

*Thanh Hóa, ngày 27 tháng 03 năm 2025*



**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

(Về quản trị và kết quả hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2024, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024, nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025, kế hoạch chi trả cổ tức và phân phối lợi nhuận năm 2025)

## I. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ QUẢN TRỊ VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2024

## 1. Đặc điểm tình hình chung

Trong năm 2024, các doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam nói chung và Công ty cổ phần Dược - VTYT Thanh Hóa (Công ty) nói riêng phải đối mặt với một số khó khăn chính bao gồm:

- Nền kinh tế phục hồi chưa ổn định dẫn đến thu nhập của người dân giảm, kéo theo sự sụt giảm trong chi tiêu cho các sản phẩm y tế và thực phẩm chức năng. Xu hướng này ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu của các doanh nghiệp dược phẩm;
- Sự gia tăng chi phí đầu vào do biến động giá nguyên liệu nhập khẩu và giá năng lượng tiếp tục gây áp lực lớn đến chi phí sản xuất;
- Phần lớn doanh nghiệp vẫn tập trung sản xuất các loại thuốc phổ biến trên thị trường. Điều này dẫn đến sự cạnh tranh mạnh mẽ về giá cả, đặc biệt trên các kênh OTC (thuốc không kê đơn) và ETC (thuốc kê đơn);
- Nguyên liệu sản xuất thuốc và máy móc phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu. Sự biến động tỷ giá ngoại tệ làm gia tăng chi phí sản xuất, gây khó khăn trong việc duy trì biên lợi nhuận;
- Các doanh nghiệp phải liên tục cập nhật và đáp ứng các yêu cầu mới, như thử nghiệm tương đương sinh học, kê khai giá, và cập nhật các quy chuẩn kỹ thuật;
- Quy trình thẩm định, phê duyệt hồ sơ chưa đáp ứng được nhu cầu thay đổi danh mục sản phẩm của các doanh nghiệp, làm ảnh hưởng đến kế hoạch mở rộng thị trường.

*Mặc dù phải đối mặt với nhiều khó khăn, Hội đồng quản trị cùng Ban điều hành, phối hợp với Đảng ủy, Công đoàn đã lãnh đạo các đơn vị trực thuộc và toàn thể người lao động trong Công ty nỗ lực vượt qua các khó khăn của năm 2024 để thực hiện các nhiệm vụ, chỉ tiêu được giao.*

## 2. Cơ cấu tổ chức của HĐQT

HĐQT Công ty gồm có 3 thành viên. Danh sách các thành viên đương nhiệm của Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2023 -2027:

TT	Họ và tên	Chức vụ
1	Trần Văn Công	Chủ tịch HĐQT
2	Cao Văn Bốn	Thành viên HĐQT
3	Trần Thanh Minh	Thành viên HĐQT

## 3. Thù lao và các lợi ích khác của HĐQT

Căn cứ Nghị quyết số 01-2024/NQ-ĐHĐCĐ của ĐHCĐ Công ty năm 2024 đã được biểu quyết thông qua, thù lao của HĐQT và Ban kiểm soát cho năm 2024 là 100.000.000 đồng được chi vào năm 2025. Các thành viên HĐQT hưởng lương và các quyền lợi tương ứng khi kiêm nhiệm các vị trí công tác khác tại Công ty theo quy định hiện hành.

## 4. Tổng kết các cuộc họp của HĐQT, Quyết định của HĐQT năm 2024 và hoạt động của các thành viên HĐQT

Trong năm 2024, HĐQT đã tiến hành 15 cuộc họp xin ý kiến (05 cuộc họp trực tiếp và 10 lần xin ý kiến bằng văn bản), ban hành 17 Nghị quyết để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT. Các cuộc họp HĐQT diễn ra theo đúng quy định pháp luật và Điều lệ Công ty.

Các cuộc họp HĐQT mở rộng có sự tham gia của Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, Giám đốc Kinh doanh và các lãnh đạo trong Công ty để trao đổi, thảo luận về các chiến lược, định hướng sản xuất kinh doanh và chỉ đạo của HĐQT với Ban điều hành.

