

**CÔNG TY CỔ PHẦN
Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 26../2026/BC - VMD

Hà Nội, ngày 19 tháng 04 năm 2026

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN Năm 2025

**Kính gửi: Ủy ban chứng khoán Nhà nước
Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh**

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300479760 do Sở KH & ĐT Tp. HCM cấp lần đầu ngày 12/6/2006, cấp thay đổi lần thứ 36 ngày 27/03/2023.
- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2025: 154.402.680.000 đồng (Bằng chữ: Một trăm năm mươi bốn tỷ, bốn trăm linh hai triệu sáu trăm tám mươi ngàn đồng)
- Vốn chủ sở hữu đến ngày 31/12/2025: 533.031.239.467 đồng
- Địa chỉ trụ sở chính: Tầng 8, tòa nhà Vimedimex, số 46-48 Bà Triệu, phường Cửa Nam, Thành phố Hà Nội, Việt Nam. Văn phòng giao dịch TPHCM: tầng 14, tòa nhà Vimedimex 246 Công Quỳnh, phường Bến Thành, TPHCM
- Số điện thoại: (024) 3350 2032
- Số fax: (028) 3925 2265
- Website: www.vietpharm.com.vn
- Mã cổ phiếu: VMD
- Quá trình hình thành và phát triển:

Thứ nhất: Lựa chọn nghề dược là lựa chọn môi trường đầy khó khăn, gian khó; lựa chọn sự nỗ lực, rèn luyện và phấn đấu trên con đường tìm tòi khám phá tri thức không ngừng nghỉ; chấp nhận bỏ ra rất nhiều công sức và trí tuệ, nhưng lợi ích và kinh tế thu về có thể hoàn toàn không tương xứng. Vì vậy, nghề dược chỉ có thể dành cho những ai thực sự có tâm và có tầm, thực sự có tài và có đức, thực sự vừa hồng vừa chuyên. Nghề dược chính là sự hiện thân đầy đủ của bản lĩnh cách mạng của người cộng sản, là sự đúc rút nhân văn và chọn lọc của trí tuệ nhân loại, của điểm giao thoa giữa triết lý phương đông và phương tây, nơi mà sự từ bi, tình thương yêu con người là mục đích cao nhất trong cuộc sống. Chính lẽ đó, ngày 06 tháng 11 năm 1984, Bộ y tế đã khai sinh ra Công ty Xuất nhập khẩu Y tế được thành lập theo quyết định số 1106/BYT-QĐ của Bộ trưởng Bộ Y tế. Là Doanh nghiệp Nhà nước thực hiện chức năng Xuất nhập khẩu dược

phẩm, thiết bị y tế đầu tiên của Bộ Y tế, Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Công ty trực thuộc Liên hiệp các Xí Nghiệp Dược Việt Nam. Sinh ra trong khói lửa chiến tranh, cái đói, cái rét, đạn bom, chết chóc... đối với Công ty hoàn toàn không phải là câu chuyện nghe ai đó kể lại. Chính những năm chiến tranh ác liệt mà tên bay đạn lạc diễn ra hàng ngày, ngay trước mắt, đã tôi luyện nên một Công ty sẵn sàng vượt lên mọi khó khăn thử thách, song cũng nhờ có chiến tranh mà cán bộ nhân viên Công ty đã kết thành một khối thống nhất và mỗi thành viên qua các thế hệ, đều có một niềm tự hào sâu sắc được sinh ra là thành viên của Bộ y tế.

Thứ hai: Ngày 22/04/1993, Công ty Xuất nhập khẩu Y tế được đổi tên thành Công ty Xuất nhập khẩu Y tế II TP HCM gọi tắt là Vimedimex II (HCM) theo Quyết định số 415/BYT-QĐ của Bộ Trưởng Bộ Y tế.

Thứ ba: Năm 2006, Công ty Xuất nhập khẩu Y tế II TP HCM chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần theo Quyết định số 5077/QĐ-BYT ngày 26/12/2005 của Bộ Trưởng Bộ Y tế về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty Xuất nhập khẩu Y tế II TP HCM thành Công ty Cổ phần với tên gọi chính thức là Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex (Công ty Vimedimex). Vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm cổ phần hoá là **25 tỷ đồng** theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103004872 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp ngày 12/06/2006, trong đó, tỷ lệ cổ phần của cổ đông Nhà nước chiếm **tỷ lệ 51%** vốn điều lệ của Công ty. Phương châm hoạt động của công ty ***"Chất lượng sản phẩm là nhân cách của Doanh nghiệp"***.

Thứ tư: Tháng 7/2008, Công ty Vimedimex thực hiện tăng vốn điều lệ từ 49,41 tỷ đồng lên **65,41 tỷ đồng** thông qua phát hành 1,6 triệu cổ phiếu phổ thông theo hình thức phát hành riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược là Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình với mệnh giá **22.000 đồng/cổ phần**, nhằm huy động vốn nộp tiền sử dụng đất đầu tư dự án xây dựng Cao ốc văn phòng và Siêu thị thuốc tại địa chỉ số 246 Công Quỳnh, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

Thứ năm: Tháng 9/2009, Công ty Vimedimex thực hiện phát hành 1,6 triệu cổ phiếu ra công chúng, tăng vốn điều lệ từ 65,41 tỷ đồng lên **81,41 tỷ đồng**. Việc phát hành cổ phiếu lần này được thực hiện theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông Công ty Vimedimex số 02/NQ-ĐHCD ngày 25/09/2009 và tuân thủ theo đúng quy định của Pháp luật về chứng khoán và ngày 10/12/2009, Ủy ban Chứng khoán nhà nước cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng số 468/UBCK-GCN cho Công ty Vimedimex. Tháng 04/2010, Công ty đã hoàn thành tăng vốn điều lệ lên **81.411.960.000 đồng** (*Tám mươi một tỷ, bốn trăm mười một triệu, chín trăm sáu mươi nghìn đồng*) thông qua việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên.

Thứ sáu: Ngày 17/08/2010, Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh đã có Quyết định số 178/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex

niêm yết cổ phiếu phổ thông trên Sàn giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh. Ngày 30/09/2010, Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex chính thức giao dịch **8.141.196 cổ phiếu** tương đương trị giá tính theo mệnh giá là 81.411.960.000 đồng, trở thành công ty thứ 286 niêm yết cổ phiếu trên Sàn giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh với mã chứng khoán là **VMD**.

Thứ bảy: Năm 2016, Công ty Vimedimex phát hành cổ phiếu riêng lẻ nhằm tăng vốn điều lệ từ 84.402.680.000 đồng lên 154.402.680.000 đồng cho Đối tác chiến lược là Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2, theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 số 11/2016/NQ(ĐHĐCĐ)-VM ngày 15/04/2016. Đến ngày 30/06/2017, theo Quyết định số 232/QĐ-SGDHCM, Công ty Vimedimex đã thực hiện niêm yết thành công số lượng cổ phiếu phát hành riêng lẻ cho đối tác chiến lược là Công ty Cổ phần Dược phẩm Vimedimex 2, tăng số lượng chứng khoán sau khi thay đổi niêm yết là **15.440.268 cổ phiếu** tương ứng với 154.402.680.000 đồng. Ngày 16/12/2016 và ngày 30/06/2017 Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh ban hành quyết định thay đổi niêm yết cổ phiếu VMD, đưa tổng số cổ phiếu lưu hành lên **15.440.268 cổ phiếu**, với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần. Vốn điều lệ của Công ty mẹ là **154.402.680.000 đồng** (Một trăm năm mươi tư tỷ, bốn trăm lẻ hai triệu, sáu trăm tám mươi nghìn đồng).

Đến ngày 31/12/2022, cổ đông lớn nhất của Công ty Vimedimex là Công ty CP Dược phẩm Vimedimex 2 sở hữu 45,34% vốn điều lệ và Tổng Công ty Dược Việt Nam sở hữu 10,23% vốn điều lệ.

2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm; Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng và cho thuê kho.

Ngoài ra, Công ty thực hiện hợp tác kinh doanh với một số đối tác sau:

Hợp tác liên doanh với Công ty CP Dược phẩm Vimedimex 2 trong việc:

- Phát triển nhà máy sản xuất thuốc theo định hướng phát triển sản xuất thuốc chuyên khoa đặc trị theo diễn biến bệnh tật tại Việt Nam để thay thế thuốc nhập khẩu, cung cấp các giải pháp điều trị mới hiệu quả cao, giá cả hợp lý, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có các dạng bào chế đặc biệt; ưu tiên hoạt động sản xuất gia công hoặc nhượng quyền sản xuất các thuốc biệt dược gốc cho các hãng dược phẩm trên thế giới. Ưu tiên phát triển các kỹ thuật bào chế mới, hiện đại các thuốc từ dược liệu để có thể gia công sản xuất trong nước;

- Định hướng nghiên cứu, nhập khẩu dược liệu theo hướng phát triển các kỹ thuật phân lập hoạt chất có tác dụng, có hàm lượng cao hoặc tinh khiết phục vụ sản xuất;

- Quản lý chất lượng thuốc toàn diện, tăng cường các giải pháp để bảo đảm thuốc lưu hành trên thị trường có chất lượng đáp ứng tiêu chuẩn đã đăng ký;

Hợp tác liên doanh với Cermed GmbH trong việc cung cấp các dịch vụ giao dịch thương mại điện tử B2B trên Cevpharma.com.vn:

Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex hợp tác với Cermed GmbH (doanh nghiệp được thành lập và hoạt động tại CHLB Đức) cung cấp các dịch vụ giao dịch thương mại điện tử B2B trên Cevpharma.com.vn. Đây sẽ là cơ hội cho những khách hàng mua là Nhà thuốc Bệnh viện, Bệnh viện tư nhân, Nhà thuốc tư nhân, Quầy thuốc tư nhân trên lãnh thổ Việt Nam nâng cao lợi thế cạnh tranh, tối đa hóa lợi nhuận do cắt giảm chi phí qua các khâu trung gian của thị trường dược phẩm đầy biến động và cạnh tranh khốc liệt như hiện nay.

Sàn giao dịch thương mại điện tử Quốc tế CEVPharma là website: <https://cevpharma.com.vn>. Trụ sở chính: Tầng 1, CT3 Mỹ Trì Thượng, phường Từ Liêm, TP Hà Nội, cung cấp các dịch vụ giao dịch thương mại điện tử B2B được Vimedimex và Cermed GmbH chỉ định và ủy quyền quản lý, vận hành bởi Công ty TNHH - Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex.

Hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương trong việc:

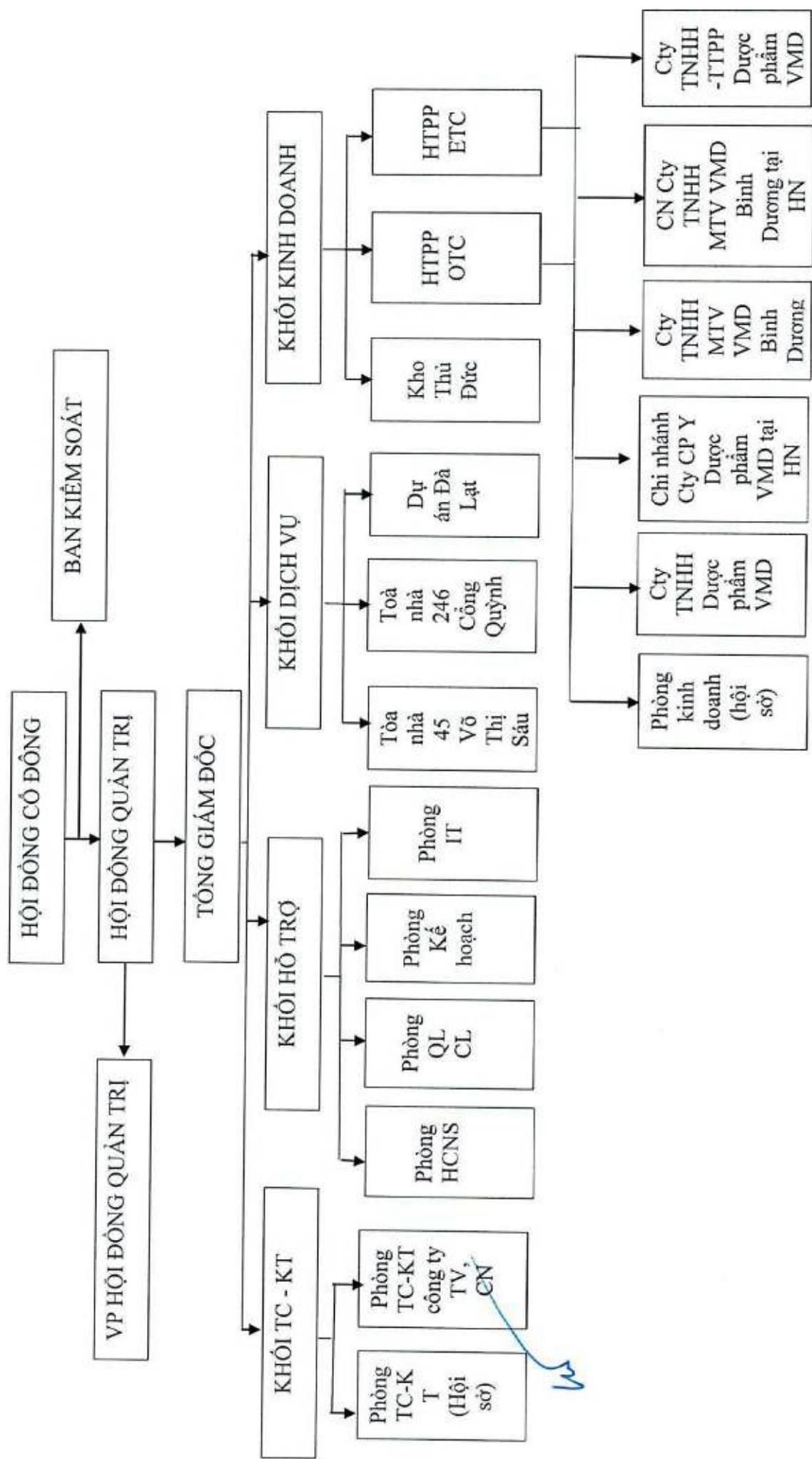
- Đầu tư Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, với hệ thống máy xạ trị hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemens để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao;

- Phát triển hệ thống phòng khám đa khoa hoạt động theo mô hình bác sỹ gia đình, hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GDP, GSP, GPP và được quy hoạch hệ thống nhà thuốc theo quy mô dân cư thực hiện sơ cứu, khám bệnh, chữa bệnh đối với các bệnh thường gặp. Thực hiện việc chăm sóc sức khỏe, sàng lọc phát triển sớm bệnh tật và khám bệnh, chữa bệnh tại phòng khám, tại nhà người bệnh; tham gia hệ thống chuyển tuyến; là cơ sở đầu tiên trong hệ thống chuyển tuyến khám bệnh, chữa bệnh. Khám sức khỏe tổng quát để biết rõ tình trạng sức khỏe chung của các cơ quan trong cơ thể. Cung cấp thông tin để phòng ngừa, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng, lối sống, chế độ làm việc, tập luyện. Phát hiện sớm các bệnh lý nguy cơ tiềm ẩn để có hướng điều trị kịp thời...

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

3.1. Mô hình quản trị:

Mô hình quản trị Công ty bao gồm: Đại hội Đồng cổ đông; Ban Kiểm soát, Hội đồng Quản trị; Ban Điều hành đứng đầu là Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc quản lý, điều hành thông qua việc phân cấp, phân quyền để trực tiếp giải quyết các công việc cụ thể của Công ty qua các Phó Tổng Giám đốc chuyên trách. Cơ cấu bộ máy quản lý cụ thể của Công ty như sau:



3.2. Cơ cấu bộ máy quản lý

3.2.1. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết hoặc người được cổ đông ủy quyền. ĐHĐCĐ thông qua quyết định các vấn đề sau:

- Báo cáo tài chính năm được kiểm toán;
- Báo cáo của Hội đồng quản trị;
- Báo cáo của Ban kiểm soát;
- Kế hoạch phát triển ngắn hạn và dài hạn của Công ty.
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và các quyền gắn liền với loại cổ phần đó. Mức cổ tức này không cao hơn mức mà Hội đồng quản trị đề nghị sau khi đã tham khảo ý kiến các cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông;
- Số lượng thành viên của Hội đồng quản trị;
- Lựa chọn công ty kiểm toán;
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- Tổng số tiền thù lao của các thành viên Hội đồng quản trị và Báo cáo tiền thù lao của Hội đồng quản trị;
- Bổ sung và sửa đổi Điều lệ Công ty;
- Loại cổ phần và số lượng cổ phần mới được phát hành đối với mỗi loại cổ phần và việc chuyển nhượng cổ phần của thành viên sáng lập trong vòng ba năm đầu tiên kể từ ngày thành lập;
- Chia, tách, hợp nhất, sáp nhập hoặc chuyển đổi Công ty;
- Tổ chức lại và giải thể (thanh lý) Công ty và chỉ định người thanh lý;
- Kiểm tra và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị hoặc Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và các cổ đông của Công ty;
- Quyết định giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua có giá trị từ 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất được kiểm toán;
- Công ty mua lại hơn 10% một loại cổ phần phát hành;
- Việc Tổng giám đốc điều hành đồng thời làm Chủ tịch Hội đồng quản trị;
- Công ty hoặc các chi nhánh của Công ty ký kết hợp đồng với những người được quy định tại Khoản 1 Điều 120 Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất được kiểm toán;
- Các vấn đề khác theo quy định của Điều lệ và các quy chế khác của Công ty.

