CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO	**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**
----------	**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**
Số: 01/2026/TT-ĐHĐCĐ	**----------**

Hà Nội, ngày 27 tháng 03 năm 2026

DỰ THẢO

TỜ TRÌNH

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2026

V/v: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025, Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2025 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

Hội đồng quản trị (HĐQT) báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch năm 2026 cụ thể như sau:

PHẦN 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

I. Tổng quan ngành dược và kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025

1. Tổng quan ngành dược năm 2025

Năm 2025, trong bối cảnh kiện toàn bộ máy hành chính và đồng bộ hệ thống văn bản pháp luật, nền kinh tế Việt Nam tiếp tục duy trì đà phục hồi và tăng trưởng tích cực. Tốc độ tăng trưởng GDP ước đạt 8,02%, ở mức cao so với mặt bằng khu vực, bất chấp những biến động phức tạp của kinh tế thế giới, rủi ro địa chính trị toàn cầu và áp lực chi phí sản xuất đối với doanh nghiệp.

Năm 2025, ngành Dược Việt Nam bước vào giai đoạn bản lề khi Luật Dược sửa đổi có hiệu lực từ 1/7/2025. Các quy định mới về phân phối, đấu thầu, quản lý thị trường và tiêu chuẩn chất lượng thuốc được siết chặt hơn, buộc doanh nghiệp phải chuyển đổi mô hình quản trị, đầu tư công nghệ, minh bạch và nâng cao năng lực cạnh tranh. Đồng thời, việc siết chặt quy định về thuế, hóa đơn điện tử và kiểm soát chất lượng khiến nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô hoặc sang nhượng. Dù có thể gây gián đoạn ngắn hạn, các thay đổi này góp phần tạo lập môi trường cạnh tranh minh bạch và công bằng hơn.

Thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2025 tiếp tục duy trì tăng trưởng ổn định, với quy mô đạt khoảng 9 tỷ USD (theo IQVIA), tương đương mức tăng trưởng 5% so với năm trước. Động lực tăng trưởng chủ yếu đến từ nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng gia tăng, cùng với những chuyển dịch quan trọng về khung pháp lý và cấu trúc thị trường.

Ở góc độ kênh phân phối, thị trường OTC tiếp tục phân hóa mạnh dưới tác động của cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các chuỗi nhà thuốc hiện đại, sự mở rộng nhanh của kênh bán hàng trực tuyến, yêu cầu chiết khấu và trưng bày ngày càng cao, cùng xu hướng tiêu dùng thận trọng hơn. Ngược lại, thị trường ETC, nhóm thuốc chất lượng cao, các sản phẩm có hàm lượng khoa học - công nghệ, sản phẩm có nguồn gốc dược liệu chuẩn và các thương hiệu uy tín, minh bạch về chất lượng vẫn còn nhiều dư địa tăng trưởng.

Trong bối cảnh đó, năm 2025 không chỉ là một năm thực hiện kế hoạch kinh doanh thường niên, mà là năm Traphaco chủ động triển khai một loạt thay đổi mang tính bản lề: tái cấu trúc hệ thống phân phối và logistics, đẩy mạnh chuyển đổi số, đầu tư cho R&D, nâng cấp năng lực quản trị chất lượng, phát triển danh mục sản phẩm chiến lược và chuẩn bị cho giai đoạn tăng

trưởng mới. Đây là những quyết sách có ý nghĩa vượt ra ngoài kết quả của một năm tài chính, bởi vừa giải quyết các điểm nghẽn hiện tại, vừa tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững trong trung và dài hạn.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025

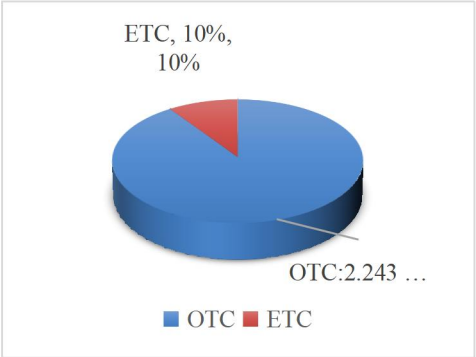
Trong bối cảnh thị trường nhiều biến động, Traphaco đã ghi nhận một năm kinh doanh bứt phá mạnh mẽ:

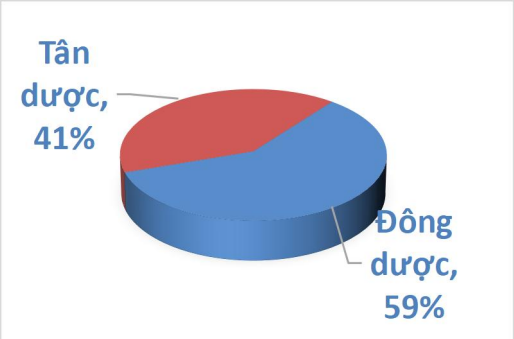
- Doanh thu thuần hợp nhất: Đạt 2.657 tỷ đồng, hoàn thành 105% kế hoạch, tăng trưởng 13% so với năm 2024. Đây là mức doanh thu tốt nhất trong toàn bộ nhiệm kỳ 2021-2025, đánh dấu sự vươn mình về quy mô của Traphaco.
- Lợi nhuận hợp nhất (sau thuế): Đạt 278 tỷ đồng, hoàn thành 104% kế hoạch, tăng trưởng 8% so với năm 2024.

