

Số: 363 /BC-HĐQT-ĐHDCĐ2022

Bình Định, ngày 02 tháng 04 năm 2022

## **BÁO CÁO**

Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021;  
Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022.

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông CTCP Dược – Trang thiết bị Y tế Bình Định**

*Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 đã được Quốc hội thông qua ngày 17/06/2020;*

*Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Dược – Trang thiết bị Y tế Bình Định;*

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ II (2019 - 2024) của Công ty cổ phần Dược – Trang thiết bị Y tế Bình Định kính trình ĐHĐCĐ thường niên 2022 về: Hoạt động của HĐQT năm 2021, đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty năm 2021, Kế hoạch kinh doanh và đầu tư năm 2022, với những nội dung chính như sau:

### **PHẦN I**

## **BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2021**

### **1. Bối cảnh hoạt động năm 2021**

Năm 2021 dịch Covid-19 vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp, xuất hiện thêm nhiều chủng mới, làm ảnh hưởng toàn diện, sâu rộng đến nhiều ngành kinh tế của Việt Nam, trong đó có ngành dược phẩm, chuỗi cung ứng vẫn chưa hồi phục hoàn toàn, nguyên liệu tăng giá ... ảnh hưởng nhiều kế hoạch/ hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Trong giai đoạn đầy khó khăn thách thức, Bidiphar phải thực hiện nhiệm vụ kép vừa đảm bảo chống dịch vừa tăng cường sản xuất kinh doanh nhằm nỗ lực hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch do ĐHĐCĐ giao một cách tốt nhất. Ngoài ra Bidiphar luôn đồng hành với địa phương trong công tác phòng chống dịch, luôn sẵn sàng cung ứng đầy đủ thuốc, vật tư, thiết bị y tế, tiền, nhân lực ... nhằm hỗ trợ tốt nhất công tác phòng chống dịch tại địa phương.



Trong bối cảnh ảnh hưởng bị sản xuất khá lớn từ dịch bệnh, tuy nhiên việc định hướng phát triển phù hợp, Bidiphar mạnh dạn thay đổi, chuyển đổi mô hình cũng như phương thức kinh doanh mới phù hợp tình hình thị trường hiện tại. Đồng bộ với việc thay đổi là đẩy mạnh thực hiện sâu rộng công tác chuyển đổi số trong toàn hệ thống nhằm hỗ trợ tốt nhất trong bối cảnh thay đổi hệ thống và phương thức kinh doanh.

Đội ngũ nhân sự chủ chốt cũng biến động khá nhiều trong năm qua, công ty cũng đã chủ động kiện toàn bằng nhiều giải pháp tuyển dụng mới, đào tạo tại chỗ, tư vấn bên ngoài...

Do ảnh hưởng dịch bệnh kéo dài liên tiếp 02 năm, một số dự án đầu tư xây dựng chậm tiến độ và một số khác chưa thể khởi công, ảnh hưởng khá lớn đến kế hoạch phát triển doanh thu và hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

## 2. Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2021

Trong năm 2021, HĐQT đã tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, thực hiện đầy đủ các nội Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2021 đã biểu quyết thông qua.

### 2.1. Kết quả thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ 2021

#### i. Thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	Thực hiện/ Kế hoạch
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	524	576	110 %
2	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	1.500	1.634,7	109 %
3	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	1.430	1.558,5	109 %
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	180	232,4	129 %
5	Tỷ lệ chi cổ tức* - Bằng tiền hoặc/ và cổ phiếu	%/Vốn điều lệ	20%	20%	100 %

#### ii. Đầu tư phát triển năm 2021

Đơn vị tính: tỷ đồng

TT	Hạng mục đầu tư	Kế hoạch năm 2021	Thực hiện năm 2021	TH/ KH (%)
1	Mua đất và xây dựng Văn phòng/kho các chi nhánh: CN Đà Nẵng, Tiền Giang (xây nhà văn phòng/kho); CN HCM (mua đất và xây nhà văn phòng/kho)	45,00	24,80	55%
2	Đầu tư nhà kho và showroom thiết bị y tế (Cơ sở đường Tây Sơn)	5,00	-	-
3	Đầu tư văn phòng cho thuê khu 34 Ngô Mây - Quy Nhơn	35,00	0,15	-
4	Nhà máy sản xuất thuốc ung thư Nhơn Hội	70,00	43,80	63%
5	Nhà máy sản xuất thuốc Viên Non-Betalactam	30,00	-	-
6	Đầu tư mua sắm mới MMTB cho các PB, PX	10,00	13,69	137%





TT	Hạng mục đầu tư	Kế hoạch năm 2021	Thực hiện năm 2021	TH/ KH (%)
7	Đầu tư mua xe tải chở hàng cho Logistics các chi nhánh	0	1,40	
	<b>Cộng</b>	<b>195,00</b>	<b>83,86</b>	43%

- iii. Đã thực hiện chi cổ tức của năm 2020 là 25%, trong đó đã tạm ứng 15% bằng tiền mặt vào ngày 08/04/2021 và thực hiện chi 10% bằng cổ phiếu trong 07/2021.
- iv. Kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2021: HĐQT đã lựa chọn Công ty TNHH Deloitte Việt Nam để thực hiện kiểm toán và soát xét toán Báo cáo tài chính năm 2021.
- v. Đã thành lập Ủy ban kiểm toán trực thuộc HĐQT thay cho Ban kiểm toán nội bộ;
- vi. Đã sửa đổi Điều lệ Công ty Cổ phần Dược – Trang Thiết bị y tế Bình Định;

## 2.2. Về công tác quản trị Công ty

### i. Các cuộc họp của HĐQT

Hội đồng quản trị Công ty được duy trì với 07 thành viên kể từ khi thành lập, trong đó cơ cấu thành viên HĐQT độc lập có 02 thành viên, theo đúng quy định của Thông tư 121 và Điều lệ Công ty.

Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng Điều lệ 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.

Năm 2021, HĐQT đã tiến hành 12 cuộc họp trực tiếp để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT. Biên bản, Quyết định và Nghị quyết HĐQT được gửi đầy đủ cho các thành viên HĐQT, UBKT. Các cuộc họp HĐQT đều có mời Ban kiểm toán nội bộ tham dự họp để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh.

