

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH CÔNG TY
NĂM 2023 VÀ NHIỆM KỲ IV (2019-2024).

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2024 VÀ NHIỆM
KỲ V (2024-2029).

NỘI DUNG

PHẦN 1: ĐÁNH GIÁ CHUNG

PHẦN 2: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2023
VÀ NHIỆM KỲ IV (2019-2024)

- Kết quả thực hiện các chỉ tiêu năm 2023
- Kết quả thực hiện các chỉ tiêu nhiệm kỳ IV (2019-2024)

PHẦN 3: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2024
VÀ NHIỆM KỲ V (2024-2029)

- Khái quát tình hình kinh tế và thị trường ngành Dược trong 5 năm tới
- Chỉ tiêu kế hoạch năm 2024 nhiệm kỳ V (2024-2029)

PHẦN 1: ĐÁNH GIÁ CHUNG

▪ Thuận lợi:

- Thương hiệu “DOMESCO - Vì Chất lượng cuộc sống” đã tích lũy được một lịch sử thành công và uy tín đối với khách hàng. Điều này tạo ra niềm tin, giúp tăng cường sự trung thành và thu hút khách hàng mới.
- Đội ngũ nhân viên lâu năm và giàu kinh nghiệm, chuyên môn giỏi tạo nên sự ổn định, bền vững trong hoạt động sản xuất, kinh doanh và vận hành hệ thống.
- Hệ thống quản lý chặt chẽ giúp tối ưu chi phí, tối ưu hóa các quy trình làm việc, hỗ trợ tốt việc theo dõi và kiểm soát chi phí vận hành, chi phí sản xuất và chi phí quản lý.

▪ Thách thức:

- Biến động giá năng lượng, nguyên vật liệu đầu vào: Do nguyên liệu sản xuất phụ thuộc đến 90% vào nguồn nhập khẩu từ nước ngoài. Nguyên phụ liệu chính liên tục tăng giá và thiếu hụt sau đại dịch Covid-19. Bên cạnh đó, các hoạt chất nhập khẩu từ châu Âu cũng chịu ảnh hưởng tiêu cực đến từ xung đột chính trị trên thế giới làm giá thành tăng mạnh, thời gian vận chuyển kéo dài làm gia tăng tồn kho, ảnh hưởng đến dòng tiền.
- Cạnh tranh về giá giữa các doanh nghiệp cùng ngành ngày càng gia tăng: Để đảm bảo tính cạnh tranh và thị phần, Công ty đã thực hiện nhiều chương trình giảm giá, khuyến mãi, dẫn đến giảm lợi nhuận và tạo ra áp lực tài chính cho doanh nghiệp trong năm 2023.
- Áp lực đổi mới công nghệ: Các doanh nghiệp Dược đẩy mạnh việc nâng cấp các dây chuyền sản xuất của nhà máy đạt tiêu chuẩn EU-GMP, nhằm mục đích thay đổi nhóm thầu cung cấp cho các cơ sở y tế được chi trả thông qua bảo hiểm y tế. Hiện nay chỉ có 6% thuốc trong nhóm 1 được sản xuất trong nước, phần còn lại chủ yếu là thuốc nhập khẩu. Việc nâng cấp các nhà máy đạt tiêu chuẩn EU-GMP sẽ giúp nâng cao chất lượng sản phẩm và nâng cao khả năng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành. Tuy nhiên khi việc nâng cấp các nhà máy đạt tiêu chuẩn EU-GMP diễn ra ồ ạt đồng nghĩa sự cạnh tranh gia tăng khi các doanh nghiệp cùng tham gia thầu chung nhóm sản phẩm và giá trúng thầu sẽ có xu hướng giảm trong thời gian sắp tới. Hơn nữa khi nâng cấp các nhà máy đạt tiêu chuẩn EU-GMP cũng sẽ tạo ra áp lực về giá thành tăng cao, cũng như chi phí để thẩm định và duy trì tiêu chuẩn này.
- Cạnh tranh với các doanh nghiệp dược nước ngoài: Doanh nghiệp trong nước đối mặt với thị phần phân tán, quy mô nhỏ và tiềm lực tài chính hạn chế. Khả năng tăng đầu tư vào nghiên cứu và trang bị công nghệ sản xuất bị hạn chế, khó khăn trong đầu tư, mua các sáng chế về dược. Hiện nay, thị trường cạnh tranh khốc liệt với các sản phẩm đến từ Ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ, châu Âu cho cả kênh thầu và ngoài thầu.

PHẦN 2: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH

NĂM 2023 VÀ NHIỆM KỲ IV (2019-2024)

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu năm 2023

1.1 Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023

Bảng 01: Thực hiện chỉ tiêu Doanh thu - Lợi nhuận năm 2023 (đvt: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	Thực hiện 2022	So sánh	
				Kế hoạch	Cùng kỳ
Doanh thu thuần	1.701,00	1.719,03	1.592,73	101,06%	107,93%
Lợi nhuận sau thuế	216,00	183,33	200,08	84,88%	91,63%
% LNST/DTT	12,70%	10,66%	12,56%	-2,03%	-1,90%

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2023

Trong năm 2023, doanh thu thuần tăng 1,06% so với mức kế hoạch và 7,93% so với cùng kỳ năm 2022. Tuy nhiên, do tình hình giá nguyên vật liệu và nhiên liệu tăng cao, cùng với sự cạnh tranh về giá trên thị trường và chiến lược tiếp thị, lợi nhuận sau thuế của năm 2023 đạt được 183,33 tỷ đồng, tương đương 84,88% so với kế hoạch, giảm 8,37% so với cùng kỳ năm trước.

