



DỰ THẢO

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025
KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2026

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

PHẦN I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025

1. Đặc điểm tình hình

1.1. Tình hình chung về kinh tế, xã hội

Năm 2025 được đánh giá là năm “bản lề” thành công của nền kinh tế Việt Nam, tạo đà bứt phá cho giai đoạn phát triển mới với những con số ấn tượng: (1) Tăng trưởng kinh tế (GDP) năm 2025 đạt 8,02%, quy mô nền kinh tế vượt mốc 514 tỷ USD, vươn lên vị trí thứ 32 thế giới. (2) CPI bình quân được kiểm soát tốt (tăng 3,31%), thị trường tài chính, chứng khoán được nâng hạng, củng cố niềm tin nhà đầu tư. (3) Thực hiện sắp xếp, tinh gọn bộ máy được triển khai đồng bộ từ Trung ương đến địa phương, đây được đánh giá là cuộc tái cấu trúc toàn diện phương thức quản trị quốc gia.

Tuy nhiên, vẫn còn những rủi ro về chi phí, chuỗi cung ứng quốc tế và nhập khẩu nguyên liệu. Giá nguyên liệu, logistics, chi phí vận hành đều biến động tăng dẫn đến các nhà cung cấp tăng giá hoặc giảm mức phí phân phối, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh chung của doanh nghiệp.

1.2. Tình hình chung về ngành Dược

Năm 2025, ngành Dược Việt Nam tiếp tục phát triển ổn định và nằm trong nhóm các quốc gia có tốc độ tăng trưởng thị trường dược phẩm cao nhất khu vực châu Á. Tổng quy mô thị trường khoảng 8 tỷ USD, với tỷ lệ tăng trưởng kép ở mức 8%/năm. Sản xuất thuốc trong nước duy trì mức tăng trưởng 12 -15%/năm, đáp ứng 70% về số lượng và gần 50% về giá trị sử dụng thuốc.

Bên cạnh sự tăng trưởng, năm 2025 là năm ghi dấu nhiều kết quả tích cực trong công tác quản lý nhà nước về dược, mỹ phẩm, đặc biệt là cải cách thủ tục hành chính và thúc đẩy chuyển đổi số.

Theo đó, tổng số thủ tục hành chính trong lĩnh vực dược, mỹ phẩm đã giảm từ 124 xuống còn 75 thủ tục, tương đương cắt giảm gần 40%, góp phần giảm chi phí tuân thủ, tạo thuận lợi cho người dân và doanh nghiệp. Trong năm 2025, Bộ Y tế đã trình Chính phủ ban hành Nghị định số 163/2025/NĐ - CP, đồng thời ban hành 08 Thông tư hướng dẫn thi hành Luật Dược và 03 Thông tư về phân cấp, phân quyền, tạo cơ sở pháp lý quan trọng cho công tác quản lý ngành.

1.3. Một số yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của CPC1

Là doanh nghiệp hoạt động chính trong việc nhập khẩu và phân phối dược phẩm, Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương CPC1 (CPC1) chịu nhiều áp lực liên quan đến sự biến động của tỷ giá. Sự biến động tỷ giá EUR và USD trong năm 2025 đã ảnh hưởng đến chi phí nhập khẩu, tài chính và tạo áp lực lên hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Sự cạnh tranh về nguồn hàng, chính sách bán hàng giữa các doanh nghiệp ngày càng khốc liệt; các doanh nghiệp không phải là công ty đại chúng hoặc chưa niêm yết và những doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ đang có xu hướng chiếm ưu thế so với CPC1 bởi chính sách linh hoạt, chi phí phân phối cạnh tranh. Bên cạnh đó, doanh thu một số hàng chủ lực của CPC1 tiếp tục có xu hướng giảm do cạnh tranh về giá với các mặt hàng tương tự ở phân nhóm 5.

Vào đầu tháng 3/2025 chính quyền Tổng thống Mỹ Donald Trump thông báo hủy bỏ phần lớn hợp đồng viện trợ nước ngoài của Cơ quan Phát triển Quốc tế Mỹ (USAID) và quyết định giải thể USAID đã ảnh hưởng đến các chương trình nhân đạo trên thế giới, trong đó có hợp đồng giữa CPC1 và Pepfar (Kế hoạch Cứu trợ AIDS khẩn cấp của Tổng thống Hoa Kỳ) liên quan đến việc hỗ trợ ứng phó HIV/AIDS của Việt Nam.