3.2.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là tổ chức cao nhất của Công ty do ĐHĐCĐ với nhiệm kỳ 5 (năm) năm. HĐQT nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty (trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ).

HĐQT có quyền và nghĩa vụ giám sát hoạt động của Ban Tổng Giám đốc và những cán bộ quản lý khác trong Công ty. Quyền và nghĩa của HĐQT theo quy định tại Điều lệ của Công ty:

- Quyết định Kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và ngân sách hàng năm;
- Quyết định phương án đầu tư và dự án đầu tư trong thẩm quyền và giới hạn theo qui định của pháp luật.
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý Công ty theo đề nghị của Tổng giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Giải quyết các khiếu nại của Công ty đối với cán bộ quản lý cũng như quyết định lựa chọn đại diện của Công ty để giải quyết các vấn đề liên quan tới các thủ tục pháp lý đối với cán bộ quản lý đó;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và tổng số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Đề xuất việc phát hành trái phiếu chuyển đổi và các chứng quyền cho phép người sở hữu mua cổ phiếu theo mức giá định trước. Quyết định việc phát hành trái phiếu đối với trường hợp giá trị phát hành nhỏ hơn hoặc bằng 30% tổng giá trị tài sản ghi trong báo cáo tài chính gần nhất;
- Quyết định giá chào bán trái phiếu, cổ phiếu và các chứng khoán chuyển đổi trong trường hợp được Đại hội đồng cổ đông uỷ quyền;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm Tổng giám đốc điều hành, cán bộ quản lý khác thuộc thẩm quyền, người đại diện của Công ty. Việc bãi nhiệm nêu trên không được trái với các quyền theo hợp đồng của những người bị bãi nhiệm (nếu có);
- Báo cáo Đại hội đồng cổ đông việc Hội đồng quản trị bổ nhiệm Tổng giám đốc điều hành;
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm ứng; tổ chức việc chi trả cổ tức;
- Đề xuất việc tổ chức lại hoặc giải thể Công ty.
- Thành lập chi nhánh hoặc các văn phòng đại diện của Công ty; bao gồm việc quyết định bổ nhiệm, quyết định mức lương, thù lao, quyền hạn và nghĩa vụ của người đứng đầu chi nhánh, văn phòng đại diện;

- Thành lập các công ty con của Công ty; bao gồm việc quyết định bổ nhiệm, quyết định mức lương, thù lao, quyền hạn và nghĩa vụ của người đứng đầu, người quản lý Công ty con.

- Cử người đại diện theo ủy quyền, quyết định mức lương, thù lao, quyền hạn và nghĩa vụ đối với người đại diện theo ủy quyền của Công ty để thực hiện các quyền của Công ty với tư cách là chủ sở hữu đối với cổ phần hoặc phần vốn góp tại các công ty, tổ chức khác;

- Chỉ định và bãi nhiệm những người được Công ty uỷ nhiệm là đại diện thương mại và Luật sư của Công ty;

- Việc vay nợ và việc thực hiện các khoản thế chấp, bảo đảm, bảo lãnh và bồi thường của Công ty;

- Các khoản đầu tư không thuộc kế hoạch kinh doanh và ngân sách vượt quá 10% giá trị kế hoạch và ngân sách kinh doanh hàng năm;

- Việc mua hoặc bán cổ phần, phần vốn góp tại các công ty khác được thành lập ở Việt Nam hay nước ngoài;

- Việc định giá các tài sản góp vào Công ty không phải bằng tiền liên quan đến việc phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu của Công ty, bao gồm vàng, quyền sử dụng đất, quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ và bí quyết công nghệ;

- Việc công ty mua hoặc thu hồi không quá 10% mỗi loại cổ phần;

- Quyết định mức giá mua hoặc thu hồi cổ phần của Công ty;

- Thông qua các hợp đồng mua, hợp đồng bán, các hợp đồng thương mại, các hợp đồng di vay, các hợp đồng cho vay hoặc các giao dịch khác giữa Công ty và bất kỳ bên thứ ba nào mà không thuộc thẩm quyền chấp thuận của Đại hội đồng Cổ đông và mỗi hợp đồng hoặc giao dịch đó có giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% (hai mươi phần trăm) tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của Công ty;

- Tổng vay nợ trên 70% vốn điều lệ và việc thực hiện mọi khoản thế chấp, bảo đảm, bảo lãnh và bồi thường trên 50% vốn điều lệ của Công ty.

- Các vấn đề kinh doanh hoặc giao dịch khác mà Hội đồng quyết định cần phải có sự chấp thuận trong phạm vi quyền hạn và trách nhiệm của mình.

3.2.3 Ban kiểm soát

Quyền hạn và nhiệm vụ của Ban kiểm soát:

- Chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng Cổ đông trong việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình theo quy định trong Điều lệ này và theo quy định của Pháp luật;

- Giám sát Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc và những Người quản lý khác trong việc quản lý và điều hành Công ty;

- Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo

tài chính;

- Đề xuất lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, mức phí kiểm toán và mọi vấn đề có liên quan;

- Thảo luận với kiểm toán viên độc lập về tính chất và phạm vi kiểm toán trước khi bắt đầu việc kiểm toán;

- Xin ý kiến tư vấn chuyên nghiệp độc lập hoặc tư vấn về pháp lý và đảm bảo sự tham gia của những chuyên gia bên ngoài công ty với kinh nghiệm trình độ chuyên môn phù hợp vào công việc của công ty nếu thấy cần thiết;

- Kiểm tra các báo cáo tài chính hàng năm, sáu tháng và hàng quý trước khi đệ trình Hội đồng quản trị;

- Thẩm định các báo cáo về công tác quản lý và đánh giá công các quản lý của Hội đồng quản trị;

- Trình báo cáo kết quả thẩm định các báo cáo tài chính của Công ty và báo cáo về công tác quản lý của Hội đồng quản trị lên Đại hội đồng Cổ đông tại phiên họp thường niên;

- Thảo luận về những vấn đề khó khăn và tồn tại phát hiện từ các kết quả kiểm toán giữa kỳ hoặc cuối kỳ cũng như mọi vấn đề mà kiểm toán viên độc lập muốn bàn bạc;

- Xem xét thư quản lý của kiểm toán viên độc lập và ý kiến phản hồi của ban quản lý công ty;

- Xem xét báo cáo của công ty về các hệ thống kiểm soát nội bộ trước khi Hội đồng quản trị chấp thuận; và

- Xem xét những kết quả điều tra nội bộ và ý kiến phản hồi của ban quản lý.

- Xem xét, kiểm tra sổ sách kế toán và các tài liệu khác, kiểm tra công tác quản lý, điều hành hoạt động của Công ty bất cứ khi nào Ban kiểm soát xét thấy cần thiết vì lợi ích của Công ty, hoặc theo quyết định của Đại hội đồng Cổ đông, hoặc theo yêu cầu của Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông quy định tại khoản 3 Điều 11 của Điều lệ Công ty;

- Khi nhận được yêu cầu của Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông quy định tại khoản 3 Điều 11 của Điều lệ Công ty, mà các yêu cầu đó được gửi đến Ban kiểm soát được thực hiện đúng trình tự, có cơ sở pháp lý, Ban kiểm soát sẽ thực hiện kiểm tra trong thời hạn bảy ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu đó. Trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày, kể từ ngày kết thúc kiểm tra, BKS phải báo cáo, giải trình về những vấn đề được yêu cầu kiểm tra đến Hội đồng quản trị và gửi báo cáo, giải trình đến Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông có yêu cầu;

- Khi phát hiện có sai phạm Pháp luật, Điều lệ này hoặc quy chế quản lý nội bộ, Ban kiểm soát phải có văn bản yêu cầu người vi phạm chấm dứt hành vi vi phạm và có giải pháp khắc phục và phải thông báo ngay cho Hội đồng quản trị;

- Không cản trở hoạt động bình thường của Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc và Người quản lý khác và gây gián đoạn hoạt động kinh doanh của Công ty trong quá trình thực hiện nhiệm vụ của mình.

3.2.4 Ban Tổng giám đốc

a) Danh sách Ban Tổng giám đốc gồm các Ông/Bà có tên sau:

- | | |
|------------------------|---------------------|
| 1. Bà Trần Mỹ Linh | - Tổng Giám đốc |
| 2. Bà Đỗ Thị Đông | - Phó Tổng Giám đốc |
| 3. Ông Bế Công Sơn | - Phó Tổng Giám đốc |
| 4. Ông Nguyễn Bảo Anh | - Phó Tổng Giám đốc |
| 5. Ông Lê Trí Dũng | - Phó Tổng Giám đốc |
| 6. Ông Nguyễn Anh Tuấn | - Phó Tổng Giám đốc |

b) Ban Tổng Giám đốc có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;

- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có nghị quyết của Hội đồng quản trị, bao gồm việc thay mặt Công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty theo những thông lệ quản lý tốt nhất.

- Kiến nghị số lượng và các loại cán bộ quản lý mà Công ty cần tuyển dụng để Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm nhằm thực hiện các hoạt động quản lý tốt theo đề xuất của Hội đồng quản trị, và tư vấn để Hội đồng quản trị quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của cán bộ quản lý;

- Tham khảo ý kiến của Hội đồng quản trị để quyết định số lượng người lao động, mức lương, trợ cấp, lợi ích, việc bổ nhiệm, miễn nhiệm và các điều khoản khác liên quan đến hợp đồng lao động của họ;

- Vào tháng 12 hàng năm, Tổng giám đốc điều hành phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo trên cơ sở đáp ứng các yêu cầu của ngân sách phù hợp cũng như kế hoạch tài chính năm (05) năm;

- Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;

- Chuẩn bị các bản dự toán dài hạn, hàng năm và hàng quý của Công ty (sau đây gọi là bản dự toán) phục vụ hoạt động quản lý dài hạn, hàng năm và hàng quý của Công ty theo kế hoạch kinh doanh. Bản dự toán hàng năm (bao gồm cả bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự kiến) cho từng năm tài chính phải được trình để Hội đồng quản trị thông qua và phải bao gồm những thông tin quy định tại các quy chế của Công ty;

- Thực hiện tất cả các hoạt động khác theo quy định của Điều lệ này và các quy chế của Công ty, các nghị quyết của Hội đồng quản trị, hợp đồng lao động của Tổng giám đốc điều hành và pháp luật.

3.2.5 Cơ cấu tổ chức các phòng ban:

a) Khối hỗ trợ

- Xây dựng hệ thống văn bản chế độ, chính sách, quy chế quản lý, phát triển nguồn nhân lực, quy trình nghiệp vụ về công tác tổ chức cán bộ, lao động, tiền lương, khen thưởng, kỷ luật... để áp dụng thống nhất trong toàn Công ty;

- Tổ chức thực hiện công tác văn thư, lưu trữ, các công tác hậu cần đảm bảo điều kiện làm việc an toàn, an ninh. Xây dựng các quy trình, quy định về nghiệp vụ hành chính, quản lý tài sản (mua sắm, bảo trì, bảo dưỡng, thanh lý, in ấn...) của Công ty;

- Nghiên cứu phát triển hệ thống công nghệ thông tin, quản trị hệ thống mạng, thu thập cập nhật kịp thời thông tin trên mạng thông tin điện tử website của Công ty và đồng thời triển khai các chương trình ứng dụng cho các phòng ban, đơn vị thành viên;

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc hoạch định hệ thống quản lý chất lượng, chính sách chất lượng, mục tiêu chất lượng, tham gia công tác thanh tra GP'S, tổ chức hướng dẫn kiểm tra 5S.

b) Khối Tài chính - Kế toán

- Tham mưu cho TGD Công ty về công tác tài chính kế toán, công tác quản lý, sử dụng vốn (TS, nguyên vật liệu, nguồn vốn, chi phí sản xuất kinh doanh), thu hồi vốn nhanh chóng, đảm bảo nguồn vốn cho các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, phân tích - đánh giá tài chính của các dự án trước khi trình lãnh đạo Công ty quyết định,;

- Hướng dẫn các đơn vị xây dựng và triển khai thực hiện chiến lược, hoạch định, chính sách phát triển và kế hoạch kinh doanh trung, dài hạn và hàng năm.

c) Khối Kinh doanh

- Nghiên cứu nhu cầu của thị trường với từng sản phẩm được phẩm, xây dựng kế hoạch Marketing trung hạn, hàng năm. Xây dựng các chương trình bán hàng (game hàng chung) cho toàn hệ thống;

- Xây dựng chiến lược phát triển kênh phân phối toàn hệ thống, phát triển sản phẩm trung và dài hạn; kế hoạch thực hiện hàng năm đối với từng sản phẩm cho từng Chi nhánh, vùng, miền;

- Xây dựng và thiết lập hệ thống dịch vụ ủy thác nhập hàng, theo dõi, quản lý, đơn đốc việc thực hiện các hợp đồng nội, ngoại, hàng tồn kho.

d) Khối Dịch vụ

- Quản lý các hoạt động nhập khẩu về dụng cụ, trang thiết bị y tế, hoá chất xét nghiệm, làm các thủ tục Hải quan để nhập - xuất hàng ra/vào kho ngoại quan;

- Tìm kiếm và phát triển khách hàng, thực hiện dịch vụ nhập khẩu ủy thác và tham mưu hướng dẫn nghiệp vụ nhập khẩu trong Công ty;

- Lập kế hoạch phát triển kinh doanh văn phòng cho thuê.

3.3. Các công ty con, công ty liên kết

3.3.1. Chi nhánh Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex tại Hà Nội

- Địa chỉ: Tầng 1, tòa nhà CT3A, khu đô thị Mỹ Trì Thượng, phường Từ Liêm, Thành phố Hà Nội

- Điện thoại: (024) 3829 3907

- Fax: (024) 3716 0762

- Email: VimeVietpharm@hn.vn

3.3.2. Các Công ty thành viên

a) Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex

- Địa chỉ giao dịch: Tầng 7, tòa nhà 246 Cống Quỳnh, phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP. HCM.

- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2024: 65.000.000.000 đồng (Sáu mươi lăm tỷ đồng).

- Giấy Chứng nhận ĐKKD số: 4104006937 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 17/11/2008, đăng ký thay đổi lần thứ 16 ngày 24/01/2019 (Mã số doanh nghiệp: 0306406857);

- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty là kinh doanh dược phẩm.

- Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex được hợp nhất vào BCTC Công ty cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2009.

b) Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một Thành viên

- Địa chỉ: số 18 LI-2 VSIP II, đường số 3, khu công nghiệp Việt Nam - Singapore 2, phường Hòa Phú, thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương, Việt Nam.

- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2024: 50.000.000.000 đồng (Năm mươi tỷ đồng).

- Giấy CNĐKKD số 3701538659 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp đăng ký lần đầu ngày 23/06/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 02/02/2023.

- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm, vật tư, trang thiết bị y tế, dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, hàng tiêu dùng của mẹ và bé. Kinh doanh cho thuê cao ốc văn phòng, kho vận.

- Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex góp 50.000.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ. Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương được hợp nhất vào BCTC của Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2010.