Danh sách các Nghị quyết của HĐQT trong năm 2024:

STT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
1.	01-2024/NQ-HĐQT	08/01/2024	Bổ nhiệm chức vụ do Hội đồng quản trị quản lý - Giám Đốc Chi Nhánh Dược phẩm Vĩnh Lộc	100%
2.	02-2024/NQ-HĐQT	02/02/2024	Chi tiền Tết Nguyên Đán	100%
3.	03 -2024/NQ-HĐQT	19/02/2024	Tổ chức ĐHCĐ thường niên năm 2024	100%
4.	04-2024/NQ-HĐQT	18/03/2024	Thành lập Ban tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2024	100%
5.	05-2024/NQ-HĐQT	20/03/2024	Điều chỉnh lãi suất huy động vốn cá nhân	100%



STT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
6.	06-2024/NQ-HĐQT	20/03/2024	Miễn nhiệm chức vụ do Hội đồng quản trị quản lý - Giám đốc chi nhánh Thương mại Dược Mỹ phẩm	100%
7.	07-2024/NQ-HĐQT	20/03/2024	Phê duyệt phương án chuyển giao và chấm dứt hoạt động của chi nhánh Thương mại Dược Mỹ phẩm	100%
8.	08-2024/NQ-HĐQT	28/03/2024	Phê duyệt thực hiện cấp tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Thanh Hóa	100%
9.	09 -2024/NQ-HĐQT	08/04/2024	Miễn nhiệm chức vụ do Hội đồng quản trị quản lý - Giám đốc Chi nhánh Phòng khám đa khoa - Phòng mạch	100%
10.	10-2024/NQ-HĐQT	08/04/2024	Nghỉ việc để hưởng chế độ bảo hiểm xã hội - Giám đốc Chi nhánh Phòng khám đa khoa - Phòng mạch	100%
11.	11-2024/NQ-HĐQT	03/06/2024	Miễn nhiệm chức vụ Phụ trách quản trị Công ty	100%
12.	12-2024/NQ-HĐQT	06/06/2024	Bổ nhiệm người phụ trách quản trị Công ty	100%
13.	13-2024/NQ-HĐQT	31/07/2024	Thông qua phương án sử dụng vốn, vay vốn và bảo đảm tiền vay tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank)	100%
14.	14-2024/NQ-HĐQT	31/07/2024	Chi trả cổ tức năm 2023	100%
15.	15-2024/NQ-HĐQT	30/09/2024	Thông qua phương án sử dụng vốn, vay vốn và bảo đảm tiền vay tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	100%
16.	16-2024/NQ-HĐQT	20/12/2024	Phê duyệt đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2024	100%
17.	17-2024/NQ-HĐQT	23/12/2024	Phê duyệt phương án tái cơ cấu các chi nhánh ngoại tỉnh của Công ty cổ phần Dược – Vật tư y tế Thanh Hóa	100%

## Hoạt động của các thành viên HĐQT

TT	Họ và tên	Chức vụ	Hoạt động
1	Trần Văn Công	Chủ tịch HĐQT	Chủ tịch HĐQT đương nhiệm. Tham gia đầy đủ, chủ trì, kết luận các cuộc họp của HĐQT. Đưa ra các định hướng phát triển cho Công ty. Thay mặt HĐQT ký các Quyết định, Nghị quyết và các văn bản khác thuộc thẩm quyền của HĐQT.
2	Cao Văn Bốn	TV. HĐQT	TV. HĐQT đương nhiệm. Tham gia đầy đủ và đóng góp ý kiến trong các cuộc họp của HĐQT.
3	Trần Thanh Minh	TV. HĐQT	TV. HĐQT đương nhiệm. Tham gia đầy đủ và đóng góp ý kiến trong các cuộc họp của HĐQT. TGD phụ trách điều hành chung các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

