

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0300479760 thay đổi lần thứ 25 ngày 17/08/2010, do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp; đăng ký lần đầu ngày 12/06/2006)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng số 133/GCN - UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 29 tháng 12 năm 2011)

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

Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX

Địa chỉ : 246 Cống Quỳnh, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (08) 3899 0164/0206/0224 Fa x : (08) 3899 0165/0248

Website: www.vietpharm.com.vn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (84 4) 3936 8866

Fax: (84 4) 3936 8665

Website: www.hbse.com.vn

E-mail: Hbs_ho@hbse.com.vn

Phụ trách công bố thông tin :

Họ và tên: Nguyễn Văn Minh

Tel: (08) 3899 0224

Chức vụ: Thư ký Hội đồng quản trị, phó phòng nhân sự CTCP Y Dược phẩm VIMEDIMEX

HCM, tháng 08/2011

CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0300479760 thay đổi lần thứ 25 ngày 17/08/2010, do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp; đăng ký lần đầu ngày 12/06/2006)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu

Tổng số lượng cổ phiếu chào bán: **11.858.804 cổ phiếu** (tương đương 118.588.040.000 đồng tính theo mệnh giá)

Đối tượng chào bán:

✓ Phát hành cho cổ đông hiện hữu:

- Số lượng: **8.141.196 cổ phiếu**

- Tỷ lệ: 1:1 (Cổ đông hiện hữu sở hữu 01 cổ phiếu thì được hưởng 01 quyền mua và cứ 01 quyền mua thì được mua 01 cổ phiếu mới)

- Giá phát hành dự kiến: 15.000 đồng/cổ phần

✓ Phát hành cho CBCNV:

- Số lượng: **407.058 cổ phiếu** (chiếm 5,00% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty)

- Đối tượng: cán bộ công nhân viên VIMEDIMEX

- Giá phát hành dự kiến: 15.000 đồng/cổ phần

✓ Phát hành cho đối tác chiến lược:

- Số lượng: **3.310.550 cổ phiếu**

- Giá phát hành dự kiến: 17.000 đồng/cổ phần

- Hình thức phát hành: đợt phát hành cổ phần cho đối tác chiến lược được thực hiện theo hình thức phát hành riêng lẻ.

- Hạn chế chuyển nhượng: 01 năm kể từ ngày phát hành

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Địa chỉ: 01 Lê Phụng Hiểu, Hà Nội, Việt Nam

Tel: (84-4) 3824 1990/1

Fax: (84-4) 3825 3973

Email: aaschn@hnn.vnn.vn

Website: www.aasc.com.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình:

Trụ sở chính: Tầng 1 và tầng 2 Tòa nhà số 34 Hai Bà Trưng, Phường Tràng Tiền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội.



Tel: (84 4) 3936 8866

Fax: (84 4) 3936 8665

Website: www.hbse.com.vn

E-mail: Hbs_ho@hbse.com.vn

Chi nhánh Hồ Chí Minh: Tầng trệt, Tòa nhà Citilight, 45 Võ Thị Sáu, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Tel: (84-8) 6290 6226

Fax: (84-8) 6290 6116

Chi nhánh Thăng Long: Tầng 2 - Tòa nhà Sky City - 88 Láng Hạ - Quận Đống Đa - Hà Nội

Tel: (84-4)3776 1166

Fax: (84-4)3776 5886

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	3
1.	Rủi ro về kinh tế	3
2.	Rủi ro về luật pháp	4
3.	Rủi ro biến động giá cả nguyên vật liệu.....	4
4.	Rủi ro hàng giả, hàng nhái	4
5.	Rủi ro đặc thù	5
6.	Rủi ro của đợt chào bán.....	5
7.	Rủi ro sử dụng vốn	6
8.	Rủi ro trong việc đầu tư tài chính.....	6
9.	Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu.....	7
10.	Rủi ro khác.....	7
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	8
1.	Tổ chức phát hành: Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX	8
2.	Tổ chức tư vấn phát hành: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình.....	8
III.	CÁC KHÁI NIỆM	9
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	10
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	10
2.	Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của công ty.....	15
3.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông.....	23
4.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành 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 phát hành.....	24
5.	Hoạt động kinh doanh	27
6.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất	46
7.	Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	48
8.	Chính sách đối với người lao động	51

9.	Chính sách cổ tức	54
10.	Tình hình hoạt động tài chính	54
11.	Danh sách thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	61
12.	Tài sản	76
13.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty 2011 - 2012	79
14.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	80
15.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành:.....	81
16.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán: Không có	81
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	82
1.	Loại cổ phần	82
2.	Mệnh giá.....	82
3.	Tên cổ phiếu:	82
4.	Tổng số cổ phần dự kiến chào bán	82
5.	Phương pháp tính giá:	83
6.	Phương thức phân phối	84
7.	Phương án xử lý số cổ phiếu lẻ và cổ phiếu không bán hết:	84
8.	Thời gian phân phối cổ phiếu:.....	84
9.	Đăng ký mua cổ phiếu:.....	84
10.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	85
11.	Các hạn chế liên quan đến chuyển nhượng:	86
12.	Các loại thuế có liên quan	86
13.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu:	86
VI.	MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH	87
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	87
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	89
IX.	PHỤ LỤC	90
X.	CHỮ KÝ.....	91

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Sự phát triển của nền kinh tế thường được đánh giá thông qua tốc độ tăng trưởng GDP, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái. Các yếu tố rủi ro mang tính hệ thống này tác động vào mọi chủ thể tham gia vào nền kinh tế.

1. Rủi ro về kinh tế

Sự phát triển của nền kinh tế thường được đánh giá thông qua tốc độ tăng trưởng GDP, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái. Các yếu tố rủi ro mang tính hệ thống này tác động vào mọi chủ thể tham gia vào nền kinh tế.

- ***Tăng trưởng kinh tế:***

Những năm trở lại đây, chất lượng tăng trưởng kinh tế của Việt Nam còn thấp và chưa đạt được độ bền vững. Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, tốc độ tăng trưởng trung bình của giai đoạn 2001 – 2010 là 7,25%. Trong đó, tăng trưởng trung bình giai đoạn 2001 – 2005 là 7,51% và giai đoạn 2006 – 2010 lại bị tụt lùi, còn 7% (Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2008 đạt 6,23%, năm 2009 đạt 5,32% và năm 2010 là 6,78%). Điều này tất yếu sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tốc độ tăng trưởng của ngành dược. Tuy nhiên so với các nước trên thế giới và khu vực tốc độ tăng trưởng của Việt Nam vẫn xếp vào loại cao và với dân số Việt Nam đông như hiện nay, chất lượng cuộc sống của người dân ngày càng được cải thiện, nâng cao thì nhu cầu về chăm sóc sức khỏe được quan tâm hơn và trở thành nhu cầu không thể thiếu trong một xã hội phát triển, điều này tạo ra nhiều cơ hội phát triển cho ngành dược hơn nữa trong tương lai.

- ***Rủi ro về lạm phát***

Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam trong những năm gần đây luôn ở mức cao và có những năm lên tới hai con số. Năm 2005 là 8,4%, năm 2006 là 6,6%, năm 2007 là 12,6% và năm 2008 lên tới 19,89%, năm 2009 là 6,8%, năm 2010 là 11,75% (Nguồn : Tổng cục Thống kê). Khi lạm phát xảy ra sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp, đẩy chi phí đầu vào của doanh nghiệp tăng lên, ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả kinh doanh và tốc độ tăng trưởng của các doanh nghiệp. Điều này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến giá cổ phiếu của doanh nghiệp và cũng sẽ tác động không nhỏ tới tâm lý của các nhà đầu tư cá nhân cũng như nhà đầu tư chiến lược là các tổ chức và các công ty chứng khoán khi quyết định bỏ vốn vào thị trường. Từ đó, làm ảnh hưởng tới doanh thu, lợi nhuận đạt được của Công ty.

- ***Rủi ro tỷ giá***

Công ty Cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX kinh doanh các mặt hàng tân dược, thiết bị y tế được nhập khẩu trực tiếp từ nước ngoài như Mỹ, Nhật, Hàn Quốc, Đức ... Đồng tiền được dùng để thanh toán chủ yếu là đồng đôla Mỹ (USD), trong khi đó, sản phẩm của Công ty được tiêu thụ ở thị trường trong nước. Do đó, biến động về tỷ giá giữa đồng Việt Nam và USD sẽ làm tác động

rất lớn đến chi phí đầu vào của Công ty và ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Năm 2010 vừa qua, do sự biến động về tỷ giá giữa đồng Việt Nam và USD lớn đã khiến DN phải chịu một khoản lỗ chênh lệch tỷ giá là khá lớn, làm tăng chi phí DN và giảm lợi nhuận của doanh nghiệp đi đáng kể.

Bên cạnh đó công ty còn chịu rủi ro cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước và ngoài nước, bao gồm cả đông dược và tân dược. Các công ty sản xuất đông dược thì máy móc thiết bị còn thô sơ, giá thành rẻ, khả năng cạnh tranh cao về giá trong điều kiện mặt bằng giá hiện nay. Ngoài ra, trong tình hình giá dầu thế giới không ổn định, kéo theo chi phí vận chuyển bất ổn, thủ tục xuất nhập khẩu rườm rà làm ảnh hưởng đến việc cạnh tranh về giá.

2. Rủi ro về luật pháp

Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty chịu sự điều chỉnh chủ yếu bởi luật Dược (được Quốc hội thông qua và có hiệu lực kể từ ngày 01/10/2005). Đây là cơ sở pháp lý cao nhất để điều chỉnh hoạt động của các Công ty trong ngành Dược phẩm. Ngoài ra, Công ty còn chịu sự điều chỉnh của luật Doanh nghiệp, luật Chứng Khoán và các bộ luật có liên quan khác. Tuy nhiên hệ thống luật pháp đang trong giai đoạn hoàn thiện nên tính ổn định của các văn bản quy phạm pháp luật chưa cao, nhiều quy định còn mới đối với doanh nghiệp. Hiện nay nước ta đang trong quá trình hội nhập ngày càng sâu rộng với nền kinh tế thế giới, do đó các cơ chế chính sách cũng phải có sự điều chỉnh cho phù hợp với tập quán và thông lệ quốc tế. Đối với vấn đề này, Công ty đang tích cực trang bị cho mình những thông tin cần thiết về luật pháp quốc tế để sẵn sàng hội nhập cùng nền kinh tế thế giới.

3. Rủi ro biến động giá cả nguyên vật liệu

Công ty có sản xuất và kinh doanh các mặt hàng đông dược. Giá nguyên vật liệu đầu vào thường xuyên biến động theo tốc độ tăng của lạm phát. Để hạn chế những ảnh hưởng từ biến động về giá, Công ty đã chủ động thương lượng với nhà cung ứng nguyên vật liệu hợp đồng được thực hiện trong dài hạn và giá thành được ấn định trước. Đồng thời chủ động xây dựng nguồn nguyên liệu đầu vào, tạo sự ổn định về chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh nhóm mặt hàng đông dược. Bên cạnh đó, hoạt động sản xuất không phải là hoạt động chính của công ty nên vấn đề biến động giá nguyên vật liệu đầu vào ảnh hưởng không lớn đến hoạt động của công ty.

4. Rủi ro hàng giả, hàng nhái

Hàng giả, hàng nhái xuất hiện rất nhiều trên thị trường gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến uy tín của sản phẩm và tác hại rất lớn đối với xã hội. Theo tổ chức y tế thế giới WHO, có đến 25% thuốc giả lưu thông trên thị trường các nước đang phát triển. Theo báo cáo của Interpol năm 2008, Việt Nam đứng thứ 2 Đông Nam

Á về thuốc giả lưu hành với 406 mẫu. được phát hiện. Bên cạnh những nỗ lực của Công ty trong việc chống hàng giả, hàng nhái, sự hỗ trợ của các cơ quan chức năng là rất cần thiết

5. **Rủi ro đặc thù**

Hoạt động chính của Công ty là xuất nhập khẩu, xuất nhập khẩu ủy thác và phân phối dược phẩm, hóa chất xét nghiệm, máy móc thiết bị, trang thiết bị y tế. Đây là hoạt động mang lại doanh thu lớn nhất cho công ty. Các sản phẩm này được Công ty nhập từ hai nguồn chính là trong nước và nước ngoài và được thanh toán theo phương thức trả chậm 120 ngày đến 160 ngày theo từng hợp đồng cụ thể, do đó khoản phải trả người bán trong ngắn hạn của Công ty khá cao, chiếm đến 80% tổng tài sản của công ty. Điều này là đặc thù của công ty kinh doanh thương mại, không thể tránh khỏi. Như vậy, ta có thể thấy Công ty phụ thuộc khá nhiều vào nguồn tín dụng trả chậm của nhà nhà cung cấp, nếu trường hợp công ty không bán được hàng sẽ không thể thanh toán được khoản phải trả, gây rủi ro vỡ nợ. Tuy nhiên ngành dược là ngành thiết yếu, nhu cầu chăm sóc sức khỏe của con người luôn được quan tâm và đặc biệt công ty xuất thân từ công ty nhà nước, thời gian hình thành và phát triển lâu năm và có mối quan hệ lâu năm với các nhà Bệnh viện, các công ty Dược, các nhà thuốc lớn có uy tín. Sản phẩm của Công ty được phân phối cho các công ty uy tín như Công ty TNHH DP Kim Đô, Việt Thống, Quang Thái, Merap, Viễn Đông, CTCP Mebiphavà các hợp đồng đều được ký trước. Do đó đầu ra và nguồn thu của công ty đảm bảo, đều đặn, nguồn tiền để thanh toán cho nhà cung cấp đúng hạn, rủi ro thanh toán được hạn chế đến mức thấp nhất.

6. **Rủi ro của đợt chào bán**

Năm 2010, nền kinh tế thế giới chứng kiến đà phục hồi kể từ sau cuộc khủng hoảng tài chính cuối năm 2008. Tuy nhiên, tốc độ phục hồi kinh tế vẫn tương đối chậm, vẫn tiềm ẩn nỗi lo ngại về một cuộc suy thoái kép và các cuộc chiến tranh tiền tệ, diễn biến khó lường của giá vàng, giá dầu...

Năm 2010, cũng có thể xem là một năm giao dịch tương đối đặc biệt khi thị trường chứng khoán hầu như không hề ghi nhận một “sóng” lên điểm nào thực sự đáng kể. Nguyên nhân chủ yếu là do sự thiếu vắng của dòng tiền vào thị trường, việc Ngân hàng nhà nước chuyển hướng điều hành chính sách vĩ mô sang ổn định nền kinh tế, mà cụ thể là hạn chế nới lỏng tín dụng nhằm đối phó với lạm phát đã phần nào làm yếu dòng tiền chảy vào các kênh đầu tư nói chung trong đó có kênh đầu tư chứng khoán. Thêm vào đó là diễn biến nóng lên bất thường của thị trường vàng và đôla Mỹ trong những tháng cuối năm cũng góp phần khiến dòng tiền đầu cơ trong nền kinh tế có xu hướng dịch chuyển từ thị trường chứng khoán sang các kênh đầu tư thay thế này.

Đây là một tín hiệu không mấy khả quan cho đợt chào bán cổ phiếu của Công ty. Nguy cơ không ổn định của thị trường vẫn còn là một thách thức lớn cho đợt chào bán của Công ty. Trong giai đoạn thị trường chứng khoán biến động, giá cả

nhiều loại cổ phiếu không phản ánh thực chất giá trị thì Công ty cũng lường trước khả năng số lượng cổ phiếu bán được không như mong muốn. Bên cạnh đó, đợt chào bán cổ phiếu của Công ty không có cam kết bảo lãnh phát hành nên đợt chào bán có thể không thành công như mong đợi. Trong trường hợp này, mục tiêu huy động vốn của Công ty sẽ gặp khó khăn và ảnh hưởng đến tiến độ sử dụng vốn của Công ty.

Hơn thế nữa, tâm lý nhà đầu tư cũng là một yếu tố gây rủi ro cho đợt chào bán. Trong một thời gian cơ cấu danh mục đầu tư của các nhà đầu tư có thể thay đổi, nhà đầu tư có thể không mua cổ phiếu của VMD trong đợt chào bán này. Đứng trước sự cạnh tranh của các cổ phiếu khác niêm yết trên sàn, sự lựa chọn của các nhà đầu tư là một yếu tố rủi ro với đợt chào bán của Công ty.

Tuy nhiên, trong đợt chào bán lần này, đối tượng chào bán là cổ đông hiện hữu, cán bộ công nhân viên và đối tác chiến lược. Phương án phát hành đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua với sự nhất trí cao của các cổ đông. Do đó rủi ro về việc phát hành chứng khoán không thành công là không đáng lo ngại. Và để đảm bảo sự thành công hơn nữa, Công ty đã cùng với các đơn vị tư vấn thẩm dò và phân tích thị trường. Vì vậy rủi ro của đợt phát hành được giảm thiểu.

7. Rủi ro sử dụng vốn

Rủi ro sử dụng vốn bao gồm các rủi ro có thể phát sinh từ cách thức mà một công ty điều hành các hoạt động liên quan đến việc huy động của mình như: việc quản lý và sử dụng không hiệu quả vốn tại đơn vị, thiết lập cơ cấu vốn chưa hợp lý. Để hạn chế rủi ro này, Công ty luôn hoạch định kế hoạch, định hướng phát triển trong từng giai đoạn, từ đó xem xét và tính toán chính xác nhu cầu vốn ở từng thời điểm để có mức dự trữ hợp lý, nhằm hạn chế lãng phí vốn, giảm lợi nhuận hoạt động.

8. Rủi ro trong việc đầu tư tài chính

Thực hiện phương án đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 thông qua và Nghị quyết HĐQT phê duyệt, Công ty sẽ tiến hành sử dụng một phần vốn thu được từ đợt chào bán để đầu tư mua cổ phần của Ngân hàng TMCP Việt Á từ cổ đông hiện hữu là Bà Nguyễn Thị Loan- Phó Chủ tịch HĐQT Công ty đồng thời là Phó Chủ tịch Ngân hàng TMCP Việt Á. Trong điều kiện thị trường chứng khoán gặp nhiều khó khăn, xét trên phương diện đầu tư tài chính đơn thuần thì việc đầu tư tài chính tiềm ẩn rủi ro cho doanh nghiệp, giá chứng khoán có thể biến động khó dự đoán bởi các yếu tố kinh tế vĩ mô cũng như xu thế chung của Thị trường chứng khoán. Tuy nhiên, đây cũng là cơ hội để tăng cường sự liên kết gắn bó giữa Công ty với đối tác là Ngân hàng có tiềm lực - điều này góp phần hỗ trợ Công ty giảm thiểu rủi ro, tăng cường sức mạnh tài chính nhằm đem lại lợi ích cao hơn nữa cho cổ đông.

9. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

Việc phát hành thêm cổ phiếu sẽ gây ra rủi ro pha loãng giá cổ phiếu. Ngoài ra, chỉ số thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) cũng sẽ giảm do tổng số lượng cổ phần

lưu hành tăng lên so với hiện tại và việc đầu tư vốn có thể chưa tạo ngay ra doanh thu, lợi nhuận như kỳ vọng, vì vậy tỷ suất lợi nhuận sau khi phát hành cổ phiếu nhiều khả năng sẽ giảm so với trước khi phát hành.

Tuy vậy, việc huy động vốn bằng cách phát hành thêm cổ phiếu là cần thiết để Công ty có nguồn vốn đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển theo chiến lược, từ đó đem lại lợi nhuận và các lợi ích thiết thực hơn nữa cho Công ty.

Trong đợt phát hành này, VMD chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu (phân phối theo tỷ lệ sở hữu) và CBCNV với giá phát hành là 15.000 đồng/cổ phần và chào bán cho đối tác chiến lược với giá phát hành là 17.000 đồng/cổ phần. Số cổ phiếu lưu hành trên thị trường của VMD sẽ tăng thêm 145,66% so với số cổ phiếu hiện đang lưu hành (trong đó tỷ lệ tăng khi phát hành cho cổ đông hiện hữu là 100%, cho CBCNV là 5% và cho đối tác chiến lược là 40,66%). Giá cổ phiếu sau khi thực hiện chào bán sẽ bị ảnh hưởng.

Cụ thể, giá cổ phiếu sau khi pha loãng được tính theo công thức sau :

$$\begin{aligned} \text{Giá cổ phiếu sau khi pha loãng} &= \frac{\begin{aligned} &\text{Giá cổ phiếu phiên trước phiên không hưởng quyền mua cổ phiếu} + \\ &\text{Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu} \times \text{tỷ lệ tăng vốn tương ứng} + \text{Giá} \\ &\text{phát hành cho CBCNV} \times \text{tỷ lệ tăng vốn tương ứng} + \text{Giá phát hành} \\ &\text{cho đối tác chiến lược} \times \text{tỷ lệ tăng vốn tương ứng} \end{aligned}}{1 + \text{tỷ lệ tăng vốn}} \end{aligned}$$

Ghi chú :

Giá cổ phiếu sau khi pha loãng hay chính là giá tham chiếu cổ phiếu trong ngày giao dịch không hưởng quyền

Ví dụ : theo số liệu giao dịch, giá đóng cửa ngày 15/08/2011 của VMD là 20.800 đồng/cổ phần. Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu và CBCNV là 15.000 đồng/cổ phần, giá phát hành cho đối tác chiến lược là 17.000 đồng/cổ phần thì giá cổ phiếu sau khi tăng vốn là

$$\begin{aligned} \text{Giá cổ phiếu sau khi pha loãng} &= \frac{20.800 + 15.000 \times 100\% + 15.000 \times 5\% + 17.000 \times 40,66\%}{1 + 145,66\%} \approx 17.692,01 \text{ (đồng/cổ phần)} \end{aligned}$$

Tuy nhiên, rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như Công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được và duy trì tốt hoạt động sau đợt phát hành.

10. Rủi ro khác

Một số rủi ro mang tính bất khả kháng ít có khả năng xảy ra nhưng nếu xảy ra thì sẽ tác động đến tình hình kinh doanh của Công ty. Đó là những hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt, động đất v.v...), chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn.

CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX BẢN CÁO BẠCH

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

1. Tổ chức phát hành: Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX

Ông Nguyễn Tiến Hùng	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc
Bà Nguyễn Ngọc Dung	Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát
Ông Bạch Quốc Chính	Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc thường trực
Ông Lê Thanh Long	Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc

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 phát hành: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Bà Nguyễn Thị Loan	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám Đốc
--------------------	--

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần chứng khoán Hòa Bình tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex. 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 Y Dược phẩm Vimedimex cung cấp.

II. CÁC KHÁI NIỆM

Tổ chức phát hành: Công ty Cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX

Công ty: Công ty Cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX

Tổ chức kiểm toán: Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Bản cáo bạch: Bản công bố thông tin của công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra quyết định đầu tư chứng khoán.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt:

VIMEDIMEX Tên viết tắt Công ty Cổ phần Y Dược Phẩm Vimedimex

ĐHĐCĐ Đại hội đồng cổ đông

HĐQT Hội đồng quản trị

BKS Ban kiểm soát

KTT Kế toán trưởng

CBCNV Cán bộ công nhân viên

TBYT Thiết bị y tế

BVĐK Bệnh viện đa khoa

CNĐKKD Chứng nhận đăng ký kinh doanh

DT Doanh thu

LN Lợi nhuận

III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển****Giới thiệu về Công ty**

Tên Công ty:	CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX
Tên giao dịch quốc tế:	VIMEDIMEX MEDI-PHARMA JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt:	VIMEDIMEX
Trụ sở chính:	246 Cống Quỳnh, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP.HCM
Điện thoại:	(08) 3899 0164/0206/0224
Fax:	(08) 3899 0165/0248
Email:	info@vietpharm.com.vn , vimedimex@vietpharm.com.vn
Website:	www.vietpharm.com.vn
Logo:	
Vốn điều lệ:	81.411.960.000 (tám mươi một tỷ bốn trăm mười một triệu chín trăm sáu mươi nghìn đồng)
CNĐKKD:	số 0300479760 thay đổi lần thứ 25 ngày 17/08/2010, do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp; đăng ký lần đầu ngày 12/06/2006
Đại diện theo pháp luật:	Ông Nguyễn Tiến Hùng
Chức danh:	Chủ tịch HĐQT
Chức vụ khác trong Công ty:	Tổng Giám đốc

Ngành nghề kinh doanh:

- Mua bán nguyên liệu dược, thiết bị y tế, hàng thủ công mỹ nghệ, tinh dầu, nông sản, thiết bị - vật tư – nguyên liệu phục vụ sản xuất, đồ dùng cá nhân và gia đình;
- Sản xuất, kinh doanh dược phẩm, vắc xin, sinh phẩm y tế;

- Nuôi trồng dược liệu (cây, con làm thuốc) và các cây công nghiệp khác xen canh;
- Mua bán hóa chất xét nghiệm, vật tư kỹ thuật phục vụ sản xuất thuốc, mua bán các loại hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh), chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực y tế;
- Nghiên cứu và chuyển giao khoa học công nghệ về nuôi trồng, chế biến và sản xuất thuốc từ dược liệu;
- Cho thuê kho, văn phòng và căn hộ;
- Mua bán thực phẩm: sữa, trà (trừ kinh doanh dịch vụ ăn uống tại trụ sở)
- Mua bán nông lâm sản nguyên liệu, lương thực, thực phẩm, thực phẩm công nghệ, sản phẩm từ sữa, sản phẩm từ trà, mỹ phẩm, nước hoa;
- Sản xuất chế biến thực phẩm, trà và các sản phẩm từ trà (không sản xuất, chế biến thực phẩm tươi sống tại trụ sở);
- Dịch vụ kho vận, dịch vụ làm thủ tục hải quan;
- Cho thuê nhà phục vụ các mục đích kinh doanh, cho thuê nhà có trang bị kỹ thuật đặc biệt;
- Môi giới thương mại, ủy thác mua bán hàng hóa;
- Đại lý mua bán, ký gởi hàng hóa: đại lý hưởng hoa hồng, đại lý bao tiêu hàng hóa, đại lý độc quyền hàng hóa, tổng đại lý mua bán hàng hóa. Tổ chức hội chợ triển lãm thương mại, quảng cáo thương mại, trưng bày, giới thiệu hàng hóa;
- Y: Nội tổng quát (không hoạt động tại trụ sở). Hoạt động chăm sóc sức khỏe người già (trừ khám chữa bệnh và không có bệnh nhân lưu trú). Hoạt động của các công viên vui chơi và công viên theo chủ đề (không hoạt động tại trụ sở).

Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

- Ngày 06/11/1984, Công ty Xuất nhập khẩu Y tế được thành lập theo quyết định số 1106/BYT-QĐ của Bộ trưởng Bộ Y tế. Là Doanh nghiệp nhà nước và cũng là Công ty Xuất nhập khẩu đầu tiên của Bộ Y tế nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Công ty trực thuộc Liên hiệp các Xí Nghiệp Dược Việt Nam.
- Ngày 22/04/1993, theo Quyết định số 415/BYT – QĐ của Bộ Trưởng Bộ Y Tế, tên gọi chính thức của Công ty được đổi thành Công ty Xuất Nhập Khẩu Y Tế II TP HCM gọi tắt là VIMEDIMEX II (HCM).
- Năm 2006, Công ty chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần theo Quyết định số 5077/QĐ – BYT ngày 26/12/2005 của Bộ Trưởng Bộ Y Tế về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty Xuất Nhập Khẩu Y Tế II thành Công ty cổ phần với tên gọi chính thức là Công Ty Cổ Phần Y Dược Phẩm VIMEDIMEX. Vốn điều lệ của Công ty lúc cổ phần hoá là 25 tỷ đồng theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103004872 do Sở Kế hoạch và Đầu tư

TP.HCM cấp ngày 12/06/2006 (trong đó tỷ lệ cổ phần của cổ đông Nhà nước chiếm 51% vốn điều lệ).

- Trải qua 25 năm hoạt động trong lĩnh vực Dược phẩm VIMEDIMEX đã và đang cố gắng đạt được mục đích của mình là nhà phân phối dược phẩm hàng đầu Việt Nam, tạo được uy tín đối với khách hàng. Một số thành tích nổi bật mà VIMEDIMEX đã đạt được trong thời gian qua như được Tổ chức chứng nhận Quốc tế DNV chứng nhận đạt tiêu chuẩn ISO 9001: 2000, được Bộ Y tế Việt nam và Sở Y tế TP.HCM cấp giấy chứng nhận về thực hành tốt GP's GDP GSP GPP; TOP 100 thương hiệu gia nhập WTO; Huy chương vàng, sản phẩm Dầu gió VIM 1, Hội chợ hàng tiêu dùng “ Vì chất lượng cuộc sống” Việt Nam 2001; Huy chương vàng về tiêu chuẩn chất lượng, sản phẩm Dầu gió VIM nâu, Hội chợ triển lãm Quốc tế Cần Thơ – Việt Nam 2001; Bộ khoa học công nghệ – Bộ Công Nghiệp chứng nhận hàng Việt Nam chất lượng cao phù hợp tiêu chuẩn: sản phẩm Dầu gió xanh VIM II, ngày 21.01.2005. VIMEDIMEX đạt được điều này phải kể đến sự đóng góp của đội ngũ ban lãnh đạo có chuyên môn nghiệp vụ giỏi, kinh nghiệm lâu năm trong quản lý, điều hành, năng động, sáng tạo và đội ngũ chuyên viên chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm, nhiệt tình.
- Phương châm hoạt động của công ty “Chất lượng sản phẩm là nhân cách của Doanh nghiệp” là kim chỉ nam để cán bộ công nhân viên luôn hướng tới và phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.
- Đến tháng 04/2010, Công ty đã hoàn thành tăng vốn lên 81.411.960.000 (tám mươi một tỷ bốn trăm mười một triệu chín trăm sáu mươi nghìn đồng) thông qua việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên.
- Ngày 17/08/2010 Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM đã có Quyết định số 178/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex niêm yết cổ phiếu phổ thông trên SGDCK Tp.HCM. Ngày 30/09/2010, Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex chính thức giao dịch 8.141.196 cổ phiếu tương đương trị giá tính theo mệnh giá là 81.412 tỷ đồng, trở thành công ty thứ 286 niêm yết cổ phiếu trên SGDCK Tp.HCM với mã chứng khoán là VMD.

Chi tiết quá trình tăng vốn của Công ty trong thời gian qua cụ thể như sau:

Thời gian	Vốn điều lệ (đồng)	Số cổ phần	Mệnh giá (đồng/cổ phần)
12/06/2006	25.000.000.000	2.500.000	10.000
15/03/2008	49.411.960.000	4.941.196	10.000
12/12/2008	65.411.960.000	6.541.196	10.000
04/2010	81.411.960.000	8.141.196	10.000

• **Tăng vốn điều lệ từ 25.000.000.000 đồng lên 49.411.960.000 đồng**

Theo Nghị quyết số 1015/NQ-ĐHĐCĐ ngày 27/02/2006; công văn số 1214/TGD-NS1 ngày 14/08/2008 về việc giải trình hồ sơ phát hành cổ phiếu và Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2008 của Công ty cổ phần Y dược phẩm VIMEDIMEX đã quyết định phát hành 271.244 trái phiếu chuyển đổi, mệnh giá 100.000 đồng/cổ phiếu với mục đích đầu tư vào dự án Trung Tâm thương mại và được phẩm văn phòng tại số 45 Võ Thị Sáu, Q1, TP. HCM

- Lãi suất cổ phiếu: 6%/năm
- Thời gian đáo hạn: 1 năm kể từ ngày phát hành
- Ngày phát hành: 15/03/2007
- Tỷ lệ chuyển đổi: 1:9 (một cổ phiếu mệnh giá 100.000 đồng đến thời hạn chuyển đổi sẽ được chuyển thành 9 cổ phiếu phổ thông mệnh giá 10.000 đồng/cp).

Kết quả phát hành:

- Tổng số cổ phiếu đã phân phối: 271.244 cổ phiếu, chiếm 100 % tổng số cổ phiếu chào bán.
- Số cổ phiếu chưa phân phối : 0 cổ phiếu, chiếm 0 % tổng số cổ phiếu chào bán.
- Tổng số tiền thu từ việc bán cổ phiếu: 27.124.400.000 đồng.

Tình hình thực hiện chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu:

- Ngày 15/03/2008 Công ty đã chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu với tỷ lệ 1:9, nâng vốn điều lệ Công ty lên 49.411.960.000, thu được phần thặng dư vốn cổ phần là 2.712.440.000 đồng. Lúc này, tỉ lệ sở hữu của Nhà nước giảm xuống còn 25,80 %.
- Đồng thời, Công ty đã có báo cáo tình hình thực hiện với UBCK nhà nước theo Công văn số 717/CV-TC2 ngày 21/05/2008. Tuy nhiên do Công ty không am hiểu và cập nhật kịp thời các văn bản, quy định pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán nên khi phát hành chứng khoán, Công ty đã không biết mình thuộc diện phát hành chứng khoán ra công chúng. Vì thế khi phát hành cổ phiếu chuyển đổi ra công chúng để tăng vốn điều lệ, công ty đã không đăng ký với UBCKNN và phân phối chứng khoán không đúng với quy định tại khoản 1 Điều 13 và Điều 21 Luật Chứng khoán. Chính vì vậy, ngày 03/9/2008, UBCKNN đã có quyết định số 87/QĐ-TT về việc xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và TTCK đối với Công ty cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX với số tiền phạt là 20 triệu đồng và Công ty đã chấp hành nghiêm chỉnh việc nộp phạt.

- **Tăng vốn điều lệ từ 49.411.960.000 đồng lên 65.411.960.000 đồng**

Theo Nghị Quyết 020/NQ-ĐHĐCĐ của Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Y dược phẩm VIMEDIMEX ngày 07/01/2008 và Nghị quyết số 940/NQ- HĐQT của Hội đồng quản trị ngày 02/07/2008 đã thông qua việc phát hành 1.600.000 cổ phiếu phổ thông vào 07/2008 theo hình thức phát hành riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược là Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình với giá 22.000 đồng/cổ phần, nhằm huy động vốn nộp tiền sử dụng đất đầu tư dự án Dự án xây dựng cao ốc văn phòng và siêu thị thuốc tại địa chỉ số 246 Cống Quỳnh, Quận 1, TP.HCM

Kết quả

- Tổng số cổ phần đã phân phối: 1.600.000 cổ phần, chiếm 100 % tổng số cổ phần chào bán.
- Số cổ phần chưa phân phối : 0 cổ phần, chiếm 0 % tổng số cổ phần chào bán.
- Tổng số tiền thu từ việc bán cổ phiếu: 35.200.000.000 đồng, thặng dư vốn thu được từ đợt phát hành riêng lẻ là 19.200.000.000 đồng

Lần tăng vốn này công ty đã báo cáo với UBCKNN theo Báo cáo kết quả chào bán cổ phiếu riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược ngày 12/12/2008.

- **Tăng vốn điều lệ từ 65.411.960.000 đồng lên 81.411.960.000 đồng**

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 02/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25/09/2009 về việc tiếp tục phát hành 1.600.000 cổ phiếu ra công chúng và Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng số 468/UBCK-GCN ngày 10/12/2009 của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp, ngày 02/01/2010 Công ty đã thực hiện chào bán 1.600.000 cổ phiếu phổ thông ra công chúng cho các đối tượng sau:

Chào bán 1.475.200 cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 9:2 với giá 15.000 đồng/cổ phần

Chào bán 124.800 cổ phần cho cán bộ công nhân viên với giá 15.000 đồng/cổ phần.

Ngày 10/02/2010, Công ty đã hoàn thành đợt phát hành với kết quả phát hành như sau:

- Tổng số cổ phần đã phân phối: 1.600.000 cổ phần, chiếm 100 % tổng số cổ phần chào bán.
- Số cổ phần chưa phân phối : 0 cổ phần, chiếm 0 % tổng số cổ phần chào bán.
- Tổng số tiền thu từ việc bán cổ phiếu: 24.000.000.000 đồng, thặng dư vốn thu được từ đợt phát hành là 8.000.000.000 đồng

Lần tăng vốn này công ty đã báo cáo với UBCKNN theo Báo cáo kết quả chào bán cổ phiếu ra công chúng ngày 08/02/2010.

2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của công ty

Công ty được tổ chức và hoạt động phù hợp với quy định pháp luật hiện hành và các yêu cầu của ngành nghề kinh doanh.

Cơ cấu tổ chức của Công ty hiện tại gồm: 01 trụ sở chính, 02 công ty con, 03 chi nhánh, 01 Trung tâm nghiên cứu tại Đà Lạt và chuỗi bán lẻ Nhà thuốc Việt.

Trụ sở chính

Địa chỉ: 246 Cống Quỳnh, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP.HCM
Tạm dời về: 602/45D Điện Biên Phủ, Phường 22, Quận Bình Thạnh, TP.HCM
Điện thoại: (08) 3899 0164/0206/0224
Fax: (08) 3899 0165/0248
Email: info@vietpharm.com.vn; vimedimex@vietpharm.com.vn
Website: www.vietpharm.com.vn

Công ty con: Công ty TNHH Một Thành viên Vimedimex Tây Ninh

Địa chỉ: Ấp An Phú, xã An Tịnh, huyện Trảng Bàng, Tây Ninh
Điện thoại: 6283 8556 – 6283 8557
Fax: 6283 8556 – 6283 8557

Công ty con: Công ty TNHH Một thành viên Y Dược phẩm Vimedimex

Địa chỉ: 53, Nguyễn Chí Thanh, Quận 5, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (08) 3833 9763
Fax: (08) 38 339 272
Email: minhchung@vietpharm.com.vn

Công ty con: Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương

Địa chỉ: C29 khu biệt thự Oasis, khu dân cư Việt Nam – Singapor, xã An Phú, huyện Thuận An, tỉnh Bình Dương

Công ty con: Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Hà Nội

Địa chỉ: 260 Nghi Tàm, Phường Yên Phụ, Quận Tây Hồ, Thành phố Hà Nội

Các chi nhánh***Chi nhánh Hà Nội:***

Địa chỉ: 260 Nghi Tàm, Tây Hồ, Hà Nội
Điện thoại: (04) 3829 3907
Fax: (04) 3716 0762
Email: vietpharm@hn.vnn.vn

Chi nhánh Cần Thơ:

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

Địa chỉ: 150 đường số 7 Khu dân cư Cái Sơn Hàng Bàng, P. An Bình, Q. Ninh Kiều Cần Thơ

Điện thoại: (0710) 3525 959

Fax: (0710) 3525 858

Email: vimedimexcantho@vietpharm.com.vn

Chi nhánh Bình Dương:

Địa chỉ: C29 đường 16 khu dân cư Việt Nam - Singapore, xã An Phú, huyện Thuận An, tỉnh Bình Dương

Điện thoại: (0650) 3764 080

Fax: (0650) 3756 310

Email: ngocdung@vietpharm.com.vn

Chi nhánh Đà Lạt:

Địa chỉ: 18 Lâm Viên, TP Đà Lạt

Điện thoại: (063) 3825 919/3822 157

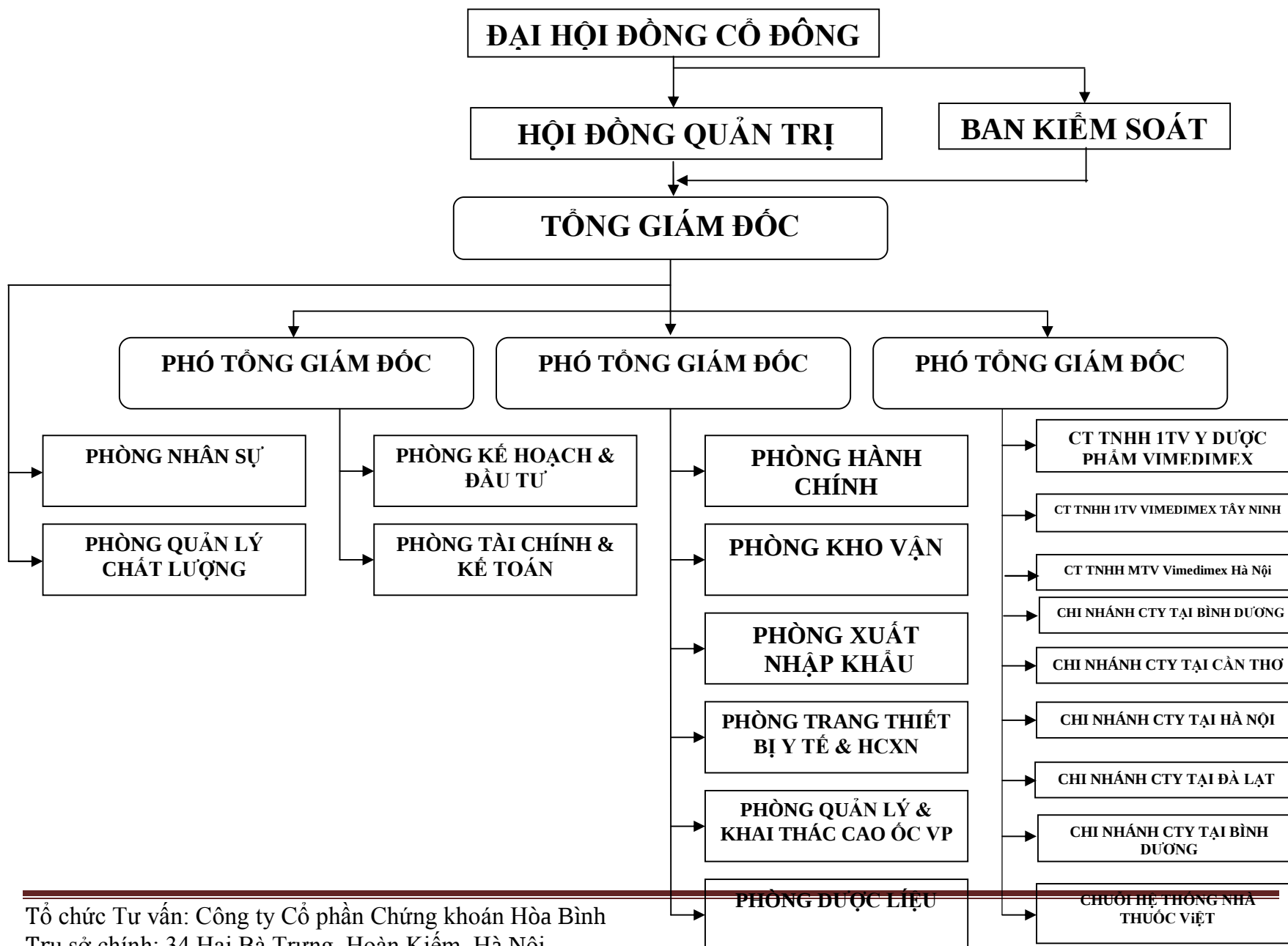
Fax: (063) 3825 919/3822 157

Email: chihung@vietpharm.com.vn

Danh sách nhà thuốc của VIMEDIMEX đạt chuẩn G.P.P:

Tên	ĐỊA CHỈ	Điện thoại
Nhà thuốc VIỆT số 1	596 Nguyễn Chí Thanh, phường 7, quận 11, TPHCM	(08) 39 561 247
Nhà thuốc VIỆT số 2	223 Nguyễn thái Sơn, phường 7, quận Gò Vấp, TPHCM	(08) 35 888 186
Nhà thuốc VIỆT số 3	53 Nguyễn Chí Thanh P.9 Q.5, TPHCM	(08) 38 352 739
Nhà thuốc VIỆT số 4	278 Hòa Hảo P.4 Q.10	(08) 39274305
Nhà thuốc VIỆT số 5	705 Hậu Giang, Phường 11, Quận 6, TPHCM	(08) 37 554 733

CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX BẢN CÁO BẠCH
SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY CÔNG TY CỔ PHẦN Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX



- **Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ):**

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty cổ phần, họp mỗi năm ít nhất một lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề thuộc quyền và nhiệm vụ được Luật pháp và Điều lệ công ty quy định.

- **Hội đồng quản trị (HĐQT):**

Là cơ quan quản lý của Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông mà không ủy quyền cho HĐQT. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và điều lệ Công ty, các quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định.

Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị Công ty là 05 năm và thành viên trong Hội đồng quản trị Công ty là 05 thành viên, bao gồm chủ tịch và các thành viên khác:

Ông Nguyễn Tiến Hùng	- Chủ tịch HĐQT
Bà Nguyễn Thị Loan	- Phó Chủ tịch HĐQT
Ông Bạch Quốc Chính	- Thành viên
Ông Lê Thanh Long	- Thành viên
Ông Trần Văn Kỳ	- Thành viên

- **Ban kiểm soát (BKS):**

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 tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc.

BKS Công ty có 03 thành viên, có nhiệm kỳ 05 năm. Bao gồm:

Bà Nguyễn Ngọc Dung	- Trưởng ban kiểm soát
Ông Nguyễn Long Giang	- Ủy viên
Bà Nguyễn Thị Hồng Nga	- Ủy viên

- **Ban Tổng Giám đốc:**

Tổng giám đốc là người điều hành mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu sự giám sát của Hội đồng Quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Nhiệm kỳ của Tổng Giám đốc không quá 05 năm; có thể được bổ nhiệm lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Các phó tổng giám đốc, kế toán trưởng và các trưởng phòng ban nghiệp vụ là người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu

trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng Giám đốc uỷ quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty. Ban Tổng Giám đốc gồm:

Ông Nguyễn Tiến Hùng	- Tổng Giám đốc
Ông Bạch Quốc Chính	- Phó Tổng Giám đốc thường trực
Ông Lê Thành Long	- Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Thanh Hải	- Phó Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Minh Hùng	- Phó Tổng Giám đốc

Các Khối, phòng ban nghiệp vụ:

✓ **Khối hỗ trợ:**

- Phòng Nhân sự:

Quản trị nguồn nhân lực của Công ty: Xác lập nhu cầu định tính và định lượng nhân lực cho các công việc, Lập kế hoạch tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, Tổ chức lao động và phân công lao động, Đánh giá chất lượng nguồn nhân lực và người lao động, Tổ chức thực thi chính sách đối với người lao động theo qui định của pháp luật.

Tổ chức xây dựng các chính sách, chế độ (tiền lương, thưởng, phúc lợi, lao động, đào tạo, phát triển, kỷ luật...) để đảm bảo công bằng và duy trì, phát triển nhân lực.

Xây dựng văn hóa doanh nghiệp.

Tư vấn pháp luật.

- Phòng Hành Chính:

Quản trị hành chính và văn phòng đảm bảo điều kiện làm việc, thông tin liên lạc cho cán bộ nhân viên và khách của Công ty.

Quản trị tài sản (tài sản cố định, công cụ lao động, vật kiến trúc, đất) đảm bảo điều kiện cơ bản phục vụ cho sản xuất kinh doanh của Công ty.

Đảm bảo các điều kiện về an toàn, an ninh, vệ sinh môi trường cho người, tài sản và hàng hóa của công ty và của khách.

- Phòng Tài chính & Kế toán:

Kế toán quản trị:

Đảm bảo cung ứng vốn cho hoạt động sản xuất - kinh doanh - đầu tư theo kế hoạch của Công ty được Hội đồng quản trị giao.

Tổ chức công tác: Thống kê - thông tin kinh tế đáp ứng yêu cầu ra quyết định sản xuất kinh doanh của Ban điều hành và Trưởng các đơn vị kinh doanh.

Quản trị việc sử dụng vốn đúng mục tiêu và hiệu quả.

Kế toán tài chính:

Quản lý việc sử dụng vốn thông qua các hoạt động kiểm soát hợp đồng thương mại/ dịch vụ/ đầu tư (trong quan hệ tiền - hàng, hàng - tiền...).

Kiểm tra, kiểm soát: Mua - bán, thanh toán, chi tiêu theo các chuẩn mực của pháp luật và qui định của Hội đồng quản trị.

Cập nhật, phân loại kịp thời trong ngày: Các diễn biến của tiền - hàng - dịch vụ.

Thực hiện chế độ báo cáo tài chính, thống kê, thông tin kinh tế theo qui định của pháp luật và qui định của Công ty.

- Phòng Kế hoạch & Đầu tư:

Tổ chức lập kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư theo các mục tiêu - nhiệm vụ - kế hoạch của Hội đồng quản trị giao cho Ban điều hành.

Giúp Ban điều hành:

Tổ chức triển khai mục tiêu - nhiệm vụ - kế hoạch đến các đơn vị, tổ chức (theo qui trình hoạch định và kiểm soát công việc).

Tổng hợp các kế hoạch hoạt động của đơn vị và Ban điều hành: Lập kế hoạch hoạt động của Công ty.

Theo dõi, đánh giá việc thực hiện kế hoạch hành động của đơn vị, tổ chức và hỗ trợ (hoặc đề xuất Ban điều hành) các giải pháp cho đơn vị.

Quản trị các dự án đầu tư về kế hoạch - tiến độ - qui phạm pháp luật - chất lượng (kể cả các dự án có Ban quản lý dự án).

- Phòng Quản lý Chất lượng:

Hoạch định chất lượng.

Kiểm soát chất lượng.

Đảm bảo và duy trì chất lượng.

Cải tiến chất lượng.

✓ **Khối Kinh doanh**

- Phòng Kinh doanh: Mua, bán hàng: Các sản phẩm nhập khẩu, sản xuất gia công.

- Trung tâm kinh doanh dược phẩm:

Quản trị các hoạt động mua bán sản phẩm và dịch vụ của Công ty đối với các loại hàng hóa nguyên liệu, bao bì dược phẩm, dược phẩm, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm.

Quản trị việc phân phối hàng hóa đến khách hàng.

Điều phối sự kết nối các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty với thị trường.

- Bộ phận Marketing:

Nghiên cứu thị trường.

Xây dựng chiến lược bán hàng, sản phẩm; phát triển thị trường, thị phần.

Quản trị việc thực hiện kế hoạch marketing: Giám sát, chỉ đạo thực hiện theo kế hoạch marketing.

Chăm sóc khách hàng: Tổ chức việc khảo sát, thu thập thông tin về khách hàng; Triển khai thực hiện các hoạt động nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, thỏa mãn nhu cầu khách hàng.

Đào tạo kiến thức sản phẩm cho nhân viên.

- Bộ phận Bán hàng:

Mua, bán hàng: Các sản phẩm nội địa, hàng do các Công ty trong nước sản xuất.

Thiết lập kênh phân phối.

- Bộ phận phân phối:

Giao nhận hàng và thu tiền bán hàng.

Bảo quản hàng hóa.

Quản lý Thiết lập hệ thống phân phối.

✓ **Khởi dịch vụ**

- Phòng xuất nhập khẩu

Thực hiện nghiệp vụ xuất nhập khẩu các sản phẩm được phân công: Thuốc, nguyên liệu làm thuốc, vaccin, các loại sinh phẩm miễn dịch, thực phẩm, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm, nước hoa, dung dịch sát khuẩn dùng trong y tế, tá dược, bao bì,...

Dịch vụ hỗ trợ khách hàng:

Hướng dẫn lập hồ sơ xuất nhập khẩu;

Tư vấn: Thuế, khai hải quan, giao nhận hàng;

Thuê kho và vận tải, bao bì, đóng gói hàng hóa xuất nhập khẩu, xếp hàng;

Tín dụng, tài chính, giá cả xuất nhập khẩu;

Khiếu kiện các vấn đề liên quan đến hàng hóa xuất nhập khẩu.

Cung cấp thông tin cho khách hàng: Thời gian hàng đến- đi và trên đường vận chuyển, số lượng, chất lượng hàng hóa.

