



CÔNG TY CỔ PHẦN HÓA – DƯỢC PHẨM  
**MEKOPHAR**  
297/5 Lý Thường Kiệt - Quận 11 - TP.HCM  
Số : 15...../VPGĐ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc  
-----  
TP. Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 07 năm 2024

## BÁO CÁO

### THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023 & PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2024

#### I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023:

##### 1. Đặc điểm tình hình:

- Trong năm 2023, biến động giá năng lượng, nguyên liệu đầu vào, rủi ro về cung ứng hàng hóa, kéo theo các chi phí khác làm việc tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam bị chậm lại. Tình hình thị trường ngành Dược Việt Nam còn thiếu tính ổn định do nguyên liệu làm thuốc phụ thuộc đến 90% vào nguồn nhập khẩu từ nước ngoài, sự phụ thuộc này khiến ngành Dược bị ảnh hưởng bởi các yếu tố bên ngoài như biến động tỷ giá, giá nguyên liệu tăng và nguồn hàng bị thay đổi. Bên cạnh đó giá trị sản xuất dược phẩm trong nước vẫn còn thấp. Con số này chưa đạt đến 50% so với tổng giá trị tiền thuốc sử dụng của người dân trong nước, vì hầu hết các doanh nghiệp tập trung sản xuất các loại thuốc *generic* có giá trị thấp, giá rẻ, khả năng cạnh tranh kém dẫn đến tình trạng vừa cạnh tranh với các loại thuốc *generic* nhập khẩu và vừa cạnh tranh nội bộ trong ngành Dược từ đó dẫn đến việc sản xuất kinh doanh ngày càng khó khăn hơn.
- Các nguyên liệu nằm trong danh mục kiểm soát đặc biệt vẫn chưa được tháo gỡ bởi các thủ tục phức tạp theo quy định, doanh nghiệp đang đối đầu với việc ngưng trệ nhiều đơn hàng sản xuất. Do phải tuân thủ các yêu cầu điều kiện theo quy định này mà doanh nghiệp đã không thể kịp tiến độ cung cấp theo các đơn hàng xuất khẩu, các hợp đồng cung cấp cho các cơ sở khám chữa bệnh trong nước mà doanh nghiệp đã trúng thầu, dẫn tới bị phạt hợp đồng, thu hẹp quy mô sản xuất, giảm doanh số.
- Việc đăng ký thuốc theo quy định mới gặp nhiều khó khăn, thời gian chờ được duyệt lâu ảnh hưởng đến việc cấp số đăng ký, do đó hiện nay công ty có rất nhiều mặt hàng hết số đăng ký nhưng chưa xin được gia hạn số đăng ký đã ảnh hưởng đến tình hình sản xuất của công ty.

##### Tình hình xuất khẩu:

- Các sản phẩm từ Ấn Độ, Trung Quốc tràn lan khắp các thị trường thế giới với giá cả rất rẻ, nên dẫn tới hàng dược phẩm từ Việt Nam không thể cạnh tranh nổi với hai quốc gia này.

- Khách hàng Nigeria là khách hàng lớn của MKP cũng không đặt hàng do bản thân khách hàng Nigeria gặp một số vấn đề khiến hoạt động kinh doanh ở mức suy thoái trầm trọng, đồng Naira của họ bị mất giá do lạm phát quá lớn nên tạm thời họ ngừng hoạt động kinh doanh vì không đủ nội tệ để mua USD và nhiều vấn đề dẫn tới họ bị phá sản.
- Trong năm 2023 công ty chỉ có một số đơn hàng xuất khẩu sang Congo, Angola, Moldova, Ukraine, Campuchia, Mongolia, Somaliland nhưng sản lượng xuất khẩu không nhiều do khủng hoảng kinh tế lớn đã ảnh hưởng đến sức mua trong nước của họ. Bên cạnh đó các thị trường như Nga, Uzbekistan, Kyrgyzstan do ảnh hưởng chiến tranh của Nga và Ukraine nên công ty cũng chưa nhận được đơn hàng từ các nước này trong năm 2023.
- Sau khi khách nhận được báo giá của Mekophar một số khách thường so sánh giá MKP với các công ty Dược khác tại Việt Nam, từ đó dẫn tới việc ép giá rất thấp vì vậy Mekophar không thể xuất khẩu sản phẩm.
- Trong tổng lượng khách hàng tìm đến MKP có đến 40% lượng khách yêu cầu có EU GMP hoặc PIC/S GMP thì họ mới đặt hàng. Vì luật nhập khẩu dược phẩm tại đất nước của họ quy định là Nhà sản xuất phải có tiêu chuẩn này thì mới cho nhập khẩu vào.

