

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



**TÀI LIỆU**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2024**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG**

Hải Phòng, Tháng 04 năm 2024



## CHƯƠNG TRÌNH

### ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng thường niên năm 2024

Thời gian	Nội dung
8 <sup>h</sup> 00 - 8 <sup>h</sup> 30	<ul style="list-style-type: none"><li>-Đón tiếp đại biểu</li><li>Đón tiếp cổ đông và đại diện ủy quyền cổ đông dự Đại hội</li></ul>
9 <sup>h</sup> 00 - 11 <sup>h</sup> 30	<ul style="list-style-type: none"><li>-Chào cờ</li><li>- Thông qua chương trình Đại hội.</li><li>-Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu.</li><li>-Bầu Chủ tịch đoàn và Thư ký đoàn.</li><li>-Phổ biến Nội quy Đại hội.</li><li>-Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông.</li><li>-Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024.</li><li>-Thông báo chi trả cổ tức 2023.</li><li>-Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về kết quả hoạt động SXKD, báo cáo tài chính của Công ty năm 2023.</li><li>-Thông báo thù lao của HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2023, phương án thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2024.</li><li>-Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2023.</li><li>- 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.</li><li>-Biểu quyết các nội dung của Đại hội.</li><li>-Tham luận của các Cổ đông.</li><li>- Biểu quyết Thông qua Nghị quyết Đại hội.</li><li>-Phát biểu bế mạc.</li><li>-Chào cờ.</li></ul>

Hải Phòng, ngày 27 tháng 04 năm 2024  
**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 2024**  
**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 27 tháng 04 năm 2024

**TM. BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI**



**TRƯỞNG PHÒNG TC-HC**

*Nguyễn Xuân Trường*



**BÁO CÁO**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2024**

**TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2023**  
**PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024**  
**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 2023 và phương hướng nhiệm vụ năm 2024.

**A- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023.**

**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 tăng hơn so với năm 2022.

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

Năm 2023 tình hình thế giới diễn biến rất nhiều phức tạp như: xung đột quân sự giữa Nga-Ukraine kéo dài suốt sang năm thứ 2 mà chưa có một dấu hiệu nào chấm dứt và ngày càng khốc liệt. Hàng nghìn lệnh cấm vận của Mỹ cùng các nước phương tây, các nước G7 và các nước đồng minh của Mỹ áp lên Nga với quy mô lớn chưa từng có trong lịch sử. Bên cạnh đó hậu quả của dịch covid kéo dài từ những năm trước vẫn còn ảnh hưởng tới nền kinh tế thế giới. Chuỗi cung ứng trên toàn thế giới và Việt Nam bị đứt gãy đẩy giá nguyên vật liệu tăng cao từ năm 2022 và hiện vẫn giữ ở mức cao, đặc biệt là các hóa chất phục vụ kiểm nghiệm có nguồn gốc từ phương tây. Giá xăng dầu thay đổi thất thường song luôn ở mức cao hơn bình quân của những năm trước. 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 rất nhỏ so với bình quân các năm trước. Chưa bao giờ sức mua thị trường bán lẻ của thế giới lại thấp như vậy. Sức mua giảm, giá vàng tăng cao so với các năm trước thể hiện nền sản xuất của thế giới đang trì trệ và lạm phát tăng cao.

Năm 2023 nền kinh tế của Việt Nam cũng giống như thế giới gặp rất nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp sản xuất kinh doanh bị trì trệ, sức mua của thị trường giảm nhiều so với các năm trước, có biểu hiện của lạm phát tăng. Nhiều khu công nghiệp người lao động mất việc làm,... Năm 2023 kinh tế Việt Nam vẫn tăng trưởng dương song giảm đi nhiều so bình quân các năm trước.