### 5. Kết quả giám sát đối với Tổng Giám đốc và người điều hành khác

- Theo dõi việc hoàn thành các chỉ tiêu trọng yếu trong năm mà Tổng Giám đốc và Ban điều hành đã cam kết theo đúng tinh thần Nghị quyết ĐHĐCĐ và Nghị quyết HĐQT. Tổng Giám Đốc đã tiếp thu các định hướng, chiến lược của ĐHĐCĐ và HĐQT trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Thực hiện nghiêm túc các Nghị quyết, Quyết định của ĐHĐCĐ và HĐQT;
- Tổng Giám đốc và Ban điều hành đã triển khai cụ thể các định hướng và mục tiêu phát triển được ĐHĐCĐ và HĐQT đặt ra trong năm 2024 và có những giải pháp phù hợp trong công tác điều hành Công ty, qua đó thực hiện được kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024.
- Các cán bộ quản lý, điều hành khác trong công ty đã hoàn thành tốt nhiệm vụ, chức năng được phân công;
- Tổng thu nhập và thù lao của Tổng Giám đốc trong năm 2024 là: 389.400.000

### 6. Kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024

#### 6.1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh tế năm 2024

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu về kinh doanh năm 2024 của Công ty như sau:

Tổng doanh thu đạt 533,1 tỷ đồng, đạt 95,2% so với kế hoạch và 101,3% so với thực hiện năm 2023;

Doanh thu hàng CTSX đạt 398,6 tỷ đồng, đạt 89,6% so với kế hoạch và 96,6% so với năm 2023;

Lợi nhuận trước thuế ước 4,0 tỷ đồng, đạt 71,4% so với kế hoạch và bằng 125,0%



so với năm 2023.

### Một số chỉ tiêu kinh tế chính năm 2024

ĐVT: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2024	So sánh		So với	
			KH 2024		thực hiện 2023	
			KH	Tỷ lệ	TH	Tỷ lệ
1	Tổng doanh thu	533,1	560,0	95,2%	526,0	101,3%
	Trong đó hàng Công ty sản xuất	398,6	445,0	89,6%	412,7	96,6%
2	Lợi nhuận trước thuế TNDN	4,0	>=5,6	71,4%	3,2	125,0%
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	3,2	-	-	2,4	133,3%

## 6.2. Công tác sản xuất kinh doanh

### 6.2.1. Công tác nghiên cứu phát triển, sản xuất và quản lý chất lượng

- Trong năm 2024, có 20 sản phẩm thuốc được cấp số đăng ký, 79 sản phẩm được gia hạn. Bàn giao được 09 sản phẩm thuốc mới cho sản xuất, góp phần đa dạng hóa danh mục các mặt hàng thuốc của Công ty. Khắc phục sự cố và cải tiến công thức cho 11 sản phẩm thuốc. Đang triển khai nghiên cứu mới 28 sản phẩm.

- Có 01 sản phẩm Thực phẩm bảo vệ sức khỏe được cấp xác nhận công bố, nộp hồ sơ công bố mới là 02 sản phẩm trong năm 2024. Bàn giao được 01 sản phẩm TPBVSK mới cho sản xuất. Đang triển khai nghiên cứu TPBVSK mới 01 sản phẩm, 02 sản phẩm TBYT;

- Nghiên cứu công thức để thử tương đương sinh học cho một số sản phẩm có hiệu quả kinh tế cao;

- Tiếp tục tiến hành nghiên cứu, cải tiến các sản phẩm hiện có của Công ty, nộp hồ sơ thay đổi bổ sung quy cách, dạng bào chế phục vụ nhu cầu kinh doanh;

- Công ty tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm thông qua việc áp dụng công nghệ sản xuất tiên tiến và tối ưu hóa quy trình, giúp giảm lãng phí nguyên vật liệu và gia tăng hiệu quả sản xuất;

- Các sáng kiến và giải pháp từ đội ngũ lao động tiếp tục được khuyến khích và áp dụng thực tế, góp phần cải thiện năng suất, hiệu quả vận hành thiết bị và nâng cao chất lượng sản phẩm;

- Chính sách khen thưởng và khuyến khích người lao động được duy trì và cải thiện, tạo động lực cho nhân viên tuân thủ quy định, phát huy tinh thần sáng tạo và đóng góp tích cực vào sự phát triển bền vững của công ty;

