

TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 05 năm 2025

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2025

Kính trình : Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2025

- 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 2024 và kế hoạch năm 2025 của Công ty Cổ phần US Pharma USA như sau:

I. KẾT QUẢ THỰC HIỆN MỤC TIÊU KINH DOANH NĂM 2024

1. Tổng quan ngành Dược phẩm năm 2024

- Ngành dược phẩm Việt Nam năm 2024 tăng trưởng ổn định, đạt giá trị thị trường 7-8 tỷ USD (Vietnam Report, 2024; Cổng thông tin Logistics, 2024), với tốc độ tăng trưởng 6-8% trong 10 tháng đầu năm, dù lợi nhuận giảm do chi phí nguyên liệu và sức mua yếu. Việt Nam là thị trường dược lớn thứ hai Đông Nam Á, nhờ dân số già hóa (13,9% trên 60 tuổi năm 2023), GDP đầu người 4.600-4.700 USD (Tổng cục Thống kê, 2024), và nhận thức sức khỏe tăng. Kênh ETC chiếm 40% doanh thu, kênh OTC phát triển với các chuỗi lớn: FPT Long Châu (25-30%), Pharmacity (7-10%), An Khang (5-7%), Trung Sơn (2-3%).
- Nguyên liệu, tỷ giá, giá cả: Việt Nam phụ thuộc 85-90% nguyên liệu nhập khẩu (Trung Quốc, Ấn Độ, châu Âu), kim ngạch nhập tăng 50%, giá nguyên liệu biến động do vận chuyển và chuỗi cung ứng gián đoạn, sản xuất nội địa đáp ứng 10-15% (GMPc, 2024). Tỷ giá VND/USD tăng 3-5%, giá nguyên liệu đầu vào tăng 10-15%, khiến giá thuốc nội địa tăng nhẹ, cạnh tranh với thuốc nhập khẩu giá rẻ làm thu hẹp biên lợi nhuận.

2. Kết quả thực hiện chỉ tiêu kinh doanh năm 2024

2.1. Tổng quan doanh thu - lợi nhuận

Với tầm nhìn phát triển bền vững và sự điều chỉnh chiến lược linh hoạt, Công ty Cổ phần US Pharma USA đã thành công vượt mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh

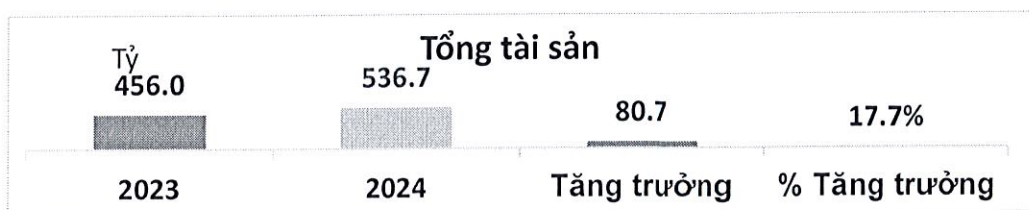
năm 2024. Tổng doanh thu thuần đạt 537.2 tỷ đồng, tương ứng vượt 1.8% kế hoạch năm và giảm nhẹ 0.1% so với cùng kỳ. Lợi nhuận trước thuế đạt 32 tỷ đồng, vượt 6.2% kế hoạch năm và giảm 24.5% (10.4 tỷ) so với cùng kỳ 2023. Lợi nhuận trước thuế năm 2024 giảm so với cùng kỳ do tỷ trọng chi phí trên doanh thu tăng đáng kể. Cụ thể, chi phí quản lý tăng 7,4 tỷ đồng (bao gồm chi phí visa, nghiên cứu và xúc tiến thương mại), chi phí tài chính tăng 1,3 tỷ đồng, và lãi gộp giảm 2.0 tỷ đồng, gây áp lực lớn lên biên lợi nhuận của doanh nghiệp.

