

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Về việc đánh giá kết quả hoạt động năm 2024;
Phương án kế hoạch Kinh doanh và Đầu tư năm 2025

Kính gửi: ĐHĐCĐ Công ty cổ phần Kỹ thuật Dược Bình Định

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/6/2020;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty cổ phần Kỹ thuật Dược Bình Định đã được thông qua tại Đại hội cổ đông thành lập ngày 21/08/2016;

Hội đồng quản trị ("HĐQT") Công ty cổ phần Kỹ thuật Dược Bình Định kính trình Đại hội đồng cổ đông ("ĐHĐCĐ") thường niên năm 2025 về đánh giá kết quả Hoạt động của Công ty năm 2024 và Phương án Kế hoạch kinh doanh và đầu tư năm 2025, với những nội dung chính như sau:

PHẦN I

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Thành phần, số lượng thành viên HĐQT

Số lượng thành viên HĐQT theo Điều lệ Công ty là 04 người, tại thời điểm hiện nay như sau:

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| - Ông Lê Thanh Nam | Chủ tịch HĐQT kiêm TGD |
| - Ông Đinh Như Thanh | Thành viên |
| - Ông Nguyễn Thành Nhân | Thành viên |
| - Ông Lê Minh Phụng | Thành viên |

Trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh theo Nghị quyết số 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 20/04/2024 đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2024 thông qua, HĐQT đã chỉ đạo Ban điều hành Công ty thực hiện các nhiệm vụ chính sau đây:

- Tổ chức thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024;
- Định hướng, xây dựng Kế hoạch SXKD năm 2025 và tầm nhìn Kế hoạch phát triển 5 năm tới (2025- 2030)
- Thực hiện các công tác đầu tư;
- Thực hiện chi trả thù lao, tiền lương cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và phân bổ các quỹ theo đúng Nghị quyết;
- Một số công tác khác.

2. Về công tác quản trị Công ty

- HĐQT Công ty hiện nay có 04 thành viên.
- Năm 2024, HĐQT đã tổ chức thực hiện 09 cuộc họp, ban hành 04 nghị quyết, có 06 Quyết định của HĐQT, tất cả các hoạt động nhằm thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ theo đúng các quy định của Điều lệ Công ty, Quy chế làm việc của HĐQT, Quy chế quản trị Công ty và các quy định của pháp luật, các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành thường xuyên theo quy định định

kỳ, đồng thời còn diễn ra đột xuất để kịp thời giúp Ban điều hành Công ty tháo gỡ những khó khăn cần quyết định nhanh chóng.

- 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.
- Thay đổi cơ cấu HĐQT & BKS vì có 01 Thành viên HĐQT và 02 Thành viên BKS đã có đơn xin từ nhiệm gửi lên HĐQT.
- Điều chỉnh thay đổi cơ cấu nhân sự điều hành khi có biến động, cử thành viên HĐQT tạm thời điều hành thay Tổng Giám đốc đã xin nghỉ việc.

3. Thù lao HĐQT và BKS

Thù lao cho HĐQT và BKS năm 2024 không chi thù lao (HĐQT chia sẻ không nhận vì Công ty chưa có lợi nhuận).

4. Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban Điều hành

- Việc giám sát hoạt động của TGD và BDH đã được HĐQT thực hiện theo đúng quy định tại Điều lệ, Quy chế và các quy định khác, cụ thể như sau:
- HĐQT cùng tham gia các cuộc họp đánh giá hàng tháng, quý, năm cùng TGD và BDH để nắm bắt tình hình và có hướng chỉ đạo, tháo gỡ các khó khăn kịp thời nhằm đạt các mục tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh được ĐHCĐ giao.
- Thường xuyên yêu cầu BDH rà soát, báo cáo kịp thời tình hình triển khai thực hiện các Nghị quyết, quyết định, chỉ đạo của HĐQT.
- Phối hợp với công tác kiểm tra giám sát của Ban kiểm soát, thông qua hoạt động của Bộ phận kiểm soát nội bộ để kết hợp vừa là công tác đào tạo cũng như theo dõi và nắm bắt tốt hơn tình hình hoạt động của Công ty để có thể đưa ra các quyết sách kịp thời, hạn chế rủi ro.