Không chỉ duy trì tăng trưởng về quy mô, Công ty còn ghi nhận tiến triển ở các chỉ số có ý nghĩa chiến lược: số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường vượt kế hoạch; doanh số từ các sản phẩm mới giai đoạn 2021-2025 vượt kế hoạch; số đăng ký và công bố sở hữu tiếp tục gia tăng. Những kết quả này cho thấy năm 2025 không chỉ là năm tăng trưởng doanh thu - lợi nhuận, mà còn là năm củng cố thực chất năng lực nghiên cứu phát triển sản phẩm, năng lực quản lý chất lượng nhằm mở rộng danh mục trong tương lai.

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	Tỷ lệ TH/KH	Tăng trưởng so với năm 2024
1	Doanh thu thuần hợp nhất	Tỷ VNĐ	2.538	2.657	105%	13%
2	Lợi nhuận hợp nhất *(sau thuế)*		268	278	104%	8%
3	Số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường	SP	12	18	150%	30%
4	Doanh số sản phẩm mới triển khai thị trường (2021-2025)	Tỷ VNĐ	300	320,3	107%	45%
5	Số đăng ký và công bố sở hữu hằng năm.	số ĐK/CB	302	313	104%	8%

Tỷ trọng doanh thu các mảng:





II. Các hoạt động lớn của Công ty năm 2025

Năm 2025, Ban Tổng giám đốc đã triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông ngày 18/4/2025 và các chỉ đạo của Hội đồng quản trị tập trung vào tái cấu trúc toàn diện, hiện đại hóa vận hành, chuyển đổi số và nâng cao năng lực cốt lõi nhằm tạo nền tảng tăng trưởng bền vững trong dài hạn:

1. Tái cấu trúc hệ thống Logistics, Phân phối và tinh gọn kênh OTC:

Năm 2025, Công ty đã thực hiện tái cấu trúc mạnh mẽ nhằm hiện đại hóa chuỗi cung ứng và tối ưu hóa bộ máy kinh doanh:

- **Hiện đại hóa chuỗi Logistics & Phân phối:** Thành lập Công ty TNHH MTV Dược phẩm Traphaco (chính thức hoạt động từ tháng 7/2025) đóng vai trò là Trung tâm xử lý đơn hàng toàn quốc. Việc hợp nhất các kho bãi và hệ thống kế toán về một đầu mối chuyên trách đã giúp tối ưu hóa toàn bộ chuỗi cung ứng, tối ưu thời gian xử lý đơn hàng và gia tăng hiệu suất vận hành.
- **Tinh gọn hệ thống kinh doanh OTC:** Traphaco thực hiện tinh gọn bộ máy quản lý, trao quyền chủ động cho các chi nhánh cấp 1. Từ 28 chi nhánh trên toàn quốc, Traphaco đã thực hiện chuyển đổi xoá bỏ mô hình chi nhánh cấp 2 tập trung vào 3 chi nhánh cấp 1, thay đổi cách thức quản lý các kho và hệ thống kế toán rải rác trên toàn quốc sang 1 đầu mối. Việc tinh giản đội ngũ quản lý cấp trung và giao quyền chủ động cho chi nhánh cấp 1 không chỉ giúp tiết giảm đáng kể chi phí vận hành, mà còn rút ngắn quy trình ra quyết định, giúp bộ máy phản ứng nhạy bén và tinh nhuệ hơn trước biến động của thị trường.

2. Đẩy mạnh Chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ trong nâng cao năng suất điều hành và chất lượng quản trị

- Năm 2025 ghi dấu bước tiến rõ nét của Traphaco trong hành trình chuyển đổi số khi nhiều hệ thống quan trọng được triển khai đồng thời: phần mềm quản lý Labo, văn phòng số, hợp đồng điện tử với khách hàng OTC, ứng dụng quản lý nhân sự - tiền lương, nâng cấp Zalo OA, MiniApp và chatbot AI hỗ trợ bán hàng.
- Điểm nổi bật của năm không chỉ nằm ở số lượng các giải pháp công nghệ được áp dụng, mà ở việc tư duy quản trị bắt đầu chuyển mạnh dựa trên dữ liệu, tự động hóa và hỗ trợ ra quyết định. Việc ứng dụng AI/Machine Learning trong phân tích dữ liệu kinh doanh và phát triển mô hình AI phân loại dược liệu cho thấy Traphaco không dừng ở số hóa quy trình, mà đã bước sang giai đoạn thử nghiệm và khai thác công nghệ sâu hơn cho hoạt động chuyên môn và kiểm soát chất lượng.