## 2. Thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2023		Thực hiện 2022	Tỉ lệ % so với Kế hoạch năm 2023	Tỉ lệ % so với Thực hiện năm 2022
		Kế hoạch	Thực hiện			
Doanh thu	Triệu đồng	1.100.000	904.747	1.192.145	82,2%	75,9%
Nộp ngân sách	Triệu đồng	80.000	79.681	81.108	99,6%	98,2%
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	50.000	43.314	64.787	86,6%	66,85%
Tỷ lệ cổ tức	%	10	5	10	50,0%	50,0%

Lợi nhuận năm 2023 không đạt kế hoạch có nhiều nguyên nhân:

- Về tiến độ xét duyệt hồ sơ đăng ký chậm và số đăng ký được cấp vẫn chưa khả quan. Các số đăng ký của các mặt hàng chiến lược góp phần lớn vào doanh thu vẫn chưa có số đăng ký vì quy định danh mục thuốc kiểm soát đặc biệt, tuy công ty có nhập được một số nguyên liệu trong nhóm kiểm soát đặc biệt, nhưng vẫn còn mức độ giới hạn

chưa đáp ứng nhu cầu để sản xuất, một số mặt hàng tương đương sinh học chưa được Cục quản lý Dược công bố. Công ty đã kiến nghị các cấp lãnh đạo về các khó khăn nhưng vẫn chưa được giải quyết.

- Về kế hoạch của Nipro: Kế hoạch năm 2023 giảm nhiều so với kế hoạch năm 2022, việc này càng làm cho nhà máy MKP BP bị lỗ, Công ty MKP vẫn tiếp tục bù lỗ cho nhà máy MKP BP.

### 3. Công tác nghiên cứu , đăng ký sản phẩm, quản lý chất lượng:

#### - Tiến độ về hồ sơ đăng ký và được cấp số:

❖ Đối với sản phẩm mới:

##### + Công ty Mekophar:

➤ Đã nộp Hồ sơ đăng ký: 42 sản phẩm, đã được cấp số 08 sản phẩm và 34 sản phẩm chưa được cấp số đăng ký.

➤ Đang nghiên cứu : 16 sản phẩm

##### + Nhà máy Mekophar BP:

➤ Đã gửi Hồ sơ đăng ký : 35 sản phẩm, đã được cấp số 10 sản phẩm và 25 sản phẩm chưa được cấp số

➤ Đang nghiên cứu : 38 sản phẩm

❖ Các sản phẩm : Gia hạn số, duy trì số đăng ký

+ Được duy trì số đăng ký đến 31/12/2024 : 213 Sản phẩm.

+ Đã gửi Hồ sơ gia hạn (từ 2018-12/2022) : 226 sản phẩm, 27 sản phẩm gia hạn 5 năm và 01 sản phẩm gia hạn 3 năm.

#### - Công tác quản lý chất lượng:

❖ Tham gia chương trình thử nghiệm thành thạo bằng so sánh liên phòng thí nghiệm hàng năm do Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung ương và Viện Kiểm nghiệm thuốc Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức đều đạt kết quả tốt. Năm 2023 tham gia 2 phép thử là xác định chỉ số pH của bột pha hỗn dịch Amoxicillin trong gói bột pha hỗn dịch Amoxicillin 250 mg và xác định tạp chất liên quan bằng phương pháp sắc ký lỏng hiệu năng cao trong Viên nén Famotidin 40 mg do Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung Ương tổ chức.

❖ Về cập nhật hệ thống quy trình thao tác chuẩn và tiêu chuẩn Kiểm nghiệm: Soạn mới và cập nhật nâng cấp các quy trình thao tác chuẩn theo quy định và đáp ứng yêu cầu. Xây dựng tiêu chuẩn thành phẩm, bán thành phẩm và cập nhật tiêu chuẩn nguyên liệu theo đúng yêu cầu các Thông tư của Bộ y tế.