### ii. Các Nghị quyết của HĐQT trong năm 2021

TT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	42/QĐ-HĐQT	04/01/2021	Quyết định miễn nhiệm chức danh trưởng ban kiểm toán nội bộ Ông Hoàng Văn Thắng
2	43/QĐ-HĐQT	04/01/2021	Quyết định thôi giao nhiệm vụ chuyên viên kiểm toán cho Ông Lê Trung Nam
3	44/QĐ-HĐQT	04/01/2021	Quyết định bổ nhiệm trưởng ban kiểm toán nội bộ Ông Tạ Nam Bình
4	45/QĐ-HĐQT	04/01/2021	Quyết định bổ nhiệm phó trưởng ban KTNB Ông Lê Hoàng Hiến
5	223/NQ-HĐQT	22/02/2021	Đăng ký cuối cùng để thực hiện tham dự đại hội đồng cổ đông 2021 và nhận tạm ứng cổ tức năm 2020



TT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
6	301/BC-HĐQT	26/03/2021	BC đánh giá kết quả hoạt động SX KD năm 2020KH SX KD năm 2021 Tài liệu/ các tờ trình Đại hội đồng cổ đông thường niên 2021
7	436/QĐ-HĐQT	20/04/2021	Quyết định miễn nhiệm chức danh Trưởng ban KSNB Ông Tạ Nam Bình
8	437/QĐ-HĐQT	20/04/2021	Quyết định thành lập UBKT trực thuộc HĐQT Công ty
9	438/QĐ-HĐQT	20/04/2021	Quyết định bổ nhiệm Trưởng ban KTNB
10	457/QĐ-HĐQT	27/04/2021	Quyết định thành lập tiểu ban Xây dựng chiến lược phát triển
11	458/QĐ-HĐQT	27/04/2021	Quyết định thành lập tiểu ban phát triển thị trường
12	459/QĐ-HĐQT	27/04/2021	Quyết định thành lập tiểu ban nhân sự và tiền lương
13	470/NQ-HĐQT	04/05/2021	Nghị quyết triển khai phương án phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức 2020
14	524/NQ-HĐQT	24/05/2021	Nghị quyết chốt sanh sách cổ đông thực hiện quyền trả cổ tức bằng cổ phiếu năm 2020
15	631/NQ-HĐQT	21/06/2021	Nghị quyết lựa chọn đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2021
16	642/NQ-HĐQT	23/06/2021	Nghị quyết thông qua kết quả phát hành cổ phiếu để chia cổ tức 2020
17	951/NQ-DBD	23/09/2021	Nghị quyết thông qua việc lựa chọn đơn vị tư vấn phát hành
18	1320/NQ-DBD	20/12/2021	Nghị quyết tạm ứng cổ tức năm 2021 bằng cổ phiếu triển khai phương án phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức 2021
19	1405/QĐ-HĐQT	28/12/2021	Quyết định bổ nhiệm P.TGD Bà Bành Thị Ngọc Quỳnh

### 2.3. Thù lao HĐQT và BKTNB

Căn cứ theo Nghị quyết số 426/NQ-DHĐCĐ2021 ngày 17/04/2021 đã được biểu quyết và thông qua, thù lao HĐQT và BKTNB năm 2021 đã được trích 2% lợi nhuận sau thuế.

### 2.4. Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc

Với bối cảnh kinh doanh năm 2021 rất nhiều khó khăn thử thách, tuy nhiên Ban điều hành cũng đã rất linh hoạt lấy thách thức đó làm cơ hội để chuyển mình thay đổi hệ thống/ phương thức hoạt động phù hợp bối cảnh mới tình hình mới.

Điều đó đã mang lại những thành quả bước đầu khá ấn tượng trong bước đi xây dựng mới hệ thống quản trị từ mô hình, qui trình cho đến các SOP vận hành. Đặc biệt trong năm 2021, công ty đã xây dựng được hệ thống dữ liệu khách cho kênh bán hàng tự do OTC, tạo điều kiện thay đổi phương thức bán hàng từ bán điểm sang bán phủ, đảm bảo mục tiêu phát triển doanh thu chủ động mang lại tín hiệu mới cho việc phát triển thị trường bền vững.

2595  
CÔNG TY  
PHẦN  
CÔNG THỊ  
INH Đ  
IPHAR)  
VN-T. BV



Công tác chuyển đổi số cũng tạo ra những kết quả khả quan hơn trong quản trị hoạt động kinh doanh, đặc biệt trong tình hình hoạt động bị ảnh hưởng khá lớn của dịch bệnh. Nội dung Marketing phong phú và có khá nhiều hoạt động truyền thông online giúp cho đội ngũ sale bán hàng hiệu quả, giúp cho thương hiệu/ sản phẩm luôn hiện diện và tạo tính lan tỏa kết nối thường xuyên với khách hàng. Tại tất cả các phòng ban cũng được yêu cầu lựa chọn nội dung phù hợp để thực hiện chuyển đổi số nhằm đạt được tính đồng bộ cao trong quản lý điều hành.

Tách kênh Logistics cũng tạo ra sự thay đổi khá lớn về phương pháp và nội dung thực hiện cung ứng, hỗ trợ sale và cũng là kênh tiếp cận trực tiếp khách hàng. Tính hiệu quả thể hiện rõ ràng hơn về sự chuyên nghiệp của kênh việc dự trữ và kế hoạch cung ứng với mục tiêu đồng bộ giữa tính kịp thời đầy đủ và tiết kiệm chi phí lưu trữ, tồn kho.

Từng bước kiện toàn hệ thống các vị trí nhân sự chủ chốt toàn công ty nhằm tạo ra đội ngũ nhân sự phát huy tính hiệu quả công việc của phòng ban/nhóm, kích thích sự sáng tạo, đổi mới ... và tham mưu hiệu quả cho Ban điều hành tại tất cả các lĩnh vực hoạt động của công ty.

