

Tổng quan thị trường:

Năm 2018 sắp kết thúc trong bối cảnh tình hình kinh doanh và cạnh tranh trong ngành dược phẩm ngày càng khốc liệt, đến từ cả nguyên nhân khách quan và chủ quan, bao gồm:

- Tình hình đấu thầu thuốc vào bệnh viện nhiều trở ngại do dự thảo luật đấu thầu thuốc mới vẫn chưa được thông qua.
- Tình hình cạnh tranh căng thẳng ở kênh nhà thuốc giữa các doanh nghiệp nội với nhau và cạnh tranh với các loại thuốc nhập ngoại khiến kết quả kinh doanh chung của toàn ngành chững lại. Tổng doanh thu của các doanh nghiệp dược trên thị trường chứng khoán trong 9 tháng năm 2018 chỉ tăng 3,3%, trong khi tổng lợi nhuận sau thuế giảm đến 6,3%.

Nguồn: BCTC các doanh nghiệp

Doanh nghiệp	Mã CP	Doanh thu					LNST					ROE		
		2016	2017	+/- %	9T/2018	So 9T/2017	2016	2017	+/- %	9T/2018	So 9T/2017	2016	2017	9T/2018
Trung ương 3	DP3	236	322	36.5%	362	44.4%	23	38	70.3%	81	200.8%	17.3%	26.3%	40.0%
Dược Hà Tây	DHT	1,205	1,480	22.8%	1,282	16.1%	54	72	34.1%	60	31.5%	26.6%	28.4%	22.3%
Imexpharm	IMP	1,010	1,165	15.4%	810	7.9%	101	117	16.0%	99	11.7%	10.8%	8.4%	6.7%
Pharbaco	TW1	637	926	45.3%	955	37.3%	0	3	917.0%	27	8.0%	0.1%	0.7%	5.7%
Bình Định	DBD	1,385	1,388	0.2%	1,011	1.2%	141	164	16.2%	127	6.0%	18.3%	19.7%	13.3%
Phú Yên	PME	1,508	1,622	7.6%	1,231	2.7%	239	286	19.7%	228	6.0%	18.0%	17.8%	13.4%
OPC	OPC	790	962	21.7%	748	4.1%	78	87	11.2%	74	6.0%	14.3%	15.2%	11.2%
Domesco	DMC	1,287	1,340	4.1%	974	2.7%	168	208	23.3%	163	3.2%	19.1%	21.8%	15.3%
Pharmedic	PMC	414	430	3.8%	335	4.5%	74	73	-1.6%	55	0.1%	31.0%	27.1%	19.1%
Hậu Giang	DHG	3,783	4,063	7.4%	2,670	-1.5%	689	642	-6.7%	450	-9.5%	24.0%	23.3%	15.3%
Vidípha	VDP	392	411	4.8%	314	7.1%	58	58	-0.6%	41	-11.2%	15.7%	15.1%	10.1%
Phong Phú	PPP	121	132	9.1%	91	-7.3%	8	6	-21.5%	4	-13.4%	10.9%	8.5%	4.5%
Mekophar	MKP	1,262	1,367	8.3%	858	-13.3%	120	115	-4.3%	71	-16.1%	12.2%	11.0%	6.7%
Traphaco	TRA	1,998	1,870	-6.4%	1,266	-3.5%	211	241	14.5%	91	-45.1%	20.8%	21.5%	8.0%
Cửu Long	DCL	738	765	3.7%	569	2.9%	90	74	-17.6%	7	-87.6%	13.7%	9.4%	0.9%
Ladophar	LDP	514	528	2.9%	329	-22.2%	20	15	-26.0%	(9)	-162.8%	20.5%	13.6%	-9.7%
Tổng cộng					13,804	3.3%				1,568	-6.3%			

