

DỰ THẢO

**TỜ TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
NĂM 2024**

v/v: kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023, hoạt động của HĐQT năm 2023 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024

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

Hội đồng quản trị (HĐQT) báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023 và kế hoạch năm 2024 cụ thể như sau:

PHẦN 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023

I. Tổng quan ngành dược và kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023

1. Tổng quan ngành dược năm 2023

Năm 2023 là năm nhiều khó khăn, thách thức với nền kinh tế Việt Nam sau Covid-19, kinh tế tăng trưởng chậm, thu nhập giảm dẫn đến sức mua yếu, người dân có xu hướng khám và lấy thuốc bảo hiểm, hạn chế mua thuốc ngoài. Kênh bán hàng vào bệnh viện, phòng khám tăng trưởng tốt, điều này đã tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty dược có tỷ trọng bán ETC lớn. Tuy nhiên do Traphaco có tỷ trọng doanh thu của kênh ETC thấp (dưới 10%) nên ít được hưởng lợi từ tăng trưởng kênh ETC.

Nhu cầu thuốc trên kênh OTC thấp, đặc biệt là các sản phẩm thuốc bổ, thuốc đông dược. Điều này ảnh hưởng bất lợi tới Traphaco.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023

(theo báo cáo hợp nhất)

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2022
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.600	2.330	90%	-3%
1.1	Doanh thu công ty mẹ	2.249	2.069	92%	-5%
	- Doanh thu OTC	2.043	1.850	90,58%	-8%
	- Doanh thu ETC	206	218,6	106%	+24%

1.2	Doanh thu được cộng từ công ty con	239	196,7	82,3%	-10%
	- Dược Daklak	220	178,5	81,1%	-13%
	- Traphaco CNC	12	11,09	92,4%	+58%
	- Traphaco Sapa	7	7,1	101,4%	+1,4%
1.3	Các khoản điều chỉnh	112	64,21	57,26%	
2	Lợi nhuận hợp nhất (sau thuế)	326	285	87,42%	-3%
3	Thu nhập người LĐ công ty mẹ tăng so với năm 2021	+5%	-16,4%		-16,4%
4	Số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường (trong đó thuốc hóa dược ≥ 4)	12	13	+8,3%	+18%
5	Doanh số sản phẩm mới triển khai thị trường từ năm 2021	190	170	117%	
6	Số đăng ký và công bố sở hữu hàng năm.				

Tỷ trọng doanh số các mảng:

Đơn vị: tỷ đồng

	Đông dược	Ngoài đông dược	Tổng
Kênh OTC	1.383 (52,93%)	1.012 (38,73%)	2.395 (91,66%)
Kênh ETC	178,8 (6,84%)	39,2 (1,50%)	218 (8,34%)
Tổng	(59,77%)	(40,23%)	2.613 (100%)

- Traphaco có tỷ trọng doanh thu kênh OTC chiếm trên 90% doanh thu công ty trong khi tỷ lệ hoàn thành kế hoạch của kênh OTC thấp (90%) do thị trường OTC có nhiều bất lợi, cùng giá vàng tăng cao dẫn đến các khoản giảm trừ doanh thu từ chương trình tích điểm đổi vàng cho khách hàng hệ thống OTC lớn hơn kế hoạch.
- Kênh ETC hoàn thành vượt khoảng 6% tuy nhiên tỷ trọng kênh ETC chỉ chiếm dưới 10% doanh thu công ty nên không bù đắp được lượng sụt giảm trên kênh OTC.

Nguyên nhân không đạt doanh thu:

- Nguyên nhân khách quan từ tình hình thị trường, đặc biệt thị trường OTC khó khăn.
- Tỷ lệ khách hàng đổi điểm sang vàng cao, mức giảm trừ doanh thu lớn.
- Nguyên nhân chủ quan: các chương trình bán hàng chưa chuyển tải tới khách hàng các giá trị của Công ty. Khách hàng chưa cảm nhận được đầy đủ lợi ích từ việc bán hàng Traphaco.

Nguyên nhân không đạt lợi nhuận:

- Doanh thu không đạt kế hoạch.
- Hoạt động kế hoạch ngân sách có nhiều tích cực, tuy nhiên, một số chi phí còn chưa thực sự thấy rõ hiệu quả.

