

TP. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 04 năm 2024

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC **TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2024**

Kính trình : Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2024

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần US Pharma USA được ban hành ngày 01/12/2021

Thay mặt Ban điều hành Công ty, tôi xin báo cáo Đại Hội Đồng Cổ Đông (ĐHĐCĐ) kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023 và kế hoạch năm 2024 của Công ty Cổ phần US Pharma USA như sau:

I. KẾT QUẢ THỰC HIỆN MỤC TIÊU KINH DOANH NĂM 2023

1. Tổng quan ngành Dược phẩm năm 2023

Trong năm 2023, các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh dược phẩm đang phải đối mặt với nhiều khó khăn như: cầu tiêu dùng yếu; biến động giá năng lượng, nguyên vật liệu đầu vào; cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành và sức ép từ tỷ giá gia tăng.

Rủi ro từ chuỗi cung ứng, chi phí hậu cần gia tăng đã không còn là các vấn đề nóng nhất như năm 2022, thay vào đó là câu chuyện tăng trưởng chậm của nền kinh tế. Trên thực tế, thị trường Dược phẩm Việt Nam còn có một số bất ổn nội tại như thiếu tính ổn định do nguyên liệu sản xuất phụ thuộc tới 90% vào nguồn nhập khẩu từ nước ngoài.

Ngành Dược của Việt Nam đã đạt được tốc độ tăng trưởng đáng kể. Sản xuất Dược phẩm trong nước đang mở rộng về quy mô. Sự xuất hiện của 51 doanh nghiệp Dược có vốn đầu tư nước ngoài, cùng với 228 doanh nghiệp đạt tiêu chuẩn WHO-GMP và 18 doanh nghiệp đạt tiêu chuẩn EU-GMP hoặc tương đương là minh chứng cho sự phát triển và nâng cao chất lượng trong dài hạn.

Theo báo cáo Quý 4/2023 của IQVIA, thị trường Dược phẩm Việt Nam đã tăng 8% so với cùng kỳ năm trước, đạt giá trị 201.771 tỷ đồng. Kênh thuốc kê đơn (ETC) tăng trưởng mạnh mẽ ở mức 20%, chiếm 40% thị phần nhờ vào sự hỗ trợ của Chính phủ thông qua các chính sách như luật khám chữa bệnh, nghị quyết gia hạn số đăng ký thuốc và quyết định tháo gỡ khó khăn trong việc đấu thầu thuốc tại các cơ sở y tế công lập. Thêm vào đó, chính sách sử

dụng thuốc Generic thay vì Biệt dược gốc nhằm mục đích giảm giá thành sản phẩm, giảm gánh nặng kinh tế cho quỹ Bảo hiểm y tế cũng là yếu tố thúc đẩy tăng trưởng kênh bệnh viện. Trong khi đó, kênh thuốc bán không cần kê đơn (OTC) chỉ tăng nhẹ 1%, chiếm tỷ trọng 60% do sức cầu yếu đi khi thu nhập người tiêu dùng giảm.

Sự cạnh tranh giữa các chuỗi nhà thuốc: Các chuỗi nhà thuốc lớn như Pharmacity, Long Châu, An Khang, Trung Sơn khoảng 3.000 cửa hàng vẫn chưa thực sự chiếm ưu thế trước khoảng 50.000 nhà thuốc nhỏ lẻ.

Năm 2023 chứng kiến nhiều thương vụ sáp nhập và mua lại (M&A) đáng chú ý trong ngành Dược phẩm Việt Nam. Các nhà đầu tư nước ngoài đã thể hiện sự quan tâm và kỳ vọng lớn vào thị trường Việt Nam thông qua việc thu tóm các thương hiệu lớn, chẳng hạn như: Tập đoàn Adamed Pharma đã nâng tỷ lệ sở hữu từ 70% lên 100% tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Đạt Vi Phú; Tập đoàn Dongwha Pharm chi gần 30 triệu USD mua lại 51% cổ phần của Trung Sơn Pharma; Aska đã nâng tỷ lệ sở hữu từ 24.9% lên 32.56% tại Dược Hà Tây, SK Investment nâng tỷ lệ nắm giữ Imexpharm lên trên 65%. Điều này cho thấy tiềm năng và sức hút của thị trường Dược phẩm Việt Nam trong tương lai.