Với kết quả cụ thể các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận và một số giải pháp thay đổi hệ thống quản trị phù hợp thị trường hiện tại, HĐQT đánh giá cao kết quả hoạt động của Ban điều hành trong năm 2021, hoàn thành tốt kế hoạch sản xuất của ĐHĐCĐ đề ra và cao hơn là tạo ra tiền đề, bước đi cơ bản chuyển tiếp cho hoạt động kinh doanh các năm sắp tới.

### **3. Định hướng nội dung hoạt động năm 2022**

Hoàn thiện và triển khai chiến lược phát triển công ty 05 năm giai đoạn 2022-2026.

Khởi công xây dựng nhà máy Non Betalactam đạt tiêu chuẩn GMP-EU.

Triển khai đánh giá, cấp chứng nhận GMP WHO dây chuyền thuốc viên điều trị ung thư tại Chi nhánh Nhơn Hội vào quý 3/2022.

Triển khai các bước tiếp cận để nộp hồ sơ đăng ký, chứng nhận GMP-EU cho nhà máy thuốc điều trị ung thư.

Tiếp tục phát triển khách hàng, thị phần một cách bền vững thông qua việc thay đổi chiến lược phân phối, chăm sóc khách hàng; đẩy mạnh hoạt động truyền thông xây dựng thương hiệu.

Tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản trị sản xuất kinh doanh theo hướng hiện đại.  
Số hóa các quy trình hoạt động.

Đổi mới hoạt động quản trị nhân lực, tạo môi trường làm việc minh bạch, thân thiện và công bằng; khuyến khích CBCNV phát huy năng lực, trí tuệ, sáng tạo xây dựng công ty.



**PHẦN II**  
**BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH**  
**ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2021**

**1. Kết quả thực hiện chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2021**

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	TH/KH	TH2021/TH 2020
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	1.329,7	1.500	1.634,7	109%	123%
2	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	1.257	1.430	1.558,5	109%	124%
3	Giá trị kim ngạch XK	Nghìn USD	1.036	1.000	972,41	97%	94%
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	193	180	232,4	129%	120%
5	Tổng tiền thuế đã nộp ngân sách	Tỷ đồng	85,3	Theo luật	91	-	107%
6	Thu nhập bình quân/tháng/người	Triệu đồng	8	8,5	9	106%	113%
7	Tỷ lệ chia cổ tức	%	25	20	20	100%	80%

**2. Một số nét hoạt động nổi bật cụ thể trong năm 2021**

**2.1. Về hoạt động kinh doanh được phẩm**

Tách hoạt động bán hàng theo chiều dọc 03 kênh (OTC, ETC, Logistics) và hoàn thiện hệ thống quy chế, quy trình quản trị hệ thống bán hàng mới: Quy chế hoạt động chi nhánh, Quy chế lương và KPI, điều chỉnh chức năng nhiệm vụ vị trí công việc ...

Hoạt động đào tạo được tiến hành đồng bộ cho cả hệ thống sale và marketing. Đặc biệt, nhiều lớp đào tạo có tính hệ thống, trang bị kiến thức từ căn bản đến thực tế kéo dài 3-4 tháng đảm bảo tính ứng dụng cao nhất.

Các đợt ra quân khảo sát Masterdata, ra quân bán hàng theo route tuyến mới được chuẩn bị khá chu đáo, đồng bộ với truyền thông để trang bị kiến thức, kỹ năng và giúp anh chị em có sự nhận thức tốt, đồng lòng ủng hộ cách làm mới.

Thay đổi phương thức tác nghiệp giữa các bộ phận và thị trường trong điều kiện dịch bệnh. Nhiều cuộc họp đã được tổ chức tại Công ty, online với các chi nhánh để bàn về các ban hành các quy định mới và các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đặc biệt, phát huy vai trò chủ đạo trong chỉ đạo theo kênh, theo chiều dọc, LD và phụ trách các kênh, nhất là NSM đã chủ động triển khai các cuộc họp nhằm trao đổi 2 chiều giữa công ty và chi nhánh, giải quyết kịp thời các vấn đề của thị trường và truyền thông, hướng dẫn kịp thời các chủ trương chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc. Kết quả đạt được:

**i. Kênh OTC**

Thiết lập được Masterdata hơn 40.000 khách hàng



Xây dựng Route tuyến, cập nhật MCP phối hợp cùng ASM rà soát dữ liệu khách hàng để TDV ra quân tại 100% các chi nhánh

Một số hoạt động cụ thể được triển khai theo phương thức tiếp cận khách hàng mới: Đào tạo các quy trình bán hàng, Triển khai các hoạt động POSM tại điểm bán như trưng bày mặt hộp, dán Poster, Sticker, chương trình Trade ....

Doanh thu 567,8 tỷ đạt 109% kế hoạch, tăng trưởng 116 % so với năm 2020.

Số lượng khách hàng 14.791 KH # 99%, hầu như các Chi nhánh đều tăng, một số Chi nhánh tăng cao như Hà Nội, HCM, Đồng Nai, Hải Phòng.

## **ii. Kênh ETC**

Trong bối cảnh dịch Covid-19 diễn biến phức tạp trên cả nước, các bệnh viện hầu như giảm thu dung bệnh nhân điều trị nội trú, số lượng bệnh nhân vào viện khám chữa bệnh giảm đáng kể, đặc biệt là các bệnh viện tuyến huyện hầu như không có bệnh nhân, việc bán hàng kênh ETC gặp khó khăn về phát triển doanh thu.

Thông qua các nền tảng họp trực tuyến với tất cả ASM kênh ETC để trao đổi thông tin, đánh giá kết quả thực hiện, bàn bạc các giải pháp kịp thời hiệu quả....

Khai thác tốt kết quả thầu các sản phẩm chủ lực, tích cực nắm bắt thông tin sử dụng thuốc tại các cơ sở điều trị.

Doanh số Kênh ETC đạt 82% so với kế hoạch năm và 98% so với cùng kỳ. Các nhóm sản phẩm chủ lực của công ty tăng trưởng tốt: tỷ lệ khai thác SPCL đạt 69,7% (năm 2020 đạt 49,5%). Thuốc ung thư tăng 38,5%; dịch thận tăng 34,4 %; kháng sinh tiêm tăng 11%.