1.2 Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 02: Kết quả thực hiện năm 2023 (đvt: tỷ đồng)

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	Thực hiện 2022	So sánh	
					Kế hoạch	Cùng kỳ
1	Doanh thu thuần	1.701,00	1.719,03	1.592,73	101,06%	107,93%
2	Giá vốn hàng bán	1.203,70	1.346,93	1.139,84	111,90%	118,17%
	% GV/DTT	70,76%	78,35%	71,57%	7,59%	6,79%
3	Lợi nhuận gộp	497,30	372,10	452,89	74,82%	82,16%
	% LNG/DTT	29,24%	21,65%	28,43%	-7,59%	-6,79%
4	Thu nhập tài chính	29,27	44,22	23,56	151,09%	187,72%
	% Thu nhập tài chính/DTT	1,72%	2,57%	1,48%	0,85%	1,09%
5	Chi phí tài chính	3,54	5,21	10,11	147,03%	51,54%
	% Chi phí tài chính/DTT	0,21%	0,30%	0,63%	0,09%	-0,33%
6	Chi phí bán hàng	171,04	113,67	146,22	66,46%	77,74%

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	Thực hiện 2022	So sánh	
					Kế hoạch	Cùng kỳ
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	82,88	74,99	72,19	90,47%	103,88%
	%CPBH + CPQLDN/DTT	14,93%	10,97%	13,71%	-3,95%	-2,74%
8	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	269,10	222,46	247,93	82,67%	89,72%
9	Lợi nhuận khác	0,90	6,72	2,27	746,55%	296,54%
10	Lợi nhuận trước thuế	270,00	229,17	250,20	84,88%	91,60%
11	Lợi nhuận sau thuế	216,00	183,33	200,08	84,88%	91,63%
	%LNST/DTT	12,70%	10,66%	12,56%	-2,03%	-1,90%

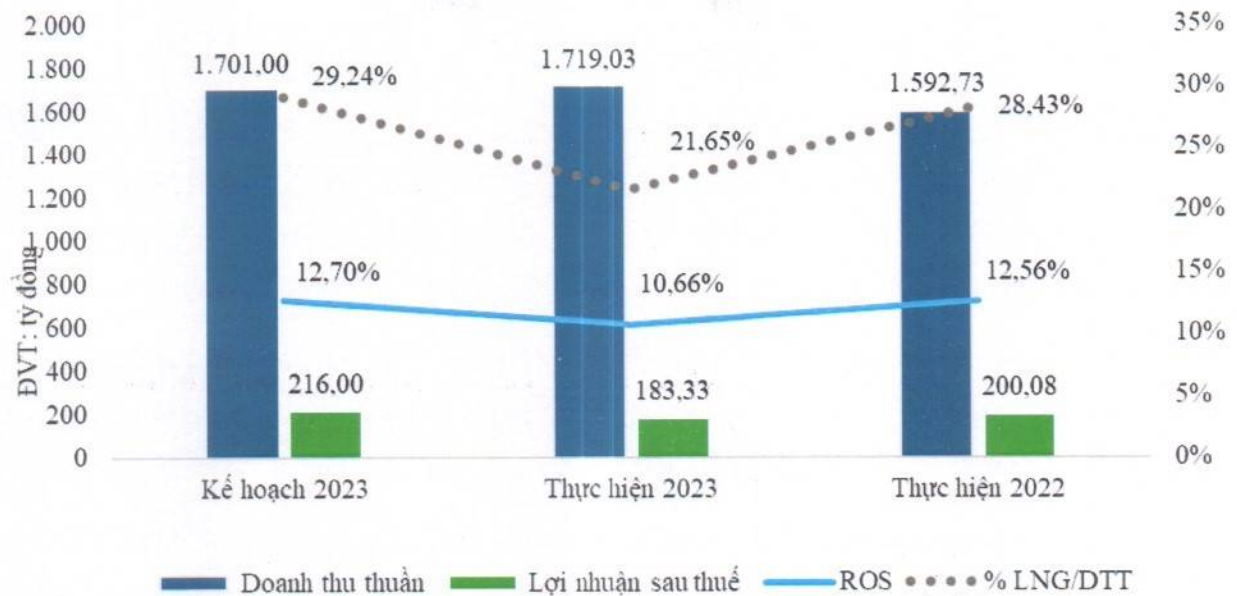
Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2023

Tỷ lệ giá vốn/ Doanh thu thuần năm 2023 tăng 6,79% so với cùng kỳ năm trước và tăng 7,59% so với kế hoạch đã đề ra, nguyên nhân chính do giá nguyên phụ liệu tăng cao.

Về cơ cấu chi phí: Tỷ lệ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần giảm 3,95% so với kế hoạch và giảm 2,74% so với cùng kỳ năm trước.

- Chi phí bán hàng giảm 33,54% so với kế hoạch và giảm 22,26% so với cùng kỳ năm trước do công ty thay đổi chiến lược tiếp thị, thực hiện nhiều chương trình khuyến mãi giảm giá trực tiếp phù hợp với nhu cầu của khách hàng.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 9,53% so với kế hoạch và tăng 3,88% so với cùng kỳ năm trước. Công ty thực hiện tốt các biện pháp tối ưu hóa chi phí quản lý doanh nghiệp và sẽ tiếp tục kiểm soát chặt chẽ trong năm 2024.

1.3 Kết quả hoạt động kinh doanh tính đến 31/12/2023



Hình 01: Biểu đồ thể hiện tình hình thực hiện Doanh thu - Lợi nhuận năm 2023 so với kế hoạch và cùng kỳ năm trước

Doanh thu thuần tăng 7,93% so với cùng kỳ năm trước và tăng 1,06% so với kế hoạch. Tuy nhiên, do tình hình giá nguyên vật liệu, nhiên liệu trong năm tăng cao, thị trường cạnh tranh về giá và chiến lược tiếp thị, lợi nhuận sau thuế của năm 2023 chỉ đạt được 84,88% so với kế hoạch và giảm 8,37% so với cùng kỳ năm trước. Điều này dẫn đến tỷ số ROS năm 2023 là 10,66%, giảm 2,03% so với kế hoạch và giảm 1,90% so với cùng kỳ năm trước.

