

Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang năm 2020-2021

Analyzing business performance of Hau Giang Pharmaceutical Joint Stock Company in 2020-2021

Nguyễn Thị Mai Diệu*, Nguyễn Thị Thái Hằng, Võ Thị Bích Liên
Nguyen Thi Mai Dieu*, Nguyen Thi Thai Hang, Vo Thi Bich Lien

*Khoa Dược, Trường Y Dược, Đại học Duy Tân, Đà Nẵng, Việt Nam
Faculty of Pharmacy, College of Medicine and Pharmacy, Duy Tan University, Da Nang, 550000, Vietnam*

(Ngày nhận bài: 18/9/2023, ngày phản biện xong: 30/9/2023, ngày chấp nhận đăng: 07/12/2023)

Tóm tắt

Đặt vấn đề: Trong giai đoạn 2020-2021, đại dịch COVID-19 đã gây ra nhiều khó khăn cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (DHG) nói riêng. DHG đã áp dụng những biện pháp và chiến lược linh hoạt để đối phó với những thách thức kinh doanh và vận hành hiệu quả trong điều kiện khó khăn. Điều này đòi hỏi một phân tích sâu hơn về hiệu quả hoạt động kinh doanh của DHG trong giai đoạn đầy thách thức này.

Mục tiêu nghiên cứu: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang từ năm 2020-2021.

Đối tượng và phương pháp nghiên cứu: Nghiên cứu hồi cứu kết quả hoạt động kinh doanh dựa trên báo cáo tài chính đã kiểm toán của DHG năm 2020-2021, căn cứ thông qua phân tích tỷ trọng một số chỉ tiêu kinh tế của DHG năm 2020-2021.

Kết quả: Mô hình cấu trúc của DHG được xây dựng theo cấu trúc đơn vị kinh doanh chiến lược (SBU), tỷ lệ duy trì nguồn lao động trong hai năm 2020 và 2021 là 98%. Tổng tài sản bình quân của DHG năm 2021 tăng lên 4.533 tỷ đồng (tăng 5,5%). Tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn của DHG luôn ở mức cao (trên 82%). DHG đã ghi nhận sự tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận trong khoảng 5-6%. Tổng chi phí sản xuất, kinh doanh của DHG tăng từ 3.098 tỷ đồng trong năm 2020 lên 3.185 tỷ đồng trong năm 2021, đáng chú ý là chi phí phát sinh do COVID-19. Các chỉ tiêu lợi nhuận như biên lợi nhuận gộp, biên lợi nhuận trước thuế, ROS, ROA và ROE của DHG trong hai năm 2020 và 2021 đều có sự giảm nhẹ. Vòng quay hàng tồn kho của DHG giảm từ 2,5 trong năm 2020 xuống còn 2,2 trong năm 2021. Số ngày tồn kho bình quân tăng từ 144 ngày trong năm 2020 lên 164 ngày trong năm 2021, với mức tăng trưởng là 13,9%. Năm 2021, thu nhập bình quân hàng tháng đã tăng trưởng 4,1%.

Từ khóa: Hiệu quả kinh doanh, vốn, chi phí, lợi nhuận, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (DHG).

Abstract

Introduction: During the 2020-2021 period, the COVID-19 pandemic has caused many difficulties and changes for the Vietnamese economy in general and Hau Giang Pharmaceutical Joint Stock Company (DHG) in particular. DHG has applied flexible measures and strategies to cope with business challenges and operate effectively in difficult conditions. This requires a deeper analysis of DHG's business performance during this challenging period.

*Tác giả liên hệ: Nguyễn Thị Mai Diệu
Email: maidieunguyen1996@gmail.com

Research objective: Retrospective study of business performance results based on DHG's audited financial statements in 2020-2021, based on analysis of the proportion of some economic indicators of DHG in 2020-2021.

Research subjects and methods: Retrospective study of business performance results based on analysis of the proportion of some economic indicators of DHG from 2020-2021.

Results: The strategic business unit (SBU) structure was used in creating the structural model for DHG, which has a 98% workforce retention rate for 2020 and 2021. The average total assets of DHG rose by 5.5% in 2021 to 4,533 billion VND. Over 82% of total assets of DHG is always made up of equity. Revenue and profit growth at DHG have increased by 5-6%. As a result of COVID-19, the total manufacturing and business expenses of DHG increased from 3,098 billion VND in 2020 to 3,185 billion VND in 2021. Profit quota for 2020 and 2021, including gross profit margin, the pre-tax profit margin, ROS, ROA, and ROE for DHG all experienced a slight dip. From 2.5 in 2020 to 2.2 in 2021, inventory turnover dropped at DHG. With a gain of 13.9%, the average number of inventory days grew from 144 days in 2020 to 164 days in 2021. The average monthly salary increased by 4.1% in 2021.

Keywords: Business performance, capital, costs, profits, Hau Giang Pharmaceutical Joint Stock Company (DHG).

1. Đặt vấn đề

Trong thời kỳ đại dịch COVID-19, toàn thế giới chịu ảnh hưởng nặng nề về mọi mặt đời sống và kinh tế, Việt Nam cũng không ngoại lệ. Các nhà quản lý doanh nghiệp vừa và nhỏ đã phải đối mặt với tình trạng khó khăn trong giao thương, tất yếu phải thay đổi chiến lược kinh doanh, linh hoạt phù hợp hơn với tình hình thực tế và cần áp dụng tốt các biện pháp kiểm soát chi phí để tồn tại [11]. Ngành sản xuất dược phẩm cũng không thoát khỏi tác động này. Khó khăn trong kinh doanh cùng với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, buộc các doanh nghiệp dược phải xây dựng chiến lược sản xuất và kinh doanh linh hoạt để thích ứng với biến động của tình hình kinh tế và xã hội. Trong năm 2021, ngành dược Việt Nam đã trải qua một sự phân chia rõ rệt trong bức tranh kinh doanh, với chỉ khoảng 50% các doanh nghiệp ghi nhận sự tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận so với năm 2020 [9]. Trong bối cảnh này, Công ty Dược Hậu Giang đã vượt qua nhiều khó khăn và tiếp tục đứng đầu ngành dược tại Việt Nam trong 25 năm liền về

doanh thu. Sự thành công của DHG là một bài học quý báu, đặc biệt trong giai đoạn đầy thách thức vừa qua. Để hiểu rõ hơn về hiệu quả kinh doanh của DHG và các yếu tố ảnh hưởng đến nó, nghiên cứu "Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang năm 2020-2021" được tiến hành.

2. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu

2.1. Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu mô tả cắt ngang không can thiệp được thực hiện trên đối tượng nghiên cứu là các báo cáo kinh doanh, báo cáo tài chính, tổ chức nhân sự của DHG trong hai năm 2020, 2021 được công khai trên cổng thông tin điện tử của DHG (<https://www.dhgpharma.com.vn/vi/>) bao gồm:

- 02 bản báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2020, 2021.
- 02 báo cáo thường niên năm 2020, 2021.
- 02 báo cáo phát triển bền vững năm 2020, 2021.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

2.2.1. Phân tích một số chỉ tiêu kinh tế

Bảng 2.1. Công thức tính chỉ số nghiên cứu

STT	Tên biến	Cách tính toán
Chỉ số đánh giá khái quát tình hình tài chính của DN:		
1	Tổng tài sản	= Tài sản dài hạn + Tài sản ngắn hạn
2	Tài sản ngắn hạn	= Tiền + Các khoản phải thu + Hàng tồn kho + Khác
3	Tài sản dài hạn	= Tài sản cố định + Đầu tư tài chính dài hạn + Phí xây dựng dở dang
4	Tổng nguồn vốn	= Vốn chủ sở hữu + Nợ phải trả
5	Hệ số tự tài trợ	= Vốn chủ sở hữu bình quân/Tổng số tài sản bình quân
Phân tích chỉ số sinh lời:		
6	Lãi gộp	= DT thuần – Giá vốn hàng bán
7	Hệ số biên lợi nhuận gộp	$= \frac{DT\ \text{thuần} - \text{Giá vốn hàng bán}}{DT\ \text{thuần}} \times 100\%$
8	Lợi nhuận trước thuế	= Tổng DT – Tổng chi phí
9	Hệ số biên lợi nhuận trước thuế	$= \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$
10	Lợi nhuận sau thuế	= Lãi ròng = Tổng LN trước thuế - Thuế thu nhập DN
11	ROS	$= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$
12	ROA	$= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$
13	ROE	$= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100\%$
Hiệu suất hoạt động, thu nhập bình quân		
14	Vòng quay hàng tồn kho	= Giá vốn hàng bán/Tồn kho bình quân
15	Vòng quay các khoản phải trả	= Tổng số tiền mua hàng hoá hoặc dịch vụ /Trung bình các khoản phải trả trong kỳ
16	Vòng quay các khoản phải thu	= Doanh thu thuần/Trung bình các khoản phải thu trong kỳ
17	Số ngày tồn kho bình quân	= (Tổng giá trị hàng tồn kho/Trung bình hàng tồn kho) x Số ngày trong kỳ
18	Số ngày phải trả bình quân	$= \frac{\text{Tổng giá trị các khoản phải trả}}{\text{Trung bình các khoản phải trả}} \times \text{Số ngày trong kỳ}$
19	Số ngày phải thu bình quân	$= \frac{\text{Tổng giá trị các khoản phải thu}}{\text{Trung bình các khoản phải thu}} \times \text{Số ngày trong kỳ}$

20	Chu kỳ chuyển đổi tiền mặt	= (Số ngày tồn kho bình quân + Số ngày phải thu bình quân) – Số ngày phải trả bình quân
21	Thu nhập bình quân	= (Tổng tiền lương + tiền thưởng)/Tổng cán bộ công nhân viên

2.2.2. Phương pháp so sánh

Tiêu chuẩn so sánh: thực hiện các kỳ trước, doanh nghiệp tiêu biểu cùng ngành hoặc đối thủ cạnh tranh chính, bình quân ngành, thông số thị trường, các chỉ tiêu có thể so sánh khác. Các chỉ tiêu so sánh được phải phù hợp về yếu tố không gian, thời gian, cùng nội dung kinh tế, đơn vị đo lường, phương pháp tính toán, quy mô và điều kiện kinh doanh.

Theo chiều ngang: đánh giá biến động về lượng và tỷ lệ của một khoản mục theo thời gian. Theo chiều dọc: xác định tỷ lệ kết cấu từng chỉ tiêu bộ phận so với chỉ tiêu tổng thể, đưa về một điều kiện so sánh. Theo tỷ trọng: so sánh các chỉ tiêu chi tiết cấu thành chỉ tiêu tổng thể.

2.3. Phân tích và xử lý số liệu

Số liệu được trình bày dưới dạng: mô tả, lập bảng, sơ đồ.

3. Kết quả và bàn luận

3.1. Cơ cấu nguồn nhân lực của DHG hai năm 2020 - 2021

Bảng 3.1. Tổng hợp cơ cấu nguồn nhân lực của DHG hai năm 2020 - 2021

STT	Phân loại	2020		2021		Biến động	
		SL (người)	%	SL (người)	%	SL (người)	%
1	Theo độ tuổi	2.712	100,0	2.678	100,0	-34	-1,3
	18 - 30 tuổi	695	25,6	595	22,2	-100	-3,7
	30 - 50 tuổi	1.926	71,0	1.967	73,5	41	1,5
	50 - 67 tuổi	91	3,4	116	4,3	25	0,9
2	Theo khối chức năng	2.712	100,0	2.678	100,0	-34	-1,3
	Khối Hỗ trợ	822	30,3	811	30,3	-11	-0,4
	Khối Sản xuất	696	25,7	682	25,5	-14	-0,5
	Khối Bán hàng	1.194	44,0	1.185	44,2	-9	-0,3
3	Theo loại hợp đồng lao động	2.712	100,0	2.678	100,0	-34	-1,3
	Không xác định thời hạn	2.170	80,0	2.178	81,3	8	0,3
	Xác định thời hạn 1-3 năm	534	19,7	474	17,7	-60	-2,2
	Hợp đồng thời vụ, ngắn hạn, học việc, thử việc	8	0,3	26	1,0	18	0,7