## **iii. Về Hoạt động kinh doanh vật tư thiết bị y tế**

Năm 2021, doanh thu mảng thiết bị vật tư y tế đạt 360 tỷ đồng, vượt 360% so với kế hoạch đề ra (100 tỷ đồng). Đạt được kết quả khả quan nhờ thực hiện tốt một số giải pháp chủ yếu.

Hoàn thiện quy trình quản trị trong quản lý kinh doanh nhóm hàng đặc thù, xây dựng, đào tạo nâng cao năng lực cho đội ngũ nhân sự nhất là trong lĩnh vực chuyên ngành. Thiết lập quy trình liên phòng ban với Marketing, Sale để triển khai phân phối mặt hàng trang thiết bị trên phạm vi cả nước.

Thực hiện giải pháp tái cơ cấu danh mục sản phẩm kinh doanh, khai thác và tạo nguồn hàng chủ động và có lợi thế trên thị trường, bộ phận trang thiết bị cũng đã và đang xây dựng danh mục nhóm hàng nhập khẩu trực tiếp từ nước ngoài và phân phối cho các cơ sở y tế trong cả nước, lựa chọn nhóm mặt hàng có độ phủ rộng và giá cả cạnh tranh.

Ngoài ra, Bidiphar cũng đã chung tay cùng với tỉnh tham gia và hỗ trợ nhân dân phòng chống dịch covid-19. Nhóm kinh doanh TTBYT cũng đã cố gắng khai thác nguồn cung và cung cấp kịp thời nhất nhu cầu các loại vật tư phòng chống dịch tại địa phương



với chất lượng sản phẩm tốt, giá cả hợp lý và đặc biệt là đảm bảo kịp thời phục vụ công tác phòng chống dịch.

#### **iv. Về hoạt động Logistic**

Việc triển khai bán hàng mở thêm phủ kênh OTC dẫn đến số lượng khách hàng tăng nhiều, đơn hàng nhỏ lẻ nhiều, vị trí của nhiều khách hàng rất xa Chi nhánh; thêm vào đó tình hình dịch diễn biến phức tạp, rất nhiều tỉnh thành thực hiện Chi thị 15, 16 gây rất nhiều khó khăn trong việc đi lại. Tuy nhiên, việc vận chuyển, giao hàng đến khách hàng vẫn được anh chị em logistics các chi nhánh tìm các giải pháp khác nhau để đảm bảo kịp thời theo kế hoạch.

Trong năm, kênh logistics đã hoàn thiện và triển khai quy trình giao hàng từ Công ty đến chi nhánh, từ chi nhánh đến khách hàng và đã bước đầu theo dõi kết quả giao hàng, chi phí giao hàng từng chi nhánh, toàn Công ty.

Hiện nay, bình quân mỗi tháng các chi nhánh tiếp nhận và giao khoảng 20.000 đơn hàng, trong đó 10% là ETC, 90% là OTC.

#### **2.2. Về hoạt động xúc tiến truyền thông, hỗ trợ thương mại**

Các hoạt động marketing được tiến hành chuyên nghiệp, đồng bộ với Sale.

Lựa chọn danh mục sản phẩm Push, sản phẩm chủ lực OTC

Đào tạo kiến thức về sản phẩm

Xây dựng các chương trình Trade hỗ trợ Sale ra quân mở khách hàng mới, cung cấp kịp thời các vật phẩm, giới thiệu sản phẩm, sale tool kit hỗ trợ TDV.

Tổ chức các hoạt động kết nối Sale với Marketing: Talkshow Bidiphar; mở các Group ra quân; Group Sale- Marketing.

Thành lập website thương mại điện tử bidipharshop.com và mở rộng bán hàng trên sàn điện tử Shopee.

Quảng bá sản phẩm trên mạng xã hội bao gồm xây dựng và vận hành 3 fanpage, 1 website cho 03 nhãn hàng Calci vita, Hebamic, Phosphagaspain.

Lập Group “Nhà thuốc lớn mạnh cùng Bidiphar”: xây dựng các hoạt động thu hút, tăng tương tác cho các thành viên Nhà thuốc trên Group.

Thành lập bộ phận chăm sóc khách hàng chuyên biệt với tổng đài 1800.888.677 kết nối với phần mềm CRM. Cùng với hoạt động truyền thông, bước đầu kênh CSKH cũng đã phát huy hiệu quả, nhiều khách hàng đã biết đến và tương tác tìm hiểu thông tin về công ty, sản phẩm.

Xây dựng và đẩy mạnh hoạt động truyền thông nội bộ thông qua việc phát triển Group “Bidiphar – My family” thành kênh truyền thông nội bộ chính thức của Công ty và phát triển Podcast – Radio để tăng sự kết nối của CBCNV.

#### **2.3. Hoạt động sản xuất và mua nguyên vật liệu**



Hoạt động sản xuất đáp ứng tốt nhu cầu cung ứng hàng hóa cho khách hàng, tổng sản lượng sản xuất nhập kho năm 2021 đạt 602 triệu đơn vị sản phẩm, đạt 102% kế hoạch năm.

Kết nối được dữ liệu dự báo bán hàng, theo dõi diễn biến tồn kho và kế hoạch sản xuất đang triển khai, giúp cải thiện hoạt động dự báo nhu cầu sản xuất, kịp thời cung ứng cho thị trường, đảm bảo định mức tồn kho và kịp thời báo động đến bộ phận mua hàng nhu cầu hàng hoá đột biến tăng/giảm.

Hoạt động mua nguyên vật liệu đáp ứng yêu cầu phục vụ sản xuất, kiểm nghiệm và nghiên cứu sản phẩm.

Hoàn thiện quy trình và sắp xếp kho bảo quản nguyên liệu hoá chất – chất chuẩn, nguyên liệu nghiên cứu ngăn nắp theo nguyên tắc GSP; theo dõi chặt chẽ và báo cáo định kỳ tồn kho – hạn dùng.

