

## TỜ TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022

*V/v Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021 và kế hoạch năm 2022*

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO**

HDQT kính báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021 và kế hoạch năm 2022 cụ thể như sau:

### **PHẦN 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021**

#### **I. Tình hình thị trường và kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021.**

##### **1. Tình hình thị trường.**

Năm 2021, tình hình dịch bệnh Covid 19 tiếp tục diễn biến rất phức tạp, hoạt động sản xuất, kinh doanh gặp rất nhiều khó khăn, thách thức. Theo kết quả kinh doanh được công bố của các công ty ngành dược trên sàn chứng khoán, nhìn chung, bên cạnh những công ty tận dụng được cơ hội, tăng trưởng tốt, có nhiều công ty doanh thu sụt giảm và lợi nhuận đi ngang. Trước tình hình đó, công ty Traphaco đã linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh và quyết liệt trong công tác điều hành, thích ứng với tình hình thị trường, vượt qua nhiều thách thức và đạt được nhiều thành công.

##### **2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021.**

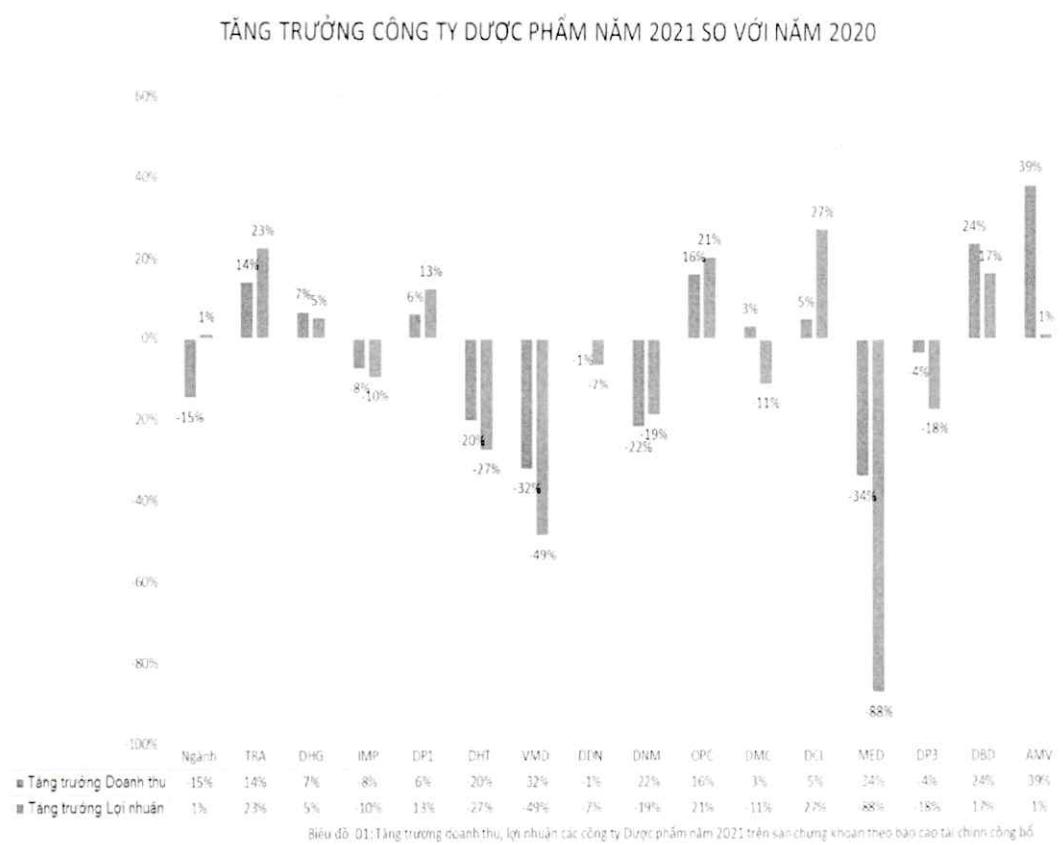
*(Theo báo cáo hợp nhất)*

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Kế hoạch 2021</b>	<b>Thực hiện 2021</b>	<b>Tỷ lệ so với kế hoạch</b>
		<i>(Tỷ đồng)</i>	<i>(Tỷ đồng)</i>	<i>%</i>
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.100	2.160	102,8%
1.1	<i>Doanh thu công ty mẹ</i>	1.865	1.916,6	102,8%
	<i>Doanh thu OTC</i>	1.685	1.718,6	102%
	<i>Doanh thu ETC</i>	160	142	88,75%
	<i>Doanh thu khác</i>	20	56	280%
1.2	<i>Doanh thu từ công ty con</i>	235	243,4	103,5%

