



BÁO CÁO TỔNG KẾT CÔNG TÁC NĂM 2024, KẾ HOẠCH NĂM 2025

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương CPC1

PHẦN I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2024

1. Đặc điểm tình hình

Năm 2024, kinh tế Việt Nam diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới dần hồi phục, thương mại toàn cầu vẫn bất ổn, đối mặt với nhiều rủi ro, bất định. Bất ổn địa chính trị và xung đột quân sự gây ra biến động về giá xăng dầu, giá nguyên vật liệu, giá cước vận tải, kéo dài thời gian vận chuyển và giao hàng, tạo áp lực lên lạm phát, tăng trưởng chậm lại.

Kinh tế nước ta đạt mức tăng trưởng 7,09%, vượt mục tiêu 6-6,5% đã đề ra, hoạt động sản xuất hàng hóa, dịch vụ duy trì theo hướng tăng trưởng ổn định, bảo đảm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của nhân dân và phục vụ xuất khẩu. Ngân hàng Nhà nước đã phối hợp đồng bộ các công cụ chính sách tiền tệ, điều hành tỷ giá linh hoạt, phù hợp, bình ổn thị trường ngoại tệ, góp phần giữ vững ổn định vĩ mô và kiểm soát lạm phát. Chính phủ tiếp tục thực hiện chính sách giảm, giãn, hoãn các loại thuế, phí, tiền thuê đất để hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua khó khăn, ổn định và phát triển sản xuất.

Sau năm 2023 khởi sắc, đà tăng của ngành dược chậm lại trong 10 tháng đầu năm 2024, đặc biệt là ở quý I và II. Theo kết quả khảo sát của Vietnam Report, doanh thu của nhiều doanh nghiệp không biến động quá mạnh so với cùng kỳ năm 2023 song tỷ lệ doanh nghiệp sụt giảm về lợi nhuận lại tăng lên đáng kể (từ 21,1% lên 37,5%).

Sự thay đổi của một số văn bản pháp luật ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp dược trong đó có CPC1: (1) Thông tư 08/2023/TT-BYT có hiệu lực từ ngày 14/04/2023 bãi bỏ Thông tư 14/2020/TT-BYT quy định một số nội dung trong đấu thầu trang thiết bị y tế tại các cơ sở y tế công lập, dẫn đến hàng châu Âu cũng như hàng Ấn Độ, Trung Quốc có thể dự thầu vào cùng một nhóm cho một mặt hàng, nên giá trúng thầu sẽ là giá thấp nhất. Hàng của công ty chủ yếu là hàng châu Âu không cạnh tranh được với hàng giá rẻ như Ấn Độ hay Trung Quốc. (2) Luật đấu thầu 2023 có hiệu lực từ 1/1/2024 nhưng các bệnh viện chưa thể thực hiện được ngay do thiếu các văn bản hướng dẫn, luật đấu thầu mới cũng không đề cập đến việc các cơ sở y tế được phép mua thêm 20% nếu các gói thầu không áp dụng "tùy chọn mua thêm" ngay từ khi lập kế hoạch lựa chọn nhà thầu, do đó các hợp đồng mua bổ sung 20% đã ký cũng không được thực hiện ảnh hưởng lớn đến kết quả doanh số năm 2024.

Kết quả kinh doanh của công ty bị chi phối lớn bởi nguồn hàng và hoạt động đấu thầu: (1) Công ty trúng gói thầu đàm phán ARV cho 02 năm 2023 - 2024 tuy nhiên trước khi hiệu lực của gói thầu kết thúc cuối tháng 3/2024 nhà cung cấp không cung ứng đủ hàng làm sụt giảm doanh số và ảnh hưởng tới trách nhiệm cung ứng hàng thầu của công ty đối với các cơ sở điều trị. Công ty không tiếp tục tham gia đấu thầu cho gói thầu ARV 02 năm tiếp theo do giá thầu thấp không đảm bảo các chi phí; (2) Các gói thầu mua sắm tập trung thuốc quốc gia kết thúc vào tháng 8 năm 2024 do đó doanh thu của quý 4 không tăng trưởng mạnh như thông lệ hàng năm, trong quá trình cung ứng một số mặt hàng bị gián đoạn do nhà sản xuất không cung cấp đủ hàng.

