

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2024



MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng quản trị	04
Một số chỉ tiêu cơ bản	05

01 THÔNG TIN CHUNG

Thông tin chung	08
Quá trình hình thành và phát triển	09
Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	11
Thông tin bộ máy quản trị	14
Vị thế của Công ty	16
Các rủi ro chính	18

02 TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	22
Tổ chức và nhân sự	25
Cổ đông và thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu	26

03 BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	32
Tình hình tài chính	40
Nhiệm vụ kế hoạch 2025	42

04 BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Đánh giá của HĐQT về các mặt hoạt động của công ty	52
Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban giám đốc	54
Kế hoạch, định hướng của HĐQT	56

05 QUẢN TRỊ CÔNG TY

Hội đồng quản trị	60
Ban kiểm soát	64

06 PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Phát triển bền vững	72
---------------------	----

07 BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo tài chính	78
-------------------	----

THÔNG điệp CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

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

Kính thưa Quý cổ đông, các đối tác, khách hàng và cán bộ công nhân viên của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng,

Năm 2024 tình hình thế giới diễn biến có nhiều phức tạp điển hình như: Xung đột quân sự giữa Nga- Ukraine kéo dài và đã bước sang năm thứ 3 mà chưa có một dấu hiệu nào chấm dứt; Giá xăng dầu thay đổi thất thường song luôn ở mức cao hơn bình quân của những năm trước. Tại nền kinh tế Việt Nam cũng giống như thế giới gặp rất nhiều khó khăn, thực tế vẫn còn nhiều doanh nghiệp sản xuất kinh doanh chưa phục hồi hẳn. Tình trạng trầm lắng kéo dài của nền kinh tế nhiều năm qua tác động không nhỏ đến xã hội và hoạt động của nhiều doanh nghiệp. Theo báo cáo kết quả kinh doanh của các công ty ngành dược trên sàn chứng khoán, doanh thu và lợi nhuận đi ngang. Trước tình hình đó, Công ty đã linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh và quyết liệt trong công tác điều hành, thích ứng với tình hình thị trường, vượt qua nhiều thách thức, khó khăn.

Vượt qua những khó khăn của nền kinh tế trong giai đoạn vừa qua, để đạt được hiệu quả kinh doanh, ổn định đời sống cho cán bộ nhân viên, đảm bảo quyền lợi của cổ đông, Ban lãnh đạo Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng đã cố gắng không ngừng dẫn dắt đội ngũ vượt qua khó khăn và tiếp tục tiến bước, năm 2024 Công ty đã đạt được những thành tựu đáng kể sau:

Tổng doanh thu: 182,6 tỷ đồng đạt 97% so với thực hiện năm 2023;
Lợi nhuận sau thuế: 24,57 tỷ đồng đạt 94% so với thực hiện năm 2023;
Doanh thu sản xuất: 82,2 tỷ đồng đạt 92% so với thực hiện năm 2023;
Trả cổ tức với tỷ lệ 17% tương tự so với thực hiện năm 2023;

Để đạt được những kết quả trên phải kể đến sự cố gắng nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn thể cán bộ công nhân viên của Công ty. Bằng sự quyết tâm, cùng với sự chỉ đạo của Ban điều hành đã giúp công ty khẳng định được vị thế, thương hiệu, niềm tin đối với đối tác và khách hàng.

Bước sang năm 2025 do ảnh hưởng của xung đột quân sự giữa Nga - Ukraina với lệnh cấm vận kinh tế chưa từng có trong lịch sử thế giới với Nga làm đứt đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu, ảnh hưởng tới hàng loạt giá cả thị trường biến động tăng cao. Theo đánh giá của Ngân hàng thế giới năm 2025 khả năng suy thoái kinh tế và lạm phát trên thế giới vẫn tiếp tục duy trì. Đứng trước tình hình đó, CTCP Dược phẩm Hải Phòng đặt mục tiêu doanh thu là 200 tỷ, lợi nhuận sau thuế tăng tương tự năm 2024.

Thay mặt Ban lãnh đạo Công ty, tôi xin được gửi lời cảm ơn và lời chúc tốt đẹp nhất tới quý vị - những người đã dành thời gian và tâm huyết, đồng hành cùng Công ty trong suốt khoảng thời gian vừa qua.

Kính chúc Quý vị luôn mạnh khỏe, hạnh phúc và thành công!

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

MỘT SỐ CHỈ TIÊU CƠ BẢN

Chỉ tiêu (Đơn vị: Tỷ đồng)	2024	2023	% Thực hiện
Tổng doanh thu	182,6	187,5	97,70
Doanh thu thuần	182,4	187,5	97,28
Giá vốn hàng bán	130,7	136,18	95,98
Lợi nhuận gộp	51,7	51,32	100,74
Doanh thu hoạt động chính	8,98	9,70	92,58
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30,8	33,59	91,69
Chi phí khác	0,14	0,98	14,29
Lợi nhuận khác	(0,009)	(0,89)	1,01
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	30,8	32,70	94,19
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	26,6	25,94	102,54
Tổng tài sản	280,94	261,26	107,52
Tài sản ngắn hạn	247,98	228,52	108,52
Tài sản dài hạn	32,95	32,74	100,64
Nợ phải trả	49,82	49,49	100,67
Vốn chủ sở hữu	231,12	211,77	109,14

1 THÔNG TIN CHUNG

Thông tin chung

Quá trình hình thành và phát triển

Ngành nghề và hệ thống phân phối

Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh

và bộ máy quản lý

Vị thế công ty

Các rủi ro chính



THÔNG TIN CHUNG

Tên giao dịch

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp

Giấy đăng ký kinh doanh: số 0200140269 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hải Phòng cấp đăng ký lần đầu ngày 30/12/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 14/02/2025

Tên tiếng Anh

Hai Phong Pharmaceutical Joint Stock Company

Website

Halpharco.vn

Địa chỉ

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

Số fax

031. 3745053

Số điện thoại

031. 3745632

Vốn điều lệ

30.000.000.000 VND

Vốn đầu tư của chủ sở hữu

30.000.000.000 VND

Mã cổ phiếu

DPH

Logo



QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

1984

Theo quyết định số 668/QĐ-VX ngày 23/6/1984 của UBND thành phố Hải Phòng trên cơ sở hợp nhất Công ty Dược phẩm và Xí nghiệp Dược phẩm Hải Phòng.

2005

Xí nghiệp SXKD Dược phẩm Hải Phòng được chuyển đổi thành CTCP Dược phẩm Hải Phòng theo GCNĐK kinh doanh số: 0203001948, do Sở KH&ĐT TP Hải Phòng cấp với Vốn Điều lệ là 6.850.000.000 đồng.

1993

Theo quyết định số 388 thành lập DNN của Chính phủ, UBND thành phố Hải Phòng ra quyết định số 536/QĐ-TCCQ thành lập Công ty CP Dược Hải Phòng (chính là Xí nghiệp Liên hợp dược Hải Phòng được đổi tên mới).

2006

Công ty chính thức đi vào hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

2008

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng được Ủy ban chứng khoán nhà nước chấp nhận bộ hồ sơ đăng ký Công ty đại chúng.

2016

Công ty VSD cấp Giấy Chứng nhận Đăng ký chứng khoán số 182/2016/GCNCP-VSD và cấp mã chứng khoán DPH, với tổng số lượng cổ phiếu đăng ký là 3.000.000 cổ phiếu (tương đương 30.000.000.000 đồng).

2017

Công ty chính thức giao dịch đầu tiên trên sàn Up-com với giá tham chiếu 20.000 đồng/ cổ phiếu.

2024



NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

Ngành nghề kinh doanh chính:

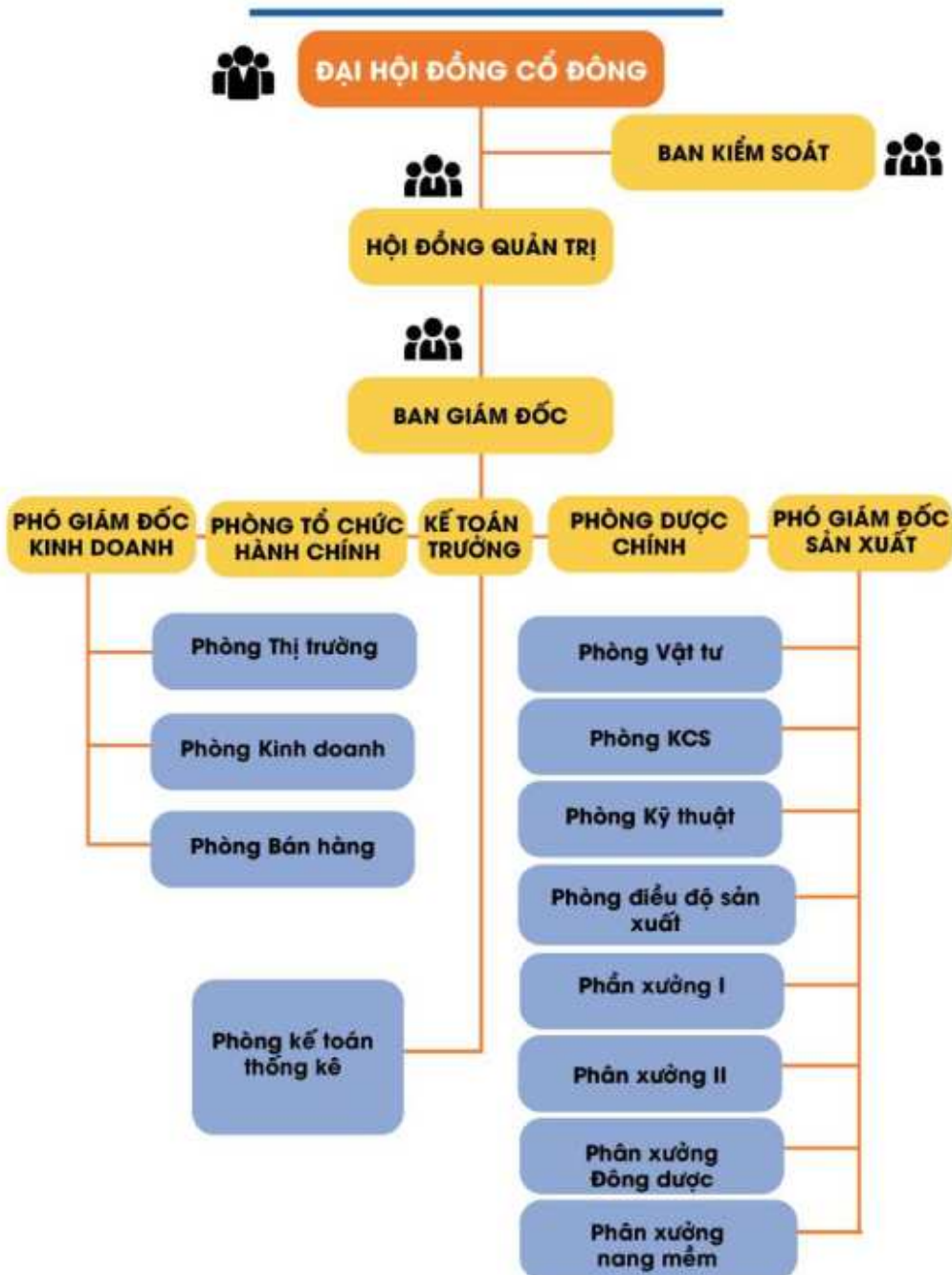
- Sản xuất thuốc: chủ yếu là thuốc nhỏ mắt (chiếm 80% doanh thu toàn công ty), thuốc nhỏ mũi, thuốc nang mềm, viên nén.
- Phân phối thuốc mà Công ty sản xuất trong và ngoài thành phố Hải Phòng.

Ngành nghề khác:

- Trồng cây gia vị, cây dược liệu;
- Sản xuất giấy nhãn, bì nhãn, bao bì từ giấy và bìa;
- Bán buôn hoá chất thông thường;
- Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp;
- Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh;
- Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh (bao gồm bán lẻ đường, sữa và các sản phẩm sữa, bánh, mứt, kẹo và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột trong các cửa hàng chuyên doanh); Bán lẻ thực phẩm (bao gồm thực phẩm chức năng);
- Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc lã trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông
- Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng
- Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh

- Bán lẻ sách, báo, tạp chí văn phòng phẩm
- Bán lẻ thiết bị, dụng cụ thể dục, thể thao
- Bán lẻ hàng may mặc, giày dép, hàng da và giả da
- Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động
- Bán buôn ô tô và xe cơ động khác
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác
- Bán buôn thực phẩm (bao gồm thực phẩm chức năng)
- Bán buôn đồ uống có cồn
- Hoạt động của các phòng khám đa khoa, chuyên khoa và nha khoa
- Chi tiết:
 - + Hoạt động của các phòng khám nha khoa
 - + Hoạt động nha khoa ở trạng thái chung hoặc đặc biệt như khoa răng, nha khoa cho trẻ em, khoa nghiên cứu các bệnh về răng miệng
 - + Hoạt động về chỉnh răng
 - + Hoạt động phẫu thuật nha khoa
 - + Hoạt động tư vấn, chăm sóc răng miệng
 - + Hoạt động của các phòng khám chuyên khoa nhi
 - + Hoạt động phòng khám nội tổng hợp

THÔNG TIN BỘ MÁY QUẢN TRỊ



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

Chức năng nhiệm vụ:

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

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

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

- **Ban giám đốc:** Ban Giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyết định, nghị quyết, kế hoạch của HĐQT và điều hành công việc hàng ngày của Công ty. Ban Giám đốc gồm có Giám đốc và Phó Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và miễn nhiệm. Phòng tổ chức - hành chính: Tham mưu về công tác tổ chức cán bộ, hành chính quản trị, xây dựng cơ bản.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tính đến 31/12/2024, Công ty không có công ty con, công ty liên kết.

Vị thế công ty

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

SẢN XUẤT THUỐC

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

PHÂN PHỐI THUỐC

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

Định hướng phát triển

CÁC MỤC TIÊU CHỦ YẾU

Mục tiêu quan trọng nhất trong năm 2024 là phải đạt được các chỉ tiêu kế hoạch mà ĐHCĐ thường niên 2024 thông qua. Để thực hiện mục tiêu này, Ban lãnh đạo công ty đưa ra các giải pháp thực hiện kế hoạch, tập trung vào một số nội dung sau:

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

Chiến lược phát triển trung và dài hạn

PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

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

HOẠT ĐỘNG MARKETING, QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU

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

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ

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

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
HAIPHARCO



CÁC RỦI RO CHÍNH

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

Năm 2024, hậu quả của các đợt dịch bệnh và sự xuất hiện của nhiều loại bệnh mới tiếp tục diễn biến phức tạp trên toàn thế giới, ảnh hưởng đến mọi mặt của kinh tế và xã hội. Không chỉ Việt Nam mà tất cả các quốc gia trên thế giới đều phải đối mặt với những thách thức từ sự bùng phát của các dịch bệnh mới, biến đổi khí hậu và ô nhiễm môi trường. Những yếu tố này không chỉ tác động đến sức khỏe con người mà còn ảnh hưởng mạnh mẽ đến chuỗi cung ứng nguyên liệu, quá trình sản xuất và phân phối dược phẩm. Khi nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng gia tăng, ngành dược phẩm phải thích ứng bằng cách cải tiến và phát triển các loại thuốc mới nhằm đảm bảo chất lượng điều trị và phòng ngừa bệnh tật. Ngoài ra, các doanh nghiệp được phải đáp ứng các điều kiện nghiêm ngặt về nhân sự có chuyên môn cao, cơ sở vật chất hiện đại, cùng các tiêu chuẩn khắt khe về kiểm định chất lượng từ cơ quan y tế để có thể hoạt động và phát triển bền vững.