3. Các chỉ tiêu tài chính

TT	Chỉ tiêu tài chính	ĐVT	2023	2022	2021
1.	ROS	%	12,41	12,23	12,24
2.	ROE	%	19,88	22,17	15,75
3.	ROA	%	14,48	16,66	21,68
4.	Vòng quay tài sản	Lần	1,08	1,32	1,27
5.	Vòng quay hàng tồn kho	Lần	2,23	2,45	5,14
6.	Khả năng thanh toán ngắn hạn	Lần	2,41	2,81	2,49
7.	Tỷ lệ HTK/Vốn lưu động tự tài trợ	%	52,24	60,57	58,44
8.	Khả năng thanh toán lãi vay	Lần	92,54	339,70	61,87
9.	Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	%	42,63	31,56	37,63
10.	Số ngày phải thu bình quân	Ngày	31,93	25,94	26,98

II. Các hoạt động lớn của Công ty năm 2023

Năm 2023, Ban Điều hành triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông ngày 14/4/2023 và các chỉ đạo của Hội đồng quản trị:

- Triển khai chia tách TDV đồng dược - ngoài đồng dược trên toàn hệ thống kinh doanh.
- Thí điểm triển khai thanh toán phi tiền mặt với đối tác và khách hàng OTC, tiến hành đánh giá, điều chỉnh để triển khai trên toàn hệ thống OTC trong thời gian tới.
- Triển khai 5 quickwins theo kế hoạch chuyển đổi số gồm: Ứng dụng văn phòng số, Cổng thông tin tương tác khách hàng(Zalo OA), Tích hợp giải pháp thanh toán phi tiền mặt, Ứng dụng hệ thống thông tin quản lý phòng thí nghiệm và chất lượng (LIMS), Ứng dụng đào tạo trực tuyến (E-learning) bước đầu đi vào hoạt động ổn định, tạo sự thuận lợi trong phối hợp công việc giữa các bộ phận trong công ty, tăng năng suất, hiệu quả công việc.
- Thực hiện các hội nghị chuyên đề khoa học kết hợp thăm quan nhà máy, mời các nhà khoa học, bác sĩ trình bày tại hội thảo. Kết quả được các chủ nhà thuốc, khách hàng và đối tác đánh giá cao, gia tăng nhận thức về các sản phẩm Tân dược của Traphaco.
- Thúc đẩy hợp tác, đưa các sản phẩm vào danh sách ưu tiên của các hệ thống chuỗi nhà thuốc như: Long Châu, Pharmacity, Trung Sơn,... Đã ghi nhận mức tăng trưởng tốt trong doanh số tại các chuỗi trên.
- Thực hiện các hoạt động truyền thông, bán hàng trên kênh online, các sàn thương mại điện tử và đối tác thuocsi.vn.
- Doanh số sản phẩm mới triển khai ra thị trường năm 2023: đạt 43 tỷ/ KH 36 tỷ (120% kế hoạch).

- Triển khai đánh giá phương án bố trí xưởng sản xuất Hoàng Liệt để tăng hiệu quả hoạt động công ty.
- Tăng cường hoạt động Chuyển giao công nghệ: đẩy mạnh hoạt động truyền thông, giới thiệu những ưu thế trong điều trị của các sản phẩm CGCN đến hơn 600 khách hàng lớn kênh OTC và hơn 100 khách hàng kênh ETC. Sàng lọc và lựa chọn 10 sản phẩm CGCN giai đoạn 3 với Daewoong, các sản phẩm có kỹ thuật bào chế khác biệt, có lợi thế cạnh tranh về công nghệ trong thị trường thuốc điều trị chuyên khoa. Nhận sản xuất gia công với 02 đối tác là các công ty phân phối dược phẩm lớn tại Việt Nam.