Sự thay đổi chính sách, thủ tục liên quan đến thanh toán cho các gói thầu tập trung thuốc ARV từ năm 2025 trở về trước, mặc dù Bộ Y tế đã ban hành một số văn bản hướng dẫn, nhưng trên thực tế vẫn phát sinh những vướng mắc với các cơ sở khám chữa bệnh và cơ quan bảo hiểm. Điều này gây khó khăn trong công tác đối chiếu số liệu, thực hiện thanh toán cũng như thu hồi công nợ đối với các gói thầu đã triển khai.

2. Kết quả kinh doanh năm 2025

Đơn vị tính: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	TH 2024	KH 2025	TH 2025	TH 2025/TH 2024	TH 2025/KH 2025
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.025.737	2.187.551	2.134.450	105,4%	97,6%
Các khoản giảm trừ doanh thu					
Doanh thu thuần	2.025.737	2.187.551	2.134.450	105,4%	97,6%
Giá vốn hàng bán	1.714.611	1.864.000	1.845.612	107,6%	99%
Lợi nhuận gộp	311.126	323.551	288.838	92,8%	89,3%
Doanh thu hoạt động tài chính	22.834	16.000	32.645	143%	204%
Chi phí tài chính	41.445	43.500	42.380	102,3%	97,4%
- Trong đó: Chi phí lãi vay	12.426	14.500	19.463	156,4%	134,2%
Chi phí bán hàng	131.079	149.161	140.235	107%	94%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	42.377	48.606	36.820	86,9%	75,8%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	119.059	98.285	102.048	85,7%	103,8%

CHỈ TIÊU	TH 2024	KH 2025	TH 2025	TH 2025/TH 2024	TH 2025/KH 2025
Lợi nhuận khác	25.160	30.500	38.492	153%	126,2%
Lợi nhuận trước thuế	144.219	128.785	140.540	97,5%	109,1%
Chi phí thuế TNDN hiện hành	26.581	25.757	25.371	95,5%	98,5%
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	3.879,17		2.087,09		
Lợi nhuận sau thuế	113.759	103.028	113.082	99,4%	109,8%

Đánh giá:

- Doanh thu thuần năm 2025 đạt 2.134,45 tỷ đồng tương đương đạt 97,6% kế hoạch năm 2025, tăng 5,4% so với thực hiện năm 2024.

- Lợi nhuận trước thuế năm 2025 đạt 140,54 tỷ đồng tương đương đạt 109,1% kế hoạch năm 2025, giảm 2,5% so với thực hiện năm 2024.

- Lợi nhuận sau thuế đạt 113,08 tỷ đồng tương đương đạt 109,8% kế hoạch năm 2025, giảm 0,6% so với thực hiện năm 2024.

Bên cạnh những yếu tố khách quan đã nêu, trong năm 2025 công ty còn đối mặt với một số khó khăn nhất định, trong đó có tình trạng hàng nhập khẩu không về đúng tiến độ, dẫn đến thiếu hụt nguồn cung tại một số thời điểm trong năm. Đồng thời, lượng hàng nhập khẩu tập trung về nhiều trong quý IV đã làm gia tăng tồn kho cuối kỳ, dẫn đến doanh thu cả năm mặc dù có tăng trưởng so với năm 2024 nhưng chỉ đạt 97,6% kế hoạch đề ra.

Tuy nhiên, nhờ chủ động triển khai các giải pháp kiểm soát chi phí, tối ưu hóa hoạt động và nâng cao hiệu quả quản trị dòng tiền, công ty vẫn đảm bảo hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu lợi nhuận được Đại hội đồng cổ đông giao, qua đó tiếp tục khẳng định năng lực điều hành linh hoạt và hiệu quả trong bối cảnh thị trường còn nhiều biến động.

3. Kết quả thực hiện các công tác trọng tâm

- Mở rộng quan hệ hợp tác và khai thác phát triển nguồn hàng

Dưới sự hỗ trợ, bảo lãnh của Tổng công ty Dược Việt Nam - CTCP (Vinapharm), trong năm 2025 CPC1 đã đàm phán thành công và ký thỏa thuận phân phối độc quyền với Tập đoàn Celltrion - Tập đoàn số 1 của Hàn Quốc về các sản phẩm thuốc tương tự sinh học (Biosimilar). Các sản phẩm kháng thể đơn dòng của Celltrion đã được CPC1 nhập khẩu về Việt Nam vào cuối năm 2025 và tham gia cung ứng trúng thầu tại nhiều bệnh viện trên cả nước. Đây sẽ là cơ hội phát triển mạnh mẽ trong năm 2026 và những năm tiếp theo.