2	Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	240	265	110,5%
3	Số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường (trong đó thuốc hóa dược ≥4)	≥ 7 sp	12 (6 sp hóa dược)	Vượt KH
4	Doanh số sản phẩm mới triển khai thị trường từ 2021.	25	33,5	134%
5	Số đăng ký và công bố sở hữu hàng năm.	150 số	164 số	Vượt KH
6	Số sản phẩm thực hiện nghiên cứu hàng năm.	≥ 45 sp	78	Vượt KH

- Năm 2021, Công ty đã vượt mục tiêu doanh thu và lợi nhuận đề ra.
- Doanh thu 14 công ty Dược niêm yết trên sàn chứng khoán, doanh thu giảm 15% so với năm 2020, lợi nhuận sau thuế tăng 1%.
- Traphaco doanh thu tăng trưởng 13,2%, lợi nhuận tăng 22,3% so với năm 2020, nằm trong nhóm tăng trưởng tốt nhất thị trường về doanh thu và lợi nhuận.
- Nguyên nhân chủ yếu vượt kế hoạch doanh thu:
  - + Hội đồng quản trị sâu sát, hỗ trợ và chỉ đạo kịp thời Ban Điều hành để có những giải pháp kịp thời.
  - + Khối Kinh doanh và Marketing đã phối hợp chặt chẽ, có nhiều chính sách, chương trình bán hàng linh hoạt, phù hợp với thời điểm, mùa vụ, bám sát tình hình dịch bệnh.
  - + Dự báo trước tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp, giãn cách xã hội trên diện rộng. Ban lãnh đạo công ty đã quyết định chính xác, kịp thời tăng cường sản xuất và vận chuyển hàng tới các tỉnh thành trước giãn cách, nhờ đó đáp ứng đủ hàng cho khách hàng.
  - + Chủ trương tái cấu trúc đúng đắn và kịp thời nhằm mục tiêu Traphaco phát triển mạnh mẽ và bền vững, trên cơ sở ổn định chế độ tiền lương, tiền thưởng, phúc lợi đã tạo tâm lý yên tâm để cán bộ nhân viên công ty nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ, vượt KPI, tham gia tích cực chương trình thi đua do công ty phát động.
- Nguyên nhân vượt kế hoạch lợi nhuận:
  - + Công ty đã tăng cường quản trị tài chính thông qua xây dựng kế hoạch ngân sách, tiết giảm các chi phí kém hiệu quả, lãng phí, đồng thời phân bổ đủ chi phí phù hợp để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, đảm bảo hoàn thành kế hoạch lợi nhuận năm.
  - + Doanh số các sản phẩm chủ lực tăng trưởng, có biên lợi nhuận tốt, cụ thể là các sản phẩm Bonganic, Hoạt huyết Dưỡng não.
  - + Dự báo trước biến động trên thị trường, công ty đã linh hoạt trong nhập nguyên vật liệu khi có sự biến động về giá.
  - + Doanh thu vượt mục tiêu đề ra.