1.4 Các tỷ số tài chính

Bảng 03: Các tỷ số tài chính tại thời điểm 31/12/2023

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2023	31/12/2022	Chênh lệch
Cơ cấu tài sản				
- Tài sản dài hạn/Tổng Tài sản	%	9,61%	13,02%	-3,41%
- Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	90,39%	86,98%	3,41%
Cơ cấu nguồn vốn				
- Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	17,77%	20,59%	-2,82%
- Nguồn vốn chủ sở hữu /Tổng nguồn vốn	%	82,23%	79,41%	2,82%
Khả năng thanh toán				
- Khả năng thanh toán nhanh	lần	4,00	3,16	0,84
- Khả năng thanh toán hiện hành	lần	5,09	4,23	0,87
Tỷ suất lợi nhuận				
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản - ROA	%	9,91%	10,89%	-0,97%

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2023	31/12/2022	Chênh lệch
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần - ROS	%	10,66%	12,56%	-1,90%
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu - ROE	%	12,06%	13,71%	-1,65%

- **Cơ cấu tài sản:** Tài sản ngắn hạn chiếm 90,39% tăng trưởng 3,41% so với cùng kỳ năm trước, nguyên nhân chủ yếu đến từ khoản đầu tư tài chính ngắn hạn do lãi suất tăng trong năm. Ngoài ra, giá trị tồn kho cuối kỳ năm 2023 giảm 10,94% so với cùng kỳ năm trước.
- **Cơ cấu nguồn vốn:** Nợ phải trả chiếm 17,77% trên tổng nguồn vốn, giảm 2,82% so với cùng kỳ năm trước do các khoản nợ phải trả người bán giảm 11,90% so với cùng kỳ năm 2022. Nguồn vốn tự tài trợ chiếm 82,23% trên tổng nguồn vốn.
- **Khả năng thanh toán:** Các chỉ số đo lường khả năng thanh toán trong năm 2023 tăng so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, khả năng thanh toán nhanh tăng 0,84 lần và khả năng thanh toán hiện hành tăng 0,87 lần. Nguyên nhân là do khoản phải trả người bán năm 2023 giảm 11,90% và các nợ phải trả ngắn hạn khác giảm 20,12% so với cùng kỳ năm trước.
- **Tỷ suất lợi nhuận:** Các chỉ tiêu khả năng sinh lời trong năm 2023 của Công ty giảm so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân chủ yếu do giá vốn tăng cao so với cùng kỳ năm trước đã ảnh hưởng đến lợi nhuận sau thuế.

1.5 Hoạt động chuyên môn

1.5.1 Hoạt động sản xuất

- Lên kế hoạch sản xuất tập trung theo từng tháng và ưu tiên hàng cần, bố trí kế hoạch sản xuất phù hợp theo từng công đoạn sao cho sản phẩm đáp ứng nhanh nhất nhu cầu kinh doanh.
- Sắp xếp kế hoạch sản xuất đồng bộ theo dây chuyền nhằm tối ưu hóa năng suất, công suất thiết bị để tiết kiệm điện, nước, tăng năng suất lao động.
- Tiếp tục đào tạo nhân sự dự phòng vận hành được nhiều thiết bị, sắp xếp tổ chức, định biên nhân sự của các tổ trong nhà máy theo hướng tinh gọn.
- Phát huy vai trò trách nhiệm từng nhân viên tăng cường kiểm soát chất lượng tại các công đoạn. Thực hiện rà soát SOP, hồ sơ và tài liệu và cập nhật kịp thời.
- Duy trì theo dõi OEE (Overall Equipment Effectiveness: *hiệu suất tổng thể thiết bị*) cho các thiết bị, thực hiện chuyển đổi nhanh các mặt hàng, 5S, sản xuất tinh gọn, giảm tối đa thời gian dừng máy.

- Kiểm soát chặt chẽ định mức nguyên liệu, bao bì, công lao động, điện, nước sử dụng. Lên kế hoạch sản xuất tập trung để tăng cường tiết kiệm điện.
- Tăng cường kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng thiết bị để giảm được tối đa thời gian máy hư ngừng đột xuất và gia tăng tuổi thọ của máy.
- Thực hiện và duy trì các cải tiến trong sản xuất để tiết kiệm chi phí, nâng cao chất lượng.

1.5.2 Hoạt động nghiên cứu, đăng ký và quản lý sản phẩm

- Trong năm 2023, Công ty đã thực hiện nghiên cứu thành công thêm các sản phẩm mới.
- Việc thẩm định quy trình và ban hành tài liệu sản xuất gốc luôn đáp ứng yêu cầu đặt ra. Công ty luôn chú trọng việc cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm.

1.5.3 Hoạt động hệ thống quản lý chất lượng

1.5.3.1 Đảm bảo chất lượng (QA)

- Thực hiện các công việc liên quan đến cải tạo các khu vực nâng cấp theo tiêu chuẩn EU-GMP.
- Thực hiện đánh giá GAP hệ thống và nhà máy Nonbetalactam theo kế hoạch nâng cấp theo tiêu chuẩn EU-GMP.
- Tiếp tục hệ thống hóa tài liệu theo kế hoạch nâng cấp nhà máy theo tiêu chuẩn EU-GMP.
- Đã triển khai đánh giá nhà sản xuất nguyên liệu ngoài nước hình thức online theo kế hoạch.
- Thực hiện tốt rà soát chất lượng sản phẩm hàng năm làm cơ sở cải tiến chất lượng sản phẩm và làm cơ sở xây dựng thông số chuẩn cho từng sản phẩm.
- Kiểm soát sai lệch và quản lý rủi ro được duy trì áp dụng trong hệ thống để tìm nguyên nhân gốc rễ nhằm khắc phục và đưa ra được giải pháp phòng ngừa phát sinh.
- Bám sát vào kế hoạch năm 2023 để có giải pháp cho việc theo dõi độ ổn định cung cấp dữ liệu cho đăng ký theo tiến độ.
- Tiếp tục triển khai và thực hiện chương trình giảm phí M&P Compete từ Abbott trên nền tảng Lean Six Sigma.