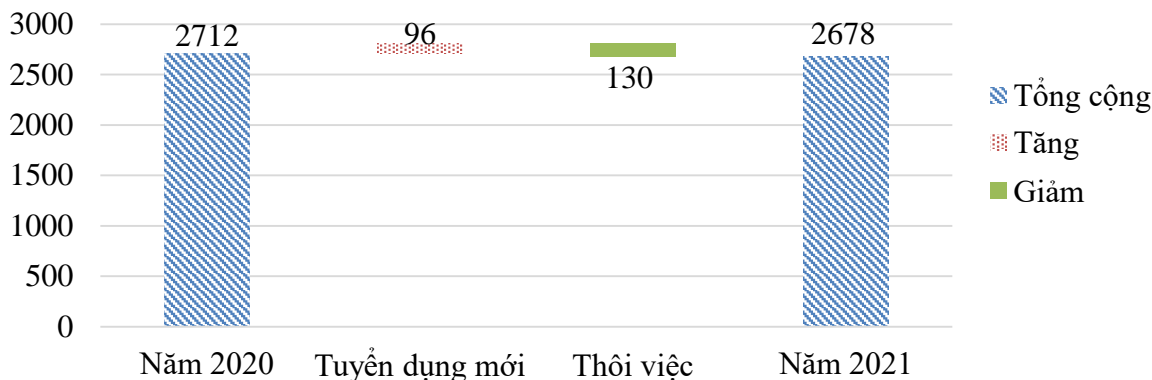
Tổ chức bộ máy, cơ cấu nhân lực là một trong bốn nguồn lực quan trọng quyết định hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự biến động và sắp xếp nhân lực không hợp lý sẽ vừa ảnh hưởng đến năng suất lao động của mỗi cá nhân và tác động trực tiếp đến năng suất lao động của doanh nghiệp [1]. Bảng 3.1 cho thấy, về biến động nguồn nhân lực, trong hai năm 2020 và 2021 có biến động đáng kể theo độ tuổi, có nhóm dưới 30 tuổi giảm đáng kể, trong khi nhóm 30-50 tuổi

và trên 50 tuổi tăng. Các khối chức năng ghi nhận sự giảm nhân viên ở cả ba khối, và thống kê theo hợp đồng không xác định thời hạn có sự tăng nhẹ, trong khi hợp đồng xác định thời hạn 1-3 năm giảm tương đối.

Hình 3.1 cho thấy năm 2021, DHG đã tuyển dụng mới thêm 96 nhân viên, đồng thời cũng có 130 người đã thôi việc, tỷ lệ duy trì nhân sự trong giai đoạn 2020-2021 là 98%. Trong bối cảnh dịch COVID-19 bùng phát mạnh và diễn biến

khó lường trên phạm vi toàn cầu thì đó là một con số ấn tượng, thể hiện sự chú trọng quan tâm

đặc biệt của ban quản trị DHG về vấn đề nguồn nhân lực.



Hình 3.1. Mô tả biến động nguồn nhân lực DHG hai năm 2020 - 2021

3.2. Khái quát tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh của Công ty Dược Hậu Giang 2020 - 2021

3.2.1. Khái quát thông tin về nguồn vốn hoạt động của DHG hai năm 2020-2021

Bảng 3.2. Bảng tổng hợp nguồn vốn DHG hai năm 2020-2021

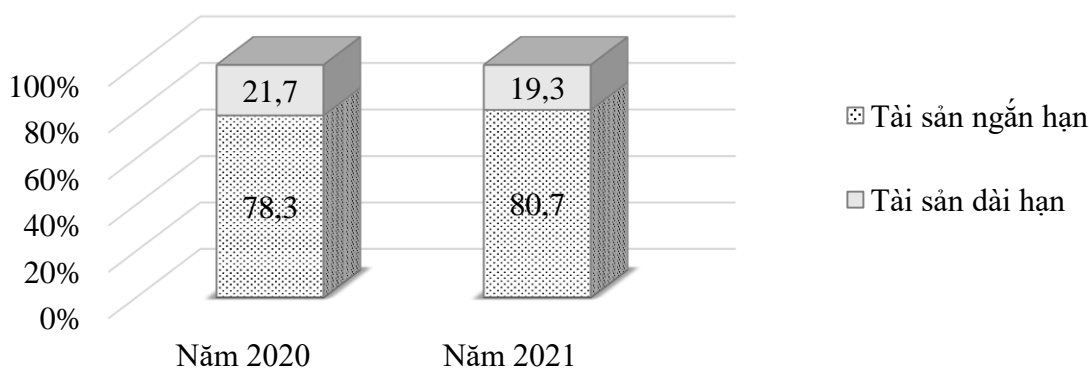
ĐVT: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	2020			2021			Biến động (%)
		Đầu kỳ	Cuối kỳ	Bình quân	Đầu kỳ	Cuối kỳ	Bình quân	
1	Tổng tài sản	4.147	4.448	4.297,5	4.448	4.618	4.533	5,5
2	Tài sản ngắn hạn	3.134	3.481	3.307,5	3.481	3.727	3.604	9,0
3	Tài sản dài hạn	1.013	967	990,0	967	890	928,5	-6,2
4	Nợ phải trả	769	879	824,0	879	824	851,5	3,3
5	Vốn chủ sở hữu	3.378	3.568	3.473,0	3.568	3.793	3.680,5	6,0
6	Vốn điều lệ	1.307			1.307			0,0

Bảng 3.2 đã khái quát thông tin về nguồn vốn hoạt động của DHG trong hai năm 2020 và 2021, thể hiện sự gia tăng của các chỉ số: tổng tài sản, tài sản ngắn hạn và vốn chủ sở hữu. Các chỉ tiêu còn lại sụt giảm như: tài sản dài hạn, nợ phải trả; và cuối cùng là chỉ tiêu vốn điều lệ không thay đổi.

Tổng tài sản bình quân của DHG tăng từ 4.297,5 tỷ đồng lên 4.533 tỷ đồng, tài sản ngắn

hạn cũng tăng trưởng đáng kể, cho thấy DHG đã đạt được sự mở rộng hoạt động trong hai năm 2020-2021. Nợ phải trả bình quân tăng từ 837,5 tỷ đồng lên 851,5 tỷ đồng, tăng 1,7% trong nợ phải trả, cho thấy công ty cần quan tâm và cải thiện khả năng thanh toán, giữ vững được uy tín đối với các đối tác.