Sự cạnh tranh về nguồn hàng, chính sách bán hàng giữa các doanh nghiệp ngày càng khốc liệt. Trong sự cạnh tranh này, các Doanh nghiệp không phải là công ty đại chúng hoặc chưa niêm yết và những doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ đang dần chiếm ưu thế nhiều hơn so với CPC1 bởi chính sách linh hoạt, chi phí phân phối thấp. Bên cạnh đó, doanh thu một số hàng chủ lực của công ty giảm do cạnh tranh về giá với các hàng tương tự ở phân nhóm V.

Trong 06 tháng đầu năm 2024, tỷ giá các đồng ngoại tệ tăng từ 3%-5% so với đầu năm. Nguồn hàng kinh doanh của công ty chủ yếu là nhập khẩu, chiếm gần 70%, do thường xuyên giao dịch các loại ngoại tệ USD, EUR, SGD, tỷ giá biến động tăng đã làm ảnh hưởng đến nguồn tài chính và kết quả kinh doanh của công ty.

2. Kết quả kinh doanh năm 2024

Đơn vị tính: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	TH 2023 ¹	KH 2024	TH 2024	TH 2024/TH 2023	TH 2024/KH 2024
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.158.359	2.250.000	2.025.737	93,86%	90,0%
Các khoản giảm trừ doanh thu					
Doanh thu thuần	2.158.359	2.250.000	2.025.737	93,86%	90,0%
Giá vốn hàng bán	1.815.765		1.714.611	94,43%	
Lợi nhuận gộp	342.594		311.126	90,81%	
Doanh thu hoạt động tài chính	16.601		22.834	137,54%	
Chi phí tài chính	57.545		41.445	72,02%	
- Trong đó: Chi phí lãi vay	17.780		12.426	69,89%	
Chi phí bán hàng	130.825		131.079	100,19%	
Chi phí quản lý doanh nghiệp	36.385		42.377	116,47%	
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	134.440		119.059	88,56%	
Lợi nhuận khác	(3.183)		25.160		
Lợi nhuận trước thuế	131.257	120.568	144.219	109,88%	119,62%
Chi phí thuế TNDN hiện hành	32.184		26.581		
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	(3.879)		3.879,17		
Lợi nhuận sau thuế	102.953	96.454	113.759	110,50%	117,94%

Đánh giá:

- Doanh thu thuần năm 2024 đạt 2.025,7 tỷ đồng tương đương đạt 90% kế hoạch năm 2024, giảm 6,1% so với thực hiện năm 2023.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2024 đạt 144,2 tỷ đồng tương đương đạt 119,6% kế hoạch năm 2024, tăng 9,9% so với năm 2023.
- Lợi nhuận sau thuế đạt 113,8 tỷ đồng tương đương đạt 117,9% kế hoạch năm 2024, tăng 10,5% so với năm 2023.

Tình hình kinh doanh của công ty năm 2024 khó khăn hơn so với năm 2023 theo như phân tích các yếu tố ảnh hưởng phân trên. Doanh thu một số hàng chủ lực của công ty

¹ Số liệu được trình bày lại theo Báo cáo tài chính kết thúc ngày 31/12/2024 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam

giảm do cạnh tranh về giá với các hàng tương tự ở phân nhóm V, hàng nhập về không đúng tiến độ, có một số thời điểm trong năm 2024 bị thiếu hàng. Hàng tồn kho cuối năm tăng cao do hàng nhập khẩu bị dồn về trong quý 4 trong khi các gói thầu mua sắm tập trung thuốc quốc gia kết thúc vào tháng 8/2024 nguồn tiền thu về giảm, gây khó khăn cho công ty trong việc cân đối dòng tiền. Lợi nhuận trước thuế và Lợi nhuận sau thuế tăng so với năm 2023 (trình bày lại) do năm 2024 công ty nhận được tiền đền bù của đơn vị bảo hiểm cho lô hàng công ty đã trích lập dự phòng trong năm 2023.

3. Kết quả thực hiện các công tác trọng tâm

- **Mở rộng quan hệ hợp tác và khai thác phát triển nguồn hàng:** Năm 2024, công ty đã đàm phán và Đấu thầu tập trung thuốc quốc gia thành công 4 mặt hàng kháng sinh của 01 công ty sản xuất trong nước thực hiện cho 02 năm 2024-2026; Phân phối thêm 02 sản phẩm mới của hãng dược nước ngoài. Tiếp tục đàm phán và làm việc với 01 công ty Hàn Quốc và 01 công ty Nhật Bản để hợp tác phân phối sản phẩm trong năm 2025.