- Phòng Trang thiết bị Y tế & Hóa chất xét nghiệm

Kinh doanh dịch vụ nhập khẩu: Dụng cụ, trang thiết bị y tế (gồm cả hàng nha khoa) và hóa chất xét nghiệm.

Dịch vụ hỗ trợ khách hàng.

Cung cấp thông tin cho khách hàng.

Phát triển khách hàng.

- Phòng Kho vận

Thực hiện các qui trình giữ kho

Giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.

Giữ kho.

Thực hiện các dịch vụ kèm theo thông qua hợp đồng thuê kho, hợp đồng thuê kho ngoại quan theo qui định của Nhà nước.

Đảm bảo thông tin được cập nhật 24/24 giờ, tuyệt mật và được cung cấp bất cứ lúc nào theo yêu cầu của khách hàng.

Tổ chức và thực hiện công tác: Đảm bảo an ninh, an toàn, trật tự, vệ sinh môi trường trong - ngoài kho (phạm vi trong tường rào kho) và sửa chữa nhỏ.

✓ **Khôi sản xuất nuôi trồng**

- Phòng dược liệu 1

Sản xuất dược liệu (từ giống, đất, trồng trọt, chăm sóc, thu hoạch, chế biến, bảo quản...) bằng hình thức tự tổ chức sản xuất hoặc liên kết sản xuất theo hợp đồng.

Xây dựng qui trình sản xuất, qui trình chế biến, bảo quản dược liệu, tiêu chuẩn dược liệu.

- Phòng dược liệu 2

Sản xuất dược liệu (từ giống, đất, trồng trọt, chăm sóc, thu hoạch, chế biến, bảo quản...) bằng hình thức tự tổ chức sản xuất hoặc liên kết sản xuất theo hợp đồng.

Xây dựng qui trình sản xuất, qui trình chế biến, bảo quản dược liệu, tiêu chuẩn dược liệu.

✓ **Khác**

- Phòng Quản lý & Khai thác cao ốc văn phòng

Lập kế hoạch phát triển kinh doanh văn phòng cho thuê.

Quản lý các hoạt động kinh doanh tại văn phòng 45 Võ Thị Sáu, đồng thời đề xuất các biện pháp để phát triển kinh doanh.

Thiết lập mối quan hệ với các cơ quan chức năng về hoạt động cho thuê văn phòng.

3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông

Bảng Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tính đến thời điểm 24/03/2011(thời điểm chốt DSCĐ họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2011)

STT	Cổ đông	CMND/Hộ chiếu/GCN ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1	Tổng công ty Dược Việt Nam		138B Giảng Võ, Q.Ba Đình, Hà Nội	1.558.333	19,14 %
2	Đào Thị Bình	011997971	260 Nghi Tàm, Tây Hồ, Hà Nội	540.364	6,64%

Bảng cơ cấu cổ đông tại thời điểm 24/03/2011(thời điểm chốt DSCĐ họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2011)

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ số lượng cp/Tổng cổ phần đang lưu hành
1	Cổ đông là tổ chức	10	1.590.183	19,53%
	- Tổ chức nước ngoài	3	13.110	0,16%
	- Tổ chức trong nước, trong đó:	7	1.577.073	19,37%
	+ Cổ đông nhà nước (Tổng công ty dược Việt Nam)	1	1.558.333	19,14%
	+ Tổ chức khác	6	18.740	0,23%
2	Cổ đông cá nhân	354	6.551.013	80,47%
	- Cá nhân nước ngoài	3	28.200	0,35%
	- Cá nhân trong nước	361	6.522.813	80,12%
	Tổng cộng	364	8.141.196	100 %

Bảng Danh sách cổ đông sáng lập tại thời điểm 24/03/2011 ((thời điểm chốt DSCĐ hợp ĐHĐCĐ thường niên năm 2011))

STT	Cổ đông	CMND/ GCNĐKKD	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ
1	Đại diện vốn nhà nước (Tổng Công ty Dược Việt Nam): + Ông Bạch Quốc Chính + Ông Lê Thanh Long	023 887 464 022 665 110	2b/1 Tân Cảng, Phường 25, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM 033 Lô A Chung cư Lạc Long Quân, P5, Quận 11, TP.HCM	1.558.333	19,14%
2	Hoàng Thu Hường	021 617 115	2A lầu 1 Phan Phú Tiên, P10, Quận 5	0	0%
3	Nguyễn Thị Ngọc Dung	020 036 817	299 Lê Quang Định, P7, Quận Bình Thạnh	0	0%
4	197 cổ đông khác				

Theo quy định hiện hành về cổ đông sáng lập, đến thời điểm hiện tại, các hạn chế chuyển nhượng đối với cổ phần của cổ đông sáng lập đều được bãi bỏ.

4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành 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 phát hành

- Danh sách những công ty con của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex:**

Tên công ty: Công ty TNHH Một Thành viên Vimedimex Tây Ninh

Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một Thành viên

Địa chỉ: ấp An Phú, xã An Tịnh, huyện Trảng Bàng, Tây Ninh

Vốn điều lệ: 1.000.000.000 đồng (một tỷ đồng chẵn)

Giấy Chứng nhận đầu tư số 4504000085 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Tây Ninh cấp lần đầu ngày 21 tháng 6 năm 2008

CTCP Y Dược phẩm Vimedimex góp 1.000.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ công ty trên, đồng thời Công ty TNHH Một Thành viên Vimedimex Tây Ninh được hợp nhất vào BCTC CTCP Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2008

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

Ngành nghề kinh doanh: sản xuất kinh doanh dược phẩm, dược liệu, thuốc đông dược. Nuôi trồng dược liệu (cây con làm thuốc) và các cây công nghiệp khác. Sản xuất, chế biến thực phẩm, trà và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe healthcare

Tên Công ty: Công ty TNHH Một thành viên Y Dược phẩm Vimedimex

Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một Thành viên

Địa chỉ: 53, Nguyễn Chí Thanh, Quận 5, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 3833 9763

Fax: (08) 38 339 272

Vốn điều lệ: 6.000.000.000 đồng

Giấy Chứng nhận ĐKKD và đăng ký thuế số 0306406857 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 4 ngày 25/02/2010; cấp lần đầu ngày 17/11/2008, số ĐKKD: 4104006937

Ngành nghề kinh doanh: bán buôn, bán lẻ dụng cụ y tế; bán buôn thực phẩm; bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh; dịch vụ đóng gói (trừ đóng gói thuốc bảo vệ thực vật); sản xuất, bán buôn, bán lẻ, dịch vụ bảo quản và dịch vụ kiểm nghiệm thuốc (không sản xuất tại trụ sở)

CTCP Y Dược phẩm Vimedimex góp 6.000.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ công ty trên. Năm 2009, Công ty TNHH Một thành viên Y Dược phẩm Vimedimex được hợp nhất vào BCTC CTCP Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2009.

Tên Công ty: Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương

Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một Thành viên

Địa chỉ: C29 khu biệt thự Oasis, khu dân cư Việt Nam – Singapor, xã An Phú, huyện Thuận An, tỉnh Bình Dương

Vốn điều lệ: 10.000.000.000 đồng

Giấy CNĐKKD số 3701538659 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp đăng ký lần đầu ngày 23/06/2009

Ngành nghề kinh doanh: mua bán dược phẩm, vaccin và sinh phẩm y tế, mỹ phẩm. Mua bán thiết bị y tế, hóa chất (không thuộc danh mục cấm), hóa chất xét nghiệm, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực y tế, nguyên liệu dược. Mua bán thực phẩm, sữa, trà.

CTCP Y Dược phẩm Vimedimex góp 10.000.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ công ty trên. Đến năm 2010, Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương được hợp nhất vào BCTC của CTCP Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2010.

Mặc dù Công ty TNHH trên được thành lập từ tháng 06/2009, tuy nhiên do công ty phải thực hiện theo qui định đối với doanh nghiệp là đơn vị kinh doanh có ngành nghề kinh doanh có điều kiện nên đến ngày 17/10/2009 Công ty TNHH mới được Sở Y tế Tỉnh Bình Dương cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt phân phối thuốc” (GDP) số 05/GDP và đến ngày 30/10/2009 Công ty mới được cấp GCN đủ điều kiện hành nghề dược số 3083/GCNĐĐKKD-DUOC do tỉnh Bình Dương cấp. Sau khi nhận được Giấy chứng nhận đủ điều kiện hành nghề Dược, Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương đã báo cáo với cục thuế tỉnh Bình Dương theo công văn số 01/BD-CT ngày 05/12/2009 về việc thời gian chính thức hoạt động và thực hiện các thủ tục khai báo thuế kể từ ngày 01/01/2010 theo quy định của pháp luật (Kỳ kế toán năm của Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương bắt đầu từ ngày 01/01/2010 và kết thúc vào ngày 31/12/2010). Do vậy, Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Bình Dương được hợp nhất vào BCTC năm 2010 của CTCP Y Dược phẩm Vimedimex

Tên công ty: Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Hà Nội

Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Một Thành viên

Địa chỉ: Số 260 Nghi Tàm, Phường Yên Phụ, Quận Tây Hồ, Tp. Hà Nội

Vốn điều lệ: 6.000.000.000 đồng

Giấy CNĐKKD số 0104259550 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 18/11/2009, đăng ký thay đổi lần thứ ba ngày 16/12/2010

Ngành nghề kinh doanh: Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại; đại lý; môi giới thương mại; hoạt động của đại lý làm thủ tục hải quan; sản xuất chế biến thực phẩm; bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ lâm sản Nhà nước cấm); bán lẻ thực phẩm, đồ uống trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp; bán buôn thực phẩm; dịch vụ nghiên cứu và chuyển giao khoa học công nghệ trong lĩnh vực nuôi trồng, chế biến cây dược liệu; trồng cây dược liệu; sản xuất, mua bán hóa chất; bán lẻ nước hoa, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh; bán buôn nước hoa, hàng mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh; bán lẻ dụng cụ y tế trong các cửa hàng chuyên doanh; bán buôn máy móc, thiết bị y tế, bán buôn dụng cụ y tế, xuất nhập khẩu thuốc; đại lý bán buôn vacxin, sinh phẩm y tế; doanh nghiệp bán buôn thuốc; xuất nhập khẩu hàng hóa công ty kinh doanh

CTCP Y Dược phẩm Vimedimex góp 6.000.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ công ty trên. Công ty TNHH Một thành viên Vimedimex Hà Nội được hợp nhất vào BCTC của CTCP Y Dược phẩm Vimedimex bắt đầu từ năm 2010.

5. Hoạt động kinh doanh**a. Sản phẩm, dịch vụ chính:**

Hoạt động kinh doanh của Công ty chia làm 5 hoạt động chính, bao gồm:

- Kinh doanh;
- Sản xuất và nuôi trồng;
- Nghiên cứu khoa học;
- Hợp tác liên doanh;
- Các hoạt động khác.

• Kinh Doanh

Xuất nhập khẩu, xuất nhập khẩu ủy thác và phân phối Dược phẩm, nguyên liệu sản xuất thuốc, trang thiết bị y tế và hóa chất xét nghiệm. Đây là hoạt động kinh doanh chính của Công ty. Tỷ trọng mảng hoạt động này chiếm đến 90% doanh thu công ty. Các sản phẩm rất đa dạng về mặt hàng bao gồm thuốc thông thường và thuốc đặc trị với nhiều chủng loại từ các Công ty dược nổi tiếng thế giới. Các sản phẩm này được nhập từ 02 nguồn chính là trong nước và nước ngoài. Sau đó thông qua các hệ thống chi nhánh Công ty thực hiện phân phối cho các đại lý, hiệu thuốc, các bệnh viện trên toàn quốc.

Đối với xuất nhập khẩu và phân phối Dược phẩm được coi là lĩnh vực tiềm năng của VIMEDIMEX. Mỗi năm các sản phẩm thuộc ngành y dược, nông sản, gia vị, thực phẩm... không những góp phần cung cấp cho thị trường trong nước mà còn cung cấp cho thị trường xuất khẩu. Đây là mục tiêu phát triển lâu dài và bền vững của VIMEDIMEX.

Đối với xuất nhập khẩu ủy thác: Công ty thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu ủy thác các mặt hàng như thuốc, nguyên liệu làm thuốc, vaccine, các loại sinh phẩm miễn dịch, trang thiết bị y tế và hóa chất xét nghiệm, thực phẩm, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm, nước hoa dung dịch sát khuẩn trong y tế, bao bì.... Với đội ngũ chuyên viên chuyên nghiệp Xuất – Nhập khẩu chuyên ngành dược nhiệt tình, năng động đã cung cấp sản phẩm tới khách hàng nhanh chóng, linh hoạt, thuận lợi và an toàn nhất, đảm bảo tiến độ hợp đồng, chính vì vậy trong thời gian qua VIMEDIMEX đã có rất nhiều doanh nghiệp đặt niềm tin và ủy thác cho VIMEDIMEX thực hiện các hợp đồng này, tạo doanh thu, lợi nhuận cho Công ty.

Dịch vụ: Công ty thực hiện dịch vụ cho thuê kho bãi nội địa, kho ngoại quan và các dịch vụ khác có liên quan; dịch vụ cho thuê cao ốc, văn phòng, và các dịch vụ khác có liên quan. Công ty hiện sở hữu cao ốc Citilight tại số 45 Võ Thị Sáu đã đưa vào hoạt động và đem lại lợi nhuận từ năm 2007.

- **Sản xuất và nuôi trồng**

Nuôi trồng các loại cây dược liệu, cây công nghiệp khác.

Sản xuất và chế biến các loại dược liệu, đông nam dược, thuốc, nguyên liệu làm thuốc trên công nghệ sản xuất đạt chuẩn GMP.

Hoạt động sản xuất thuốc của Công ty được thực hiện ở Công ty con là công ty TNHH một thành viên Vimedimex Tây Ninh, hoạt động sản xuất không phải là hoạt động chính, chiếm tỷ trọng rất ít trong doanh thu của công ty.

Danh mục sản phẩm bao gồm:

Tinh dầu: Tinh dầu Hoắc hương, Tinh dầu trầm, Tinh dầu bạc hà, Tinh dầu gừng, Tinh dầu nghệ, Tinh dầu tỏi, Tinh dầu hồi, Tinh dầu trần bì, Tinh dầu gấc, Tinh dầu quế, Tinh dầu tiêu

Dược liệu, gia vị: Đinh lăng, râu mèo, gừng củ, nghệ củ, bạc hà, búp dâm, diệp hạ châu, hoa hòe, hoa hồi, kim ngân hoa, quế, tiêu đen, lá Artichaut, hoài sơn, long nhãn, kim tiền thảo, rau má, sa nhân, thông đỏ, cao ích mẫu, dừa cạn, hoắc hương, xoài, vườn gấc, quả gấc

Cao khô: cao Artichaut, cao nghệ vàng, cao gừng, cao diệp hạ châu, cao kim tiền thảo, cao rau má, cao râu mèo, cao ích mẫu, cao mướp đắng

Đông dược: Dầu gió VIM I, Euca VIM báo gấm, dầu khuynh diệp long mẹ, dầu gió VIM hồng gấm, dầu gió VIM bạch gấm, dầu gió VIM nâu, dầu gió VIM II, viên xông hương trầm, dầu nóng VIM bạch gấm, dầu gió VIM II (đb), Dầu VIM

Tân dược: Biclary 250 mg, biclary 500mg, Huons miracxon nị 1g, tobramicina ibi 100 mg, fadagreini 500mg/2ml,

Thực phẩm chức năng: trà Angiinseng, trà dưỡng tâm an thần, trà Heptonic, trà hoa cúc, trà sơn trà, phục nhện trà

Ngoài ra, các sản phẩm khác như: Mangiferin, Artesunat, Chitosan, Curcumin, Rotundine DL, Tetrahydropanmatin, Rutin

- **Nghiên cứu khoa học**

- Nghiên cứu nuôi trồng dược liệu, nghiên cứu bào chế, sản xuất thuốc, nguyên liệu làm thuốc từ các loại cây cỏ, động vật;
- Nghiên cứu và chuyển giao công nghệ về nuôi trồng, chế biến và sản xuất thuốc từ dược liệu.

- **Hợp tác, liên doanh**

Nghiên cứu, sản xuất: Công ty Cổ phần B.V. PHARMA

• Các hoạt động khác

- Xúc tiến thương mại: Môi giới, tổ chức hội chợ, triển lãm thương mại, trưng bày và giới thiệu hàng hóa...
- Tư vấn miễn phí việc sử dụng thuốc an toàn, hiệu quả và các vấn đề liên quan đến sức khỏe theo hình thức trực tuyến và hệ thống nhà thuốc Việt.

Ngoài hoạt động chính liên quan đến ngành Dược, Công ty còn thực hiện cho thuê cao ốc văn phòng. Hoạt động này cũng tạo cho doanh nghiệp doanh thu đáng kể, đứng vị trí thứ ba sau hoạt động bán hàng thành phẩm, tân dược, nguyên liệu; thiết bị y tế, hóa chất.

Tòa nhà Citilight Tower - 45 Võ Thị Sáu, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh: Công ty đã đầu tư xây dựng tòa nhà cao ốc văn phòng Citylight Tower với độ cao 14 tầng trên diện tích hơn 10.000m² theo các tiêu chuẩn Quốc tế. Tòa nhà này đã đưa vào hoạt động từ năm 2007 và đem lại nguồn thu đáng kể cho công ty. Tính trung bình hàng năm doanh thu từ cho thuê văn phòng tại 45 Võ Thị Sáu đã đem lại cho Công ty khoảng 53 tỷ đồng, chiếm khoảng 1,4% tổng doanh thu của Công ty.

Ngoài ra, công ty còn sử hữu quyền sử dụng đất tại 246 Cống Quỳnh, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh. Đây là điểm tiếp giáp gần ngã 4 Nguyễn Trãi, Lê Lai và Phạm Ngũ Lão, là vị trí chiến lược nằm trong khối quần thể các dự án lớn tòa tháp song sinh Jabes Building 1+2, SCB Tower, Manulife Tower, Cao ốc 87... Hiện tại quanh khu vực này đã có rất nhiều công ty, đơn vị đến thuê mặt bằng làm văn phòng, dịch vụ và trong tương lai nhu cầu thuê mặt bằng ngày càng tăng cao. Vì vậy, Công ty đang thực hiện xây dựng dự án cao ốc văn phòng và siêu thị thuốc tại 246 Cống Quỳnh, Quận 1 với độ cao 14 tầng trên tổng diện tích khu đất là 929,4 m², mục tiêu là kinh doanh văn phòng cho thuê và giải quyết nhu cầu và địa điểm kinh doanh của Công ty. Tính đến 31/12/2009 Dự án đã thi công phần móng, hạng mục tường vây, tầng hầm. Dự kiến dự án sẽ hoàn thành tháng 06/2011.

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

Tổng doanh thu năm năm 2010 của Công ty là 6.072.793 triệu đồng, tăng 16,47% so với năm 2009 (năm 2009 là 5.213.851 triệu đồng) tuy nhiên lợi nhuận năm 2010 là 28.940 triệu đồng, tăng 0,05% so với năm 2009, mức tăng không đáng kể. Ta có thể thấy chi tiết về doanh thu, lợi nhuận do các hoạt động của Công ty đóng góp như sau

Doanh thu chủ yếu của Công ty đến từ bán hàng thành phẩm, tân dược, nguyên liệu chiếm 90% tổng doanh thu, chiếm hầu hết doanh thu so với tất cả các mảng hoạt động khác nhưng lợi nhuận thu được lại chỉ đứng thứ hai sau hoạt động cho thuê văn phòng, tuy nhiên tỷ trọng lợi nhuận đang có xu hướng tăng dần qua

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

các năm. Doanh thu do bán TBYT, hóa chất xét nghiệm đem lại nguồn doanh thu lớn thứ 2 sau doanh thu từ bán thành phần nguyên liệu, có xu hướng tăng dần tỷ trọng trong năm gần đây (chiếm 8,2% tổng doanh thu năm 2009, năm 2010 là 8,97%). Những doanh thu còn lại chiếm tỉ lệ nhỏ trong tổng doanh thu, nhỏ hơn hoặc xấp xỉ 1%.

Doanh thu cho thuê văn phòng cao ốc Citilight tại 45 Võ Thị sáu đưa vào hoạt động năm 2007 và đã đóng góp một phần nhỏ vào doanh thu của Công ty, năm 2009 chiếm 1,16% tổng doanh thu, năm 2010 là 1,04% nhưng lại mang lại lợi nhuận lớn nhất trong tất cả các mảng hoạt động (xem bảng dưới đây). Tuy nhiên, tỷ trọng này bắt đầu có xu hướng giảm dần, nhường chỗ cho hoạt động bán hàng thành phẩm, tân dược, nguyên liệu. Hiện nay, hoạt động này vẫn mang lại hiệu quả nhất cho công ty.

Bảng Doanh thu và tỷ trọng doanh thu sản phẩm qua các năm khi đã hợp nhất số liệu

ĐVT: triệudồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		6 tháng đầu năm 2011		9 tháng đầu năm 2011	
	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng
Doanh thu bán hàng thành phẩm, tân dược, nguyên liệu	4.710.702	90,35 %	5.441.660	89,61 %	3.121.089	92.49 %	4.588.475	91,52 %
Doanh thu bán hàng TTB, hóa chất	427.424	8,20%	544.585	8,97%	207.000	6.13%	326.294	6,51%
Doanh thu hàng xuất khẩu	2.552	0,05%	-	-	-	-	-	-
Doanh thu khác	4.165	0,08%	4.264	0,07%	3.226	0.10%	4.880	0,09%
Doanh thu ủy thác	4.264	0,09%	13.688	0,22%	8.464	0.25%	42.033	0,84%
Doanh thu thuê kho	4.107	0,07%	5.574	0,09%	2.675	0.08%	3.858	0.08%
Doanh thu thuê văn phòng 45 Võ Thị Sáu	60.637	1,16%	63.022	1,04%	32.072	0.95%	48.300	0.96%
Tổng Doanh thu	5.213.851	100%	6.072.793	100%	3.374.526	100%	5.013.840	100%

(Nguồn: Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex)

**Bảng Lợi nhuận và tỷ trọng lợi nhuận sản phẩm qua các năm
khi đã hợp nhất số liệu**

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		6 tháng đầu năm 2011		9 tháng đầu năm 2011	
	Lợi nhuận	Tỷ trọng (%)	Lợi nhuận	Tỷ trọng (%)	Lợi nhuận	Tỷ trọng (%)	Lợi nhuận	Tỷ trọng (%)
Lợi nhuận (LN) bán hàng thành phẩm, tân dược, nguyên liệu	7.845	27,12	9.836	33,99	9.202	46.90	13.620	43,58
LN bán hàng TTB, hóa chất	4.153	14,36	4.330	14,96	2.360	12.03	3.780	12,09
LN hàng xuất khẩu	15	0,05	-	0,00	-	0,00	-	0
LN khác	-	0,00	43	0,15	27	0,14	43	0,14
LN ủy thác	30	0,10	102	0,35	68	0,35	253	0,81
LN thuê kho	723	2,50	1.127	3,89	680	3,47	1.638	5,24
LN thuê văn phòng 45 Võ Thị Sáu	16.160	55,87	13.502	46,66	7.285	37.13	11.920	38,14
Tổng LN	28.926	100	28.940	100	19.622	100	31.254	100

(Nguồn: Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex)

c. Nguyên vật liệu

• Sản phẩm đầu vào:

Hàng hóa bao gồm dược phẩm và TBYT hầu hết nhập trực tiếp từ các nhãn hiệu nổi tiếng nước ngoài như:

Dược phẩm: Ranbaxy (Đức), Binex (Hàn Quốc), Bristol Myers Squibbs (Mỹ), Ampharco (Mỹ), Meyer (Ấn Độ), Unico (Đức), Beaufour (Pháp), Develing (Trung Quốc), Diethelm (Thụy Sĩ)...

Thiết bị y tế: Sojitz (Nhật), Nihon Kohden (Nhật), Human (Đức), Aloka (Nhật), Fuji (Nhật), Nipon (Nhật), Tanaka (Nhật), Protec (Đức), Teco (Mỹ), GE (Mỹ)...

