



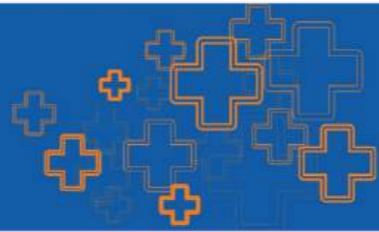
2025

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN



CÔNG TY CỔ PHẦN
DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

MỤC LỤC



	PHẦN MỞ ĐẦU	
	Thông điệp của Chủ Tịch Hội đồng quản trị	04
	Một số chỉ tiêu cơ bản	05
01	THÔNG TIN CHUNG	
	Thông tin chung	08
	Quá trình hình thành và phát triển	09
	Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	10
	Thông tin bộ máy quản trị	14
	Vị thế của Công ty	16
	Các rủi ro chính	18
02	TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM	
	Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	22
	Tổ chức và nhân sự	25
	Cổ đông và thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu	28
03	BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC	
	Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	38
	Tình hình tài chính	43
	Nhiệm vụ kế hoạch 2026	46
04	BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	
	Đánh giá của HĐQT về các mặt hoạt động của công ty	56
	Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban giám đốc	58
	Kế hoạch, định hướng của HĐQT	59

05	QUẢN TRỊ CÔNG TY	
	Hội đồng quản trị	62
	Ban kiểm soát	66
06	PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG	
	Phát triển bền vững	74
07	BÁO CÁO TÀI CHÍNH	
	Báo cáo tài chính	80



THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính gửi Quý cổ đông, Quý khách hàng, Quý đối tác và toàn thể cán bộ công nhân viên,

Kính thưa Quý vị,

Năm 2025, bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước tiếp tục đối mặt với nhiều biến động phức tạp. Áp lực lạm phát, chi phí đầu vào duy trì ở mức cao, cùng với những gián đoạn cục bộ trong chuỗi cung ứng toàn cầu đã tác động không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của cộng đồng doanh nghiệp nói chung và ngành dược phẩm nói riêng. Nhu cầu thị trường phục hồi chậm, cạnh tranh ngày càng gia tăng, đòi hỏi các doanh nghiệp phải nâng cao năng lực thích ứng và quản trị hiệu quả hơn.

Trong bối cảnh đó, Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng đã chủ động triển khai các giải pháp điều hành linh hoạt, tối ưu hóa hoạt động sản xuất kinh doanh, kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả vận hành. Với sự chỉ đạo quyết liệt của Ban Tổng Giám đốc cùng sự đồng lòng, nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên, Công ty đã từng bước vượt qua khó khăn và đạt được những kết quả tích cực trong năm 2025.

Cụ thể, tổng doanh thu năm 2025 đạt 181,83 tỷ đồng, tương đương 99,56% so với năm 2024; doanh thu thuần đạt 181,32 tỷ đồng, đạt 99,43%. Lợi nhuận gộp đạt 53,80 tỷ đồng, tăng 4,05% so với năm trước. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh đạt 32,50 tỷ đồng, tăng 5,52%. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế đạt 32,46 tỷ đồng, tăng 5,42%; lợi nhuận sau thuế đạt 25,93 tỷ đồng, tăng 5,53%.

Bên cạnh đó, tình hình tài chính của Công ty tiếp tục được củng cố vững chắc. Tổng tài sản đạt 292,63 tỷ đồng, tăng 4,16%; trong đó tài sản ngắn hạn tăng 5,08%. Đáng chú ý, nợ phải trả giảm mạnh xuống còn 40,70 tỷ đồng (giảm còn 81,71% so với năm 2024), góp phần nâng cao mức độ an toàn tài chính. Vốn chủ sở hữu đạt 251,93 tỷ đồng, tăng 9%, phản ánh năng lực tích lũy và phát triển bền vững của Công ty.

Với kết quả đạt được, Công ty dự kiến duy trì chính sách cổ tức ổn định ở mức 20%, nhằm đảm bảo hài hòa lợi ích của cổ đông đồng thời giữ vững nguồn lực cho các định hướng phát triển trong tương lai.

Những thành tựu nêu trên là kết quả của sự nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn thể cán bộ công nhân viên, cùng với sự tin tưởng, đồng hành quý báu từ Quý cổ đông, Quý khách hàng và Quý đối tác. Đây chính là nền tảng quan trọng để Công ty tiếp tục khẳng định vị thế, uy tín và thương hiệu trên thị trường.

Bước sang năm 2026, Công ty nhận định môi trường kinh doanh vẫn tiềm ẩn nhiều thách thức, song cũng mở ra những cơ hội mới từ xu hướng phục hồi của nền kinh tế và nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng gia tăng. Trên cơ sở đó, Công ty sẽ tiếp tục tập trung vào nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng thị trường, tăng cường quản trị rủi ro và thúc đẩy chuyển đổi số trong hoạt động quản lý và sản xuất kinh doanh.

Thay mặt Hội đồng quản trị, tôi xin trân trọng cảm ơn sự tin tưởng và đồng hành của Quý vị trong suốt thời gian qua. Kính chúc Quý cổ đông, Quý khách hàng, Quý đối tác và toàn thể cán bộ công nhân viên sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Trân trọng.

Chủ tịch Hội đồng quản trị
Trần Đức Hạnh (đã ký)

MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	2024	2025	% thực hiện
Tổng doanh thu	182.637.000.332	181.831.214.892	99,56%
Doanh thu thuần	182.362.567.260	181.323.144.647	99,43%
Giá vốn hàng bán	(130.660.809.215)	(127.524.957.229)	97,60%
Lợi nhuận gộp	51.701.758.045	53.798.187.418	104,05%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30.800.593.067	32.501.850.873	105,52%
Chi phí khác	(141.615.339)	(183.786.559)	129,78%
Lợi nhuận khác	132.266.762	142.655.429	107,85%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	30.791.244.490	32.460.719.743	105,42%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	24.569.320.503	25.928.408.995	105,53%
Tổng tài sản	280.942.753.614	292.634.657.478	104,16%
Tài sản ngắn hạn	247.989.095.620	260.591.903.963	105,08%
Tài sản dài hạn	32.953.657.994	32.042.753.515	97,24%
Nợ phải trả	49.817.780.627	40.704.383.062	81,71%
Vốn chủ sở hữu	231.124.972.987	251.930.274.416	109,00%

CHƯƠNG 01

Thông tin chung

Quá trình hình thành và phát triển

Ngành nghề và hệ thống phân phối

Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

Vị thế Công ty

Các rủi ro chính



THÔNG TIN CHUNG

Tên giao dịch

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp

Giấy đăng ký kinh doanh số 0200140269 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hải Phòng cấp đăng ký lần đầu ngày 30/12/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 15 ngày 19/08/2025

Tên tiếng Anh

Hai Phong Pharmaceutical Joint Stock Company

Website

Haipharco.vn

Địa chỉ

Số 71, Điện Biên Phủ, Phường Hồng Bàng, Thành phố Hải Phòng

Số fax

031. 3745053

Số điện thoại

031. 3745632

Vốn điều lệ

30.000.000.000 VND

Vốn đầu tư của chủ sở hữu

30.000.000.000 VND

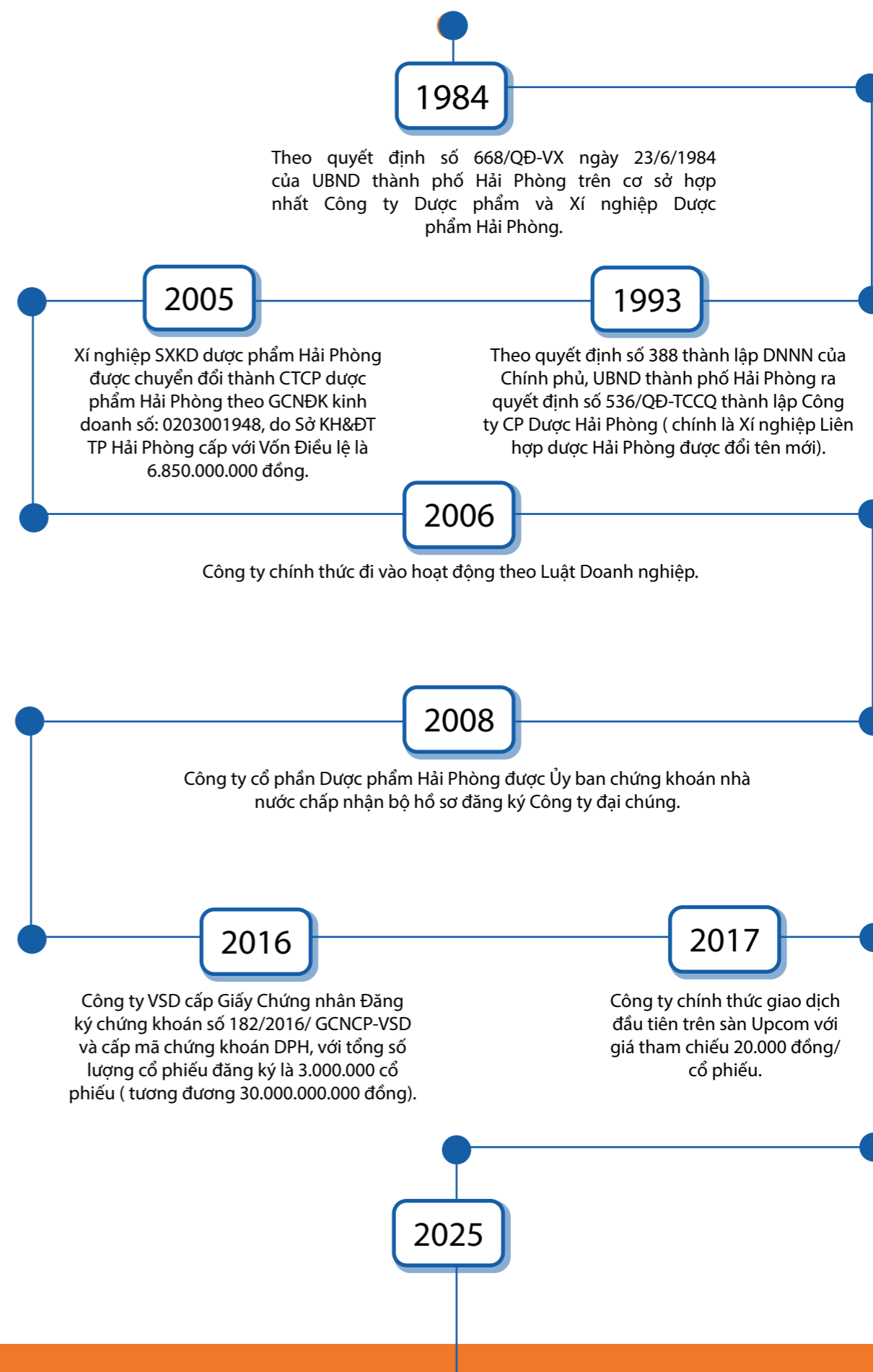
Mã cổ phiếu

DPH

Logo



QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN



NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

Ngành nghề kinh doanh chính

- Sản xuất thuốc: chủ yếu là thuốc nhỏ mắt (chiếm 80% doanh thu toàn công ty), thuốc nhỏ mũi, thuốc nang mềm, viên nén.

- Phân phối thuốc mà Công ty sản xuất trong và ngoài tỉnh Hải Phòng.

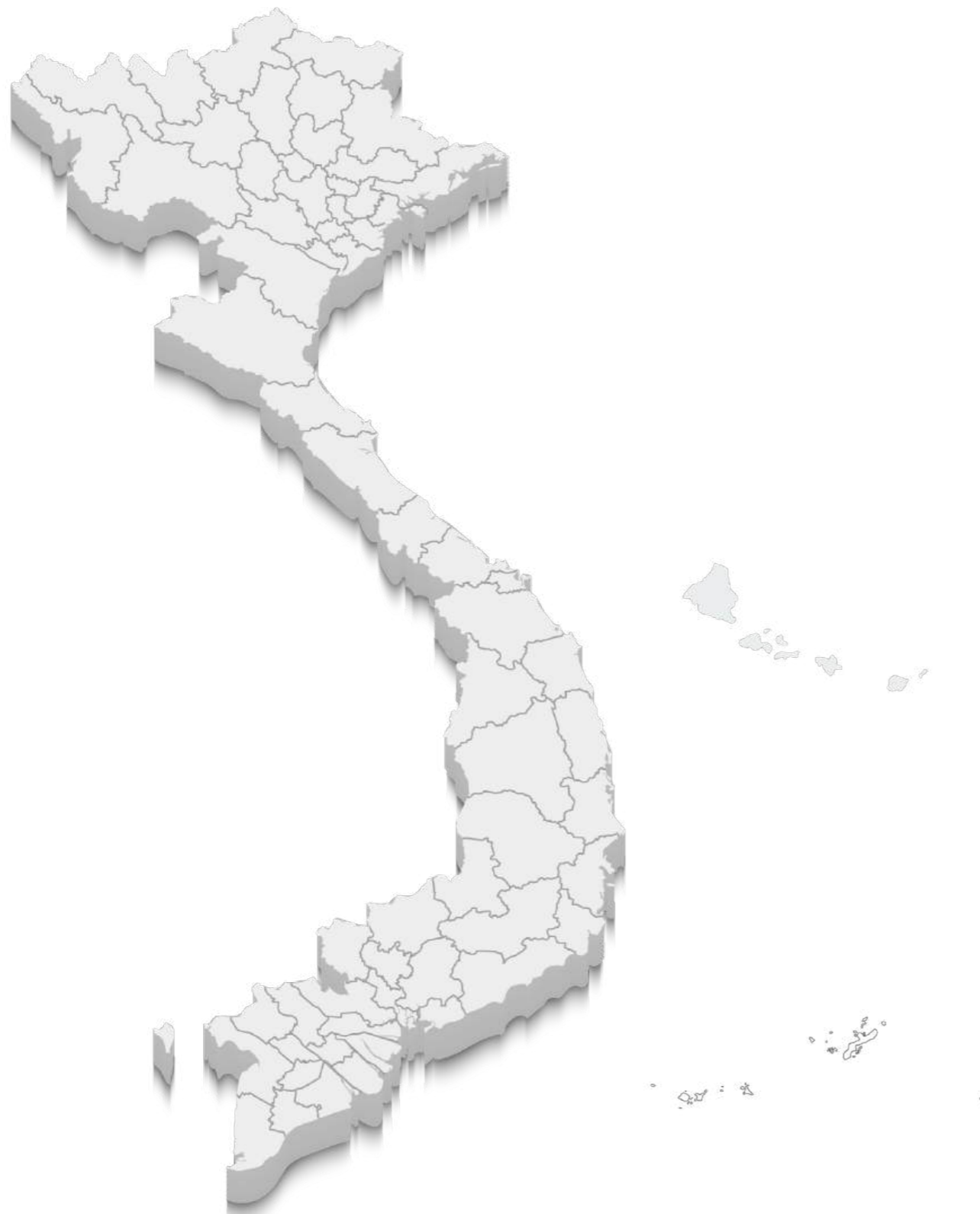
Ngành nghề kinh doanh khác

4649	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình Chi tiết: Bán buôn dược phẩm và dụng cụ y tế; Bán buôn vắc xin, sinh phẩm; Bán buôn kính thuốc; Bán buôn nước hoa, hàng mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh; Bán buôn sách, báo, tạp chí, văn phòng phẩm
7730	Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác
4741	Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh
4633	Bán buôn đồ uống Chi tiết: Bán buôn đồ uống có cồn
4773	Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ kính mắt trong các cửa hàng chuyên doanh
4669	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Bán buôn hoá chất thông thường
4659	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác Chi tiết: Bán buôn máy móc, vật tư thiết bị y tế
4652	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông
7490	Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Tư vấn, dịch vụ khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y dược
4632	Bán buôn thực phẩm (bao gồm thực phẩm chức năng)
6810	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê (bao gồm cho thuê nhà xưởng)
4511	Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác
4772	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh
4771	Bán lẻ hàng may mặc, giày dép, hàng da và giả da trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ giày, dép
4530	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác
4641	Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép Chi tiết: Bán buôn thảm, đệm, chăn, màn, rèm, ga trải giường, gối và hàng dệt khác; Bán buôn giày, dép

4721	Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh
4722	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh (bao gồm bán lẻ đường, sữa và các sản phẩm sữa, bánh, mứt, kẹo và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột trong các cửa hàng chuyên doanh); Bán lẻ thực phẩm (bao gồm thực phẩm chức năng)
4723	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ đồ uống có cồn
4724	Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc lào trong các cửa hàng chuyên doanh
4752	Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng trong các cửa hàng chuyên doanh
4759	Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh
5610	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động Chi tiết: Nhà hàng, quán ăn, hàng ăn uống
4763	Bán lẻ thiết bị, dụng cụ thể dục, thể thao trong các cửa hàng chuyên doanh
4719	Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp Chi tiết: Bán lẻ hóa chất thông thường
8510	Giáo dục mầm non
8560	Dịch vụ hỗ trợ giáo dục
1702	Sản xuất giấy nhãn, bì nhãn, bao bì từ giấy và bì Chi tiết: Sản xuất bao bì bằng giấy, bì
4761	Bán lẻ sách, báo, tạp chí văn phòng phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh
3250	Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế, nha khoa, chỉnh hình và phục hồi chức năng Chi tiết: Sản xuất trang thiết bị y tế
8620	Hoạt động của các phòng khám đa khoa, chuyên khoa và nha khoa Chi tiết: - Hoạt động của các phòng khám nha khoa; - Hoạt động nha khoa ở trạng thái chung hoặc đặc biệt như khoa răng, nha khoa cho trẻ em, khoa nghiên cứu các bệnh về răng miệng; - Hoạt động về chỉnh răng; - Hoạt động phẫu thuật nha khoa; - Hoạt động tư vấn, chăm sóc răng miệng.
128	Trồng cây gia vị, cây dược liệu Chi tiết: Trồng cây dược liệu



ĐỊA BÀN KINH DOANH



- Trong tỉnh Hải Phòng: Công ty phân phối thông qua các hiệu thuốc bán buôn và trực tiếp xuống quầy bán lẻ; hoặc kết hợp với phòng Kinh doanh để đưa hàng do Công ty sản xuất vào hệ thống điều trị tại Hải Phòng.

- Ngoài tỉnh Hải Phòng: Công ty phân phối thuốc khắp các tỉnh miền Bắc thông qua chi nhánh Hà Nội và các đại lý bán buôn

SẢN XUẤT THUỐC

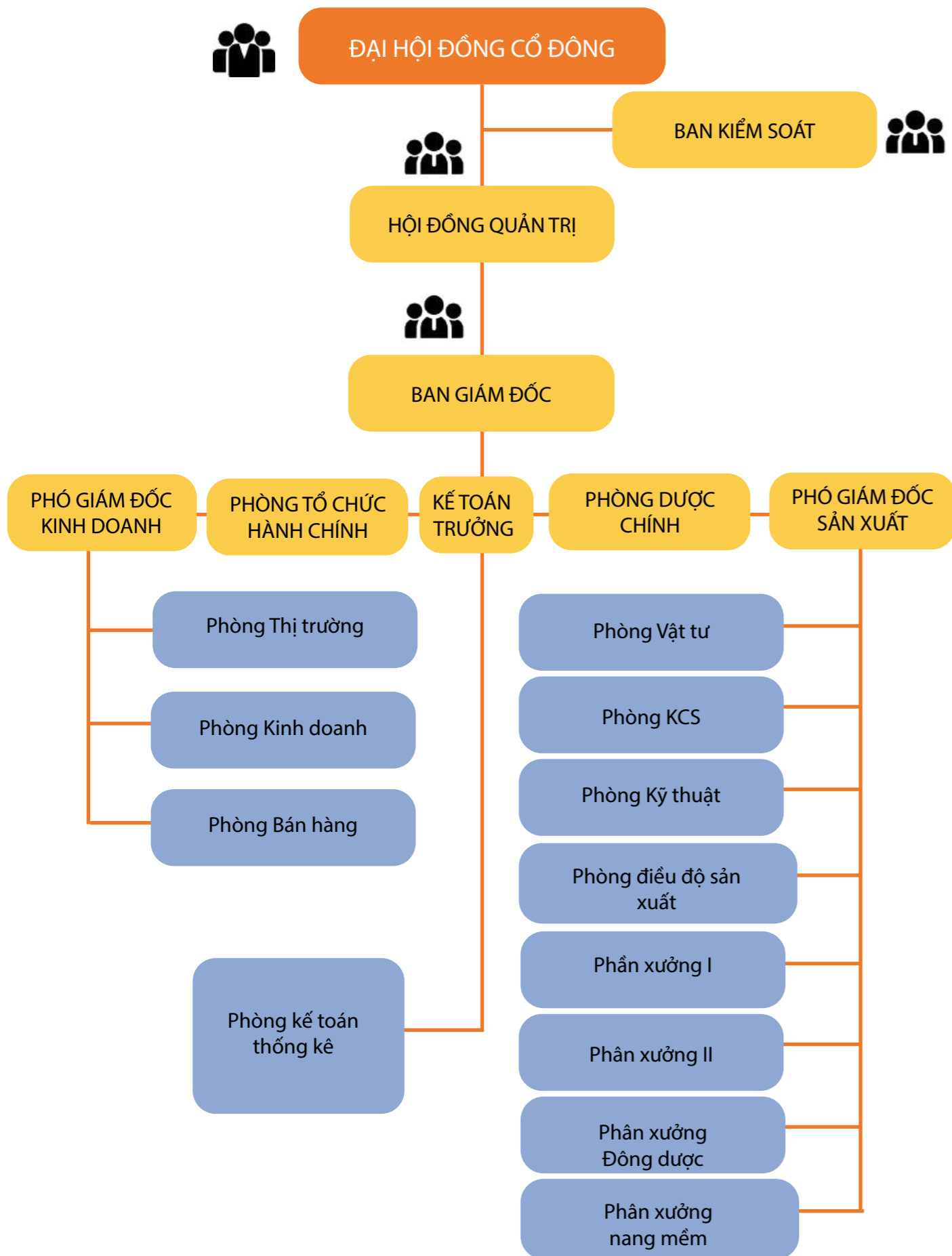
CTCP Dược phẩm Hải Phòng đang vận hành một Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO với ba (03) dây chuyền đã được Bộ Y tế cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn sản xuất thuốc tốt bao gồm dây chuyền nhỏ mắt, nhỏ mũi; dây chuyền viên nén non-Bactam; và dây chuyền sản xuất nang mềm, cùng với hệ thống đạt tiêu chuẩn như: phòng Kiểm tra chất lượng đạt tiêu chuẩn GLP, phòng kho gần 1.000 m² đạt tiêu chuẩn GSP. Công ty cũng đã tiến hành xây dựng Phân xưởng Đông dược gần 2.000 m² đạt tiêu chuẩn GMP, hoàn thành và đưa vào sản xuất hồi cuối năm 2016. Các mặt hàng của Công ty sản xuất là các loại thuốc khá đơn giản. Với sản lượng sản xuất tương đối lớn khoảng 120.000 lọ thuốc nhỏ mắt, mũi/ngày. Sản lượng tiêu thụ của các mặt hàng này tương đối lớn, lượng tồn kho gần như không đáng kể.



HỆ THỐNG KINH DOANH THUỐC

STT	Tên chi nhánh	Địa chỉ
1	Hiệu thuốc Thủy Nguyên	Số 1 đường Bạch Đằng, phường Thủy Nguyên, TP Hải Phòng.
2	Hiệu thuốc Kiến Dương	Số 19 Thọ Xuân, xã Kiến Thụy, TP Hải Phòng
3	Hiệu thuốc An Lão	Số 13 đường Trần Tất Văn, xã An Lão, TP Hải Phòng
4	Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 14 Ký con, phường Hồng Bàng, Tp Hải phòng
6	Chi nhánh Hà Nội	Số 1, ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, phường Đống Đa, TP Hà Nội

THÔNG TIN BỘ MÁY QUẢN TRỊ



Công ty hoạt động theo mô hình nêu tại điểm a khoản 1 Điều 137 Luật doanh nghiệp, theo đó Công ty có: Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc.

Chức năng nhiệm vụ:

- Đại hội đồng cổ đông: Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông thường niên hoặc bất thường ít nhất một năm một lần. Đại hội đồng cổ đông họp thường niên trong thời hạn 4 tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Các cổ đông sẽ thông qua báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Kiểm soát của Công ty.

- Hội đồng quản trị: Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty có quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hiện tại Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng có 03 thành viên với nhiệm kỳ 5 năm. HĐQT có trách nhiệm giám sát Giám đốc và những cán bộ quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do luật pháp và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định.

- Ban Kiểm soát: Là cơ quan trực thuộc Đại hội cổ đông do Đại hội cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của HĐQT, hoạt động điều hành kinh doanh của Giám đốc, trong ghi chép sổ sách kế toán và Báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại, Ban Kiểm soát của Công ty gồm 03 thành viên do ĐHĐCĐ bầu ra và bãi miễn. Ban giám đốc: Ban Giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyết định, nghị quyết, kế hoạch của HĐQT và điều hành công việc hàng ngày của Công ty. Ban Giám đốc gồm có Giám đốc và Phó Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và miễn nhiệm.

- Ban giám đốc: Ban Giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyết định, nghị quyết, kế hoạch của HĐQT và điều hành công việc hàng ngày của Công ty. Ban Giám đốc gồm có Giám đốc và Phó Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và miễn nhiệm.

Phòng tổ chức - hành chính: Tham mưu về công tác tổ chức cán bộ, hành chính quản trị, xây dựng cơ bản.

- Phòng Kinh doanh: Tham mưu và thực hiện các hợp đồng cung ứng cho khối điều trị công lập (Bệnh viện, Trung tâm y tế,...), cung ứng thuốc gây nghiện, thuốc hướng tâm thần.

- Phòng Thị trường: Bán buôn cho các cơ quan, đơn vị, chi nhánh Hiệu thuốc thuộc Công ty, tiếp thị và mở rộng mạng lưới kinh doanh ra các tỉnh, thành phố khác.

- Phòng Bán hàng: Tiếp thị và bán buôn các sản phẩm do Công ty sản xuất.

- Phòng Kế toán - Thống kê: Thực hiện nhiệm vụ tài chính, kế toán của Công ty, hướng dẫn và kiểm tra nghiệp vụ cho bộ phận kế toán các đơn vị thuộc Công ty.

- Phòng Dược chính: Tham mưu, tập huấn, kiểm tra công tác chuyên môn dược, huấn luyện thi tay nghề cho công nhân viên.

- Phòng Vật tư: Cung ứng vật tư cho sản xuất CN.

- Phòng KCS: Kiểm tra chất lượng nguyên liệu đầu vào cho sản xuất, kiểm tra thành phẩm, hàng hóa sản xuất và kinh doanh của Công ty.

- Phòng Kỹ thuật: Tham mưu, kiểm tra công tác kỹ thuật, quy trình công nghệ, nghiên cứu ứng dụng, đăng ký sản phẩm mới, ra hạn các sản phẩm sản xuất.

- Phòng Điều độ sản xuất: Tham mưu và thực hiện kế hoạch sản xuất được Giám đốc duyệt.

- Các phân xưởng thuốc: Các phân xưởng thuốc có chức năng sản xuất các loại thuốc như thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi, thuốc nang mềm,...

Tính đến 31/12/2025, Công ty không có công ty con, công ty liên kết.

VỊ THẾ CỦA CÔNG TY

Với hơn 20 năm hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, CTCP Dược Phẩm Hải Phòng đã và đang sở hữu những ưu thế sau:

SẢN XUẤT THUỐC

- Công ty sở hữu 03 dây chuyền thuốc nhỏ mắt, mũi, thuốc viên và viên nang mềm đạt tiêu chuẩn GMP, phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP và hệ thống kho gần 1.000 m² đạt tiêu chuẩn GSP.
- Sản phẩm thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi của Công ty được sản xuất với sản lượng khá cao, khoảng 120.000 lọ/ngày.
- Dây chuyền sản xuất thuốc Đông Dược cũng đã thẩm định xong đạt tiêu chuẩn GMP và đi vào hoạt động từ quý IV/2016.
- Năm 2016, Công ty đã hợp tác đầu tư liên doanh liên kết với Công ty B.Braun - công ty Dược phẩm hàng đầu tại Đức về sản xuất và cung ứng độc quyền sản phẩm, góp phần tạo ra những bước tiến mới trong hoạt động kinh doanh của Công ty.



PHÂN PHỐI THUỐC

- Các chi nhánh của Công ty đã được Sở Y tế cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn quây thuốc tốt (GPP).
- Hiện nay, Công ty phân phối thuốc khắp các tỉnh thuộc miền Bắc nhờ sản phẩm mà Công ty sản xuất có lợi thế cạnh tranh tốt về giá, trong đó sản phẩm chủ lực là thuốc nhỏ mắt (chiếm 80% doanh thu toàn công ty). Đây được coi là lợi thế lớn nhất của Công ty so

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

CÁC MỤC TIÊU CHỦ YẾU

Mục tiêu quan trọng nhất trong năm 2026 là phải đạt được các chỉ tiêu kế hoạch mà ĐHCĐ thường niên 2025 thông qua. Để thực hiện mục tiêu này, Ban lãnh đạo công ty đưa ra các giải pháp thực hiện kế hoạch, tập trung vào một số nội dung sau:

- Đào tạo, đào tạo lại và phát triển nguồn lực;
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường;
- Triển khai công tác đầu tư phát triển và nghiên cứu khoa học công nghệ, phát triển sản phẩm mới.

