

Trung tâm Giao dịch Chứng khoán cấp đăng ký niêm yết chứng khoán chỉ có nghĩa là việc niêm yết chứng khoán đã thực hiện các quy định của pháp luật liên quan mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán. Mọi tuyên bố trái với điều này là bất hợp pháp.



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM

DƯỢC LIỆU PHARMEDIC

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 064075 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 09 tháng 12 năm 2007, đăng ký thay đổi lần thứ 5 ngày 25 tháng 03 năm 2008.)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

(Đăng ký niêm yết số .../ĐKNY do ... cấp ngày ... tháng ... năm ...)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu PHARMEDIC

367 Nguyễn Trãi, Quận 1, Tp.HCM

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt

67 Hàm Nghi, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 3 9 200 300

Fax: (84-8) 3 9 200 096

Điện thoại: (84-8) 3 9 143 588

Fax: (84-8) 3 9 143 209

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Bà Ngô Thụy Khanh

Địa chỉ: 367 Nguyễn Trãi, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 3 9 200 300

Fax: (84-8) 3 9 200 096

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM DƯỢC LIỆU PHARMEDIC

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 064075 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 09 tháng 12 năm 2007, đăng ký thay đổi lần thứ 5 ngày 25 tháng 03 năm 2008.)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Tên cổ phiếu	: Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu PHARMEDIC
Loại cổ phiếu	: cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	: 10.000 đồng
Tổng số lượng niêm yết	: 6.481.634 cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết	: 64.816.340.000 đồng (Sáu mươi bốn tỷ tám trăm mười sáu triệu ba trăm bốn mươi nghìn đồng)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty Kiểm Toán và Dịch vụ Tin học (AISC)

Trụ sở chính : 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, Tp.HCM
Điện thoại : (84 8) 3 9 305 163 Fax : (84 8) 3 9 304 281

Công ty TNHH Kiểm Toán và Tư vấn Chuẩn Việt (VIETVALUES)

Trụ sở chính : 33 Phan Văn Khỏe, Quận 5, Tp.HCM
Điện thoại : (84 8) 3 8 389 099 Fax : (84 8) 3 8 389 119

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt

Trụ sở chính: 67 Hàm Nghi, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp.HCM
Điện thoại: (84 8) 3 914.3588 Fax: (84 8) 3 914.3209



MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.	4
1.	RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ.	4
2.	RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP.	5
3.	RỦI RO CẠNH TRANH TRONG NGÀNH.	6
4.	RỦI RO TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI.	7
5.	RỦI RO BIẾN ĐỘNG GIÁ CẢ NGUYÊN VẬT LIỆU.	8
6.	RỦI RO BIẾN ĐỘNG GIÁ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT.	8
7.	RỦI RO KHÁC.	8
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.	9
1.	TỔ CHỨC NIÊM YẾT:	9
2.	TỔ CHỨC TƯ VẤN:	9
III.	CÁC KHÁI NIỆM.	10
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.	12
1.	TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.	12
1.1	Lịch sử hình thành.	12
1.2	Quá trình tăng vốn.	13
1.3	Giới thiệu về Công ty.	15
2.	CƠ CẤU TỔ CHỨC.	16
3.	CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY.	16
4.	DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY; DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP VÀ TỶ LỆ NẪM GIỮ; CƠ CẤU CỔ ĐÔNG.	24
5.	DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC NIÊM YẾT ĐANG NẪM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẪM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC NIÊM YẾT.	26
6.	HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.	26
6.1.	Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ qua các năm.	33
6.2.	Nguyên vật liệu.	34
6.3.	Chi phí sản xuất kinh doanh.	36



PHARMEDIC

6.4. Trình độ công nghệ.	37
6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.....	45
6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.....	46
6.7. Hoạt động Marketing.	47
6.8. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ.	51
6.9. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết.	55
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG BA NĂM GẦN NHẤT VÀ ĐẦU NĂM 2009.....	56
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong ba năm gần nhất và đầu năm 2009	56
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008 và đầu năm 2009	57
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH.	58
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	58
8.2. Triển vọng phát triển của ngành.	61
8.3. Định hướng chiến lược phát triển của Công ty.	66
9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG	67
9.1 Số lượng người lao động trong Công ty:.....	67
9.2 Chính sách đối với người lao động	68
10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC	70
11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	70
11.1 Các chỉ tiêu cơ bản.	70
11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.	75
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG	77
12.1. Danh sách thành viên Hội đồng Quản trị:.....	77
12.2. Tổng Giám đốc, Ban Giám đốc.....	88
12.3. Ban kiểm soát.....	90
12.4. Kế toán trưởng	93
13. TÀI SẢN.....	94
14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM TỚI.....	95
14.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ.	95
14.2. Kế hoạch chiến lược thực hiện trong năm 2009.	97



PHARMEDIC

14.3. Các chỉ tiêu kế hoạch	98
15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.	100
16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY.....	100
17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN:	100
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	101
1. SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU BỊ HẠN CHẾ CHUYỂN NHƯỢNG THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VÀ CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	101
2. GIÁ NIÊM YẾT DỰ KIẾN:	103
3. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ THAM KHẢO:	103
4. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẴM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI	105
5. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN:	105
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT NIÊM YẾT	106
1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	106
2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN	106
3. TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	106
VII. PHỤ LỤC.....	106



PHARMEDIC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.

1. RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ.

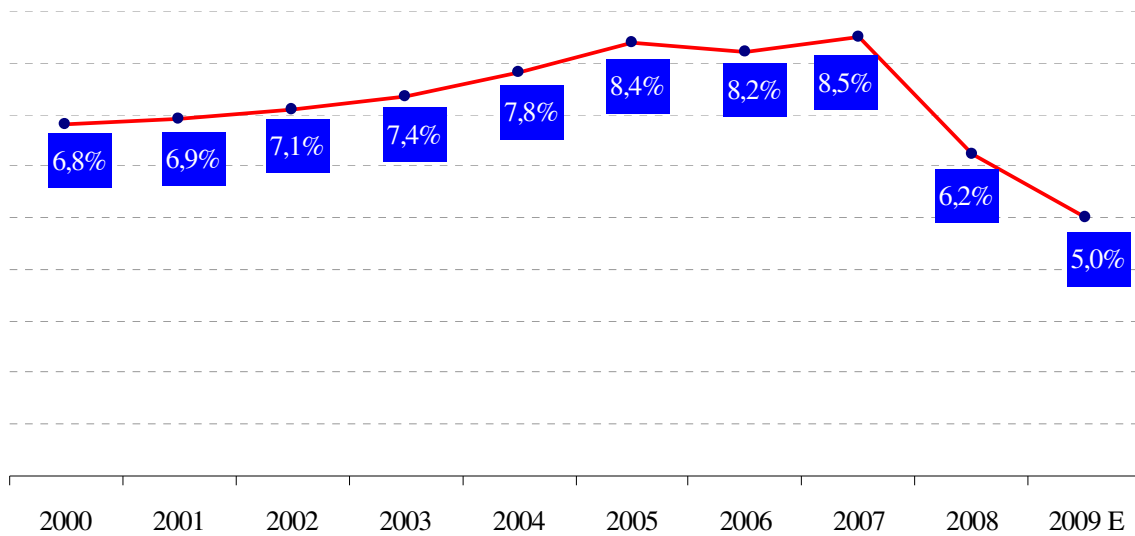
Tốc độ tăng trưởng GDP

Trong những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức khá cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Cụ thể, GDP của Việt Nam năm 2000 là 6,8% đã tăng lên 8,4% trong năm 2005 và 8,5% trong năm 2007.

Dưới ảnh hưởng của đợt khủng hoảng kinh tế toàn cầu, năm 2008 GDP chỉ đạt 6,2%, thấp nhất trong 9 năm trở lại đây, thấp hơn 27% so với năm 2007. Do đó, chính Phủ Việt Nam đã điều chỉnh tốc độ tăng trưởng giảm từ 6,5% xuống 5% cho năm 2009.

Tuy nhiên, bình quân thu nhập của hộ gia đình Việt Nam đã tăng 10%/năm cho giai đoạn 2005-2006⁽¹⁾ và thu nhập bình quân đầu người đã chính thức vượt ngưỡng USD1000/người trong năm 2008 từ mức USD833/người của năm 2007⁽²⁾. Từ đó, nhu cầu chăm lo sức khỏe của người dân ngày càng cao. Điều này tác động tốt đến sự phát triển của ngành công nghiệp Dược cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh của Pharmedic trong những năm qua.

Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam qua các năm



Nguồn: Nhận định của Ngân hàng thế giới – WorldBank và công bố của Chính phủ

⁽¹⁾ và ⁽²⁾: Nguồn: Tổng cục Thống kê

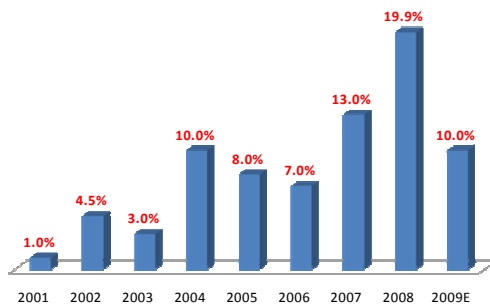


PHARMEDIC

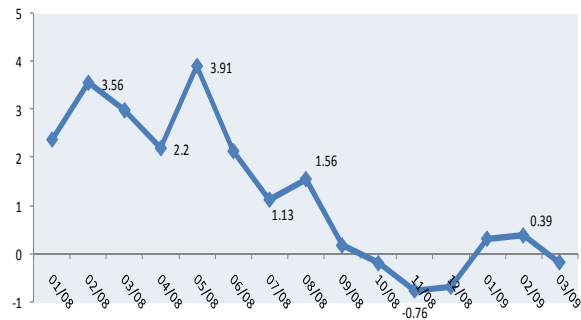
Lạm phát và CPI

Trong nhiều năm liền từ năm 1996 đến năm 2006, Việt Nam vẫn giữ ổn định mức lạm phát dưới 10%. Từ cuối năm 2007 đến đầu năm 2008, với ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới, tỷ lệ lạm phát của Việt Nam tăng mạnh lên mức 13% năm 2007, và 19,9% năm 2008. Thực trạng này ảnh hưởng bất lợi đến nền kinh tế, từ đó Chính phủ đã phải quyết định điều chỉnh chỉ tiêu phát triển kinh tế xã hội năm 2008, trong đó ưu tiên kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an sinh xã hội và duy trì tăng trưởng hợp lý khoảng 5%. Các nhóm biện pháp được Chính phủ triển khai quyết liệt và đồng bộ đã phát huy tác dụng và đưa chỉ số giá tiêu dùng (CPI) về con số âm trong những tháng đầu năm 2009.

Tỷ lệ lạm phát qua các năm



CPI qua các tháng từ tháng 01/2008



Nguồn: Reuter's và Tổng cục Thống kê

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Rủi ro lạm phát vẫn còn đó khi kinh tế thế giới có dấu hiệu phục hồi, khi các gói giải pháp kích cầu, nới lỏng chính sách tiền tệ ở nhiều quốc gia phát huy tác dụng. Đối với một quốc gia có độ mở lớn như Việt Nam (xuất khẩu chiếm khoảng 60% - 70% GDP) thì việc bị ảnh hưởng là khó tránh khỏi.

Tuy nhiên Chính phủ đã sớm ý thức được tính quan trọng của vấn đề kiểm soát dòng tiền đưa vào nền kinh tế. Những dự báo mới nhất cho thấy lạm phát cả năm 2009 sẽ chỉ ở mức dưới 10%. Cùng với sự điều chỉnh tích cực của các nền kinh tế khu vực và thế giới, kinh tế Việt Nam sẽ bình ổn trở lại và tiếp tục đà tăng trưởng bền vững vào những năm sau.

2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Dược, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các Luật khác. Luật Dược được Quốc hội thông qua và có hiệu lực từ ngày 1/10/2005 là cơ sở pháp lý cao nhất điều chỉnh toàn bộ hoạt động trong lĩnh vực



PHARMEDIC

Dược. Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Cạnh tranh, Luật Thương mại và Luật Sở hữu trí tuệ cũng đã được quốc hội thông qua góp phần tạo nên một môi trường pháp lý hoàn chỉnh và đồng bộ, một môi trường đầu tư – kinh doanh cạnh tranh thông thoáng, minh bạch, bình đẳng và lành mạnh cho các doanh nghiệp.

Tuy nhiên, Luật và các văn bản dưới Luật của Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, trong quá trình hội nhập thương mại toàn cầu, thể hiện qua sự gia nhập tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), các doanh nghiệp Việt Nam đứng trước cơ hội làm ăn với các doanh nghiệp nước ngoài, đồng thời cũng phải đối mặt với nhiều khác biệt về luật pháp và định chế tài chính. Doanh nghiệp muốn hội nhập tốt phải am hiểu sâu sắc luật pháp và thông lệ quốc tế để bảo vệ doanh nghiệp trước những rủi ro do không am hiểu luật pháp mang lại.

3. RỦI RO CẠNH TRANH TRONG NGÀNH

Với việc gia nhập WTO, Việt Nam đã có một số cam kết trong lĩnh vực Dược phẩm sẽ dẫn tới một số nguy cơ khó tránh khỏi. Cụ thể:

- Kể từ ngày 1/1/2009, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chi nhánh của doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam được trực tiếp xuất nhập khẩu Dược phẩm.

Với cam kết này, các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh Dược phẩm trong nước đứng trước thách thức bị mất thị phần, bị thu hẹp sản xuất thậm chí phải chuyển đổi sang lĩnh vực khác do không cạnh tranh được với hàng hóa nhập khẩu và do phải cạnh tranh với các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài có tiềm lực tài chính, có công nghệ và dịch vụ hậu mãi tốt.

- Giảm thuế suất thuế nhập khẩu đối với thuốc thành phẩm.

Việc giảm thuế suất thuế nhập khẩu một số dòng thuốc sẽ khuyến khích thuốc ngoại nhập khẩu vào Việt Nam. Đây là thách thức buộc Pharmedic cũng như các doanh nghiệp sản xuất Dược phẩm trong nước phải cạnh tranh gay gắt hơn để giành thị phần nội địa vốn lâu nay chỉ là sân chơi cho các doanh nghiệp nội.

- Ngoài ra, các doanh nghiệp Việt Nam khi tìm kiếm nguồn thuốc nhập khẩu vào Việt Nam sẽ có thể gặp các vấn đề liên quan đến sở hữu trí tuệ của sản phẩm nhập khẩu do số lượng các hoạt chất được bảo hộ có thể tăng.



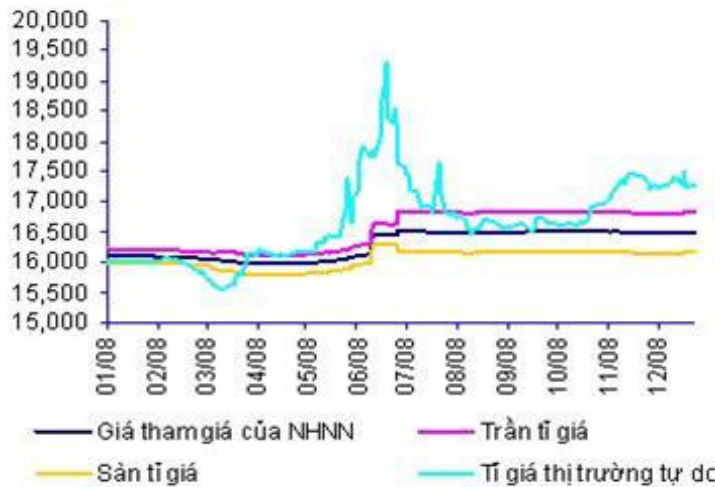
4. RỦI RO TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

Do nguồn nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm và máy móc thiết bị của Công ty hầu hết được nhập khẩu từ nước ngoài nên biến động tỷ giá hối đoái ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Năm 2008 được giới phân tích tài chính coi là "năm bất ổn của tỷ giá", thị trường tỷ giá biến động rất phức tạp (*xem biểu đồ bên dưới*).

Chịu tác động từ suy thoái của nền kinh tế Mỹ cũng như cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, tỷ giá đồng Việt Nam so với USD đã có những biến động đột biến theo xu hướng tăng trong năm 2008.

Biến động tỷ giá trong năm 2008



Nguồn : Tổng Cục thống kê

Cuối quý 1 năm 2009, với việc Ngân hàng Nhà nước nới rộng biên độ tỷ giá giữa VND và USD lên +/- 5%, xuất khẩu sụt giảm và sự suy giảm các dòng vốn đầu tư nước ngoài từ đầu năm 2009 đến nay, việc nới lỏng tiền tệ và hạ lãi suất cơ bản đã làm tăng kỳ vọng về việc đồng VND mất giá. Tuy vậy, tính từ đầu năm đến nay, đồng VND cũng chỉ giảm nhẹ 1,8% so với đồng USD. Với việc điều hành tỷ giá theo hướng hỗ trợ xuất khẩu đồng thời tránh nguy cơ “đô la” hóa, tỷ giá VND/USD dự kiến sẽ tiếp tục mất giá khoảng 5% và duy trì ở mức 18.700 VND/USD vào cuối năm.

Biến động tăng của tỷ giá sẽ trực tiếp gây bất lợi cho việc nhập khẩu nguyên vật liệu và máy móc thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.



PHARMEDIC

5. RỦI RO BIẾN ĐỘNG GIÁ CẢ NGUYÊN VẬT LIỆU

Do đặc điểm sản xuất của ngành Dược là nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm (khoảng 60%) nên giá cả nguyên vật liệu biến động sẽ có ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong trường hợp giá cả nguyên vật liệu tăng, nếu Công ty không thực hiện tăng giá bán hoặc Công ty thực hiện tăng giá bán nhưng tốc độ tăng giá bán thấp hơn tốc độ tăng giá cả nguyên vật liệu để tăng tính cạnh tranh của sản phẩm thì lợi nhuận của Công ty sẽ giảm.

Dược phẩm là một trong những mặt hàng kinh doanh có điều kiện. Việc xây dựng đơn giá bán Dược phẩm của doanh nghiệp phải chịu sự quản lý, giám sát của cơ quan chức năng Nhà nước. Trong trường hợp doanh nghiệp muốn tăng giá bán thuốc để bù đắp phần chi phí sản xuất tăng do giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng, doanh nghiệp phải lập bộ hồ sơ kê khai lại giá thuốc gửi cho cơ quan chức năng (Cục Quản lý Dược Việt Nam hoặc Sở Y tế) để các đơn vị này xem xét tính hợp lý của giá thuốc. Trình tự và thủ tục kê khai này thường kéo dài gây ra một độ trễ lớn tính từ thời điểm giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng đến thời điểm doanh nghiệp được tăng giá bán. Điều này sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

6. RỦI RO BIẾN ĐỘNG GIÁ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

Việc đưa cổ phiếu lên giao dịch trên HaSTC sẽ đem lại cho Công ty những lợi ích thiết thực như : tăng uy tín và thương hiệu; tăng cường tính thanh khoản; hướng tới việc minh bạch hóa công tác quản trị, Tuy nhiên, rủi ro biến động giá cả cổ phiếu trên thị trường chứng khoán là điều không tránh khỏi.

Giá cả chứng khoán trên thị trường được quyết định bởi nhiều yếu tố, trong đó tình hình hoạt động kinh doanh của tổ chức đăng ký giao dịch chỉ là một yếu tố mang tính tham khảo. Giá cả biến động phụ thuộc rất nhiều vào cung-cầu cổ phiếu, yếu tố tâm lý nhà đầu tư, sự thay đổi quy định pháp luật về chứng khoán, tình hình kinh tế- xã hội... Sự biến động giá cổ phiếu chung trên thị trường chắc chắn có ảnh hưởng đến cổ phiếu của Pharmedic đang giao dịch.

Giá cổ phiếu có thể thay đổi trong các trường hợp cổ phiếu bị pha loãng (phát hành thêm cổ phiếu, trả cổ tức bằng cổ phiếu, ...)

7. RỦI RO KHÁC.

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.



II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.

1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT:

- Ông Trần Văn Nhiều Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Bà Mai Thị Bé Phó Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Ông Cao Tấn Tước Thành viên Hội Đồng Quản Trị, Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Bà Phạm Thị Hoàng Trưởng Ban Kiểm Soát Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra thu thập một cách hợp lý.

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN :

- Ông Tô Hải Tổng Giám đốc, Đại diện theo Pháp luật của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn niêm yết với Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic cung cấp.



PHARMEDIC

III. CÁC KHÁI NIỆM.

- Công ty Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Tổ chức niêm yết Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- HĐQT Hội đồng quản trị.
- PHARMEDIC Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- CNDKKD Chứng nhận đăng ký kinh doanh
- BHXH. Bảo hiểm xã hội.
- QLDN Quản lý doanh nghiệp.
- CTCP Công ty cổ phần.
- CBCNV Cán bộ công nhân viên.
- GMP Thực hành tốt sản xuất thuốc (Good Manufacturing Practices).
- GLP Thực hành tốt phòng thí nghiệm (Good Laboratory Practices).
- GSP Thực hành tốt bảo quản thuốc (Good Storage Practices).
- TTGDCK Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.
- UBCKNN Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
- UBND Ủy ban nhân dân.
- WTO Tổ chức Thương mại thế giới.
- WHO Tổ chức Y tế thế giới.
- Người có liên quan Đối tượng được quy định tại Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11
- IMS Dịch vụ y tế toàn cầu (International Medical Services)
- SOP Quy trình vận hành chuẩn (Standard Organisation Practice)
- Thuế TNDN Thuế thu nhập doanh nghiệp.
- LNTT Lợi nhuận trước thuế.
- LNST Lợi nhuận sau thuế.
- Chi phí SXKD Chi phí sản xuất kinh doanh



PHARMEDIC

- CPBH Chi phí bán hàng
- CPQLDN Chi phí quản lý doanh nghiệp
- GVHB Giá vốn hàng bán
- DTT Doanh thu thuần
- LN Lợi nhuận
- CP Cổ phiếu
- ĐHĐCĐ Đại hội đồng cổ đông
- TSCĐ Tài sản cố định
- DHG Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang
- IMP Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm
- DCL Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long
- OPC Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC
- DMC Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế Domesco
- DHT Công ty Cổ phần Dược phẩm Hà Tây
- TRA Công ty Cổ phần Traphaco
- HoSE Sàn Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
- HaSTC Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội



IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.

1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.

1.1 Lịch sử hình thành.

Vào những năm 1980 – 1981, tình hình khan hiếm thuốc tại thành phố Hồ Chí Minh đã xảy ra khá trầm trọng. Để góp phần giải quyết khó khăn trên, đồng chí Bí Thư Thành Ủy (lúc đó là đồng chí Võ Văn Kiệt) đã cho phép thành lập Công ty Xuất Nhập khẩu Trục dụng Y tế PHARIMEX theo quyết định số 126/QĐ-UB ngày 30/06/1981 của UBND thành phố Hồ Chí Minh. Đây là một Công ty công tư hợp doanh đầu tiên của thành phố Hồ Chí Minh và cả nước có huy động vốn của Nhà Nước và quần chúng (chủ yếu là của cán bộ công nhân viên ngành y tế) và hoạt động theo cơ chế Công ty Cổ phần. Công ty Xuất Nhập khẩu Trục dụng Y tế PHARIMEX chính là tiền thân của Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic hiện nay.

Đến năm 1983, sau gần hai năm hoạt động, do sự sắp xếp lại ngành ngoại thương của thành phố Hồ Chí Minh lúc đó, Công ty PHARIMEX đã phải chuyển thể thành Xí nghiệp Công Tư Hợp Doanh Dược phẩm Dược liệu theo quyết định số 151/QĐ-UB ngày 24/09/1983 của UBND thành phố Hồ Chí Minh.



Đến năm 1997, theo chủ trương của Chính Phủ, Xí nghiệp đã được chuyển thể thành Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic theo quyết định số 4261/QĐ-UB ngày 13/08/1997.

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 064075 đăng ký lần đầu ngày 09/12/1997 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, vốn điều lệ ban đầu của Công ty là 13.068.456.012 đồng, trong đó phần vốn Nhà nước tại Công ty chiếm tỷ lệ 61% (hiện nay là 43,44%), còn lại là phần vốn góp của cán bộ công nhân viên và các cổ đông bên ngoài.

Hiện nay, ngoài trụ sở chính đặt tại 367 Nguyễn Trãi, phường Nguyễn Cư Trinh, Quận 1, Công ty còn có một nhà máy rộng 15.000 m2 đạt các tiêu chuẩn: GMP (WHO)-GLP-GSP tại số 1/67 Nguyễn Văn Quá, Phường Đông Hưng Thuận, Quận 12, thành phố Hồ Chí Minh.



PHARMEDIC

Trải qua thời gian dài hoạt động với sự đóng góp của cán bộ nhân viên và lãnh đạo qua nhiều thời kỳ, Công ty đã từng bước phát triển đi lên. Nhờ đạt được những thành tích xuất sắc trong sản xuất, kinh doanh, Công ty đã vinh hạnh được Nhà nước trao tặng các danh hiệu cao quý như Huân Chương Lao Động hạng 3 ngày 12/05/1995, Huân Chương Lao Động hạng 2 ngày 15/01/2003. Ngoài ra, Công ty liên tục đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất Lượng cao do người tiêu dùng bình chọn từ năm 2003 đến 2008.

