

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG**



**TÀI LIỆU**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG**

**Hải Phòng, Tháng 04 năm 2023**

**CHƯƠNG TRÌNH  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

*Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng thường niên năm 2023*

<b>Thời gian</b>	<b>Nội dung</b>
8 <sup>h</sup> 00 - 8 <sup>h</sup> 30	<p>-Đón tiếp đại biểu</p> <p style="text-align: center;"><i>Đón tiếp cổ đông và đại diện ủy quyền cổ đông dự Đại hội</i></p>
9 <sup>h</sup> 00 - 11 <sup>h</sup> 30	<p>-Chào cờ</p> <p>- Thông qua chương trình Đại hội.</p> <p>-Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu.</p> <p>-Bầu Chủ tịch đoàn và Thư ký đoàn.</p> <p>-Phổ biến Nội quy Đại hội.</p> <p>-Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông.</p> <p>-Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023.</p> <p>-Thông báo chi trả cổ tức 2022.</p> <p>-Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về kết quả hoạt động SXKD, báo cáo tài chính của Công ty năm 2022.</p> <p>-Thông báo thù lao của HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2022, phương án thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2023.</p> <p>-Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2022.</p> <p>- 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.Kiến An.</p> <p>-Biểu quyết các nội dung của Đại hội.</p> <p>-Tham luận của các Cổ đông.</p> <p>- Biểu quyết Thông qua Nghị quyết Đại hội.</p> <p>-Phát biểu bế mạc.</p> <p>-Chào cờ.</p>

Hải Phòng, ngày 28 tháng 04 năm 2023  
**BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI**



**TRƯỞNG PHÒNG TC-HC**  
*Nguyễn Xuân Trường*

**NỘI QUY LÀM VIỆC**  
**TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023**  
**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 UỶ 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 giơ 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 giơ 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 28 tháng 04 năm 2023



**BÁO CÁO**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023**

**TỔNG KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022**  
**PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2023**  
**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 2022 và phương hướng nhiệm vụ năm 2023.

**A- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022.**

**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 các chỉ tiêu kinh tế-xã hội và nhất là hiệu quả kinh tế cuối cùng ngày một tăng, cụ thể như sau:

Năm 2022 tình hình thế giới diễn biến có nhiều phức tạp điển hình như: căng thẳng thương mại giữa Mỹ-Trung, dịch covid-19 kéo dài suốt từ năm 2020 đến năm 2022, đặc biệt là xung đột quân sự giữa Nga-Ukraine dẫn tới Mỹ và các nước phương tây và các nước đồng minh của Mỹ đã cấm vận kinh tế Nga với qui mô chưa từng có trong lịch sử làm ảnh hưởng trực tiếp nền kinh tế thế giới và Việt Nam. Chuỗi cung ứng trên toàn thế giới và Việt Nam bị đứt gãy đẩy giá nguyên vật liệu tăng cao song thành phẩm lại không tiêu thụ được nhiều, hàng xuất khẩu bị dôn ứ. Nên năm 2022 là năm nền kinh tế thế giới và Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn, nhiều quốc gia trong đó có Việt Nam sản xuất kinh doanh bị đình trệ làm GDP có nước tăng trưởng âm hoặc giảm gần âm, tăng trưởng GDP Việt Nam vẫn dương song đã giảm rất nhiều.

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 như: do dịch bệnh nên các bệnh viện quy định rất khắt khe đối với công việc tiếp nhận bệnh nhân nên số lượng bệnh nhân giảm nhiều và kéo theo nhu cầu về thuốc cũng giảm. Trong các khu công nghiệp sản xuất cũng bị đình trệ, công nhân thiếu việc làm, thu nhập giảm nên nhu cầu về thuốc và thực phẩm chức năng cũng bị giảm nhiều nên 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 và

nhiều nguyên liệu tăng từ 50-100%, song để mua và nhập khẩu được cũng rất khó khăn. Nên năm 2022 là năm thực sự khó khăn cho Công ty và thực tế Công ty đã nỗ lực cố gắng để SXKD có đủ việc làm cho gần 500 người lao động không một ai phải nghỉ việc và với thu nhập ổn định, làm tròn trách nhiệm với Nhà nước với Cổ đông và người lao động cùng các khoản nộp Ngân sách đầy đủ và hiệu quả kinh tế cuối cùng vẫn hoàn thành và tăng hơn cùng kỳ năm trước.

Sau đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2022 của Công ty thể hiện qua một số chỉ tiêu kinh tế xã hội:

**+KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022.**

Stt	Chỉ tiêu	Năm	Thực hiện hàng năm (Đvt tỷ đồng)			
			DVT	2021	2022	tỷ lệ (%)
1	Tổng doanh thu			189,4	197,9	104%
	-Sản xuất			77,9	85,2	109%
	-KD nội địa			111,5	112,7	101%
2	Nộp ngân sách			6.340	7.424	117%
3	LN sau thuế			17,691	22,81	129%
4	Nộp BHXH, BHYT, BHTN			6.740	6.532	97%
5	Thu nhập BQ			7.0 tr/tháng	7.5 tr/tháng	107%
6	Đầu tư			17,000	4,75	28%
7	Trả cổ tức (% VDL)			15%	15 %	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 2022 cho thấy:

-Doanh thu toàn Công ty tăng 4%, doanh thu sản xuất tăng 9%, doanh thu khối hiệu thuốc và bán buôn giảm 3% và lợi nhuận sau thuế tăng 29%. Chỉ tiêu nộp ngân sách cũng như thu nhập người lao động đều tăng, trả cổ tức vẫn ổn định như năm 2021 và thu nộp BHXH, BHTN, BHYT được Công ty đóng đầy đủ, kịp thời 100%.