Hình 3.2. Cơ cấu tài sản DHG hai năm 2020-2021

Tài sản ngắn hạn bao gồm các tài sản mà công ty sở hữu và có thể chuyển đổi thành tiền mặt hoặc tiêu thụ trong vòng một năm kể từ ngày báo cáo tài chính. Sự gia tăng nhẹ của tỷ trọng tài sản ngắn hạn được thể hiện trong Hình 3.2, từ 78,3% năm 2020 lên 80,7% vào năm 2021. Điều này làm dịch chuyển tỷ trọng của tài sản dài hạn giảm nhẹ vào năm 2021, chỉ còn chiếm 19,3%, giảm 2,4% so với số dư năm 2020.

Tài sản dài hạn là tài sản mà doanh nghiệp dự kiến dùng, thay thế hoặc là những khoản thu hồi dài (hơn 12 tháng hoặc là trong nhiều chu kỳ bán hàng của doanh nghiệp), và có giá trị lớn (từ

10.000.000 đồng trở lên). Tài sản dài hạn bình quân giảm từ 990 tỷ đồng xuống còn 928,5 tỷ đồng, giảm 6,2%. Sự giảm này cho thấy DHG đã giảm tài sản dài hạn trong khoảng thời gian này là do việc thanh lý, giảm đầu tư. Các hạng mục đầu tư tài sản cố định chưa thực hiện đúng tiến độ do ảnh hưởng của dịch bệnh làm việc nghiệm thu và đưa vào sử dụng của một số hạng mục đầu tư bị ảnh hưởng khiến cho giá trị nguyên giá mới của tài sản không tăng, công ty đã thay thế tài sản cố định đã hết khả năng khai thác, đầu tư thêm một số máy móc hiện đại để nâng cao chất lượng sản phẩm theo định hướng nâng cấp tiêu chuẩn nhà máy GMP toàn cầu.

3.2.2. Khái quát một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của Công ty Dược Hậu Giang 2020-2021

Bảng 3.3. Một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của DHG hai năm 2020-2021

ĐVT: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	2020	2021	Tăng trưởng (%)
1	Doanh thu thuần	3.756	4.003	6,6
2	Lãi gộp	1.811	1.921	6,1
3	Lợi nhuận trước thuế	821	864	5,2
4	Lợi nhuận sau thuế	739	776	5,0

DHG đã ghi nhận sự tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận trong hai năm 2020-2021. Tuy nhiên, kết quả Bảng 3.3 cho thấy tốc độ tăng trưởng không đáng kể, chỉ dao động trong khoảng 5 - 6%. Lãi gộp của DHG tăng 6,07% thể hiện mức tăng trưởng của công ty trong việc tạo ra lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Lợi nhuận là nguồn vốn quan trọng để tái sản

xuất, mở rộng toàn bộ nền kinh tế quốc dân và doanh nghiệp [5]. Tương tự trong năm 2021, Công ty Cổ phần Traphaco đạt hơn 2.160 tỷ đồng doanh thu và 264,4 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, lần lượt tăng 13% (so với doanh thu 1.908 tỷ năm 2020) và 22% (so với 216,7 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế năm 2020) so với năm 2020 [3]. Mức tăng trưởng của Traphaco cao hơn so với

DHG xuất phát một phần từ năng lực tự chủ nguồn nguyên liệu dược liệu, không bị ảnh hưởng nhiều bởi gián đoạn cung ứng do dịch COVID-19, trong hai năm này so với DHG.

Bên cạnh đó DHG cũng đã cải thiện hiệu suất kinh doanh và giảm được các chi phí phát sinh, bằng chứng là lợi nhuận trước thuế tăng 5,24%.

Bảng 3.4. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của DHG hai năm 2020-2021

DVT: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	2020	2021	Tăng trưởng (%)
Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ		4.206	4.522	7,5
1	Doanh thu bán thành phẩm	3.756	4.003	6,6
2	Doanh thu bán hàng hóa	446,3	489,2	9,6
3	Doanh thu khác	1,7	4,5	164,7
Các khoản giảm trừ doanh thu		451,1	518,8	15
1	Chiết khấu thương mại	448,6	517,1	15,3
2	Hàng bán bị trả lại	2,5	1,7	-32
Doanh thu thuần		3.755,6	4.003,1	6,6
1	Doanh thu bán thành phẩm	3.310,4	3.513,5	6,1
2	Doanh thu bán hàng hóa	443,5	487,7	10,0
3	Doanh thu khác	1,7	1,9	11,8

Kết quả từ Bảng 3.4 thể hiện rằng doanh thu bán thành phẩm của DHG đã tăng trong khoảng thời gian từ năm 2020 đến năm 2021, chỉ đạt 6,6%. Doanh thu khác của DHG đã có tăng trưởng khá mạnh từ năm 2020 đến năm 2021, với tốc độ tăng trưởng lên đến 164,7%.

Số tiền chiết khấu thương mại tăng đáng kể (15,3%) trong giai đoạn này, cho thấy DHG đã tăng cường hoạt động kinh doanh và tiếp thị. Đồng thời, tỷ lệ số lượng hàng bán bị trả lại giảm xuống và tăng doanh thu thuần tăng lên cũng cho

thấy sự cải thiện chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ của DHG. Doanh thu bán thành phẩm của DHG tăng 6,6%, cho thấy DHG gặp phải một số thách thức trong việc tăng trưởng doanh thu bán thành phẩm. Mặt khác doanh thu bán hàng hóa tăng 9,6%, cao hơn so với tăng trưởng chung của doanh thu bán thành phẩm. Doanh thu khác tăng mạnh cho thấy DHG đã bước đầu thành công trong việc đẩy mạnh các nguồn thu khác ngoài doanh thu bán hàng chính, nhờ vào việc mở rộng dịch vụ hoặc kinh doanh mới.

