

CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ DOMESCO

DỰ THẢO TRÌNH ĐHĐCĐ 2025

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2024

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2025

NỘI DUNG

PHẦN 1: ĐÁNH GIÁ TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG DƯỢC PHẨM VIỆT NAM NĂM 2024

PHẦN 2: KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2024

- Kết quả thực hiện năm 2024
- Báo cáo hoạt động chuyên môn

PHẦN 3: KẾ HOẠCH NĂM 2025

- Chi tiêu kế hoạch
- Các giải pháp thực hiện chủ yếu

PHẦN 1: ĐÁNH GIÁ TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG DƯỢC PHẨM VIỆT NAM 2024

Trong năm 2024, các công ty sản xuất và kinh doanh dược phẩm tại Việt Nam đã đối mặt với cả thuận lợi và khó khăn như sau:

1. Thuận lợi:

▪ Gia tăng nhu cầu chăm sóc sức khỏe:

Tốc độ già hóa dân số nhanh chóng dẫn đến nhu cầu sử dụng dịch vụ y tế và dược phẩm tăng cao. Dự kiến đến năm 2036, Việt Nam sẽ bước vào giai đoạn dân số già, với người trên 65 tuổi chiếm 14% tổng dân số.

▪ Chính sách hỗ trợ từ Chính phủ:

Các chính sách ưu đãi, hỗ trợ đầu tư và ưu đãi thuế đã tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp dược phẩm phát triển.

▪ Cơ hội từ các Hiệp định Thương mại Tự do (FTA):

Việc tham gia các FTA thế hệ mới giúp doanh nghiệp dược phẩm mở rộng thị trường xuất khẩu và tiếp cận công nghệ tiên tiến.

2. Khó khăn:

▪ Hạn chế về cơ sở hạ tầng và công nghệ:

Cơ sở hạ tầng, trình độ kỹ thuật và công nghệ trong ngành dược phẩm còn hạn chế, thiếu các khu công nghiệp dược - sinh học tập trung.

▪ Quy mô doanh nghiệp và vốn đầu tư:

Phần lớn doanh nghiệp dược phẩm trong nước có quy mô nhỏ, vốn đầu tư khiêm tốn, gây khó khăn trong cạnh tranh và mở rộng thị trường.

Doanh nghiệp nước ngoài với tiềm lực tài chính và công nghệ mạnh tạo áp lực về giá, chất lượng và quy mô sản phẩm.

▪ Biến động giá nguyên vật liệu và chi phí sản xuất:

Biến động giá năng lượng, nguyên vật liệu đầu vào và chi phí hậu cần gia tăng gây áp lực lên chi phí sản xuất và lợi nhuận của doanh nghiệp.

▪ Biến động chi phí:

Tỷ giá EUR/VND, USD/VND và giá nguyên liệu, năng lượng tiếp tục biến động, làm tăng chi phí nhập khẩu và ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận công ty.

▪ Cạnh tranh khốc liệt:

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành ngày càng gia tăng, đòi hỏi các công ty phải không ngừng cải tiến sản phẩm và dịch vụ để thu hút khách hàng.

▪ Áp lực chuyển đổi công nghệ:

Việc chuyển đổi từ thuốc hóa dược sang thuốc sinh học đòi hỏi năng lực nghiên cứu và công nghệ cao, tạo áp lực lớn lên các doanh nghiệp nội địa.

Để vượt qua những thách thức này, các doanh nghiệp dược phẩm cần đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, nâng cao chất lượng sản phẩm, áp dụng công nghệ mới và tìm kiếm cơ hội hợp tác quốc tế.

PHẦN 2: KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2024

1. Kết quả thực hiện năm 2024

1.1 Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu

Bảng 01: Thực hiện chỉ tiêu Doanh thu - Lợi nhuận năm 2024 (Đvt: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	Thực hiện 2023	So sánh	
				Cùng kỳ	Kế hoạch
Doanh thu thuần	1.810,00	1.899,43	1.719,03	110,49%	104,94%
Lợi nhuận sau thuế	200,00	202,70	183,16	110,67%	101,35%
% LNST/DTT	11,05%	10,67%	10,65%	0,02%	-0,38%

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2024

Kết quả hoạt động trong năm 2024 của DOMESCO đạt được:

- Doanh thu thuần:** 1.899 tỷ đồng, tăng 4,94% so với kế hoạch và 10,49% so với cùng kỳ năm trước.
- Lợi nhuận sau thuế:** 202,70 tỷ đồng, đạt 101,35% kế hoạch, tăng 10,67% so với cùng kỳ năm trước.