1.5.3.2 Kiểm tra chất lượng (QC)

- Tiếp tục thực hiện tiến độ cải tạo Phòng vi sinh nâng cấp tiêu chuẩn EU-GMP
- Thực hiện và duy trì tốt hệ thống chất lượng GLP và ISO/IEC 17025:2017 và các hệ thống chung của Công ty.

1.5.4 Hoạt động Marketing

- **Duy trì hoạt động quảng bá thương hiệu DOMESCO thông qua việc tài trợ độc quyền cho Đội xe đạp ĐƯỢC DOMESCO ĐỒNG THÁP và DOPAGAN ĐỒNG THÁP:**

Quảng bá thương hiệu DOMESCO & DOPAGAN qua các hoạt động bên lề và giải đua xe đạp quan trọng nhất trong năm là giải đua xe đạp cúp truyền hình HTV hàng năm.

- **Các hoạt động quảng cáo truyền thống:**

- Quảng bá thương hiệu DOMESCO qua các hoạt động Xuân.
- Tiếp tục & duy trì hợp tác giới thiệu một số sản phẩm của DOMESCO trên ấn phẩm MIMS 2023.
- Thực hiện các ấn phẩm như tờ rơi, brochure, poster,... của sản phẩm đến khách hàng, người tiêu dùng, triển khai các chương trình trưng bày sản phẩm trên các kênh nhà thuốc góp phần quảng bá, tư vấn công dụng sản phẩm.

- **Các hoạt động quảng cáo trực tuyến:**

Đẩy mạnh các hoạt động thông tin, giới thiệu sản phẩm trên các nền tảng truyền thông trực tuyến như Zalo, Facebook, các Fanpage nhãn hàng, website, sàn thương mại điện tử bằng các ấn phẩm quảng cáo kỹ thuật số tập trung hình ảnh, thông tin, công dụng sản phẩm một cách rõ ràng giúp người tiêu dùng dễ dàng tìm được thông tin và mua sắm các sản phẩm chăm sóc sức khỏe của DOMESCO.

- **Các hoạt động quảng bá nội bộ:**

- Chương trình bán hàng nội bộ ưu đãi mừng ngày Thầy thuốc Việt Nam 27/2/2023, mừng ngày Kỷ niệm 34 năm thành lập Thương hiệu DOMESCO (ngày 19/05/2023), chương trình mừng ngày Gia đình Việt Nam 28/06/2023 và ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10/2023 thành công, tạo không khí phấn khởi và tin dùng với các sản phẩm thực phẩm chức năng, sản phẩm dược liệu mới của Công ty.
- Tiếp tục duy trì triển khai một số chương trình ưu đãi mua hàng dành riêng cho cán bộ, công nhân lao động (CB.CNLĐ) nhằm khuyến khích “Người DOMESCO Tin, Dùng & Giới thiệu hàng DOMESCO”.

1.5.5 Hoạt động quản trị nguồn lực

1.5.5.1 Hoạt động đào tạo:

Trong năm 2023 đã triển khai thực hiện theo kế hoạch đào tạo năm và duy trì kiểm tra ôn tập kiến thức thông qua hình thức online, offline và kiểm tra SOP cho tất cả các bộ phận.

1.5.5.2 Hoạt động bảo vệ sức khỏe an toàn cho người lao động và sản xuất

- Thực hiện khám sức khỏe định kỳ.
- Thực hiện truyền thông các bản tin và video về công tác An toàn - Sức khỏe - Môi trường.
- Thực hiện kiểm tra giám sát công tác bảo vệ môi trường và an toàn vệ sinh lao động - phòng chống cháy nổ theo đúng kế hoạch đã được lập hàng năm.
- Công tác bảo vệ môi trường luôn được đảm bảo, 100% mẫu quan trắc môi trường đều đạt quy định.
- Công tác an toàn lao động – phòng chống cháy nổ được đảm bảo không có xảy ra sự cố. Duy trì việc diễn tập Phòng cháy chữa cháy và ứng phó sự cố hoá chất theo kế hoạch.

1.5.5.3 Chế độ lương, thưởng, phúc lợi cho người lao động

- Thực hiện các chính sách lương, thưởng cho người lao động đảm bảo kịp thời, chính xác; từ đó, tạo động lực làm việc tốt cho CB.CNLD, góp phần nâng cao năng suất và hiệu quả làm việc.
- Thực hiện đầy đủ và kịp thời các chế độ bảo hiểm bắt buộc cho người lao động theo quy định của pháp luật như: Bảo hiểm xã hội (BHXH), Bảo hiểm y tế (BHYT), Bảo hiểm thất nghiệp (BHTN).
- Duy trì thực hiện các chế độ Bảo hiểm tự nguyện cho người lao động bao gồm Bảo hiểm tai nạn 24/24 cho tất cả CB.CNLD, bảo hiểm nhân thọ cho cán bộ quản lý (CBQL) và nhân viên có thâm niên công tác, bảo hiểm sức khỏe cho CBQL.

1.5.5.4 Công tác phát triển nguồn lực

- Soát xét cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của các phòng, nhà máy, chi nhánh phù hợp thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Thực hiện chuyển đổi hệ thống phần mềm PERP đã hoàn chỉnh kết nối dữ liệu, các báo cáo liên quan công tác nhân sự đến các bộ phận, thiết lập hầu hết các quy trình trên Base liên quan đến công tác quản lý nhân sự tại các bộ phận.
- Xây dựng KPI 2024 cho CB.CNLD.
- Sửa đổi, bổ sung và ban hành quy chế lương, thưởng cho nhân viên kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế tạo động lực phát triển cho hoạt động bán hàng.