3. Hoạt động Nghiên cứu phát triển, chuyển giao công nghệ, quản lý chất lượng

Năm 2025, hoạt động R&D và kiểm soát chất lượng không chỉ dừng ở quy mô phòng thí nghiệm mà đã chuyển hóa thành động lực tăng trưởng doanh thu trực tiếp, với các dấu ấn nổi bật:

- **R&D bứt phá mạnh mẽ:** Năm 2025, Traphaco đưa ra thị trường 18 sản phẩm mới, mang về 50,6 tỷ đồng doanh số (vượt 41% kế hoạch). Sản phẩm mới nhiệm kỳ 2021-2025 đã đóng góp tới 320,3 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 12% tổng doanh thu 2025). Đặc biệt, năng lực nghiên cứu Tân dược chất lượng cao đã được khẳng định khi có thêm 06 sản phẩm đạt Tương đương sinh học (BE) và 03 sản phẩm First Generic được cấp số đăng ký. Tổng số đăng ký và công bố sở hữu đạt mức kỷ lục 313 số.
- **Chuyển giao công nghệ:** Nhóm hàng CGCN ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu bứt phá 64%. Tại nhà máy Hưng Yên, Công ty đã hoàn thiện 2 đợt tiếp nhận chuyển giao công nghệ quy mô công nghiệp cùng chuyên gia Daewoong (Hàn Quốc), tạo tiền đề sẵn sàng cho dự án EU-GMP.
- **Nâng cao Quản lý chất lượng:** Đầu tư 55 tỷ đồng trang bị 186 thiết bị phân tích hiện đại, duy trì ổn định 14 chứng nhận chất lượng (GPs, ISO) và tự chủ 11 vùng dược liệu đạt chuẩn GACP-WHO. Điểm sáng lớn nhất là đưa vào vận hành phần mềm quản lý LMS và tiên phong ứng dụng Trí tuệ nhân tạo (AI) vào phân loại dược liệu Đinh lăng (đề tài được báo cáo tại Hội nghị khoa học quốc tế Analytica Vietnam 2025). Qua đó, dịch chuyển từ kiểm soát truyền thống sang mô hình quản trị chất lượng công nghệ số.

4. Phát triển đa kênh và chuyển đổi cơ cấu các nhóm sản phẩm

Năm 2025 ghi dấu bước chuyển rõ nét của Traphaco trong việc phát triển mô hình bán hàng đa kênh và tái định hình cơ cấu tăng trưởng theo hướng cân bằng hơn giữa kênh phân phối và nhóm sản phẩm chiến lược.

Công ty đã chủ động tổ chức lại hệ thống phân phối, đẩy mạnh hiện diện ở các kênh hiện đại và từng bước mở rộng mô hình tiếp cận tới khách hàng tiêu dùng trực tiếp. Kết quả nổi bật là kênh chuỗi tăng trưởng 23% so với cùng kỳ và vượt 17% kế hoạch doanh thu; doanh thu trên các sàn thương mại điện tử tăng 285% so với năm 2024; đồng thời Công ty đã triển khai gian hàng chính hãng trên các sàn lớn trong nước và Amazon, qua đó mở rộng biên độ tăng trưởng của kênh online.

Năm 2025, Traphaco tiếp tục triển khai chiến lược sản phẩm "Đông dược cao cấp - Tân dược chất lượng cao". Nhóm Đông dược cao cấp tăng trưởng 68%, trong đó Boganic Premium tăng 70%; nhóm Tân dược chất lượng cao tăng 31%; nhóm hàng chuyển giao công nghệ tăng 64%. Động lực tăng trưởng của Công ty đang dịch chuyển tích cực từ các nhóm hàng truyền thống sang các nhóm sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao và giá trị thương hiệu cao. Việc phát triển đồng thời Đông dược cao cấp và Tân dược chất lượng cao cũng giúp Traphaco từng bước tối ưu cơ cấu danh mục, giảm phụ thuộc vào một trục tăng trưởng đơn lẻ và nâng chất lượng doanh thu trong dài hạn.

5. Hoạt động quản trị thương hiệu và chăm sóc khách hàng

Năm 2025, Công ty định vị rõ nét hình ảnh Traphaco là thương hiệu uy tín gắn với năng lực nghiên cứu, sáng tạo sản phẩm điều trị và chăm sóc sức khỏe, đồng thời từng bước trẻ hóa cách tiếp cận để mở rộng độ phủ với nhóm khách hàng từ 20 đến 50 tuổi. Định hướng này phù hợp với chiến lược phát triển các dòng sản phẩm cao cấp, các nhóm hàng chăm sóc sức khỏe thường xuyên và mục tiêu khẳng định vị thế thương hiệu trong bối cảnh người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến chất lượng, nguồn gốc và giá trị khoa học của sản phẩm.

Trên thực tế, hoạt động chăm sóc khách hàng trong năm đã được tổ chức theo từng kênh với nội dung phù hợp với hành vi và nhu cầu của từng nhóm đối tượng.

- Ở kênh ETC, Công ty triển khai các hội nghị chuyên ngành, cập nhật kiến thức cho đội ngũ bác sĩ và dược sĩ, đồng thời tăng cường tương tác qua các nền tảng công nghệ.

- Ở kênh OTC, Traphaco tổ chức hội nghị tri ân khách hàng, hỗ trợ chuyên môn, các lớp CME cho dược sĩ nhà thuốc và các hoạt động Đại sứ thương hiệu như cuộc thi "Nhà thuốc nói về Hoạt huyết dưỡng não Traphaco".
- Ở kênh chuỗi, Công ty đẩy mạnh hợp tác chiến lược, kết hợp đào tạo nhân viên bán hàng với truyền thông, đồng quảng cáo digital/OOH và tài trợ sự kiện.

