CÔNG TY CỔ PHẦN
DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG CPC1

Số: 556 /BC- CPC1

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 21 tháng 3 năm 2024

BÁO CÁO
TỔNG KẾT CÔNG TÁC NĂM 2023, KẾ HOẠCH NĂM 2024

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

PHẦN I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2023

1. Đặc điểm tình hình

Trong bối cảnh kinh tế thế giới có triển vọng tiêu cực, tăng trưởng toàn cầu giảm tốc do chính sách thắt chặt tiền tệ, cuộc chiến Nga - Ukraine và một số xung đột trên thế giới tiếp tục đè nặng lên các hoạt động kinh tế.

Năm 2023, phát triển kinh tế- xã hội của Việt Nam diễn ra trong bối cảnh bất lợi cả từ bên ngoài (quốc tế, khu vực trên nhiều lĩnh vực cả kinh tế, chính trị, quân sự) và bên trong (những khó khăn lớn của một nền kinh tế mở phụ thuộc bởi bên ngoài, mới trải qua giai đoạn khủng hoảng nghiêm trọng bởi đại dịch Covid-19), có ảnh hưởng tiêu cực đến chuỗi cung ứng, giá cả, an ninh năng lượng, an ninh lương thực bị đe doạ.

Tuy vậy, kinh tế Việt Nam tiếp tục được duy trì ổn định và đạt được kết quả tăng trưởng rất đáng trân trọng. Kinh tế vĩ mô, lạm phát được kiểm soát và các cân đối lớn của nền kinh tế được bảo đảm. Có được kết quả trên, thể hiện sự nỗ lực lớn của Chính phủ, Quốc hội trong việc chỉ đạo thực hiện đồng bộ các chính sách tài khóa, tiền tệ, trong đó phải kể đến việc chỉ đạo giảm liên tiếp 04 lần lãi suất điều hành, chính sách miễn, giảm lãi suất, giãn, hoãn, cơ cấu lại nợ và thực hiện các chính sách miễn, giảm, gia hạn thuế, phí, lệ phí, tiền thuê đất, cùng với đó là tập trung chỉ đạo xử lý các ngân hàng yếu kém, các dự án, doanh nghiệp thua lỗ đã kéo dài nhiều năm; kịp thời chỉ đạo tháo gỡ những vấn đề phức tạp phát sinh.

Cùng với nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân tăng cao, ngành dược phẩm Việt Nam nhận được đầu tư lớn từ doanh nghiệp trong nước và nước ngoài. Nửa đầu năm 2023 kênh ETC phục hồi mạnh mẽ so với cùng kỳ đó là do các biện pháp tháo gỡ khó khăn cho ngành dược bắt đầu có hiệu lực: Việc gia hạn số đăng thuốc (Nghị quyết 80/2023/QH15) có hiệu lực từ tháng 1/2023, và Thông tư số 06/2023/TTBYT quy định việc đấu thầu thuốc tại các cơ sở y tế công lập, tháo gỡ các khó khăn liên quan đến đấu thầu thuốc, giá thuốc có hiệu lực kể từ ngày 27/04 đã giúp cho kênh ETC tăng trưởng tốt trong 6 tháng đầu năm. Bên cạnh đó, các dịch bệnh như Covid-19 (với sự xuất hiện của biến chủng XBB.1.16), dịch thủy đậu, tay chân miệng,... bùng phát khiến nhu cầu sử dụng thuốc tại các cơ sở y tế công lập tăng cao. Ngoài ra, lượng hàng cung cấp đã có

dấu hiệu cải thiện và tương đối đầy đủ tại các bệnh viện, đồng thời, thuốc ngoại đã được nhập về nhiều hơn so với trước đây.

Trong 6 tháng đầu năm 2023, tỷ giá giao dịch USD/VND thị trường có xu hướng giảm. Tuy nhiên, từ giữa tháng 6/2023, khi Fed tiếp tục thắt chặt chính sách tiền tệ và duy trì lãi suất ở mức cao trong khi lãi suất điều hành của Ngân hàng Nhà nước và lãi suất thị trường trong nước giảm, tạo áp lực khiến tỷ giá USD/VND trong nước có dấu hiệu tăng trở lại. Công ty thường xuyên giao dịch các loại ngoại tệ USD, EURO, SGD tỷ giá biến động nhiều trong ngày và dần tăng cao vào các tháng cuối năm ảnh hưởng đến công tác thanh toán cho đối tác nước ngoài và làm tăng chi phí tài chính của doanh nghiệp.

