tốt các chỉ tiêu kinh tế đã đề ra trong năm 2025, Ban kiểm soát có một số kiến nghị sau:

-Có chế độ khen thưởng thích đáng đối với tập thể phân xưởng, hiệu thuốc, chi nhánh, cá nhân, làm ra hiệu quả cao cho Công ty theo tỷ lệ được Đại hội cổ đông thông qua.

-Ưu tiên cung cấp hàng Công ty sản xuất cho các quầy của hiệu thuốc để giữ thị phần bán lẻ không để nhỡ hàng.

-Giữ vững việc sản xuất những mặt hàng đã có thị phần bán lẻ trên thị trường.

-Các chi nhánh, hiệu thuốc cần thực hiện đúng quy chế hoạt động của Công ty đã giao cho chi nhánh và hiệu thuốc, hoạt động có hiệu quả kinh doanh trong năm, chịu trách nhiệm về hoạt động SXKD của đơn vị mình trước pháp luật, trước quy chế, điều lệ của Công ty.

-Bố trí cán bộ đủ năng lực, đủ trình độ, vào các vị trí công tác. Sử dụng công nhân, viên chức đúng năng lực, khả năng, trình độ để đảm bảo hoạt động SXKD có hiệu quả.

Trên đây là báo cáo thẩm định kết quả hoạt động SXKD, tình hình tài chính năm 2024 của Công ty và Báo cáo tổng kết hoạt động của Ban kiểm soát năm 2024 trước Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty CP Dược Phẩm Hải Phòng.

Căn cứ vào luật doanh nghiệp và luật chứng khoán năm 2020 quy định chi tiết tại nghị định số 155/2020 /NĐ - CP ngày 31/12/2020. Ngày 07 tháng 12 năm 2024 Công ty đã triệu tập Đại hội cổ đông bất thường để kiện toàn thành viên HĐQT và thành viên BKS sau khi có đơn xin thôi làm nhiệm vụ Trưởng BKS của ông Vũ Phú Định và đơn thôi làm thành viên BKS của ông Nguyễn Xuân Trường. Tại đại hội cổ đông đã bầu ra BKS mới tiếp tục nhiệm vụ nhiệm kỳ 2021-2026, sau cuộc họp đại hội cổ đông bất thường lần thứ nhất thì Ban Kiểm soát họp phiên thứ nhất đã bầu các chức danh của BKS như sau:

1. Ông Nguyễn Duy Hiếu - QĐ Phân xưởng HD - Trưởng ban Kiểm soát
2. Bà Nguyễn Thị Hương - Trưởng CN Hiệu thuốc HP- TV Ban Kiểm soát
3. Bà Nguyễn Thị Thu - Phó phòng kinh doanh - TV Ban Kiểm soát

Thay mặt cho Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2021-2026. Tôi xin trân trọng cảm ơn các quý vị cổ đông đã tin tưởng vào BKS, xin trân trọng cảm ơn tới HĐQT, Ban giám đốc đã tạo mọi điều kiện thuận lợi cho BKS thực hiện tốt nhiệm vụ theo quy chế hoạt động của Công ty. Xin trân trọng cảm ơn lãnh đạo các Phòng ban chức năng, các đơn vị SXKD trực thuộc Công ty đã phối hợp, tạo điều kiện đáp ứng các yêu cầu để Ban Kiểm soát thực thi tốt chức trách nhiệm vụ của mình.

Chúc Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng luôn phát triển, thịnh vượng, chúc các quý vị cổ đông sức khỏe, hạnh phúc, chúc BKS mới luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ và chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn./.

T/M BAN KIỂM SOÁT



NGUYỄN DUY HIẾU