Trong năm 2025, CPC1 cũng đã trao đổi và tìm hiểu hợp tác với một số công ty Dược nước ngoài như Tomita (Nhật Bản), Promomed (Liên bang Nga), Herb - Pharma (Slovakia).

Bên cạnh đó, CPC1 tiếp tục duy trì và mở rộng hợp tác với các đối tác nước ngoài hiện nay: PanPharma, Hyphens, Angeion, Aguettant... và các nhà sản xuất trong nước như Imexpharm, OPC, Tenamyd, Vidipha...

- Tổ chức và sắp xếp lại lao động

Nhằm nâng cao hiệu quả quản trị doanh nghiệp và kiện toàn tổ chức bộ máy, trong năm 2025, Ban Tổng Giám đốc đã hoàn thành việc triển khai rà soát, sắp xếp để tổ chức lại lao động trong toàn công ty. Việc triển khai nhằm bảo đảm bố trí nhân sự phù hợp với chức năng, nhiệm vụ của các đơn vị; chuẩn hóa các vị trí việc làm, làm cơ sở cho việc xây dựng hệ thống mô tả công việc và tiêu chuẩn năng lực đối với từng vị trí đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực.

Trong quá trình thực hiện, Công ty đã tiến hành rà soát tổng thể tình hình sử dụng lao động, đánh giá nhu cầu nhân sự thực tế; thực hiện chấm dứt hợp đồng lao động, điều chuyển và bố trí lại nhân sự tại một số đơn vị phù hợp với yêu cầu của hoạt động kinh doanh. Đồng thời, Công ty tiếp nhận và giải quyết kịp thời các ý kiến, khiếu nại của người lao động phát sinh liên quan đến việc tổ chức lại lao động, bảo đảm tuân thủ quy chế nội bộ và quy định của pháp luật.

Kết quả, số lượng nhân sự giảm 28 người, góp phần tiết giảm khoảng 7,5% chi phí lao động trong năm 2026. Việc sắp xếp lại lao động không chỉ nâng cao hiệu quả hoạt động mà còn tạo động lực, cải thiện năng suất và mở ra cơ hội nâng cao thu nhập cho đội ngũ nhân sự hiện hữu.

- Triển khai Dự án BSC-KPI và Hệ thống tiền lương, thưởng

Dự án BSC - KPI và hệ thống tiền lương, thưởng được CPC1 triển khai từ tháng 10 năm 2025 và hoàn thành, bắt đầu triển khai áp dụng theo từng giai đoạn từ quý II năm 2026.

Các chỉ tiêu KPI được xây dựng cụ thể cho từng đơn vị, phòng ban và cá nhân, đảm bảo đo lường được hiệu quả công việc, đồng thời gắn kết chặt chẽ với kế hoạch sản xuất kinh doanh. Việc áp dụng BSC - KPI không chỉ giúp nâng cao năng suất lao động mà còn tăng cường trách nhiệm và tính chủ động của cán bộ, nhân viên trong thực hiện nhiệm vụ.

Chính sách tiền lương, thưởng và đãi ngộ được thiết kế dựa trên kết quả đánh giá KPI, qua đó tạo cơ chế khuyến khích, nâng cao hiệu suất và thu hút, giữ chân nhân sự chất lượng cao.

Với các giải pháp từ việc tổ chức, sắp xếp lại lao động đến việc triển khai và thực thi Dự án BSC-KPI và hệ thống tiền lương, Công ty kỳ vọng sẽ nâng cao hiệu quả quản trị nguồn nhân lực, tối ưu chi phí, đồng thời tạo động lực làm việc, gắn kết trách nhiệm với kết quả thực hiện công việc, thu hút nhân sự giỏi, qua đó cải thiện năng suất lao động và nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty trong giai đoạn tới.

- Triển khai kênh bán hàng OTC

Nhằm đa dạng hóa kênh phân phối của CPC1, triển khai chủ trương đã được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua, trong năm 2025 CPC1 đã bắt đầu triển khai xây dựng đội ngũ Marketing và bán hàng của kênh OTC.