- Mặc dù Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương được thành lập từ tháng

06/2009, tuy nhiên, do Công ty phải thực hiện theo quy định đối với doanh nghiệp là đơn vị kinh doanh có ngành nghề kinh doanh có điều kiện nên đến ngày 17/10/2009, Công ty mới được Sở Y tế Tỉnh Bình Dương cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt phân phối thuốc” (GDP) số 05/GDP và đến ngày 30/10/2009 Công ty mới được cấp GCN đủ điều kiện hành nghề được số 3083/GCNĐĐKKD-DUOC do tỉnh Bình Dương cấp. Sau khi nhận được Giấy chứng nhận đủ điều kiện hành nghề Dược, Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương đã báo cáo với cục thuế tỉnh Bình Dương theo công văn số 01/BD-CT ngày 05/12/2009 về việc thời gian chính thức hoạt động và thực hiện các thủ tục khai báo thuế kể từ ngày 01/01/2010 theo quy định của pháp luật (Kỳ kế toán năm của Công ty bắt đầu từ ngày 01/01/2010 và kết thúc vào ngày 31/12/2010). Do vậy, Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương được hợp nhất vào BCTC năm 2010 của Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex.

c) Công ty TNHH - Trung tâm phân phối Dược phẩm Vimedimex

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH
- Trụ sở chính: Tầng 1, Tòa CT3A Mễ Trì, phường Từ Liêm, HN
- Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2024 là 250.000.000.000 đồng (Hai trăm năm mươi tỷ đồng).

- Giấy CNĐKKD số 0104259550 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 18/11/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 19 ngày 07/10/2020

- Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty: là kinh doanh dược phẩm.

- Hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung ương trong việc:

+ Đầu tư Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, với hệ thống máy xạ trị hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemens để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao;

+ Quản lý, vận hành Sàn giao dịch thương mại điện tử Quốc tế CEVPharma là website: <https://cevpharma.com.vn> theo chỉ định ủy quyền của Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex và Công ty CP Dược phẩm Vimedimex 2.

- Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex góp 92.027.132.620 đồng, chiếm tỷ lệ 57,94% vốn điều lệ. Công ty TNHH - Trung tâm phân phối Dược phẩm Vimedimex được hợp nhất vào BCTC của Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2010.

4. Định hướng phát triển

4.1. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi của Vimedimex

Tầm nhìn: Trở thành nhân tố tích cực của nền y tế chất lượng cao Việt Nam và từng bước xây dựng vị thế trong nền y tế khu vực.

Sứ mệnh: Sản xuất, phân phối thuốc chất lượng cao, cung cấp cho mọi người dân, ở mọi nơi trên toàn quốc.

Giá trị cốt lõi: Sản xuất được phẩm chất lượng cao, lấy sức khỏe cộng đồng làm trung tâm cho mọi hoạt động, với định hướng đầu tư sản xuất các sản phẩm thuốc mới, các kỹ thuật bào chế hiện đại theo hình thức chuyển giao công nghệ 576 thuốc chuyên khoa đặc trị về thần kinh, tim mạch, tiểu đường, tiêu hóa, mỡ máu, dị ứng, kháng sinh đặc trị... ung thư theo diễn biến bệnh tật, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có dạng bào chế đặc biệt và được sản xuất trên dây chuyền thuốc viên, thuốc tiêm Nonbetalactam, Cephalosporin, Ung thư đạt tiêu chuẩn GMP-WHO và GMP-EU trên cơ sở tích hợp áp dụng phần mềm Siemens SIMATIC PCS 7. Đảm bảo thuốc cung cấp kịp thời cho nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân trên cả nước và mở rộng xuất khẩu ra các nước khu vực, với mục tiêu cung cấp những sản phẩm có chất lượng tốt, giá cả hợp lý, thuận tiện, phục vụ tận tình chu đáo.

- Giữ vững vị thế là Công ty Dược phẩm sản xuất, phân phối hàng đầu trong nước, tạo lợi thế cạnh tranh riêng biệt, tiếp tục chiến lược phát triển ổn định, bền vững và hiệu quả.

- Phát triển kênh phân phối dược phẩm Vimedimex với chức năng bán lẻ online trên nền tảng phần mềm Oracle netsuite, Mobile App kết nối trực tiếp đến Bác sỹ kê đơn và chức năng bán buôn online cho các bệnh viện, nhà thuốc, phòng khám trên nền tảng ứng dụng phần mềm Oracle netsuite - MobiWork DMS tại 63 tỉnh thành trên cả nước

- Hợp tác quốc tế với các nước G7 và các nước có nền công nghiệp dược phát triển nghiên cứu Anh, Nga... đầu tư sản xuất các sản phẩm thuốc mới, các kỹ thuật bào chế hiện đại theo hình thức chuyển giao công nghệ... khi thuốc biệt dược gốc đã hết bản quyền được gọi là thuốc generic.

- Nghiên cứu, nhập khẩu nguyên liệu theo hướng phát triển các kỹ thuật phân lập hoạt chất có tác dụng, có hàm lượng cao hoặc tinh khiết phục vụ sản xuất và quản lý chất lượng thuốc toàn diện, tăng cường các giải pháp để thuốc lưu hành trên thị trường đảm bảo chất lượng, đáp ứng tiêu chuẩn Dược điển Anh, Dược điển Mỹ, Dược điển Châu Âu.

- Lấy nguồn nhân lực làm trọng tâm để thể hiện hình ảnh, văn hóa, triết lý kinh doanh mang đậm nét Vimedimex đến với cộng đồng. Cái Tâm - tức cái Đức là gốc của con người chân chính, lương thiện, nhưng cái Tài cũng là một phẩm chất quan trọng để tạo nên nhân phẩm. Người vừa có Đức, vừa có Tài, mới là ***“Con người phát triển toàn diện và Vimedimex mới phát triển bền vững”***.

- Lấy chất lượng sản phẩm là nhân cách của doanh nghiệp.

4.2. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty: Giữ vững vị thế là Công ty phân phối Dược phẩm uy tín hàng đầu trong nước, tạo lợi thế cạnh tranh riêng biệt, tiếp tục chiến lược phát triển ổn định, bền vững và hiệu quả.

4.3. Chiến lược phát triển trung và dài hạn và các mục tiêu phát triển bền vững

4.3.1. Chiến lược mở rộng thị trường thông qua Sàn giao dịch thương mại điện tử quốc tế CEVPharma.

Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex hợp tác với Công ty CP Dược phẩm Vimedimex 2 cung cấp các dịch vụ giao dịch thương mại điện tử B2B trên Cevpharma.com.vn. Đây sẽ là cơ hội cho những khách hàng mua là Nhà thuốc Bệnh viện, Bệnh viện tư nhân, Nhà thuốc tư nhân, Quầy thuốc tư nhân trên lãnh thổ Việt Nam nâng cao lợi thế cạnh tranh, tối đa hóa lợi nhuận do cắt giảm chi phí qua các khâu trung gian của thị trường dược phẩm đầy biến động và cạnh tranh khốc liệt như hiện nay. Cụ thể:

Thứ nhất: Sàn giao dịch thương mại điện tử Quốc tế CEVPharma là website: <https://cevpharma.com.vn>. Trụ sở chính: Tầng 1, CT3 Mễ Trì Thượng, phường Từ Liêm, TP Hà Nội, cung cấp các dịch vụ giao dịch thương mại điện tử B2B được Vimedimex và Công ty CP Dược phẩm Vimedimex 2 chỉ định và ủy quyền quản lý, vận hành bởi Công ty TNHH - Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex.

Thứ hai: Ứng dụng phần mềm **Oracle NetSuite**: Hệ thống quản trị nguồn lực của Vimedimex, được hãng Oracle và SuiteCloud là đối tác triển khai và trực tiếp bảo trì vận hành cho Vimedimex. Một hệ thống hoạt động chau chuốt ổn định với nhiều chức năng, tiện ích vượt trội, từ chiến lược marketing thu hút KHM mục tiêu, bán buôn hàng hóa, theo dõi số lượng, doanh số bán hàng theo từng sản phẩm trên Gian hàng chính hãng của Nhà bán hàng tới Thu tiền; Mua hàng tới Thanh toán, Bốc dỡ lưu Kho, quản lý hàng hóa theo từng lô, hạn sử dụng, theo sơ đồ hình cây, bảo quản hóa hàng trong kho tới vận chuyển, Hóa đơn điện tử, tới số hóa đơn liên tục theo trình tự thời gian. Báo cáo hoạt động thông minh mang tới hiệu quả vận hành cao, lợi ích vượt trội cho Nhà bán hàng và trải nghiệm của Khách hàng mua.

Thứ ba: Trong một thế giới mà tỷ lệ tương tác chỉ dành cho kỹ thuật số đã tăng vọt từ mức cơ bản là 25% lên hơn 50%, thì cách khách hàng mua tiếp cận trải nghiệm kỹ thuật số trở nên quan trọng hơn bao giờ hết, phần mềm **Salesforce CDP** là hệ thống CRM số một trên thế giới, với các phân hệ tích hợp liền mạch, cùng với chức năng Máy tự học và Trí Tuệ Nhân Tạo sẽ giúp CEVPharma tập trung toàn bộ dữ liệu, thông tin dữ liệu đủ lớn của hệ thống khách hàng mua, trên cùng một nền tảng và sử dụng các công cụ phân tích thông minh tăng hiệu quả các chương trình Marketing, tăng trưởng bán chéo giữa các lĩnh vực kinh doanh và tăng mức độ hài lòng của khách hàng mua bằng phương pháp chăm sóc cá nhân hóa và nhất quán tới từng khách hàng mua, giúp CEVPharma tăng trưởng doanh số kinh doanh mang tính đột phá. **Salesforce CDP đã đem đến góc nhìn 360 độ về trải nghiệm của Khách hàng mua** từ khi KHM truy cập trang Cevpharma.com.vn đến quá trình mua hàng, kết thúc quá trình mua hàng đều được đo lường và theo dõi thông qua nền tảng Salesforce CDP, một trong những giải pháp giúp

Vimedimex thấu hiểu sâu sắc hành trình của khách hàng mua. Có thể khẳng định rằng, Salesforce CDP một nền tảng bên cạnh là giải pháp tập trung và kết nối đa kênh giao tiếp, Salesforce CDP còn có thể tracking hành trình của khách hàng mua trên Cevpharma.com.vn từ các dữ liệu khách hàng mua đã được tích hợp, tạo điều kiện để CEVPharma và Khách hàng mua tận dụng tối đa cơ hội tương tác, nhằm giữ chân Khách hàng mua một cách hệ thống hoá và tối ưu nhất.

Thứ tư: Lựa chọn Amazon Web Services nền tảng điện toán đám mây toàn diện, được sử dụng rộng rãi trên toàn cầu để áp dụng cho hệ thống thương mại điện tử B2B trên CEVPharma. Việc sử dụng các dịch vụ khác nhau từ sự kết hợp của cơ sở hạ tầng, dịch vụ phần mềm, cùng với sức mạnh tính toán, khả năng mở rộng, độ tin cậy và lưu trữ cơ sở dữ liệu an toàn; **(1) Hạ tầng luôn có tính sẵn sàng cao:** đây là những phân vùng được tách biệt hoàn toàn trong cơ sở hạ tầng của AWS. Phân chia các ứng dụng trên nhiều AZ tại cùng khu vực, để cô lập mọi sự cố và đạt được mức độ sẵn sàng cao hơn. Bên cạnh đó, tầng điều khiển và bảng điều khiển quản lý được phân phối trên nhiều khu vực và bao gồm các regional API Endpoints. **(2) Phần cứng vũ khí tối thượng:** Amazon Web Services thiết kế không chỉ bộ định tuyến (router), chip trong các máy chủ và các thiết bị mạng, các máy chủ lưu trữ (storage server) và máy chủ tính toán (compute server) và còn cả mạng tốc độ cao (high-speed network). **(3) Dịch vụ đầy đủ chức năng:** Amazon Web Services có rất nhiều dịch vụ và nhiều tính năng bên trong, hơn bất kỳ nhà cung cấp đám mây nào khác, bao gồm cả các công nghệ mới, như machine learning và trí tuệ nhân tạo, kho dữ liệu, phân tích, hay Internet of Things, điều này giúp CEVPharma chuyển các ứng dụng hiện có của CEVPharma lên đám mây nhanh, dễ dàng, hiệu quả về chi phí. Bên cạnh đó, khả năng mở rộng các dịch vụ cho CEVPharma rất dễ dàng và tự động hoá, với cấu hình Auto-Scaling phù hợp, các EC2 instance có thể được tự động tạo mới, đáp ứng lượng NBH/KHM/NSD truy cập tăng cao trên Cevpharma.com.vn **(4) Bảo mật hệ thống:** Việc lựa chọn Amazon Web Services sẽ kiểm soát, vận hành hệ thống an toàn với môi trường điện toán đám mây linh hoạt và bảo mật nhất hiện nay. Là một khách hàng của Amazon Web Services, CEVPharma sẽ được bảo vệ tối đa nhờ nền tảng từ trung tâm dữ liệu và mạng của Amazon Web Services được thiết kế để bảo vệ thông tin, danh tính, ứng dụng và thiết bị của khách hàng mua. Cải thiện khả năng đáp ứng nhu cầu bảo mật và tuân thủ về tính cục bộ của dữ liệu được mã hóa và lưu trữ riêng, khả năng bảo vệ và tính năng toàn diện. CEVPharma chủ động điều chỉnh các tác vụ trực tiếp trên nền tảng đám mây, để có thể mở rộng hoặc đổi mới hoàn toàn hạ tầng dịch vụ đáp ứng nhu cầu phát triển liên tục của CEVPharma. Nâng tầm về quy mô cũng như chất lượng về độ an toàn cho cả hệ thống CEVPharma. Tự động hóa và giảm thiểu rủi ro trong quá trình tích hợp và cài đặt hệ thống, rút ngắn được thời gian triển khai và tiết kiệm chi phí đầu tư hạ tầng phần cứng. Kế thừa các tiêu chuẩn

cao nhất về quyền riêng tư và bảo mật dữ liệu, hệ sinh thái, biện pháp tuân thủ, công cụ bảo mật với 230 tính năng, 90 tiêu chuẩn bảo mật, 117 dịch vụ lưu trữ dữ liệu khách hàng mua đã được mã hóa từ Amazon Web Services cho hệ thống CEVPharma.

Hơn hết, khách hàng mua là người “Thấu hiểu” từ việc cung ứng dịch vụ trực tuyến chất lượng cao trên nền tảng lồng ghép công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) tích hợp những công nghệ phân tích hàng đầu thế giới Oracle NetSuite và Salesforce CDP qua các điểm chạm với mục tiêu, CEVPharma luôn tận tụy phục vụ khách hàng mua mọi lúc, mọi nơi, trên mọi vị trí địa lý, đáp ứng yêu cầu và trải nghiệm khách hàng mua.

4.3.2. Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex hợp tác liên doanh với Bệnh viện Phổi Trung Ương

Là doanh nghiệp Dược phẩm hàng đầu trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ, song chưa bao giờ ngủ quên trong chiến thắng, năm 2012, Vimedimex đã bước vào lĩnh vực Y tế thông qua hoạt động xã hội hóa, liên danh với Bệnh viện Phổi Trung Ương thành lập Trung tâm xạ trị ung thư Phổi công nghệ cao và Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao (CLRT) theo hình thức xã hội hóa, với các hệ thống máy hiện đại nhất trên thế giới của hãng Siemen để điều trị ung thư phổi bằng công nghệ xạ trị gia tốc tuyến tính với tổng mức đầu tư 40 tỷ đồng. Sự ra đời của Trung tâm Xạ trị Ung thư Phổi Công nghệ cao sẽ giúp bệnh nhân ung thư phổi được điều trị với đầy đủ các kỹ thuật khép kín, giúp giảm bớt nỗi đau và gánh nặng bệnh tật, kéo dài tuổi thọ cho người bệnh, chia sẻ những khó khăn về tài chính với Bệnh viện, ngành Y tế và mang lại nhiều lợi ích cho cả xã hội.