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

Hàng giả, hàng nhái, thời hạn sử dụng thuốc vẫn luôn là vấn đề đáng lo ngại mà các doanh nghiệp sản xuất và phân phối dược phẩm nói riêng và tất cả mọi người nói chung đều quan tâm. Hàng loạt các đại lý, các cơ sở kinh doanh không lành mạnh mang rất nhiều hàng hóa từ dược phẩm không rõ xuất xứ đem ra thị trường tiêu thụ. Mặc dù Chính phủ đã áp dụng nhiều biện pháp bảo vệ nhãn hiệu hàng hoá sản xuất trong nước, thậm chí cũng đã ra quyết định ban hành Luật sở hữu trí tuệ, góp phần bảo vệ các doanh nghiệp dược trước sự xâm hại của hàng giả, hàng nhái cũng như lành mạnh hóa môi trường cạnh tranh của ngành nhưng vẫn không giải quyết được triệt để rủi ro này. Ví thế, Công ty luôn tự ý thức bảo vệ sản phẩm của mình thông qua việc nâng cao mẫu mã sản phẩm, chất lượng và quan tâm tới hình ảnh, nhãn hiệu của Doanh nghiệp mình.

Rủi ro về độc thù sản phẩm

Dược phẩm là một loại hàng hoá đặc biệt liên quan đến sức khoẻ và sự an toàn của con người. Chi phí đầu tư, thời gian và công sức dành cho công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm cũng như việc xâm nhập thị trường của ngành dược là khá cao so với các ngành công nghiệp khác trên thế giới, trong khi đó tỷ lệ thành công của các thử nghiệm sản phẩm mới lại rất thấp. Việc không tiêu thụ hết sản phẩm khi hết thời hạn sử dụng mang lại rủi ro mất lợi nhuận, đồng thời tốn thêm chi phí tiêu hủy cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, những doanh nghiệp có khả năng xây dựng kế hoạch tiêu thụ và luân chuyển sản phẩm một cách hợp lý sẽ hạn chế được đáng kể rủi ro này.

Rủi ro về mức độ cạnh tranh trong ngành dược

Với sự phát triển kinh tế hiện nay, đời sống người dân ngày càng được cải thiện, do đó vấn đề về sức khỏe luôn được đặt lên hàng đầu. Điều này dẫn đến mức độ cạnh tranh ngày càng khốc liệt trong ngành dược phẩm, đặc biệt là sự tham gia mạnh mẽ của các doanh nghiệp nước ngoài. Các công ty quốc tế đang đẩy mạnh hoạt động M&A với bệnh viện và công ty dược trong nước để giành thị phần, tạo ra áp lực lớn cho doanh nghiệp nội địa. Hiện nay, Việt Nam tiếp tục là thị trường dược phẩm hấp dẫn bậc nhất khu vực Đông Nam Á, thu hút nhiều nhà đầu tư nước ngoài. Theo dự báo của Tổng cục Thống kê, năm 2030, số người từ 60 tuổi trở lên sẽ xấp xỉ 18 triệu người, tăng gần 4 triệu người so với năm 2024. Tỷ lệ người trên 60 tuổi tăng mạnh sẽ kéo theo nhu cầu về thuốc men và dịch vụ y tế, đồng thời cũng làm gia tăng sự cạnh tranh giữa các công ty dược phẩm trong và ngoài nước. Trước làn sóng cạnh tranh mạnh mẽ này, các doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam cần nâng cao năng lực sản xuất, cải tiến công nghệ và tập trung phát triển sản phẩm chất lượng cao để có thể trụ vững và khẳng định vị thế trong bối cảnh thị trường đầy biến động.

Rủi ro về pháp luật - chính sách của Nhà nước

Các doanh nghiệp sản xuất thuốc tiếp tục phải tuân thủ quy định về kê khai giá bán buôn dự kiến, giá bán lẻ dự kiến (nếu có) trước khi đưa lô thuốc đầu tiên lưu hành trên thị trường Việt Nam. Ngoài ra, theo quy định mới cập nhật năm 2024, doanh nghiệp phải thực hiện kê khai lại giá khi có bất kỳ điều chỉnh nào liên quan đến giá bán, đồng thời phải giải trình rõ ràng lý do điều chỉnh giá. Tất cả thông tin này sẽ được công bố công khai trên Cổng thông tin điện tử của Bộ Y tế để đảm bảo tính minh bạch và kiểm soát giá thuốc. Cơ sở kinh doanh dược không được phép bán buôn, bán lẻ thuốc cao hơn mức giá đã kê khai hoặc kê khai lại trên hệ thống của Bộ Y tế. Quy định này nhằm kiểm soát tình trạng tăng giá bất hợp lý, bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng, đồng thời tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp dược phẩm trong và ngoài nước.

Các rủi ro khác

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



2 TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2024

Tình hình hoạt động kinh doanh

Tổ chức nhân sự

Cổ đông và thay đổi vốn chủ sở hữu



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

Chỉ tiêu (Đơn vị: Tỷ đồng)	2024	2023	% Thực hiện
Tổng doanh thu	182,6	187,5	97,39
Doanh thu thuần	182,4	187,5	97,28
Giá vốn hàng bán	130,7	136,18	95,98
Lợi nhuận gộp	51,7	51,32	100,74
Doanh thu hoạt động chính	8,98	9,70	92,58
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30,8	33,59	91,69
Chi phí khác	0,14	0,98	14,29
Lợi nhuận khác	(0,009)	(0,89)	1,01
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	30,8	32,70	94,19
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	26,6	25,94	102,54
Tổng tài sản	280,94	261,26	107,52
Tài sản ngắn hạn	247,98	228,52	108,52
Tài sản dài hạn	32,95	32,74	100,64
Nợ phải trả	49,82	49,49	100,67
Vốn chủ sở hữu	231,12	211,77	109,14



Dựa vào số liệu thống kê trên bảng trên, Tổng doanh thu của Công ty năm 2024 đạt 97,70% so với thực hiện năm 2023, trong đó doanh thu sản xuất giảm 8,05%, doanh thu khối kinh doanh nội địa tăng 2%. Những chỉ tiêu quan trọng này thể hiện phần nào sự nỗ lực, cố gắng để sản xuất kinh doanh của cả tập thể lãnh đạo và nhân viên Công ty, trong bối cảnh năm 2024 thực sự khó khăn và điều kiện không thuận lợi khác. Chỉ tiêu nộp ngân sách cũng như thu nhập người lao động đều tăng, trả cổ tức cao hơn năm 2023 là 15% và thu nộp BHXH, BHYT, BHTN được Công ty đóng đầy đủ, kịp thời 100%.

ĐÁNH GIÁ CHUNG

Với sự khó khăn của toàn nền kinh tế nói chung cũng như đối với Công ty nói riêng thì kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2024 đã cho thấy sự nỗ lực cố gắng của toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty. Công ty sau nhiều năm cố gắng nỗ lực bằng vốn tự có đã tạo ra được cơ sở sản xuất kinh doanh vững chắc: nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, các cơ sở kinh doanh buôn bán lẻ đạt tiêu chuẩn GPS. Đặc biệt từ năm 2017 đến nay Công ty đã và đang thực hiện dự án sản xuất thuốc dịch truyền chạy thận liên doanh liên kết với công ty B. Braun của Đức tạo đủ công ăn việc làm thường xuyên cho 150 CBCNV trực tiếp sản xuất và đang xây dựng để án nâng cấp mở rộng sản xuất.

Năm 2024, tình hình thế giới tiếp tục có nhiều diễn biến phức tạp, xung đột quân sự giữa Nga và Ukraine kéo dài sang năm thứ ba mà chưa có dấu hiệu chấm dứt, với mức độ ngày càng leo thang. Hàng loạt lệnh cấm vận của Mỹ, các nước phương Tây, nhóm G7 và đồng minh vẫn được duy trì và mở rộng, làm gia tăng căng thẳng địa chính trị và ảnh hưởng tiêu cực đến nền kinh tế toàn cầu. Bên cạnh đó, căng thẳng tại Trung Đông, đặc biệt là xung đột Israel - Palestine, cũng với sự suy giảm tăng trưởng của nhiều nền kinh tế lớn như Trung Quốc và khu vực châu Âu, đã làm trầm trọng thêm các vấn đề về cung ứng và lạm phát. Chuỗi cung ứng toàn cầu và Việt Nam vẫn gặp nhiều khó khăn, khiến giá nguyên vật liệu tiếp tục duy trì ở mức cao. Đặc biệt, các hóa chất phục vụ kiểm nghiệm có nguồn gốc từ phương Tây vẫn khan hiếm và giá cả biến động mạnh. Giá xăng dầu trong năm 2024 tiếp tục biến động khó lường, ảnh hưởng đến chi phí vận chuyển và sản xuất. Thị trường bán lẻ toàn cầu tiếp tục suy giảm, sức mua thấp kỷ lục, trong khi giá vàng tăng cao, phản ánh sự trì trệ trong sản xuất và áp lực lạm phát vẫn tiếp diễn.

Năm 2024, nền kinh tế Việt Nam tiếp tục chịu ảnh hưởng tiêu cực từ tình hình thế giới. Nhiều doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh gặp khó khăn, sức mua thị trường vẫn chưa phục hồi mạnh mẽ so với giai đoạn trước đại dịch. Tình trạng thiếu việc làm ở một số khu công nghiệp vẫn tiếp diễn do đơn hàng xuất khẩu giảm sút. Mặc dù Việt Nam vẫn đạt mức tăng trưởng dương, nhưng tốc độ tăng trưởng giảm so với bình quân các năm trước.

Đối với Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng, năm 2024 tiếp tục là một năm đầy thách thức. Công ty phải đối mặt với nhiều khó khăn như giá nguyên vật liệu vẫn duy trì ở mức cao, chi phí xăng dầu và vận chuyển tăng, sức mua trên thị trường sụt giảm. Nếu sản xuất theo công suất tối đa, nguy cơ tồn kho cao do tiêu thụ chậm là một vấn đề đáng lo ngại. Các khu công nghiệp sản xuất tiếp tục đối mặt với gián đoạn, công nhân thiếu việc làm, thu nhập giảm, kéo theo nhu cầu về dược phẩm và thực phẩm chức năng giảm, ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu bán lẻ của các chi nhánh hiệu thuốc. Giá nguyên liệu chính phục vụ sản xuất của Công ty như Paracetamol, Cafein, khí Acetylen và nhiều nguyên liệu khác vẫn ở mức cao từ năm 2023, thậm chí còn có xu hướng tăng thêm do đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu. Tuy nhiên, với sự nỗ lực và thích ứng linh hoạt, Công ty đã duy trì sản xuất kinh doanh, đảm bảo công ăn việc làm cho gần 400 lao động, không ai phải nghỉ việc và mức thu nhập vẫn ổn định. Công ty cũng đã hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế cơ bản, thực hiện tốt trách nhiệm với Nhà nước, người lao động và cổ đông. Đặc biệt, lợi nhuận cuối cùng vẫn duy trì tăng trưởng so với năm 2023, khẳng định sự vững vàng trong chiến lược phát triển của Công ty giữa bối cảnh đầy thách thức.

Các chỉ tiêu chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị	2022	2023	2024
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	3,9	3,52	5,8
Hệ số thanh toán nhanh	lần	4,20	4,52	4,84
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số nợ/tổng tài sản	%	21,00%	19,00%	17,73%
Hệ số nợ/ vốn chủ sở hữu	%	27,00%	23,00%	21,55%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
Vòng quay hàng tồn kho	vòng	8,36	7,27	6,46
Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	vòng	0,86	0,75	0,67
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	11,53%	13,84%	13,47%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH (ROE)	%	12,6%	12,91%	11,09%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản (ROA)	%	9,90%	10,33%	9,06%
Hệ số lợi nhuận từ hoạt động KD/ Doanh thu thuần	%	13,92%	17,91%	11,89%

Trong năm 2024, chỉ số khả năng thanh toán của Tổng công ty không có nhiều thay đổi so với các năm trước.

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



Tổ chức nhân sự

Tính đến 31/12/2024, tổng số cán bộ nhân viên của Công ty là 242 người.

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

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

Giới thiệu ban lãnh đạo

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Số buổi họp HĐQT tham gia
1	Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT	23/04/2021	8/8
2	Trần Văn Huyền	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc	23/04/2021	8/8
3	Nguyễn Xuân Trường	Thành viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng	07/12/2024	2/8

BAN KIỂM SOÁT

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Số buổi họp HĐQT tham gia
1	Nguyễn Duy Hiếu	Trưởng BKS	07/12/2024	1/4
2	Nguyễn Thị Hương	Thành viên BKS	23/04/2021	4/4
3	Nguyễn Thị Thu	Thành viên BKS	07/12/2024	1/4

Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Không có

CỔ ĐÔNG VÀ THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CHỦ SỞ HỮU

CỔ PHẦN

Tên cổ phiếu	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng
Loại cổ phiếu	Cổ phiếu phổ thông
Mã chứng khoán	DPH
Mệnh giá cổ phiếu	10.000 đồng/ cổ phiếu
Tổng số cổ phiếu đã phát hành	3.000.000 cổ phiếu
Tổng số cổ phiếu quỹ	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu ưu đãi cho người lao động kkhii CPH DHNN	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng	0 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	3.000.000 cổ phiếu
Giao dịch cổ phiếu quỹ trong năm 2024	0 cổ phiếu

Các chứng khoán khác

Trong năm 2024, Công ty không thực hiện phát hành chứng khoán khác.

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Đối tượng	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu/ VLD (%)
Cổ đông lớn (sở hữu từ 5% cổ phần trở lên)	2.276.254	75,88
Cổ đông khác	723.746	24,12
TỔNG CỘNG	3.000.000	100

DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN

STT	Tên tổ chức/ cá nhân	Số CMND/ Hộ chiếu/ ĐKKD	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ VLD (%)
1	Nguyễn Văn Huyền	30300382	1.731.715	57,72
2	Lê Ngọc Đức	031070011545	194.539	6,48
3	Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	0201040098	350.000	11,67

LỊCH SỬ THAY ĐỔI VỐN CHỦ SỞ HỮU

Lần	Thời điểm	VĐL trước khi tăng vốn	Phương thức phát hành	Căn cứ pháp lý
1	07/2007	6,850	6,850	- Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2007 ngày 06/06/2007.
				- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 1 ngày 28/08/2006.
2	07/2008	9,990	9,990	- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 2 ngày 08/09/2007.
				- Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2008 ngày 26/04/2008.
				- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 3 ngày 08/09/2007.
3	12/2009	15,000	15,000	- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 đăng ký thay đổi lần 3 ngày 14/07/2008.
				- Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 ngày 20/03/2009.
				- Nghị quyết HĐQT số 253/NQ-HĐQT ngày 10/08/2009.
				- Giấy chứng nhận số 479/UBCK-GCN ngày 23/12/2009 của UBCKNN ngày 21/12/2009. Báo cáo kết quả phát hành ngày 20/01/2010.
4	08/2011	20,000	20,000	- Nghị quyết và biên bản ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 23/04/2011.
				- Nghị quyết Hội đồng quản trị số 19/2011/NQ-HĐQT ngày 29/06/2011.
				Giấy chứng nhận số 488/GCN-UBCKNN ngày 23/08/2011 của UBCKNN ngày 06/07/2011. Báo cáo kết quả phát hành ngày 30/11/2011.