2. Kết quả thực hiện chỉ tiêu kinh doanh năm 2023

2.1. Tổng quan doanh thu - lợi nhuận

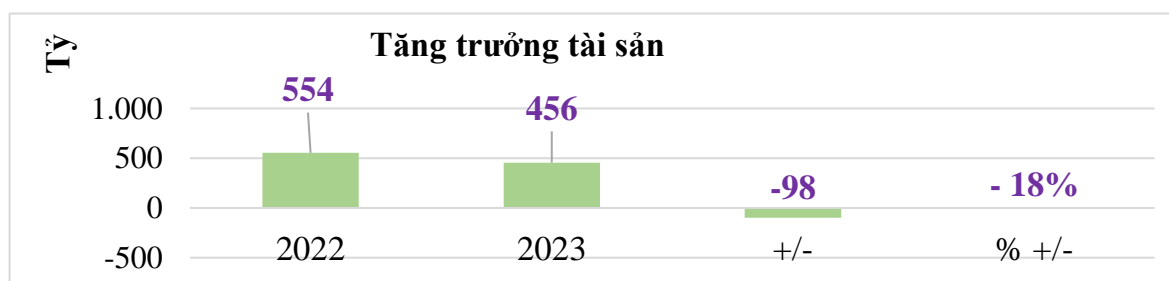
Nhờ xác định nền tảng phát triển bền vững và chiến lược linh hoạt, Công ty Cổ Phần US Pharma USA đã hoàn thành vượt chỉ tiêu so với kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023 cả về doanh thu và lợi nhuận. Tổng doanh thu thuần đạt 537.5 tỷ đồng, tương ứng 101.8% kế hoạch năm và tăng 8% so với cùng kỳ. Lợi nhuận trước thuế đạt 42.2 tỷ đồng, vượt 116.1% kế hoạch năm và tăng 43.4% so với cùng kỳ nhờ tăng trưởng doanh thu, tăng năng suất lao động, giảm hao hụt trong sản xuất do đầu tư mới máy móc - thiết bị và quản trị tốt chi phí. Tỷ lệ lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần đạt 7.9%, tăng 14.1% so kế hoạch và tăng 32.8% so với cùng kỳ.

Đvt: Tỷ đồng

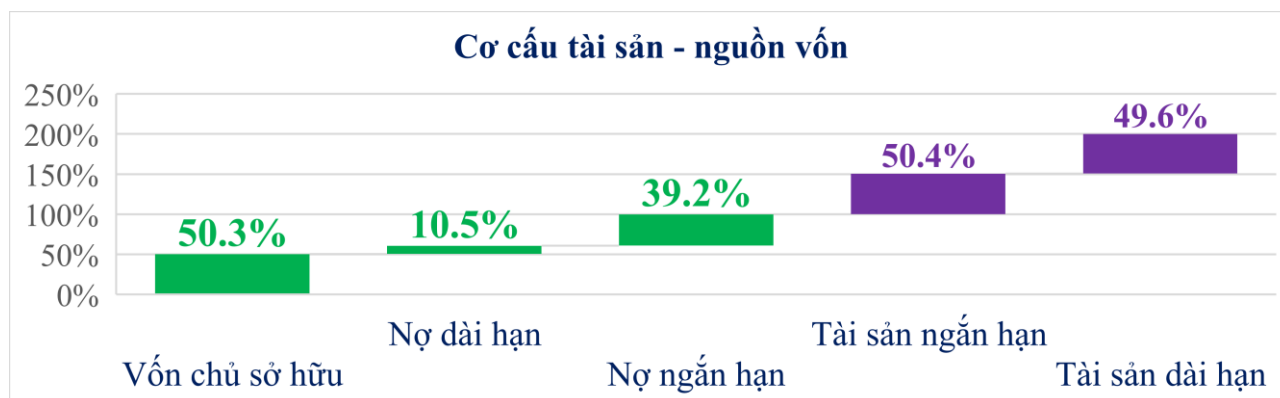
Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	Thực hiện 2022	% Thực hiện/ Kế hoạch 2023	Tăng trưởng 2023/2022
Doanh thu bán hàng	530.0	540.1	501.4	101.9%	7.7%
Doanh thu thuần	528.0	537.4	497.8	101.8%	8.0%
Lợi nhuận trước thuế	36.5	42.4	29.6	116.1%	43.4%
Lợi nhuận sau thuế	29.2	33.8	23.6	115.9%	43.1%
% LN trước thuế/ DT thuần	6.9%	7.9%	5.9%	114.1%	32.8%