Trong năm 2023, Cục Quản lý Dược đã ban hành 09 quyết định 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 (09 đợt) đã tháo gỡ khó khăn cho hoạt động của Công ty. Tuy nhiên do khan hiếm nguyên liệu đầu vào của một số một số nhà cung cấp nước ngoài nên trong một số giai đoạn nhất định số lượng hàng nhập về không đủ, không đúng kế hoạch của Công ty vì thế nguy cơ thiếu hàng, tình trạng Công ty phải đền thầu, phạt thầu vẫn xảy ra ảnh hưởng đến chỉ tiêu doanh thu và chi phí.

Việc thu hồi công nợ năm 2023 tiến triển, công nợ quá hạn giảm đáng kể so với năm 2022. Nhờ thu hồi tốt công nợ nên Công ty chủ động hơn trong việc thanh toán cho Nhà cung cấp, giảm lệ thuộc vào các khoản vay ngắn hạn của các Ngân hàng.

Nhiều mặt hàng Công ty đang kinh doanh bị chậm gia hạn số đăng kí, sau khi một số hàng được gia hạn số đăng kí đến 31/12/2024 kế hoạch nhập hàng để cung ứng cho trúng thầu khó khăn vì số lượng lớn, đặc biệt sau Covid, tình hình khan hiếm nguyên liệu xảy ra nhiều hơn dẫn đến nhà sản xuất không đáp ứng được đơn đặt hàng của Công ty, tiến độ hàng về cũng chậm trễ so với tiến độ gói thầu gây khó khăn trong việc cung ứng.

Tỷ lệ thực hiện hợp đồng hàng trúng thầu của nhiều cơ sở điều trị không cao, một số cơ sở điều trị chỉ lấy số lượng hàng dưới 80% trị giá trúng thầu, dẫn đến tồn kho cao, không tiêu thụ hết trước khi hết hạn dùng phải hủy khi hết hạn, công ty phải hoàn toàn chịu thiệt hại.

2. Kết quả kinh doanh năm 2023

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	TH năm 2022	KH năm 2023	TH năm 2023	So sánh TH 2023	
						Với TH 2022	Với KH 2023
1	Doanh thu	Tỷ đồng	2.159,4	2.250	2.158,3	99,9%	95,9%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	65,48	66,5	145	221,5%	218,1%

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	TH năm 2022	KH năm 2023	TH năm 2023	So sánh TH 2023	
						Với TH 2022	Với KH 2023
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	50,48	51,3	115,9	229,6%	226%
4	Tỷ lệ cổ tức	%	15	15	Dự kiến 15%	100%	100%

- Doanh thu đạt 2.158,3 tỷ đồng so với thực hiện năm 2022 giảm 1,1 tỷ đồng tương ứng giảm 0,05%, so với kế hoạch đạt 95,9%. Mặc dù không hoàn thành kế hoạch về doanh thu nhưng chỉ tiêu về Lợi nhuận công ty đạt vượt so với thực hiện năm 2022 và kế hoạch năm 2023, cụ thể: Lợi nhuận trước thuế đạt 145 tỷ đồng so với thực hiện năm 2022 tăng hơn 79,5 tỷ đồng tương đương tăng 118,1% và đạt 221,5% kế hoạch năm 2023. Lợi nhuận sau thuế đạt 115,9 tỷ đồng tăng 129,6% so với thực hiện năm 2022, đạt 226% kế hoạch năm 2023.