Danh sách nhà cung cấp dược cho Công ty

STT	Nhà cung cấp	Sản phẩm
Hàng thành phẩm		
1	Amoli Enterprise Ltd - Hongkong	Umetac, Omeprazole, Umeran
2	Amtec Healthcare Pvt Ltd - India	Sporlac, Sporlac Power, Bosocar
3	Beaufour Ipsen Pharma - France	Difereline 0,1/3,75, Dysport
4	Beres Pharmaceuticals Co., Ltd - Hungary	Beres drops, Magnesium
5	Binex Co., Ltd - Korea	Newfazidim, Binexclear F, Hylene
6	China Guangzhou Kincare Med. Tech.	
7	Daewoo Pharma Ind Co., Ltd - Korea	Domperidone

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

8	Dr. Reddy's Laboratories Ltd - India	Mitotax, Stamlo, Enam, Doceter
9	Ebewe Pharma Ges.mBH Nfg KG-Austria	Cerebrolysin
10	Egis Pharmaceuticals PLC, Hungary	Clostilbegyt
11	Fourrts Laboratories Pvt Ltd - India	Lanchek, Prindax
12	Galien Pharma - France	Amoksilav, Ginkocer
13	Glenmark Pharmaceuticals - India	Saferon, Rosiglen, Alurix, Glevonix
14	Highnoon Laboratories Ltd - Pakistan	Zilertant, Pisul, Cixalof
15	Hyphens Marketing & Tech. Service Pte	Pantoloc IV, Pantoloc
16	Korea United Pharma Inc., - Korea	NewbutinSR tabs
17	Medochemie Ltd - Cyprus	Zafibral, Lowsta
18	Meyer Pharmaceuticals Ltd - Hongkong	Melicron, Provinace
19	Pierre Fabre - France	Arthrodont, Arginine Veyron
20	Ranbaxy Laboratories Ltd - India	Enhancin, Effcal, Zenodem
21	Sandoz Private Ltd - Austria	Tirotax, Megion, Oспен, Sotahexal,
22	Syncom Formulations Ltd - India	Trixicam, Cepodox
23	Tedis S.A - France	Meteoxane, Lacteol Fprt, Secnol,
24	Torrent Pharmaceuticals Ltd - India	Veloz, Azukin, Rogelin-4
25	Unico Alliance Co., Ltd - Hongkong	Human Albumin, Streptase
26	USV Ltd - India	Grovit drops, Nuril, Pioz, Coromax
27	Vipharco - France	Paramynan, Acticarbine
28	XL Laboratories Pvt Ltd - India	Opirasol
29	Young Il Pharm Co., Ltd - Korea	Cemax, Cemax Powder
30	Ampharco - USA	Moriamin S-2
31	Synmedic Laboratories - India	Glycozide, Synadine, Fenafex, PM Branin, PM Joint Care
32	Laboratorios Liconsa, S.A - Spain	Diatrill, Pregobim, Trifamox, Scomik, Flokinox
33	Orchid Chemicals & Phar. Ltd - India	Ceftazidime
34	Pharmascience Inc - Canada	Migranol, Alpovic, Phamzopic
35	EBSA S.A - Switzerland	Physiomer
36	Ozia Pharmaceutical Pty.Ltd., Australia	Oziadecordex – N

37	New Gene Pharm Inc., Korea	Bone – Caol
38	Suheung Capsule Co., Ltd., Korea	Thực phẩm chức năng Octagon
39	TDS Pharm Corp., Korea	Strase
40	Unimed Pharmaceuticals Inc., Korea	Mindrop
41	Deawon Pharmaceuticals Co., Ltd., Korea	Philsinpole
42	Pharmix Corp., Korea	P-Tam
43	Deawoong Pharmaceuticals Co., Ltd., Korea	Daewoong axon
44	Ind-Swift Ltd., India	Inclar 250, Inclar OD
45	Hana Pharm Co., Ltd., Korea	Mabin tablet, Tobrich
46	Kukje Pharma Ind Co., Ltd., Korea	Glucon capsule
47	Chemo Iberica S.A, Spain	Pregobin 150mg, Pantaxel 100,30mg
Hàng nguyên liệu		
1	Amoli Enterprise Ltd - Hongkong	Lansoprazole pellets 8,5% w/w.
2	Okasa Pharma Pvt., Ltd., India	Raloxifene HCl, Itraconazole pellets 22%
3	Develing Trade BV - The Netherlands	Spiramycin base
4	Nomura Trading Co., Ltd - Japan	Collagen
5	Pharmaserv Co., Ltd - Thailand	Phytonadione (Vitamin K1)
6	Rudolf Lietz Inc - Philippines	Clarithromycin USP
7	Sinochem - China	Amber Glass bottles syrup 15ml
8	Square Pharmaceuticals Ltd - Bangladesh	Vitatum prenatal pellets
9	SRS Phar. Pvt Ltd - India	Methylene blue

10	Shine Resources - Hongkong	Càc loài chai lọ
Hàng Viphadi (Diethelm)		
1	Vifor (International) Inc., - Switzerland	Thành phẩm
2	TRB Pharma SA - Argentina	Thành phẩm
3	Laboratoires Serono SA - Switzerland	Thành phẩm
4	Santen Pharmaceutical Co., Ltd - Japan	Thành phẩm
5	Sankyo Pharma GmbH - Germany	Thành phẩm
6	Sandoz GmbH - Austria	Thành phẩm
7	F. Hoffman La Roche - Switzerland	Thành phẩm
8	PT Kalbe Farma Tbk - Indonesia	Thành phẩm
9	Pierre Fabre - France	Thành phẩm, mỹ phẩm
10	Korea Otsuka Pharm. Co., Ltd - Korea	Thành phẩm
11	OPV (Overseas) Ltd - Hongkong	Thành phẩm
12	Olic (Thailand) Ltd - Thailand	Thành phẩm
13	Novo Nordisk A/S - Denmark	Thành phẩm
14	Novartis AG - Switzerland	Thành phẩm
15	Merck - France, Germany, Indonesia	Thành phẩm
16	H. Lundbeck A/S - Denmark	Thành phẩm
17	PT Konimex - Indonesia	Thành phẩm
18	Haw Paw Healthcare Ltd - Singapore	Thành phẩm
19	Hexal AG - Germany	Thành phẩm

20	GlaxoSmithKline Pte Ltd - Singapore	Thành phẩm
21	Grifol Biologicals Inc - USA	Thành phẩm
22	Greater Pharma Ltd Part - Thailand	Thành phẩm
23	Laboratoires Fournier SA - France	Thành phẩm
24	Ferring GmbH - Germany	Thành phẩm
25	Eisai Co., Ltd - Japan	Thành phẩm
26	PT Dextra Medica - Indonesia	Thành phẩm
27	The Boots Manufacturing Co., Ltd - Thailand	Thành phẩm
28	Aventis Pharma Inter. - France	Thành phẩm
29	Bayer South East Asia Pte - Singapore	Thành phẩm
30	Boehringer Ingelheim Inter. GmbH - Germany	Thành phẩm
31	Bristol Myers Squibb - USA	Thành phẩm
32	Allergan Phar. (Ireland) Ltd - Ireland	Thành phẩm
33	Baxter Healthcare, Singapore	Thành phẩm, mỹ phẩm
34	Medinova Ltd., Switzerland	Thành phẩm
35	Horiba ABX, France	Hóa chất, thiết bị
36	Convatec, Thailand	Vật tư tiêu hao
37	Medigroup, Denmark	Hóa chất, thiết bị
38	Ranbaxy Laboratories Ltd - India	Thành phẩm
39	The United Drug (UD), Thailand	Thành phẩm

40	Korea Otsuka Pharm, Korea (OTS)	Thành phẩm
41	Reckitt Benckiser Healthcare, Thailand	Thành phẩm
42	SSL Manufacturing, India & Thailand	Bao cao su, gel (mỹ phẩm)
43	Roche Diagnostic, Germany	Hóa chất, thiết bị y tế
44	Terumo, Germany	Thiết bị y tế

**Công ty hiện là nhà cung cấp độc quyền cho Diethelm
tại thị trường Việt Nam**

1	Vifor (International) Inc., - Switzerland	Thành phẩm
2	TRB Pharma SA – Argentina	Thành phẩm
3	Laboratoires Serono SA – Switzerland	Thành phẩm
4	Santen Pharmaceutical Co., Ltd – Japan	Thành phẩm
5	Sankyo Pharma GmbH – Germany	Thành phẩm
6	Sandoz GmbH – Austria	Thành phẩm
7	F. Hoffman La Roche – Switzerland	Thành phẩm
8	PT Kalbe Farma Tbk – Indonesia	Thành phẩm
9	Pierre Fabre – France	Thành phẩm
10	Korea Otsuka Pharm. Co., Ltd – Korea	Thành phẩm
11	OPV (Overseas) Ltd – Hongkong	Thành phẩm
12	Olic (Thailand) Ltd – Thailand	Thành phẩm
13	Novo Nordisk A/S – Denmark	Thành phẩm
14	Novartis AG – Switzerland	Thành phẩm
15	Merck - France, Germany, Indonesia	Thành phẩm
16	H. Lundbeck A/S – Denmark	Thành phẩm
17	PT Konimex – Indonesia	Thành phẩm
18	Haw Paw Healthcare Ltd – Singapore	Thành phẩm
19	Hexal AG – Germany	Thành phẩm
20	GlaxoSmithKline Pte Ltd – Singapore	Thành phẩm
21	Grifol Biologicals Inc – USA	Thành phẩm
22	Greater Pharma Ltd Part – Thailand	Thành phẩm
23	Laboratoires Fournier SA – France	Thành phẩm

24	Ferring GmbH – Germany	Thành phẩm
25	Eisai Co., Ltd – Japan	Thành phẩm
26	PT Dextra Medica – Indonesia	Thành phẩm
27	The Boots Manufacturing Co., Ltd - Thailand	Thành phẩm
28	Aventis Pharma Inter. – France	Thành phẩm
29	Bayer South East Asia Pte – Singapore	Thành phẩm
30	Boehringer Ingelheim Inter. GmbH - Germany	Thành phẩm
31	Bristol Myers Squibb – USA	Thành phẩm
32	Allergan Phar. (Ireland) Ltd – Ireland	Thành phẩm
33	Baxter Healthcare, Singapore	Thành phẩm
34	Medinova Ltd., Switzerland	Thành phẩm
35	Horiba ABX, France	Thành phẩm
36	Convatec, Thailand	Thành phẩm
37	Medigroup, Denmark	Thành phẩm
38	Ranbaxy Laboratories Ltd – India	Thành phẩm
39	The United Drug (UD), Thailand	Thành phẩm
40	Korea Otsuka Pharm, Korea (OTS)	Thành phẩm
41	Reckitt Benckiser Healthcare, Thailand	Thành phẩm
42	SSL Manufacturing, India & Thailand	Bao cao su, gel (mỹ phẩm)
43	Roche Diagnostic, Germany	Hóa chất thiết bị y tế
44	Terumo, Germany	Thiết bị y tế

Danh sách một số nhà cung cấp TBYT chính cho VIMEDIMEX

STT	Nhà cung cấp	Sản phẩm
1	Nihon Kohden (Nhật)	máy xóc điện, monitor, điện tim
2	Aloka (Nhật)	máy siêu âm
3	Human (Đức)	máy xét nghiệm(sinh hóa, huyết học, miễn dịch)
4	Fuji (Nhật)	phim X-quang, thuốc rửa phim X-quang, thiết bị xử lý ảnh phim X-quang
5	B Braun, Aesculap (Đức)	dụng cụ mổ các loại

6	Nipon (Nhật)	bàn mổ, đèn mổ, kính hiển vi phẫu thuật, máy gây mê
7	American tooth (Mỹ), Vita (Đức)	răng giả các loại
8	Tanaka Sanggo (Nhật)	máy đo huyết áp
9	Biolabo (Pháp), Randox(Anh), vedalab's (Pháp), Bio Chemical (Ý), Spinreact (Tây Ban Nha)	hóa chất cho máy xét nghiệm, máy xét nghiệm
10	GC Asia (Nhật), CMP (USA), Lonh Dental (USD), Herem Kuber (Đức), Henry Schein (Mỹ), Dentamerica (Mỹ, Đài Loan)	vật liệu nha khoa các loại, máy nha khoa...
11	Protec (Đức)	máy tráng phim X-quang
12	Vitrex (Anh)	dụng cụ lấy máu
13	GE Healthcare (Mỹ)	máy siêu âm các loại
14	Charles Wembley (Singapore)	máy giúp thở, gây mê giúp thở, thiết bị mắt...

Nguồn nguyên liệu để bào chế dược liệu chính của Công ty

STT	Nhà cung cấp	Nước sản xuất	Thành phẩm
1	Trung tâm Hóa dược và Hóa sinh Hữu cơ	Việt Nam	Dầu gấc
2	CT CP Dược phẩm Vĩnh Phúc (CN Hà nội)	Việt Nam	Inulin, Promeline
3	Viện Công Nghệ Thực phẩm	Việt Nam	Dầu hạt bí
4	Rudolf	Philippine	Opadry các màu Cefixime Cefaclor Paracetamol
5	Develing	Trung Quốc	Quinine Belladone Extract Premelose Premojel
6	Shine Resource	Trung Quốc	Nhiều mặt hàng
7	SRS	Ấn Độ	Nhiều mặt hàng
8	Pharmaserv	Thái Lan	Serratiopeptidase
9	Wuhan	Trung Quốc	Nhiều mặt hàng
10	Sinochem	Trung Quốc	Hàng chai lọ

- **Sự ổn định của các nguồn cung**

Với kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh dược phẩm và TBYT, Công ty đã xây dựng được mối quan hệ mua bán trong nhiều năm liền với các nhà sản xuất dược phẩm lớn. Công ty hiện là nhà cung cấp độc quyền cho Diethelm tại thị trường Việt Nam. Nguồn cung sản phẩm của Công ty là đa dạng và ổn định về số lượng và chất lượng.

- **Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận**

Công ty kinh doanh thương mại, dịch vụ nhập khẩu là chủ yếu nên doanh thu và lợi nhuận của Công ty phụ thuộc rất nhiều vào sản lượng tiêu thụ sản phẩm, chênh lệch giữa giá phân phối và giá cung ứng của các nhà sản xuất nước ngoài, tỷ giá hối đoái. Chính vì vậy, sự thay đổi giá cung ứng nguyên vật liệu, thành phẩm từ các nhà cung cấp trên thị trường, tỷ giá ngoại tệ sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu, lợi nhuận của Công ty do giá bán của Công ty được không thể điều chỉnh kịp thời trong ngắn hạn. Công ty khi điều chỉnh giá CIF hàng nhập khẩu, giá bán buôn phải đăng ký và được Cục Quản Lý Dược Bộ Y Tế cấp phép.

Năm 2009 là năm thứ hai liên tiếp, nền kinh tế Việt Nam chịu sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng suy thoái kinh tế thế giới. VIMEDIMEX là doanh nghiệp thương mại, dịch vụ nhập khẩu nên hoạt động kinh doanh chịu ảnh hưởng khá lớn từ thị trường thế giới. Giá thuốc nước ngoài tăng, giá các sản phẩm thiết yếu mà chính phủ chi phối đều biến động giá với tỷ lệ lớn như xăng, dầu, điện, nước, vận tải biển, vận tải bộ ... trong khi giá bán trong nước của VIMEDIMEX không được điều chỉnh kịp với sự tăng giá của các yếu tố đầu vào do đó đã làm cho doanh thu và lợi nhuận VIMEDIMEX giảm, lợi nhuận gộp của VIMEDIMEX giảm do các yếu tố tăng giá nói trên.

d. Chi phí

Tỷ trọng các khoản mục chi phí của Công ty so với doanh thu thuần cung cấp hàng hóa và dịch vụ:

Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

ĐVT: triệu đồng

Yếu tố chi phí	Năm 2009		Năm 2010		30/06/2011		30/09/2011	
	Giá trị	(%)/DT	Giá trị	(%)/DT	Giá trị	(%)/DT	Giá trị	(%)/DT
Giá vốn hàng bán	4.587.422	88,33%	5.405.197	89,89%	2.962.863	87,80%	4.401.128	88,66%
Chi phí tài chính	148.329	2,86%	57.390	0,95%	57.813	1,71%	81.314	1,64%
Chi phí bán hàng	380.367	7,32%	462.005	7,68%	267.127	7,91%	398.236	8,02%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	52.513	1,01%	62.217	1,03%	33.751	1 %	52.681	1,06%
Tổng cộng	5.168.631	99,52%	5.986.809	99,56%	3.321.374	99,28%	4.933.359	98,38%

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2009, năm 2010 và BCTC hợp nhất soát xét bán niên năm 2011, BCTC hợp nhất quý III/2011 của VIMEDIMEX)

Ghi chú: Doanh thu (DT) ở đây bao gồm doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ với doanh thu hoạt động tài chính

Chi phí sản xuất kinh doanh lớn nhất của Công ty là giá vốn hàng bán chiếm khoảng 90%, kể đến là chi phí bán hàng chiếm trên 7% tổng doanh thu. Chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng thấp hơn.

Tỷ lệ chi phí so với doanh thu của Công ty năm sau cao hơn năm trước. Trong đó chủ yếu là do ảnh hưởng của giá vốn hàng bán. Tuy nhiên doanh thu của Công ty năm sau tăng so với năm trước thường chiếm khoảng 20-30%, do đó việc tăng chi phí lên cũng không có gì đáng ngại. Công ty sẽ phấn đấu giảm tỷ lệ chi phí hơn nữa để gia tăng lợi nhuận của Công ty thông qua việc Công ty tăng cường kiểm soát tốt chi phí đầu vào, thực hiện tiết kiệm, nâng cao tay nghề người lao động.

e. Trình độ công nghệ thiết bị

Là Công ty kinh doanh thương mại nên trình độ công nghệ không ảnh hưởng nhiều đến tình hình kinh doanh của VIMEDIMEX.

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

VIMEDIMEX có trung tâm trồng và chế biến cây thuốc Đà Lạt, thường xuyên nghiên cứu các đề tài KHCN cấp cơ sở, Bộ và cấp Nhà nước. Nơi đây bảo tồn nhiều gen thuộc giống dược liệu quý hiếm có trong sách đỏ của thế giới. VIMEDIMEX có công ty con sản xuất đông dược và dược liệu, chiết xuất ra các hoạt chất từ dược thảo, dùng làm nguyên liệu sản xuất thuốc trong nước và xuất khẩu.

Dây chuyền chiết xuất Mangiferin là kết quả nghiên cứu khoa học kỹ thuật hợp tác giữa VIMEDIMEX với cố Phó giáo sư Tiến sĩ Nguyễn Viết Tựu, đưa vào ứng dụng trong sản xuất ở quy mô công nghiệp. Nơi đây đã cung cấp cho Nhà máy BV PHARMA nguyên liệu sản xuất thuốc trị bệnh do virus gây ra. Sản phẩm làm ra đạt sản lượng hàng triệu đơn vị thay thế hành ngoại nhập khẩu và tham gia xuất khẩu thu ngoại tệ.

Công ty con của VIMEDIMEX làm ra các dạng trà chăm sóc sức khỏe như: trà giảm cân (Sơn Trà), trà sâm (Arginseng); sản xuất các loại dầu gió: VIM I, VIM II, VIM III – Hồng Gắm, dầu nóng, VIM nâu và dân khuynh diệp, bán nội địa và tham gia xuất khẩu. Ngoài ra, công ty còn sản xuất thuốc dạng viên nang mềm: viên EUCA uống trị ho và viên xông hương Tràm dùng để xông trị cảm mạo, hỗ trợ người bị viêm xoang và xông hơi thư giãn với sản lượng sản xuất hàng chục triệu viên mỗi năm.

g. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

– Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng:

Công ty kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt, ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người. Do đó, chất lượng sản phẩm được Công ty đặt lên hàng đầu. Công

ty hiện đã được cấp chứng nhận quản lý chất lượng ISO 9001 – 2000, Giấy chứng nhận số 39345-2008-AQ-VNM-UKAS ngày 07/10/2008 của Det Norske Veritas.

– **Bộ phận quản lý chất lượng:**

Công tác kiểm tra chất lượng dược phẩm đầu vào do cán bộ công nhân viên Bộ phận quản lý chất lượng trực tiếp đảm nhiệm. Bộ phận có chức năng theo dõi, kiểm tra các dược phẩm nhập kho theo đúng quy cách. Tất cả các sản phẩm do VIMEDIMEX kinh doanh đều được nhập khẩu từ các nhà sản xuất lớn và uy tín trên thị trường nhiều năm qua nên chất lượng luôn được đảm bảo, được phẩm trước khi xuất kho đã trải qua các công đoạn kiểm tra chất lượng nghiêm ngặt của nhà sản xuất.

h. Hoạt động Marketing

• **Quảng bá thương hiệu**

Hoạt động hơn hai mươi năm trong ngành giúp Công ty tạo dựng được vị thế, tên tuổi và uy tín trong ngành phân phối Dược và TBYT. Trong bối cảnh số lượng các công ty Dược ngày một gia tăng, thị phần ngày càng bị chia nhỏ và sự cạnh tranh càng trở lên khốc liệt. Công ty Cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX đã khẳng định thương hiệu của mình thông qua chất lượng sản phẩm, dịch vụ, định vị sản phẩm khác biệt. Xác định rõ mục tiêu đó, trong thời gian vừa qua công ty đã triển khai nhiều hoạt động trong chiến lược quảng bá và xây dựng hình ảnh, thương hiệu của mình thông qua các hoạt động sau:

- Thực hiện phóng sự ngắn (3-5-10 phút) giới thiệu về công ty, phát trên truyền hình vào các chuyên đề hoặc chương trình thời sự (HTV7, HTV9, VTV3);
- Thực hiện giới thiệu và tư vấn sản phẩm thông qua sóng phát thanh;
- Giới thiệu quảng bá sản phẩm, dịch vụ của công ty trên một số báo, tạp chí (Phụ nữ Việt nam, Phụ nữ TPHCM, Thuốc Sức khỏe, Sài gòn Giải phóng, Tạp chí Thuế, Báo Hải quan, Tạp chí Cây thuốc Quý...);
- Tham dự quảng bá sản phẩm tại các hội chợ trong và ngoài nước (Saigon Medical Expo-2008, Hội chợ Việt-Lào tại Vientiane, Saigon WTO Expo'08...);
- Giới thiệu công ty trên các ấn phẩm phục vụ xuất khẩu: Việt nam Hoa kỳ kết nối giao thương, Việt nam và 5 thị trường xuất khẩu lớn, Biểu tượng Doanh nghiệp Việt nam Thế kỷ 21, Cẩm nang y tế...;
- Tài trợ giới thiệu hình ảnh cho một số hoạt động từ thiện xã hội: Vì trái tim trẻ thơ, Vì người nghèo...;

- Thiết lập kế hoạch marketing cho các sản phẩm tung ra thị trường năm 2009;
- Thiết kế bao bì sản phẩm, tờ rơi, tờ quảng cáo, bài PR, Catalogue công ty;
- Nâng cấp Website của công ty cho phù hợp với hoạt động quảng bá giới thiệu về công ty, sản phẩm thương mại điện tử.
- **Chiến lược sản phẩm:**

Chất lượng sản phẩm luôn được công ty coi trọng hàng đầu trong sự phát triển lâu dài của mình. Do đó, Công ty chú trọng nhập khẩu các mặt hàng thuốc, thiết bị y tế chất lượng của các hãng sản xuất có uy tín, danh tiếng để phân phối lại trong nước. Đồng thời đối với các mặt hàng có thể sản xuất được trong nước, công ty cũng chú trọng nghiên cứu sản phẩm mới với tính năng, tác dụng mới và đầu tư công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng nhu cầu càng cao của người dân và tăng khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường.
- **Chiến lược giá thành sản phẩm**

Công ty có chiến lược giá bán cạnh tranh. Đối với các thiết bị nhập khẩu Công ty được chỉ định làm nhà phân phối độc quyền tại Việt Nam, giá bán các thiết bị này có sự cạnh tranh trên thị trường. Đối với các mặt hàng dược liệu, đông nam dược, thuốc do Công ty sản xuất và kinh doanh, công ty chủ động về nguồn nguyên liệu và sản xuất do đó kiểm soát tốt được chi phí đầu vào và sản phẩm của Công ty đảm bảo giá cả phải chăng, có sức cạnh tranh cao với các sản phẩm cùng loại trên thị trường, đáp ứng được yêu cầu về chất lượng và nhu cầu tiêu dùng thuốc của người dân. Công ty cũng xây dựng thị trường theo phân khúc mục tiêu, áp dụng chính sách chiết khấu linh hoạt.
- **Hệ thống phân phối**

Công ty đã xây dựng được một hệ thống phân phối sản phẩm hầu khắp các tỉnh miền Nam, Tây Nam Bộ và miền Bắc (hiện nay chủ yếu hệ thống phân phối nhiều vẫn ở phía Nam và Tây Nam Bộ như ở Tp. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Cần Thơ, Tây Ninh ... và các nhà thuốc Việt, phía Bắc hiện nay có ở Hà Nội). Với phương châm tiến tới xây dựng hệ thống cung ứng sản phẩm rộng khắp, đáp ứng nhu cầu thuốc chữa bệnh và TBYT trong cả nước, hiện Công ty đang mở rộng thêm hệ thống phân phối thông qua mở các trung tâm thuốc, đại lý ra các tỉnh miền bắc. Nhờ vào chính sách phân phối linh hoạt, đội ngũ cán bộ trình độ viên năng động, Công ty ngày càng chiếm lĩnh được thị trường rộng khắp trong cả nước.
- **Công tác bán hàng**

Nhằm đẩy mạnh việc bán sản phẩm, Công ty có nhiều chính sách hỗ trợ bán hàng như: bán hàng trả chậm, chiết khấu hàng bán...

VIMEDIMEX bán hàng qua 2 kênh :

- Bán sỉ: tham gia các cuộc đấu thầu mua sắm TBYT, mua thuốc tân dược của các bệnh viện.
- Bán lẻ: thông qua hệ thống các nhà thuốc Việt của công ty

Một số khách hàng thân thiết của Công ty như: BV 115, BV 7A, BV Chợ Rẫy, BV Lê Lợi, BV Đại học Y dược TP.HCM, BV Nguyễn tri Phương, BVĐK khu vực Long Thành, BVĐK tỉnh Hậu Giang, BV Thống Nhất, BV Trưng Vương, các Công ty TNHH kinh doanh Dược, nhà thuốc bệnh viện...

i. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Logo Công ty



Ý nghĩa logo thương hiệu: Vòng tròn cùng hai vạch ngang trong vòng tượng trưng cho Trái Đất cùng hai bán cầu. Bên trong vòng có chữ VM được cách điệu tượng trưng cho VIMEDIMEX, thương hiệu VIMEDIMEX lan tỏa khắp năm châu.