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: giá nguyên vật liệu tăng, giá xăng dầu tăng dẫn đến cước phí vận chuyển tăng cao, sức mua giảm nhiều nên nếu sản xuất đúng công suất sẽ dẫn đến tồn kho cao do không bán được. Trong các khu công nghiệp sản xuất cũng bị gián đoạn, công nhân thiếu việc làm, thu nhập giảm nên nhu cầu về thuốc và thực phẩm chức năng 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 2022 vẫn duy trì giá cao này cho tới năm 2023 và để mua, nhập khẩu được cũng rất khó khăn (do đứt gãy chuỗi cung ứng trên toàn thế giới). Nên năm 2023 là năm thực sự khó khăn 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 hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đã đề ra đã thể hiện làm tròn trách nhiệm với nhà nước, người lao động và cổ đông và quan trọng nữa là chỉ tiêu lợi nhuận cuối cùng vẫn tăng trưởng hơn so năm 2022.

### 1.2. Các chỉ tiêu kinh tế năm 2023 so sánh với năm 2022:

Sau đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2023 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 2023.

Stt	Chỉ tiêu	Năm	Thực hiện hàng năm (Đvt tỷ đồng)			
			DVT	2022	2023	tỷ lệ (%)
1	Tổng doanh thu			197,9	187,5	95
	-Sản xuất			85,2	89,4	105
	-KD nội địa			112,7	98,1	87
2	Nộp ngân sách			7.424	8.464	114
3	LN sau thuế			22,81	25,95	113,8
4	Nộp BHXH, BHYT, BHTN			6.532	6.563	100,4
5	Thu nhập BQ			7.5 tr/tháng	7.8 tr/tháng	104
6	Đầu tư			4,750	6,209	130,7
7	Trả cổ tức (% VDL)			15%	17 %	113,3



## **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 2023 cho thấy:

-Doanh thu toàn Công ty giảm 5,3%, doanh thu sản xuất tăng 5%, doanh thu khối hiệu thuốc và bán buôn giảm 13% và lợi nhuận sau thuế tăng 13,8%. Chỉ tiêu nộp ngân sách cũng như thu nhập người lao động đều tăng, trả cổ tức cao hơn năm 2022 là 2% và thu nộp BHXH, BHYT, BHTN được Công ty đóng đầy đủ, kịp thời 100%.

-Năm 2023 mặc dù chỉ tiêu doanh thu giảm 5% so với năm 2022 là do doanh thu khối bán lẻ giảm 13%, nhưng doanh thu sản xuất tăng 5% cùng với tiết kiệm và tăng năng suất lao động trong sản xuất nên hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn tăng gần 14%.

-Qua các chỉ tiêu kinh tế cơ bản nói trên đã khẳng định, mặc dù là một năm khó khăn như đã phân tích ở trên 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 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 các chỉ tiêu kinh tế xã hội cơ bản và quan trọng nữa là Công ty vẫn thực lãi tăng 13,8%, chi trả cổ tức cao hơn năm 2022. 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 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 2023 đạt: 33,5 tỷ đ/năm cao hơn so với năm 2022 là tăng 9%.

-Bộ phận bán hàng và thu công nợ đảm bảo đúng hạn, không bị quá hạn mức quy định trong hợp đồng nên năm 2023 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.

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

-Năm 2023 Công ty trúng thầu cung ứng thuốc cho cơ sở khám chữa bệnh của thành phố Hải Phòng tổng giá trị gói thầu là hơn 35 tỷđ và đã cung ứng được hơn 40 tỷđ (so năm 2022: tổng gói thầu là gần 33 tỷđ cung ứng được gần 39 tỷđ).

-Mặc dù nhiều hàng thuốc công kênh (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 và các 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 đầu 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 đầu thầu 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 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 và ủng hộ cho lãnh đạo Công ty trong việc hoạch định kế hoạch SXKD, kiện toàn lại bộ máy của Công ty và 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 đầu thầu và xây dựng giá thầu cho chuẩn xác để kết quả trúng thầu của Công ty có kết quả tốt nhất.