Tiếp nối thành công của Trung tâm xạ trị ung thư phổi công nghệ cao, đứng trước thực trạng các Bệnh viện công luôn trong tình trạng quá tải dẫn đến việc người bệnh có nhu cầu điều trị nội trú chất lượng cao phải đến khám, điều trị tại các cơ sở y tế khác không đúng chuyên khoa, hiệu quả điều trị không cao, tốn nhiều kinh phí và phiền hà cho người bệnh, năm 2015, Vimedimex và Bệnh viện Phổi trung ương tiếp tục hợp tác xây dựng “Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao” với mong muốn đáp ứng nhu cầu chăm sóc y tế và điều trị theo yêu cầu ngày một cao của nhân dân, giảm bớt nỗi lo lắng, mệt mỏi cho người bệnh, đồng thời chia sẻ khó khăn về tài chính với Bệnh viện và nhà nước, góp phần đưa nền y tế nước nhà hội nhập cùng sự phát triển của nền y tế các nước trong khu vực và trên thế giới. Với tổng mức đầu tư hơn 110 tỷ đồng, Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao cập nhật công nghệ tiên tiến nhất trong khu vực và trên thế giới, lắp đặt trang thiết bị đồng bộ, có hệ thống, hỗ trợ hiệu quả cho bác sỹ trong việc thăm khám, chẩn đoán, điều trị và theo dõi sau điều trị với hệ thống 120 phòng điều trị nội trú đầu tư trang thiết bị theo tiêu chuẩn quốc tế cùng khu chức năng công nghệ cao bao gồm: khu phẫu thuật, Khu bệnh lý giấc ngủ với hệ thống đa ký giấc ngủ Sapphire

PSG, Khu thăm dò và phục hồi chức năng, Khu điều trị bằng Oxy cao áp... Đặc biệt, Trung tâm điều trị theo yêu cầu công nghệ cao chuyên sâu trong điều trị các bệnh nội, ngoại khoa hô hấp, là trung tâm công nghệ cao đi đầu trong cả nước về điều trị và chăm sóc bệnh nhân mắc bệnh lý hô hấp.

Năm 2020, Vimedimex tiếp tục mở rộng hợp tác liên doanh với Bệnh viện phổi Trung Ương, phát triển hệ thống Phòng khám đa khoa vệ tinh - CNC hoạt động theo mô hình bác sỹ gia đình với mục tiêu: Vận hành hệ thống Phòng khám đa khoa, nhà thuốc theo quy mô dân cư, nằm trong các dự án bất động sản do Vimexland phát triển. Với mong muốn phục vụ cư dân của Vimexland không chỉ là xây một ngôi nhà, mà còn là một nơi hạnh phúc an yên, một nơi cư dân được chăm sóc, không chỉ những dịch vụ vận hành tiện ích nội khu đơn thuần, mà còn là nơi chăm sóc sức khỏe toàn diện cho cả gia đình với chức năng sơ cứu, khám bệnh, chữa bệnh đối với các bệnh thường gặp. Thực hiện việc chăm sóc sức khỏe, sàng lọc phát hiện sớm bệnh tật và khám bệnh, chữa bệnh tại phòng khám đa khoa và tại nhà người bệnh, tham gia hệ thống chuyên tuyến, là cơ sở đầu tiên trong hệ thống chuyên tuyến khám bệnh, chữa bệnh, có trách nhiệm giới thiệu và chuyển người bệnh đến Bệnh viện phổi Trung ương khi có yêu cầu về chuyên môn.

4.3.3. Chiến lược đột phá về tư duy của Vimedimex

Từ năm 2020, cũng chính là dấu mốc lịch sử trong dòng chảy phát triển, đánh dấu sự đột phá về tư duy, mạnh dạn rũ bỏ tấm áo cũ kỹ, trệ trệ của lối tư duy và cách làm việc theo kinh nghiệm, theo thói quen đã từng mang đến sự chậm chạp, thụ động trong hiệu quả hoặc bất trước một cách máy móc các doanh nghiệp thành đạt, khi áp dụng thành công, cũng là lúc nó trở nên lỗi thời và chuẩn bị cho cái chết đã được báo trước và khoác lên mình sự đổi mới hiện đại, thực hành phong cách suy nghĩ, làm việc theo chính sách, đường lối của nhà nước và áp dụng khoa học công nghệ trên toàn hệ thống Vimedimex. Mục tiêu của tư duy đột phá là tìm ra mục đích căn nguyên, chứ không phải mục đích theo từng vấn đề, từ đó giải quyết vấn đề theo hướng tiếp cận về bản chất chứ không theo lớp vỏ về sự kiện. Đây là điều mấu chốt mà tư duy đột phá mang lại, sử dụng tương lai để nhìn lại hiện tại, chứ không phải dùng hiện tại và quá khứ để suy đoán tương lai và nguyên lý cơ bản của tư duy đột phá là tuyệt đối cấm bất trước. Chính điều cốt lõi này, mà tư duy đột phá có thể được gọi là một cuộc cách mạng trong nhận thức, một triết lý kinh doanh mới, một tư duy triết học mới, đòi hỏi người lãnh đạo Vimedimex khi quản lý một công ty nhỏ, chúng ta có thể quản lý bằng cơ chế, chính sách, còn khi quản lý một công ty lớn, một tập đoàn lớn, chúng ta phải quản lý bằng một nền văn hóa. ***Thế giới phải thay đổi và những nhà lãnh đạo là người thay đổi thế giới.*** Sự đổi mới này, đã thực sự biến Vimedimex trở thành một trong những đơn vị kinh tế hiếm hoi tại Việt Nam tự hào khẳng định là doanh nghiệp áp dụng công nghệ 4.0 trên thực tế, thay vì chỉ có những hô hào, khẩu hiệu mang tính lý thuyết như phần đông hiện nay.

Thành quả này, là sự nỗ lực, cố gắng của tập thể lãnh đạo và nhân viên của Vimedimex, những nỗ lực được ghi dấu bằng rất nhiều khó khăn, trắc trở, thậm chí đã được thể hiện qua những đấu tranh, phản ứng, những lực cản cả trực tiếp và âm thầm trong từng công việc, từng hoạt động, giữa sự quen thuộc của kinh nghiệm vẫn thực hiện và những thách thức và gian khó của việc chấp nhận cái mới, đồng nghĩa với việc phải thay đổi lại từ đầu, phải học tập, phải nghiên cứu, phải dành thời gian để thích nghi. Quá trình ấy, cũng chính là sự giằng co để phá vỡ vỏ bọc của thói quen và sự ỉ trệ, phá vỡ sự cố định của cái tôi truyền thống, thậm chí, phá vỡ rất nhiều sự mặc định về đỉnh cao trong hiểu biết để thiết lập một trật tự khoa học và một nề nếp hoàn toàn đổi khác. Theo đó, mỗi cá nhân phải tự làm mới mình, phải có ý thức và thực sự nghiêm túc học hỏi những kiến thức mới, những công nghệ mới, đó cũng chính là quá trình để mỗi cá nhân phải đột phá và chấp nhận hoặc thay đổi và phải thay đổi thành công, hoặc trì trệ, bảo thủ và lùi lại phía sau khi tập thể đang phát triển và có thể sẽ bị đào thải khỏi Vimedimex.

Ngày hôm nay, khi Vimedimex nhìn lại những gì đã qua, Vimedimex thấy thực sự hạnh phúc và tự hào về bộ nhận diện thương hiệu Vimedimex đã hoàn toàn đổi khác, rất hiện đại, rất quy củ, rất khác biệt, hoàn toàn đủ khả năng để đáp ứng bất kì điều kiện khắt khe nào trên thị trường, không chỉ Việt Nam, mà còn của khu vực, thậm chí là thế giới. Và đó là minh chứng mạnh mẽ nhất cho sự đúng đắn trong định hướng của tập thể lãnh đạo Vimedimex, sự đúng đắn của tinh thần kiên định, nhất quán khi đã nhận ra chân lí, nhận ra những việc phải thực hiện, thì dù có khó khăn đến đâu, có gặp trở ngại như thế nào, có vấp phải bao nhiêu phản ứng và sự nghi ngờ, Vimedimex vẫn phải thực hiện và đã, đang thành công.

Hơn thế, sự đột phá về tư duy, không chỉ là thành quả ngọt ngào từ những nỗ lực của tập thể lãnh đạo, nhân viên, mà còn chính là nền móng, là cơ sở vững chắc để Vimedimex có thể tiếp tục xây dựng và thành công lĩnh vực: dược phẩm, y tế. Sự đột phá về tư duy cũng chính là nét đặc trưng riêng có, sự khác biệt mang tính thương hiệu của con người Vimedimex, để một lần nữa khẳng định thực tế hoặc không làm, hoặc làm và chắc chắn sẽ phải là số 1. Sự đột phá về tư duy, là bức tranh phản ánh rõ nét nhất tương lai của Vimedimex, một tập thể mà mỗi cá nhân không chấp nhận lối mòn, sẵn sàng rũ bỏ thói quen và tầm cao đang có, để bắt đầu tìm hiểu, bắt đầu học tập, bắt đầu thực hiện lại từ đầu, dù có bao nhiêu khó khăn cũng sẽ chinh phục thành công, thì chắc chắn tập thể ấy, sẽ là bất khả chiến bại, dù ở hoàn cảnh nào, dù ở thời điểm nào và dù đối diện với bất kì lĩnh vực, vấn đề gì trên thực tế. Bởi lẽ, những đột phá đó, đã thúc đẩy mạnh mẽ và là động lực mới nâng cao chất lượng, sản phẩm, dịch vụ, đem lại những trải nghiệm hiệu quả hơn cho khách hàng. Và thước đo hiệu quả nhất, đó chính là số lượng đối tác, số lượng khách hàng vượt trội đang có quan hệ và giao dịch với Vimedimex.

Những gì Vimedimex đã đạt được trong bốn thập kỷ đã đi qua, đáng để cho toàn

thể cán bộ nhân viên của Vimedimex tự hào và kiêu hãnh, Vimedimex có thể tự tin khẳng định giá trị, năng lực vượt trội của Vimedimex giữa muôn ngàn doanh nghiệp trên thương trường. Vimedimex có thể tuyên bố những bước đi đang dẫn đầu trên các cuộc đua về kinh doanh trên nền tảng công nghệ 4.0, với niềm tin tự tôn của một doanh nghiệp được phẩm dẫn đầu thị trường Việt Nam. Nhưng trí tuệ của Vimedimex cũng nhận thức rõ ràng rằng, sự thành công bền vững là sự thành công luôn được bồi đắp và nỗ lực, vị trí đứng đầu vĩnh cửu là vị trí được xây dựng liên tục bằng công sức và sự quyết tâm. Những tự hào ngày hôm nay, không chỉ cho Vimedimex cái đích được nghỉ ngơi, mà đó chính là động lực, là kim chỉ nam, là ngọn hải đăng soi sáng cho những thành công mà Vimedimex cần hướng tới ngày mai. Sự phấn đấu và nỗ lực của Vimedimex là sự phấn đấu và nỗ lực đặc trưng của con người Vimedimex, nó tự nhiên như hơi thở và tất yếu như những vòng quay chính xác của Trái đất trong Hệ Mặt trời.

5. Các rủi ro:

5.1. Rủi ro tăng trưởng kinh tế

Năm 2025, kinh tế Việt Nam tiếp tục duy trì đà phục hồi tích cực, với tăng trưởng GDP ước đạt khoảng 6,5% – 6,8%, thấp hơn mức tăng trưởng cao của năm 2024 (7,09%) nhưng vẫn thuộc nhóm tăng trưởng cao trong khu vực. Quy mô nền kinh tế ước đạt trên 500 tỷ USD, tiếp tục cải thiện vị thế trên trường quốc tế.

Về phía cầu, tiêu dùng nội địa tiếp tục đóng vai trò là động lực chính của tăng trưởng với tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ước tăng khoảng 8% – 9% so với năm 2024. Hoạt động xuất khẩu tiếp tục phục hồi với kim ngạch xuất nhập khẩu ước đạt khoảng 800 – 820 tỷ USD, tăng khoảng 5% – 7%, tuy nhiên vẫn chịu ảnh hưởng lớn từ nhu cầu thế giới chưa ổn định, đặc biệt tại các thị trường lớn như Mỹ, EU và Trung Quốc.

Về phía cung, khu vực công nghiệp chế biến – chế tạo tiếp tục là động lực tăng trưởng chính với mức tăng ước khoảng 8% – 9%, trong khi khu vực dịch vụ duy trì mức tăng khoảng 7% – 7,5% nhờ sự phục hồi của du lịch và tiêu dùng. Ngành nông nghiệp tiếp tục tăng trưởng ổn định ở mức khoảng 3% – 3,5%, góp phần đảm bảo an ninh lương thực và ổn định kinh tế vĩ mô.

Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tiếp tục là điểm sáng với vốn đăng ký ước đạt khoảng 36 – 38 tỷ USD, vốn giải ngân đạt khoảng 26 – 27 tỷ USD, tăng nhẹ so với năm 2024. Tuy nhiên, xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu và cạnh tranh thu hút FDI giữa các quốc gia trong khu vực ngày càng gay gắt.

Mặt bằng lãi suất năm 2025 nhìn chung ổn định, lãi suất cho vay duy trì ở mức hợp lý nhằm hỗ trợ doanh nghiệp, trong khi tăng trưởng tín dụng ước đạt khoảng 13% – 14%. Tuy nhiên, áp lực lạm phát (khoảng 4% – 4,5%) và biến động tỷ giá vẫn là yếu tố cần theo dõi chặt chẽ.

5.2. Rủi ro tăng trưởng trong ngành Dược

Ngành Dược Việt Nam năm 2025 tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định, với quy mô thị trường ước đạt khoảng 8 – 9 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 8% – 10%/năm. Nhu cầu sử dụng thuốc và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe tiếp tục gia tăng nhờ quy mô dân số hơn 100 triệu người, tốc độ già hóa dân số nhanh và thu nhập bình quân đầu người cải thiện.

Các chính sách quản lý ngành Dược ngày càng được hoàn thiện theo hướng minh bạch và tiệm cận tiêu chuẩn quốc tế, đặc biệt trong lĩnh vực đấu thầu thuốc, quản lý giá và kiểm soát chất lượng. Điều này tạo điều kiện cho doanh nghiệp trong nước phát triển nhưng đồng thời cũng làm gia tăng áp lực tuân thủ và chi phí vận hành.

Bên cạnh đó, sự cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt, không chỉ giữa các doanh nghiệp nội địa mà còn với các doanh nghiệp nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh và công nghệ hiện đại.

Tuy nhiên, ngành dược cũng đối mặt với nhiều thách thức:

- Hệ thống chính sách quản lý giá thuốc và đấu thầu thuốc ngày càng chặt chẽ, làm giảm biên lợi nhuận của doanh nghiệp;
- Sự cạnh tranh gay gắt giữa doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài, đặc biệt trong phân khúc thuốc chất lượng cao;
- Tỷ lệ thuốc nhập khẩu vẫn chiếm khoảng 50% – 55% tổng giá trị thị trường, tạo áp lực cạnh tranh lớn cho doanh nghiệp nội địa.

Ngoài ra, xu hướng phát triển thuốc Generic chất lượng cao, thuốc sinh học và các sản phẩm công nghệ cao đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư lớn vào nghiên cứu – phát triển (R&D), công nghệ sản xuất và hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế như GMP-EU, PIC/S.

Kênh phân phối dược phẩm cũng đang có sự thay đổi mạnh mẽ với sự phát triển của thương mại điện tử và chuyển đổi số, trong đó kênh ETC (bệnh viện) và OTC (nhà thuốc) tiếp tục cạnh tranh gay gắt về giá và chiết khấu.

5.3. Lạm phát và giá cả

Theo Cục Thống kê (Bộ Tài chính), chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân năm 2025 tăng 3,31% so với năm 2024, đạt mục tiêu Quốc hội đề ra; lạm phát cơ bản tăng 3,21%. CPI quý IV/2025 tăng 3,44% so với cùng kỳ, trong đó nhóm thuốc và dịch vụ y tế tăng cao (11,84%), cùng với các nhóm nhà ở, điện nước và hàng ăn, dịch vụ ăn uống tiếp tục có xu hướng tăng.

Nguyên nhân chủ yếu của việc tăng CPI trong năm 2025 đến từ việc điều chỉnh giá dịch vụ y tế theo Thông tư số 21/2024/TT-BYT của Bộ Y tế, giá nhóm nhà ở, điện nước, chất đốt và vật liệu xây dựng tăng; nhóm hàng ăn và dịch vụ ăn uống cũng tăng giá do nhu cầu tiêu dùng của người dân tăng cao và thiên tai làm ảnh hưởng tới nguồn cung

hàng hóa; giá dịch vụ giáo dục tăng do một số trường đại học, trung học dân lập, mầm non tư thục điều chỉnh mức học phí cho năm học 2025-2026.

Mặc dù vậy, lạm phát vẫn được kiểm soát trong mục tiêu nhờ sự điều hành linh hoạt của Chính phủ, trong đó một số nhóm như giao thông và thông tin – truyền thông có xu hướng giảm giá, góp phần kiềm chế mức tăng CPI chung.

5.4. Rủi ro tỷ giá:

Trong năm 2025, tỷ giá USD/VND được dự báo chịu áp lực tăng trong bối cảnh đồng USD duy trì ở mức cao do chính sách tiền tệ thắt chặt tại Mỹ, cùng với những biến động từ tình hình địa chính trị và xu hướng điều chỉnh chính sách thương mại của các nền kinh tế lớn.