1.2 Quá trình tăng vốn

Lần 1: Năm 1999, tăng vốn điều lệ từ 13.068.456.012 đồng lên 20.558.720.840 đồng:

- Quyết định của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh số 4261/QĐ-UB-KT ngày 13/08/1997 phê duyệt phương án và cho phép chuyển thể Xí nghiệp Công tư hợp doanh Dược phẩm Dược liệu thành Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic,
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 064075 được cấp lần đầu ngày 09/12/1997

Phương thức tăng vốn:

- Tăng giá trị mệnh giá một cổ phiếu, giữ nguyên số lượng cổ phiếu phát hành. Nguồn vốn huy động từ nguồn vốn kinh doanh, quỹ đầu tư phát triển và quỹ dự phòng tài chính tại thời điểm 31/12/1998 (mỗi cổ phiếu được thưởng thêm 319.823,53 đồng)
- Giảm cổ phần Nhà nước trong Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic từ 61% xuống 45%. Số cổ phần giảm được bán hết cho cán bộ công nhân viên (3.786 cổ phần tương đương với giá trị 3.323.455.029 đồng theo mệnh giá mới).

<i>Bảng tóm tắt :</i>	<u>Trước tăng vốn</u>	<u>Sau tăng vốn</u>
Vốn điều lệ (đồng)	13.068.456.012	20.558.720.840
Mệnh giá (đồng/CP)	558.004	877.827,53
Số lượng cổ phiếu	23.420	23.420



PHARMEDIC

Lần 2: Năm 2005 tăng vốn điều lệ từ 20.558.720.840 đồng lên 45.669.000.000 đồng.

Theo Biên bản Đại hội đồng cổ đông ngày 02/07/2005 và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 069/PMC/HC ngày 29/07/2005, Đại hội đồng cổ đông Công ty quyết định tăng vốn điều lệ từ 20.558.720.840 đồng lên 45.669.000.000 đồng.

Phương thức tăng vốn:

- Tăng giá trị mệnh giá một cổ phiếu, giữ nguyên số lượng cổ phiếu phát hành. Nguồn vốn huy động từ nguồn vốn bổ sung, quỹ đầu tư phát triển và quỹ dự phòng tài chính tại thời điểm 01/01/2005 (mỗi cổ phiếu được thưởng thêm 1.072.172,47 đồng)

	<u>Trước tăng vốn</u>	<u>Sau tăng vốn</u>
Vốn điều lệ (đồng)	20.558.720.840	45.669.000.000
Mệnh giá (đồng/CP)	877.827,53	1.950.000
Số lượng cổ phiếu (CP)	23.420	23.420

Lần 3: Năm 2008 tăng vốn điều lệ từ 45.669.000.000 đồng lên 64.816.340.000 đồng.

Phương thức tăng vốn:

- Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu: tỷ lệ 100:37 - số lượng 1.687.444 cổ phiếu (số cổ phiếu lẻ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị). Nguồn vốn phát hành: quỹ đầu tư phát triển, lợi nhuận giữ lại và các nguồn vốn hợp pháp khác của Công ty.
- Phát hành thêm cổ phiếu cho cán bộ chủ chốt: giá: 14.000 đồng/cổ phiếu - số lượng 228.033 cổ phiếu.

Công ty đã tiến hành thủ tục đăng ký phát hành cổ phiếu với Ủy ban chứng khoán Nhà nước và đã được Quý Ủy ban chấp thuận việc phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ tại công văn số 1989/UBCK-QLPH ngày 30/09/2008 của Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

	<u>Trước tăng vốn</u>	<u>Sau tăng vốn</u>
Vốn điều lệ (đồng)	45.669.000.000	64.816.340.000
Mệnh giá (đồng/CP)	1.950.000	10.000
Số lượng cổ phiếu (mệnh giá 1,95 triệu/CP)	23.420	
Số lượng cổ phiếu tương đương (mệnh giá 10.000đ/CP)	4.566.900	6.481.634



PHARMEDIC

1.3 Giới thiệu về Công ty.

Tên Công ty : Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.

Tên tiếng Anh : Pharmedic Pharmaceutical Medicinal Joint Stock Company.

Tên viết tắt : PHARMEDIC JSC

Biểu tượng Công ty :



Vốn điều lệ : 64.816.340.000 đồng.

Trụ sở chính : 367 Nguyễn Trãi, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại : (84-8) 3 9 200 300 – 3 9 200 727.

Fax : (84-8) 3 9 200 096.

Email : pharmedic@vnn.vn

Website : <http://www.pharmedic.com.vn>

Giấy CNĐKKD : Số 064075 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu ngày 09/12/1997, đăng ký thay đổi lần thứ 6 ngày 11 tháng 02 năm 2009.

Ngành nghề kinh doanh:

- Sản xuất kinh doanh Dược phẩm, Dược liệu, mỹ phẩm, vật tư, y tế và các sản phẩm khác thuộc ngành y tế.
- Liên doanh, liên kết với tổ chức và cá nhân ở trong và ngoài nước.
- Gia công chế biến một số nguyên phụ liệu (chủ yếu từ Dược liệu để sản xuất một số mặt hàng có tính chất truyền thống).
- In và ép bao bì bằng nhựa, nhôm, giấy.
- Sản xuất, mua bán hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh), chế phẩm diệt côn trùng – diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế (không sản xuất tại trụ sở).



PHARMEDIC

2. CƠ CẤU TỔ CHỨC.

Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội cổ đông nhất trí thông qua. Cơ cấu tổ chức của Công ty bao gồm:

Trụ sở Công ty: Nơi đặt văn phòng làm việc của Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc, Ban Chuyên viên, Trưởng trụ sở, Giám đốc Tài chính – Hành chính, Giám đốc Kinh doanh và các phòng ban gồm: Phòng Tài chính Kế toán, Phòng Vi tính, Phòng Tổ chức nhân sự, Phòng Hành chính, Phòng Giám thị, Phòng Kinh doanh, Phòng Tiếp thị Quảng cáo và kho Thành phẩm. Ngoài ra, Công ty còn tổ chức tại trụ sở Công ty một quầy bán lẻ thuốc.

Địa chỉ: 367 Nguyễn Trãi, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3 9 200 300 Fax: (84-8) 3 9 200 096.

Nhà máy: Nơi đặt văn phòng làm việc của Trưởng cơ sở, Giám đốc Chất lượng, Giám đốc sản xuất và các phòng ban gồm: Phòng Đảm bảo chất lượng, Phòng Kiểm tra chất lượng, Phòng Nghiên cứu phát triển, Phòng Bảo trì, Phòng Kế hoạch - Điều độ sản xuất, Phân xưởng Dầu nước, Phân xưởng Viên bột, Phòng Cung ứng vật tư và kho Nguyên liệu Bao bì.

Địa chỉ: 1/67 Nguyễn Văn Quá, Quận 12, thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3 7 190 075. Fax: (84-8) 3 7 190 072.

3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY

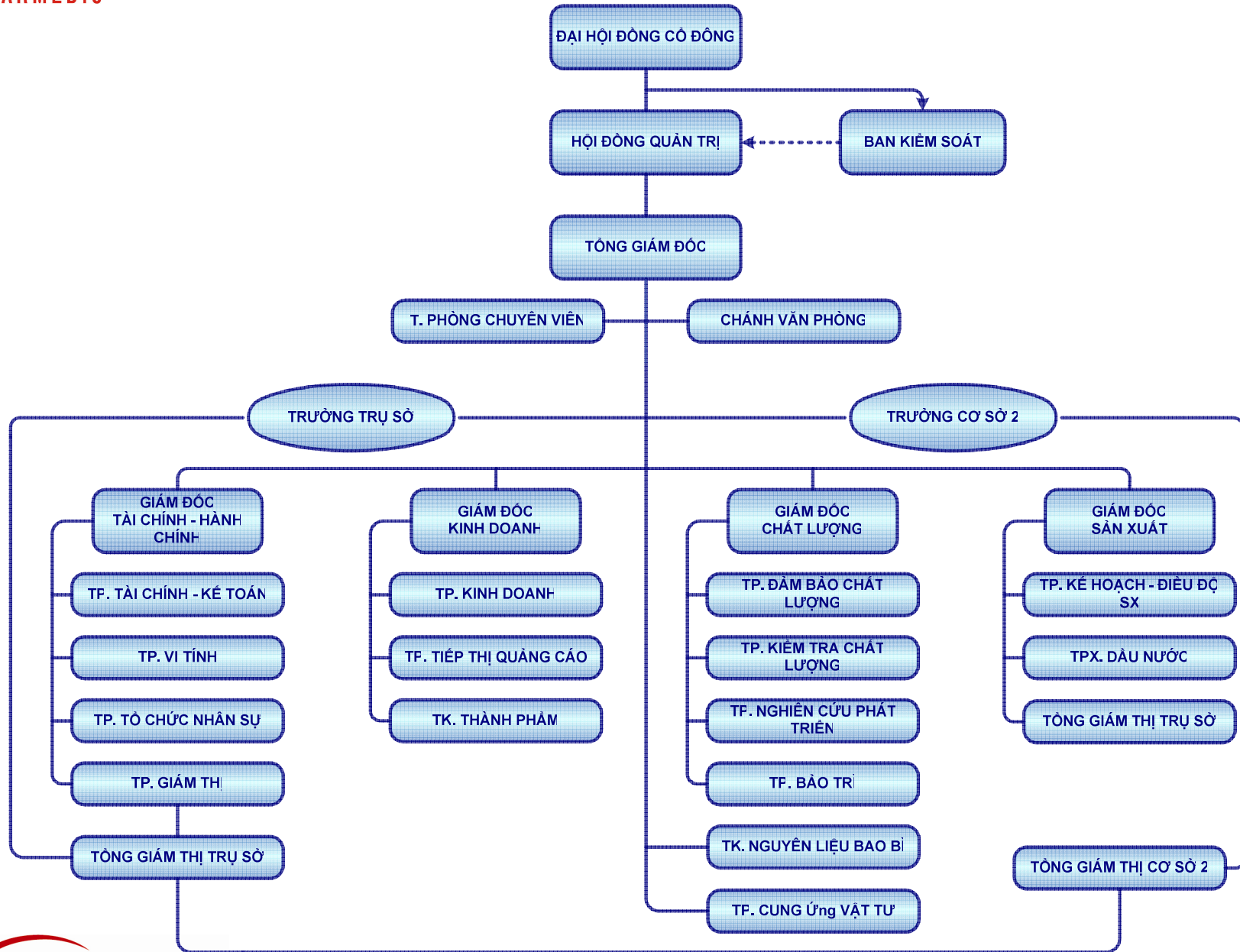
Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic có bộ máy quản lý tổ chức theo mô hình Công ty cổ phần được thể hiện theo sơ đồ sau:



PHARMEDIC

Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic

BẢN CÁO BACH





PHARMEDIC

Đại hội đồng cổ đông: gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ thông qua các vấn đề sau:

- Sửa đổi bổ sung điều lệ.
- Kế hoạch phát triển của Công ty, thông qua báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và của các kiểm toán viên.
- Quyết định số lượng thành viên của Hội đồng Quản trị.
- Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và phê chuẩn việc Hội đồng Quản trị bổ nhiệm Tổng Giám đốc điều hành.
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và các quyền gắn liền với loại cổ phần đó.
- Lựa chọn Công ty kiểm toán.
- Tổng số tiền thù lao của các thành viên Hội đồng quản trị và Báo cáo tiền thù lao của Hội đồng quản trị.
- Loại cổ phần và số lượng cổ phần mới sẽ được phát hành cho mỗi loại cổ phần.
- Chia, tách, hợp nhất, sát nhập hoặc chuyển đổi Công ty.
- Tổ chức lại và giải thể Công ty và chỉ định người thanh lý.
- Kiểm tra và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị hoặc Ban Kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và các cổ đông của Công ty.
- Quyết định giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua có giá trị từ 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất.
- Công ty mua lại hơn 10% một loại cổ phần phát hành.
- Việc Tổng Giám đốc điều hành đồng thời làm Chủ tịch Hội đồng Quản trị.
- Công ty hoặc chi nhánh Công ty ký kết hợp đồng với những người được quy định tại Điều 120.1 của Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất.



PHARMEDIC

Hội đồng Quản trị: là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội. Các thành viên Hội đồng Quản trị được cổ đông bầu. Hội đồng Quản trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Ban Kiểm soát: là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Ban Kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện của Ban.

Tổng Giám đốc: là người điều hành và quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Phòng Chuyên viên: có chức năng tham mưu cho Ban Giám đốc về các mẫu mã quảng cáo, giá thành sản phẩm, mẫu mã bao bì; tư vấn các vấn đề về Dược chính, sản xuất, sản phẩm thị trường; lập hồ sơ xuất khẩu, dịch thuật các quy trình sản xuất, tài liệu y khoa.

Phòng Hành Chánh: soạn thảo văn thư, phụ trách công tác giao liên hành chánh, quản lý và lưu hồ sơ, văn kiện, tài liệu của Công ty; tham mưu và đề xuất cho Ban Giám đốc một số giải pháp hành chánh. Phụ trách lễ tân, hội nghị, hội thảo...

Trưởng cơ sở (trụ sở): Thay mặt Tổng Giám đốc Công ty điều hành về mặt hành chính và trật tự tại cơ sở (trụ sở), chỉ đạo quản lý tài sản tại cơ sở (trụ sở).

Giám đốc Tài chính – Hành chính: phụ trách phòng Tài chính – Kế toán, phòng Vi tính, phòng Tổ chức nhân sự và phòng Giám thị, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc trong lĩnh vực phụ trách của mình.

Giám đốc Kinh doanh: phụ trách phòng Kinh doanh, phòng Tuyên truyền quảng cáo và kho Thành phẩm, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc trong lĩnh vực phụ trách của mình.

Giám đốc Chất lượng: phụ trách phòng Đảm bảo chất lượng, phòng Kiểm tra chất lượng, phòng Nghiên cứu phát triển, phòng Bảo trì và kho Nguyên liệu bao bì, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc trong lĩnh vực phụ trách của mình.



PHARMEDIC

Giám đốc sản xuất: phụ trách phòng Kế hoạch – Điều độ sản xuất, phân xưởng Dầu nước và phân xưởng Viên bột, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc trong lĩnh vực phụ trách của mình.

Các phòng ban: là những phòng ban trực tiếp điều hành công việc của Công ty theo chức năng chuyên môn, nhận sự chỉ đạo của Tổng Giám đốc và các Giám đốc. Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic có các phòng ban được thiết lập với các chức năng, nhiệm vụ như sau:

- **Phòng Tài chính – Kế toán:** có chức năng thực hiện chế độ tài chính, chế độ hạch toán kế toán, tổ chức lãnh đạo công tác kế toán. Nhiệm vụ của phòng là kiểm tra và phản ánh chính xác kịp thời tình hình tài sản, vật tư, tiền vốn, hoạt động và kết quả sản xuất, kinh doanh; phân tích hoạt động kinh tế, tài chính; giám sát việc tiến hành kiểm kê tài sản; đề nghị xử lý các khoản thừa, thiếu, mất phẩm chất hoặc hư hỏng về tài sản.
- **Phòng Vi tính:** có chức năng thực hiện việc bảo trì hệ thống mạng và máy móc thiết bị vi tính, lưu trữ số liệu, theo dõi và quản lý các hoạt động kinh doanh, sản xuất của Công ty thông qua mạng nội bộ. Nhiệm vụ của phòng là phân tích, lưu trữ bằng hệ vi tính các dữ liệu liên quan đến việc sản xuất, kinh doanh, cung cấp vật tư; cung cấp kịp thời các thông tin, số liệu cần thiết cho Ban Giám đốc và các phòng ban liên hệ khi có yêu cầu chính đáng; quản lý và điều hành hệ thống mạng vi tính Công ty; quản lý và đưa thông tin lên website Công ty theo nội dung của các phòng ban đã được Ban Giám đốc duyệt.
- **Phòng Tổ chức nhân sự:** có chức năng tham mưu cho Ban Giám đốc về tuyển dụng, kỷ luật, khen thưởng, thôi việc, chế độ lương, bảo hiểm xã hội. Nhiệm vụ của phòng là theo dõi việc tuyển dụng, khen thưởng, kỷ luật, thôi việc; xem xét, theo dõi việc nâng bậc, nâng lương; thực hiện các chế độ về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm tai nạn; theo dõi việc đào tạo chuyên môn, văn hóa, đánh giá hiệu quả đào tạo; quản lý hồ sơ nhân sự.
- **Phòng Giám thị:** có chức năng bảo vệ và quản lý chung các hoạt động của Công ty, quản lý tài sản, phương tiện chuyên chở phục vụ cho công tác sản xuất, kinh doanh. Nhiệm vụ của phòng là quản lý đội xe; quản lý thư viện; vận chuyển thành phẩm, nguyên liệu, bao bì; giám sát, sắp xếp trật tự, vệ sinh môi trường; đảm bảo hệ thống nước sinh hoạt, sản xuất, nước thải; giám sát việc thực hiện nội quy kỷ luật lao động, an toàn phòng chống cháy nổ và xây dựng; kiểm soát, bảo vệ tài sản Công ty; theo dõi, chăm sóc sức khỏe cán bộ công nhân viên.



PHARMEDIC

- Phòng Kinh doanh: có chức năng phân phối theo quy định thành phẩm của Công ty theo phiếu đặt hàng của khách hàng, củng cố và mở rộng mạng lưới khách hàng, quản lý mạng lưới cộng tác viên, đánh giá, báo cáo kết quả kinh doanh lên Ban Giám đốc và Ban ngành chức năng. Nhiệm vụ của phòng là tiếp nhận và xem xét giải quyết các phiếu đặt hàng và phân phối theo đúng quy định; giao hàng kịp thời và đúng lịch cho các đối tượng khách hàng; cập nhật và mở rộng mạng lưới khách hàng, cộng tác viên, cửa hàng hợp tác; theo dõi định mức nợ các đối tượng khách hàng để thu hồi nợ đáo hạn; thực hiện kiểm tra, quản lý, báo cáo và thanh lý các hợp đồng mua bán Dược phẩm; thực hiện các mẫu báo cáo ngày, tuần, tháng, năm đúng kỳ hạn trình Ban Giám đốc hay báo cáo các ban ngành chức năng; tiếp nhận và phối hợp giải quyết các thông tin, khiếu nại từ khách hàng.
- Phòng Tiếp thị Quảng cáo: có chức năng tham mưu cho Ban Giám đốc về thị trường Dược phẩm. Nhiệm vụ của phòng là giới thiệu thuốc và các phương thức kinh doanh đến các đối tượng khách hàng; quảng cáo thuốc bằng các phương cách: tiếp cận thị trường, tiếp cận lâm sàng, quảng cáo trên các phương tiện truyền thông đại chúng, tổ chức tham dự các buổi sinh hoạt khoa học kỹ thuật, hội thảo chuyên đề, tổ chức tham dự các cuộc triển lãm, hội chợ; nắm thông tin và theo dõi tình hình biến động của thị trường để đề xuất các biện pháp sản xuất, kinh doanh thích hợp; đề xuất các mặt hàng mới phù hợp với nhu cầu của thị trường.
- Kho Thành phẩm: có chức năng nhập kho, tồn trữ, bảo quản và cấp phát thành phẩm. Nhiệm vụ của kho thành phẩm là tiếp nhận, nhập kho và bảo quản thành phẩm đúng quy chế GMP/GSP, không để thuốc bị hư hỏng, mất mát; cấp phát thành phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng cho khách hàng, không để nhầm lẫn, thừa thiếu.
- Phòng Đảm bảo chất lượng: có chức năng tiên đoán diễn biến của quá trình, kết quả, xu hướng, quy luật của sự việc; phòng ngừa rủi ro, sự cố, các điểm không phù hợp; hỗ trợ Ban Giám đốc và các phòng ban trong khi xây dựng, triển khai, điều hành một hệ thống. Nhiệm vụ của phòng là đảm bảo cho các yếu tố của hệ thống chất lượng phù hợp với chính sách chất lượng và mục tiêu chất lượng của Công ty; xác định và đề nghị lên Ban Giám đốc những kế hoạch cải tiến chất lượng, bao gồm nội dung và chương trình đào tạo, các biện pháp khắc phục và phòng ngừa; xét duyệt và ban hành hệ thống SOP có liên quan đến hoạt động sản xuất, quản lý, kiểm tra và thử nghiệm, đánh giá chất lượng nội bộ trên cơ sở của nguyên tắc Thực Hành Tốt Sản Xuất Thuốc; theo dõi và kiểm tra việc áp dụng đúng đắn các quy chế, quy định, quy trình hiện



PHARMEDIC

hành; lập kế hoạch và theo dõi đào tạo các vấn đề về hệ thống quản lý, chuyên môn; theo dõi tài liệu bên ngoài từ các cơ quan chức năng.

- **Phòng Kiểm tra chất lượng:** có chức năng kiểm tra chất lượng, đảm bảo tính độc lập và độ tin cậy của kết quả. Nhiệm vụ của phòng là kiểm tra chất lượng của nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm, thành phẩm theo tiêu chuẩn đã được phê duyệt; kiểm tra và kiểm soát sản phẩm trên dây chuyền sản xuất; kiểm tra vệ sinh môi trường sản xuất; theo dõi đánh giá tuổi thọ của thuốc đang lưu hành; xây dựng tiêu chuẩn chất lượng và phương pháp kiểm nghiệm của nguyên liệu, sản phẩm; hiệu chuẩn các dụng cụ đo lường, thiết bị kiểm nghiệm; tham gia công tác thẩm định.
- **Phòng nghiên cứu phát triển:** có chức năng trợ lý Ban Giám đốc về mặt kỹ thuật; nghiên cứu và phát triển các dạng bào chế, công thức thuốc và thiết kế mẫu bao bì; hoàn thiện và nâng cao chất lượng sản phẩm. Nhiệm vụ của phòng là nghiên cứu và triển khai các mặt hàng mới theo quyết định của Ban Giám đốc; nghiên cứu cải tiến chất lượng các mặt hàng đang sản xuất; định mức nguyên liệu, vật tư bao bì trong quy trình sản xuất; quản lý tài liệu sản xuất, bao bì; tra cứu, bảo hộ, đăng ký và tái đăng ký các mặt hàng sản xuất; nghiên cứu cải tiến nâng cấp bao bì; xây dựng tiêu chuẩn bao bì; thực hiện mẫu bao bì; theo dõi và góp ý về kỹ thuật cho các cơ sở bao bì; thực hiện thẩm định các quy trình sản xuất; theo dõi độ ổn định của thuốc sản xuất thử.
- **Phòng Bảo trì:** có chức năng bảo trì, sửa chữa máy móc sản xuất Dược phẩm và các thiết bị phụ trợ. Nhiệm vụ của phòng là sửa chữa, lắp đặt, bảo trì máy móc, trang thiết bị, hệ thống điện, điện thoại; vận hành, bảo trì hệ thống máy điều hòa của các phân xưởng; xây dựng sửa chữa nhà xưởng; bảo đảm nguồn điện ổn định; lập thủ tục mua sắm máy móc; hướng dẫn và thực hiện các biện pháp an toàn lao động; chế tạo các thiết bị, máy móc, dụng cụ phục vụ sản xuất.
- **Phòng Kế hoạch điều độ sản xuất:** có chức năng lập kế hoạch sản xuất, điều độ sản xuất. Nhiệm vụ của phòng là lập kế hoạch và điều độ kế hoạch sản xuất; lập nhu cầu mua nguyên liệu, vật tư và bao bì; theo dõi tồn kho thành phẩm, nguyên liệu, vật tư và bao bì; soạn thảo và trình ký các hợp đồng hợp tác khoa học; theo dõi việc thực hiện và thanh lý hợp đồng liên quan; lập biên bản thanh lý nguyên liệu, vật tư và bao bì; lập các báo cáo nội bộ và bên ngoài; in ấn lệnh sản xuất và phiếu xuất kho nguyên liệu, vật tư và bao bì cho sản xuất.



PHARMEDIC

- Phân xưởng dầu nước: có chức năng sản xuất các loại thuốc nước dùng trong, dùng ngoài, thuốc mỡ kem, thuốc đạn. Nhiệm vụ của phân xưởng là thực hiện sản xuất (pha chế và đóng gói) các loại thuốc, dầu nước, mỡ kem theo kế hoạch; đảm bảo sản xuất theo đúng quy trình sản xuất; làm vệ sinh, sử dụng các thiết bị sản xuất; phối hợp với các bộ phận liên quan thẩm định quy trình sản xuất, quy trình vệ sinh thiết bị; soạn thảo, kiểm tra và áp dụng hệ thống SOP trong sản xuất; theo dõi việc kiểm tra môi trường, dọn quang dây chuyền, vệ sinh trong khu vực sản xuất.
- Phân xưởng viên bột: có chức năng sản xuất các loại thuốc dạng viên, cốm, bột. Nhiệm vụ của phân xưởng là thực hiện sản xuất (pha chế và đóng gói) các loại thuốc dạng viên, cốm, bột theo kế hoạch; đảm bảo sản xuất theo đúng quy trình sản xuất; làm vệ sinh, sử dụng tất cả các thiết bị sản xuất; phối hợp với các bộ phận liên quan thẩm định quy trình sản xuất, quy trình vệ sinh thiết bị; soạn thảo, kiểm tra và áp dụng hệ thống SOP trong sản xuất; theo dõi việc kiểm tra môi trường, dọn quang dây chuyền, vệ sinh trong khu vực sản xuất.
- Phòng Cung ứng vật tư: có chức năng thu mua nguyên liệu và vật tư bao bì. Nhiệm vụ của phòng là đánh giá nhà cung ứng, sản xuất; soạn thảo và trình ký các hợp đồng nhập ủy thác, nhập nguyên liệu, mua nguyên liệu; soạn thảo và trình ký các hợp đồng cung cấp và gia công bao bì; theo dõi việc thực hiện và thanh lý hợp đồng liên quan; triệu tập hội đồng tiếp nhận và lập biên bản tiếp nhận; vận chuyển hàng hóa, trả hàng và hủy hàng; theo dõi giá nguyên liệu và vật tư bao bì.
- Kho Nguyên liệu bao bì: Có chức năng nhập kho, tồn trữ, bảo quản và cấp phát nguyên liệu, bao bì. Nhiệm vụ của kho là tiếp nhận, nhập kho và bảo quản nguyên liệu, bao bì đúng quy chế GSP, không để vật tư bị hư hỏng, mất mát; cấp phát nguyên liệu, bao bì đạt tiêu chuẩn chất lượng, đúng quy cách cho phân xưởng, không để nhầm lẫn hoặc thừa thiếu; in phun số lô trên bao bì để nhận biết sản phẩm.