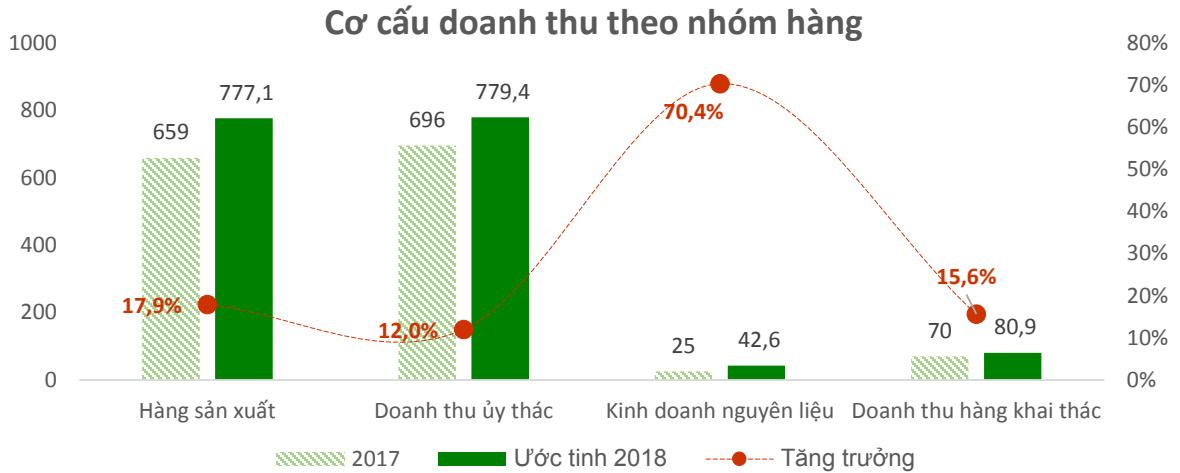
- Xu hướng phân hóa trong ngành bắt đầu rõ ràng, chia thành nhóm doanh nghiệp tích cực đổi mới để nâng cao năng lực cạnh tranh và nhóm doanh nghiệp vẫn đang trong quá trình tìm kiếm hướng đi phù hợp.
- Thuốc kháng sinh chiếm tỷ trọng lớn nhất về doanh thu của đa số các doanh nghiệp dược nội địa. Sự thay đổi của luật dược về quản lý thuốc kê đơn và thuốc kiểm soát đặc biệt ảnh hưởng lớn đến doanh thu và tỷ trọng nhóm thuốc kháng sinh và thuốc chứa Codein
- Các nguyên liệu sản xuất chính của các doanh nghiệp khác trong ngành chủ yếu nhập khẩu (80 - 90%) nên chịu ảnh hưởng lớn bởi các yếu tố đầu vào như: tỷ giá ngoại tệ, biến động giá nguyên liệu, chính sách thuế nhập khẩu

Trong quá trình tự thay đổi để thích nghi với điều kiện môi trường kinh doanh mới và vượt qua các khó khăn thách thức, Dược Hà Tây đã và đang nỗ lực chuyển mình, tái cấu trúc theo hướng hiệu quả ở tất cả các mảng hoạt động, tăng cường mức độ minh bạch trong quản trị doanh nghiệp và công bố thông tin. Đây là nền tảng để Công ty tích lũy nội lực nhằm trụ vững trong thị trường cạnh tranh gay gắt, đồng thời chuẩn bị cho những giai đoạn tăng trưởng mới trong các năm sắp tới.

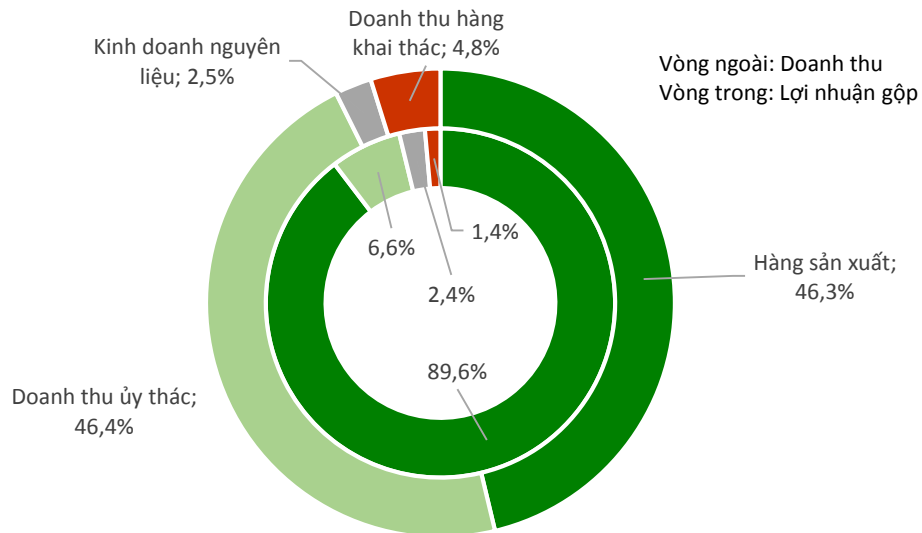
Các thành tựu đáng kể đạt được trong năm 2018:

- Về kinh doanh:
 - ✓ Doanh thu từ hoạt động kinh doanh cả năm 2018 của Công ty mẹ ước tính đạt khoảng 1.680 tỷ đồng, tăng 15,9% so với cùng kỳ năm 2017, vượt 7,7% kế hoạch mà Đại hội cổ đông thường niên (ĐHCĐTN) năm 2018 giao cho.
 - ✓ Lợi nhuận trước thuế cả năm 2018 của công ty mẹ ước tính đạt khoảng 105 tỷ đồng, tăng 17,65% so với cùng kỳ năm 2017, vượt 16,7% kế hoạch mà ĐHCĐTN năm 2018 giao cho. Tính đến hết tháng 11 năm 2018, lợi nhuận trước thuế đạt trên 95 tỷ, vượt 105,5% so với chỉ tiêu đề ra.
 - ✓ Xét về tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận, Công ty xếp thứ 2 trong các doanh nghiệp dược phẩm niêm yết và giao dịch trên các sàn chứng khoán, chỉ sau dược phẩm TW3 dù quy mô doanh thu lớn hơn nhiều lần. Đây là thành quả đặc biệt nổi bật trong bối cảnh các doanh nghiệp lớn trong ngành đều chững lại về kết quả kinh doanh do áp lực cạnh tranh gay gắt trên tất cả các thị trường.
 - ✓ Tháng 11-2018, Dược Hà Tây vinh dự lọt rổ chỉ số HNX30 bao gồm 30 cổ phiếu có thanh khoản và giá trị vốn hóa tốt nhất trên thị trường cổ phiếu niêm yết của Sở GDCK Hà Nội, được tính theo phương pháp giá trị vốn hoá thị trường có điều chỉnh tỷ lệ khối lượng cổ phiếu tự do chuyển nhượng (free float).
 - ✓ Bóc tách theo cơ cấu doanh thu, hoạt động kinh doanh của Công ty gồm 02 mảng chính:
 - Mảng hàng tự sản xuất: doanh thu Công ty mẹ năm 2018 ước tính đạt 771 tỷ đồng, tăng 17,9% so cùng kỳ, chiếm tỷ trọng 46,3% trong cơ cấu doanh thu. Mảng hoạt động này đóng góp gần 90% tổng lợi nhuận gộp của Công ty với biên lợi nhuận gộp ước tính bình quân khoảng 25,8%.
 - Mảng hàng nhập khẩu ủy thác: doanh thu Công ty mẹ năm 2018 ước tính đạt 779 tỷ đồng, tăng 12% so cùng kỳ, chiếm tỷ trọng 46,4% trong cơ cấu doanh thu. Mảng hoạt động này tuy chiếm doanh số lớn nhưng đóng góp không đáng kể vào lợi nhuận (chỉ 6,6% tổng lợi nhuận gộp) do biên lợi nhuận rất mỏng, chỉ khoảng 2%.
 - Động lực tăng trưởng chính của 02 mảng chủ lực trên đến từ việc gia tăng doanh thu ở tất cả các kênh (bệnh viện, nhà thuốc, phòng mạch...) thông qua mở rộng phạm vi kinh doanh, tăng số lượng khách hàng mới và chiếm thị phần của các đối thủ cạnh tranh.