Danh mục các mặt hàng kênh OTC bao gồm: Thuốc sản xuất trong nước; thực phẩm bảo vệ sức khỏe, thiết bị y tế, mỹ phẩm của các nhà sản xuất nước ngoài uy tín như Morinaga (Nhật Bản), Herb - Pharma (Slovakia).

Bên cạnh triển khai xây dựng kênh OTC, CPC1 tuyển dụng nhân sự phụ trách về đăng ký nhằm tìm kiếm các sản phẩm phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty, bao gồm cả kênh ETC và OTC.

- **Về tài chính:** (1) Quản lý tốt công nợ phải thu, thực hiện nghiêm túc báo cáo định kỳ công nợ quy định hàng tháng, đối chiếu và thu hồi biên bản đối chiếu công nợ; (2) Đối với công nợ phải trả cho nhà cung cấp đặc biệt là đối tác nước ngoài để hạn chế rủi ro về tăng tỷ giá, công ty thường xuyên theo dõi thị trường, trao đổi với chuyên gia tư vấn tài chính để có được thông tin, dự kiến tương lai về sự biến động của tỷ giá và lựa chọn tỷ giá tốt tại thời điểm thanh toán.

- **Về kiểm soát tỷ giá:**

CPC1 là doanh nghiệp phân phối dược phẩm có tỷ trọng nhập khẩu lớn, do đó biến động tỷ giá ngoại tệ và chi phí vốn vay được xác định là các yếu tố tài chính trọng yếu có thể ảnh hưởng trực tiếp đến giá vốn, biên lợi nhuận và hiệu quả tài chính của Công ty. Trong bối cảnh thị trường tài chính và tiền tệ có nhiều biến động, Ban Điều hành định hướng tăng cường công tác quản trị rủi ro tỷ giá thông qua việc kết hợp các giải pháp phòng ngừa tự nhiên (Natural Hedging) và sử dụng có chọn lọc các công cụ tài chính như hợp đồng mua ngoại tệ kỳ hạn (Forward Contract), nhằm ổn định chi phí nhập khẩu, nâng cao khả năng dự báo dòng tiền và đảm bảo tính chủ động trong lập kế hoạch tài chính.

Đồng thời, để hạn chế tác động của việc gia tăng lãi suất và chi phí vốn, Ban Điều hành tiếp tục triển khai các giải pháp tối ưu hóa cơ cấu nguồn vốn và tăng cường quản trị vốn lưu động, bao gồm rà soát và tái cơ cấu hạn mức tín dụng, đa dạng hóa nguồn vốn vay, kiểm soát chặt chẽ hàng tồn kho, rút ngắn thời gian thu hồi công nợ và tối ưu chu kỳ tiền mặt. Các chỉ tiêu quản trị liên quan đã được tích hợp vào hệ thống đánh giá hiệu quả hoạt động (BSC/KPI) của Công ty và được giao cụ thể cho các đơn vị liên quan để tổ chức thực hiện và theo dõi định kỳ.

- **Đảm bảo sự tuân thủ:** (1) Rà soát và kiểm soát các giao dịch giữa công ty với các bên có liên quan theo quy định của pháp luật đảm bảo hiệu quả, không xung đột lợi ích và bất lợi cho công ty; (2) Tổ chức phổ biến, đào tạo, tham gia các đợt phổ biến của các ban ngành để cập nhật các điểm mới thay đổi trong các văn bản quy phạm pháp luật từ đó đưa ra các biện pháp/giải pháp, ban hành và sửa đổi các quy chế, quy định, quy trình nội bộ phù hợp với hoạt động của công ty.

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

- Năm 2025, Công ty tiếp tục được vinh danh trong danh sách Top 10 Công ty Dược Việt Nam uy tín - 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 2026

1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2026

1.1. Dự báo tình hình kinh tế xã hội và ngành Dược Việt Nam năm 2026

Năm 2026 dự kiến tiếp tục là một năm nhiều biến động khi kinh tế thế giới phải đối mặt với những bất định kéo dài. Chính sách kinh tế khó dự đoán của Tổng thống Hoa Kỳ Donald Trump, cùng với căng thẳng địa chính trị leo thang tại Trung Đông, đặc biệt là xung đột giữa Mỹ và Israel với Iran, đang tạo thêm áp lực lên thị trường hàng hóa và triển vọng tăng trưởng toàn cầu.

