

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



TÀI LIỆU
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026
NHIỆM KỲ 2026- 2031
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Hải Phòng, Tháng 04 năm 2026

Số: 25... /TB-CTCPDP

Hải Phòng, ngày 9.. tháng 03 năm 2026

THÔNG BÁO

***V/v tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên
Nhiệm kỳ 2026-2031 Công ty cổ phần dược phẩm Hải phòng***

-Căn cứ Điều lệ Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng; Sau khi thống nhất trong HĐQT.
-HĐQT Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng trân trọng thông báo đến Quý cổ đông về việc tổ chức Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ 2026-2031 như sau:

1. Thời gian: 1/2 ngày, Vào hồi 8^h, thứ Sáu, ngày 24/04/2026.

(Thời gian đón tiếp cổ đông, phát tài liệu Đại hội từ 7h45 ngày 24/04/2026)

2. Địa điểm: Trụ sở Công ty số 71 Điện Biên Phủ, Phường Hồng Bàng, Hải Phòng.

3. Nội dung:

-Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2025, kế hoạch hoạt động SXKD năm 2026 và tổng kết hoạt động SXKD nhiệm kỳ 2021-2026.

-Thông qua báo cáo tài chính đã được thẩm định của BKS về kết quả hoạt động SXKD năm 2025 và báo cáo tổng kết hoạt động của BKS nhiệm kỳ 2021-2026.

-Thông báo thù lao của HĐQT, BKS năm 2025; Phương án thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2026.

-Sửa đổi điều lệ, Bổ sung ngành nghề kinh doanh cho Công ty và các Chi nhánh; Chấm dứt hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng và sáp nhập vào phòng Kinh doanh của Công ty.

-Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2025 và tổng kết công tác hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ 2021-2026.

-Thông báo chia cổ tức năm 2025 và kế hoạch chi trả năm 2026.

-Bầu HĐQT, BKS nhiệm kỳ 2026-2031.

-Thông qua quy chế nội bộ về quản trị của Công ty Cổ phần dược phẩm Hải Phòng và thông báo tỷ lệ sở hữu cổ phần nước ngoài tối đa tại Công ty.

-Báo cáo trước Đại hội về kế hoạch lập dự toán mua đất xây dựng nhà máy tại khu công nghiệp Tràng Duệ, thành phố Hải Phòng và gia hạn quyền sử dụng đất tại nhà máy sản xuất dược phẩm Kiến An: số 01 Tây Sơn, phường Kiến An, Hải Phòng.

-Báo cáo trước Đại hội cổ đông về tình hình thực tế của các điểm kinh doanh đang thuê của Nhà nước, tình hình thực tế các địa điểm kinh doanh đang thuê của nhà nước tại thời điểm có quyết định thu hồi nhà của UBND thành phố Hải phòng vào ngày 25/10/2025 và giao cho HĐQT đánh giá hiệu quả toàn bộ các điểm kinh doanh đó cũng như toàn

quyền quyết định xử lý sao cho có hiệu quả để giảm bớt chi phí mang lại hiệu quả kinh tế cho Công ty.

-Báo cáo trước đại hội cổ đông về việc xử lý tồn tại công nợ của Công ty TNHH Dược Hải Phòng và quyết định mua lại cổ phần của Công ty TNHH Dược Hải Phòng theo đúng quy định của Pháp luật.

4. Ngày chốt danh sách cổ đông:

5. Thời gian đăng ký dự họp: từ ngày

6. Cổ đông đăng ký tham dự hay uỷ quyền vui lòng đăng ký tại:

-Trụ sở Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng.

-Địa điểm: 71 Điện Biên Phủ, Phường Hồng Bàng, TP. Hải Phòng.

-Số điện thoại: 02253.822.683

-Người liên hệ: Ông Nguyễn Xuân Trường- Thành viên HĐQT-Trưởng phòng Tổ chức-HC. ĐT: 0903.221.861

7. Đăng ký uỷ quyền cho người khác tham dự Đại hội, hồ sơ đăng ký bao gồm:

-Giấy uỷ quyền tham dự Đại hội. Bản sao giấy CMND hoặc hộ chiếu của cổ đông.

-Và xuất trình giấy CMND của người được uỷ quyền.

8. Cổ đông khi tham dự Đại hội vui lòng mang theo giấy CMND hoặc hộ chiếu.

Ghi chú: Các cổ đông có thể uỷ quyền và cử đại diện dự họp (các cổ đông tham khảo và tải các tài liệu liên quan đến ĐHCĐ Công ty năm 2026 từ địa chỉ:

Haipharco71@gmail.com)

Thông báo này thay cho giấy mời.