- Tuân thủ các quy trình, quy định về đảm bảo chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất và lưu thông trên thị trường. Cập nhật thường xuyên theo yêu cầu các cơ quan chức năng và nhu cầu nâng cao chất lượng sản phẩm của Công ty;

- Tiếp tục xây dựng, cập nhật, ban hành hệ thống tài liệu GPs đáp ứng các quy định hiện hành và yêu cầu thực tiễn của Công ty;

- Công ty đã được Cục Quản lý dược cấp giấy chứng nhận “Thực hành tốt bảo quản thuốc, nguyên liệu làm thuốc” (GSP) vào ngày 27/06/2024;

- Hoàn thành công tác kiểm nghiệm các mẫu nguyên liệu, bao bì, sản phẩm trung gian, thành phẩm, mẫu nghiên cứu độ ổn định, mẫu xây dựng tiêu chuẩn phục vụ công tác nghiên cứu, sản xuất và kinh doanh.

### **6.2.2. Công tác kinh doanh**

Mặc dù kết quả kinh doanh tổng thể chưa đạt được kỳ vọng, một số chi nhánh nội ngoại tỉnh và bộ phận bán hàng của Công ty đã có những nỗ lực đáng ghi nhận để hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh số và dự thưởng:

- + Chi nhánh nội tỉnh: Các chi nhánh có mức hoàn thành doanh số kế hoạch cao như chi nhánh dược phẩm (CNDP) Sầm Sơn, Ngọc Lặc, Yên Định, Thiệu Hoá, Bá Thước, Thường Xuân, Quan Sơn, Lang Chánh và một số chi nhánh khác.

- + Chi nhánh ngoại tỉnh: Chi nhánh Hà Nội, Bắc Miền Trung, Hải Phòng đạt và vượt doanh số dự thưởng;

- + Hệ thống bán lẻ DMS: Bộ phận DMS Bắc Miền Trung hoàn thành vượt mức doanh số được giao.

### **6.2.3. Công tác quản lý tài chính**

Tập trung thu hồi công nợ tồn đọng, khó đòi tại các đơn vị trực thuộc, quy định tuổi nợ theo từng địa bàn: Chi nhánh ngoại tỉnh tuổi nợ 30 ngày, công nợ nội tỉnh 60 ngày, công nợ nhóm hàng DMS thu tiền ngay.

Tổng công nợ phải thu của khách hàng tới ngày 31/12/2024 là 87 tỷ đồng, giảm 31 tỷ đồng so với đầu năm 2024.

Tiến hành trích lập dự phòng công nợ phải thu khó đòi của các khách hàng có công nợ tồn đọng lâu, khó đòi vào chi phí hoạt động của các chi nhánh.

Hoàn thành kế hoạch kiểm tra công tác quản lý tài chính tại các chi nhánh nội tỉnh, ngoại tỉnh.

### **6.3. Công tác tổ chức và lao động**

Lao động đang làm việc tính tại ngày 31/12/2024 là 720 người bao gồm nhà máy, phòng ban, chi nhánh và bộ phận bán lẻ DMS.

Công ty đã thực hiện nâng lương, chuyển ngạch lương cho 267 lao động và nộp các khoản bảo hiểm cho người lao động theo quy định với tổng số tiền đóng BHXH, BHYT, BHTN là khoảng 13 tỷ đồng.

### **6.4. Công tác thi đua khen thưởng và xã hội, từ thiện**

- Công ty thực hiện tốt chính sách thi đua khen thưởng thường niên và đột xuất cho cán bộ công nhân lao động. Có 30 lao động đạt danh hiệu chiến sỹ thi đua cấp cơ sở, 478 lao động đạt danh hiệu lao động tiên tiến, 13 đơn vị đạt mức Tập thể lao động xuất sắc và tương đương, 13 đơn vị đạt danh hiệu tập thể lao động tiên tiến.

