

Số: 362/BC-HĐQT

Bình Định, ngày 31 tháng 3 năm 2023

BÁO CÁO

Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022;
Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Bidiphar

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 CTCP 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 2023 về: Hoạt động của HĐQT năm 2022, đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty năm 2022, Kế hoạch kinh doanh và đầu tư năm 2023, với những nội dung chính như sau:

PHẦN I BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2022

1. Bối cảnh hoạt động năm 2022

Trong năm 2022, ngành Dược vẫn có sự tăng trưởng nhất định nhờ tình hình dịch COVID-19 được kiểm soát tại Việt Nam. Tuy nhiên, những tác động do suy thoái kinh tế, lạm phát cùng với tình hình chính trị quốc tế bất ổn đã dẫn đến đứt đoạn chuỗi cung ứng nguyên liệu, gia tăng các chi phí sản xuất. Bên cạnh đó, các quy định, chính sách pháp luật vẫn còn nhiều bất cập làm hạn chế đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp Dược.

Trong năm vừa qua, trên cơ sở tận dụng các ưu thế từ sản phẩm, hệ thống phân phối, Bidiphar tiếp tục đẩy mạnh hoạt động của các kênh bán hàng kênh điều trị và kênh tự do, cải thiện công tác giao hàng của Logistics, thực hiện nhiều chính sách bán hàng, marketing đa dạng và đẩy mạnh công tác đào tạo cho đội ngũ kinh doanh; đồng thời thúc đẩy việc tối ưu hóa sản xuất, nghiên cứu phát triển các sản phẩm, công nghệ mới tiến tới việc đạt chứng nhận EU-GMP; hoàn thiện các quy trình, hệ thống nhân sự, công nghệ thông tin, tài chính, đánh giá chất lượng theo chuẩn quốc tế để tăng vị thế cạnh tranh.

2. Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2022

Trong năm 2022, HĐQT đã tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, thực hiện đầy đủ các nội Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2022 đã biểu quyết thông qua.

2.1. Kết quả thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ 2022

a) Thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2022	Thực hiện 2022	TH/ KH (%)
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	748,84	748,84	100
2	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	1.700	1.617	95%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	215	299	139%
4	Tỷ lệ chi cổ tức (bằng tiền hoặc/ và cổ phiếu)	%	Tối thiểu 20 %	Tiền mặt 20%	

b) Đầu tư phát triển năm 2022

Đơn vị tính: tỷ đồng

TT	Hạng mục (tỷ đồng)	Kế hoạch vốn năm 2022	Giá trị hợp đồng đã ký trong năm	Giá trị giải ngân trong năm
1	Dây chuyền chiết xuất dược liệu	4,00	0,03	0,03
2	Các dự án đầu tư nhà máy sản xuất Dược phẩm	164,51	124,82	51,65
	<i>Nhà máy TUT Viên</i>	<i>76,00</i>	<i>82,81</i>	<i>43,22</i>
	<i>Dây chuyền Penicilline</i>	<i>56,51</i>	<i>38,98</i>	<i>7,72</i>
	<i>Nhà máy OSD-Non-Betalactam</i>	<i>32</i>	<i>3,03</i>	<i>0,71</i>
3	Hệ thống Logistics	2,62	2,60	2,60
4	Dự án đầu tư xây dựng cơ bản	25	8,2	1,69
	<i>Showroom TBYT tại đường Tây Sơn</i>	<i>5</i>	<i>7,43</i>	<i>1,46</i>
	<i>Văn phòng cho thuê -34 Ngõ Mây</i>	<i>20</i>	<i>0,77</i>	<i>0,23</i>
5	Đầu tư cải tạo và bổ sung nâng cấp dây chuyền thiết bị các phân xưởng khu 498 NTH	25,116	14,43	9,55
6	Nâng cấp hạ tầng CNTT, sửa chữa kho, văn phòng, CCDC	7,921	8,22	6,24
7	Nhà máy TUT Tiêm	-	8,26	5,21
	Tổng cộng	229,167	166,56	76,97

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 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 2022, 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. 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 2022