CHỦ TỊCH HĐQT
KS. Trần Đức Hạnh

CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng nhiệm kỳ 2026-2031.

<i>Thời gian</i>	<i>Nội dung</i>
8 ^h 00 - 8 ^h 15	-Đón tiếp đại biểu
8h15 - 11 ^h 30	<p>-Chào cờ</p> <p>-Thông qua chương trình Đại hội.</p> <p>-Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu.</p> <p>-Bầu Chủ tịch đoàn và Thư ký đoàn.</p> <p>-Phổ biến Nội quy Đại hội.</p> <p>-Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông.</p> <p>-Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2026 và tổng kết hoạt động SXKD nhiệm kỳ 2021-2026.</p> <p>-Thông báo chi trả cổ tức 2025 và phương án chi trả năm 2026.</p> <p>-Thông báo thù lao của HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2025, phương án thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2026.</p> <p>-Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về kết quả hoạt động SXKD; Báo cáo tài chính của Công ty năm 2025 và Báo cáo tổng kết hoạt động BKS nhiệm kỳ 2021-2026.</p> <p>-Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2025 và tổng kết công tác hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ 2021-2026.</p> <p>-Sửa đổi điều lệ, Bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty và các Chi nhánh. Thông báo Chấm dứt hoạt động Chi nhánh HT. Hải Phòng và sáp nhập vào phòng Kinh doanh của Công ty.</p> <p>-Báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về tình hình thực tế các địa điểm kinh doanh của Công ty đang thuê nhà của Nhà nước.</p> <p>-Thông qua quy chế quản trị nội bộ Công ty, báo cáo trước Đại hội cổ đông và tỷ lệ sở hữu cổ phần tối đa nước ngoài tại Công ty.</p> <p>-Báo cáo trước Đại hội cổ đông về kế hoạch lập dự toán mua đất xây dựng nhà máy tại khu công nghiệp Tràng duệ và kế hoạch di dời nhà máy cũng như việc gia hạn quyền sử dụng đất cho nhà máy tại số 01 Tây Sơn, Phường Kiến An, Hải Phòng.</p> <p>- Báo cáo trước đại hội cổ đông về việc xử lý tồn tại công nợ của Công ty TNHH Dược Hải Phòng và quyết định mua lại tài sản của Công ty TNHH Dược Hải Phòng theo đúng quy định của pháp luật để Công ty TNHH dược Hải Phòng trả nợ Ngân hàng.</p>

- | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">-Biểu quyết các nội dung của Đại hội.-Tham luận của các Cổ đông.-Bầu HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2026-2031.-Biểu quyết Thông qua Nghị quyết Đại hội.-Phát biểu bế mạc.-Chào cờ. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Hải Phòng, ngày 27 tháng 03 năm 2026
BAN TỔ CHỨC



THÀNH VIÊN HĐQT
Nguyễn Xuân Trường

NỘI QUY LÀM VIỆC
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NHIỆM KỲ 2026 -2031
CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

-Căn cứ Luật doanh nghiệp sửa đổi năm 2020.

-Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

Để phát huy trí tuệ, dân chủ, đoàn kết và xây dựng của Đại hội, thực hiện đúng, đủ chương trình Đại hội, Đoàn Chủ tịch Đại hội thông qua Nội quy làm việc của Đại hội gồm những điểm sau:

1. TRÁCH NHIỆM CỦA CƠ QUAN LÃNH ĐẠO, CHỈ ĐẠO TRONG ĐẠI HỘI:

** Đoàn Chủ tịch:*

-Là cơ quan điều hành công việc của Đại hội theo chương trình đã được đăng Báo Hải Phòng và gửi kèm theo Thông báo trên hòm thư của Công ty.

-Hướng dẫn Đại hội thảo luận, kết luận những vấn đề cần thiết để cổ đông biểu quyết.

-Đoàn Chủ tịch làm việc theo nguyên tắc tập trung dân chủ, quyết định theo đa số.

-Xem xét và giải quyết những vấn đề có liên quan đến chương trình Đại hội của các cổ đông dự Đại hội.

** Đoàn Thư ký:*

-Có trách nhiệm giúp Đoàn Chủ tịch ghi chép đầy đủ, những nội dung làm việc của Đại hội và trung thực các ý kiến phát biểu tại Đại hội.

-Ghi chép ý kiến tổng kết, kết luận của Đoàn Chủ tịch vào Biên bản và dự thảo Nghị quyết Đại hội.

