



**BÁO CÁO  
TỔNG KẾT CÔNG TÁC NĂM 2022, KẾ HOẠCH NĂM 2023**

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

**PHẦN I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2022**

**1. Đặc điểm tình hình:**

Năm 2022, cả nước kiểm soát tốt dịch bệnh COVID-19, nền kinh tế trong nước đã có bước phục hồi toàn diện, mạnh mẽ, khởi sắc trên hầu hết các lĩnh vực, tăng trưởng ấn tượng, nhiều chỉ số đạt và vượt kế hoạch đề ra, lạm phát được kiểm soát. Tuy nhiên vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức phải vượt qua do kinh tế toàn cầu năm 2022 đã không được thuận lợi như kỳ vọng, mặc dù kinh tế vẫn đang phục hồi sau đại dịch nhưng đang phải đối mặt với rất nhiều rủi ro mới phát sinh từ chiến sự Nga – Ukraine. Bất ổn chính trị đã cản trở đà phục hồi của kinh tế sau đại dịch, đẩy giá hàng hóa, đặc biệt là lương thực, năng lượng lên cao, làm trầm trọng hơn áp lực lạm phát trên thế giới, tạo ra những biến động trên thị trường tài chính, tiền tệ,...

Hiệu quả kinh doanh của Công ty bị ảnh hưởng bởi: Tỷ giá đồng ngoại tệ tăng mạnh vào dịp cuối năm 2022; Việc đấu thầu tập trung và danh mục đấu thầu tại cơ sở phát sinh rất nhiều chi phí do phát sinh rất nhiều gói thầu trong một năm làm tăng chi phí đấu thầu (mua hồ sơ thầu, bảo lãnh ngân hàng, công chứng hồ sơ,...); Công ty bị một số bệnh viện phạt do thiếu hàng cung ứng hoặc chậm tiến độ giao hàng trúng thầu.

Tiến độ cung ứng thuốc trúng thầu của Công ty cho các bệnh viện thường xuyên bị chậm so với kế hoạch, ảnh hưởng đến doanh thu của năm với các nguyên nhân: (1) Mặc dù Cục quản lý Dược đã gia hạn đến 31/12/2022 đối với các thuốc có số đăng ký hết hạn 30/6/2022 cũng tháo gỡ khó khăn cho hoạt động của Công ty, tuy nhiên do thời gian gia hạn ngắn, số lượng hàng cần cung ứng cho các bệnh viện trúng thầu lớn, dồn vào dịp cuối năm nên Công ty và nhà sản xuất bị động về kế hoạch sản xuất, nhập hàng và dự trữ tồn kho; (2) Đối với hàng kiểm soát đặc biệt sau khi được Cục quản lý Dược cấp giấy phép phải sau 5 - 6 tháng mới có hàng nhập về do đó cũng chậm thời gian giao hàng cho các bệnh viện; (3) Gói thầu tập trung Quốc gia, Công ty đã liên hệ nhà sản xuất để đặt hàng ngay khi có Quyết định xếp hạng nhà thầu ngày 26/7/2022 nhưng kế hoạch sản xuất đã bị thay đổi do thời gian chờ kết quả đấu thầu quá lâu, công suất nhà máy có giới hạn, nên chỉ có thể cung ứng được một nửa số lượng đã đặt trước khi hết hạn gia hạn là ngày 31/12/22. (4) Tại một số tỉnh, kết quả đấu thầu tập trung tại Sở Y tế hết hiệu lực ngày 31/8/2022, Sở Y tế giao và phân quyền cho các bệnh viện, Trung tâm y tế trên địa bàn tự tổ chức đấu thầu tại cơ sở theo nhu cầu điều trị của từng đơn vị. Việc chậm trễ trong quá trình xây dựng kế hoạch mời thầu và



châm thâu ảnh hưởng lớn đến doanh số bán hàng. (5) Một số nhà sản xuất nước ngoài có hiện tượng khan hiếm nguồn nguyên liệu đầu vào.

Nguồn hàng nhập khẩu bị thiếu do: Một số mặt hàng truyền thống nhà cung cấp ngừng sản xuất để nâng cấp, sửa chữa; Một số hàng hết hạn visa nhưng nhà sản xuất không đáp ứng được hồ sơ tiếp tục gia hạn.