Công ty đã thực hiện các biện pháp kiểm soát chặt chi phí, quản lý nguyên vật liệu, tối ưu quy trình sản xuất và logistics, giúp đạt chỉ tiêu dù đối mặt nhiều thách thức.

1.2 Phân tích kết quả thực hiện

Bảng 02: Kết quả thực hiện năm 2024 (Đvt: tỷ đồng)

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	Thực hiện 2023	So sánh	
					Cùng kỳ	Kế hoạch
1	Doanh thu thuần	1.810,00	1.899,43	1.719,03	110,49%	104,94%
2	Giá vốn hàng bán	1.356,20	1.481,95	1.346,93	110,02%	109,27%
	% GV/DTT	74,93%	78,02%	78,35%	-0,33%	3,09%
3	Lợi nhuận gộp	453,80	417,48	372,10	112,20%	92,00%
	% LNG/DTT	25,07%	21,98%	21,65%	0,33%	-3,09%
4	Thu nhập tài chính	18,76	29,68	44,22	67,12%	158,25%
	% Thu nhập tài chính/DTT	1,04%	1,56%	2,57%	-1,01%	0,53%
5	Chi phí tài chính	2,80	6,13	5,52	111,07%	219,21%
	% Chi phí tài chính/DTT	0,15%	0,32%	0,32%	0,00%	0,17%
6	Chi phí bán hàng	136,40	113,72	113,67	100,05%	83,38%
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	84,08	77,73	74,88	103,80%	92,45%
	%(CPBH + CPQLDN)/DTT	12,18%	10,08%	10,97%	-0,89%	-2,10%
8	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	249,29	249,58	222,25	112,30%	100,12%
9	Lợi nhuận khác	1,00	3,86	6,77	57,10%	386,26%
10	Lợi nhuận trước thuế	250,29	253,45	229,02	110,67%	101,26%
11	Lợi nhuận sau thuế	200,00	202,70	183,16	110,67%	101,35%
	%LNST/DTT	11,07%	10,67%	10,65%	0,02%	-0,38%

Tỷ lệ giá vốn trên doanh thu thuần năm 2024 không có nhiều chênh lệch so với kế hoạch hay cùng kỳ năm trước. Cụ thể trong giá vốn và lợi nhuận gộp, tỷ lệ giá vốn trên doanh thu thuần tăng chủ yếu do biến động tỷ giá hối đoái tăng.

Tỷ lệ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần giảm so với kế hoạch và so với cùng kỳ năm trước, chi tiết gồm:

- Chi phí bán hàng giảm 16,62% so với cùng kỳ năm trước.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 7,55% so với kế hoạch và tăng 3,8% so với cùng kỳ năm trước. Công ty thực hiện tốt các biện pháp tối ưu hóa chi phí quản lý doanh nghiệp và tiếp tục kiểm soát chặt chẽ trong năm 2025.

1.3 Các chỉ số tài chính

Bảng 03: Các chỉ số tài chính tại thời điểm 31/12/2024 (Đvt: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2024	31/12/2023	Chênh lệch
Cơ cấu tài sản				
- Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	82,85%	90,39%	-7,54%
- Tài sản dài hạn/Tổng Tài sản	%	17,15%	9,61%	7,54%
Cơ cấu nguồn vốn				
- Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	11,72%	17,77%	-6,05%
- Nguồn vốn chủ sở hữu /Tổng nguồn vốn	%	88,28%	82,23%	6,05%
Khả năng thanh toán				
- Khả năng thanh toán nhanh	lần	4,82	4,00	0,82
- Khả năng thanh toán hiện hành	lần	7,08	5,09	1,99
Tỷ suất lợi nhuận				
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản - ROA	%	11,10%	9,91%	1,19%
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần - ROS	%	10,67%	10,65%	0,02%
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu - ROE	%	12,57%	12,05%	0,52%