#### **2.4. Hoạt động nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới và đăng kí thuốc**

Trong năm số sản phẩm mới được đề xuất nghiên cứu là 100 sản phẩm, bao gồm nhóm sản phẩm phục vụ cho Dự án Nhà máy thuốc viên Nonbetalactam.

Hợp tác với đối tác nước ngoài để tiếp nhận chuyển giao công nghệ 2 sản phẩm, dự kiến nộp hồ sơ đăng ký châu Âu để làm tiền đề mời cơ quan quản lý Dược châu Âu đánh giá GMP - EU cho nhà máy Nhơn Hội.

Triển khai thẩm định sản xuất tại Nhà máy thuốc Ung thư Nhơn Hội cho 14 sản phẩm.

Cải tiến các sản phẩm chiến lược kênh OTC: Phospha gaspain, Calci Vita.

Xây dựng thuyết minh 04 đề tài cấp Tỉnh đã được phê duyệt:

- “Nghiên cứu ứng dụng quy trình trồng theo tiêu chuẩn GACP-WHO và chế biến sản phẩm thương mại cho cây dược liệu Đảng sâm [*Codonopsis javanica* (Blume.) Hook.f.] tại xã An Toàn, huyện An Lão, tỉnh Bình Định”.
- “Nghiên cứu phát triển dạng bào chế hiện đại và đánh giá tác dụng của bài thuốc điều trị chấn thương toàn thân trong võ cổ truyền Bình Định”.
- “Nghiên cứu ứng dụng quy trình trồng theo tiêu chuẩn GACP-WHO và chế biến sản phẩm thương mại cho cây dược liệu Ba kích, Hà thủ ô [*Codonopsis javanica* (Blume.) Hook.f.] tại xã An Toàn, huyện An Lão, tỉnh Bình Định”.
- “Nghiên cứu xây dựng quy trình nhân giống và chế biến một số sản phẩm từ cây Chè dây tại huyện An Lão, tỉnh Bình Định”.

#### **2.5. Hoạt động quản lý chất lượng**

Hệ thống quản lý chất lượng và kiểm nghiệm luôn cải tiến, cập nhật đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn ngày càng cao của cơ quan quản lý trong nước và quốc tế.

Năm 2021, được Bộ Y tế đánh giá đạt chứng nhận GMP/GLP-WHO cho Nhà máy Nhơn Hội; tái đánh giá đạt tiêu chuẩn ISO/IEC 17025:2017.

956.  
TY  
HÂN  
NG THIÊ  
INH Đ  
IPHAR  
ION-T.Đ



Cải thiện hiệu quả công tác kiểm tra mẫu độ ổn định, tiến đến kiểm soát tốt hơn chất lượng sản phẩm.

## **2.6. Hoạt động tài chính kế toán**

Khai thác, quản lý và sử dụng hiệu quả vốn kinh doanh, thực thi các chính sách bảo đảm hiệu quả sử dụng vốn: công nợ, vốn luân chuyển,...

Thực hiện tốt các quy định của pháp luật về kế toán thống kê, tuân thủ các chuẩn mực về chế độ kế toán hiện hành; cung cấp kịp thời các số liệu, tài liệu cho công tác chỉ đạo điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Ban giám đốc.

Thực hiện các báo cáo tài chính, báo cáo kiểm toán định kỳ đúng tiến độ, công bố kịp thời trên thị trường chứng khoán.

## **2.7. Hoạt động nhân sự**

Tổng nhân sự Bidiphar tính đến ngày 31/12/2021 là 1.130 người.

Tăng cường tuyển dụng, đào tạo nhân sự đáp ứng triển khai chiến lược thay đổi mô hình kinh doanh.

Thực hiện chiến lược phát triển đội ngũ lãnh đạo kế thừa, trong tháng 12, Công ty đã tiến hành thông báo mời ứng viên cho vị trí cấp trưởng phó phòng khối sản xuất tham gia ứng cử, trình bày kế hoạch hành động và thành lập Hội đồng tuyển chọn, bổ nhiệm. Đã có 10 cán bộ trẻ thế hệ 8X, 9X được bổ nhiệm giữ chức vụ phó phòng hoặc tương đương.

Thu nhập bình quân năm 2021 là 09 triệu đồng/người/tháng; đảm bảo ổn định việc làm cho 100% NLĐ; thực hiện đầy đủ các chế độ chính sách cho người lao động như bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp, chế độ ốm đau, thai sản, tai nạn lao động.

# **PHẦN III**

## **BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH**

### **PHƯƠNG ÁN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022**

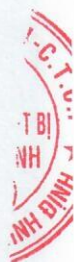
## **I. BỐI CẢNH HOẠT ĐỘNG**

Ứng hộ hàng sản xuất trong nước đang là xu hướng của ngành y tế

BHXH toàn dân đang đạt được kết quả tích cực; số lượng bệnh nhân tới cơ sở điều trị nhiều hơn.

Sự phát triển mạnh mẽ của khối bệnh viện tư nhân cũng góp phần gia tăng chi tiêu thuốc trong kênh bệnh viện. Hiện nay, số bệnh viện tư nhân khoảng hơn 200 đơn vị với tốc độ tăng trưởng 6.8%/năm.

Mặc dù dịch bệnh hiện nay vẫn đang diễn biến phức tạp, xuất hiện thêm chủng mới nhưng với việc Chính phủ thúc đẩy hoàn thành bao phủ vắc-xin vào cuối năm 2021, chuyển chiến lược từ Zero Covid sang “sống chung an toàn với dịch” theo Nghị quyết





128/NQ-CP sẽ giúp cho nền kinh tế nói chung và ngành dược nói riêng phục hồi và tạo đà tăng trưởng trong năm 2022.

Dịch bệnh ảnh hưởng lớn đến chuỗi cung ứng nguyên liệu sản xuất dược phẩm, Giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao so với cùng kỳ, điều này đã gây áp lực lớn lên biên lợi nhuận hoạt động của công ty.

Công ty đang trong quá trình đổi mới hệ thống quản lý bán hàng, do vậy hoạt động quản trị nhân sự, xây dựng phát triển đội ngũ; xây dựng hoàn thiện các quy trình công việc; các chính sách lương, thưởng, KPI... phải đổi mới. Việc tiếp nhận nhiều nhiệm vụ mới nên tất cả các bộ phận đều rất áp lực trong công việc.