TT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	115/QĐ-HĐQT	28/01/2022	Quyết định thôi giao nhiệm vụ cho Ông Lê Hoàng Hiền - Phó ban kiểm toán nội bộ
2	192/NQ-HĐQT	25/02/2022	Ngày đăng ký cuối cùng để tham gia ĐHĐCĐ thường niên 2022
3	283/NQ-HĐQT	22/03/2022	Tạm ứng cổ tức năm 2021 bằng cổ phiếu triển khai phương án phát hành cổ phiếu để tạm ứng cổ tức 2021
4	362/TB-HĐQT	02/04/2022	Thông báo họp cổ đông thường niên năm 2022 vào ngày 23/4/2022
5	482/NQ-HĐQT	28/04/2022	Nghị quyết: triển khai phương án phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức 2021
6	551/NQ-HĐQT	19/05/2022	Nghị quyết: ngày đăng ký cuối cùng để thực hiện quyền nhận cổ tức 2021
7	592/NQ-HĐQT	01/06/2022	Nghị quyết: chấp thuận đơn xin từ nhiệm chức vụ TV HĐQT của Ông Nguyễn Thanh Giang
8	593/QĐ-HĐQT	01/06/2022	Quyết định: miễn nhiệm chức vụ PTGD Ông Nguyễn Thanh Giang
9	616/QĐ-HĐQT	06/06/2022	Quyết định: thôi giao nhiệm vụ thành viên Ủy ban kiểm toán Ông Đậu Minh Lâm
10	675/NQ-HĐQT	22/06/2022	Nghị quyết: thông qua kết quả phát hành cổ phiếu để chia cổ tức năm 2021
11	819/NQ-DBD	26/07/2022	Nghị quyết: lựa chọn đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2022
12	869/NQ-DBD	03/08/2022	Nghị Quyết thành lập công ty TNHH MTV Dược liệu hữu cơ Bidiphar
13	953/QĐ-DBD	31/08/2022	Quyết định thôi giữ chức vụ kế toán trưởng Bà Nguyễn Thị Mai Hoa
14	954/QĐ-DBD	31/08/2022	Quyết định bổ nhiệm kế toán trưởng Ông Đỗ Huy Phương

2.3. Thù lao HĐQT và BKTNB

Căn cứ theo Nghị quyết số 465/NQ-DHĐCĐ ngày 23/04/2022 đã được biểu quyết và thông qua, thù lao HĐQT năm 2022 đã được trích 2% lợi nhuận sau thuế.

595
IG TY
PHÂN
RANG T
BÌNH
BIDIPH
NHON

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

Với bối cảnh kinh doanh năm 2022 rất nhiều khó khăn thử thách, tuy nhiên Ban điều hành đã rất linh hoạt lấy thách thức đó để làm cơ hội thay đổi phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh phù hợp với tình hình mới.

Ban điều hành đã có nhiều cố gắng trong việc tìm ra các giải pháp phát triển thị trường. Hệ thống kinh doanh được đổi mới từng bước theo hướng chuyên nghiệp hơn. Năng lực của đội ngũ KD cũng thường xuyên được quan tâm đào tạo. Các hoạt động quản trị kinh doanh ngày càng đi vào chiều sâu, điều này thể hiện rõ kết quả kinh doanh mặt hàng cho công ty sản xuất có sự tăng trưởng tốt, biên lợi nhuận theo đó cũng cải thiện nhiều

Công tác quản trị doanh nghiệp mà trước hết là quản trị nguồn nhân lực có nhiều chuyển biến tốt. Năm 2022, Công ty đã triển khai xây dựng kế hoạch năm (AOP), giao AOP cho từng bộ phận và KPI cho từng cá nhân theo phương pháp hiện đại gắn với việc trả lương thưởng cho người lao động chuyển dịch dần theo hướng 3P (lương theo vị trí, năng lực và hiệu quả); đã chuẩn hóa được nhiều quy trình công việc liên phòng ban và đã số hóa 18 quy trình. Công ty cũng đã tổ chức và khuyến khích CBCNV ở tất cả các vị trí công việc tham gia đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn; tổ chức các hoạt động teambuilding gắn liền với truyền thông nâng cao hiểu biết về Cty, về văn hóa doanh nghiệp, qua đó tăng thêm tình cảm và sự gắn kết của người lao động với Công ty và đồng nghiệp.

Trong năm, BDH cũng đã chính thức khởi động các hoạt động hợp tác với đối tác nước ngoài để hoàn thiện các thủ tục đăng ký GMP-EU cho nhà máy thuốc ung thư theo tiêu chuẩn GMP-EU.

HĐQT đánh giá cao các hoạt động và kết quả sản xuất kinh doanh mà Ban điều hành đã thực hiện trong năm vừa qua.

3. Định hướng nội dung hoạt động năm 2023:

Căn cứ bối cảnh kinh tế xã hội, tình hình thực tiễn hoạt động, nhằm đảm bảo thực hiện thành công kế hoạch năm 2023 và chiến lược phát triển dài hơi cho các năm tiếp theo, HĐQT đưa ra các chủ trương định hướng chính 4 nhóm giải pháp trọng tâm trong chiến lược 2022 – 2026 như sau:

- Chuyên nghiệp hoá đội ngũ nhân sự
- 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.