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN TRUNG VÀ DÀI HẠN

PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

- Trẻ hoá đội ngũ cán bộ lãnh đạo có trình độ chuyên môn cao, năng lực quản lý tốt, có tài có đức và yêu nghề.
- Tuyển dụng, đào tạo và tái đào tạo đội ngũ công nhân lành nghề, nắm vững và thực hành tốt về các tiêu chuẩn GMP-GLP-GSP và tiêu chuẩn hệ thống chất lượng ISO 9000.
- Có chính sách lương, thưởng hợp lý góp phần thu hút và giữ nhân tài, kích thích sáng tạo ý tưởng mới trong mọi lĩnh vực hoạt động, gia tăng năng suất lao động, đẩy mạnh hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm chi phí v.v..., nhằm gia tăng thị phần và lợi nhuận.

HOẠT ĐỘNG MARKETING, QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU

- Tiếp tục duy trì công tác xây dựng và phát triển thương hiệu HAIPHACO thông qua các hoạt động tham gia hội chợ triển lãm, các phòng y tế quận huyện; các chương trình nhân đạo và công tác xã hội, từ thiện, ...
- Tiếp tục phát triển đội ngũ trình dược viên và đào tạo nhằm tăng năng lực chuyên môn cũng như trình độ nghiệp vụ liên quan đến khách hàng.
- Quan tâm nhiều đến trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội.

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ

- Tiếp tục phát triển các dòng thuốc kháng sinh, thuốc đặc trị và thực phẩm chức năng.
- Phát triển vườn ươm và vườn nguyên liệu để đảm bảo nguồn cung cấp và chất lượng nguyên liệu đầu vào.
- Không ngừng cải tiến chất lượng nhằm thoả mãn cao nhất cho khách hàng mục tiêu.
- Đầu tư nâng cao cơ sở vật chất kho tàng nhà xưởng và hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GLP - GSP - GPP của WHO.

CÁC RỦI RO CHÍNH

Rủi ro về môi trường tự nhiên, sự gia tăng của các loại bệnh mới

Trong năm 2025, những tác động của biến đổi khí hậu và biến động môi trường tiếp tục ảnh hưởng đến tình hình dịch tễ tại nhiều quốc gia. Bước sang năm 2026, nguy cơ phát sinh và tái bùng phát các bệnh truyền nhiễm, cũng như sự xuất hiện của các tác nhân gây bệnh mới, vẫn là yếu tố rủi ro cần được theo dõi chặt chẽ đối với ngành y tế và dược phẩm.

Sự thay đổi điều kiện khí hậu có thể làm gia tăng nguy cơ lây lan của một số bệnh truyền nhiễm theo mùa hoặc bệnh do vector truyền. Bên cạnh đó, tình trạng kháng kháng sinh tiếp tục là vấn đề được cộng đồng y tế toàn cầu quan tâm. Các yếu tố này có thể ảnh hưởng đến nhu cầu thị trường, cơ cấu sản phẩm, cũng như yêu cầu cao hơn về chất lượng, năng lực sản xuất và tuân thủ quy định pháp lý đối với doanh nghiệp dược.

Đối với Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng, rủi ro từ môi trường tự nhiên và dịch bệnh có thể tác động đến hoạt động sản xuất – kinh doanh thông qua biến động nhu cầu thuốc, yêu cầu dự trữ hàng hóa, cũng như khả năng bảo đảm nguồn cung nguyên liệu. Do đó, Công ty tiếp tục duy trì hệ thống quản trị chất lượng, tuân thủ các tiêu chuẩn chuyên ngành, đồng thời nâng cao năng lực dự báo và tính linh hoạt trong điều hành nhằm hạn chế tối đa các ảnh hưởng bất lợi có thể phát sinh trong năm 2026 và các năm tiếp theo.

Rủi ro hàng giả hàng nhái và thời hạn sử dụng thuốc

Tình trạng hàng giả, hàng nhái và các sản phẩm không rõ nguồn gốc xuất xứ vẫn là một trong những thách thức lớn nhất, gây ảnh hưởng tiêu cực đến uy tín của các doanh nghiệp dược phẩm và đe dọa trực tiếp đến sức khỏe cộng đồng. Mặc dù khung pháp lý đã được thắt chặt thông qua Luật Sở hữu trí tuệ và các biện pháp bảo vệ thương hiệu quốc gia, môi trường cạnh tranh vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro từ các cơ sở kinh doanh không lành mạnh, cố tình đưa các sản phẩm kém chất lượng ra thị trường để trục lợi.

Nhận thức rõ rủi ro này, CTCP Dược phẩm Hải Phòng xác định việc tự bảo vệ thương hiệu là yếu tố cốt lõi trong chiến lược phát triển bền vững. Công ty không ngừng nâng cao quy trình kiểm soát chất lượng từ khâu nguyên liệu đầu vào đến thành phẩm cuối cùng. Đồng thời, chúng tôi đẩy mạnh việc cải tiến mẫu mã, ứng dụng các công nghệ chống giả hiện đại trên bao bì và tăng cường nhận diện nhãn hiệu để giúp người tiêu dùng dễ dàng phân biệt, bảo vệ quyền lợi chính đáng của khách hàng và uy tín của doanh nghiệp.

Rủi ro về đặc thù sản phẩm

Dược phẩm là một loại hàng hoá đặc biệt liên quan đến sức khỏe và sự an toàn của con người. Chi phí đầu tư, thời gian và công sức dành cho công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm cũng như việc xâm nhập thị trường của ngành dược là khá cao so với các ngành công nghiệp khác trên thế giới, trong khi đó tỷ lệ thành công của các thử nghiệm sản phẩm mới lại rất thấp.

Việc không tiêu thụ hết sản phẩm khi hết thời hạn sử dụng mang lại rủi ro mất lợi nhuận, đồng thời tốn thêm chi phí tiêu hủy cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, những doanh nghiệp có khả năng xây dựng kế hoạch tiêu thụ và luân chuyển sản phẩm một cách hợp lý sẽ hạn chế được đáng kể rủi ro này.

Rủi ro về mức độ cạnh tranh trong ngành dược

Với sự phát triển kinh tế hiện nay, đời sống người dân ngày càng được cải thiện bởi vậy vấn đề về sức khỏe luôn được ưu tiên hàng đầu. Do đó mức độ cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp trong và ngoài ngành sẽ diễn ra, đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài.

Ở Việt Nam thuốc ngoại dường như vẫn chiếm ưu thế lớn khi sản xuất trên thị trường Việt. Hiện nay, số lượng các công ty quốc tế đang áp đảo tại thị trường Việt Nam. Hiện nay Việt Nam trở thành thị trường dược phẩm lớn thứ hai tại Đông Nam Á, là một trong 17 nước xếp vào nhóm có mức tăng trưởng ngành Dược cao nhất. Theo dự báo của Tổng cục Thống kê, dân số Việt Nam đang bị già hóa nhóm 65 tuổi trở lên sẽ tăng 18,1% trong tổng dân số cả nước năm 2049. Như vậy đồng nghĩa rằng khi tốc độ già hóa nhiều thì nhu cầu chăm sóc sức khỏe cũng tăng lên, tăng tỷ lệ bao phủ bảo hiểm y tế và tuổi thọ trung bình, do đó ngành Dược cũng có cơ hội phát triển nhanh hơn.

Rủi ro về pháp luật - chính sách của Nhà nước

Các doanh nghiệp sản xuất thuốc phải thực hiện kê khai giá bán buôn dự kiến, giá bán lẻ dự kiến (trong trường hợp có nhu cầu kê khai giá bán lẻ) trước khi đưa lô thuốc đầu tiên lưu hành trên thị trường Việt Nam; phải thực hiện việc kê khai lại giá bán buôn, giá bán lẻ dự kiến khi có nhu cầu điều chỉnh tăng giá bán buôn, giá bán lẻ dự kiến so với giá bán buôn, giá bán lẻ dự kiến của thuốc do chính cơ sở đã kê khai, kê khai lại liên kế trước đó được công bố trên Cổng thông tin điện tử của Bộ Y tế. Cơ sở kinh doanh dược không được bán buôn, bán lẻ thuốc cao hơn mức giá kê khai, kê khai lại được công bố trên Cổng thông tin điện tử của Bộ Y tế do chính cơ sở sản xuất hoặc cơ sở đặt gia công, cơ sở nhập khẩu thuốc đó đã kê khai, kê khai lại.

Các rủi ro khác

Chiến tranh, thiên tai, hỏa hoạn, dịch bệnh,... là những rủi ro bất khả kháng, mặc dù rất hiếm khi xảy ra, nhưng nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn về tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Đây là rủi ro không thể loại trừ nhưng có thể giảm thiểu. Vì vậy công ty thường xuyên theo dõi và nắm bắt các thông tin nhằm kịp thời đưa ra các biện pháp phòng tránh và xử lý, đồng thời luôn nghiêm túc tuân thủ các quy định, thường xuyên huấn luyện về PCCN, ATLĐ, đảm bảo thực hiện tốt công tác PCCC...

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
HAIPHARCO



CHƯƠNG 02

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Tổ chức và Nhân sự

Cổ đông và thay đổi vốn đầu tư sở hữu



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

Chỉ tiêu	2024	2025	% thực hiện
Tổng doanh thu	182.637.000.332	181.831.214.892	99,56%
Doanh thu thuần	182.362.567.260	181.323.144.647	99,43%
Giá vốn hàng bán	(130.660.809.215)	(127.524.957.229)	97,60%
Lợi nhuận gộp	51.701.758.045	53.798.187.418	104,05%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30.800.593.067	32.501.850.873	105,52%
Chi phí khác	(141.615.339)	(183.786.559)	129,78%
Lợi nhuận khác	132.266.762	142.655.429	107,85%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	30.791.244.490	32.460.719.743	105,42%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	24.569.320.503	25.928.408.995	105,53%
Tổng tài sản	280.942.753.614	292.634.657.478	104,16%
Tài sản ngắn hạn	247.989.095.620	260.591.903.963	105,08%
Tài sản dài hạn	32.953.657.994	32.042.753.515	97,24%
Nợ phải trả	49.817.780.627	40.704.383.062	81,71%
Vốn chủ sở hữu	231.124.972.987	251.930.274.416	109,00%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	20,76%	23,14%	

Dựa vào số liệu thống kê trên bảng trên, Tổng doanh thu của Công ty năm 2025 đạt 99,56% so với thực hiện năm 2024, lợi nhuận sau thuế tăng 5,53%. Những chỉ tiêu quan trọng này thể hiện phần nào sự nỗ lực, cố gắng để sản xuất kinh doanh của cả tập thể lãnh đạo và nhân viên Công ty, trong bối cảnh năm 2025 thực sự khó khăn và điều kiện không thuận lợi khác. Chỉ tiêu nộp ngân sách cũng như thu nhập người lao động đều tăng, trả cổ tức cao hơn năm 2024 là 3% và thu nộp BHXH, BHYT, BHYT được Công ty đóng đầy đủ, kịp thời 100%.

ĐÁNH GIÁ CHUNG

Trong bối cảnh nền kinh tế năm 2025 tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức từ cả trong nước và quốc tế, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng đã thể hiện rõ sự nỗ lực, quyết tâm và tinh thần đoàn kết của toàn thể cán bộ công nhân viên trong toàn Công ty. Trải qua nhiều năm cổ phần hóa và phát triển bằng nội lực, Công ty đã từng bước xây dựng được nền tảng sản xuất kinh doanh vững chắc với hệ thống nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, cùng mạng lưới phân phối, bán buôn và bán lẻ tuân thủ tiêu chuẩn GPs, đáp ứng ngày càng tốt hơn yêu cầu của thị trường.

Đặc biệt, việc duy trì và phát triển dự án sản xuất thuốc dịch truyền phục vụ chạy thận trên cơ sở hợp tác liên doanh với đối tác quốc tế là B. Braun tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển dài hạn của Công ty. Dự án không chỉ góp phần nâng cao năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế mà còn tạo việc làm ổn định cho người lao động, đồng thời là tiền đề để Công ty tiếp tục triển khai các kế hoạch mở rộng sản xuất trong thời gian tới.

Năm 2025, tình hình kinh tế thế giới vẫn chịu ảnh hưởng từ những bất ổn địa chính trị kéo dài, đặc biệt là hệ lụy của chiến tranh Russia-Ukraine cùng các chính sách tiền tệ thắt chặt tại nhiều quốc gia nhằm kiểm soát lạm phát. Chuỗi cung ứng toàn cầu tuy đã có dấu hiệu phục hồi nhưng chưa hoàn toàn ổn định, giá nguyên vật liệu và chi phí logistics vẫn duy trì ở mức cao. Điều này tiếp tục tạo áp lực lớn đối với các doanh nghiệp sản xuất, trong đó có ngành dược phẩm.

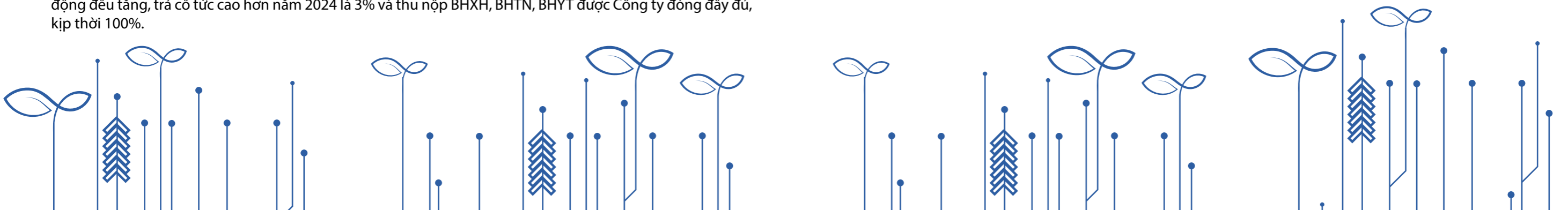
Tại Việt Nam, nền kinh tế duy trì tăng trưởng nhưng còn tiềm ẩn nhiều khó khăn; sức mua thị trường phục hồi chậm, chi phí đầu vào tăng cao, cùng với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong ngành. Những yếu tố này đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đặc biệt là áp lực về giá vốn, tồn kho và hiệu quả tiêu thụ sản phẩm.

Trong bối cảnh đó, Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng đã chủ động triển khai nhiều giải pháp điều hành linh hoạt, kiểm soát chặt chẽ chi phí, tối ưu hóa sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Nhờ đó, mặc dù doanh thu năm 2025 đạt 181,83 tỷ đồng, tương đương 99,56% so với năm 2024 (giảm nhẹ so với năm trước), nhưng lợi nhuận vẫn ghi nhận mức tăng trưởng tích cực. Cụ thể, lợi nhuận gộp đạt 53,80 tỷ đồng, tăng 4,05%; lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh đạt 32,50 tỷ đồng, tăng 5,52%; lợi nhuận sau thuế đạt 25,93 tỷ đồng, tăng 5,53% so với năm 2024.

Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục củng cố nền tảng tài chính với tổng tài sản đạt 292,63 tỷ đồng, tăng 4,16%; trong đó tài sản ngắn hạn tăng 5,08%. Đáng chú ý, nợ phải trả giảm mạnh còn 40,70 tỷ đồng (tương đương 81,71% so với năm trước), trong khi vốn chủ sở hữu tăng lên 251,93 tỷ đồng, tăng 9%, góp phần nâng cao mức độ an toàn tài chính và khả năng tự chủ của Công ty.

Có thể khẳng định rằng, năm 2025 tiếp tục là một năm nhiều thử thách đối với Công ty. Tuy nhiên, với sự chủ động trong điều hành, tinh thần vượt khó và sự đồng lòng của toàn thể cán bộ công nhân viên, Công ty không chỉ duy trì ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động mà còn hoàn thành các chỉ tiêu tài chính cơ bản, đảm bảo quyền lợi của cổ đông, trong đó duy trì mức chi trả cổ tức 20%.

Những kết quả đạt được là minh chứng rõ nét cho năng lực quản trị, khả năng thích ứng linh hoạt cũng như định hướng phát triển bền vững của Công ty trong bối cảnh nhiều biến động của nền kinh tế. Đây cũng là nền tảng quan trọng để Công ty tiếp tục phát triển ổn định trong các năm tiếp theo.



CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU

Đơn vị: Lân

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2024	Năm 2025
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSNH/Nợ ngắn hạn	Lân	5,28	7,18
Hệ số thanh toán nhanh: (TSNH - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lân	4,84	6,68
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	17,73	13,91
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	21,55	16,16
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho= Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho BQ	Vòng	6,30	6,94
Vòng quay tổng tài sản= Doanh thu thuần/Tổng tài sản BQ	Vòng	0,67	0,63
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	13,47	14,30
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	10,63	10,29
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	8,75	8,86
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	%	16,89	17,92

Trong năm 2025, chỉ số khả năng thanh toán của Công ty không có nhiều thay đổi so với các năm trước.

Xét tổng quan, các chỉ số tài chính cơ bản của CTCP Dược phẩm Hải Phòng không có quá nhiều điểm nổi bật. Chi phí quản lý doanh nghiệp duy trì ở mức độ khá cao, tỷ lệ vay nợ thấp do đặc thù hoạt động lâu năm của Doanh nghiệp không đáng quan ngại.



TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ LỚN

Không có.

CÁC CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT

Không có.

TỔ CHỨC NHÂN SỰ

Tính đến 31/12/2025 tổng số cán bộ nhân viên của Công ty là 230 người.

Công ty đã thực hiện các chính sách đối với người lao động theo Luật Lao động, Luật bảo hiểm xã hội như: Ký hợp đồng lao động, thời gian làm việc và nghỉ ngơi, nghỉ Lễ, phép, việc riêng; trả lương làm thêm giờ, phụ cấp ca đêm; các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế; kỷ luật lao động, chính sách đối với lao động nữ; an toàn - bảo hiểm lao động. Tương xứng vào đó, mức lương bình quân và thu nhập bình quân có sự tăng trưởng đáng kể qua các năm nhằm đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên và người lao động.

Công ty đã thăm hỏi, hỗ trợ kịp thời các trường hợp ốm đau, hữu sự góp phần động viên tinh thần cho người lao động, thể hiện sự quan tâm của Lãnh đạo Công ty đến đời sống nhân viên.

GIỚI THIỆU BAN LÃNH ĐẠO

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Số buổi họp HĐQT tham gia
1	Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT	23/04/2021	7/7
2	Trần Văn Huyền	Phó Chủ tịch HĐQT	23/04/2021	7/7
3	Nguyễn Xuân Trường	Thành viên HĐQT	07/12/2024	7/7

BAN KIỂM SOÁT

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Số buổi họp HĐQT tham gia
1	Nguyễn Duy Hiếu	Trưởng BKS	07/12/2024	3/3
2	Nguyễn Thị Hương	Ủy viên BKS	23/04/2021	3/3
3	Nguyễn Thị Thu	Ủy viên BKS	07/12/2024	3/3

GIỚI THIỆU BAN LÃNH ĐẠO

Ông Trần Đức Hạnh - Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc

Năm sinh: 1963
 Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Xây dựng
 Quá trình công tác:
 - T12/1987-03/2009: Trưởng phòng Kế hoạch kỹ thuật thi công Công ty Xây dựng nhà ở Hải Phòng
 - T04/2009 - T03/2026: Công ty CP Dược phẩm HP
 Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 0,005%
 Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không

Ông Trần Văn Huyền - Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc

Năm sinh: 1961
 Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học
 Quá trình công tác:
 - T07/1987 - T03/2026: Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng
 Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 57,7%
 Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không

Ông Nguyễn Xuân Trường - Thành viên HĐQT kiêm Trưởng phòng Tổ chức - Hành chính

Năm sinh: 1977
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật
 Quá trình công tác:
 - T01/1999-T03/2026: Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng
 Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 0,0016%
 Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không

Ông Trần Anh Tuấn - Trưởng phòng Kế toán-Thống kê

Năm sinh: 1980
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác:
 - T01/2005-T03/2026: Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng
 Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 0,0002%
 Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không



Ông Nguyễn Duy Hiếu - Trưởng ban kiểm soát kiêm Quản đốc Phân xưởng HD

Năm sinh: 1987
 Trình độ chuyên môn: Kỹ sư ĐK tự động hóa
 Quá trình công tác:
 - T8/2010-T8/2016: Cty TNHH Rorze Robotech
 - T11/2016-T03/2026: Công ty CP Dược phẩm HP
 Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 0%
 Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không

Bà Nguyễn Thị Hường - Thành viên Ban kiểm soát kiêm Trưởng Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng

Năm sinh: 1976
 Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học-CKI
 Quá trình công tác:
 - T1/2001-T03/2026: Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng
 Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 0,125%
 Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không

Bà Nguyễn Thị Thu - Thành viên Ban kiểm soát kiêm Phó phòng Kinh doanh

Năm sinh: 1984
 Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học-CKI
 Quá trình công tác:
 - T08/2006-T03/2026: Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng
 Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 0%
 Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không

CỔ ĐÔNG VÀ THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CHỦ SỞ HỮU

CỔ PHẦN

Tên cổ phiếu	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng
Loại cổ phiếu	Cổ phiếu phổ thông
Mã chứng khoán	DPH
Mệnh giá cổ phiếu	10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số cổ phiếu đã phát hành	3.000.000 cổ phiếu
Tổng số cổ phiếu quỹ	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu ưu đãi cho người lao động khi cổ phần hóa Doanh nghiệp nhà nước	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	3.000.000 cổ phiếu
Giao dịch cổ phiếu quỹ trong năm 2025	0 cổ phiếu

Các chứng khoán khác

Trong năm 2025, công ty không thực hiện phát hành chứng khoán khác.

Giao dịch cổ phiếu quỹ

Không có.

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông trong nước	291	2.998.100	99,94%
1	Cổ đông lớn	3	2.289.254	76,31%
1.1	Tổ chức	1	350.000	11,67%
1.2	Cá nhân	2	1.939.254	64,64%
2	Cổ đông khác	288	708.846	23,63%
2.1	Tổ chức			
2.2	Cá nhân	288	708.846	23,63%
II	Cổ đông nước ngoài	3	1.900	0,06%
1	Tổ chức			
2	Cá nhân	3	1.900	0,06%
	Tổng cộng	294	3.000.000	100%

DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN

STT	Tên tổ chức/ cá nhân	Số CCCD/ Hộ chiếu/ ĐKKD	Ngày cấp	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ/VĐL (%)
1	Trần Văn Huyền	031061004679	28/06/2021	1.731.715	57,72
2	Công ty TNHH Dược Hải Phòng	0201040098	27/05/2010	350.000	11,67
3	Lê Ngọc Đức	031070011545	31/08/2021	207.539	6,92%

LỊCH SỬ THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CHỦ SỞ HỮU



Lần	Thời điểm	VĐL trước khi tăng vốn	VĐL sau khi tăng vốn	Phương thức phát hành	Căn cứ pháp lý
1	08/2007	6,850	9,990	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none"> • Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2007 ngày 06/06/2007. • Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 1 ngày 28/08/2006. • Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 2 ngày 08/09/2007.
2	07/2008	9,990	15,000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none"> • Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2008 ngày 26/04/2008. • Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 2 ngày 08/09/2007. • Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 3 ngày 14/07/2008.
3	12/2009	15,000	20,000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none"> • Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 ngày 20/03/2009. • Nghị quyết HĐQT số 253/NQ-HDQT ngày 10/08/2009. • Giấy chứng nhận số 479/UBCK-GCN ngày 23/12/2009 của UBCKNN ngày 21/12/2009. Báo cáo kết quả phát hành ngày 20/01/2010.
4	08/2011	20,000	30,000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none"> • Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 23/04/2011. • Nghị quyết Hội đồng quản trị số 19/2011/NQ-HĐQT ngày 29/06/2011. • Giấy chứng nhận số 488/GCN-UBCKNN ngày 23/08/2011 của UBCKNN ngày 06/07/2011. • Báo cáo kết quả phát hành ngày 30/11/2011.



BÁO CÁO TÁC ĐỘNG LIÊN QUAN ĐẾN MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI CỦA CÔNG TY

Tác động lên môi trường

- a) Tổng phát thải khí nhà kính (GHG) trực tiếp và gián tiếp
Phát thải khí nhà kính của Công ty chủ yếu phát sinh từ hoạt động sản xuất, bảo quản và vận hành hệ thống kho, nhà xưởng và khối văn phòng.
- Phát thải trực tiếp: Chủ yếu từ việc sử dụng nhiên liệu phục vụ vận hành thiết bị, máy móc hoặc phương tiện nội bộ (nếu có).
 - Phát thải gián tiếp: Phát sinh từ việc tiêu thụ điện năng phục vụ sản xuất, vận hành dây chuyền, hệ thống bảo quản và hoạt động hành chính.
- Với đặc thù là doanh nghiệp sản xuất dược phẩm, mức phát thải chủ yếu gắn với tiêu thụ năng lượng. Công ty nhận thức rõ trách nhiệm trong việc sử dụng tài nguyên hiệu quả, đồng thời từng bước nâng cao công tác quản lý năng lượng nhằm kiểm soát và hạn chế tác động môi trường
- b) Các sáng kiến và biện pháp giảm thiểu phát thải khí nhà kính
Nhằm sử dụng tài nguyên tiết kiệm và góp phần giảm thiểu phát thải khí nhà kính, Công ty triển khai các biện pháp sau:
- Tuyên truyền, hướng dẫn người lao động sử dụng vật tư, nhiên liệu, điện và nước một cách hiệu quả, tránh lãng phí trong quá trình sản xuất và vận hành.
 - Áp dụng nghiêm ngặt các quy trình bảo hộ lao động và quy định giữ gìn vệ sinh chung tại nơi làm việc theo quy định của Công ty.
 - Khuyến khích tái sử dụng văn phòng phẩm, tiết kiệm giấy in, sử dụng lại giấy một mặt.
 - Hạn chế in ấn tài liệu khi không thực sự cần thiết; tăng cường trao đổi công việc qua thư điện tử và các phương tiện công nghệ.
 - Tắt các thiết bị điện, hệ thống chiếu sáng và điều hòa khi không sử dụng.
- Trong năm 2025, công tác bảo vệ môi trường của Công ty không để xảy ra sự cố môi trường và không ghi nhận vi phạm pháp luật qua các đợt thanh tra, kiểm tra của cơ quan chức năng.

Quản lý nguồn nguyên vật liệu

- a) Tổng lượng nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất và đóng gói các sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức trong năm.
Nguyên vật liệu phục vụ hoạt động sản xuất của Công ty chủ yếu bao gồm dược chất, tá dược, bao bì sơ cấp (chai, lọ, vỉ, nắp, ống...), bao bì thứ cấp (hộp giấy, tờ hướng dẫn sử dụng) và một số vật tư phụ trợ khác.
- Tổng lượng nguyên vật liệu sử dụng trong năm gắn liền với kế hoạch sản xuất, cơ cấu sản phẩm và nhu cầu thị trường. Công ty thực hiện quản lý nguyên vật liệu theo quy trình kiểm soát nội bộ, đảm bảo sử dụng đúng mục đích, đúng định mức kỹ thuật và tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng trong lĩnh vực dược phẩm.
- Việc nhập kho, bảo quản và cấp phát nguyên vật liệu được thực hiện theo quy định chuyên ngành nhằm hạn chế hao hụt, hư hỏng và lãng phí trong quá trình sản xuất.

Quản lý nguồn nguyên vật liệu (tiếp)

- b) Báo cáo tỷ lệ phần trăm nguyên vật liệu được tái chế được sử dụng để sản xuất sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức.
Đối với đặc thù ngành dược, nguyên vật liệu trực tiếp cấu thành sản phẩm (dược chất, tá dược) phải đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng và an toàn nghiêm ngặt, do đó việc sử dụng nguyên liệu tái chế trong cấu phần chính của sản phẩm được kiểm soát chặt chẽ theo quy định pháp luật chuyên ngành.
- Công ty ưu tiên các giải pháp thân thiện môi trường trong phạm vi phù hợp, như sử dụng bao bì có khả năng tái chế hoặc khuyến khích tối ưu hóa thiết kế bao bì nhằm giảm lượng vật liệu sử dụng. Đồng thời, Công ty từng bước nâng cao nhận thức nội bộ về tiết kiệm tài nguyên và phân loại chất thải theo quy định.
- Việc theo dõi và đánh giá tỷ lệ vật liệu tái chế (nếu có) được thực hiện phù hợp với điều kiện thực tế và yêu cầu quản lý trong từng giai đoạn.

Tiêu thụ năng lượng

- a) Năng lượng tiêu thụ trực tiếp và gián tiếp.
Hoạt động tiêu thụ năng lượng của Công ty chủ yếu phục vụ cho quá trình sản xuất, bảo quản thuốc, vận hành hệ thống kho, dây chuyền thiết bị và khối văn phòng.
- Năng lượng tiêu thụ trực tiếp: Bao gồm nhiên liệu sử dụng cho một số thiết bị, phương tiện vận hành nội bộ (nếu có).
 - Năng lượng tiêu thụ gián tiếp: Chủ yếu là điện năng phục vụ hoạt động sản xuất, hệ thống chiếu sáng, điều hòa không khí, bảo quản sản phẩm và vận hành hành chính.
- Công ty thực hiện quản lý, theo dõi mức tiêu thụ năng lượng định kỳ nhằm đảm bảo sử dụng phù hợp với nhu cầu thực tế, đồng thời hạn chế lãng phí và nâng cao hiệu quả vận hành.
- b) Năng lượng tiết kiệm được thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả.
Nhằm nâng cao ý thức tiết kiệm năng lượng trong toàn thể cán bộ, công nhân viên, Công ty đã triển khai và duy trì các quy định, giải pháp sử dụng điện hiệu quả, bao gồm:
- Ngắt nguồn điện đối với các thiết bị khi không sử dụng hoặc khi hết giờ làm việc.
 - Tận dụng tối đa ánh sáng và thông gió tự nhiên trong điều kiện cho phép.
 - Chỉ sử dụng điều hòa nhiệt độ khi thật sự cần thiết; cài đặt nhiệt độ làm mát từ 25°C trở lên.

