

NGÀNH DƯỢC

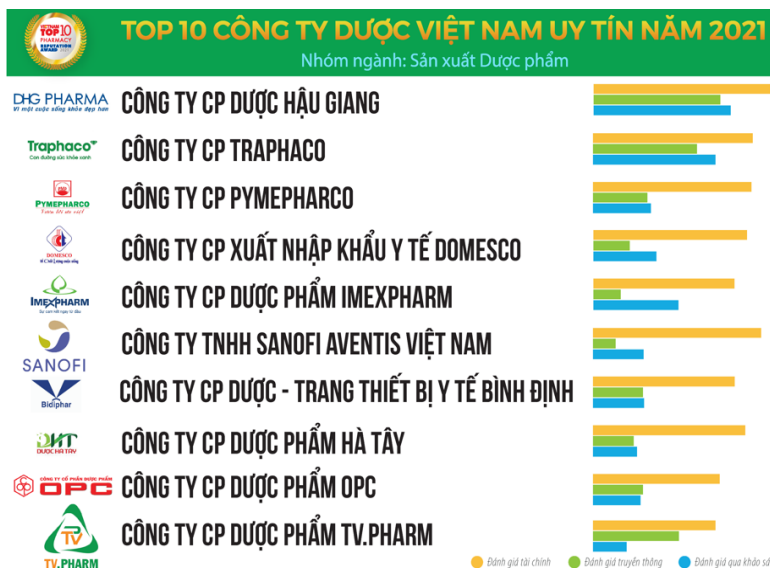


❖ *Gián đoạn chuỗi cung ứng, giá nguyên vật liệu và vận chuyển tăng*

Đại dịch COVID-19 bùng phát mạnh tại nước cung cấp chính nguồn nguyên liệu dược là Trung Quốc



❖ *Sự hồi phục trở lại sau 2 năm Đại Dịch có nhiều triển vọng*



MỤC LỤC

NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

I. TỔNG QUAN NGÀNH DƯỢC

1. Quá trình hình thành
2. Thực trạng sản xuất
3. Năng lực và nhu cầu

II. TRIỂN VỌNG NGÀNH DƯỢC

1. Tiềm năng tăng trưởng dài hạn
2. Triển vọng trong năm nay
3. Các doanh nghiệp lớn tham gia chuỗi bán lẻ

III. CHỦ TRƯỞNG CHÍNH SÁCH

IV. THIẾU NGUYÊN LIỆU DO ẢNH HƯỞNG DỊCH BỆNH

NGÀNH DƯỢC THẾ GIỚI

I. NGÀNH DƯỢC THẾ GIỚI NHIỀU HỨA HẸN

II. CHI TIÊU VÀ XU HƯỚNG SỬ DỤNG THUỐC

CÁC DOANH NGHIỆP TRONG NGÀNH

SBS NHẬN ĐỊNH

NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

I. TỔNG QUAN NGÀNH DƯỢC

1. Quá trình hình thành

Thời Bắc thuộc: Y dược Việt Nam có sự giao thoa và chịu nhiều ảnh hưởng từ Trung Quốc, do đặc điểm địa lý và quan hệ chính trị. Nhờ trao đổi học hỏi, đã giúp mang lại nhiều kinh nghiệm trong việc chữa bệnh, tạo nên nền móng đầu tiên cho mảng Đông dược nói riêng và ngành dược Việt Nam nói chung.



Từ năm 1858: Người Pháp đã đưa Tây y vào Việt Nam; mở trường đào tạo Dược sĩ Hà Nội, tổ chức một số bệnh viện, bệnh xá ở khắp các tỉnh thành. Tuy nhiên mảng Đông dược từ đó bị kìm hãm phát triển, do sức ép của Pháp, nhiều dược sĩ không được phép mở cửa hiệu, viện nghiên cứu khai thác dược liệu trong nước cũng bị chèn ép.

Giai đoạn 1954 – 1975: Miền Bắc cải tạo ngành dược tự doanh, phát triển ngành dược quốc doanh. Năm 1965, nhu cầu sử dụng thuốc tăng nhanh, hầu hết các xã đều có phong trào trồng và sử dụng cây thuốc nam, từ đó hình thành mạng lưới sản xuất dược hoàn chỉnh từ TW đến địa phương, ngành dược phát triển theo hướng tự cung tự cấp.

Sau 1975, ngành dược được chia làm 3 giai đoạn chính:

- **Giai đoạn 1 (1975 – 1990):** chủ yếu bao gồm các doanh nghiệp nhà nước, sức sản xuất không đáng kể. Mức tiêu thụ bình quân thuốc trên đầu người đạt khoảng 0.5-1USD/năm. Do thuốc thời kỳ này vẫn khan hiếm nên tiêu chuẩn chất lượng thuốc chưa được chú trọng.
- **Giai đoạn 2 (1990 – 2005):** sau khi có Nghị quyết TW IV và Quyết định 58 của Thủ tướng chính phủ, công nghiệp dược đã có những bước phát triển đáng kể, đảm bảo phần lớn nhu cầu về thuốc chữa bệnh.
- **Giai đoạn 3 (2005 – nay):** các công ty dược đẩy mạnh quá trình nâng cấp tiêu chuẩn sản xuất lên GMP – ASEAN → GMP – WHO → PIC/S → EU – GMP.. nhằm thích ứng với yêu cầu về chất lượng ngày càng gia tăng và phù hợp quá trình toàn cầu hóa của ngành y dược Việt Nam trong quá trình hội nhập với thế giới.