- ❖ Về hồ sơ đăng ký: Thực hiện hồ sơ đăng ký mặt hàng mới, đăng ký thay đổi; đăng ký sửa chữa bổ sung; đăng ký xuất khẩu... đáp ứng yêu cầu của Cục quản lý Dược và yêu cầu xuất khẩu. Thẩm định phương pháp phân tích, thẩm định quy trình sản xuất và theo dõi độ ổn định theo đúng yêu cầu quy định.
- ❖ Thực hiện tốt theo đúng các yêu cầu của GLP và GMP;
- ❖ Tái xét GLP-GMP vào tháng 05/2023.

#### 4. Công tác phát triển thị trường:

##### + Thị trường trong nước:

- Do công tác đấu thầu không thuận lợi về cạnh tranh giá nên thị trường ETC trong nước năm nay không được phát triển tốt.
- Công ty phải mở rộng thị trường OTC để đảm bảo doanh thu theo kế hoạch, bằng việc triển khai phát triển mạnh đội ngũ Trình Dược viên để cung ứng thuốc đến các Nhà Thuốc tại bệnh viện và các Nhà thuốc tư nhân trên toàn quốc.

##### + Thị trường ngoài nước:

- Các khách hàng tại các nước như Congo, Angola, Moldova, Ukraine, Campuchia, Mongolia và Somaliland giảm nhiều.
- Sản phẩm xuất khẩu thuộc nhóm: thuốc kháng sinh, thuốc trị sốt rét, các loại vitamin, giảm đau, hạ sốt.

## II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NHÀ MÁY MKP BP:

### 1. Hoạt động sản xuất:

- Tổng sản lượng sản xuất và xuất khẩu sang Nhật năm 2023: Thực hiện **99,6 triệu viên** so với kế hoạch **94 triệu viên**; Đạt **105.60 %** kế hoạch.
- Nhận xét:
  - ❖ Về kế hoạch năm 2023: Giảm # **30.30 %** so với năm 2022.
  - ❖ Hoạt động rà soát hồ sơ, đào tạo, tự thanh tra, hiệu chuẩn, thẩm định thực hiện đầy đủ theo kế hoạch đặt ra.
  - ❖ Công tác kiểm soát thay đổi có thúc đẩy tiến độ công việc, tuy nhiên cần có kế hoạch giải quyết dứt điểm các thay đổi của các năm trước đang còn theo dõi, nhất là các năm 2019, 2020.
  - ❖ Hoạt động kiểm tra, bảo trì máy móc, thiết bị và hệ thống phụ trợ thực hiện đúng kế hoạch. Kết quả đánh giá máy móc thiết bị hoạt động ổn định, sẵn sàng đáp ứng cho việc sản xuất trong thời gian tới.
  - ❖ Chương trình thẩm định thực hiện đúng kế hoạch, không có phát sinh trong quá trình thực hiện thẩm định.
  - ❖ Thực hiện đúng kế hoạch chương trình theo dõi chất lượng nước sạch và nước tinh khiết, kết quả đạt yêu cầu sử dụng, không có phát sinh, bất thường.

❖ Chuyển giao kỹ thuật:

- + Sản phẩm của NPP đã thẩm định Pre-PQ và xây dựng xong đề cương thẩm định PQ cho sản phẩm Furosemide 10mg và 20mg của NPP chuyển giao đạt yêu cầu, hiện đang chờ quyết định của NPP cho các bước chuyển giao tiếp theo.
- + Các sản phẩm của MKP: Chuẩn bị kế hoạch chuyển giao: Novomycine 3M. IU; Ethambutol; Ofloxacin 200; Neo-gynoternan.

**2. Khó khăn:**

- Kế hoạch sản xuất thương mại Trichlormethiazide 1mg Trichlormethiazide 2mg năm 2024 dự báo không tăng so với năm 2023 cũng là khó khăn của nhà máy trong năm 2024 về phân bổ chi phí và huy động nguồn lực như đã nêu trên.
- Kế hoạch chuyển giao sản phẩm bị gián đoạn trong thời gian dài, đến thời điểm hiện tại cũng chưa nhận được dự báo nào từ NPP cũng là khó khăn rất lớn cho việc hoạch định kế hoạch của nhà máy.
- Hệ thống hồ sơ: Quá nặng về lý thuyết, có khoảng cách rất lớn với công việc tại nhà máy, gây ảnh hưởng và khó khăn rất lớn khi ứng dụng vào thực tế công việc, buộc nhà máy phải đầu tư nguồn lực vào chấn chỉnh cho phù hợp.