Đvt : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	Thực hiện 2023	% Tăng trưởng TH/KH 2024	% Tăng trưởng 2024/2023
Doanh thu bán hàng	530	540.3	540.1	1.9%	0.0%
Doanh thu thuần	527.6	537.2	537.5	1.8%	-0.1%
Lợi nhuận trước thuế	30.1	32.0	42.4	6.2%	-24.5%
Lợi nhuận sau thuế	24.1	25.6	33.9	6.2%	-24.5%
% Lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần	5.7%	6.0%	7.9%	4.3%	-24.5%

2.2. Tăng trưởng tổng tài sản và cơ cấu tài chính

Tổng tài sản cuối năm 2024 tăng 80.7 tỷ so với đầu năm, tương đương tăng 17.7% so với cùng kỳ.



Cơ cấu tài sản chiếm 53.4% và nguồn vốn chiếm 46.6% tại ngày 31/12/2024 ở mức hợp lý, công ty đảm bảo khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Tỷ trọng nợ dài hạn (8.8%) thấp và Hệ số tài trợ dài hạn là (5.3) cao, cho thấy cơ cấu tài chính dài hạn an toàn, ít rủi ro. Tuy nhiên, Tỷ trọng nợ ngắn hạn (47.7%) cao và hệ số tài trợ ngắn hạn (1.1) thấp, tạo áp lực thanh khoản ngắn hạn.

Cơ cấu tài chính và khả năng tài trợ năm 2024

53.41% 46.59% 47.73% 8.85% 1.1 5.3

1. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn 2. Tỷ trọng tài sản dài hạn 3. Tỷ trọng nợ ngắn hạn 4. Tỷ trọng nợ dài hạn 5. Hệ số tài trợ ngắn hạn 6. Hệ số tài trợ dài hạn

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

Năm 2024, nhóm Non-Betalactam tăng mạnh 6.3% (từ 39.7% lên 46.0%), vượt qua Cephalosporin để dẫn đầu. Ngược lại, Cephalosporin giảm 6.1% (từ 53.1% xuống 47.0%). Thực phẩm bảo vệ sức khỏe tăng nhẹ 0.2% (từ 6.7% lên 6.9%), giữ ổn định. Mặt hàng khác giảm không đáng kể 0.3% (từ 0.5% xuống 0.1%). Điều này cho thấy sự dịch chuyển nội bộ các nhóm thuốc, với nhóm Non-Betalactam nổi lên là động lực tăng trưởng chính.

Nhóm sản phẩm	Năm 2023	Năm 2024	Tăng/giảm
Non-Betalactam	39.7%	46.0%	6.3%
Cephalosporin	53.1%	47.0%	-6.1%
Thực phẩm bảo vệ sức khỏe	6.7%	6.9%	0.2%
Mặt hàng khác	0.5%	0.1%	-0.4%
Tổng cộng	100%	100%	

2.4. Tình hình sản xuất nhập kho thành phẩm hành thuốc

Tổng sản lượng nhập kho năm 2024 đạt 781 triệu đvsp, tăng 5% (37 triệu đvsp) so với 743 triệu đvsp năm 2023. Trong đó, Non-Betalactam tăng mạnh từ 516 lên 559 triệu đvsp (+8.4%), chiếm 71.6% (tăng 2.2% trong cơ cấu); Cephalosporin giảm từ 140 xuống 136 triệu đvsp (-3.2%), chiếm 17.4% (Cơ cấu giảm 1.5%); Thực phẩm bảo vệ sức khỏe giảm nhẹ từ 87 xuống 86 triệu đvsp (-1.4%), chiếm 11.7% (Cơ cấu giảm 0.7%). Xu hướng cho thấy sản lượng sản phẩm nhập kho tập trung vào nhóm Non-Betalactam, trong khi các nhóm khác chững lại.