Nhìn chung, HĐQT cho rằng BDH đã có nhiều cố gắng, nỗ lực trong công tác quản trị, điều hành, bám sát Nghị quyết của ĐHCĐ và Nghị quyết của HĐQT trong nhiệm vụ quản lý, điều hành năm 2024 trong bối cảnh Công ty còn nhiều khó khăn.

Trước tình hình trên, Ban Lãnh đạo Công ty đã thể hiện quyết tâm cao độ, nỗ lực làm việc và đã có những quyết định quản lý linh hoạt, kịp thời để củng cố và phát triển sản xuất, cắt giảm những chi phí bất hợp lý, hợp lý hóa sản xuất, tăng công suất sản xuất để đáp ứng hàng hóa kịp thời với nhu cầu thị trường.

5. Phương hướng, nhiệm vụ của HĐQT năm 2025

a. Mục tiêu cụ thể của Bitechphar

Năm 2025, HĐQT tiếp tục xác định các mục tiêu và nhiệm vụ chính sau:

- Cơ cấu lại nhân lực, xây dựng hoàn thiện hệ thống tổ chức quản lý và năng lực của Ban điều hành.
- Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty thông qua việc tối ưu hóa chi phí sản xuất, chi phí bán hàng, chi phí vận chuyển để nâng cao lợi nhuận, giảm giá thành cạnh tranh giá đấu thầu thuốc;
- Xây dựng văn hóa Doanh nghiệp, tạo môi trường làm việc tốt thành thương hiệu của Bitechphar, ổn định việc làm, ổn định đời sống và tăng thu nhập cho người lao động;
- Phát triển thành một thương hiệu mạnh bền vững, có tiềm lực về tài chính, phương pháp quản lý, điều hành tiên tiến;
- Gia tăng lợi ích cho các cổ đông, nhà đầu tư;
- Đóng góp nguồn thu ngân sách, góp phần phát triển kinh tế xã hội, phát triển cộng đồng.

b. Định hướng chiến lược năm 2025

Từ việc nghiên cứu khả năng và phân tích hiện trạng chung của Công ty, HĐQT thống nhất triển khai các định hướng chiến lược năm 2025 với các nội dung cơ bản sau:

- Hoàn thành lắp đặt dây chuyền sản xuất dung dịch thẩm phân màng bụng và hoàn thiện dây chuyền chai thủy tinh đưa vào vận hành trong quý 4/2025.
- Tiếp tục nghiên cứu và đăng ký thuốc các sản phẩm có hàm lượng công nghệ có giá trị cao làm nền tảng cho việc phát triển Công ty;
- Hoạch định và xây dựng chiến lược phát triển 5 năm giai đoạn 2025-2030 với chỉ tiêu tăng trưởng doanh số trên 20%/năm, lợi nhuận sau thuế hướng đến 2030 đạt 20%/năm. Đảm bảo cổ tức chi trả cho các cổ đông tăng đều hàng năm. Trở thành doanh nghiệp sản xuất thuốc tiêm truyền thể tích lớn hàng đầu tại Việt Nam trong phân khúc đạt chuẩn WHO-GMP, dẫn đầu thị trường nội địa và hiện diện tại các thị trường đang phát triển.

Chiến lược doanh thu – lợi nhuận – cổ tức giai đoạn 2025-2030

Năm	Doanh số thực hiện (tỷ đồng)	Lợi nhuận sau thuế (%)	Chi cổ tức (%)
2025	300	10%	5%
2026	360	12%	8%
2027	430	14%	12%
2028	510	16%	15%
2029	600	18%	18%
2030	700	20%	20%

- Tập trung phát triển thêm các nhà phân phối mới có hệ thống phân phối mạnh và bền vững, chiếm lĩnh thị phần nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh;
- Hoạch định nhân lực, ổn định cơ cấu tổ chức nhân sự, xét tuyển bổ sung nhân sự cấp cao còn thiếu là Tổng giám đốc & Trưởng bộ phận nghiên cứu;
- Tiếp tục cải tiến hệ thống chất lượng theo hướng: Cải tiến các quy trình thủ tục đơn giản, thiết thực, cập nhật các quy định mới của GPs; ISO 13485-2016; Hoàn thiện những yêu cầu bổ sung của việc tái đánh giá WHO-GMP;
- Xây dựng hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2025

PHẦN II

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

I. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

Năm 2024 nền kinh tế toàn cầu nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng tiếp tục đối mặt nhiều khó khăn. Công ty liên tục có các cán bộ công nhân viên nghỉ việc phải tuyển mới và đào tạo, đặc biệt các vị trí cán bộ cấp cao cũng xin nghỉ việc với nhiều nguyên nhân khách quan. Sự khó khăn phải trả lãi vay SXKD trong khi Công ty chưa tích lũy đủ vốn. Giá thành đầu thầu thuốc ngày càng thấp và cạnh tranh khốc liệt cùng ngành nghề các công ty Dược trong nước.