2.2. Tăng trưởng tổng tài sản và cơ cấu nguồn vốn

Tổng tài sản cuối năm 2023 giảm 98 tỷ so với đầu năm, tương đương giảm 18% so với cùng kỳ, trong đó hàng tồn kho giảm 99 tỷ so với đầu năm.



Cơ cấu tài sản và nguồn vốn tại ngày 31/12/2023 hợp lý, tỷ trọng tài sản ngắn hạn 50.4% và nguồn tài trợ bằng nợ ngắn hạn 39.2% hợp lý, công ty đảm bảo khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Tỷ trọng nợ dài hạn chiếm 10.5% là khá thấp so với tỷ trọng tài sản dài hạn 49.6%, công ty chưa sử dụng đòn bẩy tài chính cho tài sản dài hạn nên ít rủi ro.



2.3. Cơ cấu doanh thu bán hàng theo nhóm sản phẩm

Doanh thu bán hàng nhóm thuốc Non-betalactam đạt 39.6%, giảm 3.2% so với cùng kỳ, ngược lại so với cùng kỳ thì doanh thu nhóm thuốc Cephalosporin tăng 4.2%, đạt 53%. Doanh thu nhóm Thực phẩm bảo vệ sức khỏe đạt 6.7%, giảm 1.5% so với cùng kỳ.

Nhóm sản phẩm	Năm 2022	Năm 2023	Tăng/giảm
Cephalosporin	48.8%	53.0%	4.2%
Non-Betalactam	42.8%	39.6%	-3.2%
Thực phẩm BVSK	8.2%	6.7%	-1.5%
Loại khác	0.2%	0.7%	0.4%
Tổng cộng	100%	100%	

2.4. Tình hình sản xuất, công tác nghiên cứu và đăng ký hồ sơ lưu hành thuốc

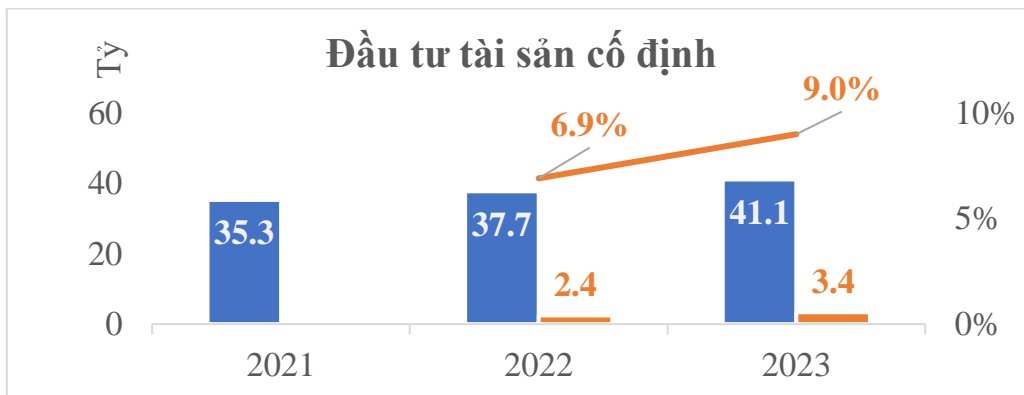
- Tổng sản lượng sản xuất năm 2023 đạt 743 triệu đơn vị sản phẩm, giảm 10% so với cùng kỳ. Tổng giá trị sản xuất đạt 395 tỷ đồng, giảm 5% so với cùng kỳ 2022. Nguyên nhân giảm là do trong năm 2022, công ty đã tăng ca để đẩy mạnh sản xuất, nhập kho đủ trữ hàng đối với các thuốc sắp hết số đăng ký lưu hành sản phẩm (Visa thuốc).

