UỶ 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 Ư 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 DƯỢC PHẨM BIDIPHAR 1

(Giấy chứng nhận ĐKKD lần đầu số 3503000205 do Sở Kế Hoạch và Đầu tư Bình Định cấp ngày 21/04/2008, đăng ký thay đổi lần 5 ngày 27/5/2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Đăng ký chào bán số…… /ĐKCB do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày tháng năm)

Bidiphar

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BIDIPHAR 1

Trụ sở: 498 Nguyễn Thái Học, TP.Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định
Điện thoại: (056)3847522 – 3946091 Fax: (056) 3946 298

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐT&PT VIỆT NAM (BSC)

Trụ sở chính: Tầng 10, Vincom A, 191 Bà Triệu, Q Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 22200 673 Fax: (84.4) 22200 669
Chi nhánh : Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh
Điện thoại : (84.8) 38218 886 Fax: (84.8) 38218 510

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BIDIPHAR 1

(Giấy chứng nhận ĐKKD lần đầu số 3503000205 do Sở Kế Hoạch và Đầu tư Bình Định cấp ngày 21/04/2008, đăng ký thay đổi lần 5 ngày 27/5/2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

- Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần
- Giá bán:
  - Cổ đông hiện hữu: 22.000 đồng/cổ phần
  - Người lao động: 15.000 đồng/cổ phần
- Tổng số lượng chào bán: 2.100.000 cổ phần, trong đó:
  - Chào bán 1.680.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỉ lệ 5:1 (Cổ đông sở hữu 01 cổ phần có 01 quyền, 05 quyền được mua 01 cổ phần trong đợt chào bán này).
  - Chào bán 420.000 cổ phiếu cho người lao động theo chương trình lựa chọn, hạn chế chuyển nhượng trong 01 năm.

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐT&PT VIỆT NAM

Trụ sở chính: Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại : (04) 22200 673 Fax: (04) 22200 669
Chi nhánh : Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh
Điện thoại : (08) 38218 886 Fax: (08) 38218 510

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN AAC

Trụ sở chính: Số 217 Nguyễn Văn Linh , Thành Phố Đà Nẵng

Điện thoại: (0511) 3655 886 Fax: (0511) 3655 887

MỤC LỤC

PHẦN I – CÁC NHÂN TỐ RỦI RO 4
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ 4
2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP 4
3. RỦI RO VỀ THỊ TRƯỜNG DƯỢC PHẨM 5
4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN 6
5. RỦI RO KHÁC 7
PHẦN II – NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH 8
1. TỔ CHỨC CHÀO BÁN: CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BIDIPHAR 1 8
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN: CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM 8
PHẦN III – CÁC KHÁI NIỆM 9
PHẦN IV – TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN 10
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN 10
1.1. Giới thiệu về công ty: 10
1.2. Lịch sử hình thành và phát triển 10
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY 12
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY: 13
4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG 17
4.1. Cơ cấu cổ đông trước khi chào bán (31/03/2012) ..... **Error! Bookmark not defined.**
4.2. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của công ty 17
4.3. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ 17
5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC CHÀO BÁN 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 CHÀO BÁN 18
5.1. Công ty nắm cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán 18
5.2. Công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát: .....
5.3. Công ty mà tổ chức chào bán góp vốn đầu tư 18
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 18
6.1. Cơ cấu doanh thu, lợi nhuận các sản phẩm, dịch vụ qua các năm. 18
6.2. Nguyên vật liệu 21
6.3. Chi phí sản xuất 22
6.4. Trình độ công nghệ 22
6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển 22
6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm .....
6.7. Hoạt động Marketing 25
6.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền 30
6.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được kư kết 30
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HAI NĂM 2007– 2008 và 9 THÁNG ĐẦU NĂM 2009. 32
7.1. Kết quả hoạt động kinh doanh 32
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm báo cáo 32
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH 33
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành 33
8.2. Triển vọng phát triển của ngành 34
9. CHÍNH SÁCH VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG 37
9.1. Số lượng người lao động trong công ty và cơ cấu lao động 37
9.2. Chính sách đối với người lao động 37
10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC 38

11. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH 39
11.1. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản 39
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu 42
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN GIÁM ĐỐC 43
12.1. Hội đồng quản trị 43
12.2. Ban Tổng Giám Đốc ..... **Error! Bookmark not defined.**
12.3. Ban Kiểm Soát ..... **Error! Bookmark not defined.**
12.4. Kế toán trưởng ..... **Error! Bookmark not defined.**
13. TÀI SẢN 43
14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC 55
15. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH: 56
16. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC. 57
17. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA TỔ CHỨC XIN ĐĂNG KÝ 58
18. CÁC TRANH CHẤP KIỆN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY MÀ CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ. 58
PHẦN V – CỔ PHẦN CHÀO BÁN 59
PHẦN VI – MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN 62
PHẦN VII – KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN 65
PHẦN VIII – CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN 66
PHẦN IX – PHỤ LỤC 67

PHẦN I – CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Công ty xin lưu ý các nhà đầu tư về các nhân tố rủi ro có thể ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh của công ty qua đó gián tiếp ảnh hưởng tới giá cổ phiếu chào bán khi các nhà đầu tư xem xét việc đầu tư vào công ty.