PHẦN II

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022

1. Kết quả thực hiện chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2022

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2022	Thực hiện 2022	TH/ KH
1	Tổng doanh thu bán hàng	Tỷ đồng	1.700	1.617	95%
	<i>Hàng sản xuất</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>1.455</i>	<i>1.501</i>	<i>103%</i>
2	Giá trị kim ngạch XK	Nghìn USD	5	7	134%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	215	299	139%
4	Tỷ lệ chia cổ tức (bằng tiền hoặc/ và cổ phiếu)	%	Tối thiểu 20%	Tiền mặt 20%	

2. Một số nét hoạt động nổi bật cụ thể trong năm 2022

2.1. Về hoạt động kinh doanh

Doanh thu toàn công ty chỉ đạt 95% kế hoạch và 99% so với năm 2021. Tuy nhiên, hàng do công ty sản xuất có sự tăng trưởng đáng kể, đạt mốc 1.500 tỷ, cao hơn 26% so với năm 2021, tổng lợi nhuận trước thuế đạt 139% so với kế hoạch và 129% so với năm 2021.

a) Về khách hàng:

Các kênh ETC và OTC đã có các chính sách bán hàng phù hợp để duy trì tốt số lượng khách hàng cũ và phát triển được khách hàng mới với kết quả đạt được:

- Kênh ETC đạt 97% và kênh OTC đạt 100% so với kế hoạch giữ chân khách hàng cũ;
- Kênh ETC triển khai mở rộng bán trên kênh dịch vụ, số lượng khách hàng kênh dịch vụ tăng 158% so với kế hoạch.
- Kênh OTC tăng số lượng khách hàng mới 7.000 khách hàng đạt 138% so với kế hoạch. Các hoạt động khảo sát Master data tiếp tục được mở rộng ở các địa bàn phía Bắc, giúp công ty mở rộng điểm bán phủ tại địa bàn tỉnh Phú Thọ và tăng doanh thu hơn 10% so với kế hoạch.
- Tổng số khách hàng hiện nay của Bidphar đã vượt mốc 22.000 khách hàng tăng trên 250% so với 2020

b) Về các hoạt động bán hàng:

Các chính sách bán hàng ngày càng được hoàn thiện phù hợp với từng nhóm đối tượng khách hàng, đặc biệt là khách hàng kênh dịch vụ:

- Kênh ETC: Tất cả các hoạt động đầu thầu, Marketing, chăm sóc khách hàng được triển khai theo hướng tập trung vào các mặt hàng, dòng hàng chủ lực của Công ty.

Hoạt động Marketing được triển khai mạnh mẽ hơn thông qua các hoạt động giới thiệu về Công ty về sản phẩm tại khoa phòng, tài trợ cho các hội nghị hội thảo khoa học kết hợp giới thiệu sản phẩm chuyên đề ung thư, nội thận... thực hiện các vật tư trình được cho SPCL, tổ chức các chương trình chăm sóc khách hàng vào dịp Tết Âm lịch:

Các hoạt động phân tích thị trường, lựa chọn phương án đấu thầu được chú trọng. Kết quả doanh thu thầu tăng trưởng 18%, trong đó SPCL tăng trưởng 46%. Tỷ lệ trúng thầu là 65% trong đó DM SPCL trúng thầu đạt 86%.

Hoạt động khai thác cơ sở đã trúng thầu có nhiều đổi mới. Năm 2022 kênh ETC tiếp tục vượt 111% kế hoạch đầu năm và cao hơn 37% so với cùng kỳ năm ngoái

- Kênh OTC: Kênh OTC đẩy mạnh bán SPCL để tăng doanh thu, lợi nhuận. Kết quả doanh thu SPCL thực hiện năm 2022 là 434 tỷ, tăng trưởng 22% so với năm 2021

Marketing kênh OTC cũng đã tổ chức được 08 buổi Webinar cho nhà thuốc, thu hút trung bình 1.095 nhà thuốc/ buổi; Khởi động lại Group Hội nhà thuốc lớn mạnh; Seeding 40 bài về sản phẩm của Bidiphar trên các group nhà thuốc; Triển khai các hoạt động trade marketing; Đánh giá tiềm khả thi và đề xuất đưa vào nghiên cứu 4 sản phẩm CHC; triển khai các hoạt động chăm sóc cho khách hàng trong CLB khách hàng Bidiphar

c) Về các chính sách, quy định, nhân sự khởi kinh doanh:

Các chính sách khen thưởng, quy chế hoạt động, quy chế lương, thưởng, KPI các vị trí công việc tại chi nhánh được điều chỉnh, triển khai phù hợp và kịp thời hơn, đảm bảo việc đo lường kết quả công việc chính xác, công bằng; tạo động lực cho CBCNV khởi thị trường.

Trong năm 2022, Khởi kinh doanh đã có 05 quy trình được số hóa, các báo cáo tự động trên DMS dành cho ASM cũng được thiết lập và triển khai để nâng cao hiệu quả quản trị:

Kênh OTC đã tổ chức 03 chương trình đào tạo đội ngũ bán hàng cho toàn hệ thống tại TP.HCM, Bình Định và Hà Nội. Các chương trình đào tạo kiến thức sản phẩm cũng được các kênh bán hàng lần đầu tiên được triển khai qua hệ thống elearning, giúp tiết kiệm thời gian và nâng cao hiệu quả hoạt động đào tạo.

d) Hoạt động Logistic:

Quản trị hàng tồn kho và kiểm soát việc bảo quản thuốc luôn được chú trọng.