3 BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Nhiệm vụ kế hoạch 2023

Tình hình tài chính



ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ XÃ HỘI

Năm 2024 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 3 mà chưa có một dấu hiệu nào chấm dứt. Mỹ cùng các nước phương tây và các nước đồng minh của Mỹ áp lên Nga hàng nghìn lệnh cấm vận với quy mô lớn chưa từng có trong lịch sử. Giá xăng dầu thay đổi thất thường song luôn ở mức cao hơn bình quân của những năm trước. Bên cạnh đó hậu quả của dịch covid kéo dài từ những năm trước vẫn còn ít nhiều ảnh hưởng 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 âm hoặc bằng không, hoặc tăng trưởng 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 2024 nền kinh tế của Việt Nam cũng giống như thế giới gặp rất nhiều khó khăn, thực tế vẫn còn nhiều doanh nghiệp sản xuất kinh doanh chưa phục hồi hẳn. Sức mua của thị trường giảm nhiều so với các năm trước, giá vàng trong nước tăng cao, có thời điểm tăng trên 25% nên có biểu hiện của lạm phát tăng. Năm 2024 kinh tế Việt Nam vẫn tăng trưởng dương song cũng giảm đi so bình quân các năm trước và 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 nhất là: giá nguyên vật liệu, giá xăng dầu vẫn còn tăng so với năm 2023 nên dẫn đến cước phí vận chuyển tăng cao ảnh hưởng tới giá thành của sản phẩm tăng theo. Sức mua giảm nhiều nên nếu sản xuất đúng công suất sẽ dẫn đến tồn kho cao do không bán được. Trong những tháng đầu năm 2024 nhiều doanh nghiệp trong khu công nghiệp vẫn chưa ổn định được sản xuất do thiếu các đơn hàng nên dẫn tới công ăn việc làm người lao động không ổn định thiếu việc làm thường xuyên làm cho thu nhập giảm 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 khởi 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 tăng 50-100% từ năm 2023 vẫn duy trì giá cao này cho tới năm 2024, nhiều loại nguyên liệu để mua, nhập khẩu được cũng rất khó khăn (do đứt gãy chuỗi cung ứng trên toàn thế giới). Nên năm 2024 là năm 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 gần 400 người lao động có đủ việc làm, không một ai phải nghỉ việc với mức thu nhập ổn định. Công ty cũng phân 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.

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	TH năm 2023	TH năm 2024	Tỷ lệ (%)
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	187,5	182,6	97%
	Doanh thu sản xuất	Tỷ đồng	89,4	82,2	92%
	Doanh thu KDND	Tỷ đồng	98,1	100,4	102%
	Doanh thu Sản xuất B.Braun	Tỷ đồng	29,8	23,1	78%
2	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	8,464	9,66	115%
3	LN sau thuế	Tỷ đồng	25,95	24,57	94%
4	Nộp BHXH, BHYT, BHTN	Tỷ đồng	6,563	5,72	87%
5	Thu nhập BQ	Triệu đồng	7,8tr/tháng	8,0tr/tháng	102%
6	Đầu tư	Tỷ đồng	6,209	3,500	56%
7	Trả cổ tức (% VDL)	%	17%/năm	17%/năm	100%

Qua các số liệu các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt được của năm 2024 cho thấy:

- Doanh thu toàn Công ty giảm 3%, doanh thu sản xuất giảm 8%, trong đó doanh thu gia công cho Công ty B.Braun giảm từ 29,8 tỷ đồng (năm 2023) xuống 23,1 tỷ đồng (năm 2024), tức là giảm 6,7 tỷ đồng tương đương 22% đã làm cho chỉ tiêu lợi nhuận cuối cùng (lợi nhuận sau thuế) giảm bằng 94% lợi nhuận của năm 2023. Đây cũng là yếu tố khách quan phụ thuộc vào Công ty B.Braun. Doanh thu bán lẻ khởi hiệu thuốc và bán buôn tăng 2%. Chỉ tiêu nộp ngân sách cũng như thu nhập người lao động đều tăng, trả cổ tức tương đương năm 2023 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 năm khó khăn như đã phân tích ở trên và lượng đặt hàng gia công của Công ty B.Braun giảm chỉ bằng gần 3/4 sản lượng năm 2023 (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... để bù đắp sự giảm hiệu quả kinh tế do sản lượng gia công B.Braun giảm 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 chỉ giảm 6% so với năm 2023.

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

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

Bộ phận bán hàng sản xuất cùng các Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng, đặc biệt là Chi nhánh Hà Nội (trực tiếp bán hàng sản xuất của Công ty) 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 2024 đạt: 31,9 tỷđ/ năm gần tương đương so với năm 2023.

Bộ phận bán hàng thu công nợ đảm bảo đúng hạn, không bị quá hạn mức quy định trong hợp đồng nên năm 2024 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 và hoàn thành đúng hạn các khoản chi phí như: BHXH, BHYT, BHYTN và chi phí tiền thuê nhà.



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

Năm 2024 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 25 tỷđ và thực tế đã cung ứng được hơn 40 tỷđ (so năm 2023: tổng gói thầu là gần 33 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 dồn đốc nên không để công nợ các bệnh viện dầy dụa trầy 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 luôn quan tâm đưa vấn đề này ra giao ban lãnh đạo và quản trị 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.

KHOI HIỆU THUỐC BÁN LẺ

Trong 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 ở trên vẫn còn tình trạng thiếu việc làm, một số lượng công nhân mất việc mất thu nhập làm ảnh hưởng tới việc chi tiêu của bộ phận lớn người lao động, 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.

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

Bên cạnh đó 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 hiện đại đạt tiêu chuẩn GPP để thay thế nhà thuốc truyền thống. Nếu phát triển và đạt hiệu quả cao sẽ dẫn 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	Doanh thu	Năm 2023 (tỷ)	Năm 2024 (tỷ)	So sánh tỷ lệ (%)
1	HT Hải Phòng	48,1 tỷ	48,5 tỷ	108%
2	HT Kiến Dương	800 triệu	108 triệu	2%
3	HT Thủy Nguyên	11,7 tỷ	10,2 tỷ	87%
4	Chi nhánh An Lão	4,9 tỷ	364 triệu	8%
5	Chi nhánh Hà Nội	32,1 tỷ	31,9 tỷ	99%
Tổng cộng		97,600	91,072	93%

Qua số liệu các chỉ tiêu về doanh thu của các Chi nhánh Công ty ta thấy đều giảm so với năm 2023, chỉ riêng Chi nhánh Hải Phòng là tăng 108%.

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 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.

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 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. phẩm, chất lượng, cách thức phân phối để sản phẩm sản xuất của Công ty ngày càng có sức cạnh tranh hơn trên thị trường.

SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP

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

Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế Thế giới và Việt Nam trong năm 2024 như đã phân tích ở trên cũng giống như những khó khăn của năm 2023 như là: giá nguyên vật liệu và xăng dầu luôn giữ ở mức cao. Đặc biệt các nguyên liệu chính ảnh hưởng trực tiếp tới sản xuất của Công ty là Cafein, Paracetamol (tăng 100% so với giá bình quân của năm trước) đã làm cho giá thành sản xuất của Công ty luôn ở mức cao trong khi sức mua của thị trường lại giảm... tất cả đã làm ảnh hưởng tới sản lượng sản xuất của Công ty.

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

Đúng trước thực trạng trên trong năm 2024 cũng như năm 2023, Công ty đã tập trung vào công tác quản trị như cố gắng chỉ 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 2024 doanh thu sản xuất chỉ đạt 92% doanh thu sản xuất của năm 2023 trong đó doanh thu gia công cho Công ty B.Braun giảm tới 22% với năm 2023 song hiệu quả cuối cùng thì còn giảm có 94% so năm 2023, 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 DSĐH và một cử nhân hóa được cho bộ phận KCS.

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 thế 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 Quận 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 để 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 giữa

năm 2026 là hết hạn. Do khu đất này được quy hoạch là đất kinh doanh dịch vụ thương mại (không phải đất sản xuất công nghiệp) nên trong năm 2024 Công ty đã đang triển khai từng bước để chuyển đổi thành đất kinh doanh dịch vụ và sau đó bước tiếp theo là xin gia hạn giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Chỉ khi xin gia hạn được mới quyết định hướng phát triển tiếp trên khu đất này cũng như hướng phát triển của sản xuất.

Trong năm 2024 là một năm khó khăn đối với sản xuất Công ty trong đó có yếu tố khách quan là doanh thu xuất khẩu hàng gia công của Công ty B.Braun cũng đã giảm 22% như đánh giá ở trên song sản xuất của Công ty cũng đạt được doanh thu 82,2 tỷđ là sự cố gắng rất lớn của Công ty. Với doanh thu này Công ty đã đảm bảo công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho gần 150 CBCNV nhà máy sản xuất và đảm bảo khấu hao đầu tư và góp phần có hiệu quả của Công ty.

CÁC CÔNG TÁC KHÁC

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

Công ty đã động viên CBCNV tích cực ủng hộ các quỹ từ thiện do các cấp các ngành phát động, tặng quà cho các Con của CBCNV là học sinh giỏi năm học 2023-2024 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 70 năm ngày Thầy thuốc Việt Nam 27-02-2025 và tặng quà cho các cán bộ chủ chốt Công ty đã nghỉ hưu.

Năm 2024 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 2024 Công ty cũng toàn thể CBCNV ủng hộ quỹ máu ấm công đoàn và ủng hộ người nghèo hàng chục triệu đồng.



TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

TÌNH HÌNH TÀI SẢN

Tổng tài sản của Công ty tại thời điểm 31.12.2024 là 280,94 tỷ đồng, tăng 19,68 tỷ đồng. Trong đó chủ yếu là tăng tài sản ngắn hạn 19,47 tỷ đồng do tăng các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn trong năm của Công ty. Công ty không phát sinh tăng nợ quá hạn ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh so với năm 2023.

TÌNH HÌNH NỢ PHẢI TRẢ

Tổng nợ phải trả tại thời điểm 31.12.2024 là: 49,82 tỷ đồng, tăng không đáng kể khoảng 329 triệu đồng so với năm 2023. Trong năm Công ty không có biến động lớn về các khoản nợ. Tình hình nợ phải trả của Công ty duy trì ở mức ổn định qua các năm do đặc thù hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.



Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Công ty tổ chức họp để thảo luận các biện pháp triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) nhiệm kỳ 2021-2026, Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2024, cũng như thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh (SXKD) năm 2024.

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

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

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

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

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

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

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

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

Căn cứ tình hình thực tế, do hoạt động không hiệu quả và không đáp ứng yêu cầu ngành nghề, Công ty đã thống nhất chấm dứt hoạt động của hai chi nhánh Hiệu thuốc An Lão và Kiến Dương, sáp nhập vào Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng trong quý I và II năm 2024.

Đồng thời, Công ty giao nhiệm vụ cho các phòng chức năng, đặc biệt là phòng Tổ chức - Hành chính và phòng Kế toán - Thống kê, nghiên cứu mô hình hoạt động phù hợp với trụ sở cũ của Hiệu thuốc Kiến Dương, tham mưu phương án trình HĐQT và Ban Giám đốc trong thời gian tới.

KẾ HOẠCH NĂM 2025

Bước sang năm 2025 nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng vẫn đối diện nhiều khó khăn, kinh tế đang trong quá trình phục hồi tuy nhiên sức mua vẫn chưa tăng đáng kể. Do chiến tranh xung đột quân sự giữa Nga-Ukraina vẫn tiếp tục kéo dài sang năm thứ 4 hiện giờ vẫn chưa có dấu hiệu ngừng lại thêm chiến sự ở vùng biển Đơ và hàng nghìn lện cấm vận nên kinh tế Nga vẫn chưa được đỡ bở, bên cạnh đó là cuộc chiến thương mại giữa Mỹ và phần còn lại của thế giới... nên chuỗi cung ứng trên thế giới vẫn tiếp tục bị đứt gãy, giá cước vận chuyển tàu biển vẫn tăng cao. Nguy cơ tiềm ẩn thiếu hụt về nguồn cung xăng dầu ra thị trường thế giới làm giá xăng dầu luôn bất ổn và có nguy cơ tăng cao, tăng đột biến kéo theo giá nguyên vật liệu dùng cho sản xuất cũng không ổn định và có nguy cơ tăng sẽ gây áp lực lên nền kinh tế Thế giới và Việt Nam.

Cũng như năm 2024, Công ty vẫn phải đối diện với những khó khăn ảnh hưởng tới sản xuất kinh doanh của Công ty cụ thể như: giá nguyên liệu sản xuất chính như Cafein, Paracetamol vẫn giữ giá tăng gấp 2 lần 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 cũng ngày càng bị áp lực cạnh tranh với các thể lực tập đoàn bán lẻ khác như FPT, hệ thống nhà thuốc Long Châu, hệ thống nhà thuốc Pharmacy,... họ bán lẻ rẻ như bán buôn.

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 2025 và các biện pháp thực hiện triển khai với các chỉ tiêu kinh tế xã hội như sau:

Các chỉ tiêu kinh tế xã hội:

- Tổng doanh thu: - Năm 2024 : 210 tỷ
Trong đó: - Kinh doanh nội địa : 110 tỷ
- Sản xuất công nghiệp : 100 tỷ
- Các khoản nộp ngân sách : Như năm 2024
- Lợi nhuận sau thuế : tăng như năm 2024
- Thu nhập bình quân : 8.500.000đ/tháng
- Trả cổ tức : 20%/năm.
- Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp đầy đủ, kịp thời.

Bước sang năm 2025 Công ty có những thuận lợi, khó khăn như sau:

Thuận lợi

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

Trong nhiều năm nâng cấp đầu tư đến nay Công ty cũng đã có được cơ sở vật chất đạt các tiêu chuẩn GPs phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như: Có nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP và Phân xưởng liên doanh sản xuất gia công cho B.Braun, có gần 200 quầy thuốc, hơn 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 nhận 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.

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 (phổ 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 hết hạn vào giữa năm 2026, theo quy hoạch mới thì khu vực đất này thuộc về đất dịch vụ thương mại. Hiện Công ty đang chuyển đổi mục đích từ đất SXCN sang đất DVTM. Nên nhiều khả năng nhà máy sản xuất buộc phải di dời sang khu công nghiệp nếu tiếp tục sản xuất.