- Biểu đồ so sánh kết quả kinh doanh năm 2021 với năm 2020 một số công ty niêm yết trên sàn chứng khoán:



## **II. Các hoạt động lớn của Công ty năm 2021:**

### **1. Tái cấu trúc hoạt động kinh doanh với mục tiêu: “Duy trì, giữ vững vị thế số 1 Đông Dược – tập trung đầu tư phát triển Ngoài Đông Dược”**

- Triển khai Nghị quyết 12/2021/NQ-DHĐCD vào tháng 3/2021, HĐQT đã thành lập Ban Dự án Tái cấu trúc hoạt động kinh doanh bao gồm toàn bộ 7 thành viên HĐQT do Phó Chủ tịch Nguyễn Anh Tuấn là Trưởng ban và lựa chọn Công ty TNHH Thuế và Tư vấn KPMG là đơn vị tư vấn cho Dự án.
- Dưới sự chỉ đạo của Ban Dự án Tái cấu trúc, KPMG đã tiến hành các hoạt động: rà soát hoạt động bán hàng và marketing, thiết kế và thống nhất Mô hình tổ chức tổng thể và chi tiết của Traphaco, thiết kế và thống nhất Ma trận phân quyền ra quyết định cho các mảng công việc chính của HĐQT, Ban TGD.
- Dựa trên kết quả nói trên, kết hợp với kết quả đánh giá năng lực cốt lõi Traphaco năm 2020, kết quả xây dựng và triển khai quy trình lập dự báo và kế hoạch ngân sách đầu năm 2021, Ban Dự án Tái cấu trúc/HĐQT đã tổ chức thảo luận, lấy ý kiến tham gia rộng rãi của Ban Điều hành, các cán bộ chủ chốt và đã thống nhất thông qua, ban hành Mô hình tổ chức và Ma trận phân quyền, giao nhiệm vụ cho các nhân sự chủ chốt cấp HĐQT bổ nhiệm, truyền thông về kế hoạch Tái cấu trúc, thành lập các phòng theo Mô hình tổ chức.
- Mô hình tổ chức mới và phương thức quản trị được cải tiến, phù hợp hơn đã tạo sự cộng hưởng các nguồn lực và giá trị, thúc đẩy Traphaco phát triển mạnh mẽ.

### **2. Tiếp tục triển khai Văn hóa Traphaco giai đoạn mới**

- Năm 2021 Công ty tiếp tục dồn đốc, tạo môi trường thuận lợi triển khai Văn hóa Traphaco giai đoạn mới đáp ứng các yêu cầu trong quá trình phát triển.
- Công ty thực hiện truyền thông thẩm nhuần tới từng cán bộ nhân viên, đảm bảo việc thực hiện Văn hóa mới trong từng lời nói, hành động, công việc cụ thể, thúc đẩy sự phát triển của Công ty.

### **3. Quản lý chi phí bằng kế hoạch ngân sách**

- Thực hiện khuyến nghị của KPMG, Công ty triển khai xây dựng kế hoạch ngân sách chi tiết 2021, tăng cường quản trị chi phí, nâng cao hiệu quả, đã đóng góp quan trọng vào việc hoàn thành vượt mức kế hoạch lợi nhuận.

### **4. Thay đổi cách giao và đánh giá mục tiêu công việc KPI**

- Công ty thực hiện điều chỉnh cách giao và đánh giá mục tiêu công việc đổi mới với các bộ phận. Theo đó đánh giá dựa trên tỷ lệ phần trăm hoàn thành, tạo động lực cho người lao động hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu, tránh tâm lý hoàn thành rồi dừng lại nghỉ xả hơi, thiếu cố gắng.

### **5. Thay đổi cách thức quản lý khách hàng**

- Công ty thay đổi phương thức quản lý khách hàng theo đó tập trung vào các khách hàng >3 triệu, khuyến khích khách hàng tăng doanh thu, tăng số lượng SKUs và tăng cường độ phủ sản phẩm tại các nhà thuốc.

### **6. Thúc đẩy hoạt động marketing**

- Năm 2021, Công ty tiếp tục thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động marketing bao gồm xây dựng bộ phận quản lý sản phẩm, giao trách nhiệm, chi phí tới từng cá nhân cán bộ quản lý sản phẩm.
- Tăng cường các hoạt động quảng cáo, tiếp cận khách hàng qua các phương tiện truyền thông, các kênh online.
- Năm 2021 là năm đánh dấu cho việc hợp tác đồng bộ và liên tục giữa hoạt động Marketing và hoạt động bán hàng. Nhờ đó mà chính sách bán hàng, chương trình bán hàng linh hoạt, phù hợp theo diễn biến của dịch bệnh được thị trường đón nhận tích cực.