1.5.6 Hoạt động kiểm tra giám sát và quản trị rủi ro

- Tăng cường hoạt động kiểm tra, giám sát tính tuân thủ pháp luật và quy định công ty đối với các hoạt động sản xuất, kinh doanh, tài chính kế toán.
- Tăng cường quản lý các rủi ro trong kinh doanh, đặc biệt là hoạt động mua bán hàng hóa và quản lý công nợ, hạn chế tình trạng chiếm dụng vốn của khách hàng trong bối cảnh nền kinh tế chậm hồi phục sau đại dịch.
- Tiếp tục hoàn thiện các quy định nội bộ của công ty (quy trình, quy chế, quy định, SOP, hướng dẫn...) trên cơ sở tuân thủ đầy đủ quy định pháp luật và phù hợp tình hình thực tế tại công ty, tạo thuận lợi cho quá trình triển khai thực hiện và làm cơ sở cho công tác kiểm tra, giám sát.
- Cập nhật và triển khai kịp thời các văn bản pháp luật mới có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty để các bộ phận kịp thời thực thi đúng và đầy đủ quy định pháp luật trong quá trình thực hiện nhiệm vụ.
- Soát xét sự phù hợp của các văn bản, công văn, thông báo gửi các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền, khách hàng, đối tác.
- Tư vấn và hỗ trợ kịp thời cho các bộ phận về các vướng mắc pháp lý trong quá trình hoạt động, hạn chế thấp nhất các rủi ro có thể phát sinh.
- Tăng cường công tác bảo vệ an ninh chính trị nội bộ và quản lý tài sản của Công ty.

1.5.7 Hoạt động đầu tư và mua sắm thiết bị

- Đầu tư mua sắm thiết bị để nâng cấp hệ thống sản xuất và hệ thống chất lượng theo tiêu chuẩn EU-GMP.
- Đầu tư nâng cấp công trình Khu vi sinh và công trình Kho bao bì.

2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu nhiệm kỳ IV (2019-2024)

2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh nhiệm kỳ IV

Bảng 04: Thực hiện chỉ tiêu Doanh thu - Lợi nhuận nhiệm kỳ IV (đvt: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Kết quả hoạt động kinh doanh					
Doanh thu thuần	1.468,39	1.451,95	1.498,39	1.592,73	1.719,03
Lợi nhuận trước thuế	290,92	224,57	199,20	250,20	229,17
Lợi nhuận sau thuế (LNST)	232,63	179,54	159,28	200,08	183,33

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Bảng cân đối kế toán					
Tổng Tài sản	1.533,05	1.463,98	1.621,85	1.837,98	1.849,17
Tài sản ngắn hạn	1.298,54	1.241,16	1.421,76	1.598,61	1.671,46
Tài sản dài hạn	234,51	222,82	200,10	239,37	177,70
Nợ phải trả	280,78	148,61	255,82	378,47	328,65
Vốn chủ sở hữu	1.252,27	1.315,37	1.366,03	1.459,51	1.520,51
Vốn điều lệ	347,27	347,27	347,27	347,27	347,27
Các chỉ số tài chính cơ bản					
EBITDA	319,47	250,41	223,35	269,90	248,16
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cp)	6.698,86	5.169,83	4.586,63	5.761,31	5.279,19
LNST/Tổng tài sản - ROA (%)	15,17%	12,26%	9,82%	10,89%	9,91%
LNST/Doanh thu thuần - ROS (%)	15,84%	12,37%	10,63%	12,56%	10,66%
LNST/Vốn chủ sở hữu - ROE (%)	18,58%	13,65%	11,66%	13,71%	12,06%
Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản (%)	81,68%	89,85%	84,23%	79,41%	82,23%
Nợ phải trả/Tổng tài sản (%)	18,32%	10,15%	15,77%	20,59%	17,77%

Trong nhiệm kỳ IV (2019-2024), Công ty đã điều chỉnh cơ cấu danh mục hàng hóa, đưa ra những phương án phù hợp để hạn chế những rủi ro từ thị trường chung và những thách thức cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành, kết quả ghi nhận doanh thu thuần năm 2023 tăng 17,07% so với năm 2019. Tốc độ tăng trưởng kép CAGR của doanh thu thuần trong 5 năm qua là 3,20%.



Hình 02: Biểu đồ thể hiện tình hình thực hiện Doanh thu - Lợi nhuận nhiệm kỳ IV

Tuy nhiên trong nhiệm kỳ, một trong những sự kiện lớn đã ít nhiều gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, sản xuất của công ty là giai đoạn dịch bệnh Covid-19. Dịch bệnh bắt đầu từ năm 2020 đã tác động đến nền kinh tế chung trên thế giới, dẫn đến tình trạng khan hiếm nguyên liệu trong chuỗi cung ứng toàn cầu cùng với chi phí vận chuyển, phân phối tăng cao trong tình hình dịch bệnh dẫn đến đẩy giá nguyên liệu tăng cao. Hơn nữa, trong bối cảnh đại dịch, Chính phủ yêu cầu kê khai thông tin người đến mua thuốc ho, hạ sốt, các sản phẩm khẩu trang và cồn sát khuẩn không được tăng giá cùng giãn cách toàn xã hội đã làm cho kênh OTC (*kênh bán lẻ của các nhà thuốc, hiệu thuốc*) bị ảnh hưởng nghiêm trọng, đối với kênh ETC (*kênh đấu thầu trong bệnh viện*), việc siết chặt để đảm bảo không có lây nhiễm trong bệnh viện kéo theo số bệnh nhân tới khám rất hạn chế.

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2020 đã có sự sụt giảm 1,12% ở doanh thu thuần và 22,83% ở lợi nhuận sau thuế so với năm 2019. Tình hình giãn cách kéo dài dẫn đến kết quả hoạt động kinh doanh năm 2021 vẫn chưa thật sự khả quan khi lợi nhuận sau thuế tiếp tục giảm 11,28% so với năm 2020. Đến năm 2022 và tiếp tục năm 2023, sau khi dịch bệnh đã được kiểm soát chặt chẽ hơn tuy nhiên giá thành nguyên vật liệu vẫn còn tăng cao gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của Công ty. DOMESCO đã nắm bắt được nhu cầu của thị trường ngày càng quan tâm đến việc chăm sóc sức khỏe hơn, mức tiêu thụ đối với các thực phẩm bổ sung, thực phẩm chức năng tăng cao và từ đó đẩy mạnh sản xuất để đáp ứng nhu cầu khách hàng. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2022 tăng 6,30% ở doanh thu thuần và 25,61% ở lợi nhuận sau thuế so với năm 2021. Tiếp diễn đến thời điểm hiện tại khi trong năm 2023 doanh thu thuần tăng 7,93%. Tuy nhiên, do tình hình giá nguyên vật liệu, nhiên liệu trong năm tăng cao, thị trường cạnh tranh về giá và chiến lược tiếp thị, lợi nhuận sau thuế của năm 2023 giảm 8,37% so với cùng kỳ năm 2022.