Năm 2022, năm đầu tiên thực hiện kế hoạch trong chiến lược 5 năm và tầm nhìn 10 năm đến 2031. Để thực hiện được các mục tiêu chiến lược này, Công ty xác định 4 nhóm giải pháp trọng tâm như sau:

- ✓ Chuyên nghiệp hoá đội ngũ nhân sự
- ✓ Đầu tư nhà máy – tạo khác biệt về sản phẩm và công nghệ sản xuất
- ✓ Hiện đại hoá mô hình quản trị hoạt động sản xuất - kinh doanh
- ✓ Đề cao tôn vinh văn hóa Bidiphar - gắn kết truyền thống lịch sử hơn 40 năm của doanh nghiệp với tầm nhìn tương lai.

## II. PHƯƠNG ÁN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022

### 1. Kế hoạch SXKD năm 2022

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022	%Tăng trưởng
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	576	691,2	120%
2	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	1.634,7	1.700	104%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	232,4	215	92,5%
4	Tỷ lệ chia cổ tức bằng tiền hoặc cổ phiếu (%/vốn điều lệ)*	%	20 %	Tối thiểu 20 %	100%

\* ĐHCĐ ủy quyền cho HĐQT quyết định hình thức chi cổ tức theo kế hoạch đầu tư.

### 2. Kế hoạch đầu tư 2022

Đơn vị tính: (triệu đồng)

TT	Nhóm	Kế hoạch giải ngân năm 2022	Diễn giải chi tiết
1	DA Dược liệu	4.000,00	Dây chuyền sơ chế, chiết xuất Dược liệu+Xây dựng khu sơ chế và chiết xuất dược liệu
2	Các dự án đầu tư NM sản xuất dược phẩm	164.510,00	
	Nhà máy SX thuốc điều trị ung thư (Viên) (Tổng vốn đầu tư 106 tỷ)	76.000,00	Tiếp tục đầu tư nhà máy CNC giai đoạn 2 (2021-2022) - thuốc Viên ung thư -Nhơn Hội



TT	Nhóm	Kế hoạch giải ngân năm 2022	Diễn giải chi tiết
	<i>Phân xưởng thuốc Penicilline (Tổng mức đầu tư: 56,51 tỷ)</i>	56.510,00	<i>Cải tạo và nâng cấp dây chuyền SX thuốc tiêm bột betalactam I</i>
	<i>Nhà máy OSD-Non-Betalactam (Tổng mức đầu tư : 375 tỷ)</i>	32.000,00	<i>Nhà máy OSD tại Nhơn Hội theo Tiêu chuẩn GMP-EU – tiến độ dự kiến 2022-2023</i>
3	Hệ thống Logistic	2.620,00	Đầu tư phương tiện vận chuyển hàng
4	Dự án đầu tư XDCB	25.000,00	
	<i>Showroom giới thiệu SP tại đường Tây Sơn-Quy Nhơn (Tổng mức đầu tư : 5,5 tỷ)</i>	5.000,00	<i>2.000m<sup>2</sup>, bao gồm kho và Showroom sản phẩm TBYT</i>
	<i>Văn phòng cho thuê tại 34 Ngô Máy (Tổng mức đầu tư: 55 tỷ)</i>	20.000,00	<i>Xây dựng Văn phòng kinh doanh cho thuê</i>
5	Đầu tư cải tạo và bổ sung nâng cấp dây chuyền thiết bị các xưởng khu 498 NTH, và R&D, QC	25.116,00	Bổ sung thiết bị cho các PX sản xuất, Bổ sung thiết bị nghiên cứu cho R&D, thiết bị kiểm nghiệm cho phòng QC nâng cao năng lực kiểm tra sp.
6	Nâng cấp hạ tầng CNTT, sửa chữa kho, văn phòng, công cụ PX Cơ điện	7.921,00	
	<b>Tổng cộng</b>	<b>229.167,00</b>	

### III. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Nhằm thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh và đầu tư phát triển trong năm 2022, Ban điều hành dự kiến các nhóm giải pháp cốt lõi sẽ triển khai thực hiện trong năm:

#### 1. Giao chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm (AOP) cho các đơn vị/phòng ban

Đổi mới việc giao chỉ tiêu kế hoạch cho các đơn vị phòng ban trong năm 2022

Trên cơ sở mục tiêu chung của công ty (bao gồm các nhóm mục tiêu: tài chính, khách hàng, vận hành, phát triển) các đơn vị/ phòng ban sẽ tiến hành xây dựng mục tiêu kế hoạch AOP năm cho đơn vị mình (thuộc các khối: sản xuất, hành chính quản lý và bán hàng), Từ mục tiêu sẽ phân bổ Kế hoạch hành động chi tiết nhằm đạt được mục tiêu và phân bổ KPI thực hiện cho từng nhân viên tại đơn vị.

Các đơn vị linh hoạt trong việc xây dựng kế hoạch mục tiêu, ngân sách thực hiện cũng như kết quả cần đạt được cuối tháng/quí/năm.

Việc kiểm soát AOP được thực hiện định kỳ hàng tháng và chuyển thông tin cho Ban điều hành phân tích ra quyết định quản lý kịp thời.

#### 2. Hoàn thiện và phát triển hệ thống bán hàng

##### 2.1. Kênh bán hàng OTC



Tăng doanh thu sản phẩm chủ lực trên từng khách hàng: Xây dựng KPIs về số SKU sản phẩm chủ lực;

Khai thác tối đa khách hàng chuỗi nhà thuốc, khách hàng sỉ và kênh bán hàng online.

Kiểm soát chặt chẽ chi phí Marketing, đánh giá hiệu quả theo từng chương trình thực hiện

Đánh giá giải pháp sáng tạo & đo lường hiệu quả các hoạt động MKT: Brand, PR, Digital.

Thực hiện chính sách duy trì khách hàng cũ, tăng số lượng khách hàng mới: Xây dựng tuyến MCP phù hợp, xây dựng chính sách để tăng doanh thu từ khách hàng cũ; Triển khai các hoạt động Trade MKT để mở mới khách hàng.