PHARMEDIC

4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY; DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP VÀ TỶ LỆ NẴM GIỮ; CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tính đến 31/3/2009:

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CP Sở hữu	Tỷ lệ
Công ty Dược Sài Gòn	18-20 Nguyễn Trường Tộ, Quận 4, TP.HCM	2.815.493	43,44%

Theo quyết định số 04/TB-UBND ngày 14/02/2007 của Ủy Ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh, phần vốn nhà nước (Công ty Dược Sài Gòn) tại Pharmedic được **đồng đại diện** bởi:

Tên đại diện	Chứng minh nhân dân			Địa chỉ
	Số	Ngày cấp	Nơi cấp	
Trần Việt Trung	020061159	13/12/2005	CA. TPHCM	466 Nguyễn Thị Minh Khai, P.2, Q.3, HCM
Nguyễn Văn Kính	021875688	10/9/1997	CA. TPHCM	180 A Lê Văn Sĩ, P.10, Q.Phú Nhuận, HCM
Phan Xuân Phong	023669918	7/12/1998	CA. TPHCM	260/4C Nguyễn Thái Bình, P.12, Q.Tân Bình, HCM

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 064075 đăng ký lần đầu ngày 09/12/1997:

STT	Tên cổ đông	Số cổ phần (*)	Tỷ lệ (*)	Địa chỉ
1	Đại diện vốn Nhà Nước	14.325	61,17%	
	HUỶNH VĂN LÃM			231/52 Lê Văn Sỹ, Phường 14, Quận Phú Nhuận, Tp.Hồ Chí Minh
	LÊ KHẮC LIÊM			37 Nguyễn Phi Khanh, Phường Tân Định, Quận 1, TP.HCM.
	NGUYỄN VĂN PHÚ			1147 BC P204 Trần Hưng Đạo, Phường 5, Quận 5, TP.HCM.
	TRẦN VĂN NHIỀU			03 Nguyễn Thiện Thuật, Phường 14, Quận Bình Thạnh, TP.HCM.
2	Và 6 cổ đông khác	1.459	6,23%	
	Tổng cộng (**)	15.784	67,4%	



PHARMEDIC

(*) *Cổ phần này tại thời điểm 09/12/1997 với mệnh giá là 558.004 đồng/cổ phần (chưa chuyển đổi mệnh giá). Đến ngày 05/05/2005, Hội đồng Quản trị của Công ty mới quyết định chuyển đổi mệnh giá thành 10.000 đồng/cổ phần.*

(**) *Vốn Điều lệ của Công ty tại thời điểm thành lập là 13.068.456.012 đồng.*

Căn cứ quy định tại Khoản 5 Điều 84 Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005: “ Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông”. Do đó, bắt đầu từ thời điểm 10/12/2000, các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần phổ thông của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

4.3. Cơ cấu cổ đông tại ngày 31/3/2009

Cổ đông	Giá trị sở hữu theo mệnh giá (VNĐ)	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
<i>Cổ đông Nhà nước</i>	<i>28.154.930.000</i>	<i>2.815.493</i>	<i>43,44%</i>
<i>Cá nhân</i>	<i>36.150.240.000</i>	<i>3.615.024</i>	<i>55,77%</i>
Trong nước	35.388.920.000	3.538.892	54,60%
- Cán bộ CNV	13.469.130.000	1.346.913	20,78%
- Khác	21.919.790.000	2.191.979	33,82%
Ngoài nước	761.320.000	76.132	1,17%
<i>Tổ chức</i>	<i>448.770.000</i>	<i>44.877</i>	<i>0,69%</i>
Trong nước	448.770.000	44.877	0,69%
Ngoài nước	-	-	-
<i>Cổ phiếu quỹ</i>	<i>62.400.000</i>	<i>6.240</i>	<i>0,10%</i>
Tổng cộng	64.816.340.000	6.481.634	100%



PHARMEDIC

5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC NIÊM YẾT ĐANG NẮM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẮM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC NIÊM YẾT.

- Danh sách công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết: Không có
- Danh sách Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic:

Công ty Dược Sài Gòn (xem phần 4 ở trên)

- Danh sách những Công ty mà Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: Không có.

6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.

Hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu của Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic là sản xuất thuốc và phân phối thuốc do Công ty sản xuất.

- Về lĩnh vực sản xuất thuốc: hiện nay, Công ty đã sản xuất được 146 loại sản phẩm. 100% sản phẩm của Công ty đều được Bộ Y Tế xét cấp số đăng ký lưu hành. Sản phẩm của Công ty có chất lượng cao do được sản xuất trên những dây chuyền đảm bảo chất lượng nghiêm ngặt, trong nhà máy đạt tiêu chuẩn Thực Hành Sản Xuất Thuốc Tốt của Tổ Chức Y Tế Thế Giới (GMP – WHO). Tất cả sản phẩm xuất xưởng đều phải qua kiểm tra chất lượng theo tiêu chuẩn Thực Hành Kiểm Nghiệm Thuốc Tốt (GLP), được bảo quản và tồn trữ theo tiêu chuẩn Thực Hành Tồn Trữ Thuốc Tốt (GSP).

Sản phẩm của Công ty phong phú về chủng loại, gồm 12 nhóm sản phẩm như sau:

- Thuốc giảm đau – hạ sốt – kháng viêm.
- Thuốc chống dị ứng.
- Thuốc an thần, chống rối loạn tâm thần.
- Thuốc trị ký sinh trùng, kháng sinh gồm nhóm thuốc trị giun sán đường ruột; nhóm thuốc kháng sinh và nhóm thuốc chống nấm.
- Thuốc chống Parkinson.



PHARMEDIC

- Thuốc ngoài da gồm nhóm thuốc trị nấm; nhóm thuốc trị sưng, đau; nhóm kem bảo vệ; nhóm dầu và nhóm thuốc khử trùng, chống nhiễm khuẩn.
- Thuốc tim mạch gồm nhóm thuốc lợi tiểu; nhóm thuốc tăng tuần hoàn não; nhóm thuốc chống huyết khối; nhóm thuốc trị cao huyết áp, chống đau thắt ngực và nhóm thuốc điều hòa lipid máu.
- Thuốc trị bệnh đường tiêu hóa gồm nhóm thuốc trị loét dạ dày, tá tràng; nhóm thuốc tẩy, nhuận tràng; nhóm thuốc trị tiêu chảy và nhóm thuốc bảo vệ gan, lợi mật.
- Hormon, nội tiết tố gồm nhóm thuốc Adrenocorticosteroid và nhóm thuốc tiểu đường.
- Thuốc mắt - tai mũi - họng gồm nhóm thuốc mắt và nhóm thuốc tai – mũi – họng.
- Thuốc đường hô hấp gồm nhóm thuốc ho và nhóm thuốc giãn phế quản.
- Vitamin – khoáng.

Một số sản phẩm tiêu biểu của Pharmedic





PHARMEDIC

Povidine 10%

Dung dịch sát khuẩn Hiệu quả an toàn



SDK: VNB-1021-03
Chai 8 ml, 20 ml, 2 lít, 5 lít
SDK: VNB-4754-05
chai 90 lít, 500 ml

Povidine 5%

Sát khuẩn trong phẫu thuật mắt



SDK: VQ-3038-05
Hộp 1 chai 20 ml

Povidine

Dung dịch sát khuẩn



Povidine 10% phụ khoa

thuốc sát trùng, kháng nấm phụ khoa



SDK: VNS-4754-05
Chai 90 ml, 500 ml

Gastrogel

Thuốc cổ truyền trị viêm loét dạ dày tá tràng



SDK: VQ-2415-07
Hộp 10 vỉ x 10 v
Lọ 80 v

Stomafar

Thuốc kháng acid trị loét dạ dày tá tràng



SDK: VNB-4410-05
Hộp 10 vỉ x 8 viên
Lọ 40v



PHARMEDIC

Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic

BẢN CÁO BẠCH

Rectiofar

Giải pháp nhẹ nhàng



B.A.R

Thuốc lợi gan mật
Chăm sóc làn da
SDK: VNB-2516-04
Lọ 60 viên
Lọ 180 viên



Aspartam

Chất ngọt cho người ăn kiêng đường

SDK: VD-2094-06 (aspartab)
Hộp 50 gói
Hộp 100 viên



Natri clorid 0,9%

Thuốc rửa mắt, rửa mũi

SDK: VNB-4064-05(mắt, mũi)
SDK: VNB-1018-03(mũi)
Hộp 1 lọ 10 ml



Neocin

Thuốc trị các bệnh nhiễm trùng về mắt

SDK: VNB-3992-05
Hộp 1 lọ 5 ml



Neodex

Thuốc nhỏ mắt kháng viêm,
kháng dị ứng

SDK: VNB-4408-05
Hộp 1 lọ 5 ml





PHARMEDIC

Tyrotab

Giảm đau thông cổ

SDK: VD-2416-07
Hộp 10 vỉ x 8 viên ngậm



Farzincol

Vị lượng cần thiết cho mọi người!

SDK: VNB-2262-04
Hộp 10 vỉ x 10 viên
Hộp 1 lọ 100 v



Trivita B

vitamin nhóm B

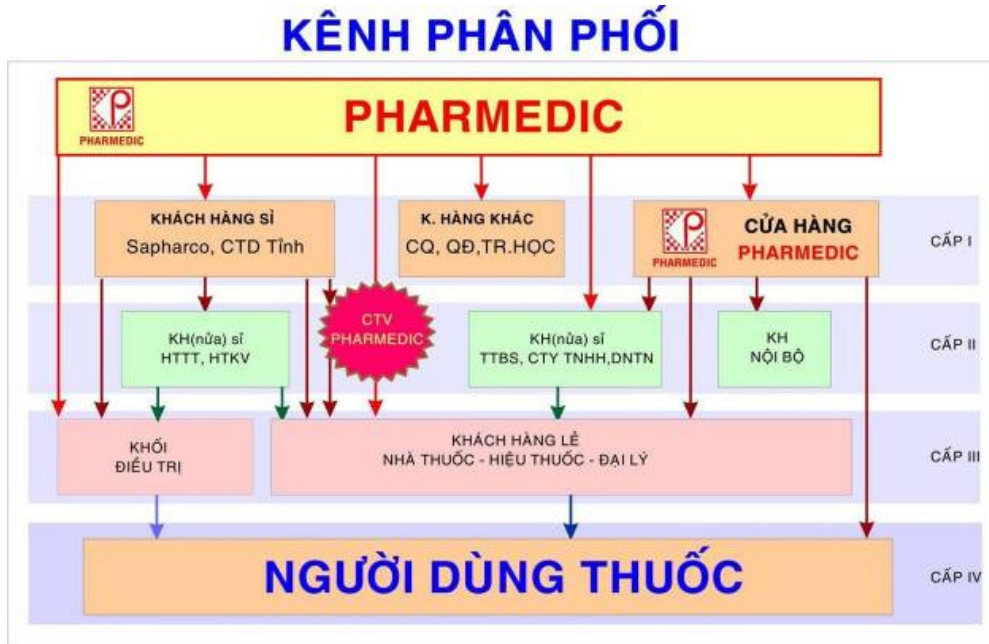
SDK: VD-2097-06
Hộp 10 vỉ x 10 viên bao đường
SDK: VD-2096-06
Lọ 24 viên bao đường





PHARMEDIC

- Về lĩnh vực phân phối thuốc, sản phẩm được Công ty phân phối đến khách hàng qua hệ thống bán hàng thuận tiện với mạng lưới các Công ty phân phối, bộ phận giao hàng chuyên nghiệp của Pharmedic và các cộng tác viên địa phương, đảm bảo tiêu chuẩn Thực Hành Phân Phối Thuốc Tốt (GDP). Kênh phân phối thuốc của Công ty được thể hiện ở sơ đồ sau:



Nguồn: Pharmedic

Bên cạnh việc trực tiếp tìm kiếm khách hàng, Công ty đã thiết lập một mạng lưới cộng tác viên hỗ trợ cho Công ty trong việc phát triển thêm khách hàng mới. Đến hết năm 2008, mạng lưới phân phối của Công ty đã có 50 cộng tác viên phân bố theo địa bàn như sau:

Địa bàn	Số lượng cộng tác viên
Miền Tây	21
Miền Đông	6
Miền Trung	15
Cao Nguyên	5
Miền bắc	3
Tổng	50

Nguồn: Pharmedic



PHARMEDIC

Tỷ lệ của từng đối tượng khách hàng trên tổng số khách hàng năm 2008

Địa bàn	Tỷ lệ
Khối nhà thuốc, đại lý, hiệu thuốc, cửa hàng	74,5%
Khối Công ty	4,5%
Khối điều trị	9,2%
Phòng mạch bác sĩ	8,1%
Các đơn vị khác	3,7%
Tổng cộng	100%

Nguồn: Pharmedic

Tỷ lệ doanh số của từng đối tượng khách hàng trên tổng doanh số năm 2008

ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG	TỶ LỆ
Khối nhà thuốc, đại lý, hiệu thuốc, cửa hàng	28,1%
Khối Công ty	61,9%
Khối điều trị	7,7%
Phòng mạch bác sĩ	0,8%
Các đơn vị khác	1,5%
TỔNG CỘNG	100%

Nguồn: Pharmedic



PHARMEDIC

6.1. Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ qua các năm.

a. Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm.

KHOẢN MỤC	ĐVT	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
Thuốc viên kháng sinh	Viên	64.502.440	63.101.042	61.593.354
Thuốc viên khác	Viên	404.348.308	430.771.329	443.383.435
Thuốc nước uống	Lít	13.430.170	10.367.810	10.442.352
Thuốc nước khác	Lít	1.570.883.696	1.684.057.786	1.692.411.446
Thuốc cốm bột	Kg	33.281.753	37.162.129	37.817.627
Dầu xoa	Lít	5.635.700	5.299.506	5.586.104
Thuốc mỡ kem	Kg	15.389.620	15.245.210	13.138.590
Ống hít	Cái	1.344.828	1.589.421	1.372.266
Thuốc khác	Cái	227	687	030

Nguồn: Pharmedic

b. Doanh thu sản phẩm, dịch vụ qua các năm.

KHOẢN MỤC	NĂM 2006		NĂM 2007		NĂM 2008	
	Triệu đồng	(%)	Triệu đồng	(%)	Triệu đồng	(%)
Thuốc viên kháng sinh	10.908	7,82	12.964	8,33	12.159	7,11
Thuốc viên khác	56.321	40,38	61.335	39,39	69.077	40,40
Thuốc nước uống	2.057	1,47	1.534	0,99	1.921	1,12
Thuốc nước khác	57.255	41,05	62.639	40,23	71.756	41,97
Thuốc cốm bột	3.331	2,39	4.231	2,72	4.832	2,83
Dầu xoa	3.050	2,19	3.275	2,10	3.322	1,94
Thuốc mỡ kem	4.422	3,17	4.608	2,96	4.357	2,55
Ống hít	1.836	1,32	2.170	1,39	1.995	1,17
Thuốc khác	4	0	9	0,01	1	0



PHARMEDIC

Xuất khẩu thuốc nước và thuốc viên kháng sinh sang Nigeria	-	-	1.245	0,80	1.324	0,77
Nội bộ	-	-	1.340	0,86	-	-
Dịch vụ chuyển giao Hàng hóa (*)	294	0,21	353	0,22	232	0,14
TỔNG CỘNG	139.478	100,00	155.703	100,00	170.976	100,00

Nguồn: Pharmedic

(*) Công ty nhận làm dịch vụ chuyển giao dược phẩm và thu nợ đến các khách hàng của Công Ty TNHH Dược Phẩm Sài Gòn (SAGOPHA)

6.2. Nguyên vật liệu.

a. Nguồn nguyên vật liệu

Các hoạt chất, Dược liệu chính sản xuất thuốc được Pharmedic nhập khẩu chủ yếu từ các nhà sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP và có uy tín trên thế giới với chất lượng đạt độ ổn định cao.

Danh sách một số nhà cung cấp hoạt chất, Dược liệu chính cho Công ty:

Hoạt chất, Dược liệu	Nhà cung cấp	Nước sản xuất	Số năm đã hợp tác
Menthol	Hung Thịnh	Ấn Độ	11
Lactose	Sapharco	Hà Lan	15
Thiamine mononitrate	Sapharco	Trung Quốc	15
Pyridoxin HCL	Sapharco	Trung Quốc	15
Paracetamol	Rudolf Lietz	Mỹ	9
Paracetamol	Rhodia	Trung Quốc	14
Glycerine	MKVN	Malaysia	3
Đường RE	CTCP Đường Biên Hòa	Việt Nam	10

Nguồn: Pharmedic

Các loại bao bì, nhãn hiệu hàng hóa được Pharmedic mua chủ yếu từ các nhà cung cấp có uy tín trong nước thỏa mãn được các tiêu chuẩn gắt gao về chất lượng do Pharmedic đặt ra.



PHARMEDIC

Danh sách một số nhà cung cấp phụ liệu, hóa chất, bao bì cho Công ty:

Phụ liệu, hóa chất, bao bì	Nhà cung cấp	Nước sản xuất	Số năm đã hợp tác
Bao bì nhựa	Công ty TNHH Bao bì Vĩnh Trường	Việt Nam	9
Thùng Carton	Công ty TNHH Box-Pak	Việt Nam	2
Bao bì nhựa	Công ty TNHH Hiệp Chung	Việt Nam	22
Hạt nhựa PP 1102K	Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Chấn Sinh	Thái Lan	2
Nhãn Decal	Công ty Cổ phần In nhãn hàng An Lạc	Việt Nam	7

Nguồn: Pharmedic

Hàng năm, Ban Giám đốc Công ty tiến hành duyệt danh sách nhà cung cấp nguyên vật liệu đầu vào. Trên cơ sở danh sách nhà cung cấp đã được duyệt và kế hoạch sản xuất kinh doanh, phòng cung ứng vật tư sẽ xác định nguyên vật liệu cần mua, tiến hành khảo giá bán của tối thiểu 3 nhà cung cấp và lựa chọn nhà cung cấp chào giá bán thấp nhất. Định kỳ 6 tháng, 1 năm hoặc 2 năm (tùy theo loại nguyên vật liệu), Công ty tiến hành đánh giá lại nhà cung cấp, loại bỏ các nhà cung cấp không đạt tiêu chuẩn ra khỏi danh sách.

b. Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu.

Là một doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành, Pharmedic đã tạo được mối quan hệ tốt đẹp với nhiều nhà cung cấp khác nhau trong nước cũng như trên thế giới. Các nhà cung cấp hiện nay của Công ty là các đối tác đã gắn bó lâu năm với Pharmedic (xem Bảng phần 6.2.a).

Mặc khác, để duy trì mối quan hệ và tạo uy tín tốt đối với các nhà cung cấp, Pharmedic luôn thanh toán cho nhà cung cấp đúng hạn và giữ sức mua ổn định. Tồn kho nguyên vật liệu thường được Công ty duy trì ở mức 12 tỷ đồng.

→ Pharmedic đã và đang duy trì được sự ổn định về nguồn cung ứng nguyên vật liệu.



c. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận.

Trong cơ cấu giá thành sản phẩm của Pharmedic, chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ lệ lớn (trên 60%) nên sự thay đổi của giá nguyên vật liệu sẽ dẫn đến sự thay đổi đáng kể của giá thành sản phẩm, từ đó có thể ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

Trong những năm gần đây, giá của các loại hoạt chất, Dược liệu dùng để sản xuất sản phẩm Dược có xu hướng tăng do biến động tăng của giá dầu mỏ, bất ổn về chính trị, thiên tai, dịch bệnh và việc gia tăng dự trữ nguồn Dược liệu của các tập đoàn Dược phẩm lớn trên thế giới.

Việc giá nguyên vật liệu đầu vào tăng làm cho giá thành sản phẩm của Công ty cũng liên tục tăng. Trong ngắn hạn, việc giá thành sản phẩm tăng sẽ làm giảm lợi nhuận của Công ty vì Công ty chưa thể điều chỉnh tăng giá bán ngay do đơn giá bán Dược phẩm phải chịu sự quản lý, giám sát của cơ quan chức năng Nhà nước, tính hợp lý của việc tăng giá bán phải được các cơ quan chức năng xem xét và quyết định.

6.3. Chi phí sản xuất kinh doanh.

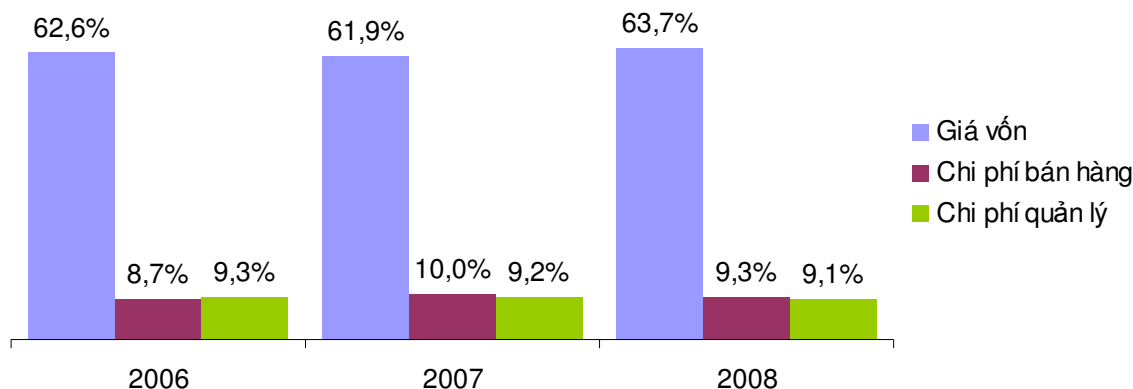
Tình hình chi phí luôn được Pharmedic xem xét cẩn thận để có thể giảm chi phí đến mức thấp nhất có thể và tăng lợi nhuận cho Công ty. Quy trình kiểm soát chi phí được tiến hành ngay từ khâu mua nguyên vật liệu đến khâu bán hàng. Đặc biệt trong quá trình sản xuất, để giảm mức tiêu hao nguyên vật liệu, Công ty thiết lập các định mức tiêu hao nguyên vật liệu cho từng loại sản phẩm. Hàng tháng, bộ phận kế toán theo dõi, thống kê, tổng hợp, phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu. Dựa trên các báo cáo này, Công ty sẽ kiểm soát các loại chi phí tốt hơn. Các yếu tố chính trong cơ cấu chi phí của Công ty được thể hiện ở bảng sau:

YẾU TỐ CHI PHÍ	NĂM 2006		NĂM 2007		NĂM 2008	
	Đồng	% DTT	Đồng	% DTT	Đồng	% DTT
Giá vốn hàng bán	87.299.935.838	62,6	96.364.677.595	61,9	108.882.261.084	63,7
Chi phí bán hàng	12.163.755.652	8,7	15.525.706.377	10,0	15.856.926.053	9,3
Chi phí quản lý	12.990.656.131	9,3	14.253.769.827	9,2	15.502.372.939	9,1
Chi phí SXKD	112.454.347.621	80,6	126.144.153.799	81,0	140.241.560.076	82,0

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2006, 2007 và 2008



Tỷ lệ từng khoản mục chi phí trên doanh thu



Do quản lý chi phí khá tốt nên chi phí sản xuất kinh doanh (gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp) của Công ty có tính cạnh tranh cao so với các doanh nghiệp cùng ngành. Chúng tôi sử dụng số liệu của 5 công ty sau để so sánh (xem cơ sở lựa chọn các công ty so sánh ở phần V.3). Chi tiết:

Tỷ lệ chi phí SXKD/ DTT	2006	2007	2008
Pharmedic	80,6%	81,0%	82,0%
DHG	88,8%	89,1%	89,0%
IMP	91,1%	87,2%	87,2%
DCL	(*)	84,8%	85,4%
OPC	(*)	80,6%	84,1%
DHT	(*)	96,6%	95,8%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007 và 2008 của Pharmedic và HoSE và HaSTC.

(*) thời điểm các công ty so sánh chưa niêm yết nên thông tin không được công bố

6.4. Trình độ công nghệ.

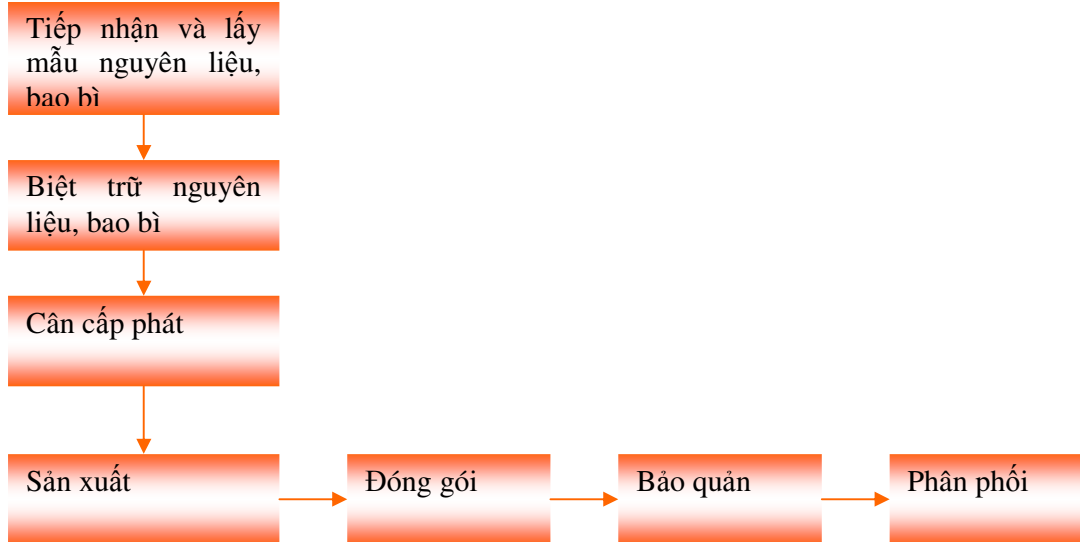
a. Trình độ công nghệ của Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.

