

BÁO CÁO TỔNG KẾT ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2025 KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

I. Tổng quan về thị trường dược phẩm năm 2025 và triển vọng của thị trường dược phẩm năm 2026

1. Tổng quan thị trường dược phẩm năm 2025

Thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2025 ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ, ước đạt khoảng 8 tỷ USD, với xu hướng đẩy mạnh sản xuất trong nước và nâng cao chất lượng thuốc. Ngành dược đang chuyển dịch mạnh mẽ sang thuốc sinh học, dự kiến chiếm 50% thị trường toàn cầu, đồng thời áp dụng chuyên đổi số và phát triển theo hướng bền vững. Tổng quan Thị trường Dược phẩm Việt Nam 2025 Quy mô và Tăng trưởng: Thị trường dược phẩm Việt Nam tiếp tục là "điểm sáng" tại khu vực, dự kiến đạt doanh thu khoảng 7.51 - 8 tỷ USD vào năm 2025, chiếm khoảng 1.78% GDP và hơn 30% chi tiêu chăm sóc sức khỏe. Tốc độ tăng trưởng CAGR dự báo cao trong giai đoạn 2025-2033. Năng lực Sản xuất: Đến cuối năm 2025, cả nước có 243 nhà máy sản xuất thuốc, trong đó có 36 nhà máy vốn đầu tư nước ngoài (FDI), thể hiện xu hướng nâng cao tiêu chuẩn sản xuất. Xuất khẩu: Năm 2025 ghi nhận kim ngạch xuất khẩu thuốc và nguyên liệu dược đạt khoảng 312 triệu USD, với 67 công ty tham gia xuất khẩu. Động lực tăng trưởng: Sự gia tăng nhu cầu chăm sóc sức khỏe, tỷ lệ đô thị hóa cao (mục tiêu trên 45% năm 2025) và xu hướng già hóa dân số. Xu hướng chính: Thuốc sinh học: Dược phẩm sinh học phát triển mạnh, chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu thị trường. Chuyên đổi số: Áp dụng công nghệ vào quản lý chuỗi cung ứng, sản xuất và phân phối. Nội địa hóa: Tập trung sản xuất thuốc generic và nguyên liệu dược, giảm phụ thuộc nhập khẩu. Các mục tiêu chiến lược khác: Phát triển công nghiệp dược, nâng cao năng lực sản xuất thuốc Generic trong nước nhằm đáp ứng nhu cầu điều trị. Đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển thuốc mới (R&D) và nâng cao chất lượng nhân lực ngành dược.

2. Triển vọng của thị trường dược phẩm năm 2026

Thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2026 được dự báo tăng trưởng mạnh mẽ 8-10%, cán mốc quy mô 8-10 tỷ USD, trở thành điểm đến hấp dẫn với tốc độ tăng trưởng cao thứ hai châu Á. Triển vọng bao gồm sự chuyển dịch sang sản xuất công nghệ cao, đẩy mạnh bán lẻ hiện đại (như Long Châu), và đẩy mạnh số hóa. Các xu hướng và triển vọng chính năm 2026: Tăng trưởng vượt bậc: Thị trường dược phẩm Việt Nam tiếp tục đà tăng trưởng, với dự báo quy mô có thể đạt 10 tỷ

USD vào năm 2026, đánh dấu sự phát triển mạnh mẽ sau mốc 7 tỷ USD năm 2025. Chuyển dịch sản xuất công nghệ cao (EU-GMP/PICs): Các doanh nghiệp trong nước (như Imexpharm, Dược Hậu Giang) tập trung nâng cao năng lực R&D và tiêu chuẩn sản xuất để giảm sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu. Sự bùng nổ của kênh bán lẻ (OTC): Các chuỗi nhà thuốc hiện đại (như FRT, Pharmacity) tiếp tục mở rộng, đóng góp đáng kể vào doanh thu toàn ngành. Chuyển đổi số và AI: Ngành y tế thúc đẩy ứng dụng AI và dữ liệu lớn trong quản lý và cung cấp dịch vụ. Áp lực cạnh tranh và tiêu chuẩn bền vững: Thị trường không chỉ chạy theo doanh số mà tập trung vào phát triển bền vững, tiêu chuẩn chất lượng cao. Cơ hội và thách thức: Cơ hội: Nhu cầu chăm sóc sức khỏe tăng cao, chính sách khuyến khích sản xuất trong nước. Thách thức: Áp lực về chi phí nguyên liệu, logistics và sự cạnh tranh khốc liệt khi hội nhập quốc tế.