2. Thực trạng sản xuất

a. Thị phần phân tán, tiềm lực tài chính nhỏ

Ngành dược Việt Nam tính đến năm 2020 đã đạt khoảng 6.4 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng kép hàng năm CAGR đạt 6% vào giai đoạn 2018-2020. Tốc độ tăng trưởng vào năm 2020 và năm 2021 chậm hơn các năm trước do siết chặt các biện pháp kiểm soát lây nhiễm trong các bệnh viện và thu nhập của người lao động cũng giảm mạnh do hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19.



Thời điểm này hệ thống sản xuất, kinh doanh dược phẩm vẫn được mở rộng với khoảng 250 nhà máy sản xuất, 200 cơ sở xuất nhập khẩu, 4,300 đại lý bán buôn và hơn 62,000 đại lý bán lẻ. Tuy nhiên, quy mô doanh nghiệp dược lại có tính phân tán rất cao, tiềm lực tài chính lại nhỏ. Năm 2020 và 2021, Dược Hậu Giang – doanh nghiệp có quy mô lớn nhất hiện nay chỉ chiếm chưa đến 3% trong tổng số thị phần ngành dược. Những doanh nghiệp trong top 10 công ty dược uy tín năm 2021 cũng chỉ chiếm tỷ lệ dao động trên dưới 1% thị phần.

Từ đó dẫn đến khả năng tăng đầu tư vào nghiên cứu và trang bị công nghệ sản xuất sẽ bị hạn chế, khó khăn trong đầu tư dự án quy mô lớn, trong việc mua các sáng chế về dược, khó cải thiện cũng như nâng cao năng lực đội ngũ nhân lực để nghiên cứu phát triển sản phẩm, năng suất khó nâng cao và chi phí giá thành cũng bị ảnh hưởng.

b. Thuốc nhập khẩu chiếm tỷ trọng cao, đặc biệt là những phân khúc giá trị cao

Ngành dược Việt Nam gặp hạn chế rất lớn khi thuốc sản xuất trong nước chỉ đáp ứng được khoảng 47% nhu cầu thị trường, và đã phải nhập khẩu hơn 3.3 tỷ USD dược phẩm trong năm 2020, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm khoảng 9% vào giai đoạn 2018-2020. Trong đó, kháng sinh là nhóm dược phẩm dẫn đầu về kim ngạch, thị phần nhóm này chiếm khoảng 48.5% tổng kim ngạch nhập khẩu. Thị trường nhập khẩu chủ yếu từ các nước: Ấn Độ, Hoa Kỳ, Pháp, Đức..

Nguyên nhân chủ yếu do vấn đề quy mô và tiềm lực quá nhỏ, tác động tới trình độ, khả năng sáng chế và sản xuất dẫn tới các sản phẩm về dược phẩm được doanh nghiệp Việt Nam bào chế dưới dạng đơn giản, thực phẩm chức năng và các loại thuốc generic (dược phẩm hết thời gian bảo hộ độc quyền) để giải quyết những bệnh lý thông thường.



3. Năng lực và nhu cầu

a. Chuỗi giá trị ngành công nghiệp dược Việt Nam



Nhóm sản xuất: bao gồm các nhà cung ứng nguyên liệu sản xuất dược phẩm, các công ty dược nội địa, các công ty dược FDI.



Nhóm phân phối: Bao gồm các nhà phân phối sỉ, phân phối lẻ nội địa và nước ngoài, hệ thống chợ sỉ.



Nhóm bán lẻ: Bao gồm bệnh viện, nhà thuốc, các phòng mạch tư nhân... Đây là nhóm trực tiếp phân phối đến tay người tiêu dùng cuối cùng trong chuỗi giá trị.

Hiện nay, tại Việt Nam có khoảng 178 doanh nghiệp sản xuất thuốc (trong đó có khoảng 100 doanh nghiệp sản xuất thuốc tân dược, 80 doanh nghiệp sản xuất thuốc đông dược, trên 300 cơ sở sản xuất thuốc đông dược). Hầu hết các doanh nghiệp đều tập trung sản xuất các loại thuốc phổ biến trên thị trường, trong khi đó các loại thuốc chuyên khoa, đặc trị, yêu cầu kỹ thuật bào chế hiện đại lại không được quan tâm. Từ đó gây nên tình trạng sản xuất chồng chéo, tranh giành phân khúc thị trường nhỏ giữa hầu hết các doanh nghiệp trong nước. Phân khúc thuốc đặc trị, chuyên khoa.. với giá trị cao hoàn toàn do các doanh nghiệp nước ngoài chiếm lĩnh.

Tại Việt Nam, các nhà sản xuất dược phẩm có thể chia thành nhiều nhóm theo các tiêu chí phân loại như: theo hình thức sở hữu, theo phân khúc sản phẩm, theo chiến lược kinh doanh.

b. Hệ thống phân phối thuốc

Hệ thống phân phối tại Việt Nam bao gồm các thành phần tham gia chính như sau:

Các doanh nghiệp phân phối dược phẩm chuyên nghiệp:

- Nhà nước
- Tư nhân
- Nước ngoài

Các công ty vừa sản xuất vừa phân phối

Hệ thống chợ sỉ

Hệ thống bệnh viện công lập và bệnh viện tư nhân

Hệ thống nhà thuốc

Hệ thống phòng mạch (phòng khám bệnh) tư nhân

II. TRIỂN VỌNG NGÀNH DƯỢC

Tiềm năng tăng trưởng dài hạn

Việt Nam là 1 trong những quốc gia có tốc độ già hóa dân số nhanh nhất thế giới, người từ 60 tuổi trở lên chiếm hơn 12% dân số vào năm 2021 và đến 2050, con số này được dự báo sẽ tăng lên trên 25%.