Nhà máy của Pharmedic được thiết kế cho các dây chuyền sản xuất thuốc viên, thuốc bột, thuốc mỡ kem, thuốc nước uống, thuốc nước dùng ngoài và thuốc nhỏ mắt. Đây là các dây chuyền sản xuất thuốc hiện đại và khép kín, với các máy móc thiết bị trang bị mới 100%, phần lớn được nhập khẩu từ nước ngoài (80%), chủ yếu là nhập khẩu từ Châu Âu, Trung Quốc và Đài Loan.



PHARMEDIC

Công ty đang sử dụng quy trình sản xuất với công nghệ hiện đại, phù hợp với các tiêu chuẩn GMP (WHO)-GLP-GSP, ISO 9001:2000. Quy trình sản xuất của Công ty bao gồm các giai đoạn sau:



Quy trình quản lý nguyên liệu, bao bì:

- Tiếp nhận nguyên liệu, bao bì:
 - Nhân viên kho và phòng cung ứng vật tư cùng tiếp nhận nguyên liệu, bao bì dựa theo hóa đơn chứng từ, phiếu kiểm nghiệm gốc...
 - Nguyên liệu, bao bì được đưa vào khu vực biệt trừ chờ kiểm tra chất lượng.

- Kiểm tra chất lượng:

Nhân viên Phòng Kiểm tra chất lượng lấy mẫu để kiểm nghiệm xác định chất lượng.

- Nhập kho:

- Nguyên liệu, bao bì sau khi kiểm nghiệm đạt chất lượng được dán nhãn “Đạt tiêu chuẩn” và làm thủ tục nhập kho:

- * Phòng Kiểm tra chất lượng lập “Phiếu kiểm nghiệm”.

- * Phòng Cung ứng vật tư lập “Phiếu nhập kho”.

- Kho nguyên liệu, bao bì sắp xếp nguyên liệu, bao bì vào khu vực quy định. Tùy theo tính chất nguyên liệu ghi trên nhãn sẽ được bảo quản ở kho nhiệt độ thường (15-25oC), nhiệt độ mát (8-15oC) hay tủ lạnh (2-8oC). Nguyên liệu độc Dược bảo quản riêng theo quy định của Bộ Y tế.



PHARMEDIC

- Bảo quản nguyên liệu, bao bì:

Trong suốt quá trình bảo quản nguyên liệu, bao bì tồn trữ, phải:

- Theo dõi ghi nhận nhiệt độ, ẩm độ theo quy định.
- Định kỳ trừ diệt mối mọt, côn trùng trong kho.
- Kiểm tra chất lượng lại nguyên liệu, bao bì nếu cảm quan thấy có bất thường về chất lượng, nguyên liệu gần hết hạn dùng.

- Cấp phát nguyên liệu, bao bì cho sản xuất:

Dựa theo Lệnh sản xuất do Phòng Kế hoạch điều độ sản xuất phát hành, nhân viên kho nguyên liệu, bao bì tiến hành cấp phát nguyên liệu, bao bì cho sản xuất:

- Nguyên liệu: cân chia lô mẻ theo yêu cầu của phân xưởng, dán nhãn đầy đủ, rõ ràng, đóng gói kín chuyển sang phân xưởng.
- Bao bì: làm vệ sinh, in phun số lô, hạn dùng, ngày sản xuất theo quy định rồi chuyển sang phân xưởng.

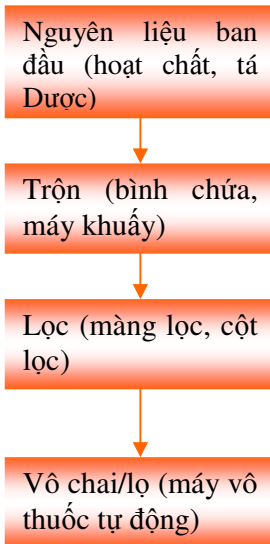
Quy trình quản lý nguyên liệu, bao bì:





PHARMEDIC

Quy trình sản xuất thuốc nước



Quy trình bảo quản – phân phối:

Khi kết quả kiểm tra đạt, thành phẩm được nhập kho thành phẩm.

- Nhận thành phẩm:

Thủ kho kiểm tra tiếp nhận hàng đối chiếu với Phiếu báo thành phẩm giao kho, Lệnh xuất xưởng kèm phiếu nhập kho thành phẩm.

- Tồn trữ:
 - Thành phẩm phải để trên kệ hay pallet, cách tường, xếp theo lô, có bảng tên các mặt hàng để tiện cấp phát.
 - Thành phẩm dễ bay hơi và có mùi được tồn trữ trong kho thuốc có mùi.
 - Thành phẩm độc tồn trữ trong kho thuốc độc có khóa.
- Bảo quản:
 - Bảo quản trong điều kiện nhiệt độ từ 25oC trở xuống và độ ẩm từ 70% trở xuống.
 - Theo dõi nhiệt độ, độ ẩm kho định kỳ theo quy định.
 - Theo dõi chất lượng thành phẩm theo quy định và ghi hồ sơ.
- Phân phối:

Việc xuất hàng theo nguyên tắc FEFO (First Expired – First Out)



PHARMEDIC

b. Một số máy móc thiết bị chính của Công ty (thời điểm 31/12/2008)

TÊN TÀI SẢN	ĐƠN VỊ TÍNH	SỐ LƯỢNG	NĂM SỬ DỤNG	NGUYÊN GIÁ	KHẤU HAO LUY KẾ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
Máy co màng OK - 360		1	2007	113.715.000	25.270.000	88.445.000
Máy vô hộp tự động HDZ – 100B		1	2007	406.125.000	90.250.000	315.875.000
Máy vô hộp Tyrotab 24 viên		1	2007	38.535.546	9.098.672	29.436.874
Máy đo độ dẫn để bàn		1	2007	19.336.000	4.834.008	14.501.992
Máy dò tìm kim loại trong viên thuốc		1	2007	249.217.024	69.226.960	179.990.064
Máy đóng gói bột AKB (1 LAN)		1	2007	100.000.000	29.166.669	70.833.331
Bơm nhu động COLE - PARMER		1	2006	18.500.000	6.423.600	12.076.400
Bộ lọc 142 mm ADVANTEC		1	2006	15.000.000	5.208.325	9.791.675
Máy trộn khô 75L		1	2006	145.000.000	50.347.225	94.652.775
Hệ thống nước hồi lưu bằng inox		1	2006	152.016.100	57.006.045	95.010.055
Hệ thống máy nén khí trung tâm		1	2006	214.962.800	80.611.038	134.351.762
Máy hút âm IKENKO		1	2006	39.622.078	15.408.596	24.213.482
Tủ hút xử lý hơi acid		1	2006	24.770.000	9.632.784	15.137.216
Laf Inox (Lấy mẫu nguyên liệu)		1	2006	70.000.000	29.166.660	40.833.340
Máy đo độ PH để bàn (Metler – Toledo)		1	2006	12.173.714	5.241.449	6.932.265
Hệ thống sắc ký lỏng cao áp		1	2005	427.254.659	173.572.191	253.682.468
Máy đùn gói thuốc bột (6 gói)		1	2005	677.750.000	268.276.048	409.473.952
Máy ép vỉ xe		1	2005	156.292.381	66.749.886	89.542.495
Máy đóng gói chất lỏng tự động JS		1	2005	165.270.000	79.191.898	86.078.102
Máy trộn khô 350 lít		1	2004	145.000.000	74.010.433	70.989.567
Hệ thống sấy khô chai thuốc		1	2004	40.000.000	20.833.350	19.166.650
Laf inox 160x126x180		1	2004	40.000.000	20.833.350	19.166.650
Máy dán nhãn decal hai mặt tự động		1	2005	409.890.000	200.675.336	209.214.664
Máy dán nhãn decal hai mặt tự động		1	2004	408.200.000	212.604.150	195.595.850
Tủ hấp tiệt trùng Delta Clave		1	2004	54.530.000	30.673.134	23.856.866
Laf inox treo 117x60x106 cm		1	2004	40.000.000	22.500.018	17.499.982
Hệ thống pha chế thuốc trị nám da		1	2004	25.000.000	14.322.935	10.677.065
Hệ thống pha chế OTIFAR		1	2004	25.000.000	14.322.935	10.677.065
Laf inox máy chiết chai nhỏ mắt		2	2004	80.000.000	45.833.370	34.166.630
Máy siết nắp chai nhôm		1	2004	25.000.000	14.583.352	10.416.648
Máy đập viên LH 12 chày		1	2004	254.095.600	150.869.253	103.226.347
Máy sấy tầng sôi		1	2004	275.000.000	163.281.231	111.718.769
Máy đo độ cứng viên thuốc ERWEKA		1	2004	336.889.570	200.028.162	136.861.408
Máy pha chế siro		1	2004	225.000.000	133.593.750	91.406.250
Máy chiết chai		1	2004	150.000.000	85.937.500	64.062.500
Máy chiết chai		1	2004	150.000.000	89.062.500	60.937.500
Máy lấy mẫu khí MERCK		1	2004	79.691.450	49.807.140	29.884.310
Máy dán miệng chai		1	2005	153.357.000	71.886.105	81.470.895
Máy dán miệng chai		1	2004	151.223.000	94.514.400	56.708.600
Tủ cấy vô trùng ESCO		1	2003	45.752.381	29.071.807	16.680.574
Tủ hấp tiệt trùng 200x100x100cm		1	2003	180.000.000	114.375.000	65.625.000
Thiết bị lọc màng RO		1	2003	155.000.000	100.104.146	54.895.854
Máy xếp toa tự động		1	2006	66.990.000	28.842.927	38.147.073
Máy xếp toa tự động		1	2003	66.254.400	43.479.450	22.774.950



PHARMEDIC

TÊN TÀI SẢN	ĐƠN VỊ TÍNH	SỐ LƯỢNG	NĂM SỬ DỤNG	NGUYÊN GIÁ	KHẤU HAO LUỸ KẾ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
Máy định lượng bột		1	2003	256.968.000	168.635.250	88.332.750
Lò nung CARBOLITE		1	2003	26.047.619	17.093.727	8.953.892
Máy cất nước 110L/h		1	2003	775.900.111	517.266.752	258.633.359
Máy trộn bột SY-RM-200		1	2003	217.494.474	144.996.288	72.498.186
Máy dán nhãn decal hai mặt tự động		1	2007	417.170.000	98.498.476	318.671.524
Máy dán nhãn decal tự động		1	2005	268.770.000	125.985.960	142.784.040
Máy dán nhãn decal tự động		1	2004	263.850.000	162.157.842	101.692.158
Máy dán nhãn decal		1	2003	263.850.000	173.151.594	90.698.406
Máy dán nhãn decal tự động		1	2003	263.160.000	175.440.000	87.720.000
Máy dán nhãn decal tự động		1	2003	261.800.000	177.260.395	84.539.605
Máy hút ẩm MUNTERS		1	2003	171.760.000	116.295.855	55.464.145
Máy xát hạt trực đứng		1	2004	118.500.000	61.718.750	56.781.250
Máy xát hạt trực đứng		1	2003	128.500.000	87.005.230	41.494.770
Máy đo tỷ trọng hạt ERWEKA		1	2003	55.315.304	40.334.070	14.981.234
Máy đo độ trơn chảy của hạt ERWEKA		1	2003	190.638.117	139.006.980	51.631.137
Bộ phận xát hạt ướt có lưới		1	2003	140.319.036	102.315.990	38.003.046
Bộ phận xát hạt khô		1	2003	109.050.169	79.515.730	29.534.439
Nồi bao 9,5L		1	2003	50.013.191	36.467.970	13.545.221
Bộ phận trộn		1	2003	160.032.015	116.690.000	43.342.015
Máy quang phổ từ ngoại kha kien		1	2003	189.879.047	136.475.583	53.403.464
Hệ thống sắc ký lỏng cao áp LACHROM		1	2003	389.768.575	288.266.319	101.502.256
Máy dán miệng chai		1	2003	103.716.000	69.144.000	34.572.000
Máy dán miệng chai		1	2002	87.626.000	65.719.512	21.906.488
Máy sàng lựa hạt LS -450 SAN		1	2007	29.229.200	8.931.142	20.298.058
Máy sàng lựa hạt LS 450		1	2002	27.940.000	21.537.108	6.402.892
Máy ép vĩ dầu, ống hút		1	2003	27.060.658	20.013.622	7.047.036
Cân phân tích độ ẩm SARTORIUS		2	2002	59.590.000	47.175.479	12.414.521
Máy pha chế kem		1	2002	160.000.000	123.333.358	36.666.642
Máy đóng gói bao bì liên tục SY-M901		1	2002	53.091.000	42.030.356	11.060.644
Máy đóng gói bao bì SHOWY SY-M901		2	2002	106.160.000	89.572.554	16.587.446
Hệ thống bồn pha chế Rectiofar		1	2001	67.900.000	62.948.988	4.951.012
Máy đo độ hòa tan ERWEKA		1	2001	164.226.506	147.119.598	17.106.908
Tủ vô thuốc Rectiofar		1	2001	77.600.000	67.899.972	9.700.028
Tủ sấy 300x230x60		1	2001	135.800.000	123.068.721	12.731.279
Tủ sấy 200x230x60		1	2001	97.000.000	87.906.279	9.093.721
Máy đo độ dày, đường kính, độ cung		1	2001	65.524.000	59.381.154	6.142.846
Máy đo độ mòn thuốc PHARMATEST		1	2001	24.724.000	22.406.154	2.317.846
Hệ thống sắc ký lỏng cao áp LACHROM		1	2001	348.214.097	319.196.240	29.017.857
Bệ rửa siêu âm HWASHIN		1	2001	11.930.000	10.935.848	994.152
Hệ thống cất nước 50L/h		1	2001	82.450.000	74.720.298	7.729.702
Hệ thống bồn pha chế Sirop		1	2001	189.150.000	173.387.544	15.762.456
Hệ thống bồn pha chế thuốc mắt		1	2004	75.000.000	44.531.250	30.468.750
Hệ thống bồn pha chế thuốc mắt		1	2001	77.600.000	71.133.304	6.466.696
Tủ sấy 200x230x80		2	2001	213.400.000	200.062.440	13.337.560



PHARMEDIC

TÊN TÀI SẢN	ĐƠN VỊ TÍNH	SỐ LƯỢNG	NĂM SỬ DỤNG	NGUYÊN GIÁ	KHẤU HAO LUỸ KẾ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
Máy in phun DOMINO A100		1	2002	116.571.428	92.285.736	24.285.692
Máy in phun DOMINO A100		1	2002	116.120.000	94.347.474	21.772.526
Máy in phun DOMINO A100		1	2001	118.584.000	107.466.750	11.117.250
Máy in phun DOMINO A100		1	2001	116.424.000	109.147.500	7.276.500
Máy in phun DOMINO A100		1	2001	137.845.000	134.973.190	2.871.810
Máy in phun DOMINO A100		1	2000	142.268.600	142.268.600	
Máy in phun DOMINO A100		1	2000	143.269.000	143.269.000	
Thiết bị lọc màng RO 1700 L/h		1	2001	145.000.000	135.937.530	9.062.470
Thiết bị lọc màng RO 1700 L/h		1	2000	167.750.000	167.750.000	
Hệ thống khử khoáng 5000 L/h		1	2002	142.602.000	111.407.850	31.194.150
Hệ thống khử khoáng 5000 L/h		1	2000	161.592.000	161.592.000	
Tủ sấy SHELLAB		1	2003	43.325.714	28.883.840	14.441.874
Tủ sấy SHELLAB		1	2004	43.638.095	26.819.217	16.818.878
Tủ sấy chân không SHELLAB 1410D		1	2000	39.446.400	39.446.400	
Tủ lão hóa cấp tốc SHELLAB		1	2000	135.365.000	135.365.000	
Thiết bị đếm hạt bụi cầm tay MET ONE		1	2000	54.670.000	54.670.000	
Máy đo vòng kháng khuẩn FISHER LILLY		1	2000	31.698.000	31.698.000	
Máy đo độ tan rã PHARMATEST		1	2001	40.625.000	36.816.399	3.808.601
Máy lau viên		9	2000	122.220.000	122.220.000	
Máy lau viên		1	2002	15.493.528	12.427.107	3.066.421
Máy đóng gói bột CY-I		1	2001	115.500.000	103.468.750	12.031.250
Máy đếm viên tự động KD 101		3	2000	281.183.677	281.183.667	
Máy ép vỉ bấm CP 160 TIEN TUAN		1	2005	625.000.000	286.458.348	338.541.652
Máy ép vỉ bấm CP 160 TIEN TUAN		1	2000	643.700.000	643.700.000	
Máy vô nang MG2 COMPACT		1	1995	1.105.089.480	1.105.089.480	
Máy dập viên LH 21 chày ZPW21A		1	2004	257.268.160	131.313.973	125.954.187
Máy dập viên LH 21 chày ZPW21		1	2002	216.909.400	173.979.421	42.929.979
Máy dập viên LH 21 chày ZPW21		1	2002	267.245.860	219.921.069	47.324.791
Máy dập viên LH 20 chày CADMACH		1	2000	208.250.000	208.250.000	
Máy dập viên LH 20 chày CADMACH		2	2000	403.296.320	403.296.320	
Máy trộn khô 800 L SY-RM-800		1	2000	480.552.908	480.552.908	
Máy sấy tầng sôi 100 kg/me		2	2006	624.504.762	268.884.018	355.620.744
Máy sấy tầng sôi 40 kg/me		1	2000	138.095.238	138.095.238	
Hệ thống lọc không khí		3	2000	72.000.000	72.000.000	
Máy đóng nắp chai tự động AC -80		1	2000	331.260.763	331.260.763	
Máy đóng nắp chai bán tự động		1	2002	13.095.000	10.639.668	2.455.332
Máy đóng nắp chai bán tự động		4	2000	52.380.000	52.380.000	
Máy đóng nắp chai bán tự động		1	2000	40.327.398	40.327.398	
Máy vô thuốc nhỏ mắt AFC - 150		1	2007	896.000.000	211.555.548	684.444.452
Máy vô thuốc nhỏ mắt AFC - 150		1	2002	882.273.698	744.418.431	137.855.267
Máy vô thuốc nhỏ mắt AFC - 150		1	2000	810.526.273	810.526.273	
Máy vô chai bán tự động CPF-M		1	2000	108.019.815	108.019.815	
Máy vô chai AF - 80		1	2003	396.361.700	264.241.152	132.120.548



PHARMEDIC

TÊN TÀI SẢN	ĐƠN VỊ TÍNH	SỐ LƯỢNG	NĂM SỬ DỤNG	NGUYÊN GIÁ	KHẤU HAO LUỸ KẾ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
Máy vô chai AF - 80		1	2000	361.096.477	361.096.477	
Máy vô chai AF - 80		1	2000	360.066.047	360.066.047	
Hệ thống bồn pha chế Povidine		1	2004	75.000.000	44.531.250	30.468.750
Hệ thống bồn pha chế Povidine		1	2001	91.180.000	88.239.718	2.940.282
Hệ thống bồn pha chế Orafar		1	2001	91.180.000	88.239.718	2.940.282
Hệ thống bồn pha chế Gynofar		2	2000	174.600.000	174.600.000	
Hộp thổi tuần hoàn giờ		8	2002	320.000.000	320.000.000	-

MỘT SỐ HÌNH ẢNH TIÊU BIỂU VỀ MÁY MÓC THIẾT BỊ CỦA CÔNG TY

Máy đo độ hòa tan



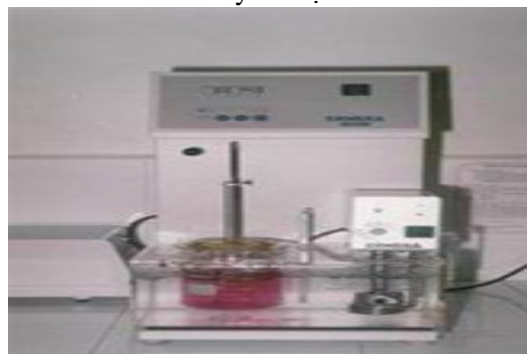
Máy sấy tầng sôi



Máy vô thuốc nước



Máy đo độ tan rã





PHARMEDIC

Dây chuyền thuốc nước



Dây chuyền thuốc nước



Máy sắc ký lỏng



Máy vô nang thuốc



6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

Công ty đã lập phòng Nghiên Cứu Phát Triển với một trong các chức năng là nghiên cứu, phát triển các dạng bào chế, công thức thuốc và thiết kế mẫu bao bì.

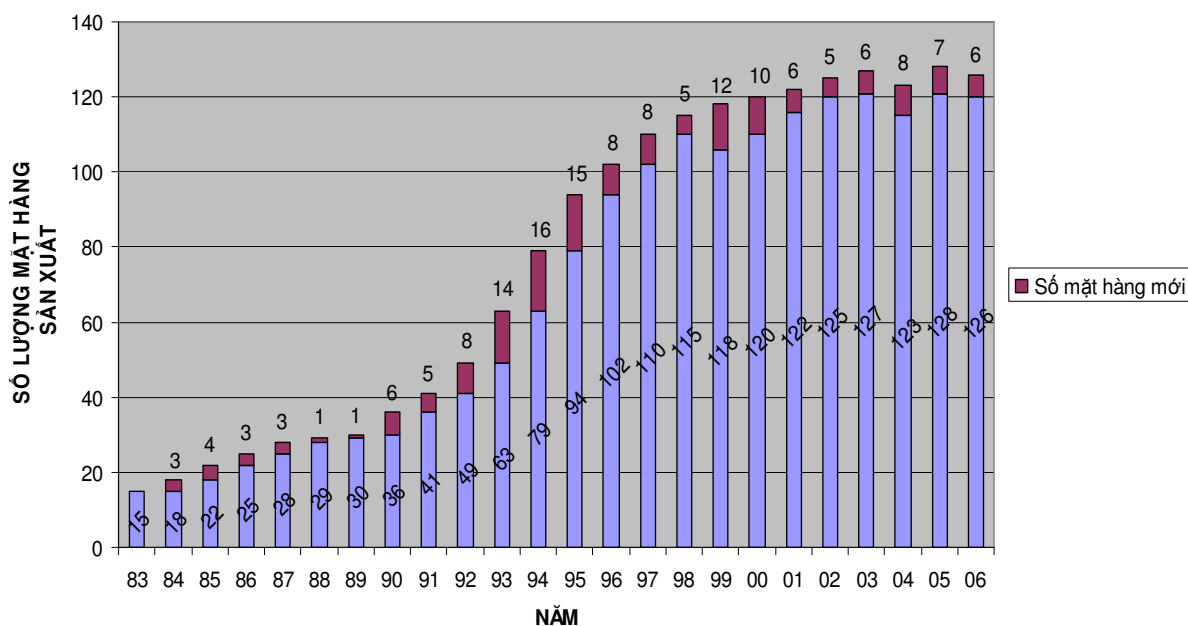
Trong những năm qua, công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới của Công ty được tiến hành theo định hướng nghiên cứu, nắm bắt nhu cầu thị trường và xu hướng bệnh mắc phải.

Thành quả đạt được trong công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới của Công ty trong những năm qua thể hiện ở sơ đồ sau:



PHARMEDIC

TIẾN ĐỘ NGHIÊN CỨU KHOA HỌC KỸ THUẬT TỪ 1983 ĐẾN 2006



Nguồn: Pharmedic

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Hệ thống quản lý chất lượng của Pharmedic phù hợp với các chuẩn mực chất lượng của khu vực và thế giới, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng và nâng cao uy tín, sức cạnh tranh của Công ty trong ngành. Hệ thống quản lý chất lượng của Pharmedic luôn thực hiện, duy trì, nâng cao hiệu lực và đã được công nhận đạt các tiêu chuẩn sau:

STT	NĂM	TIÊU CHUẨN	NƠI CẤP	NGÀY CẤP
1	2002	GMP (ASEAN), GLP, GSP	Cục Quản lý Dược Việt Nam – Bộ Y tế	14/05/2002
2	2003	ISO 9001:2000	Det Norske Veritas (DNV)	24/11/2003
3	2004	GMP (ASEAN), GLP, GSP	Cục Quản lý Dược Việt Nam – Bộ Y tế	10/09/2004
4	2006	ISO 9001: 2000	Det Norske Veritas (DNV)	03/10/2006
5	2007	GMP (WHO), GLP, GSP	Cục Quản lý Dược Việt Nam – Bộ Y tế	08/01/2007
6	2003	Hàng Việt Nam chất lượng cao	Báo Sài Gòn Tiếp Thị	

(liên tục từ 2003-2008)



PHARMEDIC

Công ty đã lập phòng Kiểm tra chất lượng trên diện tích hiện tại là 200 m². Phòng được tổ chức thành 3 tổ (Hóa lý, Vật lý và Vi sinh) với 26 nhân viên đảm nhiệm chức năng kiểm tra chất lượng, thực hiện công tác tiêu chuẩn, đo lường. Công ty cũng đang tiến hành xây dựng mới phòng Kiểm tra chất lượng trên diện tích 400 m², bao gồm các khu vực hoạt động có chức năng riêng biệt: khu vực Hóa, khu vực Lý, khu vực Vi sinh, khu vực lưu mẫu, kho hóa chất ... với các điều kiện thích ứng về cấp độ sạch, áp suất, nhiệt độ, độ ẩm được kiểm soát. Hệ thống cấp nước và hệ thống nước thải tuân thủ theo yêu cầu GMP.