### **7. Phát triển sản phẩm tân dược**

- Công ty thực hiện chuyên hướng chiến lược tập trung phát triển các sản phẩm tân dược với các mục tiêu cụ thể và giải pháp đồng bộ trong giai đoạn 2021-2025.

### **8. Phát triển các sản phẩm phân phối**

- Năm 2021, Công ty tiếp tục tăng cường phát triển các sản phẩm phân phối, tăng cường gia tăng các mặt hàng bằng việc đàm phán ký kết hợp đồng với các đối tác nước ngoài, đặc biệt là đối tác Daewoong.

### **9. Chuyển giao công nghệ với Daewoong**

- Năm 2021, Công ty đã tiếp nhận chuyển giao 12 sản phẩm mới từ đối tác Daewoong, tăng cường hợp tác toàn diện với Daewoong.
- Công ty tiếp tục tìm kiếm, mở rộng các đối tác chiến lược để nhận chuyển giao, đa dạng hóa sản phẩm, phục vụ chiến lược phát triển sản phẩm tân dược.

### **10. Thay đổi quy trình R&D và phát triển sản phẩm mới**

- Năm 2021, Công ty thay đổi quy trình phát triển sản phẩm mới với sự tham gia nhiều và tích cực hơn từ khối Marketing và Kinh doanh, đảm bảo phát triển các sản phẩm mới phù hợp với yêu cầu thị trường.

### **11. Quản lý chất lượng**

- Năm 2021, Công ty tiếp tục duy trì các chính sách chất lượng đã thực hiện, đảm bảo duy trì các chứng nhận chất lượng, tiêu chuẩn sản xuất đã đạt được và cung cấp các sản phẩm đạt tiêu chuẩn cho thị trường.

### **12. Quản lý nguồn nhân lực**

- Công ty tiếp tục duy trì các chính sách phát triển nguồn nhân lực bao gồm chính sách phúc lợi, chính sách đào tạo, các chế độ chính sách theo quy định của Nhà nước.
- Công ty tiếp tục định hướng các chính sách nhằm xây dựng môi trường làm việc thân thiện, xây dựng và phát triển văn hóa Traphaco.

### **13. Tăng cường quản trị Công ty con**

- Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên: Tăng cường quản trị, nâng cao hiệu quả khai thác Nhà máy sản xuất thuốc tân dược, tích cực tiếp nhận chuyển giao công nghệ từ đối tác, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021.
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa: Tăng cường quản trị, duy trì phát triển vùng trồng, nâng cao chất lượng sản phẩm là nguyên liệu đầu vào cho các hoạt động sản xuất của Traphaco, đạt các chỉ tiêu kế hoạch 2021 về doanh thu, lợi nhuận, đóng góp vào chuỗi giá trị của Traphaco.

- Công ty CP Công nghệ cao Traphaco (Traphaco CNC): Tăng cường công tác quản trị, đảm bảo hoạt động theo đúng định hướng Công ty mẹ, đạt các chỉ tiêu kế hoạch 2021 về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, đóng góp vào chuỗi giá trị Traphaco.
- Công ty CP Dược & VTYT Daklak: Tăng cường công tác quản trị, đảm bảo hoạt động theo đúng định hướng Công ty mẹ, nâng cao hiệu quả hoạt động, đạt các chỉ tiêu kế hoạch 2021 về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, đóng góp vào chuỗi giá trị Traphaco.

**Kết quả hoạt động các Công ty con:**

***13.1. Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên:***

- Doanh thu đạt 240 tỷ đạt 96% so với kế hoạch, lợi nhuận sau thuế đạt 31 tỷ đạt 100% so với kế hoạch.
- Nguyên nhân đạt 96% kế hoạch doanh thu: Do cơ cấu lại lượng hàng hóa tồn kho giữa công ty mẹ và công ty con nhằm tăng cường công tác quản trị nên giảm lượng mua từ Traphaco Hưng Yên những tháng cuối năm.
- Tuy vậy công ty vẫn quản trị tốt, hoàn thành kế hoạch lợi nhuận và các chỉ tiêu khác.
- Công ty tích cực các hoạt động nhận chuyển giao công nghệ trong năm 2021, đã đưa vào sản xuất 3 sản phẩm: UDCA 300mg; Rosuvastatin 10mg và Rosuvastatin 20mg được chuyển giao trong giai đoạn 1, tiếp tục nhận chuyển giao giai đoạn 2 gồm 12 sản phẩm.