- Công tác khen thưởng của Công Đoàn, các đoàn thể trong Công ty được tiến hành đúng quy chế, kịp thời để khuyến khích tinh thần làm việc, sáng tạo của người lao động;

- Công ty tham gia các hoạt động xã hội, từ thiện tại địa phương và trên cả nước,



thăm hỏi các chiến sỹ bộ đội biên phòng đóng tại xã Bát Mọt - huyện Thường Xuân.

## 7. Một số hạn chế

- Cơ sở vật chất và phương tiện vận tải ở Công ty và nhiều chi nhánh đã xuống cấp nhưng công ty chưa đủ nguồn lực tài chính để nâng cấp đồng bộ, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất và kinh doanh;

- Một số chi nhánh chưa phát huy được tiềm năng thị trường địa phương, dẫn đến doanh thu không đạt kỳ vọng. Điều này tạo áp lực lên mục tiêu tăng trưởng chung và đòi hỏi công ty phải có giải pháp đồng bộ để cải thiện hiệu quả kinh doanh;

- Nhiều máy móc và thiết bị phục vụ sản xuất đã lỗi thời, thường xuyên xảy ra sự cố, làm tăng chi phí sửa chữa và gián đoạn sản xuất. Để đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế, Công ty cần đầu tư mạnh mẽ vào hiện đại hóa dây chuyền sản xuất;

- Chưa thực hiện đồng bộ công tác tái cấu trúc các đơn vị yếu kém, hoạt động thiếu hiệu quả để đáp ứng yêu cầu phát triển bền vững.

## II. NHIỆM VỤ, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

### 1. Kế hoạch năm 2025

#### 1.1. Kế hoạch các chỉ tiêu kinh tế chính năm 2025

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2025
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	560
2	Doanh thu hàng công ty SX	Tỷ đồng	445
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	$\geq 5,6$
4	Chi trả cổ tức	%	$\geq 5$
5	Thu nhập bình quân tháng	Tăng từ 5% trở lên so với năm 2024	

#### 1.2. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2025

Lợi nhuận sau thuế, sau khi chi trả cổ tức cho cổ đông được trích quỹ khen thưởng phúc lợi 100%.

### 2. Nhiệm vụ năm 2025

#### 2.1. Công tác kinh doanh, marketing

- Đẩy mạnh phát triển kênh phân phối bán lẻ tại các khu vực đô thị thông qua hệ thống quản lý phân phối (DMS), mở rộng mạng lưới khách hàng và cải thiện hiệu quả vận chuyển, cung ứng hàng hóa;

- Áp dụng chiến lược tiếp thị và kinh doanh tập trung vào những sản phẩm mới ra mắt trong năm 2024 và dự kiến sản xuất, kinh doanh năm 2025, nhằm nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường và nâng cao nhận diện thương hiệu;

- Triển khai kế hoạch tái cấu trúc các chi nhánh kinh doanh chưa đạt hiệu quả, đồng thời thực hiện các biện pháp cải thiện quản lý nhằm nâng cao năng suất và hiệu quả vận hành;

- Phát triển chính sách chăm sóc khách hàng và tổ chức các chương trình quảng bá

toàn quốc, tập trung vào nhóm sản phẩm mũi nhọn để tăng trưởng doanh thu. Tăng cường các hoạt động truyền thông và xây dựng hình ảnh thương hiệu vững mạnh trên thị trường;

- Chủ động nghiên cứu hành vi tiêu dùng, phân tích xu hướng thị trường và chuyển giao dữ liệu cho bộ phận phát triển sản phẩm để kịp thời tối ưu hóa danh mục, đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng;

- Tăng cường hợp tác với các đối tác quốc tế để mở rộng thị trường xuất khẩu, đưa thêm sản phẩm của công ty ra thị trường nước ngoài, góp phần nâng cao vị thế và doanh thu toàn diện.