Khó khăn về tài chính phục vụ cho hoạt động kinh doanh: Năm 2022, các ngân hàng hết room tín dụng, tăng lãi suất vay đồng thời thắt chặt các khoản vay. Nguồn hàng khan hiếm, các nhà cung cấp yêu cầu Công ty phải thanh toán đúng hạn hoặc trước hạn. Công nợ tăng cao tại một số bệnh viện công tại các tỉnh phía Nam do nguồn quỹ bảo hiểm phải tập trung để giải quyết chi phí cho đợt dịch Covid-19 của những năm trước.

## 2. Kết quả kinh doanh năm 2022

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2021	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	So sánh (%)	
						Với TH 2021	Với KH 2022
1	Doanh thu	Tỷ đồng	2.182	2.200	2.159,4	98,9%	98,2%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	56,9	57	65,48	115,1%	114,9%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	44,9	45,6	50,48	112,2%	110,7%
4	Tỷ lệ cổ tức	%	18	18	Dự kiến 15%	83,3%	83,3%

Doanh thu đạt 2.159,4 tỷ đồng so với thực hiện năm 2021 giảm 22,6 tỷ đồng tương ứng giảm 1,1%, đạt 98,2% so với kế hoạch năm 2022. Mặc dù không hoàn thành kế hoạch về doanh thu nhưng chỉ tiêu về Lợi nhuận đạt và vượt so với thực hiện năm 2021 và kế hoạch năm 2022, cụ thể: Lợi nhuận trước thuế đạt 65,48 tỷ đồng tăng hơn 8,6 tỷ đồng tương đương tăng 15,1% so với năm 2021, đạt 114,9% kế hoạch năm 2022. Lợi nhuận sau thuế đạt 50,48 tỷ đồng tăng 12,2% so với thực hiện năm 2021, đạt 110,7% kế hoạch năm 2022.

Nguyên nhân giảm chỉ tiêu doanh thu so với kế hoạch: Do hãng dược thay đổi chính sách giảm phân phối qua các đơn vị trung gian đối với một số sản phẩm doanh số lớn mà Công ty đang phân phối cho hãng, cùng với dự trữ tồn kho thấp của một số mặt hàng hết hạn visa không đủ số lượng cung ứng cho các đơn vị điều trị.

Tuy nhiên chỉ tiêu lợi nhuận hoàn thành vượt mức kế hoạch do: Các hàng chủ chốt của Công ty vẫn giữ được doanh số nhất định cùng với bổ sung hàng hóa mới đã có tiến triển, trúng thầu được nhiều nơi. Hàng hóa trọng tâm vẫn phát triển ổn định. Doanh số hàng ARV gói đàm phán cung cấp trong 2 năm 2022 - 2023 đã bổ sung một phần cho doanh số bị giảm của một số hàng phân phối cho các hãng trong năm 2022.



### 3. Kết quả thực hiện các công tác khác

#### 3.1 Công tác quản lý tài sản, cơ sở vật chất, đầu tư, sửa chữa

- Trang bị máy móc, thiết bị cho kho của chi nhánh Hồ Chí Minh đảm bảo phù hợp các nhu cầu phục vụ hoạt động kinh doanh: Pallet, máy phát điện.
- Về điều chỉnh pháp nhân sử dụng đất và đăng ký tài sản gắn liền với đất tại địa chỉ 356 - 356A đường Giải Phóng: Trong năm 2022, Công ty đã hoàn thiện và nộp hồ sơ xin điều chỉnh sau khi đã thống nhất giải pháp về lối đi chung giữa hai công ty Công ty CPC1 và Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương Mediplantex, tuy nhiên đến thời điểm hiện nay vẫn chưa được các cơ quan chức năng xét duyệt.

#### 3.2 Công tác quản trị

- Hoàn thiện tích hợp và chuẩn hóa dữ liệu data trung gian chuyển đổi dữ liệu hóa đơn từ phần mềm BFO sang phần mềm easyinvoice.
- Thực hiện công bố thông tin đầy đủ, kịp thời theo đúng quy định.