### **2.3. Khối 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, cụ thể như: ảnh hưởng của dịch covid kéo dài tới năm nay, xung đột quân sự giữa Nga-Ukraine và hàng nghìn lệnh cấm vận đối với Nga của Mỹ và các nước phương tây làm đứt gãy chuỗi cung ứng và làm cho nền kinh tế toàn cầu bị ảnh hưởng trầm trọng. Ở trong nước các khu công nghiệp thiếu việc làm, công nhân mất việc mất thu nhập làm ảnh hưởng tới việc chi tiêu của bộ phận lớn người lao động. 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 2023 Công ty đã chỉ đạo chi nhánh hiệu thuốc Hải Phòng thí điểm hai địa điểm bán lẻ thuốc trở thành nhà thuốc 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 2022(tỷ)</i>	<i>năm 2023(tỷ)</i>	<i>So sánh tỷ lệ (%)</i>
1	HT Hải Phòng	63,1	48,1	76
2	HT An Lão	5,9	4,9	83
3	HT Thủy Nguyên	13,2	11,7	88
4	HT Kiến Dương	1,2	0,8	66
5	Chi nhánh Hà Nội	31,7	32,1	101
	<b>Tổng cộng</b>	<b>115,1</b>	<b>97,6</b>	<b>84,7</b>

-Qua số liệu các chỉ tiêu về doanh thu của các chi nhánh Công ty ta thấy đều giảm so với năm 2022, 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.

-Như đánh giá ở trên, cạnh tranh trong thị trường bán lẻ ngày càng khắc nghiệt, lại thêm sức mua thị trường giảm mạnh so năm trước, người lao động nghỉ do thiếu việc làm... nên nhu cầu về thuốc và thực phẩm chức năng giảm nhiều... đã làm giảm doanh thu bán lẻ của Công ty và đạt được hơn 97,6tỷđ so năm 2022 là 115,1tỷđ (giảm 16%). Theo bảng dữ liệu chỉ tiêu doanh thu trên của các chi nhánh Hiệu thuốc đều giảm là phản ánh rõ nét nhất sức mua giảm của thị trường và sự cạnh tranh khắc nghiệt trong thị trường bán lẻ.

-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 2023 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 các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đều hoàn thành, người lao động tại CN 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 120 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 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. 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 vỉ polyme. 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 2023 như đã phân tích ở trên làm 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.

-Bên cạnh đó, 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 nhiều những cán bộ kỹ thuật am hiểu kỹ thuật chuyên sâu về sản xuất, chưa có được nhiều 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 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 2023 doanh thu tổng Công ty giảm 5% song hiệu quả kinh tế tăng gần 14%, đánh giá sự cố gắng của Công ty trong quản trị sản xuất trước áp lực khó khăn như vậy.

-Công 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 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: 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 và đưa chuyển đổi kỹ thuật số để áp dụng cho từng khâu sản xuất trong nhà máy.

-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 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. Về lâu dài đây chính là lực lượng cơ bản cho nền tảng kỹ thuật và nhân sự cho sản xuất để từng bước phát triển.

-Trong năm 2023 Công ty cũng đã tiến hành thẩm định lại xong Nhà máy theo tiêu chuẩn GMP. Để thẩm định được Nhà máy là cả quá trình gần một năm trời chuẩn bị và rà soát hồ sơ. Việc thẩm định được Nhà máy GMP-WHO chỉ trong một lần Cục Dược-Bộ Y tế xuống thẩm định cũng đã đánh dấu bước phát triển của nền tảng kỹ thuật của Công ty mà các năm trước đây chưa làm được (Trước đây Cục Dược-Bộ y tế phải xuống 2 lần mới thẩm định xong)

-Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của Công ty bên sản xuất Kiên An giữa năm 2026 là hết hạn. Do khu đất này được quy hoạch là đất kinh doanh dịch vụ (không phải đất sản xuất công nghiệp) nên Công ty đang triển khai từng bước để chuyển đổi thành đất kinh doanh dịch vụ và xin gia hạn sổ đỏ. Chỉ khi xin gia hạn được mới quyết định hướng phát triển tiếp trên khu đất này.