Nhập kho thành phẩm		
Năm	Số lượng	Giá trị
	Triệu đvsp	Tỷ đồng
Năm 2021	664	293
Năm 2022	824	416
Năm 2023	743	395
Tăng giảm 2023/2022	-81	-21
% Tăng/giảm 2023/2022	0	0

- Tổng số sản phẩm đạt tương đương sinh học đến ngày 31/12/2023 là 13 sản phẩm.
- Công tác nghiên cứu mới và tối ưu hóa công thức sản phẩm trong năm 2023 là 287 sản phẩm, tăng 64% so với năm 2022 (175 sản phẩm). Số visa cấp mới và gia hạn 05 năm là 34 sản phẩm.

2.5. Tình hình đầu tư tài sản cố định

Tổng giá trị đầu tư tài sản cố định trong năm 2023 đạt 41.1 tỷ đồng, tăng 3.4 tỷ đồng, tương ứng tăng 9% so với cùng kỳ năm trước.



3. Kết quả thực hiện các giải pháp trọng tâm trong năm 2023

- Đầu tư, thay thế mới máy móc, thiết bị sản xuất lạc hậu tại các phân xưởng, cũng như máy móc, thiết bị cho phân tích, kiểm nghiệm, nghiên cứu phát triển sản phẩm.
- Phát huy và nâng cao năng lực sản xuất máy móc, thiết bị; đầu tư mới, giảm tỷ lệ hao hụt trong sản xuất, giảm giá thành sản phẩm.
- Tiếp tục tìm kiếm mua đất xây dựng nhà máy mới, mở rộng sản xuất.
- Tăng cường tổ chức và phát triển nền tảng Quản trị nội bộ, ứng dụng công nghệ thông tin, vận hành hiệu quả phần mềm chuyển đổi số “Base” để nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.
- Tuyển dụng bổ sung nhân sự còn thiếu, huấn luyện, đào tạo đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn cao, đánh giá và sàng lọc chất lượng nhân sự, khen thưởng các bộ phận/phòng ban, người lao động có thành tích hiệu quả công việc nổi bật, đào tạo đội ngũ nhân sự kế thừa.
- Tổng nộp ngân sách nhà nước năm 2023 là 13,9 tỷ đồng.
- Quản lý hiệu quả các khoản phải thu và nợ quá hạn, tối ưu hóa chính sách hỗ trợ cho việc thu nợ.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2024

- Khó khăn hàng đầu đối với các doanh nghiệp ngành dược của Việt Nam hiện nay là kinh tế tăng trưởng chậm; Cầu tiêu dùng yếu; Biến động giá năng lượng, nguyên vật liệu đầu vào; Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành và sức ép từ tỷ giá gia tăng.

- Trong năm 2024 Công ty vẫn đối mặt không ít thách thức, đặc biệt là ở mảng thuốc không kê đơn (OTC) chiếm hầu hết thị phần bán hàng sẽ gặp nhiều rào cản trong việc duy trì tăng trưởng do tình hình phục hồi kinh tế vẫn chậm và chưa thể cải thiện trong ngắn hạn.

1. Kế hoạch kinh doanh năm 2024

- Doanh thu: 530 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế TNDN: 30,1 tỷ đồng.