Tiêu chí của VIMEDIMEX “Chất lượng sản phẩm là nhân cách doanh nghiệp”

j. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết

Bảng Một số hợp đồng bán sản phẩm được ký kết và thực hiện trong năm 2010

TT	KHÁCH HÀNG	LOẠI HỢP ĐỒNG	SẢN PHẨM	NHÀ CUNG CẤP	GIÁ TRỊ (USD)
Hàng thành phẩm					
01	Công ty TNHH DP Kim Đô	Mua bán	Human Albumin	UNICO	720.000,00
02	Công ty TNHH DP Merap	Mua bán	Trimafort	DAEWOONG	100.800,00
03	Công ty TNHH DP Kiên Việt	Mua bán	Sanfetil	YEVA	120.000,00
04	Công ty TNHH DP Quang Thái	Mua bán	Synadine 2 mg-4mg	SYNMEDIC	156.466,00
05	Công ty TNHH DP Thuận Gia	Mua bán	Sultacil Scomik	LICONSA	102.043,62
06	Công ty TNHH DP Phát Như Quân	Mua bán	Rabeloc I.V	CADILA	275.000,00
07	Công ty TNHH DP Kiện Kiều	Mua bán	Bulk of Tetan	KINGCARE	96.000,00
08	Công ty TNHH DP Việt Thống	Mua bán	Ospen	SANDOZ	180.000,00

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

Hàng nguyên liệu					
01	Công ty CP BV Pharma	Mua bán	Collagen	NOMURA	90.000 USD
02	Công ty CP BV Pharma	Mua bán	Itraconazole	ASIAN	70.700 USD
03	Công ty CP BV Pharma	Mua bán	Clarithromycin	THEMIS	49.600 USD
04	Công ty CP Mebipha	Mua bán	Diacerein	AUSTIN	51.400 USD
05	Công ty TNHH MTV DP Viễn Đông	Ủy thác	Chondroitin	RUDOLF	92.000 USD
06	Công ty CP DP 2-9	Mua bán	Quinin E	DEVELING	273.000 EUR
07	Công ty TNHH Boston VN	Mua bán	Clopidogrel	Pharmasen	75.000 USD

Bảng Hợp đồng bán TBYT được ký kết và thực hiện năm 2010

ĐVT: đồng

STT	Khách hàng	Sản phẩm	Giá trị HĐ
1	BV Mắt TP.HCM	Máy Excimer Laser	10.800.000.000
2	BV Nguyễn Tri Phương	Bàn mổ, đèn mổ	2.257.260.000
3	BV 175 Bộ quốc phòng	Máy xét nghiệm, máy ly tâm	9.983.000.000
4	BVĐK Sài Gòn	04 loại thiết bị y tế	2.645.000.000
5	BQLDA ĐTXD Đồng Tháp	04 loại thiết bị y tế	2.444.960.000
6	BVND Gia Định	03 máy siêu âm màu	2.367.000.000
7	BQLDA Y tế Tiền Giang	52 loại thiết bị y tế	10.559.872.000
8	BQLDA Y tế Bình Dương	06 loại thiết bị y tế	4.678.000.000
9	Sở Y tế Đà Nẵng	10 máy thở	4.425.758.000

Bảng Một số hợp đồng bán sản phẩm được ký kết và thực hiện trong năm 2011

TT	KHÁCH HÀNG	LOẠI HỢP ĐỒNG	SẢN PHẨM	NHÀ CUNG CẤP	GIÁ TRỊ (USD)
Hàng thành phẩm					
01	Xí nghiệp Dược phẩm 30	Mua bán	PM Joint-aid	SYNMEDIC	255.000,00
02	Xí nghiệp Dược phẩm 30	Mua bán	PM Joint-Care	SYNMEDIC	255.000,00
03	Xí nghiệp Dược phẩm 30	Mua bán	PM Joint-Branin	SYNMEDIC	187.000,00
04	Công ty TNHH DP Thiên An	Ủy thác	Paneco-60	YEVA	105.000,00

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

05	Công ty TNHH DP Tâm Đức	Mua bán	04 mặt hàng	TORRENT	115.163,00
06	Công ty TNHH DP Tâm Đức	Mua bán	03 mặt hàng	TORRENT	105.065,97
07	Công ty TNHH DP Nguyệt Ánh	Mua bán	Moriamin-S2	AMPHARCO	108.777,24
08	Công ty TNHH DP Thuận Gia	Mua bán	03 mặt hàng	LICONSA	158.804,10
09	Công ty TNHH DP Kiến Việt	Mua bán	Sanfetil	YEVA	120.000,00
10	Công ty TNHH DP MeRap	Mua bán	Trimafort	DAEWOONG	93.600,00
11	Công ty TNHH DP MeRap	Mua bán	Circulan	DONG – A	82.000,00
12	Công ty TNHH DP ECO	Mua bán	Tenofovia	APC	145.000,00
Hàng nguyên liệu					
01	Công ty CP Dược phẩm TW Vidipha	Mua bán	Adepovir	AUSTIN	60.000 USD
02	Công ty CP Dược phẩm TW Vidipha	Mua bán	Entercavir	AUSTIN	70.000 USD
03	Công ty CP DP 2-9	Mua bán	Quinin E	DEVELING	231.600 EUR
04	Công ty CP BV Pharma	Mua bán		DEVELING	39.050 USD

Bảng Hợp đồng bán TBYT được ký kết và thực hiện năm 2011

ĐVT: đồng

STT	Khách hàng	Sản phẩm	Giá trị HĐ
1	BVĐK Hoàn Mỹ	12 máy siêu âm các loại	8.403.590.000
2	BV Nguyễn Tri Phương	Dao đốt siêu âm	2.498.600.000
3	JICS Cà Mau	24 loại thiết bị y tế	8.361.697.500
4	BQLDA Y tế Quảng Ngãi	33 loại thiết bị y tế	6.999.000.000
5	BQLDA Y tế Bến Tre	73 loại thiết bị y tế	2.663.255.000
6	BVĐK Bình Dương	05 máy lọc thận	2.126.250.000
7	BVĐK Bình Dương	04 loại thiết bị y tế	1.792.500.000
8	BV Thống Nhất TP.HCM	02 máy siêu âm	1.680.000.000
9	Sở Y tế Tây Ninh	54 loại thiết bị y tế	9.932.970.000
10	BV Mắt TP.HCM	12 loại thủy tinh thể & vật tư	2.326.385.299
11	BQLDA Y tế Đồng Nai	04 loại thiết bị y tế	2.012.250.000

6. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian gần nhất**a. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty
Bảng kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, năm 2010, 6 tháng đầu năm 2011 và
Q3/2011***ĐVT: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	% tăng giảm	30/06/2011	30/09/2011
1	Tổng giá trị tài sản	2.031.972	2.715.274	33,63%	3.538.560	3.691.942
2	Vốn điều lệ	65.412	81.412	24,46%	81.412	81.412
3	Doanh thu thuần	5.072.744	5.980.352	17,89%	3.297.291	4.906.636
4	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	25.133	26.627	5,94%	18.872	30.752
5	Lợi nhuận khác	3.793	2.314	-38,99%	749	502
6	Lợi nhuận trước thuế	28.926	28.941	0,05%	19.621	31.254
7	Lợi nhuận sau thuế	25.064	23.107	-7,81%	16.340	25.992
8	Lãi cơ bản trên một cổ phiếu bình quân trong kỳ (đồng/cổ phần)	3.832	2.894	-24,48%	2.007	3.192
9	Tỷ lệ trả cổ tức (%)	18	18	0	-	-

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2009, năm 2010 và Báo cáo tài chính soát xét bán niên năm 2011 hợp nhất, BCTC hợp nhất quý III/2011 của VIMEDIMEX)

Với sự cố gắng, nỗ lực của ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ công nhân viên, năm 2009, 2010 mặc dù chịu ảnh hưởng chung của cuộc suy thoái kinh tế, Công ty vẫn đạt được kết quả đáng khích lệ. Doanh thu thuần năm 2010 so với năm 2009 tăng 17,89%, lợi nhuận trước thuế tăng 0,05 %. Trong năm 2010 với sự biến động lớn của tỷ giá đã khiến công ty chịu ảnh hưởng lỗ về chênh lệch tỷ giá, làm tăng chi phí tài chính lên đáng kể, làm giảm lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên dưới sự cố gắng của ban lãnh đạo và toàn thể CBCNV, Công ty vẫn duy trì được thu nhập trên một cổ phiếu gần 3000 đồng/cổ phần. Đây là kết quả đáng khích lệ trong khi nhiều công ty khác bị thua lỗ hoặc lãi không đáng kể.

b. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

- Thuận lợi:**

- Chính sách quốc gia thúc đẩy phát triển ngành công nghiệp Dược của Chính phủ, đời sống vật chất nâng cao đi kèm với việc quan tâm chăm sóc sức khỏe là thuận lợi lớn của ngành. Tiềm năng phát triển của ngành Dược là rất cao với tốc độ tăng trưởng mỗi năm từ 15%-17%.

- Việc gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO của Việt Nam tạo điều kiện cho ngành dược tiếp cận với nhiều thị trường dược phẩm to lớn, đa dạng với điều kiện kinh doanh và cạnh tranh công bằng.
- Sản phẩm của Công ty được khách hàng trong nước là các bệnh viện, nhà thuốc tin nhiệm. Hoạt động marketing chuyên nghiệp, mở rộng phân phối tốt hệ thống bán sỉ và lẻ cho công ty.
- Bộ máy quản trị, điều hành: hệ thống quản trị, điều hành và cấu trúc bộ máy Công ty đã được cải tiến theo hướng đáp ứng nhu cầu quản trị và điều hành công ty trong quá trình phát triển và hội nhập góp phần tăng khả năng cạnh tranh của Công ty trên thị trường.
- Nguồn nhân lực: Ban lãnh đạo chủ chốt của Công ty là những người có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực tài chính, lĩnh vực dược có sự kết hợp hài hòa giữa yếu tố kinh nghiệm kinh doanh với kỹ năng quản trị công ty. Đội ngũ cán bộ chuyên viên có đạo đức nghề nghiệp, có trình độ, chuyên môn sâu, có kinh nghiệm và gắn bó với Công ty qua những năm hoạt động.

Sự tập trung và thống nhất quản lý nguồn nhân lực này là một lợi thế của Công ty. Với một môi trường làm việc tốt và chế độ đãi ngộ nhân tài phù hợp, Công ty đã thu hút nhiều nhân tài đến với Công ty. Nguồn nhân lực giàu kinh nghiệm và tràn đầy nhiệt huyết, Công ty hoàn toàn có thể triển khai những chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh của mình một cách toàn diện và thực hiện thành công chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh của mình.

• **Khó khăn:**

- Các DN phải đối mặt trực tiếp với DN nước ngoài trên một sân chơi bình đẳng khi hầu hết các “hàng rào” thuế quan bị hạ thấp. Không dừng lại ở việc giảm thuế mà các doanh nghiệp kinh doanh dược phẩm nước ngoài ở Việt Nam còn được phép trực tiếp xuất nhập khẩu dược phẩm từ ngày 1-1-2009. Nhiều chuyên gia dự đoán trong thời gian đầu các doanh nghiệp nước ngoài sẽ tập trung vào phát triển hệ thống phân phối dược phẩm ở Việt Nam. Và như vậy, ngành dược Việt Nam phải đối mặt với nguy cơ mất thị phần, thị trường do năng lực cạnh tranh thấp.
- Công ty gặp phải sự cạnh tranh gay gắt của các công ty đông dược, giá thành sản phẩm của các công ty này rẻ, tự chế biến và sản xuất nên không chủ động được trong sản xuất và giá cả, cạnh tranh tương đối cao trong thị trường trong nước.
- Sự biến động giá dược phẩm theo hướng ngày càng tăng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty.

- Sự kiểm chế của giá hiện nay của nhà nước đang gây khó khăn cho việc điều chỉnh giá bán của công ty.
- Tình hình kinh tế bất ổn chung cũng gây khó khăn cho Công ty như lạm phát, lãi suất tăng...

7. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

• Vị thế của công ty trong ngành

Công ty Cổ Phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX được thành lập năm 1984. Trải qua hơn hai mươi năm hoạt động, Công ty đã khẳng định được vị trí, thương hiệu của mình trên thị trường trong lĩnh vực Sản xuất, Xuất nhập khẩu thuốc và nguyên liệu làm thuốc, sinh phẩm, mỹ phẩm và thực phẩm chức năng, trang thiết bị Y tế và hóa chất xét nghiệm. Năm 2006, Công ty được đánh giá là một trong những công ty Dược phẩm hàng đầu, nằm trong top 3 của những doanh nghiệp Xuất nhập khẩu dược phẩm tại Việt Nam. Năm 2008, Công ty được nhận chứng chỉ VNR 500 – 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam do Vietnamnet bình chọn theo mô hình xếp hạng của Fortune 500. Ngoài ra, công ty còn dành được một số thành tích nổi bật như được Tổ chức chứng nhận Quốc tế DNV chứng nhận đạt tiêu chuẩn ISO 9001: 2000, được Bộ Y tế Việt nam và Sở Y tế TP.HCM cấp giấy chứng nhận về thực hành tốt GP's GDP GSP GPP; TOP 100 thương hiệu gia nhập WTO; Huy chương vàng, sản phẩm Dầu gió VIM 1, Hội chợ hàng tiêu dùng “ Vì chất lượng cuộc sống” Việt Nam 2001; Huy chương vàng về tiêu chuẩn chất lượng, sản phẩm Dầu gió VIM nâu, Hội chợ triển lãm Quốc tế Cần Thơ – Việt Nam 2001; Bộ khoa học công nghệ – Bộ Công Nghiệp chứng nhận hàng Việt Nam chất lượng cao phù hợp tiêu chuẩn: sản phẩm Dầu gió xanh VIM II, ngày 21.01.2005. Hiện nay, Công ty đang là đối tác chiến lược phân phối của hơn bảy mươi hãng dược phẩm danh tiếng trên thế giới và thị trường chính của VIMEDIMEX là Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh miền Tây Nam Bộ, chiếm thị phần đến 70%. Trước những lợi thế, uy tín, thương hiệu mà công ty đã gây dựng được trên thị trường các tỉnh phía nam, Công ty đã và đang mở rộng số lượng chi nhánh nhiều hơn nữa ở các tỉnh phía bắc, không chỉ ở Hà Nội nhằm mở rộng thị phần của VIMEDIMEX ra thị trường cả nước.

• Triển vọng phát triển của ngành

- Ngày nay khi chất lượng cuộc sống nâng lên, dân số tăng cao thì việc chăm sóc sức khỏe ngày càng được quan tâm hơn nữa, do đó nhu cầu sử dụng thuốc tăng, bao gồm nhu cầu sử dụng đông dược và tân dược và các thiết bị y tế có chất lượng dùng để phục vụ cho việc kiểm tra, chăm sóc sức khỏe con người cũng gia tăng. Nếu như chi phí y tế của người Việt Nam năm 2001 là 6 USD thì đến năm 2008 là 16,45 USD, tăng gần 3 lần so với năm

2001. Dự báo năm 2010 tăng khoảng 25 – 30USD/người, năm 2019 sẽ lên 60,3 USD do đó có thể nói ngành dược có tính thiết yếu cao và thị trường ngành dược là một thị trường rất tiềm năng.

- Ngành dược trong nước chỉ chiếm gần 49% thị phần, sản phẩm thuốc trong nước chủ yếu là những thuốc trị bệnh thông thường. Người tiêu dùng Việt Nam thường có khuynh hướng lựa chọn thuốc tốt, thuốc ngoại tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp dược thương mại. Tuy nhiên, điều này cũng thúc đẩy các doanh nghiệp dược trong nước cần đẩy mạnh nghiên cứu và bào chế dược phẩm chuyên khoa, đặc trị với chất lượng tốt hơn.
 - Theo chiến lược phát triển ngành dược đến năm 2010 của Chính phủ thì đến năm 2010 phải bảo đảm sản xuất từ trong nước 60% nhu cầu thuốc phòng bệnh và chữa bệnh. Thị trường Dược trong nước còn tiềm năng phát triển rất lớn cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh Dược. Tuy nhiên, ngành dược trong nước cũng phải đối diện với những thách thức khó khăn khi Việt nam gia nhập WTO. Theo lộ trình gia nhập WTO thì từ ngày 01/01/2009, các công ty dược phẩm nước ngoài sẽ được phép mở chi nhánh chính thức tại Việt Nam, được phép kinh doanh trực tiếp đối với dược phẩm trên các lĩnh vực xuất nhập khẩu, bán buôn, bán lẻ, cung cấp các dịch vụ liên quan đến dược phẩm, hàng rào thuế quan được hạ thấp. Điều này sẽ tạo ra áp lực cạnh tranh rất lớn đối với các doanh nghiệp dược trong nước và cho cả VIMEDIMEX.
- **Định hướng phát triển của công ty trong thời gian tới**

Hiện nay Công ty đang tiến tới việc mở rộng và phát triển thành công đa ngành nghề như: Công ty Tài chính, Công ty bán lẻ dược phẩm, địa ốc và đầu tư xây dựng các cao ốc văn phòng cho thuê. Đây là những hoạt động Công ty đang quan tâm đầu tư và mở rộng hiện nay và trong thời gian tới.

Hoạt động kinh doanh

- Tiếp tục mở rộng các mối quan hệ và mở rộng lĩnh vực kinh doanh
- Tăng cường quan hệ với các Ngân hàng và tổ chức tín dụng nhằm bổ sung vốn kinh doanh cho công ty.
- Đầu tư phát triển sản phẩm mới, nghiên cứu khoa học phát triển sản phẩm mới.
- Đầu tư trang thiết bị, dây chuyền công nghệ hiện đại để sản xuất thuốc, song song với nghiên cứu dược phẩm để có nhiều sản phẩm khoa học công nghệ dược phục vụ công nghiệp dược trong nước...
- Định kỳ hoặc đột xuất tổ chức các cuộc họp HĐQT để chỉ đạo kịp thời các mặt hoạt động kinh doanh.

- Thực hiện công tác kiểm tra định kỳ, đột xuất hoạt động kinh doanh (hợp đồng, đơn giá, đấu thầu ...) để kịp thời chấn chỉnh những thiếu sót và tồn tại.

Kế hoạch Nghiên cứu và phát triển

- Phát triển 12 mặt hàng nhập khẩu để cung cấp cho hệ thống bán hàng
- Đưa ra thị trường 08 sản phẩm chăm sóc sức khỏe từ thảo dược
- Thiết lập hồ sơ đăng ký cho 16 sản phẩm để sản xuất vào năm sau
- Xây dựng qui trình công nghệ bào chế cho 04 sản phẩm generic độc đáo
- Phát triển được công nghệ sản xuất Raubasine từ rễ dừa cạn
- Thực hiện thử nghiệm lâm sàng cho sản phẩm trị tiểu đường
- Tiếp tục thực hiện các nhiệm vụ nghiên cứu khoa học do Nhà nước giao: nhiệm vụ bảo tồn gene, nhiệm vụ nghiên cứu công nghệ sản xuất dầu gấc chất lượng cao

Kế hoạch Marketing trong năm tới

Marketing theo chiến lược: VIMEDIMEX là công ty dược phẩm hướng tới phát triển bền vững bằng việc liên kết phát triển công nghệ để tạo ra các sản phẩm mới phục vụ cộng đồng

Hoạt động:

- Tham gia các hội chợ, triển lãm chuyên ngành trong và ngoài nước để quảng bá về các dịch vụ của VIMEDIMEX
- Thực hiện phóng sự về vùng trồng dược liệu sạch của VIMEDIMEX, về hoạt động liên kết nghiên cứu khoa học đào tạo, về hoạt động phát triển các sản phẩm có hàm lượng khoa học công nghệ cao.
- Thực hiện chương trình PR, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng cho các sản phẩm do VIMEDIMEX phân phối độc quyền, tập trung vào các sản phẩm chăm sóc sức khỏe từ thảo dược do VIMEDIMEX sản xuất, phân phối.
- Tài trợ cho một số hoạt động cộng đồng như quỹ vì người nghèo, quỹ đền ơn đáp nghĩa, quỹ nạn nhân chất độc màu da cam.
- Nâng cấp website của công ty theo hướng dễ dàng, thuận lợi cho việc tìm kiếm, tham khảo thông tin của các khách hàng trong nước và nước ngoài.

Công tác điều hành và tổ chức

- Tiếp tục tăng cường sự chỉ đạo tập trung thống nhất; nâng cao năng lực bộ máy điều hành và quản lý của Công ty theo hướng phân cấp, tự chủ, tự chịu trách nhiệm trước Công ty và pháp luật của Nhà nước.

- Tiếp tục thực hiện Phương án đào tạo và đào tạo lại cán bộ công nhân viên trong công ty nhằm nâng cao năng lực, chuyên môn, nghiệp vụ của các cán bộ được cũng như khả năng quản lý, điều hành công việc.
- Tiếp tục tăng cường công tác cập nhật các cơ chế, chính sách tác động đến quá trình thực hiện nhiệm vụ SXKD, đặc biệt là các chế độ chính sách mới ban hành và sửa đổi bổ sung cho phù hợp.

Công tác tài chính - kế toán, thống kê - kế hoạch

- Xây dựng, thực hiện các biện pháp tiết kiệm chi phí để nâng cao hiệu quả SXKD, thực hiện được kế hoạch chia cổ tức.
- Kiểm tra và chỉ đạo việc chấp hành nghiêm chỉnh việc lập và thực hiện hệ thống kế hoạch tài chính theo đúng Quy chế Tài chính của Công ty và của Nhà nước.

Các công tác khác

- Khuyến khích động viên phong trào, xây dựng điển hình và nhân điển hình tiên tiến trong tập thể người lao động
- Phát động, tổ chức tốt các phong trào thi đua, phối kết hợp chặt chẽ giữa các tổ chức đoàn thể, tổ chức tham quan nghỉ mát cho CBCNVLĐ, tổ chức các cuộc giao lưu, thi văn nghệ, thể thao, nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho CBCNV, nhằm không ngừng nâng cao năng suất, hiệu quả công tác, thực hiện thắng lợi các chỉ tiêu kinh tế kế hoạch năm 2010.

8. Chính sách đối với người lao động

a. Số lượng người lao động trong công ty

Tính đến thời điểm 31/12/2010, tổng số lao động của Công ty là 362 người. Cơ cấu lao động của Công ty phân theo trình độ chuyên môn được thể hiện trong bảng sau:

Bảng Cơ cấu lao động

Phân theo trình độ chuyên môn	Số người	Tỷ lệ
- Trình độ Đại học	143	39,50%
- Trình độ Cao đẳng	19	5,25%
- Trình độ trung cấp	87	24,03%
- Sơ học	73	20,17%
- Khác	40	11,05%
Tổng cộng	362	100%

(Nguồn: VIMEDIMEX)

b. Chính sách đào tạo, lương, thưởng, trợ cấp, các chế độ khác

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

- **Chính sách đào tạo**

Trong nền kinh tế tri thức, con người là nhân tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp. Trên quan điểm này, hàng năm Công ty luôn chú trọng công tác huấn luyện, đào tạo và tự đào tạo cho nhân viên trong lĩnh vực chuyên môn cũng như quản lý. Công ty đã tổ chức đào tạo tại chỗ và cử đi đào tạo chuyên môn với tổng kinh phí 159.070.200 đồng trong năm 2008, 150 triệu đồng trong năm 2009 và 91 triệu đồng năm 2010

- **Chính sách tiền lương, thưởng**

- *Phân phối tiền lương:*

Phân phối tiền lương dựa vào kết quả lao động cuối cùng của từng người, từng bộ phận một cách cạnh tranh và công bằng, chống phân phối bình quân. Những người thực hiện các công việc đòi hỏi trình độ chuyên môn, kỹ thuật cao, tay nghề giỏi, đóng góp nhiều vào hiệu quả kinh doanh của Công ty thì được trả lương cao. Công ty trả lương cho người lao động vừa theo hệ số mức lương được xếp tại Nghị định số 205/2004/NĐ-CP ngày 14 tháng 12 năm 2004 của Chính phủ (gọi tắt là “lương cơ bản”), vừa theo kết quả cuối cùng của từng người, từng bộ phận (gọi tắt là “lương theo kết quả cuối cùng”). Việc trả lương theo kết quả cuối cùng cho người lao động trong Công ty được tính toán trên cơ sở phân tích, đánh giá giá trị mỗi công việc, mức độ hoàn thành công việc và số ngày công thực tế không phụ thuộc vào hệ số lương được xếp theo Nghị định số 205/2004/NĐ-CP để tiền lương theo kết quả cuối cùng thật sự tương xứng với tầm quan trọng của công việc và công sức đóng góp mà người lao động làm ra. Đối với người lao động trong thời gian nghỉ do ốm đau, con ốm mẹ nghỉ, nghỉ thai sản (được hưởng trợ cấp bảo hiểm xã hội theo quy định của Nhà nước) thì Công ty hỗ trợ phần tiền lương theo kết quả cuối cùng với mức là 30% của bậc tiền lương kế hoạch thuộc ngạch đang hưởng trước khi nghỉ.

Đối với người lao động có năng suất hoặc chất lượng sản phẩm đạt được cao hơn mức quy định theo mục tiêu kế hoạch được duyệt thì ngoài phần tiền lương theo kết quả cuối cùng còn được trả thêm phần tiền thưởng vượt năng suất được áp dụng vào cuối mỗi năm căn cứ vào hiệu quả làm việc của cá nhân trong vòng 12 tháng tại Công ty, trường hợp đặc biệt cũng phải có ít nhất là 6 tháng làm việc.

- *Qui định về khen thưởng:*

Căn cứ vào kết quả sản xuất, kinh doanh hàng năm của Công ty và mức độ hoàn thành công việc của người lao động, người sử dụng lao động thưởng cho người lao động làm việc tại Công ty, cụ thể như sau:

- + Thưởng theo hàng tháng, quý, năm cho người lao động hoàn thành nhiệm vụ.