- Năm 2023 doanh số không đạt so với kế hoạch do hàng ARV trúng thầu trong năm thường xuyên về không đúng tiến độ và thiếu hàng; Một số mặt hàng chủ lực doanh số lớn nhà sản xuất không cung cấp đủ sản lượng; Gián đoạn nguồn hàng do hàng nhập khẩu bị vượt nhiệt độ và bị ẩm mốc vỏ hộp trong quá trình vận chuyển (Công ty đang phối hợp với các bên liên quan để giải quyết đền bù bảo hiểm); Một số hàng phân phối cho hãng bị giảm do hãng không phân phối qua CPC1 hoặc phân phối qua nhiều đối tác khác. Tuy nhiên lợi nhuận đạt và vượt kế hoạch do các mặt hàng chủ chốt của công ty đóng góp doanh số lớn tiếp tục trúng thầu được nhiều nơi; Một số mặt hàng trọng tâm vẫn được giữ vững; Công ty giữ được uy tín trong việc phân phối hàng cho một số hãng chiếm tỷ trọng cao; Gói hàng đàm phán ARV cung cấp trong 02 năm 2022 – 2023 góp phần ổn định doanh số cho Công ty. Năm 2023 tình hình kinh tế ổn định nên việc thu hồi công nợ cũng tốt hơn, công ty chủ động trong nguồn vốn lưu động, tăng vòng quay sử dụng vốn và giảm bớt các khoản vay đối với Ngân hàng, chi phí tài chính giảm. Chi phí xử lý hàng tồn kho, hết hạn giảm.

3. Kết quả thực hiện các công tác trọng tâm

- Mở rộng quan hệ hợp tác với một số đối tác nước ngoài thông qua lễ ký kết Biên bản ghi nhớ giữa hai bên: (1) Tháng 6/2023 ký kết Biên bản ghi nhớ với 2 đối tác Nga (Pharmasyntez và Medsintez) về phân phối các loại thuốc điều trị bệnh tiểu đường, điều trị ung thư; (2) Tháng 11/2023 ký kết Biên bản ghi nhớ Công ty TNHH AriBio (Hàn Quốc) về kinh doanh, tiếp thị và phân phối sản phẩm AR1001 tại Việt Nam sau khi được Bộ Y tế Việt Nam cấp phép lưu hành.

- Năm 2023 hoàn thành sửa chữa một số hạng mục xuống cấp của kho bảo quản tại Hà Nội kịp tiến độ tái thẩm định GSP và mái nhà kho số 1 thuộc chi nhánh Hồ Chí Minh bị hỏng, thấm dột.

- Trang bị 04 ô tô bổ sung phương tiện vận chuyển phục vụ cho nhu cầu kinh doanh.

- Chính thức triển khai phần mềm e-office trong toàn công ty từ tháng 1/2024 phát huy các tính năng và vai trò của nền tảng Base bao gồm: Quản lý công văn đi, đến; Quản lý công việc theo phòng ban; Tạo lập và quản lý đề xuất công viêc; Trao đổi thông tin nội bộ trên hệ thống.

- Tháng 11/2023 Công ty đã lập kế hoạch phối hợp với đối tác cung cấp dịch vụ triển khai phần mềm Oracle Netsuite thay thế phần mềm ERP BFO, thời gian vận hành dự kiến vào tháng 7/2024.

- Phối hợp với bộ phận Kiểm toán nội bộ Tổng công ty Dược Việt Nam đánh giá đầy đủ, chính xác về các rủi ro trong hoạt động hiện tại của Công ty và các Trung tâm kinh doanh, thời gian thực hiện từ tháng 2/2023 đến tháng 6/2023. Căn cứ báo cáo và khuyến nghị của bộ phận Kiểm toán nội bộ, Hội đồng quản trị đề nghị Ban Tổng giám đốc hoàn thiện các quy trình, quy định đồng thời tăng cường nguồn lực kiểm soát nội bộ nhằm đáp ứng công tác quản trị rủi ro theo nhu cầu phát triển lớn mạnh của Công ty.

- 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 vẫn đang chờ kết quả xét duyệt từ cơ quan chức năng do năm 2023 theo quy định để điều chỉnh pháp nhân phát sinh thêm thủ tục lấy ý kiến nhận xét của các cơ quan liên ngành.

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

- Năm 2023, Công ty tiếp tục được vinh danh trong danh sách Top 10 công ty Dược Việt Nam uy tín năm 2023 - 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 2024