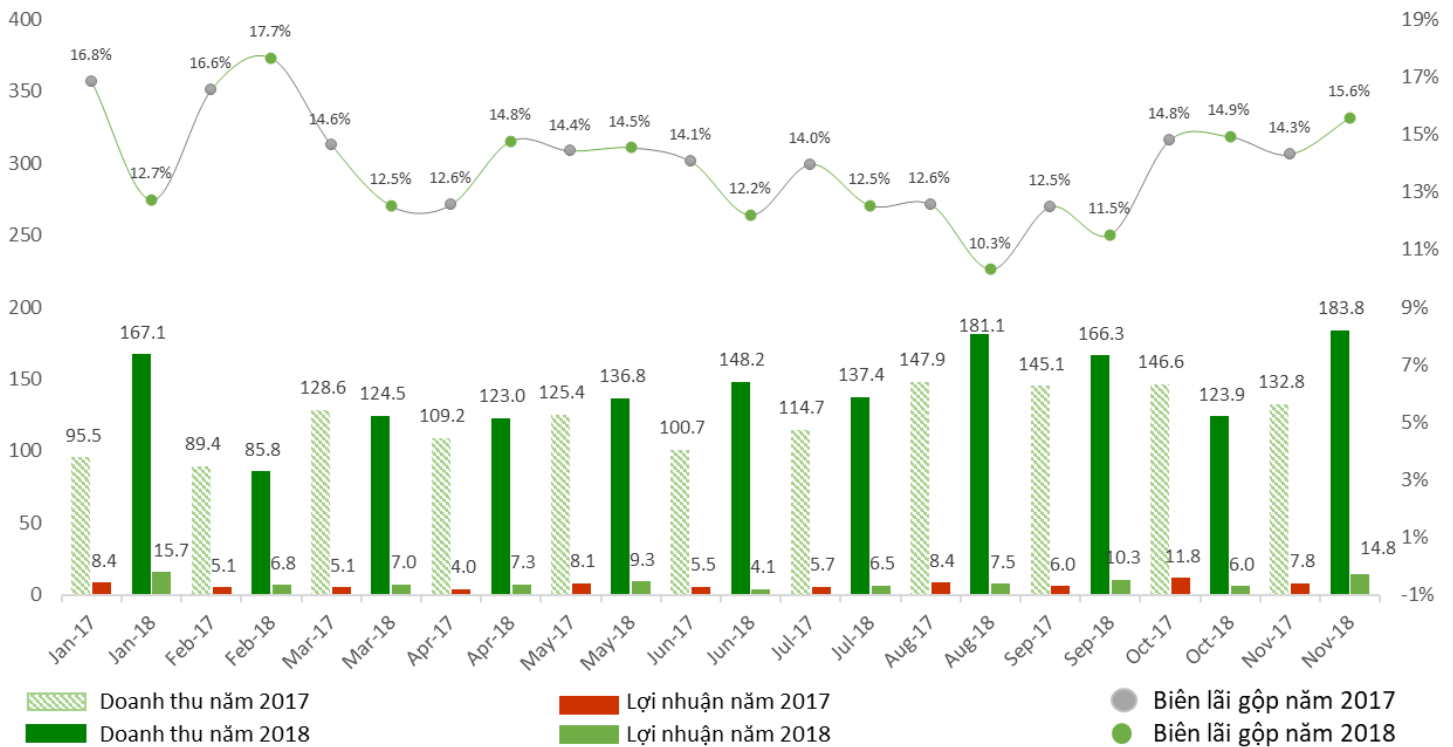
- Ngoài ra, Công ty còn một số mảng hoạt động phụ trợ khác như kinh doanh nguyên liệu (2,5% doanh thu, 2,4% lợi nhuận gộp, biên lợi nhuận gộp khoảng 12%), hàng khai thác (4,8% doanh thu, 1,4% lợi nhuận gộp, biên lợi nhuận gộp 4%) và xấp xỉ 7 tỷ doanh thu mỗi năm từ liên doanh, liên kết hợp tác khai thác thương mại về bất động sản.



Tỷ trọng doanh thu và lợi nhuận gộp trong năm 2018



✓ Tình hình kết quả kinh doanh theo tháng trong năm 2018



✓ Hiệu quả quản lý chi phí:

- Giá vốn hàng bán trong kỳ tăng nhanh hơn doanh thu, ở mức 19,2%. Nguyên nhân chính đến từ giá các nguyên liệu đầu vào liên tục tăng ở hầu hết các ngành hàng do biến động về nguồn cung và tỷ giá tại Trung Quốc.
- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp: có mức tăng lần lượt là 7,9% và 6,8%, chậm hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng lợi nhuận gộp, cho thấy sự cải thiện đáng kể trong công tác quản lý chi phí. 02 khoản chi phí này chỉ chiếm 8,3% tổng doanh thu, ở mức thấp nhất trong số các doanh nghiệp dược phẩm đang niêm yết tại Việt Nam.