Trước tình hình trên Ban Điều hành Công ty đã nỗ lực làm việc, quyết tâm phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch như sau:

❖ **Kết quả thực hiện chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2024**

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	Thực hiện/ Kế hoạch (%)	Ghi chú
1	Vốn điều lệ	Triệu đồng	387.740	387.740	100%	
2	Tổng doanh thu	Triệu đồng	247.757	190.818	77%	
3	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	16.560	7.095	42%	Công ty thuộc diện ưu đãi thuế TNDN
4	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	16.560	7.095	42%	
5	Lợi nhuận sau thuế còn lại chưa phân phối	Triệu đồng		169		Do kết chuyển lỗ lũy kế đến năm 2023 số tiền 6,9 tỷ đồng
6	Chi thù lao HĐQT, BKS	%	3,0	-	0%	HĐQT, BKS không nhận thù lao do Công ty mới phát sinh doanh thu nên còn khó khăn

Doanh thu và lợi nhuận chưa đạt chỉ tiêu theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2024 do nhiều nguyên nhân:

- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước dẫn giá đấu thầu thuốc ngày càng thấp làm giảm lợi nhuận.
- Sự khó khăn trong điều kiện tài chính còn hạn hẹp.
- Sự quản lý điều hành còn tồn tại những hạn chế.
- Năng lực sản xuất còn hạn chế, nhân lực thiếu hụt dẫn đến chưa phát huy tối đa công suất.

II. MỘT SỐ NÉT HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT TRONG NĂM 2024

1. Về công tác thị trường:

a. Hệ thống phân phối

Hiện nay Bitechphar chưa đấu thầu trực tiếp vào thị trường ETC, phải thông qua các nhà phân phối ("NPP") và có trên 30 NPP thuốc của Bitechphar đến trên 60 tỉnh thành trong nước, bao gồm cả thị trường ETC và OTC.

b. Cung ứng đến các bệnh viện

- Số lượng khách hàng của Bitechphar đến nay trên 350 khách hàng là các nhà thuốc, cơ sở điều trị, trung tâm y tế, bệnh viện... hơn 100 bệnh viện trên toàn quốc, các bệnh viện lớn trong nước công ty đã trúng thầu cung cấp thuốc như : Chợ Rẫy, Đại học Y Dược, Bạch Mai, Ung Bướu TP HCM, Nhiệt đới, Bình Dân.....
- Đến thời điểm hiện tại: thông qua hệ thống hợp tác các NPP, Bitechphar đã đấu thầu đến hầu hết tất cả các cơ sở điều trị trên toàn quốc.

2. Về công tác đầu tư

Trong năm Công ty tiếp tục thực hiện các hạng mục đầu lớn và vận hành trong quý 4/2025 như Đầu tư dây chuyền sản xuất dung dịch thẩm phân màng bụng. Hoàn thiện dây chuyền chai thủy tinh



3. Về công tác quản lý nhân sự

Căn cứ tình hình thực tế của hoạt động sản xuất kinh doanh, đội ngũ nhân sự công ty tăng trưởng qua các năm:

	Năm 2024	Hiện nay 2025
Nhân sự (người)	210	270

Trình độ nhân sự:

STT	Trình độ	Số lượng (người)
1	Tiến sỹ Dược	02
2	Thạc sỹ Dược và chuyên môn khác	08
3	Đại học	122
	Trong đó: + Đại học Dược	31
	+ Đại học khác	91
4	Cao đẳng, trung cấp và lao động phổ thông	> 90

Nhân sự tăng từ đầu năm 2025 là do nhà máy đã đi vào sản xuất liên tục từ 2 ca lên 3 ca cho cả 02 dây chuyền sản xuất chai nhựa PP 500ml tự động và dây chuyền PP (1000 ml, 250 ml, 100 ml) bán tự động.