2. TRÁCH NHIỆM CỦA CỔ ĐÔNG VÀ ĐẠI DIỆN UỶ QUYỀN:

-Mọi cổ đông và đại diện uỷ quyền đến dự Đại hội phải chấp hành các qui định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, tuân thủ sự điều hành của Đoàn Chủ tịch Đại hội, thực hiện nghiêm túc thời gian và các nội dung, chương trình làm việc của Đại hội.

-Đến dự Đại hội đồng cổ đông phải ăn mặc gọn gàng, lịch sự.

-Những vấn đề biểu quyết tại Đại hội, cổ đông phải giơ phiếu biểu quyết theo hướng dẫn của ban tổ chức và Đoàn Chủ tịch Đại hội.

-Về phát biểu ý kiến:

+Các cổ đông đến dự Đại hội được quyền phát biểu ý kiến, nhưng cần đăng ký với Ban tổ chức Đại hội hoặc giơ tay theo sự điều hành của Đoàn Chủ tịch Đại hội.

+Nội dung phát biểu của cổ đông nằm trong chương trình đã Thông báo.

Để đảm bảo thời gian Đại hội, mỗi cổ đông phát biểu ngắn gọn, và nội dung phát biểu dựa trên nội dung chương trình Ban tổ chức thông báo và ngoài nội dung chương trình Đại hội thì Đoàn Chủ tịch được phép nhắc nhở.

Hải Phòng, ngày 27 tháng 03 năm 2026

BAN TỔ CHỨC



THÀNH VIÊN HĐQT
Nguyễn Xuân Trường

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026
NHIỆM KỲ 2026-2031**

Kính thưa: CÁC QUÍ VỊ ĐẠI BIỂU VÀ CỔ ĐÔNG CÔNG TY

Được phép của Đoàn chủ tịch Đại hội Tôi thay mặt cho HĐQT báo cáo hoạt động của HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng trong năm 2025 và nhiệm kỳ 2021-2026.

Kính thưa Đại hội.

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.

-Thông 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 hợp 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.

Thay mặt cho HĐQT tôi xin báo cáo trước Đại hội:

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.

Nhân dịp này tôi xin thay mặt HĐQT gửi lời cảm ơn trân trọng tới toàn thể cổ đông, các CBCNV Công ty đã nỗ lực trong công tác, đoàn kết một lòng cùng tập thể lãnh đạo Công ty (HĐQT - Ban giám đốc) mặc dù tình hình khủng hoảng kinh tế toàn cầu, cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp để tồn tại và đặc biệt là cuộc chiến tranh Nga-Ukraine vẫn chưa có dấu hiệu chấm dứt bên cạnh đó là cuộc xung đột chiến tranh giữa Mỹ và đồng minh Israel tấn công Iran có nguy cơ leo thang ra toàn Trung Đông và ảnh hưởng đến toàn thế giới, nhưng Công ty đã cố gắng giữ được sự ổn định và phát triển. Xin kính chúc sức khỏe, hạnh phúc tới các quý vị cổ đông Công ty. Tôi cũng mong tại Đại hội đồng cổ đông năm 2026 toàn thể quý vị cổ đông sẽ bầu kiện toàn HĐQT, BKS nhiệm kỳ 2026-2031 thành công tốt đẹp.

Chúc Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 nhiệm kỳ 2026-2031 Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng thành công rực rỡ.

Xin trân trọng cảm ơn./.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT
KS. Trần Đức Hạnh

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026
NHIỆM KỲ 2026-2031

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NHIỆM KỲ 2021-2026
PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2026 VÀ NHIỆM KỲ 2026-2031
CỦA CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

Kính thưa: Các quý vị cổ đông, thưa Đại hội.

Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng, được sự phân công của HĐQT, Ban Giám đốc Công ty, Tôi xin báo cáo kết quả tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh nhiệm kỳ 2021-2026 và phương hướng nhiệm vụ nhiệm kỳ 2026-2031.

A- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NHIỆM KỲ 2021-2026

1. Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

Bám sát mục tiêu, chỉ tiêu Đại hội cổ đông lần thứ IV nhiệm kỳ 2021-2026 đề ra, toàn thể lãnh đạo cùng CBCNV Công ty đã nỗ lực phấn đấu và đạt được những kết quả quan trọng trong hoạt động SXKD giúp hoàn thành phần lớn các chỉ tiêu kinh tế-xã hội cơ bản mà Đại hội cổ đông thường niên nhiệm kỳ 2001-2026 đã đề ra.

1.1. 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 tạo 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.

1.2. Các chỉ tiêu kinh tế nhiệm kỳ 2021-2026.

Sau đây là kết quả hoạt động SXKD nhiệm kỳ 2021-2026 của Công ty thể hiện qua một số chỉ tiêu kinh tế xã hội cơ bản sau:

+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	DVT (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 Cổ 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%	

2. 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:

2.1. 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.