*Bảng 05: Kết quả thực hiện so sánh với kế hoạch hàng năm
trong nhiệm kỳ IV (2019-2024) (đvt: tỷ đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Doanh thu thuần					
Kế hoạch	1.468,00	1.430,00	1.540,00	1.550,00	1.701,00
Thực hiện	1.468,39	1.451,95	1.498,39	1.592,73	1.719,03
% hoàn thành	100,03%	101,54%	97,30%	102,76%	101,06%
Lợi nhuận sau thuế					
Kế hoạch	230,00	232,80	215,00	200,00	216,00
Thực hiện	232,63	179,54	159,28	200,08	183,33

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
% hoàn thành	101,15%	77,12%	74,08%	100,04%	84,88%
Tỷ suất ROS					
Kế hoạch	15,67%	16,28%	13,96%	12,90%	12,70%
Thực hiện	15,84%	12,37%	10,63%	12,56%	10,66%
% hoàn thành	101,12%	75,95%	76,14%	97,35%	83,99%
Cổ tức					
Thực hiện	Chi trả cổ tức bằng tiền với tỷ lệ 25%				

Với mục tiêu, chiến lược rõ ràng và được triển khai cụ thể, phù hợp đến từng khối giúp doanh thu bám sát so với kế hoạch đặt ra. Tuy nhiên dịch bệnh đã gây ra nhiều khó khăn đến tình hình kinh tế chung và hoạt động kinh doanh công ty nói riêng, dẫn đến lợi nhuận những năm 2020, năm 2021 chỉ đạt hơn 70% so với kế hoạch. Công ty luôn đảm bảo quyền lợi cho các nhà đầu tư, các cổ đông khi duy trì chi trả cổ tức bằng tiền với tỷ lệ 25% hàng năm.

2.2 Các giải thưởng trong nhiệm kỳ IV

STT	Danh hiệu/Hình thức khen thưởng được các cấp trao tặng	Thời gian được tặng thưởng
1	Thủ tướng Chính phủ trao tặng: Cờ thi đua về thành tích hoàn thành xuất sắc, toàn diện nhiệm vụ công tác, dẫn đầu phong trào thi đua yêu nước.	Năm 2020
2	Bộ Công thương trao tặng: Danh hiệu “Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín”. Bằng khen cho các doanh nghiệp đạt Giải thưởng Sao Vàng đất Việt.	Năm 2020 Năm 2021
3	Bảo hiểm xã hội Việt Nam trao tặng: Bằng khen đã thực hiện tốt chế độ, chính sách BHXH, BHYT.	Năm 2019, 2021
4	Bộ Lao động TB & XH trao tặng: Bằng khen đã thực hiện tốt pháp luật lao động, chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động.	Năm 2019
5	Tổng LĐLĐ Việt Nam trao tặng: Bằng khen đã có thành tích xuất sắc trong việc chăm lo tốt đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động. Chứng nhận danh hiệu “Doanh nghiệp tiêu biểu vì Người lao động”.	Năm 2022, 2023 Năm 2019-2020, 2022, 2023
6	Liên đoàn Lao động trao tặng:	

STT	Danh hiệu/Hình thức khen thưởng được các cấp trao tặng	Thời gian được tặng thưởng
	Cờ thi đua có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua lao động giỏi và xây dựng tổ chức công đoàn vững mạnh.	Năm 2019, 2021, 2023
	Bằng khen về thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua "Công nhân, viên chức, lao động nỗ lực vượt khó, sáng tạo, quyết tâm chiến thắng đại dịch Covid-19".	Năm 2021
	Bằng khen có thành tích xuất sắc trong công tác triển khai, vận động, đóng góp, quản lý Quỹ xã hội từ thiện tấm lòng vàng Công đoàn Đồng Tháp".	Năm 2020-2021
	Bằng khen về thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua và hoạt động công đoàn.	Năm 2019, 2022
7	<i>Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp trao tặng:</i>	
	Chứng nhận danh hiệu "Doanh nghiệp tiêu biểu" tỉnh Đồng Tháp.	Năm 2019, 2021, 2023
	Bằng khen đã có thành tích xuất sắc 02 năm liên tục được công nhận danh hiệu "Doanh nghiệp tiêu biểu", "Doanh nghiệp nhỏ và vừa tiêu biểu"	Năm 2019, 2023
	Bằng khen đã có thành tích xuất sắc, tiêu biểu thực hiện tốt chính sách pháp luật về thuế.	Năm 2021, 2022
	Bằng khen về thành tích xuất sắc trong hoạt động công đoàn.	Năm 2018-2023
8	<i>Các Tổ chức khác:</i>	
	Bằng khen đã có thành tích xuất sắc trong việc chăm lo tốt đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động do Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) trao tặng.	Năm 2023
	Chứng nhận Top 100 Doanh nghiệp bền vững Việt Nam do Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) trao tặng.	Năm 2019, 2021, 2023
	Top 50 Doanh nghiệp niêm yết có năng lực cạnh tranh tốt nhất do Chương trình Đánh giá năng lực Quản trị doanh nghiệp trao tặng.	Năm 2019
	Chứng nhận Top 50 Công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam được công bố bởi Tạp chí Forbes Việt Nam.	Năm 2019, 2020
	Chứng nhận Top 500 Doanh nghiệp lợi nhuận tốt nhất Việt Nam do Profit 500 chứng nhận.	Năm 2019, 2020, 2021, 2022, 2023
	Chứng nhận Top 10 Doanh nghiệp Dược uy tín do Vietnam Report công bố.	Năm 2019, 2020, 2021, 2022, 2023
	Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam 2019 do Tạp chí Nhịp cầu Đầu tư chứng nhận.	Năm 2019
	Chứng nhận "Hàng Việt Nam chất lượng cao" do Hội Doanh	Năm 2019, 2020-