1. RỦI RO VỀ KINH TẾ:

Ngành công nghiệp Dược cũng như các ngành kinh tế khác đều mang tính chu kỳ và phụ thuộc vào sự phát triển của nền kinh tế. Khi nền kinh tế tăng trưởng, xã hội phát triển, đời sống nhân dân được nâng cao dẫn đến nhu cầu về dược phẩm mà đặc biệt là các sản phẩm như: thuốc đặc trị, thuốc bổ, các sản phẩm thực phẩm chức năng… cũng tăng theo, dẫn đến tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận của ngành. Ngược lại, khi nền kinh tế bước sang giai đoạn suy thoái, đời sống và thu nhập của người dân giảm thì nhu cầu về các sản phẩm dược phẩm cũng sẽ giảm, kéo theo sự sụt giảm doanh thu và lợi nhuận. Tuy nhiên, do tính chất Dược phẩm thuộc nhóm các sản phẩm thiết yếu, nhu yếu phẩm nên về tổng thể mức giảm của ngành sẽ thấp hơn mức suy giảm chung của nền kinh tế.

Việc gia nhập WTO của Việt Nam đánh dấu sự hội nhập của Việt Nam với nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, ngoài những lợi ích và cõ hội lớn mang đến đồng thời theo sau là những khó khăn thách thức không nhỏ đối với Việt Nam, những biến động của kinh tế toàn cầu cũng sẽ có ảnh hưởng nhất định đến nền kinh tế đất nước. Ngoài ra, bên cạnh những thuận lợi về khả năng thâm nhập vào những nền kinh tế khác, các doanh nghiệp sẽ chịu nhiều áp lực hơn, cạnh tranh ngay trên thị trường nội địa cũng gia tăng. Sau khi vào WTO, như trong lộ trình đã cam kết từ Chính phủ, Việt Nam phải dỡ bỏ việc bảo hộ theo từng giai đoạn cụ thể. Ngành Công nghiệp Dược cũng không nằm ngoài lộ trình này, tác động cụ thể sẽ là làm gia tăng tính cạnh tranh từ phía các công ty nước ngoài cũng như từ phía các doanh nghiệp nội địa trong ngành. Áp lực này đòi hỏi các doanh nghiệp ngành dược phải gia tăng đầu tư vào máy móc, trang thiết bị, công nghệ, con người để nâng cao năng lực sản xuất cũng như cải tiến và hoàn thiện chất lượng sản phẩm của mình.

Các chính sách về lãi suất ngân hàng và tỷ giá Việt Nam Đồng trong thời gian qua có nhiều điều chỉnh đồng thời có những diễn biến hết sức phức tạp. Các yếu tố này gắn liền với chi phí đầu vào nên có thể ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.

2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP:

Hiện nay, ngành Dược là một trong những ngành chịu tác động mạnh bởi sự quản lý của Nhà Nước. Qua đó, các Công ty Dược nói chung và Công ty Bidiphar 1 nói riêng đang hoạt động dưới sự điều chỉnh của Luật Dược, Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu Tư, Luật Cạnh Tranh, Luật Thương Mại, Luật Sở hữu trí tuệ và các văn bản pháp dưới luật khác có liên quan. Bên cạnh đó, Chính phủ đã và đang ban hành nhiều văn bản pháp lý để quản lý ngành dược bao gồm các văn bản liên quan đến các vấn đề như Chính sách của nhà nước về lĩnh vực dược, quản lý của nhà nước về giá thuốc, điều kiện kinh doanh thuốc, quản lý thuốc thuộc danh mục phải kiểm soát đặc biệt, tiêu chuẩn chất lượng thuốc, cơ sở kiểm nghiệm thuốc…các chính sách thuế xuất nhập khẩu, các quy định về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, ưu đãi đầu tư. Tuy nhiên, Luật và các văn bản dưới Luật của Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, do đó bất kỳ sự thay đổi nào trong các quy định và các chính sách này đều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của cá Công ty trong Ngành. Ngoài ra, khi gia nhập WTO, đòi hỏi doanh nghiệp phải nắm vững và am hiểu luật pháp cũng như các thông lệ quốc tế, đặc biệt là chính sách về thuế, các quy định về hàng hóa

nhập khẩu và vấn đề bản quyền sản phẩm nhằm bảo vệ doanh nghiệp tránh những rủi ro tiềm ẩn có thể phát sinh.