Hiện nay, tuổi thọ trung bình của người Việt Nam ở mức 73.5 tuổi, nhưng số năm sống khỏe mạnh thấp so với nhiều nước. Số năm phụ nữ sống có bệnh tật trung bình khoảng 11 năm và nam giới khoảng 8 năm. Đáng lưu ý, trong gánh nặng bệnh tật kép, người Việt Nam thường mắc các bệnh mạn tính, bình quân mỗi người cao tuổi từ 65 tuổi trở lên có 3 bệnh, chủ yếu là các bệnh không lây nhiễm, đòi hỏi điều trị và chăm sóc lâu dài.

Nhu cầu chăm sóc sức khỏe và chăm sóc xã hội tăng lên theo độ tuổi. Thị trường ngành chăm sóc sức khỏe Việt Nam đang gia tăng nhanh chóng. Tổng chi tiêu cho y tế tăng từ 16.1 tỷ USD (2017) lên hơn 20 tỷ USD (2021). Chi tiêu cho dược phẩm cũng tăng đến hơn 6.6 tỷ USD trong năm 2021

Việc đầu tư, nâng cấp nhà máy lên tiêu chuẩn cao nhằm đầu thầu vào kênh ETC sẽ là lời giải cho bài toán tăng trưởng trong thời gian tới. Với sự hỗ trợ pháp lý, đặc biệt là thông tư 15/2019/TT-BYT, các sản phẩm nội địa đã bắt đầu thâm nhập đáng kể vào kênh ETC (Thuốc điều trị), đặc biệt là ở Nhóm 2, vốn trước đây chỉ là sân chơi của sản phẩm nhập khẩu. Đây sẽ là cơ hội tiềm năng cho các doanh nghiệp dược đang niêm yết hiện nay.

Triển vọng trong năm 2022

Trước tác động của đại dịch, ngành dược đã gặp những khó khăn nhất định khi đứt gãy chuỗi cung ứng, giá nguyên liệu và vận chuyển tăng cao, cùng với đó là các quy định phòng chống dịch bệnh siết chặt của Chính phủ, người dân hạn chế đến các cơ sở điều trị bệnh đã làm cho thị trường Dược phẩm bị trì trệ nặng nề. Sự tác động của Covid-19 đến ngành Dược trong năm 2021 cho thấy có đến 57.14% doanh nghiệp đánh giá tình hình kinh doanh có xấu đi.

Năm 2022, sau khi dịch bệnh qua đi sẽ có nhiều tín hiệu tích cực hơn so với năm 2021. Nếu như ngành dược trong năm 2021 được đánh giá là khó có những đột phá, phân hóa giữa các doanh nghiệp, thì triển vọng năm 2022 đã nổi bật hơn về triển vọng tích cực hơn so với năm 2021. Các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (FTA) mà Việt Nam đã ký kết sẽ là động lực tăng trưởng của ngành Dược trong thời gian tới khi tạo điều kiện cho các doanh nghiệp dược phẩm mở rộng thị trường xuất khẩu, phát triển mạng lưới phân phối, tiếp cận thêm vốn, công nghệ và nguồn nhân lực chất lượng cao hướng tới các dòng sản phẩm đạt tiêu chuẩn cao hơn như EU-GMP, Japan-GMP

Dự báo quy mô ngành dược phẩm Việt Nam đạt xấp xỉ 141,400 tỷ đồng, tăng 9.2% so với cùng kỳ, đến từ nhu cầu cho các sản phẩm hỗ trợ tăng sức đề kháng và phòng dịch tiếp tục tăng trưởng và nhu cầu điều trị các bệnh hướng thần kinh, tim mạch, hô hấp, rối loạn nội tiết.. do các di chứng sau khi mắc COVID19.

Các doanh nghiệp lớn tham gia chuỗi bán lẻ

Nhận thấy tiềm năng lớn của ngành dược, nhiều công ty bán lẻ hàng đầu đã và đang đầu tư mạnh mẽ vào lĩnh vực này nhằm tìm kiếm cơ hội tăng trưởng.

Các doanh nghiệp đầu ngành bán lẻ đang bước vào cuộc đua mới trong lĩnh vực dược phẩm. Vào tháng 11/2021, Công ty cổ phần Đầu tư Thế giới Di động (mã chứng khoán: MWG) đã mua 1.294 triệu cổ phiếu của Công ty cổ phần Bán lẻ An Khang (Nhà thuốc An Khang), với giá trị là 52.2 tỷ đồng, nâng sở hữu từ 49% lên 100% chuỗi Nhà thuốc An Khang. Hiện doanh số mỗi nhà thuốc trên tháng đạt khoảng hơn 500 triệu đồng, bắt đầu chạm ngưỡng hòa vốn. Công ty cổ phần Đầu tư Thế giới Di động xây dựng một số mô hình An Khang mới nhằm tăng doanh thu và tối ưu hóa chi phí mỗi cửa hàng, đồng thời doanh nghiệp sẽ tăng nhanh số cửa hàng trong 2022.



Một doanh nghiệp bán lẻ đang đầu tư mạnh mẽ cho chuỗi nhà thuốc cần nhắc tới đó Công ty cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT (FPT Retail) - thành viên của Tập đoàn FPT. Năm 2017, FPT Retail đã đầu tư vào chuỗi nhà thuốc Long Châu với tham vọng dẫn đầu ngành bán lẻ dược phẩm. Hiện, doanh số nhiều nhà thuốc Long Châu đã đạt xấp xỉ 10 tỷ đồng. FPT Retail sẽ đẩy nhanh tốc độ mở mới thêm 200-300 cửa hàng trong 2022.

