

BÁO CÁO TỔNG KẾT ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2024 KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025

I. Tổng quan về thị trường dược phẩm năm 2024 và triển vọng của thị trường dược phẩm năm 2025

1. Tổng quan thị trường dược phẩm năm 2024

- Tăng trưởng sản xuất và nhập khẩu

- Chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) ngành dược đạt 107,3 điểm, cho thấy sự tăng trưởng nhẹ so với năm 2023. DOANH NHAN VIET NAM+2 Công ty cổ phần GMPc Việt Nam+2 Công ty cổ phần GMPc Việt Nam+2
- Trong 10 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu dược phẩm đạt 3,56 tỷ USD (tăng 26,9% so với cùng kỳ), trong đó 70% nguyên phụ liệu nhập từ Trung Quốc và 17,2% từ Ấn Độ. Công ty cổ phần GMPc Việt Nam+1 Công ty cổ phần GMPc Việt Nam+1
- Ngành dược vẫn phụ thuộc vào thuốc và nguyên phụ liệu dược phẩm nhập khẩu. Công ty cổ phần GMPc Việt Nam+1 Công ty cổ phần GMPc Việt Nam+1

- Kênh phân phối và chính sách hỗ trợ

- Kênh ETC (bệnh viện) là động lực tăng trưởng chính nhờ các chính sách ưu tiên sử dụng thuốc sản xuất trong nước và việc triển khai bảo hiểm y tế quốc gia. Trường Cao Đẳng Y Hà Nội+424HMoney+4 Công ty cổ phần GMPc Việt Nam+4
- Luật Dược sửa đổi và các chính sách đấu thầu mới tạo cơ hội cho doanh nghiệp dược nội địa phát triển. Công ty cổ phần GMPc Việt Nam+2 Công ty cổ phần GMPc Việt Nam+2 HONDATOTO+2

- Xu hướng và triển vọng

- Việt Nam được đánh giá là một trong những thị trường dược phẩm mới nổi với tiềm năng tăng trưởng cao, nhờ quy mô dân số lớn và tốc độ già hóa nhanh. Trường Cao Đẳng Y Hà Nội+2 antt.vn+2 hopcaocap.vn+2
- Các hiệp định thương mại tự do (FTA) như EVFTA tạo điều kiện cho doanh nghiệp dược mở rộng thị trường xuất khẩu và tiếp cận công nghệ tiên tiến. HONDATOTO+1 antt.vn+1
- Chính phủ đã ban hành Chiến lược quốc gia phát triển ngành dược Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn 2045, nhằm tăng tính tự chủ và đưa Việt Nam trở thành trung tâm sản xuất dược phẩm giá trị cao trong khu vực.

2. Triển vọng của thị trường dược phẩm năm 2025

Triển vọng thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2025 được đánh giá tích cực, với nhiều động lực thúc đẩy tăng trưởng từ cả yếu tố nội tại và môi trường bên ngoài. Dưới đây là tổng quan về các xu hướng và cơ hội nổi bật:

- Tăng trưởng thị trường và quy mô

- Quy mô thị trường: Dự kiến đạt khoảng 10 tỷ USD vào năm 2025, tăng từ 7 tỷ USD năm 2023, với tốc độ tăng trưởng kép (CAGR) khoảng 8–10%/năm. Nhịp sống kinh tế Việt Nam & Thế giới
- Chi tiêu y tế: Tổng chi tiêu cho y tế dự kiến đạt 23,3 tỷ USD vào năm 2025, tăng từ 20 tỷ USD năm 2021, phản ánh nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng.

- Động lực tăng trưởng

+ Dân số và nhu cầu chăm sóc sức khỏe

- Già hóa dân số: Tỷ lệ người từ 60 tuổi trở lên tăng từ 11,9% năm 2019 lên 13,9% năm 2023, dự kiến tiếp tục tăng, dẫn đến nhu cầu sử dụng dược phẩm và dịch vụ y tế cao hơn. <https://baomoi.com+1Vietstock+1>
- Tăng chi tiêu cho y tế: Chi tiêu bình quân đầu người cho dược phẩm dự báo tăng từ 1,46 triệu đồng (2021) lên 2,12 triệu đồng (2026), với CAGR 7,8%, tương đương 5% thu nhập bình quân hàng năm. <https://baomoi.com>