Một số giải thưởng lớn Công ty đạt được năm 2023

Top 25 Thương hiệu dẫn đầu 2023 Hàng tiêu dùng cá nhân & công nghiệp - Forbes VN bình chọn: Lễ vinh danh ngày 17/10

Doanh nghiệp tiêu biểu vì Người lao động 2023: ngày 29/10

Giải Hành động vì Cộng đồng - Human Act Prize: 11/12/2023

Top 10 Doanh nghiệp Phát triển bền vững CSI: 13/12/2023

Giải Vinh danh vì sự phát triển Dược liệu Việt: 21/12/2023

Chủ tịch Công đoàn công ty cổ phần Traphaco nhận Giải thưởng Phụ nữ Việt Nam năm 2023 ngày 27/11/2023

III. Kết quả hoạt động các Công ty con

1. Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên

- Được cấp GMP thực phẩm bảo vệ sức khỏe (tháng 4/2023). Hoàn thành việc tái đánh giá và chứng nhận GMP-WHO (tháng 8/2023)
- Đã triển khai thành công ra thị trường 06 sản phẩm mới, đóng góp 23,1 tỷ đồng doanh thu, vượt kế hoạch doanh thu sản phẩm mới 220%.
- Nhận bàn giao thêm 07 Quy trình sản xuất từ Traphaco. Tính đến hết năm 2023, đã nhận bàn giao 47/57 sản phẩm đang sản xuất tại công ty.
- Cải tiến 03 quy trình sản xuất góp phần nâng cao năng suất, tiết kiệm chi phí.
- Hoàn thành thanh tra thuế và các khoản phải nộp ngân sách đến hết năm 2022 theo quyết định số 101/QĐ-TTT ngày 5/6/2023 của Thanh tra tỉnh Hưng Yên.
- Phối hợp tổ chức các buổi hội thảo về sản phẩm chuyển giao công nghệ giúp tăng độ nhận diện của sản phẩm trên thị trường.
- Triển khai đánh giá 360 độ đối với cán bộ quản lý và nhân viên khối văn phòng.

Kết quả kinh doanh năm 2023

TT	Chỉ tiêu	Năm 2023			
		Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2021
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	368	395	+7%	+12%

2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	39	45	+15%	+18%
---	-----------------------------	----	----	------	------

Đánh giá chung: Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên hoạt động rất hiệu quả và hoàn thành vượt mức mọi chỉ tiêu đề ra.

2. Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco

- Doanh thu năm 2023 đạt 514,8 tỷ đồng ~ 84,1% kế hoạch năm, Lợi nhuận sau thuế năm 2023 đạt 39,5 tỷ đồng ~ 84% kế hoạch năm. Năm 2023 kinh tế khó khăn, từ giữa năm 2023 chi phí nguyên vật liệu, đặc biệt dược liệu tăng cao, Traphaco CNC đã tiết kiệm các chi phí nhưng không bù đắp được phần giảm doanh thu và tăng giá nguyên vật liệu, nhưng vẫn đảm bảo tỷ suất lợi nhuận đạt kế hoạch năm là 7,67% doanh thu.
- Công tác đăng ký, nghiên cứu sản phẩm mới được chú trọng. Đảm bảo hiệu lực số đăng ký/ số công bố (SĐK/SCB) sản phẩm không ảnh hưởng đến sản xuất (2 sản phẩm thuốc được gia hạn, 10 sản phẩm thuốc nộp hồ sơ thay đổi, gia hạn, 20 hồ sơ kê khai giá được chấp nhận). Năm 2023, Traphaco CNC có thêm 18 SCB/SĐK đạt 163,6% kế hoạch năm 2023 (11 SĐK/SCB). Đến 31/12/2023, Traphaco CNC sở hữu 76 SĐK/SCB (26 SĐK và 50 SCB). Doanh thu sản phẩm mới triển khai năm 2023 đạt 10,4 tỷ đồng.
- Phát triển vùng trồng cúc hoa vàng tại thôn Lương Tài, Văn Lâm, Hưng Yên đạt chứng nhận GACP cúc hoa vàng.
- Chuyển đổi công nghệ bao đường thủ công sang bao đường tự động: 100% các sản phẩm viên bao đường bao trên máy bao tự động đạt chất lượng, chất lượng sản phẩm được nâng cao, giúp cải thiện môi trường làm việc (giảm bụi, nóng, tiếng ồn)

Kết quả kinh doanh năm 2023

TT	Chỉ tiêu	Năm 2023			
		Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2022
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	612	514,8	-15,9%	-11,8%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	47	39,5	-16%	-12,2%

Đánh giá chung: Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco không hoàn thành các chỉ tiêu đề ra.

3. Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa

- Hoàn thành việc kiểm tra BCTC hoạt động năm 2022 do Chi cục thuế thị xã Sapa thực hiện.
- Hoàn thành việc kiểm toán BCTC hoạt động năm 2022 do Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội thực hiện.
- Hoàn thành và nộp Hồ sơ tham gia dự án Dược liệu quý tại thị xã Sapa.

- Hoàn thành công tác tái chứng nhận UEBT: 1/7/2022 đã có chứng nhận mới của UEBT (Liên minh toàn cầu sinh học thương mại đạo đức: ghi nhận những giá trị chia sẻ lợi ích cộng đồng, bảo tồn đa dạng sinh học, bảo tồn tích cực nguồn gen cây thuốc).
- Hoàn thành việc mua sắm và ứng dụng thành thạo được máy HPLC làm chủ được các phép thử định lượng hoạt chất trong cao Actiso, ĐTHT, Chè dây
- Hoàn thành công tác đánh giá định kỳ ISO.

Kết quả kinh doanh năm 2023

TT	Chỉ tiêu	Năm 2023			
		Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2022
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	75	76,3	102%	+2%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	3,85	4,013	104%	+18%

Đánh giá chung: Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa hoàn thành các chỉ tiêu.

4. Công ty CP Dược & VTYT Daklak

Cạnh tranh giữa các nhà sản xuất và phân phối trên địa bàn càng khốc liệt hơn, cạnh tranh giữa các quầy thuốc truyền thống và các chuỗi Long Châu, An Khang, Pharma City cũng sẽ căng thẳng, ảnh hưởng nhiều đến việc khai thác doanh thu của công ty. Doanh thu OTC bị sụt giảm, doanh thu ETC có tăng trưởng nhưng không đủ bù đắp doanh thu thiếu hụt của kênh OTC. Bamepharm đã chủ động khai thác nhóm sản phẩm Gia công, nhập khẩu để đảm bảo duy trì hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- Tập trung đàm phán và hoàn thiện các thủ tục gia hạn thời gian thuê đất.
- Khai thác các gói thầu tập trung tại Đắk Nông.
- Giữ vững, ổn định hệ thống bán lẻ trực tiếp.
- Đưa vào kinh doanh 1 sản phẩm mới mang thương hiệu công ty.
- Khai thác có hiệu quả sản phẩm Gia công, nhập khẩu.

Kết quả kinh doanh năm 2023

TT	Chỉ tiêu	Năm 2023			
		Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tỷ lệ so với 2022
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	280	237,5	84,8%	-8,7%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	6,58	5,62	85,4%	-11%

Đánh giá chung: Công ty CP Dược & VTYT Daklak không hoàn thành các chi tiêu.

PHẦN 2: HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2023

Năm 2023, Hội đồng quản trị đã tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ Công ty và pháp luật hiện hành. Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng quy định tại Quy chế nội bộ về Quản trị công ty. Các biên bản, nghị quyết, quyết định của HĐQT đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ theo đúng quy định.

1. Hoạt động của HĐQT năm 2023

- Năm 2023, HĐQT đã tiến hành tổng cộng 19 cuộc họp, 4 trực tiếp và 15 bằng văn bản, ban hành 30 Nghị quyết, Quyết định để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT.
- Các cuộc họp của HĐQT đều mời BKS tham dự để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của HĐQT đối với Ban Điều hành.

Tỷ lệ tham dự họp

Stt	Thành viên HĐQT	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỷ lệ tham dự họp
1.	Chung Ji Kwang	19/19	100%
2.	Nguyễn Phú Khánh	19/19	100%
3.	Trần Túc Mã	19/19	100%
4.	Đào Thúy Hà	19/19	100%
5.	Kim Dong Hyu	19/19	100%
6.	Lee Tae Yon	19/19	100%
7.	Đình Quang Hòa	11/11	100%
8.	Nguyễn Anh Tuấn	8/8	100%

Các Nghị quyết HĐQT đã ban hành trong năm 2023

HĐQT đã phê duyệt 30 Nghị quyết, Quyết định về các vấn đề sau:

- Quản trị điều hành: 15 Nghị quyết, Quyết định
- Quản trị nhân sự: 10 Nghị quyết, Quyết định
- Quản trị tổ chức: 01 Nghị quyết, Quyết định
- Quản trị (phục vụ lợi ích) cổ đông: 04 Nghị quyết, Quyết định

2. Hoạt động của các Tiểu ban thuộc HĐQT

2.1 Tiểu ban Chính sách Phát triển

- Tham mưu Bản Kế hoạch Ngân sách năm 2023: đầu tư TSCĐ, XDCB, NCPT, marketing...
- Đánh giá Kết quả SXKD 6 tháng đầu năm, chỉ đạo Kế hoạch 6 tháng cuối năm 2023,

- Tham mưu Kế hoạch Sản xuất kinh doanh năm 2024,
- Giám sát, định hướng, tham vấn tới HĐQT các dự án: chuyển đổi số, thanh toán phi tiền mặt, mở rộng nhà xưởng, dây chuyền sản xuất tại công ty con...
- Rà soát Chiến lược phát triển trong tình hình mới,
- Làm việc với Ban Điều hành về Kế hoạch doanh thu và chia tách đồng dực vs ngoài đồng dực, Kế hoạch ngân sách và Kế hoạch đầu tư năm 2023, 2024 tham mưu cho HĐQT.

2.2 Tiểu ban Nhân sự và Lương thưởng

- Rà soát, tham mưu tới HĐQT giao KPIs quý cho Ban Điều hành,
- Đề xuất nhân sự và tiền lương đối với nhân sự cấp HĐQT bổ nhiệm,
- Định hướng và giám sát công tác xây dựng chương trình đào tạo, xây dựng chính sách lương, thưởng và đãi ngộ của Công ty,
- Tham vấn về nhân sự cấp cao của công ty và các công ty thành viên, bộ phận trong hệ thống,
- Tham mưu tới HĐQT về định hướng sửa đổi Quy chế lương, thưởng.

2.3 Tiểu ban Kiểm toán

- Làm việc với công ty kiểm toán và Ban Kiểm soát về các vấn đề liên quan đến báo cáo tài chính kiểm toán trong năm 2022, bán niên năm 2023,
- Chỉ đạo Ban Kiểm toán nội bộ thực hiện Kế hoạch kiểm toán theo phê duyệt của HĐQT.

2.4 Tiểu ban Ngoài đồng dực

- Chủ trì các hoạt động hợp tác chuyển giao công nghệ giai đoạn 2 với Daewoong,
- Đánh giá, đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu suất nhà máy tân dực Hưng Yên,
- Giám sát, định hướng, tham vấn tới HĐQT chia tách TDV.

Hoạt động kiểm toán nội bộ

- Kiểm tra việc thực hiện các khuyến nghị của kiểm toán
- Thực hiện các sự kiện kiểm toán theo kế hoạch:

Stt	Tên cuộc kiểm toán	Thời gian
1	Quy trình bán hàng và việc thực hiện của khối kinh doanh OTC	6/3 – 6/4/2023
2	Chi phí sản xuất tại Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa	15 – 19/5/2023
3	Hoạt động kinh doanh sản phẩm khai thác	3 – 19/7/2023
4	Quy trình quản lý và chăm sóc khách hàng và việc thực hiện tại khối kinh doanh OTC	17/8 – 17/9/2023
5	Ma trận phân quyền, mô hình tổ chức và tình hình thực hiện	25/10 – 17/11/2023

3. Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập và kết quả đánh giá của thành viên độc lập về hoạt động của HĐQT

3.1 Thành viên HĐQT độc lập tham gia đầy đủ các phiên họp của HĐQT:

- Thành viên HĐQT độc lập là Chủ tịch Tiểu ban Nhân sự và Lương thưởng: tham vấn và quyết định về nhân sự cấp cao của Công ty và các công ty thành viên, bộ phận trong hệ thống.
- Làm việc chặt chẽ với HĐQT về các vấn đề liên quan đến việc quản trị doanh nghiệp.
- Đóng góp thẳng thắn và khách quan về những quyết định của HĐQT nhằm nâng cao chất lượng các quyết định quản trị.