Hiện nay, doanh nghiệp bán lẻ không chỉ cạnh tranh với nhau mà đây còn là “cuộc chiến” thị phần quyết liệt với đại gia ngành dược đã có thương hiệu.

CHỦ TRƯỞNG CHÍNH SÁCH

Bộ Y tế đã ban hành Thông tư 15/2019/TT-BTY, nhằm hỗ trợ các công ty sản xuất thuốc trong nước có công nghệ sản xuất cao. Theo đó hoạt động mua thuốc của bệnh viện công lập sẽ thông qua quá trình đấu thầu phải được phân chia theo tiêu chuẩn chất lượng, trong đó 2 nhóm thuốc cao nhất (chiếm khoảng 60% giá trị gói thầu thuốc generic) được giới hạn cho thuốc đạt chuẩn EU-GMP hoặc tương đương (ví dụ, Japan-GMP và PIC/S-GMP được cấp bởi các nước thành viên ICH). Luật Dược Việt Nam năm 2016 và Thông tư 03/2019 / TTBYT) cũng ưu tiên thuốc sản xuất trong nước, nếu có thể thay thế hoàn toàn thuốc nhập khẩu.

Quá trình phê duyệt thuốc kéo dài khiến nguồn cung thuốc trong ngành bị thắt chặt gây ảnh hưởng bởi tốc độ cấp phép thuốc hiện tại. Mặc dù điều này tác động tới mỗi công ty không giống nhau và phụ thuộc vào số đăng ký thuốc đang có hoặc cơ cấu doanh thu sản phẩm, song mặt bằng giá của nhiều loại thuốc có mức tăng tương đối ổn định, đủ để bù đắp chi phí đầu vào tăng cao, giúp duy trì lợi nhuận ngành ổn định trong kỳ.

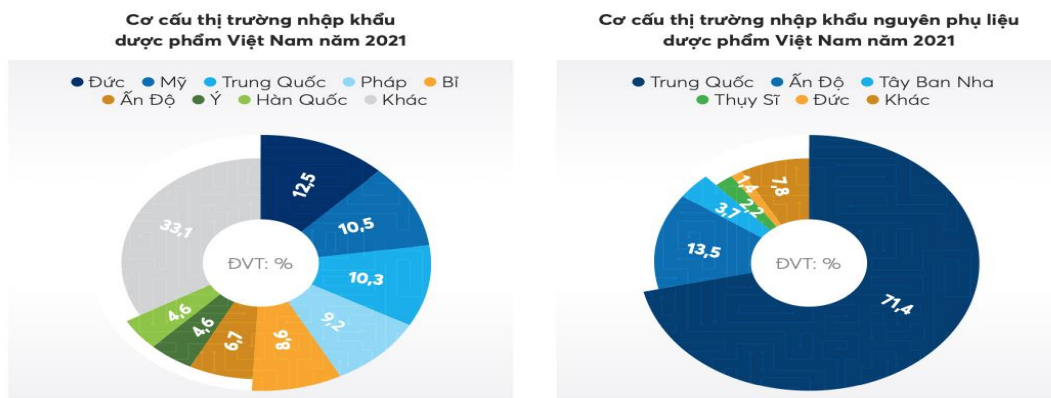
Các nhà đầu tư cũng có thể tận dụng các ưu đãi về thuế quan theo các hiệp định như hiệp định thương mại tự do EU-Việt Nam (EVFTA). Các nhà đầu tư EU hiện được phép thành lập công ty để nhập khẩu các sản phẩm dược phẩm và bán cho các nhà phân phối hoặc bán buôn địa phương. Các nhà đầu tư EU cũng được phép xây dựng nhà kho và thực hiện các nghiên cứu và thử nghiệm lâm sàng.

Theo EVFTA, Việt Nam cũng sẽ tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế về dược phẩm, có nghĩa là các sản phẩm đã được chứng nhận tại EU sẽ không phải kiểm tra và chứng nhận bổ sung tại Việt Nam, do đó giảm thời gian và chi phí tại thị trường Việt Nam.

Chính phủ thúc đẩy hoàn thành bao phủ vắc-xin vào cuối năm 2021, bổ sung gói kích thích kinh tế mới, chuyển chiến lược từ Zero Covid sang “sống chung an toàn với dịch” theo Nghị quyết 128/NQ-CP sẽ giúp cho nền kinh tế nói chung và ngành dược nói riêng phục hồi và tạo đà tăng trưởng trong năm 2022.

THIỆU NGUYÊN LIỆU DO ẢNH HƯỞNG DỊCH BỆNH

Thị trường cung cấp dược phẩm khá phong phú, trong đó các doanh nghiệp nhập khẩu nhiều từ Đức, Mỹ, Trung Quốc, Pháp, Bỉ, Ấn Độ.. Đáng chú ý, nhập khẩu dược phẩm của Việt Nam từ một số thị trường tăng mạnh so với cùng kỳ năm trước như Trung Quốc, Bỉ, Thái Lan, Nga.. Kim ngạch nhập khẩu nguyên phụ liệu dược phẩm đạt 419 triệu USD trong năm 2021, tăng 1.7% so với năm 2020. Thị trường Trung Quốc tăng 6.7%, đạt trên 299 triệu USD, chiếm 71.4%. Thị trường Ấn Độ giảm 16.2%, đạt trên 57 triệu USD, chiếm 13.5%.