2.2. 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 dầy dụa trây ỳ như trước đây và tương đối trả đúng hạn.

-Nhìn chung mảng đầu 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 đầu 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 đầu 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 đầu thầu và xây dựng giá thầu cho chuẩn xác để kết quả trúng thầu của Công ty có kết quả tốt nhất.

2.3. Khối 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 dần tiến 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 Chỉ tiêu	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 nộp 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.

2.4. 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.

-Đứng 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 chi 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 được sĩ đại học, được 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 DSDH và một cử nhân hóa được 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 được.

-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 qui 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.

2.5. 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 mái 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.

Trên cơ sở thành quả đạt được trong năm vừa qua, Công ty đề ra 1 số chỉ tiêu kinh tế và phương hướng hoạt động chính của Công ty trong năm 2026 như sau:

B- NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2026 VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN MỤC TIÊU.

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 bức tốc phát triển.

Năm 2026 thị trường được 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 Pharmacity,... 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:

- | | | |
|---------------------------------------------------------|---------------------------|----------|
| 1. Tổng doanh thu: | - Năm 2026 | : 200 tỷ |
| Trong đó: | - Kinh doanh nội địa | : 100 tỷ |
| | - Sản xuất công nghiệp | : 90 tỷ |
| 2. Các khoản nộp ngân sách: | Như năm 2025 | |
| 3. Lợi nhuận sau thuế | : Như năm 2025 | |
| 4. Thu nhập bình quân | : 8.500.000đ/tháng/Người. | |
| 5. Trả cổ tức | : 20%/năm. | |
| 6. 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:

2.1. 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.

2.2. 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 DSDH 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.

2.3. Nhiệm vụ trọng tâm và giải pháp thực hiện:

2.3.1. Về quyết tâm: Cùng 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:

2.3.2. 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.

2.3.3. 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 dày 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 cất 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.

3. Về sản xuất công nghiệp:

3.1. 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.

3.2. Khó khăn:

- Mặt hàng sản xuất còn quá ít.
- Dây chuyền sản xuất còn thô sơ về thiết bị.
- Đội ngũ được sử dụng 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.

3.3. 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 Dũ 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.

4. Bộ phận bán buôn hàng sản xuất của Công ty.

4.1. 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.

4.2. 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.

4.3. 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.

5. Khối chi nhánh Hiệu thuốc bán lẻ:

5.1. 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; Pharmacity, U-pharma...

-Niềm tin của khách hàng vào hệ thống bán lẻ thuốc truyền thống giảm do ảnh hưởng của các vụ án sữa 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 quây thuộc nhóm này, nhất là tuyến huyệt).

+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 quây 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 Nghiên 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, logistic 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.

5.2. 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

5.3. 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.

5.3.1. 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.

-Phấn đấu 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 tồn đọng vốn lớn tại các quầy.

5.3.2. 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, BHTN, BHYT, tiền nhà, thuế đất và các khoản nghĩa vụ đối với Công ty, đối với Nhà nước.

6. 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 Ký 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 phấn đấu 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.

Cuối cùng cho Tôi xin bày tỏ cảm ơn các Cổ đông đã tin tưởng vào lãnh đạo của HĐQT, lãnh đạo chủ chốt Công ty và tin vào tương lai tốt đẹp của Công ty. Một lần nữa xin chúc sức khỏe, hạnh phúc, thành đạt tới các Cổ đông và toàn thể CBCNV Công ty.

Xin trân trọng cảm ơn!

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HP
CHỦ TỊCH HĐQT**



CHỦ TỊCH HĐQT
KS. Trần Đức Hạnh

CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HP

Số: 27.../TB- CTCDPHP

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

---***---

Hải phòng, ngày 9. tháng 3. năm 2026

**THÔNG BÁO CHIA CỔ TỨC
NĂM 2025**

- Theo Nghị quyết của Đại hội cổ đông thường niên năm 2025 thông qua ngày 29/04/2025 kế hoạch chia cổ tức cho năm 2025 là 20% / năm. Thực hiện Nghị quyết của HĐQT họp ngày 09/12/2025 . Công ty đã chi trả cổ tức năm 2025 là 20%/năm. Cụ thể như sau:

- Cổ đông tổ chức (Công ty TNHH Dược Hải Phòng) : 350.000 cổ phần
. Số tiền : 700.000.000 đ