II. Kết quả kinh doanh năm 2025 của VMD

Năm 2025, Vimedimex tiếp tục thực hiện quản lý chi phí bằng kế hoạch ngân sách. Việc xây dựng kế hoạch ngân sách nhằm đảm bảo ngân sách được lập phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh của Vimedimex. Quản lý chi phí thông qua kế hoạch ngân sách đảm bảo các chỉ tiêu chi phí được đánh giá và theo dõi thường xuyên hiệu quả hoạt động để đưa ra hành động kịp thời. Vimedimex tiếp tục duy trì quản trị tốt rủi ro về dòng tiền: hoàn toàn chủ động được nguồn vốn lưu động mà không cần phụ thuộc vào nợ vay ngắn hạn nhờ dòng tiền hoạt động kinh doanh thặng dư đều đặn qua các năm.

Dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo Công ty, cùng với sự đồng lòng, sẻ chia của các quý cổ đông, quý nhà đầu tư, quý khách hàng và toàn thể cán bộ nhân viên của Công ty, kết thúc năm 2025, Công ty đã duy trì được kết quả sản xuất kinh doanh với Tổng doanh thu, chi tiết như sau:

BẢNG CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2025

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2025	Năm 2024
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	106.747.184.988	86.626.497.887
Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	106.747.184.988	86.626.497.887
Giá vốn hàng bán	40.675.528.463	51.186.919.012
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	66.071.656.525	35.439.578.875
Doanh thu hoạt động tài chính	6.835.758.727	18.268.030.564
Chi phí tài chính	3.019.868.847	6.478.540.201
Chi phí bán hàng	10.826.119.945	13.821.004.199
Chi phí quản lý doanh nghiệp	15.700.337.779	9.237.386.818
Lợi nhuận thuần từ hoạt động	43.361.088.681	24.170.678.221

kinh doanh		
Thu nhập khác	308.161.398	267.281.717
Chi phí khác	222.319.788	421.845.948
Lợi nhuận khác	85.841.610	(154.564.231)
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	43.446.930.291	24.016.113.990
Chi phí thuế TNDN	8.736.277.183	2.294.591.988
Lợi nhuận sau thuế TNDN	34.710.653.108	21.721.522.002

II. Kế hoạch kinh doanh năm 2026

Là Công ty Dược có bề dày truyền thống 40 năm, cùng với những nỗ lực bền bỉ của tập thể Ban lãnh đạo Công ty và toàn thể cán bộ nhân viên trên toàn hệ thống, Vimedimex xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2026 như sau:

Mục tiêu - Định hướng: Xây dựng Vimedimex mạnh hơn, hiệu quả hơn trên cơ sở thực hiện tái cơ cấu, sử dụng hợp lý các nguồn lực; Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, liên kết cao hơn về tài chính, công nghệ và thị trường. Xây dựng đội ngũ lãnh đạo có bản lĩnh và chuyên nghiệp, đồng thời xây dựng đội ngũ quản lý, kinh doanh giỏi. Thực hiện sắp xếp lại và thay đổi cơ cấu Vimedimex, tạo ra loại hình doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu, trong đó có đông đảo người lao động, để quản lý và sử dụng có hiệu quả vốn, tài sản, tạo động lực mạnh mẽ và cơ chế quản lý năng động cho Vimedimex. Tìm kiếm, mở rộng kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ mang lại lợi nhuận cao, không chạy đua theo Doanh thu mà tập trung vào hiệu quả kinh doanh để có thể nâng cao lợi nhuận thực tế, cải thiện thu nhập của người lao động.

Thứ nhất: Chỉ tiêu kinh doanh năm 2026

Năm 2026, VMD đặt mục tiêu Tổng doanh thu toàn Công ty là: ... tỷ đồng, đạt tỷ lệ ... % so với số thực hiện năm 2025. Lợi nhuận trước thuế là ... tỷ đồng, đạt tỷ lệ ... % so với số thực hiện năm 2025.