-Qua các chỉ tiêu kinh tế cơ bản nói trên đã khẳng định, mặc dù là một năm khó khăn do ảnh hưởng nặng nề các cuộc cạnh tranh và cấm vận thương mại và đại dịch covid-19 song CBCNV Công ty đã cùng với HĐQT, Ban giám đốc, lãnh đạo chủ chốt đã cố gắng cơ cấu lại tổ chức - sản xuất kinh doanh, cắt giảm chi phí tăng năng suất lao động công nghiệp nên vẫn đảm bảo ổn định sản xuất kinh doanh, ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động ngày càng tăng và quan trọng nữa là Công ty vẫn thực lãi tăng 29%, chi trả cổ tức như năm 2021. Có được kết quả sản xuất kinh doanh tốt như vậy là sự cố gắng nỗ lực của các đơn vị, bộ phận của từng khu vực kinh doanh của Công ty dưới sự chỉ đạo kết hợp giữa HĐQT - Ban giám đốc và CBCNV, cụ thể như sau:

**\* Một là: Khối kinh doanh:**

**1.1. 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 nguồn tiền của Công ty 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 2022 đạt: 31.7 tỷđ/năm cao hơn so với năm 2021 là 7%.

-Doanh thu gia công cho B.Braun đạt 24.8 tỷ (tăng 21%).

-Bộ phận bán hàng và thu công nợ đảm bảo đúng hạn, không bị quá hạn mức quy định trong hợp đồng nên năm 2022 không có khách hàng nào bị phạt.

-Chi nhánh Hà Nội cũng đảm bảo được công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho CBCNV và các khoản chi phí như: BHXH, BHYT, BHTN và chi phí tiền thuê nhà.

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

-Doanh thu khối bán hàng do ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố khách quan kể trên song doanh số năm nay vẫn đạt tương đương như năm 2021 (đạt 101% so với năm 2021) và đạt được 90% tổng giá trị trúng thầu.

-Bộ phận giao hàng đã tập trung cung ứng cho các cơ sở y tế đầy đủ và kịp thời mặc dù nhiều hàng chi phí công vận chuyển giao hàng rất lớn như dịch truyền tạo được niềm tin và uy tín với bệnh viện và nhà cung ứng.

-Công việc thu hồi công nợ 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 công lập 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 sao cho đảm bảo được cho CBCNV của bộ phận cung ứng đấu thầu cho bệnh viện có được việc làm và đời sống ổn định góp phần vào giảm 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 nếu phân bổ chi phí vào hoạt động sản xuất kinh doanh và trên thực tế trong nhiều năm qua Công ty phải bù lỗ cho hoạt động kinh tế của mảng đấu thầu cung ứng cho bệnh viện (Nếu tính cả chi phí tiền nhà khu vực 71 Điện Biên Phủ).

-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 và ủng hộ cho lãnh đạo Công ty trong việc hoạch định kế hoạch SXKD kiện toàn lại bộ máy của Công ty đề ra các biện pháp khắc phục cho phù hợp thực trạng kinh doanh của Công ty. 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 để kết quả trúng thầu của Công ty ngày càng lớn.

**\*Hai là: Khối hiệu thuốc:**

Trong năm qua khó khăn của khối Hiệu thuốc chi nhánh bán lẻ của Công ty cũng nằm trong những khó khăn chung mà đã đánh giá ở trên đã nêu cụ thể như: do dịch bệnh covid-19 và ảnh hưởng của xung đột quân sự giữa Nga-Ukraine làm cho nền kinh tế toàn cầu bị ảnh hưởng trầm trọng. Ở trong nước các khu công nghiệp thiếu việc làm làm công nhân mất việc ảnh hưởng tới việc chi tiêu của bộ phận lớn người lao động. Trên thực tế, người dân thắt chặt chi tiêu chỉ mua thuốc bệnh, thuốc thiết yếu. Còn các thuốc khác, thực phẩm chức năng đều giảm nhu cầu. Sự cạnh tranh ngày càng lớn với hệ thống bán lẻ tư nhân, nhất là khi các chuỗi bán lẻ của nhà thuốc Long Châu, Pharmacy, các hãng này giá bán lẻ rất rẻ (như giá bán buôn) kết hợp chính sách thanh toán thẻ ngân hàng để gia tăng lợi ích cho khách hàng tiêu dùng. Hệ thống bán lẻ này là một trở ngại rất lớn để cạnh tranh đối với hệ thống bán lẻ của Công ty. 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 phát triển bán lẻ của Công ty nếu không 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.

Doanh thu khối hiệu thuốc trong năm qua được 115,4 tỷ thấp hơn năm 2021 song vẫn đáp ứng được hiệu quả kinh doanh và bù đắp được các chi phí như trả lương CBCNV, bảo hiểm. Riêng chi nhánh Hiệu thuốc Kiến An là không đáp ứng được hiệu quả kinh tế nên HĐQT họp đã đi đến thống nhất tinh gọn bộ máy tổ chức là sát nhập với chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng để duy trì các quầy còn gắn bó với hệ thống bán lẻ của Công ty. Sau đây là doanh thu của các chi nhánh Công ty:

Stt	Doanh thu	Năm 2021(tỷ)	năm 2022(tỷ)	So sánh tỷ lệ (%)
1	HT Hải Phòng	66,1	63,1	95
2	HT An Lão	6,3	5,9	93
3	HT Thủy Nguyên	13,5	13,2	98
4	HT Kiến Dương	1,3	1,2	93
5	HT Kiến An	0,5	0,3	60
6	Chi nhánh Hà Nội	29,4	31,7	107
	<b>Tổng cộng</b>	<b>117,1</b>	<b>115,4</b>	<b>98,5</b>

-Qua số liệu các chỉ về doanh thu của các chi nhánh Công ty ta thấy đều giảm so với năm 2021, chỉ riêng chi nhánh Hà Nội là tăng (chủ yếu bán hàng sản xuất), thể hiện một năm khó khăn đối với các chi nhánh.