• Về công tác đầu tư và phát triển kinh doanh:

- ✓ Đầu tư mua đất để phát triển các chi nhánh phía Nam, phát triển mạnh chi nhánh miền Trung (thị trường Quảng Nam – Đà Nẵng).
- ✓ Đã rà soát và xây dựng danh mục mặt hàng chiến lược để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong năm 2018 và các năm sắp tới.
- ✓ Đã tiến hành tiếp xúc với một số nhà đầu tư chiến lược tiềm năng, thẩm định đánh giá tình hình nội tại Công ty và đang trong quá trình đàm phán thỏa thuận phương thức hợp tác để phát triển dự án xây dựng nhà máy EU-GMP tại khu công nghệ cao Hòa Lạc.

- Về quản trị doanh nghiệp:
 - ✓ Ký hợp đồng triển khai hệ thống quản trị ERP với CTCP Giải pháp ERP - ETG, trị giá hợp đồng hơn 2,5 tỷ đồng, dự kiến thời gian triển khai hoàn chỉnh giai đoạn 1 trên toàn hệ thống vào đầu quý 2 năm 2019. Hệ thống này giúp cải thiện đáng kể chất lượng quản trị, giúp việc nắm bắt tình hình kinh doanh và hoạch định chiến lược của ban lãnh đạo được sát sao, liên tục và hiệu quả hơn, đồng thời giúp các phòng ban kết nối và phối hợp làm việc một cách thông suốt hơn so với trước đây.
 - ✓ Tái cấu trúc các phòng ban theo hướng tinh gọn, hiệu quả, đánh giá sát sao, minh bạch và Công bằng đội ngũ nhân lực, tạo động lực phát triển và phấn đấu cho nhóm lao động trẻ.
 - ✓ Tổ chức các khóa tập huấn, đào tạo chuyên môn cho các cấp nhân sự. Tuyển dụng, sắp xếp và bố trí lại nhân sự một cách hợp lý để đạt hiệu quả cao trong công việc.
 - ✓ Xây dựng hoàn chỉnh quy chế trả lương theo vị trí và hiệu quả công việc, tạo động lực làm việc đến từng cán bộ nhân viên.
- Minh bạch trong công bố thông tin:
 - ✓ Cải thiện chất lượng báo cáo thường niên với nhiều thông tin chi tiết về tình hình sản xuất kinh doanh trong năm, định hướng các năm tiếp theo.
 - ✓ Cải thiện chất lượng báo cáo tài chính (các quý và soát xét) theo hướng trình bày chi tiết, minh bạch hơn về các thông tin tài chính trong thuyết minh báo cáo tài chính.
 - ✓ Cải thiện giao diện quan hệ cổ đông trên website chính thức của Công ty, giúp các cổ đông và nhà đầu tư dễ dàng tiếp cận các thông tin tài chính và phi tài chính của Công ty.
 - ✓ Gia tăng số lượng tiếp xúc, gặp mặt các quỹ đầu tư và công ty chứng khoán. Trong năm 2018, Công ty đã tiếp đón và chia sẻ cởi mở thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh với hơn 20 đoàn khách và nhà đầu tư.
- Với các thành tựu nêu trên, Hội đồng quản trị và ban điều hành quyết định thưởng năm cho cán bộ công nhân viên Công ty hơn 20 tỷ đồng, tương đương 3,5 tháng lương (nguồn chi này đã được Công ty trích trước hàng tháng và không ảnh hưởng đến kết quả lợi nhuận 105 tỷ nêu trên)

Các mặt hạn chế, tồn tại cần khắc phục trong năm 2018 và cải thiện trong năm 2019:

- Công tác đăng ký mới các loại thuốc còn chậm, chưa đạt như kỳ vọng do cả nguyên nhân khách quan và chủ quan, trong đó trọng yếu là việc chờ đợi chính sách quản lý của cơ quan nhà nước (cục quản lý dược) được hoàn thiện.
- Mạng lưới phân phối, bán lẻ sản phẩm tới nhà thuốc, quầy thuốc... tại các tỉnh phía Nam chưa đạt kế hoạch đặt ra, chủ yếu do một số nguyên nhân sau:
 - ✓ Cạnh tranh với các đối thủ hiện hữu tại thị trường mới, mức độ nhân diện và chấp nhận sản phẩm chưa cao.
 - ✓ Chưa ổn định về mặt nhân sự trong quá trình phát triển, cần có thời gian để tuyển chọn, đào tạo và đánh giá.