Tiêu thụ năng lượng (tiếp)

- Khi cải tạo hoặc trang bị mới, ưu tiên sử dụng phương tiện, thiết bị có hiệu suất năng lượng cao hoặc thiết bị có dán nhãn tiết kiệm năng lượng theo quy định.
- Các biện pháp này được áp dụng thường xuyên tại khu vực sản xuất và văn phòng, góp phần tối ưu hóa chi phí vận hành và nâng cao hiệu quả sử dụng năng lượng.

- c) Các báo cáo sáng kiến tiết kiệm năng lượng (cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tiết kiệm năng lượng hoặc sử dụng năng lượng tái tạo); báo cáo kết quả của các sáng kiến này.
Bên cạnh việc kiểm soát nội bộ, Công ty định hướng từng bước lồng ghép yếu tố tiết kiệm năng lượng vào hoạt động đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất và trang thiết bị. Việc lựa chọn máy móc, thiết bị mới được cân nhắc trên cơ sở hiệu suất vận hành và khả năng sử dụng năng lượng hiệu quả.
- Đồng thời, Công ty tăng cường tuyên truyền ý thức tiết kiệm điện không chỉ tại nơi làm việc mà còn khuyến khích cán bộ, công nhân viên thực hiện tại gia đình, qua đó hình thành văn hóa sử dụng năng lượng tiết kiệm và có trách nhiệm.
- Các sáng kiến nêu trên được duy trì ổn định trong năm và góp phần nâng cao hiệu quả quản lý năng lượng của Công ty, phù hợp với định hướng phát triển bền vững

Tiêu thụ nước

- a) Nguồn cung cấp nước và lượng nước sử dụng.
Nguồn nước phục vụ hoạt động sản xuất và sinh hoạt của Công ty chủ yếu được cung cấp từ hệ thống cấp nước tập trung theo quy định của địa phương. Việc sử dụng nước được kiểm soát theo nhu cầu thực tế của từng bộ phận và tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật trong lĩnh vực sản xuất dược phẩm.
- Công ty thực hiện theo dõi, quản lý mức tiêu thụ nước định kỳ nhằm đảm bảo sử dụng đúng mục đích, hợp lý và hạn chế thất thoát trong quá trình vận hành.

BÁO CÁO TÁC ĐỘNG LIÊN QUAN ĐẾN MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI CỦA CÔNG TY

Tiêu thụ nước (tiếp)

b) Tỷ lệ phần trăm và tổng lượng nước tái chế và tái sử dụng.

Với định hướng tiết kiệm và bảo vệ nguồn nước, Công ty từng bước nghiên cứu và áp dụng các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng nước, bao gồm:

- Sử dụng nước đúng mục đích, hợp lý theo từng công đoạn sản xuất.

- Có kế hoạch thay thế, loại bỏ dần các phương tiện, thiết bị có công nghệ lạc hậu, tiêu thụ nhiều nước.

- Cải tiến và hợp lý hóa quy trình sử dụng nước; xem xét áp dụng kỹ thuật, công nghệ và thiết bị tiên tiến nhằm nâng cao hiệu quả khai thác và sử dụng nước.

- Tăng cường khả năng sử dụng nước tuần hoàn, tái sử dụng nước trong phạm vi phù hợp với yêu cầu kỹ thuật và quy định chuyên ngành.

- Nghiên cứu các giải pháp tích trữ nước mưa phục vụ cho các mục đích phù hợp.

Việc theo dõi tỷ lệ và tổng lượng nước tái chế, tái sử dụng được thực hiện phù hợp với điều kiện thực tế và đặc thù hoạt động sản xuất của

Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

a) Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường.

Không có

b) Tổng số tiền do bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường.

Không có

Chính sách liên quan đến người lao động

a) Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động.

- Số lượng lao động: 230 người.

- Mức lương trung bình đối với người lao động: 8,5 triệu đồng/người/tháng

b) Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động

Trải qua hơn 20 năm hoạt động theo mô hình Cổ phần hoá, Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng luôn hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao, đồng thời, giữ vững được truyền thống đoàn kết, kỷ cương, phát huy sức mạnh của tập thể, tất cả vì con người, đồng thời là nơi đào tạo, cái nôi cung cấp nhiều cán bộ cho các bộ, ngành, địa phương, doanh nghiệp phục vụ sự nghiệp Công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Người lao động thường xuyên đủ việc làm và được làm việc trong một môi trường thuận lợi. Bên cạnh đó, Công ty luôn áp dụng những chế độ ưu đãi, khuyến khích người lao động, nhất là đối với những lao động có kinh nghiệm và thâm niên lâu dài tại Công ty.

- Thời gian làm việc

Công ty đang thực hiện chế độ làm việc 42 giờ/tuần, các nhân viên tại văn phòng làm việc theo giờ hành chính, và tại các nhà xưởng của Công ty được tổ chức làm việc theo ca và Công ty thực hiện chế độ nghỉ bù cho người lao động theo quy định của Bộ luật Lao động và các nghị định, thông tư hướng dẫn của Nhà nước.

- Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết

Thực hiện theo Luật lao động, nhân viên Công ty làm việc với thời gian 12 tháng được nghỉ phép 12 ngày và thời gian làm việc không đủ 12 tháng được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên tiếp tục được cộng thêm 01 ngày phép trong năm. Nhân viên được nghỉ lễ, tết 08 ngày theo quy định của bộ Luật lao động.

- Nghỉ ốm, thai sản

Nhân viên Công ty được nghỉ ốm 03 ngày (không liên tục) trong năm và được hưởng nguyên lương. Trong thời gian nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ 04 tháng với chế độ bảo hiểm theo đúng quy định, còn được hưởng thêm 04 tháng lương cơ bản do Bảo hiểm xã hội chi trả.

- Các chế độ, phúc lợi

Hàng tháng Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động có hợp đồng thời hạn từ 03 tháng trở lên:

- Đóng BHXH cho 100% CBCNV.

- Đóng BHYT cho 100% CBCNV.

- Mua BHTN 100% cho người lao động làm việc tại Công ty.

- Bồi dưỡng độc hại theo chế độ hiện hành.

- Lao động trực tiếp sản xuất được cấp đồng phục lao động.

c) Hoạt động đào tạo người lao động

- Tuyển dụng

Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có kinh nghiệm, đáp ứng được yêu cầu công việc và có năng lực. Công ty thường xuyên quan tâm tuyển dụng sắp xếp, bố trí và kiện toàn đội ngũ cán bộ phù hợp với năng lực, trình độ chuyên môn đáp ứng với yêu cầu, nhiệm vụ sản xuất.

- Đào tạo

Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Công ty kết hợp chặt chẽ đến vấn đề đào tạo, phát triển nhân viên, luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khoá huấn luyện nội bộ và bên ngoài để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, học tập những kỹ năng mới cần thiết cho nhân viên để phát triển năng lực công tác nhằm đáp ứng nhu cầu công việc hiện tại cũng như trong tương lai của Công ty. Công ty có tổ chức cho cán bộ quản lý theo học các lớp đào tạo ngắn hoặc dài hạn theo yêu cầu của công tác tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh tại Công ty. Công ty đài thọ 100% chi phí học tập cũng như chế độ lương trong thời gian học tập cho nhân viên.

Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương

a) Các hoạt động đầu tư và hỗ trợ cộng đồng
Bên cạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty luôn quan tâm thực hiện trách nhiệm xã hội đối với cộng đồng nơi doanh nghiệp hoạt động. Các chương trình hỗ trợ được triển khai phù hợp với điều kiện thực tế từng thời kỳ, bao gồm các hoạt động hỗ trợ tài chính, đóng góp cho các chương trình an sinh xã hội, chăm lo đời sống người dân và tham gia các phong trào do địa phương, tổ chức xã hội và đoàn thể phát động.

Công ty chú trọng xây dựng mối quan hệ hợp tác, gắn bó với chính quyền và cộng đồng địa phương, trên tinh thần đồng hành, chia sẻ và phát triển bền vững.

b) Phát triển kinh tế địa phương

Trong những năm qua, Công ty duy trì và tăng cường mối quan hệ phối hợp với các cơ quan quản lý nhà nước từ trung ương đến địa phương, các tổ chức chính trị – xã hội và đoàn thể trong quá trình hoạt động.

Công ty luôn thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước theo quy định pháp luật, bao gồm nghĩa vụ thuế và các khoản đóng góp bắt buộc khác. Thông qua hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, Công ty góp phần:

- Tạo việc làm và thu nhập ổn định cho người lao động tại địa phương;

- Đóng góp vào ngân sách nhà nước;

- Tham gia các chương trình phát triển kinh tế – xã hội của địa phương;

- Quản lý và kiểm soát các tác động môi trường và xã hội phát sinh trong quá trình hoạt động.

Với định hướng phát triển bền vững, Công ty tiếp tục lồng ghép trách nhiệm xã hội vào chiến lược hoạt động, hướng tới mục tiêu hài hòa lợi ích giữa doanh nghiệp, người lao động, cộng đồng và Nhà nước

Báo cáo liên quan đến hoạt động thị trường vốn xanh theo hướng dẫn của UBCKNN

Công ty cam kết thực hiện đầy đủ nghĩa vụ công bố thông tin theo quy định pháp luật chứng khoán, đồng thời nâng cao tính minh bạch trong quản trị doanh nghiệp, quản lý rủi ro môi trường – xã hội và phát triển bền vững, qua đó tạo nền tảng cho khả năng tiếp cận các nguồn vốn bền vững trong tương lai.



CHƯƠNG 03

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Nhiệm vụ kế hoạch 2025

Tình hình tài chính



ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ XÃ HỘI

Đánh giá chung về nền kinh tế Thế giới, Việt Nam và Công ty:

Năm 2025 tình hình thế giới diễn biến rất nhiều phức tạp như: xung đột quân sự giữa Nga-Ukraine kéo dài và đã bước sang năm thứ 4 mà chưa có một dấu hiệu nào chấm dứt. Mỹ cùng các nước phương tây và các nước đồng minh của Mỹ vẫn áp lên Nga hàng nghìn lệnh cấm vận với quy mô lớn chưa từng có trong lịch sử. Ngày 28/02/2026 xảy ra chiến tranh Mỹ và đồng minh Israel tấn công Iran sau đó đang có nguy cơ lan rộng ra cả Trung Đông và hiện đang làm giá xăng dầu trên thế giới tăng nhanh. Ngay những ngày đầu năm 2026 giá xăng dầu thay đổi thất thường song luôn ở mức cao hơn bình quân của những năm trước. Tình trạng lạm phát diễn ra trên toàn thế giới khiến giá vàng tăng cao ảnh hưởng nhiều tới nền kinh tế thế giới... tất cả những sự kiện trên đã làm cho chuỗi cung ứng trên toàn Thế giới bị đứt gãy đẩy giá nguyên vật liệu tăng cao từ năm 2023 và hiện nay vẫn giữ ở mức cao, đặc biệt là các hóa chất phục vụ kiểm nghiệm có nguồn gốc từ phương tây. Ngoài ra còn nhiều nguyên nhân khác nữa đã làm ảnh hưởng trực tiếp tới nền kinh tế Thế giới và Việt Nam. Trên Thế giới, kinh tế nhiều nước phương tây tăng trưởng rất chậm và thấp hơn so với bình quân các năm trước, sức mua thị trường bán lẻ chậm lại. Sức mua giảm, giá vàng thế giới tăng cao thể hiện nền sản xuất của Thế giới đang trong tình trạng trì trệ và lạm phát cao chưa có dấu hiệu phục hồi hẳn và tăng trưởng rõ rệt.

Năm 2025 Việt Nam đánh dấu một mốc quan trọng rất lớn là chuyển đổi chính quyền sang 2 cấp quản lý nên ít nhiều cũng ảnh hưởng tới nền kinh tế. Cộng hưởng từ những khó khăn của kinh tế toàn cầu tới kinh tế Việt Nam nên kinh tế Việt Nam cũng gặp rất nhiều khó khăn, như sức mua của thị trường giảm nhiều, giá vàng trong nước cũng tăng cao, có thời điểm tăng tới trên 30% nên có biểu hiện của lạm phát tăng.

Năm 2025 cũng là một năm khó khăn cho ngành dược Việt Nam. Vụ việc khởi tố hàng loạt các lãnh đạo cao nhất của Cục vệ sinh an toàn thực phẩm và chiến dịch làm trong sạch thị trường thuốc và đặc biệt là thị trường thực phẩm chức năng, bổ sung, dinh dưỡng... làm giảm lòng tin của người dân với sản phẩm thực phẩm này nói chung và đến thuốc nói riêng. Hậu quả là sức mua của người dân cho thị trường thuốc và đặc biệt thực phẩm các loại giảm đi rất nhiều. Thực tế có rất nhiều doanh nghiệp sản xuất thực phẩm các loại và một số doanh nghiệp kinh doanh thuốc giải thể trong năm 2025.

Năm 2025 kinh tế Việt Nam vẫn tăng trưởng dương so bình quân các năm trước song vẫn còn tình trạng tỷ lệ các doanh nghiệp chấm dứt hoạt động nhiều hơn so tỷ lệ các doanh nghiệp mới đăng ký hoạt động.

Đối với Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng cũng gặp phải nhiều khó khăn kể trên và nhiều vấn đề không thuận lợi khác làm doanh thu của khối cung ứng bệnh viện và đặc biệt là của khối bán lẻ ảnh hưởng rất nhiều. Sức mua giảm nhiều nên nếu sản xuất đúng công suất sẽ dẫn đến tồn kho cao do không bán được. Trong suốt nhiệm kỳ 2021-2026 nhiều doanh nghiệp trong khu công nghiệp vẫn chưa ổn định được sản xuất, người lao động thu nhập không cao không ổn định nên nhu cầu về thuốc và đặc biệt là thực phẩm chức năng trên thị trường cũng bị giảm nhiều, ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu khối bán lẻ của các chi nhánh hiệu thuốc Công ty cũng giảm theo. Giá nguyên liệu chính cho sản xuất của Công ty như: Paracetamol, Cafein, khí Acetylen và nhiều nguyên liệu khác vẫn giữ mức tăng tao từ năm 2024 cho đến nay là 50-100% trong khi đó giá bán thành phẩm Công ty vẫn không tăng được. Nhiều loại nguyên liệu để mua, nhập khẩu được cũng rất khó khăn (do đứt gãy chuỗi cung ứng trên toàn thế giới). Nên có thể nói nhiệm kỳ 2021-2026 là nhiệm kỳ không thực sự thuận lợi cho Công ty và thực tế Công ty đã nỗ lực cố gắng để duy trì sản xuất kinh doanh tạo đủ cho hơn 300 người lao động có đủ việc làm, không một ai phải nghỉ việc với mức thu nhập ổn định. Công ty cũng phần lớn hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đã đề ra, làm tròn trách nhiệm với Nhà nước, người lao động và cổ đông.

KẾT QUẢ CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ TRONG HOẠT ĐỘNG SXKD

Stt	Năm Chỉ tiêu	Thực hiện hàng năm (Đvt Triệu đồng)					Cộng 5 năm		
		2021	2022	2023	2024	2025	Tổng	Bình quân	ĐVT (Tr.đồng)
1	Tổng doanh thu	189,400	197,900	187,500	182,600	181,831	939,231	187,846	
	- Sản xuất	77,900	85,200	89,400	82,200	82,309	417,009	83,402	
	-KD nội địa	111,500	112,700	98,100	100,400	99,522	522,222	104,444	
2	Nộp ngân sách	6,340	7,424	8,464	9,660	9,584	41,472	8,294	
3	LN sau thuế và chi Cỏ tức	17,691	22,810	25,950	24,570	25,928	116,949	23,390	
4	Nộp BHXH, BHYT, BHTN	6,740	6,532	6,563	5,720	5,550	31,105	6,221	
5	Thu nhập BQ	7,0 tr/T	7,5 tr/T	7,8 tr/T	8,0 tr/T	8,5tr/T	38,8	7,76tr/T	
6	Đầu tư:	17,000	4,750	6,209	3,500	21,644	53,103	10,621	
	Trong đó: +Máy móc thiết bị phục vụ SX					2.076			
	+Bàn giao căn Vinhomes vào sử dụng					19.568			
7	Trả cổ tức (% VDL)	15%/năm	15%/năm	17%/năm	17%/năm	20%/năm	84%	16.8%	

Đánh giá kết quả hoạt động SXKD qua các chỉ tiêu kinh tế

Qua các số liệu các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được của 05 năm cho thấy:

- Doanh thu toàn Công ty tăng 17%, doanh thu sản xuất như năm 2024, trong đó doanh thu gia công cho Công ty B.Braun luôn ổn định ở mức trên 21 tỷ đồng/năm. Năm 2024 đạt doanh thu 23,1 tỷ đồng, năm 2025 đạt 24,1 tỷ đồng, tăng so với năm 2024 là 1 tỷ đồng tức là tăng tương đương 5% đã làm tăng hiệu quả lợi nhuận cuối cùng (lợi nhuận sau thuế). Doanh thu bán lẻ khối hiệu thuốc và bán buôn giảm 2%. Chỉ tiêu nộp ngân sách cũng như thu nhập người lao động đều tăng, trả cổ tức tăng đều qua các năm cụ thể hàng năm tăng hơn 2% và thu nộp BHXH, BHTN, BHYT được Công ty đóng đầy đủ, kịp thời.

- Qua các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đã khẳng định, mặc dù là một nhiệm kỳ khó khăn như đã phân tích ở trên sản lượng sản xuất năm 2024 bằng năm 2025 và lượng đặt hàng gia công của Công ty B.Braun tăng 1 tỷ đồng so với sản lượng năm 2024 (đây là yếu tố khách quan) song CBCNV Công ty đã cùng với HĐQT, Ban giám đốc, lãnh đạo chủ chốt của Công ty đã cố gắng cơ cấu lại tổ chức sản xuất kinh doanh, cắt giảm chi phí tăng năng suất lao động công nghiệp... nên vẫn đảm bảo ổn định sản xuất kinh doanh, ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động ngày càng tăng, hoàn thành phần lớn các chỉ tiêu kinh tế xã hội cơ bản và quan trọng nữa là chỉ tiêu thực lãi tăng gần 6% so với năm 2024.

- Có được kết quả sản xuất kinh doanh ổn định như vậy cũng là sự cố gắng nỗ lực của các đơn vị, của từng khu vực kinh doanh của Công ty dưới sự chỉ đạo phối kết hợp giữa HĐQT - Ban giám đốc cùng toàn thể CBCNV, cụ thể như sau:

BỘ PHẬN BÁN HÀNG SẢN XUẤT CÔNG TY VÀ CHI NHÁNH HÀ NỘI

- Bộ phận bán hàng sản xuất cùng các Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng, đặc biệt là Chi nhánh Hà Nội (trực tiếp bán hàng sản xuất của Công ty) vẫn giữ được ổn định như năm 2024 là đã triển khai tốt bán hàng sản xuất của Công ty. Bộ phận bán hàng đã nhanh nhạy cùng sản xuất xây dựng kế hoạch sản xuất sát với thị trường đảm bảo hàng sản xuất đến đâu bán hết đến đó, không tồn kho ứ đọng làm ảnh hưởng tới dòng tiền của Công ty. Phòng Bán hàng đã cung ứng kịp thời cho Chi nhánh Hà Nội và các đại lý các tỉnh. Chi nhánh Hà Nội là nơi bán chủ yếu cho sản xuất của Công ty, doanh thu năm 2025 đạt: 31,9 tỷđ/năm chỉ nhỉnh hơn so với năm 2024.

- Bộ phận bán hàng thu công nợ đảm bảo đúng hạn, không bị quá hạn mức quy định trong hợp đồng nên năm 2025 không có khách hàng nào bị phạt.

- Chi nhánh Hà Nội đã hoàn thành được chỉ tiêu doanh số và đảm bảo được công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho 11 CBCNV (đã giảm 04 CBCNV so với năm 2021) và hoàn thành đúng hạn các khoản chi phí như: BHXH, BHYT, BHTN và chi phí tiền thuê nhà.

VỀ HOẠT ĐỘNG CUNG ỨNG THUỐC CHO CƠ SỞ Y TẾ CÔNG LẬP TẠI HẢI PHÒNG

- Trong nhiệm kỳ vừa qua hoạt động cung ứng thuốc cho cơ sở y tế công lập gặp nhiều khó khăn, việc cung ứng thuốc phải cạnh tranh nhiều với các doanh nghiệp khác vì do bây giờ là Sở Y tế tổ chức đấu thầu rộng rãi với bài thầu theo mẫu chung của Bộ Y tế nên các doanh nghiệp lớn chuyên làm nhập khẩu tại TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội phần lớn trúng thầu, phần nhỏ là các doanh nghiệp nhỏ các tỉnh trong đó có Công ty. Năm 2025 Công ty trúng thầu cung ứng thuốc cho cơ sở khám chữa bệnh của thành phố Hải Phòng tổng giá trị gói thầu là gần 20 tỷđ và thực tế đã cung ứng được hơn 32 tỷđ (so năm 2024: tổng gói thầu là gần 25 tỷđ cung ứng được gần 40 tỷđ).

- Mặc dù nhiều hàng thuốc công kênh (như dịch truyền) vận chuyển tốn nhiều nhân công và chi phí lớn song bộ phận bán hàng đã tập trung cung ứng đầy đủ kịp thời cho các cơ sở điều trị trong thành phố và đã tạo được niềm tin và uy tín lớn đối với chủ đầu tư là Sở Y tế Hải Phòng, các cơ sở điều trị trong thành phố và các nhà cung ứng.

- Công việc thu hồi công nợ đối với các bệnh viện cũng được quan tâm và đôn đốc nên không để công nợ các bệnh viện dây dưa trây ỳ như trước đây và tương đối trả đúng hạn.

- Nhìn chung mảng đấu thầu cung ứng thuốc cho các cơ sở y tế điều trị trong thành phố trong nhiều năm nay không còn là mảng mang lại hiệu quả kinh tế chủ đạo cho Công ty như trước đây mà hiện giờ chỉ đảm bảo được cho CBCNV của bộ phận cung ứng đấu thầu có được việc làm và đời sống ổn định và đóng góp vào chi phí tiền thuê nhà đất tại khu vực 71 Điện Biên Phủ.

Hiện nay giá thuê nhà tại điểm 71 Điện Biên Phủ điều chỉnh tăng thêm 20% từ ngày 01/03/2023 là gần 120trđ/tháng. Với doanh số như vậy, nếu phân bổ tất cả chi phí tiền thuê nhà đất tại khu vực 71 Điện Biên Phủ vào hoạt động kinh doanh của mảng cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị trong thành phố thì Công ty vẫn phải bù lỗ hàng tháng.

- Đứng trước thực trạng này HĐQT - Ban giám đốc hàng năm luôn quan tâm đưa vấn đề này ra giao ban lãnh đạo và quán triệt để CBCNV nắm bắt được thực trạng của bộ phận công tác triển khai đấu thầu và hiệu quả kinh tế mang lại để cùng phấn đấu cố gắng đạt doanh thu ngày càng cao để bù đắp đủ chi phí. Công ty cũng xác định hoạt động kinh doanh cung ứng cho bệnh viện thành phố mang tính chu kỳ năm một lần nên phòng Kinh doanh luôn bám sát và quan hệ tốt với các nhà cung cấp trên toàn quốc để xây dựng được nhiều danh mục đấu thầu và xây dựng giá thầu cho chuẩn xác để kết quả trúng thầu của Công ty có kết quả tốt nhất.

KHOÍ HIỆU THUỐC-BÁN LẺ

Trong những năm qua khó khăn của khối Hiệu thuốc chi nhánh bán lẻ của Công ty cũng nằm trong những khó khăn chung đã được đánh giá ở trên. Ở trong nước các khu công nghiệp như đã nói vẫn còn tình trạng việc làm, thu nhập không ổn định làm ảnh hưởng tới việc chi tiêu của bộ phận lớn người lao động. Chiến dịch làm trong sạch thị trường thực phẩm, mỹ phẩm và thuốc của Chính phủ cũng làm ảnh hưởng tới doanh thu bán lẻ của Công ty. Bên cạnh đó sự cạnh tranh ngày càng lớn với hệ thống bán lẻ tư nhân, nhất là khi các chuỗi bán lẻ của chuỗi nhà thuốc Long Châu, Pharmacity,... các Công ty này giá bán lẻ rất rẻ (như giá bán buôn) lại kết hợp chính sách thanh toán thẻ ngân hàng để gia tăng lợi ích cho khách hàng nên đã thu hút lượng lớn người tiêu dùng. Hệ thống bán lẻ này là một trở ngại rất lớn đối với hệ thống bán lẻ của Công ty trong cạnh tranh.

Ngoài ra các quầy trung tâm của Chi nhánh Hiệu thuốc Công ty có cơ sở vật chất xuống cấp, sức cạnh tranh rất thấp. Nên có thể thấy được để phát triển bán lẻ của Công ty phải có sự thay đổi phương thức để phục vụ tốt hơn, đa dạng hơn và giá hợp lý mới có thể tồn tại và phát triển được. Cụ thể là trong năm 2024 Công ty đã chỉ đạo Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng thí điểm hai địa điểm bán lẻ thuốc trở thành nhà thuốc kiểu mẫu với trang trí nội ngoại thất hiện đại đạt tiêu chuẩn GPP để thay thế nhà thuốc truyền thống. Nếu phát triển và đạt hiệu quả cao sẽ dẫn tới mở thêm nhiều nhà thuốc như vậy để đáp ứng với nhu cầu thị trường.

Chỉ tiêu doanh thu bán lẻ của các chi nhánh hiệu thuốc:

Stt	Năm	Thực hiện hàng năm (tỷ đồng)				
		2021	2022	2023	2024	2025
1	CN Hiệu thuốc Hải Phòng	66,1 tỷ	63,1 tỷ	48,1 tỷ	48,5 tỷ	54,1 tỷ
2	CN Hiệu thuốc Kiến Dương	1,3 tỷ	1,2 tỷ	800 tr	108 tr	Giải thể
3	CN Hiệu thuốc An Lão	6,3 tỷ	5,9 tỷ	4,9 tỷ	364 tr	Giải thể
4	CN Hiệu thuốc Thủy Nguyên	13,5 tỷ	13,2	11,7 tỷ	10,2 tỷ	11,7 tỷ
5	CN Hiệu thuốc Kiến An	500 tr	300 tr	Giải thể		
6	CN Hà Nội	29,4 tỷ	31,7 tỷ	32,1 tỷ	31,9 tỷ	31,1 tỷ
	Tổng cộng	117,1 tỷ	115,4 tỷ	97,6 tỷ	91,072 tỷ	96,9 tỷ

- Qua số liệu các chỉ tiêu về doanh thu của các Chi nhánh Công ty ta thấy doanh thu đều giảm so với năm trước.

- Như đã phân tích ở trên thị trường bán lẻ ngày càng cạnh tranh khốc liệt với các chuỗi nhà thuốc của các tập đoàn kinh tế lớn, bên cạnh đó là sức mua của thị trường cũng giảm nhất là với nhóm hàng là thực phẩm chức năng... nên doanh số khối chi nhánh bán lẻ không tăng trưởng được. Do không đảm bảo doanh thu và bù đắp chi phí nên trong năm 2024 Công ty cũng đã giải thể Chi nhánh Hiệu thuốc An Lão và Chi nhánh hiệu thuốc Kiến Dương để sáp nhập phần còn lại với Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng và quý hai năm 2026 sẽ giải thể chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng để sáp nhập vào phòng Kinh doanh của Công ty.

- Theo đánh giá của kiểm toán thì trên bản báo cáo kinh doanh của các Chi nhánh hiệu thuốc không lỗ và đảm bảo được thu nhập và chế độ cho người lao động cũng như đảm bảo đầy đủ các khoản nợ BHXH, BHYT, BHTN và các khoản chi phí khác. Song nếu quyết toán trừ các khoản treo gác chờ phân bổ (những chi phí của năm 2024 chưa được phân bổ trong năm) thì có chi nhánh lãi không nhiều hoặc hòa vốn.

- Tuy nhiên đánh giá công bằng với những khó khăn chủ quan và khách quan như đã phân tích ở trên thì với kết quả không lỗ và phần lớn các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đều hoàn thành, người lao động tại chi nhánh hiệu thuốc có đủ việc làm và thu nhập thì cũng là một kết quả đáng ghi nhận và đánh giá sự nỗ lực vượt qua khó khăn của các Chi nhánh hiệu thuốc, đặc biệt là Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng với gần 110 CBCNV.

- Trong những năm qua các Chi nhánh cũng đã lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất đồng thời cũng đánh giá và góp ý các hàng sản xuất của Công ty, những mặt được (đã có thị trường, người tiêu dùng tin dùng) và mặt chưa được để Công ty nâng cấp đổi mới mẫu mã bao bì sản phẩm, chất lượng, cách thức phân phối để sản phẩm sản xuất của Công ty ngày càng có sức cạnh tranh hơn trên thị trường.

SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP

- Hiện nay nhà máy sản xuất của Công ty đạt tiêu chuẩn GMP-WHO có 3 dây chuyền sản xuất. Một là dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi, hai là dây chuyền sản xuất viên nén Non-Blactam, ba là dây chuyền sản xuất thiết bị y tế. Dây chuyền sản xuất thiết bị y tế là sản xuất dịch chạy thận HD gia công cho Công ty B.Braun.

- Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế Thế giới và Việt Nam trong những năm qua như đã phân tích ở trên ảnh hưởng trực tiếp tới giá nguyên vật liệu và xăng dầu luôn giữ ở mức cao. Đặc biệt các nguyên liệu chính ảnh hưởng trực tiếp tới sản xuất của Công ty là Cafein, Paracetamol (tăng 100% so với giá bình quân của năm trước) đã làm cho giá thành sản xuất của Công ty luôn ở mức cao trong khi sức mua của thị trường lại giảm... tất cả đã làm ảnh hưởng tới sản lượng sản xuất của Công ty.

- Hai dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và dây chuyền sản xuất viên nén Công ty chỉ đầu tư ở mức cơ bản chủ yếu là sản phẩm đóng lọ, ép vỉ polyme. Sản xuất của Công ty còn ít mặt hàng và chưa nhiều mặt hàng có thương hiệu lớn trên thị trường, hiện mới chỉ có hai mặt hàng thuốc nhỏ mắt và viên nén cảm cúm.

-Đúng trước thực trạng trên như năm 2024 sang năm 2025, Công ty vẫn tập trung vào công tác quản trị như cố gắng chi tiêu tiết kiệm trong sản xuất nhất là tiết kiệm điện, tiết kiệm than sao cho chỉ ở mức tối thiểu, sắp xếp bộ máy tinh gọn... để giảm giá thành. Thực tế Công ty đã giảm được giá thành cho sản phẩm cả 3 phân xưởng và nhất là giảm được nhiều giá thành cho phân xưởng sản xuất gia công cho B.Braun. Nhờ đó trong năm 2025 doanh thu sản xuất bằng doanh thu sản xuất của năm 2024, trong đó doanh thu gia công cho Công ty B.Braun tăng tới 4% so với năm 2024 nên hiệu quả cuối cùng tăng 6% so năm 2024, kết quả này đã đánh giá sự cố gắng của Công ty trong quản trị sản xuất trước áp lực khó khăn như vậy.

-Công ty cũng đã chú trọng tiếp tục việc tuyển dụng và đào tạo nhân lực là dược sĩ đại học, dược sĩ trung cấp để tạo dựng đội ngũ cán bộ chủ chốt về kỹ thuật quản lý và công nhân lành nghề (đặc biệt nhân lực có trình độ tay nghề cho phòng KCS) để đáp ứng kịp thời cho sản xuất và cũng như xây dựng nền tảng kỹ thuật lâu dài của Công ty.

-Về đầu tư con người: Công ty dùng chính sách tiền lương cho các cán bộ chủ chốt và các lao động có trình độ nhằm thu hút lao động có kỹ thuật và tay nghề giỏi. Trong năm 2024 và đầu năm 2025 Công ty đã tuyển dụng thêm một DSĐH và một cử nhân hóa dược cho bộ phận KCS và đến tháng 9 năm 2025 công ty đã tiếp nhận và bổ nhiệm cả đội ngũ lãnh đạo mới cho phòng KCS của Công ty vì đây là một trong những bộ phận quan trọng của nhà máy sản xuất dược.

-Công ty đã từng bước đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật, học tập quy trình công nghệ mới, tập huấn các SOP, nâng cao tác phong công nghiệp cho công nhân sản xuất và đưa chuyển đổi kỹ thuật số để áp dụng cho từng khâu sản xuất trong nhà máy.

-Công ty cũng đã tập trung nghiên cứu phát triển các nhóm mặt hàng mà sản xuất của Công ty đang thể mạnh như các sản phẩm trên dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi và nhóm sản phẩm dạng nước, chất lỏng cho dây chuyền sản xuất trang thiết bị y tế.

-Trong suốt những năm qua sản xuất Công ty đã từng bước xây dựng được nền tảng kỹ thuật ngày càng ổn định và phát triển, đào tạo được đội ngũ kỹ thuật có trình độ từ các Quản đốc Phân xưởng, phòng QC và QA và đội ngũ kỹ thuật phụ trợ như công nhân kỹ thuật về điện, cơ khí, xử lý nước RO,... đảm bảo đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất hiện tại của Công ty và về lâu dài sẽ xây dựng được lực lượng cán bộ có trình độ kỹ thuật có kinh nghiệm đã trải qua thực tiễn để làm nòng cốt cho nền tảng kỹ thuật của Công ty, giúp Công ty sản xuất luôn ổn định và phát triển.

-Do giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của Công ty bên sản xuất Kiến An đến tháng 8 năm 2026 là hết hạn. Do khu đất này được quy hoạch là đất kinh doanh dịch vụ thương mại (không phải đất sản xuất công nghiệp) nên trong năm 2024 Công ty đã đang triển khai từng bước để chuyển đổi thành đất kinh doanh dịch vụ và sau đó bước tiếp theo là xin gia hạn giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Hiện nay Công ty đã thành công trong việc gia hạn quyền sử dụng đất thêm 05 năm cho nhà máy đến tháng 07 năm 2031 đây là điều kiện sống còn cho sự phát triển của Công ty.

-Trong những năm qua là thời kỳ khó khăn đối với sản xuất Công ty song trong đó có yếu tố khách quan là doanh thu xuất khẩu hàng gia công cho Công ty B.Braun đặt hàng luôn ổn định ở mức 23 đến 24 tỷ đồng, sản xuất của Công ty đều đạt được doanh thu trên 80 tỷđ mặc dù thực tế mặt hàng sản xuất còn ít (chỉ có chủ đạo 2 số đăng ký) và công nghệ sản xuất còn thấp nên để đạt được như vậy là sự cố gắng rất lớn của Công ty. Với doanh thu này Công ty đã đảm bảo công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho gần 150 CBCNV nhà máy sản xuất và đảm bảo khấu hao đầu tư và góp phần có hiệu quả của Công ty.

CÁC CÔNG TÁC KHÁC

-Về công tác chính sách xã hội: Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp kịp thời, không nợ đọng, hàng năm thu nộp gần 6 tỷ đồng, giải quyết tốt chế độ chính sách cho người lao động như thanh toán chế độ ốm đau, thai sản và nghỉ chế độ hưu trí của người lao động thực hiện đúng chính sách đầy đủ và kịp thời.

-Công ty đã động viên CBCNV tích cực ủng hộ các quỹ từ thiện do các cấp các ngành phát động, tặng quà cho các Con của CBCNV là học sinh giỏi của năm học và tặng quà cho thương binh, Con liệt sĩ nhân ngày 27/7, ngày Lễ, Tết. Tặng quà nữ CNV nhân ngày 8/3, ngày 20/10 và trợ cấp khó khăn đột xuất cho CBCNV bị rủi ro, bệnh nặng, tổ chức kỷ niệm 68 năm và 70 năm ngày Thầy thuốc Việt Nam 27-02-2025 và tặng quà cho các cán bộ chủ chốt Công ty đã nghỉ hưu.

-Trong suốt nhiệm kỳ vừa qua Đảng bộ Công ty được công nhận Trong sạch vững mạnh, Công đoàn Công ty được Liên đoàn lao động thành phố tặng cờ thi đua: Công đoàn cơ sở Vững mạnh xuất sắc.

-Năm 2022 đến năm 2025 Công ty cùng toàn thể CBCNV ủng hộ quỹ máu ấm công đoàn và ủng hộ người nghèo hàng trăm triệu đồng.

Đánh giá năm 2025 mặc dù chỉ tiêu tổng doanh thu chỉ tương đương năm 2024, chỉ tiêu doanh thu sản xuất cũng như năm 2024 nhưng chỉ tiêu lợi nhuận cuối cùng tăng 6% song các chỉ tiêu cơ bản khác như chỉ tiêu thu nhập người lao động, chỉ tiêu thu nộp BHXH và nộp ngân sách, chỉ tiêu trả cổ tức vẫn đảm bảo bằng hoặc vượt so với nhiệm kỳ trước. Do đó so với nhiều doanh nghiệp ở Việt Nam còn rất khó khăn dẫn đến tăng trưởng âm hoặc bằng không thì có thể nói nhiệm kỳ 2021-2026 là thành công của Công ty và Công ty cũng đã làm tốt nhiệm vụ chính trị mà UBND, Sở Y tế HP giao cho Công ty là góp phần vào hoàn thành nhiệm vụ chống dịch và chăm sóc sức khỏe cho nhân dân thành phố trong năm qua của Sở Y tế. Có được kết quả trên là nỗ lực rất lớn của tập thể lãnh đạo, toàn thể CBCNV Công ty và sự giúp đỡ của các ban ngành, của Sở Y tế HP và các đơn vị khám chữa bệnh trong thành phố. Để biểu dương sự nỗ lực và hoàn thành các chỉ tiêu trên, Tôi đề nghị các Cổ đông nhiệt liệt hoan nghênh.

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

TÌNH HÌNH TÀI SẢN

TÀI SẢN	31/12/2024	31/12/2025
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	16.434.573.220	18.288.124.146
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	167.183.505.220	184.522.337.262
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	43.513.315.440	39.299.222.814
IV. Hàng tồn kho	20.749.639.120	18.369.792.282
V. Tài sản ngắn hạn khác	108.062.620	112.427.459
B. TÀI SẢN DÀI HẠN		
I. Các khoản phải thu dài hạn	0	0
II. Tài sản cố định	13.664.891.509	32.042.753.515
1. TSCĐ hữu hình	13.105.167.229	31.517.124.115
2. TSCĐ vô hình	559.724.280	525.629.400
III. Tài sản dở dang dài hạn	19.094.989.116	0
IV. Đầu tư tài chính dài hạn	0	0
V. Tài sản dài hạn khác	193.777.369	0
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	280.942.753.614	292.634.657.478

Năm 2025, tổng tài sản của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng đạt 292,63 tỷ đồng, tăng 4,16% so với năm 2024, cho thấy quy mô tài sản tiếp tục được mở rộng. Cơ cấu tài sản chuyển dịch theo hướng tích cực khi tài sản ngắn hạn được tối ưu với tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn tăng, trong khi các khoản phải thu (-9,68%) và hàng tồn kho (-11,47%) giảm, góp phần cải thiện dòng tiền và hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Đồng thời, tài sản dài hạn tăng mạnh do tài sản cố định tăng hơn 134%, phản ánh việc hoàn thành các dự án đầu tư và đưa vào khai thác. Hiệu quả sử dụng tài sản được nâng cao khi lợi nhuận tăng trưởng dù doanh thu gần như đi ngang. Việc giảm các khoản phải thu cho thấy công tác thu hồi công nợ được cải thiện, qua đó hạn chế rủi ro nợ quá hạn và chi phí dự phòng, tác động tích cực đến kết quả kinh doanh. Tổng thể, Công ty đã sử dụng tài sản hiệu quả hơn, vừa đảm bảo tính thanh khoản ngắn hạn vừa tạo nền tảng tăng trưởng dài hạn.

TÌNH HÌNH NỢ PHẢI TRẢ

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025
I. Nợ ngắn hạn		
1. Phải trả cho người bán ngắn hạn	28.518.230.930	19.352.003.933
2. Người mua trả tiền trước	10.530.743	78.929.337
3. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	5.181.159.382	5.600.578.501
4. Phải trả người lao động	3.219.580.334	3.846.397.782
5. Chi phí phải trả	83.500.953	70.000.000
6. Phải trả ngắn hạn khác	3.195.418.651	1.217.513.875
7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	4.029.808.375	3.429.808.375
8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	2.690.784.884	2.688.384.884
II. Nợ dài hạn		
1. Phải trả người bán dài hạn	2.888.766.375	4.420.766.375
2. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	0	0
TỔNG CỘNG	49.817.780.627	40.704.383.062

Năm 2025, tổng nợ phải trả của Công ty đạt 40,70 tỷ đồng, giảm mạnh 9,11 tỷ đồng (-18,29%) so với năm 2024, cho thấy xu hướng giảm đòn bẩy tài chính và nâng cao mức độ an toàn tài chính. Biến động lớn nhất đến từ phải trả người bán ngắn hạn giảm mạnh từ 28,52 tỷ xuống 19,35 tỷ đồng (-32,15%), phản ánh việc Công ty đã chủ động thanh toán công nợ, giảm chiếm dụng vốn từ nhà cung cấp. Đồng thời, phải trả ngắn hạn khác cũng giảm đáng kể (-61,9%), trong khi vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn giảm nhẹ, cho thấy Công ty hạn chế phụ thuộc vào nguồn vốn vay. Ngược lại, phải trả người bán dài hạn tăng từ 2,89 tỷ lên 4,42 tỷ đồng, thể hiện xu hướng cơ cấu lại kỳ hạn nợ theo hướng dài hạn hơn nhằm giảm áp lực thanh toán ngắn hạn.

Các khoản phải trả và cải thiện thanh toán, có thể đánh giá Công ty đang kiểm soát tốt nghĩa vụ nợ, hạn chế rủi ro phát sinh nợ quá hạn, qua đó tránh các chi phí phạt và ảnh hưởng tiêu cực đến uy tín cũng như kết quả kinh doanh.

Đối với ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái, trong bối cảnh ngành dược phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu, biến động tỷ giá có thể làm tăng giá vốn. Tuy nhiên, với quy mô vay nợ thấp và không phát sinh vay ngoại tệ dài hạn, tác động của chênh lệch tỷ giá đến kết quả kinh doanh năm 2025 được đánh giá là không lớn và trong tầm kiểm soát.

Về chi phí lãi vay, do dư nợ vay ngắn hạn giảm và không có vay dài hạn, chi phí lãi vay có xu hướng giảm, qua đó góp phần cải thiện lợi nhuận ròng. Nhìn chung, cơ cấu nợ năm 2025 của Công ty theo hướng an toàn, giảm rủi ro tài chính, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng tự chủ về vốn.



NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ

- Công ty tổ chức họp để thảo luận các biện pháp triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) nhiệm kỳ 2021-2026, Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025, cũng như thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh (SXKD) năm 2025.

- Về các chỉ tiêu kế hoạch như SXKD, đầu tư trang thiết bị, thu nộp BHXH, BHYT, BHTN... Công ty phấn đấu hoàn thành và vượt mức.

- Công ty đã thống nhất phương án phân chia lợi nhuận, chi trả thù lao cho HĐQT, Ban Kiểm soát (BKS), và cổ tức hằng năm để trình ĐHĐCĐ thường niên phê duyệt.

- Thảo luận và thống nhất mở rộng tăng ca cho dây chuyền thuốc nhỏ mắt. Đồng thời, Công ty liên tục tìm giải pháp vượt qua khó khăn trong hoạt động SXKD năm 2024, như giá nguyên vật liệu tăng, ảnh hưởng từ chiến tranh Nga - Ukraina và các cuộc chiến thương mại toàn cầu khiến hàng hóa sản xuất ra tiêu thụ chậm.

- Thực hiện kế hoạch công ty, đã hoàn thành nộp hồ sơ đăng ký số mới và gia hạn cho các sản phẩm đang sản xuất.

- Tiến hành thẩm định lại tiêu chuẩn GPP cho các quầy thuốc tại Chi nhánh Hiệu thuốc, và tiêu chuẩn GDP cho khu vực kinh doanh tại 71 Điện Biên Phủ, Hải Phòng.

- Thống nhất mức thưởng lễ, Tết và tiền ăn ca cho CBCNV theo quy chế lương và quy định SXKD của công ty.

- Lập hồ sơ, bổ sung mã ngành nghề kinh doanh, xin cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động cho Công ty, các chi nhánh và hiệu thuốc, đảm bảo điều kiện thẩm định chuẩn GPP.

- HĐQT đã thống nhất bổ sung quy chế hoạt động của HĐQT và BKS theo quy định mới của Chính phủ.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
HAIPHARCO



KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

Bước sang năm 2026 thế giới vẫn phải đối diện cuộc chiến tranh giữa Nga và Ukraina và hàng trăm lệnh cấm vận của các nước phương tây lại phải đối diện cuộc chiến giữa Mỹ - Israel và Iran. Ngay từ đầu năm do ảnh hưởng các cuộc xung đột đã đẩy giá xăng dầu trên thế giới và Việt Nam vào tình trạng khủng hoảng tăng nóng bất thường và đẩy chuỗi cung ứng trên thế giới tiếp tục bị đứt gãy. Giá cước vận chuyển đường thủy, đường hàng không và đường bộ tăng cao đột biến làm giá nguyên nhiên liệu cho sản xuất cũng khủng hoảng luôn có nguy cơ tăng cao và bất ổn, việc nhập khẩu nguyên liệu cho sản xuất cũng rất khó khăn.

Năm 2026 là năm với những đặc thù tình hình thế giới như đã phân tích đồng thời cũng là năm Việt Nam đánh dấu sự cải tổ sâu rộng tới bộ máy chính quyền quản lý 2 cấp đang diễn ra rất quyết liệt, ít nhiều trước mắt cũng ảnh hưởng tới nền kinh tế. Song về lâu dài sẽ là những cải tổ cần thiết để tháo gỡ thủ tục hành chính ngày càng đơn giản và giảm phiền hà cho người dân và doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp bứt tốc phát triển.

Năm 2026 thị trường dược phẩm Việt Nam vẫn còn bị ảnh hưởng bởi chiến dịch làm trong sạch thị trường thuốc, mỹ phẩm, thực phẩm nên sức mua của các nhóm hàng này đang giảm mạnh đang trong thời kỳ phục hồi với sự lựa chọn thông thái của người tiêu dùng.

Ngay từ đầu năm 2026 công ty đã phải đối diện giá nhập khẩu nguyên liệu phục vụ cho sản xuất tăng giá từ 15-30%, giá xăng dầu tăng làm tăng chi phí vận chuyển hàng hóa của Công ty tới các đại lý. Việc tăng giá đầu vào đã áp lực lên giá thành, giá bán của Công ty, trong khi đó giá bán ra chưa điều chỉnh tăng được (do Bộ y tế, do thị trường,...). Về bán lẻ Công ty càng ngày càng bị áp lực cạnh tranh với các thể lực tập đoàn bán lẻ khác như FPT, hệ thống nhà thuốc Long Châu, hệ thống nhà thuốc Pharmacy,... họ bán lẻ rẻ như bán buôn.

Hiện nay UBND Thành phố đã ra Kế hoạch số 09/KH-UBND ngày 12/01/2026 về việc thu hồi toàn bộ 13 điểm thuê nhà của Công ty trong đó có cả trụ sở 71 Điện Biên Phủ. Nếu UBND kiên quyết thu hồi như vậy đồng nghĩa việc Công ty gần như giải thể. Cho nên Công ty đang làm văn bản gửi UBND thành phố xin được ký tiếp hợp đồng 7 điểm quan trọng gắn với sống còn của Công ty và trả 6 điểm để thể hiện đồng quan điểm với Kế hoạch 09/KH-UBND của UBND Thành phố.

Đứng trước khó khăn kể trên và những khó khăn của Công ty, Công ty cũng mạnh dạn xây dựng nhiệm vụ kế hoạch năm 2026 và các biện pháp thực hiện triển khai với các chỉ tiêu kinh tế xã hội như sau:

1. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

- Tổng doanh thu : Năm 2026 - 200 tỷ
- Trong đó : - Kinh doanh nội địa: 100 tỷ
- Sản xuất công nghiệp: 90 tỷ
- Các khoản nộp ngân sách : Như năm 2025
- Lợi nhuận sau thuế : Như năm 2025
- Thu nhập bình quân : 8.500.000đ/tháng/Người.
- Trả cổ tức : 20%/năm.
- Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp đầy đủ, kịp thời.

2. Một số giải pháp thực hiện mục tiêu:

Bước sang năm 2026 Công ty có những thuận lợi, khó khăn như sau:

Thuận lợi

-Hiện nay Công ty đã có nền tài chính trong sạch và tích lũy được vốn để phục vụ cho đầu tư mở rộng sản xuất và hoạt động sản xuất kinh doanh không phải phụ thuộc vay vốn ngân hàng.

-Trong nhiều năm nâng cấp đầu tư đến nay Công ty cũng đã có được cơ sở vật chất đạt các tiêu chuẩn GPs phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như: Có nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP và Phân xưởng liên doanh sản xuất gia công cho B.Braun, có gần 100 nhà thuốc đạt GPP và các cơ sở kinh doanh đạt tiêu chuẩn GDP.

-Có mối quan hệ truyền thống rất tốt với các bạn hàng đặc biệt là các cơ sở điều trị trong thành phố.

-Đã tạo dựng được đội ngũ kỹ thuật có kinh nghiệm trong sản xuất, công nhân lành nghề trong lĩnh vực cơ điện, xây dựng nhân viên kỹ thuật cao trong lĩnh vực kiểm soát chất lượng nhất là KCS.

-Có sự giúp đỡ của các ban ngành và thành phố.

-Công ty B.Braun luôn tin tưởng vào hợp tác với Công ty và mang lại hiệu quả cho cả hai Công ty.

-Bước đầu đã có thuận lợi trong việc ra hạn quyền sử dụng đất tại nhà máy thêm 05 năm đến tháng 7 năm 2031.

Khó khăn

-Giá nguyên vật liệu vẫn chưa ổn định trong giới hạn mà luôn có nguy cơ tiềm ẩn tăng đột biến và khan hàng.

-Sự cạnh tranh ngày càng lớn với các doanh nghiệp được trong nước có cổ đông nước ngoài, các tập đoàn kinh tế đã thành công trong lĩnh vực kinh doanh khác trong nước nay mở chuỗi nhà thuốc bán lẻ nhằm chiếm lĩnh thị trường bán lẻ trong toàn quốc.

-Chính sách đấu thầu tập trung toàn quốc, giá đấu thầu được thống nhất trên toàn quốc nên cạnh tranh của Công ty trong đấu thầu cho các cơ sở y tế công lập, tư nhân tại Hải Phòng ngày càng khó khăn do phải cạnh tranh với các Công ty lớn trong nước và nước ngoài.

-Danh mục thuốc sản xuất còn hạn chế.

-Nền tảng kỹ thuật cho nhà máy còn thấp đang được xây dựng và hoàn thiện.

-Thiếu cán bộ kỹ thuật, quản lý cho Nhà máy. Thiếu DSĐH chính quy (do trường ĐH Dược Hà Nội đào tạo) đáp ứng yêu cầu GMP, GDP, GPP của Bộ Y tế nhất là cán bộ cho viết hồ sơ các SOP và đăng ký thuốc.

-Quy định ngày càng chặt chẽ về thủ tục hồ sơ đăng ký thuốc mới của Cục Dược-Bộ Y tế nên việc lập hồ sơ xin đăng ký thuốc mới rất khó khăn và mất thời gian từ 3-5 năm mà chưa chắc đã được.

-Hệ thống triển khai bán hàng tỉnh ngoài còn yếu và chưa chuyên nghiệp, còn thụ động, nhất là các tỉnh phía Nam (phó mặc cho đại lý).

-Nhiều địa điểm kinh doanh bán hàng của Công ty đang thuê của Công ty kinh doanh Nhà Hải Phòng làm ăn kém hiệu quả, không có lãi, hàng tháng Công ty vẫn phải bù lỗ tiền thuê nhà thuê đất, trong khi đó tiền thuê nhà đất này luôn có xu hướng tăng lên.

-Thời hạn thuê đất bên khu sản xuất được ra hạn đến năm 2031. Nhiều khả năng nhà máy sản xuất buộc phải di dời sang khu công nghiệp nếu tiếp tục sản xuất, phải lập kế hoạch dự án mua đất tại khu công nghiệp Trảng Duệ và xây dựng để di dời nhà máy.

Nhiệm vụ trọng tâm và giải pháp thực hiện

Về quyết tâm: Củng cố và phát huy mặt mạnh trong những năm qua đó là sự đoàn kết nhất trí của toàn thể CBCNV, tin tưởng vào sự lãnh đạo của HĐQT, Ban giám đốc Công ty, những kinh nghiệm đúc kết trong công tác quản lý,... đã điều hành hoạt động SXKD của Công ty ngày càng ổn định và từng bước phát triển vững chắc như hôm nay. Quan điểm của lãnh đạo Công ty là phát triển phải ổn định và ổn định để phát triển. Sang năm 2026 Công ty tiếp tục triển khai các giải pháp đã thực hiện trong năm qua đã mang lại hiệu quả và tiếp tục phát huy cùng với những biện pháp mới cụ thể như:

Về công tác cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị công lập: Trên cơ sở Công ty có những lợi thế và hạn chế:

-Lợi thế:

- +Công tác cung ứng cho các cơ sở điều trị trong nhiều năm liền nên có nhiều kinh nghiệm.
- +Có mối quan hệ mật thiết và uy tín với các cơ sở điều trị trong công tác cung ứng thuốc.
- +Có mối quan hệ bạn hàng trong nhiều năm.

-Hạn chế:

- +Chưa xây dựng được danh mục chủ đạo mang thương hiệu Công ty.
- +Các cán bộ quan hệ với khách hàng và cơ quan quản lý còn yếu.



NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM CỦA NĂM 2026 VÀ NHIỆM KỲ 2026-2031

Trên cơ sở những thuận lợi và hạn chế nêu trên phòng Kinh doanh sau khi đã sáp nhập với Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng cần làm tốt công tác quan hệ với các Công ty đầu mối để làm đầy thêm danh mục đầu thầu. Ưu tiên quan hệ tốt với các Công ty đầu mối có mặt hàng chủ lực như ưu tiên thanh toán sớm hoặc đúng kỳ hạn để tạo uy tín tin tưởng thân thiện. Tổ chức làm thầu cẩn thận tránh sai sót để mất mặt hàng vì trượt thầu. Cùng với các Công ty thảo luận đưa ra giá dự thầu cho sát cho trúng.

-Tạo đội ngũ triển khai thầu cho chuyên nghiệp, bài bản và quan hệ tốt với bệnh viện, với cơ quan quản lý.

-Tổ chức triển khai cung ứng thuốc sau trúng thầu cho các cơ sở y tế cho đầy đủ, kịp thời mang tính chuyên nghiệp cao và theo dõi đơn đốc công nợ trả đúng hạn.

-Về lâu dài ngoài việc xây dựng mối quan hệ bền chặt với các Công ty đầu mối đồng thời phải xây dựng được các mặt hàng riêng mang thương hiệu của Công ty (bằng cách gia công sản xuất, nhập khẩu thuốc hoặc cắt lô,...), chỉ có như vậy mới mang lại hiệu quả kinh tế cao và từng bước xây dựng được mặt hàng mang thương hiệu của Công ty.

VỀ SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP

Thuận lợi

-Có được cơ sở vật chất là nhà máy đạt chuẩn GMP cho 2 dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi và viên nén B-lactam và dây chuyền sản xuất gia công dịch chạy thận HD với Công ty B.Braun Việt Nam.

-Mặt hàng nhỏ mắt và viên nén Sedacho ăn sâu vào thị trường và có doanh thu rất ổn định từng tháng.

Khó khăn

-Mặt hàng sản xuất còn quá ít.

-Dây chuyền sản xuất còn thô sơ về thiết bị.

-Đội ngũ dược sĩ phát triển mặt hàng còn yếu và thiếu.

-Việc viết hồ sơ xin đăng ký thuốc mới rất khó khăn và mất thời gian.

-Phòng KCS sau khi đã kiện toàn lại bộ máy thì cần triển khai cán bộ kỹ thuật làm mẫu.

Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2026

-Cũng như năm 2025 trong năm nay vẫn tiếp tục tập trung đẩy mạnh sản lượng các mặt hàng mà Công ty đang bán chạy như: những thuốc nhỏ mắt, viên cảm cúm Sedacho,... phải luôn đảm bảo dự trữ đầy đủ cho thị trường khi vào mùa dịch hoặc nhu cầu tăng đột biến.

-Tính toán mở rộng phân xưởng sản xuất thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi để tăng sản lượng lên từ 120-150%.

-Đảm bảo sản xuất đủ sản lượng đặt hàng OSPAY đúng tiến độ, tránh kéo dài như tình trạng trong năm.

-Đối với Phân xưởng thuốc viên: có kế hoạch ngay từ đầu năm nhập khẩu nguyên liệu số lượng lớn phục vụ cho sản xuất để giảm giá thành tăng hiệu quả.

-Đối với phân xưởng HD luôn luôn phải có kế hoạch chuẩn bị về nhân sự để bố trí kịp thời làm 02 ca hoặc là 03 ca để đáp ứng sản lượng của Công ty B.Braun khi họ đặt tăng sản lượng và yêu cầu đáp ứng ngay.

-Cố gắng phấn đấu để duy trì sản lượng như kế hoạch để đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động và cũng như hoạt động SXKD được duy trì ổn định và thường xuyên liên tục có như vậy mới đủ bù đắp chi phí và có hiệu quả.

-Tiếp tục cải tiến mẫu mã bao bì và tìm các biện pháp để hạ giá thành làm tăng sức cạnh tranh và hiệu quả kinh tế cho mỗi sản phẩm của Công ty hiện có.



-Xây dựng và lắp ráp xong dây chuyền phân xưởng trang thiết bị y tế và đồng thời xây dựng thêm số đăng ký sản phẩm mới (sản phẩm thiết bị y tế) dạng lỏng, nước, xịt để tận dụng thế mạnh của dây chuyền thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi.

-Đào tạo công nhân và cán bộ theo tiêu chuẩn GPs để thực hiện tốt các thao tác chuẩn GMP, GLP, GSP, ISO.

-Tăng cường cán bộ kỹ thuật, dược sĩ đại học, tốt nghiệp đại học bách khoa chuyên ngành cơ điện, cho khối sản xuất.