Chuẩn hóa quy trình hoạt động, thường xuyên đào tạo kỹ năng, cập nhật kiến thức cho đội ngũ trình dược viên.

## **2.2. Kênh bán hàng ETC**

Nâng tỷ trọng doanh thu sản phẩm chủ lực/ tổng doanh thu đạt trên 75% trong năm 2022, tăng nhận diện thương hiệu dòng sản phẩm chủ lực đến từng khách hàng

Xây dựng mới bộ dữ liệu khách hàng cho kênh, thiết lập quy trình bán hàng theo MCP, tăng khả năng kiểm soát hiệu quả NV bán hàng.

Xây dựng các chính sách đặc thù bán hàng của kênh

Đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn, chuẩn hóa bộ dữ liệu danh mục KPI, tiêu chí đánh giá cho từng vị trí công việc, xác định nhân sự kế thừa để phát triển cho các vị trí quan trọng

## **2.3. Kênh bán hàng TTBYT**

Lựa chọn xác định Danh mục sản phẩm chính kinh doanh và tập trung triển khai bán hàng, xây dựng chính sách theo danh mục.

Phát triển đội ngũ NV tại các khu vực trọng điểm tăng khả năng hiện diện của sản phẩm tại thị trường.

Xây dựng chính sách lương thưởng phù hợp nhằm thu hút đội ngũ ngân viên, chuyên gia giỏi trong lĩnh vực kinh doanh TTBYT

Phát triển sản phẩm/ nhóm sản phẩm phân phối độc quyền, bao gồm sản phẩm trong và ngoài nước.

Xây dựng Showroom sản phẩm tại Bình Định hỗ trợ công tác kết nối và xúc tiến hợp tác với nhà cung ứng-người sử dụng.

Cập nhật kiến thức chính sách mới về kinh doanh TTBYT nhằm đảm bảo tính phù hợp trong chiến lược thực hiện.

## **2.4. Logistics**



Phối hợp các kênh (dự báo bán hàng) lập dự trữ hàng hóa phù hợp. Xây dựng định mức hàng tồn kho đối với sản phẩm chủ lực theo sản lượng theo sát với kế hoạch đặt hàng tháng/ quý/ năm.

Xây dựng hệ thống cảnh báo hàng tồn kho, lập kế hoạch luân chuyển và điều tiết hàng hóa giữa các kho và giữa các chi nhánh.

Xây dựng tuyến giao hàng phù hợp, đảm bảo trên 95% đơn hàng giao đến khách hàng kịp thời. Tối ưu hóa chi phí vận chuyển, hạn chế thấp nhất các sự cố phát sinh chi phí trong quá trình vận chuyển.

Lập Phương án xây dựng hệ thống Logistics trung tâm tại các khu vực nhằm chuyên nghiệp hóa công tác quản lý dự trữ, giao nhận, thu tiền, hậu cần,... đảm bảo tính khả thi cao và tiết kiệm chi phí.

Tuyển dụng nhân sự chuyên ngành, đào tạo vận hành theo tiến độ triển khai hệ thống mới.

Ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác lập kế hoạch và quản lý vận chuyển giao nhận hàng.

### **3. Marketing và xúc tiến bán hàng**

Hoàn thiện chiến lược phát triển Marketing/ Kinh doanh cho Bidiphar giai đoạn 2022-2026.

Xây dựng kế hoạch triển khai chiến lược và thực thi từ 2022.

Tiếp tục hoàn thiện bộ máy, nâng cao năng lực cho đội ngũ nhân sự MKT.

Triển khai hoạt động MKT chuyên nghiệp, gắn với mục tiêu chiến lược: Bán hàng đa kênh Tiếp thị đa điểm. Xây dựng và quảng bá thương hiệu Bidiphar gắn với từng dòng sản phẩm cụ thể trên thị trường.

Thực hiện việc phân loại khách hàng và có các chính sách tiếp thị chăm sóc phù hợp, hỗ trợ Sale xúc tiến bán hàng, mở rộng khách hàng mới, giữ chân khách hàng cũ.

### **4. Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện qui trình quản trị hiện đại**

Đưa nội dung số hóa vào mục tiêu bắt buộc tại mỗi phòng ban đơn vị.

Xây dựng các qui trình tương tác liên phòng ban. Hoàn thiện, chuẩn hóa các SOP chi tiết nhằm đảm bảo tính kết nối và đồng bộ trong vận hành, tương tác giữa các phòng ban liên quan.

Quản lý doanh thu/chi phí hiệu quả thông qua qui trình lập kế hoạch AOP và kiểm soát thực hiện hàng tháng.

Đẩy mạnh phát triển ứng dụng số vào quản lý toàn diện SXKD, bao gồm Thực hiện cải tiến, phát triển, khai thác các modules/tính năng/phần mềm hiện có và tìm kiếm triển khai ứng dụng mới

Dự kiến triển khai phần mềm ứng dụng mới:

- Triển khai nền tảng tương tác nội bộ công ty.



- Phần mềm Quản lý đào tạo – E-learning
- Phần mềm quản lý giao hàng cho kênh Logistisc
- Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu chung công ty và hệ thống báo cáo quản trị.
- Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu cho kênh bán hàng điều trị (ETC).
- Ứng dụng giải pháp Microsoft 365 vào quản lý công việc.

## **5. Đẩy mạnh hoạt động đầu tư và nghiên cứu phát triển**

### **5.1. Nghiên cứu phát triển**

Cải tiến quy trình phát triển sản phẩm mới theo hướng tạo sự khác biệt của sản phẩm gắn với nhu cầu thị trường. Ứng dụng công nghệ kỹ thuật mới nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm.

Nghiên cứu đề xuất việc đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng cho các sản phẩm chiến lược của Công ty.

Số sản phẩm dự kiến phát triển mới trong năm 35 sản phẩm.

Ứng dụng 02 công nghệ/ kỹ thuật mới vào nghiên cứu sản phẩm mới

Tiếp tục các hoạt động liên kết, chuyển giao kỹ thuật với công ty Kyorin-Japan, công ty Zydus Ấn độ, KT Hàn Quốc.