1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2024

Năm 2024, trên cơ sở thuận lợi của thị trường đầu ra là kinh nghiệm bán hàng thầu vào hệ thống các cơ sở điều trị phủ rộng khắp cả nước, tuy nhiên khó khăn đối với Công ty luôn là nguồn sản phẩm đầu vào. Công ty nhận được thông báo từ nhà sản xuất một số mặt hàng tăng giá bán gấp đôi, gấp ba, thay đổi điều kiện bảo quản từ điều kiện thường sang bảo quản lạnh ($2^oC – 8^oC$),… sẽ làm tăng chi phí vốn trong năm 2024, khó khăn cho đầu ra vì thị trường không chấp nhận do điều kiện cơ sở vật chất khó đáp ứng cho kinh doanh hàng bảo quản lạnh. Một số mặt hàng nhà cung cấp ngừng sản xuất, không tiếp tục lưu hành tại thị trường Việt Nam gây gián đoạn nguồn hàng cung ứng. Hàng đấu thầu tập trung quốc gia không có lợi thế cạnh tranh về giá cho thầu năm tiếp theo, một số mặt hàng chủ lực ra khỏi danh mục đấu tập trung quốc gia. Thầu ARV cho 02 năm 2024 – 2025 sau khi xem xét cân nhắc hiệu quả, Công ty quyết định không tiếp tục triển khai. Một số chi phí tăng trong năm 2024 do: Tăng quỹ lương Ban tổng giám đốc và người lao động (kiện toàn nhân sự Ban Tổng giám đốc và dự kiến tháng 7/2024 Chính phủ tăng mức lương tối thiểu vùng); Tăng tiền thuê đất tại địa chỉ 356, 356A Giải Phóng; Chi phí sửa nền kho chi nhánh Hồ Chí Minh và kho tại Hà

Nội; Tỷ giá các đồng ngoại tệ tăng cao và chi phí lãi vay xu hướng tăng hơn so với năm 2023; Chi phí triển khai phần mềm ERP mới và một số chi phí khác. Một trong số nhiệm vụ trọng tâm của Công ty là xây dựng và triển khai kênh bán hàng OTC tuy nhiên nguồn sản phẩm là cơ sở để phát triển kênh bán hàng này vẫn rất hạn chế.

Công ty và các doanh nghiệp chờ đợi sự hỗ trợ từ các cơ quan chức năng về thay đổi cơ chế chính sách trong Luật Dược, Luật đấu thầu mới, chính sách giá sẽ thay đổi theo hướng phù hợp hơn.

Với tình hình trên, Công ty xây dựng một số chỉ tiêu kinh doanh chính của năm 2024 như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2023	Kế hoạch năm 2024	So sánh KH 2024 với TH 2023 (%)
1	Doanh thu	Tỷ đồng	2.158,3	2.250	104,2
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	145	120,5	83,1
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	115,9	96,4	83,2
4	Cổ tức	%	15	18	120

2. Kế hoạch chi trả lương Ban Tổng giám đốc năm 2024

Do Hội đồng quản trị quyết định dựa trên đánh giá mức độ đóng góp và hoàn thành công việc của các nhân sự thuộc Ban Tổng giám đốc trên cơ sở lương như sau:

TT	Chức danh	Tổng lương/tháng (đồng)
1	Tổng Giám đốc	65.000.000
2	Phó Tổng Giám đốc	Từ 50.000.000 ÷ 57.000.000

PHẦN III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về tài chính

- Chú trọng nâng cao công tác quản lý rủi ro trong toàn bộ hệ thống, nâng cao công tác quản trị tại các chi nhánh.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát về tài chính, tối ưu hóa chi phí, thu hồi công nợ.

- Cân đối và sử dụng nguồn vốn hợp lý, hiệu quả.

2. Giải pháp về sản phẩm

- Tập trung nguồn lực tìm kiếm đối tác, khai thác phát triển mặt hàng mới đáp ứng nhu cầu điều trị đặc biệt của Bệnh viện.

- Giữ vững và đẩy mạnh bán các mặt hàng chủ lực hiện có của Công ty.

- Tìm kiếm nguồn hàng, tiếp tục hoàn thiện phương án bán hàng OTC.

- Tiếp tục tìm kiếm và mở rộng thị trường. Kiểm soát và hỗ trợ công tác bán hàng tại các Trung tâm kinh doanh.

- Tập trung bán hàng qua kênh đấu thầu là kênh chính đem lại doanh số và lợi nhuận.

3. Giải pháp về quản trị

- Triển khai và đưa vào vận hành hệ thống phần mềm mới Oracle Netsuite tháng 7/2024.

- Xây dựng hệ thống trả lương thưởng theo KPI triển khai ban đầu đối với nhân viên kinh doanh và cán bộ quản lý.

- 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.

- Duy trì và cải thiện 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 2023, kế hoạch năm 2024 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 TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG CPC1

Công Việt Hải