***13.2. Công ty CP Công nghệ cao Traphaco:***

- Doanh thu năm 2021 đạt 545 tỷ đồng vượt 2,9% so với kế hoạch năm và tăng trưởng 10,1% so với 2020, lợi nhuận sau thuế năm 2021 đạt 43 tỷ đồng vượt 6,3% so với kế hoạch năm và tăng trưởng 23,1% so với 2020.
- Công ty tổ chức, duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định theo đúng định hướng Công ty mẹ.

***13.3. Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa:***

- Doanh thu đạt 56,7 tỷ đồng, đạt 105% kế hoạch, 110% so với 2020. Lợi nhuận đạt 2,63 tỷ đạt 105% kế hoạch và 119% so với 2020.
- Công ty đóng góp tích cực vào việc duy trì vùng nguyên liệu đạt chuẩn GACP của Traphaco.
- Đã thực hiện và nghiệm thu xuất sắc dự án cấp nhà nước “Nghiên cứu một số sản phẩm bảo vệ sức khỏe từ đông trùng hạ thảo ở Sapa”, đưa ra thị trường nhiều sản phẩm mới: quả thể/chiết xuất/viên nang đông trùng hạ thảo, trà dưỡng sinh tam thất xạ đen đông trùng hạ thảo v.v...

***13.4. Công ty CP Dược & VTYT Daklak:***

- Doanh thu năm 2021 đạt 294,2 tỷ đồng, vượt 15,4% so với kế hoạch năm và tăng trưởng 18,6% so với năm 2020. Lợi nhuận sau thuế năm 2021 đạt 7,99 tỷ đồng, vượt 1% so với kế hoạch và tăng trưởng 19,3% so với năm 2020.
- Chủ động hỗ trợ công tác chống dịch tại địa phương, gia tăng hình ảnh của công ty.

***14. Một số giải thưởng lớn Công ty đạt được năm 2021:***

- Top 10 Doanh nghiệp bền vững Việt Nam 2021 (CSI 2021): Được tổ chức thường niên từ năm 2016 theo sự chỉ đạo của Chính phủ, Chương trình Dánh giá, công bố doanh

nghiệp bền vững tại Việt Nam (Chương trình CSI) đã tạo được dấu ấn mạnh mẽ và sức lan tỏa trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam. Công ty cổ phần (CTCP) Traphaco là doanh nghiệp được duy nhất vinh dự là 1 trong top 10 “Doanh nghiệp bền vững 2021”. Lễ công bố được tổ chức ngày 09/12/2021 với sự tham dự của Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam.

- Ngày 14/12/2021, Công ty cổ phần Báo cáo Dánh giá Việt Nam (Vietnam Report) chính thức công bố danh sách, theo đó CTCP Traphaco vinh dự nằm trong Top 10 Công ty Được uy tín và đứng số 1 Top 5 Công ty Đông được uy tín năm 2021. Những sản phẩm từ dược liệu của Traphaco luôn được các thầy thuốc và người dân tin dùng nhờ chất lượng và hiệu quả cao trong điều trị bệnh, đặc biệt nguồn dược liệu sạch Traphaco sử dụng đạt tiêu chuẩn GACP-WHO.
- Ngày 29/03/2021, Công ty Cổ phần Traphaco xác lập kỷ lục "Công ty Được đầu tiên về hiện đại hóa thuốc Đông dược và có ba dòng sản phẩm thuốc Đông được bán chạy nhất Việt Nam (Boganic, Hoạt huyết dưỡng não và Totri)".
- Ngày 07/07/2021, UBND TP. Hà Nội ban hành quyết định 3092/QĐ-UBND về việc khen thưởng các doanh nghiệp có thành tích trong phong trào thi đua năm 2020 khối Doanh nghiệp trên địa bàn. Theo đó, CTCP được tặng Cờ “Đơn vị xuất sắc phong trào thi đua” do đã có thành tích toàn diện năm 2020.
- Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam đã trao tặng Cờ thi đua cho CTCP Traphaco vì đã có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua lao động giỏi và xây dựng tổ chức Công đoàn vững mạnh năm 2020.
- Ngày 13/10/2021, Chủ tịch nước ban hành Quyết định số 1786/QĐ-CTN về việc tặng thưởng Huân chương lao động hạng Nhì cho công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco vì thành tích xuất sắc trong công tác từ năm 2016 đến năm 2020 – góp phần vào sự nghiệp xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc.