Nhiệm vụ trọng tâm và giải pháp thực hiện:

Về quyết tâm: Cùng cố và phát huy một 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 2025 Công ty tiếp tục triển khai các giải pháp đã thực hiện trong năm qua đã mang lại hiệu quả và tiếp tục phát huy cùng với những biện pháp mới cụ thể như:

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

- Lợi thế:

+ Công tác cung ứng cho các cơ sở điều trị trong nhiều năm liền nên có nhiều kinh nghiệm.

+ Có mối quan hệ mật thiết và uy tín với các cơ sở điều trị trong công tác cung ứng thuốc.

+ Có mối quan hệ bạn hàng trong nhiều năm.

- Hạn chế:

+ Chưa xây dựng được danh mục chủ đạo mang thương hiệu Công ty.

+ Các cán bộ quan hệ với khách hàng và cơ quan quản lý còn yếu.

NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM NĂM 2025

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

- Tạo đội ngũ triển khai thầu cho chuyên nghiệp, bài bản và quan hệ tốt với bệnh viện, với cơ quan quản lý.
- Tổ chức triển khai cung ứng thuốc sau trúng thầu cho các cơ sở y tế cho đầy đủ, kịp thời mang tính chuyên nghiệp cao và theo dõi đơn đốc công nợ trả đúng hạn.
- Về lâu dài ngoài việc xây dựng mối quan hệ bền chặt với các Công ty đầu mối đồng thời phải xây dựng được các mặt hàng riêng mang thương hiệu của Công ty (bằng cách gia công sản xuất, nhập khẩu thuốc hoặc cất lò,...), chỉ có như vậy mới mang lại hiệu quả kinh tế cao và từng bước xây dựng được mặt hàng mang thương hiệu của Công ty.

VỀ SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP

Thuận lợi

- Có được cơ sở vật chất là nhà máy đạt chuẩn GMP cho 2 dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt nhỏ mũi và viên nén B-lactam và dây chuyền sản xuất gia công dịch chạy thận HD với Công ty B.Braun Việt Nam.
- Mặt hàng nhỏ mắt và viên nén Sedacho ăn sâu vào thị trường và có doanh thu rất ổn định từng tháng.

Khó khăn

- Mặt hàng sản xuất còn quá ít.
- Dây chuyền sản xuất còn thô sơ về thiết bị.
- Đội ngũ được sĩ phát triển mặt hàng còn yếu và thiếu.
- Việc viết hồ sơ xin đăng ký thuốc mới rất khó khăn và mất thời gian.
- Phòng KCS còn thiếu cán bộ kỹ thuật làm mẫu.

Nhiệm vụ trọng tâm năm 2025

- Cũng như năm 2024 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, được sĩ đại học, tốt nghiệp đại học bách khoa chuyên ngành cơ điện, cho khối sản xuất.
- Tuyển thêm được sĩ đại học, được 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 Công ty tư vấn đo đạc môi trường, các ban ngành thành phố và UBND thành phố để xin gia hạn quyền sử dụng đất bên sản xuất. Chỉ có trên sự gia hạn được quyền sử dụng của sản xuất mới tính tiếp ổn định và phát triển sản xuất lâu dài.



- BỘ PHẬN BÁN BUÔN HÀNG SẢN XUẤT CỦA CÔNG TY

Thuận lợi

- Hàng sản xuất của Công ty đã ăn sâu vào thị trường không cần phải quảng cáo, không cần làm thị trường như khuyến mại, quảng cáo.
- Có sự phối hợp của các chi nhánh Hiệu thuốc.
- Có doanh thu tương đối ổn định qua các năm.
- Có sự quan tâm và chỉ đạo thường xuyên của ban lãnh đạo Công ty.

Khó khăn

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

Nhiệm vụ trọng tâm năm 2025

- Trước những thuận lợi và khó khăn trên: cũng như năm 2023 Phòng Bán hàng và Chi nhánh Hà Nội cần đẩy mạnh doanh số hơn nữa và cung cấp nhiều thông tin về thị trường để Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất sát với thị trường tránh thiếu hàng cục bộ, lưu kho quá lâu.
- Từng bước xây dựng được đại lý có doanh thu cao tại thị trường miền Trung (Đà Nẵng) và thành phố Hồ Chí Minh.
- Tham mưu cho Công ty để phát triển thêm mặt hàng mới (nhất là sản phẩm dạng thiết bị y tế).
- Thu hồi công nợ đúng hạn, đúng với hợp đồng, kiên quyết bỏ chiết khấu nếu nợ quá hạn.

KHỐI CHI NHÁNH HIỆU THUỐC BÁN BUÔN BÁN LẺ

Thuận lợi:

- 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.
- Phương thức kinh doanh được xây dựng phù hợp, công tác phục vụ kinh doanh ngày càng được hoàn thiện, mối quan hệ giữa Chi nhánh và các quầy bán lẻ thống nhất, gắn kết các hoạt động, tránh được sự cạnh tranh giữa các quầy.
- 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.
- Tư tưởng của cán bộ, Đảng viên và người lao động trong Chi nhánh ổn định, tin tưởng vào sự lãnh đạo của chi bộ đảng, ban lãnh đạo và Trưởng Chi nhánh.
- Với quyết tâm nỗ lực cao, sự đoàn kết thống nhất trong chi bộ và toàn thể CBCNV trong chi nhánh đặc biệt là nhân viên khối văn phòng, kho hàng đã tạo ra sức mạnh thực hiện các mục tiêu đề ra.
- 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
- Qua dịch Covid-19, với sự truyền thông của Bộ Y tế, người dân ý thức hơn việc cần chăm sóc sức khỏe.

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...
- Luật Dược số 44/2024 tạo hành lang pháp lý, điều kiện thuận lợi cho các hình thức, phương thức kinh doanh mới là "chuỗi nhà thuốc" và "thương mại điện tử". Đối thủ của nhà thuốc truyền thống càng mạnh hơn. (Chuỗi Nhà thuốc được luân chuyển Dược sỹ phụ trách chuyên môn mà không phải thẩm định lại GPP; được luân chuyển hàng giữa các nhà thuốc trong chuỗi; Các chuỗi thường phát triển nhà thuốc song song online, nhà thuốc truyền thống thì không quan tâm đến online hoặc rất ít).
- Các chủ cơ sở bán lẻ của công ty đa số đều lớn tuổi, kém về công nghệ thông tin, ngại thay đổi. Đặc biệt các quầy trung tâm của Hiệu thuốc cơ sở vật chất xuống cấp, sức mạnh cạnh tranh thấp, nhất là trước sự phát triển của công nghệ thông tin và trí tuệ nhân tạo AI.
- 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 (Ví dụ Thuocsi.vn). 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. Ngoài ra, họ còn đầu tư tài chính, hỗ trợ công nghệ cho các nhà thuốc để xây kênh phân phối bền vững là chuỗi liên kết như chuỗi nhà thuốc Bigfamily; Chuỗi Nhà thuốc Circa của Thuocsi.vn

- Nhiều hãng chọn phân phối qua Ship cod mà cắt đại lý tại tỉnh.
- Sức cạnh tranh tại các quầy trung tâm của Chi nhánh còn rất yếu so với các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn.

Giải pháp thực hiện

Đối với khối văn 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 tổn động vốn lớn tại các quầy.

Đối với nhân viên bán lẻ:

- Nghiêm túc thực hiện những quy trình thao tác chuẩn, quy chế của ngành, quy định của Công ty và Chi nhánh.
- Tổ chức tập huấn kiến thức chuyên môn, quy định của pháp luật trong kinh doanh thuốc cho nhân viên quầy bán lẻ một quý ít nhất một lần.
- Đi học và tự học để nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ.

Năm 2025 Công ty cũng xác định là năm rất khó khăn với các quầy bán lẻ của các Chi nhánh hiệu thuốc, để được chỉ tiêu doanh thu đòi hỏi nỗ lực rất lớn của toàn thể CBCNV của các Chi nhánh hiệu thuốc. Toàn thể CBCNV của các Chi nhánh cố gắng đảm bảo đời sống và nộp đầy đủ đúng hạn tiền BHXH, BHYT, tiền nhà, thuế đất và các khoản nghĩa vụ đối với Công ty, đối với Nhà nước.



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

Tiếp nối như năm 2024 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.

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

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

- Công ty hiện đang áp dụng rất tốt chính sách tiết kiệm điện cùng với mục tiêu quán triệt cho toàn thể CBCNV Công ty ý thức tiết kiệm điện, thực hiện tiết kiệm tại cơ quan và gia đình.
- Đối với người lao động, trong suốt thời gian hoạt động theo mô hình Cổ phần hoá, Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng luôn hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao đồng thời giữ vững được truyền thống đoàn kết, kỷ cương, phát huy sức mạnh của tập thể. Công ty luôn áp dụng những chế độ ưu đãi, khuyến nghị cho người lao động, nhất là người lao động có thâm niên lâu dài tại Công ty. Công ty luôn quan tâm, chăm lo sức khoẻ thể chất và tinh thần cho người lao động thông qua hoạt động khám bệnh định kỳ, chương trình bảo hiểm sức khoẻ,.....
- Công ty thường xuyên đánh giá lại, cập nhật, hoàn thiện và phổ biến quy trình về công tác xây dựng kế hoạch kinh doanh hàng năm cho các phòng ban cũng như tiếp tục cải tiến và ứng dụng quy trình mới để phục vụ cho công tác hoạch định chiến lược, kiểm soát chặt chẽ các rủi ro.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



4 BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

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

Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban giám đốc

Kế hoạch, định hướng của HĐQT



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

Đánh giá tình hình Công ty năm 2024

Năm 2024 Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng nhiều khó khăn sau đại dịch Covid-19. 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 giảm mạnh so với năm trước, dẫn đến kết quả hoạt động SXKD trong lĩnh vực này đạt thấp. 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 2024, Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2024 thông qua.

A/ Về SXCN:

Nhà máy sản xuất dược đạt tiêu chuẩn GMP-WHO tại số 01 Tây Sơn, quận Kiến An, trong năm 2024 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 2024 là: 2.975.515.914 đồng, trong đó máy móc thiết bị là: 1.726.297.447 đồng, phương tiện vận tải, truyền dẫn là: 532.239.667 đồng.

B/ Về kinh doanh:

Năm 2024 doanh số của Công ty đạt rất thấp cung ứng cho các cơ sở điều trị công lập, thêm vào đó nợ của các Bệnh viện, Trung tâm y tế lớn lại chậm trả làm ảnh hưởng nhiều tới kết quả kinh doanh của Công ty.

STT	Chỉ tiêu năm 2024	Giá trị thực hiện 2024 (tỷ đồng)	Tỷ lệ so với 2023
1	Tổng doanh thu	182,6	97%
2	Trong đó:		
	- Khối SXCN	82,2	92%
	- Khối kinh doanh nội địa	100,4	102%

Đánh giá tổng quát năm 2024 là: Mặc dù so năm 2023 các chỉ tiêu như chỉ tiêu doanh thu giảm 3%, chỉ tiêu sản xuất giảm 8%, chỉ tiêu lợi nhuận cuối cùng giảm 6% song các chỉ tiêu cơ bản như chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế, 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 năm 2023. 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 năm 2024 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 đó 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.



Đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội

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

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

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

ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC

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

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

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

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

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

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

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



KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HĐQT

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

- Chỉ đạo hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024 đã được ĐHĐCĐ thông qua đảm bảo an toàn, chất lượng theo yêu cầu.
- Chỉ đạo công tác quản trị, quản lý và điều hành phát triển mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.
- Chỉ đạo triển khai quyết liệt và có hiệu quả các Nghị quyết của HĐQT về: giám sát hiệu quả sản xuất, cung ứng sản phẩm, văn hoá doanh nghiệp, kiểm soát nội bộ, sản xuất, tổ chức nhân sự và đào tạo...
- Tăng cường công tác giám sát, kiểm tra, kiểm soát nội bộ, quản trị rủi ro
- Tiếp tục chỉ đạo cập nhật, điều chỉnh các Quy chế, Quy định nội bộ phù hợp theo quy định pháp luật
- Thực hiện công tác nghiên cứu phát triển, sáng kiến cải tiến hợp lý hoá sản xuất kinh doanh nhằm đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Thực hiện tốt chế độ chính sách đối với người lao động, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động.
- Chỉ đạo rà soát, hoàn thiện hệ thống các quy chế quản lý, quản trị doanh nghiệp phù hợp với quy định của Nhà nước và tinh hình hoạt động SXKD của Công ty.
- Tăng cường kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động trong toàn Công ty, đặc biệt chú trọng đến công tác giám sát, đánh giá hiệu quả đầu tư, trong việc sử dụng vốn và các nguồn lực khác.
- Tăng cường quan hệ với các cổ đông nhằm cung cấp thông tin tới cổ đông một cách nhanh chóng, kịp thời và minh bạch.
- Thực hiện những nhiệm vụ khác do Đại hội đồng cổ đông giao
- Thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật khi Công ty đã là Công ty đại chúng



5 QUẢN TRỊ CÔNG TY

Hội Đồng Quản Trị

Ban Kiểm Soát



HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

THÀNH VIÊN VÀ CƠ CẤU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Họ và tên	Chức danh	Tỷ lệ sở hữu CP
1	Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT	0,005%
2	Trần Văn Huyền	Phó chủ tịch - Tổng giám đốc	57,7%
3	Nguyễn Xuân Trường	Thành viên HĐQT	0,0016%

Tính đến ngày 31/12/2024, Hội đồng quản trị hiện không thành lập các tiểu ban trực thuộc.



CÁC NGHỊ QUYẾT CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trong năm 2024, HĐQT đã tiến hành 7 cuộc họp, đảm bảo đúng quy định về số lượng cuộc họp theo quy định của luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
1	QH HĐQT số 19	18/01/2024	Họp HĐQT về việc tạm ứng cổ tức năm 2023	100%
2	TB HĐQT số 152	08/03/2024	Về việc sáp nhập CN thuốc Kiến Dương vào CN Hải Phòng	100%
3	QH HĐQT số 12	29/04/2024	Về việc sửa chữa Phân xưởng trang bị thiết bị y tế	100%
4	QH HĐQT số 150	15/10/2024	Về việc tiến hành đại hội đồng cổ đông bất thường lần thứ nhất năm 2024; Kiện toàn TV HĐQT, BKS và bổ sung ngành nghề cho công ty, chi nhánh	100%
5	QH HĐQT số 153	16/10/2024	Về việc tiến hành họp ĐHCĐ bất thường năm 2024	100%
6	QH HĐQT số 152	15/10/2024	Về việc bổ nhiệm người phụ trách quản trị kiểm thư kỹ	100%
7	NQ HĐQT số 174	10/12/2024	Về việc tạm ứng cổ tức năm 2024	100%

HOẠT ĐỘNG HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

HĐQT luôn xác định trách nhiệm và nghĩa vụ trong việc chỉ đạo, giám sát hoạt động của Công ty tuân thủ Pháp luật, Điều lệ, Quy chế quản trị Công ty và Nghị quyết ĐHCĐ. Đồng thời, HĐQT tiếp tục hoàn thiện năng lực quản trị Công ty, phù hợp với những thông lệ và chuẩn mực trên thế giới.