- **Về tài chính:** (1) Quản lý tốt công nợ phải thu, thực hiện nghiêm túc báo cáo định kỳ công nợ quy định hàng tháng, đối chiếu và thu hồi biên bản đối chiếu công nợ; (2) Đối với công nợ phải trả cho nhà cung cấp đặc biệt là đối tác nước ngoài để hạn chế rủi ro về tăng tỷ giá công ty thường xuyên theo dõi thị trường, trao đổi với chuyên gia tư vấn tài chính để có được thông tin, dự kiến tương lai về sự biến động của tỷ giá và lựa chọn tỷ giá tốt tại thời điểm thanh toán.

- **Đảm bảo sự tuân thủ:** (1) Rà soát và kiểm soát các giao dịch giữa công ty với các bên có liên quan theo quy định của pháp luật đảm bảo hiệu quả, không xung đột lợi ích và bất lợi cho công ty; (2) Tham gia đóng góp ý kiến vào các dự thảo thay đổi văn bản pháp luật ảnh hưởng đến hoạt động của công ty như: Các dự thảo Thông tư sửa đổi của Bộ Y tế, và dự thảo sửa đổi, bổ sung Luật Dược...; (3) Ban hành bộ hợp đồng mẫu áp dụng cho các đơn vị với những điều khoản chính đảm bảo sự tuân thủ các quy định của pháp luật; (4) Tổ chức phổ biến, đào tạo, tham gia các đợt phổ biến của các ban ngành để cập nhật các điểm mới thay đổi trong các văn bản quy phạm pháp luật từ đó đưa ra các biện pháp/giải pháp, ban hành và sửa đổi các quy chế, quy định, quy trình nội bộ phù hợp với hoạt động của công ty.

- **Về tài sản, cơ sở vật chất, máy móc thiết bị:** (1) Triển khai sửa chữa nền kho số 1 của Chi nhánh Hồ Chí Minh, tiến độ hoàn thành trong tháng 3/2025; di dời hệ thống tủ điện của kho số 2 theo đề nghị của cơ quan chức năng đảm bảo công tác phòng chống cháy nổ và trang bị bổ sung camera tại kho; (2) Sửa chữa một số hạng mục bị hỏng tại kho Hội sở sau bão Yagi; (3) Cải tạo kho chi nhánh Nghệ An đảm bảo đạt yêu cầu phân phối thuốc gây nghiện, hướng thần, tiền chất; (4) Trang bị, thay thế máy tính cho một số đơn vị với mục tiêu nâng cấp để tương thích với phần mềm mới...(5) Tiếp tục thực hiện điều chỉnh pháp nhân sử dụng đất và đăng ký tài sản gắn liền với đất tại địa chỉ 356 - 356A đường Giải Phóng.

- Chính thức triển khai phần mềm Oracle Netsuite thay thế phần mềm ERP BFO, thời gian vận hành từ 01/01/2025 chậm hơn so với kế hoạch do mức độ phức tạp của các nghiệp vụ trong quá trình thực hiện. Thời gian tới, phần mềm vẫn tiếp tục tinh chỉnh để hoàn thiện hơn.

- Thực hiện công bố thông tin đầy đủ, kịp thời theo đúng quy định.

- Năm 2024, Công ty tiếp tục được vinh danh trong danh sách Top 10 công ty Dược Việt Nam uy tín - nhóm ngành phân phối, kinh doanh dược phẩm, trang thiết bị, vật tư y tế do Vietnam Report tổ chức.

PHẦN II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025

1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2025.