BP Logistics đã phối hợp với các kênh lập tuyến giao hàng hoặc tìm kiếm nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển phù hợp để giao hàng kịp thời và tiết kiệm chi phí. Tỷ lệ giao hàng đúng tiến độ từ Công ty đến Chi nhánh, từ Chi nhánh đến Khách hàng đạt 98%, và tỷ lệ khiếu nại của khách hàng trên các đơn hàng đã giao chỉ chiếm 0.2%.

Logistics có 05 quy trình đã được chuẩn hóa và số hóa, tính năng được phát triển bao gồm: Quy trình Thỏa thuận đặt hàng giữa Logistic - Kế hoạch; Quy trình gửi tự

động báo cáo, cảnh báo hàng bán chậm và cận hạn dùng; Quy trình kiểm soát lỗi và phát hành hóa đơn điện tử.

2.2 Hoạt động sản xuất

Trong năm 2022, tổng sản lượng sản xuất năm 2022 đạt 745.7 triệu sản phẩm, tăng 24% so với tổng sản lượng sản xuất năm 2021. Hầu hết các dây chuyền sản xuất đều tăng sản lượng, trong đó Viên nang vi sinh và Các loại lọ uống tăng hơn gấp 2 lần.

Nhà máy Nhơn Hội đã được Bộ Y tế cấp phép sản xuất toàn bộ các sản phẩm ung thư với 100% các lô triển khai sản xuất đạt chất lượng. Tại Chi nhánh Nhơn Hội đã bố trí nhân sự để từng bước triển khai độc lập các hoạt động QC, QA, IT, cơ điện và thực hiện các hoạt động chuẩn bị cho lộ trình đánh giá GMP-EU.

Khởi sản xuất cũng đã hoàn thành đánh giá giám sát ISO 9001:2015; Hoàn thành đánh giá việc đáp ứng “Thực hành tốt nuôi trồng, thu hái dược liệu và các nguyên tắc, tiêu chuẩn khai thác dược liệu tự nhiên” GACP-WHO đối với 4 cây Dược liệu mới: Ba kích, Hà thủ ô đỏ, Đảng Sâm Việt Nam, Đảng sâm Trung Quốc, tái đánh giá GACP cho 4 dược liệu cũ bao gồm Đương quy, chè dây, cà gai leo, thìa canh. Như vậy hiện nay Bidiphar có 8 dược liệu được công nhận đạt GACP;

Phòng Đảm bảo chất lượng (QA) đã phối hợp với các bộ phận chuyên môn biên soạn 112/554 quy trình, hướng dẫn theo yêu cầu của đơn vị tư vấn GMP-EU. Ngoài ra, phòng QA đã hoàn thành soát xét/ sửa đổi/ ban hành: 135/163 SOP (~83%KH) và hoàn thành xây dựng 27/32 quy trình/ SOP (~84%KH).

Hoạt động kiểm nghiệm: Số mẫu kiểm tra SPTG-BTP-TP trong năm vừa qua tăng 120,7% so với cùng kỳ; Số mẫu kiểm tra vi sinh và nội độc tố tăng 126,1 % ; 100% sản phẩm đạt chất lượng trước khi xuất xưởng. Do thiếu hụt nguồn nhân lực; kế hoạch sản lượng và số lượng mẫu tăng cao nên trong năm 2022, phòng QC chỉ đáp ứng theo năng lực đã thỏa thuận về thời gian trả mẫu, chưa đáp ứng hết nhu cầu sản xuất kinh doanh. Trong năm, phòng QC cũng đã hoàn thành việc Hiệu chuẩn thiết bị đo lường thử nghiệm toàn công ty, đảm bảo hệ thống thiết bị hoạt động tốt cho kết quả phân tích chính xác.

Phòng Kế hoạch đã đáp ứng nguyên vật liệu, nhận 100% đơn hàng từ Logistics; đáp ứng 100% hóa chất, chất chuẩn phục vụ kiểm nghiệm với khối lượng hàng hóa kiểm nghiệm tăng 67% so với năm 2021; đáp ứng 100% đề nghị mua hàng từ Marketing cho vật, tặng phẩm.

Về xuất nhập khẩu: đã hoàn thành việc bổ sung hồ sơ đăng ký sản phẩm tại thị trường Yemen, Somalia và tiến hành đăng ký thuốc mới tại thị trường Bolivia, Somalia và Mong Cổ tạo tiền đề cho việc xuất khẩu sản phẩm tới các thị trường này.