-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 chế độ cho người lao động cũng như các khoản nộp BHXH, BHYT, BHTN và các khoản chi phí khác. Song nếu quyết toán trừ các khoản treo gác chờ phân bổ (tổng chi phí của năm 2022 được phân bổ trong năm) thì hầu hết các chi nhánh hiệu thuốc bị lỗ.

-Trong năm qua các Chi nhánh cũng đã lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất và đánh giá và góp ý các hàng sản xuất của công ty, mặt được (đã có thị trường, người tiêu dùng tin dùng) và 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 có sức cạnh tranh hơn trên thị trường.

**\* Ba là: Sản xuất công nghiệp:**

Hiện nay nhà máy sản xuất của Công ty đạt tiêu chuẩn GMP-WHO có 3 dây truyền sản xuất. Một là dây truyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, mũi, hai là dây truyền sản xuất viên nén Non-Blactam, ba là dây truyền sản xuất thiết bị y tế. Hai dây truyền sản xuất thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi và dây truyền sản xuất viên nén, đầu tư ở mức cơ bản chủ yếu là sản phẩm đóng lọ, ép vỉ polyme. Dây truyền sản xuất thiết bị y tế là sản xuất dịch chạy thận HD gia công cho Công ty B.Braun.

Do vẫn ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 kéo dài trong năm và đặc biệt căng thẳng chiến tranh thương mại như đã phân tích ở trên làm đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu và làm suy thoái kinh tế thế giới, nên giá nguyên liệu chính cho sản xuất của Công ty là Paracetamol và Cafein tăng mạnh (trên 100%) và nhập được cũng khó khăn làm ảnh hưởng tới sản xuất của Công ty. Hàng gia công cho B.Braun do thiếu vỏ contener, chậm tàu xuất khẩu nên hàng ứ đọng trong kho nhiều và vào cuối năm 2022 đã đỡ hơn và việc xuất đầu ra rất tốt làm tăng doanh thu cho sản xuất gia công.

Sau 2 năm bàn bạc giữa Công ty và Công ty B.Braun để xây dựng phân xưởng sản xuất gia công dịch truyền và dung dịch sát khuẩn, thực tế hợp đồng ghi nhớ hợp tác đã được hai bên ký kết và Công ty đã bỏ phân xưởng sản xuất thuốc đông dược để phục vụ cho xây dựng phân xưởng này. Hiện nay sau khi hai bên chưa thể đi đến thống nhất được để ký hợp đồng hợp tác gia công chính thức cho sản phẩm dịch truyền và dịch sát khuẩn do vướng mắc mô hình hợp tác dẫn đến nhiều khả năng không thể thẩm định được dây truyền và cấp phép hoạt động được của Cục quản lý dược-Bộ Y tế. Đến nay hai bên đã chính thức dừng hợp tác mở thêm dây truyền sản xuất gia công dịch truyền và dịch sát khuẩn. Trên thực tế cả 2 bên đã dành rất nhiều thời gian và công sức, đối với Công ty đã phải ngừng sản xuất phân xưởng đông dược để phục vụ dự án nên đã làm ảnh hưởng nhiều tới hoạt động và kế hoạch phát triển của Công ty trong suốt gần 3 năm qua. Hiện nay dây truyền sản xuất gia công dịch chạy thận 2 bên hợp tác vẫn sản xuất ổn định và phát triển tốt.

-Công ty cũng xác định từ thực tiễn lịch sử để lại một nền sản xuất công nghiệp với cơ sở vật chất lạc hậu xuống cấp nên thiếu một nền tảng kỹ thuật, không có được những cán bộ kỹ thuật am hiểu kỹ thuật sản xuất, chưa có mặt hàng mang thương hiệu Công ty có doanh thu ổn định trên thị trường. Hiện tại công ty thiếu dược sĩ đại học nhất là cho khâu xây dựng hồ sơ đăng ký thuốc cho việc phát triển mặt hàng mới. Đứng trước thực



trạng trên trong năm 2022 công ty đã tập trung vào phát triển của sản xuất, đi chuyên sâu và tạo dựng được đội ngũ cán bộ chủ chốt về kỹ thuật quản lý và công nhân lành nghề đáp ứng kịp thời cho sản xuất cụ thể như:

-Về đầu tư con người: Dùng đòn bẩy trả lương cao 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.

-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.

-Tập trung nghiên cứu phát triển các nhóm mặt hàng mà sản xuất của Công ty đang thể mạnh như các sản phẩm trên dây truyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và dây truyền sản xuất dạng nước, chất lỏng cho dây truyền sản xuất trang thiết bị.

-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 điện, cơ khí, xử lý nước RO,... phù hợp thực trạng về khả năng tổ chức quản lý kỹ thuật và sản xuất hiện nay của Công ty. Đây chính là lực lượng cơ bản cho nền tảng của sản xuất để từng bước phát triển lên.