-Tuyển thêm dược sĩ đại học, dược sĩ trung học, đại học hóa bổ sung cho phòng KCS để đáp ứng nhu cầu sản xuất hiện tại của Công ty.

-Về lâu dài dựa trên liên kết sản xuất với B.Braun Công ty sẽ đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, nề nếp làm việc, tác phong công nghiệp để phục vụ cho sản xuất và xây dựng nền tảng kỹ thuật lâu dài cho Công ty.

-Thành lập tổ công tác để dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc để làm việc với ban quản lý khu công nghiệp, các ban ngành thành phố và UBND thành phố để lập phương án mua đất tại khu công nghiệp Trảng Duệ để xây dựng và di dời nhà máy sau khi hết hạn quyền sử dụng đất vào tháng 07/2031 vì đây là điều kiện để phát triển sản xuất lâu dài.

BỘ PHẬN BÁN BUÔN HÀNG SẢN XUẤT CỦA CÔNG TY

Thuận lợi

-Hàng sản xuất của Công ty đã ăn sâu vào thị trường không cần phải quảng cáo, không cần làm thị trường như khuyến mại, quảng cáo.

-Có sự phối hợp của các chi nhánh Hiệu thuốc.

-Có doanh thu tương đối ổn định qua các năm.

-Có sự quan tâm và chỉ đạo thường xuyên của ban lãnh đạo Công ty.

Khó khăn

- Mặt hàng của Công ty còn ít nên tổ chức vận chuyển tới các tỉnh làm chi phí vận chuyển và bốc dỡ cao nên khi phân bổ vào giá bán làm giảm hiệu quả kinh tế.
- Danh mục hàng sản xuất còn quá ít, nên triển khai làm thị trường rất khó hiệu quả.

Nhiệm vụ trọng tâm của năm 2026

Trước những thuận lợi và khó khăn trên: cũng như năm 2025 Phòng Bán hàng và Chi nhánh Hà Nội cần đẩy mạnh doanh số hơn nữa và cung cấp nhiều thông tin về thị trường để Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất sát với thị trường tránh thiếu hàng cục bộ, lưu kho quá lâu.

- Từng bước xây dựng được đại lý có doanh thu cao tại thị trường miền Trung (Đà Nẵng) và thành phố Hồ Chí Minh.
- Tham mưu cho Công ty để phát triển thêm mặt hàng mới (nhất là sản phẩm dạng thiết bị y tế).
- Thu hồi công nợ đúng hạn, đúng với hợp đồng, kiên quyết bỏ chiết khấu nếu nợ quá hạn.

KHỐI CHI NHÁNH HIỆU THUỐC BÁN LẺ

Thuận lợi

- Trước việc cơ quan quản lý nhà nước tăng cường thanh kiểm tra và sự kiểm soát chặt chẽ bằng hệ thống liên thông dữ liệu, buộc việc mua bán buôn phải đầy đủ hóa đơn chứng từ. Với hệ thống phân phối chuẩn chỉ của Hiệu thuốc, đây là cơ hội tốt tăng uy tín thương hiệu với đối tác và khách hàng. Nhất là khi sáp nhập về Công ty, có thêm nguồn lực để phát triển.
- Được sự quan tâm và chỉ đạo sâu sát của Đảng ủy, Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, các phòng ban của Công ty đến từng hoạt động của Chi nhánh.
- Mối quan hệ giữa chi nhánh và các quầy bán lẻ thống nhất, gắn kết các hoạt động.
- Cán bộ, nhân viên chăm chỉ chịu khó trong công việc cũng như trong việc học tập nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ.
- Các cơ sở bán lẻ trực thuộc Hiệu thuốc là những cơ sở bán lẻ lâu năm, nhiều cơ sở có uy tín với người dân, có ý thức hơn về sức mạnh tập thể trong việc cạnh tranh để tồn tại trong tương lai.
- Nhiều cơ sở bán lẻ trong hệ thống có chi phí thấp do địa điểm kinh doanh tại nhà của chủ cơ sở, trực tiếp phụ trách chuyên môn, trực tiếp bán hàng

Khó khăn

- Cơ sở bán lẻ truyền thống giảm doanh thu rất lớn do sự phát triển rất mạnh mẽ của kênh bán hàng online và các chuỗi bán lẻ hiện đại như Long Châu Tập đoàn FPT; Pharmacy, U-pharma...
- Niềm tin của khách hàng vào hệ thống bán lẻ thuốc truyền thống giảm do ảnh hưởng của các vụ án sũ và thực phẩm chức năng giả, bộ trưởng Bộ Y tế khuyến dân mua ở những nhà thuốc lớn, chuỗi có uy tín
- Chính sách thuế thay đổi đối với hộ kinh doanh: Từ 1/1/2026, xóa bỏ phương pháp nộp thuế khoán, chuyển sang nộp thuế theo phương pháp kê khai, với những thay đổi chính sau:
 - +Doanh thu dưới 500 triệu đồng/năm (1,3 triệu/ngày) được miễn thuế. (Hiệu thuốc đa số quầy thuộc nhóm này, nhất là tuyến huyện).
 - +Doanh thu trên 1 tỷ đồng/ năm (2,7 triệu/ngày) mới phải xuất hóa đơn tài chính khi bán hàng.
 - +Doanh thu trên 3 tỷ/ năm (8,3 triệu/ngày) mới phải kê khai và nộp TNCN thuế theo thu nhập tính thuế x thuế suất (như doanh nghiệp).
 - +Doanh thu dưới 3 tỷ/năm nộp cả hai loại thuế gtgt và thuế TNCN = thuế suất x doanh thu. Cụ thể nhà thuốc nộp thuế = Doanh thu x 1,5%.
- Với chính sách thuế mới, các cơ sở bán lẻ là Hộ kinh doanh quy mô nhỏ (Doanh số dưới 3 tỷ đồng/năm) có lợi hơn nhiều về thuế so với khi là địa điểm kinh doanh của công ty (Là địa điểm kinh doanh của công ty: Phải xuất hóa đơn và nộp thuế đầy đủ kể từ đồng bán hàng đầu tiên và kê khai, nộp thuế về công ty theo phương pháp khấu trừ).

- Các chủ cơ sở bán lẻ của công ty đa số đều lớn tuổi, kém về công nghệ thông tin, ngại thay đổi. Đặc biệt các quầy trung tâm của Hiệu thuốc cơ sở vật chất xuống cấp, sức mạnh cạnh tranh thấp, nhất là trước sự phát triển của công nghệ thông tin và trí tuệ nhân tạo AI.

-Trước thực trạng hàng giả, cơ quan quản lý nhà nước tăng cường thanh kiểm tra. Sau sáp nhập tỉnh, bỏ thanh tra chuyên ngành, do thanh tra thành phố phụ trách.

- Hàng hóa nhóm thực phẩm bảo vệ sức khỏe thiếu trầm trọng do:
 - +Rất nhiều nhà máy sản xuất hết hạn GMP phải dừng hoạt động vì chưa được thẩm định lại.
 - +Các nhà máy còn hạn GMP thì sản xuất hạn chế hoặc không sản xuất đối với những sản phẩm trong thành phần hồ sơ đăng ký có phiếu kiểm nghiệm ở hai công ty TSL và Avatel do đang bị Bộ công an điều tra tội làm giả giấy tờ (Hơn 220.000 phiếu Kiểm nghiệm liên quan đến hơn 20.000 cá nhân và doanh nghiệp)
 - +Thiếu nguyên liệu sản xuất
 - Ba thay đổi lớn trong Nghị định 46/2026/NĐ-CP về an toàn thực phẩm khiến nguồn cung nhóm hàng thực phẩm chức năng sẽ khủng hoảng và tăng giá trong năm 2026: (Là nhóm hàng chiếm lợi nhuận cao).
 - +Một là: Siết chặt hồ sơ khoa học chứng minh công dụng: Trước đây khi đăng ký thực phẩm bảo vệ sức khỏe, nhiều sản phẩm chỉ cần: Tài liệu tham khảo và Ng-hiên cứu về thành phần.

Theo quy định mới: Phải có tài liệu khoa học chứng minh công dụng của chính sản phẩm hoặc công thức tương đương.

Điều này làm rất khó khăn cho doanh nghiệp do chi phí nghiên cứu rất cao và nhiều sản phẩm trước đây đang bán tốt khó chứng minh lại công dụng, phải dừng sản xuất vì hết giấy phép.

- +Hai là: Siết mạnh quảng cáo TPCN. Nghị định mới nhấn mạnh việc chống quảng cáo sai sự thật.
- + Ba là: Hậu kiểm mạnh và phạt nặng.

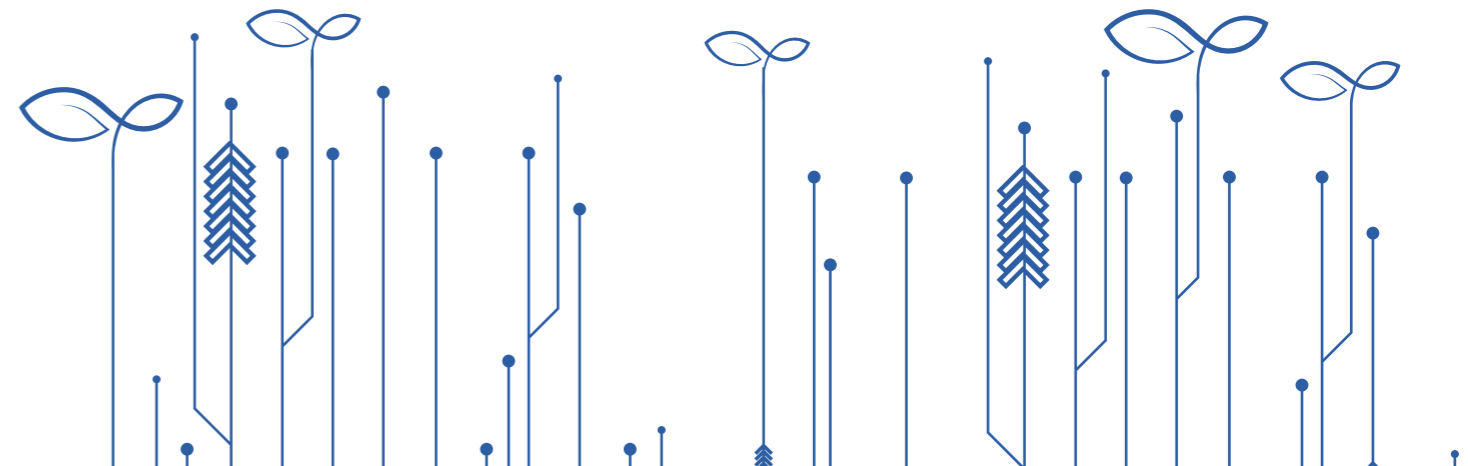
-Với bán buôn: Các nhà đầu tư tài chính đầu tư vào ngành Dược, mục tiêu của họ là chiếm lĩnh kênh phân phối, nên họ triển khai bán buôn về các tỉnh với giá bán ngang với chợ Hapulico, giao hàng nhanh chóng, logictic chuẩn GPs (Ví dụ Dược Vương, Gonsa). Vì vậy các cơ sở bán lẻ có nhiều sự lựa chọn về nhà cung cấp, không chỉ còn các hãng và các nhà buôn tại tỉnh.

Nhiều hãng chọn phân phối qua Ship cod mà cắt đại lý tại tỉnh

Do nhà đất không ổn định nên phải tạm dừng đầu tư tiếp vào các quầy trung tâm của Hiệu thuốc.

Giải pháp thực hiện

- Hiệu thuốc chuyển đổi các địa điểm kinh doanh của Công ty sang mô hình hộ chuỗi liên kết với tên cơ sở "Hộ kinh doanh Hiệu thuốc Hải Phòng – Nhà thuốc ...". Biến các điểm bán thành khách hàng trung thành.
- Tăng cường khai thác, mở rộng phân phối thuốc cho nhiều hãng nhằm tăng thị phần trong mảng bán buôn.
- Tăng cường các hoạt động gắn kết, đồng hành với các cơ sở bán lẻ trong hệ thống
- Tập trung khai thác các mặt hàng chất lượng, độc quyền để làm lợi thế cạnh tranh cho hệ thống; Đảm bảo cung cấp tối đa nhu cầu về hàng hoá đạt chất lượng, giá cả hợp lý cho các quầy.
- Tiếp tục phấn đấu xây dựng các quầy trung tâm (nhà của Công ty) thành chuỗi theo Luật Dược số 44/2024.
- Tập trung công tác đào tạo để tăng giá trị cho khối bán lẻ.



Đối với khối văn phòng

-Sau khi được sáp nhập với chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng: Tăng cường khai thác, mở rộng phân phối thuốc cho nhiều hãng nhằm tăng thị phần trong mảng bán buôn.

-Phần đầu xây dựng các quầy trung tâm (nhà của Công ty) thành chuỗi theo Luật Dược số 44/2024.

+GDP của chi nhánh do Bộ Y tế cấp;

+Các nhà thuốc trong chuỗi cùng tên thương mại; nhập hàng 100% từ Hiệu thuốc.

-Tăng cường các hoạt động gắn kết, đồng hành với các cơ sở bán lẻ trong hệ thống.

-Tập trung khai thác các mặt hàng chất lượng, độc quyền để làm lợi thế cạnh tranh cho hệ thống; Đảm bảo cung cấp tối đa nhu cầu về hàng hoá đạt chất lượng, giá cả hợp lý cho các quầy.

-Tổ kiểm tra tăng cường kiểm tra, hướng dẫn MDV duy trì thực hiện tốt các quy trình thao tác chuẩn GPP, quy chế chuyên môn của ngành và các quy định của Công ty và Chi nhánh tại các quầy bán lẻ.

-Tổ kế toán tăng cường kiểm soát, đôn đốc các bộ phận và các quầy ghi chép sổ sách theo đúng quy định về tài chính, đôn đốc thu hồi công nợ đúng hạn, tránh tổn động vốn lớn tại các quầy.

Đối với nhân viên bán lẻ

-Nghiêm túc thực hiện những quy trình thao tác chuẩn, quy chế của ngành, quy định của Công ty và Chi nhánh.

-Tổ chức tập huấn kiến thức chuyên môn, quy định của pháp luật trong kinh doanh thuốc cho nhân viên quầy bán lẻ một quý ít nhất một lần.

-Đi học và tự học để nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ.

*Năm 2026 Công ty cũng xác định là năm rất khó khăn với các quầy bán lẻ của các Chi nhánh hiệu thuốc, để được chỉ tiêu doanh thu đòi hỏi nỗ lực rất lớn của toàn thể CBCNV của các Chi nhánh hiệu thuốc. Toàn thể CBCNV của các Chi nhánh cố gắng đảm bảo đời sống và nộp đầy đủ đúng hạn tiền BHXH, BHYT, tiền nhà, thuế đất và các khoản nghĩa vụ đối với Công ty, đối với Nhà nước

VỀ MỞ RỘNG KINH DOANH, LIÊN DOANH LIÊN KẾT KINH DOANH NGÀNH NGHỀ KHÁC

-Tiếp nối như năm 2025 Công ty sẽ đánh giá hiệu quả kinh doanh tại tất cả các địa điểm Công ty đang thuê của Nhà nước, địa điểm nào xét thấy kinh doanh không hiệu quả hoặc làm tăng hiệu quả kinh doanh hơn nữa Công ty sẽ liên doanh liên kết với các Công ty có các thế mạnh kinh doanh khác để khai thác hết các hiệu quả tại các điểm trên. Nếu địa điểm nào thật sự không hiệu quả, không mở rộng kinh doanh liên kết được hoặc có mở rộng song không bù đắp được chi phí và tiền trả thuê nhà cho nhà nước thì Công ty sẽ có kế hoạch thanh lý hoặc trả quyền thuê nhà lại cho Nhà nước để giảm bớt khó khăn cho Công ty. (Công ty đã xây dựng kế hoạch trình UBND thành phố về việc trả trả lại 06 điểm thuê nhà cho nhà nước và có thời gian trả cụ thể: bắt đầu từ tháng 06/2026 trả lại 04 điểm: 85 Phan Bội Châu, 17 Lương Khánh Thiện, 14 Kỳ Con, số 10 Tây Sơn, Kiến An và đến tháng 03/2027 trả 02 điểm còn lại là: 48 và 49 Quang Trung). Trên đây là một số nhiệm vụ trọng tâm và một số giải pháp cơ bản triển khai trong năm 2026 cũng như nhiệm kỳ 2026-2031.

Trên tinh thần khách quan và chủ quan đánh giá những khó khăn thuận lợi của năm 2026, Công ty cũng xác định năm 2026 tiếp tục là năm khó khăn như những năm vừa trải qua song Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng tin tưởng rằng với sự quyết tâm của HĐQT và niềm tin của toàn bộ cổ đông và phần đầu vượt khó của toàn thể CBCNV Công ty giúp Công ty hoàn thành được kế hoạch các mục tiêu kinh tế đề ra. Tại Hội nghị ngày hôm nay Công ty rất mong sự đóng góp phát biểu tâm huyết của các quý vị cổ đông đóng góp ý kiến cho bản báo cáo này, nhất là những giải pháp khả thi để thực hiện thành công các chỉ tiêu kinh tế xã hội của năm 2026 tạo đà cho sự phát triển Công ty và lựa chọn của các quý vị cổ đông để bầu và kiện toàn HĐQT, BKS nhiệm kỳ 2026-2031.

GIẢI TRÌNH CỦA BAN GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI Ý KIẾN KIỂM TOÁN

Không có.

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN TRÁCH NHIỆM VỀ MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI CỦA CÔNG TY

- Trong hoạt động của mình, công ty luôn gắn liền mục tiêu lợi nhuận với bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội. Ngoài ra, công ty không những tập trung chất lượng sản phẩm dịch vụ, phát triển khách hàng, công ty cũng dành sự quan tâm đáng kể đến đội ngũ người lao động và các trách nhiệm xã hội khác. Một số hành động có thể kể đến là:

- Công ty hiện đang áp dụng rất tốt chính sách tiết kiệm điện cùng với mục tiêu quán triệt cho toàn thể CBCNV Công ty ý thức tiết kiệm điện, thực hiện tiết kiệm tại cơ quan và gia đình.

- Đối với người lao động, trong suốt thời gian hoạt động theo mô hình Cổ phần hoá, Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng luôn hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao đồng thời giữ vững được truyền thống đoàn kết, kỷ cương, phát huy sức mạnh của tập thể. Công ty luôn áp dụng những chế độ ưu đãi, khuyến nghị cho người lao động, nhất là người lao động có thâm niên lâu dài tại Công ty. Công ty luôn quan tâm, chăm lo sức khoẻ thể chất và tinh thần cho người lao động thông qua hoạt động khám bệnh định kỳ, chương trình bảo hiểm sức khoẻ,.....

- Công ty thường xuyên đánh giá lại, cập nhật, hoàn thiện và phổ biến quy trình về công tác xây dựng kế hoạch kinh doanh hàng năm cho các phòng ban cũng như tiếp tục cải tiến và ứng dụng quy trình mới để phục vụ cho công tác hoạch định chiến lược, kiểm soát chặt chẽ các rủi ro.



CHƯƠNG 04

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Đánh giá của HĐQT về các mặt hoạt động của công ty

Đánh giá của HĐQT về hoạt động Ban giám đốc

Kế hoạch, định hướng của HĐQT



ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH CÔNG TY NĂM 2025

Năm 2025 khép lại một nhiệm kỳ đầy biến động nhưng cũng khẳng định bản lĩnh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng. Mặc dù đối mặt với nhiều khó khăn khách quan từ thị trường và chính sách, bằng sự nỗ lực của HĐQT, Ban Giám đốc và toàn thể CBCNV, Công ty đã hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh tế - xã hội cơ bản, duy trì đà tăng trưởng ổn định và bền vững.

A/ Về Sản xuất Công nghiệp (SXCN) và Đầu tư:

Hoạt động sản xuất trong năm 2025 tiếp tục được củng cố với trọng tâm là nâng cao năng suất và hiệu quả dây chuyền sản xuất.

- Giá trị sản xuất: Khối SXCN đạt 82,309 tỷ đồng, duy trì ổn định so với năm 2024. Điểm sáng nổi bật là hoạt động gia công cho đối tác B.Braun đạt 24,1 tỷ đồng, tăng 5% (tương đương 1 tỷ đồng) so với năm trước, góp phần quan trọng vào việc tối ưu hóa lợi nhuận cuối cùng.

- Hoạt động đầu tư: Năm 2025 ghi dấu ấn với tổng giá trị đầu tư đạt 21,644 tỷ đồng. Trong đó, Công ty tiếp tục đầu tư 2,076 tỷ đồng cho máy móc thiết bị hiện đại phục vụ sản xuất và chính thức bàn giao, đưa vào sử dụng căn Vinhomes với giá trị 19,568 tỷ đồng, góp phần nâng cao năng lực tài sản của Công ty.

B/ Về Kinh doanh và Các chỉ tiêu tài chính:

Trong bối cảnh mảng bán lẻ và bán buôn nội địa có sự sụt giảm nhẹ (giảm 2%), Công ty đã chủ động cơ cấu lại tổ chức và cắt giảm chi phí để đảm bảo hiệu quả tài chính tối ưu.

STT	Chỉ tiêu năm 2025	Giá trị thực hiện 2025 (Triệu đồng)	Tỷ lệ so với 2024
1	Tổng doanh thu	181.831	~99,6%
2	Trong đó:		
	- Khối SXCN	82.309	100,1%
	- Khối kinh doanh nội địa	99.522	99,1%
3	Lợi nhuận sau thuế	25.928	105,5%

Đánh giá tổng quát: Năm 2025 là một năm thành công về mặt hiệu quả khi chỉ tiêu thực lãi (lợi nhuận sau thuế) tăng gần 6% so với năm 2024. Công ty không chỉ đảm bảo nguồn vốn kinh doanh mà còn thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước (nộp ngân sách 9,584 tỷ đồng) và đảm bảo quyền lợi cho cổ đông với mức chi trả cổ tức lên tới 20%/vốn điều lệ (tăng đều qua các năm).

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN TRÁCH NHIỆM, MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI

Trách nhiệm môi trường và xã hội của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng đóng vai trò quan trọng trong việc định hướng phát triển bền vững và củng cố uy tín của doanh nghiệp trong ngành dược. Công ty đảm bảo rằng các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty không chỉ tuân thủ pháp luật mà còn hướng đến lợi ích lâu dài cho cộng đồng và môi trường.

Về mặt môi trường, Công ty có trách nhiệm giám sát việc tuân thủ các quy định pháp luật về bảo vệ môi trường, đặc biệt là trong xử lý chất thải y tế và hóa chất trong quá trình sản xuất. Bên cạnh đó, việc đầu tư vào công nghệ sạch và quy trình sản xuất thân thiện với môi trường là một tiêu chí quan trọng để đánh giá cam kết bảo vệ môi trường của công ty. Công ty cần khuyến khích áp dụng các mô hình sản xuất tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải, đồng thời xây dựng hệ thống xử lý nước thải đạt chuẩn.

Về mặt xã hội, Công ty cũng đảm bảo rằng công ty xây dựng một môi trường làm việc an toàn, chuyên nghiệp và có chính sách đãi ngộ hợp lý cho người lao động. Việc đảm bảo các quyền lợi cơ bản như bảo hiểm xã hội, y tế, đào tạo nâng cao kỹ năng và phát triển nghề nghiệp cho nhân viên là điều kiện cần thiết để tạo dựng lòng tin và sự gắn bó với doanh nghiệp.

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Căn cứ Điều lệ công ty và Quy chế quản trị công ty, Hội đồng quản trị thực hiện giám sát ban giám đốc và các cán bộ quản lý khác trong việc thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ, của HĐQT và điều hành hàng ngày của công ty. Việc giám sát của HĐQT được duy trì thường xuyên, chặt chẽ, đồng thời việc điều hành kinh doanh của Ban điều hành không bị cản trở.

Đánh giá chung về hoạt động của Ban giám đốc trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:

Ban giám đốc đã triển khai hoạt động SXKD phù hợp với Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, chỉ đạo của Hội đồng quản trị và tuân thủ đúng các quy định pháp luật, Điều lệ công ty, Nghị quyết ĐHĐCĐ, HĐQT đồng thời thực hiện các nhiệm vụ được giao một cách trung thực, cẩn trọng, đảm bảo lợi ích tối đa của Công ty và Cổ đông.

Ban giám đốc nhận thức rõ những thuận lợi và khó khăn của Công ty nên đã linh hoạt trong việc điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời thường xuyên ban hành các văn bản tài liệu nội bộ theo thẩm quyền nhằm kiểm soát hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Giám đốc luôn luôn chủ động trong việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh và đảm bảo chất lượng sản phẩm thuốc an toàn, công dụng cao.

Hội đồng quản trị thống nhất với kết quả báo cáo của Ban giám đốc về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024. Các chỉ tiêu cơ bản về sản lượng, doanh thu, lợi nhuận, quyền lợi của cổ đông, đầu tư phát triển sản xuất, xử lý môi trường, thực hiện nghĩa vụ xã hội... đều được báo cáo đầy đủ và phản ánh đúng tình hình thực tế của Công ty.

Trong năm 2024 với tình hình kinh tế thế giới nói chung và tình hình Việt Nam nói riêng khởi sắc, đồng thời với kết quả hoạt động kinh doanh trong năm của Công ty, Hội đồng quản trị đề cao những nỗ lực của Ban Giám đốc đã hoàn thành các chiến lược đề ra trong Đại hội đồng cổ đông, chấp hành tốt các Nghị quyết của Hội đồng quản trị, cũng như chấp hành tốt các chính sách pháp luật Nhà nước.



CÁC KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trong năm qua, hoạt động của Hội đồng quản trị tập trung vào việc chỉ đạo thực hiện việc xây dựng và ban hành các quy chế hoạt động của công ty bao gồm: Sửa đổi, bổ sung Điều lệ; Công bố Bản cáo bạch; Chỉ đạo thực hiện hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh; Giám sát để các hoạt động sản xuất kinh doanh hoạt động ổn định, phấn đấu thực hiện các mục tiêu chiến lược dài hạn. Năm 2024, Hội đồng quản trị sẽ cùng với Ban điều hành và tập thể CBCNV nỗ lực phấn đấu trong công tác quản trị và điều hành doanh nghiệp, để hoàn thành các mục tiêu, nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông giao năm 2024, với kế hoạch, định hướng sau:

- Chỉ đạo hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024 đã được ĐHĐCĐ thông qua đảm bảo an toàn, chất lượng theo yêu cầu.
- Chỉ đạo công tác quản trị, quản lý và điều hành phát triển mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.
- Chỉ đạo triển khai quyết liệt và có hiệu quả các Nghị quyết của HĐQT về: giám sát hiệu quả sản xuất, cung ứng sản phẩm, văn hoá doanh nghiệp, kiểm soát nội bộ, sản xuất, tổ chức nhân sự và đào tạo...
- Tăng cường công tác giám sát, kiểm tra, kiểm soát nội bộ, quản trị rủi ro
- Tiếp tục chỉ đạo cập nhật, điều chỉnh các Quy chế, Quy định nội bộ phù hợp theo quy định pháp luật
- Thực hiện công tác nghiên cứu phát triển, sáng kiến cải tiến hợp lý hoá sản xuất kinh doanh nhằm đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và nâng cao năng lực cạnh tranh.
- Thực hiện tốt chế độ chính sách đối với người lao động, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động.
- Chỉ đạo rà soát, hoàn thiện hệ thống các quy chế quản lý, quản trị doanh nghiệp phù hợp với quy định của Nhà nước và tình hình hoạt động SXKD của Công ty.
- Tăng cường kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động trong toàn Công ty, đặc biệt chú trọng đến công tác giám sát, đánh giá hiệu quả đầu tư, trong việc sử dụng vốn và các nguồn lực khác.
- Tăng cường quan hệ với các cổ đông nhằm cung cấp thông tin tới cổ đông một cách nhanh chóng, kịp thời và minh bạch.
- Thực hiện những nhiệm vụ khác do Đại hội đồng cổ đông giao.
- Thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật khi Công ty đã là Công ty đại chúng.