Máy móc thiết bị trang bị cho phòng Kiểm tra chất lượng là những máy móc thiết bị hiện đại, phù hợp với yêu cầu kiểm tra chất lượng gồm 3 hệ sắc ký lỏng cao áp, quang phổ kế, máy đo độ hòa tan, điện thế kế... được bảo trì và hiệu chuẩn theo đúng quy trình và kế hoạch hàng năm.

Công ty sử dụng hệ thống hóa chất, thuốc thử và chất chuẩn của Merck Prolabo và các chất chuẩn quốc gia.

Kiểm nghiệm viên đã được đào tạo sẽ tiến hành lấy mẫu nguyên liệu, bao bì cũng như sản phẩm theo đúng quy định để tiến hành kiểm tra theo tiêu chuẩn và phương pháp đã được phê duyệt. Các dữ liệu liên quan đến kết quả kiểm nghiệm đều được lưu giữ trong hồ sơ kiểm nghiệm. Các sản phẩm đều được theo dõi tuổi thọ để cho các sản phẩm có chất lượng đảm bảo trong suốt thời gian lưu hành trên thị trường.

6.7. Hoạt động Marketing.

Quảng bá thương hiệu

Thương hiệu và truyền thống sản phẩm có chất lượng của Pharmedic đã quen thuộc trên thị trường và trong các đơn vị ngành y tế từ hơn 25 năm qua. Lãnh đạo và cán bộ công nhân viên Pharmedic vẫn không ngừng đầu tư cho hoạt động phát triển thương hiệu. Công ty đã lập phòng Tiếp thị Quảng cáo để chuyên trách hoạt động marketing. Công ty đã và đang triển khai các hoạt động marketing sau:

- Tiếp cận khách hàng để giới thiệu sản phẩm và thu thập thông tin thị trường.
- Đưa các thông tin sâu về thuốc và điều trị đến các cơ quan và cán bộ y tế qua các buổi sinh hoạt khoa học kỹ thuật với sự tham dự của hàng ngàn lượt Y Bác sĩ mỗi năm.



PHARMEDIC

- Tổ chức các đội quảng cáo đi đến các địa bàn, nhất là vùng sâu vùng xa, đưa thông tin đến cơ sở và tìm hiểu nhu cầu Dược phẩm khắp các vùng miền cả nước, mỗi tháng từ 8 – 10 chuyến, bình quân 41 tỉnh – thành phố/tháng .
- Tổ chức các sự kiện, tham dự 7-8 hội chợ/năm, các cuộc giao lưu, hội thảo để quảng bá thương hiệu và sản phẩm.
- Đưa thông tin lên báo, đài, nhất là các báo chuyên ngành.
- Bản tin Pharmedic phát hành nội bộ đều đặn mỗi năm 4 kỳ với số lượng 2.000 – 2.550 bản mỗi kỳ.
- Đặt các pa-nô quảng cáo trên các trục lộ giao thông chính của các đô thị lớn như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Hải Phòng, Cần Thơ....
- Tham gia đấu thầu cung cấp thuốc vào các đơn vị điều trị.
- Soạn thảo, cập nhật và phát hành các tài liệu y – Dược học, tư liệu quảng cáo theo đúng luật pháp và quy định của ngành.
- Chăm sóc khách hàng, thực hiện các chế độ hậu mãi.
- Điều tra, phân tích xu hướng thị trường để định hướng phát triển các nhóm sản phẩm.

Chiến lược sản phẩm

Chiến lược sản phẩm được Công ty định hướng như sau:

- Đầu tư khoa học kỹ thuật, mở rộng quan hệ quốc tế, tiếp nhận công nghệ, chọn nguyên liệu để sản xuất các sản phẩm vừa đáp ứng chính xác yêu cầu điều trị trong nước, vừa phù hợp xu hướng thế giới và nhu cầu nhập khẩu của các thị trường tiềm năng.
- Vừa mở rộng sản xuất thuốc thông thường (OTC) phục vụ đại chúng, vừa đầu tư chiều sâu sản xuất thuốc đặc trị chuyên khoa (tim mạch, tiểu đường, tâm thần, ...)
- Chăm chút từng sản phẩm để đạt mức sản lượng tối ưu (giảm giá thành và đáp ứng nhu cầu thị trường). Nhanh chóng loại bỏ các thuốc lạc hậu.
- Nâng mức tăng trưởng thị phần trong nước lên 0,6 – 0,8% mỗi năm. Bước đầu thực hiện tỷ lệ hàng xuất khẩu bằng 3 – 5% giá trị hàng hóa tiêu thụ trong nước.



PHARMEDIC

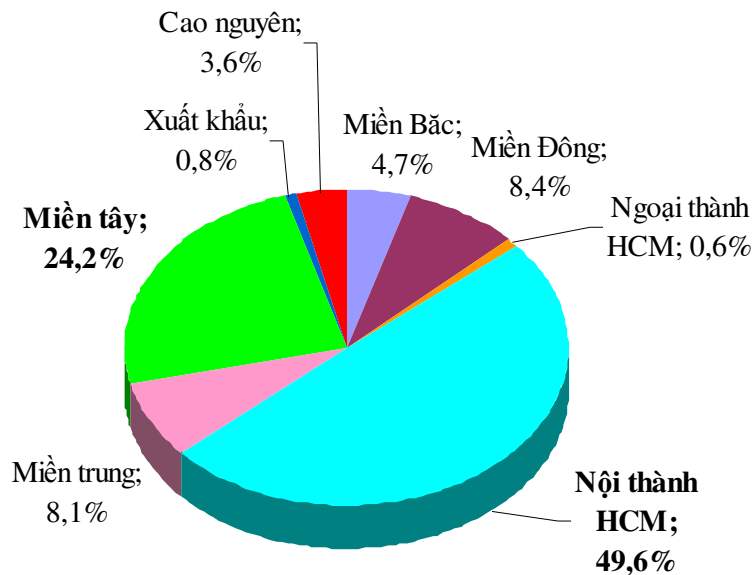
Thị trường tiêu thụ

Thị trường tiêu thụ sản phẩm của Pharmedic chủ yếu là thị trường nội địa. Việc xuất khẩu sản phẩm Pharmedic ra bên ngoài chỉ mới dừng lại ở mức độ thăm dò, gồm thị trường Nhật Bản, Lào, Campuchia và các nước Châu Phi. Công ty dựa vào các báo cáo phân tích tình hình sử dụng thuốc, các xu hướng biến động của thị trường – bệnh tật và điều trị để xây dựng chiến lược phối hợp 4P phù hợp nhất.

Đối với thị trường trong nước, sản phẩm của Pharmedic đã được tiêu thụ tại các bệnh viện và qua mạng lưới phân phối thuốc trong nước tại 48/64 tỉnh – thành phố.

Doanh thu sản xuất chính năm 2008 của Công ty ở từng khu vực thị trường trong nước được thể hiện ở biểu đồ sau:

Doanh thu từng thị trường - 2008 (ĐVT: Tỷ đồng)



Địa bàn tiêu thụ chủ lực các sản phẩm của Công ty là thành phố Hồ Chí Minh và miền Tây. Mặc dù địa bàn này tập trung nhiều doanh nghiệp Dược lớn, tính cạnh tranh trên địa bàn nhưng do những thuận lợi về vị trí địa lý (thành phố Hồ Chí Minh là nơi đặt trụ sở và nhà máy của Công ty) và phương thức bán hàng hiệu quả nên thành phố Hồ Chí Minh là địa bàn đóng góp nhiều nhất vào doanh số bán của Công ty. Thị trường lớn thứ 2 là miền Tây Nam bộ do đây là phân khúc người tiêu dùng bình dân và trung lưu mà Công ty muốn nhắm đến. Các thị trường miền Bắc và Cao Nguyên là những thị trường mới được Công ty khai thác, nơi mà Công ty



PHARMEDIC

chưa đặt hệ thống phân phối vì những hạn chế về vị trí địa lý nên tỷ lệ đóng góp trong doanh số còn thấp. Trong tương lai Công ty tiếp tục đẩy mạnh khai thác hai thị trường này bằng cách mở rộng thêm kênh phân phối và hệ thống phân phối đến các thị trường này.

Khách hàng của Công ty bao gồm các đối tượng: các Công ty kinh doanh Dược phẩm; các bệnh viện, trung tâm y tế, phòng khám đa khoa, nhà thuốc bệnh viện; các nhà thuốc, hiệu thuốc lẻ, phòng khám tư; các trung tâm bán sỉ; các nhà bảo sanh tư, bệnh viện tư và nhà thuốc bệnh viện; các đơn vị hành chính sự nghiệp (y tế cơ quan); và các đơn vị hoạt động từ thiện.

Trong các đối tượng khách hàng trên, các Công ty kinh doanh Dược phẩm là các khách hàng chính của Pharmedic. Mặc dù số lượng khách hàng thuộc đối tượng này chỉ chiếm 5,1% trên tổng số 4.330 khách hàng nhưng doanh số bán cho đối tượng khách hàng này chiếm tới 63,1% doanh số bán của Công ty.

Chính sách bán hàng

Công ty chịu trách nhiệm giao hàng đến kho của khách hàng. Công ty chỉ nhận đổi hoặc trả lại hàng trong vòng ba tháng kể từ ngày khách hàng nhận hàng. Công ty cho khách hàng chậm trả trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận hàng.

Giá bán sản phẩm được xác định căn cứ vào chính sách chiết khấu cơ bản và chiết khấu đặc biệt được Công ty xây dựng, ban hành và định kỳ xem xét lại cho phù hợp mục tiêu sản xuất kinh doanh từng giai đoạn. Theo chính sách này, giá bán được áp dụng linh hoạt cho từng nhóm đối tượng khách hàng. Mỗi nhóm khách hàng khác nhau sẽ được hưởng mức chiết khấu cơ bản khác nhau. Mức chiết khấu cơ bản này cao hay thấp phụ thuộc vào doanh số mua hàng của từng khách hàng. Ngoài việc áp dụng tỷ lệ chiết khấu cơ bản, Công ty còn áp dụng tỷ lệ chiết khấu đặc biệt khi xác định giá bán trong một số trường hợp sau:

- Các khách hàng tự nhận hàng tại kho của Công ty sẽ được hưởng thêm chiết khấu vận chuyển.
- Các khách hàng được xem là các Điểm Trụ (được Ban Giám đốc duyệt) được hưởng thêm tỷ lệ chiết khấu đặc biệt.
- Tất cả các đối tượng khách hàng được hưởng thêm chiết khấu nếu thanh toán ngay tiền hàng.
- Thuốc cho các chương trình quốc gia được Công ty hỗ trợ thêm một khoảng chiết khấu.

(Xem chi phí cho hoạt động bán hàng của Công ty ba năm gần đây ở phần IV.6)



PHARMEDIC

6.8. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ.

Logo:



Ý nghĩa :

- Hình vuông bên ngoài: Đứng đắn – Đồng bộ - Vững chắc.
- Hình mũi tên bao quanh chữ P: Năng động – Tiến công – Phát triển.
- Ba hình tam giác bên trong:
 - Hình tam giác thứ nhất: Các cổ đông (Input).
 - Hình tam giác thứ hai: Cán bộ công nhân viên Công ty (Process).
 - Hình tam giác thứ ba: Khách hàng Công ty (Output).
- Màu cam của biểu tượng: Nhiệt tình – Hăng hái.
- Tôn chỉ:
 - Phẩm chất: là trên hết.
 - Phát triển: Không ngừng.
 - Pháp luật: luôn luôn được tôn trọng.
- Tên Công ty : Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Tên giao dịch : Pharmedic Pharmaceutical Medicinal Joint Stock Company.
- Tên viết tắt : **PHARMEDIC JSC**

Nhãn hiệu hàng hóa:

Nhãn hiệu hàng hóa của Pharmedic được ghi nhận vào sổ danh bạ nhãn hiệu hàng hóa quốc gia, có hiệu lực trên toàn lãnh thổ nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và được bảo hộ tổng thể.



PHARMEDIC

Danh mục nhãn hiệu đã được bảo hộ:

STT	TÊN VĂN BẰNG	SỐ VĂN BẰNG	NGÀY CẤP	NHÓM BẢO
1	ASPIFAR	18933	08/11/1995	05
2	BAR	18254	20/09/1995	05
3	CARBOTRIM	22916	01/11/1996	05
4	DICLOFEN	22914	01/11/1996	05
5	GASTROGEL	19065	18/11/1995	05
6	GYNOFAR	19777	19/01/1996	05
7	GYNOTAB	24207	15/04/1997	05
8	NASOLINE P	18934	08/11/1995	05
9	NEOCIN	19117	21/11/1995	05
10	NEODEX	19118	21/11/1995	05
11	ORAFAR	19017	16/11/1995	05
12	POVIDINE	19035	17/11/1995	05
13	PULMOFAR	19018	16/11/1995	05
14	RECTIOFAR	19020	16/11/1995	05
15	RIFAMPIN	19019	16/11/1995	05
16	SUCRAFAR	21799	09/08/1996	05
17	OTIFAR	26541	04/03/1998	05
18	SULFAR	24208	15/04/1997	05
19	TRIVITA B	23035	12/11/1996	05
20	VERMIFAR	21765	08/08/1996	05
21	DERMOFAR	26542	04/03/1998	05
22	LOGO P	732	14/12/1982	05
23	LINDANA	29244	12/01/1999	05
24	CARBOMINT	30404	26/03/1999	05
25	VITARALS	30403	26/03/1999	05
26	BIKOFAR	30851	12/05/1999	05
27	STOMAFAR	31437	08/07/1999	05
28	TRAMASOL	31438	08/07/1999	05
29	BESTRIP	31436	08/07/1999	05
30	DIUREFAR	31917	26/08/1999	05
31	NOMOSBIT	33225	10/02/2000	05
32	TYROTAB	33792	19/04/2000	05
33	PHARMEDIC	34895	18/09/2000	05
34	BABYFAR	34386	14/07/2000	05



PHARMEDIC

STT	TÊN VĂN BẰNG	SỐ VĂN BẰNG	NGÀY CẤP	NHÓM BẢO
35	PROVIFAR	34365	10/07/2000	05
36	FLUOMEDIC	35924	04/01/2001	05
37	OPTAMEDIC	35925	04/01/2001	05
38	COLDFED	35926	04/01/2001	05
39	SULFAMIX	35927	04/01/2001	05
40	MEDICOLD	35928	04/01/2001	05
41	SIMELOX	36069	31/01/2001	05
42	ALMAMIX	36070	31/01/2001	05
43	DIABIFAR	36077	01/02/2001	05
44	NEO-DERMOFAR	36523	08/03/2001	05
45	ALLERFAR	36765	05/04/2001	05
46	COOLDROP	37505	12/06/2001	05
47	SAMAFAR	39435	26/12/2001	05
48	ASPARTAB	39665	10/01/2002	05
49	CEMOFAR	41942	08/07/2002	05
50	MIGRAFAR	44284	03/12/2002	05
51	ACYSTIN	45216	18/02/2003	05
52	XYLOFAR	45217	18/02/2003	05
53	NEOBAC	45441	05/03/2003	05
54	RATIDIN	45439	05/03/2003	05
55	UNDEFAR	47706	17/06/2003	05
56	Nhãn sản phẩm dầu gió nâu 2	6997	02/12/2002	05
57	Kiểu dáng Rectiofar	6082	28/09/2000	05
58	Neo-Allerfar	52044	12/01/2004	05
59	Folicfer	52828	17/02/2004	05
60	Potrifar	53166	04/03/2004	05
61	Pantrafar	53185	04/03/2004	05
62	Sperifar	53162	04/03/2004	05
63	Trivita BF	52471	04/02/2004	05
64	Tyrobac	53168	04/03/2004	05
65	Rectilax	57414	24/09/2004	05
66	Sibemag	60732	04/03/2005	05
67	Salymet	62944	23/05/2005	05
68	Farzincol	63566	10/06/2005	05
69	Chlorseptic	77038	15/11/2006	05



PHARMEDIC

STT	TÊN VĂN BẰNG	SỐ VĂN BẰNG	NGÀY CẤP	NHÓM BẢO
70	Povidine (dạng hình)	81328	19/04/2007	05
71	Tyrotab (dạng hình)	81329	19/04/2007	05
72	Bar (dạng hình)	81349	19/04/2007	05
73	Gynofar (dạng hình)	81350	19/04/2007	05
74	Neodex (dạng hình)	82569	31/05/2007	05
75	Neocin (dạng hình)	84727	20/07/2007	05
76	Cemofar EF	85307	03/08/2007	05
77	Fluofar	87988	07/09/2007	05
78	Zincelen	88103	10/09/2007	05
79	Albefar	88104	10/09/2007	05
80	Neo-Gynotab	88130	10/09/2007	05
81	Simvafar	88041	10/09/2007	05
82	Inhal+plus	88314	12/09/2007	05
83	Olanfar	88560	14/09/2007	05
84	Vitarals F	86237	17/08/2007	05
85	Vitarals + plus	86236	17/08/2007	05
86	Cemofar C EF	86235	17/08/2007	05
87	Tribedoz	89421	26/09/2007	05



6.9. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết.

Một số Hợp đồng mua nguyên vật liệu của Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic được liệt kê trong bảng sau:

Stt	Nhà cung cấp	Nguyên vật liệu	Giá trị (tỷ đồng)	Năm thực hiện
1	Công ty TNHH bao bì Vĩnh Tường	Bao bì	2,98	2009
2	Công ty TNHH Box-Pak (Việt Nam)	Bao bì	0,928	2009
3	Công ty TNHH Hiệp Chung	Bao bì	2,1	2009
4	Công Ty CP In Nhãn Hàng An Lạc	Bao bì	1,2	2009
5	Công Ty CP YDP Vimedimex	Bao bì	3,2	2009
6	Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa	Đường tinh luyện RE	0,7	2009
7	Rhodia Wuxi Pharmaceutical Company Ltd	Hoạt chất, Dược liệu	1,4	2009
8	Công ty Dược Sài Gòn (SAPHARCO)	Hoạt chất, Dược liệu	1,6	2009
9	Công Ty Hưng Thịnh	Hoạt chất, Dược liệu	1,7	2009

Nguồn: Pharmedic

Một số Hợp đồng bán sản phẩm của Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic được liệt kê trong bảng sau:

Stt	Khách hàng	Sản phẩm	Giá trị (tỷ đồng)	Năm thực hiện
1	Công Ty Dược Sài Gòn	Dược phẩm các loại	18,0	2009
2	Công Ty TNHH D.Phẩm Phước Lộc	Dược phẩm các loại	15,5	2009
3	Công Ty TNHH D.Phẩm Khang Nhân	Dược phẩm các loại	12,6	2009
4	Công Ty CP Dược Đồng Nai	Dược phẩm các loại	1,0	2009
5	Công Ty CP Dược Lâm Đồng	Dược phẩm các loại	1,2	2009
6	Công Ty CP Dược Phẩm An Giang	Dược phẩm các loại	1,1	2009
7	Công Ty CP Dược Vacopharm	Dược phẩm các loại	3,12	2009
8	Công Ty CP Dược Phẩm Bến Tre	Dược phẩm các loại	3,12	2009
9	Công Ty CP Dược Phẩm Tipharco	Dược phẩm các loại	2,4	2009

Nguồn: Pharmedic



PHARMEDIC

7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG BA NĂM GẦN NHẤT VÀ ĐẦU NĂM 2009.

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong ba năm gần nhất và đầu năm 2009

DVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2006	Năm 2007	+/-	Năm 2008	+/-	Quý 1 2009
Tổng tài sản	84.536.624.655	91.451.366.354	8,2%	103.356.597.046	13,0%	101.655.999.963
Doanh thu thuần	139.477.671.503	155.703.115.674	11,6%	170.976.950.277	9,8%	42.241.391.366
Lợi nhuận từ HĐKD	25.274.256.237	28.799.419.614	13,9%	29.284.696.015	1,7%	6.508.566.840
Lợi nhuận khác	96.994.920	9.777.788	-89,9%	181.891.207	1760,2%	-95.018.254
Lợi nhuận trước thuế	25.371.251.157	28.809.197.402	13,6%	29.466.587.222	2,3%	6.413.548.586
Lợi nhuận sau thuế	18.198.064.859	20.645.785.894	13,5%	21.179.123.350	2,6%	4.810.161.439
Tỷ lệ LN trả cổ tức (*)	18,07%	40,57%	22,50%	56,60%	16,03%	N/A

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2007, 2008 và Báo cáo chưa kiểm toán quý 1 năm 2009.

(*) Được tính theo cổ tức **thực tế chi trả** trong năm (theo Báo cáo kiểm toán) và lợi nhuận sau thuế của năm. Thực tế, tỷ lệ cổ tức trả cho lợi nhuận thực hiện năm thì tỷ lệ này duy trì 40% đều qua các năm 2006, 2007 và 2008 (theo Nghị quyết ĐHĐCĐ).

Trong năm 2008, Công ty đã mua mới một số máy móc thiết bị để phục vụ cho việc sản xuất và nâng cấp các phần mềm kế toán, phần mềm quản lý. Giá trị tăng lên của tài sản còn được giải thích bởi lượng hàng tồn kho dự trữ tăng lên để đáp ứng cho nhu cầu sản xuất và tiêu thụ.

Doanh thu thuần năm 2008 tăng 9,8% so với năm trước nhưng giá vốn hàng bán tăng gần 13% so với năm trước do giá các nguyên vật liệu đầu vào tăng lên. Đây là lý do chính làm lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh chỉ tăng 1,7%. Tuy nhiên, Công ty đã cố gắng tiết giảm và duy trì các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý chung biến động ở mức hợp lý (chi phí bán hàng tăng 2% và chi phí quản lý tăng 9%). Trong tình hình lạm phát cao của năm 2008 (xem phần I), đây là sự nỗ lực của toàn Công ty.

Phần thu nhập khác đến từ việc thanh lý chiếc xe vận tải và số ít thiết bị nhỏ không sử dụng.



PHARMEDIC

Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008 và đầu năm 2009

a. Những nhân tố thuận lợi

- Đội ngũ cán bộ công nhân viên có kinh nghiệm, được đào tạo bài bản, năng động trong sản xuất kinh doanh.
- Thương hiệu, uy tín và truyền thống sản phẩm có chất lượng cao của Công ty đã quen thuộc trong các đơn vị ngành y tế và trên thị trường.
- Các cơ quan chức năng đã có những chính sách thúc đẩy ngành công nghiệp Dược trong nước, khuyến khích việc sử dụng sản phẩm Dược sản xuất trong nước trong điều trị bệnh. Mục tiêu của ngành Dược đến năm 2010, giá trị thuốc sản xuất trong nước phải chiếm được 60% tổng giá trị thuốc sử dụng trong nước và đến năm 2015 đạt 70%. Đây được xem là một thách thức lớn đối với ngành Dược của Việt Nam đồng thời cũng là một cơ hội để Pharmedic khẳng định vị thế của mình ở thị trường Dược nội địa vốn còn nhiều tiềm năng.
- Người tiêu dùng ngày càng có lòng tin hơn đối với các loại Dược phẩm sản xuất trong nước với chất lượng đảm bảo và giá thành thấp hơn các mặt hàng thuốc nhập khẩu.
- Trình độ dân trí ngày càng cao và con người ngày càng quan tâm tới các sản phẩm Dược để nâng cao sức khỏe và vẻ đẹp, đặc biệt là các loại thuốc có nguồn gốc tự nhiên – đây vốn là lợi thế của Pharmedic.
- Thuốc Dược thảo, một tiềm năng lớn của thị trường sản xuất trong nước và cũng là thế mạnh của Pharmedic với đội ngũ chuyên gia với nhiều năm thâm niên trong nghề. Thuốc Dược thảo ngày càng thu hút được nhiều người sử dụng vì ít gây tác dụng phụ như thuốc tây y. Đối với những bệnh cần thời gian dài điều trị thì việc dùng thuốc đông Dược sẽ tốt hơn do hạn chế được những tác dụng phụ cho người bệnh.
- Kể từ ngày 1/1/2009, với việc gia nhập WTO, Việt Nam cam kết giảm thuế suất thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu làm thuốc. Với Pharmedic, các hoạt chất, Dược liệu chính dùng để sản xuất thuốc chủ yếu được nhập khẩu từ các nhà sản xuất uy tín trên thế giới như Ấn Độ, Trung Quốc, ... nên việc giảm thuế nhập khẩu với nguyên liệu làm thuốc sẽ góp phần làm giảm giá thành sản phẩm của Công ty.



PHARMEDIC

b. Những nhân tố khó khăn

- Các doanh nghiệp sản xuất Dược phẩm trong nước thường tập trung sản xuất các loại sản phẩm thông thường, dẫn đến hiện tượng đầu tư trùng lắp, cạnh tranh gay gắt về giá giữa các doanh nghiệp sản xuất trong nước.
- Biến động tăng của giá cả nguyên vật liệu sản xuất Dược phẩm ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm của Công ty.
- Dược phẩm từ các nước, nhất là các thuốc sản xuất tại nước thứ 3 (gia công với mức chất lượng thấp cho 1 hãng đăng ký ở Châu Âu chỉ để xuất sang Việt Nam) đi kèm với các chiến thuật cạnh tranh không lành mạnh làm rối thị trường.
- Đội ngũ chuyên gia xuất nhập khẩu Dược phẩm có kinh nghiệm tại các thị trường mục tiêu còn rất thiếu.
- Thị phần của Pharmedic còn khá khiêm tốn (2%) so với các đối thủ lớn khác trong ngành như Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (14%), Công ty Cổ phần Dược Domesco (5%).
- Tốc độ nghiên cứu đưa ra sản phẩm mới nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường, đặc biệt là các dòng thuốc đặc trị cần được cải thiện hơn nữa để nâng cao năng lực cạnh tranh của Pharmedic.
- Với một năm đầy biến động tỷ giá và nền kinh tế liên tục biến đổi từ lạm phát sang giảm phát trong năm 2008 và đầu 2009 đã gây khó khăn cho việc lập kế hoạch và cũng như thực hiện nhập nguyên vật liệu và máy móc của riêng Công ty và của ngành Dược nói chung.