Công ty cũng gia tăng hiệu quả chăm sóc khách hàng bằng nền tảng số thông qua nâng cấp Zalo OA, MiniApp và triển khai chatbot AI hỗ trợ bán hàng thông minh. Điều này giúp hệ thống thương hiệu - marketing - bán hàng - chăm sóc khách hàng được kết nối chặt chẽ hơn, nâng cao tốc độ phản hồi, khả năng chăm sóc và mức độ hiện diện của thương hiệu trên môi trường số.

6. Dự án nhà máy EU - GMP

Ban Dự án đã thực hiện hoàn thành thẩm định khả năng sản xuất nhà máy Traphaco Hưng Yên, đánh giá thị trường xác định danh mục sản phẩm, thiết kế ý tưởng, xác định công nghệ và thiết kế danh mục máy móc thiết bị, xây dựng phương án tài chính dự án, xây dựng lộ trình triển khai và đã được HĐQT thông qua chủ trương đầu tư cho dự án.

7. Danh hiệu, giải thưởng trong năm:

- Top 10 doanh nghiệp bền vững CSI năm 2025 – Lĩnh vực sản xuất, và Giải thưởng Ngôi sao CSI (giai đoạn 2016 – 2025) do Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) & VBCSD trao tặng;
- Doanh nghiệp xuất sắc trong xây dựng và quản trị Tài sản sở hữu trí tuệ năm 2025, do Hội Sở hữu trí tuệ Việt Nam bình chọn;
- Top 10 Thương hiệu, nhãn hiệu uy tín hàng đầu Việt Nam năm 2025, và Top 10 sản phẩm uy tín, chất lượng Việt Nam 2025 do Hội Sở hữu trí tuệ Việt Nam bình chọn;
- Top 02 Công ty dược uy tín nhất Việt Nam 2025.
- Top 01 Công ty Đông dược uy tín nhất Việt Nam năm 2025

8. Nhận xét chung:

Năm 2025 có thể được xem là một năm bản lề và giàu tính đột phá của Traphaco. Trong bối cảnh thị trường dược phẩm tiếp tục phân hóa mạnh, cạnh tranh trên kênh OTC gia tăng, kênh bán hàng hiện đại và thương mại điện tử phát triển nhanh, đồng thời yêu cầu về chất lượng, tính minh bạch và tuân thủ ngày càng cao, Công ty đã chủ động triển khai hàng loạt thay đổi cấu trúc hệ thống, thay vì chỉ tập trung vào tăng trưởng ngắn hạn.

Điểm nổi bật của năm 2025 là Traphaco đã đồng thời thực hiện tái cấu trúc hệ thống phân phối và logistics, đẩy mạnh chuyển đổi số, phát triển danh mục sản phẩm chiến lược, nâng cao năng lực nghiên cứu phát triển, chuyển giao công nghệ và quản lý chất lượng, đồng thời mở rộng hiệu quả mô hình bán hàng đa kênh và tăng cường hoạt động quản trị thương hiệu, chăm sóc khách hàng. Những chuyển động này cho thấy Công ty đang chuyển từ mô hình tăng trưởng dựa chủ yếu vào độ phủ truyền thống sang mô hình tăng trưởng dựa trên năng lực vận hành, quản trị chất lượng, ứng dụng công nghệ, phân tích dữ liệu và giá trị thương hiệu.

Công ty hoàn thành và vượt các chỉ tiêu chủ yếu về doanh thu, lợi nhuận; nhiều nhóm sản phẩm chiến lược và các kênh bán hàng hiện đại tăng trưởng tích cực; năng lực nội tại tiếp tục được củng cố trên các phương diện nghiên cứu phát triển, quản lý chất lượng, chuỗi cung ứng và tổ chức vận hành. Điều này đã tạo dựng nền tảng quan trọng để Traphaco bước vào

giai đoạn phát triển mới với mô hình hoạt động tinh gọn hơn, năng lực cạnh tranh cao hơn và dư địa tăng trưởng bền vững hơn trong các năm tiếp theo.

III. Các chỉ tiêu tài chính

1. Một số chỉ tiêu tài chính năm 2025

STT	Chỉ tiêu	Số tiền (VND)
1	Tổng tài sản	2.322.602.816.583
2	Vốn chủ sở hữu. Trong đó:	1.686.286.252.081
2.1	*Vốn góp của chủ sở hữu*	*414.536.730.000*
2.2	*Thặng dư vốn cổ phần*	*133.021.732.000*
2.3	*Quỹ khác*	*9.652.783.012*
2.4	*Quỹ đầu tư phát triển*	*652.336.904.786*
2.5	*Lợi nhuận chưa phân phối*	*343.049.957.483*
3	Tổng Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.657.210.307.728
4	Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	1.233.264.072.522
5	Chi phí bán hàng	757.964.416.973
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	342.062.027.420
7	Lợi nhuận kế toán trước thuế	347.552.240.575
8	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	278.366.102.167
9	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ	249.654.508.066

2. Cấu trúc Tài sản – Nguồn vốn

Nội dung	2021	2022	2023	2024	2025
Cơ cấu tài sản					
TSCĐ/ Tổng tài sản	*32,35*	*28,88*	*24,56*	*23,5*	*20,86*
TSLĐ/ Tổng tài sản	*64,08*	*67,53*	*72,06*	*73,49*	*75,64*
Cơ cấu nguồn vốn					
Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	*25,75*	*23,99*	*29,89*	*29,33*	*27,40*
Nguồn vốn CSH/ Tổng nguồn vốn	*74,25*	*76,01*	*70,11*	*70,67*	*72,60*