CHƯƠNG 05

QUẢN TRỊ CÔNG TY

Hội Đồng Quản Trị

Ban Kiểm soát



HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

THÀNH VIÊN VÀ CƠ CẤU CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Họ và tên	Chức danh
1	Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc
2	Trần Văn Huyền	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc
3	Nguyễn Xuân Trường	Thành viên HĐQT



CÁC NGHỊ QUYẾT CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trong năm 2025, HĐQT đã tiến hành 7 cuộc họp, đảm bảo đúng quy định về số lượng cuộc họp theo quy định của luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
1	NQ HĐQT số 25	03/03/2025	Về việc tổ chức ĐHCĐ thường niên năm 2025.	100%
2	TB HĐQT số 26	03/03/2025	Về việc tổ chức ĐHCĐ thường niên năm 2025 vào ngày 29/04/2025.	100%
3	QĐ HĐQT số 62	11/06/2025	Về việc bàn giao tài sản cố định ngôi nhà thương mại HD.S12/VHMR của Công ty vào sử dụng.	100%
4	TB HĐQT số 67	29/06/2024	Về việc thay đổi địa danh địa chỉ hành chính Trụ sở, Xí nghiệp sản xuất và các Chi nhánh của Công ty từ ngày 01/07/2025.	100%
5	BB HĐQT số 69	02/07/2025	Đầu tư "Dự án xây dựng khu nhà trưng bày giới thiệu sản phẩm dược phẩm, dịch vụ thương mại và kho chứa hàng hóa" tại số 01 Tây Sơn, Kiến An, Hải Phòng.	100%
6	QĐ HĐQT số 86	19/09/2025	Phê duyệt dự toán "Dự án xây dựng khu nhà trưng bày giới thiệu sản phẩm dược phẩm, dịch vụ thương mại và kho chứa hàng hóa" tại số 01 Tây Sơn, Kiến An, Hải Phòng.	100%
7	NQ HĐQT số 147	17/10/2025	Phê duyệt dự toán "Dự án xây dựng khu nhà trưng bày giới thiệu sản phẩm dược phẩm, dịch vụ thương mại và kho chứa hàng hóa" tại số 01 Tây Sơn, Kiến An, Hải Phòng.	100%
8	QĐ HĐQT số 162	09/12/2025	Tạm ứng cổ tức năm 2025 của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng	100%
9	TB HĐQT số 163	09/12/2025	Về việc đăng ký cuối cùng để thực hiện quyền tạm ứng cổ tức năm 2025	100%
10	NQ HĐQT số 164	15/12/2025	Về việc chi trả thù lao HĐQT, BKS năm 2025	100%

HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trong năm 2025 vừa qua HĐQT đã tổ chức nhiều cuộc họp về các vấn đề sau:

-Hàng quý bàn các biện pháp thực hiện Nghị quyết của ĐH đồng cổ đông nhiệm kỳ 2021-2026 và Nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2025 cũng như thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025. Về chỉ tiêu kế hoạch SXKD, chỉ tiêu đầu tư mua sắm trang thiết bị, thu nộp BHXH, BHYT, BHTN phần đầu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu đó.

-Thống nhất phương án phân chia lợi nhuận, chi trả thù lao cho HĐQT, BKS và chi trả cổ tức hàng năm trình Đại hội đồng cổ đông thường niên phê duyệt.

-Bàn bạc thống nhất mở rộng tăng ca cho dây truyền thuốc nhỏ mắt, viết hồ sơ gia hạn cho Phân xưởng thuốc viên và đặc biệt là lập kế hoạch mua đất tại khu công nghiệp để di chuyển, xây dựng nhà máy tại vị trí mới đồng thời gia hạn quyền sử dụng đất cho nhà máy tại vị trí số 01 Tây Sơn, Kiến An, Hải Phòng vì đây là điều kiện sống còn để ổn định và phát triển Công ty. HĐQT luôn bàn bạc tìm ra phương hướng giải quyết những khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, trong năm 2025: Giá nguyên vật liệu tăng cao, ảnh hưởng của đại dịch Covid 19 và chiến tranh Nga-Ukraine cũng như cuộc chiến thương mại của những nước lớn làm ảnh hưởng nền kinh tế toàn cầu... hàng hóa sản xuất ra không tiêu thụ được.

-Thực hiện kế hoạch của Công ty, trong nhiệm kỳ 2021-2026 đã nộp hồ sơ đăng ký số mới và gia hạn những sản phẩm đang sản xuất.

-Thẩm định lại tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối thuốc GPP cho các quầy thuốc của các chi nhánh Hiệu thuốc và thẩm định GDP cho khu vực kinh doanh 71 Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng.

-Thống nhất mức thưởng trong quỹ lương nhân dịp các ngày Lễ, Tết, tiền ăn ca cho CBCNV theo quy chế lương và theo quy chế hoạt động SXKD của Công ty.

-Lập hồ sơ, bổ sung mã ngành nghề kinh doanh và xin cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động kinh doanh của Công ty, Chi nhánh Công ty - Hiệu thuốc, các điểm kinh doanh của Công ty và các Hiệu thuốc để thẩm định tiêu chuẩn Quầy thuốc tốt GPP.

-HĐQT họp đã thống nhất xây dựng bổ sung quy chế hoạt động của HĐQT, BKS theo quy định mới của Chính phủ và thông qua tỷ lệ sở hữu cổ phần nước ngoài tối đa của Công ty vào quý 3 năm 2026.

Căn cứ vào tình hình thực tế, hoạt động kinh doanh của chi nhánh Hiệu thuốc An Lão và chi nhánh Hiệu thuốc Kiến Dương không còn mang lại hiệu quả kinh tế và không đáp ứng được yêu cầu của ngành. Ngay quý I và quý II năm 2024 HĐQT đã họp và thống nhất chấm dứt hoạt động kinh doanh của hai chi nhánh trên và sáp nhập vào chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng, trong quý 2 năm 2026 sẽ giải thể chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng để sáp nhập vào phòng Kinh doanh của Công ty. HĐQT cũng đã họp giao nhiệm vụ cho các phòng ban chức năng, đặc biệt phòng Tổ chức-Hành chính và phòng Kế toán-Thống kê xem xét các địa điểm kinh doanh thuê nhà của Nhà nước, mô hình hoạt động cho phù hợp với hoạt động kinh doanh của Công ty và chi nhánh để tham mưu cho HĐQT có kế hoạch sử dụng hoặc trả lại Nhà nước cho giảm bớt chi phí trong thời gian tới.

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng thực sự là cơ quan lãnh đạo đã đề ra chiến lược và kế hoạch phát triển của Công ty, đề ra các mục tiêu trong hoạt động SXKD. HĐQT đã làm đúng pháp luật (Luật Doanh nghiệp), Điều lệ hoạt động Công ty CP.

Các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao góp phần không nhỏ vào sự ổn định, phát triển của Công ty sau 20 năm cổ phần hoá. Các thành viên HĐQT đều là những cán bộ kiêm nhiệm các chức vụ lãnh đạo chủ chốt Công ty: Tổng Giám đốc, Phó Tổng giám đốc, Giám đốc sản xuất trong Công ty và Trưởng phòng Kế toán-Thống kê.

1. Ông Trần Đức Hạnh - Chủ tịch HĐQT - Giám đốc sản xuất đã điều hành tốt công việc sản xuất, đều phát huy được trình độ, năng lực của mình làm tốt nhiệm vụ là Chủ tịch HĐQT điều hành chung, chỉ đạo và ra các nghị quyết, quyết định kịp thời cho hoạt động SXKD của Công ty.

2. Ông Trần Văn Huyền - Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc điều hành Công ty giữ vững sự ổn định, phát triển SXKD, nộp ngân sách, BHXH, BHTN, BHYT đúng hạn và đầy đủ, thu nhập bình quân của người lao động đã được cải thiện qua từng năm và ổn định.

3. Ông Trần Anh Tuấn - Thành viên HĐQT (đến ngày 07/12/2024) kiêm Trưởng phòng Kế toán-Thống kê thực hiện tham mưu cho Chủ tịch HĐQT, Ban Giám đốc thực hiện đúng quy định về kế toán doanh nghiệp, hướng dẫn kế toán các chi nhánh của Công ty thực hiện đúng yêu cầu nghiệp vụ kế toán, đúng quy định pháp luật về thu chi tại các đơn vị của Công ty.

Trong những năm qua tất cả các cuộc họp của HĐQT đều được ghi chép vào sổ thành Nghị quyết và được các thành viên Hội đồng nhất trí thông qua. Theo thống kê trong nhiệm kỳ 2021-2026 vừa qua có 32 cuộc họp bàn về những vấn đề ghi ở phần trên và đã báo cáo đầy đủ các cuộc họp cho UBCK nhà nước theo định kỳ 06 tháng một lần.

Căn cứ Luật doanh nghiệp năm 2020 và Luật chứng khoán năm 2020 quy định chi tiết tại Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020. Ngày 07/12/2024 Công ty đã tổ chức Đại hội cổ đông bất thường lần thứ nhất để kiện toàn HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2021-2026 cụ thể như sau: HĐQT quyết định bổ nhiệm ông Trần Anh Tuấn - Kế toán trưởng Công ty là Người phụ trách quản trị kiêm Thư ký và tại Đại hội cổ đông đã miễn nhiệm chức danh thành viên HĐQT đối với ông Trần Anh Tuấn và bầu bổ sung ông Nguyễn Xuân Trường - Trưởng phòng Tổ chức-Hành chính là thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2021-2026.

Tóm lại: HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng là một tập thể đoàn kết thống nhất, đã hoạt động theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, thường xuyên bám sát tình hình thị trường, tình hình thực tế của doanh nghiệp để điều chỉnh và đưa ra các chủ trương đúng, kịp thời cho hoạt động SXKD của Công ty, kiện toàn và bố trí nhân lực phù hợp với hoạt động SXKD của các đơn vị đạt hiệu quả, giá trị CP tại thời điểm 31/12/2025 là: 83.976 đ/CP, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2025 là: 8.643đ.

HĐQT thường xuyên đôn đốc các thành viên thực hiện đúng chức trách được giao, hoàn thành tốt các nhiệm vụ của mình, đưa Công ty ngày càng ổn định và phát triển vững chắc.

Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập. Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị

Không có

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm

Không có

BAN KIỂM SOÁT

THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT

STT	Họ và tên	Chức danh
1	Nguyễn Duy Hiếu	Trưởng Ban Kiểm soát
2	Nguyễn Thị Hương	Thành viên Ban Kiểm soát
3	Nguyễn Thị Thu	Thành viên Ban Kiểm soát

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Làm được

Các thành viên BKS đều là cán bộ kiêm nhiệm, là cán bộ chủ chốt của các đơn vị nên rất bận về công tác chuyên môn, song với trách nhiệm của uỷ viên BKS được các cổ đông tín nhiệm, các thành viên BKS đã chủ động thực hiện nhiệm vụ được giao. Hàng năm đều tổ chức các đợt kiểm tra, (thường là phối kết hợp với các phòng chức năng Công ty) định kỳ 6 tháng, 1 năm, đôi khi đột xuất nếu có phát sinh, hoặc yêu cầu của HĐQT.

Trong năm 2025, Ban kiểm soát đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ theo Điều lệ của Công ty quy định. Đã tổ chức kiểm tra, giám sát việc chấp hành Điều lệ, kiểm tra các mặt hoạt động tài chính kế toán của các đơn vị, Hiệu thuốc, khối SXCN, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội. Phòng Bán hàng, (100% các đơn vị trực thuộc Công ty đều được kiểm tra giám sát theo quy chế hoạt động của Ban kiểm soát). Trong các đợt kiểm tra BKS đã góp ý và chấn chỉnh những thiếu sót trong việc quản lý, ghi chép, hạch toán ở đơn vị SXKD, để xuất với HĐQT hướng giải quyết cụ thể đối với các Hiệu thuốc, khối SXCN, phòng Bán hàng, Chi nhánh Công ty tại TP Hà Nội, những tồn tại trong quá trình SXKD. Qua kiểm tra trong năm 2025 cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, quy chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao. Riêng khối SXCN hoạt động có hiệu quả cao. Còn lại khối kinh doanh và các đơn vị trực thuộc khác hoạt động kinh doanh hiệu quả còn thấp.

Các chi phí hoạt động của HĐQT, Ban kiểm soát đã được thực hiện đúng theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm.

Tồn tại

Bên cạnh những kết quả đã đạt được trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Ban kiểm soát nhận thấy trong năm 2025 Công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định cần tiếp tục được quan tâm khắc phục trong thời gian tới.

Trong bối cảnh thị trường dược phẩm ngày càng cạnh tranh gay gắt, cùng với những ảnh hưởng kéo dài từ giai đoạn dịch bệnh COVID-19 trước đây, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty vẫn chịu áp lực nhất định. Điều này đòi hỏi các đơn vị sản xuất kinh doanh, các phòng chức năng và chi nhánh trực thuộc cần tiếp tục nâng cao năng lực quản trị, chủ động thích ứng với biến động của thị trường, đồng thời đảm bảo thực hiện đầy đủ các chỉ tiêu kinh tế – tài chính được giao.

Tuy nhiên, trong quá trình triển khai thực hiện nhiệm vụ, sự phối hợp giữa một số đơn vị sản xuất kinh doanh, chi nhánh và các phòng chức năng trong Công ty có thời điểm chưa thực sự đồng bộ và chặt chẽ, dẫn đến hiệu quả tổng thể chưa được tối ưu như kỳ vọng. Việc trao đổi thông tin, hỗ trợ lẫn nhau trong quá trình tổ chức thực hiện nhiệm vụ tại một số bộ phận vẫn cần được cải thiện nhằm nâng cao tính liên kết và hiệu quả hoạt động chung.

Bên cạnh đó, công tác quản lý tài chính và kế toán tại một số đơn vị cần tiếp tục được tăng cường. Một số nội dung như quản lý và thu hồi công nợ, việc thực hiện kê khai và quyết toán thuế, cũng như tuân thủ các quy định của pháp luật về tài chính – kế toán cần được chú trọng hơn nữa nhằm hạn chế các rủi ro phát sinh trong quá trình thanh tra, kiểm tra của cơ quan chức năng. Việc thực hiện các cơ chế khoán chi phí, khoán hiệu quả và nghĩa vụ nộp về Công ty tại một số đơn vị vẫn cần được rà soát để đảm bảo phù hợp với tình hình thực tế và nâng cao tính hiệu quả.

Ngoài ra, chi phí hoạt động kinh doanh tại một số hiệu thuốc và đơn vị trực thuộc còn ở mức tương đối cao so với kết quả đạt được, ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả kinh doanh chung. Một số đơn vị chưa phát huy hết tiềm năng, dẫn đến hiệu quả hoạt động chưa tương xứng với nguồn lực đã được đầu tư.

Nhìn chung, các tồn tại nêu trên không mang tính phổ biến nhưng cần được Ban lãnh đạo và các đơn vị liên quan tiếp tục quan tâm, có giải pháp khắc phục phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững của Công ty trong thời gian tới.

Để hoàn thành tốt các chỉ tiêu kinh tế đã đề ra trong năm 2025, Ban kiểm soát có một số kiến nghị sau:

- Có chế độ khen thưởng thích đáng đối với tập thể phân xưởng, hiệu thuốc, chi nhánh, cá nhân, làm ra hiệu quả cao cho Công ty theo tỷ lệ được Đại hội cổ đông thông qua.
- Ưu tiên cung cấp hàng Công ty sản xuất cho các quầy của hiệu thuốc để giữ thị phần bán lẻ không để nhờ hàng.
- Giữ vững việc sản xuất những mặt hàng đã có thị phần bán lẻ trên thị trường.
- Các chi nhánh, hiệu thuốc cần thực hiện đúng quy chế hoạt động của Công ty đã giao cho chi nhánh và hiệu thuốc, hoạt động có hiệu quả kinh doanh trong năm, chịu trách nhiệm về hoạt động SXKD của đơn vị mình trước pháp luật, trước quy chế, điều lệ của Công ty.
- Bố trí cán bộ đủ năng lực, đủ trình độ, vào các vị trí công tác. Sử dụng công nhân, viên chức đúng năng lực, khả năng, trình độ để đảm bảo hoạt động SXKD có hiệu quả.



HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Hội đồng quản trị Công ty thực hiện đầy đủ chức năng, nhiệm vụ theo quy định của Luật doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và Nghị quyết HĐQT; Tập trung thực hiện mục tiêu Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025; các Nghị quyết của Hội đồng quản trị đã được ban hành tuân thủ những quy định thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị;

- Công tác định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh của Hội đồng quản trị có chất lượng, phù hợp với mục tiêu và đặc điểm tình hình từng năm. Công tác quy hoạch, bổ nhiệm cán bộ đúng quy định. Hội đồng quản trị chỉ đạo, giám sát chặt chẽ Ban điều hành trong hoạt động kinh doanh và việc thực hiện Nghị quyết của Hội đồng quản trị đã thông qua.

- Giám đốc Công ty thực hiện đúng các chức năng nhiệm vụ và phân cấp của Hội đồng quản trị;
- Ban giám đốc đã tích cực triển khai các giải pháp để hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch năm 2025 đã đề ra.



SỰ PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG GIỮA BAN KIỂM SOÁT ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG HĐQT, BAN GIÁM ĐỐC VÀ CÁC QUẢN LÝ KHÁC

Trong năm 2025, Ban Kiểm soát đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ theo Điều lệ Công ty Quy định. Đã tổ chức kiểm tra, giám sát việc chấp hành Điều lệ, kiểm tra các mặt hoạt động tài chính kế toán của các đơn vị, hiệu thuốc, khối SXCN, các chi nhánh của Công ty, phòng Bán hàng, (100% các đơn vị trực thuộc Công ty đều được kiểm tra giám sát theo quy chế hoạt động của Ban kiểm soát). Trong các đợt kiểm tra Ban kiểm soát đã góp ý và chấn chỉnh những thiếu sót trong việc quản lý, ghi chép, hạch toán ở đơn vị, SXKD, đề xuất với HĐQT hướng giải quyết cụ thể đối với các Hiệu thuốc, khối SXCN, phòng bán hàng, chi nhánh của Công ty, những tồn tại trong quá trình SXKD.

Qua kiểm tra trong năm 2025 cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, quy chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao. Riêng khối SXCN hoạt động có hiệu quả rất cao. Còn lại khối kinh doanh và các đơn vị trực thuộc khác hoạt động kinh doanh hiệu quả còn thấp hoặc rất thấp.

Các chi phí hoạt động của HĐQT, Ban kiểm soát đã được thực hiện đúng theo Nghị quyết ĐHCDD thường niên hàng năm.

GIÁM SÁT KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC NGHỊ QUYẾT, QUYẾT ĐỊNH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ THỰC HIỆN MỘT SỐ NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM

- Hoàn thành phân phối lợi nhuận và chi trả cổ tức cho Cổ đông năm 2024.
- Hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận của Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025; Tình hình tài chính Công ty lành mạnh, quản lý và sử dụng vốn điều lệ và các nguồn vốn khác trong hoạt động sản xuất kinh doanh an toàn và tăng trưởng.
- Công ty thực hiện đầu tư trong năm 2025 là 21,64 tỷ đồng; Quá trình đầu tư mua sắm tài sản thực hiện đúng quy định về trình tự, thủ tục.

GIAO DỊCH HỢP ĐỒNG CỦA CÔNG TY VỚI NGƯỜI LIÊN QUAN NĂM 2025

Chi tiết Công ty trình bày tại Báo cáo quản trị Công ty hoặc Báo cáo tài chính năm 2025 được kiểm toán.

GIAO DỊCH CỔ PHIẾU CỦA NGƯỜI NỘI BỘ VÀ NGƯỜI LIÊN QUAN ĐẾN NGƯỜI NỘI BỘ

Chi tiết Công ty trình bày tại Báo cáo quản trị Công ty hoặc Báo cáo tài chính năm 2025 được kiểm toán.

CÁC GIAO DỊCH, THÙ LAO VÀ CÁC KHOẢN LỢI ÍCH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC VÀ BAN KIỂM SOÁT

STT	Họ tên	Chức vụ	Thù lao, tiền lương và phụ cấp (đồng)
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ			
1	Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc	464.940.000
2	Trần Văn Huyền	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc	681.000.000
3	Nguyễn Xuân Trường	Thành viên HĐQT	261.830.000
BAN ĐIỀU HÀNH			
1	Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc	464.940.000
2	Trần Văn Huyền	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc	681.000.000
3	Trần Anh Tuấn	Kế toán trưởng	381.034.545
BAN KIỂM SOÁT			
1	Nguyễn Duy Hiếu	Trưởng BKS	421.308.462
2	Nguyễn Thị Hương	Thành viên BKS	233.634.616
3	Nguyễn Thị Thu	Thành viên BKS	174.124.326



TĂNG CƯỜNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

TUÂN THỦ QUY ĐỊNH VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Năm 2025, Công ty đã tuân thủ nghiêm túc các quy định về quản trị công ty áp dụng đối với công ty đại chúng theo Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020, Nghị định 245/2025/NĐ-CP ngày 11/9/2025 và Thông tư số 116/2020/TT-BTC ngày 31/12/2020 của Bộ Tài chính, cũng như Điều lệ và Quy chế quản trị nội bộ của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng. Công ty đã từng bước triển khai áp dụng các chuẩn mực quản trị hiện đại trong hoạt động quản trị doanh nghiệp.

Các thành viên Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Thư ký Công ty và các bộ phận liên quan thường xuyên tham gia các chương trình đào tạo, hội thảo, cập nhật kiến thức về quản trị công ty, các thông lệ quản trị tốt trong khu vực và trên thế giới; đồng thời cập nhật kịp thời các quy định mới của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, cũng như các nghị định, thông tư hướng dẫn liên quan do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hà Nội và Tổng Công ty Lưu ký và Bù trừ Chứng khoán Việt Nam phối hợp tổ chức.

KẾ HOẠCH HỌC TẬP, ĐÀO TẠO VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban điều hành, các cán bộ quản lý và Thư ký Công ty thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật liên quan đến quản trị công ty; tham gia các hội thảo chuyên đề do Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội và Ủy ban Chứng khoán Nhà nước tổ chức. Trong thời gian tới, Công ty sẽ tiếp tục cử cán bộ tham gia các khóa đào tạo về quản trị công ty do các cơ sở đào tạo được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước công nhận tổ chức, phù hợp với nhu cầu thực tế.

KẾ HOẠCH HỌC TẬP, ĐÀO TẠO VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Công ty thực hiện nghiêm túc việc công bố thông tin, đảm bảo đầy đủ, kịp thời và lưu trữ thông tin theo quy định của pháp luật. Hoạt động quan hệ cổ đông và nhà đầu tư luôn được định hướng theo nguyên tắc minh bạch, tuân thủ pháp luật, đồng thời bảo vệ và đảm bảo đầy đủ quyền và lợi ích hợp pháp của cổ đông.

Trong tất cả các buổi làm việc, trao đổi với nhà đầu tư và tại các kỳ Đại hội đồng cổ đông thường niên, cổ đông và nhà đầu tư đều được tạo điều kiện chủ động đặt câu hỏi liên quan đến hoạt động của Công ty và được Ban lãnh đạo giải đáp trực tiếp tại cuộc họp. Đồng thời, Biên bản và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên được công bố công khai, đầy đủ trên website của Công ty, giúp cổ đông và nhà đầu tư dễ dàng tiếp cận và theo dõi thông tin.

Trong thời gian tới, Công ty sẽ tiếp tục cải tiến chất lượng Báo cáo thường niên và các báo cáo định kỳ nhằm nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong công tác công bố thông tin ...

CHƯƠNG 06

PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG



TĂNG CƯỜNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

Công ty luôn gắn chiến lược phát triển bền vững vào chiến lược phát triển chung của doanh nghiệp để đảm bảo tăng trưởng trong dài hạn. Bên cạnh đó, Công ty mong muốn tạo ra các giá trị cho xã hội, môi trường, đáp ứng kỳ vọng và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ và quyền lợi đối với các bên liên quan. Từ đó các kế hoạch hành động được đặt ra dựa trên nền tảng sự chia sẻ chủ động và tích cực từ các bên liên quan nhằm nhanh chóng phát hiện những vấn đề cần thay đổi và phát triển để hoàn thiện hơn các chính sách của Công ty hiện nay.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- Định hướng, chiến lược chung của Công ty.
- Các chương trình hành động chung.



BAN GIÁM ĐỐC

- Định hướng, chỉ đạo chung về Phát triển bền vững của Công ty.
- Phê duyệt mục tiêu và các kế hoạch hành động.



CÁC BỘ PHẬN CHỨC NĂNG

- Xây dựng và trình Ban Giám đốc các mục tiêu kế hoạch và hành động cụ thể.
- Triển khai, hướng dẫn thực hiện, giám sát các kế hoạch, hành động đã được Ban giám đốc phê duyệt.

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

MỤC TIÊU CHUNG

Trong năm 2025, các phòng ban trong Công ty dưới sự giám sát của Ban kiểm soát đã hoạt động đúng chế độ, chính sách của Nhà nước cũng như điều lệ, kỷ luật của Công ty. Với các doanh nghiệp, ngoài cân nhắc tối đa hóa lợi nhuận, việc tìm ra một lối đi mới nhằm thực hiện tốt trách nhiệm xã hội có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Trong đó những cam kết bảo vệ môi trường hiệu quả đóng vai trò quan trọng giúp doanh nghiệp gia tăng giá trị của mình, có được lòng tin của công chúng cũng như sự đồng thuận từ phía người dân và chính quyền các cấp. Trường hợp vi phạm của nhiều doanh nghiệp trong khoảng thời gian gần đây ở công tác xử lý chất thải trong quá trình sản xuất là bài học đắt giá về việc coi trọng lợi nhuận bất chấp hủy hoại môi trường, ảnh hưởng nghiêm trọng đến sức khỏe và đời sống của người dân cư trú gần khu công nghiệp. Hàng loạt các hệ lụy đáng tiếc sẽ không xảy ra nếu doanh nghiệp có ý thức sớm hơn trong việc đề cao trách nhiệm với môi trường và cộng đồng địa phương ngay khi bắt tay vào việc xây dựng tổ hợp sản xuất. Ý thức được điều đó, Công ty luôn đề cao trách nhiệm với môi trường, xã hội và cộng đồng địa phương trong tiến trình phát triển của mình.

PHÁT TRIỂN KINH TẾ ĐỊA PHƯƠNG

Trong những năm qua, Công ty luôn duy trì và tăng cường mối quan hệ giữa Công ty với các cơ quan ban ngành từ trung ương đến địa phương, tổ chức xã hội và đoàn thể trong cả nước. Trong suốt quá trình xây dựng và phát triển của mình, Công ty cũng đã luôn thực hiện trách nhiệm và nghĩa vụ nộp thuế của mình đối với Nhà nước. Kiến tạo tăng trưởng kinh tế thông qua việc tạo công ăn việc làm cho người dân tại các địa phương, thanh toán thuế, chương trình phát triển kinh tế - xã hội cho cộng đồng, quản lý tác động tới môi trường và xã hội.

PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ

Công ty xác định con người đóng vai trò cốt lõi, quyết định đến sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Trong chiến lược quản trị nguồn nhân lực Công ty tập trung vào việc xây dựng, đào tạo, phát triển đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn cao; xây dựng môi trường làm việc hấp dẫn, chuyên nghiệp để thu hút nhân tài.

Công ty luôn chăm đảm bảo cho người lao động công việc ổn định, tạo sự an toàn cho người lao động để gắn bó lâu dài. Nhân viên luôn được tôn trọng, lắng nghe và chia sẻ; mỗi nhân viên đều cảm nhận được mình là một mắt xích quan trọng trong một tập thể đoàn kết và vững mạnh. Mọi nỗ lực và thành quả của CBNV được công ty công nhận và khen thưởng kịp thời - đó là động lực rất lớn giúp nhân viên tìm thấy sự hứng khởi và sẵn sàng đón nhận những thách thức mới trong công việc.



BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG

Bên cạnh việc duy trì sản xuất kinh doanh hiệu quả, đầu tư đa dạng hóa sản phẩm trên nguyên tắc tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật về công tác đảm bảo an toàn, sức khỏe và bảo vệ môi trường.

+ Thực hiện công tác tuyên truyền công nhân công trường sử dụng vật tư, nhiên liệu, điện, nước một cách hiệu quả, tránh lãng phí.

+ Áp dụng nghiêm ngặt các quy trình bảo hộ lao động, quy trình giữ vệ sinh chung tại công trường theo quy định của Công ty.

+ Khuyến khích tái sử dụng văn phòng phẩm, tiết kiệm giấy in, tái sử dụng giấy một mặt...

+ Hạn chế in ấn các tài liệu nếu không thực sự cần thiết, tăng cường trao đổi công việc qua thư điện tử, các thiết bị công nghệ...

+ Tắt các thiết bị điện, điều hòa khi không còn tiếp tục sử dụng.

Trong năm 2025, công tác bảo vệ môi trường của Công ty không để xảy ra bất kỳ sự cố nào về môi trường và không có ghi nhận vi phạm pháp luật trong các đợt thanh kiểm tra của cơ quan chức năng các cấp.

ĐÁNH GIÁ TRÁCH NHIỆM VỚI MÔI TRƯỜNG VÀ CỘNG ĐỒNG ĐỊA PHƯƠNG

TIẾT KIEM NĂNG LƯỢNG ĐIỆN VÀ NƯỚC

Năng lượng được tiết kiệm thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả. Công ty hiện đang áp dụng tốt chính sách tiết kiệm điện, với mục tiêu nâng cao nhận thức cho toàn thể cán bộ, công nhân viên về việc sử dụng điện tiết kiệm tại cơ quan cũng như tại gia đình. Công ty đã xây dựng và triển khai các giải pháp, quy định cụ thể như sau:

- Ngắt nguồn điện đối với các thiết bị khi không sử dụng, đặc biệt sau giờ làm việc.
- Tận dụng tối đa ánh sáng và thông gió tự nhiên.
- Chỉ sử dụng điều hòa nhiệt độ khi thật sự cần thiết.
- Cài đặt nhiệt độ điều hòa từ 25°C trở lên.
- Khi cải tạo hoặc đầu tư mới, ưu tiên sử dụng các thiết bị có hiệu suất năng lượng cao, có dán nhãn tiết kiệm năng lượng theo quy định.

Công ty cũng hướng đến việc tiết kiệm và bảo vệ nguồn nước thông qua các biện pháp:

- Sử dụng nước đúng mục đích, hợp lý và tiết kiệm.
- Có kế hoạch thay thế, loại bỏ các phương tiện, thiết bị công nghệ lạc hậu, tiêu tốn nhiều nước.
- Cải tiến và hợp lý hóa quy trình sử dụng nước; áp dụng công nghệ tiên tiến trong khai thác và sử dụng nước; tăng cường tái sử dụng và tuần hoàn nước; tích trữ nước mưa phục vụ sản xuất và sinh hoạt.