Trong năm 2024 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 2024 cũng như thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024. 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. HĐQT luôn bàn bạc tìm ra phương hướng giải quyết những khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, trong năm 2024: Giá nguyên vật liệu tăng cao, ảnh hưởng của chiến tranh Nga-Ukraina 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 năm qua đã nộp hồ sơ đăng ký số mới và ra 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, Hải Phòng.
- Thống nhất mức thưởng trong quỹ lương nhân dịp các ngày Lễ, Tết, tiền ăn ca cho CBCNV theo quy chế lương và theo quy chế hoạt động SXKD của Công ty.
- Lập Hồ sơ và bổ sung mã ngành nghề kinh doanh và xin cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động kinh doanh của Công ty, Chi nhánh Công ty - Hiệu thuốc, các điểm kinh doanh của Công ty và các Hiệu thuốc để thẩm định tiêu chuẩn Quầy thuốc tốt GPP.
- HĐQT họp đã thống nhất xây dựng bổ sung quy chế hoạt động của HĐQT, BKS theo quy định mới của chính phủ.

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. 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 mô hình hoạt động cho phù hợp với trụ sở của Hiệu thuốc Kiến Dương để tham mưu cho HĐQT, Ban giám đốc về hướng giải quyết 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 19 năm cổ phần hóa. 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 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 năm 2024 vừa qua có 10 cuộc họp bàn về những vấn đề ghi ở phần trên và đã báo cáo đầy đủ các cuộc họp cho UBCK nhà nước theo định kỳ 06 tháng một lần.

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

Tóm lại: HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng là một tập thể đoàn kết thống nhất, đã hoạt động đúng 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 31/12/2024 là: 77.042đ/CP, lãi cơ bản trên một cổ phiếu năm 2024 là: 8.190đ, HĐQT thường xuyên đến 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.

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo cổ quản trị công ty

Không có

BAN KIỂM SOÁT

THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT

STT	Họ và tên	Chức danh	Tỷ lệ sở hữu CP
1	Nguyễn Duy Hiếu	Trưởng Ban kiểm soát, GD phân xưởng HD	0%
2	Nguyễn Thị Hương	Thành viên Ban kiểm soát, Trưởng CN hiệu thuốc HP	0,125%
3	Nguyễn Thị Thu	Thành viên Ban kiểm soát, Phó phòng kinh doanh	0%

Hoạt động của Ban Kiểm soát

Làm được

Các thành viên BKS hai người là cán bộ kiêm nhiệm, là cán bộ chủ chốt của các đơn vị nên rất bận về công tác chuyên môn, song với trách nhiệm của ủy viên BKS được các cổ đông tin 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 năm 2024, 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, các Chi nhánh của Công ty, phòng Bán hàng. (100% các đơn vị trực thuộc Công ty đều được kiểm tra giám sát theo quy chế hoạt động của Ban kiểm soát). Trong các đợt kiểm tra BKS đã góp ý và chấn chỉnh những thiếu sót trong việc quản lý, ghi chép, hạch toán ở đơn vị SXKD, đề xuất với HĐQT hướng giải quyết cụ thể đối với các Hiệu thuốc, khối SXCN, phòng Bán hàng, chi nhánh của Công ty, những tồn tại trong quá trình SXKD. Qua kiểm tra trong năm 2024 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 rất cao. Còn lại khối kinh doanh và các đơn vị trực thuộc khác hoạt động kinh doanh hiệu quả còn thấp hoặc rất thấp.

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

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 ngày càng cạnh tranh quyết liệt kèm theo sự ảnh hưởng quá lớn từ đại dịch Covid-19, 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, 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 hình thức 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 cần hợp lý so với hiệu quả kinh doanh.

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

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

Trong năm, Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng tiến hành 3 cuộc họp của Ban kiểm soát.



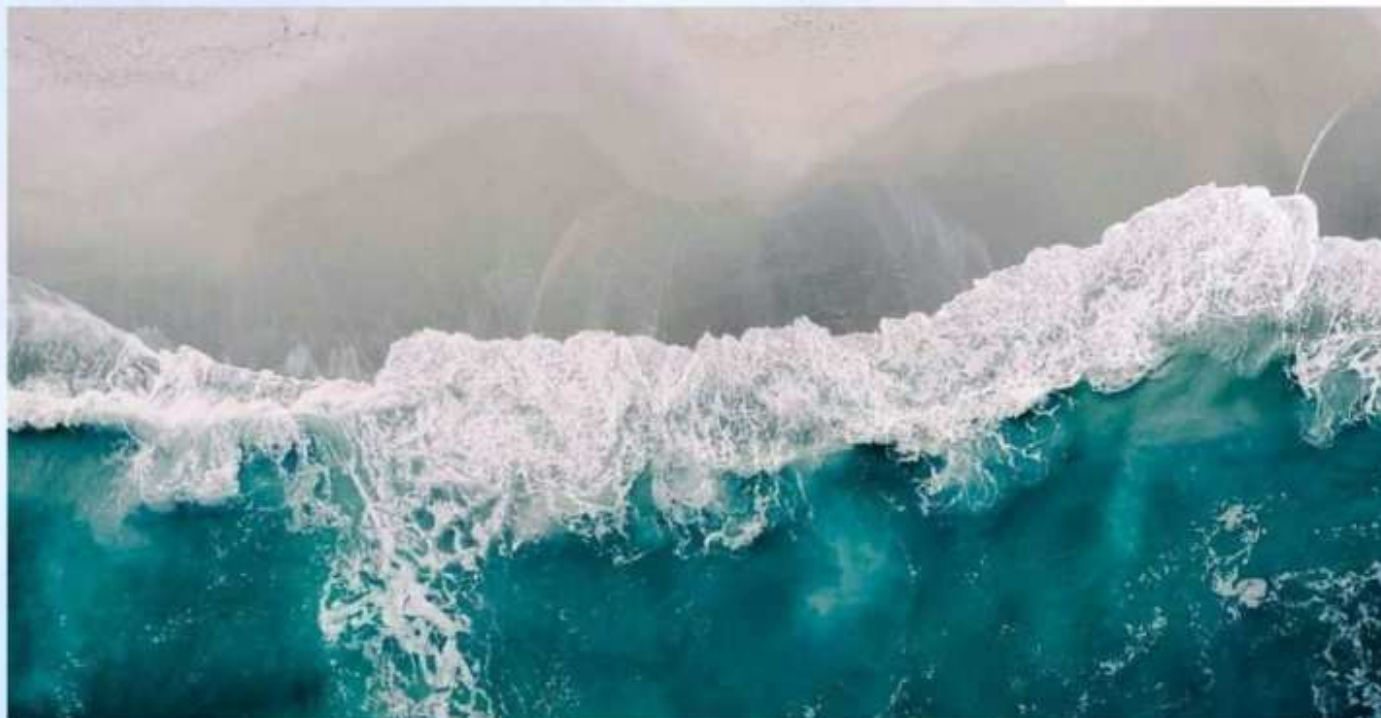
Hoạt động giám sát của Ban kiểm soát đối với HĐQT, Ban giám đốc và cổ đông

- Hội đồng quản trị Công ty thực hiện đầy đủ chức năng, nhiệm vụ theo quy định của Luật doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và Nghị quyết HĐQT; Tập trung thực hiện mục tiêu Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023; các Nghị quyết của Hội đồng quản trị đã được ban hành tuân thủ những quy định thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị;

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

- Giám đốc Công ty thực hiện đúng các chức năng nhiệm vụ và phân cấp của Hội đồng quản trị;

- Ban giám đốc đã tích cực triển khai các giải pháp để hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch năm 2024 đã đề ra.



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

- Hoàn thành phân phối lợi nhuận và chi trả cổ tức cho Cổ đông năm 2024.
- Hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận của Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024; Tình hình tài chính Công ty lành mạnh, quản lý và sử dụng vốn điều lệ và các nguồn vốn khác trong hoạt động sản xuất kinh doanh an toàn và tăng trưởng.
- Công ty thực hiện đầu tư mua sắm TSSCD trong năm 2024 là 2.975 tỷ đồng; Quá trình đầu tư mua sắm tài sản thực hiện đúng quy định về trình tự, thủ tục.

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

Trong năm 2024, Ban Kiểm soát đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ theo Điều lệ Công ty Quy định. Đã tổ chức kiểm tra, giám sát việc chấp hành Điều lệ, kiểm tra các mặt hoạt động tài chính kế toán của các đơn vị, hiệu thuốc, khối SXCN, các chi nhánh của Công ty, phòng Bán hàng, (100% các đơn vị trực thuộc Công ty đều được kiểm tra giám sát theo quy chế hoạt động của Ban kiểm soát.

Trong các đợt kiểm tra Ban kiểm soát đã góp ý và chấn chỉnh những thiếu sót trong việc quản lý, ghi chép, hạch toán ở đơn vị, SXKD, đề xuất với HĐQT hướng giải quyết cụ thể đối với các Hiệu thuốc, khối SXCN, phòng bán hàng, chi nhánh của Công ty, những tồn tại trong quá trình SXKD. Qua kiểm tra trong năm 2024 cho thấy: Các đơn vị cơ sở cơ bản đã chấp hành đúng Điều lệ, quy chế hoạt động SXKD, các chỉ tiêu Công ty giao. Riêng khối SXCN hoạt động có hiệu quả rất cao. Còn lại khối kinh doanh và các đơn vị trực thuộc khác hoạt động kinh doanh hiệu quả còn thấp hoặc rất thấp.

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

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

Chi tiết Công ty trình bày tại Báo cáo quản trị Công ty hoặc Báo cáo tài chính năm 2024 được kiểm toán

GIAO DỊCH HỢP ĐỒNG CỦA CÔNG TY VỚI NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN NĂM 2024

Chi tiết Công ty trình bày tại Báo cáo quản trị Công ty hoặc Báo cáo tài chính năm 2024 được kiểm toán

THÙ LAO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Họ và tên	Chức vụ	Thù lao, tiền lương và phụ cấp (đồng)
1	Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT - Giám đốc sản xuất	713.497.500
2	Trần Văn Huyền	Phó chủ tịch - Tổng giám đốc	620.000.000
3	Nguyễn Xuân Trường	Thành viên HĐQT	



TĂNG CƯỜNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

TUÂN THỦ QUY ĐỊNH VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Năm 2024, Công ty đã tuân thủ nghiêm túc các quy định về Quản trị công ty áp dụng cho các công ty đại chúng tại Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 và thông tư 116/2020/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 31/12/2020 và Điều lệ, Quy chế quản trị của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng. Công ty đã thực hiện quản trị công ty theo các chuẩn mực quản trị hiện đại. Các thành viên HĐQT, Ban điều hành, Thư ký Công ty và các bộ phận liên quan đã được đào tạo và thường xuyên cập nhật các quy định mới về quản trị công ty, HĐQT, Ban điều hành đã cử đại diện tham gia các lớp tập huấn, hội thảo về công tác quản trị công ty, các thông lệ tốt về quản trị công ty trong khu vực và thế giới, cập nhật các quy định mới về Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán, các nghị định, thông tư hướng dẫn,... do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, Tổng Công ty Lưu ký và Bù trừ Chứng khoán Việt Nam phối hợp tổ chức.

Kế hoạch học tập, đào tạo quản trị công ty

Thành viên HĐQT, thành viên BKS, Ban điều hành, các cán bộ quản lý khác và Thư ký Công ty thường xuyên cập nhật các văn bản, quy định của pháp luật về quản trị công ty, tham gia các cuộc hội thảo về quản trị công ty do Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội và Ủy ban Chứng khoán Nhà nước tổ chức và sẽ tiếp tục tham gia các khóa đào tạo về quản trị công ty khi các cơ sở đào tạo được UBCKNN công nhận có các khóa đào tạo phù hợp.

Quan hệ nhà đầu tư

Công ty có bộ phận Công bố thông tin chịu trách nhiệm cập nhật thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời và giám sát truyền thông ra bên ngoài cho các cổ đông và lưu trữ thông tin theo quy định của pháp luật. Công ty luôn định hướng hoạt động quan hệ cổ đông, nhà đầu tư hướng tới minh bạch thông tin, tuân thủ các quy định pháp luật, bảo vệ và thực hiện đầy đủ quyền cho cổ đông.

Trong tất cả các cuộc trao đổi, gặp gỡ với nhà đầu tư và tại ĐHĐCĐ thường niên, nhà đầu tư được quyền chủ động đặt câu hỏi liên quan đến hoạt động của Công ty và được lãnh đạo Công ty giải đáp trực tiếp ngay tại sự kiện. Đồng thời, Biên bản và Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên được đăng tải công khai và đầy đủ trên website của Công ty giúp các cổ đông, nhà đầu tư chủ động nắm bắt thông tin.

Công ty sẽ tiếp tục tuân thủ và cập nhật các quy định về quản trị công ty như công bố thông tin trên thị trường chứng khoán hay tổ chức Đại hội đồng cổ đông; Tiếp tục cải tiến chất lượng báo cáo thường niên và báo cáo định kỳ, ...

6 PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG



MÔ HÌNH PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

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



ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Mục tiêu chung

Trong năm 2024, các phòng ban trong Công ty dưới sự giám sát của Ban kiểm soát đã hoạt động đúng chế độ, chính sách của Nhà nước cũng như điều lệ, kỷ luật của Công ty. Với các doanh nghiệp, ngoài cần nhắc tới đa hóa lợi nhuận, việc tìm ra một lối đi mới nhằm thực hiện tốt trách nhiệm xã hội có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Trong đó những cam kết bảo vệ môi trường hiệu quả đóng vai trò quan trọng giúp doanh nghiệp gia tăng giá trị của mình, có được lòng tin của công chúng cũng như sự đồng thuận từ phía người dân và chính quyền các cấp. Trường hợp vi phạm của nhiều doanh nghiệp trong khoảng thời gian gần đây ở công tác xử lý chất thải trong quá trình sản xuất là bài học đắt giá về việc coi trọng lợi nhuận bất chấp hủy hoại môi trường, ảnh hưởng nghiêm trọng đến sức khỏe và đời sống của người dân cư trú gần khu công nghiệp. Hàng loạt các hệ lụy đáng tiếc sẽ không xảy ra nếu doanh nghiệp có ý thức sớm hơn trong việc đề cao trách nhiệm với môi trường và cộng đồng địa phương ngay khi bắt tay vào việc xây dựng tổ hợp sản xuất. Ý thức được điều đó, Công ty luôn đề cao trách nhiệm với môi trường, xã hội và cộng đồng địa phương trong tiến trình phát triển của mình.

Phát triển kinh tế địa phương

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



Phát triển nhân sự

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

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

Bảo vệ môi trường

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

- + Thực hiện công tác tuyên truyền công nhân công trường sử dụng vật tư, nhiên liệu, điện, nước một cách hiệu quả, tránh lãng phí.
- + Áp dụng nghiêm ngặt các quy trình bảo hộ lao động, quy trình giữ vệ sinh chung tại công trường theo quy định của Công ty.
- + Khuyến khích tái sử dụng văn phòng phẩm, tiết kiệm giấy in, tái sử dụng giấy một mặt...
- + Hạn chế in ấn các tài liệu nếu không thực sự cần thiết, tăng cường trao đổi công việc qua thư điện tử, các thiết bị công nghệ...
- + Tắt các thiết bị điện, điều hòa khi không còn tiếp tục sử dụng.