**III. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG TẾ BÀO GỐC MEKOSTEM:**

**1. Kết quả thực hiện:**

- Tập trung mạnh trong nghiên cứu để có những giải pháp thiết thực đem lại hiệu quả tốt nhất cho MekoStem:
- + Hoàn thành các tài liệu, hồ sơ, báo cáo theo yêu cầu của Bộ Y tế để đưa sản phẩm tế bào gốc-trung mô từ dây rốn và plasma từ máu dây rốn xin phép thử nghiệm lâm sàng;
- + Thực hiện giai đoạn cuối của hợp đồng với Bệnh viện Quân Y 175 trong đề tài “đánh giá tính an toàn và hiệu quả hỗ trợ điều trị bệnh phổi tắc nghẽn mạn tính của liệu pháp khí dung dịch nội môi trường nuôi cấy tế bào gốc trung mô người stemsup”;
- Duy trì và từng bước hoàn thiện tiêu chuẩn AABB
- + Cập nhật kịp thời, có kế hoạch, đúng thời gian theo yêu cầu thay đổi của tiêu chuẩn phiên bản mới cũng như sau đánh giá cuộc kiểm tra, đánh giá (đánh giá ngoài, đánh giá nội bộ ....);
- + Rà soát tài liệu theo yêu cầu của tiêu chuẩn (2 năm/lần) và năm 2023 là lịch định kỳ.
- Tiếp tục đổi mới cơ chế quản lý và nâng cao chất lượng, tính chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên và các dịch vụ của MekoStem
- + Toàn thể nhân viên MKS tuân thủ đúng SOP, phát hiện kịp thời sự không phù hợp, bám sát chỉ số chất lượng đã đặt ra;
- + Tất cả các thiết bị đều được kiểm định, hiệu chuẩn, hiệu chỉnh bảo trì;
- + Năm 2023 thực hiện tốt kế hoạch đào tạo đã được phê duyệt:

Đào tạo ngoài: đào tạo chuyên môn có 50 lượt nhân viên tham gia các lớp nội kiểm; ngoại kiểm; an toàn sinh học; kiểm soát nhiễm khuẩn; những biện pháp đảm bảo chất lượng trong phòng xét nghiệm y khoa, kỹ thuật vận hành thiết bị áp lực, hội thảo về tế bào gốc... và 23 lượt đào tạo an toàn lao động và phòng cháy chữa cháy.

- + Đào tạo nội bộ chuyên đề của AABB cho các nhân viên.
- + Duy trì việc đánh giá năng lực nhân viên: đánh giá tất cả nhân viên MKS 2 nội dung chuyên môn và đạo đức công vụ;
- + Đơn vị Nghiên cứu phát triển duy trì tốt việc đăng các bài lên Website của MekoStem và in được tập san thông tin khoa học với 48 bài và đã có sự tham gia của bộ phận Marketing trong việc in ấn để tập san đẹp hơn;
- + Năm 2023 trang bị thêm 01 Passbox; 01 máy ủ nhiệt khô; 01 máy lắc vortex; 01 thiết bị hỗ trợ việc đảm bảo nhiệt độ khi chuyển mẫu (Cryogenic transfer cart); 01 máy ly tâm lớn; 01 máy hút chân không để đóng gói mẫu.
- Về doanh thu đạt được:

❖ Tổng doanh thu 91,4% so với kế hoạch đặt ra  
113% so cùng kỳ 2022 - Tăng 13%

+ Phía Bắc đạt 93% so với kế hoạch  
131% so cùng kỳ 2022 - Tăng 31%

+ Phía Nam đạt 91% so với kế hoạch  
101% so cùng kỳ 2022 - Tăng 1%

- Số lượng mẫu thu thập so với cùng kỳ 2022 – Tăng 27%

- Tổng Giám đốc và ban lãnh đạo MKS luôn quan tâm đến quyền lợi của nhân viên:

+ Tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên nâng cao trình độ chuyên môn, học hỏi tích lũy thêm kinh nghiệm thông qua việc đáp ứng đầy đủ yêu cầu đào tạo ngoài, sinh hoạt khoa học, dự các hội thảo ...;

+ Phân loại nhân viên khách quan dựa vào khả năng, tinh thần trách nhiệm, cách ứng xử trong công việc....