Về hoạt động nghiên cứu: Trung tâm nghiên cứu đã chủ trì và phối hợp với các bộ phận liên quan đánh giá khả thi với 95 Sản phẩm và đề nghị đưa vào nghiên cứu 18 sản phẩm mới. Đã nộp hồ sơ đăng ký mới cho 35 sản phẩm và gia hạn 36 sản phẩm, 335 hồ sơ đăng ký thay đổi (trong đó có 31 sản phẩm thuốc tiêm ung thư đăng ký thay

đổi địa điểm sản xuất sang chi nhánh Nhơn Hội đã được Cục quản lý Dược ra công văn đồng ý thay đổi), số sản phẩm trang thiết bị y tế được nộp: 2 sản phẩm, 3 sản phẩm được nộp hồ sơ đăng ký xuất khẩu. Trung tâm nghiên cứu đã thực hiện 106 đề cương thẩm định qui trình sản xuất và 10 Đề cương thẩm định mô phỏng, đáp ứng tiến độ sản xuất của các phân xưởng. Trong năm 2022 có 10 sản phẩm được cấp SDK mới.

2.3 Hoạt động quản trị, vận hành

Đến 31/12/2022, tổng nhân sự của Bidiphar là 1.195 người với thu nhập bình quân là 9,5 triệu đồng/người/tháng. Công ty có 13 bộ phận chuyên môn, 6 phân xưởng sản xuất và vận hành, 01 chi nhánh sản xuất, 16 chi nhánh phân phối tại các tỉnh, thành phố. Trong năm 2022, bên cạnh công ty thành viên chuyên phân phối là Công ty TNHH MTV Thương mại Bidiphar (BTC), Bidiphar đã thành lập thêm 01 công ty thành viên là Công ty TNHH MTV Dược liệu hữu cơ Bidiphar (Biormed) chuyên phát triển dược liệu hữu cơ tại huyện An Lão, tỉnh Bình Định.

Các hoạt động đào tạo, quản trị được tập trung triển khai, từng bước chuẩn hóa, tiêu biểu là:

- Triển khai áp dụng hệ thống AOP – KPI - BSC theo chuẩn quốc tế: xây dựng các kế hoạch, giải pháp theo quy trình chuẩn. 100% CBCNV được giao KPI và đánh giá công việc hàng quý, cuối năm theo KPI.
- Đã xây dựng xong khung năng lực cho cán bộ quản lý, đang tiếp tục hoàn thiện khung năng lực cho nhân viên. Đã tiến hành đánh giá năng lực cho cán bộ quản lý theo nhiều phương thức khác nhau, bao gồm cả 360 độ feedback. Đang hoàn thiện nền tảng lương 3P nhằm nâng cao hiệu quả của việc chi lương thưởng phù hợp với thực tế của công ty và đảm bảo cạnh tranh trên thị trường
- Số giờ đào tạo bình quân của mỗi nhân viên đạt mức 40 giờ/ người/ năm. Hệ thống đào tạo trực tuyến elearning được phát triển hỗ trợ việc đào tạo hiệu quả hơn.
- Đã có 45 quy trình được chuẩn hóa, 18 quy trình được số hóa, 27 quy trình liên phòng ban được ban hành: Phần mềm SAP ERP, phần mềm DMS được mở rộng thêm tính năng.
- Triển khai áp dụng nền tảng Microsoft Office 365 làm môi trường cộng tác, chia sẻ tài liệu của toàn bộ nhân viên trong Công ty bao gồm: hệ thống Email Bidiphar, Meeting và làm việc nhóm trên Microsoft Team, thư viện dữ liệu thông tin nội bộ;
- Có 77 sáng kiến, giải pháp của 22 bộ phận được công nhận và khen thưởng;
- Các hoạt động truyền thông nội bộ, teambuilding gắn kết CBCNV và truyền thông về các chủ trương của Công ty, về văn hóa doanh nghiệp được triển khai hiệu quả.
- Đã triển khai khảo sát đánh giá về môi trường làm việc tới 100% CBCNV và đã có 67% tổng số CBCNV tham gia đánh giá. Kết quả đánh giá cho thấy phần lớn



mm

CBCNV hài lòng về điều kiện làm việc hiện tại. (điểm đánh giá > 8/10 điểm)
Một số góp ý hoặc mức hài lòng chưa cao đã được ban Tổng giám đốc tiếp thu và chỉ đạo cải tiến.

- Đã hình thành được bộ phận pháp chế và đã triển khai tư vấn pháp lý kịp thời trên các lĩnh vực: kinh doanh, hợp tác quốc tế, quản trị nội bộ, thành lập doanh nghiệp mới, dự án đầu tư, tổ tụng dân sự. Đặc biệt trong năm qua, nhóm Pháp chế đã xây dựng được các hợp đồng mẫu cho các bộ phận kinh doanh, kế hoạch, nhân sự.
- Bộ phận kế toán từng bước triển khai quản trị tài chính. Hoạt động kiểm soát tồn kho, quản lý công nợ từng bước đi vào chuẩn hóa và đã phát huy hiệu quả.