Thứ hai: Giải pháp thực hiện

Vimedimex tập trung trí tuệ và sức lực đẩy lùi khó khăn, nắm bắt thời cơ, đổi mới nhận thức, chấn chỉnh tổ chức, khai thác tối đa các nguồn vốn, mạnh dạn đầu tư thiết bị, con người, ứng dụng công nghệ tiên tiến vào sản xuất kinh doanh. Xây dựng Vimedimex trở thành một doanh nghiệp phát triển mạnh toàn diện trong lĩnh vực dược phẩm.

Về sản phẩm: Phát triển đa dạng hóa sản phẩm. Ưu tiên cho việc phát triển các sản phẩm truyền thống đã khẳng định được thị phần và sản phẩm có tính công nghệ, kỹ thuật cao. Nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới, đặc biệt là các sản phẩm mà Vimedimex có tiềm năng và lợi thế.

Về thị trường: Đẩy mạnh các hoạt động về tiếp thị nhằm quảng bá thương hiệu và các sản phẩm của Vimedimex trên thị trường. Thực hiện tốt chính sách chất lượng đối với khách hàng để duy trì và phát triển thương hiệu, thị phần. Phát huy mọi nguồn lực, đẩy mạnh hoạt động đối ngoại, liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài để tiếp cận thị trường quốc tế rộng lớn hơn.

Về khoa học công nghệ: Đẩy mạnh phong trào sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất để đổi mới công nghệ trong sản xuất kinh doanh nhằm tạo ra

nhieu lợi nhuận. Thường xuyên cập nhật, nghiên cứu, áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ trên thế giới.

Về đầu tư: Tiếp tục đầu tư các thiết bị chuyên ngành hiện đại, mang tính đổi mới công nghệ. Thông qua việc đầu tư để tiếp cận được những phương tiện, thiết bị hiện đại theo hướng phát triển của khoa học kỹ thuật tiên tiến trên thế giới, đồng thời cũng đào tạo được đội ngũ cán bộ kỹ thuật đáp ứng yêu cầu phát triển của Vimedimex.

Về tài chính: Quản lý chặt chẽ chi phí, đảm bảo sử dụng nguồn vốn có hiệu quả; nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo phát triển liên tục, ổn định, vững chắc.

Về tư vấn sản xuất cho Công ty cổ phần dược phẩm Vimedimex 2 (VMD2): Triển khai và thực hiện Luật Dược, Nghị định số 54/2017/ND-CP của Chính phủ và các thông tư của Bộ Y tế hướng dân, khuyến khích sản xuất và sử dụng thuốc trong nước, áp dụng các tiêu chuẩn thực hành tốt (GPs) trong công tác sản xuất, bảo quản, phân phối và kiểm nghiệm thuốc.

Để góp phần nâng cao năng lực sản xuất của ngành công nghiệp Dược trong nước, VMD sẽ đồng hành và tư vấn cho VMD2 để hoàn thiện và đi vào sản xuất dây chuyền sản xuất các sản phẩm Non-Betalactam thứ 2, cho các dạng bào chế: Viên nén, viên nén bao phim; Viên nang cứng; thuốc bột, thuốc cốm; thuốc tiêm dung dịch thể tích lớn, thuốc tiêm dung dịch thể tích nhỏ, thuốc tiêm đông khô. Dự kiến hoàn thành đánh giá cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP – WHO, với định hướng phát triển sản xuất thuốc chuyên khoa đặc trị theo diễn biến bệnh tật tại Việt Nam để thay thế thuốc nhập khẩu, cung cấp các giải pháp điều trị mới hiệu quả cao, giá cả hợp lý, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có các dạng bào chế đặc biệt; ưu tiên hoạt động sản xuất gia công hoặc nhượng quyền sản xuất các thuốc biệt dược gốc cho các hãng dược phẩm trên thế giới. Ưu tiên phát triển các kỹ thuật bào chế mới, hiện đại các thuốc từ dược liệu để có thể gia công sản xuất trong nước.

Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động năm 2025, kế hoạch kinh doanh năm 2026, kính báo cáo Đại hội cổ đông./.

Trân trọng cảm ơn!

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

LÊ TRÍ DŨNG