Tiếp tục hợp tác với các trường Đại học có uy tín, các Viện nghiên cứu trong nghiên cứu chuyển giao công nghệ và phát triển sản phẩm mới.

### **5.2. Đầu tư mới**

Khởi công xây dựng nhà máy Nonbetalactam đạt tiêu chuẩn GMP-EU tại Khu kinh tế Nhơn hội, dự kiến vào Quý 3/2022.

Triển khai đánh giá, được cấp chứng nhận GMP-WHO dây chuyền thuốc viên điều trị ung thư tại Chi nhánh Nhơn Hội vào Quý 3/2022.

Triển khai các bước đề nộp hồ sơ đăng ký, chứng nhận GMP-EU cho Nhà máy thuốc điều trị ung thư (dự kiến 2024).

Đầu tư xây dựng showroom thiết bị vật tư y tế (2000m<sup>2</sup> tại đường Tây Sơn), dự kiến khởi công Quý 2/2022.

Đầu tư Văn phòng cho thuê tại khu đất 34 Ngô Mây, dự kiến khởi công Quý 3/2022.

## **6. Xây dựng đội ngũ nhân sự và giải pháp tiền lương phù hợp**

### **6.1. Nhân sự**

Tăng cường tuyển dụng nhân sự cấp cao, chuyên môn tốt bổ sung cho hoạt động phát triển.

Xây dựng kế hoạch luân chuyển cán bộ trong khối theo đúng chuyên môn, theo định kỳ 3-5/lần. Có thông báo trước cho nhân sự chuẩn bị. Luân chuyển khác khối cho một số vị trí.

Xây dựng và Triển khai chương trình lãnh đạo/chuyên gia tương lai:

025  
 ĐNG  
 Ồ PH  
 TRANG  
 BÌNH  
 IDIPH  
 HON-T



- Xây dựng được hệ thống tiêu chí/ lộ trình thăng tiến rõ ràng theo hướng lãnh đạo/ chuyên gia mỗi khối/ phòng ban
- Tổ chức đánh giá từng nhân sự được chọn theo hệ thống tiêu chí, gửi kết quả đánh giá để cá nhân/ bộ phận có kế hoạch đào tạo và tự đào tạo. TCHC có kế hoạch luân chuyển cán bộ phù hợp với vị trí được qui hoạch.

Chương trình 360 độ feedback: Bổ sung thêm công cụ đánh giá nhân sự hàng năm

Xây dựng các quy trình đánh giá/ kiểm soát nội bộ/ khắc phục sau đánh giá hiệu quả (phối hợp các phòng ban), đảm bảo tính tuân thủ cao trong CBCNV và quản trị rủi ro cho Công ty.

## 6.2. Tiền lương

Triển khai xây dựng khung năng lực cho từng vị trí và đánh giá năng lực mỗi CBCNV hàng năm.

Xây dựng hệ thống lương CBCNV theo phương pháp 3P.

Xây dựng ngân hàng KPI cho toàn bộ các vị trí công việc hiện có.

Xây dựng tiêu chí thưởng linh hoạt theo mục tiêu/ kế hoạch định kỳ tháng/ quý/ năm cho từng vị trí cụ thể. Đánh giá và thực hiện kịp thời, đảm bảo kích thích tinh thần cống hiến sáng tạo.

## 7. Xây dựng và phát triển văn hóa doanh nghiệp

Xây dựng và phát huy văn hóa DN; Văn hóa DN sẽ là động lực gắn kết và phát triển DN:

- Tổ chức hoạt động team building chủ đề gắn với văn hoá doanh nghiệp Bidiphar, đảm bảo mỗi CBCNV được tham gia 1 hoạt động teambuilding. CBCNV xuất sắc được tham gia teambuilding toàn khối hoặc toàn Công ty.
- Chương trình: “Chúng ta cùng xây dựng Bidiphar”: phối hợp với Đoàn thanh niên triển khai chương trình nhằm tiếp thu ý kiến đóng góp của CBCNV hàng ngày.
- Xây dựng nội hàm, cơ chế giải thưởng cuộc thi tìm kiếm sáng kiến, sáng tạo gắn với:
  - Phát triển sản phẩm mới/công nghệ mới có hiệu quả;
  - Các ý tưởng/ giải pháp đột phá trong SXKD;
  - Số hóa các quy trình, nâng cao hiệu quả quản trị theo hướng hiện đại.





## PHẦN IV KẾT LUẬN

Kính thưa Quý vị đại biểu và Quý vị cổ đông!

Năm 2022, tuy có nhiều khó khăn, thách thức, nhưng với định hướng chiến lược kinh doanh, nguồn nhân lực có năng lực, nhiệt huyết với Công ty, đặc biệt là sự quan tâm giúp đỡ của Tỉnh ủy, Ủy ban nhân dân tỉnh và sự tin nhiệm, sự ủng hộ và đồng hành của quý khách hàng, của Quý nhà đầu tư, Bidiphar tin tưởng sẽ hoàn thành thắng lợi những chỉ tiêu, nhiệm vụ đã đề ra; Tiếp tục củng cố và nâng cao thương hiệu Bidiphar, đảm bảo và gia tăng lợi ích cho người lao động và cổ đông, chăm sóc và tiện ích tốt nhất cho khách hàng, đóng góp nhiều hơn nữa vào sự nghiệp chăm sóc sức khỏe cộng đồng.

Thay mặt Hội đồng quản trị, tôi trân trọng gửi lời cảm ơn đến các Quý vị Cổ đông, các Quý vị đại biểu cùng đối tác, khách hàng đã tin tưởng và ủng hộ Bidiphar trong những năm qua. Chúng tôi cam kết sẽ tiếp tục nỗ lực hết mình vì sự phát triển bền vững của Bidiphar trong tương lai.

Trân trọng kính chúc Quý vị đại biểu, Quý cổ đông sức khỏe, hạnh phúc và thành công!

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp!

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Lưu: VT, Thư ký HĐQT.



Nguyễn Văn Quá