3.3. Phân tích hoạt động sử dụng nguyên vật liệu và hoạt động bán hàng về giá trị và cơ cấu của DHG hai năm 2020 - 2021

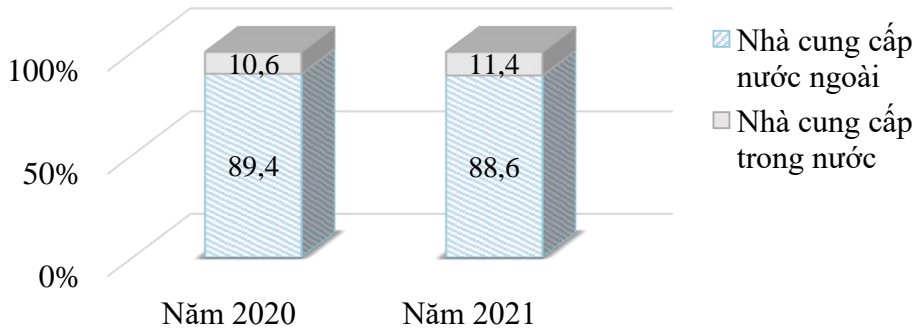
3.3.1. Lượng nguyên vật liệu sản xuất đã sử dụng của DHG hai năm 2020-2021

Bảng 3.5. Số lượng nguyên vật liệu, bao bì đã sử dụng trong hai năm 2020-2021

STT	Hạng mục	ĐVT	2020	2021	Tăng trưởng (%)
1	Nguyên liệu - tá dược (trừ vỏ nang)	Tấn	3.224	3.044	-5,6
2	Nang rỗng các loại	Triệu cái	925	753	-18,6
3	Màng nhôm, màng coldforming, PVC	Tấn	1.364	1.348	-1,2
4	Túi - tube	Triệu cái	11	11	0,0
5	Bao bì giấy các loại	Triệu cái	305	261	-14,4
6	Bao bì khác	Kg	6.336	5.770	-8,9

Bảng 3.5 thống kê rằng trong hai năm 2020 và 2021 số lượng nguyên vật liệu đa số đều giảm, ví dụ lượng nguyên liệu và tá dược giảm từ 3.224 năm 2020 xuống còn 3.004 tấn năm 2021.

Giảm mạnh nhất là số lượng nang rỗng các loại, tiếp theo đến bao bì giấy, bao bì khác. Riêng số lượng túi và tube không đổi.

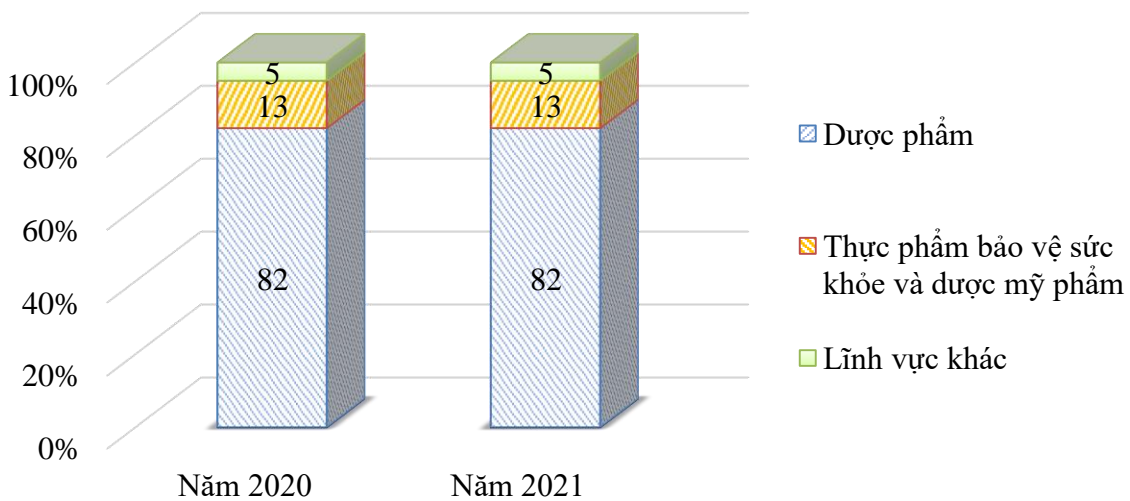


Hình 3.3. Cơ cấu lượng hàng hóa được cung ứng bởi các nhà sản xuất trong và ngoài nước của DHG hai năm 2020 và 2021

Hình 3.3 cho thấy năm 2021 tỷ lệ mua hàng nhập khẩu của DHG giảm nhẹ so với năm 2020, từ 89,4% xuống 88,6%.

3.3.2. Hoạt động bán của DHG hai năm 2020-2021

Kết quả cơ cấu nhóm hàng bán và tăng trưởng doanh thu của DHG được thể hiện qua sơ đồ Hình 3.6 và Hình 3.7:



Hình 3.4. Cơ cấu nhóm hàng bán về giá trị doanh thu của DHG giai đoạn hai năm 2020-2021

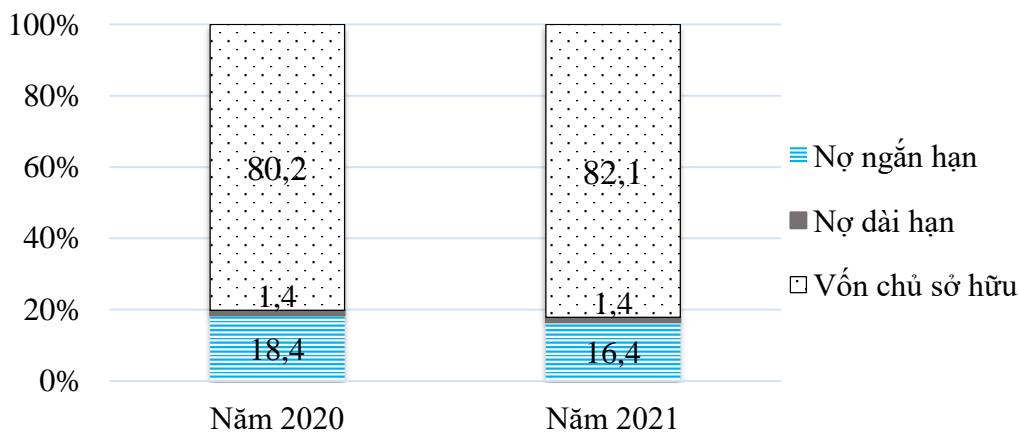
Hình 3.4 cho thấy không có sự biến động nào trong cơ cấu giá trị doanh thu từ các nhóm hàng bán của DHG trong hai năm 2020, 2021. Dược phẩm vẫn là nhóm hàng bán chủ lực (82%), theo sau là thực phẩm bảo vệ sức khỏe và mỹ phẩm