-Trong những năm qua cũng như năm 2022 Công ty chưa phát triển được thêm mặt hàng với những khó khăn kể trên song sản xuất của Công ty cũng đạt được doanh thu 85,2 tỷ là sự cố gắng rất lớn của Công ty. Với doanh thu này Công ty đã đảm bảo công ăn việc làm, 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.

#### **\* Bốn là: 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 7 tỷ đồng, giải quyết tốt chế độ chính sách cho người lao động: thanh toán chế độ ốm đau, thai sản 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 cháu con CBCNV và học sinh giỏi năm học 2021-2022 và năm 2022 tặng quà cho thương binh, con liệt sĩ nhân ngày Lễ, Tết, tặng quà nữ CNV và trợ cấp khó khăn đột xuất cho CBCNV bị rủi ro, bệnh nặng.....

-Năm 2022 Đảng ủy Công ty được công nhận Trong sạch vững mạnh, Công đoàn Công ty được Liên đoàn lao động thành phố tặng Bằng khen CĐ cơ sở Vững mạnh xuất sắc.

-Năm 2022 Công ty cùng toàn thể CBCNV ủng hộ quỹ mái ấm công đoàn và ủng hộ người nghèo hàng chục triệu đồng.

Với các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được cùng với làm tốt công tác đoàn thể, xã hội, mặc dù tổng doanh thu chỉ tăng 4% riêng sản xuất tăng 9% so với năm trước song các chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế tăng 29%, nộp ngân sách, thu nhập bình quân đều tăng so với năm

trước và các chỉ tiêu khác: trả cổ tức, nộp BHXH, BHYT đều bằng hoặc vượt so với năm trước, do đó so với tình hình kinh tế thế giới khủng hoảng tăng trưởng âm và với mặt bằng xã hội Việt Nam có nhiều doanh nghiệp rất khó khăn thì có thể nói năm 2022 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, góp phần vào hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khỏe cho nhân dân thành phố trong những năm qua của Sở Y tế. Có được kết quả trên, đó là nỗ lực rất lớn của tập thể lãnh đạo và 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 2023 như sau:

## **B- NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2023 VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN MỤC TIÊU.**

Theo các dự báo của các nhà kinh tế trên thế giới và trong nước nhận định năm 2023 vẫn là một năm khó khăn cho nền kinh tế thế giới, kinh tế Việt Nam trong đó có ngành dược Việt Nam và Công ty không thể nằm ngoài những khó khăn đó được. Nguyên nhân là do ảnh hưởng của dịch bệnh covid vẫn còn kéo dài, lại thêm xung đột quân sự giữa Nga-Ukraine với lệnh cấm vận kinh tế chưa từng có trong lịch sử thế giới với Nga làm đứt đoạn chuỗi cung ứng của toàn cầu, giá dầu đẩy lên cao làm ảnh hưởng tới hàng loạt giá cả thị trường biến động tăng cao. Cụ thể giá nguyên liệu làm thuốc của Công ty như giá Paracetamol, Cafein tăng giữ ở mức gấp đôi và không mua được. Các giá nguyên vật liệu khác và giá nhân công cũng tăng 20-50%. Trong khi giá bán ra chưa điều chỉnh tăng được. Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới năm 2023 khả năng suy thoái kinh tế và lạm phát trên thế giới còn hơn năm 2022, cho nên năm 2023 là một năm khó khăn với kinh tế Việt Nam và Công ty của chúng ta.

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 2023 và các biện pháp thực hiện triển khai với các chỉ tiêu kinh tế xã hội như sau:

### ***I. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:***

- |                    |                       |          |
|--------------------|-----------------------|----------|
| 1. Tổng doanh thu: | -Năm 2023             | : 240 tỷ |
| Trong đó:          | -Kinh doanh nội địa   | : 150 tỷ |
|                    | -Sản xuất công nghiệp | : 90 tỷ  |

2. Các khoản nộp ngân sách: Như năm 2022

3. Lợi nhuận sau thuế : tăng như năm 2022

4. Thu nhập bình quân : 7.500.000đ/tháng

5. Trả cổ tức : 17%/năm.

6. Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp đầy đủ, kịp thời.

### ***II. Một số giải pháp thực hiện mục tiêu:***

Bước sang năm 2023 Công ty có những thuận lợi, khó khăn như sau:

### **1. Thuận lợi:**

-Hiện nay sau nhiều năm hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần nên 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.

-Sau nhiều năm đầu tư đến nay Công ty cũng đã có cơ sở vật chất 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 250 quây 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.

-Có nhiều cán bộ có kinh nghiệm quản lý trong cơ chế thị trường, nội bộ Công ty đoàn kết và thống nhất cao.

-Có sự giúp đỡ của các ban ngành.

-Công ty B.Braun luôn tin tưởng vào hợp tác với Công ty và mang lại hiệu quả cho cả 2 Công ty.

### **2. Khó khăn:**

-Giá nguyên vật liệu tăng mạnh từ 20-100% ngay từ đầu năm.

-Sự cạnh tranh ngày càng lớn với các doanh nghiệp dược lớn trong nước có cổ đông nước ngoài, các tập đoàn kinh tế đã thành công trong lĩnh vực kinh doanh khác trong nước mở chuỗi hệ thống kinh doanh bán buôn, bán lẻ dược trên 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 tại mảng cung ứng đấu thầu cho các cơ sở y tế công lập, tư nhân tại Hải phòng ngày càng khó khăn.