4. Về các vấn đề liên quan đến chất lượng năm 2024

- Trong năm 2024 công ty đã kiểm soát tốt chất lượng các sản phẩm trước khi đưa ra thị trường, chưa có khiếu nại nào liên quan đến chất lượng thuốc khi tiêm truyền cho bệnh nhân.
- Tiếp nhận ý kiến đóng góp xây dựng của khách hàng, thay đổi mẫu mã bao bì để phù hợp trong việc vận chuyển và nhận diện sản phẩm

5. Về nghiên cứu khoa học và phát triển sản phẩm

- Nghiên cứu khoa học và phát triển sản phẩm mới là nhiệm vụ quan trọng của Công ty, làm công ty ổn định và phát triển trong tương lai.
- Trong năm 2024 đến tháng 03/2025 Công ty được cấp thêm 11 Giấy phép lưu hành sản phẩm tương ứng với 17 quy cách đóng gói, đến hiện tại công ty có 20 Giấy phép lưu hành sản phẩm tương ứng với 40 dạng quy cách đóng gói.
- Các sản phẩm nghiên cứu mới đã nộp hồ sơ chờ Cục Quản Lý Dược cấp số đăng ký: 8 sản phẩm
- Các sản phẩm đã tiến hành đánh giá tính khả thi là 16 sản phẩm, bao gồm các dòng Amikacin, Piracetam, Paracetamol, Tobramycin, Natri bicarbonate, Moxifloxacin, Ciprofloxacin và Ofloxacin.

6. Về công tác phát triển thương hiệu

- Hoàn thành việc bảo hộ thương hiệu Bitechphar và đã chứng nhận sở hữu trí tuệ.
- Tiếp tục hoàn thiện trang web, xây dựng trang xã hội Facebook, Zalo của Doanh nghiệp và từng bước triển khai xây dựng bộ hướng dẫn Văn hóa doanh nghiệp.

7. Hoạt động xã hội

Công ty đã tổ chức nhiều hoạt động cho người lao động như: kỷ niệm ngày thầy thuốc Việt nam 27/2, ngày Quốc tế Phụ nữ 8/3..., tổng kết cuối năm cho toàn bộ các cán bộ công nhân viên có dịp gặp nhau để tạo sự gắn kết trong công ty.

PHẦN III

PHƯƠNG ÁN KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2025

I. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

1. Đánh giá khó khăn, thuận lợi

a. Khó khăn

Công ty Bitechphar xác định sẽ phải đối mặt với những khó khăn thách thức mới, cả về nội lực lẫn những yếu tố khách quan:

- Trong thời gian năm qua, công ty đã trải qua nhiều biến động về nhân sự chủ chốt khi liên tiếp Tổng giám đốc, Giám đốc kinh doanh và Trưởng phòng Nghiên cứu đồng loạt có đơn xin từ nhiệm.
- Năm 2024 bị ảnh hưởng bởi một số yếu tố như: Biến động gia tăng nguồn nguyên liệu đầu vào, xảy ra cạnh tranh gay gắt của các Công ty Dược trong nước cùng mặt hàng Dịch truyền, đồng thời giá đầu thầu vào ETC ngày càng thấp có những thời điểm ở dưới chỉ tiêu biên lợi nhuận.
- Một thách thức lớn là thiếu hụt lao động có tay nghề cao, nhất là trong các vai trò kỹ thuật và quản lý, đặc biệt ngành dược tại địa phương càng gặp khó khăn hơn trong việc tuyển dụng lao động có kỹ năng. Sự cạnh tranh gay gắt nguồn nhân lực tại địa phương tạo áp lực cho Công ty khi đang ở những bước đầu xây dựng nguồn nhân lực trong khi còn khó khăn trong thời gian đầu đi vào SXKD.
- Ngành dược đang trải qua quá trình chuyển đổi số, với mục tiêu số hóa toàn bộ thông tin về dược phẩm và kết nối 100% cơ sở sản xuất, bán buôn, xuất nhập khẩu, bán lẻ trên toàn quốc. Điều này tạo ra nhu cầu về lao động có kỹ năng số, như phân tích dữ liệu, IT và quản lý hệ thống số, đặc biệt trong thử nghiệm lâm sàng và quản lý dữ liệu dược phẩm.