Trong giai đoạn đầu năm, tỷ giá có xu hướng biến động tăng và duy trì ở mức cao, phản ánh sự chênh lệch lãi suất giữa VND và USD cũng như nhu cầu ngoại tệ phục vụ nhập khẩu và thanh toán quốc tế. Tỷ giá USD/VND có thể dao động trong khoảng 25.500 – 25.800 VND/USD và có thể dần ổn định hơn vào các quý tiếp theo khi các yếu tố vĩ mô được điều tiết và nguồn cung ngoại tệ được cải thiện.

Tuy nhiên, thị trường ngoại hối vẫn tiềm ẩn nhiều biến động khó lường dưới tác động của dòng vốn quốc tế, cán cân thương mại và chính sách điều hành của Ngân hàng Nhà nước.

5.5. Rủi ro về pháp lý, thay đổi các quy định của ngành được

Sự thay đổi của các quy định liên quan đến thủ tục xin cấp, gia hạn và duy trì số đăng ký có ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả, hiệu quả sản xuất kinh doanh của Vimedimex do số đăng ký là phần rất quan trọng ảnh hưởng tới tất cả các hoạt động của Vimedimex. Bên cạnh đó là ảnh hưởng từ các quy định về đấu thầu thuốc do doanh số thị trường ETC chiếm đa số (trên 60%) doanh thu của hầu hết các doanh nghiệp thành viên. Những yếu tố thay đổi về pháp lý nằm ngoài sự kiểm soát của Vimedimex nhưng lại có ảnh hưởng rất lớn tới kết quả sản xuất kinh doanh của Vimedimex.

Bộ phận Pháp chế tiếp tục duy trì hoạt động quản trị rủi ro pháp lý, hoạt động đã dần trở nên chuyên nghiệp, bao phủ rộng rãi các hoạt động của Vimedimex, khẳng định và phát huy được vai trò và vị thế theo đúng chức năng, nhiệm vụ, giúp giảm thiểu rủi ro pháp lý của Vimedimex (với các nhiệm vụ chính là tư vấn pháp lý, soát xét hợp đồng, cập nhật và đánh giá văn bản pháp luật, góp ý dự thảo văn bản pháp luật...). Công tác góp ý dự thảo VBPL được đẩy mạnh, từng bước tháo gỡ các quy định vướng mắc cho hoạt động của Vimedimex. Bộ phận pháp chế tổ chức lấy ý kiến đóng góp và gửi văn bản góp ý hoặc góp ý trực tiếp đối với các quy định ảnh hưởng và liên quan đến hoạt động của Vimedimex cho cơ quan quản lý Dược, cục Kiểm soát thủ tục Hành chính - Văn phòng Chính phủ, Hiệp hội Dược, VCCI... Danh mục VBPL áp dụng toàn Vimedimex được cập nhật và đăng tải trên mạng nội bộ để các bộ phận tham chiếu thực hiện.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Ngành dược phẩm Việt Nam tiếp tục ghi nhận những tín hiệu tích cực trong năm 2025, nhờ sự hỗ trợ từ các chính sách của Nhà nước và xu hướng gia tăng nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân. Quy mô thị trường được tiếp tục mở rộng, đặc biệt ở các nhóm sản phẩm thuốc điều trị, thực phẩm chức năng và dược mỹ phẩm.

Theo thông tin từ Cục Quản lý Dược – Bộ Y tế, ngành dược Việt Nam tiếp tục duy trì khả năng đảm bảo cung ứng thuốc có chất lượng với giá cả hợp lý, đáp ứng nhu cầu khám chữa bệnh và phòng bệnh. Công nghiệp sản xuất dược trong nước tiếp tục phát triển, từng bước nâng cao năng lực sản xuất và đáp ứng các tiêu chuẩn trong nước cũng như quốc tế.

Hiện nay, trong tổng số khoảng 250 nhà máy sản xuất dược, phần lớn đã đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, trong đó nhiều cơ sở đã đầu tư nâng cấp dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-EU hoặc tương đương. Sản xuất thuốc trong nước đã bao phủ đầy đủ các nhóm thuốc thiết yếu theo phân loại của Tổ chức Y tế Thế giới (WHO), với hàng trăm hoạt chất và nhiều dạng bào chế công nghệ cao như thuốc tác dụng kéo dài, thuốc tiêm đông khô, thuốc sủi bọt và các thuốc chuyên khoa như tim mạch, nội tiết, tiểu đường.

Bên cạnh những kết quả tích cực, ngành dược vẫn đối mặt với một số khó khăn như chi phí đầu vào gia tăng, áp lực cạnh tranh ngày càng lớn và yêu cầu ngày càng cao về tiêu chuẩn chất lượng. Tuy nhiên, với tốc độ tăng trưởng bình quân duy trì ở mức khoảng 8% – 10%/năm, ngành dược Việt Nam tiếp tục được đánh giá là một trong những ngành có tiềm năng phát triển ổn định trong dài hạn.

Kết quả kinh doanh năm 2025 của Vimedimex

Năm 2025, Vimedimex tiếp tục thực hiện quản lý chi phí bằng kế hoạch ngân sách. Việc xây dựng kế hoạch ngân sách nhằm đảm bảo ngân sách được lập phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh của Vimedimex. Quản lý chi phí thông qua kế hoạch ngân sách đảm bảo các chỉ tiêu chi phí được đánh giá và theo dõi thường xuyên hiệu quả hoạt động để đưa ra hành động kịp thời. Vimedimex tiếp tục duy trì quản trị tốt rủi ro về dòng tiền: hoàn toàn chủ động được nguồn vốn lưu động mà không cần phụ thuộc vào nợ vay ngắn hạn nhờ dòng tiền hoạt động kinh doanh thặng dư đều đặn qua các năm.

Dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo Công ty, cùng với sự đồng lòng, sẻ chia của các quý cổ đông, quý nhà đầu tư, quý khách hàng và toàn thể cán bộ nhân viên của Công ty, kết thúc năm 2025, Công ty đã duy trì được kết quả sản xuất kinh doanh với Tổng doanh thu thực hiện năm 2025 của VMD là **824,209 tỷ đồng**, đạt 82,41% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2025 là **53,717 tỷ đồng**, đạt 131% kế hoạch năm, chi tiết như sau:

BẢNG CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2025

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2025	THỰC HIỆN 2025	TỶ LỆ TH/KH 2025
	1	3	4	6=4/3
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.000.000	824.209	82,41%
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu		11.227	
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ		812.982	
4.	Giá vốn hàng bán		730.667	
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ		82.315	
6.	Doanh thu hoạt động tài chính		7.977	
7.	Chi phí tài chính		3.019	
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>			
8.	Chi phí bán hàng		12.584	
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp		27.014	
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		47.673	
11.	Thu nhập khác		6.266	
12.	Chi phí khác		222	
13.	Lợi nhuận khác		6.044	
14.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	41.000	53.717	131%
15.	Chi phí thuế TNDN hiện hành		11.290	
16.	Lợi nhuận sau thuế TNDN		42.427	

2. Tổ chức và nhân sự

2.1. Danh sách Ban điều hành

2.1.1. Tổng Giám đốc (bổ nhiệm ngày 24/11/2020)

Họ và tên: Ths. BS. Trần Mỹ Linh

Chức danh: Tổng Giám đốc

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 18/01/1982

Số CMND: 001182010004 - Ngày cấp: 10/8/2015 - Nơi cấp: Cục CS

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: Số 51 ngõ 29 phố Võng Thị, phường Bưởi, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ

Quá trình công tác: Từ ngày 24/11/2020: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

2.1.2. Phó Tổng Giám đốc (bổ nhiệm ngày 10/09/2021)

Họ và tên: Đỗ Thị Đông

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 15/10/1965

Số CMND: 012589456 - Ngày cấp: 24/10/2009 - Nơi cấp: CA Hà Nội

Nơi sinh: Hải Phòng

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hải Phòng

Địa chỉ thường trú: P.19-07, Tòa nhà CT2, KĐT mới Trung Văn, Tổ Hữu, P. Trung Văn, Q. Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân

Quá trình công tác: Từ tháng 09/2021 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

2.1.3. Phó Tổng Giám đốc (bổ nhiệm ngày 07/09/2022)

Họ và tên: Bê Công Sơn

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 17/5/1983

Số CMND: 027083000192 - Ngày cấp: 10/8/2015 - Nơi cấp: Cục CS

Nơi sinh: Bắc Ninh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bắc Ninh

Địa chỉ thường trú: Số 24 Thanh Vy, Sơn Lộc, Sơn Tây, Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân

Quá trình công tác: Từ tháng 24/8/2020 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

2.1.4. Phó Tổng giám đốc (bổ nhiệm ngày 04/10/2023)

Họ và tên: Nguyễn Bảo Anh

Chức danh: Phó Tổng Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 25/04/1988

Số CMND: 001088013737 - Ngày cấp: 16/04/2021 - Nơi cấp: Cục CS

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: Số 10/6 Lê Lợi, Sơn tây, Hà Nội.

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân

Quá trình công tác: Từ ngày 04/10/2023 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.
Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

2.1.5. Phó Tổng giám đốc (bổ nhiệm ngày 06/12/2023)

Họ và tên: Lê Trí Dũng
Chức danh: Phó Tổng Giám đốc
Giới tính: Nam
Ngày sinh: 07/02/1974
Số CMND: 040074029917 - Ngày cấp: 16/05/2022- Nơi cấp: Cục CS
Nơi sinh: Nghệ An
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Nghệ An
Địa chỉ thường trú: Tổ 42, Khương Đình, Thanh Xuân, Hà Nội.
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân
Quá trình công tác: Từ ngày 06/12/2023 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không
Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.
Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

2.1.6. Phó Tổng giám đốc (bổ nhiệm ngày 07/03/2025)

Họ và tên: Nguyễn Anh Tuấn
Chức danh: Phó Tổng Giám đốc
Giới tính: Nam
Ngày sinh: 18/09/1973
Số CCCD: 014073000066 - Ngày cấp: 04/05/2021- Nơi cấp: Cục CS
Nơi sinh: Sơn La
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh

Quê quán: Nam Định

Địa chỉ thường trú: 140/57/58 Lê Đức Thọ, P6, Gò Vấp, TP. Hồ Chí Minh.

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ

Quá trình công tác: Từ ngày 07/03/2025 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

2.1.6. Kế toán trưởng (bổ nhiệm ngày 12/02/2026)

Họ và tên: Nguyễn Thị Loan

Chức danh: Kế toán trưởng

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 21/06/1970

Số CCCD: 017170005949 - Ngày cấp: 14/05/2023- Nơi cấp: Cục CS

Nơi sinh: Phú Thọ

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú:

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân

Quá trình công tác: Từ ngày 12/02/2026: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 85.556 cổ phần (chiếm 0.55% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 85.556 cổ phần (chiếm 0.55% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: 13,09%

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

2.1.7. Kế toán trưởng (bổ nhiệm ngày 08/11/2023 - miễn nhiệm ngày 12/02/2026)

Họ và tên: Nguyễn Thị Thu Dung

Chức danh: Kế toán trưởng

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 20/08/1973

Số CCCD: 001173040816 - Ngày cấp: 10/07/2021- Nơi cấp: Cục CS

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: số 115 ngõ 241 chợ Khâm Thiên, Phường Phương Liên, Quận Đống Đa, thành phố Hà Nội.

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân

Quá trình công tác: Từ ngày 08/11/2023: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu và đại diện (Tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Sở hữu: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành)

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

2.2. Những thay đổi trong Ban điều hành

Bà Trịnh Ngọc Duyên - Phó TGD (miễn nhiệm ngày 13/01/2025)

Bà Cao Thị Thu Hằng - Phó TGD (miễn nhiệm ngày 13/01/2025)

Bà Vũ Tuyết Minh - Phó TGD (miễn nhiệm ngày 13/01/2025)

Ông Phạm Ngọc Quân - Phó TGD (miễn nhiệm ngày 13/01/2025)

Ông Kuo Tung Lin - Phó TGD (miễn nhiệm ngày 13/01/2025)

2.3. Số lượng cán bộ, nhân viên

2.3.1. Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex:

Tổng số người lao động (Tính đến ngày 31/12/2025): 30 người gồm 18 lao động nam và 12 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 27 người.



- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 5 người.

2.3.2. Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex

Tổng số người lao động (tính đến ngày 31/12/2025): 0 người gồm 0 lao động nam và 0 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 0 người.

- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 0 người

2.3.3. Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương

Tổng số người lao động (tính đến ngày 31/12/2025): 55 người gồm 21 lao động nam và 34 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 39 người.

- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 16 người

2.3.4. CN Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương tại Hà Nội

Tổng số người lao động (tính đến ngày 31/12/2025): 01 người gồm 0 lao động nam và 01 lao động nữ.

Trong đó:

- Lao động ký hợp đồng không xác định thời hạn là: 01 người.

- Lao động ký hợp đồng xác định thời hạn là: 0 người

2.3.5 Các chính sách đối với người lao động

a) Chính sách tiền lương: Áp dụng theo chức danh và tính chất từng công việc. Công ty thực hiện chi trả lương cho CBCNV trong Công ty đúng và đầy đủ theo Quy chế tiền lương trên cơ sở các quy định của pháp luật hiện hành.

b) Chính sách thưởng: Công ty thưởng cho CBCNV trên cơ sở lương chức danh, công việc và hiệu quả từ hoạt động kinh doanh của Công ty.

c) Các chế độ chính sách khác đối với người lao động: Công ty thực hiện các chế độ phúc lợi cho người lao động như: Trợ cấp thăm hỏi ốm đau, cưới hỏi và sinh nhật; CBCNV có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, trợ cấp xăng xe, điện thoại đối với các chức danh quản lý và tổ chức các kỳ nghỉ dưỡng trong năm.

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

Trong năm 2025, Công ty không thực hiện các khoản đầu tư lớn

4. Tình hình tài chính

4.1. Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2025 (đồng)	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	2.172.246.857.950	181%
Doanh thu thuần	812.982.776.570	65%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	47.673.615.906	1808%

Chỉ tiêu	Năm 2025 (đồng)	% tăng giảm
Lợi nhuận khác	6.044.000.969	22%
Lợi nhuận trước thuế	53.717.616.875	175%
Lợi nhuận sau thuế	42.427.202.375	180%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	2.744	180%

4.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Tài chính vốn là mạch nguồn sự sống của doanh nghiệp nên luôn cần các nhà quản lý quan tâm một cách đúng mực. Nắm bắt được các chỉ số tài chính quan trọng chính là một trong những phương pháp quản lý tài chính hiệu quả, khoa học.

4.2.1. Chỉ số tài chính

Chỉ số tài chính sẽ cho chúng ta thấy rõ được tình hình tài chính của Vimedimex. Hiểu một cách đơn giản, chỉ số tài chính là những mối quan hệ được trích xuất từ thông tin tài chính của Vimedimex và thường được dùng với mục đích so sánh. Chỉ số tài chính là các tỉ lệ được tính toán bằng cách chia số liên quan tới tài chính hoặc kinh doanh cho một số liệu khác (tổng doanh thu chia cho số lượng nhân viên). Thông qua đó, nhà quản lý có thể có nắm bắt được diễn tiến, tình hình phát triển trong hiện tại của Vimedimex.

Để quản trị tài chính hiệu quả, người quản lý không chỉ cần nắm vững kiến thức và kỹ năng nghiệp vụ quản lý tài chính kế toán mà còn cần phải hiểu rõ về các cơ chế, quy trình và nguyên tắc cơ bản trong vận hành thực tế.

a) Kỹ năng quản lý tài chính

Nhân viên quản lý tài chính phải có khả năng lập kế hoạch, dự trù ngân sách và kiểm soát dòng tiền ra, vào (doanh thu, lợi nhuận, chi phí) của doanh nghiệp. Các kỹ năng không thể thiếu bao gồm:

- Phân biệt các loại tài sản (tài sản dài hạn, ngắn hạn; tài sản cố định, lưu động) và loại giao dịch (tiền mặt, chuyển khoản), v.v. khi quản lý tài chính.

- Hiểu rõ các thuật ngữ, thông số trên các hóa đơn, chứng từ và các loại báo cáo tài chính.

- Phân tích số liệu, đánh giá các dự toán kinh doanh, lên kế hoạch tài chính trong ngắn hạn và dài hạn.