- **Cơ cấu tài sản:** Tài sản ngắn hạn chiếm 82,85%, giảm 7,54% so với cùng kỳ do Công ty tăng cường thu nợ và giảm tiền gửi ngắn hạn, chuyển sang tiền gửi dài hạn, làm đầu tư tài chính dài hạn tăng 86,05%, tổng tài sản dài hạn tăng 43,29%.
- **Cơ cấu nguồn vốn:** Nợ phải trả chiếm 11,72% tổng nguồn vốn, giảm 6,05% do hoàn thành thanh toán các khoản nợ vào cuối năm 2023; vốn chủ sở hữu chiếm 88,28%.
- **Khả năng thanh toán:** Các chỉ số thanh toán tăng so với năm trước, khả năng thanh toán nhanh tăng 0,82 lần, khả năng thanh toán hiện hành tăng 1,99 lần, nhờ khoản phải trả người bán giảm.
- **Tỷ suất lợi nhuận:** Khả năng sinh lời tăng hoặc giữ ổn định, chủ yếu do lợi nhuận sau thuế tăng 10,67% so với năm 2023.
- **Vốn hóa thị trường:** Tính đến 31/12/2024, giá cổ phiếu đạt 69.000 đồng, vốn hóa thị trường 2.396,20 tỷ đồng, tăng 19,79% so với đầu năm.

Chỉ tiêu	01/01/2024	31/12/2024	Tăng/Giảm
Giá cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	57.600	69.000	119,79%
Số lượng cổ phiếu (cổ phiếu)		34.727.465	
Vốn hóa thị trường (tỷ đồng)	2.000,30	2.396,20	

2. Báo cáo hoạt động chuyên môn

2.1 Hoạt động sản xuất

- Xây dựng kế hoạch phù hợp.
- Sắp xếp sản xuất đồng bộ, tăng năng suất và tiết kiệm chi phí.
- Đào tạo nhân sự dự phòng, tinh gọn bộ máy, sử dụng nhân lực hiệu quả phù hợp với năng lực chuyên môn.
- Tăng cường kiểm soát chất lượng, rà soát và cập nhật SOP, hồ sơ, tài liệu kịp thời.
- Kiểm soát chặt chẽ định mức, tập trung kế hoạch để tiết kiệm chi phí.
- Tăng cường bảo trì, bảo dưỡng thiết bị, giảm thời gian ngừng máy đột xuất, kéo dài tuổi thọ máy.
- Thực hiện và duy trì cải tiến sản xuất, nâng cao chất lượng và tiết kiệm chi phí.

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

- Công ty đã phát triển thành công thêm nhiều sản phẩm mới trong năm 2024.
- Công tác thẩm định quy trình và ban hành tài liệu sản xuất gốc luôn được đảm bảo đáp ứng các yêu cầu đề ra. Công ty không ngừng tập trung vào việc cải tiến để nâng cao chất lượng sản phẩm.

2.3 Hoạt động hệ thống quản lý chất lượng

2.3.1 Đảm bảo chất lượng (QA)

- Thực hiện nâng cấp khu kiểm tra chất lượng và nhà máy Non-Betalactam theo tiêu chuẩn EU-GMP.
- Hệ thống hóa tài liệu.
- Đánh giá nhà cung cấp nguyên liệu.
- Rà soát chất lượng sản phẩm hàng năm để cải tiến và xây dựng thông số chuẩn.
- Triển khai chương trình giảm phí M&P Compete trên nền tảng Lean Six Sigma.

2.3.2 Kiểm tra chất lượng (QC)

- Hoàn thành nâng cấp phòng vi sinh theo 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.

2.4 Hoạt động quản trị nguồn lực

- Chính sách lương, thưởng được thực hiện kịp thời, chính xác, góp phần tạo động lực làm việc và nâng cao hiệu suất lao động.
- Công ty đảm bảo đầy đủ các chế độ bảo hiểm bắt buộc, đồng thời duy trì các loại bảo hiểm tự nguyện như bảo hiểm tai nạn, nhân thọ và sức khỏe dành cho nhân viên lâu năm và đội ngũ quản lý.
- Thực hiện việc phân công, điều chuyển, bổ nhiệm, tái bổ nhiệm và điều chỉnh khu vực phụ trách theo kế hoạch.
- Tổ chức đánh giá các giải thưởng nội bộ cuối năm 2024, đồng thời tiến hành rà soát mô tả công việc và điều chỉnh cơ cấu tổ chức phù hợp với các thay đổi phát sinh.