Năm 2025, một số thể chế, chính sách của nhà nước và văn bản pháp luật thay đổi sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của công ty: (1) Luật bảo vệ môi trường năm 2020 quy định “*Trách nhiệm tái chế của tổ chức, cá nhân sản xuất, nhập khẩu*”, CPC1 phải xem xét, tìm hiểu để thực hiện kê khai đóng phí vào Quỹ bảo vệ môi trường hàng năm; (2) Thay đổi về sáp nhập các cơ quan quản lý nhà nước, địa danh hành chính do đó, công ty cần rà soát và cập nhật, chủ động thực hiện các thủ tục thay đổi về cơ quan quản lý hành chính đối với các lĩnh vực về địa điểm kinh doanh, quản lý thuế... không bị chậm trễ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh; (3) Thay đổi về chính sách viện trợ của Chính phủ Mỹ: Đầu tháng 3/2025 chính quyền Tổng thống Mỹ Donald Trump thông báo hủy bỏ phần lớn hợp đồng viện trợ nước ngoài của Cơ quan Phát triển Quốc tế Mỹ (USAID) và quyết định giải thể USAID ảnh hưởng nghiêm trọng đến các chương trình nhân đạo trên thế giới. Cần đánh giá về tác động của thay đổi này đối với một số hợp đồng đã và đang ký kết thực hiện tại CPC1 để đưa ra phương hướng giải quyết nhanh chóng, hạn chế tối đa thiệt hại cho CPC1 do tác động khách quan mang lại, cụ thể là Hợp đồng với Pepfar..., thúc đẩy giải quyết nhanh chóng các việc đang tồn đọng.

Công tác kinh doanh có một số khó khăn nhất định: (1) Cạnh tranh từ các doanh nghiệp phân phối ngày càng lớn và sức ép tỷ giá có ảnh hưởng tới công tác bán hàng và lợi nhuận, phí phân phối có chiều hướng giảm, một số đối tác dừng phân phối qua CPC1; (2) Một số hàng chủ lực của công ty bị mất hàng hoặc do nhà cung cấp không tiếp tục sản xuất, một số bị tăng giá hoặc cạnh tranh về giá; (3) Doanh thu sụt giảm do kết thúc các gói thầu lớn trong năm 2024 và đầu năm 2025 tạo áp lực bù doanh thu rất lớn ngay từ đầu năm, gói thầu mới trúng cuối năm 2024 chỉ bù đắp được một phần.

Một số chi phí tăng trong năm 2025 do: (1) Thay đổi, bổ sung nhân sự Ban Tổng Giám đốc; (2) Tăng tiền thuê đất tại địa chỉ 356, 356A Giải Phóng do nhà nước tăng đơn giá; (3) Chi phí sửa nền kho chi nhánh Hồ Chí Minh và sửa kho, văn phòng tại Hà Nội; (4) Tỷ giá các đồng ngoại tệ và chi phí lãi vay xu hướng tăng hơn so với năm 2024; (5) Chi phí triển khai phần mềm ERP mới và một số chi phí khác tăng đơn giá như chi phí điện, nước....

Công ty và các doanh nghiệp chờ đợi sự hỗ trợ từ các cơ quan chức năng về thay đổi cơ chế chính sách và các văn bản hướng dẫn cụ thể hơn khi thực thi Luật Dược sửa đổi, bổ sung được thông qua tháng 11/2024, Luật đấu thầu, cùng với Luật giá năm 2023 theo hướng phù hợp hơn.

Với tình hình trên, Công ty xây dựng một số chỉ tiêu kinh doanh chính của năm 2025 như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2024	Kế hoạch năm 2025	So sánh KH 2025 với TH 2024 (%)
1	Doanh thu	Triệu đồng	2.025.737	2.187.551	108
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	144.219	128.785	89,3
3	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	113.759	103.028	90,6
4	Cổ tức	%	Dự kiến 20%	20	100

2. Các chỉ tiêu cơ bản:

- Tiếp tục mở rộng hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước. Phát triển sản phẩm mới: Đăng ký được 5 - 8 sản phẩm mang thương hiệu CPC1.
- Xây dựng KPI, rà soát đánh giá và tái cơ cấu nhân sự.
- Xây dựng và triển khai kênh bán hàng và các sản phẩm OTC.
- Tìm kiếm đối tác cho thuê kho A - kho số 1 CN Hồ Chí Minh để tối ưu hoá nguồn lực.
- Tiếp tục rà soát các quy chế chuyên môn, các quy trình, quy định về chuyên môn nghiệp vụ nhằm đảm bảo đáp ứng đầy đủ các yêu cầu GSP, GDP và quản trị công ty.
- Tổ chức các khóa đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn cho CBNV các đơn vị. Tổ chức cập nhật và tập huấn các văn bản pháp luật mới đáp ứng các hoạt động kinh doanh của công ty.

Trên đây là báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả thực hiện năm 2024, kế hoạch năm 2025 của Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương CPC1.

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

Trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT;
- Lưu VT, TCHC.



Q. TỔNG GIÁM ĐỐC

Tạ Văn Dũng