2.4 Các hoạt động khác:

Các tổ chức Đảng, Công đoàn cơ sở và Đoàn thành niên đều hoàn thành nhiệm vụ của năm 2022 và hỗ trợ tốt cho hoạt động SXKD của Công ty, trong đó:

- Tổ chức cơ sở Đảng: hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao trong năm 2022
- Tổ chức Công đoàn cơ sở: hoàn thành tốt nhiệm vụ trong năm 2022
- Tổ chức Đoàn thành niên: hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ trong năm 2022.

2.5 Hoạt động xã hội:

Tổng số tiền Công ty đã đóng góp thực hiện công tác xã hội là: 4,2 tỷ đồng.

Các hoạt động tiêu biểu: tổ chức thăm hỏi đồng bào tại Thôn O10, Xã DaxMang, Huyện Hoài Ân, trao tặng 93 suất quà, trang bị bàn ghế tại Nhà văn hóa cộng đồng trong dịp Tết nguyên đán 2022; Khoan giếng nước, hoàn thiện công trình Nhà rộng sinh hoạt cộng đồng và tặng quà Tết cho bà con Thôn 3, Xã An Toàn, Huyện An Lão; Tài trợ xây dựng hồ bơi cho 04 trường tiểu học Tài trợ dụng cụ sinh hoạt cho học sinh tiểu học tại huyện Tây Sơn. Ủng hộ Quỹ vì người nghèo; ủng hộ vật tư hóa chất phòng chống dịch cho TTYT Tây Sơn....

2.6 Mười sự kiện nổi bật của Công ty trong năm 2022

- Dòng sản phẩm thuốc điều trị ung thư tự hào đạt Thương hiệu quốc gia Việt Nam
- Đạt top 5 Công ty được uy tín hàng đầu Việt Nam
- Nhà máy sản xuất thuốc điều trị ung thư chính thức đi vào hoạt động
- Ký kết hợp tác triển khai GMP – EU
- Lần đầu tiên triển khai chương trình Teambuilding với quy mô toàn Công ty
- Đạt mốc trên 20.000 khách hàng có giao dịch với Công ty
- Doanh thu hàng Công ty sản xuất đạt mốc 1.500 tỷ đồng
- Áp dụng hệ thống AOP –KPI-BSC theo chuẩn quốc tế
- Chuyển đổi số trên nhiều hoạt động
- Thực hiện khảo sát toàn Công ty về môi trường làm việc

PHẦN III
PHƯƠNG ÁN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2023

I. BỐI CẢNH HOẠT ĐỘNG

Trên thế giới: Năm 2023 dự kiến là năm kinh tế thế giới rơi vào thời kỳ suy thoái, tình trạng lạm phát sẽ diễn ra ngày càng rõ nét hơn. Các cuộc khủng hoảng chính trị quốc tế vẫn chưa có dấu hiệu chấm dứt, trong khi các thiên tai, sự cố ngày càng gia tăng có thể gây tác động tiêu cực đến chuỗi cung cấp hàng hóa, nhất là nguyên vật liệu nhập khẩu; Máy móc thiết bị nhập khẩu.

Tại Việt Nam: Việc ủng hộ hàng sản xuất trong nước vẫn đang là chủ trương chung của nhà nước, tạo thuận lợi cho các DN sản xuất trong nước.

Việt Nam ngày càng có nhiều chính sách mở cửa, thu hút các nhà đầu tư nước ngoài đến Việt Nam. Đây vừa là cơ hội vừa là thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam. Công ty cần phải càng ngày nâng cao chất lượng sản phẩm và hoàn thiện hệ thống để tăng vị thế cạnh tranh và thu hút đầu tư;

Các chuỗi nhà thuốc hiện đại ngày càng gia tăng và phát triển với cơ chế minh bạch về giá và đa dạng nguồn sản phẩm điều này đang dẫn đến sự thay đổi trong xu hướng lựa chọn của người tiêu dùng.

II. PHƯƠNG ÁN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2023

1. Kế hoạch SXKD năm 2023

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2022	Kế hoạch 2023	%Tăng trưởng
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	748	748	100%
2	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	1.617	1.800	111%
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	299	300	100%
5	Tỷ lệ chia cổ tức bằng tiền hoặc cổ phiếu *	%	Tiền mặt 20%	20%	100%

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

2. Kế hoạch đầu tư 2023

2.1. Đầu tư mua sắm, nâng cấp cho nhà máy và các dự án đang triển khai.