3.2 Thành viên HĐQT độc lập cũng theo sát các hoạt động của Ban TGD và hoạt động kinh doanh của Công ty, tăng cường sự minh bạch và công bằng trong hoạt động quản trị.

3.3 Đánh giá về hoạt động của HĐQT:

- HĐQT tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ Công ty và pháp luật hiện hành. Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng quy định tại Quy chế nội bộ về Quản trị công ty.
- HĐQT ghi nhận đầy đủ các ý kiến đóng góp của thành viên HĐQT độc lập.
- HĐQT có những thay đổi để cải thiện chất lượng các quyết định quản trị dựa vào những đóng góp này.

4. Kết quả giám sát đối với Tổng Giám đốc, người quản lý và người điều hành của Công ty

- Giám sát việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty,
- Theo dõi, chỉ đạo ổn định SXKD và các hoạt động khác của Công ty,
- Chỉ đạo Ban Điều hành Tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2023,
- Chỉ đạo Ban Điều hành triển khai Dự án “Tái cấu trúc công ty”, chia tách TDV, dự án chuyển đổi số, dự án thanh toán phi tiền mặt...
- Chỉ đạo, giám sát và hỗ trợ Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác trong việc thực thi Nghị quyết ĐHĐCĐ; các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT (chi tiết liệt kê tại Mục 5),
- Giám sát, đảm bảo thông tin được công bố đầy đủ, minh bạch, kịp thời theo đúng quy định của Sở Giao dịch chứng khoán và Ủy ban Chứng khoán nhà nước.

PHẦN 3: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

I. Các chỉ tiêu chính

STT	Các chỉ tiêu chính	Đơn vị	Kế hoạch năm 2024	Tăng trưởng so với năm 2023	
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	tỷ vnd	2.485	+7%	
1.1	Doanh thu công ty mẹ		2.220	+7%	
	- Doanh thu OTC		1.975	+7%	
	- Doanh thu ETC		245	+12%	
1.2	Doanh thu được cộng từ công ty con		215	+9%	
	- Dược Daklak		195	+9%	
	- Traphaco CNC		12	+8%	
	- TraphacoSapa		8	+13%	
1.3	Doanh thu và các khoản điều chỉnh khác		50	-22%	
	- Doanh thu khác và giảm trừ kế toán khác		30		
	- Doanh thu tài chính		20		
2	Lợi nhuận hợp nhất (sau thuế)			303	+6%
3	Thu nhập người LĐ công ty mẹ tăng so với năm 2022		%		
4	Số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường (trong đó thuốc hóa dược ≥ 4)	sp			
5	Doanh số sản phẩm mới triển khai thị trường từ năm 2021	tỷ vnd			
6	Số đăng ký và công bố sở hữu hàng năm.	số ĐK/CB			

II. Các công việc chính

1. ‘Giữ vững vị thế số 1 đông dược - Tập trung đầu tư phát triển ngoài đông dược’.
2. Tăng cường năng lực hoạt động kênh phân phối:
 - a. Kênh OTC:
 - ✓ Chính sách bán hàng 2024 kế thừa điểm mạnh và khắc phục tồn tại của CSBH 2023
 - ✓ Gia tăng số lượng SKU trên mỗi nhà thuốc
 - ✓ Tăng độ phủ các sản phẩm chủ lực & tiềm năng của mỗi nhóm
 - ✓ Định hướng CSBH 2024 cho hệ thống chuỗi
 - ✓ Kênh online thúc đẩy tăng trưởng doanh số