(13%) và các hàng hóa khác như in ấn, nước giải khát và một số mặt hàng khác (5%). DHG đã không ngừng nỗ lực để nâng cao doanh thu bán hàng của các nhãn hàng chủ đạo. Hơn 50% doanh thu hàng DHG đến từ nhóm thuốc kháng

sinh và giảm đau hạ sốt, trong khi các ngành tim mạch, đái tháo đường và tiêu hóa cũng có mức tăng trưởng cao. Các ngành hàng khác cũng tăng doanh thu so với cùng kỳ. DHG đã khai thác thế

mạnh của các sản phẩm giảm đau - hạ sốt, tăng sức đề kháng và bồi bổ sức khỏe trong bối cảnh đại dịch COVID-19.

3.4. Kết cấu nguồn vốn, tình hình phân bổ vốn của DHG hai năm 2020-2021



Hình 3.5. Kết cấu nguồn vốn của DHG hai năm 2020 - 2021

Với nguồn vốn dồi dào, tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn của DHG luôn ở mức cao, tại thời điểm cuối năm 2021 chiếm trên 82% (Hình 3.6), từ đó nâng hệ số tự tài trợ tăng từ 0,80 lên 0,82. Nợ phải trả đã giảm từ 19,8% xuống còn 17,8% trong giai đoạn này. Theo báo cáo của FPT.Security, cơ cấu tài chính an toàn với tỷ lệ vay nợ thấp là lợi thế của đa số các doanh nghiệp dược trong bối cảnh dịch bệnh [2].

Hệ số tài trợ của DHG năm 2021 là 0,82 có thể cho thấy DHG sử dụng một lượng lớn vốn chủ sở hữu để tài trợ hoạt động kinh doanh, có sự ổn định tài chính và khả năng tự do trong việc quản lý hoạt động kinh doanh mà không phụ thuộc quá nhiều vào nguồn tài trợ từ bên ngoài. So với Công ty TV. Pharm (có hệ số tài trợ 0,76

[8]); Công ty TNHH Một thành viên Dược phẩm Bali (0,28 [6]) và của Công ty Cổ phần Dược Trung ương Mediplantex (cuối năm 2020 là 0,34 [7]), DHG có khả năng sử dụng vốn chủ sở hữu tốt hơn để đầu tư vào nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, mở rộng quy mô sản xuất hoặc mở rộng vào các thị trường mới. Điều này có thể giúp công ty duy trì sự cạnh tranh và tạo ra thêm cơ hội tăng trưởng trong ngành dược vì giúp các doanh nghiệp dược tránh được áp lực trả nợ gốc và nợ vay trong thời điểm nền kinh tế trì trệ do tác động của dịch bệnh COVID-19 [2].

3.5. Phân tích chi phí, lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của DHG hai năm 2020-2021

3.5.1. Phân tích sự biến động các loại chi phí của DHG hai năm 2020-2021

Bảng 3.6. Sự biến động các loại chi phí của DHG hai năm 2020-2021

ĐVT: tỷ đồng

STT	Chi phí	2020		2021	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Chi phí sản xuất, kinh doanh theo yếu tố		3.098	72,31	3.185	71,49
1	Chi phí nguyên liệu, vật liệu	1.713	39,98	1.729	38,81
2	Chi phí nhân viên	880	20,54	914	20,52

3	Chi phí khấu hao tài sản cố định	87	2,03	82	1,84
4	Chi phí dịch vụ mua ngoài	192	4,48	190	4,26
5	Chi phí khác bằng tiền	224	5,23	268	6,02
Chi phí tài chính		119,1	2,78	99,2	2,23
1	Chiếu khấu thanh toán	80,9	1,89	82,8	1,86
2	Lãi tiền vay	14,0	0,33	12,1	0,27
3	Lỗi chênh lệch tỷ giá	8,3	0,19	4,4	0,10
4	(Hoàn nhập)/trích lập phòng giảm giá các khoản đầu tư	15,8	0,37	0,4	0,01
5	Lỗi thanh lý đầu tư	0,002	0,00	0,08	0,00
6	Khác	0,059	0,00	0,05	0,00
Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp		966	22,55	1.059	23,77
1	Chi phí nhân viên	598,7	13,97	614	13,78
2	Chi phí quảng cáo	119,1	2,78	138	3,10
3	Chi phí khác	284,2	6,63	308	6,91
Chi phí khác		14,9	0,35	22,5	0,51
1	Lỗi thanh lý tài sản cố định	0	0,00	7,9	0,18
2	Chi phí khấu hao	0,9	0,02	1,5	0,03
3	Chi phí ảnh hưởng do COVID-19	0	0,00	1,5	0,03
4	Lỗi thanh lý trước hạn hợp đồng thuê đất	5,4	0,13	0	0,00
5	Tồn thất do đánh giá lại giá trị hợp lý của tài sản thanh lý của Fuji Medic	3,0	0,07	0	0,00
6	Các khoản khác	5,6	0,13	11,5	0,26
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp		86,2	2,01	89,2	2,00

Tổng quan cho thấy DHG đã có sự tăng trưởng trong chi phí sản xuất, kinh doanh. Dù một số chỉ số chi phí như chi phí nguyên liệu, vật liệu và chi phí nhân viên chỉ tăng nhẹ, nhưng tổng chi phí sản xuất, kinh doanh và một số chi phí khác đã tăng (Bảng 3.6). Điều này có thể cho thấy DHG đã đầu tư để phát triển hoạt động kinh doanh và có thể đã nâng cao hoạt động sản xuất để phục vụ nhu cầu. Mặt khác tổng chi phí tài chính của DHG trong năm qua đã giảm, có thể cho thấy DHG đã quản lý tài chính hiệu quả và có thể đã giảm được một số rủi ro tài chính liên quan đến tỷ giá và đầu tư. Tổng chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp của DHG, về tỷ trọng tăng từ 22,5% lên 23,77%, trong đó, cấu thành

sự gia tăng này là do chi phí nhân viên, chi phí quảng cáo và chi phí khác đều tăng. Kết quả nghiên cứu hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Hoàng Oánh (TP. Hải Phòng) giai đoạn 2017 - 2019 cho thấy, tình hình kinh doanh của công ty tương đối ổn định, chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm từ 10-15% tổng chi phí của công ty [4]. Bên cạnh đó, Công ty TNHH Dược phẩm Chân Phúc có chi phí quản lý doanh nghiệp chỉ 8,08% so với tổng chi phí (năm 2017) [10].