Đơn vị tính: tỷ đồng

TT	Hạng mục (Tỷ đồng)	Kế hoạch đầu tư năm 2023	Diễn giải chi tiết
A	Đầu tư mua sắm, nâng cấp, sửa chữa bổ sung trang thiết bị cho nhà máy 498 Nguyễn Thái Học	76,75	
1	Đầu tư mới, nâng cấp máy móc thiết bị các PX, phòng ban tại khu 498 NTH	26,03	Nâng cấp sửa chữa nhà xưởng chuẩn bị tái đánh giá GMP-WHO
2	Đầu tư cải tạo và bổ sung nâng cấp bộ phận R&D, QC...	28,56	Bổ sung thiết bị QC, NC đáp ứng yêu cầu công việc và chuẩn bị tái đánh giá GMP

TT	Hạng mục (Tỷ đồng)	Kế hoạch đầu tư năm 2023	Diễn giải chi tiết
3	Nâng cấp và đầu tư mới thiết bị CNTT, PM quản lý	13,22	Triển khai ứng dụng các phần mềm mới đáp ứng nhu cầu GMP-WHO; ứng dụng Barcode vào SX phân phối; Báo cáo phân tích dữ liệu bán hàng; PM nhân sự tiền lương....
4	Hệ thống Logistic	8,94	Đầu tư phương tiện vận chuyển hàng; nâng cấp kho đáp ứng yêu cầu bảo quản, thay thế nâng cấp các MMTB khối LGT
B	Đầu tư chuyển tiếp các dự án đang thực hiện	78,40	
1	Dây chuyền Penicilline	2,17	Bổ sung phân chưa thực hiện 2022
2	Dây chuyền chiết xuất dược liệu	4,00	Dây chuyền sơ chế, chiết xuất Dược liệu+XD năm 2022 chưa thực hiện
3	Nhà máy TUT Viên	17,23	Tiếp tục thực hiện đầu tư các thiết bị kiểm nghiệm, phần mềm LIMS để đáp ứng yêu cầu GMP-EU
4	Dự án 34 Ngõ mây	55	
	Tổng cộng	155,15	

2.2. Các dự án đầu tư mới

Đơn vị tính: tỷ đồng

TT	Hạng mục	Tổng vốn đầu tư
1	Đầu tư mới dự án nhà máy sản xuất thuốc vô trùng thể tích nhỏ - Địa điểm xây dựng : Khu kinh tế Nhơn hội, Qui Nhơn, Bình Định - Tiến độ dự kiến : 2023-2026 - Đạt tiêu chuẩn GMP-EU	840
2	Đầu tư mới dự án nhà máy OSD – NON BETALACTAM - Dây chuyền: Sản xuất thuốc uống dạng rắn Non-Betalactam - Địa điểm xây dựng: Khu kinh tế Nhơn hội, Qui Nhơn, Bình Định - Tiến độ dự kiến: Quý 01/2024 đến 2025-2026. - Đạt tiêu chuẩn GMP-EU	822
	Tổng cộng*	1.662

* Chi tiết đính kèm theo phụ lục/ Tờ trình ĐHCĐ số:/TTr-DBD ngày .../.../2023
V/v Thông qua kế hoạch đầu tư mới

III. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Các mục tiêu của khối kinh doanh (Kênh ETC, Kênh OTC, Logistics, Marketing)

Các giải pháp và kế hoạch hành động đã được cụ thể hóa thành các chỉ tiêu giao cho từng kênh bán hàng và các bộ phận trong khối kinh doanh, bao gồm:

- 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;
- Quản lý và phát triển khách hàng mục tiêu, CSKH cá nhân, KH CLB, triển khai xử lý thông tin và phản hồi thông tin, đảm bảo sự hài lòng khách hàng; Phân loại và có mục tiêu cụ thể tăng doanh thu trên từng nhóm khách hàng, từng nhân viên bán hàng.
- Xây dựng các chương trình Trade phù hợp phân loại khách hàng. Đẩy mạnh hoạt động truyền thông xây dựng thương hiệu, tăng sự nhận biết thương hiệu Bidiphar thông qua sản phẩm chủ lực; Hoạt động Marketing theo hướng chuyên nghiệp, đồng hành cùng sale
- Tiếp tục đào tạo nâng cao năng lực cho đội ngũ kinh doanh. Vận hành hiệu quả phần mềm e-learning đảm bảo 100% nhân viên bán hàng nắm được kiến thức về sản phẩm chủ lực
- Triển khai giám sát bán hàng và hoàn thiện các quy định liên quan nhằm giám sát và cải tiến, nâng cao hiệu quả các hoạt động bán hàng theo chính sách của Công ty;
- Chú trọng cải thiện công tác dự báo bán hàng. Logistics phối hợp các kênh (dự báo bán hàng), phòng Kế hoạch (năng lực sản xuất, thời gian chuẩn bị NVL) lập dự dự trữ hàng hóa phù hợp; Xây dựng định mức hàng tồn kho đối với sản phẩm chủ lực theo sản lượng, theo dõi kế hoạch đặt hàng, tình hình bán hàng tháng/quý/năm nhằm khai thác năng lực sản xuất cao nhất, giải quyết có hiệu quả tình trạng thiếu hàng.
- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức và quy trình kinh doanh Phòng Thiết bị y tế;