8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH.

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.

Theo thống kê của Trung tâm thông tin công nghiệp và thương mại – Bộ Công thương, hiện nay cả nước đã có 86 doanh nghiệp đạt chuẩn GMP, trong đó có Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.

Pharmedic hiện chiếm khoảng 2% thị phần thuốc sản xuất trong nước do phần lớn danh mục là thuốc thông thường. Thuốc đặc trị mới có đơn giá cao vẫn còn là lĩnh vực độc quyền của thuốc ngoại nhập. Với kế hoạch kiên trì tiếp cận giới điều trị để chuyển đổi dần thói quen chi tin hàng ngoại, thị phần của Pharmedic sẽ tăng dần đến 5% sau 3 đến 4 năm.



PHARMEDIC

Pharmedic đã xây dựng được mạng lưới phân phối chủ động, phủ rộng khắp nước, được xếp thứ hạng cao trong ngành. Trong tương lai, Công ty vẫn tiếp tục đầu tư để phủ sâu hơn, phương tiện đa dạng hơn, rút ngắn thời gian cung ứng qua hệ thống trạm chuyển tải để dòng hàng hóa cung ứng đều đặn và liên tục.

Thương hiệu Pharmedic đã quen thuộc về thuốc thông thường, được đánh giá hạng trung về doanh số nhưng hàng đầu về chất lượng sản phẩm. Công ty sẽ cố gắng nâng cao doanh số thông qua việc tập trung đầu tư vào một số nhóm sản phẩm đặc trị với sản lượng lớn, nổi bật trong ngành.

So sánh Pharmedic và một số doanh nghiệp Dược niêm yết trên HoSE và HaSTC (*xem cơ sở lựa chọn các công ty so sánh ở phần V.3*) trên các phương diện:

Quy mô và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008 (ĐVT: Tỷ đồng)

Doanh nghiệp	Vốn điều lệ	Tổng tài sản	DTT	LNST	Tỷ lệ LNST/VCSH (*)	Tỷ lệ LNST/Tổng TS	Tỷ lệ LNST/DTT
PHARMEDIC	64,82	103,36	170,98	21,18	26,6%	20,5%	12,4%
DHG	200	1.133,0	1.513,17	137,0	18,5%	12,1%	9,1%
IMP	116,6	596,4	561,8	58,3	11,4%	9,8%	10,4%
OPC	81,9	256,6	218,5	31,3	13,4%	12,2%	14,3%
DCL	97,8	551,4	474,9	46,1	17,1%	8,4%	9,7%
DHT	41,23	234,58	583,7	11,4	27,6%	4,9%	2,0%

Nguồn: Pharmedic và HoSE và HaSTC

(*)VCSH thuộc về cổ đông (không bao gồm Quỹ khen thưởng và Phúc lợi)

Nếu xét về quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh thì Pharmedic không phải là một doanh nghiệp lớn trong ngành Dược thể hiện ở mức vốn điều lệ của Công ty chỉ là 64,82 tỷ đồng (so sánh với các doanh nghiệp Dược điển hình ở bảng trên, ngoại trừ DHT) và tổng giá trị tài sản chỉ là 103,36 tỷ đồng (so sánh với các doanh nghiệp Dược ở trên có tổng giá trị tài sản từ trên 250 tỷ đồng).

Do Công ty có quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh nhỏ, chủ yếu tập trung vào hoạt động sản xuất thuốc và phân phối thuốc tự sản xuất (phần lớn các doanh nghiệp Dược có thêm các hoạt động sản xuất kinh doanh khác như nhập khẩu và phân phối thuốc cho các hãng Dược



PHARMEDIC

nước ngoài, mua bán nguyên liệu thuốc, sản xuất dụng cụ y tế...) nên Công ty có doanh số và lợi nhuận không cao so với các doanh nghiệp khác.

Tuy nhiên, khi xét về hiệu quả hoạt động kinh doanh thì Pharmedic là một trong những doanh nghiệp hoạt động với hiệu quả cao thể hiện ở tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản và Lợi nhuận sau thuế trên doanh thu luôn ở mức cao so với các doanh nghiệp cùng ngành.

Tính độc lập với chủ nợ và mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp năm 2008:

Doanh nghiệp	Nợ / Tổng tài sản	VCSH/ Tổng nguồn vốn
PHARMEDIC	22,9%	77,1%
DHG	35,4%	64,3%
IMP	13,5%	86,4%
OPC	7,2%	92,8%
DCL	50,5%	49,5%
DHT	64,6%	35,4%

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán của Pharmedic, thông tin được công bố trên HoSE và HaSTC.

Công ty có tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn khá cao so với các doanh nghiệp trong ngành (ngoại trừ IMP và OPC). Các khoản nợ được huy động trong ngắn hạn để đáp ứng nhu cầu về vốn lưu động (xem phần IV-11.1 -f)

Năng lực hoạt động năm 2008:

Doanh nghiệp	Vòng quay Tổng tài sản	Vòng quay Hàng tồn kho
PHARMEDIC	1,76	3,42
DHG	1,40	3,40
IMP	0,94	2,16
OPC	0,85	1,98
DCL	0,86	2,81
DHT	2,50	3,93

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán của Pharmedic, thông tin được công bố trên HoSE và HaSTC.

Hiệu quả hoạt động của Pharmedic là tốt hơn hoặc tương đương các doanh nghiệp Dược niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh nếu xét về khía cạnh vòng quay tổng tài sản và vòng quay hàng tồn kho.



PHARMEDIC

Hiệu quả sản xuất kinh doanh năm 2008

Năm 2008, các chỉ tiêu lợi nhuận của Công ty đều cao hơn các doanh nghiệp Dược niêm yết được so sánh, ngoại trừ chỉ số Lợi nhuận so với doanh thu thuần có phần thấp hơn không đáng kể so với Công ty Cổ phần Dược OPC. Cụ thể:

Doanh nghiệp	LNST/DT thuần	LNST/Tổng tài sản	LNST/VCSH (*)	LN từ HĐKD/DTT
PHARMEDIC	12,4%	20,5%	26,6%	17,1%
DHG	8,8%	12,0%	18,5%	10,1%
IMP	10,4%	9,8%	11,4%	13,4%
OPC	14,3%	12,2%	13,4%	15,5%
DCL	9,7%	8,4%	17,1%	10,6%
DHT	2,0%	4,9%	27,6%	2,3%

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán của Pharmedic, thông tin được công bố trên HoSE và HaSTC.

(*) VCSH thuộc về cổ đông (không bao gồm Quỹ Khen thưởng và Phúc lợi)

8.2. Triển vọng phát triển của ngành.

• Ngành công nghiệp Dược thế giới

Trong tổng doanh số của thị trường Dược phẩm thế giới, doanh số của thị trường Bắc Mỹ và Châu Âu chiếm 77%, doanh số của thị trường Châu Á, Châu Phi và Australia chiếm 18,9% và phần còn lại thuộc về Châu Mỹ La tinh. Trong thị trường Châu Á, Châu Phi và Australia, Nhật Bản đã chiếm hơn phân nửa doanh số của thị trường. Hiện nay theo thống kê thì 2/3 giá trị sản lượng thuốc trên thế giới được sản xuất từ các nước công nghiệp phát triển như Mỹ, Nhật, Đức, Pháp, Anh.

Theo dự báo của IMS Health đưa ra ngày 29 tháng 10 năm 2008 thị trường Dược phẩm thế giới năm 2009 có thể đạt mức tăng trưởng từ 4,5% đến 5,5% với doanh thu trên 820 tỷ USD. Dự báo này phản ánh tốc độ tăng trưởng ở mức 2 con số của thị trường Dược phẩm tại các nước mới nổi trong khi tốc độ tăng trưởng tại các thị trường đã phát triển có thể chậm lại.

Nhu cầu tại các nước đang phát triển sẽ tăng lên khi xu hướng bệnh mắc phải chuyển từ các loại viêm nhiễm cấp tính sang các loại bệnh như cholesterol cao và tiểu đường có liên quan đến bệnh béo phì và sự già đi của dân số. Chi phí chữa các loại bệnh cũng tăng lên vì những loại

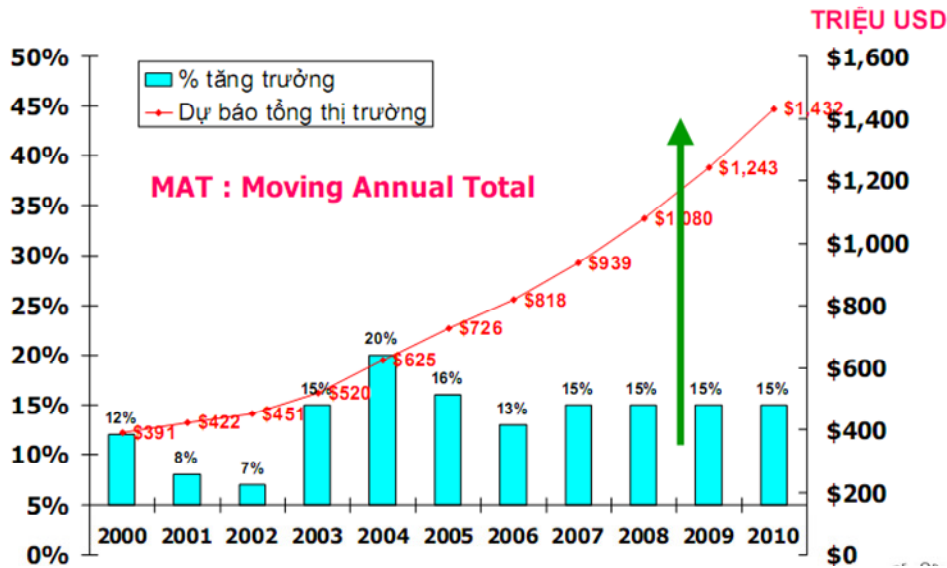


PHARMEDIC

bệnh này đòi hỏi phải uống thuốc hàng ngày. Doanh thu của các loại Dược phẩm thông thường trên thị trường thế giới tăng 14% đến 15% trong năm 2008 đạt 70 tỷ USD.

- **Ngành công nghiệp Dược Việt Nam**

Tiềm năng phát triển của thị trường dược



(Nguồn: Cục Quản lý Dược)

Theo báo cáo tổng hợp của Chuyên gia chương trình SIDA 2003, Công nghiệp Dược Việt Nam đang ở mức độ phát triển từ 2,5 - 3 theo thang phân loại 1 - 4 của WHO.





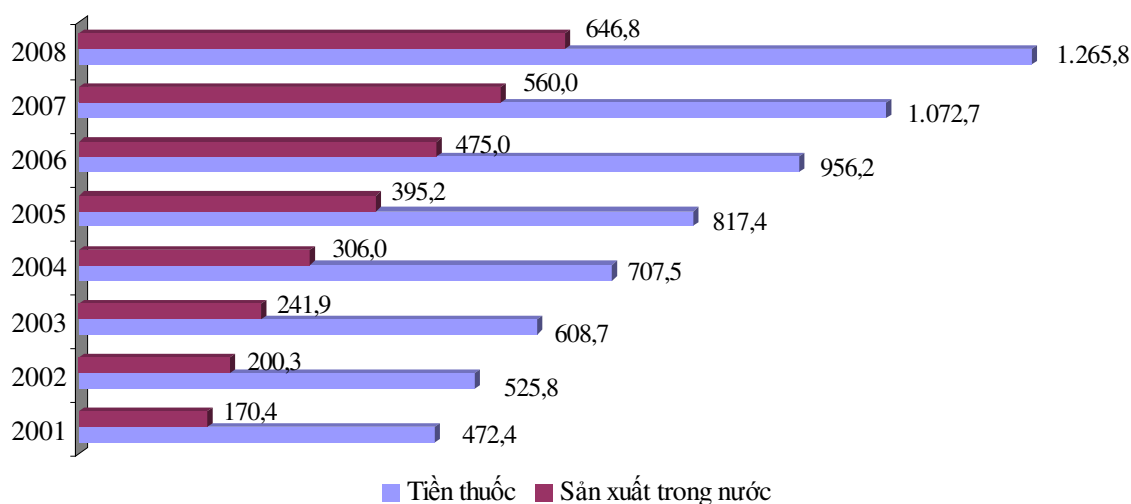
PHARMEDIC

Một số chỉ tiêu phản ánh thực trạng ngành Dược Việt Nam trong những năm vừa qua:

Năm	Tổng trị giá tiền thuốc sử dụng (1000 USD)	Thuốc sản xuất trong nước		
		Trị giá (1000 USD)	% trên tổng giá trị	Tăng trưởng (%)
2001	472.356	170.390	36,10	100,00
2002	525.807	200.290	38,10	117,55
2003	608.699	241.870	39,74	120,76
2004	707.535	305.950	43,24	126,48
2005	817.396	395.157	48,34	129,16
2006	956.223	475.000	49,67	120,21
2007	1.072.672	560.000	52,21	117,89
2008	1.265.753	646.800	51,10	115,50

Nguồn: Cục quản lý Dược Việt Nam và Tạp chí Thông tin Thương mại

Tăng trưởng sản xuất, kinh doanh thuốc ở Việt Nam (Tỷ USD)





PHARMEDIC

Từ sơ đồ trên, chúng ta nhận thấy ngành công nghiệp Dược Việt Nam đã có những bước phát triển. Sản xuất trong nước vốn chỉ đáp ứng được 36,1% nhu cầu tiêu thụ trong năm 2001, đã từng bước tăng dần tỷ trọng lên 43,24% trong năm 2004 và 51,1% trong năm 2008. Tuy nhiên, thuốc sản xuất trong nước chủ yếu là những sản phẩm thông thường, hết bản quyền. Các sản phẩm đặc trị còn phụ thuộc nguồn nhập khẩu.

Số lượng các nhà máy sản xuất đạt chuẩn GMP cũng tăng dần qua các năm. Tháng 12 năm 2006, trong tổng số 93 cơ sở sản xuất thuốc tân Dược mới chỉ có 66 cơ sở đạt chuẩn GMP. Đến tháng 11 năm 2007, số lượng cơ sở sản xuất đạt chuẩn GMP tăng lên thành 74 cơ sở. Hiện nay, tổng số doanh nghiệp đạt chuẩn GMP là 86 doanh nghiệp.

Theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt “Chiến lược phát triển ngành Dược giai đoạn đến 2010”, mục tiêu cụ thể của ngành Dược đến 2010 là:

- Đầu tư công nghệ hiện đại, đổi mới trang thiết bị và đổi mới quản lý, để ngành công nghiệp Dược từng bước đáp ứng nguồn nguyên liệu làm thuốc. Đến hết năm 2010, tất cả các cơ sở sản xuất, kinh doanh, nghiên cứu và kiểm nghiệm Dược phẩm đều đạt tiêu chuẩn thực hành tốt (Good Practice – GP)
- Xây dựng cơ sở công nghiệp sản xuất kháng sinh và hóa Dược, sản xuất các nguyên liệu làm thuốc có thể mạnh, đặc biệt từ Dược liệu.
- Cung ứng đủ thuốc thường xuyên và có chất lượng, không để thiếu các thuốc thuộc danh mục thuốc thiết yếu, thuốc cho các chương trình, mục tiêu y tế quốc gia (thuốc phòng chống sốt rét, phòng chống lao, phòng chống bướu cổ...). Chú trọng bảo đảm đầy đủ các dịch vụ cung ứng thuốc cho nhân dân vùng khó khăn.
- Bảo đảm sử dụng thuốc hợp lý, an toàn và hiệu quả.
- Bảo đảm sản xuất từ trong nước 60% nhu cầu thuốc phòng bệnh và chữa bệnh của xã hội; mức tiêu dùng thuốc bình quân đạt 12 -15 USD/người/năm; có 1,5 Dược sĩ đại học/10.000 dân.

Với mục tiêu mức tiêu dùng thuốc bình quân đạt 12 – 15 USD/người/năm và tham khảo Bảng số liệu phản ánh mối liên hệ giữa tiền thuốc bình quân đầu người và tổng giá trị tiền thuốc sử dụng trong các năm gần đây, có thể nhận định rằng tổng giá trị tiền thuốc sử dụng tại Việt Nam đến năm 2010 sẽ đạt khoảng 995 triệu USD đến 1,3 tỷ USD.



PHARMEDIC

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tiền thuốc bình quân đầu người (USD)	6	6,7	7,6	8,6	9,85	10	12,69	16,3
Tổng giá trị tiền thuốc sử dụng (1000USD)	472.356	525.807	608.699	707.535	817.396	956.223	1.072.672	1.265.753

(Nguồn: Cục Quản lý Dược Việt Nam và Tạp chí Thông tin Thương mại)

Theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “ Phát triển công nghiệp Dược và xây dựng mô hình hệ thống cung ứng thuốc của Việt Nam giai đoạn 2007 – 2015 và tầm nhìn đến năm 2020”, mục tiêu cụ thể về phát triển công nghiệp Dược Việt Nam là:

- Xây dựng và phát triển hệ thống các nhà máy sản xuất thuốc trong nước, tiến tới đáp ứng cơ bản nhu cầu về thuốc phòng và chữa bệnh cho nhân dân; bảo đảm thuốc sản xuất trong nước đáp ứng được 70% trị giá tiền thuốc vào năm 2015 và 80% vào năm 2020, trong đó thuốc thuộc danh mục thuốc thiết yếu, thuốc phục vụ cho các chương trình y tế quốc gia đáp ứng được khoảng 90% nhu cầu sử dụng.
- Tăng cường năng lực nghiên cứu khoa học bao gồm: nghiên cứu cơ bản, nghiên cứu ứng dụng, nghiên cứu triển khai và sản xuất thử nghiệm các nguyên liệu làm thuốc phục vụ phát triển công nghiệp hóa Dược và đáp ứng nhu cầu nguyên liệu sản xuất thuốc trong nước.
- Xây dựng và phát triển các nhà máy hóa Dược nhằm sản xuất và cung cấp nguyên liệu phục vụ cho công nghiệp bào chế thuốc; bảo đảm đáp ứng được 20% nhu cầu nguyên liệu phục vụ cho công nghiệp bào chế thuốc vào năm 2015 và 50% vào năm 2020.
- Phát huy tiềm năng, thế mạnh về Dược liệu và thuốc y học cổ truyền, đẩy mạnh công tác quy hoạch, nuôi trồng và chế biến Dược liệu, xây dựng ngành công nghiệp bào chế thuốc từ Dược liệu và thuốc y học cổ truyền trở thành một phần quan trọng của ngành Dược Việt Nam; bảo đảm số lượng thuốc có nguồn gốc từ Dược liệu và thuốc y học cổ truyền chiếm 30% số thuốc được sản xuất trong nước vào năm 2015 và 40% vào năm 2020.



PHARMEDIC

Như vậy, với các chính sách thúc đẩy ngành công nghiệp Dược trong nước của Chính phủ, có thể thấy rằng thị trường Dược trong nước còn tiềm năng phát triển rất lớn cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước, nhất là các doanh nghiệp đạt chuẩn GMP.

8.3. Định hướng chiến lược phát triển của Công ty.

a. *Củng cố và phát triển thị trường tiêu thụ.*

Với mục đích tăng doanh số, duy trì tốc độ phát triển hàng năm từ 8 – 10% trong những năm tới và chiếm vị trí số 1 trong số các Công ty sản xuất kinh doanh Dược phẩm trực thuộc thành phố Hồ Chí Minh, Công ty đã có một số chiến lược cụ thể để phát triển thị trường tiêu thụ như sau:

- Dự kiến hàng năm Công ty sẽ đưa ra thị trường từ 6 đến 10 mặt hàng mới.
- Cải tiến mẫu mã và nâng cao chất lượng hơn nữa đối với các sản phẩm đã có vị trí cao trên thị trường.
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu sản xuất các mặt hàng có trong danh mục thuốc thiết yếu của Bộ Y tế và các sản phẩm phục vụ giới bình dân và trung lưu.
- Nhờ có nhà máy đạt GMP – WHO, Công ty sẽ tiến tới hợp tác sản xuất gia công một vài mặt hàng đang lưu hành tại Việt Nam của một số Công ty Dược nước ngoài.
- Tăng cường công tác tuyên truyền quảng cáo, tăng cường các đội giao hàng thu nợ đi xuống nông thôn và đặc biệt là phát triển, đẩy mạnh chương trình “Thuốc về nông thôn, về miền núi“. Ngoài các khách hàng quan trọng tại các thành phố, thị xã, Công ty sẽ phát triển thêm các khách hàng điểm tựa tại các vùng sâu, vùng xa.
- Thường xuyên củng cố các mối quan hệ và uy tín với các nhà cung cấp và các khách hàng là bạn hàng truyền thống của Công ty trong những năm qua.
- Mở rộng thị trường và chuẩn bị mọi thủ tục cần thiết để mở rộng xuất khẩu

b. *Phát triển nguồn nhân lực.*

Pharmedic luôn xem nguồn nhân lực là tài sản quý giá nhất mang lại thành công cho Công ty và vấn đề phát triển nguồn nhân lực là một trong những vị trí ưu tiên hàng đầu. Nhận thức được rằng lĩnh vực sản xuất kinh doanh Dược phẩm là lĩnh vực đòi hỏi đội ngũ lãnh đạo, cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm, Pharmedic đã có chiến lược phát triển nguồn nhân lực trong những năm tới như sau:



PHARMEDIC

- Thường xuyên tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ công nhân viên tham gia các khoá đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn;
- Thực hiện trẻ hóa đội ngũ, tuyển dụng các nhân viên có tuổi đời thấp, có trình độ và sức khoẻ;
- Cung cấp điều kiện làm việc tốt, thực hiện chế độ lương theo hướng tạo động lực thúc đẩy sự đóng góp tích cực của người lao động và thực hiện chế độ khen thưởng kịp thời đối với các nhân viên, tập thể phòng ban có thành tích xuất sắc, có sáng kiến tạo lợi nhuận cho Công ty nhằm khuyến khích người lao động phát huy tối đa năng lực của mình;
- Lựa chọn những nhân viên trẻ, có trình độ, năng lực, đạo đức để đào tạo chuẩn bị cho đội ngũ quản lý kế thừa của Công ty.

c. Các chiến lược phát triển khác.

- Triển khai áp dụng hệ thống thông tin quản lý doanh nghiệp (E.R.P: Enterprise Resources Planning) nhằm chuẩn hóa các quy trình hoạt động, tăng lượng thông tin quản lý, sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực, kiểm soát và thực hiện tốt các kế hoạch kinh doanh.
- Mua thêm đất để xây dựng thêm kho, nới rộng phân xưởng sản xuất thuốc nhỏ mắt và nhỏ mũi do nhu cầu ngày càng tăng.
- Xây dựng thêm phân xưởng sản xuất thuốc bổ cao cấp dưới dạng ống uống.
- Đầu tư và đổi mới một số trang thiết bị.

9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

9.1 Số lượng người lao động trong Công ty:

	2006	2007	2008
TỔNG SỐ LAO ĐỘNG	569	589	591
Trong đó			
- Trên đại học	-	5	5
- Đại học	105	103	102
- Trung học	67	72	74
- Sơ cấp	397	409	410

Nguồn: Pharmedic



PHARMEDIC

9.2 Chính sách đối với người lao động

a. Chế độ làm việc.

Thời gian làm việc:

- Tại trụ sở:
 - o Buổi sáng: từ 7 giờ 30 đến 12 giờ.
 - o Buổi chiều: từ 13 giờ đến 16 giờ 30.
 - o Ngày nghỉ hàng tuần: thứ bảy và chủ nhật.
- Tại nhà máy:
 - o Buổi sáng: từ 6 giờ 15 đến 11 giờ 15.
 - o Buổi chiều: từ 12 giờ 15 đến 15 giờ 15.
 - o Ngày nghỉ hàng tuần: thứ bảy và chủ nhật.
- Giữa mỗi buổi làm việc có giải lao 15 phút.
- Thời gian làm việc hàng ngày được giảm 1 giờ cho:
 - o Phụ nữ mang thai từ tháng thứ 7.
 - o Phụ nữ nuôi con dưới 12 tháng tuổi, kể cả con nuôi hợp pháp, và giảm 2 giờ cho phụ nữ sinh đôi.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết:

- Người lao động được nghỉ phép 12 ngày không kể ngày đi đường. Riêng bộ phận sản xuất có độc hại được nghỉ 14 ngày. Phép của năm được nghỉ chậm nhất vào cuối tháng 5 năm sau. Số ngày nghỉ hàng năm được tăng theo thâm niên làm việc tại cơ quan, cứ đủ 5 năm được tăng thêm 1 ngày. Tùy theo thời gian công tác trong năm, người lao động được hưởng số ngày phép tương ứng, mỗi tháng công tác được hưởng 1 ngày phép.
- Nhân viên được nghỉ lễ, tết 09 ngày theo quy định của bộ Luật Lao động.

Nghỉ khác:

- Ngoài ngày phép năm, người lao động còn được nghỉ 3 ngày hưởng đủ lương trong các trường hợp kết hôn; tử thân phụ mẫu, vợ hoặc chồng, con qua đời; gia đình bị thiên tai, hỏa hoạn. Riêng trường hợp con lập gia đình, cha mẹ được nghỉ 1 ngày.