Tính đến cuối năm 2025, tổng tài sản của TRA là 2.322 tỷ đồng; gấp 1,41 lần quy mô tổng tài sản cuối năm 2021; trong đó, tài sản ngắn hạn chiếm 75,15% trong tổng tài sản. Số dư tiền và các khoản tương đương tiền, đầu tư tài chính ngắn hạn là 705,5 tỷ đồng; gấp 1,42 lần số dư khoản mục này vào cuối năm 2021. Với kết quả đạt được trên cho thấy Công ty đã tích lũy và quản lý được hiệu quả các nguồn lực phục vụ cho các kế hoạch đầu tư lâu dài, mang lại hiệu quả cao và động lực tăng trưởng dài hạn.

3. Hiệu quả hoạt động

Nội dung	2021	2022	2023	2024	2025

Vòng quay HTK	2,76	2,45	2,23	2,18	2,21
Vòng quay phải thu ngắn hạn	11,97	12,69	10,41	9,14	7,67
Vòng quay phải trả ngắn hạn	2,32	2,41	1,97	1,75	1,90

- Vòng quay hàng tồn kho cuối năm 2025 là 2,21 vòng tăng 0,03 vòng so với năm 2024 do Công ty thực hiện quản trị hàng tồn kho hợp lý đảm bảo đáp ứng hàng kịp thời cho nhu cầu của thị trường.
- Vòng quay các khoản phải thu năm 2025 giảm 1,47 vòng so với năm 2024 và các năm trước đó chủ yếu do công nợ của khối bán hàng ETC khi việc thực hiện chính sách bán hàng và thu tiền tại hệ thống điều trị bị tác động bởi chính sách và quy trình thanh toán phức tạp, khó khăn trong công tác thu hồi công nợ.
- Vòng quay các khoản phải trả năm 2025 là 1,9 vòng tăng 0,15 vòng so với năm trước liền kề do Công ty đã thực hiện tối ưu hóa công nợ và dòng tiền, tăng hiệu quả quản lý công nợ với NCC chứng tỏ được khả năng tài chính vững mạnh của Công ty.

IV. Kết quả hoạt động các Công ty con

1. Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên (Traphaco Hưng Yên)

- Kết quả kinh doanh năm 2025:

TT	Chỉ tiêu	Năm 2025			
		Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2024
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	440	440,5	100,1%	2,4%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	48,6	55,3	113,6%	0,9%

Trong năm 2025, Traphaco Hưng Yên đã hoàn thành chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận mục tiêu, cùng với những hoạt kết quả đạt được như sau:

- Tích cực hiện đại hóa hoạt động sản xuất – quản trị thông qua việc ứng dụng số vào công việc: phần mềm nhân sự, phần mềm đào tạo Elearning, ứng dụng AI, IoT,...
- Hoàn thành 2 đợt nhận chuyển giao cùng các chuyên gia tại Daewoong
- Xây dựng các nội dung đáp ứng nhu cầu triển khai nhà máy EU-GMP theo kế hoạch.

2. Công ty Cổ phần công nghệ cao Traphaco (Traphaco CNC)

- Kết quả kinh doanh năm 2025:

TT	Chỉ tiêu	Năm 2025			
		Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2024
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	505,1	523,4	103,6%	4,5%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	36,5	37,2	101,8%	2,8%

Trong năm 2025, Traphaco CNC đã hoàn thành chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận mục tiêu, cùng với những hoạt kết quả đạt được như sau:

- Thực hiện mở rộng phân xưởng nang mềm, hoàn thiện thi công xây dựng và sản xuất thử nghiệm, sẵn sàng đón đoàn kiểm tra và nghiệm thu;

- Đầu tư máy sấy phun sương, góp phần đáp ứng sản lượng cao khô phun sấy cho các sản phẩm chủ lực và các sản phẩm tiềm năng.

3. Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa

Kết quả kinh doanh năm 2025

TT	Chỉ tiêu	Năm 2025			
		Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tăng trưởng so với 2024
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	63,1	81,5	129,2%	23%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	2,4	7,8	322,9%	100%

Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa đã hoàn thành đầy đủ các chỉ tiêu năm 2025, đồng thời đạt được những kết quả tích cực trong hoạt động đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng cho sản phẩm. Cụ thể:

- Hoàn thành đánh giá giấy chứng nhận GDP – Thực hành phân phối thuốc, chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng ISO 22000; Tái chứng nhận UEBT.
- Thực hiện hoạt động liên kết để xuất khẩu sang thị trường Mỹ, đã có doanh thu xuất khẩu lô hàng đầu tiên.
- Vinh dự nhận Cờ thi đua Chính phủ.

4. Công ty CP Dược & VTYT Đắk Lắk

- Kết quả kinh doanh năm 2025:

TT	Chỉ tiêu	Năm 2025			
		Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	Tỷ lệ so với kế hoạch	Tỷ lệ so với 2024
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	232	219,3	93,5%	2,7%
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	5,0	4,6	93%	64%

Mặc dù không hoàn thành các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2025 do ảnh hưởng từ sự cạnh tranh các chuỗi nhà thuốc hiện đại cùng, hoạt động thu gọn phân phối đến từ một số đối tác, Công ty Cổ phần Dược & Vật tư y tế Đắk Lắk (Bamepharm) vẫn nỗ lực duy trì hoạt động ổn định bằng cách bám sát thị trường, triển khai các chương trình bán hàng phù hợp, tham gia các gói thầu tại các Sở Y tế, cơ sở khám chữa bệnh tại Tây Nguyên.