### **III. Đánh giá chung**

#### **1. Mặt được:**

- Năm 2021 là một năm thành công của Traphaco về các chỉ tiêu kinh doanh.
- Năm 2021, HDQT đã hoàn thành tốt vai trò theo các quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty Cổ phần Traphaco, nắm bắt sâu sát, chỉ đạo triển khai các định hướng phát triển quan trọng như tái cấu trúc hoạt động kinh doanh, hoàn thiện mô hình tổ chức, ban hành Ma trận phân quyền của HDQT cho các vị trí chủ chốt trong Bộ máy quản lý, hỗ trợ tích cực Ban điều hành thực hiện các mục tiêu của Công ty.
- Ban điều hành đã nỗ lực, điều hành các hoạt động của Công ty; dưới sự chỉ đạo của HDQT, Tổng Giám đốc và Ban Điều hành đã xây dựng và chỉ đạo hoàn thành, vượt những mục tiêu quan trọng, duy trì phát triển các giá trị tạo dựng nền tảng cho sự phát triển của Công ty trong thời gian tới.

#### **2. Mặt hạn chế:**

- Tiết độ tái cấu trúc chậm hơn so với kế hoạch đề ra.

## PHẦN 2: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022

### I. Các chỉ tiêu chính:

STT	Các chỉ tiêu chính	Đơn vị	Kế hoạch 2022	Mục tiêu theo Đại hội 2021
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Tỷ VND	2.345	2.342
1.1	<i>Doanh thu công ty mẹ</i>	Tỷ VND	2.107	
1.2	<i>Doanh thu từ công ty con</i>	Tỷ VND	237	
2	Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	Tỷ VND	286	276
3	Thu nhập người LD công ty mẹ tăng so với 2021	%	5%	
4	Số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường (trong đó thuốc hóa dược ≥4)	sp	8 sp	
5	Doanh số sản phẩm mới triển khai thị trường từ 2021.	Tỷ VND	65	
6	Số đăng ký và công bố sở hữu hàng năm.	số DK/CB	170 số	

- Các mục tiêu chính: Doanh thu, lợi nhuận, số sản phẩm mới dưa vào sản xuất, số đăng ký và công bố sở hữu hàng năm đều đặt bằng hoặc cao hơn mức đại hội nhiệm kỳ tháng 3 năm 2021.

### II. Các định hướng và giải pháp thực hiện Kế hoạch và hoạt động chính của Công ty năm 2022

#### 1. Triển khai các công việc lớn của Tái cấu trúc

- *Hoàn thiện quy trình làm việc theo mô hình mới sau tái cấu trúc:* HĐQT chỉ đạo hoàn thiện các quy trình làm việc theo mô hình mới, phát huy các thế mạnh cốt lõi, tiếp tục cải tiến để nâng cao hiệu quả công việc.
- *Tiếp tục triển khai chức năng nhiệm vụ theo mô hình tổ chức mới:* Công ty tiến hành thực hiện chức năng nhiệm vụ phù hợp với mô hình tổ chức mới và triển khai đào tạo đội ngũ nhân sự đáp ứng nhu cầu phát triển.
- *Tách trình dược viên Đông dược và Ngoài đông dược:* tiếp tục tiến hành tách trình dược viên Đông dược và Ngoài đông dược đáp ứng mục tiêu phát triển trong giai đoạn tiếp theo của công ty.