- Cổ đông là cá nhân : 2.650.000 cổ phần . Số tiền 5.300.000.000 đ
Tổng số tiền cổ tức đã chuyển trả cho Tổ chức lưu ký là : 4.485.464.900 (Các cổ đông đã lưu ký lĩnh tiền cổ tức ở các tổ chức lưu ký)

Số tiền cổ tức trả tại Công ty (Cho các cổ đông chưa lưu ký) là :
1.249.535.100 (Các cổ đông lĩnh tiền tại Phòng kế toán Công ty)

- Kế hoạch năm 2026 :

Dự kiến năm chi trả cổ tức cho năm 2026 là 20%

Trên đây là thông báo chia cổ tức năm 2025 và dự kiến chi trả cổ tức cho năm 2026 kính trình Đại hội thông qua .

Cuối cùng xin kính chúc sức khỏe các Quý cổ đông , chúc Đại hội thành công tốt đẹp. Xin trân trọng cảm ơn !

TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT

KS. Trần Đức Hạnh

CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HP

Số: 86/TB- CTCDPHP

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

---***---

Hải phòng, ngày 9 tháng 3 năm 2026

**THÔNG BÁO THÙ LAO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT NĂM 2025
VÀ DỰ KIẾN TRẢ THÙ LAO NĂM 2026**

- Căn cứ vào quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng.

- Căn cứ theo Nghị quyết của Đại hội cổ đông thường niên năm 2025 thông qua ngày 29/04/2025 .

- Mức thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2025 đã chi đúng với phương án SXKD sau cổ phần hoá và được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 thông qua ngày 29/04/2025. Cụ thể như sau:

STT	Các chức danh	Hệ số	Ghi chú
1	Chủ tịch Hội đồng quản trị	2.0	
2	Phó chủ tịch Hội đồng quản trị	1.5	
3	Các thành viên Hội đồng QT	1.0	
4	Người phụ trách quản trị	1.0	
5	Trưởng Ban kiểm soát	1.0	
6	Các thành viên Ban kiểm soát	0.75	

Mức lương bình quân của toàn Công ty thực hiện trong năm 2025 là: 8.500.000đ/người/tháng.

Tổng số tiền thù lao đã chi cho HĐQT và BKS năm 2025 được hạch toán vào chi phí hoạt động SXKD của Công ty năm 2025 là 816.000.000 đ

Năm 2026 dự kiến phương án trả thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát vẫn chi đúng theo phương án SXKD sau cổ phần hoá với lương bình quân áp dụng trong năm 2026 là: 8.500.000 đ /người/ tháng với hệ số như sau :

STT	Các chức danh	Hệ số	Ghi chú
1	Chủ tịch Hội đồng quản trị	2.0	
2	Phó chủ tịch Hội đồng quản trị	1.5	
3	Các thành viên Hội đồng QT	1	
4	Người phụ trách quản trị	1	
5	Trưởng Ban kiểm soát	1	
6	Các thành viên Ban kiểm soát	0.75	

Vậy HĐQT báo cáo mức thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2025 và dự kiến cho năm 2026 để kính trình Đại hội thông qua.



CHỦ TỊCH HĐQT
KS. Trần Đức Hạnh

Hải Phòng, ngày 07 tháng 03 năm 2026

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026 VÀ
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NHIỆM KỲ IV (2021-2026)**

Kính thưa: - ĐOÀN CHỦ TỊCH
 - CÁC QUÝ VỊ CỔ ĐÔNG

Được sự đồng ý của Đoàn chủ tịch, thay mặt Ban kiểm soát tôi xin báo cáo trước Đại hội hai nội dung sau:

-Phần thứ I: Kết quả thẩm định hoạt động SXKD của Công ty năm 2025

-Phần thứ II: Tổng kết hoạt động của BKS Nhiệm kỳ IV (2021-2026)

Phần thứ I

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2025

***Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2025:**

Năm 2025 Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng hoạt động sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn. Chiến tranh giữa các nước xảy ra trên thế giới do đó Việt Nam cũng ảnh hưởng rất nhiều trong năm qua. Sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp SXKD ngành dược trong nước và các hãng dược nước ngoài. Chính sách thay đổi của Bộ Y tế về đấu thầu thuốc, đăng ký sản phẩm mới, hệ thống bán lẻ thị phần thuốc trúng thầu cung cấp cho các bệnh viện bị thu hẹp, doanh thu bán ra giảm so với năm trước, giá nguyên vật liệu tăng cao, dẫn đến kết quả hoạt động SXKD còn nhiều khó khăn. Trước tình hình trên HĐQT Công ty đã có nhiều giải pháp khắc phục, tháo gỡ khó khăn. Bằng sự nỗ lực của HĐQT – Ban Giám đốc và CBCNV trong Công ty, nên trong năm 2025, Công ty đã hoàn thành các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2025 thông qua.