+ Chính sách hỗ trợ và cải cách pháp lý

- Luật Dược sửa đổi: Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp nội địa, với mục tiêu thuốc sản xuất trong nước đáp ứng 80% số lượng thuốc sử dụng và chiếm 70% giá trị thị trường vào năm 2030. pharmed.vn
- Chính sách đấu thầu thuốc: Các quy chế đấu thầu thuốc trong bệnh viện được nói lỏng và thông thoáng hơn, thúc đẩy tăng trưởng kênh ETC (thuốc kê đơn). <https://baomoi.com+1Báo điện tử Dân Trí+1>

+ Chuyển đổi số và công nghệ cao

- Đầu tư vào R&D: Doanh nghiệp dược trong nước đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển, đặc biệt trong các lĩnh vực công nghệ cao như vaccine, thuốc sinh học và thuốc điều trị bệnh mãn tính. caodangyduochem.vn
- Chuyển đổi số: Ứng dụng công nghệ sinh học, trí tuệ nhân tạo (AI) và dữ liệu lớn (Big Data) trong nghiên cứu thuốc, quản lý chuỗi cung ứng và chăm sóc khách hàng. caodangyduochem.vn

- Thách thức cần lưu ý

- Phụ thuộc vào nhập khẩu: Ngành dược Việt Nam vẫn phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu và thuốc nhập khẩu, đặc biệt từ các thị trường như Trung Quốc và Ấn Độ. Nhịp sống kinh tế Việt Nam & Thế giới
- Biến động tỷ giá: Rủi ro về tỷ giá có thể làm tăng giá nhập khẩu nguyên liệu trong năm 2025, ảnh hưởng đến chi phí sản xuất và giá bán sản phẩm.

II. Kết quả kinh doanh năm 2024 của VMD

Năm 2024, 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 2024, Công ty đã duy trì được kết quả sản xuất kinh doanh với Tổng doanh thu thực hiện năm 2024 của VMD là **1.254,97 tỷ đồng**, đạt 125,5% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2024 là **30,6 tỷ đồng**, đạt 74,74% kế hoạch năm, chi tiết như sau:

BẢNG CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2024

Đơn vị tính: triệu đồng

| STT | CHỈ TIÊU | THỰC HIỆN 2023 | KẾ HOẠCH 2024 | THỰC HIỆN 2024 | TỶ LỆ TH/KH 2024 |
|-----|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 6=4/3 |
| 1. | Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 3.552.263 | 1.046.592 | 1.254.971 | 119,91% |
| 2. | Các khoản giảm trừ doanh thu | 8.283 | | 5.102 | |
| 3. | Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 3.543.980 | 1.046.592 | 1.249.868 | 119,42% |
| 4. | Giá vốn hàng bán | 3.255.769 | 920.571 | 1.130.924 | 122,85% |
| 5. | Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 288.210 | 118.021 | 118.944 | 100,78% |
| 6. | Doanh thu hoạt động tài chính | 13.437 | 7.395 | 7.413 | 100,24% |
| 7. | Chi phí tài chính | 4.781 | 5.615 | 10.274 | 182,97% |
| | <i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i> | <i>1.749</i> | <i>1.853</i> | <i>3.703</i> | <i>199,84%</i> |
| 8. | Chi phí bán hàng | 207.100 | 76.168 | 85.734 | 112,56% |
| 9. | Chi phí quản lý doanh nghiệp | 43.118 | 28.750 | 27.712 | 96,39% |
| 10. | Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh | 46.648 | 21.883 | 2.637 | 12,05% |
| 11. | Thu nhập khác | 712 | 19.117 | 28.417 | 148,65% |
| 12. | Chi phí khác | 3.754 | 0 | 465 | |
| 13. | Lợi nhuận khác | (3.042) | 19.117 | 28.006 | 146,50% |
| 14. | Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế | 43.606 | 41.000 | 30.643 | 74,74% |
| 15. | Chi phí thuế TNDN hiện hành | 12.416 | 8.200 | 7.090 | |
| 16. | Lợi nhuận sau thuế TNDN | 28.237 | 32.300 | 23.194 | 71,81% |

Kết quả hoạt động kinh doanh của các phòng ban/đơn vị thành viên

năm 2024 như sau:

Đối với lĩnh vực dịch vụ Kho vận: Doanh thu thuần thực hiện năm 2024 là 8,38 tỷ đồng, đạt 75,13% kế hoạch năm 2024. Nguyên nhân với đơn giá thuê mới do sau khi Thành ủy tăng giá thuê kho lên chưa tìm được khách thuê.