STT	Danh hiệu/Hình thức khen thưởng được các cấp trao tặng	Thời gian được tặng thưởng
	ng nghiệp hàng Việt Nam chất lượng cao trao tặng.	2021, 2022, 2023
	Chứng nhận "Doanh nghiệp có môi trường làm việc tốt nhất Châu Á 2019 - Best Companies to work for in Asia 2019" do Tạp chí HR Asia bình chọn.	Năm 2019
	Chứng nhận "Doanh nghiệp xuất sắc Châu Á - Thái Bình Dương" (hạng mục Corporate Excellence).	Năm 2020
	Cúp danh hiệu "Cánh Sếu Vàng - Hành trình 10 năm một chặng đường (2009-2019)" đã có thành tích xuất sắc trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần thúc đẩy sự nghiệp phát triển cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam do VCCI Cần Thơ trao tặng.	Năm 2019
	Huy chương vàng vì sức khỏe cộng đồng - sản phẩm Đường ăn kiêng Aspamic do Hiệp hội TPCN Việt Nam trao tặng.	Năm 2020
	Huy chương vàng vì sức khỏe cộng đồng - sản phẩm Kẹo ngậm Vitamin C 20mg do Hiệp hội TPCN Việt Nam trao tặng.	Năm 2020
	Chứng nhận Top 100 Giải thưởng Sao Vàng đất Việt Trung ương Hội Doanh nhân trẻ trao tặng.	Năm 2021
	Chứng nhận "Doanh nghiệp niêm yết đạt Chuẩn Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán" do Vietstock, Hiệp hội VAFE và báo FILI đồng tổ chức và bình chọn.	Năm 2022, 2023
	Chứng nhận Top 10 Nơi làm việc tốt nhất ngành Dược - Thiết bị Y tế do Viet Research bình chọn.	Năm 2023

PHẦN 3: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2024 VÀ NHIỆM KỲ V (2024-2029)

1. Khái quát tình hình kinh tế và thị trường ngành Dược trong 5 năm tiếp theo

Thị trường dược Việt Nam được đánh giá là thị trường lớn thứ hai ở Đông Nam Á và có rất nhiều tiềm năng để phát triển. Cùng với phát triển kinh tế thu nhập bình quân đầu người đạt 4.284 USD năm 2023 so với 2019 là 3.694 USD, đi cùng với phát triển là sự tăng trưởng đáng kể của ngân sách chăm sóc y tế, nhu cầu được chăm sóc và điều trị bằng thuốc và dược phẩm ngày càng cao hơn.

Việt Nam là một trong những quốc gia có tốc độ già hóa dân số nhanh nhất thế giới, người từ 60 tuổi trở lên chiếm hơn 12% dân số vào năm 2021 và đến 2050, con số này được dự báo sẽ tăng lên trên 25%. Hiện nay, tuổi thọ trung bình của người Việt Nam ở mức 73,5 tuổi, nhưng số năm sống khỏe mạnh thấp so với nhiều nước. Số năm phụ nữ sống có bệnh tật trung bình khoảng 11 năm và nam giới khoảng 8 năm. Đáng lưu ý, trong gánh nặng bệnh tật kép, người Việt Nam

thường mắc các bệnh mạn tính, bình quân mỗi người cao tuổi từ 65 tuổi trở lên có 3 bệnh chủ yếu là các bệnh không lây nhiễm, đòi hỏi điều trị và chăm sóc lâu dài.

Nhu cầu chăm sóc sức khỏe và chăm sóc xã hội tăng lên theo độ tuổi. Thị trường ngành chăm sóc sức khỏe Việt Nam đang gia tăng nhanh chóng. Tổng chi tiêu cho y tế tăng từ 16,1 tỷ USD (2017) lên hơn 20 tỷ USD (2021). Chi tiêu cho dược phẩm cũng tăng đến hơn 6,6 tỷ USD trong năm 2021. Việc đầu tư, nâng cấp nhà máy lên tiêu chuẩn cao nhằm đầu thầu vào kênh bệnh viện sẽ là lời giải cho bài toán tăng trưởng trong thời gian tới. Với sự hỗ trợ pháp lý, đặc biệt là Thông tư 15/2019/TT-BYT, các sản phẩm nội địa đã bắt đầu thâm nhập đáng kể vào kênh ETC (Thuốc điều trị), đặc biệt là ở Nhóm 2, vốn trước đây chỉ là sân chơi của sản phẩm nhập khẩu. Đây sẽ là cơ hội tiềm năng cho các doanh nghiệp dược trong nước.

Trước tác động của đại dịch, ngành dược đã gặp những khó khăn nhất định khi đứt gãy chuỗi cung ứng, giá nguyên liệu và vận chuyển tăng cao, cùng với đó là các quy định phòng chống dịch bệnh siết chặt 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. Sự tác động của Covid-19 đến ngành Dược trong năm 2021 cho thấy có đến 57,14% doanh nghiệp đánh giá tình hình kinh doanh có xấu đi. Năm 2022, sau khi dịch bệnh qua đi sẽ có nhiều tín hiệu tích cực hơn so với năm 2021. Nếu như ngành dược trong năm 2021 được đánh giá là khó có những đột phá, phân hóa giữa các doanh nghiệp, thì triển vọng năm 2022 đã nổi bật hơn về triển vọng tích cực hơn so với năm 2021. Các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (FTA) mà Việt Nam đã ký kết sẽ là động lực tăng trưởng của ngành Dược trong thời gian tới khi tạo điều kiện cho các doanh nghiệp dược phẩm mở rộng thị trường xuất khẩu, phát triển mạng lưới phân phối, tiếp cận thêm vốn, công nghệ và nguồn nhân lực chất lượng cao hướng tới các dòng sản phẩm đạt tiêu chuẩn cao hơn như EU-GMP, Japan-GMP. Dự báo quy mô ngành dược phẩm Việt Nam đạt xấp xỉ 141.400 tỷ đồng, tăng 9,2% so với cùng kỳ, đến từ nhu cầu cho các sản phẩm hỗ trợ tăng sức đề kháng và phòng dịch tiếp tục tăng trưởng và nhu cầu điều trị các bệnh hướng thần kinh, tim mạch, hô hấp, rối loạn nội tiết do các di chứng sau khi mắc Covid-19.

2. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2024

Thị trường dược phẩm dự kiến vẫn còn nhiều khó khăn và tiếp tục cạnh tranh trên kênh thầu và kênh ngoài thầu trong năm 2024, để chuẩn bị Công ty đã lên kế hoạch tập trung nguồn lực nhằm đẩy mạnh doanh thu hàng sản xuất để cải thiện biên lợi nhuận. Năm 2024, Công ty hướng đến tăng trưởng doanh thu là 5,29%, tương ứng 1.810 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế năm 2024 ước tính đạt 200 tỷ đồng, tăng trưởng 9,09% so với năm 2023.

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2024	Thực hiện 2023	So sánh
Doanh thu thuần	1.810,00	1.719,03	105,29%
Lợi nhuận sau thuế	200,00	183,33	109,09%

3. Chỉ tiêu kế hoạch nhiệm kỳ V (2024-2029)

Trong nhiệm kỳ tới, DOMESCO chú trọng về việc đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, cải tiến kỹ thuật, tái đầu tư để nâng cấp hệ thống sản xuất với dây chuyền đạt chuẩn EU-GMP. Công ty giữ mức độ tăng trưởng bền vững đối với doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế cho các năm từ 2024-2029, chi tiết như sau:

Bảng 06: Kế hoạch định hướng nhiệm kỳ V (2024-2029) (đvt: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029
Doanh thu thuần	1.719	1.810	1.900	1.995	2.095	2.200	2.310
Lợi nhuận sau thuế	183,33	200	228	251	275	302	330
ROS	10,66%	11,05%	11,98%	12,60%	13,14%	13,71%	14,29%

4. Các giải pháp thực hiện chủ yếu

4.1. Giải pháp đạt chỉ tiêu

a. Kinh doanh nội địa

▪ **Kênh ETC:**

- Tiếp tục đưa ra thị trường các sản phẩm có tương đương sinh học, sản phẩm mới tham gia thầu nhóm 2.
- Chuyên biệt hóa đội ngũ bán hàng cho kênh ETC để tối ưu hóa doanh số và thực hiện thầu tại các Bệnh viện.
- Triển khai kế hoạch kinh doanh hiệu quả trên kênh phòng khám, phòng mạch. Xây dựng KPI cho trình dược viên (TDV) phù hợp trên từng địa bàn.
- Tăng cường và tìm kiếm đối tác mới nhằm tăng doanh số hàng sản xuất, tăng doanh số tại các khu vực DOMESCO chưa tối ưu được lợi thế.
- Thúc đẩy doanh số, phát triển nhãn hàng riêng cho các đối tác.
- Tham gia các gói thầu cho các sản phẩm đạt chuẩn EU-GMP từ năm 2026.

▪ **Kênh OTC:**

- Đẩy mạnh việc phát triển thương hiệu.
- Tiếp tục hoàn thiện mạng lưới kinh doanh và hệ thống phân phối.
- Gia tăng độ phủ khách hàng, độ phủ sản phẩm, thúc đẩy câu lạc bộ khách hàng thân thiết.

- Xây dựng chương trình bán hàng phù hợp với từng đối tượng. Tận dụng tối đa 02 công cụ DMS-ONE và ERP để kết nối và hỗ trợ TDV.
- Thương mại hóa các sản phẩm đạt chuẩn EU-GMP từ Quý 4-2025.

b. Kinh doanh quốc tế

- Tiếp tục thúc đẩy doanh số các khách hàng truyền thống như Myanmar, Philippines... Mở rộng khách hàng các thị trường mới.
- Thúc đẩy khách hàng đa dạng hóa danh mục, đăng ký thêm sản phẩm mới.
- Tiếp tục phát triển và ra mắt thị trường loạt sản phẩm mới chất lượng phù hợp với nhu cầu thị trường.
- Tiếp tục phát triển kênh thương mại điện tử và kinh doanh online cho các nhóm hàng phù hợp.

c. Hoạt động sản xuất

- Hoàn thành việc nâng cấp tiêu chuẩn từ GMP-WHO lên tiêu chuẩn EU-GMP.
- Tiếp tục duy trì GMP, 5S, sản xuất tinh gọn, thông qua giám sát chặt chẽ việc thực hiện.
- Thực hiện cải tiến tăng năng suất lao động, duy trì thực hiện các giải pháp giảm chi phí.

d. Hoạt động đầu tư và mua sắm thiết bị

- Mua sắm tài sản, dịch vụ và quản lý tài sản: Thực hiện thủ tục mua sắm thiết bị các phòng ban và các nhà máy sản xuất theo kế hoạch mua sắm, kế hoạch đầu tư dự án Nhà máy Nonbetalactam đạt tiêu chuẩn EU-GMP và các dự án trong giai đoạn 5 năm sắp tới.
- Đầu tư nâng cấp hệ thống CNTT, trang thiết bị thiết bị phục vụ cho hệ thống sản xuất và chất lượng.
- Bảo trì, bảo dưỡng công trình để tăng tuổi thọ và duy trì hoạt động thường xuyên.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2023 và nhiệm kỳ IV (2019-2024); kế hoạch sản xuất, kinh doanh năm 2024 và nhiệm kỳ V (2024-2029) của Công ty CP Xuất nhập khẩu Y tế DOMESCO.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông.

Trân trọng!

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Nguyễn Việt Phương