Trong năm 2024, công tác bảo vệ môi trường của Công ty không để xảy ra bất kỳ sự cố nào về môi trường và không có ghi nhận vi phạm pháp luật trong các đợt thanh kiểm tra của cơ quan chức năng các cấp.

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

Tiết kiệm năng lượng điện và nước

Năng lượng tiết kiệm được thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả. Công ty hiện tại đang áp dụng rất tốt chính sách tiết kiệm điện. Với mục tiêu quán triệt cho toàn thể CBCNV Công ty ý thức tiết kiệm điện, thực hiện tiết kiệm điện tại cơ quan và gia đình, Công ty đã chú trọng xây dựng các giải pháp và quy định sử dụng điện như:

- Ngắt nguồn điện nếu không sử dụng các thiết bị khi hết giờ làm việc.
- Tận dụng tối đa ánh sáng và thông gió tự nhiên.
- Chỉ sử dụng điều hòa nhiệt độ khi thật cần thiết.
- Cài đặt chế độ làm mát từ 25 độ C trở lên.
- Khi cải tạo hoặc trang bị mới phải sử dụng phương tiện, thiết bị sử dụng năng lượng hiệu suất cao theo quy định hoặc thiết bị sử dụng điện có dán nhãn tiết kiệm năng lượng...

Công ty luôn hướng đến việc tiết kiệm và bảo vệ nguồn nước nhờ vào:

- Sử dụng nước đúng mục đích, hợp lý.
- Có kế hoạch thay thế, loại bỏ dần phương tiện, thiết bị có công nghệ lạc hậu, tiêu thụ nhiều nước.
- Cải tiến, hợp lý hóa quy trình sử dụng nước; áp dụng kỹ thuật, công nghệ, thiết bị tiên tiến trong khai thác, sử dụng nước; tăng khả năng sử dụng nước tuần hoàn, tái sử dụng nước; tích trữ nước mưa để sử dụng.

Quản lý nguồn nguyên vật liệu

Doanh nghiệp không thực hiện thống kê.

Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

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

Chính sách đối với người lao động

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

Tính đến 31/12/2024 tổng số cán bộ nhân viên của Công ty là 242 người

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

Lao động

- Thời gian làm việc
Công ty đang thực hiện chế độ làm việc 42 giờ/tuần, các nhân viên tại văn phòng làm việc theo giờ hành chính, và tại các nhà xưởng của Công ty được tổ chức làm việc theo ca và Công ty thực hiện chế độ nghỉ bù cho người lao động theo quy định của Bộ luật Lao động và các nghị định, thông tư hướng dẫn của Nhà nước.
- Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết
Thực hiện theo Luật lao động, nhân viên Công ty làm việc với thời gian 12 tháng được nghỉ phép 12 ngày và thời gian làm việc không đủ 12 tháng được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên tiếp tục được cộng thêm 01 ngày phép trong năm. Nhân viên được nghỉ lễ, tết 08 ngày theo quy định của Bộ Luật lao động.
- Nghỉ ốm, thai sản
Nhân viên Công ty được nghỉ ốm 03 ngày (không liên tục) trong năm và được hưởng nguyên lương. Trong thời gian nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ 04 tháng với chế độ bảo hiểm theo đúng quy định, còn được hưởng thêm 04 tháng lương cơ bản do Bảo hiểm xã hội chi trả.
- Các chế độ, phúc lợi
Hàng tháng Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động có hợp đồng thời hạn từ 03 tháng trở lên:
- Đóng BHXH cho 100% CBCNV.
- Đóng BHYT cho 100% CBCNV.
- Mua BHTN 100% cho người lao động làm việc tại Công ty.
- Bồi dưỡng độc hại theo chế độ hiện hành.
- Lao động trực tiếp sản xuất được cấp đồng phục lao động.

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

- Tuyển dụng
Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có kinh nghiệm, đáp ứng được yêu cầu công việc và có năng lực. Công ty thường xuyên quan tâm tuyển dụng sắp xếp, bố trí và kiến toàn đội ngũ cán bộ phù hợp với năng lực, trình độ chuyên môn đáp ứng với yêu cầu, nhiệm vụ sản xuất.
- Đào tạo
Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Công ty kết hợp chặt chẽ đến vấn đề đào tạo, phát triển nhân viên, luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khoá huấn luyện nội bộ và bên ngoài để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, học tập những kỹ năng mới cần thiết cho nhân viên để phát triển năng lực công tác nhằm đáp ứng nhu cầu công việc hiện tại cũng như trong tương lai của Công ty. Công ty có tổ chức cho cán bộ quản lý theo học các lớp đào tạo ngắn hạn hoặc dài hạn theo yêu cầu của công tác tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh tại Công ty. Công ty đòi hỏi 100% chi phí học tập cũng như chế độ lương trong thời gian học tập cho nhân viên.



7 BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo của Ban giám đốc

Báo cáo kiểm toán độc lập

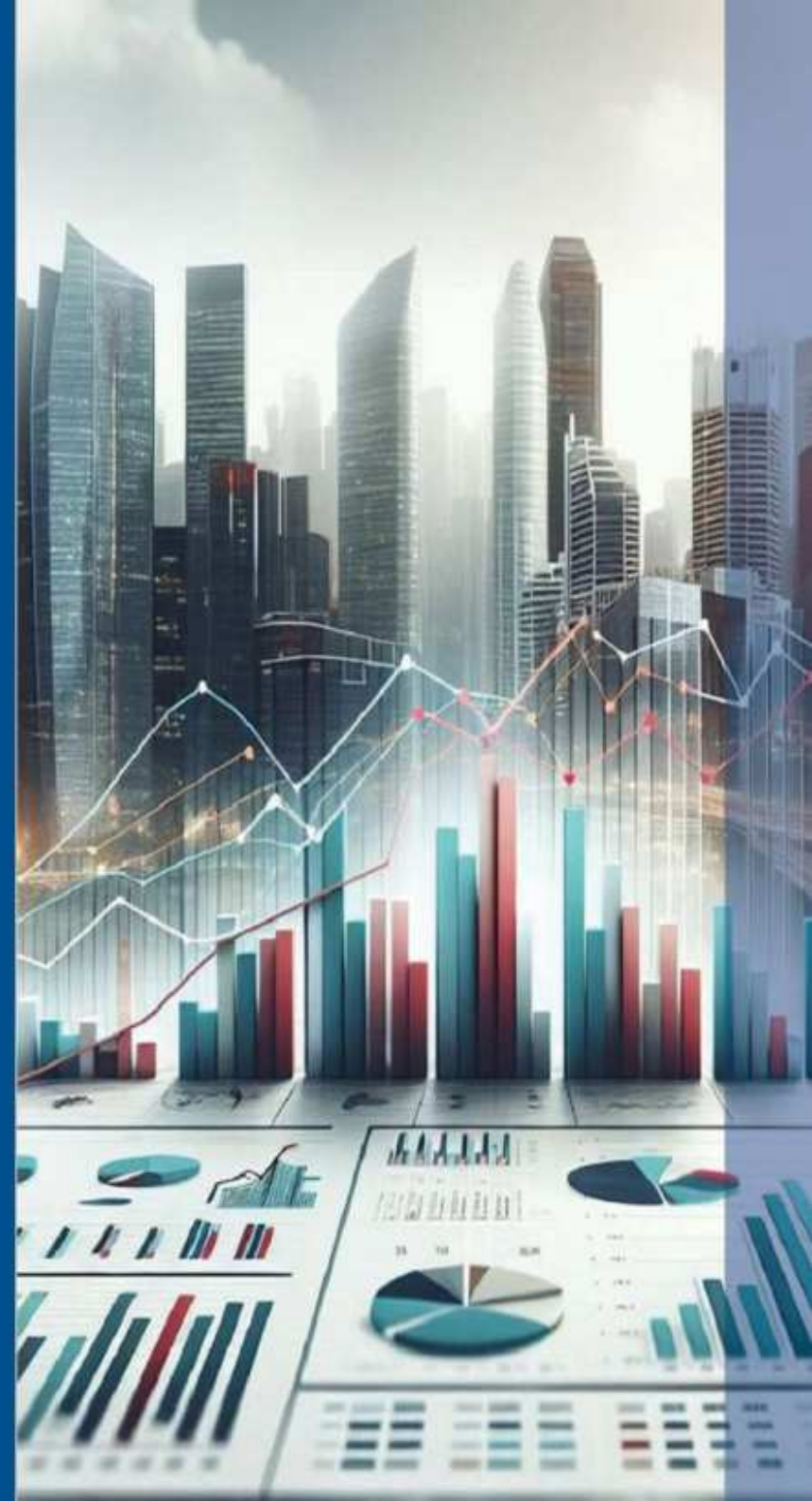
Bảng cân đối kế toán

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Bản thuyết minh

Ban Kiểm Soát



THÔNG TIN VỀ CÔNG TY

Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng được thành lập theo Quyết định số 2785/QĐ – UBND ngày 01/12/2005 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng. Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203001948 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 01/06/2005. Công ty đã nhiều lần điều chỉnh giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, lần sửa đổi gần nhất là lần thứ 14 được cấp ngày 18/02/2025.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

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

- Ông Trần Đức Hạnh	Chủ tịch	
- Ông Trần Văn Huyền	Phó chủ tịch	
- Ông Nguyễn Xuân Trường	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 07/12/2024
- Ông Trần Anh Tuấn	Thành viên	Miễn nhiệm ngày 07/12/2024

BAN GIÁM ĐỐC

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

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

BAN KIỂM SOÁT

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

- Ông Vũ Phú Định	Trưởng Ban Kiểm soát	Miễn nhiệm ngày 07/12/2024
- Ông Nguyễn Xuân Trường	Thành viên	Miễn nhiệm ngày 07/12/2024
- Bà Nguyễn Thị Hương	Thành viên	
- Ông Nguyễn Duy Hiếu	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 07/12/2024
- Bà Nguyễn Thị Thu	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 07/12/2024

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

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

TRỤ SỞ ĐĂNG KÝ KINH DOANH

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

Công ty có các đơn vị phụ thuộc như sau:

Tên đơn vị	Địa chỉ
Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 14 Kỳ Con, Phạm Hồng Thái, Hồng Bàng, Hải Phòng
Hiệu thuốc Thủy Nguyễn	Số 1 đường Bạch Đằng, thị trấn Núi Đèo, huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng
Hiệu thuốc An Lão	Số 13 đường Trần Tất Văn, thị trấn An Lão, huyện An Lão, Hải Phòng
Hiệu thuốc Kiến Dương	Số 19 Thọ Xuân, thị trấn Núi Đồi, huyện Kiến Thụy, Hải Phòng
Hiệu thuốc Kiến An	Số 230 Trần Thành Ngọ, phường Trần Thành Ngọ, quận Kiến An, Hải Phòng
Chi nhánh Hà Nội	Số 1 ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, Hà Nội

KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty TNHH Kiểm toán BDO đã kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 của Công ty.

Về Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng (sau đây gọi tắt là "Công ty") trình bày báo cáo này cùng với Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024.

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

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập Báo cáo tài chính và đảm bảo Báo cáo tài chính đã phản ánh một cách trung thực và hợp lý về tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2024 cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc cùng ngày phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính

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

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

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

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

PHÊ DUYỆT BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ban Giám đốc chúng tôi phê duyệt báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 đính kèm được trình bày từ trang 05 đến trang 27. Theo ý kiến của Ban Giám đốc Báo cáo tài chính này đã phản ánh trung thực, hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

Hải Phòng, ngày 25 tháng 03 năm 2025

Thủy Nguyễn Thị Hương
Đại diện Ban Giám đốc,



Tổng Giám đốc
Trần Văn Huyền



Tel.: +84 (0) 24 37833911/12/13
 Fax: +84 (0) 24 37833914
 www.bdovietnam.vn

20th Floor, Icon 4 Tower
 2-3A De La Thanh Street,
 Dong Da District, Hanoi,
 Vietnam

Số: BC/BDO/2025. 212

Hà Nội, ngày 25 tháng 03 năm 2025

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Về Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng
 cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2024

**Kính gửi: CỘ ĐỒNG, HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN GIÁM ĐỐC
 CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG**

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính kèm theo của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng, được lập ngày 25 tháng 03 năm 2025 từ trang 5 đến trang 27, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh Báo cáo tài chính.

Trách nhiệm của Ban Giám đốc

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý Báo cáo tài chính của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày Báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về Báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu Báo cáo tài chính của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên Báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong Báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể Báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN BDO

TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
 KIỂM TOÁN
BDO

(Signature)

Bùi Văn Vương - Phó Tổng Giám đốc

Nguyễn Hương Giang - Kiểm toán viên

Số Giấy CNDKHN kiểm toán 0780-2023-038-1

Số Giấy CNDKHN kiểm toán 5118-2021-038-1

BDO Audit Services Co., Ltd., a limited liability company incorporated in Vietnam, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO international network and for each of the BDO member firms.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

B01-DN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		247.989.095.620	228.515.358.933
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	16.434.573.220	18.451.856.454
1. Tiền	111		16.434.573.220	18.451.856.454
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		167.183.505.220	144.084.527.971
1. Chứng khoán kinh doanh	121		-	-
2. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	V.2	167.183.505.220	144.084.527.971
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		43.513.315.440	46.107.916.622
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	25.984.029.570	27.711.998.845
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	1.026.779.453	1.369.100.216
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.5	17.124.966.225	17.649.277.369
5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	V.6	(622.459.808)	(622.459.808)
IV. Hàng tồn kho	140	V.7	20.749.639.120	19.723.855.662
1. Hàng tồn kho	141		20.749.639.120	19.723.855.662
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		108.062.620	147.202.224
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.9.1	63.148.349	110.068.879
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		14.063.145	6.472.204
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		30.851.126	30.661.141
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	200		32.953.657.994	32.742.415.051
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
II. Tài sản cố định	220		13.664.891.509	14.230.917.921
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.8	13.105.167.229	13.637.098.761
Nguyên giá	222		90.091.262.715	88.678.392.929
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(76.986.095.486)	(75.041.494.168)
2. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	559.724.280	593.819.160
Nguyên giá	228		906.972.000	906.972.000
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(347.247.720)	(313.152.840)
III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240	V.11	19.094.989.116	18.215.480.531
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242		19.094.989.116	18.215.480.531
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	260		193.777.369	296.016.599
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.9.2	193.777.369	296.016.599
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		280.942.753.614	261.257.773.984

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)