Hoạt động cho thuê Cao ốc văn phòng 246 Công Quỳnh: Tổng doanh thu thực hiện năm 2024 của tòa nhà là 32,08 tỷ đồng, đạt 101,10% kế hoạch, trong đó: Doanh thu tiền cho thuê văn phòng là 21,26 tỷ đồng ~ 100,27% kế hoạch. Doanh thu phí quản lý, dịch vụ, quảng cáo là 6,51 tỷ đồng ~ 102,96% kế hoạch. Doanh thu trông giữ xe là 1,35 tỷ đồng ~ 97,16% kế hoạch. Tổng chi phí thực hiện trong kỳ là 8,08 tỷ đồng ~ 95,47% kế hoạch năm 2024. Các chi phí đều nằm trong mức kiểm soát. Lợi nhuận trước thuế và khấu hao năm 2024 của đơn vị đạt 24,0 tỷ đồng ~ 103,15 % kế hoạch năm 2024.

Hoạt động cho thuê Cao ốc văn phòng 45 Võ Thị Sáu: Tổng doanh thu thực hiện năm 2024 là 63,08 tỷ đồng, đạt 101,97% kế hoạch. Trong đó: Doanh thu cho thuê văn phòng là 43,45 tỷ đồng ~ 104,18% kế hoạch năm 2024. Doanh thu từ phí dịch vụ + quảng cáo là 15,13 tỷ đồng ~ 97,99% kế hoạch năm 2024. Doanh thu trông giữ xe là 1,89 tỷ đồng ~ 115,92% kế hoạch năm 2024.

Tổng chi phí vận hành văn phòng là 27,71 tỷ đồng ~ 96,39% kế hoạch năm 2024. Các chi phí đều nằm trong mức kiểm soát. Lợi nhuận trước thuế và khấu hao thực hiện năm 2024 của Công ty mẹ đạt 24,01 tỷ đồng.

Kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Vimedimex: Tổng doanh thu tài chính là 1,78 tỷ đồng, lợi nhuận ròng của Công ty là 1,78 tỷ đồng

Kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Vimedimex Bình Dương: Tổng doanh thu năm 2024 của đơn vị đạt 892,35 tỷ đồng ~ 99,15% kế hoạch. Lợi nhuận gộp thực hiện là 8,1 tỷ đồng ~ 110,47% kế hoạch năm 2024. Tổng chi phí năm 2024 là 5,68 tỷ đồng, đạt 118,44% kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế và khấu hao thực hiện năm 2024 của đơn vị là 2,41 tỷ đồng, đạt 95,34% kế hoạch năm.

Kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH-TTPP Dược phẩm Vimedimex: Tổng lợi nhuận trước thuế của đơn vị đạt 1,46 tỷ đồng chỉ đạt 24,37% kế hoạch của năm.

II. Kế hoạch kinh doanh năm 2025

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. Tìm kiếm, mở rộng kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ mang lại lợi nhuận cao, không chạy đua theo Doanh thu mà tập trung vào hiệu quả kinh doanh để có thể nâng cao lợi nhuận thực tế, cải thiện thu nhập của người lao động.

Thứ nhất: Chỉ tiêu kinh doanh năm 2025

Năm 2025, VMD đặt mục tiêu Tổng doanh thu toàn Công ty là: 1.000 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 28,15% so với số thực hiện năm 2024. Lợi nhuận trước thuế là 41 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 94,02% so với số thực hiện năm 2024. Chi tiết như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Thứ hai: 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/ND-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.

Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động năm 2024, kế hoạch kinh doanh năm 2025, kính báo cáo Đại hội cổ đông./.

Trân trọng cảm ơn!

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

LÊ TRÍ DŨNG