+ Quan tâm đến quyền lợi song song với yêu cầu về trình độ và trách nhiệm của nhân viên MKS, xây dựng được cơ chế lương khoán.

## 2. Đánh giá việc thực hiện:

- Mặc dù 2023 được đánh giá là năm còn rất nhiều khó khăn ảnh hưởng đến đời sống xã hội nên việc tìm kiếm khách hàng cũng bị ảnh hưởng nhiều nhưng MKS cũng đã có nhiều cố gắng tìm ra nhiều giải pháp để tìm kiếm thêm nguồn khách hàng và vẫn là đơn vị tiên phong ở Việt nam đến với những đơn vị hợp tác mới;
- Hà Nội đã có sự bứt phá tốt nên thị trường phía Bắc tăng lên gần bằng thị trường phía Nam;

- Năm 2023 bước đầu MekoStem đưa được sản phẩm nghiên cứu ra lâm sàng và đáp ứng yêu cầu của khách hàng lấy mẫu ra để sử dụng.
- Đơn vị Quản lý chất lượng cố gắng đầu tư chuyên môn sâu hơn tuy nhiên cũng có nhiều khó khăn trong vấn đề nhân sự;
- Ban Lãnh đạo MekoStem điều hành tại chỗ có nhiều cố gắng nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu cao của thị trường cạnh tranh trong thời điểm hiện tại, một số lãnh đạo còn kiêm nhiệm nên ứng phó với những thay đổi chưa nhanh nhạy và hiệu quả.

#### IV. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2024:

##### 1. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2024:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2024
Doanh thu tổng số	Triệu đồng	900.000
Lãi thực hiện (trước thuế)	Triệu đồng	50.000
Tỉ lệ cổ tức	%	8

##### 2. Công tác phát triển sản xuất & kinh doanh:

- Xin phép Cục Quản lý Dược cho gia công những sản phẩm xuất khẩu của nhà máy MKP Q11 tại nhà máy MKP.
- Tiếp tục tìm kiếm đối tác ở các nước tiên tiến có ngành công nghiệp Dược phát triển và ứng dụng công nghệ cao để chuyển giao kỹ thuật hoặc nhượng quyền sản xuất.
- Đánh giá lại nguồn cung cấp nguyên liệu (chất lượng và giá cả), chi phí đầu vào trong sản xuất nhằm giảm giá thành sản phẩm.
- Triển khai sản xuất những sản phẩm đã được cấp số đăng ký tại nhà máy MKP BP, đồng thời xem xét, đánh giá những sản phẩm của MKP phù hợp để tiếp tục chuyển giao cho MKP BP trong thời gian tới.
- MKP BP cần nhắc việc nghiên cứu, đăng ký và sản xuất thêm các sản phẩm mới theo đề nghị của đối tác NPP.
- Tăng cường thêm đối tác bên ngoài để chuyển giao và tiêu thụ sản phẩm mới cũng như sản phẩm đang sản xuất tại nhà máy Mekophar BP.
- Ứng dụng công nghệ số trong quản lý toàn diện dây chuyền sản xuất và kết nối các phòng ban liên quan khác.
- Củng cố và xây dựng Ngân hàng tế bào gốc MekoStem để phát triển bền vững và chuẩn bị cho những bước phát triển đột phá mới của MekoStem.

##### 3. Công tác nghiên cứu phát triển:

- Nghiên cứu sản phẩm mới: tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện hồ sơ đăng ký.