5. Công ty TNHH MTV Dược phẩm Traphaco

- Công ty TNHH MTV Dược phẩm Traphaco được thành lập vào ngày 11/7/2025 và chính thức đi vào hoạt động, tham gia vào chuỗi giá trị của Công ty Cổ phần Traphaco vào ngày 1/9/2025.
- Hoạt động kinh doanh chính: Toàn bộ hoạt động Logistics (bảo quản, kho vận, giao hàng, thu tiền) và phân phối các sản phẩm dược phẩm do Traphaco sở hữu hoặc ký kết phân phối (theo NQ số 20/2025/NQ-HĐQT ngày 23/05/2025).
- Kết quả kinh doanh năm 2025:

TT	Chỉ tiêu	Năm 2025
1	Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	838
2	Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	2,8

Trong năm 2025, Công ty đã hoàn thành đăng ký địa điểm phân phối theo đúng yêu cầu và quy định của pháp luật, đáp ứng cung ứng hàng hóa theo kế hoạch, đảm bảo hoạt động kịp thời, đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh.

PHẦN 2: HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2025

Năm 2025, Hội đồng quản trị đã tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ Công ty và pháp luật hiện hành. Các cuộc họp Hội đồng quản trị (HĐQT) được tổ chức và tiến hành theo đúng quy định tại Quy chế nội bộ về Quản trị công ty. Các biên bản, nghị quyết, quyết định của HĐQT đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ theo đúng quy định.

1. Hoạt động của HĐQT năm 2025

- Năm 2025, HĐQT đã tiến hành tổng cộng 20 cuộc họp với tỷ lệ tham dự gần đạt 100% (1 trường hợp vắng mặt do lý do cá nhân), trong đó: 4 trực tiếp và 16 bằng văn bản, ban hành 35 Nghị quyết, Quyết định để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT.
- Các cuộc họp của HĐQT đều mời Ban kiểm soát (BKS) tham dự để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của HĐQT đối với Ban Tổng giám đốc.

Các Nghị quyết HĐQT đã ban hành trong năm 2025

HĐQT đã phê duyệt 35 Nghị quyết, Quyết định về các vấn đề sau:

- Quản trị điều hành: 13 Nghị quyết, Quyết định
- Quản trị nhân sự: 08 Nghị quyết, Quyết định
- Quản trị tổ chức: 11 Nghị quyết, Quyết định
- Quản trị (phục vụ lợi ích) cổ đông: 03 Nghị quyết, Quyết định

2. Hoạt động của các Tiểu ban thuộc HĐQT

2.1. Tiểu ban Chính sách Phát triển

- Tham mưu Bản Kế hoạch Ngân sách năm 2026: đầu tư tài sản cố định, xây dựng cơ bản, nghiên cứu phát triển, Marketing
- Đánh giá Kết quả SXKD 6 tháng đầu năm và năm 2025
- Giám sát, định hướng, tham vấn tới HĐQT các dự án: chuyển đổi hệ thống phân phối, giải thể chi nhánh cấp 2…
- Họp chuyên đề với Ban Điều hành và cán bộ liên quan về các nội dung: Hoạt động của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Traphaco; Kế hoạch ngân sách năm 2026.

2.2. Tiểu ban Nhân sự và Lương thưởng

- Rà soát, tham mưu tới HĐQT giao KPIs quý cho Ban Điều hành,

- Đề xuất nhân sự đối với các vị trí: Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh OTC, Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm Traphaco, Phụ trách Kiểm toán nội bộ, Phụ trách quản trị công ty.

2.3 Tiểu ban Ngoài đông dược

- Chủ trì các hoạt động liên quan tới dự án GMP-EU,
- Chỉ đạo các hoạt động để phục vụ việc ký kết thỏa thuận bổ sung danh mục nhận chuyển giao công nghệ giai đoạn 3, xây dựng danh mục sản phẩm chiến lược, định hình hướng phát triển sản phẩm xuất khẩu.

2.4. Tiểu ban Kiểm toán

- Làm việc với công ty kiểm toán và Ban Kiểm soát về các vấn đề liên quan đến báo cáo tài chính kiểm toán trong năm 2024, bán niên năm 2025, báo cáo quý 2025
- Phối hợp với Ban Kiểm soát, tư vấn lựa chọn công ty kiểm toán cho báo cáo tài chính năm 2025
- Chỉ đạo Ban Kiểm toán nội bộ thực hiện Kế hoạch kiểm toán theo phê duyệt của HĐQT.