- + Thường cho các cá nhân, tập thể do đạt thành tích xuất sắc trong các phong trào thi đua do Công ty phát động.
- + Thường cho đoàn viên Công đoàn, tổ Công đoàn đạt thành tích xuất sắc trong năm, đạt danh hiệu “Đoàn viên Công đoàn xuất sắc”, “Phụ nữ hai giỏi”.
- + Thường cho người lao động vào những ngày lễ trong năm: 01/01, 27/2, 08/3, 30/4, 01/5, 02/9, 13/10, 20/10 Tết Trung thu, Tết Nguyên đán, Giỗ tổ Hùng Vương.
- + Tặng quà hoặc tiền đối với người lao động là thương binh hoặc gia đình liệt sĩ nhân ngày 27/7 và ngày 22/12 ngày thành lập Quân đội nhân dân Việt Nam.
- + Tặng quà cho con của người lao động trong Công ty đạt danh hiệu học sinh giỏi và tiên tiến.
- + Thường cuối năm hoặc thường kì cho người lao động trong Công ty.
- *Chính sách trợ cấp*: ngoài tiền lương, thưởng, CBCNV ở Công ty còn được hưởng các khoản phụ cấp, trợ cấp khác theo lương tùy thuộc vị trí công tác, năng lực làm việc của mỗi người và kết quả hoạt động của Công ty.
- *Bảo hiểm và phúc lợi*: Công ty tham gia đầy đủ chế độ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp cho tất cả CBCNV. Bên cạnh đó, Công ty còn quan tâm đến đời sống tinh thần của toàn thể nhân viên trong Công ty. Hàng năm, Công ty tổ chức các buổi tham quan nghỉ mát, các buổi tiệc cho CBCNV và gia đình CBCNV trong công ty.
- *Qui định trách nhiệm của người sử dụng lao động về các điều kiện an toàn và bảo hộ lao động*:
 - + Chăm lo cải thiện điều kiện làm việc đạt tiêu chuẩn về không gian, độ thoáng, độ sáng, đạt tiêu chuẩn vệ sinh cho phép về bụi, hơi, khí độc, phóng xạ, điện từ trường, nóng, ẩm, ồn, rung và các yếu tố có hại khác....
 - + Thực hiện đúng, đầy đủ, kịp thời các chế độ bảo hiểm lao động, các tiêu chuẩn vệ sinh, an toàn lao động, an toàn-xanh-sạch.
 - + Trang bị đầy đủ phương tiện bảo hộ lao động đảm bảo an toàn lao động.
 - + Trang bị trang phục cho người lao động 2 bộ/ năm.
 - + Trong trường hợp nơi làm việc, máy móc thiết bị có nguy cơ gây tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp, người Công ty phải thực hiện ngay những biện pháp khắc phục hoặc phải ra lệnh ngừng hoạt động tại nơi làm việc và đối với máy móc thiết bị đó cho tới khi nguy cơ được khắc phục.
 - + Đảm bảo các phương tiện bảo vệ cá nhân đạt tiêu chuẩn chất lượng và qui cách theo qui định của pháp luật.
 - + Hàng năm tổ chức cho người lao động tập huấn phòng cháy chữa cháy (PCCC), huấn luyện về công tác an toàn bảo hộ lao động, học tập qui trình, qui phạm trong sử dụng thiết bị, máy móc, học tập nội qui đơn vị.

- + Bồi dưỡng độc hại bằng hiện vật cho đúng đối tượng.
- + Định kỳ kiểm tra tu sửa máy, thiết bị, nhà xưởng, kho hàng an toàn lao động vệ sinh lao động 6 tháng, 1 năm.
- + Tổ chức khám sức khỏe cho người lao động 1 lần/ năm và phải kịp thời sơ cứu, cấp cứu cho người lao động cho người lao động khi cần thiết.
- + Chịu trách nhiệm về việc để xảy ra tai nạn lao động theo qui định của pháp luật.
- + Thường đột xuất cho những cá nhân, tập thể trong Công ty có sáng kiến cải tiến kỹ thuật, mang lại hiệu quả trong kinh doanh.
- + Thưởng cho những cá nhân, đơn vị ngoài Công ty có quan hệ hợp đồng kinh tế đã hoàn thành tốt hợp đồng, có đóng góp nhiều cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

9. Chính sách cổ tức

Công ty trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi và 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 HĐQT, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới. Tỷ lệ cổ tức Công ty chi trả trong năm 2006, 2007 là 16% /năm, năm 2008 là 24%/năm, năm 2009, 2010 là 18%/năm bằng tiền mặt.

10. Tình hình hoạt động tài chính

10.1 Các chỉ tiêu cơ bản

a. Trích khấu hao TSCĐ:

TSCĐ hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, TSCĐ hữu hình, TSCĐ vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.

TSCĐ thuê tài chính được ghi nhận nguyên giá theo giá trị hợp lý hoặc giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu (không bao gồm thuế GTGT) và các chi phí trực tiếp phát sinh ban đầu liên quan đến TSCĐ thuê tài chính. Trong quá trình sử dụng, TSCĐ thuê tài chính được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại. Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

Bảng Thời gian khấu hao TSCĐ tại Công ty

STT	Loại tài sản	Thời gian khấu hao (năm)
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	05 – 25
2	Máy móc thiết bị	05- 08
3	Phương tiện vận tải	03 – 10
4	Thiết bị văn phòng	03 – 05
5	Các tài sản khác	04 – 25

b. Mức lương bình quân:

Tiền lương bình quân của công nhân, nhân viên làm việc tại công ty năm 2008 là 3.634.000 đồng/người/tháng, năm 2007 là 3.823.593 đồng/người/tháng. Do tình hình kinh tế năm 2008 có giai đoạn chuyển biến khó khăn, đồng thời công ty mở rộng mạng lưới hiệu thuốc bán lẻ, số lượng nhân viên hiệu thuốc tăng, làm giảm mức lương bình quân của CBCNV công ty gần 200.000 đồng/người/tháng, tương đương với mức giảm là 4,96%. Đến năm 2009 cùng với sự cố gắng, nỗ lực của ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên trong công tác quản lý, điều hành, thực hiện, đồng thời được sự tác động tốt từ bên ngoài, nền kinh tế trong nước và trên thế giới ổn định nên hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty đạt tốt, mức lương bình quân của CBCNV tăng lên đáng kể so với năm 2008 là 65,1%, đạt 6 triệu đồng/người/năm, năm 2010 đạt 7.179.000 đồng/cổ phần tăng 19% so với năm 2009. Công ty phấn đấu năm mức lương bình quân của cán bộ công nhân viên năm sau cao hơn năm trước. Chế độ lương nhìn chung đạt mức khá so với các công ty cùng ngành Dược Việt Nam.

Bảng Thu nhập bình quân qua các năm (đồng/người/tháng)

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Thu nhập bình quân	3.823.593	3.634.000	6.000.000	7.179.000

(Nguồn VIMEDIMEX)

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Việc thanh toán các khoản công nợ với: ngân hàng, khách hàng... luôn được Công ty thanh toán đúng theo hợp đồng đã ký kết.

d. Các khoản phải nộp theo luật định:

Các khoản phải nộp theo luật định như: các loại thuế, phí và lệ phí... luôn được Công ty thực hiện tốt, hoàn thành nghĩa vụ của mình.

Thuế và các khoản phải nộp nhà nước

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011	30/09/2011
1	Thuế GTGT	665	513	1.676	78
2	Thuế GTGT hàng NK	-	-	-	308
3	Thuế xuất nhập khẩu	1.898	936	1.480	192
4	Thuế TNDN	837	2.533	2.612	3.587
5	Thuế TNDN nhà thầu phụ	-	-	-	-
6	Thuế thu nhập cá nhân	234	525	573	234
7	Thuế nhà đất và tiền thuê đất	1.024	-	-	-

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

8	Thuế nhà thầu	-	-	-	-
Tổng Cộng		4.658	4.507	6.342	4.399

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2009, năm 2010 và Báo cáo tài chính soát xét bán niên năm 2011, BCTC hợp nhất quý III/2011 hợp nhất của VIMEDIMEX)

e. Trích lập các quỹ theo luật 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.

Bảng Số dư các quỹ cuối năm 2009, 2010, 6 tháng đầu năm 2011 và Q3/2011

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011	30/09/2011
1	Quỹ đầu tư phát triển	17.473	17.595	16.695	15.165
2	Quỹ dự phòng tài chính	2.728	3.165	3.165	3.165
Tổng Cộng		20.201	20.760	19.860	18.330

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2009, năm 2010 và Báo cáo tài chính soát xét bán niên năm 2011 hợp nhất, BCTC hợp nhất quý III/2011 của VIMEDIMEX)

f. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn:

Trong Quý I/2011, Công ty tiến hành ủy thác đầu tư 200 tỷ đồng thông qua CTCP Đầu tư và phát triển Hoà Bình, tuy nhiên sau đó xét thấy nhu cầu cần thiết tài trợ và tập trung vốn cho hoạt động kinh doanh nên công ty đã chấm dứt việc đầu tư này (chi tiết tại phụ lục).

g. Tổng dư nợ vay:

Bảng Tổng dư nợ vay

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011	30/09/2011
I	Vay và nợ ngắn hạn	137.383	266.114	603.366	599.110
1	Vay ngắn hạn	137.383	265.967	577.365	599.039
2	Nợ dài hạn đến hạn trả	-	147	141	70
II	Vay và nợ dài hạn	-	859	200.724	200.724
1	Vay dài hạn	-	859	200.724	200.724
2	Nợ dài hạn	-	-	-	-
Tổng cộng		137.383	266.973	804.090	799.834

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2009, năm 2010 và Báo cáo tài chính soát xét bán niên năm 2011 hợp nhất, BCTC hợp nhất quý III/2011 của VIMEDIMEX)

h. Tình hình công nợ hiện nay:

• Các khoản phải thu:

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011	30/09/2011
I	Các khoản phải thu ngắn hạn	799.437	1.148.626	1.726.301	1.863.054
1	Phải thu của khách hàng	573.412	828.984	1.006.859	1.163.723
2	Trả trước cho người bán	12.926	61.798	386.703	384.230
3	Các khoản phải thu khác	214.120	258.799	333.779	316.140

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

4	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(1.021)	(955)	(1.040)	(1.040)
II	Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
Tổng cộng		799.437	1.148.626	1.726.301	1.863.054

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2009, năm 2010 và Báo cáo tài chính soát xét bán niên năm 2011 hợp nhất, BCTC hợp nhất quý III/2011 của VIMEDIMEX)

Sáu tháng đầu năm 2011, các khoản phải thu của công ty tăng nhanh, phần lớn từ phải thu của khách hàng và khoản ứng trước cho người bán, nguyên nhân chủ yếu là do doanh thu tăng đáng kể so với thời gian trước đó. Tính đến 30/6/2011, doanh thu của công ty đạt 3.374 tỷ đồng tăng 123% so với cùng kì năm trước (6 tháng đầu năm 2010, doanh thu toàn công ty đạt 2.743 tỷ đồng).

Về một số khoản phải thu ngắn hạn khác, công ty sẽ tiến hành truy thu thanh quyết toán vào cuối quý IV/2011 như : các khoản phải thu từ việc nghiên cứu khoa học của các cá nhân (Ông Nguyễn Tiến Hùng) và khoản tiền công đoàn công ty vay để thực hiện quyền mua số cổ phần mà cổ đông hiện hữu và người lao động đã không đăng ký mua trong đợt phát hành theo giấy chứng nhận chào bán số 468/UBCK-GCN ngày 10/12/2009. Riêng khoản “phải thu các cổ đông tiền đặt cọc thuê văn phòng” tại thuyết minh BCTC soát xét bán niên năm 2011 hợp nhất đã trình bày, thực tế đây là khoản tiền đặt cọc thuê mặt bằng công ty đặt cọc cho các cá nhân có ký Hợp đồng thuê văn phòng với công ty, tuy nhiên do có sơ suất nên đã bị ghi nhầm thành “phải thu các cổ đông” thay vì chính xác phải ghi nhận là “phải thu các cá nhân và tổ chức tiền đặt cọc cho thuê VP” - điều này đã được công ty giải trình và Cơ quan Kiểm toán có xác nhận (chi tiết tại phụ lục).

• **Các khoản phải trả:**

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011	30/09/2011
I	Nợ ngắn hạn	1.958.791	2.558.624	3.161.000	3.307.249
1	Vay và nợ ngắn hạn	137.383	266.114	603.366	599.110
2	Phải trả người bán	1.643.148	2.033.809	2.369.419	2.498.388
3	Người mua trả tiền trước	89.712	167.761	150.506	150.845
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	4.658	4.507	6.342	4.399
5	Phải trả người lao động	424	1.019	1.167	696
6	Chi phí phải trả	1.662	1.313	3.167	792
9	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	81.209	84.883	29.015	55.603
10	Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-	-
11	Quỹ khen thưởng phúc lợi	595	(782)	(1.981)	(2.586)
II	Nợ dài hạn	756	14.364	215.959	215.998
1	Phải trả dài hạn khác	501	12.892	14.151	14.962
2	Vay và nợ dài hạn	-	859	200.724	200.724
3	Dự phòng trợ cấp mất việc	178	242	71	58

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

	làm				
4	Doanh thu chưa thực hiện	77	371	1.013	253
Tổng cộng		1.959.547	2.572.988	3.376.959	3.523.247

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2009, năm 2010 và Báo cáo tài chính soát xét bán niên năm 2011 hợp nhất, BCTC hợp nhất quý III/2011 của VIMEDIMEX)

Cùng với thực tế doanh thu gia tăng, doanh số hàng nhập khẩu cung ứng cho các đơn hàng cũng theo đó tăng lên (6 tháng đầu năm 2011, doanh số hàng nhập khẩu đạt 126,470 triệu USD tăng lên 120,16% so với doanh số nhập khẩu 6 tháng đầu năm 2010 - là 105,250 triệu USD), mặt khác do đặc thù của ngành và lợi thế của công ty được thanh toán chậm, đẩy khoản phải trả người bán tăng nên đây là nguyên nhân chính khiến cho phải trả 6 tháng đầu năm 2011 tăng.

Trong khoản mục nợ phải trả thì nợ ngắn hạn của Công ty chiếm tỷ trọng lớn nhất, đến hơn 99% tổng nợ, nợ dài hạn chiếm tỷ lệ rất nhỏ, dưới 1% qua các năm. Đồng thời trong khoản mục nợ ngắn hạn thì khoản phải trả người bán chiếm phần lớn, năm 2009 là 1.643 tỷ đồng, năm 2010 là 2.030.809 chiếm trên 80% nợ ngắn hạn và gần 80% tổng tài sản của Công ty qua các năm. Công ty được thanh toán hàng mua theo phương thức trả chậm 120 ngày đến 160 ngày theo từng hợp đồng cụ thể cho nhà cung cấp. Ta có thể thấy Công ty phụ thuộc khá nhiều vào nguồn tín dụng trả chậm của nhà nhà cung cấp, nếu trường hợp công ty không bán được hàng sẽ không thể thanh toán được khoản phải trả, gây rủi ro vỡ nợ. Tuy nhiên ngành dược là ngành thiết yếu, nhu cầu chăm sóc sức khỏe của con người luôn được quan tâm và đặc biệt công ty xuất thân từ công ty nhà nước, thời gian hình thành và phát triển đã lâu năm và có mối quan hệ lâu dài với các nhà Bệnh viện, các công ty Dược, các nhà thuốc lớn có uy tín. Sản phẩm của Công ty được phân phối cho các công ty uy tín như Công ty TNHH DP Kim Đô, Việt Thống, Quang Thái, Merap, Viễn Đông, CTCP Mebiphavà các hợp đồng đều được ký trước. Do đó đầu ra và nguồn thu của công ty đảm bảo, đều đặn, nguồn tiền để thanh toán cho nhà cung cấp đúng hạn, rủi ro thanh toán được hạn chế đến mức thấp nhất.

10.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2009, năm 2010 và 6 tháng đầu năm và Q3/2011

Bảng Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2009	Năm 2010	6 tháng đầu năm 2011	Q3/2011
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	0,97	1,00	1,07	1,07
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,46	0,52	0,59	0,60
+ Hệ số thanh toán tiền mặt	Lần	0,04	0,06	0,03	0,02
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					
+ Hệ số Nợ / Tổng tài sản	%	96,44	94,76	95,43	95,43

+ Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	Lần	27,06	18,08	20,89	20,89
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
+ Vòng quay hàng tồn kho	lần/năm	4,64	4,37	1,95	2,84
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	lần	2,50	2,20	0,93	1,33
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,49	0,39	0,50	0,53
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	35,88	16,46	10,24	15,57
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	1,23	0,85	0,46	0,70
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh /Doanh thu thuần	%	0,50	0,45	0,57	0,63
5. Chỉ tiêu liên quan tới cổ phần (mệnh giá 10.000 VND/CP)					
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	VND	3.832	2.894	2.007	2.007
+ Giá trị sổ sách trên cổ phần	VND	10.680	17.243	19.602	20.505

• **Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:**

Nợ ngắn hạn của Công ty ở mức tương đối cao (tỷ lệ nợ trên tổng tài sản 6 tháng đầu năm chiếm 95,43% và hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu là 20,89 lần). Điều này cho thấy có rủi ro trong việc xử lý những khoản nợ ngắn hạn.

Mặc dù vậy, nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong Tổng tài sản nhưng chủ yếu lại nằm ở khoản phải trả người bán (chiếm xấp xỉ 75% tổng nợ ngắn hạn và 67% tổng tài sản), còn thực tế chỉ tiêu “vay và nợ ngắn hạn” – nhân tố chính gây rủi ro thì chỉ chiếm một phần nhỏ trong số đó (chiếm 17% tổng tài sản). Sở dĩ có điều này là do đặc thù của công ty kinh doanh thương mại không thể tránh khỏi (hoạt động chủ yếu là xuất nhập khẩu, xuất nhập khẩu ủy thác và phân phối dược phẩm, hóa chất xét nghiệm, máy móc thiết bị, trang thiết bị y tế).

Đồng thời tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu cao cũng do hiện tại vốn chủ sở hữu của công ty ở mức thấp. Vì vậy, công ty cần tăng vốn chủ sở hữu để hạn chế rủi ro trong xử lý các khoản nợ ngắn hạn, tăng năng lực tài chính của Công ty hơn nữa. Năm 2011 dự kiến vốn điều lệ công ty tăng lên 200 tỷ đồng.

• **Các chỉ tiêu khả năng thanh toán:**

Các chỉ tiêu khả năng thanh toán của công ty đều thấp, dưới 1 so với các doanh nghiệp cùng ngành. TSNH của công ty không đủ để thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, các chỉ tiêu này đều tăng dần lên qua các năm, cho thấy có sự cải thiện ở các sự chỉ số này. Công ty cần phải nâng các chỉ tiêu này hơn nữa để đảm bảo khả năng thanh toán của mình.

Hàng tồn kho của công ty hàng năm đều chiếm khá lớn, trên 50% tổng tài sản ngắn hạn của Công ty. Việc dự trữ lượng hàng lớn như trên nhằm cung ứng và đảm bảo nguồn hàng cho khách hàng, doanh nghiệp đã đặt sẵn và theo kế hoạch dự tính

của Công ty từ trước, tránh trường hợp bị thiếu hàng cung cấp cho khách, bỏ lỡ cơ hội tạo doanh thu, lợi nhuận cho Công ty. Chính vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh của Công ty thấp, năm 2010 đạt 0,52 lần, năm 2009 là 0,46 lần.

Lượng tiền mặt của công ty dự trữ đủ để thanh toán các khoản cần thiết phải sử dụng trực tiếp đến tiền mặt, còn lại là đầu tư vào các tài sản sinh lời khác, chớp cơ hội sinh lời. Vì vậy năm 2009 chỉ số thanh toán tiền mặt của Công ty là 0,04, năm 2010 là 0,06.

- **Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động:**

Năm 2010 các chỉ tiêu năng lực hoạt động của Công ty đều không có gì thay đổi đáng kể so với năm 2009.

Về vòng quay hàng tồn kho: mặc dù lượng hàng dự trữ tăng lên qua các năm (tăng khoảng 25-35%), song vòng quay hàng tồn kho vẫn giữ mức ổn định, cho thấy lượng hàng mua về đến đâu đều được cung ứng cho khách hàng khách hàng đến đó, không bị tồn đọng và ứ hàng.

Doanh thu thuần/Tổng tài sản: lượng tài sản của Công ty năm 2010 là 2.715 tỷ đồng tăng 33,67% so với năm 2009 (năm 2009 là 2.032 tỷ), cùng với sự gia tăng của tài sản thì hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty tăng lên tương ứng, doanh thu thuần của Công ty tăng 17,89%, từ 5.072 tỷ đồng năm 2009 lên 5.980 tỷ đồng năm 2010. Mức tăng của doanh thu thuần nhỏ hơn mức tăng của tổng tài sản do đó doanh thu thuần/tổng tài sản đã giảm từ 2,5 lần năm 2009 xuống 2,2 lần năm 2010, giảm 11,78%.

- **Các chỉ tiêu khả năng sinh lời:**

Hầu hết các chỉ tiêu khả năng sinh lời của Công ty năm 2010 đều giảm so với năm 2009 là do:

Doanh thu thuần năm 2010 công ty tăng 17,89% so với năm 2009, tổng tài sản năm 2010 33,67% so với năm 2009 tuy nhiên lợi nhuận của công ty tăng chậm hơn so với mức tăng doanh thu thuần (lợi nhuận tăng không có gì đáng kể) do chi phí tăng lên nhiều. Vì vậy, đã khiến Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần của Công ty đã giảm từ 0,49% năm 2009 xuống còn 0,39%, tương ứng với mức giảm 21,8%, hệ số LNST/Tổng tài sản giảm từ 1,23% năm 2010 xuống còn 0,85% năm 2010, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh giữa hai năm không có gì thay đổi. Điều này cho thấy hiệu quả kinh doanh năm qua không được tốt, tuy nhiên do năm 2010 tình hình kinh tế khó khăn, sự biến động về tỷ giá lớn đã khiến chi phí của Công ty tăng lên và lợi nhuận giảm đáng kể.

- **Chỉ tiêu liên quan tới cổ phần**

Thu nhập trên một cổ phần: thu nhập trên một cổ phần năm 2009 là 3.832 đồng/cổ phần, năm 2010 là 2.894 đồng/cổ phần, giảm 24,48% .Do năm 2010 so với năm 2009 lợi nhuận tăng không đáng kể và số cổ phiếu lưu hành bình quân trong kỳ tăng lên đã khiến thu nhập trên một cổ phần của Công ty giảm.

11. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng**Danh sách thành viên HĐQT, BKS, BTGD, KTT và số lượng cổ phần nắm giữ (tại thời điểm hiện tại)**

TT	Họ và tên	Chức danh	Số CMND	Sở hữu		Đại diện		Tổng	
				Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ
1	Ông Nguyễn Tiến Hùng	Chủ tịch HĐQT kiêm TGD	011997972	42.061	0,52%	-	0%	42.061	0,52%
2	Bà Nguyễn Thị Loan	Phó Chủ tịch HĐQT	012159963	85.556	1,05%	-	0%	85.556	1,05%
3	Ông Lê Thanh Long	Thành viên HĐQT, Phó TGD	022665110	5.662	0,07%	620.000	7,6%	625.662	7,69%
4	Ông Bạch Quốc Chính	Thành viên HĐQT, Phó TGD	023887464	33.057	0,41%	938.333	11,5%	971.390	11,93%
5	Ông Trần Văn Kỳ	Thành viên HĐQT	012655623	-	0,00%	-	0%	0	0,00%
6	Bà Nguyễn Ngọc Dung	Trưởng BKS	011629141	5.000	0,06%	0	0%	5.000	0,06%
7	Ông Phạm Thiếu Sơn	Thành viên BKS	010063106	0	0,00%	0	0%	0	0%
8	Bà Nguyễn Thị Hồng Nga	Thành viên BKS	010442119	0	0,00%	0	0%	0	0%
9	Ông Trần Thanh Hải	Phó TGD	023001583	0	0,00%	0	0%	0	0%
10	Ông Nguyễn Minh Hùng	Phó TGD	025083376	20.000	0,24%	0	0%	20.000	0,24%
11	Bà Đỗ Thị Thúy Ngân	Kế toán trưởng	024632979	0	0,00%	0	0%	0	0%
Tổng Cộng				191.336	2,34%	1.558.333	19,1%	1.749.669	21,49%

9.1. Danh sách thành viên HĐQT**9.1.1. Chủ tịch HĐQT - Ông Nguyễn Tiến Hùng**

Họ và tên	Nguyễn Tiến Hùng
Chức danh	Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc Công ty CP Y Dược phẩm VIMEDIMEX
Giới tính	Nam
Ngày sinh	30/09/1948
CMTND	011997972 cấp ngày 06/05/1997 tại CA-TP Hà Nội
Nơi sinh	Xã Trường Sơn, huyện Lục Nam, tỉnh Bắc Giang
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Xã Trường Sơn, huyện Lục Nam, tỉnh Bắc Giang
Địa chỉ thường trú	260 Nghi Tàm, Hà Nội
Điện thoại liên lạc	(08) 8.398.441
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Dược sỹ Đại học

Quá trình công tác

12/ 1972 – 04/1975	Đi bộ đội, công tác tại Sở Y tế khu 9 (Tây Nam Bộ)
05/1975 – 02/1976	Phụ trách Phòng quản lý Dược – Tiểu ban Y tế Quân quản TP.Cần Thơ
02/1976 – 08/1976	Công tác tại trường trung học Y tế Cần Thơ
09/1976 – 03/1988	Công tác tại Sở Y tế Hải Phòng, đảm nhận các chức vụ: + Phó Giám đốc Công ty Dược phẩm (1979- 1980) + Giám đốc Công ty Dược phẩm và XN Liên hiệp Dược Hải Phòng (1980-1988) + Phó Bí thư Đảng ủy XN Liên hiệp Dược Hải Phòng
03/1988 – 05/1997	+ Chuyên viên phòng đối ngoại Liên hiệp các XN Dược Việt Nam (nay là Tổng Công ty Dược VN) + Giám đốc Chi nhánh Công ty XNK Y tế II tại Hà Nội + Giám đốc Công ty XNK Y tế I Hà Nội

05/1997 – 01/1998	Phó Giám đốc, quyền Giám đốc Công ty XNK Y tế II
02/1998 – 06/2006	Giám đốc Công ty XNK Y tế II
6/ 2006 – đến nay	Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc Công ty CP Y Dược phẩm VIMEDIMEX

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác:

STT	Tổ chức khác	Chức vụ nắm giữ	GCNĐKKD	Ngày cấp	Nơi cấp	Địa điểm
1.	CTCP Tập đoàn Dược phẩm VIMEDIMEX	Chủ tịch	0103036431	13/04/2009	Sở KH & ĐT Tp. Hà Nội	Nhà CT3 Khu nhà ở, xã Mễ Trì, huyện Từ Liêm, TP.Hà Nội
2.	Công ty cổ phần BV Pharma.	Chủ tịch	411032000045	19/9/2008	Ủy ban nhân dân TP.HCM	Xã Tân Thạnh Tây, huyện Củ Chi, TP.Hồ Chí Minh

Số cổ phần sở hữu và đại diện tính đến hiện tại: 42.061 cổ phần (chiếm 0,52 % tổng số cổ phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của Công ty CP Y Dược phẩm VIMEDIMEX). Trong đó:

- Sở hữu: 42.061 cổ phần (chiếm 0,52 % tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Đại diện :0 cổ phần (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

Số cổ phần sở hữu của những người liên quan:

- Nguyễn thị Việt (Em gái): 20.140 cổ phần (chiếm 0,25 % tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Đào thị Bình (Vợ): 540.364 cổ phần (chiếm 6,64 % tổng số cổ phần đang lưu hành)

Ngoài những người trên thì các cá nhân liên quan và tổ chức liên quan khác mà Ông Nguyễn Tiến Hùng đang làm việc không nắm giữ cổ phiếu của VIMEDIMEX

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao HĐQT Công ty chi trả theo kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh, được ĐHĐCĐ thông qua.