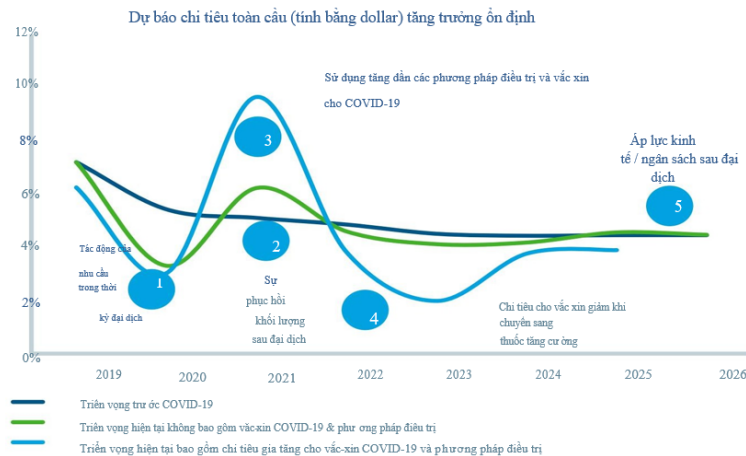


Đối với biến động giá nguyên vật liệu đầu vào, nguyên liệu dược phẩm nhập khẩu hiện chiếm tỷ trọng khoảng 80-90% nhu cầu ở Việt Nam. Đại dịch Covid-19 đã ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng nguyên liệu sản xuất dược phẩm, giá thành tăng cao so với cùng kỳ, nhất là thời điểm dịch đang bùng phát mạnh tại đất nước cung cấp chính nguồn nguyên liệu dược là Trung Quốc. Theo FE Healthcare, giá hoạt chất dược phẩm (API) sản xuất các loại thuốc Paracetamol, Azithromycin, Doxycycline.. đều tăng, như giá của một API sản xuất Paracetamol đã tăng trên 140% trong một năm qua. Điều này đã gây áp lực lớn lên biên lợi nhuận hoạt động cũng như giá các sản phẩm của các công ty dược phẩm.

NGÀNH DƯỢC THẾ GIỚI

NGÀNH DƯỢC THẾ GIỚI NHIỀU HỨA HẸN

Tăng trưởng thị trường toàn cầu sẽ trở lại dự báo trước đại dịch vào năm 2025 bất chấp những biến động hàng năm.



Các sự kiện chính :

- 1 Năm 2020: -2,1% (~ 27 tỷ USD)
- 2 Năm 2021: + 1,1% trên mức tăng trưởng trước Covid-19; + Tăng trưởng trên 2,9% so với năm 2020 không bao gồm vắc xin và thuốc điều trị
- 3 Năm 2021: + Tăng trưởng cao hơn 8% bao gồm vắc xin và thuốc điều trị so với chi tiêu không có chúng
- 4 Năm 2022: Mức chi tiêu cần thiết cho vắc xin COVID-19 giảm đáng kể do phần lớn thế giới đã được tiêm chủng
- 5 Áp lực ngân sách dự kiến sẽ xuất hiện từ áp lực dài hạn của việc đại dịch kéo dài

Nguồn : IQVIA Market Prognosis

Nhu cầu dược phẩm tại các thị trường mới nổi dự kiến sẽ tăng do những cải tiến trong hệ thống chăm sóc sức khỏe và thu nhập hộ gia đình dùng một lần ngày càng tăng. Các nhà sản xuất thuốc generic và thuốc OTC sẽ là những người đầu tiên được hưởng lợi từ sự phát triển này.

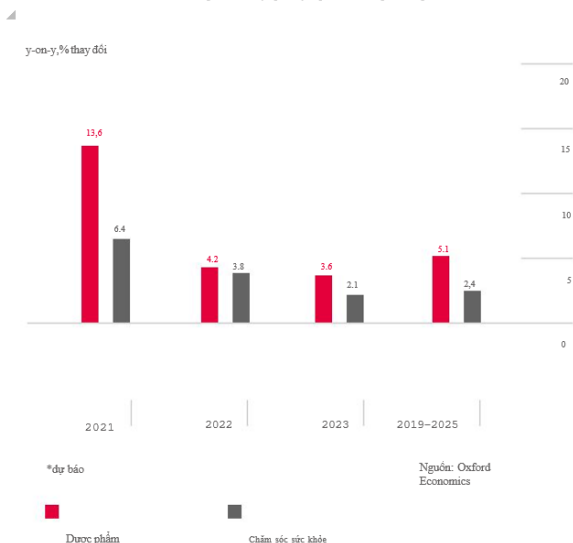
Dân số già ở nhiều thị trường phát triển sẽ tạo ra nhu cầu ngày càng tăng đối với thuốc không kê đơn (OTC), thuốc generic và dược phẩm có thương hiệu. Đặc biệt, nhu cầu về thuốc chữa bệnh mãn tính sẽ tăng trong trung và dài hạn.

Các nhà sản xuất dược phẩm và doanh nghiệp công nghệ sinh học thường được tiếp cận tốt với nguồn tài chính bên ngoài từ các ngân hàng và nhà đầu tư, giúp duy trì chi phí R&D cao.

Mỹ và EU có kế hoạch tái sản xuất nhằm bảo vệ nguồn cung thuốc, đặc biệt là đối với các thành phần dược hoạt tính (API). Các rào cản và quy định thương mại có thể ảnh hưởng tiêu cực đến các chuỗi cung ứng tồn tại và tăng chi phí cho các doanh nghiệp và người tiêu dùng.