Hoạt động kiểm toán nội bộ

- Kiểm tra việc thực hiện các khuyến nghị của kiểm toán.
- Dự thảo chỉnh sửa Quy chế, Quy trình Kiểm toán nội bộ trình Tiểu ban kiểm toán.
- Thực hiện các sự kiện kiểm toán theo kế hoạch:
  + Sự kiện số 1: Chi phí sản xuất tại Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco
  + Sự kiện số 2: Triển khai hoạt động quảng cáo và chương trình bán hàng
  + Sự kiện số 3: Hoạt động lập kế hoạch, ngân sách và việc thực hiện
  + Sự kiện số 4: Hoạt động chuyển đổi số triển khai ở khối kinh doanh OTC

3. Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập và kết quả đánh giá của thành viên độc lập về hoạt động của HĐQT

3.1 Thành viên HĐQT độc lập tham gia đầy đủ các phiên họp của HĐQT:

- Thành viên HĐQT độc lập là Trưởng Tiểu ban Nhân sự, Trưởng Tiểu ban Lương thưởng và Trưởng Tiểu ban kiểm toán
- 01 thành viên HĐQT độc lập là thành viên của Tiểu ban Ngoài đông dược và Tiểu ban Chính sách phát triển
- Làm việc chặt chẽ với HĐQT về các vấn đề liên quan đến việc quản trị doanh nghiệp.
- Đóng góp thẳng thắn và khách quan về những quyết định của HĐQT nhằm nâng cao chất lượng các quyết định quản trị.

3.2 Thành viên HĐQT độc lập cũng theo sát các hoạt động của Ban Tổng giám đốc và hoạt động kinh doanh của Công ty, tăng cường sự minh bạch và công bằng trong hoạt động quản trị.

3.3 Đánh giá về hoạt động của HĐQT:

- HĐQT tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ Công ty và pháp luật hiện hành. Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng quy định tại Quy chế nội bộ về Quản trị công ty.
- HĐQT ghi nhận đầy đủ các ý kiến đóng góp của thành viên HĐQT độc lập.

- HĐQT có những thay đổi để cải thiện chất lượng các quyết định quản trị dựa vào những đóng góp này.

4. Kết quả giám sát đối với Tổng Giám đốc, người quản lý và người điều hành của Công ty

- Giám sát việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty,
- Theo dõi, chỉ đạo ổn định sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của Công ty,
- Chỉ đạo Ban Tổng giám đốc Tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2025,
- Chỉ đạo Ban Tổng giám đốc triển khai thành lập Công ty TNHH MTV Dược phẩm Traphaco, chuyển đổi hệ thống phân phối thông qua giải thể chi nhánh cấp 2, …
- Chỉ đạo, giám sát và hỗ trợ Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác trong việc thực thi Nghị quyết ĐHĐCĐ; các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT,
- Giám sát, đảm bảo thông tin được công bố đầy đủ, minh bạch, kịp thời theo đúng quy định của Sở Giao dịch chứng khoán và Ủy ban Chứng khoán nhà nước.

PHẦN 3: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026

I. Các chỉ tiêu chính

STT	Các chỉ tiêu chính	Đơn vị	Kế hoạch năm 2026	Tăng trưởng so với năm 2025
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Tỷ (VNĐ)	2.923	10%
2	Lợi nhuận hợp nhất *(sau thuế)*		306	10%
3	Thu nhập người LĐ công ty mẹ tăng so với năm 2025	%	5%	
4	Số sản phẩm mới triển khai sản xuất và đưa ra thị trường	SP	19	
5	Doanh số sản phẩm mới triển khai thị trường năm 2026	Tỷ (VNĐ)	45	
6	Tổng số đăng ký và công bố sở hữu	Số ĐK/CB	327	+ 14

- Tăng trưởng Doanh thu chung toàn công ty với tỷ lệ tăng trưởng kép đạt 10%. Trong đó:
  + Tăng trưởng kênh bán hàng hiện đại với tỷ lệ 30%;
  + Tăng trưởng bán hàng kênh bệnh viện với tỷ lệ 15%.
  + Tăng trưởng nhóm hàng Tân dược chất lượng cao 40% trong đó hàng chuyển giao công nghệ tăng gấp 2 lần.

II. Các hoạt động chính của Công ty

Năm 2026, Traphaco đặt mục tiêu tiếp tục duy trì tăng trưởng bền vững trên nền tảng đã được củng cố trong năm 2025, đồng thời đẩy nhanh tốc độ chuyển hóa các thay đổi về tổ chức, kênh phân phối, năng lực sản xuất, nghiên cứu phát triển và chuyển đổi số thành kết quả kinh doanh cụ thể.

Trên cơ sở đó, Công ty xác định thông điệp hành động năm 2026 là: "**Tốc độ thực thi – Năng suất bứt phá**". Thông điệp này phản ánh yêu cầu xuyên suốt của năm 2026: hành động nhanh hơn, triển khai quyết liệt hơn, vận hành hiệu quả hơn và tạo ra năng suất cao hơn trên toàn hệ thống; nhằm tận dụng tốt các cơ hội của thị trường, mở rộng quy mô tăng trưởng và nâng cao chất lượng hiệu quả hoạt động.

Việc lựa chọn thông điệp nêu trên xuất phát từ những cơ sở chủ yếu sau đây:

Thứ nhất, cần tận dụng nhanh cơ hội tăng trưởng từ các nhóm sản phẩm tiềm năng, từ sự mở rộng của kênh phân phối hiện đại và từ niềm tin ngày càng lớn của người tiêu dùng đối với các thương hiệu uy tín, minh bạch.

Thứ hai, Traphaco xác định tuân thủ pháp luật không chỉ là yêu cầu bắt buộc mà còn là nền tảng để phát triển bền vững và là lợi thế cạnh tranh dài hạn của Công ty.