9.1.2. Thành viên HĐQT - Ông Lê Thanh Long

Họ và tên

LÊ THANH LONG

Chức danh

Phó Tổng Giám đốc Kế hoạch Đầu tư&Tài chính Kế toán CTCP Y Dược phẩm VIMEDIMEX

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

Giới tính	Nam
Ngày sinh	18/10/1961
CMTND	022665110 cấp ngày 08/12/1999 tại CA-TP.HCM
Nơi sinh	Mỹ Tho
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Bến Tre
Địa chỉ	04 A4 cư xá Lạc Long Quân, P.5, Quận 11, Tp. HCM
Điện thoại liên lạc	(08) 8.398.441
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác

1983 – tháng 08/1997	Kế toán Trường Đại học Y dược TP.HCM
09/1997 – 02/1998	Phó phòng kế toán Công ty XNK Y tế II
03/1998 – 05/2004	Trưởng phòng kế toán Công ty XNK Y tế II
06/2004 – 05/2006	Kế toán trưởng Công ty XNK Y tế II
06/2006 – 03/2009	Giám đốc Tài chính CTCP Y Dược Phẩm VIMEDIMEX
04/2009 – đến nay	Phó Tổng Giám đốc phụ trách TCKT và kế hoạch đầu tư CTCP Y Dược phẩm VIMEDIMEX

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác - Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần BV Pharma

Số cổ phần sở hữu và đại diện tính đến hiện nay : 625.662 cổ phần (chiếm 7,69 % tổng số cổ phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của VIMEDIMEX). Trong đó:

- Sở hữu: 5.662 cổ phần (chiếm 0,07 % tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Đại diện Tổng công ty Dược Việt Nam: 620.000 cổ phần (chiếm 7,62% tổng số cổ phần đang lưu hành).

Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan: không (những cá nhân liên quan với Ông Lê Thanh Long và tổ chức liên quan mà Ông Lê Thanh Long đang làm việc không nắm giữ cổ phiếu của VIMEDIMEX)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao Ban Tổng Giám đốc Công ty được chi trả theo Quy chế trả lương và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

9.1.3. Thành viên HĐQT - Ông Bạch Quốc Chính

Họ và tên	BẠCH QUỐC CHÍNH
Chức danh	Phó Tổng Giám đốc Thường trực CTCP Y Dược phẩm VIMEDIMEX
Giới tính	Nam
Ngày sinh	08/01/1963
CMTND	023887464 cấp ngày 17/04/2001 tại Công an TP.HCM
Nơi sinh	Hà Đông, Hà Tây
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Hà Đông, Hà Tây
Địa chỉ thường trú	2B/1 Tân cảng, P 25, Q Bình Thạnh, TP.HCM
Điện thoại liên lạc	(08) 3833.1328
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Bác sĩ chuyên khoa cấp I

Quá trình công tác

1986	Tốt nghiệp bác sĩ
1986 – 2000	Công tác tại Bệnh viện Quân đoàn 4, Thủ Đức, TP.HCM
2000 – nay	Công tác tại CTCP Y Dược phẩm VIMEDIMEX
Chức vụ nắm giữ hiện nay	Phó Tổng Giám đốc Thường trực CTCP Y Dược Phẩm VIMEDIMEX

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác : không

Số cổ phần sở hữu và đại diện tính đến hiện nay: 971.390 cổ phần (chiếm 11,93 % tổng số cổ phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của VIMEDIMEX). Trong đó:

- Sở hữu: 33.057 cổ phần (chiếm 0,40.% tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Đại diện Tổng công ty Dược Việt Nam: 938.333 cổ phần (chiếm 11,53% tổng

số cổ phần đang lưu hành).

Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan:

- Bạch Quốc Khánh (Anh trai): 1 cổ phần VMD (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành của Vimedimex)
- Những cá nhân liên quan còn lại sở hữu: 0 cổ phần VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

Số cổ phần nắm giữ của tổ chức liên quan với Ông Bạch Quốc Chính: không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao Ban Tổng Giám đốc Công ty được chi trả theo Quy chế trả lương và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

9.1.4. Thành viên HĐQT - Ông Trần Văn Kỳ

Họ và tên:	TRẦN VĂN KỲ
Chức danh	Ủy viên Hội đồng quản trị
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	1/9/1964
Nơi sinh:	Thái Bình
Số CMND	012655623 cấp ngày 16/02/2004 tại CA Hà nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Xã Duy Nhất, huyện Vũ Thư, tỉnh Thái Bình
Địa chỉ thường trú:	P306, nhà 8B Tập thể Ngân hàng Trung Ương, Chương Dương, Hà nội
Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	(04) 3784.9314
Trình độ văn hóa:	10/10.
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế, Cử nhân Luật
Quá trình công tác	
1985 - 1990	Cán bộ Bộ Nông nghiệp và PTNT
1990 - 2009	Cán bộ Ngân hàng Công Thương Việt Nam
04/2009 - nay	Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Y Dược Phẩm VIMEDIMEX

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác:

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

STT	Tổ chức khác	Chức vụ nắm giữ	GCNĐKKD	Địa điểm
1.	CTCP Chứng khoán Hòa Bình	Ủy viên HĐQT (2008-nay)	(GPTL & HĐKD số 82/UBCK-GP do Chủ tịch UBCKNN cấp ngày 29/02/2008)	Tầng 1, 2 số 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội
2.	CTCP Đầu tư và Kinh doanh Vàng Quốc Tế	Chủ tịch HĐQT (3/2009-nay)	0103305490 đăng ký thay đổi lần đầu 09/02/2009, đăng ký thay đổi lần 6 ngày 24/02/2010	34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội
3.	CTCP Đầu tư Sài Gòn- Hà Nội	Chủ tịch HĐQT (1/2010-nay)	0102293348, đăng ký lần đầu 15/06/2007, đăng ký thay đổi lần 12 ngày 16/04/2010	Số 105, đường Chu Văn An, Phường Yết Kiêu, Hà Đông, Hà Nội

Số cổ phần sở hữu và đại diện (tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của VIMEDIMEX).

Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan: không

Số cổ phần nắm giữ của tổ chức liên quan:

- CTCP Chứng khoán Hòa Bình sở hữu: 36 cổ phiếu VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Các công ty còn lại sở hữu: 0 cổ phiếu VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: không

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao HĐQT Công ty chi trả theo kết quả và hiệu quả kinh doanh, được ĐHĐCĐ thông qua

9.1.5. Thành viên HĐQT – Bà Nguyễn Thị Loan

Họ và tên: **NGUYỄN THỊ LOAN**

Chức danh: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 21/6/1970

Nơi sinh: Hòa Bình

Số CMND: 012159963 cấp ngày 22/02/2008 tại CA Hà nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thị trấn Đà Bắc, huyện Đà Bắc, tỉnh Hòa Bình

Địa chỉ thường trú: P52, nhà 6, Tập thể Nam Đồng, Phường Nam

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

Đồng, Đống Đa, Hà nội

Số ĐT liên lạc ở cơ quan: (84 4) 3936 8866

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ Kinh tế

Quá trình công tác

1991 – 1992	Kế toán viên CT TNHH Thịnh Phát
1993 – 1994	Kế toán trưởng CT TNHH Thịnh Phát
1995 - 2005	Chuyên viên Ngân hàng Đầu Tư và PT Việt Nam
2005 – 2006	Phó trưởng phòng Quản lý rủi ro Ngân hàng Đầu Tư và PT Việt Nam
2006 – 2007	Trưởng phòng Quản lý rủi ro Ngân hàng Đầu Tư và PT Việt Nam
2008 – nay	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình
04/2009 – đến nay:	Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Y Dược Phẩm VIMEDIMEX

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác:

STT	Tổ chức khác	Chức vụ nắm giữ	GCNĐKKD/GP	Địa điểm
1.	CTCP Chứng khoán Hòa Bình	Chủ tịch HĐQT kiêm TGĐ (2008-nay)	(GPTL & HĐKD số 82/UBCK-GP do Chủ tịch UBCKNN cấp ngày 29/02/2008)	Tầng 1, 2 số 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội
2.	CTCP Đầu tư và Phát triển Hòa Bình	Chủ tịch HĐQT (05/01/2010-nay)	2300335233 đăng ký lần đầu ngày 09/06/2008, đăng ký thay đổi lần thứ 03 ngày 05/01/2010	Km số 3, xã Khắc Niệm, tp. Bắc Ninh, tỉnh Bắc Ninh
3.	Ngân hàng TMCP Việt Á	Phó chủ tịch HĐQT (12/03/2011-nay)	- Giấy phép số 12/NH-GP do NHNN Việt Nam cấp 05/2003 - GCN ĐKKD số 0302953695 do Sở KHTP HCM cấp lần thứ 19 ngày 28/02/2011	119-121 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, HCM

Số cổ phần sở hữu và đại diện (tính đến hiện tại): 85.556 cổ phần (chiếm 1,05 % tổng số cổ phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của VIMEDIMEX). Trong đó:

- Sở hữu: 85.556 cổ phần (chiếm 1,05 % tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Đại diện : 0 cổ phần (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan:

- Nguyễn Thị Liên (chị gái): 151.410 cổ phần (chiếm 1,86% tổng số cổ

phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của VIMEDIMEX)

- Những cá nhân liên quan còn lại sở hữu: 0 cổ phần VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

Số cổ phần nắm giữ của tổ chức liên quan:

- CTCP Chứng khoán Hòa Bình sở hữu: 36 cổ phần VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Các công ty còn lại sở hữu: 0 cổ phần VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

9.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

9.2.1. Trưởng Ban kiểm soát – Bà Nguyễn Ngọc Dung

Họ và tên: **NGUYỄN NGỌC DUNG**
 Chức danh: **Trưởng Ban kiểm soát**
 Giới tính: Nữ
 Ngày tháng năm sinh: 29/7/1972
 Nơi sinh: Hà nội
 Số CMND: 011629141 cấp ngày 16/4/2004 tại CA Hà nội
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Phường Hàng Buồm, Quận Hoàn Kiếm, Hà nội
 Địa chỉ thường trú: 29 Quang Trung, Hoàn Kiếm, Hà Nội
 Số ĐT liên lạc ở cơ quan: (04) 3936.8866-205
 Trình độ văn hóa: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế
 Quá trình công tác:
 01/1995-12/2007 Cán bộ Ga Giáp Bát Tổng Công ty Đường sắt Việt Nam;
 01/2008 - nay Trưởng phòng Tài chính Kế toán Công ty cổ phần Chứng khoán Hòa Bình
 04/2009- nay Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Y Dược Phẩm VIMEDIMEX

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác:

STT	Tổ chức khác	Chức vụ nắm giữ	GCNĐKKD	Địa điểm
1.	CTCP Chứng khoán Hòa Bình	Tài chính Kế	(GPTL & HĐKD số 82/UBCK-GP do Chủ tịch UBCKNN cấp ngày 29/02/2008)	Tầng 1, 2 số 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

		toán		
--	--	------	--	--

Số cổ phần sở hữu và đại diện (tính đến thời điểm hiện tại): 5.000 cổ phần (chiếm 0.06% tổng số cổ phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của VIMEDIMEX). Trong đó:

- Sở hữu: 5.000 cổ phần (chiếm 0.06 % tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan: không

Số cổ phần nắm giữ của tổ chức liên quan:

- CTCP Chứng khoán Hòa Bình sở hữu: 36 cổ phần VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Các công ty còn lại sở hữu: 0 cổ phần VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: không

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao BKS Công ty chi trả theo kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh, được ĐHĐCĐ thông qua.

9.2.2. Thành viên Ban kiểm soát: Nguyễn Long Giang

Họ và tên:	Nguyễn Long Giang
Chức danh	Thành Viên Ban Kiểm soát
Giới tính	Nam
Ngày sinh	10/05/1976
CMTND	011821282
Nơi sinh	TT Quảng Yên, huyện Yên Hưng, Tỉnh Quảng Ninh
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Xã Bách Thuận, huyện Vũ Thư, tỉnh Thái Bình
Địa chỉ thường trú	209B-68A, Ngõ Văn Hương, Phường Hàng Bột, Quận Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại liên lạc	04 39948343/0985688595
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Tài chính-Kế toán-Kiểm toán

Quá trình công tác:

- Từ 1997-2002 Kế toán viên, kế toán tổng hợp Công ty EMECO
Thành viên ban giám sát Liên doanh VE&JA và Liên doanh RINKI
- Từ 2003-2004 Kế toán trưởng Công ty Việt Hồng
- Từ 2005-2007 Trưởng Ban Tài chính Tập đoàn T&T, Thành viên HĐQT T&T-FUSHIDA
- Từ 2008-2009 Trưởng Phòng nghiệp vụ 2, Công ty Định giá, Kiểm toán Thủ Đô
- Từ 2010-nay Kế toán trưởng Công ty Hateco
- Từ 15/04/2011-nay Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác:

STT	Tổ chức khác	Chức vụ nắm giữ	GCNĐKKD	Địa điểm
1	Công ty Cổ phần Đầu tư Hạ tầng & Công trình Kiến trúc Hà Nội (Viết tắt: Hateco)	Kế toán trưởng (Từ 2010-nay)	Số 0101559080 đăng ký lần đầu ngày 04/11/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 29/09/2010	Lô 19.42 Đường Nguyễn Đình Chính, Khu Đô thị mới, Trần Lãm, Tp. Thái Bình, tỉnh Thái Bình

Số cổ phần sở hữu và đại diện (tính đến thời điểm hiện tại): 0 cổ phần

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những tổ chức, cá nhân có liên quan: 0

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: không

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao BKS Công ty chi trả theo kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh, được ĐHCĐ thông qua

9.2.3. Thành viên Ban kiểm soát – Nguyễn Thị Hồng Nga

Họ và tên:	Nguyễn Thị Hồng Nga
Chức danh	Thành viên Ban kiểm soát
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	28-11-1959
Nơi sinh:	Hà nội
Số CMND	010442119 cấp ngày 27/05/2002 tại Hà Nội

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Dương Liễu, Hoài Đức, Hà nội
 Địa chỉ thường trú: Phòng 8 dãy C8 TT Đại học Kinh tế QĐ – Hà nội
 Số ĐT liên lạc ở cơ quan: 04.38443152
 Trình độ văn hóa: 10/10
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác

1981 - 2008 Phòng tài chính kế toán Công ty cổ phần dược phẩm trung ương 2
 7/2008 – đến nay Tổng công ty dược việt nam
 22/04/2010 – đến nay Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác: cán bộ của Tổng Công ty Dược Việt Nam (7/2008-nay)

Số cổ phần sở hữu và đại diện tính đến hiện tại: 0 cổ phần (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của VIMEDIMEX). Trong đó:

Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của tổ chức liên quan:

- Tổng Công ty Dược Việt Nam: 1.558.333 cổ phần (chiếm 19,1% tổng số cổ phần đang lưu hành)
- Các công ty còn lại sở hữu: 0 cổ phần VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: không

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao BKS Công ty chi trả theo kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh, được ĐHĐCĐ thông qua.

9.3. Danh sách Thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng**9.3.1. Tổng Giám đốc - Ông Nguyễn Tiến Hùng**

Xem lý lịch phần 12.1.1 của HĐQT

9.3.2. Phó Tổng Giám đốc Kế hoạch Đầu tư&Tài chính Kế toán – Lê Thanh Long

Xem lý lịch phần 12.1.2 của HĐQT

9.3.3. Phó Tổng Giám đốc thường trực – Bạch Quốc Chính

Xem lý lịch phần 12.1.3 của HĐQT

9.3.4. Phó Tổng Giám đốc – Trần Thanh Hải

Họ và tên	TRẦN THANH HẢI
Chức danh	Phó Tổng Giám đốc CT CP Y Dược phẩm VIMEDIMEX
Giới tính	Nam
Ngày sinh	04/5/1958
CMTND	023001583 - cấp ngày 15/03/2002 - tại CA. TpHCM
Nơi sinh	Vũ Vinh – Vũ Thư – Thái Bình
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Vũ Vinh – Vũ Thư – Thái Bình
Địa chỉ thường trú	33/12 Nguyễn Đình Chính- P15- Q. Phú Nhuận- Tp.HCM
Điện thoại liên lạc	0913.801.755
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Cử nhân

Quá trình công tác

Từ 1980 - 1983	Nhân viên kế hoạch Công ty Thương nghiệp- Thuận Châu- Sơn La
Từ 1983 - 1986	Nhân viên tổ chức động viên mặt trận 379 Bắc Lào
Từ 1986 - 1993	Kế toán chi nhánh Công ty dịch vụ dầu khí tại Tp.HCM
Từ 1993 - 1994	Kế toán Công ty PTSC Tp.HCM
Từ 1994 - 1997	Kế toán Công ty Thương mại Dầu khí Tp.HCM.
Từ 1997 - 2004	Kế toán trưởng Công ty liên doanh cơ khí Petro-Summit Vũng Tàu (LD Petechim- Sumitomo)
Từ 2004 – 2008	Giám đốc xí nghiệp xăng dầu Petechim- Nhà bè Tp.HCM
Từ 2008 – 2009	Giám đốc điều hành Công ty CP Vận tải Biển Khai nguyên Tp.HCM
Từ 2009 – 2010	Phó ban Quản lý dự án Ngân hàng Công thương

Từ 2010 - nay	Giám đốc Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình
Từ 6/2011- nay	Phó TGD Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Giám đốc Công ty TNHH Bất động sản Vimedimex Hòa Bình

Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan: Không có

Số cổ phần nắm giữ của tổ chức liên quan với Ông Trần Thanh Hải: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao Ban Tổng Giám đốc Công ty được chi trả theo Quy chế trả lương và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

9.3.5. Phó Tổng Giám đốc– Nguyễn Minh Hùng

Họ và tên	NGUYỄN MINH HÙNG
Chức danh	Phó Tổng Giám đốc CTCP Y Dược phẩm VIMEDIMEX
Giới tính	Nam
Ngày sinh	25/5/1978
CMTND	025083376 - cấp ngày 14/5/2010 - tại CA. TpHCM
Nơi sinh	Tam Nông – Đồng Tháp
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Tam Nông – Đồng Tháp
Địa chỉ thường trú	7A/5/23 Thành Thái – P.14 – Q.10 – Tp.HCM
Điện thoại liên lạc	0938.855.855
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Dược sĩ

Quá trình công tác

Từ 6/2002 – 12/2008	Phòng KD- Công ty Dược phẩm TW2
Từ 9/2007 – 5/2011	Học Đại học Dược ở trường ĐH Dược Hà Nội
Từ 2/2009 – 7/2009	Kế toán - Công ty Thương mại Dầu khí Tp.HCM.

Từ 7/2009 – 02/2010	Phó Giám đốc kiêm Trưởng phòng kinh doanh Công ty TNHH MTV Dược phẩm Vimedimex
Từ 2/2010 – 6/2011	Trưởng phòng KD 2 Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex
6/2011- nay	Phó TGD Công ty CP Y Dược phẩm Vimedimex
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm

Số cổ phần sở hữu và đại diện tính đến hiện tại : 20.000 cổ phần (chiếm 0,24% tổng số cổ phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của Vimedimex). Trong đó:

- Sở hữu: 20.000 cổ phần (chiếm 0,24 % tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Đại diện: 0 cổ phần (chiếm 0% tổng số cổ phần đang lưu hành).

Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan: Không có

Số cổ phần nắm giữ của tổ chức liên quan với Ông Nguyễn Minh Hùng: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao Ban Tổng Giám đốc Công ty được chi trả theo Quy chế trả lương và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

9.3.6. Kế toán trưởng - Bà Đỗ Thị Thúy Ngân

Họ và tên	ĐỖ THỊ THÚY NGÂN
Chức danh	Kế toán trưởng công ty VIMEDIMEX
Giới tính	Nữ
Ngày sinh	27/11/1968
CMTND	024932979, cấp ngày 5/04/2008 tại Thành phố Hồ Chí Minh
Nơi sinh	Vũ Thư – Thái bình
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Vũ Thư – Thái bình
Địa chỉ thường trú	53/4A1 Quang Trung - Phường 10 – Gò Vấp TP.HCM
Điện thoại liên lạc	0919605027

Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Kỹ sư xây dựng, Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	
1998 – 10/2000	Kế toán trưởng tại công ty TNHH cơ nhiệt điện 3H
2001 – 10/2009	Kỹ sư thiết kế tại công ty cổ phần tư vấn đầu tư và xây dựng Bưu điện.
10/2009 – 2/2010	Kế toán trưởng tại công ty cổ phần BV Pharma.
3/2010 - nay	Kế toán trưởng tại Công ty Cổ phần Y Dược phẩm VIMEDIMEX.
4/2010 - nay	Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình (4/2010-nay) (thông tin CTCP chứng khoán Hòa Bình nêu tại mục 12.2.1)

Số cổ phần sở hữu và đại diện tính đến hiện tại: 0 cổ phần (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành có quyền biểu quyết của VIMEDIMEX):

Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan: không

Số cổ phần nắm giữ của tổ chức liên quan:

- CTCP Chứng khoán Hòa Bình sở hữu: 36 cổ phần VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).
- Các công ty còn lại sở hữu: 0 cổ phần VMD (chiếm 0 % tổng số cổ phần đang lưu hành).

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: không

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Thù lao và các lợi ích liên quan với Công ty: thù lao Kế toán trưởng Công ty được chi trả theo Quy chế trả lương và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

12. Tài sản

Bảng Tài sản cố định tại thời điểm 31/12/2010

DVT: triệu đồng

STT	Danh mục tài sản	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ % còn lại
I	TSCĐ hữu hình	38.943	17.570	21.373	54,88%

Tổ chức Tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3936 8866

Fax: 04 3936 8665

Website: hbse.com.vn

1	Nhà cửa, vật kiến trúc	19.965	7.713	12.252	61,37%
2	Máy móc thiết bị	4.306	2.161	2.145	49,81%
3	Phương tiện vận tải	7.065	2.190	4.875	69,00%
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	4.083	2.681	1.402	34,34%
5	Súc vật làm việc và cho SP	153	153	0	0,00%
6	TSCĐ khác	3.371	2.672	699	20,74%
II	TSCĐ vô hình	1.094	544	550	50,27%

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2010 của VIMEDIMEX)

Tài sản cố định tại thời điểm 30/06/2011

DVT: triệu đồng

STT	Danh mục tài sản	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ % còn lại
I	TSCĐ hữu hình				
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	20.449	8.427	12.022	58,79%
2	Máy móc thiết bị	5.617	3.307	2.310	41,12%
3	Phương tiện vận tải	7.928	2.696	5.232	65,99%
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	3.908	2.693	1.215	31,09%
5	Cây lâu năm	153	153	0	-
6	TSCĐ khác	2.993	2.500	493	16,47%
II	TSCĐ vô hình	1.094	684	410	37,48%

(Nguồn: Báo cáo tài chính soát xét bán niên năm 2011 hợp nhất của VIMEDIMEX)

Tài sản cố định tại thời điểm 30/09/2011

DVT: triệu đồng

STT	Danh mục tài sản	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ % còn lại
I	TSCĐ hữu hình	42.488	20.883	21.605	50,85%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	20.481	8.795	11.686	57,06%
2	Máy móc thiết bị	5.637	3.539	2.098	37,22%
3	Phương tiện vận tải	8.496	2.998	5.498	64,71%
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	3.925	2.823	1.102	28,07%
5	Cây lâu năm	153	0	153	100%
6	TSCĐ khác	3.796	2.575	1.221	32,16%
II	TSCĐ vô hình	1.120	750	370	33,03%

(Nguồn: Báo cáo tài chính quý III năm 2011 hợp nhất của VIMEDIMEX)

Các mặt bằng đất mà Công ty đang quản lý và sử dụng tại thời điểm hiện tại

STT	Tên, địa chỉ khu đất	Tổng diện tích (m ²)	Thời hạn sử dụng	Mục đích sử dụng	Số GCN QSDĐ
1	45 Võ Thị Sáu, phường Đa Kao, quận 1, Tp. Hồ Chí Minh	2.221	Đến ngày 31/12/2045	Đất sản xuất, kinh doanh	Số AD 734121 do UBND Tp. Hồ Chí Minh cấp ngày 01/09/2006
2	Trung tâm chế biến cây thuốc Đà Lạt: 18 Lâm Viên, Phường 5, Tp. Đà Lạt, Tỉnh Lâm Đồng	70.500		Trồng nghiên cứu chế biến cây thuốc	Số N639000 do UBND Tỉnh Lâm Đồng cấp ngày 20/03/1999
3	53 Nguyễn Chí Thanh, phường 9, quận 5, Tp. Hồ Chí Minh	700,6	Đến ngày 01/01/2046	Đất cơ sở sản xuất, kinh doanh	Số AK483330 do UBND Tp. Hồ Chí Minh cấp ngày 05/10/2009
4	246 Cống Quỳnh, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh	929,4	50 năm	Sản xuất kinh doanh (làm văn phòng)	Số AH 109010 do UBND Tp. Hồ Chí Minh cấp ngày 24/03/2008

13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty 2011 - 2012**Kế hoạch sản xuất kinh doanh Công ty 2011 - 2012***ĐVT: triệu đồng*

STT	Các chỉ tiêu chủ yếu	Thực hiện năm 2010	Kế hoạch năm 2011	Tỷ lệ tăng giảm 2011/2010	Kế hoạch năm 2012	Tỷ lệ tăng giảm 2012/2011
1	Vốn điều lệ	81.412	200.000	145,66%	200.000	0,00%
2	Số cổ phần lưu hành bình quân trong năm	8.141.196	14.070.598	72,83%	20.000.000	42,14%
3	Doanh thu toàn công ty	6.072.793	6.729.038	10,81%	8.412.000	25,01%
4	Lợi nhuận trước thuế	28.940	38.260	32,20%	68.700	79,56%
5	EPS bình quân dự kiến (LNST/số cổ phiếu lưu hành bình quân) (đồng/cổ phần)	2.894	3.765	30,10%	2.576	(31,58%)
6	Tỷ lệ chi trả cổ tức (%)	18%	20%	11,11%	20%	0

(Nguồn: VIMEDIMEX)

Ghi chú: VIMEDIMEX dự kiến tăng vốn điều lệ lên 200 tỷ đồng vào năm 2011, 2012. Do đó EPS bình quân dự kiến năm 2011 là 3.765 đồng/cổ phiếu trong trường hợp Vốn điều lệ Công ty vẫn là 81,41 tỷ đồng và EPS bình quân 2011 dự kiến sẽ là 2.132 đồng/cổ phiếu trong trường hợp Vốn điều lệ Công ty được tăng lên 200 tỷ đồng trong cuối quý II/2011.