-Trong những năm qua cũng như năm 2023 Công ty chưa phát triển được thêm mặt hàng có doanh thu trên thị trường và với những khó khăn kể trên song sản xuất của Công ty cũng đạt được doanh thu 89,4 tỷđ 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.

### **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 7 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 2022-2023 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 68 năm ngày thành lập Đảng Việt Nam 27-02-2023 và tặng quà cho các cán bộ chủ chốt Công ty đã nghỉ hưu.

-Năm 2023 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 CD cơ sở Vững mạnh xuất sắc.

-Năm 2023 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 giảm 5%, xong doanh thu sản xuất tăng 9% (so với năm trước) nhưng chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế tăng 14%. Các chỉ tiêu nộp ngân sách, thu nhập bình quân và các chỉ tiêu khác: trả cổ tức, nộp BHXH, BHYT đều bằng hoặc vượt (so với năm trước). 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 2023 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 2024 như sau:

#### **B- NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2024 VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN MỤC TIÊU.**

Bước sang năm 2024 nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng vẫn đối diện nhiều khó khăn, kinh tế đang trong quá trình phục hồi và sức mua giảm. Do chiến tranh xung đột quân sự giữa Nga-Ukraina vẫn tiếp tục kéo dài sang năm thứ 3 hiện giờ vẫn chưa có dấu hiệu ngừng, hàng nghìn lệnh cấm vận nền kinh tế Nga do Mỹ và các nước phương tây, các nước G7 và các đồng minh của Mỹ vẫn được áp dụng lên Nga. Lại thêm chiến sự ở vùng biển đỏ,... nên chuỗi cung ứng vẫn tiếp tục bị đứt gãy, giá cước vận chuyển tàu biển tăng cao, nguy cơ tiềm ẩn thiếu hụt hoặc giá tăng cao của nguyên liệu sản xuất đặc biệt giá xăng dầu (vẫn có thể tăng cao đột biến) làm ảnh hưởng thường trực tới chi phí sản xuất tăng, sức mua của nền kinh tế chưa được cải thiện sẽ gây áp lực lớn nền kinh tế Thế giới và Việt Nam.

Đứng trước những thực trạng đó Công ty không thể tránh khỏi 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 của Công ty 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 Pharmacy,.. họ bán lẻ rẻ như bán buôn làm khó cạnh tranh trong việc bán lẻ của Công ty.

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 2024 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 2024 : 200 tỷ
- Trong đó: -Kinh doanh nội địa : 110 tỷ
- Sản xuất công nghiệp : 90 tỷ
- 2. Các khoản nộp ngân sách: Như năm 2023
- 3. Lợi nhuận sau thuế : tăng như năm 2023
- 4. Thu nhập bình quân : 8.000.000đ/tháng
- 5. Trả cổ tức : 17%/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 2024 Công ty có những thuận lợi, khó khăn như sau:

### **2.1. 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 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 250 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.

-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 hai Công ty.

### **2.2. Khó khăn:**

-Giá nguyên vật liệu tiếp tục 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, quyết tâm mở chuỗi nhà thuốc bán lẻ nhằm chiếm lĩnh thị trường phần lớn 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 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 thuốc hoặc thực phẩm chức năng 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 nay đang dồn ứ tại Cục quản lý Dược-Bộ Y tế (theo phương tiện truyền thông) khoảng 13.000 số đăng ký đã hết hạn và mới tạm gia hạn 2 năm nên để xin gia hạn duy trì số đăng ký thuốc cũ đã khó khăn thì việc triển khai hồ sơ xin đăng ký số mới cũng rất gian truân và phức tạp.