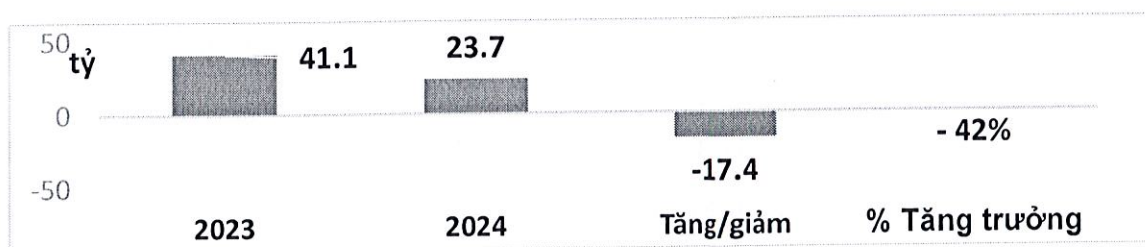
Phân xưởng	Sản lượng (triệu đvsp)				Cơ cấu (%)		
	2023	2024	Tăng/giảm	% Tăng/trưởng	2023	2,024	Tăng/giảm
Non-Betalactam	516	559	43	8.4%	69.4%	71.6%	2.2%
Cephalosporin	140	136	-5	-3.2%	18.9%	17.4%	-1.5%
Thực phẩm bảo vệ sức khỏe	87	86	-1	-1.4%	11.7%	11.0%	-0.7%
Tổng cộng	743	781	37	5.0%	100%	100%	

2.5. Công tác nghiên cứu và đăng ký, cấp mới lưu hành sản phẩm (Visa)

- Hồ sơ đăng ký lưu hành sản phẩm: Năm 2024, công ty nộp tổng cộng 365 bộ hồ sơ đăng ký thuốc cho Cục Quản lý Dược, trong đó đăng ký lần đầu đạt 257 bộ, tăng ấn tượng 161 bộ so với năm 2023 (tăng 168%). Điều này thể hiện nỗ lực mạnh mẽ trong việc đưa các sản phẩm thuốc mới ra thị trường.
- Số đăng ký lưu hành được cấp: Tổng cộng 323 số đăng ký được phê duyệt trong năm, bao gồm 68 số cấp mới cho thuốc; 231 số gia hạn; 24 số cho thực phẩm bảo vệ sức khỏe (TPBVSK) và xuất khẩu. So với 41 số của năm 2023, con số này tăng vượt bậc 282 số, khẳng định hiệu quả vượt trội trong việc đạt phê duyệt.
- Nghiên cứu và phát triển: Công ty ghi nhận 428 sản phẩm được nghiên cứu trong năm 2024, với 315 sản phẩm mới và 113 sản phẩm cải tiến, tối ưu hóa công thức. So với 287 sản phẩm năm 2023, tổng số tăng 141 sản phẩm, minh chứng cho sự đầu tư lớn vào nghiên cứu và nâng cao chất lượng.
- Tương đương sinh học (TĐSH): Hồ sơ nộp thử TĐSH đạt 2 sản phẩm trong năm 2024, tăng 100% so với năm 2023 (0 sản phẩm).

2.6. Tình hình đầu tư tài sản cố định

- Trong năm 2024, tổng giá trị đầu tư tài sản cố định của công ty đạt 23,7 tỷ đồng, giảm 17,4 tỷ đồng, tương ứng 42 % so với mức 41,1 tỷ đồng trong năm 2023



- Đầu tư nhà máy Dược Phẩm II: Năm 2024, công ty ký hợp đồng thuê lô đất B1-2 tại KCN Tây Bắc Củ Chi, diện tích 10.282 m², với thời hạn từ 10/08/2024 đến 10/06/2047 nhằm xây dựng nhà máy mới, mở rộng sản xuất kinh doanh.

3. Kết quả thực hiện các giải pháp trọng tâm trong năm 2024

- Kết quả sản xuất kinh doanh: Năm 2024, công ty hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất kinh doanh với doanh thu và lợi nhuận đều cao hơn dự kiến.
- Đầu tư thiết bị hiện đại: Công ty đã thay thế máy móc lạc hậu tại các phân xưởng, nâng cấp thiết bị phân tích, kiểm nghiệm và nghiên cứu phát triển, tăng hiệu suất và chất lượng sản phẩm.