-Chưa tạo được một danh mục đủ lớn cho sản xuất.

-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 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.

Công việc triển khai phát triển hàng mới và duy trì số đăng ký cho các sản phẩm đang sản xuất gặp rất nhiều khó khăn, hiện đang dồn ứ tại Cục quản lý Dược-Bộ Y tế (theo phương tiện truyền thông) đang dồn ứ khoảng 13.000 số đăng ký đã hết hạn và mới tạm gia hạn 2 năm nên để duy trì số đăng ký mặt hàng cũ rất khó khăn, chưa nói tới phát triển mặt hàng mới.

-Hệ thống kinh doanh ở tỉnh ngoài còn yếu, thiếu chuyên nghiệp nhất là các tỉnh phía Nam.

-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 do tiền thuê nhà, tiền thuế đất quá cao (do chính sách Nhà nước thay đổi áp dụng tiền thuê nhà cộng tiền thuế đất đều tăng hàng năm).

### **3. Nhiệm vụ trọng tâm và giải pháp thực hiện:**

*a, Về quyết tâm:* Củng cố và phát huy mặt mạnh hiện có, 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, 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.

*b, 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.

\*Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2023.

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 đấu thầu, ưu tiên quan hệ tốt với các Công ty có mặt hàng chủ lực như ưu tiên thanh toán sớm hoặc đúng kỳ hạn để tạo mối quan hệ thân thiện, tin tưởng. Tổ chức làm thầu cẩn thận tránh sai sót để mất mặt hàng và 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 và bài bản và quan hệ 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 bài bản, kịp thời và theo dõi đơn đốc công nợ trả đúng hạn.

-Về lâu dài nên xây dựng các mối quan hệ bền chặt với Công ty đầu mối có mặt hàng riêng của Công ty (bằng nguồn gia công, nhập khẩu, cất lô,...)

*c, Về sản xuất công nghiệp:*

\*Thuận lợi:

+Có được cơ sở vật chất 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 Sedalo ăn sâu vào thị trường và có doanh thu rất ổn định từng tháng.

\*Khó khăn:

+Mặt hàng sản xuất còn quá ít.

+Dây truyền sản xuất còn thô sơ về thiết bị.

+Đội ngũ dược sĩ phát triển mặt hàng còn rất thiếu.

+Xin gia hạn số đăng ký sản phẩm mà công ty đang sản xuất rất khó khăn.

\*Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2023.

-Trong năm nay, khu vực sản xuất cần tập trung đẩy mạnh sản lượng những sản phẩm mà công ty bán chạy như: phân xưởng nhỏ mắt, nhỏ mũi, viên nén Sedalo và sản phẩm dịch chạy thận HD, có kế hoạch tăng ca khi nhu cầu thị trường tăng cao.

-Đối với phân xưởng mắt HĐQT đầu năm 2023 đã ra Nghị quyết đầu tư thêm máy đóng lọ nhỏ mắt. Tăng sản lượng sản xuất lên thêm từ 120-150% đối với thuốc nhỏ mắt.

-Đối với phân xưởng thuốc viên: tập trung chuẩn bị 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 nhân sự bố trí làm 02 ca và có thể là 03 ca để tăng sản lượng (khi bên B.Braun đặt tăng sản lượng).

-Phải duy trì sản lượng như kế hoạch để đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động và hoạt động SXKD được ổn định và liên tục.

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

-Phục hồi lại một số sản phẩm, 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 truyền thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi.

-Đào tạo công nhân và cán bộ liên quan nhằm 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 khôi sản xuất.

-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 phát triển lâu dài cho mở rộng sản xuất.

-Hiện nay Công ty ngừng sản xuất Phân xưởng Đông dược để giành mặt bằng cho mở rộng dự án B.Braun sản xuất dịch truyền song dự án đã chính thức dừng lại. Công ty cần bảo quản các trang thiết bị của dây truyền sản xuất đã được lắp đặt để chuẩn bị cho việc tăng sản lượng sản xuất đối với thuốc nhỏ mắt.

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

*\*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, hiện doanh số bán với số lượng lớn và ổn định hàng tháng.

-Có sự quan tâm của Công ty.

*\*Khó khăn:*

-Mặt hàng của Công ty còn ít nên tổ chức vận chuyển tới các tỉnh chi phí cao nên phân bổ vào giá bán cao.

-Danh mục hàng sản xuất còn quá ít, chưa có mặt hàng chủ lực có lãi suất cao.

*\*Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2023.*

Trước những thuận lợi và khó khăn trên: 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 tránh thiếu hàng cục bộ, lưu kho quá lâu.

-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.

*d/Khối chi nhánh Hiệu thuốc bán buôn bán lẻ:*

**\*Khó khăn:**

-Cơ sở bán lẻ truyền thống giảm doanh thu do hai nguyên nhân sau:

+Kênh bán hàng online phát triển mạnh mẽ; do Covid – 19 làm giãn cách xã hội nên người tiêu dùng có thói quen mua sắm trực tuyến, giảm mua hàng trực tiếp, đặc biệt các sản phẩm thực phẩm bổ sung.

+Nhiều công ty bán lẻ hàng đầu đã và đang đầu tư mạnh mẽ vào lĩnh vực bán lẻ Dược phẩm với mục tiêu dẫn đầu thị trường chiếm lĩnh 30% thị phần mỗi công ty. Tại Hải Phòng, chuỗi nhà thuốc Long Châu ,Tập đoàn FPT đang phát triển rất mạnh mẽ; bên cạnh đó là chuỗi Pharmacy song hành; Chuỗi An Khang của Thế giới Di động cũng đã ra đến Hà Nội, chắc chắn sẽ về Hải Phòng trong thời gian tới. Và còn rất nhiều chuỗi khác đang phát triển...