## PHẦN II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

### 1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2023

Năm 2023, Công ty đã nhận được thông tin về việc khan hiếm nguyên liệu đầu vào của một số một số nhà cung cấp nước ngoài. Ngày 08/02/2023, Cục Quản lý Dược đã ban hành Quyết định số 62/QĐ-QLD, ngày 01/03/2023 ban hành Quyết định số 136/QĐ-QLD về việc công bố Danh mục thuốc, nguyên liệu làm thuốc có giấy đăng ký lưu hành được tiếp tục sử dụng theo quy định tại khoản 1 Điều 3 Nghị quyết số 80/2023/QH15 ngày 09/01/2023 của Quốc hội (đợt 1, đợt 2) tuy nhiên trong một số giai đoạn nhất định số lượng hàng nhập về không đủ, không đúng kế hoạch của Công ty do đó nguy cơ thiếu hàng, tình trạng Công ty phải đền thầu, phạt thầu vẫn có thể xảy ra nhiều hơn ảnh hưởng đến chỉ tiêu Doanh thu và chi phí.

Một số mặt hàng chủ lực Công ty nhập về trong năm 2023 nhà cung cấp thông báo tăng giá từ 6-10%, hoặc tăng giá không thực hiện theo cam kết đã ký giữa 2 bên trong khi giá bán vào các đơn vị điều trị không tăng vì vậy chỉ tiêu giá vốn hàng bán tăng và làm giảm chỉ tiêu lợi nhuận gộp.

Năm 2023 lãi suất vay duy trì ở mức cao, theo thông báo của các Ngân hàng các loại phí dịch vụ tăng từ đầu năm, tỷ giá các đồng ngoại tệ tăng cao... ước tính chi phí tài chính năm 2023 của công ty sẽ tăng khoảng 5% so với năm 2022.

Với tình hình trên, Công ty xây dựng một số chỉ tiêu kinh doanh chính của năm 2023 như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	Tăng trưởng 2022 so với thực hiện 2021 (%)
1	Doanh thu	Tỷ đồng	2.159,4	2.250	104,2



Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	Tăng trưởng 2022 so với thực hiện 2021 (%)
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	65,48	66,5	101,6
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	50,48	51,3	101,6
4	Cổ tức	%	15	15	100

## 2. Kế hoạch chi trả lương Ban Tổng giám đốc năm 2023

Giữ nguyên như năm 2022

TT	Chức danh	Tổng lương/tháng (đồng)
1	Tổng Giám đốc	65.000.000
2	Phó Tổng Giám đốc	50.000.000

## PHẦN III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

### 1. Giải pháp về tài chính

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát về tài chính, tiết giảm chi phí, thu hồi công nợ.
- Cân đối và sử dụng nguồn vốn hợp lý, hiệu quả.

### 2. Giải pháp về sản phẩm

- Phối hợp với công ty đăng ký giải quyết hồ sơ gia hạn số đăng ký của các sản phẩm chủ lực để có đủ hàng hóa cung cấp kịp thời khi thuốc được gia hạn.
- Tiếp tục đẩy mạnh bán các mặt hàng chủ lực của Công ty.
- Khai thác, phát triển các mặt hàng mới doanh số lớn, các hàng chuyên khoa sâu, đáp ứng nhu cầu điều trị đặc biệt của Bệnh viện.
- Đầu tư và phát triển kênh bán hàng OTC.
- Tập trung bán hàng qua kênh đấu thầu là kênh chính đem lại doanh số và lợi nhuận.

### 3. Giải pháp về quản trị

- Nghiên cứu đề xuất tới Hội đồng quản trị việc sắp xếp cơ cấu tổ chức, tinh gọn các đầu mối quản lý, tối ưu sử dụng chi phí và khai thác nguồn nhân lực, rà soát, bố trí, sắp xếp các vị trí công việc cho phù hợp, giảm bớt nhân sự kém hiệu quả. Tăng cường bồi dưỡng nguồn nhân lực kế cận.
- Duy trì việc thực hiện 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;
- Khảo sát, xem xét việc thay thế phần mềm quản trị BFO sau hơn 10 năm sử dụng đã phát sinh những bất cập về công nghệ như: chậm, treo, lỗi hệ thống...

- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp, môi trường làm việc gắn kết, tạo nền tảng để xây dựng Công ty hoạt động theo hướng chủ động, linh hoạt, đạt hiệu quả cao hơn.

- Thường xuyên 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 2022, kế hoạch năm 2023 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.



**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**Công Việt Hải**