a/Về SXCN: Nhà máy đạt GMP-WHO trên địa bàn Phường Kiến An, trong năm 2025 tiếp tục được đầu tư máy móc thiết bị để đưa vào sản xuất theo đúng kế hoạch. Tổng số tiền đầu tư mua sắm TSCĐ năm 2025 là: 21.643.815.073 đồng, trong đó máy móc thiết bị là: 2.075.815.073 đồng. Đưa vào sử dụng căn nhà Vinhomes trị giá: 19.568.000.000 đồng. Trong quá trình xây dựng, việc đấu thầu, thi công, giám sát, thanh quyết toán các hạng mục công trình,

mua sắm máy móc, đầu tư bất động sản là TSCĐ, đều tuân thủ các quy định của Nhà nước, qui chế của Công ty.

b/ Về kinh doanh: Năm 2025 doanh số của Công ty cung ứng cho các cơ sở điều trị công lập đạt thấp, thêm vào đó nợ của các Bệnh viện, Trung tâm y tế lớn lại chậm trả nhiều tháng ảnh hưởng nhiều tới kết quả kinh doanh của Công ty.

Thông qua việc kiểm tra, thẩm định kết quả hoạt động SXKD từng quý, cả năm, độc lập hay phối kết hợp với các phòng chức năng Công ty tiến hành ở các chi nhánh hiệu thuốc, chi nhánh của Công ty và toàn Công ty; thông qua báo cáo kết quả kiểm toán của Cty TNHH BDO có địa chỉ 243A Đê La Thành - Hà Nội đối với Công ty năm 2025, Ban Kiểm soát xin được báo cáo cụ thể kết quả hoạt động SXKD 2025 của Công ty như sau:

1. Các chỉ tiêu:

TT	Chỉ tiêu năm 2025	Giá trị thực hiện 2025 (tỷđ)	Ghi chú
1	Tổng Doanh thu	181,831	99,55% so với 2024
2	Trong đó: -Khối SXCN	82,309	100,1% so với 2024
	-Khối Kinh doanh nội địa	99,522	99,1 % so với 2024

2. Về tài sản và nguồn vốn kinh doanh:

2.1. Tổng tài sản đến 31/12/2025 : 292.634.657.478đ

2.1.1. Tài sản Ngắn hạn : 260.591.903.963đ

+ Tiền : 18.288.124.146đ

+ Đầu tư tài chính ngắn hạn : 184.522.337.262đ

- Chứng khoán, kinh doanh : -

- Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn : 184.522.337.262đ

+ Các khoản phải thu ngắn hạn : 39.299.222.814đ

+ Hàng tồn kho : 18.369.792.282đ

+ Tài sản ngắn hạn khác : 112.427.459đ

2.1.2 Tài sản dài hạn : 2.042.753.515đ

- Giá trị còn lại TSCĐ : 32.042.753.515đ

Trong đó: -Giá trị còn lại TSCĐ hữu hình : 31.517.124.115đ

-Giá trị TSCĐ vô hình : 525.629.400đ

- Tài sản dở dang dài hạn (chi phí XDCB dd) : 0đ

- Tài sản dài hạn khác (chi phí trả trước hạn) : 0đ

Trong đó tài sản cố định được mua sắm trong năm 2025 với tổng giá trị là: 21.643.815.073 đồng, bao gồm:

1/ Máy móc, thiết bị : 2.075.815.073đ

2/ Phương tiện vận tải truyền dẫn

3/ Đầu tư bất động sản hoàn thành : 19.568.000.000đ

Tài sản cố định mới ghi tăng đầu tư cho khu vực SXCN (chi tiết từng loại tài sản cố định mua sắm mới trong năm 2025)

Stt	Tên tài sản cố định	Ngày tăng	Giá trị
1	Máy in TTO Videojet 6230-2025	01/11/2025	118.000.000
2	Máy chiết rót đóng chai FVD200-04AC	06/02/2025	845.546.640
3	Hệ thống điều hòa khu vực Vi sinh, kiểm nghiệm	14/01/2025	1.112.268.433
4	Bàn giao căn nhà Vinhomes vào sử dụng		19.568.000.000
	Tổng cộng		21.643.815.073