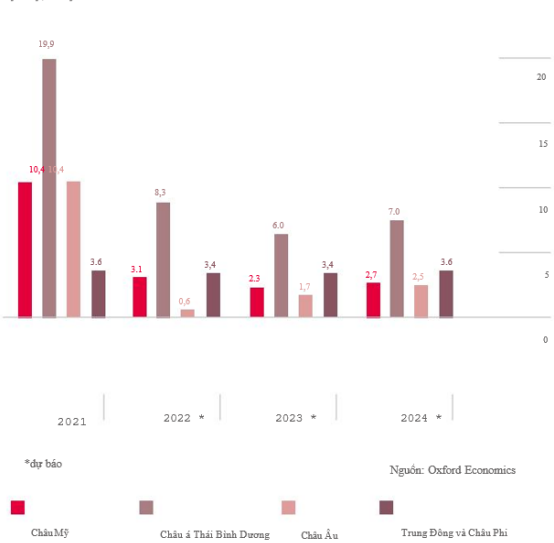
Dược phẩm toàn cầu và sản lượng các sản phẩm chăm sóc sức khỏe

Sản xuất vắc xin sẽ thúc đẩy sản lượng dược phẩm trong những năm tới



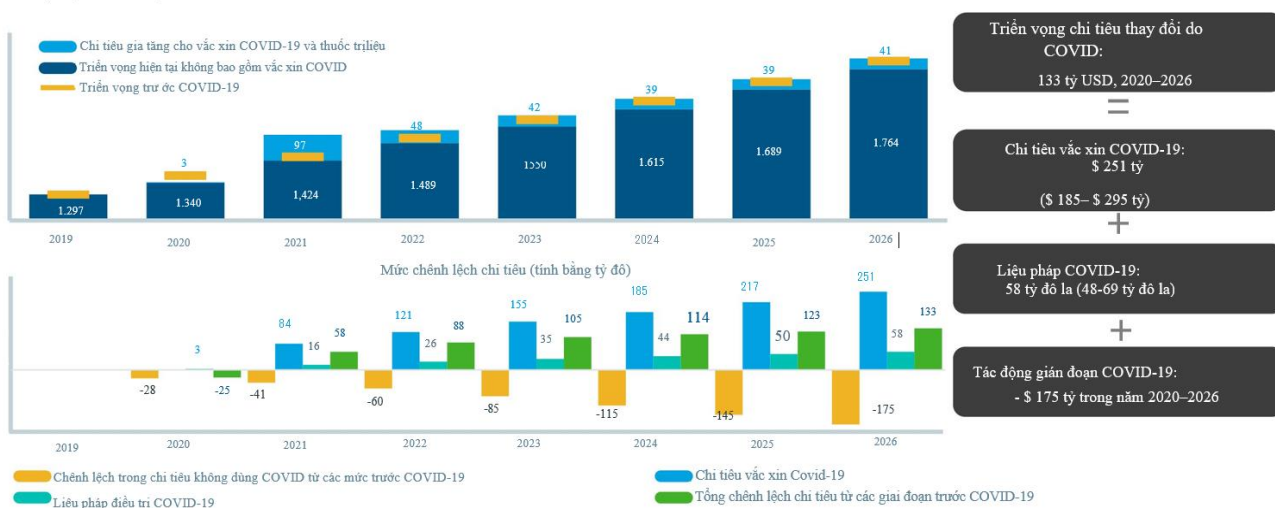
Dược phẩm có giá trị gia tăng sản lượng trên mỗi khu vực

Châu Á - Thái Bình Dương với tốc độ tăng trưởng cao nhất so với các khu vực khác



Nguồn : Oxford Economics

CHI TIÊU VÀ XU HƯỚNG SỬ DỤNG THUỐC



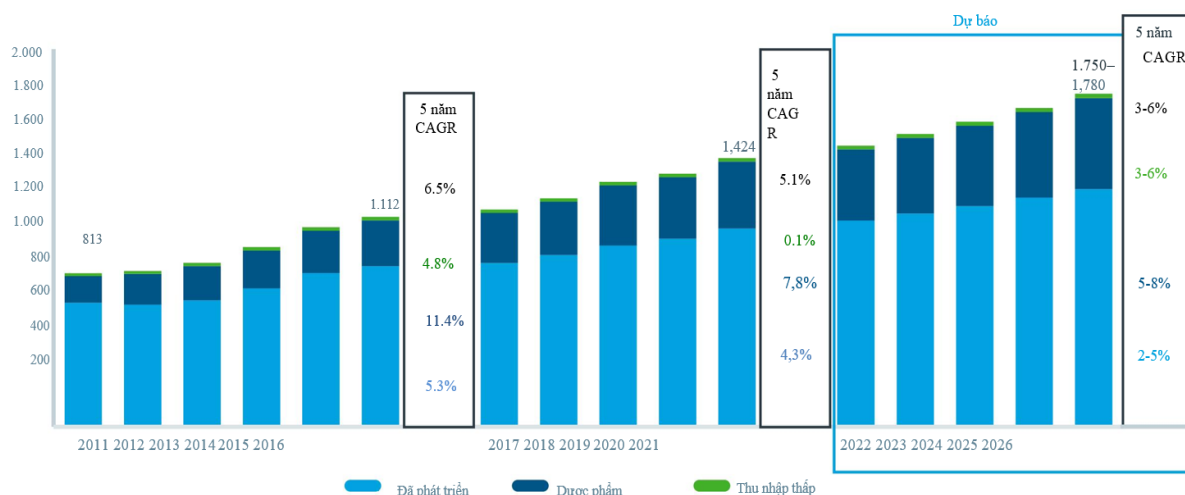
Nguồn : IVQIA Institute

Chi tiêu cho thuốc toàn cầu sẽ được tăng lên nhờ thị trường dược phẩm mới nổi tăng trưởng mạnh hơn đến năm 2026 và bù đắp bằng tốc độ tăng trưởng chậm hơn ở các thị trường phát triển do mất tính độc quyền đối với các nhãn hiệu ban đầu.