2. Các mục tiêu của Khối sản xuất (Các Phân xưởng sản xuất, Chi nhánh Nhon Hội, phòng QA, phòng QC, phòng Kế hoạch, Trung tâm nghiên cứu)

Các giải pháp và kế hoạch hành động đã được cụ thể hóa thành các chỉ tiêu giao cho từng phân xưởng sản xuất và các bộ phận kỹ thuật trong Khối sản xuất, bao gồm:

- Phối hợp khối kinh doanh kết nối dữ liệu dự báo bán hàng, tồn kho thành phẩm, nguyên vật liệu và kế hoạch sản xuất đang triển khai nhằm cải thiện hoạt động dự báo, chuẩn bị NVL phù hợp, khai thác năng lực sản xuất tối đa, hoàn thành kế hoạch sản xuất 2023, giải quyết có hiệu quả tình trạng thiếu hàng cho thị trường.
- Khởi công xây dựng nhà máy nhà máy thuốc vô trùng và hoàn thiện thủ tục khởi công nhà máy Non-betalactam theo tiêu chuẩn EU-GMP;
- Hoàn thành đánh giá, cấp chứng nhận GMP WHO dây chuyền thuốc viên ung thư và tái đánh giá tất cả các dây chuyền khác;

56.
CY
AN
THI
H DI
HAP
N-T.T

- Hợp lý hóa, cải tiến các quy trình sản xuất, hạ giá thành sản phẩm và nâng cao năng suất lao động;
- Cải tiến, cập nhật và nâng cao hiệu quả của hệ thống quản lý chất lượng, hệ thống kiểm nghiệm, đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn ngày càng cao của cơ quan quản lý trong nước và quốc tế;
- Thực hiện rà soát, đánh giá rủi ro cho tất cả các quy trình sản xuất, đề xuất giải pháp/kế hoạch giảm thiểu rủi ro;
- Triển khai chuyển giao công nghệ, thẩm định, chuẩn bị hồ sơ đăng ký sản phẩm tại châu Âu và các điều kiện để đánh giá nhà máy sản xuất thuốc ung thư theo GMP-EU đảm bảo chất lượng, hiệu quả, đúng tiến độ trong hợp đồng (LTSA).
- Tiếp tục đầu tư mạnh cho hoạt động nghiên cứu và phát triển; đánh giá khả thi và phát triển sản phẩm mới theo định hướng phục vụ cho 2 nhà máy sẽ khởi công và tập trung vào một số nhóm điều trị có tiềm năng, tập trung các sản phẩm có kỹ thuật, dạng bào chế tiên tiến, khác biệt.

3. Các mục tiêu của Khối Hành chính – Hỗ trợ (Phòng Tổ chức – Hành chính, phòng Kế toán, phòng Công nghệ thông tin)

Các giải pháp và kế hoạch hành động đã được cụ thể hóa thành các chỉ tiêu giao cho từng bộ phận trong Khối hành chính – hỗ trợ, bao gồm:

- Số hóa: Quản lý bán hàng ETC qua DMS; Ứng dụng Barcode vào quản lý kho và sản xuất, phân phối; Triển khai phần mềm quản lý nhân sự tiền lương; Hệ thống kiểm soát truy cập vào bảo mật; LIMS; Phần mềm quản lý dự án; Báo cáo phân tích dữ liệu bán hàng; Số hóa các quy trình khác của các phòng ban.
- Hoàn thiện và triển khai hiệu quả các quy định quản trị nội bộ về tài chính và pháp chế tại Bidiphar và các công ty thành viên, nâng cao năng lực quản trị;
- Tiếp tục đổi mới hoạt động quản trị nhân lực, tạo môi trường làm việc minh bạch, thân thiện và công bằng; khuyến khích nhân viên phát huy năng lực, trí tuệ, sáng tạo xây dựng công ty. Hoàn thiện quy định, đánh giá năng lực nhân viên và thực hiện trả lương 3P toàn Công ty.
- Xây dựng tài liệu, truyền thông nâng cao hiểu biết về văn hóa doanh nghiệp, phát huy được giá trị văn hóa doanh nghiệp trong việc xây dựng môi trường làm việc văn minh, tạo động lực cho nhân viên và xây dựng hình ảnh, thương hiệu Bidiphar.
- Triển khai hiệu quả phần mềm đào tạo elearning trong việc đào tạo và đánh giá hiệu quả sau đào tạo.



PHẦN IV KẾT LUẬN

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

Năm 2023, 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 và việc phát triển kinh tế xã hội tại địa phương.

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 HDQT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Nguyễn Tiến Hải