B01-DN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm		Số đầu năm	
C - NỢ PHẢI TRẢ	300		49.817.780.627	49.817.780.627	49.488.297.781	49.488.297.781
I. Nợ ngắn hạn	310		46.929.014.252	46.929.014.252	46.200.531.406	46.200.531.406
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	V.12	28.518.230.930	28.518.230.930	25.754.853.427	25.754.853.427
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		10.530.743	10.530.743	460.443	460.443
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.13	5.181.159.382	5.181.159.382	5.246.114.413	5.246.114.413
4. Phải trả người lao động	314		3.219.580.334	3.219.580.334	3.401.031.340	3.401.031.340
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.14	83.500.953	83.500.953	33.500.953	33.500.953
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-	-	-
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.15.1	3.195.418.651	3.195.418.651	3.562.377.571	3.562.377.571
8. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.16	4.029.808.375	4.029.808.375	5.509.808.375	5.509.808.375
9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		2.690.784.884	2.690.784.884	2.692.384.884	2.692.384.884
II. Nợ dài hạn	330		2.888.766.375	2.888.766.375	3.287.766.375	3.287.766.375
1. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-	-	-
2. Phải trả dài hạn khác	337	V.15.2	2.888.766.375	2.888.766.375	3.287.766.375	3.287.766.375
D - NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		231.124.972.987	231.124.972.987	211.769.476.203	211.769.476.203
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.17	231.124.972.987	231.124.972.987	211.769.476.203	211.769.476.203
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		30.000.000.000	30.000.000.000	30.000.000.000	30.000.000.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		30.000.000.000	30.000.000.000	30.000.000.000	30.000.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		-	-	-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		4.655.903.683	4.655.903.683	4.655.903.683	4.655.903.683
3. Vốn khác của chủ sở hữu	414		3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000
4. Quỹ đầu tư phát triển	418		33.412.259.364	33.412.259.364	33.412.259.364	33.412.259.364
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		160.056.809.940	160.056.809.940	140.701.313.156	140.701.313.156
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		135.487.479.437	135.487.479.437	114.756.968.109	114.756.968.109
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		24.569.330.503	24.569.330.503	25.944.345.047	25.944.345.047
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		280.942.753.614	280.942.753.614	261.257.773.984	261.257.773.984

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Lập ngày 25 tháng 03 năm 2025

Tổng Giám đốc

Trần Anh Tuấn

Trần Anh Tuấn

Trần Văn Huyền



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

B02-DN

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Đơn vị tính: VND	
			Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	182.637.000.332	187.501.211.917
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.2	274.433.072	1.093.200
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		182.362.567.260	187.500.118.717
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	130.660.809.215	136.178.658.019
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		51.701.758.045	51.321.460.698
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	8.980.894.316	9.703.950.592
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	285.384.367	315.622.000
Trong đó: chi phí lãi vay	23		285.384.367	255.318.000
8. Chi phí bán hàng	25	VI.6	1.812.010.559	2.083.816.683
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.7	27.784.664.368	25.036.715.708
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		30.800.593.067	33.589.256.899
11. Thu nhập khác	31	VI.8	132.266.762	80.367.331
12. Chi phí khác	32	VI.9	141.615.339	975.070.427
13. Lợi nhuận khác	40		(9.348.577)	(894.703.096)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		30.791.244.490	32.694.553.803
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	VI.11	6.221.923.987	6.750.208.756
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		24.569.320.503	25.944.345.047
17. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.12	8.190	8.648

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Lập ngày 25 tháng 03 năm 2025

Tổng Giám đốc

Trần Anh Tuấn

Trần Anh Tuấn

Trần Văn Huyền



(Theo phương pháp trực tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Đơn vị tính: VND	
			Năm nay	Năm trước
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01		196.090.900.242	201.572.164.195
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02		(133.968.598.955)	(136.496.819.769)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03		(23.499.816.584)	(22.672.623.832)
4. Tiền lãi vay đã trả	04		(281.277.367)	(258.693.000)
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	05		(6.243.799.300)	(5.916.076.348)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06		508.481.910	789.651.112
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07		(12.367.310.829)	(10.038.445.007)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		20.238.579.117	26.979.157.351
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21		(2.664.980.147)	(6.593.740.736)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22		80.000.000	-
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(30.974.977.249)	(81.128.566.159)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		7.876.000.000	72.651.245.536
5. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		9.877.845.045	8.661.731.316
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(15.806.112.351)	(6.409.330.043)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ đi vay	33		3.410.000.000	3.059.000.000
2. Tiền trả nợ gốc vay	34		(4.890.000.000)	(5.959.000.000)
3. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(4.969.750.000)	(4.505.082.500)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		(6.449.750.000)	(7.405.082.500)
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		(2.017.283.234)	13.164.744.808
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	V.1	18.451.856.454	5.287.111.646
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		-	-
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	V.1	16.434.573.220	18.451.856.454

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Lập ngày 25 tháng 03 năm 2025

Tổng Giám đốc

Trần Anh Tuấn

Trần Anh Tuấn

Trần Văn Huyền

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Hình thức sở hữu vốn

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

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

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

2. Lĩnh vực kinh doanh

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

3. Ngành nghề kinh doanh

Hoạt động kinh doanh chính của công ty bao gồm:

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

4. Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường

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

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

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

6. Cấu trúc doanh nghiệp

Công ty có trụ sở chính tại số 71 Điện Biên Phủ, phường Hoàng Văn Thụ, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng. Công ty có các đơn vị hạch toán phụ thuộc như sau:

Danh sách các đơn vị hạch toán phụ thuộc

Tên	Địa chỉ
- Hiệu thuốc Hải Phòng	Số 14 Kỳ Con, phường Phạm Hồng Thái, quận Hồng Bàng, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Thủy Nguyên	Số 1 Bạch Đằng, thị trấn Núi Đèo, huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng
- Hiệu thuốc An Lão	Số 13 Trần Tất Văn, thị trấn An Lão, huyện An Lão, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Kiến Dương	Số 19 Thọ Xuân, thị trấn Núi Đồi, huyện Kiến Thụy, Hải Phòng
- Hiệu thuốc Kiến An	Số 230 Trần Thành Ngọ, phường Trần Thành Ngọ, Kiến An, Hải Phòng
- Chi nhánh Hà Nội	Số 1 ngách 7/10, ngõ 7 Thái Hà, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, Hà Nội

7. Nhân viên

Tổng số cán bộ nhân viên của Công ty tại ngày 31/12/2024 là 242 người (Tại ngày 31/12/2023 là 253 người).

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

Thông tin so sánh được trình bày theo số liệu từ Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2023 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

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

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

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

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

III. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. **Chế độ kế toán áp dụng**

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

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

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

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

IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

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

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

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

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

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

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

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

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

3. **Nguyên tắc kế toán nợ phải thu**

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

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

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

Theo dõi khoản phải thu

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

Phương pháp lập dự phòng phải thu khó đòi

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

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

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

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

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

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

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

Theo đánh giá của Ban Giám đốc Công ty, tại ngày 31/12/2024, Công ty không có hàng tồn kho bị giảm giá, hỏng, kém phẩm chất, lỗi thời..., nên không cần trích lập dự phòng.

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

Tài sản cố định hữu hình (TSCĐ HH)

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

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

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

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

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

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

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

Tài sản cố định vô hình (TSCĐ VH)

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

Quyền sử dụng đất

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

Phần mềm máy tính

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

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

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

6. Nguyên tắc kế toán thuế

a) Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành

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

b) Các loại thuế khác

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

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

7. Nguyên tắc kế toán chi phí trả trước

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

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

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

8. Nguyên tắc kế toán nợ phải trả

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

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

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

Theo dõi các khoản phải trả

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

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

9. Nguyên tắc ghi nhận vay

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

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

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

Ghi nhận chi phí đi vay

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

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

11. Nguyên tắc ghi nhận chi phí phải trả

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

12. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu

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

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

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

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

b) Nguyên tắc ghi nhận lợi nhuận chưa phân phối

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

13. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu

Doanh thu bán hàng hoá, thành phẩm

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

Doanh thu cung cấp dịch vụ

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

Doanh thu gia công

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

Doanh thu hoạt động tài chính

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

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

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

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

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

15. Nguyên tắc kế toán giá vốn hàng bán

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

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

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

16. Nguyên tắc kế toán chi phí tài chính

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

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

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

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

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

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

18. Bên liên quan

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

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

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

19. Các nguyên tắc và phương pháp kế toán khác

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

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

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

1. Tiền và các khoản tương đương tiền

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	5.320.065.127	729.800.665
Tiền gửi ngân hàng	11.114.508.093	17.722.055.789
Cộng tiền và các khoản tương đương tiền	16.434.573.220	18.451.856.454

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

B09-DN

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

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng		
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - CN Hồng Bàng	81.075.267.397	75.369.245.354
Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Hải Phòng	3.080.000.000	2.876.000.000
Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam - CN Hải Phòng	9.586.873.540	9.359.555.563
Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín - CN Hải Phòng	28.603.904.831	22.088.727.054
Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - CN Hải Phòng	31.407.459.452	29.391.000.000
Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam - CN Hồng Bàng	5.280.000.000	-
Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hải Phòng	8.150.000.000	5.000.000.000
Cộng	167.183.505.220	144.084.527.971

3. Phải thu khách hàng ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu khách hàng là bên thứ ba	25.984.029.570	27.711.998.845
Văn phòng công ty	20.726.461.341	21.704.610.183
Bệnh viện Hữu Nghị Việt Tiệp	945.967.320	1.886.795.422
Công ty TNHH B. Braun Việt Nam	2.169.301.462	6.004.804.165
Bệnh Viện Đa Khoa Quốc tế Hải Phòng	480.338.540	877.079.980
Bệnh viện Kiến An	1.204.610.034	1.658.021.526
Công ty cổ phần Dược phẩm và Thiết bị Y tế Việt Anh	808.951.845	1.207.024.198
Các khách hàng còn lại	15.117.292.140	10.070.884.892
Hiệu thuốc Hải Phòng (*)	3.441.775.179	3.345.605.238
Hiệu thuốc Thủy Nguyên (*)	987.014.240	1.467.244.069
Hiệu thuốc An Lão (*)	77.131.162	193.460.044
Chi nhánh Hà Nội (*)	751.647.648	1.001.079.311
Phải thu khách hàng là bên liên quan	-	-
Cộng	25.984.029.570	27.711.998.845

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

4. Trả trước cho người bán ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Trả trước cho người bán là bên thứ ba	1.026.779.453	1.369.100.216
Công ty cổ phần Thương mại và Xây dựng Công trình Huy Hoàng	-	300.000.000
Shanghai Tiger Engineering Co.Ltd	420.692.480	-
Công ty cổ phần Thang máy Đức Anh	490.000.000	490.000.000
Công ty TNHH Thương mại Cảnh Loan	-	143.350.000
Công ty TNHH Thương mại Đức Minh	-	186.390.500
Các nhà cung cấp còn lại	116.086.973	249.359.716
Trả trước cho người bán là bên liên quan	-	-
Cộng	1.026.779.453	1.369.100.216

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

B09-DN

5. Phải thu khác

Phải thu khác ngắn hạn	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Tam ứng	521.541.680	-	388.820.830	-
Ký cược ký quỹ ngắn hạn	11.500.000.000	-	11.500.000.000	-
Phải thu khác	5.103.424.545	-	5.760.456.539	-
Văn phòng công ty	5.006.303.993	-	5.697.901.016	-
Lãi tiền gửi ngân hàng dự thu	3.397.655.240	-	4.481.016.063	-
Các khoản khác	1.608.650.753	-	1.216.884.953	-
Hiệu thuốc Hải Phòng	97.118.552	-	39.700.002	-
Hiệu thuốc Kiến Dương	-	-	22.855.521	-
Cộng	17.124.966.225	-	17.649.277.369	-

6. Nợ xấu

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

7. Hàng tồn kho

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Nguyên liệu, vật liệu (VP công ty)	3.071.347.778	-	6.086.291.685	-
Công cụ dụng cụ (VP công ty)	47.691.128	-	59.612.449	-
Thành phẩm tồn kho (VP công ty)	6.302.640.747	-	3.136.304.736	-
Hàng hoá tồn kho	11.327.959.467	-	10.441.646.792	-
Văn phòng Công ty	803.968.444	-	1.245.202.780	-
Hiệu thuốc Hải Phòng	7.588.403.711	-	5.703.017.562	-
Hiệu thuốc Thủy Nguyên	1.108.692.412	-	1.234.332.434	-
Hiệu thuốc An Lão	-	-	279.287.921	-
Hiệu thuốc Kiến Dương	-	-	46.834.643	-
Chi nhánh Hà Nội	1.826.894.900	-	1.932.971.452	-
Cộng	20.749.639.120	-	19.723.855.662	-

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

8. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Thiết bị, dụng cụ quản lý	Tài sản cố định khác	Cộng
Nguyên giá						
Tại ngày 01/01/2024	22.599.779.591	53.391.064.740	9.413.396.048	544.775.618	2.729.766.932	88.678.592.929
Mua trong năm	-	902.496.100	532.239.667	-	-	1.434.735.767
Đầu tư XD/CB hoàn thành	358.489.400	-	-	-	-	358.489.400
Tăng khác	-	-	-	-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	(380.555.381)	-	-	(380.555.381)
Giảm khác	-	-	-	-	-	-
Tại ngày 31/12/2024	22.958.268.991	54.293.560.840	9.564.890.334	544.775.618	2.729.766.932	90.091.262.715
Hao mòn lũy kế						
Tại ngày 01/01/2024	11.212.599.866	52.052.653.380	8.501.698.372	544.775.618	2.729.766.932	75.041.494.168
Khấu hao trong năm	1.192.243.928	617.877.662	515.035.109	-	-	2.325.156.699
Tăng khác	-	-	-	-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	(380.555.381)	-	-	(380.555.381)
Giảm khác	-	-	-	-	-	-
Tại ngày 31/12/2024	12.404.843.794	52.670.531.042	8.636.178.100	544.775.618	2.729.766.932	76.986.095.486
Giá trị còn lại						
Tại ngày 01/01/2024	11.387.179.725	1.338.411.360	911.507.676	-	-	13.637.098.761
Tại ngày 31/12/2024	10.553.425.197	1.623.029.798	928.712.234	-	-	13.105.167.229

Trong đó:

Nguyên giá TSCĐ hữu hình đã hết khấu hao nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31/12/2024 là 66.433.753.186 VND (tại ngày 31/12/2023 là 66.294.760.249 VND).
Giá trị còn lại của TSCĐ hữu hình đã dùng để chấp, cầm cố, đảm bảo khoản vay tại ngày 31/12/2024 là 0 VND (tại ngày 31/12/2023 là 0 VND).