Kế hoạch và dự báo năm 2019:

- Về kinh doanh:
 - ✓ Doanh thu: Đặt kế hoạch đạt 1.700 tỷ đồng, tăng nhẹ so với số thực hiện 1.680 tỷ đồng năm 2018, trên cơ sở tiếp tục mở rộng hoạt động tại thị trường chủ lực phía Bắc, đồng thời đẩy mạnh hoạt động tại các thị trường mới phía Nam.
 - ✓ Lợi nhuận trước thuế: Đặt kế hoạch đạt 100 tỷ đồng, so với mức 105 tỷ đồng năm 2018, trên cơ sở tiếp tục quản lý hiệu quả chi phí, tinh gọn bộ máy, nâng cao năng suất lao động.
- Về đầu tư phát triển kinh doanh:
 - ✓ Tiếp tục đầu tư, mua đất để xây dựng chi nhánh tại các tỉnh phía Nam.
 - ✓ Tiếp tục triển khai việc hợp tác đầu tư xây dựng nhà máy mới theo tiêu chuẩn EU-GMP, lựa chọn đối tác chiến lược nước ngoài phù hợp nhằm giúp cải thiện chất lượng quản trị và hiệu quả kinh doanh của Công ty trong trung và dài hạn.
- Về quản trị doanh nghiệp:
 - ✓ Tiếp tục triển khai sâu rộng hệ thống ERP ở tất cả các phòng ban để nâng cao hiệu quả quản trị. Nghiệm thu hệ thống ERP giai đoạn 1 và bắt đầu triển khai giai đoạn 2 trong năm 2019. Tiến đến xây dựng và áp dụng hệ thống đánh giá hiệu quả KPI, thẻ điểm cân bằng (BSC) cho tất cả các cấp nhân sự nhằm đánh giá một cách chính xác và khách quan hiệu quả làm việc, đi kèm với chế độ đãi ngộ tương xứng.
 - ✓ Tiếp tục mời các chuyên gia về đào tạo đội ngũ quản lý các cấp để cải thiện năng lực, nhận thức và kỹ năng quản trị doanh nghiệp hiện đại.
 - ✓ Tiếp tục thu hút, tuyển dụng nguồn nhân lực chất lượng cao ở cả 02 miền Nam Bắc để phục vụ quá trình mở rộng hoạt động kinh doanh trong các năm sắp tới.
- Minh bạch trong công bố thông tin:
 - ✓ Hướng đến công bố kết quả kinh doanh hàng tháng, tạo sự minh bạch tối đa về thông tin cung cấp cho cổ đông và nhà đầu tư.
 - ✓ Tăng cường các cuộc tiếp xúc, gặp gỡ các nhà đầu tư và cổ đông để kịp thời cập nhật tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
 - ✓ Tiếp tục cải thiện chất lượng báo cáo thường niên, báo cáo quản trị và báo cáo tài chính, bổ sung báo cáo phát triển bền vững của doanh nghiệp, phần đầu có phiên bản tiếng Anh cho các báo cáo trên để phục vụ các nhà đầu tư nước ngoài.

Kế hoạch trung và dài hạn:

- Phần đầu đến hết năm 2020 sẽ phủ kín mạng lưới bán lẻ trên toàn quốc, thông qua hệ thống các chi nhánh tại các vùng trọng điểm từ Bắc đến Nam.
- Tiếp tục giữ vững vị trí doanh nghiệp tăng trưởng cao và ổn định nhất trong ngành cả về thị phần và hiệu quả lợi nhuận, tiếp tục phát huy các thế mạnh đặc thù.
- Liên tục đổi mới, nâng cấp, đầu tư xây dựng mới hệ thống kiểm nghiệm, nghiên cứu, sản xuất để phù hợp với yêu cầu ngày càng cao về chất lượng từ cơ quan quản lý và nhu cầu thị trường, không để bị tụt hậu so với các doanh nghiệp trong nước nói riêng và trong khu vực nói chung.