- Tính toán và thiết lập mục tiêu tài chính cho các khoản đầu tư và dự án chiến lược.

b) Cơ chế quản lý tài chính

Quản lý tài chính hiệu quả không chỉ giúp Vimedimex giảm thiểu các chi phí đầu tư mà còn đảm bảo luôn có sẵn nguồn vốn khi cần thiết để vận hành trơn tru các hoạt động trong Vimedimex. Dưới đây là những nguyên tắc không thể thiếu trong cơ chế quản lý tài chính:

(1) **Đảm bảo luôn có quỹ dự phòng:** Việc xây dựng quỹ phòng sẽ là một khoản

tài chính vừa đủ để duy trì hoạt động Vimedimex trong lúc khó khăn, hoặc sẵn sàng đầu tư ngay khi có cơ hội. Vimedimex rất chú ý đến việc xây dựng quỹ dự phòng, dẫn tới luôn luôn nguồn tài chính để kịp thời xử lý khủng hoảng. Một ví dụ điển hình đó chính là tác động của đại dịch Covid-19 lên hoạt động của Vimedimex.

(2) Luôn có kế hoạch kinh doanh: Kế hoạch kinh doanh rõ ràng sẽ cho biết vị trí của Vimedimex trên thị trường hiện tại và mục tiêu cần đạt được là gì. Về mặt tài chính, lập kế hoạch giúp Vimedimex có thể phân bổ tài chính hiệu quả và tổ chức các hoạt động kinh doanh cần thiết để tối ưu doanh thu. Nhờ đó, chủ Vimedimex có thể tính toán, dự trù nguồn vốn cần thiết duy trì hoạt động kinh doanh.

(3) Giảm nợ: Nợ khó đòi không chỉ làm căng thẳng mà còn gây ảnh hưởng trực tiếp lên nguồn thu và các kế hoạch kinh doanh của Vimedimex trong tương lai. Vì vậy, Vimedimex không nên để lưu các khoản nợ khó đòi này từ năm này qua năm khác. Thay vào đó, cần giải quyết nhanh trước khi kết thúc năm tài chính để đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định.

(4) Dự báo dòng tiền: Duy trì dự báo dòng tiền chi tiết và định kỳ theo từng mặt hàng, sản phẩm, ví dụ trên cơ sở luân phiên trong 6 tháng tới. Cần xác định các khoản thâm hụt và lập kế hoạch trang trải tất cả các khoản thâm hụt bằng cách thu xếp vốn lưu động hoặc các quỹ khác.

(5) Cập nhật báo cáo thường xuyên: Bên cạnh dự báo dòng tiền, các báo cáo cần được cập nhật thường xuyên để nắm được các số liệu kinh doanh quan trọng. Mỗi tháng, Vimedimex nên đối chiếu các khoản thu, vay, tiền gửi, tiền lãi một lần. Nếu có bất kỳ sự cố nào phát sinh, tất cả đều sẽ được xử lý nhanh chóng.

(6) Quản lý một cách có hệ thống: Quản lý hệ thống giúp Vimedimex cập nhật, thống kê và theo dõi các loại tài chính liên tục. Cần theo dõi, kiểm soát thường xuyên các giao dịch trên thẻ tín dụng, các khoản vay nợ ngân hàng, chi phí môi giới, các khoản thế chấp và quỹ lương, v.v.. Khó khăn cho hầu hết Vimedimex chính là việc quản lý tập trung có hệ thống theo một logic nhất định.

(7) Chủ động xây dựng Phương án huy động vốn: Để đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp, bộ phận Tài chính, Nguồn vốn luôn phải chủ động xây dựng phương án huy động vốn dựa trên kế hoạch dòng tiền và kế hoạch kinh doanh.

4.2.2. Các chỉ số tài chính chủ yếu

a) Nhóm chỉ số khả năng thanh toán

STT	Chỉ tiêu	Năm 2025	Trung bình
1	Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	1,65	127%
2	Hệ số khả năng thanh toán tức thời	0,46	115%
3	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	1,58	135%
4	Hệ số khả năng thanh toán lãi vay	15,5	187%

(1) Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn} = \text{Tài sản ngắn hạn} / \text{Nợ ngắn hạn}$$

Thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của Vimedimex. Vimedimex chỉ có thể tồn tại nếu đáp ứng được các nghĩa vụ thanh toán khi đến hạn. Nếu chỉ số này nhỏ hơn 1 thì thể hiện khả năng chi trả các khoản nợ đến hạn yếu, báo hiệu rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động tài chính, vì vậy chỉ số này phải luôn duy trì lớn hơn 1 để đảm bảo an toàn trong hoạt động tài chính.

Hệ số này qua các năm của Vimedimex luôn lớn hơn >1 thể hiện việc Vimedimex luôn đảm bảo được nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình đúng hạn.

(2) Hệ số khả năng thanh toán tức thời

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương với tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này thể hiện nguồn tiền mặt dồi dào có thể đáp ứng ngay việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn mà không phụ thuộc đến thu các khoản phải thu, bán hàng tồn kho,... Hệ số này hữu ích để đánh giá khả năng thanh toán của Vimedimex trong giai đoạn nền kinh tế gặp khủng hoảng, khi mà hàng tồn kho không tiêu thụ được, cũng như các khoản nợ phải thu khó thu hồi.

(3) Hệ số khả năng thanh toán nhanh

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = (\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}) / \text{Nợ ngắn hạn}$$

Hệ số này thể hiện khả năng thanh toán nhanh trong thời gian hàng tồn kho tiêu thụ chậm, việc thu hồi nợ khó khăn,...

Hệ số thanh toán nhanh của Vimedimex năm 2025 tăng lên 1,58 lần. Điều đó thể hiện khả năng thanh toán nhanh của công ty tốt và khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ đến hạn tăng dần.

(4) Hệ số khả năng thanh toán lãi vay

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Nợ phải trả của Vimedimex sẽ bao gồm: nợ vay và các khoản phải trả (cho nhà cung cấp, người lao động,...). Trong đó, nếu sử dụng nợ vay thì Vimedimex phải trả chi phí sử dụng - lãi vay. Bởi vậy, cần đánh giá xem liệu có xảy ra rủi ro nào trong việc thanh toán lãi vay của Vimedimex hay không.

b) Nhóm chỉ số cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản

STT	Chỉ tiêu	Năm 2025	Trung bình
1	Hệ số nợ	75,4%	116%
2	Hệ số vốn chủ sở hữu	24,6%	71%
3	Tỷ lệ tài sản ngắn hạn	21%	26%

4	Tỷ lệ tài sản dài hạn	79%	428%
---	-----------------------	-----	------

(1) Hệ số cơ cấu nguồn vốn

$$\text{Hệ số nợ} = \text{Nợ phải trả} / \text{Tổng nguồn vốn}$$

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu} = \text{Vốn chủ sở hữu} / \text{Tổng nguồn vốn}$$

Hệ số này cho thấy được tỷ trọng nợ trong tổng nguồn vốn của Vimedimex. Vậy hệ số nợ của Vimedimex bao nhiêu là hợp lý? Trên thực tế, rất khó để đánh giá được tỷ lệ nợ như thế nào là hợp lý đối với Vimedimex, tỷ lệ này phụ thuộc vào nhiều yếu tố quy mô hay mục đích vay,... Tuy nhiên, thông thường, hệ số nợ thấp thể hiện Vimedimex có mức độ an toàn cao, rủi ro tài chính thấp. Ngược lại, Vimedimex có hệ số nợ cao sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Các hệ số này cho thấy nguồn vốn của Vimedimex được hình thành chủ yếu từ đâu, mức độ độc lập về tài chính của Vimedimex hay rủi ro về tài chính mà Vimedimex có thể gặp phải. Chỉ số này có ý nghĩa quan trọng với các đối tác cho vay vốn kinh doanh, các nhà đầu tư nên thường được họ xem xét rất kỹ.

Hệ số nợ tăng lên 75,4 chứng tỏ nợ của VMD đang tăng, nhưng giá trị bằng tiền tăng không đáng kể, chứng tỏ rủi ro của VMD vẫn trong tầm kiểm soát.

(2) Hệ số cơ cấu tài sản

$$\text{Tỷ lệ tài sản ngắn hạn} = \text{Tài sản ngắn hạn} / \text{Tổng tài sản}$$

$$\text{Tỷ lệ tài sản dài hạn} = \text{Tài sản dài hạn} / \text{Tổng tài sản}$$

Các hệ số này cho thấy cơ cấu tài sản ngắn và dài hạn trong Vimedimex, theo ngành nghề kinh doanh được phẩm.

Tỷ lệ tài sản ngắn hạn của Vimedimex giảm xuống còn 21% năm 2025, tương ứng với tỷ lệ giảm của Hệ số nợ chứng tỏ mức độ an toàn tài chính của Vimedimex được cải thiện, giảm thiểu rủi ro.

c) Nhóm chỉ số hiệu quả hoạt động

STT	Chỉ tiêu	Năm 2025	Trung bình
1	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA)	2,52%	164%
2	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE)	8,94%	158%
3	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (ROS)	5,22%	278%
4	Biên lợi nhuận gộp	10,13%	106%
5	Thu nhập một cổ phần thường (EPS)	2.744	182%

(1) Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA)} = \text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Tổng}$$

tài sản bình quân

Hệ số phản ánh hiệu suất sinh lời của 1 đồng tài sản thì đang tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hay hiệu quả sử dụng tài sản của Vimedimex ra sao. Thông thường, ROA càng cao càng tốt. Đặc biệt, đối với các doanh nghiệp trong ngành sản xuất, phân phối dược phẩm,... như Vimedimex thì ROA là chỉ tiêu vô cùng quan trọng. Vì Vimedimex sử dụng tài sản dài hạn là các TTPP, nhà kho theo tiêu chuẩn GSP,... để nâng cao tỷ suất lợi nhuận. ROA các năm qua của Vimedimex đều cao và có xu hướng tăng dần (tăng lên 2,52% năm 2025) cho thấy việc Vimedimex quản lý hiệu quả các chi phí khấu hao, chi phí đầu vào.

(2) Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ số này phản ánh khả năng sinh lời của mỗi đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra trong kỳ, ROE càng cao càng thể hiện hiệu quả trong việc sử dụng vốn chủ sở hữu. Chỉ số này giúp Vimedimex phân ánh tổng hợp các khía cạnh về trình độ quản trị tài chính, trình độ quản trị chi phí, trình độ quản trị tài sản, trình độ quản trị nguồn vốn của Vimedimex.

Dựa vào ROE, Vimedimex cũng có thể đánh giá liệu Vimedimex có lợi thế cạnh tranh hay không. ROE của Vimedimex luôn cao (trên 5%) và ổn định trong nhiều năm (kể cả khi thị trường rơi vào khó khăn) có nghĩa là Vimedimex có lợi thế cạnh tranh bền vững.

(3) Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ số này cho Vimedimex biết khả năng tạo ra lợi nhuận của 1 đồng doanh thu thuần, thì Vimedimex sẽ thu về bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Điều này giúp phân ánh hiệu quả trong việc quản lý chi phí của Vimedimex.

Trường hợp tỷ lệ ROS ổn định và cao hơn đối thủ là các doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh lớn và có hiệu quả quản trị chi phí tốt. Thậm chí đây còn là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh đó.

Chỉ số ROS của Vimedimex luôn giữ ổn định và ở mức cao chứng tỏ Vimedimex có khả năng tạo ra lợi nhuận tốt, từ 1 đồng doanh thu có thể tạo ra 5,22 đồng lợi nhuận (năm 2025).

(4) Tỷ suất lợi nhuận gộp (hay Biên lợi nhuận gộp)

$$\text{Biên lợi nhuận gộp} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ số này giúp Vimedimex phản ánh được hiệu quả của việc quản lý chi phí sản xuất của Vimedimex (nguyên vật liệu, chi phí nhân công,...), khả năng tạo ra lợi nhuận cũng như khả năng cạnh tranh trên thị trường của Vimedimex.

Vimedimex có thể duy trì một biên lợi nhuận gộp cao, ổn định qua nhiều năm thường là một Vimedimex có lợi thế cạnh tranh tốt và sản xuất sản phẩm đáp ứng được nhu cầu thị trường.

Lợi thế cạnh tranh của Vimedimex có thể là: sản phẩm độc quyền, thương hiệu, chi phí thấp,... cũng có thể Vimedimex đang tăng trưởng tốt ở một thị trường tiềm năng nhưng lại chưa có nhiều đối thủ cạnh tranh. Nhờ điều đó, biên lợi nhuận gộp của Vimedimex luôn ở mức cao và ổn định (8%).

(5) Thu nhập một cổ phần thưởng

$$\text{Thu nhập một cổ phần thưởng (EPS)} = (\text{Lợi nhuận sau thuế} - \text{Cổ tức cho cổ đông ưu đãi}) / \text{Số lượng cổ phần thưởng lưu hành}$$

Chỉ tiêu này giúp Vimedimex phản ánh 1 cổ phần thưởng trong năm thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hay còn gọi là chỉ số EPS.

Chỉ số này của Vimedimex tăng lên 2.744 đồng năm 2025 chứng tỏ Công ty đã quản lý chi phí hiệu quả khi kết quả kinh doanh chưa đạt mức kỳ vọng.

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

5.1. Cổ phần

- Tổng số cổ phiếu đang lưu hành: 15.440.268 cổ phần. Trong đó:
- Cổ phiếu phổ thông: 15.440.268 cổ phần, mệnh giá: 10.000 đồng/ cổ phần.
- Cổ phiếu khác (cổ phiếu quỹ, cổ phiếu ưu đãi..): không có.

5.2. Cơ cấu cổ đông

Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 31/12/2025 như sau:

BẢNG CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

(tại ngày 31/12/2025)

STT	Danh mục	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng	
		Số lượng cổ phiếu (CP)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu (CP)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu (CP)	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông lớn	12.506.939	81%			12.506.939	81%
1	Tổ chức	8.579.833	55,57%			8.579.833	55,57
2	Cá nhân	3.927.106	25,43%			3.927.106	25,43
II	Cổ đông khác	2.933.329	18,04%	147.830	0,96%	3.081.159	19%
Tổng số CP đang lưu hành		15.184.788	99,04%	147.830	0,96%	15.440.268	100%

5.3. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: Không có

5.4. Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không có

5.5. Các chứng khoán khác: Không có

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Đại dịch Covid-19 bùng phát trên toàn cầu đã cho thấy tầm quan trọng hàng đầu của việc chăm sóc sức khỏe và ngành công nghiệp chăm sóc sức khỏe theo những cách chưa từng có trong tiền lệ. Một mặt, nó nhấn mạnh vai trò quan trọng của ngành dược phẩm và các loại thuốc cải tiến trong việc đảm bảo an toàn và an ninh toàn cầu. Mặt khác, nó cũng bộc lộ những lỗ hổng trong nền kinh tế toàn cầu, bao gồm cả các dịch vụ chăm sóc sức khỏe.

Trước tác động của đại dịch, ngành dược cũng gặp những khó khăn nhất định khi đứt gãy chuỗi cung ứng, giá nguyên liệu và vận chuyển tăng cao, sự thay đổi thói quen, nhu cầu sử dụng thuốc cùng với đó là các quy định phòng chống dịch bệnh nghiêm ngặt của Chính phủ, người dân hạn chế đến các cơ sở điều trị bệnh đã làm cho thị trường dược phẩm bị trì trệ nặng nề.

Bên cạnh những tác động tiêu cực, đại dịch cũng mở ra cơ hội lớn thúc đẩy các doanh nghiệp trong ngành dược tái cấu trúc hoạt động và chuỗi cung ứng, số hóa các quy trình, tăng cường công tác quản trị rủi ro, chuẩn bị sẵn sàng cho thời kỳ bình thường tiếp theo.

Trong thế giới cạnh tranh ngày nay, thành công được xác định bằng cách quản lý chi phí hoạt động sản xuất và chuỗi cung ứng tối ưu nhất để giữ cho chi phí phục vụ và mức tồn kho thấp nhất trong khi vẫn duy trì mức độ dịch vụ cao nhất. Ngoài ra, quản lý chất lượng sản phẩm, tuân thủ các khuôn khổ quy định liên quan và sự an toàn của sản phẩm, tài sản và con người là những trách nhiệm bổ sung mà các hãng dược phẩm cần đáp ứng.

2. Tình hình tài chính

Nhóm chỉ số hiệu suất hoạt động của Vimedimex như sau:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2025	Trung bình
1	Vòng quay hàng tồn kho	13,37	198%
2	Số ngày bình quân của 1 vòng quay hàng tồn kho	27,3	50%
3	Vòng quay nợ phải thu	2,68	125%
4	Số ngày bình quân của 1 vòng quay nợ phải thu	136,2	80%
5	Hiệu suất sử dụng tài sản cố định	11,94	227%
6	Hệ số tài sản cố định	1,26	5%
7	Hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định	1944%	

(1) Số vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay hàng tồn kho = Giá vốn hàng bán / Hàng tồn kho bình quân

Hệ số này phản ánh 1 đồng vốn hàng tồn kho quay được bao nhiêu vòng trong một chu kỳ. Số vòng quay càng cao thì thể hiện Vimedimex quản lý hiệu quả dự trữ

hàng tồn kho, tình hình tiêu thụ sản phẩm tốt.