PHARMEDIC

- Mỗi năm người lao động được hưởng chế độ ngày đi đường để về thăm tứ thân phụ mẫu theo quy định như sau: (đi và về)
 - o Từ 151 km đến 500 km: 1 ngày.
 - o Từ 501 km đến 1000 km: 2 ngày.
 - o Trên 1000 km: 3 ngày.

b. Chính sách tuyển dụng, đào tạo.

Tuyển dụng: Công ty rất chú trọng tới công tác tuyển dụng những người có chuyên môn và tay nghề cao.

Đào tạo: Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, kỹ năng về nghiệp vụ chuyên môn, khuyến khích người lao động học tập nâng cao trình độ công tác và đạo đức nghề nghiệp. Công ty có chính sách hỗ trợ từ 50% đến 100% kinh phí cho cán bộ công nhân viên tham gia các đợt tập huấn, các khóa học.

c. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi.

Chính sách lương: Cơ cấu tiền lương gồm hai phần:

- o Lương chính: được tính bằng lương tối thiểu nhân với hệ số lương. Lương chính được tính căn cứ vào bảng chấm công hàng tháng và các quy định về lương của Nhà nước. Lương chính được lãnh vào tuần đầu của tháng sau.
- o Lương sản phẩm: hưởng theo doanh số bán hàng tính theo sản phẩm; tính theo mức lương và ngày công; được lãnh 2 kỳ vào ngày 15 và 25 của tháng sau.

Cuối tháng 6 hàng năm, Công ty xét nâng lương cho những người đủ 36 tháng giữ bậc lương và các trường hợp đặc cách.

Người tiếp xúc với độc hại trong Công ty (bụi, tiếng ồn, hóa chất,...thủ quỹ, thủ kho, làm việc với máy vi tính) được hưởng phụ cấp 5%, 7%, 10% mức lương cơ bản tùy công việc đảm nhận.

Chính sách thưởng: Hàng năm Công ty xét khen thưởng theo tiêu chuẩn bình bầu A,B,C. Ngoài ra, Công ty còn quyết định khen thưởng đặc biệt sau khi tham khảo ý kiến của Hội đồng xét khen thưởng trong các trường hợp sau:

- o Sáng tạo công nghệ mới hoặc hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao mang lại hiệu quả kinh tế lớn.



PHARMEDIC

- o Tìm được biện pháp đặc biệt đẩy mạnh doanh số bán ra.

Bảo hiểm và phúc lợi: Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật. Công ty thực hiện các chế độ phúc lợi, các chế độ về thai sản, bảo hiểm tai nạn lao động theo Luật lao động .v.v... Ngoài ra, hàng năm Công ty còn tổ chức cho cán bộ công nhân viên đi nghỉ mát , tham quan du lịch trong và ngoài nước.

10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của những năm tiếp theo.

Mức cổ tức Pharmedic chi trả cho cổ đông các năm như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
LN sau thuế/ Vốn điều lệ	39,9%	45,2%	32,7%
Cổ tức (tính trên mệnh giá)	16,2%	18,1%	17,3%

Nguồn: Pharmedic

11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản.

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam.

a. Trích khấu hao tài sản cố định.

Công ty áp dụng trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng, xác định trên cơ sở thời gian hữu dụng ước tính của tài sản và phù hợp với hướng dẫn theo Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003 của Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Số năm khấu hao cho từng nhóm tài sản như sau:



PHARMEDIC

Nhà cửa, vật kiến trúc:	05 - 30 năm
Máy móc, thiết bị:	05 - 10 năm
Phương tiện vận tải:	05 - 08 năm
Thiết bị văn phòng:	03 - 08 năm
Tài sản cố định khác:	05 - 08 năm

b. Mức thu nhập bình quân.

Bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động năm 2006 là 4.050.000 đồng/người. Năm 2007, bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động tăng lên 4.204.137 đồng/người và năm 2008 là 5.248.173 đồng/người. Đây là mức thu nhập khá so với các doanh nghiệp khác trong ngành trên địa bàn.

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm từ năm 2005 đến 2008, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d. Các khoản phải nộp theo luật định.

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế Giá trị gia tăng, thuế Thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước. Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic năm 2008 là 28% thu nhập chịu thuế và kể từ năm 2009 trở đi là 25%.

e. Trích lập các quỹ.

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành.



PHARMEDIC

ĐVT: VND

	2007	% LNST	2008	% LNST
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	20.645.785.894		21.179.123.350	
Trích lập các quỹ, trong đó:	11.761.806.789		12.066.735.719	
- Quỹ đầu tư phát triển	6.190.424.626	30,0	6.350.913.537	30,0
- Quỹ dự phòng tài chính	1.031.737.438	5,0	1.058.485.589	5,0
- Quỹ khen thưởng phúc lợi	4.539.644.725	22,0	4.657.336.593	22,0
<i>Đã trích trong năm</i>	<i>3.480.957.537</i>		<i>2.259.000.000</i>	
<i>Trích thêm vào năm sau</i>	<i>1.058.687.188</i>		<i>2.398.336.593</i>	

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ và Báo cáo của Ban Kiểm soát năm 2007 và 2008 của Pharmedic

f. Dư nợ vay:

ĐVT: VND

Đối tượng	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
Vay ngắn hạn	6.846.160.196	4.045.000.000	13.289.432.685
Vay ngân hàng	2.981.160.196	-	7.639.432.685
Vay CBCNV	3.865.000.000	4.045.000.000	5.650.000.000

Nguồn: trích Báo cáo kiểm toán năm 2006, 2007 và 2008 .

Khoản vay ngắn hạn được huy động từ Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam tháng 2 năm 2008 với mục đích bổ sung vốn lưu động. Khoản vay tín chấp từ cán bộ công nhân viên trong Công ty được huy động bổ sung cho nguồn vốn lưu động với lãi suất huy động 1,10%/tháng. Tuy nhiên, đến cuối quý 1 năm 2009, các khoản vay này đã được tất toán.



PHARMEDIC

g. Tình hình công nợ hiện nay.

❖ Các khoản phải thu: ĐVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Phải thu khách hàng	10.300.955.278	10.558.340.317	17.928.461.052
Trả trước cho người bán	683.756.698	1.115.889.149	2.103.113.430
Các khoản phải thu khác	156.570.205	46.218.429	230.599.575
Dự phòng phải thu khó đòi	-	-	-
Tổng cộng	11.141.282.181	11.720.447.895	20.262.174.057

Nguồn: trích Báo cáo kiểm toán năm 2006, 2007 và 2008.

Khách hàng chủ yếu của Công Ty là khối điều trị, các Công Ty Dược tại TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh. Trong năm 2008, Ban Giám đốc Công Ty đã điều chỉnh tăng thời hạn thanh toán cho khách hàng ở Khối điều trị và khối các Công ty Dược nhằm hỗ trợ tiêu thụ và tạo quan hệ tốt với khách hàng trong giai đoạn khó khăn của kinh tế. Ngoài lý do doanh thu tăng lên, đây là nguyên nhân dẫn đến số dư khoản phải thu tăng so với hai năm trước.

Các khách hàng ở hai khối này đều là các khách hàng quen thuộc lâu năm và thường có uy tín thanh toán tốt trong quá khứ như Công ty Dược Sài Gòn (cổ đông lớn), Công ty Cổ phần Dược Vacopharm, Công ty Cổ phần Dược phẩm Tipharco, ... Do đó, việc lập dự phòng là không cần thiết vì khả năng thu hồi nợ cao.



PHARMEDIC

❖ Các khoản phải trả:

ĐVT: VND

CHỈ TIÊU	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Nợ ngắn hạn	18.712.543.252	18.326.953.942	23.641.503.465
Vay và nợ ngắn hạn	6.846.160.196	4.045.000.000	13.289.432.685
Phải trả người bán	2.210.818.079	3.227.970.973	168.562.053
Người mua trả tiền trước	3.995.914	75.744.478	58.943.739
Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	2.016.184.886	2.952.453.861	2.399.828.591
Phải trả công nhân viên	5.166.974.898	5.473.233.970	3.343.901.919
Các khoản phải trả, phải nộp khác	2.468.409.279	2.552.550.660	4.380.834.478
Nợ dài hạn	272.631.912	280.562.518	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	272.631.912	280.562.518	-
Tổng cộng	18.985.175.164	18.607.516.460	23.641.503.465

Nguồn: trích Báo cáo kiểm toán năm 2006, 2007 và 2008.

Khoản vay và nợ ngắn hạn, xem phần (f) ở trên

Năm 2008, Công ty đã huy động được nguồn vốn vay ngắn hạn để thanh toán các khoản nợ phải trả nhà cung cấp làm số dư nợ phải trả tương ứng giảm xuống đáng kể so với số dư cuối năm 2007.

Chiếm hơn 91% trong số dư Các khoản phải trả khác là cổ tức phải trả cho cổ đông được ghi nhận tại thời điểm cuối năm. Mặc dù tỷ lệ cổ tức (trên mệnh giá) năm 2008 là 17,3%, thấp hơn 0,74% so với tỷ lệ cổ tức của năm 2007, nhưng số dư cổ tức cuối năm tăng lên do số lượng cổ phiếu tăng lên 6.481.634 từ 4.566.900 cổ phiếu cuối năm 2007.



PHARMEDIC

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,26	2,71	2,70
- Hệ số thanh toán nhanh	0,92	1,23	1,16
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Nợ/Tổng tài sản	22,5%	20,4%	22,9%
- Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản ⁽¹⁾	77,5%	79,7%	77,1%
- Nợ/Vốn chủ sở hữu ⁽¹⁾	29,0%	25,5%	29,7%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay tổng tài sản ⁽²⁾	1,64	1,77	1,76
- Vòng quay hàng tồn kho ⁽²⁾	3,27	3,70	3,42
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	13,1%	13,3%	12,4%
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	21,5%	22,6%	20,5%
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu ⁽³⁾	27,9%	29,3%	26,6%
- Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	18,1%	18,5%	17,1%

⁽¹⁾: Tổng vốn chủ sở hữu, bao gồm Quỹ khen thưởng phúc lợi

⁽²⁾: Tổng tài sản và hàng tồn kho bình quân của số dư đầu kỳ và cuối kỳ tính toán

⁽³⁾: Vốn chủ sở hữu thuộc về cổ đông, không bao gồm Quỹ khen thưởng phúc lợi

Nhận xét:

Về khả năng thanh toán:

Khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của Công ty năm 2008 và 2007 tốt hơn năm 2006. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty phản ánh mức độ ổn định của Công ty trong việc đáp ứng nhu cầu thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Nếu loại bỏ giá trị không chắc chắn của hàng tồn kho và tập trung vào những tài sản có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành tiền mặt thì dù trong năm 2006 Công ty chưa đáp ứng nhu cầu thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn (một đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 0,92 đồng tài sản ngắn hạn để chuyển đổi thành tiền) nhưng đến năm 2007 và 2008 khả năng thanh toán nhanh tăng lên rõ rệt.



PHARMEDIC

Về cơ cấu vốn:

Tính độc lập của Pharmedic đối với các chủ nợ (ngân hàng, nhà cung cấp ...) khá ổn định qua các năm. Tỷ lệ nợ trên tổng tài sản luôn được duy trì ở mức trên 20% và dưới 23%. Các khoản vay chủ yếu là nợ huy động ngắn hạn để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động. *(Xem so sánh với các công ty Dược trong ngành ở phần IV.8.1)*

Về năng lực hoạt động:

Trong một năm, số vòng quay của tổng tài sản luôn lớn hơn 1 và số vòng quay của hàng tồn kho luôn lớn hơn 3. Công ty duy trì các chỉ số này ở mức ổn định qua các năm. *(Xem so sánh với các công ty Dược trong ngành ở phần IV.8.1)*

Về khả năng sinh lời:

Năm 2008 là năm khó khăn của các doanh nghiệp dưới tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế và cạnh tranh ngày càng lớn trong ngành Dược nên sự suy giảm tỷ lệ lợi nhuận là khó tránh khỏi. Tuy nhiên, Công ty đã nỗ lực để hạn chế ảnh hưởng của đợt suy giảm lên hiệu quả hoạt động kinh doanh. Các tỷ lệ sinh lời năm 2008 giảm nhẹ so với năm 2007 nhưng vẫn đảm bảo tỷ lệ LNST/Tổng tài sản lớn hơn 20% và LNST/VCSH trên 26%. *(Xem so sánh với các công ty Dược trong ngành ở phần IV.8.1)*



PHARMEDIC

12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng Quản trị:

a. Ông TRẦN VĂN NHIỀU.

- Chức vụ hiện tại: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020681380 Ngày cấp: 17/8/2007 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 26/12/1929
- Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tiền Giang
- Địa chỉ thường trú: Số 3, Nguyễn Thiện Thuật, Phường 14, Quận Bình Thạnh, TP.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 9 200 502
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ cao cấp
- Quá trình công tác:
 - 1951 - 1955: học Đại học Y Dược Sài Gòn – Tốt nghiệp Dược sĩ Đại học
 - 1955 - 1975: làm nghề Dược sĩ bán lẻ thuốc tại 143 Bến Vân Đồn, Quận 4, Sài Gòn (làm ngoài giờ hành chính)
 - 01/1958 – 06/1965: Giám đốc trường Dược tá và cán sự Dược khoa
 - 06/1965 – 09/1969: Giám đốc Nha Tiếp vận Y tế thuộc Bộ Y tế cũ
 - 09/1969 – 12/1973: Đồng lý văn phòng Bộ Y tế cũ
 - 01/1975 – 04/1975: Phụ tá Tổng trưởng Y tế Bộ Y tế cũ
 - 04/1975 – 03/1978: Học tập cải tạo
 - 03/1978 – 06/1979: Chuyên viên cấp 1 tại Công ty Dược phẩm cấp 2



PHARMEDIC

- 06/1979 – 04/1981: Chuyên viên cấp 2 tại Công ty Dược phẩm cấp 2
 - 04/1981 – 09/1981: Chuyên viên cấp 4 tại Công ty Dược
 - 09/1981 – 07/1983: Giám đốc Công ty Xuất Nhập khẩu Dược phẩm Pharimex
 - 07/1983 – 09/1997: Giám đốc Xí nghiệp Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
 - 09/1997 đến nay : Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
 - Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Chủ tịch Hội bảo trợ người tàn tật và trẻ em mồ côi thành phố Hồ Chí Minh.
 - Số cổ phiếu nắm giữ: 39.654 cổ phiếu
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 39.654 cổ phiếu
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không có
 - Các khoản nợ đối với Công ty: Không
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 - Lợi ích liên quan với Công ty: Không

b. Bà MAI THỊ BÉ.

- Chức vụ hiện tại: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 020096087 Ngày cấp: 12/11/2008 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 15/5/1942
- Nơi sinh: Thừa Thiên Huế
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thừa Thiên Huế
- Địa chỉ thường trú: 99 Nguyễn Tất Thành, Phường 13, Quận 4, TP.HCM



PHARMEDIC

- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 9 200 502
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học
- Quá trình công tác:
 - 1971 – 1974: Đứng tên Dược phòng tại 81 đường Hoàng Diệu, Sài Gòn
 - 1974 – 1975: Đứng tên Dược phòng tại Châu Đốc
 - 1975 – 1981: Làm việc tại Công ty Dược cấp 2, TP. HCM
 - 1982 đến nay: làm việc tại Công ty Pharmedic (từ 06/2000 – 06/2005 : Giám đốc ; từ 06/2005 đến nay : Tổng Giám đốc)
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ: 16.630 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 16.630 cổ phiếu
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

c. Ông TRẦN VIỆT TRUNG

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020061159 Ngày cấp: 13/12/2005 Nơi cấp: CA. TPHCM
- Ngày tháng năm sinh: 27/10/1956
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam



PHARMEDIC

- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Đồng Tháp
- Địa chỉ thường trú: 466 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 2, Quận 3, TP.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 9 400 388
- Trình độ văn hóa: 10/10.
- Trình độ chuyên môn: Đại học (Dược, Kinh tế)
- Quá trình công tác:
 - 1996 – 2000: Công ty Dược và các sản phẩm sinh học (BIOPHA)
 - 2000 – 2007: Trưởng phòng Quản lý Dược Sở Y tế TP.HCM
 - 9/2007 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Dược Sài Gòn.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Tổng Giám đốc Công ty Dược Sài Gòn
- Số cổ phiếu nắm giữ: 2.560 cổ phiếu.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 2.560 cổ phiếu

+ Đại diện sở hữu: cùng đại diện sở hữu 2.815.493 cổ phiếu (# 43,44% vốn Nhà Nước) với ông Nguyễn Văn Kính và ông Phan Xuân Phong.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Lê Thị Nhi	Mẹ	1.068
2	Trần Thị Việt Ánh	Chị	1.335

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

d. Ông NGUYỄN HỮU ĐỨC.

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.



PHARMEDIC

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020083962 Ngày cấp: 23/2/1999 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 22/11/1952
- Nơi sinh: Sài Gòn
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nam Ninh
- Địa chỉ thường trú: 145 Nhật Tảo, Phường 8, Quận 10, TP.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 8 295 641
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Dược học
- Quá trình công tác:
 - 1977 đến nay: Phó Giáo sư, Giảng viên chính Khoa Dược – Đại học Y Dược TP.HCM.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Giáo sư, Giảng viên chính Khoa Dược – Đại học Y Dược TP.HCM.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 13.415 cổ phiếu
 - Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 13.415 cổ phiếu
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không.
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

e. Ông TRẦN VĂN HIẾU

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.



PHARMEDIC

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020205638 Ngày cấp: 7/6/1999 Nơi cấp: CA. TP. HCM
- Ngày tháng năm sinh: 6/5/1954
- Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: thành phố Hồ Chí Minh
- Địa chỉ thường trú: 139/106 KA Lý Chính Thắng, Phường 7, Quận 3, TP.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 9 200 300
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tài chính Doanh nghiệp
- Quá trình công tác:
 - Trước 1975: Nhân viên thuế vụ - Bộ Tài chính
 - 6/1975 – 7/1979: Nhân viên Cục Thu Nhà nước và Thuế CTN – Bộ Tài chính.
 - 8/1979 – 8/1985: Nhân viên Chi Sở Thu Quốc doanh – Sở Tài chính TP.HCM.
 - 9/1985 – 6/1989: Phó phòng Chi Sở Thu Quốc doanh - Sở Tài chính TP.HCM.
 - 7/1989 – 10/1990: Quyền Trưởng phòng Chi Sở Thu Quốc doanh - Sở Tài chính TP.HCM.
 - 11/1990 – 10/1995: Phó phòng QLTV - Sở Tài chính TP.HCM.
 - 11/1995 – 5/1997: Phó phòng cục QL Vốn và TSNN tại DN – Bộ Tài chính.
 - 6/1997 – 5/2004: Trưởng phòng Chi Cục Tài chính DN - Sở Tài chính TP.HCM.
 - 6/2004 – 5/2008: Trưởng phòng TTDV Thẩm định giá và Bán đấu giá tài sản - Sở Tài chính TP.HCM.
 - 6/2008 – 9/2008: Nghỉ việc.
 - 10/2008 đến nay: Chuyên viên Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.



PHARMEDIC

- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 9.408 cổ phiếu
- Trong đó:
 - + Sở hữu cá nhân: 9.408 cổ phiếu
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Lê Thị Đoan Trang	Con	1.335

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

f. Ông CAO TẤN TUỐC

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng Quản trị, Giám đốc Tài chính – Hành chính, Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 023091461 Ngày cấp: 8/3/2005 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 3/1/1944
- Nơi sinh: Tây Ninh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tây Ninh
- Địa chỉ thường trú: 40B Đặng Văn Ngữ, Phường 10, Quận Phú Nhuận, TP.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 8 375 043
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp tài chính
- Quá trình công tác:
 - Trước 1975: Phó Giám đốc chi nhánh Kỹ thương ngân hàng Sài Gòn.



PHARMEDIC

- Từ 1982 đến nay: Kế toán trưởng, Giám đốc Tài chính – Hành chính Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng Quản trị, Giám đốc Tài chính – Hành chính, Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ: 12.753 cổ phiếu
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 12.753 cổ phiếu
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

g. Ông HUỖNH VĂN HÓA

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020083943 Ngày cấp: 30/9/2003 Nơi cấp: CA. TPHCM.
- Ngày tháng năm sinh: 23/6/1953
- Nơi sinh: Bến Tre
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bến Tre
- Địa chỉ thường trú: 031 Lô S, Chung cư Ngô Gia Tự, Phường 2, Quận 10, TP.HCM.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 8 295 641
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học
- Quá trình công tác:



PHARMEDIC

- 1978 – 1988: Cán bộ giảng dạy khoa Dược – Đại học Y Dược TP.HCM
 - 1989 – 1993: Trưởng Ban Đào tạo khoa Dược – Đại học Y Dược TP.HCM
 - 1994 – 2006: Phó Chủ nhiệm bộ môn Bào chế Khoa Dược – Đại học Y Dược TP.HCM
 - 2007 đến nay: Chủ nhiệm bộ môn Bào chế Khoa Dược – Đại học Y Dược TP.HCM
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
 - Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ nhiệm bộ môn Bào chế Khoa Dược – Đại học Y Dược TP.HCM.
 - Số cổ phiếu nắm giữ: 4.065 cổ phiếu
 - Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 4.065 cổ phiếu
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không.

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Huỳnh Quốc Trí	Con	200

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

h. Ông NGUYỄN VĂN KÍNH

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng Quản trị, Giám đốc Chất lượng Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 021875688 Ngày cấp: 10/9/1997 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 11/10/1944
- Nơi sinh: Bến Tre
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh



PHARMEDIC

- Quê quán: Bến Tre
- Địa chỉ thường trú: 180 A Lê Văn Sĩ, Phường 10, Quận Phú Nhuận, TP.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 5 924 249
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học
- Quá trình công tác:
 - 1976 – 1982: Nhân viên Trạm nghiên cứu Dược liệu
 - 1982 – 1986: Nhân viên Xí nghiệp Dược liệu
 - 1986 – 1989: Trưởng phòng Kỹ thuật Xí nghiệp Công tư hợp doanh Pharmedic
 - 2000 đến nay: Giám đốc chất lượng Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng Quản trị, Giám đốc Chất lượng Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ: 21.074 cổ phiếu
 - Trong đó:
 - + Sở hữu cá nhân: 21.074 cổ phiếu
 - + Đại diện sở hữu: cùng đại diện 2.815.493 cổ phiếu (# 43,44% vốn Nhà Nước) với ông Trần Việt Trung và ông Phan Xuân Phong.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Huỳnh Thị Trúc Tố	Vợ	2.671

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không



PHARMEDIC

i. Ông PHAN XUÂN PHONG

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng Quản trị, Giám đốc Kinh doanh Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 023669918 Ngày cấp: 7/12/1998 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 30/8/1962
- Nơi sinh: Thừa Thiên Huế
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thừa Thiên Huế
- Địa chỉ thường trú: 260/4C Nguyễn Thái Bình, Phường 12, Quận Tân Bình, TP.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 8 375 478, 0903132132
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học, Cử nhân Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1985 – 1997: Trưởng ban Dược bệnh xá sư đoàn 330 ; Quản đốc phân xưởng thuốc tiêm XN. 150 Bộ Quốc Phòng.
 - 1997 – 1999: Trưởng phòng kinh doanh chương trình VIPHADI (phân phối thuốc ngoại nhập)
 - 2000 đến nay: Giám đốc kinh doanh Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng Quản trị, Giám đốc Kinh doanh Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ: 16.102 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 16.102 cổ phiếu



PHARMEDIC

+ Đại diện sở hữu: cùng đại diện 2.815.493 cổ phiếu (# 43,44% vốn Nhà Nước) với ông Trần Việt Trung và Ông Nguyễn Văn Kính

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

12.2. Tổng Giám đốc, Ban Giám đốc

a. Bà MAI THỊ BÉ

Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.

Lý lịch trình bày tại phần b trong danh sách HĐQT ở trên.

b. Ông CAO TẤN TUỐC

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Hành chính Tài chính Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.

Lý lịch trình bày tại phần f trong danh sách HĐQT ở trên

c. Ông NGUYỄN VĂN KÍNH

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Chất lượng Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.

Lý lịch trình bày tại phần h trong danh sách HĐQT ở trên

d. Ông PHAN XUÂN PHONG

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Kinh doanh Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.