Đồng thời DHG cũng đã ghi nhận một số biến động tiêu cực như chi phí tồn thất do COVID-19, lỗi thanh lý tài sản cố định và lỗi thanh lý trước hạn hợp đồng thuê đất. Chi phí ảnh hưởng do COVID-19 là các chi phí phát sinh trực tiếp hoặc

gián tiếp do tác động của đại dịch lên hoạt động kinh doanh của công ty. Các chi phí này có thể bao gồm chi phí do các hạn chế về vận chuyển và hạn chế di chuyển, tăng cường các biện pháp phòng dịch. Chi phí ảnh hưởng do COVID-19 chiếm một khoản tương đối và phản ánh các biện pháp mà DHG đã thực hiện để đối phó với tác động của đại dịch.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp tăng nhẹ từ 86,2 tỷ đồng năm 2020 lên 89,2 tỷ đồng năm 2021. Khi doanh thu và lợi nhuận tăng, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp cũng tăng theo, tuân theo quy định của luật thuế.

3.5.2. Phân tích lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của DHG hai năm 2020-2021

Bảng 3.7. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá lợi nhuận của DHG hai năm 2020-2021

DVT: phần trăm (%)

STT	Chỉ tiêu	2020	2021	Tăng trưởng
1	Biên lợi nhuận gộp	48,2	48,0	-0,4
2	Biên lợi nhuận trước thuế	21,9	21,6	-1,4
3	ROS	19,7	19,4	-1,5
4	ROA	17,2	17,1	-0,6
5	ROE	21,3	21,1	-0,9

Bảng 3.7 cho thấy các chỉ số tài chính cơ bản của DHG giai đoạn 2020-2021 đều giảm nhẹ từ 0,5% đến 1,5%. Trong đó ROS là chỉ số đo lường khả năng sinh lời từ doanh thu, giảm nhiều

nhất (1,5%), điều này có thể cho thấy công ty đang gặp phải áp lực giảm lợi nhuận so với doanh thu.

3.6. Hiệu suất hoạt động, thu nhập bình quân của DHG hai năm 2020-2021

3.6.1. Hiệu suất hoạt động của DHG hai năm 2020-2021

Bảng 3.8. Hiệu suất hoạt động DHG trong hai năm 2020-2021

STT	Công thức	2020	2021	Tăng trưởng (%)
1	Vòng quay hàng tồn kho	2,5	2,2	-12,0
2	Vòng quay các khoản phải trả	10,4	9,2	-11,5
3	Vòng quay các khoản phải thu	8,1	10,3	27,2
4	Số ngày tồn kho bình quân	144	164	13,9
5	Số ngày phải trả bình quân	34	39	14,7
6	Số ngày phải thu bình quân	44	35	-20,5
7	Chu kỳ chuyển đổi tiền mặt	153	160	4,6

Các chỉ số vòng quay hàng tồn kho, vòng quay các khoản phải trả, số ngày phải thu bình quân của DHG đều giảm. Vòng quay các khoản phải thu, số ngày tồn kho bình quân và số ngày phải trả bình quân của DHG tăng trong khoản 14 - 27% (Bảng 3.8). Chu kỳ chuyển đổi tiền mặt của DHG tăng nhẹ.

Vòng quay hàng tồn kho của DHG giảm từ 2,5 trong năm 2020 xuống còn 2,2 trong năm 2021. Chỉ số này cho thấy tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho và hiệu quả quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp, chỉ số này càng thấp càng cho thấy doanh nghiệp có vấn đề về doanh thu hoặc dự trữ nhiều hàng tồn kho. Việc vòng quay hàng

tồn kho giảm, hàng tồn kho bình quân tăng có thể vì trong hai năm 2020-2021 DHG nhập nhiều hơn bán. Thực tế cho thấy DHG đã mua và dự trữ nhiều hàng hóa so với nhu cầu thực sự của người dùng, nguyên nhân xuất phát từ mục đích dự phòng đứt gãy chuỗi cung ứng do dịch bệnh, dẫn đến ứ đọng vốn và chi phí lưu kho.

Công ty đã có xu hướng giữ hàng tồn kho lâu hơn trong năm 2021 với số ngày tồn kho bình

quân tăng từ 144 lên 164 ngày trong hai năm 2020-2021. Tuy nhiên, việc giữ hàng tồn kho lâu hơn có thể ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn và lưu chuyển tiền tệ, giảm hiệu quả bán hàng của công ty. Ngoài ra, việc tăng hàng tồn kho cũng có thể gây áp lực lên chi phí lưu kho và nguy cơ mất giá do hết hạn hay thay đổi nhu cầu thị trường.

3.6.2. Thu nhập bình quân của DHG hai năm 2020-2021

Bảng 3.9. Thu nhập bình quân người/tháng của CBCNV hai năm 2020-2021

STT	Chỉ tiêu	2020	2021	Tăng trưởng (%)
1	Tiền trả cho người lao động (tỷ đồng)	155,3	162,3	4,5
2	Số lượng CBCNV (người)	2.712	2.678	-1,3
3	Thu nhập bình quân/năm (triệu đồng/người/năm)	57,2	60,6	5,9
4	Thu nhập bình quân/tháng (triệu đồng/người/tháng)	4,8	5,0	4,1

Bảng 3.9 cho thấy mặc dù số lượng CBCNV của DHG giảm nhẹ từ năm 2020 đến năm 2021, với tỷ lệ giảm 1,3%, tiền trả cho người lao động của DHG đã tăng 4,5%. Điều này khiến cho thu nhập bình quân hàng tháng đã tăng từ 4,8 triệu đồng lên 5,0 triệu đồng, tăng trưởng 4,1%, đây là một sự cải thiện về mức thu nhập của CBCNV trong DHG.