-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 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, nên Công ty đang tập trung xin gia hạn thì mới tính các bước phát triển sản xuất tiếp.

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

**2.3.1. Về quyết tâm:** Cùng 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.

**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 2024.**

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 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

mắt mắt 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 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.

### **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.

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

#### **3.3. Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2024.**

-Trong năm nay sản xuất cần 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, 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: 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 về nhân sự để bố trí kịp thời làm 02 ca hoặc 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 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 tăng sức cạnh tranh và hiệu quả kinh tế cho sản phẩm của Công ty hiện có.

-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.

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

-Có sự quan tâm của Công ty.

##### **4.2. 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.

##### **4.3. Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2024:**

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.



## **5. Khối chi nhánh Hiệu thuốc bán buôn bán lẻ:**

### **5.1. Khó khăn:**

-Kênh bán hàng online phát triển mạnh mẽ 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 bán lẻ trên toàn quốc. 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 Cirea của Thuocsivn. Nhiều hãng chọn phân phối qua Shipcode mà cắt qua đại lý tỉnh tại Hải Phòng. Chuỗi nhà thuốc Long Châu của 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 giống như trước đây chỉ có các hãng và nhà bán buôn tại tỉnh.

### **5.2. 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.

-Các cơ sở bán lẻ trực thuộc hiệu thuốc Công ty là những cơ sở bán lẻ có thâm niên lâu năm, nhiều cơ sở có uy tín với người dân.

-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 DSDH, trực tiếp bán hàng (Chiếm trên 40%) nên có chuyên môn cao tư vấn trực tiếp cho khách hàng.

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

### **5.3. Trong năm 2024 tập trung vào những việc lớn sau đây:**

-Đứng trước những khó khăn và thuận lợi đó Công ty đã triển khai các biện pháp khắc phục khó khăn, nắm bắt những thuận lợi để tổ chức hoạt động kinh doanh bán lẻ như:

-Đầu tư lại các quầy trung tâm, tập trung hoàn thiện nhà thuốc số 4 Điện Biên Phủ kiểu hiện đại khác biệt để từ đó có kinh nghiệm tổ chức lại kinh doanh các quầy khác theo hướng cá thể hóa tùy theo mặt mạnh yếu của từng cơ sở.

-Ngay quý I đã giải thể chi nhánh Hiệu thuốc An Lão và tiến tới chi nhánh Hiệu thuốc Kiến Dương, chuyển đổi các quầy thuộc 2 chi nhánh này về Hiệu thuốc Hải Phòng.

-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

-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.

### **6. 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 đắp 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 2024 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 2024, theo nhận định của các nhà kinh tế học trong và ngoài nước đánh giá nền kinh tế Thế giới và Việt Nam vẫn chịu sự ảnh hưởng của lạm phát, sức mua giảm, chi phí vận tải thủy tăng, chi phí nguyên vật liệu tiếp tục tăng...nền kinh tế Thế giới và Việt Nam tiếp tục gặp khó khăn và đang khắc phục suy thoái và ngành dược Việt Nam không thoát khỏi ảnh hưởng đó. Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng cũng xác định năm



2024 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 2024 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 2024**

***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 2023.

*Kính thưa Đại hội.*

Trong năm 2023 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 2023 cũng như thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023. 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 2023: 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 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 không còn mang lại hiệu quả kinh tế và không đáp ứng được yêu cầu của ngành. Ngay quý I năm 2024 HĐQT đã họp và thống nhất chấm dứt hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Hiệu thuốc An Lão. 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 hoạt động và hiệu quả kinh doanh của chi nhánh Hiệu thuốc Kiến Dương còn phù hợp với thực tế hay không cũng như có đáp ứng được các yêu cầu của Công ty và ngành dược 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 18 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, 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 2023 vừa qua có 8 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.

*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 31/12/2023 là: 70.590đ/CP, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2023 là 8.648đ.