Nền kinh tế Việt Nam được dự báo tiếp tục đà tăng trưởng tích cực nhờ đẩy mạnh đầu tư công, FDI và xuất khẩu. Dù vậy, nền kinh tế Việt Nam vẫn chịu rủi ro đến từ biến động địa chính trị toàn cầu, áp lực thuế quan từ Hoa Kỳ và rủi ro về tỷ giá.

Với ngành Dược Việt Nam, việc hoàn thiện khung pháp lý như Luật Dược (sửa đổi), Luật Bảo hiểm y tế (sửa đổi), Nghị định 24/2024/NĐ - CP về lựa chọn nhà thầu, Nghị quyết 72-NQ/TW và Thông tư 40/2025/TT - BYT cùng với việc cắt giảm các thủ tục hành chính trong lĩnh vực dược đang tạo cơ hội để các doanh nghiệp dược phát triển.

Tuy nhiên, ngành Dược Việt Nam vẫn chưa có năng lực cạnh tranh cao và bền vững. Phần lớn doanh nghiệp tập trung vào các dạng bào chế đơn giản, đầu tư cho nghiên cứu, phát triển và công nghệ cao còn hạn chế. Gần 90% nguyên liệu làm thuốc vẫn phụ thuộc vào nhập khẩu, khiến ngành dễ bị ảnh hưởng trước biến động thị trường quốc tế, dịch bệnh, tỷ giá và rủi ro gian lận xuất xứ.

1.2. Một số yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của CPC1

Trong năm 2026, CPC1 dự kiến sẽ tiếp tục đối mặt với một số khó khăn nhất định, cụ thể: (1) Áp lực cạnh tranh từ các doanh nghiệp phân phối ngày càng gia tăng, cùng với biến động tỷ giá ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng, lợi nhuận và xu hướng giảm của phí phân phối; (2) Một số mặt hàng của công ty có thể suy giảm hoặc mất sản lượng do nhà cung cấp ngừng sản xuất, đồng thời chịu tác động từ việc tăng giá hoặc cạnh tranh về giá trên thị trường; (3) Biến động tăng của tỷ giá ngoại tệ và chi phí lãi vay so với năm 2025, gây áp lực lên chi phí tài chính của công ty...

Với việc tiếp tục mở rộng quan hệ hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước, cùng với việc triển khai kinh doanh và phân phối các mặt hàng mới trong năm 2026, CPC1 đặt mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động toàn diện. Đồng thời, việc tối ưu chi phí thông qua tổ chức, sắp xếp lại lao động trong năm 2025 và hoàn thiện hệ thống BSC - KPI trong năm 2026 sẽ là nền tảng quan trọng. Trên cơ sở đó, CPC1 tin tưởng sẽ duy trì đà tăng trưởng trong năm 2026 và tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong các năm tiếp theo.

1.3. Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh chính của năm 2026

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2026	So sánh KH 2026 với TH 2025 (%)
1	Doanh thu	Triệu đồng	2.134.450	2.363.642	110,74%
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	140.540	154.587	110,00%
3	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	113.082	123.669	109,36%
4	Cổ tức	%	Dự kiến 25%	27%	100,00%

2. Các chỉ tiêu cơ bản:

- Tiếp tục mở rộng hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước. Phát triển sản phẩm mới ở cả kênh ETC và OTC.

- Hoàn thiện và vận hành hệ thống BSC-KPI, hệ thống tiền lương mới. Tạo khung pháp lý thúc đẩy hiệu suất, hiệu quả của người lao động.

- Phát triển kênh bán hàng và các sản phẩm OTC.

- Nghiên cứu, xây dựng phương án tìm kiếm và tiếp nhận chuyên gia công nghệ từ các tập đoàn dược phẩm quốc tế nhằm phát triển các dòng sản phẩm có giá trị gia tăng cao, qua đó nâng cao chất lượng danh mục sản phẩm, gia tăng năng lực cạnh tranh và củng cố vị thế của Công ty trên thị trường.

- 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.

- 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.

- Tìm kiếm đối tác nhằm khai thác, tối ưu hóa hiệu quả tài sản, hệ thống kho và cơ sở vật chất của Công ty.

Trên đây là báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả thực hiện năm 2025, kế hoạch năm 2026 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, Thư ký Công ty.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Tạ Văn Dũng