-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.

-Khó khăn của bán buôn:

+Các cơ sở bán lẻ truyền thống giảm doanh thu

+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 FPT.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.

**Thuận lợi:** Qua dịch bệnh covid-19 và truyền thông Bộ y tế ý thức người dân chăm lo sức khỏe hơn nên nhu cầu dùng thuốc, thực phẩm chức năng ngày càng tăng.

-Ý thức của các quầy bán lẻ của Chi nhánh Hiệu thuốc đã ý thức hơn về sức mạnh tập thể trong cạnh tranh để tồn tại lâu dài và nhiều nhà thuốc là dược sĩ đại học trực tiếp bán nên tư vấn tốt hơn tạo uy tín tốt hơn.

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

-Các cơ sở bán lẻ trực thuộc Hiệu thuốc có ý thức hơn về sức mạnh tập thể trong việc cạnh tranh để tồn tại trong tương lai.

-Nhiều nhà thuốc trong hệ thống có chủ là DS ĐH, trực tiếp bán hàng (Chiếm trên 40%).

+Công ty tạo mọi điều kiện để các chi nhánh hiệu thuốc phát huy tính tự chủ quy định trong kinh doanh.

***. Trong năm 2023 tập trung vào những việc lớn sau đây:***

-Đầu tư lại các quầy trung tâm.

-Giải thể Chi nhánh hiệu thuốc Kiến An, thành lập trung tâm bán lẻ trực thuộc Công ty quản lý.

-Đầu tư xây dựng lại các quầy trung tâm: Tập trung đầu tư một điểm để ra quy trình nhân ra các điểm khác.

-Với các quầy gia đình: Tập trung đầu tư gắn kết các nhà trọng tâm.

-Tập trung khai thác các mặt hàng chất lượng, độc quyền để làm lợi thế cạnh tranh cho hệ thống

-Tuyển trình dược viên phát triển điểm bán mới ngoài hệ thống.

-Chăm lo tới công tác đào tạo nghiệp vụ chuyên môn của ngành dược, nâng cao ý thức ý thức bán hàng chuyên nghiệp cho các mậu dịch viên.

-Đảm bảo đời sống cho CBCNV của Chi nhánh Hiệu thuốc và đóng nộp đầy đủ đúng hạn tiền BHXH, BHYT, tiền nhà, đất và các khoản nộp về Công ty.

-Kiến nghị Sở Y tế giúp Công ty huấn luyện công tác chuyên môn cũng như đào tạo hệ liên thông dược sĩ đại học phục vụ cho việc chuyển quầy thuốc thành nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP.

***e, Về mở rộng kinh doanh, liên doanh liên kết kinh doanh ngành nghề khác:***

-Công ty sẽ đánh giá hiệu quả kinh doanh tại tất cả các địa điểm Công ty đang thuê của Nhà nước. 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 hoặc có mở rộng song không bù

đáp được 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 trong năm 2023 và những năm tiếp theo, các đồng chí, Cổ đông lưu ý quan tâm và cho ý kiến đóng góp để hoàn thiện vào bản báo cáo và thành Nghị quyết để triển khai.

**Kính thưa Đại hội:**

Sang năm 2023, với đầy rẫy khó khăn đã phân tích và khẳng định của các nhà kinh tế trên thế giới và trong nước là một năm kinh tế và lạm phát trên thế giới tiếp tục diễn ra và còn khó khăn hơn năm 2022, chắc chắn kinh tế Việt Nam và ngành dược Việt Nam không thoát khỏi vòng suy thoái đó. Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng cũng xác định năm 2023 là một năm khó khăn, song Tôi tin tưởng rằng với sự quyết tâm của HĐQT và niềm tin của toàn bộ cổ đông và phấn đấu vượt khó của toàn thể CBCNV Công ty giúp Công ty hoàn thành được kế hoạch các mục tiêu kinh tế đề ra. Tôi 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 2023 tạo đà cho sự phát triển Công ty.

Cuối cùng cho tôi xin bày tỏ cảm ơn các Cổ đông đó 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 khoẻ, 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 2023**

***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 2022.

*Kính thưa Đại hội.*

Trong năm 2022 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 thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022. 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 tiến trình hoàn thiện ký kết hợp đồng mở rộng dự án sản xuất dịch sát khuẩn (dây truyền sản xuất trang thiết bị y tế), mở rộng tăng ca cho dây truyền thuốc nhỏ mắt. HĐQT luôn bàn bạc tìm ra phương hướng giải quyết những khó khăn trong hoạt động SXKD trong năm 2022: Giá nguyên vật liệu tăng cao, ảnh hưởng của dịch bệnh covid-19 kéo dài và đặc biệt là chiến tranh Nga-Ukraina 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 Hiệu thuốc và 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 Quây 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 Kiến An không còn mang lại hiệu quả kinh tế và không đáp ứng được yêu cầu của ngành. Ngay quý I năm 2023 HĐQT đã họp và thống nhất chấm dứt hoạt động kinh doanh của chi nhánh Hiệu thuốc Kiến An. HĐQT cũng đã họp giao nhiệm vụ cho các phòng ban chức năng tại nhà máy sản xuất Kiến An lập kế hoạch chi tiết từng phần việc để chuẩn bị cho việc thẩm định lại dây truyền sản xuất thuốc nước vào quý 2/2023.