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

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

9. Chi phí trả trước

9.1 Chi phí trả trước ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Giá trị công cụ, dụng cụ xuất dùng	63.148.349	110.068.879
Cộng	63.148.349	110.068.879

9.2 Chi phí trả trước dài hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí sửa chữa	45.138.194	55.859.682
Chi phí phần mềm kế toán	5.805.556	12.138.889
Giá trị công cụ dụng cụ xuất dùng	142.833.619	228.018.029
Cộng	193.777.369	296.016.599

10. Tăng, giảm tài sản cố định vô hình

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm tin học	Tổng cộng
Nguyên giá			
Tại ngày 01/01/2024	852.372.000	54.600.000	906.972.000
Mua trong năm	-	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-
Tại ngày 31/12/2024	852.372.000	54.600.000	906.972.000
Hao mòn lũy kế			
Tại ngày 01/01/2024	258.552.840	54.600.000	313.152.840
Khấu hao trong năm	34.094.880	-	34.094.880
Thanh lý, nhượng bán	-	-	-
Tại ngày 31/12/2024	292.647.720	54.600.000	347.247.720
Giá trị còn lại			
Tại ngày 01/01/2024	593.819.160	-	593.819.160
Tại ngày 31/12/2024	559.724.280	-	559.724.280

Trong đó:

Nguyên giá TSCĐ vô hình đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng tại ngày 31/12/2024 là 54.600.000 VND (tại ngày 31/12/2023 là 54.600.000 VND)

Giá trị còn lại của TSCĐ vô hình đã dùng để chấp, cầm cố cho vay tại ngày 31/12/2024 là 0 VND (tại ngày 31/12/2023 là 0 VND).

11. Tài sản dở dang dài hạn

11.1 Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

	Số cuối năm	Số đầu năm
Mua sắm TSCĐ - Căn TMDV HD.S12 dự án Vinhomes Marina	19.094.989.116	18.215.480.531
Cộng	19.094.989.116	18.215.480.531

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

B09-DN

12. Phải trả người bán

Phải trả người bán ngắn hạn

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
<i>Phải trả người bán là bên thứ ba</i>	<i>28.518.230.930</i>	<i>28.518.230.930</i>	<i>25.754.853.427</i>	<i>25.754.853.427</i>
Văn phòng công ty	21.246.367.352	21.246.367.352	19.310.323.764	19.310.323.764
Công ty TNHH Máy Thiêu Giấy An Phước	2.424.042.806	2.424.042.806	667.342.450	667.342.450
Công ty cổ phần In Hà An	3.034.350.817	3.034.350.817	2.729.273.162	2.729.273.162
Công ty cổ phần Fresenius Kabi Việt Nam	5.086.664.152	5.086.664.152	3.842.217.726	3.842.217.726
Công ty cổ phần Tân Phú Hà Nội	1.784.160.000	1.784.160.000	1.311.357.600	1.311.357.600
Các nhà cung cấp còn lại	8.917.149.577	8.917.149.577	10.760.132.826	10.760.132.826
Hiệu thuốc Hải Phòng	6.236.804.169	6.236.804.169	4.810.297.016	4.810.297.016
Hiệu thuốc Thủy Nguyễn	1.035.059.409	1.035.059.409	1.634.232.647	1.634.232.647
<i>Phải trả người bán là bên liên quan</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Cộng	28.518.230.930	28.518.230.930	25.754.853.427	25.754.853.427

13. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Thuế phải nộp

	Số đầu năm	Số phải nộp trong năm	Số đã nộp trong năm	Số cuối năm
Thuế GTGT hàng bán nội địa	390.620.214	2.531.474.651	2.575.679.369	346.415.496
Thuế thu nhập doanh nghiệp	4.854.748.699	6.221.923.987	6.243.799.300	4.832.873.386
Thuế thu nhập cá nhân	745.500	490.553.223	489.428.223	1.870.500
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	-	1.403.083.075	1.403.083.075	-
Các khoản phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	-	21.274.051	21.274.051	-
Cộng	5.246.114.413	10.668.308.987	10.733.264.018	5.181.159.382

14. Chi phí phải trả

Chi phí phải trả ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phí quản lý phải nộp	80.000.000	30.000.000
Chi phí phải trả khác	3.500.953	3.500.953
Cộng	83.500.953	33.500.953

15. Phải trả khác

15.1 Phải trả ngắn hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Bảo hiểm xã hội, y tế, thất nghiệp	7.915.281	105.072.107
Nguyễn Thanh Sơn	1.700.000.000	1.700.000.000
Phải trả, phải nộp khác	1.487.503.370	1.757.305.464
Cộng	3.195.418.651	3.562.377.571

15.2 Phải trả dài hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	1.713.818.000	1.812.818.000
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	1.174.948.375	1.474.948.375
Cộng	2.888.766.375	3.287.766.375

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

B09-DN

16. Vay và nợ thuế tài chính ngắn hạn

	Số đầu năm		Trong năm		Số cuối năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Tăng	Giảm	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
<i>Vay ngắn hạn có nhân</i>						
Văn phòng công ty	1.885.808.375	1.885.808.375	-	1.200.000.000	685.808.375	685.808.375
Hiệu thuốc An Lào	200.000.000	200.000.000	-	200.000.000	-	-
Hiệu thuốc Thủy Nguyễn	994.000.000	994.000.000	610.000.000	760.000.000	844.000.000	844.000.000
Chi nhánh Hà Nội	500.000.000	500.000.000	1.000.000.000	1.500.000.000	-	-
Hiệu thuốc Hải Phòng	1.800.000.000	1.800.000.000	1.800.000.000	1.100.000.000	2.500.000.000	2.500.000.000
Hiệu thuốc Kiến Dương	130.000.000	130.000.000	-	130.000.000	-	-
Cộng	5.509.808.375	5.509.808.375	3.410.000.000	4.890.000.000	4.029.808.375	4.029.808.375

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

17. Vốn chủ sở hữu	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	Thống dư vốn cổ phần	Vốn khác của chủ sở hữu	Quỹ đầu tư phát triển	Lợi nhuận chưa phân phối	Cộng
17.1 Bảng để chiếu biến động của vốn chủ sở hữu						
Số đầu năm trước	30.000.000.000	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.364	119.080.834.940	190.148.997.987
Tăng vốn trong năm trước	-	-	-	-	-	-
Lãi trong năm trước	-	-	-	-	25.944.345.047	25.944.345.047
Tăng khác	-	-	-	-	176.133.169	176.133.169
Chỉ trả cổ tức cho các cổ đông	-	-	-	-	(4.500.000.000)	(4.500.000.000)
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	-	-
Số dư cuối năm trước, số dư đầu năm nay	30.000.000.000	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.364	140.701.313.156	211.769.476.203
Tăng vốn trong năm nay	-	-	-	-	-	-
Lãi trong năm nay	-	-	-	-	24.569.320.503	24.569.320.503
Tăng khác	-	-	-	-	-	-
Chỉ trả cổ tức cho các cổ đông (**)	-	-	-	-	(5.100.000.000)	(5.100.000.000)
Phân phối các quỹ	-	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	(113.823.719)	(113.823.719)
Cộng	30.000.000.000	4.655.903.683	3.000.000.000	33.412.259.364	160.056.809.940	231.124.972.987

(*) Trong năm 2024, Công ty đã thực hiện chỉ trả cổ tức tỷ lệ 17% vốn điều lệ với số tiền 5.100.000.000 VND từ lợi nhuận chưa phân phối năm 2023 theo Nghị quyết Đại Hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 số 80/NQ-CTC/PDPHP ngày 27/04/2024.

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

17.2 Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu

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

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

	Năm nay	Năm trước
Vốn đầu tư của chủ sở hữu		
+ Vốn góp đầu năm	30.000.000.000	30.000.000.000
+ Vốn góp tăng trong năm	-	-
+ Vốn góp giảm trong năm	-	-
+ Vốn góp cuối năm	30.000.000.000	30.000.000.000
Cổ tức, lợi nhuận đã chia	5.100.000.000	4.500.000.000

17.4 Cổ phiếu

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

Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000 VND

17.5 Các quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu

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

Mục đích trích lập các quỹ

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

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

1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán hàng	151.295.801.452	155.384.217.278
Doanh thu cung cấp dịch vụ, gia công	31.341.198.880	32.116.994.639
Cộng	182.637.000.332	187.501.211.917

Trong đó

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán cho bên thứ ba	182.637.000.332	187.501.211.917
Doanh thu bán cho bên liên quan	-	-
Cộng	182.637.000.332	187.501.211.917

2. Các khoản giảm trừ doanh thu

	Năm nay	Năm trước
Giảm giá hàng bán	274.433.072	1.093.200
Hàng bán bị trả lại	-	-
Cộng	274.433.072	1.093.200

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

B09-DN

3. Giá vốn hàng bán

	Năm nay	Năm trước
Giá vốn của hàng hoá, thành phẩm đã bán	120.675.919.147	122.897.092.884
Giá vốn dịch vụ đã cung cấp, gia công	9.984.890.068	13.281.565.135
Cộng	130.660.809.215	136.178.658.019

4. Doanh thu hoạt động tài chính

	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	8.794.484.222	9.102.842.322
Lãi bán chứng chỉ quỹ	-	459.346.749
Doanh thu hoạt động tài chính khác	186.410.094	141.761.521
Cộng	8.980.894.316	9.703.950.592

5. Chi phí tài chính

	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền vay	285.384.367	255.318.000
Lỗ chênh lệch tỷ giá	-	60.040.000
Chi phí tài chính khác	-	264.000
Cộng	285.384.367	315.622.000

6. Chi phí bán hàng

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên bán hàng	945.733.844	1.110.360.670
Chi phí khấu hao TSCĐ	24.000.000	24.000.000
Chi phí nguyên liệu, công cụ, dụng cụ	93.781.413	73.128.597
Chi phí dịch vụ mua ngoài	622.928.340	556.928.340
Chi phí khác bằng tiền	125.566.962	319.399.076
Cộng	1.812.010.559	2.083.816.683

7. Chi phí quản lý doanh nghiệp

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên quản lý	17.168.217.578	15.834.869.764
Chi phí nguyên liệu, công cụ, dụng cụ	232.265.564	223.382.312
Chi phí khấu hao TSCĐ	1.651.514.682	1.060.212.981
Chi phí mua ngoài	1.080.578.076	310.339.823
Chi phí khác bằng tiền	7.652.088.469	7.607.910.828
Cộng	27.784.664.368	25.036.715.708

8. Thu nhập khác

	Năm nay	Năm trước
Thu nhập từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	80.000.000	-
Các khoản khác	52.266.762	80.367.331
Cộng	132.266.762	80.367.331

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

B09-DN

9. Chi phí khác

	Năm nay	Năm trước
Các khoản phạt	67.270.541	905.455.118
Các khoản khác	74.344.798	69.615.309
Cộng	141.615.339	975.070.427

10. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	28.190.974.383	28.947.146.440
Chi phí nhân công	27.946.675.654	27.793.533.938
Chi phí khấu hao TSCĐ	2.359.251.579	2.479.245.917
Chi phí dịch vụ mua ngoài	1.703.506.416	867.268.163
Chi phí khác bằng tiền	11.616.137.346	12.588.691.001
Cộng	71.816.545.378	72.675.885.459

11. Chi phí thuế TNDN hiện hành

	Năm nay	Năm trước
Chi phí thuế TNDN tính trên thu nhập chịu thuế năm hiện hành	6.218.333.443	6.750.208.756
Điều chỉnh chi phí thuế TNDN của các năm trước vào chi phí thuế thu nhập hiện hành năm nay	3.590.544	-
Tổng chi phí thuế TNDN hiện hành	6.221.923.987	6.750.208.756

Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả được xác định dựa trên thu nhập chịu thuế của năm hiện tại. Thu nhập chịu thuế của Công ty khác với thu nhập được báo cáo trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản mục thu nhập chịu thuế hay chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế trong các năm khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được khấu trừ cho mục đích tính thuế. Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả của Công ty được tính theo thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Dưới đây là bảng chi tiết chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm của Công ty:

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận/(lỗ) thuần trước thuế	30.791.244.490	32.694.553.803
Các điều chỉnh tăng/(giảm) lợi nhuận/(lỗ) theo kế toán	300.422.722	1.056.489.973
Các khoản điều chỉnh tăng	300.422.722	1.056.489.973
Các khoản phạt	67.270.541	905.455.118
Chi phí không hợp lý, hợp lệ	233.152.181	151.034.855
Các khoản điều chỉnh giảm	-	-
Lợi nhuận/(lỗ) điều chỉnh trước thuế chưa trừ lỗ năm trước	31.091.667.212	33.751.043.776
Lỗ năm trước chuyển sang	-	-
Thu nhập chịu thuế ước tính năm hiện hành	31.091.667.212	33.751.043.776
Thuế suất	20%	20%
Thuế TNDN phải trả ước tính năm hiện hành	6.218.333.443	6.750.208.756

12. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ.

Công ty sử dụng các thông tin sau để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu:

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	24.569.320.503	25.944.345.047
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác định lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông:	-	-
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phần phổ thông của Công ty	24.569.320.503	25.944.345.047
Số trích quỹ khen thưởng phúc lợi trong năm	-	-
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm (*)	3.000.000	3.000.000
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	8.190	8.648

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

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

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

1. Số tiền đi vay thực thu trong năm

	Năm nay	Năm trước
Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường	3.410.000.000	3.059.000.000
Cộng	3.410.000.000	3.059.000.000

2. Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm

	Năm nay	Năm trước
Tiền trả nợ gốc vay theo kế ước thông thường	4.890.000.000	5.959.000.000
Cộng	4.890.000.000	5.959.000.000

VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC

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

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

2. Giao dịch với các bên liên quan

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

2.1 Danh sách bên liên quan

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

Bên liên quan	Mối quan hệ
Ông Trần Đức Hạnh	Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Giám đốc sản xuất
Ông Trần Văn Huyền	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Ông Trần Anh Tuấn	Thành viên HĐQT đến ngày 07/12/2024
Ông Nguyễn Xuân Trường	Thành viên HĐQT từ ngày 07/12/2024
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	Cổ đông lớn, có thành viên đại diện trong Ban Kiểm soát Công ty.

2.2 Giao dịch và số dư với bên liên quan

a. Thành viên quản lý chủ chốt

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

	Năm nay	Năm trước
Thù lao, tiền lương và phụ cấp	1.689.645.682	1.353.570.000
Ông Trần Đức Hạnh	713.497.500	616.448.182
Ông Trần Văn Huyền	620.000.000	461.200.000
Ông Trần Anh Tuấn	356.148.182	275.921.818
Cho Công ty vay - Ông Trần Văn Huyền	-	500.000.000
Trả gốc vay - Ông Trần Văn Huyền	-	2.185.000.000

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

	Số cuối năm	Số đầu năm
Vay và nợ thuế tài chính ngắn hạn		
Ông Trần Văn Huyền	5.000.000	5.000.000
Cộng	5.000.000	5.000.000

b. Các bên liên quan khác

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

	Năm nay	Năm trước
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng		
Trả nợ cũ thời điểm trước cổ phần hóa	300.000.000	300.000.000
Phân phối lợi nhuận chi trả cổ tức	595.000.000	525.000.000

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

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải trả dài hạn khác		
Công ty TNHH Dược phẩm Hải Phòng	1.174.948.375	1.474.948.375
Cộng	1.174.948.375	1.474.948.375

3. Thông tin so sánh

Số liệu so sánh là số liệu trên Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2023 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán BDO.

Người lập biểu

Trần Anh Tuấn

Kế toán trưởng

Trần Anh Tuấn

Lập ngày 25 tháng 03 năm 2025



Tổng Giám đốc

Trần Văn Huyền

XÁC NHẬN CỦA ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)


Trần Văn Huyền



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG

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

Số điện thoại: 031. 3745632

Số fax: 031. 3745053

<http://www.Haipharco.vn>