- Xây dựng nhà máy Dược Phẩm II: Hoàn tất ký hợp đồng thuê lô đất B1-2, diện tích 10.282 m² tại KCN Tây Bắc Củ Chi (10/08/2024 - 10/06/2047), để xây dựng nhà máy mới, mở rộng năng lực sản xuất.
- Nâng cao năng lực sản xuất: Tối ưu hóa máy móc, đầu tư mới giảm hao hụt, hạ giá thành, tăng sức cạnh tranh trên thị trường.
- Chuyển đổi số: Tiếp tục phát triển và ứng dụng phần mềm “Base”, nâng cao quản trị nội bộ và hiệu quả hoạt động thông qua công nghệ thông tin.
- Phát triển nhân sự: Tuyển dụng, đào tạo đội ngũ chuyên môn cao, sàng lọc chất lượng, khen thưởng thành tích nổi bật và xây dựng đội ngũ kế thừa.
- Nộp ngân sách nhà nước: Đạt 19,9 tỷ đồng, tăng 6 tỷ đồng so với 13,9 tỷ đồng năm 2023 (tăng 43,1%), thể hiện trách nhiệm và sự phát triển tài chính.
- Quản lý tài chính: Quản lý hiệu quả khoản thu và nợ quá hạn, tối ưu chính sách thu nợ, đảm bảo dòng tiền ổn định.
- Nghiên cứu và phát triển sản phẩm: Năm 2024, công ty đạt nhiều kết quả ấn tượng: số hồ sơ đăng ký lưu hành tăng mạnh, số đăng ký được cấp vượt trội, hoạt động nghiên cứu phát triển với nhiều sản phẩm mới và cải tiến, cùng bước tiến trong thử nghiệm tương đương sinh học. Những kết quả này khẳng định nỗ lực đổi mới, nâng cao chất lượng và mở rộng thị trường của công ty.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025

- Bước vào năm 2025, ngành dược phẩm tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức lớn như áp lực cạnh tranh ngày càng nhiều, chi phí đầu vào và vận hành gia tăng, cùng với các yêu cầu khắt khe hơn trong quản lý chất lượng và thử nghiệm tương đương sinh học.
- Trước bối cảnh đó, công ty xác định chiến lược phát triển tập trung vào đổi mới sản phẩm, đầu tư nghiên cứu & phát triển (R&D), mở rộng kênh phân phối và nâng cao hiệu quả quản lý chi phí. Đặc biệt, việc tăng cường thử nghiệm TĐSH và nâng cao tiêu chuẩn chất lượng giúp công ty tạo lợi thế cạnh tranh bền vững.
- Dù chi phí hoạt động có xu hướng gia tăng, công ty cam kết tối ưu hóa vận hành, đẩy mạnh phát triển thị trường và duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu. Đây là nền tảng quan trọng để củng cố vị thế trên thị trường và mang lại giá trị bền vững cho cổ đông.

1. Kế hoạch kinh doanh năm 2025

- Doanh thu bán hàng: 560 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế TNDN : 27,5 tỷ đồng

2. Các giải pháp trọng tâm năm 2025

2.1. Đối với sản xuất kinh doanh

- Đầu tư sản phẩm tương đương sinh học: Phát triển sản phẩm chiến lược để tận dụng ưu tiên đấu thầu nội địa và cạnh tranh với thuốc nhập khẩu.
- Nghiên cứu sản phẩm mới: Đa dạng hóa thuốc điều trị, tối ưu công thức, giảm giá thành, tăng doanh thu.
- Đẩy mạnh kênh thuốc kê đơn (ETC): Thực hiện tốt công tác đấu thầu, nâng cao hình ảnh, thương hiệu, tăng doanh số dài hạn.
- Hợp tác, mở rộng thị phần thuốc không kê đơn (OTC): Liên kết với chuỗi nhà thuốc, nhà phân phối toàn cầu tại Việt Nam để phát triển mạng lưới.
- Tăng doanh số xuất khẩu: Mở rộng thị trường quốc tế qua các kênh phân phối.
- Xây dựng thương hiệu USP: Tái định vị, nhấn mạnh chất lượng, giá trị độc đáo, đăng ký nhãn hiệu, thiết kế bao bì mới, dùng mã hóa/tem chống giả ngăn hàng nhái.
- Quảng bá tại hội chợ: Tham gia sự kiện trong nước và quốc tế để tăng nhận diện thương hiệu USP, tìm kiếm khách hàng mới.
- Hợp tác với các Viện, Trường đại học trong việc đào tạo và nghiên cứu sản phẩm mới.
- Cải tiến sản xuất: Kiểm soát chi phí, giảm hao hụt, quản lý ngân sách hiệu quả, hướng tới sản xuất xanh, bền vững, phù hợp xu hướng kinh doanh.
- Tìm kiếm các nhà cung cấp nguyên liệu, tá dược, bao bì có uy tín, có chính sách bán hàng tốt nhằm tối ưu hóa chi phí đầu vào và tăng sức cạnh tranh.