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 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 2024 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 27 tháng 04 năm 2024

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT  
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2024 VÀ  
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NĂM 2023**

**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 2023.*

-*Phần thứ II: Tổng kết hoạt động của BKS năm 2023*

**Phần thứ I**

**BÁO CÁO THẨM ĐỊNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2023**

**\*Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2023:**

Năm 2023 Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng hoạt động sản xuất kinh doanh còn 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 đầu 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, dẫn đến kết quả hoạt động SXKD trong lĩnh vực này không đạt. 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 2023, Công ty cũng đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2023 thông qua.

a/ Về SXCN: Nhà máy đạt GMP-WHO trên địa bàn quận Kiến An, trong năm 2023 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 2023 là :7.032.891.616đồng, trong đó máy móc thiết bị là: 1.226.990.524đồng, xây dựng cơ bản hoàn thành nhà bán giới thiệu sản phẩm tại chi nhánh Kiến An

và Thủy Nguyên là 5.805.901.092 đồng. 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 2023 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 3-4 tháng 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 2023. Ban Kiểm soát xin được báo cáo cụ thể kết quả hoạt động SXKD 2023 của Công ty như sau:

### 1. Các chỉ tiêu:

TT	Chỉ tiêu năm 2023	Giá trị thực hiện 2023(tỷ đ)	Ghi chú
1	Tổng Doanh thu	187,5	95% so với 2022
2	Trong đó: -khối SXCN	89,4	105% so với 2022
	-Khối Kinh doanh nội địa	98,1	87% so với 2022

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

<b>2.1 Tổng tài sản đến 31/12/2023 :</b>	<b>261.257.773.984đ</b>
<b>2.1.1 Tài sản Ngắn hạn :</b>	<b>228.515.358.933đ</b>
- Tiền :	18.451.856.454đ
- Đầu tư tài chính ngắn hạn :	144.084.527.971đ
- Chứng khoán, kinh doanh :	-
- Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	144.084.527.971đ
- Các khoản phải thu ngắn hạn	46.107.916.622đ
- Hàng tồn kho :	19.723.855.662đ
- Tài sản ngắn hạn khác :	147.202.224đ
<b>2.1.2 Tài sản dài hạn :</b>	<b>32.742.415.051đ</b>
- Giá trị còn lại TSCĐ :	14.230.917.921đ
Trong đó: -Giá trị còn lại TSCĐ hữu hình :	13.637.098.761đ
-Giá trị TSCĐ vô hình :	593.819.160đ
- Tài sản dở dang dài hạn (c.phí XD CB dd) :	18.215.480.531đ
- Tài sản dài hạn khác :(cphí trả trước hạn )	296.016.599đ



Trong đó tài sản cố định được mua sắm trong năm 2023 với tổng giá trị là 7.032.891.616 đồng, bao gồm :

1/ Máy móc, thiết bị : 1.226.990.524đ

2/ Xây dựng cơ bản hoàn thành nhà giới thiệu

Bán sản phẩm chi nhánh Kiến an , Thủy nguyên : 5.805.901.092đ

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 2023)

<i>Stt</i>	<i>Tên tài sản cố định</i>	<i>T/gian SD</i>	<i>Giá trị</i>	
1	Máy quang phổ hồng ngoại biến đổi chuỗi		823.801.347	đ
2	Hệ thống xử lý không khí PX		278.289.177	đ
3	Piston máy đóng thuốc nhỏ mắt		124.900.000	đ
	Tổng cộng		1.226.990.524	đ

**. Tổng nguồn vốn : 261.257.773.984đ**

**2.2.1 Nợ phải trả : 49.488.297.781đ**

- Nợ ngắn hạn 46.200.531.406đ

- Nợ dài hạn 3.287.766.375đ

**2.2.2 Nguồn vốn chủ sở hữu : 211.769.476.203đ**

**2.2.3 Vốn chủ sở hữu : 211.769.476.203đ**

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 : 140.701.313.156đ

Trong đó:

- LNST chưa phân phối lũy kế cuối kỳ trước: 114.756.968.109đ

- LNST chưa Phân phối kỳ này: 25.944.345.047đ

### **3/ Kết quả hoạt động SXKD năm 2023:**

Tổng hợp tình hình theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trên một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2023.