QUẢN LÝ NGUỒN NGUYÊN VẬT LIỆU

Hiện tại, Công ty chưa thực hiện thống kê chi tiết đối với nội dung này.

TUÂN THỦ PHÁP LUẬT VỀ BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG

- Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ các quy định về môi trường: Không có.
- Tổng số tiền bị xử phạt do vi phạm các quy định về môi trường: Không có.

CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

Trải qua hơn 20 năm hoạt động theo mô hình cổ phần hóa, Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng luôn hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao, đồng thời duy trì truyền thống đoàn kết, kỷ cương và phát huy sức mạnh tập thể. Công ty không chỉ chú trọng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh mà còn quan tâm đến yếu tố con người, trở thành môi trường đào tạo và cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cho các cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp.

Tính đến ngày 31/12/2025, tổng số cán bộ, nhân viên của Công ty là 230 người. Người lao động được đảm bảo việc làm ổn định và làm việc trong môi trường thuận lợi. Công ty cũng áp dụng các chính sách đãi ngộ, khuyến khích phù hợp, đặc biệt đối với người lao động có kinh nghiệm và gắn bó lâu dài.

LAO ĐỘNG

- Thời gian làm việc:

Công ty áp dụng chế độ làm việc 42 giờ/tuần. Nhân viên văn phòng làm việc theo giờ hành chính; tại các nhà xưởng, người lao động làm việc theo ca và được bố trí nghỉ bù theo quy định của Bộ luật Lao động và các văn bản hướng dẫn liên quan.

- Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết:

Theo quy định của Bộ luật Lao động, người lao động làm việc đủ 12 tháng được nghỉ phép 12 ngày/năm; trường hợp làm việc chưa đủ 12 tháng thì số ngày nghỉ được tính theo tỷ lệ tương ứng. Cứ mỗi 05 năm làm việc tại Công ty, người lao động được cộng thêm 01 ngày phép năm. Ngoài ra, người lao động được nghỉ lễ, Tết theo quy định của pháp luật.

- Nghỉ ốm, thai sản:

Người lao động được nghỉ ốm theo quy định hiện hành. Trường hợp nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ theo chế độ bảo hiểm xã hội, người lao động còn được hưởng đầy đủ quyền lợi theo quy định của pháp luật.

- Chế độ, phúc lợi:

Hàng tháng, Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ bảo hiểm và phúc lợi cho người lao động có hợp đồng từ 03 tháng trở lên:

- Tham gia bảo hiểm xã hội cho 100% cán bộ, công nhân viên.
- Tham gia bảo hiểm y tế cho 100% cán bộ, công nhân viên.
- Tham gia bảo hiểm thất nghiệp theo quy định.
- Thực hiện chế độ bồi dưỡng độc hại theo quy định hiện hành.
- Trang bị đồng phục cho người lao động trực tiếp sản xuất.

CHÍNH SÁCH TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO

- Tuyển dụng

Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút nguồn nhân lực có kinh nghiệm, năng lực và phù hợp với yêu cầu công việc. Công ty thường xuyên rà soát, sắp xếp và kiện toàn đội ngũ cán bộ nhằm đảm bảo phù hợp với trình độ chuyên môn và yêu cầu sản xuất kinh doanh.

- Đào tạo

Công ty chú trọng đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Công ty tạo điều kiện cho người lao động tham gia các khóa đào tạo nội



CHƯƠNG 07

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo của Ban giám đốc

Báo cáo kiểm toán độc lập

Bảng cân đối kế toán

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Bản thuyết minh



**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM
HẢI PHÒNG**

Báo cáo tài chính đã kiểm toán
cho năm tài chính kết thúc
ngày 31 tháng 12 năm 2025

MỤC LỤC

	Trang
THÔNG TIN VỀ CÔNG TY	2
BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC	3
BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP	4
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	5-6
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	7
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ	8
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH	9-27

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
THÔNG TIN VỀ CÔNG TY

THÔNG TIN VỀ CÔNG TY

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng được thành lập theo Quyết định số 2785/QĐ – UBND ngày 01/12/2005 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng. Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 01/06/2005. Công ty đã nhiều lần điều chỉnh giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, lần sửa đổi gần nhất là lần thứ 15 được cấp ngày 19/08/2025.

Cổ phiếu của Công ty được giao dịch trên sàn chứng khoán Upcom với mã giao dịch cổ phiếu là DPH.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên của Hội đồng quản trị đã điều hành hoạt động của Công ty trong năm và đến ngày lập báo cáo này bao gồm:

- | | |
|--------------------------|--------------|
| - Ông Trần Đức Hạnh | Chủ tịch |
| - Ông Trần Văn Huyền | Phó chủ tịch |
| - Ông Nguyễn Xuân Trường | Thành viên |

BAN GIÁM ĐỐC

Các thành viên của Ban Giám đốc đã điều hành hoạt động của Công ty trong năm và đến ngày lập báo cáo này bao gồm:

- | | |
|----------------------|-------------------|
| - Ông Trần Văn Huyền | Tổng Giám đốc |
| - Ông Trần Đức Hạnh | Giám đốc sản xuất |

BAN KIỂM SOÁT

Các thành viên của Ban Kiểm soát của Công ty trong năm và đến ngày lập báo cáo này bao gồm:

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| - Ông Nguyễn Duy Hiếu | Trưởng Ban Kiểm soát |
| - Bà Nguyễn Thị Hương | Thành viên |
| - Bà Nguyễn Thị Thu | Thành viên |

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Người đại diện theo pháp luật của Công ty từ đầu năm đến ngày 14/02/2025 là Ông Trần Văn Huyền - Chức danh: Tổng Giám đốc. Người đại diện theo pháp luật của Công ty từ ngày 14/02/2025 đến ngày lập báo cáo này là Ông Trần Đức Hạnh - Chức danh: Chủ tịch Hội đồng quản trị.

TRỤ SỞ ĐĂNG KÝ KINH DOANH

Công ty có trụ sở tại số 71 Điện Biên Phủ, phường Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng.

Công ty có các đơn vị phụ thuộc như sau:

Tên đơn vị	Địa chỉ
Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 14 Ký Con, phường Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	Số 1 đường Bạch Đằng, phường Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng
Hiệu thuốc An Lão	Số 13 đường Trần Tất Văn, xã An Lão, thành phố Hải Phòng
Hiệu thuốc Kiến Dương	Số 19 Thọ Xuân, xã Kiến Thụy, thành phố Hải Phòng
Chi nhánh Hà Nội	Số 1 ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, phường Đống Đa, thành phố Hà Nội

KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty TNHH Kiểm toán BDO đã kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025 của Công ty.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Về Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng (sau đây gọi tắt là "Công ty") trình bày báo cáo này cùng với Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025.

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập Báo cáo tài chính và đảm bảo Báo cáo tài chính đã phản ánh một cách trung thực và hợp lý về tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2025 cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc cùng ngày phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính

Trong việc lập báo cáo tài chính này, Ban Giám đốc Công ty được yêu cầu phải:

- Lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách đó một cách nhất quán;
- Thực hiện các xét đoán và các ước tính một cách thận trọng;
- Nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng cho Công ty có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong Báo cáo tài chính;
- Lập Báo cáo tài chính trên cơ sở hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể giả định rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động liên tục;
- Thiết lập và thực hiện hệ thống kiểm soát nội bộ một cách hữu hiệu để đảm bảo việc lập và trình bày Báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo số kế toán được ghi chép một cách phù hợp để phản ánh hợp lý tình hình tài chính của Công ty ở bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo báo cáo tài chính của Công ty được lập phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan. Ban Giám đốc Công ty cũng chịu trách nhiệm đảm bảo an toàn cho các tài sản và đã thực hiện các biện pháp phù hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và sai phạm khác.

Ban Giám đốc xác nhận rằng Công ty đã tuân thủ các yêu cầu nêu trên trong việc lập và trình bày báo cáo tài chính

PHÊ DUYỆT BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ban Giám đốc chúng tôi phê duyệt báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025 đính kèm được trình bày từ trang 05 đến trang 27. Theo ý kiến của Ban Giám đốc Báo cáo tài chính này đã phản ánh trung thực, hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

Hải Phòng, ngày 30 tháng 03 năm 2026

Thay mặt và đại diện Ban Giám đốc,



Tổng Giám đốc
Trần Văn Huyền

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025

B01-DN

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
C - NỢ PHẢI TRẢ	300		40.704.383.062	49.817.780.627
I. Nợ ngắn hạn	310		36.283.616.687	46.929.014.252
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	V.12	19.316.312.633	28.518.230.930
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		78.929.337	10.530.743
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.13	5.600.578.501	5.181.159.382
4. Phải trả người lao động	314		3.846.397.782	3.219.580.334
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.14	70.000.000	83.500.953
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.15.1	1.253.205.175	3.195.418.651
8. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.16	3.429.808.375	4.029.808.375
9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		2.688.384.884	2.690.784.884
II. Nợ dài hạn	330		4.420.766.375	2.888.766.375
1. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
2. Phải trả dài hạn khác	337	V.15.2	4.420.766.375	2.888.766.375
D - NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		251.930.274.416	231.124.972.987
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.17	251.930.274.416	231.124.972.987
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		30.000.000.000	30.000.000.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		30.000.000.000	30.000.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		4.655.903.683	4.655.903.683
3. Vốn khác của chủ sở hữu	414		3.000.000.000	3.000.000.000
4. Quỹ đầu tư phát triển	418		33.412.259.364	33.412.259.364
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		180.862.111.369	160.056.809.940
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		154.933.702.374	135.487.489.438
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		25.928.408.995	24.569.320.502
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		292.634.657.478	280.942.753.614

Lập ngày 30 tháng 03 năm 2026

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Tổng Giám đốc

Trần Anh Tuấn

Trần Anh Tuấn

Trần Văn Huyền



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

B02-DN

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Đơn vị tính: VND	
			Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	181.831.214.892	182.637.000.332
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.2	508.070.245	274.433.072
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		181.323.144.647	182.362.567.260
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	127.524.957.229	130.660.809.215
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		53.798.187.418	51.701.758.045
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	9.163.353.502	8.980.894.316
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	320.640.000	285.384.367
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	23		320.640.000	285.384.367
8. Chi phí bán hàng	25	VI.6	1.827.365.963	1.812.010.559
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.7	28.311.684.084	27.784.664.369
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		32.501.850.873	30.800.593.066
11. Thu nhập khác	31	VI.8	142.655.429	132.266.762
12. Chi phí khác	32	VI.9	183.786.559	141.615.339
13. Lợi nhuận khác	40		(41.131.130)	(9.348.577)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		32.460.719.743	30.791.244.489
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	VI.11	6.532.310.748	6.221.923.987
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		25.928.408.995	24.569.320.502
17. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.12	8.643	8.190

Lập ngày 30 tháng 03 năm 2026

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Tổng Giám đốc

Trần Anh Tuấn

Trần Anh Tuấn

Trần Văn Huyền



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

B03-DN

(Theo phương pháp trực tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Đơn vị tính: VND	
			Năm nay	Năm trước
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01		196.475.889.822	196.090.900.242
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02		(137.108.558.034)	(133.968.598.955)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03		(23.420.866.469)	(23.499.816.584)
4. Tiền lãi vay đã trả	04		(319.627.500)	(281.277.367)
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	05		(6.218.333.442)	(6.243.799.300)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06		750.998.721	508.481.910
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07		(11.200.246.133)	(12.367.310.829)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		18.959.256.965	20.238.579.117
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21		(1.714.562.593)	(2.664.980.147)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22		-	80.000.000
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(41.625.000.000)	(30.974.977.249)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		27.980.494.727	7.876.000.000
5. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		4.233.361.827	9.877.845.045
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(11.125.706.039)	(15.806.112.351)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ đi vay	33		200.000.000	3.410.000.000
2. Tiền trả nợ gốc vay	34		(800.000.000)	(4.890.000.000)
3. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(5.380.000.000)	(4.969.750.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		(5.980.000.000)	(6.449.750.000)
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		1.853.550.926	(2.017.283.234)
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	V.1	16.434.573.220	18.451.856.454
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		-	-
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	V.1	18.288.124.146	16.434.573.220

Lập ngày 30 tháng 03 năm 2026

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Tổng Giám đốc

Trần Anh Tuấn

Trần Anh Tuấn

Trần Văn Huyền

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

B09-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Hình thức sở hữu vốn

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng là công ty cổ phần được thành lập theo Quyết định số 2785/QĐ – UBND ngày 01/12/2005 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng.

Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 ngày 01/06/2005. Trong quá trình hoạt động, các thay đổi về chức năng kinh doanh, vốn điều lệ của Công ty cũng đã được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng chuẩn y tại các Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi từ lần 1 đến lần 14 ngày 18/02/2025.

Công ty có trụ sở tại số 71 Điện Biên Phủ, phường Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng.

2. Lĩnh vực kinh doanh

Tổng hợp nhiều lĩnh vực kinh doanh, gồm: Sản xuất và kinh doanh thuốc hóa dược, dược liệu, dược phẩm, vaccin, sinh phẩm y tế và thực phẩm chức năng; Mua bán máy móc, trang thiết bị, dụng cụ y tế.

3. Ngành nghề kinh doanh

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty bao gồm:

Các hoạt động liên quan đến sản xuất và kinh doanh thuốc hóa dược, dược liệu, dược phẩm...

4. Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường

Chu kỳ hoạt động của Công ty là khoảng thời gian từ khi mua nguyên vật liệu tham gia vào quy trình sản xuất đến khi chuyển đổi thành tiền hoặc tài sản để chuyển đổi thành tiền, thường không quá 12 tháng.

5. Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp trong năm có ảnh hưởng đến Báo cáo tài chính

Theo đánh giá của Ban Giám đốc Công ty, trong năm không có sự kiện hay hoạt động nào gây ảnh hưởng đáng kể tới Báo cáo tài chính.

6. Cấu trúc doanh nghiệp

Tại ngày 31/12/2025, Công ty có các đơn vị hạch toán phụ thuộc như sau:

Danh sách các đơn vị hạch toán phụ thuộc

Tên	Địa chỉ
- Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 14 Ký Con, phường Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng
- Hiệu thuốc Thủy Nguyên	Số 1 đường Bạch Đằng, phường Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng
- Hiệu thuốc An Lão (*)	Số 13 đường Trần Tất Văn, xã An Lão, thành phố Hải Phòng
- Hiệu thuốc Kiến Dương (*)	Số 19 Thọ Xuân, xã Kiến Thụy, thành phố Hải Phòng
- Chi nhánh Hà Nội	Số 1 ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, phường Đống Đa, thành phố Hà Nội

(*): Các chi nhánh này đã ngừng hoạt động và đang hoàn thành các thủ tục chấm dứt hiệu lực mã số thuế.

7. Nhân viên

Tổng số cán bộ nhân viên của Công ty tại ngày 31/12/2025 là 230 người (Tại ngày 31/12/2024 là 242 người).

8. Tuyên bố về khả năng so sánh thông tin trên Báo cáo tài chính

Thông tin so sánh được trình bày theo số liệu từ Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2024 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

II. NĂM TÀI CHÍNH, ĐƠN VỊ TIỀN TỆ SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN

1. **Kỳ kế toán năm:** Theo năm dương lịch, bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.

2. **Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán**

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán là Đồng Việt Nam (VND).

III. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. **Chế độ kế toán áp dụng**

Công ty áp dụng Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam ban hành kèm theo Thông tư 200/2014/TT- BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 (“Thông tư 200”), Thông tư 53/2016/TT-BTC ngày 21 tháng 3 năm 2016 sửa đổi bổ sung một số điều của Thông tư 200 của Bộ Tài chính hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp và Thông tư 202/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 hướng dẫn phương pháp lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất.

Báo cáo tài chính được lập theo nguyên tắc giá gốc và phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam. Báo cáo tài chính kèm theo không nhằm phản ánh tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận chung tại các nước khác ngoài Việt Nam.

2. **Tuyên bố về việc tuân thủ Chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán**

Ban Giám đốc đảm bảo đã lập và trình bày báo cáo tài chính tuân thủ các yêu cầu của Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các tài liệu hướng dẫn có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

Sau đây là những chính sách kế toán chủ yếu được Công ty áp dụng trong việc lập Báo cáo tài chính. Những chính sách kế toán này nhất quán với các chính sách kế toán áp dụng trong việc lập báo cáo tài chính của năm tài chính gần nhất.

1. **Nguyên tắc ghi nhận các khoản tiền và các khoản tương đương tiền**

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm: tiền mặt, tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn và có kỳ hạn (dưới 3 tháng), tiền đang chuyển và các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi không quá 3 tháng kể từ ngày đầu tư, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền xác định và không có rủi ro trong việc chuyển đổi thành tiền tại thời điểm báo cáo. Việc xác định các khoản tương đương tiền đảm bảo theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 24 “Báo cáo lưu chuyển tiền tệ”.

2. **Nguyên tắc kế toán các khoản đầu tư tài chính**

a) **Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn**

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn là các khoản đầu tư mà Ban Giám đốc có ý định và khả năng nắm giữ đến ngày đáo hạn.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Sau ghi nhận ban đầu, nếu các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn chưa được lập dự phòng phải thu khó đòi theo các quy định khác thì các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá trị có thể thu hồi. Các khoản suy giảm giá trị của khoản đầu tư nếu phát sinh được hạch toán vào chi phí tài chính trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và được giảm trừ trực tiếp vào giá trị khoản đầu tư.

Căn cứ trích lập dự phòng đối với các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn khác: Dự phòng được lập khi giá trị ghi sổ của khoản đầu tư cao hơn giá trị có thể thu hồi. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được ghi nhận vào chi phí tài chính trong kỳ.

3. **Nguyên tắc kế toán nợ phải thu**

Nợ phải thu là số tiền có thể thu hồi từ khách hàng hoặc các đối tượng khác. Nợ phải thu được trình bày theo giá trị ghi sổ trừ đi các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Việc phân loại các khoản phải thu là phải thu khách hàng, phải thu khác được thực hiện theo nguyên tắc:

- **Phải thu khách hàng:** Gồm các khoản phải thu mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch có tính chất mua, bán.

- **Phải thu khác:** Gồm các khoản phải thu không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua, bán (như: phải thu về lãi tiền gửi có kỳ hạn; các khoản phải thu về tiền phạt, bồi thường, tài sản thiếu chờ xử lý...).

Theo dõi khoản phải thu

Các khoản phải thu được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn gốc, kỳ hạn còn lại tại thời điểm báo cáo, theo nguyên tệ và theo từng đối tượng. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản phải thu có thời gian thu hồi còn lại không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh được phân loại là phải thu ngắn hạn, khoản phải thu có thời gian thu hồi còn lại trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh được ghi nhận là khoản phải thu dài hạn.

Phương pháp lập dự phòng phải thu khó đòi

Dự phòng nợ phải thu khó đòi thể hiện phần giá trị của các khoản phải thu mà Công ty dự kiến không có khả năng thu hồi tại ngày kết thúc năm tài chính. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được ghi nhận vào chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ. Dự phòng nợ phải thu khó đòi được trích lập cho từng khoản nợ phải thu, căn cứ vào thời gian quá hạn trả nợ gốc theo cam kết ban đầu (không tính đến việc gia hạn nợ giữa các bên), hoặc dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra.

4. **Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho**

Hàng tồn kho được xác định trên cơ sở giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Việc xác định được thực hiện theo quy định của Chuẩn mực kế toán số 02 - “Hàng tồn kho”, cụ thể: Giá gốc hàng tồn kho bao gồm: Chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho tại địa điểm và trạng thái hiện tại. Giá trị thuần có thể thực hiện được, được xác định bằng giá bán ước tính trừ đi (-) chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và các chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ.

Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho: Bình quân gia quyền.

Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kế khai thường xuyên.

Phương pháp xác định chi phí sản xuất kinh doanh dở dang cuối kỳ: được Công ty xác định bằng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp của các sản phẩm dở dang.

Phương pháp lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho: Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được trích lập cho phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản suy giảm trong giá trị (do giảm giá, hỏng, kém phẩm chất, lỗi thời...) có thể xảy ra đối với nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hoá tồn kho thuộc quyền sở hữu của Công ty dựa trên bằng chứng hợp lý về sự suy giảm giá trị tại ngày kết thúc năm tài chính. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được ghi nhận vào giá vốn hàng bán trong kỳ.

Theo đánh giá của Ban Giám đốc Công ty, tại ngày 31/12/2025, Công ty không có hàng tồn kho bị giảm giá, hỏng, kém phẩm chất, lỗi thời..., nên không cần trích lập dự phòng.

5. **Nguyên tắc kế toán và khấu hao Tài sản cố định hữu hình và vô hình**

Tài sản cố định hữu hình (TSCĐ HH)

TSCĐ HH được phân ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Nguyên giá TSCĐ HH là toàn bộ các chi phí Công ty phải bỏ ra để có TSCĐ tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Việc xác định nguyên giá TSCĐ HH đối với từng loại phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 03 về tài sản cố định hữu hình.

Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu (chi phí nâng cấp, cải tạo, duy tu, sửa chữa...) được ghi nhận vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ. Trong trường hợp có thể chứng minh một cách rõ ràng rằng các khoản chi phí này làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai dự tính thu được do việc sử dụng TSCĐ HH vượt trên mức hoạt động tiêu chuẩn đã được đánh giá ban đầu thì chi phí này được vốn hoá như một khoản nguyên giá tăng thêm của TSCĐ.

Khi TSCĐ HH được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế được xóa sổ khỏi Bảng cân đối kế toán và bất kỳ các khoản lãi lỗ nào phát sinh do thanh lý TSCĐ đều được hạch toán vào kết quả hoạt động kinh doanh.

TSCĐ HH được trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian sử dụng ước tính như sau:

Nhóm TSCĐ	Số năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	25 năm
Máy móc thiết bị	06 năm
Phương tiện vận tải	06 - 08 năm
Thiết bị quản lý	03 năm

Trong năm, Công ty thực hiện trích khấu hao nhanh theo quy định của Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và thông tư 147/2016/TT-BTC ngày 13 tháng 10 năm 2016 sửa đổi, bổ sung một số điều của thông tư số 45/2013/TT-BTC đối với các TSCĐ là máy móc thiết bị.

Tài sản cố định vô hình (TSCĐ VH)

TSCĐ VH được phân ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Quyền sử dụng đất

Quyền sử dụng đất được ghi nhận là TSCĐ VH khi Công ty được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Nguyên giá quyền sử dụng đất bao gồm tất cả những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa đất vào trạng thái sẵn sàng để sử dụng. Quyền sử dụng đất được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian sử dụng lô đất. Quyền sử dụng đất không thời hạn không phải trích khấu hao.

Phần mềm máy tính

Nguyên giá TSCĐ của các chương trình phần mềm được xác định là toàn bộ các chi phí thực tế mà Công ty đã bỏ ra để có các chương trình phần mềm trong trường hợp chương trình phần mềm là một bộ phận có thể tách rời với phần cứng có liên quan, thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn theo quy định của pháp luật về sở hữu trí tuệ. Chương trình phần mềm được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng 03 năm.

Các quy định khác về quản lý, sử dụng, khấu hao TSCĐ

Các quy định khác về quản lý, sử dụng, khấu hao TSCĐ được Công ty thực hiện theo Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và thông tư 147/2016/TT-BTC ngày 13 tháng 10 năm 2016 sửa đổi, bổ sung một số điều của thông tư số 45/2013/TT-BTC.

6. Nguyên tắc kế toán thuế

a) Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành

Chi phí thuế thu nhập hiện hành được xác định trên cơ sở thu nhập chịu thuế và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp trong năm hiện hành (20%).

b) Các loại thuế khác

Các loại thuế khác được áp dụng theo các luật thuế hiện hành tại Việt Nam.

Các báo cáo thuế của Công ty sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với các loại nghiệp vụ khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của cơ quan thuế.

7. Nguyên tắc kế toán chi phí trả trước

Chi phí trả trước là các chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có liên quan đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều kỳ kế toán.

Các khoản chi phí trả trước được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản chi phí trả trước có thời gian không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh kể từ thời điểm trả trước được phân loại là chi phí trả trước ngắn hạn, khoản chi phí trả trước có thời gian trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh kể từ thời điểm trả trước được ghi nhận là chi phí trả trước dài hạn.

Các loại chi phí sau đây được hạch toán vào chi phí trả trước dài hạn để phân bổ dần vào kết quả hoạt động kinh doanh: Chi phí trả trước dài hạn gồm các công cụ dụng cụ xuất dùng, chi phí sửa chữa hiệu thuốc với thời gian phân bổ trong 24 tháng. Chi phí trả trước ngắn hạn gồm công cụ dụng cụ xuất dùng với thời gian phân bổ 12 tháng.

8. Nguyên tắc kế toán nợ phải trả

Các khoản nợ phải trả được trình bày theo giá gốc. Việc phân loại các khoản phải trả là phải trả người bán, phải trả khác được thực hiện theo nguyên tắc:

- **Phải trả người bán:** Gồm các khoản phải trả mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch mua hàng hóa, dịch vụ, tài sản.

- **Phải trả khác:** Gồm các khoản phải trả không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua, bán, cung cấp hàng hóa dịch vụ (như: phải trả về lãi vay, cổ tức và lợi nhuận phải trả, chi phí hoạt động đầu tư tài chính phải trả; phải trả do bên thứ ba chi hộ; phải trả do mượn tài sản, phải trả về tiền phạt, bồi thường, tài sản thừa chờ xử lý, phải trả về các khoản BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ...).

Theo dõi các khoản phải trả

Các khoản phải trả được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn gốc, kỳ hạn còn lại tại thời điểm báo cáo, theo nguyên tệ và theo từng đối tượng. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản phải trả có thời hạn trả nợ còn lại không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh được phân loại là phải trả ngắn hạn, khoản phải trả có thời gian trả nợ còn lại trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh được ghi nhận là khoản phải trả dài hạn.

Các khoản nợ phải trả được ghi nhận không thấp hơn giá trị phải thanh toán.

9. Nguyên tắc ghi nhận vay

Các khoản vay được ghi nhận căn cứ hợp đồng vay, kế ước nhận nợ.

Các khoản vay và nợ thuê tài chính được theo dõi chi tiết theo từng đối tượng, kỳ hạn, nguyên tệ. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, khoản vay và nợ thuê tài chính đến hạn trả trong vòng 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh tiếp theo được phân loại là vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn, các khoản có thời gian trả nợ trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ kinh doanh được ghi nhận là khoản vay và nợ thuê tài chính dài hạn.

10. Nguyên tắc ghi nhận các khoản chi phí đi vay

Ghi nhận chi phí đi vay

Chi phí đi vay gồm chi phí lãi vay và chi phí liên quan trực tiếp đến khoản vay (như chi phí thẩm định, kiểm toán, lập hồ sơ vay vốn...).

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí tài chính trong năm khi phát sinh (trừ các trường hợp vốn hóa theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 16 "Chi phí đi vay").

Trong năm, Công ty không phát sinh chi phí đi vay được vốn hóa vào giá trị tài sản dở dang.

11. Nguyên tắc ghi nhận chi phí phải trả

Chi phí phải trả bao gồm giá trị các khoản chi phí đã được tính vào chi phí hoạt động kinh doanh trong kỳ, nhưng chưa được thực chi tại ngày kết thúc kỳ tài chính trên cơ sở đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí. Chi phí phải trả được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả cho các hàng hóa, dịch vụ đã sử dụng, bao gồm các khoản phí quản lý.

12. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu

a) Nguyên tắc ghi nhận vốn góp của chủ sở hữu.

Vốn góp của chủ sở hữu: Phản ánh số thực tế đã đầu tư của các cổ đông góp vốn.

Vốn góp của các cổ đông được ghi theo giá thực tế phát hành cổ phiếu, nhưng được phản ánh chi tiết theo hai chi tiêu: vốn góp của chủ sở hữu và thặng dư vốn cổ phần.

Vốn khác của chủ sở hữu: Là số vốn kinh doanh được hình thành do bổ sung từ kết quả hoạt động kinh doanh hoặc do được tặng, biếu, tài trợ, đánh giá lại tài sản.

b) Nguyên tắc ghi nhận lợi nhuận chưa phân phối

Lợi nhuận chưa phân phối phản ánh kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) sau thuế TNDN và tình hình phân chia lợi nhuận hoặc xử lý lỗ của Công ty. Lợi nhuận chưa phân phối được theo dõi chi tiết theo kết quả hoạt động kinh doanh của từng năm tài chính (năm trước, năm nay), đồng thời theo dõi chi tiết theo từng nội dung phân chia lợi nhuận (trích lập các quỹ, bổ sung Vốn đầu tư của chủ sở hữu, chia cổ tức cho các cổ đông).

13. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu

Doanh thu bán hàng hoá, thành phẩm

Doanh thu bán thuốc, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm được ghi nhận khi kết quả giao dịch được xác định một cách đáng tin cậy và Công ty có khả năng thu được các lợi ích kinh tế từ giao dịch này. Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi phần lớn những rủi ro và lợi ích về quyền sở hữu hàng hoá đã được chuyển giao cho người mua. Doanh thu không được ghi nhận khi có các yếu tố không chắc chắn mang tính trọng yếu về khả năng thu hồi các khoản tiền bán hàng hoặc có khả năng bị trả lại.

Doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng, cho thuê mặt bằng được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo tỷ lệ hoàn thành của giao dịch tại ngày kết thúc năm tài chính. Tỷ lệ hoàn thành giao dịch được đánh giá dựa trên khảo sát các công việc đã được thực hiện. Doanh thu không được ghi nhận nếu như có những yếu tố không chắc chắn trọng yếu liên quan tới khả năng thu hồi các khoản phải thu.