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 17 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 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 2022 vừa qua có 6 cuộc họp bàn về những vấn đề ghi ở phần trên. Tuy đã có nhiều cố gắng song HĐQT vẫn còn tồn tại, đó là:

Các cuộc họp HĐQT phải được thông báo trước 07 ngày, nhưng thực tế chỉ là 3-5 ngày hoặc đột xuất do cấp thiết của việc điều hành hoặc xử lý những phát sinh.

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 31/12/2022 là: 63.300đ/CP, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2022 là 7.604đ.

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 DN để tồn tại và đặc biệt là cuộc chiến tranh Nga-Ukraina và vẫn còn ảnh hưởng của đại dịch Covid -19, 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 2023 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**

Hải Phòng, Ngày 28 tháng 04 năm 2023

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT  
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023 VÀ  
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NĂM 2022**

**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 2022.*
- Phần thứ II: *Tổng kết hoạt động của BKS năm 2022*

**Phần thứ I**  
**BÁO CÁO THẨM ĐỊNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2022**

**\*Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2022:**

Năm 2022 Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng hoạt động sản xuất kinh doanh còn nhiều khó khăn sau đại dịch Covid-19 xảy ra trên toàn thế giới mà Việt Nam cũng ảnh hưởng rất lớn trong năm 2021-2022. 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 các năm trước, ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động SXKD. Trước tình hình trên HĐQT Công ty đã có nhiều giải pháp khắc phục khó khăn, bằng sự nỗ lực của HĐQT – Ban Giám đốc và CBCNV trong Công ty, nên trong năm 2022, Công ty cũng đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2022 thông qua.

a/ Về SXCN: Nhà máy đạt GMP-WHO trên địa bàn quận Kiến An, trong năm 2022 tiếp tục đầu tư hoàn thiện máy móc thiết bị để đưa vào sản xuất theo đúng kế hoạch. Tổng số tiền đầu tư mua sắm TSCĐ năm 2022 là 757.054.839đồng, trong đó máy móc thiết bị là: 179.873.320đồng, phương tiện vận tải truyền dẫn là 577.181.519đồng. 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. 

b/ Về kinh doanh: Năm 2022 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 từ 3-5 tháng ảnh hưởng rất nhiều tới hiệu 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 Hiệu thuốc, các 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 2022. Ban Kiểm soát xin được báo cáo cụ thể kết quả hoạt động SXKD 2022 của Công ty như sau:

### 1. Các chỉ tiêu:

TT	Chỉ tiêu năm 2022	Giá trị thực hiện (tỷ đ)	Ghi chú
1	Tổng Doanh thu	197,9	104% so với 2021
2	Trong đó: -khôi SXCN	85,2	109% so với 2021
	-Khôi Kinh doanh nội địa	112,7	101% so với 2021

### 2. Về tài sản và nguồn vốn kinh doanh:

**2.1 Tổng tài sản đến 31/12/2022 : 240.916.335.059đ**

**2.1.1 Tài sản Ngắn hạn : 213.242.289.716đ**

- Tiền : 5.287.111.646đ

- Đầu tư tài chính ngắn hạn : 157.107.207.348đ

- Chứng khoán, kinh doanh : 10.000.000.000đ

- Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn 147.107.207.348đ

- Các khoản phải thu ngắn hạn 33.031.425.613đ

- Hàng tồn kho : 17.717.330.507đ

- Tài sản ngắn hạn khác : 99.214.602đ

**2.1.2 Tài sản dài hạn : 27.674.045.343đ**

- Giá trị còn lại TSCĐ : 9.677.272.222đ

Trong đó: -Giá trị còn lại TSCĐ hữu hình : 9.049.358.182đ

-Giá trị TSCĐ vô hình : 627.914.040đ

- Tài sản dở dang dài hạn (c.phí XD CB dd) : 17.653.302.071đ

- Tài sản dài hạn khác : 343.471.050đ

Trong đó tài sản cố định được mua sắm trong năm 2022 với tổng giá trị là 757.054.839 đồng, bao gồm :

1/ Máy móc, thiết bị : 179.873.320 đ

2/ Phương tiện vận tải truyền dẫn: 577.181.519 đ

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 2022)

Stt	Tên tài sản cố định	T/gian SD	Giá trị	G.c
1	Xe nâng hàng HELI	6 năm	38.000.000	đ
2	Máy đo tiêu phân	6 năm	104.073.320	đ
3	Modumlesiemens máy đóng can	6 năm	75.800.000	đ
4	Ô tô HyundainewPorterH150 thùng đông lạnh	8 năm	539.181.519	đ
	<b>Tổng cộng</b>		<b>757.054.839</b>	đ

<b>. Tổng nguồn vốn :</b>	<b>240.916.335.059đ</b>
<b>2.2.1 Nợ phải trả :</b>	<b>50.767.337.072đ</b>
- Nợ ngắn hạn	46.526.018.447đ
- Nợ dài hạn	4.241.318.625đ
<b>2.2.2 Nguồn vốn chủ sở hữu :</b>	<b>190.148.997.987đ</b>
<b>2.2.3 Vốn chủ sở hữu :</b>	<b>190.148.997.987đ</b>
Trong đó : vốn điều lệ :	30.000.000.000đ
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683đ
Quỹ đầu tư P. triển	33.412.259.364đ
Vốn khác của chủ sở hữu :	3.000.000.000đ
Lợi nhuận sau thuế chưa Phân phối :	119.080.834.940đ
Trong đó:	
- LNST chưa phân phối lũy kế cuối kỳ trước:	96.270.270.643đ
- LNST chưa Phân phối kỳ này:	22.810.564.297đ

### **3/ Kết quả hoạt động SXKD năm 2022:**

Tổng hợp tình hình theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trên một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2022.