2. Các giải pháp trọng tâm năm 2024

2.1. Đối với sản xuất kinh doanh

- Đầu tư vào một số sản phẩm chiến lược thử Tương đương sinh học.
- Tăng cường công tác nghiên cứu sản phẩm mới, đa dạng hóa nhóm thuốc điều trị còn thiếu, tối ưu hóa công thức để đẩy mạnh doanh thu, giảm giá thành sản phẩm.
- Đẩy mạnh thị phần kênh Thuốc kê đơn (ETC) nhằm tăng cường hình ảnh, thương hiệu, góp phần tăng trưởng doanh số trong tương lai.
- Tăng cường hợp tác, gia tăng thị phần tại các chuỗi nhà thuốc, nhà phân phối toàn cầu tại Việt Nam.
- Gia tăng doanh số hàng xuất khẩu, mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước.
- Xây dựng lại bộ nhận diện thương hiệu USP trên thị trường dược phẩm.
- Tham gia các hội chợ quảng bá thương hiệu USP.
- Cải tiến năng suất trong sản xuất bằng việc kiểm soát chi phí, giảm hao hụt, quản lý ngân sách sử dụng của từng bộ phận một cách hiệu quả, hướng tới quy trình sản xuất hiệu suất cao và phù hợp với môi trường kinh doanh đang thay đổi.

2.2. Về vấn đề tài chính

- Đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn ngắn hạn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng cường công tác thu hồi công nợ, không để nợ xấu xảy ra.
- Tăng cường công tác đánh giá, tìm kiếm thêm nhà cung cấp có uy tín, có chính sách công nợ tốt, linh hoạt.
- Kiểm soát chặt chẽ, đảm bảo hàng tồn kho luân chuyển hợp lý, hiệu quả, tránh ứ đọng vốn do luân chuyển chậm.
- Tăng cường nguồn vốn dài hạn từ các tổ chức tín dụng, công ty tài chính để đáp ứng nhu cầu đầu tư, phát triển công ty.
- Huy động các nguồn vốn cần thiết đáp ứng nhu cầu đầu tư nhà máy mới theo chủ trương của ĐHDCĐ và HĐQT.

2.3. Về đầu tư

- Tiếp tục phân tích, phân loại và đánh giá lại những máy móc thiết bị cũ, lạc hậu để kịp thời đầu tư, thay thế máy móc mới nhằm giảm giờ công, giảm hao hụt và tăng năng suất sản xuất.

- Hoàn thành việc mua đất (2Lô B1-2, KCN Tây Bắc Củ Chi) xin giấy phép đầu tư, giấy phép xây dựng và các thủ tục cần thiết khác để xây dựng nhà máy mới trên lô đất này. Hiện nay, Công ty đang triển khai các công việc liên quan đến việc xin giấy phép đầu tư và xin cấp xây dựng

2.4. Về quản trị nguồn nhân lực

- Tiếp tục cơ cấu đội ngũ lao động, ổn định tổ chức, đánh giá chất lượng nhân sự và sàng lọc nhằm đảm bảo đội ngũ lao động đi theo đúng với chiến lược của tổ chức, đáp ứng tốt với yêu cầu công việc.

- Tiếp tục đào tạo nhân sự kế thừa nhằm đảm bảo sự liên tục trong quá trình phát triển nhân sự.

- Triển khai các dự án công nghệ thông tin để nâng cao hiệu quả công việc và hiệu quả quản trị công ty.

- Thiết lập, chỉnh sửa các quy trình, quy chế liên quan đến tài chính, đầu tư, kế toán.

Với quyết tâm thực hiện đồng bộ những giải pháp trên, cùng với sự nỗ lực không ngừng trên tinh thần đoàn kết, hợp tác, chia sẻ, đổi mới, tiên phong của tập thể CB-CNV để đưa Công ty Cổ phần US Pharma USA phát triển mạnh trong năm 2024 và phát triển bền vững trong tương lai.

Thay mặt Ban điều hành Công ty, một lần nữa cho tôi gửi tới toàn thể Quý Cổ đông lời chúc Sức khỏe - Hạnh phúc, chúc Đại hội thành công tốt đẹp ./.

Nơi nhận:

- Cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, TCKT

TỔNG GIÁM ĐỐC