2.5 Các thành tích tiêu biểu trong năm 2024

STT	Danh hiệu/Hình thức khen thưởng được các cấp trao tặng	Thời gian được tặng thưởng
1	Thủ tướng Chính phủ trao tặng:	
	Giải Vàng Chất lượng Quốc gia năm 2021.	28/5/2024
2	Bộ Y tế trao tặng:	
	Doanh nghiệp đạt danh hiệu "Ngôi sao thuốc Việt" và sản phẩm Đan Sâm - Tam Thất đạt danh hiệu "Ngôi sao thuốc Việt" lần thứ 2, năm 2023.	16/5/2024
3	Chủ tịch UBND tỉnh Đồng Tháp trao tặng:	
	Bằng khen đã có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua Chuyên đề của Khối, Cụm năm 2023.	03/7/2024
	Bằng khen về thành tích xuất sắc trong thực hiện phong trào thi đua "Toàn dân bảo vệ an ninh Tổ quốc" 2023.	12/3/2024
4	UBND tỉnh Đồng Tháp trao tặng:	
	"Doanh nghiệp tiêu biểu" tỉnh Đồng Tháp năm 2023.	19/01/2024
	Bằng khen về thành tích xuất sắc 02 lần liên tục được công nhận danh hiệu “Doanh nghiệp tiêu biểu” tỉnh Đồng Tháp.	
5	Bộ trưởng Bộ Lao động - TB&XH trao tặng:	
	Bằng khen về thành tích thực hiện tốt pháp luật lao động và làm tốt công tác chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động năm 2024.	25/6/2024
6	Tổng LĐLĐ Việt Nam trao tặng:	
	Chứng nhận và Cúp “Doanh nghiệp tiêu biểu vì Người lao động” năm 2024.	14/6/2024
7	Ban Chấp hành LĐLĐ tỉnh Đồng Tháp trao tặng:	
	Bằng khen "Lao động giỏi, Lao động sáng tạo" năm 2023.	20/5/2024
8	Hiệp hội Hàng Việt Nam chất lượng cao trao tặng:	
	Chứng nhận "Hàng Việt Nam Chất lượng cao" năm 2024.	14/3/2024
9	Các thành tích khác:	
	Doanh nghiệp niêm yết đạt Chuẩn Công bố thông tin năm 2024 (IR AWARDS 2024).	
	Top 100 Doanh nghiệp bền vững Việt Nam 2024.	

STT	Danh hiệu/Hình thức khen thưởng được các cấp trao tặng	Thời gian được tặng thưởng
	Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam 2024.	
	Top 500 Doanh nghiệp lợi nhuận tốt nhất Việt Nam 2024.	
	Top 10 Nơi làm việc tốt nhất ngành Dược - Thiết bị Y tế 2024.	
	Top 10 Doanh nghiệp Dược uy tín Việt Nam 2024.	

PHẦN 3: CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2025

1. Các chỉ tiêu chủ yếu

Bảng 04: Kế hoạch Doanh thu thuần - Lợi nhuận sau thuế năm 2025 (Đvt: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2024	Tăng trưởng	%
Doanh thu	2.052,00	1.899,43	152,57	8,0%
Lợi nhuận sau thuế	220,00	202,70	17,30	8,5%
ROS	10,72%	10,67%		0,05%

Dựa trên kết quả kinh doanh năm 2024 và xem xét các yếu tố thị trường thuận lợi, thách thức của thị trường. Công ty đặt mục tiêu cho năm 2025 với mức tăng trưởng 8,0% doanh thu thuần (2.052 tỷ đồng) và 8,5% lợi nhuận sau thuế (220 tỷ đồng).

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần được kỳ vọng sẽ duy trì đạt được 10,72% trong kế hoạch năm 2025, phản ánh sự tối ưu hóa hiệu quả hoạt động và gia tăng giá trị bền vững.

2. Các giải pháp thực hiện chủ yếu

2.1 Giải pháp chung

a) Tăng cường phối hợp giữa các phòng ban

- Xây dựng và triển khai quy trình phối hợp làm việc cụ thể giữa các bộ phận kinh doanh, sản xuất và marketing nhằm nâng cao hiệu quả vận hành.
- Tổ chức họp giao ban định kỳ để rà soát tình hình thực hiện, đánh giá kết quả và kịp thời điều chỉnh chiến lược theo diễn biến thực tế.

b) Ứng dụng công nghệ trong quản lý

- Tận dụng hiệu quả phần mềm CRM/DMS One trong việc quản lý dữ liệu khách hàng và theo dõi kết quả kinh doanh.
- Vận hành hiệu quả hệ thống PERP để kiểm soát kho, đơn hàng và tài chính, từ đó tối ưu hóa hoạt động chuỗi cung ứng.
- Ứng dụng phần mềm quản lý Base trong việc vận hành công ty để tiết kiệm thời gian và hiệu quả.

c) Đánh giá và điều chỉnh kịp thời

- Thiết lập hệ thống KPI cụ thể, phù hợp cho từng bộ phận, chi nhánh nhằm nâng cao tính minh bạch và hiệu quả hoạt động.