- Dự kiến năm 2024 sẽ hoàn thiện công tác nghiên cứu và hồ sơ đăng ký cho các sản phẩm mới như sau:
  - ❖ Công ty cổ phần Hóa - Dược phẩm Mekophar: 19 sản phẩm (13 sản phẩm tân dược, 03 sản phẩm mỹ phẩm, 03 sản phẩm thực phẩm bảo vệ sức khỏe).
  - ❖ Công ty TNHH Mekophar (Mekophar BP): 41 Sản phẩm (17 sản phẩm viên nén bao phim, 01 sản phẩm viên nén bao phim tan trong ruột, 15 sản phẩm viên nén, 08 sản phẩm viên nang cứng).
- Đầu tư nghiên cứu các sản phẩm mới chất lượng tại nhà máy Mekophar BP đạt tiêu chuẩn tương đương EU, nâng cao sức cạnh tranh khi hội nhập với thị trường dược phẩm thế giới. Bên cạnh đó công ty sẽ hợp tác khoa học với các đối tác lớn để chuyển giao công nghệ góp phần gia tăng sự khác biệt trong hệ sản phẩm của Mekophar, tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường.
- Triển khai nghiên cứu và thực hiện việc nghiên cứu các sản phẩm đạt tương đương sinh học đối với các sản phẩm bắt buộc theo thông tư 07/2022/TT-BYT.
- Tiếp tục triển khai thực hiện dự án tăng năng suất, giảm chi phí cho các sản phẩm chủ lực .
- Tiếp tục thực hiện việc chuyển giao sản phẩm của MEKOPHAR cho MEKOPHAR BP để gia tăng sản lượng sản xuất.

#### 4. Công tác tài chính kế toán:

- Triển khai công tác quyết toán, kiểm toán năm 2023 để phục vụ kịp thời báo cáo cuối năm cho Ủy ban chứng khoán và Đại hội cổ đông thường niên năm 2024.
- Hoàn thiện ứng dụng phần mềm kế toán mới trong năm 2024.
- Báo cáo tài chính thực hiện đúng nội dung và thời hạn quy định của Ủy ban chứng khoán Nhà nước và Sở giao dịch chứng khoán Hà nội.
- Quản lý và sử dụng nguồn vốn hợp lý để đáp ứng kịp thời về vốn cho sản xuất kinh doanh và có hiệu quả cao.
- Xây dựng nguồn lực kế toán có chuyên môn cao để đáp ứng nhu cầu phát triển ngày càng lớn của công ty.

#### 5. Công tác phát triển Thị trường:

- Công ty mở rộng thị phần kênh bán hàng OTC, kênh phân phối thông qua hệ thống bán lẻ hoặc đối tác liên kết, các chuỗi nhà thuốc tại các thành phố và các tỉnh để tăng thị trường nội địa.
- Tăng cường tìm kiếm thị trường nội địa, ưu tiên thị trường ETC để sản xuất các mặt hàng tại nhà máy Mekophar BP có thể đầu thầu thuốc vào nhóm 2, nâng cao sản lượng



thuốc sản xuất tại nhà máy này để giảm áp lực lỗ cho công ty Mekophar BP và công ty Mekophar.

- Tuyển dụng, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực có trình độ, năng lực, kinh nghiệm trong việc Marketing và bán hàng.
- Đẩy mạnh phát triển các mặt hàng chủ lực và có hiệu quả cao.
- Nắm bắt nhu cầu thị trường để có hướng phát triển sản phẩm mới.
- Cố gắng ổn định các thị trường khách hàng lâu năm, tạo thêm điều kiện thuận lợi cho khách hàng, tăng cường số đăng ký ở thị trường nước ngoài. Tiếp tục chào giá và gửi mẫu sản phẩm đi các nước để gia tăng thị trường xuất khẩu.
- Phát triển mặt hàng Đông Dược, Thực Phẩm bảo vệ sức khoẻ và Mỹ phẩm.

#### 6. Ngân hàng tế bào gốc MekoStem:

- Đổi mới cơ chế quản lý, củng cố các đơn vị về nhân sự cũng như nâng cao chất lượng, tính chuyên nghiệp trong công việc và dịch vụ của MKS.
- Đáp ứng và thực hiện đầy đủ những yêu cầu của AABB, sẽ hoàn thành cuộc đánh giá vào tháng 6 năm 2024, giữ vững danh hiệu là thành viên chính thức của AABB trong đó có thêm phần đánh giá về sản phẩm *somatic cell*.
- Tăng cường đầu tư cho nghiên cứu để thực sự là giải pháp mạnh cho MKS
- Doanh thu năm 2024 dự kiến bằng doanh thu năm 2023.
- Quan tâm đến quyền lợi song song với yêu cầu về trình độ và trách nhiệm của nhân viên MekoStem



DS. Huỳnh Thị Lan