b. Thuận lợi

- Nền kinh tế trong nước đang dần hồi phục, các chính sách quản lý vĩ mô ngày càng hoàn thiện và phù hợp với môi trường kinh doanh, tạo nền tảng và cơ hội cho các doanh nghiệp đầu tư mở rộng phát triển sản xuất.
- Là doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm chính là dịch truyền cơ bản thuốc thiết yếu sử dụng của Bệnh viện. Sản phẩm ra thị trường gần 02 năm nhưng đã khẳng định được vị thế thương hiệu, uy tín và chất lượng, được khách hàng tin cậy ngày càng cao.
- Việc ứng dụng công nghệ sản xuất tự động hóa, sự hợp lý hóa sản xuất nên số lượng nhân viên sản xuất ít giúp Bitechphar tạo được lợi thế cạnh tranh với các đối thủ cùng ngành; là cơ sở để phát triển cạnh tranh với tiêu chí giảm giá thành sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Sự đồng lòng, đoàn kết và quyết tâm của toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty là một lợi thế không nhỏ giúp Công ty thực hiện KH SXKD đạt kết quả tốt.
- Được ngân hàng đồng hành hỗ trợ cho vay vốn đầu tư dự án và vốn lưu động lãi suất ưu đãi giúp cho công ty có vốn hoạt động trong giai đoạn khó khăn và giảm chi phí lãi vay

❖ **Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2025**

Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2024	Kế hoạch 2025	% tăng trưởng
Vốn điều lệ	Triệu đồng	387.740	387.740	100%
Tổng doanh thu	Triệu đồng	190.818	300.061	57%
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	7.095	30.006	323%
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	7.095	30.006	323%
Chia cổ tức (bằng tiền)	%		Tối thiểu 5%	100%

❖ **Kế hoạch tổng thể sản lượng – Doanh số năm 2025**

Kênh	Sản lượng (chai)	Doanh số (triệu đồng)
ETC	42.472.400	270.001
OTC	2.862.500	30.005
TỔNG	45.334.900	300.006

❖ **Kết quả kinh doanh Quý 1/2025**

Kết quả kinh doanh quý 1/2025 thể hiện việc thực hiện các biện pháp thay đổi đã tác động đến kết quả chỉ tiêu kinh doanh năm quý 1/2025 là rất khả quan

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện Q1/2024	Thực hiện Quý 1/2025	Tăng trưởng %
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	24.658	56.260	128%
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	(1.837)	5.717	411%
3	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	(1.837)	5.717	411%

II. THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ NĂM 2025

Tình hình thực hiện và Kế hoạch đầu tư các dự án đầu tư

Stt	Hạng mục	ĐVT	Đến 31/03/2025		Kế hoạch ký Hợp đồng và CP khác trong năm 2025	Dự kiến giải ngân trong năm 2025
			Đã ký Hợp đồng	Đã giải ngân		
I	DA DD thăm phân phúc mạc	Triệu đồng	67.755	44.000	5.558	29.313
1	Thiết bị phụ trợ + khác	Triệu đồng	24.927	5.364	3.558	23.121
2	Thiết bị chính	Triệu đồng	42.828	38.636	2.000	6.192
II	Dự án khác	Triệu đồng			12.000	12.000
1	Điện năng lượng mặt trời (1.500kw)	Triệu đồng			12.000	12.000
III	TỔNG CỘNG	Triệu đồng	67.755	44.000	17.558	41.313

Trong năm 2025 Công ty sẽ đầu tư:

- Hệ thống Pin năng lượng mặt trời công suất 1.500 kw bằng nguồn vốn vay (hoàn thành lắp đặt vào tháng 7/2025), nguồn điện phát ra được Công ty sử dụng 100%, góp phần tiết kiệm giảm chi phí tiền điện ít nhất 20%.
- Đầu tư nâng cấp, mở rộng hệ thống kho thành phẩm:
 - + Dự kiến xây thêm kho Thành phẩm tại trụ sở nhà máy để nâng cao sức chứa với sản lượng định hướng phát triển.
 - + Nghiên cứu, định hướng thời gian tới về xây mới (hoặc thuê kho) GDP tại các khu vực phân phối trung tâm, chuẩn bị khi Bitechphar đủ điều kiện 03 năm thành nhà phân phối trực tiếp.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2025