Năm 2012, Công ty thận trọng đưa ra kế hoạch kinh doanh trong bối cảnh nền kinh tế trong và ngoài nước vẫn còn khó khăn, Công ty dự kiến lợi nhuận trước thuế là 68,7 tỷ đồng, tăng thêm 30,4 tỷ đồng so với năm 2011 trong đó là do tăng tiền cho thuê văn phòng 45 Võ Thị Sáu, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh và dự án 246 Cống Quỳnh, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh đi vào khai thác, sử dụng (ước tính thu thêm được 12 tỷ đồng), thu lợi tức từ góp vốn đầu tư vào cổ phiếu Ngân hàng TMCP Việt Á (ước tính là 10 tỷ đồng) và tăng thu từ hoạt động kinh doanh chính (ước tính thu thêm 8,4 tỷ đồng).

Trong năm 2012 này, Công ty không còn được giảm 50% số thuế thu nhập doanh nghiệp như các năm trước (các năm trước công ty được hưởng ưu đãi về thuế sau khi cổ phần hóa (theo công văn số 159/CV-KT ngày 25/01/2007 của Công ty gửi Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh về việc đăng ký thực hiện miễn, giảm thuế TNDN)). Từ năm 2012 trở đi, Công ty sẽ chịu thuế suất thuế TNDN là 25%, do vậy lợi nhuận sau thuế của Công ty sẽ bị giảm nhiều hơn và thu nhập năm 2012 ước tính EPS là 2.576 đồng/cổ phần.

Kế hoạch đầu tư năm 2011

STT	Hạng mục đầu tư	Nhu cầu vốn (tỷ VNĐ)	Nguồn vốn
1.	Dự án đầu tư phát triển thuốc từ cây dược liệu trong nước	2	Từ quỹ phát triển sản xuất, sẽ được thu hồi.
2.	Dự án nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.	1	Từ quỹ phát triển sản xuất – Không thu hồi lại.
3.	Dự án phát triển hệ thống phân phối, kho ở các khu vực	20	Từ nguồn phát hành tăng vốn lên 200 tỷ.
	Tổng cộng	23	

(Nguồn: VIMEDIMEX)

14. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình đã tiến hành thu thập thông tin một cách đầy đủ và chính xác, nghiên cứu phân tích và đưa ra những nhận xét đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex.

Chúng tôi nhận thấy rằng Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex là doanh nghiệp có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực dược phẩm, thiết bị y tế. Ban lãnh đạo Công ty có bản lĩnh, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm, năng động cùng đội ngũ cán bộ công nhân viên có chuyên môn, nhiệt tình, giàu kinh nghiệm trong công tác, điều này đã được chứng tỏ qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm gần đây, cụ thể như năm 2008, 2009, 2010 khá hiệu quả. Mặt khác căn cứ vào các hợp đồng kinh tế mà Công ty đã ký kết trong năm 2010, 2011, các hoạt động kinh doanh đang triển khai cũng như các biện pháp thực hiện và các dấu hiệu phục hồi của nền kinh tế thế giới cũng như trong nước, chúng tôi nhận thấy nhu cầu về ngành nghề đang có của Công ty sẽ được duy trì cao, hứa hẹn triển vọng phát triển của Công ty hơn nữa những năm tới. Vì vậy, nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty thì kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong các năm tới là có tính khả thi. Công ty sẽ đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức theo kế hoạch hàng năm cho cổ đông đồng thời cũng đảm bảo được nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư, duy trì tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp.

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 do Công ty Cổ phần Y Dược Phẩm Vimedimex cung cấp, các 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.

15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành:

Không có.

16. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán: Không có

IV. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

Phương án phát hành đã được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 15/04/2011 và Nghị quyết Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex số 27/NQ-HĐQT ngày 06/05/2011

1. Loại cổ phần

Loại cổ phần: cổ phần phổ thông

2. Mệnh giá

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần

3. Tên cổ phiếu:

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ Phần Y Dược phẩm Vimedimex

4. Tổng số cổ phần dự kiến chào bán

Tổng số số cổ phần dự kiến chào bán: **11.858.804** cổ phần (tương đương 118.588.040.000 đồng tính theo mệnh giá). Trong đó:

4.1 Chào bán cho cổ đông hiện hữu

- Số lượng: **8.141.196** cổ phiếu
- Tỷ lệ: 1:1 (Cổ đông hiện hữu sở hữu 01 cổ phiếu thì được hưởng 01 quyền mua và cứ 01 quyền mua thì được mua 01 cổ phiếu mới)
- Giá phát hành dự kiến: 15.000 đồng/cổ phần
- Quyền mua cổ phiếu phát hành thêm được tự do chuyển nhượng và chỉ được chuyển nhượng 01 lần.
- Hạn chế chuyển nhượng: cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu không bị hạn chế chuyển nhượng.

4.2 Phát hành cho CBCNV

- Số lượng: **407.058** cổ phiếu (chiếm 5,00% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty)
- Đối tượng: cán bộ công nhân viên VIMEDIMEX
- Giá phát hành dự kiến: 15.000 đồng/cổ phần
- Tiêu chí phân phối cho CBCNV: căn cứ vào sự đóng góp của CBCNV đối với sự phát triển của công ty, căn cứ trên thời gian công tác và chức vụ đảm nhiệm.
- Quyền mua cổ phiếu phát hành thêm được tự do chuyển nhượng và chỉ được chuyển nhượng 01 lần.
- Hạn chế chuyển nhượng: cổ phiếu phát hành cho cán bộ công nhân viên không bị hạn chế chuyển nhượng.
- Danh sách CBCNV được quyền mua cổ phiếu theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 15/04/2011 và Nghị quyết HĐQT Công ty số 27/NQ-HĐQT ngày 06/05/2011

4.3 Phát hành cho đối tác chiến lược

- Số lượng: **3.310.550** cổ phiếu
- Giá phát hành dự kiến: 17.000 đồng/cổ phần
- Hình thức phát hành: đợt phát hành cổ phần cho đối tác chiến lược được thực hiện theo hình thức phát hành riêng lẻ.
- Hạn chế chuyển nhượng: 01 năm kể từ ngày phát hành
- Đối tượng: các cá nhân và tổ chức có nhu cầu mua cổ phần của Công ty đảm bảo các tiêu chuẩn sau:
 - + Là cá nhân và tổ chức trong nước có tiềm năng về tài chính, công nghệ, năng lực quản lý, cam kết hỗ trợ và hợp tác với Công ty trong các lĩnh vực được, đầu tư dự án. Đối với tổ chức phải có GCNĐKKD, có đủ tư cách pháp nhân.
 - + Là đối tác hoặc khách hàng tiềm năng của Công ty trong hoạt động kinh doanh: các nhà đầu tư, liên doanh liên kết, các khách hàng truyền thống, khách hàng tiềm năng hoặc được tổ chức tư vấn giới thiệu.
 - + Là cá nhân hoặc tổ chức có những khả năng, năng lực hoặc lợi thế riêng mà HĐQT Công ty nhận thấy có thể đóng góp và hoạt động kinh doanh của Công ty để mang lại lợi ích hoặc giá trị gia tăng cho Công ty trong tương lai.
 - + Danh sách đối tác chiến lược được quyền mua cổ phiếu theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 15/04/2011 và Nghị quyết HĐQT VIMEDIMEX số 27/NQ-HĐQT ngày 06/05/2011

5. Phương pháp tính giá:

Ta có bảng tính giá trị sổ sách của Công ty qua các thời điểm :

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	30/06/2010	31/12/2010	30/06/2011
1	Vốn chủ sở hữu (1)	đồng	148.471.715.485	140.378.793.358	159.587.597.458
2	Số cổ phần đang lưu hành (2)	cổ phần	8.141.196	8.141.196	8.141.196
3	Giá trị sổ sách (3)=(1)/(2)	đồng/cổ phần	18.237	17.243	19.602

Nguồn: Theo BCTC hợp nhất soát xét 06 tháng đầu năm 2010 và BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2010, BCTC hợp nhất soát xét bán niên 2011 của VIMEDIMEX.

Để thuận lợi và đảm bảo cho việc phát hành cổ phiếu được thành công, giảm thiểu rủi ro phát hành trong điều kiện thị trường chứng khoán không thuận lợi như hiện nay, vì vậy căn cứ theo “Điều 87. Chào bán và chuyển nhượng cổ phần” của Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005 và Nghị quyết

ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ngày 15/04/2011 của CTCP Y Dược phẩm Vimedimex, Công ty phát hành với giá ưu đãi 15.000 đồng/cổ phần cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên và phát hành giá 17.000 đồng/cổ phần cho đối tác chiến lược

6. Phương thức phân phối

6.1 Đối với cổ đông hiện hữu. Phương thức thực hiện cụ thể như sau:

- Quyền ưu tiên mua trước và phân phối cổ phiếu phát hành thêm sẽ được thực hiện theo Danh sách thực hiện quyền vào ngày chốt danh sách do TTLK cung cấp.
- Mỗi cổ phần hiện hữu tương ứng sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ 01 quyền mua sẽ được quyền mua 01 cổ phiếu mới phát hành thêm. Số lượng cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
- Quyền mua cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng và chỉ được chuyển nhượng 01 lần.

6.2 Đối với CBCNV VIMEDIMEX và Đối tác chiến lược. Phương thức thực hiện như sau:

- Công ty phát hành trực tiếp cho CBCNV và đối tác chiến lược theo danh sách đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 và Nghị quyết HĐQT 27/NQ-HĐQT ngày 06/05/2011 thông qua

7. Phương án xử lý số cổ phiếu lẻ và cổ phiếu không bán hết:

Số lượng cổ phiếu được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

Trong trường hợp cổ phiếu phát hành thêm không được mua hết và cổ phiếu lẻ phát sinh sẽ do HĐQT quyết định đối tượng và giá chào bán phù hợp nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho Công ty và cổ đông (không thấp hơn giá bán cho các nhà đầu tư đã mua ở lần 1 của đợt phát hành thêm này).

8. Thời gian phân phối cổ phiếu:

Việc phát hành cổ phần dự kiến được thực hiện trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp có hiệu lực. Trong trường hợp không thể hoàn thành việc phát hành trong thời hạn này, Công ty sẽ đề nghị Ủy ban Chứng khoán Nhà nước xem xét gia hạn việc phân phối chứng khoán trong thời hạn tối đa 30 ngày.

9. Đăng ký mua cổ phiếu:

9.1 Đăng ký mua cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu (theo quy định của pháp luật):

- Sau khi được UBCKNN cấp giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng cho Công ty, việc đăng ký mua cổ phiếu sẽ được thông báo cụ thể trên phương tiện thông tin đại chúng.

- Công ty sẽ làm việc với Trung tâm Lưu ký và Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh để thực hiện chốt danh sách cổ đông để phân bổ quyền mua cho cổ đông hiện hữu.
- Trung tâm Lưu ký sẽ tiến hành phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký.
- Sau khi TTLK phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký, trong vòng 20 ngày làm việc, cổ đông hiện hữu sẽ tiến hành đăng ký thực hiện/chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu và đóng tiền mua cổ phiếu.

9.2 Đăng ký mua cổ phần chào bán cho CBCNV và đối tác chiến lược

- Sau khi nhận được giấy phép phát hành cổ phiếu của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Công ty sẽ thực hiện việc công bố thông tin về đợt phát hành cổ phiếu trên các phương tiện thông tin đại chúng theo đúng quy định của pháp luật, gửi thông báo tới những người có tên trong danh sách CBCNV và đối tác chiến lược được quyền mua cổ phiếu do Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị thông qua. Thời gian đăng ký mua và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày kể từ ngày bắt đầu nhận đăng ký mua và thu tiền mua cổ phần theo quy định của pháp luật.

Lịch trình phân phối cổ phiếu dự kiến như sau (gọi T là ngày VMD nhận được giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng):

STT	Công việc	Thời gian (ngày)
1.	Nhận giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu	T
2.	Thông báo việc phát hành cổ phiếu ra công chúng	T+02 đến T+07
3.	Thông báo việc chốt danh sách cổ đông	T+07 đến T+21
4.	Cổ đông hiện hữu chuyển nhượng quyền mua cổ phần, đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	T+32 đến T+51
5.	Tổng hợp kết quả mua cổ phần	T+52 đến T+53
6.	Báo cáo kết quả mua cổ phần lên HĐQT Công ty để HĐQT xử lý số cổ phiếu không bán hết	T+54
7.	Xử lý số cổ phiếu không bán hết	T+55 đến T+57
8.	Báo cáo UBCKNN về kết quả chào bán	T+58

10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Khi cổ phiếu của Công ty được phát hành trên Sở GDCK Tp. HCM thì các cổ đông nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phiếu theo các quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành. Công ty đang thực hiện niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM, tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của người nước ngoài tuân thủ theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ, 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 là 49% tổng

số cổ phiếu niêm yết của tổ chức niêm yết.

11. Các hạn chế liên quan đến chuyển nhượng:

- Đối với cổ đông hiện hữu, CBCNV VMD: Không bị hạn chế chuyển nhượng
- Đối với đối tác chiến lược được lựa chọn trong danh sách: bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày phát hành.

12. Các loại thuế có liên quan

- Thuế hiện hành:

Tài sản thuế và các khoản thuế phải nộp cho năm hiện hành và các năm trước được xác định bằng số tiền dự kiến phải nộp cho (hoặc được thu hồi từ) cơ quan thuế, dựa trên các mức thuế suất và các luật thuế có hiệu lực đến ngày kết thúc kỳ kế toán.

Công ty được miễn thuế năm 2007, 2008; năm 2009 – 2011 Công ty được giảm 50% số thuế thu nhập doanh nghiệp do công ty được hưởng ưu đãi sau khi cổ phần hóa (theo công văn số 159/CV-KT ngày 25/01/2007 của Công ty gửi Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh về việc đăng ký thực hiện miễn, giảm thuế TNDN). Từ năm 2012 trở đi, Công ty sẽ chịu thuế suất thuế TNDN là 25%

- Thuế khác:

Các loại thuế, phí khác doanh nghiệp thực hiện kê khai và nộp cho cơ quan thuế địa phương theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước.

13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu:

Nơi mở tài khoản: Ngân hàng TMCP phát triển nhà Tp.Hồ Chí Minh, Hội sở chính, 25Bis Nguyễn Thị Minh Khai, P. Bến Nghé, Quận I, Thành phố Hồ Chí Minh

Số tài khoản: 068704070012937

Đơn vị thụ hưởng: Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex

V. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH**1. Mục đích**

Phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 81.411.960.000 đồng lên 200 tỷ đồng nhằm tài trợ đầu tư mua cổ phần của Ngân hàng TMCP Việt Á và bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty

2. Phương án khả thi**a. Cơ sở pháp lý**

- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex;
- Nghị quyết, biên bản họp Đại hội cổ đông thường niên năm 2011 Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex ngày 15/04/2011;
- Phương án phát hành tăng vốn điều lệ và phương án sử dụng vốn được ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 thông qua

b. Phương án

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 vào ngày 15/04/2011 đã nhất trí thông qua phương án phát hành cổ phiếu để tài trợ đầu tư mua cổ phần của Ngân hàng TMCP Việt Á và bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty, cơ cấu lại nguồn vốn và nâng cao năng lực tài chính của Công ty.

VI. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN**1. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán**

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán khoảng 184,5 tỷ đồng, trong đó một phần tiền huy động được sẽ sử dụng để đầu tư tài chính, phần còn lại dùng để bổ sung vốn lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và tái cơ cấu lại nguồn vốn của Công ty. Chi tiết như sau:

Bảng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán

STT	Nội dung	Số tiền	Thời gian dự kiến
1	Mua cổ phần của Ngân hàng TMCP Việt Á	100.000.000.000	Quý IV/2011- Quý I/2012
2	Bổ sung vốn lưu động:	84.503.160.000	
	- Giảm khoản vay ngắn hạn	70.000.000.000	Quý IV/2011
	- Đầu tư mua sắm TSCĐ, bổ sung thiết bị, dây chuyền sản xuất	14.503.160.000	Quý IV/2011- Quý I/2012

Cổ phần của Ngân hàng TMCP Việt Á được HĐQT công ty quyết định mua lại từ cổ đông hiện hữu của Ngân hàng là Bà Nguyễn Thị Loan, với giá mua không cao hơn 11.000 đồng/cổ phần và dự kiến sẽ tiến hành mua lại ngay sau khi đợt chào bán kết thúc.

(Trên cơ sở đảm bảo lợi ích cho cổ đông và Công ty, HĐQT đã xem xét và thống nhất các căn cứ tiến hành xác định giá giao dịch cổ phần Ngân hàng TMCP Việt Á bao gồm: Các phương pháp định giá cơ bản và thông tin thực tiễn liên quan đến giá chuyển nhượng cổ phần của Ngân hàng trong thời gian gần đây. Cụ thể như sau:

- **Hợp đồng phát hành và đầu tư góp vốn mua cổ phần tăng vốn điều lệ năm 2010 giữa Ngân hàng TMCP Việt Á và Bà Nguyễn Thị Loan**, trong đó giá mua cổ phiếu VAB được xác định là 11.000 đồng/CP.
- **Định giá cổ phiếu Ngân hàng TMCP Việt Á (VAB):**
Phương pháp định giá VAB: Định giá VAB theo nguyên tắc thị trường dựa trên 2 phương pháp P/E và P/B.

Với các giả thiết:

- ❖ Chỉ tiêu P/E, P/B của VAB được xác định bằng chỉ tiêu P/E, P/B trung bình của 9 ngân hàng hiện niêm yết trên thị trường chứng khoán.
- ❖ Giá của các mã cổ phiếu được xác định tại ngày 18/11/2011.
- ❖ Giá trị sổ sách (BV) của các mã cổ phiếu được xác định tại ngày 30/9/2011.
- ❖ EPS của 9 ngân hàng hiện niêm yết trên thị trường chứng khoán được xác định là EPS của 4 quý gần nhất.
- ❖ EPS dự tính của VAB được xác định bằng cách lấy (LNST của 9 tháng năm 2011 *4/3) rồi chia cho số lượng cổ phiếu lưu hành trong năm.

Bảng 1: Xác định P/E, P/B trung bình của 9 ngân hàng hiện niêm yết

STT	Ngân hàng	P (nghìn đồng/cp)	SLCP (triệu CP)	MC (tỷ đồng)	EPS (nghìn đồng)	BV (nghìn đồng)	P/B	P/E	PB t.phần	PE t.phần
1	ACB	20.1	937.669	18,847.156	3.00	13.32	1.51	6.70	0.159	0.70
2	CTG	22.5	3,034.458	68,275.310	3.15	8.01	2.81	7.14	1.073	2.72
3	EIB	14.6	1,235.528	18,038.709	2.47	12.38	1.18	5.91	0.119	0.59
4	HBB	5.4	405.000	2,187.000	1.99	11.70	0.46	2.71	0.006	0.03
5	NVB	8.2	301.022	2,468.377	2.02	10.62	0.77	4.06	0.011	0.05
6	OGC	8.7	300.000	2,610.000	1.42	11.20	0.78	6.13	0.011	0.08
7	SHB	6.4	481.580	3,082.109	1.92	11.79	0.54	3.33	0.009	0.05
8	STB	14.8	1,055.611	15,623.050	2.09	13.28	1.11	7.08	0.097	0.61
9	VCB	24.2	1,969.805	47,669.269	2.44	14.49	1.67	9.92	0.445	2.64
	Trung bình								1.93	7.5

(Nguồn: Tổng hợp)

Tại ngày 30/9/2011, vốn chủ sở hữu của VAB là 3.463,5 tỷ đồng, số lượng cổ phiếu lưu hành trong kỳ là 309,8 triệu cổ phiếu. Lợi nhuận sau thuế 9 tháng đầu năm 2011 của VAB là 111,612 tỷ đồng.

Bảng 2: Xác định giá cổ phiếu VAB

Phương pháp P/B	BV (1.000 đ)	11.180	P1 = 21.580 đ/cp	Tỷ lệ: 50%	P = 12.600 đ/cp
	P/B	1.93			
Phương pháp P/E	EPS dự kiến (1.000 đ)	0.496	P2 = 3.617 đ/cp	Tỷ lệ: 50%	
	P/E	7.53			

Như vậy, với tỷ lệ kết hợp giá của 2 phương pháp P/B và P/E là 50:50 thì giá trung bình của cổ phiếu VAB vào khoảng **12.600 đ/cp**.

- **Thông tin liên quan đến giá giao dịch cổ phần của Ngân hàng TMCP Việt Á:** Hợp đồng nguyên tắc VietABank đã ký với các đối tác (công ty Việt Phương và ông Phương Hữu Việt) trong đợt phát hành tăng vốn điều lệ từ 1.631 tỉ đồng lên 3.098 tỉ đồng - theo đó, các đối tác ký hợp đồng mua 51 triệu cổ phần, tương đương với 17% VDL của VietABank với giá phát hành theo thỏa thuận là 10.600 đồng/cổ phần (*Nguồn: CafeF*)).

2. Phương án xử lý khi đợt chào bán không thành công như dự kiến

Vốn huy động qua đợt phát hành này còn tùy thuộc vào nhiều yếu tố liên quan đến biến động của thị trường, do vậy trong trường hợp đợt chào bán không thành công như dự kiến, công ty sẽ tiến hành tăng vốn điều lệ theo số tiền thực tế huy động được. Bên cạnh đó để đáp ứng được nhu cầu về vốn công ty sẽ tiếp tục tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác (như nguồn vay từ các tổ chức tín dụng...).

VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Các đối tác liên quan đến đợt chào bán

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Trụ sở chính: 34 Hai Bà Trưng, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (84 4) 3936 8866

Fax: (84 4) 3936 8665

Website: www.hbse.com.vn

E-mail: Hbs_ho@hbse.com.vn

Chi nhánh Hồ Chí Minh: Tầng trệt, Tòa nhà Citylight, 45 Võ Thị Sáu, Q1, TP.HCM

Tel: (84-8) 6290 6226

Fax: (84-8) 6290 6116

Chi nhánh Thăng Long: Tầng 2, Tòa nhà Sky City, 88 Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội

Tel: (84-4) 37761166

Fax: (84-4) 37765886

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Địa chỉ: 01 Lê Phụng Hiểu, Hà Nội, Việt Nam

Tel: (84-4) 3824 1990/1

Fax: (84-4) 3825 3973

Email: aaschn@hnn.vnn.vn

Website: www.aasc.com.vn

2. Ý kiến của Tổ chức tư vấn phát hành về đợt chào bán

Trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex cung cấp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình nhận thấy: hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Y Dược phẩm Vimedimex có nhiều tiềm năng để phát triển trong tương lai do vậy việc huy động vốn để bổ sung vào quá trình kinh doanh, phát triển của Công ty qua đợt chào bán này là hợp lý.

VIII. PHỤ LỤC

1. Bản sao Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
2. Điều lệ tổ chức và hoạt động.
3. Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2011 thông qua phương án chào bán cổ phiếu.
4. Nghị quyết HĐQT công ty thông qua thời điểm chào bán cổ phiếu, danh sách cán bộ công nhân và đối tác chiến lược mua cổ phần
5. Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009, 2010 của Công ty mẹ và Công ty hợp nhất
Báo cáo tài chính quý gần nhất của Công ty mẹ và Công ty hợp nhất
6. Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGĐ, BKS.
7. Các tài liệu liên quan khác.

X. CHỮ KÝ

**TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC**



NGUYỄN TIẾN HÙNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN NGỌC DUNG

ĐỖ THỊ THÚY NGÂN

**TỔ CHỨC TƯ VẤN
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC**



NGUYỄN THỊ LOAN