Thứ ba, để nắm bắt được cơ hội thị trường mới, Traphaco cần thúc đẩy mạnh hơn đổi mới sáng tạo, nghiên cứu phát triển, chuyển giao công nghệ, chuyển đổi số và nâng cao năng suất trên toàn hệ thống.

Trên cơ sở đó, trong năm 2026, Traphaco tiếp tục kiên định định hướng phát triển bền vững, tập trung mở rộng hệ sinh thái sản phẩm và thương hiệu, tinh gọn hệ thống phân phối – vận hành – quản trị, đồng thời đẩy mạnh chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong toàn bộ hoạt động của Công ty. Kế hoạch hành động năm 2026 được cụ thể hóa qua các nhóm nhiệm vụ trọng tâm như sau:

1. Tiếp tục chiến lược phát triển sản phẩm "Đông dược cao cấp – Tân dược chất lược cao":

- Phát triển nhóm sản phẩm "Đông dược cao cấp" với chiến lược truyền thông cho dòng sản phẩm Premium dựa trên 3 giá trị cốt lõi: Tinh hoa – Hiện đại – Bền vững
- Thúc đẩy tăng trưởng nhóm Tân dược chất lượng cao: đặt mục tiêu triển khai sản phẩm mới tập trung vào nhóm thuốc tương đương sinh học, first generic và chuyển giao công nghệ.

2. Tối ưu hóa kênh phân phối – Bán hàng đa kênh:

- Duy trì thế mạnh bán hàng kênh nhà thuốc truyền thống, đẩy mạnh tăng trưởng kênh bán hàng bệnh viện
- Đầu tư phát triển mở rộng kênh bán hàng hiện đại bao gồm hệ thống chuỗi nhà thuốc, bán hàng trên các sàn thương mại trong nước và quốc tế; phát triển nhóm hàng riêng cho kênh bán hàng hiện đại.
- Chuẩn hoá hoạt động phân phối logistic tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm Traphaco, tối ưu chi phí, nâng cao hiệu suất và khả năng phản ứng linh hoạt trước biến động thị trường.

3. Tối ưu hóa hoạt động mua hàng, cung ứng, tổ chức sản xuất nhằm tối ưu hóa chi phí sản xuất, giảm giá thành sản phẩm, tăng hiệu quả lợi nhuận, tăng khả năng cạnh tranh.

4. Xây dựng hệ thống quản trị hiệu quả: xây dựng mới mô hình tổ chức theo định hướng nhiệm kỳ mới; đồng thời thiết lập lại cơ chế phân cấp, phân quyền minh bạch, nâng cao hiệu lực và hiệu quả quản trị.

5. Hoạt động đầu tư dự án nhà máy sản xuất thuốc đạt chuẩn EU – GMP
   Triển khai thực hiện dự án:

- Nhà máy sản xuất thuốc dạng rắn (OSD) đạt tiêu chuẩn EU – GMP

- Địa điểm: Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên
- Công suất: 900 triệu viên/ năm
- Tổng vốn đầu tư: 698 tỷ đồng
- Diện tích xây dựng: 1.760m2
- Nguồn vốn đầu tư dự kiến:
  + Vốn chủ sở hữu: 50% (Tăng vốn điều lệ Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên từ 250 tỷ đồng lên 600 tỷ đồng)
  + Vốn vay: 50%
- Thời gian thực hiện: từ năm 2026 dự kiến hoàn thành 2029.

Kế hoạch thực hiện năm 2026:

- Xây dựng chi tiết kế hoạch, tiến độ thực hiện dự án
- Thực hiện các thủ tục xin cấp phép xây dựng, khởi công nhà máy
- Hoàn thiện Phương án đầu tư chi tiết dự án trình ĐHĐCĐ

6. Đẩy mạnh triển khai chuyển đổi số trong quản trị và hoạt động kinh doanh; tăng cường ứng dụng các nền tảng công nghệ, dữ liệu và trí tuệ nhân tạo (AI) trong các hoạt động quản lý, bán hàng
7. Triển khai chiến lược trẻ hóa thương hiệu Traphaco, tăng cường các hoạt động truyền thông – marketing nhằm nâng cao nhận diện thương hiệu và mở rộng tệp khách hàng, phù hợp với xu hướng tiêu dùng mới trên thị trường dược phẩm và chăm sóc sức khỏe.
8. Quản trị nguồn nhân lực:

- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức với đội ngũ cán bộ quản lý cấp trung có năng lực, tinh thần làm việc quyết liệt;
- Phát triển văn hóa doanh nghiệp tạo mội trường làm việc khuyến khích chủ động tăng tốc, sáng tạo, tuân thủ.

9. Tăng cường quản trị rủi ro – kiểm soát chất lượng

- Chuẩn hóa và hoàn thiện hệ thống quy trình nghiệp vụ nhằm nâng cao hiệu quả các quy trình làm việc
- Tăng cường giám sát, đánh giá việc tuân thủ các quy định nội bộ và quy định pháp luật, đặc biệt đối với các văn bản pháp luật mới ban hành

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:
- ĐHĐCĐ thường niên 2026;
- HĐQT, BKS, Ban TGĐ;
- CBNV;
- Website TRAPHACO;
- Lưu: Vp. HĐQT, VT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

CHUNG JI KWANG