1. Giải pháp đào tạo phát triển nguồn nhân lực

- HĐQT đang trực tiếp Xây dựng các chính sách nhằm thu hút nguồn nhân lực có trình độ cao bổ sung cho các bộ phận R&D (nghiên cứu phát triển), QC, Phân xưởng sản xuất và bộ phận kinh doanh;
- Xây dựng kế hoạch đào tạo nội bộ giúp cho các cán bộ nâng cao năng lực, trình độ đáp ứng nhu cầu công việc;
- Xây dựng và theo dõi các chỉ số đánh giá hiệu quả công việc từng phòng ban, từng cá nhân (KPI) theo mục tiêu chất lượng;
- Trả lương theo vị trí và hiệu quả công việc; xây dựng tiêu chuẩn bậc tay nghề cho công nhân sản xuất ngành Dược;
- Xây dựng văn hóa Doanh nghiệp, tạo mối quan hệ gắn kết đồng nghiệp, tổ chức các hoạt động nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động trở thành nơi có môi trường làm việc hấp dẫn, thu hút nhân tài..

2. Giải pháp nâng cao công tác quản trị khâu quản lý sản xuất

- Triển khai các SOP cho tất cả các bộ phận trong công ty, đồng thời kiểm soát thay đổi kịp thời khi không còn phù hợp.
- Phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, giám sát chặt chẽ và giảm chi phí trong quá trình sản xuất, hạ giá thành sản phẩm;
- Nâng cao hiệu quả công tác mua hàng, đảm bảo đủ nguyên vật liệu phục vụ kịp thời cho sản xuất và nghiên cứu. Đấu thầu, chào giá cạnh tranh hàng hóa cung cấp của các nhà cung ứng, chào đảm bảo tính minh bạch, đúng quy định quy trình góp phần có giá cả phù hợp cạnh tranh tốt nhất. Quản lý tốt hàng tồn kho;
- Tổ chức, sắp xếp sản xuất theo quy trình khoa học và hiệu quả, nhằm khai thác tối đa năng lực của máy móc thiết bị, đáp ứng 100% đơn hàng theo kế hoạch;
- Thực hiện tốt các quy định về bảo vệ môi trường, đảm bảo ATLĐ, phòng chống cháy nổ...

3. Giải pháp về nghiên cứu khoa học và phát triển sản phẩm mới

- Mở rộng danh mục sản phẩm trong năm 2025: Các dòng kháng sinh đã có số đăng ký, dung dịch thẩm phân phúc mạc, một số sản phẩm Dịch truyền chai thủy tinh cho thị trường OTC.
- Đánh giá nghiên cứu các sản phẩm tương lai, đang xem xét đánh giá khả thi thấy có doanh thu khá lớn, nhu cầu thị trường cao : Các dòng Linezolid (kháng sinh tổng hợp), Amino acid (axit Amin); Dòng thuốc cản quang.

Y
Đ
ĐC
I
NH

- ## 5. Giải pháp về đầu tư phát triển hệ thống nhà phân phối

- ## 6. Giải pháp về các hoạt động marketing

- ## 7. Giải pháp về ứng dụng công nghệ thông tin

8. Giải pháp tài chính và kiểm soát nội bộ

- ## 9. Giải pháp đầu tư

- Lập Ban quản lý dự án, phân công nhiệm vụ triển khai dự án đúng tiến độ, kế hoạch đề ra;
- Chuẩn bị nguồn tiền đủ để triển khai dự án phù hợp với dòng tiền, tránh bị đọng trong thanh toán.

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

Năm 2025 và chặng đường 5 năm tới còn nhiều khó khăn, thách thức, cần sự nỗ lực của cả tập thể Bitechphar nhưng với định hướng chiến lược hoạt động năm 2025 sẽ là cột mốc quan trọng, đánh dấu bước chuyển mình quan trọng của công ty trong việc mở rộng lĩnh vực sản xuất, phát triển nhóm sản phẩm có giá trị điều trị cao và từng bước khẳng định vị trí thế trên thị trường Dược phẩm tiêm truyền, tạo tiền đề để bước vào giai đoạn tăng cường độ bền trong các năm tới.

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 Bitechphar trong những năm qua. Chúng tôi cam kết sẽ tiếp tục nỗ lực hết mình vì sự phát triển bền vững của Bitechphar 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:

- Cổ đông Công ty;
- HĐQT, BKS;
- Ban điều hành;
- Lưu thư ký Công ty

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH
CÔNG TY
CỔ PHẦN
KỸ THUẬT DƯỢC
BÌNH ĐỊNH
TỈNH BÌNH ĐỊNH
M.S.D.N. 410141182

LÊ THANH NAM