2.2. Tổng nguồn vốn : 292.634.657.478đ

2.2.1 Nợ phải trả : 40.704.383.062đ

-Nợ ngắn hạn : 36.283.616.687đ

-Nợ dài hạn : 4.420.766.375đ

2.2.2 Nguồn vốn chủ sở hữu : 251.930.274.416đ

2.2.3 Vốn chủ sở hữu : 251.930.274.416đ

Trong đó: -Vốn điều lệ : 30.000.000.000đ

-Thặng dư vốn cổ phần : 4.655.903.683đ

-Quỹ đầu tư Phát triển : 33.412.259.364đ

-Vốn khác của chủ sở hữu : 3.000.000.000đ

-Lợi nhuận sau thuế chưa Phân phối : 180.862.111.369đ

Trong đó:

-LNST chưa phân phối lũy kế cuối kỳ trước : 154.933.702.374đ

-LNST chưa Phân phối kỳ này : 25.928.408.995đ

3/ Kết quả hoạt động SXKD năm 2025:

Tổng hợp tình hình theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2025.

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	Tỷ lệ năm sau với năm trước
1	Tổng doanh thu	Tỷ đg	182,600	181,831	99,5%
	Trong đó:				
	-Kinh doanh nội địa	Tỷ.đg	100,4	99,522	99,1%
	-Sản xuất công nghiệp	Tỷ.đg	82,2	82,309	100,1%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ.đg	24,57	25,93	105,5%

3	Lãi trên cổ phiếu	ngànđ	8.190	8.643	105 %
4	Chỉ số ROA (lợi nhuận dòng trên tài sản	%	8,75%	8,86%	101%
5	Lợi nhuận dòng trên vốn chủ sở hữu	%	10,63%	10,29%	96,8%
6	Khấu hao TSCĐ	Tr.đg	1.945	3.232	166%
7	Nộp ngân sách	Tỷ.đg	9,66	9,584	99,2%
8	Nộp BHXH, YT, TN	Tỷ.đg	5,72	5,55	97%
9	Thu nhập B/quân	Tr.đg	8,0	8,5	106%
10	Đầu tư	Tỷ.đg	3,5	21,644	620%
11	Cổ tức được chia/VĐL	%năm	17%	20%	118%

4/ Phân phối lợi nhuận năm 2025, vốn và quỹ đến 31/12/2025:

4.1. Phương án phân phối lợi nhuận:

Theo báo cáo của HĐQT đề xuất Đại hội đồng cổ đông phê chuẩn chia cổ tức năm 2025 là 20%/năm, phương án trích lập các quỹ và tình hình tăng vốn điều lệ năm 2025 như sau:

-Lợi nhuận trước thuế năm 2025 là	: 32.460.719.743đ
-Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp hiện hành là	: 6.532.310.748đ
-Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp là	: 25.928.408.995đ
-Lãi cơ bản trên cổ phiếu	: 8.643đ
-Cổ tức theo vốn điều lệ	: 30.000.000.000đ x20%
Tổng số cổ tức được chi năm 2025 là	: 6.000.000.000đ
(Đã được chi vào quý I/2026)	

Trích lập các quỹ: Năm 2025 không trích lập các quỹ.

4.2 Tình hình vốn chủ sở hữu như sau:

-Vốn điều lệ	: 30.000.000.000đ
+Đầu năm	: 30.000.000.000đ
+Cuối năm	: 30.000.000.000đ
-Các quỹ có đến 31/12/ 2025:	

Các quỹ	Số đầu năm 2025	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Số cuối năm 2025
Dự trữ b/xung vốn đ/l	3.000.000.000	0	0	3.000.000.000
Đầu tư và phát triển	33.412.259.364	0	0	33.412.259.364
Lãi để lại chưa chia	160.056.809.940	25.928.408.995	5,123 tỷ	180.862.111.369
Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	0	0	4.655.903.683
	201.124.972.987	25.928.408.995	5,123 tỷ	221.930.274.416

Tổng số vốn và các quỹ (Trừ quỹ phúc lợi và khen thưởng) đến 31/12/2025 là: 251.930.274.416đ, tăng trong năm 2025 là: 25.928.408.995đ, tăng từ khi hoạt động Công ty CP trong 20 năm 2006-2025 là: 221.930.274.416đ so với vốn điều lệ Công ty: 30.000.000.000đ tỷ lệ tăng 7,4 lần. Giá trị cổ phiếu trên sổ sách đến 31/12/2025 là: 83.976đ, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2025 là: 8.643đ.