## **2.2. Công tác nghiên cứu phát triển, sản xuất và quản lý chất lượng**

- Đẩy nhanh tiến độ sản xuất các sản phẩm mới đã được phê duyệt, bảo đảm đưa vào thị trường đúng thời điểm để tận dụng tối đa cơ hội kinh doanh;

- Tập trung tuyển dụng nhân sự chất lượng cao và triển khai các chương trình đào tạo chuyên sâu, nhằm xây dựng đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn vững vàng và kỹ năng đáp ứng nhu cầu phát triển;

- Tối ưu hóa việc sử dụng các thiết bị hiện đại vừa được đầu tư, giúp nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng cường năng lực sản xuất, và giảm chi phí vận hành;

- Lên kế hoạch sản xuất linh hoạt, dễ dàng điều chỉnh theo tình hình thị trường và năng lực thực tế, đồng thời chuẩn bị kỹ lưỡng để đối phó với các rủi ro và biến động trong chuỗi cung ứng quốc tế;

- Duy trì lịch trình bảo trì máy móc định kỳ hiệu quả hơn, đảm bảo thiết bị hoạt động ổn định, giảm thiểu gián đoạn trong sản xuất và gia tăng hiệu suất lao động;

- Xây dựng chiến lược dài hạn cho việc đầu tư nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn quốc tế, từ cơ sở hạ tầng đến công nghệ tiên tiến, nhằm đáp ứng các yêu cầu khắt khe của thị trường trong nước và quốc tế;

- Tăng cường tập trung vào việc cải tiến chất lượng sản phẩm và tối ưu hóa thiết kế, không chỉ đáp ứng yêu cầu kỹ thuật mà còn tạo ra sự khác biệt và giá trị gia tăng trên thị trường;

- Đẩy nhanh việc nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới trong những lĩnh vực chiến lược, ưu tiên các dòng dược phẩm và sản phẩm chăm sóc sức khỏe có tiềm năng kinh tế cao. Định hướng mở rộng danh mục sản phẩm để đáp ứng các nhu cầu đang thay đổi nhanh chóng của người tiêu dùng;

- Thực hiện các biện pháp kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt, phù hợp với tiêu chuẩn trong nước và quốc tế, bảo đảm sự tin cậy từ khách hàng. Qua đó, nâng cao vị thế cạnh tranh của công ty trên thị trường nội địa và quốc tế.

## **2.3. Công tác quản lý tài chính**

Phát huy kết quả đạt được trong năm 2024, Công ty tiếp tục triển khai công tác quản lý công nợ đến từng khách hàng về tuổi nợ và hạn mức công nợ trong năm 2025. Trích lập dự phòng công nợ phải thu khó đòi của các khách hàng có công nợ tồn đọng lâu, khó đòi vào chi phí hoạt động của các chi nhánh. Hoàn thành kế hoạch tái cấu trúc về mặt



quản lý tài chính tại các chi nhánh Ngoại tỉnh.

#### **2.4. Công tác tổ chức, quản lý và công tác khác**

- Tuân thủ quy định pháp lý và tiêu chuẩn của cơ quan chức năng, đặc biệt trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh và quản lý chất lượng dược phẩm, nhằm đảm bảo tính minh bạch và trách nhiệm;

- Đẩy mạnh các hoạt động văn hóa và xã hội, từ các chương trình thiện nguyện đến việc tổ chức các phong trào thi đua nội bộ. Tôn vinh những cá nhân và tập thể có đóng góp xuất sắc, đồng thời không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của đội ngũ lao động, tạo môi trường làm việc đoàn kết và sáng tạo;

- Tăng cường đầu tư vào phát triển nguồn nhân lực, tập trung vào đào tạo chuyên sâu và phát triển kỹ năng chuyên môn. Sắp xếp lại cơ cấu tổ chức theo hướng tinh gọn, hiệu quả, và bố trí nhân sự phù hợp với năng lực nhằm tối ưu hóa hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Năm 2025, với sự đoàn kết nhất trí của Ban lãnh đạo, tinh thần làm việc nghiêm túc và sáng tạo của người lao động, Hội đồng quản trị Công ty tin tưởng có thể điều hành Công ty hoàn thành tốt các chỉ tiêu đã đề ra ./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH HĐQT**

**Trần Văn Công**