Theo bảng dữ liệu phân tích ở trên thì chỉ số vòng quay hàng tồn kho của công ty năm 2025 bình quân là 13,37 vòng. Qua đó ta thấy khả năng quản lý hàng tồn kho của công ty ngày càng tốt hơn, nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.

Và từ đó có thể tính được số ngày bình quân của 1 vòng quay hàng tồn kho, chỉ số này phản ánh hàng tồn trong kho bao nhiêu ngày thì tiêu thụ được.

$$\text{Số ngày bình quân của 1 vòng quay hàng tồn kho} = 365 / \text{Vòng quay hàng tồn kho}$$

Thông thường, hệ số vòng quay hàng tồn kho càng lớn có nghĩa là hàng tồn kho ít, sản phẩm được tiêu thụ nhanh và vốn không bị ứ đọng ở hàng tồn kho.

Cũng tương tự như chỉ số vòng quay hàng tồn kho, do hoạt động quản lý của Công ty ngày càng hiệu quả, số ngày bình quân vòng quay hàng tồn kho của Công ty đến năm 2025 cũng rất tốt, trung bình khoảng 100 ngày. Điều đó giúp Công ty cắt giảm nhiều chi phí không cần thiết, tăng hiệu quả hoạt động trong năm 2025.

(2) Vòng quay nợ phải thu

Trường hợp Vimedimex liên tục cho khách hàng mua chịu mà không thu tiền, không sớm thì muộn, Vimedimex sẽ không có đủ tiền để phục vụ cho hoạt động sản xuất, kinh doanh. Để có thể đánh giá tốc độ thu hồi công nợ (các khoản phải thu) của Vimedimex chúng ta sử dụng hệ số vòng quay các khoản phải thu theo công thức sau:

$$\text{Vòng quay nợ phải thu} = \text{Doanh thu bán hàng} / \text{Các khoản phải thu bình quân}$$

Hệ số này phản ánh nợ phải thu luân chuyển được bao nhiêu vòng. Năm 2025 đến nay, vòng quay các khoản phải thu của Công ty ở mức tương đối tốt, trung bình 2,68 vòng/năm. Cùng với việc doanh thu của Công ty tăng trưởng ổn định thì chứng tỏ khả năng thu hồi công nợ của Công ty tốt, đảm bảo sự an toàn về tài chính của Công ty.

Từ chỉ số này Vimedimex cũng có thể tính được số ngày thu tiền bình quân 1 vòng quay nợ phải thu. Lấy 365 ngày (1 năm) chia cho vòng quay các khoản phải thu như sau:

$$\text{Số ngày bình quân của 1 vòng quay nợ phải thu} = 365 / \text{Vòng quay nợ phải thu}$$

Kỳ thu tiền bình quân: Thời hạn sau bao lâu thì KH sẽ thu được tiền bán hàng. Lưu ý: Hệ số này sẽ phụ thuộc vào chính sách bán hàng (nợ gối đầu) và chính sách thanh toán của Vimedimex.

Tương tự với vòng quay các khoản phải thu của Công ty tăng dần nên số ngày bình quân của một vòng quay khoản phải thu của Công ty trung bình là 136,2 ngày. Với một Công ty phân phối được phẩm, đây là con số khá lý tưởng khi công nợ phải thu của các khách hàng trung bình **90 ngày**, điều đó chứng tỏ khả năng thu hồi công nợ của Công ty rất tốt.

(3) Hiệu suất sử dụng tài sản cố định

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \text{Doanh thu thuần} / \text{Nguyên giá tài sản cố định}$$

bình quân

Chỉ số phản ánh hiệu suất sử dụng tài sản cố định trong kỳ của Vimedimex.

Hiệu suất này của Vimedimex bình quân 11,94 lần chứng tỏ việc sử dụng tài sản cố định để tạo ra của Vimedimex đạt hiệu quả cao.

(4) Hệ số tài sản cố định

$$\text{Hệ số tài sản cố định} = \text{Tài sản cố định} / \text{Vốn chủ sở hữu}$$

Tỷ số này cho Vimedimex thấy mức độ ổn định của việc đầu tư vào tài sản cố định. Điều này dựa trên quan điểm rằng, những khoản đầu tư vào tài sản cố định (như đất đai và nhà cửa) có thể được tái tạo như mong muốn từ vốn chủ sở hữu vì những khoản đầu tư như vậy thường cần một khoảng thời gian dài để tái tạo. Tỷ lệ này càng nhỏ thì càng an toàn. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp nắm giữ nhiều tài sản như chứng khoán có khả năng chuyển đổi ra tiền mặt cao, thì thực tế doanh nghiệp này an toàn hơn nhiều hơn là so với những gì, hệ số này có thể phản ánh.

Tuy nhiên, Vimedimex là doanh nghiệp với hệ thống kho tại 63 tỉnh thành thuộc diện phải khấu hao, tỷ số này sẽ tự được cải thiện hơn (tức là sẽ giảm đi) do quá trình khấu hao với giả định Vimedimex không mua mới thiết bị và có một dự trữ nhất định vào bất cứ lúc nào. Tỷ số này và hệ số thanh toán ngắn hạn tốt lên hoặc xấu đi một cách đồng thời nhưng theo chiều ngược nhau.

Nếu như tỷ số này cao, Vimedimex cần phải kiểm tra hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định và tình hình hoàn trả các khoản vay dài hạn. Nếu việc hoàn trả những khoản vay dài hạn có thể được thực hiện trong phạm vi thu nhập ròng hiện tại và chi phí khấu hao, ta có thể nói rằng hiện tại Vimedimex đang ở mức độ an toàn.

(5) Hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định

$$\text{Hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định} = \text{Tài sản cố định} / (\text{Vốn chủ sở hữu} + \text{Nợ dài hạn})$$

Tỷ lệ này cho biết phạm vi mà Vimedimex có thể trang trải tài sản cố định của mình bằng các nguồn vốn ổn định dài hạn (gồm có vốn chủ sở hữu và tài sản nợ cố định). Về nguyên tắc, hệ số này cần không vượt quá 100%.

Lý tưởng nhất là trường hợp các khoản đầu tư vào tài sản cố định có thể được trang trải trong phạm vi vốn chủ sở hữu, còn nếu không được như vậy thì ít nhất là chúng phải được trang trải bởi những nguồn vốn ổn định khác, như là các khoản vay dài hạn và trái phiếu công ty nhưng phải được hoàn trả với điều kiện những khoản này có kỳ hạn hoàn trả dài hạn.

Nếu hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định lớn hơn 100% thì Vimedimex sẽ phải trang trải tài sản cố định bằng những nguồn vốn có kỳ hạn hoàn trả ngắn (ví dụ như các nguồn vốn ngắn hạn hoặc các khoản vay ngắn hạn). Tuy nhiên lúc đó dòng tiền của nó sẽ trở nên không ổn định.

3. Kế hoạch phát triển trong tương lai

Là Công ty Dược có bề dày truyền thống 40 năm, cùng với những nỗ lực bền bỉ của tập thể Ban lãnh đạo Công ty và toàn thể cán bộ nhân viên trên toàn hệ thống, Vimedimex xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2025 như sau:

Mục tiêu - Định hướng: Xây dựng Vimedimex mạnh hơn, hiệu quả hơn trên cơ sở thực hiện tái cơ cấu, sử dụng hợp lý các nguồn lực; Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, liên kết cao hơn về tài chính, công nghệ và thị trường. Xây dựng đội ngũ lãnh đạo có bản lĩnh và chuyên nghiệp, đồng thời xây dựng đội ngũ quản lý, kinh doanh giỏi. Thực hiện sắp xếp lại và thay đổi cơ cấu Vimedimex, tạo ra loại hình doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu, trong đó có đông đảo người lao động, để quản lý và sử dụng có hiệu quả vốn, tài sản, tạo động lực mạnh mẽ và cơ chế quản lý năng động cho Vimedimex.

Giải pháp thực hiện

Vimedimex tập trung trí tuệ và sức lực đẩy lùi khó khăn, nắm bắt thời cơ, đổi mới nhận thức, chấn chỉnh tổ chức, khai thác tối đa các nguồn vốn, mạnh dạn đầu tư thiết bị, con người, ứng dụng công nghệ tiên tiến vào sản xuất kinh doanh. Xây dựng Vimedimex trở thành một doanh nghiệp phát triển mạnh toàn diện trong lĩnh vực dược phẩm.

Về sản phẩm: Phát triển đa dạng hóa sản phẩm. Ưu tiên cho việc phát triển các sản phẩm truyền thống đã khẳng định được thị phần và sản phẩm có tính công nghệ, kỹ thuật cao. Nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới, đặc biệt là các sản phẩm mà Vimedimex có tiềm năng và lợi thế.

Về thị trường: Đẩy mạnh các hoạt động về tiếp thị nhằm quảng bá thương hiệu và các sản phẩm của Vimedimex trên thị trường. Thực hiện tốt chính sách chất lượng đối với khách hàng để duy trì và phát triển thương hiệu, thị phần. Phát huy mọi nguồn lực, đẩy mạnh hoạt động đối ngoại, liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài để tiếp cận thị trường quốc tế rộng lớn hơn.

Về khoa học công nghệ: Đẩy mạnh phong trào sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất để đổi mới công nghệ trong sản xuất kinh doanh nhằm tạo ra nhiều lợi nhuận. Thường xuyên cập nhật, nghiên cứu, áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ trên thế giới.

Về đầu tư: Tiếp tục đầu tư các thiết bị chuyên ngành hiện đại, mang tính đổi mới công nghệ. Thông qua việc đầu tư để tiếp cận được những phương tiện, thiết bị hiện đại theo hướng phát triển của khoa học kỹ thuật tiên tiến trên thế giới, đồng thời cũng đào tạo được đội ngũ cán bộ kỹ thuật đáp ứng yêu cầu phát triển của Vimedimex.

Về tài chính: Quản lý chặt chẽ chi phí, đảm bảo sử dụng nguồn vốn có hiệu quả; nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo phát triển liên tục, ổn định, vững chắc.

Về tư vấn sản xuất cho Công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex 2 (VMD2):

Triển khai và thực hiện Luật Dược, Nghị định số 54/2017/NĐ-CP của Chính phủ và các thông tư của Bộ Y tế hướng dẫn, khuyến khích sản xuất và sử dụng thuốc trong nước, áp dụng các tiêu chuẩn thực hành tốt (GPs) trong công tác sản xuất, bảo quản, phân phối và kiểm nghiệm thuốc.

Để góp phần nâng cao năng lực sản xuất của ngành công nghiệp Dược trong nước, VMD sẽ đồng hành và tư vấn cho VMD2 để hoàn thiện và đi vào sản xuất dây chuyền sản xuất các sản phẩm Non-Betalactam thứ 2, cho các dạng bào chế: Viên nén, viên nén bao phim; Viên nang cứng; thuốc bột, thuốc cốm; thuốc tiêm dung dịch thể tích lớn, thuốc tiêm dung dịch thể tích nhỏ, thuốc tiêm đông khô. Dự kiến hoàn thành đánh giá cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP – WHO, với định hướng phát triển sản xuất thuốc chuyên khoa đặc trị theo diễn biến bệnh tật tại Việt Nam để thay thế thuốc nhập khẩu, cung cấp các giải pháp điều trị mới hiệu quả cao, giá cả hợp lý, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có các dạng bào chế đặc biệt; ưu tiên hoạt động sản xuất gia công hoặc nhượng quyền sản xuất các thuốc biệt dược gốc cho các hãng dược phẩm trên thế giới. Ưu tiên phát triển các kỹ thuật bào chế mới, hiện đại các thuốc từ dược liệu để có thể gia công sản xuất trong nước.

4. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán: Không có

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty

Dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo Công ty, cùng với sự đồng lòng, sự chia sẻ của các quý cổ đông, quý nhà đầu tư, quý khách hàng và toàn thể cán bộ nhân viên của Công ty, kết thúc năm 2025, Công ty đã duy trì được kết quả sản xuất kinh doanh với Tổng doanh thu thực hiện năm 2025 của VMD là **824.209 tỷ đồng**, đạt 82,41% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2025 là **53,717 tỷ đồng**, đạt 131% kế hoạch năm.

2. Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban Giám đốc công ty

- HĐQT luôn theo dõi, chỉ đạo hoạt động của Ban Tổng Giám đốc, kịp thời giải quyết những vấn đề phát sinh thuộc thẩm quyền của HĐQT nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của Ban Tổng Giám đốc.

- Tổ chức thành công ĐHCĐ thường niên 2025, thực hiện nghiêm túc chế độ Báo cáo tài chính năm 2025, Báo cáo tài chính từng quý và Báo cáo thường niên năm 2025.

- Giám sát việc thực hiện, tuân thủ các nghị quyết của ĐHCĐ và HĐQT ban hành.

- Duy trì các chế độ báo cáo định kỳ và đột xuất về tình hình kinh doanh và điều hành công ty của Ban TGD đối với HĐQT.

- Giám sát hoạt động quản lý, điều hành của Ban TGD trong các hoạt động kinh

doanh nhằm nâng cao hiệu quả và hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đặt ra.

- Giám sát, chỉ đạo và đảm bảo thông tin được công bố đầy đủ, minh bạch, kịp thời theo đúng quy định của Sở Giao dịch Chứng khoán và Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước.

Đánh giá chung: Trong năm, Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý mặc dù chưa hoàn thành các nhiệm vụ, chỉ tiêu kinh doanh được giao bởi ĐHCĐ. Tuy nhiên, Hội đồng quản trị đánh giá cao những nỗ lực và quyết tâm của Ban Tổng Giám đốc vững vàng vượt qua mọi khó khăn, thử thách, tìm kiếm những sản phẩm mới có lợi nhuận cao cùng với việc rà soát, cắt giảm các chi phí không phù hợp để hoàn thành vượt mức Lợi nhuận được giao. Đồng thời, tuân thủ nghiêm chỉnh các quy chế, quy định trong hoạt động điều hành, phân cấp quản trị theo Điều lệ, Quy chế quản trị, các quy chế nội bộ của Công ty cũng như các quyết định của HĐQT.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

Năm 2025 được đánh giá là một năm có nhiều thay đổi khi chính sách mở cửa nền kinh tế cũng như kích thích đầu tư của Chính phủ sẽ tạo cơ hội phát triển cho của các doanh nghiệp.

Từ cuối năm 2024 đến nay, do ảnh hưởng của các yếu tố đầu vào, khủng hoảng năng lượng trên thế giới, chiến sự Nga-Ukraina, hàng loạt nhà cung cấp bao bì đã điều chỉnh giá như PVC tăng 30%, giấy nhôm tăng trên 10%. Mặt khác nguyên liệu nhập khẩu như các loại kháng sinh, Vitamin, Paracetamol và các nguyên liệu tá dược sản xuất trong nước cũng đồng loạt tăng giá. Cá biệt có những nguyên liệu tăng hơn 50%, gây ra tình trạng thiếu hụt nguyên liệu phù hợp cho sản xuất, dẫn đến tăng giá thành sản phẩm.

Để hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh năm 2025, cũng như đáp ứng kế hoạch phát triển dài hạn của Vimedimex, HĐQT sẽ tập trung chỉ đạo các nội dung sau:

Phát triển bền vững: Quy trình quản trị chuyên nghiệp, tuân thủ nguyên tắc dựa trên 3C (Compliance - Tuân thủ, Change - Thay đổi, Communication - Giao tiếp thông tin) và trách nhiệm với cộng đồng của Vimedimex.

Hoạt động nâng cao giá trị và khả năng cạnh tranh của Vimedimex với vai trò là Công ty Dược đa quốc gia: Tăng cường đầu tư nghiên cứu phát triển các sản phẩm Generic có tiềm năng và giá trị cao. Tiếp tục cải thiện hệ thống phân phối, gia tăng độ phủ các sản phẩm chủ lực, gia tăng độ phủ tại các thị trường lớn. Tăng cường đầu tư, xây dựng thương hiệu và các nhãn hàng.