Phần thứ II

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ IV (2021-2026)

1. Hoạt động của Ban Kiểm soát nhiệm kỳ IV (2021-2026): Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ (2021-2026) đã bầu ra Ban kiểm soát gồm 3 người:

1. Ông Vũ Phú Định - Trưởng ban phụ trách chung, trực tiếp theo dõi, kiểm - soát khối kinh doanh, Chi nhánh Công ty tại Hà Nội.
2. Bà Nguyễn Thị Hương - Ủy viên theo dõi, kiểm soát khối Hiệu thuốc.
3. Ông Nguyễn Xuân Trường - Ủy viên theo dõi và kiểm soát khối SXCN.

Ngày 07 tháng 12 năm 2024 Công ty đã triệu tập Đại hội cổ đông bất thường sau khi có đơn xin nghỉ nhiệm vụ Trưởng BKS và kiểm soát viên của ông Vũ Phú Định - Trưởng BKS và ông Nguyễn Xuân Trường - KS viên và đã bầu ra BKS mới tiếp tục nhiệm vụ của BKS trong năm 2025 đến hết nhiệm kỳ.

Gồm Ông Nguyễn Duy Hiếu

Bà Nguyễn Thị Hương

Bà Nguyễn Thị Thu

BKS mới đã bầu ông Nguyễn Duy Hiếu làm Trưởng BKS theo dõi chung và khối SXCN, bà Nguyễn Thị Hương theo dõi khối chi nhánh, Hiệu thuốc, bà Nguyễn Thị Thu theo dõi khối kinh doanh.

Các thành viên BKS cũ hai người là cán bộ kiêm nhiệm, BKS mới cả ba là cán bộ chủ chốt của các đơn vị nên rất bận về công tác chuyên môn, song với trách nhiệm của ủy 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, hoặc đột xuất nếu có phát sinh, hoặc yêu cầu của HĐQT.

Trong nhiệm kỳ IV (2021-2026) và 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 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 BKS đó 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 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, qui 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 hạn chế.

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.

2. Những tồn tại:

Bên cạnh những việc đã thực hiện tốt trong hoạt động SXKD, vẫn còn một số tồn tại sau:

-Hoạt động SXKD của Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng trong cơ chế thị trường, cạnh tranh quyết liệt kèm theo sự ảnh hưởng quá lớn từ suy thoái kinh tế toàn cầu, chiến tranh xảy ra với các nước trên thế giới để lại hậu quả nặng nề ở các quốc gia trong đó có Việt Nam. Do đó muốn tồn tại các đơn vị SXKD, các phòng chức năng trong Công ty phải thực hiện thật tốt nhiệm vụ được giao, hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế. Phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban, đơn vị trong Công ty để hỗ trợ nhau hoàn thành nhiệm vụ SXKD, bảo toàn được vốn, hoạt động SXKD phải có hiệu quả kinh tế. Ban Kiểm soát đề nghị lãnh đạo một số đơn vị trực thuộc Công ty cần quan tâm hơn về công tác quản lý tài chính, (nhất là tình hình thu hồi công nợ, tờ khai thuế phải tuân thủ quy định của ngành thuế không để bị truy thu sau khi ngành thuế kiểm tra, thực hiện cơ chế khoán phí, khoán hiệu quả, các khoản nghĩa vụ nộp về Công ty, huy động vốn trong CNV), chi phí hoạt động kinh doanh của Hiệu thuốc, chi nhánh cần hợp lý so với hiệu quả kinh doanh.

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 tiền 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 nhỡ hàng.

-Giữ vững việc sản xuất những mặt hàng đó có thị phần bán lẻ trên thị trường.

-Các chi nhánh, hiệu thuốc cần thực hiện đúng quy chế hoạt động của Công ty, không chỉ quá 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.

-Bổ 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.

Trên đây là báo cáo thẩm định kết quả hoạt động SXKD, tình hình tài chính nhiệm kỳ IV (2021-2026) và năm 2025 của Công ty trước Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Dược Phẩm Hải Phòng thường niên năm 2026.

Ban kiểm soát nhiệm kỳ IV (2021-2026), xin trân trọng cảm ơn các quý vị cổ đông đã tin tưởng vào BKS, xin trân trọng cảm ơn HĐQT, Ban giám đốc đã tạo mọi điều kiện thuận lợi cho BKS thực hiện tốt nhiệm vụ của mình theo quy chế hoạt động của Công ty. Xin trân trọng cảm ơn lãnh đạo các Phòng chức năng, các đơn vị SXKD trực thuộc Công ty đã phối hợp, tạo điều kiện đáp ứng các yêu cầu để Ban Kiểm soát thực thi tốt chức trách nhiệm vụ của mình.

Chúc Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng luôn phát triển, thịnh vượng, chúc các quý vị cổ đông sức khỏe, hạnh phúc, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn./.

**T/M BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN**



Nguyễn Duy Hiếu