Tái cấu trúc bắt đầu triển khai từ cuối năm 2021, nên việc dưa mô hình mới sau tái cấu trúc vào hoạt động cùng với ma trận phân quyền và chức năng nhiệm vụ điều chỉnh là một yêu cầu bắt buộc, đòi hỏi Ban điều hành phải tích cực và sát sao đặc biệt trong 6 tháng đầu năm để việc quản trị công ty theo được các thông lệ tiên tiến.

#### 2. Quản lý chi phí bằng kế hoạch ngân sách

- Sau những kết quả tích cực trong việc xây dựng kế hoạch ngân sách chi tiết năm 2021, công ty tiếp tục triển khai quản lý chi phí bằng kế hoạch ngân sách, tăng cường quản lý chi phí, nâng cao hiệu quả, đảm bảo thực hiện mục tiêu lợi nhuận đề ra.

### **3. Tiếp tục Triển khai 5 nhóm giải pháp lớn**

- Năm 2022, Công ty tiếp tục thực triển khai 5 nhóm giải pháp lớn, xây dựng và củng cố các động lực tăng trưởng trong dài hạn, bao gồm:
  - + Chi tiết từ mục tiêu kế hoạch năm thành các mục tiêu Phòng, Ban, bộ phận.
  - + Nâng cao hiệu quả phương pháp giao doanh thu, khoán và KPI cho tất cả các phòng ban trong công ty.
  - + Tăng cường phát triển sản phẩm mới, gia tăng số đăng ký/công bố.
  - + Tập trung phát triển thị trường ETC.
  - + Thực hiện quản lý hạn mức chi phí, kế hoạch ngân sách.

### **4. Tiếp tục triển khai Văn hóa Traphaco trong giai đoạn mới**

- Công ty phát huy những thành quả đạt được để khắc phục các tồn tại và yếu điểm; tận dụng các điểm mạnh nhằm đáp ứng các yêu cầu trong quá trình phát triển mới.
- Công ty tiếp tục tập trung thực hiện Văn hóa Traphaco trong từng hành động, công việc cụ thể, thúc đẩy sự phát triển của Công ty.

### **5. Cải tiến cách giao và đánh giá mục tiêu công việc theo hệ thống KPI**

- Tiếp tục cải tiến hệ thống giao và đánh giá KPI theo định hướng mục tiêu sau tái cấu trúc công ty. Theo đó đánh giá dựa trên kết quả, hiệu quả công việc thực tế, dựa trên mục tiêu và định hướng của công ty. Mang lại giá trị cho phòng ban, bộ phận trong công ty, qua đó tạo động lực cho người lao động hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu, tránh tình trạng thiếu nỗ lực, thiếu cố gắng.

### **6. Đẩy mạnh hoạt động R&D, phát triển sản phẩm mới**

- Đẩy mạnh hoạt động của phòng R&D Đông dược, phòng R&D Ngoài đông dược, bộ phận lab, đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu sản phẩm mới, gia tăng số đăng ký và đưa sản phẩm vào sản xuất.
- Tăng cường hoạt động phòng chuyển giao công nghệ, nhận chuyển giao từ đối tác Deawoong Hàn Quốc. Công ty thúc đẩy mở rộng, đa dạng hóa các sản phẩm chuyên giao qua đó thực hiện mục tiêu phát triển sản phẩm ngoài đông dược.

### **7. Nâng cấp, phát triển hệ thống công nghệ thông tin**

- Nâng cấp và phát triển hệ thống phần mềm công nghệ thông tin; triển khai, phát triển hệ thống ERP đáp ứng mục tiêu phát triển trong giai đoạn mới.
- Tăng cường áp dụng công nghệ thông tin vào hoạt động quản trị doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả, tối ưu chi phí.

### **8. Phát triển các sản phẩm phân phối**

- Năm 2022, Công ty tiếp tục tăng cường phát triển các sản phẩm phân phối, tăng cường gia tăng các mặt hàng bằng việc đàm phán ký kết hợp đồng với các đối tác nước ngoài, đặc biệt là đối tác Daewoong.