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2021	Thực hiện năm 2022	Tỷ lệ năm sau với năm trước
1	Tổng doanh thu	Tỷ đg	189,4	197,9	104%
	Trong đó :				
-	Kinh doanh nội địa	Tỷ.đg	111,5	112,7	101%
-	Sản xuất công nghiệp	Tỷ.đg	77,9	85,2	109%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ.đg	17,691	22,81	129%
3	Tỷ suất lãi / vốn Đ/lệ	%	59,	76	128%
4	Khấu hao TSCĐ	Tr.đg	4.324	3.578	83%
5	Nộp ngân sách	Tỷ.đg	6,340	7,424	117%
6	Nộp BHXH, YT, TN	Tỷ.đg	6,740	6,532	97%
7	Thu nhập B/ quân	Tr.đg	7,tr/th	7,5	107%
8	Đầu tư	Tỷ.đg	17.00	4,75	28%
9	Cô tức được chia /VĐL	%năm	15	15	100%

### **4/ Phân phối lợi nhuận năm 2022, vốn và quỹ đến 31/12/2022:**

#### **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 2022 là 15%/năm, phương án trích lập các quỹ và tình hình tăng vốn điều lệ năm 2022 như sau:

-Lợi nhuận trước thuế năm 2022 là :	28.627.673.583đ
-Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp hiện hành là :	5.816.798.940đ
- Lợi nhuận sau thuế là :	22.810.874.643đ
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu	7.604đ
- Cổ tức theo vốn điều lệ :	30.000.000.000đ x15%
Tổng số cổ tức được chi năm 2022 là :	4.500.000.000đ

(Đã được chi vào quý I/2023)

Trích lập các quỹ: Năm 2022 không trích lập các quỹ.

#### **4.2 Tình hình vốn chủ sở hữu như sau :**

-Vốn điều lệ :	<b>30.000.000.000đ</b>
Đầu năm :	30.000.000.000đ
Cuối năm :	30.000.000.000đ

-Các quỹ có đến 31/12/ 2022:

<i>Các quỹ</i>	<i>Số đầu năm 2022</i>	<i>Tăng trong năm</i>	<i>Giảm trong năm</i>	<i>Số cuối năm 2022</i>
Dự trữ b/xung vôn 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	100.945.493.561	22.810.874.643	4,676 tỷ	119.080.834.940
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	0	0	4.655.903.683
	<b>142.013.656.608</b>	22.810.874.643	<b>4,676tỷ</b>	<b>160.148.997.987</b>

Tổng số vốn và các quỹ (Trừ quỹ phúc lợi và khen thưởng) đến 31/12/2022 là: **190.148.997.987đ**, tăng trong năm 2022 là:22.810.874.643đ, tăng từ khi hoạt động Công ty CP trong 17 năm 2006-2022 là:**160.148.997.987đ** so với vốn điều lệ Công ty: 30.000.000.000đ tỷ lệ tăng 5,3 lần. Giá trị cổ phiếu trên sổ sách đến 31/12/2022 là 63.300đ, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2022 là 7.604đ.

#### **Phần thứ II :**

#### **TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2022**

**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.

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.

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 2022, 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, các Chi nhánh của Công ty, những tồn tại trong quá trình SXKD. Qua kiểm tra trong năm 2022 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 cao. Còn lại khối kinh doanh và các đơn vị trực thuộc khác hoạt động kinh doanh hiệu quả còn 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 trong các năm 2020-2021 và nửa đầu năm 2022, để lại hậu quả nặng nề. Do đó muốn tồn tại và phát triển đòi hỏi 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. Song đơn vị SXKD, các Chi nhánh cùng với các phòng chức năng của Công ty còn có sự phối hợp chưa được tốt. Ban Kiểm soát đề nghị lãnh đạo một số đơn vị cần quan tâm hơn về công tác quản lý tài chính, công tác kế toán (nhất là tình hình thu hồi công nợ, kê khai thuế phải tuân thủ quy định của ngành thuế không để bị



truy thu nhiều 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 một số Hiệu thuốc còn cao so với hiệu quả kinh doanh nên dẫn đến hiệu quả kinh doanh năm 2022 còn thấp hoặc không có hiệu quả.

Để khắc phục những tồn tại nêu trên, Ban kiểm soát có một số kiến nghị sau:

-Ưu tiên cung cấp vật tư, nhân lực cho những phân xưởng, đơn vị SXKD có hiệu quả kinh tế cao.

-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, không chi quá 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.

-Bổ 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 2022 của Công ty và Báo cáo tổng kết hoạt động của Ban kiểm soát năm 2022. Trước Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Dược Phẩm Hải Phòng thường niên năm 2023.

Nhân dịp này, Ban kiểm soát, 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 của mình theo quy chế hoạt động của Công ty. Xin trân trọng cảm ơn lãnh đạo các Phòng 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 Đại hội thành công tốt đẹp.

*Xin trân trọng cảm ơn./.*

**T/M BAN KIỂM SOÁT**  
**TRƯỞNG BAN**  
CÔNG TY  
CỔ PHẦN  
DƯỢC PHẨM  
HẢI PHÒNG  
THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG  
*Vũ Phú Định*