Trong hai năm 2020-2021, DHG đã tăng mức tiền trả cho người lao động, mặc dù số lượng CBCNV có sự giảm nhẹ. Điều này có thể chỉ ra một số thay đổi trong tổ chức và cấu trúc công ty, có thể bao gồm ảnh hưởng do dịch bệnh, việc thực hiện các biện pháp tăng năng suất và hiệu quả làm việc. Đồng thời, thu nhập bình quân của CBCNV đã tăng, đây là một dấu hiệu tích cực cho hoạt động kinh doanh của DHG, vì nó cho thấy công ty đã cải thiện được mức thu nhập của CBCNV trong công ty. Đây là một yếu tố quan trọng để duy trì hay thu hút nhân lực chất lượng cao cho công ty.

4. Kết luận và đề xuất

4.1. Kết luận

Các dữ liệu về kết quả hoạt động kinh doanh của DHG trong hai năm 2020 và 2021 cho thấy một số điểm quan trọng về tình hình kinh doanh của công ty.

DHG đã duy trì một sự ổn định về số lượng nhân sự và tỷ lệ giữ chân người lao động cao, đều ở mức 98% trong cả hai năm, điều này cho thấy sự ổn định và khả năng quản lý nhân sự của công ty.

Công ty duy trì sự ổn định trong tài chính và khả năng sử dụng vốn chủ sở hữu hiệu quả khi tổng tài sản bình quân của DHG đã tăng trưởng 5,5%, lên 4.533 tỷ đồng, trong khi tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn luôn ở mức cao (trên 82%). Đồng thời DHG đã ghi nhận sự tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận trong giai đoạn 2020-2021, dao động trong khoảng 5 - 6%.

Cơ cấu nhóm hàng bán của DHG không thay đổi, tỷ lệ hàng bán là dược phẩm vẫn chiếm tỷ trọng doanh thu lớn nhất (82%) và hàng do DHG sản xuất vẫn là chủ yếu. Điều này thể hiện sự tập trung và ổn định trong sản phẩm và thị trường.

Bên cạnh đó, vẫn còn một số thách thức như tổng chi phí sản xuất, kinh doanh tăng lên, đặc biệt là chi phí phát sinh do COVID-19. Ngoài ra, các chỉ tiêu lợi nhuận như biên lợi nhuận gộp, biên lợi nhuận trước thuế, ROS, ROA và ROE đều có sự giảm nhẹ, cho thấy áp lực trong việc duy trì lợi nhuận.

Vòng quay hàng tồn kho giảm và tăng số ngày tồn kho bình quân có thể là một dấu hiệu cho thấy cần thiết để tối ưu hóa quản lý tồn kho và chi phí liên quan.

4.2. Đề xuất

Trong năm 2020-2021, DHG đã duy trì sự ổn định trong nhiều khía cạnh, nhưng cần quan tâm đến việc quản lý chi phí và tối ưu hóa tồn kho để duy trì sự tăng trưởng và lợi nhuận trong tương lai.

Tiếp tục triển khai dựng mô hình phân tích S.W.O.T để đề xuất các chiến lược ngắn hạn và dài hạn dựa trên các phân tích P.E.S.T.L.E và 3C đã được thực hiện để phát triển đề tài.

Tiếp tục tiến hành các nghiên cứu trong khoảng thời gian ba đến năm năm kể từ năm 2019 với đối tượng là nhiều công ty sản xuất dược phẩm khác của Việt Nam để sơ bộ đánh giá tác động của COVID-19 lên các công ty sản xuất dược phẩm trong khoảng thời gian này.

Tài liệu tham khảo

[1] Phan Thị Vân Anh. (2017). *Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC - Chi*

nhánh miền Đông - Năm 2015. Luận văn Thạc sĩ Dược học. Trường Đại học Dược Hà Nội.

- [2] Báo FPTs. (2014 - 2020). "Báo cáo ngành Dược". Báo FPT securities. Truy cập tại: http://www.fpts.com.vn/FileStore2/File/2020/04/10/Pharmaceutical_Update_Report_-_Apr2020_108753a8.pdf
- [3] Công ty Cổ phần Traphaco. (2022). "Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2021". Truy cập tại: <https://traphaco.com.vn/vi/tin-tuc-co-dong/21-bao-cao-tai-chinh.html>
- [4] Đỗ Thị Bích Diệp và cộng sự. (2021). "Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Hoàng Oánh giai đoạn 2017-2019". Tạp chí Y học Việt Nam. *Tập 503*, tháng 6. 2021.
- [5] Phạm Văn Dược, Huỳnh Phước Lộc, Lê Thị Minh Tuyết. (2015). *Phân tích hoạt động kinh doanh*. Bộ môn Kế toán Quản trị. Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh. NXB Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
- [6] Nguyễn Nhật Hải. (2018). "Nghiên cứu kết quả hoạt động kinh doanh của một số doanh nghiệp dược tại Việt Nam: Nghiên cứu trường hợp tại Công ty TNHH Một thành viên Dược phẩm Bali". Luận án Tiến sĩ Dược học. Trường Đại học Dược Hà Nội.
- [7] Phan Thị Thanh Tâm và cộng sự. (2021). "Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Trung ương Mediplantex và xác định một số yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty năm 2020". Khóa luận tốt nghiệp. Trường Cao đẳng Y Dược Hà Nội.
- [8] Trần Thị Trúc Phương. (2018), "Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm TV. Pharma năm 2017". Luận văn Thạc sĩ Dược học. Trường Đại học Dược Hà Nội
- [9] Tổng cục Thống kê. (2021). "Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội quý IV và năm 2021". Truy cập tại: <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2021/12/bao-cao-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-iv-va-nam-2021/>
- [10] Trần Thị Thủy Tiên. (2018). "Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Dược phẩm Chân Phúc năm 2017". Luận văn Dược sĩ chuyên khoa 1. Trường Đại học Dược Hà Nội.
- [11] EL-Charani H. (2021). "COVID - 19: Problems, Challenges and Business Opportunities". Vol. 1(1). Journal of Contemporary Research in Business Administration and Economic Sciences (JCRBAES).