<i>Stt</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Đơn vị tính</i>	<i>Thực hiện năm 2022</i>	<i>Thực hiện năm 2023</i>	<i>Tỷ lệ năm sau với năm trước</i>
1	Tổng doanh thu	Tỷ đg	197,9	187,5	95%
	Trong đó :				

-	Kinh doanh nội địa	Tỷ.đg	112,7	98,1	87%
-	Sản xuất công nghiệp	Tỷ.đg	85,2	89,4	105%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ.đg	22,81	25,95	113,8%
3	Tỷ suất lãi / vốn Đ/lệ	%	76	86	113,1%
4	Khấu hao TSCĐ	Tr.đg	3.578	2.445	68,3%
5	Nộp ngân sách	Tỷ.đg	7,424	8,464	114%
6	Nộp BHXH, YT, TN	Tỷ.đg	6,532	6,563	100,4%
7	Thu nhập B/ quân	Tr.đg	7,5	7,8	104%
8	Đầu tư	Tỷ.đg	4,750	6,209	130,7%
9	Cổ tức được chia /VĐL	%năm	15	17	113,3%

#### **4/ Phân phối lợi nhuận năm 2023, vốn và quỹ đến 31/12/2023:**

##### **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 2023 là 17%/năm, phương án trích lập các quỹ và tình hình tăng vốn điều lệ năm 2023 như sau:

-Lợi nhuận trước thuế năm 2023 là :	32.694.553.803đ
-Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp hiện hành là :	6.750.208.756đ
- Lợi nhuận sau thuế là :	25.944.345.047đ
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu	8.648đ
- Cổ tức theo vốn điều lệ :	30.000.000.000đ x17%
Tổng số cổ tức được chi năm 2023 là :	5.100.000.000đ

(Đã được chi vào quý I/2024)

Trích lập các quỹ: Năm 2023 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/ 2023:

Các quỹ	Số đầu năm 2023	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Số cuối năm 2023
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	119.080.834.940	25.944.345.047	4,324 tỷ	140.701.313.156
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	0	0	4.655.903.683
	<b>160.148.997.987</b>	<b>25.944.345.047</b>	<b>4,324 tỷ</b>	<b>181.769.476.203</b>



Tổng số vốn và các quỹ (Trừ quỹ phúc lợi và khen thưởng) đến 31/12/2023 là: **211.769.476.203đ**, tăng trong năm 2023 là 25.944.345.047đ, tăng từ khi hoạt động Công ty CP trong 18 năm 2006-2023 là: **181.769.476.203đ** so với vốn điều lệ Công ty: 30.000.000.000đ tỷ lệ tăng 6, lần. Giá trị cổ phiếu trên sổ sách đến 31/12/2023 là 70.590đ, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2023 là 8.648đ.

## Phần thứ II :

### **TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2023**

**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 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 2023, 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 2023 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 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 các Chi nhánh Hiệu thuốc do cơ chế, chính sách không thể theo kịp nên hoạt động kém hiệu quả. 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 2023 còn thấp hoặc không có hiệu quả.

Để hoàn thành tốt các chỉ tiêu kinh tế đã đề ra trong năm 2024, Ban kiểm soát có một số kiến nghị sau:

-Ưu tiên đầu tư, 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 2023 của Công ty và Báo cáo tổng kết hoạt động của Ban kiểm soát năm 2023. Trước Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Dược Phẩm Hải Phòng thường niên năm 2024.

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**



*Vũ Phú Định*