

- Xây dựng chương trình quảng cáo trên các phương tiện truyền thông cho các sản phẩm chiến lược.

3. Công tác xây dựng hệ thống bán hàng và Chiến lược kinh doanh

Hoàn thiện và phát triển hệ thống bán hàng tại hai khu vực Miền Bắc – Miền Trung bằng các biện pháp cụ thể: Đào tạo các kỹ năng bán hàng, giao tiếp, kiến thức sản phẩm; Xây dựng chính sách bán hàng phù hợp với từng khu vực thị trường; Xây dựng chế độ khoán doanh số, thu nhập, chính sách đãi ngộ cho nhân sự bán hàng phù hợp để tạo động lực trong công tác bán hàng.

- Tìm kiếm thị trường xuất khẩu nhằm khai thác hiệu quả công suất của các nhà máy cũng như ổn định và gia tăng thị phần

- Chiến lược tăng trưởng theo chiều sâu: Tìm cơ hội để nâng cao hiệu quả của doanh nghiệp bằng cách mở rộng sản phẩm và thị trường, xâm nhập những thị trường mới, tăng thị phần của những sản phẩm hiện có trên những thị trường hiện tại. Về sản xuất chúng ta sẽ phát triển những dây chuyền có sẵn, tập trung vào điểm mạnh, mở rộng sản xuất, cải tiến và hoàn thiện biến những dây chuyền sản xuất của chúng ta thành hiện đại, từ đó tạo khả năng sinh lời.

4. Công tác kế hoạch và triển khai sản xuất

- Tối đa hóa tiết kiệm chi phí nhằm mang lại giá thành sản phẩm thấp nhất Công ty đã liên tục hoàn thiện công tác kế hoạch và triển khai sản xuất bằng các biện pháp cụ thể: Hoàn thiện đội ngũ nhân sự cán bộ sản xuất phục vụ công tác; Xây dựng các Quy trình công việc phù hợp với thực tế và đảm bảo hiệu quả công việc; Lập kế hoạch cụ thể về Nguyên vật liệu, kế hoạch sản xuất cho năm, hàng tháng, hàng quý năm 2021 để tăng tính chủ động nhất trong các khâu phục vụ sản xuất.

5. Công tác tài chính và Cơ cấu tài chính

5.1. Công tác tài chính

- Tổ chức tốt hoạt động hệ thống kế toán theo chuẩn mực quy định, phản ánh đầy đủ và trung thực về số liệu, Ban hành quy chế, quy trình luân chuyển hồ sơ chứng từ nhằm hạch toán kế toán theo quý đúng niên độ với mục tiêu để HĐQT đưa ra các quyết định và điều chỉnh phương án kinh doanh một cách nhanh nhất và có hiệu quả, đồng thời nhằm đáp ứng yêu cầu báo cáo niên độ theo Luật Doanh nghiệp và Luật chứng khoán

- Quản lý chặt chẽ tài sản, dòng tiền, và tài sản tồn kho
- Tìm ra phương án phù hợp nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh, tạo vòng quay dòng tiền nhanh nhất;
- Tiết kiệm chi phí một cách tối đa, hiệu quả và phù hợp;
- Tổ chức tốt công tác nhập khẩu, mua hàng, vận chuyển và dự trữ hàng hóa có cân nhắc, phù hợp với nhu cầu kinh doanh thực tế nhằm làm giảm số hàng tồn kho tối thiểu. Phát hiện kịp thời và xử lý ngay những ứ đọng quá lâu để tránh tình trạng ứ đọng vốn.
- Tổ chức quản lý quá trình sản xuất kinh doanh thông suốt, nhịp nhàng, hạn chế tối đa tình trạng thời gian nhàn rỗi của máy móc thiết bị.
- Thực hiện tốt các dịch vụ hậu mãi với các khách hàng để củng cố mối quan hệ thêm bền lâu với Công ty. Thực hiện chính sách linh hoạt đối với từng đối tượng khách hàng riêng biệt, đặc biệt là những khách hàng tiềm năng để tạo ấn tượng tốt ban đầu.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định và vốn lưu động
- Xây dựng chiến lược huy động vốn phù hợp với thực trạng thị trường và môi trường kinh doanh của từng thời kỳ.

5.2. Cơ cấu tài chính

- Việc quản lý các khoản tiền và tương đương tiền cần được tính toán và dự trữ hợp lý quỹ tiền mặt. Vì vậy, HĐQT và ban điều hành cần phải Xây dựng cơ cấu vốn hợp lý để phù hợp với đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh và đạt được mục tiêu, tối thiểu hóa chi phí sử dụng vốn.

- Hoàn thiện công tác quản lý, sắp xếp và tổ chức bộ máy tinh gọn, nâng cao năng lực điều hành của cán bộ quản lý thông qua tiêu chuẩn hóa trách nhiệm và nhiệm vụ.
- Xây dựng kế hoạch đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ quản lý cho đội ngũ cán bộ, nhân viên có tinh thần trách nhiệm đối với công việc, nhạy bén với tình hình thị trường, năng động trong kinh doanh, kịp thời bổ sung nguồn cán bộ đủ năng lực đáp ứng được yêu cầu đổi mới trong phương thức kinh doanh của doanh nghiệp.
- Để cải thiện thành hình tài chính và dòng tiền để đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 đã có tờ trình về phương án phát hành riêng lẻ để tăng vốn điều lệ năm 2021, phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán.: Để đầu tư xây dựng Nhà máy Betalactam và sửa chữa nâng cấp hệ thống nhà xưởng máy móc hiện tại đã xuống cấp. Tại nghị quyết số 46/2021/NQ-ĐHĐCĐ ngày 11/12/2021 đã Giao cho HĐQT đánh giá hiệu quả kinh tế của phương án phát hành và được trình bày bổ sung vào cuộc họp đại hội cổ đông năm 2022.

6. Cơ cấu tổ chức

- Xây dựng ,đào tạo đội ngũ nhân lực mạnh, đảm bảo về chuyên môn, nghiệp vụ, năng động và sáng tạo trong công việc, quản lý giỏi, biết chủ động trong mọi tình huống,
- Đầu tư trọng điểm cho nhân sự, cán bộ, nhân viên công ty trong mọi bộ phận luôn là yếu tố then chốt quyết định kết quả công việc.
- Việc tuyển dụng chiêu mộ nhân tài có thể được thông qua nhiều hình thức như đào tạo đội ngũ nhân viên từng bộ phận theo hình thức tập chung, Tuyển dụng các nhân viên có trình độ chuyên môn sâu hoặc hoạt động dưới dạng cộng tác viên
- Có chính sách đãi ngộ nhằm thu hút và giữ được lao động có năng lực
- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống các văn bản quản trị nội bộ phù hợp và hiệu quả với mọi hoạt động của Công ty.
- Xây dựng hệ thống các tiêu chuẩn cụ thể đánh giá chất lượng lao động.
- HĐQT tin tưởng rằng, việc có thêm nhà đầu tư chiến lược và nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp đồng hành cùng Công ty sẽ nâng cao thêm được năng lực quản lý kinh doanh cũng như có nhiều giải pháp mới hỗ trợ công ty. Đồng thời sẽ giải quyết được các khó khăn của Công ty và dần dần đưa Công ty trở lại hoạt động kinh doanh có hiệu quả trong thời gian tới.

Trên đây là báo cáo hoạt động của HĐQT Công ty Cổ phần Thuốc Thú Trung ương I trong năm 2021 và kế hoạch 2022, kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Trân trọng cảm ơn!



Nguyễn Anh Tuấn