Triển vọng chi tiêu cho thuốc toàn cầu đã thay đổi đáng kể trong những năm từ 2020 đến 2022, nhưng sau đó dự kiến sẽ tương tự như triển vọng trước COVID, ngoại trừ chi tiêu cho vắc xin COVID-19.

Do chi tiêu giảm trong thời gian tới, chi tiêu dự kiến sẽ thấp hơn 175 tỷ USD trong vòng 7 năm đến năm 2026 so với khi chưa có đại dịch, không bao gồm chi tiêu ngày càng tăng cho vắc xin và thuốc điều trị COVID-19.

Thị trường thuốc toàn cầu - sử dụng mức giá trên hóa đơn - dự kiến sẽ tăng trưởng với tốc độ CAGR 3-6% đến năm 2026 lên khoảng 1,8 nghìn tỷ USD.



Nguồn : IVQIA Market Prognosis

Chi tiêu cho thuốc toàn cầu - số tiền chi mua thuốc từ các nhà sản xuất trước khi chiết khấu và giảm giá ngoài hóa đơn - dự kiến sẽ đạt 1,800 tỷ USD vào năm 2026, tăng với tốc độ 3-6% mỗi năm. Triển vọng này không bao gồm tác động riêng của việc chi tiêu cho vắc xin COVID-19 được mô hình hóa riêng.

Các nước phát triển - những nước có thu nhập trên trung bình hoặc cao - dự kiến sẽ tăng từ 2–5% đến năm 2026, tương tự so với 5 năm qua.

CÁC DOANH NGHIỆP TRONG NGÀNH

- Công ty cổ phần Traphaco (HOSE)

Công ty cổ phần Traphaco (TRA) tiền thân là Tổ sản xuất thuốc thuộc Ty Y tế Đường sắt được thành lập ngày 28/11/1972. Hoạt động chính của Traphaco là sản xuất kinh doanh dược phẩm, hoá chất và vật tư thiết bị y tế; Sản xuất dược phẩm; Chế biến dược liệu. Hiện tại TRA đang giao dịch tại mức P/E = 14.4 và EPS là 6,643 đồng/cổ phiếu

- Công ty cổ phần Dược Hậu Giang (HOSE)

Công ty cổ phần Dược Hậu Giang (DHG) tiền thân là Xí nghiệp Dược phẩm 2/9, thành lập ngày 2/9/1974. Ngành nghề kinh doanh chính là sản xuất kinh doanh dược phẩm, thực phẩm chức năng và mỹ phẩm. Hiện tại DHG đang giao dịch tại mức P/E = 14.3 và EPS là 6,334 đồng/cổ phiếu

- **Công ty cổ phần Dược phẩm Imexpharm (HOSE)**

Công ty cổ phần Dược phẩm Imexpharm (IMP) tiền thân là Xi nghiệp Liên Hiệp Dược Đồng Tháp, trực thuộc sở Y tế Đồng Tháp, được thành lập theo Quyết định số 284/TCCQ ngày 28/09/1983 của Sở Y tế Đồng Tháp. Hoạt động kinh doanh chính của Imexpharm là sản xuất và kinh doanh dược phẩm, nhập khẩu và mua nguyên phụ liệu bao bì phục vụ sản xuất. Hiện tại IMP đang giao dịch tại mức P/E = 22.1 và EPS là 2,996 đồng/cổ phiếu

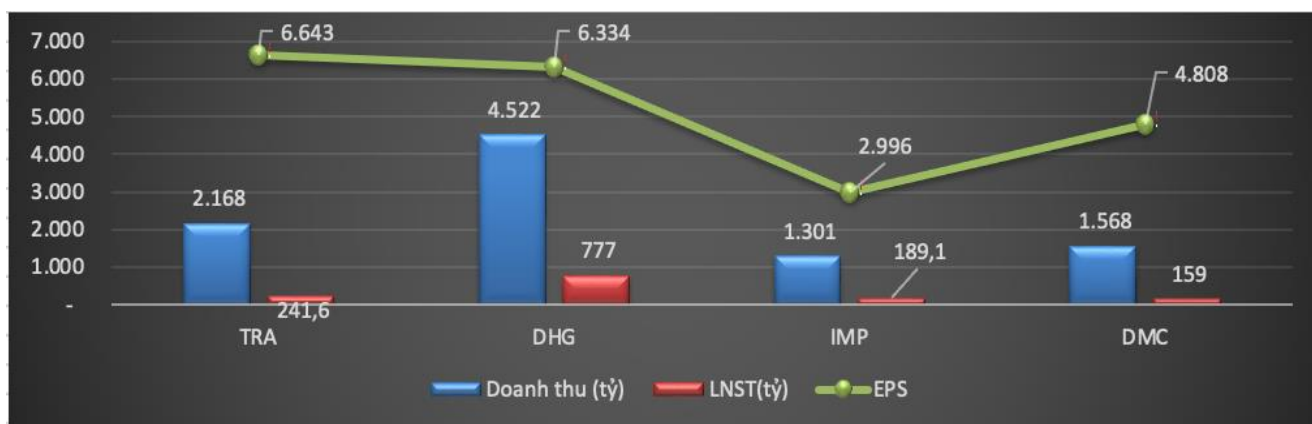
- **Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế Domesco (HOSE)**

Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế Domesco (DMC) được thành lập từ tháng 7/1985 với tên gọi là Công ty Vật tư Thiết bị Y tế mà tiền thân là Trạm Vật tư Y tế thuộc Sở Y tế tỉnh Đồng Tháp. Domesco là doanh nghiệp chuyên nghiên cứu phát triển, sản xuất, tiếp thị và kinh doanh dược phẩm, thuốc có nguồn gốc từ dược liệu, thực phẩm chức năng, và thức uống từ dược liệu; xuất nhập khẩu thuốc, nguyên liệu làm thuốc, vật tư y tế, trang thiết bị y tế trong nước và xuất khẩu. Hiện tại DMC đang giao dịch tại mức P/E = 10.4 và EPS là 4,808 đồng/cổ phiếu

So sánh các doanh nghiệp trong ngành:

Số liệu cập nhật ngày 23/05/2022

Các chỉ số	TRA	DHG	IMP	DMC
ROE (%)	21.07%	22.57%	11.04%	12.20%
ROA (%)	15.82%	17.51%	9.19%	10.86%
EPS	6,643	6,334	2,997	4,807
P/E	14.42	14.37	22.15	10.40
P/B	3.54	3.54	2.50	1.28
Tổng Ng/VCSH	0.41	0.85	0.17	0.15



SBS NHẬN ĐỊNH

Trước tác động của đại dịch, ngành Dược Việt Nam trong 2 năm vừa qua gặp không ít khó khăn khi đứt gãy chuỗi cung ứng, giá nguyên liệu và vận chuyển tăng cao, cùng với đó là các quy định phòng chống dịch bệnh siết chặt của Chính phủ, thị trường dược phẩm bị trì trệ nặng nề.

Bước sang năm 2022, khi dịch bệnh dần qua đi, cùng với việc Chính phủ thúc đẩy hoàn thành bao phủ vắc xin, bổ sung gói kích thích kinh tế mới, chuyển chiến lược từ "Zero Covid" sang “sống chung an toàn với dịch”, ngành Dược được dự báo sẽ từng bước phục hồi trở lại. Nhìn dài hạn hơn, chúng tôi vẫn đánh giá đây là ngành có nhiều tiềm năng tăng trưởng cho cả các doanh nghiệp tham gia sản xuất cũng như những tập đoàn bán lẻ do quy mô dân số nước ta ở mức lớn đồng thời dân số Việt Nam đang già đi với tốc độ nhanh. Thu nhập hộ gia đình tăng liên tục sẽ khuyến khích gia tăng chi tiêu đặc biệt trong lĩnh vực y tế, nhu cầu chăm sóc sức khỏe và chăm sóc xã hội cũng tăng lên theo độ tuổi.

Chúng tôi khuyến nghị nhà đầu tư tiếp tục nắm giữ hoặc có thể mua vào cho danh mục nắm giữ trung và dài hạn.

KHUYẾN CÁO

Chúng tôi chỉ sử dụng trong báo cáo này những thông tin và quan điểm được cho là đáng tin cậy nhất, tuy nhiên chúng tôi không bảo đảm tuyệt đối tính chính xác và đầy đủ của những thông tin trên. Những quan điểm cá nhân trong báo cáo này đã được cân nhắc cẩn thận dựa trên những nguồn thông tin chúng tôi cho là tốt nhất và hợp lý nhất trong thời điểm viết báo cáo. Tuy nhiên những quan điểm trên có thể thay đổi bất cứ lúc nào, do đó chúng tôi không chịu trách nhiệm phải thông báo cho nhà đầu tư. Tài liệu này sẽ không được coi là một hình thức chào bán hoặc lôi kéo khách hàng đầu tư vào bất kỳ cổ phiếu nào. Công ty SBS cũng như các công ty con và toàn thể cán bộ công nhân viên hoàn toàn có thể tham gia đầu tư hoặc thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư đối với cổ phiếu được đề cập trong báo cáo này. SBS sẽ không chịu trách nhiệm với bất kỳ thông tin nào không nằm trong phạm vi báo cáo này. Nhà đầu tư phải cân nhắc kỹ lưỡng việc sử dụng thông tin cũng như các dự báo tài chính trong tài liệu trên, và SBS hoàn toàn không chịu trách nhiệm với bất kỳ khoản lỗ trực tiếp hoặc gián tiếp nào do sử dụng những thông tin đó. Tài liệu này chỉ nhằm mục đích lưu hành trong phạm vi hẹp và sẽ không được công bố rộng rãi trên các phương tiện truyền thông, nghiêm cấm bất kỳ sự sao chép và phân phối lại đối với tài liệu này.

Chuyên viên phân tích

Hoàng Đức Việt
viet.hd@sbsc.com.vn

Nguyễn Thái Khanh
khanh.nt@sbsc.com.vn

Trần Phan Anh
anh.tp@sbsc.com.vn

Bùi Thị Thanh Thảo
thao.btt@sbsc.com.vn

Hoàng Ngọc Như Loan
loan.hnn@sbsc.com.vn

Phạm Chiến
chien.p@sbsc.com.vn

Người chịu trách nhiệm

Dương Hoàng Linh
linh.dh@sbsc.com.vn

Công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn Thương Tín

278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP HCM Việt Nam

Tel: +84 (8) 6268 6868

Fax: +84 (8) 6255 5957

www.sbsc.com.vn

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 3, 205 Giảng Võ, Quận Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam

Tel: +84 (4) 3942 8076

Fax: +84 (8) 3942 8075

SBS – CỬA NGÕ KẾT NỐI ĐẦU TƯ