- Triển khai các đợt đánh giá định kỳ, ghi nhận đóng góp và khen thưởng kịp thời nhằm tạo động lực làm việc cho đội ngũ.

2.2 Giải pháp sản xuất

a) Nâng cấp công nghệ và dây chuyền sản xuất

- Tăng cường đầu tư vào máy móc, thiết bị hiện đại đạt chuẩn GMP-WHO và EU-GMP nhằm nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm.
- Đẩy mạnh tự động hóa các công đoạn trong quy trình sản xuất để gia tăng năng suất, giảm thiểu lỗi và tối ưu chi phí.

b) Quản lý chất lượng hiệu quả

- Duy trì hệ thống chất lượng tích hợp GMP và ISO trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

c) Tối ưu hóa chi phí sản xuất

- Cải tiến quy trình nhằm giảm lãng phí nguyên vật liệu, tiết kiệm thời gian sản xuất và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực.
- Tiến hành đánh giá định kỳ hiệu suất thiết bị để kịp thời bảo trì, đảm bảo hoạt động ổn định và kéo dài tuổi thọ máy móc.

d) Phát triển sản phẩm mới:

- Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và phát triển nhằm tạo ra các sản phẩm mới có giá trị cao, đáp ứng nhu cầu thị trường.
- Tập trung vào các dòng sản phẩm chuyên biệt, có yếu tố độc quyền trong kỹ thuật sản xuất và công nghệ nhằm gia tăng lợi thế cạnh tranh và mở rộng thị phần.

2.3 Giải pháp kinh doanh

Các giải pháp tập trung vào việc đạt được mục tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2025, cho hai kênh phân phối chủ lực, nhà thuốc và bệnh viện:

a) Giải pháp cho kênh nhà thuốc

- Mở rộng mạng lưới phân phối.
- Nâng cao hiệu quả đội ngũ trình dược viên.
- Triển khai các chương trình bán hàng và khuyến mãi phù hợp với các đối tượng khách hàng.
- Tăng nhận diện thương hiệu và triển khai các hoạt động marketing.
- Tối ưu danh mục sản phẩm.

b) Giải pháp cho kênh bệnh viện

- Nâng cao năng lực đấu thầu.
- Đảm bảo chất lượng và nguồn cung.

c) Phát triển sản phẩm chiến lược

- Tập trung phát triển các dòng thuốc chuyên khoa, biệt dược được bệnh viện ưu tiên sử dụng, đặc biệt là sản phẩm có chứng nhận tương đương sinh học.
- Nghiên cứu và sản xuất các loại thuốc mới, đáp ứng nhu cầu điều trị thực tế tại từng chuyên khoa.

d) Tối ưu chi phí và lợi nhuận

- Đàm phán hiệu quả với nhà cung cấp nguyên liệu để đảm bảo nguồn cung ổn định với mức giá cạnh tranh.
- Cải tiến quản lý sản xuất, tối ưu chi phí vận hành để nâng cao hiệu quả tài chính.

2.4 Giải pháp tài chính

a) Quản lý dòng tiền hiệu quả

- Lập kế hoạch tài chính chi tiết, đảm bảo cân đối thu chi và điều phối dòng tiền linh hoạt phục vụ các hoạt động trọng yếu.
- Đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ, giảm thiểu rủi ro từ các khoản nợ xấu.

b) Kiểm soát chi phí

- Rà soát định kỳ và loại bỏ các khoản chi không cần thiết, tăng hiệu quả sử dụng ngân sách.
- Thương lượng với nhà cung cấp để có được mức giá cạnh tranh và điều kiện thanh toán thuận lợi.

c) Tối ưu lợi nhuận

- Tập trung phát triển các sản phẩm có biên lợi nhuận cao, tối đa hóa hiệu quả kinh doanh.
- Xây dựng chính sách giá linh hoạt, phù hợp với từng phân khúc thị trường và nhóm khách hàng mục tiêu.

d) Đầu tư và tái đầu tư

- Ưu tiên tái đầu tư vào các dự án tiềm năng có khả năng sinh lợi cao trong trung, dài hạn.
- Phân bổ ngân sách một cách hợp lý, vừa hỗ trợ tăng trưởng bền vững vừa kiểm soát tốt rủi ro tài chính.

Với các giải pháp đồng bộ và cụ thể này, khi được triển khai đồng bộ sẽ giúp Công ty đạt được chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2025, đồng thời nâng cao vị thế trên thị trường được phẩm trong nước và quốc tế.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2024 và kế hoạch sản xuất, kinh doanh năm 2025 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