Lý lịch trình bày tại phần i trong danh sách HĐQT ở trên.

e. Ông PHAN MINH TỊNH

- Chức vụ hiện tại: Giám đốc Sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 022629900 Ngày cấp: 27/3/2002 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 20/11/1948



PHARMEDIC

- Nơi sinh: Trà Vinh
 - Quốc tịch: Việt Nam
 - Dân tộc: Kinh
 - Quê quán: Quảng Nam
 - Địa chỉ thường trú: 99 P Cộng Hòa, Phường 4, Quận Tân Bình, TP.HCM
 - ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 7 190 074
 - Trình độ văn hóa: 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học
 - Quá trình công tác:
 - 1978 – 1979: Nhân viên nhận hàng Công ty Dược phẩm Cấp 1, TP.HCM
 - 1982 - 1983: Phụ trách thống kê tổng hợp, thuộc phòng kế hoạch nghiệp vụ Công ty XNK Trục dụng Y tế PHARIMEX
 - 1983 – 1988 : Nhân viên thống kê tổng hợp phòng kế hoạch nghiệp vụ Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
 - 1988 – 1993 : Trưởng phòng cung tiêu Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic
 - 1993 – 1996 : Trưởng phòng kế hoạch nghiệp vụ Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
 - 1996 – 2000: Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
 - 2000 – 2004: Phó Giám đốc thường trực kiêm kinh doanh Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
 - 2004 đến nay: Giám đốc Sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
 - Chức vụ hiện tại ở Công ty: Giám đốc Sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
 - Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Ủy viên Ban Thường vụ Hội Dược học TP.HCM.
 - Số cổ phiếu nắm giữ: 12.266 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 12.266 cổ phiếu



PHARMEDIC

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Phan Thị Nguyệt Thanh	Chị ruột	2.845
2	Phan Minh Bảo Ngọc	Con	534

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

12.3. Ban kiểm soát

a. Bà PHẠM THỊ HOÀNG

- Chức vụ hiện tại: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 020089587 Ngày cấp: 6/10/1994 Nơi cấp: CA TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 4/9/1953
- Nơi sinh: Quảng Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Nam
- Địa chỉ thường trú: 14 B Nguyễn Hồng, Phường 1, Quận Gò Vấp
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 8 940 142
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học Tài chính – Kế toán Công nghiệp
- Quá trình công tác:
 - 1975 – 1990: Công nhân viên Sở Tài chính TP.HCM
 - 1990 – 1996: Chuyên viên Cục thuế TP.HCM



PHARMEDIC

- 1996 – 10/2008: Chuyên viên Chi cục Tài chính doanh nghiệp – Sở Tài chính TP.HCM.
- 10/2008 đến nay: nội trợ.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Kiểm soát viên Công ty Cổ phần Dược 2/9
 - Kiểm soát viên Công ty Cổ phần Dược Gia Định.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 6.221 cổ phiếu
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 6.221 cổ phiếu
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

b. Ông LÂM BÌNH LỄ

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020205599 Ngày cấp: 9/12/1994 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 20/9/1943
- Nơi sinh: Bình Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bình Định
- Địa chỉ thường trú: 224/7 B Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 26, Quận Bình Thạnh, TP. HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 7 701 089



PHARMEDIC

- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật – Kiểm toán viên
- Quá trình công tác:
 - 1975: Chuyên viên vụ Chế độ Kế toán Bộ Tài chính (văn phòng 2)
 - 1985: Phó Trưởng phòng Kế toán Tài vụ - Tổng Công ty Xuất Nhập khẩu TP. HCM
 - 1992: Phó Tài vụ trưởng – Công ty liên doanh khu chế xuất Tân Thuận
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Tài vụ trưởng – Công ty liên doanh khu chế xuất Tân Thuận.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 15.678 cổ phiếu
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 15.678 cổ phiếu
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

c. Ông NGÔ MINH TRÍ

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020269910 Ngày cấp: 31/5/2004 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 2/5/1944
- Nơi sinh: Sài Gòn
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bình Dương



PHARMEDIC

- Địa chỉ thường trú: 373/49 Phạm Ngũ Lão, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP. HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 3 8 562 314, 0918470101
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học
- Quá trình công tác:
 - 1975 – 1980: Dược sĩ Công ty cấp 2, Công ty Dược Quận 5
 - 1980 – 2007: Nhà thuốc tư nhân
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Ủy viên Ban chấp hành Hội Dược học TP.HCM.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 16.264 cổ phiếu
 - Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 16.264 cổ phiếu
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

12.4. Kế toán trưởng

Ông CAO TẤN TƯỚC

Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic.

Lý lịch trình bày tại phần f trong danh sách HĐQT ở trên.



PHARMEDIC

13. TÀI SẢN.

- Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2008: (ĐVT : VNĐ)

KHOẢN MỤC	NGUYÊN GIÁ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI	GTCL/NG
Nhà cửa, vật kiến trúc	20.473.172.117	10.100.332.777	49,33%
Máy móc thiết bị	57.487.014.051	21.644.353.919	37,65%
Phương tiện vận tải	10.749.427.577	2.968.683.455	27,62%
Thiết bị quản lý	1.905.950.836	342.664.297	17,98%
Tài sản khác	837.600.475	192.857.772	23,03%
CỘNG	91.453.165.056	35.248.892.220	38,54%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008.

- Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng:

Pharmedic đang thực hiện thuê đất Nhà nước để tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh ở Quận 1 và Quận 12, Tp.HCM. Trước đây, tiền thuê đất được trả theo từng năm thuê. Tuy nhiên, từ cuối tháng 9 và tháng 10 năm 2008, Ủy Ban Nhân dân Tp.HCM đã có quyết định cho từng lô đất, cụ thể như sau:

Diễn giải	Diện tích (m ²)	Diện tích xây dựng (m ²)	Mục đích sử dụng
Đất và nhà 367 Nguyễn Trãi, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh, bao gồm			
Chứng nhận quyền sử dụng đất dài hạn 50 năm từ ngày 27/10/2008.	925,3	560	Văn phòng và kho
Phần phạm lộ giới tạm thời cho thuê tạm thời đến khi Nhà nước quy hoạch.	51	-	
Đất 1/67 Nguyễn Văn Quá, Quận 12, thành phố Hồ Chí Minh, bao gồm			
Chứng nhận quyền sử dụng đất dài hạn 50 năm từ ngày 30/09/2008.	3.591,9	5.100	Văn phòng và xưởng
Đất thuộc quy hoạch khu dân cư, được thuê theo ngắn hạn từng năm	5.250,7		
Tổng cộng	10.118,9	5.660	

Nguồn: Pharmedic



PHARMEDIC

Ngoài ra, Công ty đang sở hữu một số quyền sử dụng đất sau:

STT	Diễn giải	Diện tích đất (m ²)	Mục đích sử dụng
01	Đất và nhà 353/8 Nguyễn Trãi, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.	92	Làm kho
02	Đất 1/67 Nguyễn Văn Quá, Quận 12, thành phố Hồ Chí Minh	1.689,2	Làm kho
Tổng cộng		1.781,2	

Nguồn: Pharmedic

14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỐ TỨC TRONG NĂM TỚI.

14.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ.

a. Điểm mạnh:

- Với gần 30 năm trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh Dược phẩm, Dược liệu, Công ty đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm.
- Đội ngũ cán bộ công nhân viên năng động trong sản xuất kinh doanh.
- Có quan hệ tốt đẹp và lâu năm với các nhà cung cấp trong và ngoài nước nên nhu cầu về lượng nguyên vật liệu đầu vào luôn được đáp ứng đầy đủ.
- Công ty đã hoàn chỉnh Nhà máy sản xuất theo tiêu chuẩn GMP-WHO (được Bộ Y tế cấp giấy chứng nhận ngày 18/01/2007).
- Công ty có hệ thống bán hàng thuận tiện với mạng lưới các Công ty phân phối, bộ phận giao hàng chuyên nghiệp và các cộng tác viên địa phương.
- Công ty Dược Sài Gòn là cổ đông lớn và đồng thời cũng có nhiều đơn đặt hàng giá trị cao cho Công ty. Ngoài ra, nhiều khách hàng của Công ty mang tính ổn định và đã gắn bó lâu năm.
- Đội ngũ kỹ thuật viên là những người dày dặn kinh nghiệm trong nghề.

b. Điểm yếu:

- Chưa đầu tư đúng mức cho hoạt động xuất khẩu.
- Chưa mạnh dạn thương lượng với các công ty nước ngoài về gia công.
- Chưa mạnh dạn tuyển dụng các cán bộ kỹ thuật và quản lý có trình độ cao.



PHARMEDIC

- Giá thành sản phẩm của Công ty thuộc dạng trung bình so với các Công ty trong ngành đang niêm yết (năm 2008 tỷ lệ giá vốn hàng bán/doanh thu thuần của Công ty là 63,7% trong khi tỷ lệ đó ở DHG là 46,7%; IMP là 56,9%; OPC là 57,5%; DCL là 73,9%; và DHT là 86,2%). Đây là điểm yếu do quy mô hoạt động nhỏ nên không có được lợi thế về công suất.
- Khả năng cạnh tranh còn hạn chế do Công ty không đẩy mạnh chiến lược quảng bá thương hiệu, mở rộng hệ thống phân phối cũng như chưa có sản phẩm chuyên biệt có khả năng cạnh tranh cao.

c. Cơ hội:

- Môi trường đầu tư, kinh doanh thông thoáng, minh bạch và thuận lợi hơn.
- Tiếp cận với nhiều thị trường lớn, đa dạng với các điều kiện kinh doanh và cạnh tranh công bằng.
- Từ ngày 01/01/2007, theo cam kết, các doanh nghiệp nước ngoài được quyền mở chi nhánh tại Việt Nam. Điều này sẽ tạo cơ hội cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh Dược phẩm trong nước tăng cường hợp tác sản xuất, liên doanh, liên kết, thuận lợi trong tiếp cận với các đối tác kinh doanh để chuyển giao công nghệ.
- Cam kết không cho các doanh nghiệp nước ngoài phân phối trực tiếp Dược phẩm tại Việt Nam là cam kết vĩnh viễn.
- Với việc gia nhập WTO, Việt Nam cam kết giảm thuế suất đối với tất cả các loại mặt hàng, thuộc mọi lĩnh vực (trong đó có Dược phẩm) nhằm đảm bảo sự thuận lợi và dễ dàng trong lưu thông hàng hóa của các nước thành viên.

d. Nguy cơ:

- Các doanh nghiệp sản xuất Dược phẩm trong nước có nguy cơ bị mất thị phần, thị trường do phải cạnh tranh với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh, có công nghệ và dịch vụ hậu mãi tốt.
- Các doanh nghiệp sản xuất Dược phẩm trong nước có nguy cơ bị thu hẹp sản xuất, chuyển đổi sang lĩnh vực khác, thậm chí nhiều doanh nghiệp sẽ bị phá sản do không cạnh tranh được với thuốc ngoại nhập về giá cả và chất lượng.
- Các doanh nghiệp sản xuất Dược phẩm trong nước có nguy cơ bị các doanh nghiệp nước ngoài thôn tính, mua lại, chèn ép, lấy mất nhân viên.



PHARMEDIC

- Để nâng cao chất lượng thuốc đòi hỏi các doanh nghiệp sản xuất Dược phẩm trong nước phải đầu tư lớn về mặt công nghệ, từ đó dẫn đến nguy cơ đội giá thành và làm giảm khả năng cạnh tranh.
- Trong lĩnh vực nhập khẩu Dược phẩm, cạnh tranh sẽ khốc liệt hơn khi các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, chi nhánh doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam được quyền nhập khẩu trực tiếp.
- Nguy cơ tranh chấp pháp lý về quyền sở hữu công nghiệp (sáng chế, nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp) giữa các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài gia tăng.

14.2. Kế hoạch chiến lược thực hiện trong năm 2009.

a. Mục tiêu phát triển

- Tập trung mở rộng quy mô hoạt động.
- Đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm mới có chất lượng cao, đặc trị.
- Tiến hành hợp tác sản xuất gia công một vài mặt hàng đang lưu hành tại Việt Nam của một số Công ty Dược nước ngoài.
- Củng cố thị trường tiêu thụ sẵn có, mở rộng thêm thị trường mới.

b. Đầu tư

Công ty có kế hoạch đầu tư phát triển như sau:

- Xây dựng mới phòng Kiểm tra chất lượng và mở rộng kho nguyên phụ liệu, bao bì.
- Đầu tư và đổi mới một số trang thiết bị hiện đại cho sản xuất, kiểm nghiệm theo tiêu chuẩn GMP-WHO.

c. Tài chính

- Giảm tối đa chi phí tiêu hao nguyên vật liệu.
- Quản lý tài chính minh bạch, công khai.
- Thanh toán đầy đủ đúng hạn các khoản nợ vay, bảo đảm uy tín với các tổ chức tín dụng và các bạn hàng.
- Quản lý chặt chẽ công nợ của từng khách hàng cụ thể.
- Huy động thêm vốn từ cổ đông khi cần thiết.



PHARMEDIC

d. Nhân lực.

- Thu hút thêm nhân sự có năng lực trong lĩnh vực Dược phẩm.
- Thực hiện kế hoạch hỗ trợ kinh phí đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho những cán bộ nhân viên trẻ có năng lực.
- Tăng thu nhập cho người lao động và cán bộ quản lý có năng lực.

14.3. Các chỉ tiêu kế hoạch

	Thực hiện Năm 2008 (VNĐ)	Kế hoạch Năm 2009 (VNĐ)	± 2009 so với thực hiện 2008	Kế hoạch Năm 2010 (VNĐ)	± 2010 so với 2009
Doanh thu (đồng)	170.976.950.277	180.000.000.000	5,3%	200.000.000.000	11,1%
Lợi nhuận trước thuế (đồng)	29.466.587.222	30.000.000.000	1,8%	32.000.000.000	6,7%
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	21.179.123.350	22.500.000.000	6,2%	24.000.000.000	6,7%
LN sau thuế /Doanh thu	12,4%	12,5%	0,1%	12,0%	-0,5%
LN sau thuế /Vốn chủ sở hữu	26,6%	26,75%	0,2%	26,75%	-
Cổ Tức (tính trên mệnh giá)	17,3%	14%	-3,3%	14%	-

Để duy trì tốc độ tăng doanh thu hàng năm từ 8 - 10% Công Ty đã có một số chiến lược cụ thể để phát triển thị trường tiêu thụ như sau:

- Dự kiến sẽ đưa ra thị trường từ 6 đến 10 mặt hàng mới.
- Cải tiến mẫu mã và nâng cao chất lượng hơn nữa đối với các sản phẩm đã có vị trí cao trên thị trường.
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu sản xuất các mặt hàng có trong danh mục thuốc thiết yếu của Bộ Y Tế và các sản phẩm phục vụ giới bình dân và trung lưu.
- Tăng cường công tác Tiếp thị Quảng cáo, tăng cường các toán giao hàng thu nợ đi xuống nông thôn (cấp huyện và xã) và đặc biệt là phát triển, đẩy mạnh chương trình “Thuốc về nông thôn, về miền núi“. Ngoài các khách hàng quan trọng tại các thành phố, thị xã, Công Ty sẽ phát triển thêm các khách hàng tại các vùng sâu, vùng xa.
- Thường xuyên củng cố mối quan hệ với các nhà cung cấp và khách hàng của Công Ty trong nhiều năm qua.



PHARMEDIC

- Tiếp tục thúc đẩy xuất khẩu sang Campuchia, Lào và Nigeria...
- Chú trọng phát triển đội ngũ nhân lực: tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ công nhân viên tham gia các khoá đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, thực hiện trẻ hoá đội ngũ, cung cấp điều kiện làm việc tốt, thực hiện chế độ lương theo hướng tạo động lực làm việc, lựa chọn những nhân viên trẻ có trình độ, năng lực, đạo đức để đào tạo chuẩn bị cho đội ngũ quản lý kế thừa.
- Triển khai áp dụng hệ thống thông tin quản lý doanh nghiệp (E.R.P: Enterprise Resources Planning) nhằm chuẩn hóa các quy trình hoạt động, tăng lượng thông tin quản lý, sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực, kiểm soát và thực hiện tốt các kế hoạch kinh doanh.
- Xây dựng Phòng Kiểm Tra Chất Lượng và dây chuyền thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi mới tại miếng đất mới mua cạnh nhà máy khoảng 1.700 m² với chi phí ước tính trên 9 tỷ đồng.
- Hướng đến xây dựng nhà máy trong khu công nghiệp để giảm thiểu chi phí.
- Hình thành các đại lý, chi nhánh của Công Ty ở các địa bàn trọng yếu.



PHARMEDIC

15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Chúng tôi nhận thấy rằng Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic là doanh nghiệp có đội ngũ cán bộ công nhân viên có năng lực, tâm huyết cũng như kinh nghiệm và uy tín của lãnh đạo trong lĩnh vực kinh doanh Dược phẩm, Dược liệu đã tạo cho Công ty sự tăng trưởng ổn định.

Mặc khác, trong những năm qua thu nhập của hộ gia đình Việt Nam tăng trưởng ổn định, từ đó nhu cầu chăm lo đến sức khỏe của người dân ngày càng tăng. Vì vậy hoạt động kinh doanh của **Pharmedic vẫn có thể duy trì sự tăng trưởng ổn định trong những năm tới.**

Nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong năm 2008 và 2009 là có tính khả thi và **Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch đề ra.**

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY.

Không có

17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN:

Công ty không có tranh chấp kiện tụng.



PHARMEDIC

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.

LOẠI CHỨNG KHOÁN: **Cổ phiếu phổ thông**

MỆNH GIÁ: **10.000 đồng**

TỔNG SỐ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT: **6.481.634 cổ phiếu**

1. SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU BỊ HẠN CHẾ CHUYỂN NHƯỢNG THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VÀ CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Khi cổ phiếu của Công ty niêm yết trên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội, theo quy định tại Nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 về việc quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán, các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc, và Kế toán trưởng của Công ty cam kết không chuyển nhượng 100% số lượng cổ phiếu mà các thành viên này nắm giữ (173.824 cổ phiếu) trong thời gian 6 tháng kể từ khi niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu trên trong thời gian 6 tháng tiếp theo. **(HẠN CHẾ NHÓM 1)**

Theo quy định tại Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 26 PMC/HĐQT ngày 26 tháng 8 năm 2008, số lượng cổ phiếu mà cán bộ chủ chốt đã được phân phối trong đợt phát hành cổ phiếu cho cán bộ chủ chốt tháng 11/2008 (228.033 cổ phiếu) sẽ không được chuyển nhượng trong vòng 3 năm kể từ ngày 4/11/2008. **(HẠN CHẾ NHÓM 2)**



PHARMEDIC

Họ và tên	Hạn chế Nhóm 1 (CP)	Hạn chế Nhóm 2 (CP)	Chức vụ
Trần Văn Nhiều	39.654	12.073	Chủ Tịch HĐQT
Mai Thị Bé	16.630	5.224	Phó Chủ Tịch HĐQT, Tổng Giám Đốc
Trần Việt Trung	2.560	500	Thành viên HĐQT.
Nguyễn Hữu Đức	13.415	1.062	Thành viên HĐQT.
Trần Văn Hiếu	9.408	1.062	Thành viên HĐQT.
Cao Tấn Tước	12.753	4.353	Thành viên HĐQT, Giám Đốc Tài Chính Hành Chính, Kế Toán Trưởng
Huỳnh Văn Hóa	4.065	1.062	Thành viên HĐQT.
Nguyễn Văn Kính	21.074	3.831	Thành viên HĐQT, Giám Đốc Chất Lượng
Phan Xuân Phong	16.102	2.193	Thành viên HĐQT, Giám Đốc Kinh Doanh
Phạm Thị Hoàng	6.221	1.769	Trưởng Ban Kiểm Soát
Lâm Bình Lễ	15.678	1.769	Thành viên Ban Kiểm Soát
Ngô Minh Trí	16.264	1.769	Thành viên Ban Kiểm Soát
Các cán bộ chủ chốt khác (tổ trưởng, phó ban, ...)	-	191.366	
TỔNG CỘNG	173.824	228.033	



PHARMEDIC

2. GIÁ NIÊM YẾT DỰ KIẾN:

Giá tham khảo là: 40.000 đồng/cổ phiếu

3. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ THAM KHẢO:

Thị trường chứng khoán đã bắt đầu khởi sắc từ đầu đến giữa năm 2009 và nhiều chuyên gia nhận định thị trường sẽ tiếp tục ổn định đến cuối năm 2009 và thu hút nhiều sự quan tâm của nhà đầu tư. Do đó, chúng tôi sử dụng phương pháp P/E (thị giá/thu nhập cổ phiếu) để tính giá tham khảo cho cổ phiếu của Công ty dựa vào hệ số P/E của các Công ty trong ngành đang niêm yết trên HoSE và HaSTC.

Tại thời điểm định giá có 7 công ty thuộc ngành Dược hiện đang được niêm yết trên HoSE và HaSTC. Tuy nhiên, vì đặc điểm của Pharmedic là chỉ tập trung sản xuất và tiêu thụ Dược phẩm tự sản xuất nên chúng tôi chỉ lựa chọn 5 doanh nghiệp trong ngành có tỷ lệ doanh thu từ bán sản phẩm Dược tự sản xuất khá cao (hơn 70%) là DHG, IMP, DCL, OPC và DHT để so sánh hiệu quả hoạt động với Pharmedic (xem phần IV-8.1).

Trong đó, chúng tôi chỉ chọn lại 4 doanh nghiệp để làm cơ sở định giá (loại trừ DHG) vì DHG là doanh nghiệp Dược có quy mô quá lớn so với Pharmedic (Vốn điều lệ DHG hơn Pharmedic gấp 3 lần, Tổng tài sản gấp 11 lần, Doanh thu thuần gấp hơn 8 lần), thương hiệu mạnh nên cổ phiếu DHG cũng được sự nhận biết rộng rãi của nhà đầu tư. Vì vậy, chúng tôi không sử dụng hệ số P/E của DHG để làm cơ sở tính toán giá tham khảo cho Pharmedic.

	Doanh thu tự sản xuất		Lựa chọn làm cơ sở định giá
	Tổng Doanh thu		
	Tỷ lệ	Tỷ lệ >70%	
Pharmedic	99%		
DHG	93,5%	✓	
IMP	93,9%	✓	✓
DCL	71,0%	✓	✓
OPC	90,5%	✓	✓
DHT	100,0%	✓	✓
DMC	52,2%		
TRA	51,7%		

Nguồn: Pharmedic và HoSE và HaSTC



PHARMEDIC

Phương pháp P/E: Thị giá/ Thu nhập một cổ phiếu

Công thức tính:

$$\text{Giá CP} = \text{P/E bình quân ngành (các công ty niêm yết)} * \text{EPS của Công ty}$$

P/E bình quân ngành:

Tên Công ty	Mã niêm yết	P/E (*)
Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm	IMP	11,46
Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC	OPC	9,58
Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long	DCL	5,47
Công ty Cổ phần Dược phẩm Hà Tây	DHT	10,00
Bình quân P/E		9,13

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế thuộc về cổ đông 2008}}{\text{Số cổ phiếu lưu hành bình quân năm 2008}} = \frac{21.179.123.350}{4.723.281}$$

$$= 4.484 \text{ đồng/CP}$$

$$\text{Thị giá ước tính/CP} = 9,13 * 4.484 = \mathbf{40.939} \text{ đồng/CP}$$

(*) Được tính theo EPS 4 quý kết thúc ngày 31/3/2009 công bố trên Bản tin thị trường chứng khoán của HoSE và HaSTC (số ra ngày 4/6/2009) và giá đóng cửa bình quân 5 ngày từ ngày 25/5/2009.

→ Chúng tôi thống nhất giá tham khảo là **40.000 đồng** (làm tròn số)

Ngoài ra, chúng tôi cũng tính toán giá trị sổ sách của Pharmedic ở hai thời điểm 31/12/2008 và 31/3/2009 để nhà đầu tư có cơ sở tham khảo như sau:

Giá trị sổ sách của cổ phiếu (theo BCTC năm 2008)

Công thức:

$$\text{Giá trị sổ sách/CP} = \frac{\text{VCSH thuộc về cổ đông (đã loại trừ CP Quỹ và Quỹ khen thưởng phúc lợi)}}{\text{Tổng số CP}}$$

P/B tại 31/12/2008

$$\frac{79.560.322.314}{6.481.634} = 12.275 \text{ đồng/CP}$$

P/B tại 31/3/2009

$$\frac{82.094.180.860}{6.481.634} = 12.666 \text{ đồng/CP}$$



PHARMEDIC

4. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài.

Sau khi được niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/09/2005 của Thủ tướng Chính phủ (có hiệu lực từ ngày 24/10/2005) về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường Chứng khoán Việt Nam, trong đó quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của tổ chức niêm yết.

5. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN:

- Đối với Công ty:

Công ty có nghĩa vụ nộp thuế Thu nhập Doanh nghiệp với thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hiện tại là 28% và kể từ năm 2009 trở đi là 25%. Ngoài ra, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế Giá trị gia tăng với thuế suất của mặt hàng Dược phẩm là 5% và mặt hàng hóa chất, Dược liệu là 10%.

- Đối với nhà đầu tư:

Kể từ ngày 01/01/2009, các tổ chức và cá nhân phải nộp thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán và được lựa chọn 02 phương pháp tính thuế thu nhập như sau:

- Cách 1:

Thuế thu nhập phải nộp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất

Trong đó:

Thu nhập tính thuế được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế phát sinh có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm phí nhận chuyển nhượng và phí chuyển nhượng chứng khoán, phí lưu ký chứng khoán, phí ủy thác chứng khoán và các chi phí khác.

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm chỉ áp dụng đối với trường hợp đối tượng nộp thuế đã thực hiện đúng quy định của pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định được thu nhập tính thuế và đăng ký thực hiện ổn định với cơ quan thuế từ tháng 12 của năm trước.



PHARMEDIC

- Cách 2:

Các trường hợp khác ngoài trường hợp trên, thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán được tính bằng 0,1% giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT NIÊM YẾT

1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM DƯỢC LIỆU PHARMEDIC

Trụ sở chính: 367 Nguyễn Trãi, Phường Nguyễn Cư Trinh, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3 9.200.300 Fax: (84-8) 3 9.200.096

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.

CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ DỊCH VỤ TIN HỌC (AISC)

Địa chỉ: 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3 9 305 163 Fax: (84-8) 3 9 304 281

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN CHUẨN VIỆT (VIETVALUES)

Địa chỉ: 33 Phan Văn Khỏe, Quận 5, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84 8) 3 8 389 099 Fax: (84 8) 3 8 389 119

3. TỔ CHỨC TƯ VẤN.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Địa chỉ: 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3 9.143.588 Fax: (84-8) 3 9.143.209

VII. PHỤ LỤC.

Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

Phụ lục II: Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu Công ty niêm yết.

Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2006, 2007, 2008 và Quý 1 năm 2009



PHARMEDIC

Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic

BẢN CÁO BẠCH

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

CHỦ TỊCH HĐQT



ĐS. TRẦN VĂN NHIỀU

TỔNG GIÁM ĐỐC

ĐS. MAI THỊ BÉ

KẾ TOÁN TRƯỞNG

ÔNG CAO TẤN TƯỚC

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

BÀ PHẠM THỊ HOÀNG

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

TỔNG GIÁM ĐỐC

ÔNG TÔ HẢI