### **9. Chuyển giao công nghệ**

- Công ty tiếp tục tìm kiếm, mở rộng các đối tác chiến lược để nhận chuyển giao, đa dạng hóa sản phẩm, phục vụ chiến lược phát triển sản phẩm tân dược.

### **10. Quản lý chất lượng**

- Năm 2022, Công ty tiếp tục duy trì các chính sách chất lượng đã thực hiện, đảm bảo duy trì các chứng nhận chất lượng, tiêu chuẩn sản xuất đã đạt được và cung cấp các sản phẩm đạt tiêu chuẩn cho thị trường.

### **11. Quản lý nguồn nhân lực**

- Công ty tiếp tục duy trì các chính sách phát triển nguồn nhân lực bao gồm chính sách phúc lợi, chính sách đào tạo, các chế độ chính sách theo quy định của Nhà nước và phù hợp với thực tế của Traphaco.
- Công ty tiếp tục định hướng các chính sách nhằm xây dựng môi trường làm việc thân thiện, xây dựng và phát triển văn hóa Traphaco.

### **12. Tiếp tục tăng cường quản trị Công ty con**

- Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên: triển khai thay đổi mô hình quản trị công ty từ chủ tịch công ty/Giám đốc sang hội đồng thành viên/Ban Giám đốc theo NQ của HDQT đã ban hành, tăng cường hiệu quả quản trị, nâng cao hiệu quả khai thác nhà máy sản xuất thuốc tân dược. Thúc đẩy sản xuất các sản phẩm chuyên giao công nghệ, sản phẩm mới, khai thác tối đa hiệu quả nhà máy, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022.
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa: Tăng cường quản trị, duy trì phát triển vùng trồng, nâng cao chất lượng sản phẩm là nguyên liệu đầu vào cho các hoạt động sản xuất của Traphaco, đạt các chỉ tiêu kế hoạch 2022 về doanh thu, lợi nhuận, đóng góp vào chuỗi giá trị của Traphaco.
- Công ty CP Công nghệ cao Traphaco (Traphaco CNC): Bố trí sắp xếp nhân sự nhiệm kỳ mới phù hợp với mục tiêu phát triển mới, tăng cường công tác quản trị, đảm bảo hoạt động theo đúng định hướng Công ty mẹ, đạt các chỉ tiêu kế hoạch 2022 về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, đóng góp vào chuỗi giá trị Traphaco.
- Công ty CP Dược & VTYT Daklak: Bố trí sắp xếp nhân sự nhiệm kỳ mới phù hợp với mục tiêu phát triển. Tăng cường công tác quản trị, đảm bảo hoạt động theo đúng định hướng Công ty mẹ, nâng cao hiệu quả hoạt động, đạt các chỉ tiêu kế hoạch 2022 về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, đóng góp vào chuỗi giá trị Traphaco.

### **13. Tiếp tục quan tâm đến việc nâng cao phát triển thương hiệu Traphaco, chú trọng quan hệ công chúng và nhà đầu tư.**

### **14. Xây dựng phương án về trụ sở làm việc, nhà máy và kho tại khu đất Hoàng Liệt phải di dời theo quy hoạch của thành phố.**

Năm 2022 tình hình dịch bệnh còn tiếp tục diễn biến phức tạp, ảnh hưởng tới kinh tế nói chung và ngành Dược nói riêng. Nhưng Traphaco sẽ phát huy những kết quả đã đạt được năm 2021 và những năm trước đây. Cùng với sự đồng lòng, quyết tâm của tập thể cán bộ nhân viên, ban lãnh đạo cam kết sẽ hoàn thành những chỉ tiêu đại hội giao, lập thành tích hướng tới kỷ niệm 50 năm ngày truyền thống Traphaco 28/11/1972 – 28/11/2022.

**Kính trình Đại hội xem xét và thông qua.**

**Trân trọng.**

**Nơi nhận:**

- DIHCD thường niên 2022;
- Các thành viên HDQT, Ban TGD, BKS;
- Website TRAPHACO;
- Lưu HC.

**T/M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**PHÓ CHỦ TỊCH**



**Nguyễn Anh Tuấn**