Hoạt động kinh doanh: đầu tư, phát triển, mở rộng, đẩy mạnh kênh bán hàng đầu thầu vào các cơ sở khám chữa bệnh. Thúc đẩy phát triển các sản phẩm nhập khẩu, chuyển giao công nghệ từ đối tác chiến lược. Mở rộng danh mục kinh doanh, bổ sung một số nhóm hàng mỹ phẩm, thiết bị y tế....để gia tăng doanh số và lợi thế kinh doanh. Đảm bảo nguồn cung kịp thời cho 100% nhu cầu được phẩm dùng trong phòng bệnh và

chữa bệnh.

Hợp tác liên doanh: HĐQT đề nghị Đại hội đồng cổ đông giao cho HĐQT tìm kiếm đối tác liên doanh phát triển hệ thống phân phối OTC, ETC theo tiêu chuẩn quốc tế.

Tổ chức và quản trị nội bộ: Tăng cường tổ chức và phát triển nền tảng quản trị nội bộ. Phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực với trình độ chuyên môn cao, tác phong làm việc chuyên nghiệp và sẵn sàng cho quá trình toàn cầu hóa. Kiện toàn các nhân sự cấp cao còn thiếu. Cải thiện công tác kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro theo các tiêu chuẩn quốc tế. Chấn chỉnh hệ thống quản lý trên tiêu chí 3C: Tuân thủ - Thay đổi - Giao tiếp thông tin. Liên tục cập nhật, hoàn thiện các quy trình/quy chế hiện hành. Đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động SXKD. Đánh giá rủi ro và tính bảo mật Công nghệ thông tin.

V. Quản trị công ty

1. Hội đồng quản trị

1.1. Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị

Các thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2022-2027 bao gồm:

- | | |
|--------------------------|----------------------------------|
| 1. Ông Lê Xuân Tùng | - Chủ tịch HĐQT |
| 2. Ông Trịnh Thanh Giảng | - Phó CT HĐQT |
| 3. Ông Lê Tiến Dũng | - Thành viên HĐQT |
| 4. Bà Trần Mỹ Linh | - Thành viên HĐQT |
| 5. Ông Lê Trí Dũng | - Thành viên HĐQT |
| 6. Ông Nguyễn Minh Sơn | - Thành viên HĐQT (bổ nhiệm ngày |

26/06/2025)

7. Ông Nguyễn Phan Trung Kiên - Thành viên HĐQT (bổ nhiệm ngày 26/06/2025)

1.2. Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: Không có

1.3. Hoạt động của Hội đồng quản trị

Năm 2025, HĐQT đã tiến hành tổng cộng 07 cuộc họp, trong đó, 07 trực tiếp, và 00 bằng văn bản. Ban hành 09 Nghị quyết, Quyết định để giải quyết các vấn đề thuộc chức năng, thẩm quyền của HĐQT.

Các cuộc họp của HĐQT đều mời BKS tham dự để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của HĐQT đối với ban điều hành.

Các Nghị quyết HĐQT đã ban hành trong năm 2025

HĐQT đã phê duyệt 09 Nghị quyết, quyết định các vấn đề sau:

- Quản trị điều hành: 0 Nghị quyết, quyết định
- Quản trị nhân sự: 07 Nghị quyết, quyết định

- Quản trị tổ chức: 02 Nghị quyết, quyết định
- Quản trị (phục vụ) lợi ích cổ đông: 0 Nghị quyết, quyết định

2. Ban Kiểm soát

2.1. Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2022 – 2027 gồm các Ông/Bà có tên sau:

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. Ông Đoàn Đức Giang | - Trưởng BKS (bổ nhiệm ngày 24/07/2025) |
| 2. Ông Trương Duy Phong | - Thành viên BKS (bổ nhiệm ngày 26/06/2025) |
| 3. Nguyễn Thanh Thanh Bình | - Thành viên BKS (bổ nhiệm ngày 26/06/2025) |
| 4. Ông Trần Hùng Cường | - Trưởng BKS (miễn nhiệm ngày 26/06/2025) |
| 5. Ông Nguyễn Bá Tuấn | - Thành viên BKS (miễn nhiệm ngày |

26/06/2025)

2.2. Hoạt động của Ban kiểm soát

Ban kiểm soát đã thực hiện các nhiệm vụ nhằm bảo đảm hoạt động của Công ty phù hợp với Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ và các quy định pháp luật có liên quan; tập trung thực hiện kiểm soát theo các nội dung chính sau:

- Ban kiểm soát đã tổ chức các cuộc họp và lấy ý kiến thông qua các vấn đề của Công ty như: thẩm định Báo cáo tài chính quý, năm, giám sát các Nghị quyết của HĐQT, thảo luận và đánh giá các nội dung trong báo cáo hoạt động của BKS năm 2025 để trình ĐHCĐ thường niên. Ban kiểm soát cũng họp bàn để giám sát vấn đề chi trả cổ tức năm 2025 được các thành viên trong Ban kiểm soát thông qua 100%.

- Giám sát tình hình thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty và các đơn vị thành viên trong năm;

- Giám sát thực hiện các Nghị quyết của ĐHCĐ; tình hình hoạt động Ban Tổng giám đốc, các công ty con, ... trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao;

- Thực hiện kiểm tra việc chấp hành tuân thủ các quy định của chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán, và các quy định của luật thuế, đánh giá tính hợp lệ, hợp lý của các chứng từ kế toán, phù hợp với các quy định của Công ty đã ban hành. Kiểm soát việc chấp hành chế độ chi tiêu nội bộ tại công ty. Kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của các hợp đồng kinh tế, của các khoản mục chi phí hoạt động của công ty trong kỳ.

- Tham gia công tác kiểm kê định kỳ, thẩm định tình hình vốn và nguồn vốn của công ty.

- Định kỳ hàng tháng phân công và cử người phối hợp với bộ phận tài chính kế toán, bộ phận xuất nhập khẩu, bộ phận kinh doanh ... để kiểm tra, rà soát lại hoạt động theo chỉ đạo của Hội đồng quản trị.

2.2.1. Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của Công ty

a) Công tác tài chính

- Báo cáo tài chính năm 2025 được lập theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày

22/12/2014 của Bộ Tài chính và các quy định pháp lý có liên quan.

- BKS định kỳ kiểm tra hoạt động kinh doanh của công ty, kiểm soát đối chiếu số liệu công nợ khách hàng, kiểm soát chi phí chi tiêu thường xuyên... đảm bảo công tác tài chính được xem như công cụ để quản lý chặt chẽ về doanh thu, chi phí nhằm thu chi đúng và đủ theo quy định của công ty.

- Thường xuyên thực hiện nghiệm thu, đối chiếu công nợ phải thu với khách hàng để có cơ sở phân tích tuổi nợ, kịp thời trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi theo quy định hiện hành.

- Nâng cao trách nhiệm và quyền hạn của phòng kế toán để kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của các khoản doanh thu và chi phí tương ứng đảm bảo cho công tác quản lý thu, chi được hiệu quả nhất. Doanh thu và chi phí được quản lý và theo dõi theo từng loại hình kinh doanh và từng khoản mục chi phí kinh doanh tương ứng với doanh thu.

- Công tác tài chính luôn cố gắng đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh năm 2025, đảm bảo đầy đủ nguồn vốn và sử dụng vốn có hiệu quả.

- Kiểm tra, đối chiếu và đôn đốc các đơn vị phòng ban thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2025 về doanh thu, chi phí và lợi nhuận đã đề ra.

- Đối với công tác khai thác hoạt động cho thuê văn phòng tại Cao ốc 246 Cống Quỳnh và Cao ốc 45 Võ Thị Sáu, BKS đã giám sát và phối hợp với Ban điều hành, bộ phận tài chính kế toán Công ty kiểm soát chặt chẽ các khoản thu, chi phát sinh tại từng tòa nhà đảm bảo nguyên tắc thu chi đúng, đủ theo quy định của pháp luật. Theo dõi và tách riêng doanh thu, chi phí của 2 tòa nhà.

b) Báo cáo tài chính

- BCTC năm 2025 của Công ty đảm bảo chất lượng đúng yêu cầu của Luật doanh nghiệp và Ủy ban chứng khoán.

- Công ty đã hạch toán đầy đủ các khoản mục doanh thu, chi phí. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đã được phản ánh đúng bản chất.

- Công ty đã trích, nộp đầy đủ các quỹ theo quy định, đúng với các Chuẩn mực kế toán hiện hành.

- Định kỳ, Ban kiểm soát đã soát xét BCTC hàng quý và báo cáo thường niên năm 2025 của Công ty, BKS nhất trí về kết quả hoạt động kinh doanh 2025, các đánh giá về hoạt động và tài chính trong các báo cáo của Công ty và tổ chức kiểm toán.

2.2.2. Kết quả giám sát đối với thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý

- a) **Hội đồng Quản trị** đã triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 2025. Ban kiểm soát đã tham dự toàn bộ các cuộc họp của HĐQT.

HĐQT luôn bám sát tình hình thực tế kinh doanh của công ty để đưa ra các quyết định về chiến lược kinh doanh kịp thời, ban hành quy định trong công tác đầu tư nhằm

nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và giảm tối đa các chi phí đầu tư không cần thiết.

HDQT đã ban hành các chính sách hỗ trợ và ưu đãi nhằm thu hút số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ cho thuê kho vận và văn phòng, duy trì diện tích mặt bằng văn phòng cho thuê với tỷ lệ cao, góp phần hoàn thành kế hoạch cả về chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận trong năm 2025.

HDQT đã phân cấp phân quyền các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc theo hướng chuyên môn hóa để tinh gọn bộ máy quản lý giúp kinh doanh đạt hiệu quả và tránh rủi ro.

b) Ban Tổng Giám đốc đã bám sát các chỉ đạo HDQT, cụ thể:

Ban Tổng Giám đốc cùng HDQT tiếp tục nghiên cứu mở rộng thị trường và tìm kiếm các khách hàng mới có tiềm năng.

Kiểm soát chặt chẽ việc đàm phán và xây dựng Hợp đồng theo các tiêu chí: Kiểm soát tốt các chi phí và khả năng phát sinh rủi ro, đảm bảo mang lại hiệu quả cao cho mỗi lô hàng.

Ban Tổng giám đốc đã tổ chức theo dõi, quản lý hàng hóa theo lô nhập khẩu và lô phân phối. Định kỳ tiến hành rà soát, kiểm tra và đối chiếu phân loại hàng hóa theo lô, theo thời hạn sử dụng và theo nhóm hàng. Qua đó đảm bảo và kiểm soát chặt chẽ việc luân chuyển hàng trong kỳ.

Ban Tổng Giám đốc đã tổ chức công tác sản xuất kinh doanh của toàn hệ thống, rà soát đánh giá thực trạng của thị trường và nhu cầu khả năng của khách hàng, từ đó giúp HDQT có quyết sách cụ thể cho từng loại khách hàng.

Ban Tổng Giám đốc tuân thủ chế độ báo cáo: báo cáo ngày, tuần, tháng, quý, năm và trao đổi thông tin kịp thời trong Ban Tổng giám đốc, BKS và HDQT để xử lý các công việc nhanh chóng đạt hiệu quả cao.

HDQT và Ban Tổng Giám đốc đã xây dựng các quy trình cho công tác quản lý đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và trách nhiệm, tuân thủ quy định theo Bộ luật lao động 2019.

Hội đồng quản trị và Ban điều hành đã tuân thủ các quy định của Pháp luật trong công tác quản lý hành chính cũng như trong các giao dịch. Các thành viên HDQT, Ban điều hành và các cán bộ quản lý đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ được giao theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông.

2.2.3. Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc

- Trong năm 2025, Ban kiểm soát đã được tạo điều kiện làm việc từ phía HDQT và Ban Tổng giám đốc.

- Ban kiểm soát nhận được đầy đủ thông tin về các quyết định của Hội đồng quản

trị; Tham gia một số cuộc họp của Hội đồng quản trị. BKS cùng Ban Tổng giám đốc thực hiện kiểm tra các chi phí của Công ty đảm bảo hợp lý hợp lệ theo quy định của Công ty.

- BKS đã kiểm tra và đề xuất với HĐQT kết quả thực hiện của từng bộ phận, vị trí lãnh đạo trong công ty trong việc tuân thủ các quy chế, quy trình nghiệp vụ để phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra.

- BKS định kỳ kiểm tra các nghiệp vụ trong toàn hệ thống công ty, từ đó đề xuất tư vấn cho HĐQT có các giải pháp quyết sách đảm bảo kinh doanh có hiệu quả và an toàn về tài chính, hạn chế được những rủi ro trong kinh doanh.

- Ban kiểm soát, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc phối hợp Kiểm soát chặt chẽ việc đàm phán và xây dựng hợp đồng theo các tiêu chí tính đúng tính đủ doanh thu, kiểm soát tốt các chi phí và khả năng phát sinh rủi ro nhằm đảm bảo hiệu quả cao cho mỗi lô hàng, và hiệu quả cho các dịch vụ thuê kho và văn phòng.

- Trong thời gian tới, tiếp tục duy trì và phát huy sự phối hợp chặt chẽ giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc.

2.2.4. Kiến nghị của BKS đối với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc

- Kiểm soát chặt chẽ các hợp đồng kinh tế dài hạn đảm bảo việc kiểm soát tuân thủ các điều khoản đã ký và tuân thủ quy chế tài chính, tránh rủi ro tổn thất cho công ty.

- Tiếp tục Kiểm soát sát sao các công nợ khách hàng và đẩy mạnh công tác thu hồi nợ đối với các khoản nợ còn tồn đọng lâu ngày.

3. Thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát

3.1. Thù lao, lợi ích của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

Đại hội cổ đông thường niên 2025 đã thông qua mức trích thù lao HĐQT, BKS trong năm 2025 là đồng, cụ thể:

THÙ LAO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2025

Đơn vị tính: đồng

STT	HỌ VÀ TÊN	THÙ LAO	THƯỞNG CUỐI NĂM 2024	TỔNG CỘNG	GHI CHÚ
1	Ông Lê Xuân Tùng	480,000,000	80,000,000	560,000,000	
2	Ông Trịnh Thanh Giảng	480,000,000	80,000,000	560,000,000	
3	Ông Lê Tiến Dũng	240,000,000	40,000,000	280,000,000	
4	Bà Trần Mỹ Linh	240,000,000	40,000,000	280,000,000	
5	Ông Lê Trí Dũng	240,000,000	40,000,000	280,000,000	
6	Ông Nguyễn Minh Sơn	123,043,478		123,043,478	Bổ nhiệm ngày 26/06/2025
7	Ông Nguyễn Phan Trung Kiên	123,043,478		123,043,478	Bổ nhiệm ngày 26/06/2025
	Tổng cộng	1,926,086,956	280,000,000	2,206,086,956	

THỦ LAO BAN KIỂM SOÁT NĂM 2025

Đơn vị tính: đồng

STT	HỌ VÀ TÊN	THỦ LAO	THƯỜNG CUỐI NĂM 2024	TỔNG CỘNG	GHI CHÚ
1	Ông Đoàn Đức Giang	146,300,000	20,000,000	166,300,000	Bổ nhiệm ngày 24/07/2025
2	Ông Trương Duy Phong	61,521,739		61,521,739	Bổ nhiệm ngày 26/06/2025
3	Bà Nguyễn Thanh Thanh Bình	61,521,739		61,521,739	Bổ nhiệm ngày 26/06/2025
4	Ông Trần Hùng Cường	60,000,000	30,000,000	90,000,000	Miễn nhiệm ngày 26/06/2025
	Tổng Cộng	329,343,478	50,000,000	379,343,478	

3.2. Giao dịch cổ phiếu của người nội bộ: Không có

3.3. Hợp đồng hoặc giao dịch với người nội bộ: Không có

VI. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

Trích Báo cáo kiểm toán số của Công ty TNHH kiểm toán và tư vấn UHY:

“Ý kiến kiểm toán ngoại trừ:

Theo ý kiến của chúng tôi, ngoại trừ ảnh hưởng của vấn đề nêu tại đoạn “Cơ sở của ý kiến kiểm toán ngoại trừ”, Báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo đã phản ánh trung thực hợp lý, xét trên những khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex tại thời điểm 31/12/2025, 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 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 hợp nhất.”

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

Toàn văn bản **Báo cáo tài chính của Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex năm 2025 đã được kiểm toán** được đăng tải trên website theo địa chỉ sau: <https://vietpharm.com.vn/wp-content/uploads/2026/04/20260410-VMD-BAO-CAO-TAI-CHINH-HOP-NHAT-DA-DUOC-SOAT-XET-NAM-2025.pdf>

**CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM
VIMEDIMEX**



TỔNG GIÁM ĐỐC
Trần Mỹ Linh