2.2. Về vấn đề tài chính

- Đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn: Đảm bảo nguồn vốn kịp thời cho sản xuất kinh doanh, tăng cường thu hồi công nợ, ngăn ngừa nợ xấu.
- Kiểm soát hàng tồn kho: Đảm bảo luân chuyển hợp lý, tránh ứ đọng vốn do tồn kho chậm, tối ưu hóa chuỗi cung ứng nhờ ứng dụng AI.
- Hoàn thiện quy trình, quy chế: Thiết lập và chỉnh sửa các quy định liên quan đến tài chính, đầu tư, kế toán để tăng tính minh bạch và hiệu quả.
- Tăng cường nguồn vốn dài hạn: Huy động vốn từ các tổ chức tín dụng, công ty tài chính để phục vụ đầu tư và phát triển.
- Huy động vốn cho nhà máy Dược Phẩm II: Triển khai các phương án tài chính cần thiết theo chủ trương của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị

2.3. Về đầu tư

- Thay thế máy móc thiết bị: Phân tích, đánh giá và thay thế các thiết bị cũ, lạc hậu bằng máy móc hiện đại nhằm giảm hao hụt, tăng năng suất sản xuất.
- Xây dựng nhà máy Dược Phẩm II: Đánh giá nhu cầu cụ thể về dây chuyền sản xuất, công nghệ và công suất thiết kế phù hợp, hoàn tất thủ tục xin giấy phép xây dựng, huy động vốn cùng các giấy tờ liên quan để triển khai khởi công nhà máy mới.
- Ứng dụng công nghệ số: Đầu tư vào AI và Big Data để nâng cao hiệu quả nghiên cứu, sản xuất và quản lý chuỗi cung ứng.
- Đầu tư vào sản phẩm giá trị cao: Tập trung nguồn lực vào thuốc sinh học, thuốc cá nhân hóa và dược liệu tự nhiên để đáp ứng xu hướng y học hiện đại.

2.4. Về quản trị nguồn nhân lực

- Cơ cấu đội ngũ lao động: Ổn định tổ chức, đánh giá và sàng lọc nhân sự để phù hợp với chiến lược công ty, đáp ứng yêu cầu công việc trong bối cảnh cạnh tranh cao.
- Đào tạo nhân sự kế thừa: Đảm bảo sự liên tục trong phát triển nhân sự, đặc biệt là đội ngũ chuyên gia về công nghệ sinh học, AI và quản lý sản xuất.
- Triển khai dự án công nghệ thông tin: Nâng cao hiệu quả quản trị và công việc thông qua các giải pháp số hóa.

Với quyết tâm thực hiện đồng bộ các giải pháp trên, cùng sự nỗ lực không ngừng của tập thể cán bộ, công nhân viên trên tinh thần đoàn kết, hợp tác, đổi mới và tiên phong, Công ty Cổ phần US Pharma USA hướng tới phát triển mạnh mẽ trong năm 2025 và bền vững trong tương lai.

Thay mặt Ban Điều hành, tôi xin gửi tới toàn thể Quý Cổ đông lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và chúc Đại hội thành công tốt đẹp ./.

Nơi nhận:

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

TỔNG GIÁM ĐỐC



DS. TRẦN THIÊN VĂN