Doanh thu gia công

Doanh thu cung cấp dịch vụ gia công được ghi nhận khi hàng hoá đã được gia công xong và được khách hàng chấp nhận. Doanh thu cung cấp dịch vụ gia công không được ghi nhận nếu có những yếu tố không chắc chắn đáng kể liên quan đến việc thanh toán tiền hoặc chi phí kèm theo.

Doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính gồm: Lãi tiền gửi thanh toán, lãi tiền gửi có kỳ hạn. Lãi tiền gửi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ, trừ khi khả năng thu hồi tiền lãi không chắc chắn.

14. Nguyên tắc kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu gồm: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh cùng kỳ tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ được điều chỉnh giảm doanh thu của kỳ phát sinh.

Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau mới phát sinh khoản giảm trừ doanh thu, và sự kiện này phát sinh trước thời điểm phát hành Báo cáo tài chính: Công ty ghi giảm doanh thu trên Báo cáo tài chính của kỳ lập báo cáo (kỳ trước), theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 23 "Các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm".

Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến sau thời điểm phát hành Báo cáo tài chính của kỳ sau mới phát sinh khoản giảm trừ doanh thu: Công ty ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh (kỳ sau).

15. Nguyên tắc kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán được ghi nhận theo nguyên tắc phù hợp với doanh thu.

Để đảm bảo nguyên tắc thận trọng, các chi phí vượt trên mức bình thường của hàng tồn kho được ghi nhận ngay vào chi phí trong kỳ (sau khi trừ đi các khoản bồi thường, nếu có), gồm: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp tiêu hao vượt mức bình thường, chi phí nhân công, chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ vào giá trị sản phẩm nhập kho, hàng tồn kho hao hụt, mất mát...

Công ty không phát sinh các khoản ghi giảm giá vốn hàng bán trong năm.

16. Nguyên tắc kế toán chi phí tài chính

Chi phí tài chính phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm: chi phí lãi vay. Chi phí lãi vay được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ.

17. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí bán hàng: Là các khoản chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ, bao gồm chi phí vận chuyển, chi phí xăng xe, bảo dưỡng xe, công tác phí, chi phí về lương nhân viên bán hàng (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...), công cụ dụng cụ xuất dùng cho hoạt động bán hàng.

Công ty không phát sinh các khoản ghi giảm chi phí bán hàng trong năm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là các khoản chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...); bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của nhân viên quản lý doanh nghiệp; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất, thuê môn bài; khoản lập dự phòng phải thu khó đòi; dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, thuê nhà, xăng xe...); chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, dịch vụ ngân hàng...).

Công ty không phát sinh các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm.

18. Bên liên quan

Các bên được coi là liên quan nếu một bên có khả năng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong việc ra quyết định các chính sách tài chính và hoạt động. Các bên cũng được xem là bên liên quan nếu cùng chịu sự kiểm soát chung hay chịu ảnh hưởng đáng kể chung. Các bên liên quan có thể là các công ty hoặc các cá nhân, bao gồm cả các thành viên mật thiết trong gia đình của cá nhân được coi là liên quan.

Trong việc xem xét mối quan hệ của các bên liên quan, bản chất của mối quan hệ được chú trọng nhiều hơn hình thức pháp lý.

Giao dịch và số dư với các bên có liên quan trong năm được trình bày ở Thuyết minh số VIII.2

19. Các nguyên tắc và phương pháp kế toán khác

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang bao gồm: Chi phí đầu tư XDCB, mua sắm TSCĐ phát sinh (TSCĐ hữu hình và TSCĐ vô hình).

V. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

1. Tiền và các khoản tương đương tiền

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	5.801.948.441	5.320.065.127
Tiền gửi ngân hàng	12.486.175.705	11.114.508.093
Cộng tiền và các khoản tương đương tiền	18.288.124.146	16.434.573.220

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

B09-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

2. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng		
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - CN Hồng Bàng	83.708.428.628	81.075.267.397
Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Hải Phòng	3.230.000.000	3.080.000.000
Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam - CN Hải Phòng	15.789.248.914	9.586.873.540
Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín - CN Hải Phòng	29.875.141.557	28.603.904.831
Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - CN Hải Phòng	41.359.518.163	31.407.459.452
Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam - CN Hồng Bàng	10.560.000.000	5.280.000.000
Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hải Phòng	-	8.150.000.000
Cộng	184.522.337.262	167.183.505.220

Các hợp đồng tiền gửi có kỳ hạn từ 12 đến 13 tháng với lãi suất từ 4,2%/năm đến 6,8%/năm.

3. Phải thu khách hàng ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu khách hàng là bên thứ ba	20.248.181.090	25.984.029.570
Văn phòng công ty	14.044.571.951	20.726.461.341
<i>Bệnh viện Hữu Nghị Việt Tiệp</i>	-	945.967.320
<i>Công ty TNHH B.Braun Việt Nam</i>	2.559.912.876	2.169.301.462
<i>Bệnh Viện Đa Khoa Quốc tế Hải Phòng</i>	370.784.574	480.338.540
<i>Bệnh viện Kiến An</i>	397.286.774	1.204.610.034
<i>Công ty cổ phần Dược phẩm và Thiết bị Y tế Việt Anh</i>	880.625.276	808.951.845
<i>Các khách hàng còn lại</i>	9.835.962.451	15.117.292.140
Phải thu khách hàng tại Hiệu thuốc Hải Phòng (*)	3.231.653.437	3.441.775.179
Phải thu khách hàng tại Hiệu thuốc Thủy Nguyên (*)	925.049.872	987.014.240
Phải thu khách hàng tại Hiệu thuốc An Lão	-	77.131.162
Phải thu khách hàng tại Chi nhánh Hà Nội (*)	2.046.905.830	751.647.648
Phải thu khách hàng là bên liên quan	-	-
Cộng	20.248.181.090	25.984.029.570

(*) Các chi nhánh, hiệu thuốc có chức năng chủ yếu là bán lẻ, số lượng khách hàng lớn, mỗi đối tượng khách hàng có số dư nhỏ.

4. Trả trước cho người bán ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Trả trước cho người bán là bên thứ ba	186.108.235	1.026.779.453
Shanghai Tiger Engineering Co.Ltd	-	420.692.480
Công ty cổ phần Thang máy Đức Anh	-	490.000.000
Các nhà cung cấp còn lại	186.108.235	116.086.973
Trả trước cho người bán là bên liên quan	-	-
Cộng	186.108.235	1.026.779.453

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

B09-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

5. Phải thu khác

Phải thu khác ngắn hạn	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Tạm ứng	191.541.680	-	521.541.680	-
Ký cược ký quỹ ngắn hạn	11.621.633.000	-	11.500.000.000	-
Phải thu khác	7.674.218.617	-	5.103.424.545	-
Văn phòng công ty	7.495.827.957	-	5.006.305.993	-
<i>Lãi tiền gửi ngân hàng dự thu</i>	<i>4.316.587.140</i>	<i>-</i>	<i>3.397.655.240</i>	<i>-</i>
<i>Các khoản khác</i>	<i>3.179.240.817</i>	<i>-</i>	<i>1.608.650.753</i>	<i>-</i>
<i>Hiệu thuốc Hải Phòng</i>	<i>178.390.660</i>	<i>-</i>	<i>97.118.552</i>	<i>-</i>
<i>Hiệu thuốc Kiến Dương</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Cộng	19.487.393.297	-	17.124.966.225	-

6. Nợ xấu

	Số cuối năm			Số đầu năm		
	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị có thể thu hồi	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị có thể thu hồi
Trung tâm bán buôn 14	622.459.808	622.459.808	-	622.459.808	622.459.808	-
Ký Con	-	-	-	-	-	-
Cộng	622.459.808	622.459.808	-	622.459.808	622.459.808	-

7. Hàng tồn kho

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Nguyên liệu, vật liệu (VP công ty)	4.705.931.806	-	3.071.347.778	-
Công cụ dụng cụ (VP công ty)	46.756.398	-	47.691.128	-
Thành phẩm tồn kho (VP công ty)	4.633.720.957	-	6.302.640.747	-
Hàng hoá tồn kho	8.983.383.121	-	11.327.959.467	-
<i>Văn phòng Công ty</i>	<i>831.905.722</i>	<i>-</i>	<i>803.968.444</i>	<i>-</i>
<i>Hiệu thuốc Hải Phòng</i>	<i>5.739.693.310</i>	<i>-</i>	<i>7.588.403.711</i>	<i>-</i>
<i>Hiệu thuốc Thủy Nguyên</i>	<i>1.734.808.685</i>	<i>-</i>	<i>1.108.692.412</i>	<i>-</i>
<i>Chi nhánh Hà Nội</i>	<i>676.975.404</i>	<i>-</i>	<i>1.826.894.900</i>	<i>-</i>
Cộng	18.369.792.282	-	20.749.639.120	-

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

B09-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

8. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Thiết bị, dụng cụ quản lý	Tài sản cố định khác		Cộng
Nguyên giá							
Tại ngày 01/01/2025	22.958.268.991	54.293.560.840	9.564.890.334	544.775.618	2.729.766.932	90.091.262.715	
Mua trong năm	-	2.075.815.073	-	-	-	2.075.815.073	
Đầu tư XDCB hoàn thành	19.568.389.116	-	-	-	-	19.568.389.116	
Tăng khác	-	-	-	-	-	-	
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-	-	-	-	
Giảm khác	-	-	-	-	-	-	
Tại ngày 31/12/2025	42.526.658.107	56.369.375.913	9.564.890.334	544.775.618	2.729.766.932	111.735.466.904	
Hao mòn lũy kế							
Tại ngày 01/01/2025	12.404.843.794	52.670.531.042	8.636.178.100	544.775.618	2.729.766.932	76.986.095.486	
Khấu hao trong năm	1.362.000.789	1.375.425.246	494.821.268	-	-	3.232.247.303	
Tăng khác	-	-	-	-	-	-	
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-	-	-	-	
Giảm khác	-	-	-	-	-	-	
Tại ngày 31/12/2025	13.766.844.583	54.045.956.288	9.130.999.368	544.775.618	2.729.766.932	80.218.342.789	
Giá trị còn lại							
Tại ngày 01/01/2025	10.553.425.197	1.623.029.798	928.712.234	-	-	13.105.167.229	
Tại ngày 31/12/2025	28.759.813.524	2.323.419.625	433.890.966	-	-	31.517.124.115	

Trong đó:

Nguyên giá TSCĐ hữu hình đã hết khấu hao nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31/12/2025 là 66.433.753.186 VND (tại ngày 31/12/2024 là 66.433.753.186 VND).

Giá trị còn lại của TSCĐ hữu hình đã dùng thế chấp, cầm cố, đảm bảo khoản vay tại ngày 31/12/2025 là 0 VND (tại ngày 31/12/2024 là 0 VND).

Bản thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và phải được đọc cùng với Báo cáo tài chính

18

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

B09-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

9. Chi phí trả trước

9.1 Chi phí trả trước ngắn hạn

Giá trị công cụ, dụng cụ xuất dùng
Cộng

	Số cuối năm	Số đầu năm
	63.148.358	63.148.349
	63.148.358	63.148.349

9.2 Chi phí trả trước dài hạn

Chi phí sửa chữa
Chi phí phần mềm kế toán
Giá trị công cụ dụng cụ xuất dùng
Cộng

	Số cuối năm	Số đầu năm
	-	45.138.194
	-	5.805.556
	-	142.833.619
	-	193.777.369

10. Tăng, giảm tài sản cố định vô hình

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm tin học	Tổng cộng
Nguyên giá			
Tại ngày 01/01/2025	852.372.000	54.600.000	906.972.000
Mua trong năm	-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-
Tại ngày 31/12/2025	852.372.000	54.600.000	906.972.000
Hao mòn lũy kế			
Tại ngày 01/01/2025	292.647.720	54.600.000	347.247.720
Khấu hao trong năm	34.094.880	-	34.094.880
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-
Tại ngày 31/12/2025	326.742.600	54.600.000	381.342.600
Giá trị còn lại			
Tại ngày 01/01/2025	559.724.280	-	559.724.280
Tại ngày 31/12/2025	525.629.400	-	525.629.400

Trong đó:

Nguyên giá TSCĐ vô hình đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31/12/2025 là 54.600.000 VND (tại ngày 31/12/2024 là 54.600.000 VND)

Giá trị còn lại của TSCĐ vô hình đã dùng thế chấp, cầm cố cho vay tại ngày 31/12/2025 là 0 VND (tại ngày 31/12/2024 là 0 VND).

11. Tài sản dở dang dài hạn

11.1 Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

	Số cuối năm	Số đầu năm
Mua sắm TSCĐ	-	19.094.989.116
Cộng	-	19.094.989.116

Bản thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và phải được đọc cùng với Báo cáo tài chính

19

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

B09-DN

12. Phải trả người bán

Phải trả người bán ngắn hạn

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Phải trả người bán là bên thứ ba	19.316.312.633	19.316.312.633	28.518.230.930	28.518.230.930
Văn phòng công ty	13.396.501.610	13.396.501.610	21.246.367.352	21.246.367.352
Công ty TNHH May Thêu Giày An Phước	-	-	2.424.042.806	2.424.042.806
Công ty cổ phần In Hà An	1.014.379.880	1.014.379.880	3.034.350.817	3.034.350.817
Công ty cổ phần Fresenius Kabi Việt Nam	2.521.910.593	2.521.910.593	5.086.664.152	5.086.664.152
Công ty cổ phần Tân Phú Hà Nội	1.160.460.000	1.160.460.000	1.784.160.000	1.784.160.000
Các nhà cung cấp còn lại	8.699.751.137	8.699.751.137	8.917.149.577	8.917.149.577
Hiệu thuốc Hải Phòng	4.540.092.148	4.540.092.148	6.236.804.169	6.236.804.169
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	1.379.718.875	1.379.718.875	1.035.059.409	1.035.059.409
Phải trả người bán là bên liên quan	-	-	-	-
Cộng	19.316.312.633	19.316.312.633	28.518.230.930	28.518.230.930

13. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Thuế phải nộp

	Số đầu năm	Số phải nộp trong năm	Số đã nộp trong năm	Số cuối năm
Thuế GTGT hàng bán nội địa	346.415.496	3.156.007.604	3.051.578.291	450.844.809
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	-	83.426.522	83.426.522	-
Thuế xuất, nhập khẩu	-	916.880	916.880	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	4.832.873.386	6.532.310.748	6.218.333.442	5.146.850.692
Thuế thu nhập cá nhân	1.870.500	16.032.000	15.019.500	2.883.000
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	-	911.111.843	911.111.843	-
Các khoản phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	-	9.000.000	9.000.000	-
Cộng	5.181.159.382	10.708.805.597	10.289.386.478	5.600.578.501

14. Chi phí phải trả

Chi phí phải trả ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phí quản lý phải nộp	70.000.000	80.000.000
Chi phí phải trả khác	-	3.500.953
Cộng	70.000.000	83.500.953

15. Phải trả khác

15.1 Phải trả ngắn hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Bảo hiểm xã hội, y tế, thất nghiệp Nguyễn Thanh Sơn	56.358.546	7.915.281
Phải trả, phải nộp khác	1.196.846.629	1.487.503.370
Cộng	1.253.205.175	3.195.418.651

15.2 Phải trả dài hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	3.545.818.000	1.713.818.000
	874.948.375	1.174.948.375
Cộng	4.420.766.375	2.888.766.375

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

B09-DN

16. Vay và nợ thuế tài chính ngắn hạn

	Số đầu năm		Trong năm		Số cuối năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Tăng	Giảm	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Vay ngắn hạn cá nhân						
Văn phòng công ty	685.808.375	685.808.375	-	-	685.808.375	685.808.375
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	844.000.000	844.000.000	-	-	844.000.000	844.000.000
Chi nhánh Hà Nội	-	-	200.000.000	200.000.000	-	-
Hiệu thuốc Hải Phòng	2.500.000.000	2.500.000.000	-	600.000.000	1.900.000.000	1.900.000.000
Cộng	4.029.808.375	4.029.808.375	200.000.000	800.000.000	3.429.808.375	3.429.808.375

- (1): Khoản vay cá nhân Văn phòng Công ty có thời hạn vay: không kỳ hạn; lãi suất: 0%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.
 (2): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc Thủy Nguyên có thời hạn vay: không kỳ hạn, lãi suất: 6%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.
 (3): Khoản vay cá nhân Chi nhánh Hà Nội có thời hạn vay: không kỳ hạn; lãi suất: không tính lãi, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.
 (4): Khoản vay cá nhân Hiệu thuốc Hải Phòng có thời hạn vay: 01 năm, lãi suất: 9%/năm, khoản vay này không có tài sản đảm bảo.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

B09-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

17. Vốn chủ sở hữu	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Vốn khác của chủ sở hữu	Quỹ đầu tư phát triển	Lợi nhuận chưa phân phối	Cộng
Số đầu năm trước	30.000.000.000	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.364	140.701.313.157	211.769.476.204
Tăng vốn trong năm trước	-	-	-	-	-	-
Lãi trong năm trước	-	-	-	-	24.569.320.502	24.569.320.502
Tăng khác	-	-	-	-	-	-
Chi trả cổ tức cho các cổ đông	-	-	-	-	(5.100.000.000)	(5.100.000.000)
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	(113.823.719)	(113.823.719)
Số dư cuối năm trước, số dư đầu năm nay	30.000.000.000	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.364	160.056.809.940	231.124.972.987
Tăng vốn trong năm nay	-	-	-	-	-	-
Lãi trong năm nay	-	-	-	-	25.928.408.995	25.928.408.995
Tăng khác	-	-	-	-	-	-
Chi trả cổ tức cho các cổ đông (*)	-	-	-	-	(5.100.000.000)	(5.100.000.000)
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	(23.107.566)	(23.107.566)
Cộng	30.000.000.000	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.364	180.862.111.369	251.930.274.416

(*) Trong năm 2025, Công ty đã thực hiện chi trả cổ tức tỷ lệ 17% vốn điều lệ với số tiền 5.100.000.000 VND từ lợi nhuận chưa phân phối năm 2024 theo Nghị quyết Đại Hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 số 46/NQ-CTCPDPPH ngày 29/04/2025.

Bản thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và phải được đọc cùng với Báo cáo tài chính

22

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

B09-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

17.2 Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Công ty TNHH Dược Hải Phòng	3.500.000.000	3.500.000.000
Ông Trần Văn Huyền	17.317.150.000	17.317.150.000
Vốn góp của các cổ đông khác	9.182.850.000	9.182.850.000
Cộng	30.000.000.000	30.000.000.000

17.3 Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức, chia lợi nhuận

	Năm nay	Năm trước
Vốn đầu tư của chủ sở hữu		
+ Vốn góp đầu năm	30.000.000.000	30.000.000.000
+ Vốn góp tăng trong năm	-	-
+ Vốn góp giảm trong năm	-	-
+ Vốn góp cuối năm	30.000.000.000	30.000.000.000
Cổ tức, lợi nhuận đã chia	5.100.000.000	5.100.000.000

17.4 Cổ phiếu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	3.000.000	3.000.000
Số lượng cổ phiếu đã phát hành	3.000.000	3.000.000
- Cổ phiếu phổ thông	3.000.000	3.000.000
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	3.000.000	3.000.000
- Cổ phiếu phổ thông	3.000.000	3.000.000

Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000 VND

17.5 Các quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Quỹ đầu tư phát triển	33.412.259.364	33.412.259.364

Mục đích trích lập các quỹ

Quỹ đầu tư phát triển được trích lập từ lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp và được sử dụng vào việc đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh hoặc đầu tư chiều sâu của doanh nghiệp.

VI. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán hàng	149.299.066.225	151.295.801.452
Doanh thu cung cấp dịch vụ, gia công	32.532.148.667	31.341.198.880
Cộng	181.831.214.892	182.637.000.332
<i>Trong đó</i>		
Doanh thu bán cho bên thứ ba	181.831.214.892	182.637.000.332
Doanh thu bán cho bên liên quan	-	-
Cộng	181.831.214.892	182.637.000.332

2. Các khoản giảm trừ doanh thu

	Năm nay	Năm trước
Giảm giá hàng bán	-	274.433.072
Hàng bán bị trả lại	508.070.245	-
Cộng	508.070.245	274.433.072

Bản thuyết minh này là một bộ phận hợp thành và phải được đọc cùng với Báo cáo tài chính

23

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

B09-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

	Năm nay	Năm trước
3. Giá vốn hàng bán		
Giá vốn của hàng hoá, thành phẩm đã bán	117.609.676.856	120.675.919.147
Giá vốn dịch vụ đã cung cấp, gia công	9.915.280.373	9.984.890.068
Cộng	127.524.957.229	130.660.809.215
4. Doanh thu hoạt động tài chính		
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	8.846.621.228	8.794.484.222
Doanh thu hoạt động tài chính khác	316.732.274	186.410.094
Cộng	9.163.353.502	8.980.894.316
5. Chi phí tài chính		
Lãi tiền vay	320.640.000	285.384.367
Cộng	320.640.000	285.384.367
6. Chi phí bán hàng		
Chi phí nhân viên bán hàng	937.121.363	945.733.844
Chi phí khấu hao TSCĐ	24.000.000	24.000.000
Chi phí nguyên liệu, công cụ, dụng cụ	95.167.350	93.781.413
Chi phí dịch vụ mua ngoài	716.913.106	622.928.340
Chi phí khác bằng tiền	54.164.144	125.566.962
Cộng	1.827.365.963	1.812.010.559
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp		
Chi phí nhân viên quản lý	17.560.150.720	17.168.217.578
Chi phí nguyên liệu, công cụ, dụng cụ	234.673.515	232.265.564
Chi phí khấu hao TSCĐ	1.857.417.000	1.651.514.682
Chi phí mua ngoài	346.959.237	1.080.578.076
Chi phí khác bằng tiền	8.312.483.612	7.652.088.469
Cộng	28.311.684.084	27.784.664.369
8. Thu nhập khác		
Thu nhập từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	-	80.000.000
Các khoản khác	142.655.429	52.266.762
Cộng	142.655.429	132.266.762
9. Chi phí khác		
Các khoản phạt	40.530.422	67.270.541
Các khoản khác	143.256.137	74.344.798
Cộng	183.786.559	141.615.339

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

B09-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

	Năm nay	Năm trước
10. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố		
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	22.395.911.308	28.190.974.383
Chi phí nhân công	28.385.029.156	27.946.675.654
Chi phí khấu hao TSCĐ	3.266.342.183	2.359.251.579
Chi phí dịch vụ mua ngoài	1.423.872.343	1.703.506.416
Chi phí khác bằng tiền	11.557.080.754	11.616.137.346
Cộng	67.028.235.744	71.816.545.378
11. Chi phí thuế TNDN hiện hành		
Chi phí thuế TNDN tính trên thu nhập chịu thuế năm hiện hành	6.532.310.748	6.218.333.443
Điều chỉnh chi phí thuế TNDN của các năm trước vào chi phí thuế thu nhập hiện hành năm nay	-	3.590.544
Tổng chi phí thuế TNDN hiện hành	6.532.310.748	6.221.923.987
Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả được xác định dựa trên thu nhập chịu thuế của năm hiện tại. Thu nhập chịu thuế của Công ty khác với thu nhập được báo cáo trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản mục thu nhập chịu thuế hay chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế trong các năm khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được khấu trừ cho mục đích tính thuế. Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả của Công ty được tính theo thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.		
Dưới đây là bảng chi tiết chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm của Công ty:		
	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận/(lỗ) thuần trước thuế	32.460.719.743	30.791.244.489
Các điều chỉnh tăng/(giảm) lợi nhuận/(lỗ) theo kế toán	200.833.999	300.422.722
Các khoản điều chỉnh tăng	200.833.999	300.422.722
Các khoản phạt	40.530.422	67.270.541
Chi phí không hợp lý, hợp lệ	160.303.577	233.152.181
Các khoản điều chỉnh giảm	-	-
Lợi nhuận/(lỗ) điều chỉnh trước thuế chưa trừ lỗ năm trước	32.661.553.742	31.091.667.211
Lỗ năm trước chuyển sang	-	-
Thu nhập chịu thuế ước tính năm hiện hành	32.661.553.742	31.091.667.211
Thuế suất	20%	20%
Thuế TNDN phải trả ước tính năm hiện hành	6.532.310.748	6.218.333.443
12. Lãi cơ bản trên cổ phiếu		
Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm.		
Công ty sử dụng các thông tin sau để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu:		
	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	25.928.408.995	24.569.320.502
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác định lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông:	-	-
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phần phổ thông của Công ty	25.928.408.995	24.569.320.502
Số trích quỹ khen thưởng phúc lợi trong năm	-	-
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm (*)	3.000.000	3.000.000
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	8.643	8.190

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

B09-DN

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

B09-DN

(*) Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm được xác định như sau:

	Năm nay	Năm trước
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân đầu năm	3.000.000	3.000.000
Số lượng cổ phiếu phát hành thêm lưu hành bình quân trong năm	-	-
Trừ: Số lượng cổ phiếu quỹ mua lại bình quân trong năm	-	-
Cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân trong năm	3.000.000	3.000.000

VII. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

1. Số tiền đi vay thực thu trong năm

	Năm nay	Năm trước
Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường	200.000.000	3.410.000.000
Cộng	200.000.000	3.410.000.000

2. Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm

	Năm nay	Năm trước
Tiền trả nợ gốc vay theo kế ước thông thường	800.000.000	4.890.000.000
Cộng	800.000.000	4.890.000.000

VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC

1. Các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính

Không có sự kiện nào phát sinh sau ngày kết thúc niên độ có ảnh hưởng trọng yếu hoặc có thể gây ảnh hưởng trọng yếu đến hoạt động của Công ty và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong các kỳ sau ngày kết thúc niên độ kế toán.

2. Giao dịch với các bên liên quan

Các bên được xem là các bên liên quan khi một bên có khả năng kiểm soát phía bên kia hoặc tạo ra ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong các quyết định về tài chính và kinh doanh. Các bên có liên quan là các doanh nghiệp kể cả công ty mẹ, công ty con, các cá nhân trực tiếp hay gián tiếp qua một hoặc nhiều trung gian có quyền kiểm soát Công ty hoặc chịu sự kiểm soát của Công ty, hoặc cùng chung sự kiểm soát với Công ty. Các bên liên kết, các cá nhân trực tiếp hoặc gián tiếp nắm quyền biểu quyết của Công ty mà có ảnh hưởng đáng kể đối với Công ty, những chức trách quản lý chủ chốt như Tổng Giám đốc, viên chức của Công ty, những thành viên mật thiết trong gia đình của các cá nhân hoặc các bên liên kết này hoặc những công ty liên kết với các cá nhân này cũng được coi là bên liên quan.

2.1 Danh sách bên liên quan

Danh sách các bên liên quan có giao dịch và số dư chủ yếu trong năm bao gồm:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Ông Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc sản xuất
Ông Trần Văn Huyền	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Xuân Trường	Thành viên HĐQT
Ông Trần Anh Tuấn	Người phụ trách quản trị kiêm Thư ký Công ty, Kế toán trưởng
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	Cổ đông lớn, có thành viên đại diện trong Ban Kiểm soát Công ty.

2.2 Giao dịch và số dư với bên liên quan

a. Thành viên quản lý chủ chốt

Giao dịch với các thành viên quản lý chủ chốt như sau:

	Năm nay	Năm trước
Thù lao, tiền lương và phụ cấp	1.788.804.545	1.689.645.682
Ông Trần Đức Hạnh	464.940.000	713.497.500
Ông Trần Văn Huyền	681.000.000	620.000.000
Ông Nguyễn Xuân Trường	261.830.000	-
Ông Trần Anh Tuấn	381.034.545	356.148.182
Cho mượn tiền không lãi suất - Ông Nguyễn Xuân Trường	500.000.000	-

Tại ngày kết thúc năm tài chính, số dư phải thu, phải trả với các thành viên quản lý chủ chốt như sau:

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu khác ngắn hạn		
Ông Nguyễn Xuân Trường	500.000.000	-
Cộng	500.000.000	-

Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn

	Năm nay	Năm trước
Ông Trần Văn Huyền	5.000.000	5.000.000
Cộng	5.000.000	5.000.000

b. Các bên liên quan khác

Giao dịch với các bên liên quan này trong năm như sau:

	Năm nay	Năm trước
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng		
Trả nợ cũ thời điểm trước cổ phần hóa	300.000.000	300.000.000
Phân phối lợi nhuận chi trả cổ tức	595.000.000	595.000.000

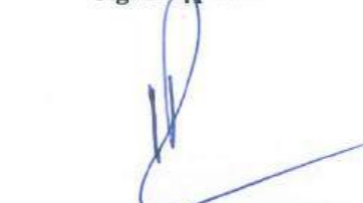
Tại ngày kết thúc năm tài chính, số dư phải thu, phải trả với các bên liên quan khác như sau:

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải trả dài hạn khác		
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	874.948.375	1.174.948.375
Cộng	874.948.375	1.174.948.375

3. Thông tin so sánh

Số liệu so sánh là số liệu trên Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2024 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

Người lập biểu



Trần Anh Tuấn

Kế toán trưởng



Trần Anh Tuấn

Tổng Giám đốc




Trần Văn Huyền



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Địa chỉ: Số 71, Điện Biên Phủ, Phường Minh Khai, Quận Hồng Bàng, Thành phố
Hải Phòng

Số điện thoại: 031. 3745632

Số fax: 031. 3745053

<http://www.Haipharco.vn>