- ✓ Nâng cao chất lượng quản lý khách hàng về doanh thu, pháp lý
 - ✓ Đảm bảo thống nhất quyền lợi của khách hàng chia tách - không chia tách, khách hàng chợ buôn – khách hàng bán lẻ
- b. Kênh ETC:
- ✓ Đa dạng hình thức, tối ưu doanh thu
 - ✓ Phát triển mảng kê đơn phòng khám
 - ✓ Phát triển danh mục SP thông qua các SP CGCN và SP khai thác
 - ✓ Phát triển nhân sự chuyên biệt kênh ETC
 - ✓ Tăng cường công tác marketing thông qua hội nghị, hội thảo giới thiệu SP cho NV y tế.
 - ✓ Đấu thầu cạnh tranh các SP tân dược có lợi thế
- c. Hoạt động hỗ trợ:
- ✓ Tăng cường hội nghị kết hợp chuyên gia giới thiệu các SP chuyên khoa đến các NT
 - ✓ Tăng cường các hoạt động tư vấn trên ZOOM, thiết lập dữ liệu Nhà thuốc
 - ✓ Phát triển & xây dựng Thương hiệu: Nâng tầm Chiến lược đông dược và phát triển tân dược
3. Nâng tầm thương hiệu Traphaco: đẳng cấp, đổi mới sau 50 năm, khẳng định vị thế sản phẩm Đông dược chất lượng cao, năng lực phát triển thuốc Tân dược Traphaco.
4. Chuyển đổi số: triển khai các hoạt động số hóa chuỗi cung ứng (quản lý sản xuất, kế hoạch, logistic, phân phối), nâng cao trải nghiệm khách hàng, thanh toán phi tiền mặt...
- ✓ Các dự án số triển khai trong năm 2024:
 - 1) Ứng dụng truy xuất nguồn gốc
 - 2) Ứng dụng hỗ trợ trình dược viên bán hàng
 - 3) Trung tâm xử lý đơn hàng
 - 4) Ứng dụng nhân sự tiền lương
 - 5) Giải pháp hợp đồng điện tử
 - 6) Hệ thống quản lý tri thức
 - 7) Chuẩn hóa hạ tầng bảo mật công nghệ thông tin
 - ✓ Tăng cường khai thác 5 quick-win đang thực hiện trong năm 2023:
 - 1) Văn phòng số
 - 2) E-learning
 - 3) Zalo OA
 - 4) Thanh toán phi tiền mặt
 - 5) Quản lý phòng thí nghiệm LMS
5. Chuyển giao công nghệ:
- ✓ Mục tiêu doanh số giai đoạn 1: 18 tỷ.
 - ✓ Mục tiêu triển khai đăng ký – sản xuất giai đoạn 2: ít nhất 2 sản phẩm chuyển giao công nghệ giai đoạn 2 có số đăng ký và phối hợp với chuyên

gia của Daewoong triển khai sản xuất thành công, có thành phẩm đạt chất lượng nhập kho.

6. Công tác chất lượng:

- ✓ Tập trung mạnh mẽ cho chuyển đổi số với việc triển khai đầy đủ các phân hệ của Phần mềm quản lý tổng thể hoạt động phòng thử nghiệm LMS (Waters).
- ✓ Tiếp tục đầu tư các thiết bị kiểm nghiệm theo hướng tự động hóa, giải phóng sức lao động cho những hoạt động máy móc có thể làm để tối ưu các nguồn lực.
- ✓ Đầu tư nhân lực cho hoạt động QC cho R&D để tăng tốc trong hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm mới.

7. Quản trị rủi ro:

- ✓ Tăng cường công tác đánh giá sự tuân thủ yêu cầu pháp luật (đặc biệt là các văn bản pháp luật mới ban hành), đánh giá sự tuân thủ các quy định của Công ty.
- ✓ Tích cực góp ý các văn bản pháp luật có ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động của Công ty, đặc biệt là các văn bản pháp luật về lĩnh vực dược.
- ✓ Tiếp tục chuẩn hóa tích hợp với việc số hóa quy trình, nâng cao hiệu quả của các quy trình làm việc.

8. Quản trị nhân sự: sắp xếp bố trí nhân sự phù hợp với định hướng phát triển, đổi mới công nghệ.

9. Công tác quản trị Công ty: nâng cao chất lượng công tác quản trị Công ty theo tiêu chuẩn OECD, ASEAN và các thông lệ tốt về quản trị công ty.

10. Tìm kiếm cơ hội M&A phù hợp để tạo giá trị cộng hưởng.

11. Phân tích, đánh giá đúng tiềm năng của Traphaco, đưa cổ phiếu về giá trị thật, đáp ứng kỳ vọng của cổ đông.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ thường niên 2024;
- HĐQT, BKS, Ban TGD;
- CBNV;
- Website TRAPHACO;
- Lưu: Vp. HĐQT, VT.

**T/M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Chung Ji Kwang