3. RỦI RO VỀ THỊ TRƯỜNG DƯỢC PHẨM :

3.1. Rủi ro về biến động giá nguyên vật liệu:

Theo đánh giá của tổ chức y tế thế giới (WHO), công nghiệp dược Việt Nam vẫn đang ở mức đang phát triển. Hiện nay, Việt Nam đã có ngành công nghiệp dược nội địa, tuy nhiên đa số các công ty sản xuất Dược phải nhập khẩu nguyên vật liệu, có đến 90% nguyên liệu cho sản xuất thuốc tân dược phải nhập khẩu. Các dược liệu được nhập chủ yếu là nguyên liệu kháng sinh, vitamin và chiếm trên 80% giá trị nhập khẩu. Do đó nhìn nhận một cách khách quan có thể nói rằng công nghiệp dược Việt Nam vẫn ở mức phát triển trung bình - thấp và phụ thuộc rất lớn vào nguồn nhập khẩu từ nước ngoài. Đồng thời do đặc điểm của ngành Dược là nguyên liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm (khoảng 60%) nên giá nguyên liệu thay đổi sẽ tác động không nhỏ đến tình hình kinh doanh của Doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Dược phẩm là một trong những mặt hàng đang chịu sự quản lý và giám sát chặt chẽ của các cơ quan chức năng nhà nước . Trong trường hợp Công ty Dược muốn thay đổi giá thành sản phẩm của mình do các yếu tố phát sinh từ sự tăng giá nguyên liệu sản xuất đầu vào, chi phí sản xuất gia tăng, Doanh nghiệp bắt buộc phải lập bộ hồ sơ kê khai lại giá thuốc gửi cho các Cơ quan chức năng có thẩm quyền xem xét. Quá trình phê duyệt này kéo dài gây một độ trễ từ thời điểm giá nguyên vật liệu tăng đến thời điểm bộ hồ sơ được xét duyệt. Yếu tố này làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

3.2. Rủi ro về cạnh tranh trong ngành:

Bên cạnh đấy, sự cạnh tranh trên thị trường Dược phẩm ngày càng trở nên gay gắt và quyết liệt hơn. Theo cam kết trong lĩnh vực Dược sau khi gia nhập WTO, kể từ ngày 01/01/2009, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chi nhánh của các doanh nghiệp được quyền trực tiếp xuất nhập khẩu và phân phối thuốc tại Việt Nam và việc giảm thuế suất nhập khẩu đối với một số dòng thuế thuốc ngoại. Điều này tạo áp lực không nhỏ đối với các doanh nghiệp sản xuất trong nước, thách thức bị mất thị phần nội địa, phải thu hẹp sản xuất hoặc thậm chí phải chuyển đổi sang lĩnh vực khác do không thể cạnh tranh được với hàng hóa của các công ty nước ngoài với tiềm lực tài chính, công nghệ và dịch vụ hậu mãi tốt là điều không thể tránh khỏi.

3.3. Rủi ro về hàng nhái, hàng giả:

Mặc dù Chính phủ đã ban hành chính sách và nhiều biện pháp nhằm mục đích bảo vệ thưỡng hiệu và hàng hóa sản xuất trong nước nhưng vấn đề hàng nhái, hàng giả và hàng nhập lậu ngày càng tinh vi và khó được phát hiện hõn. Do đó, các công ty trong ngành cần phải có những biện pháp tự bảo vệ sản phẩm của mình bằng cách nâng cao chất lượng, mẫu mã, bao bì sản phẩm và đồng thời quan tâm hơn đến thương hiệu và đăng ký bản quyền nhãn hiệu hàng hóa.

Số liệu về tỷ lệ phần trăm thuốc giả được phát hiện qua các năm

Năm	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tỷ lệ%	0,06	0,06	0,09	0,13	0,17	0,095

(Nguồn: Cục Quản lý dược. Tỷ lệ thuốc giả được phát hiện tính trên tổng số mẫu lấy kiểm tra, không tính trên tổng số thuốc lưu hành trên thị trường)

4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN:

4.1. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán đã được Đại hội đồng cổ đông thống nhất và thông qua. Ngoài ra, Công ty cùng với đơn vị tư vấn đã tính toán kỹ lưỡng căn cứ vào tình hình thị trường, giá chào bán và mục đích huy động vốn phù hợp. Tuy nhiên, rủi ro liên quan đến đợt chào bán là không thể loại trừ vì ngoài những lý do khách quan không thể kiểm soát thì các yếu tố thuộc tâm lý của nhà đầu tư sẽ ảnh hưởng đến đợt chào bán chứng khoán của công ty. Trong trường hợp không chào bán hết, số lượng cổ phần còn lại sẽ được Hội đồng Quản trị Công ty quyết định đối tượng bán và giá bán, nhưng đảm bảo không thấp hơn giá trị thực hiện quyền cho cổ đông hiện hữu, theo phương thức chào bán riêng lẻ.

4.2. Rủi ro của dự án đầu tư

Đợt huy động vốn lần này nhằm cơ cấu lại nguồn vốn, đầu tư thiết bị phục vụ sản xuất nên rủi ro có thể xuất phát từ sự không tương thích giữa thiết bị đầu tư mới với công nghệ đang thi công hiện tại của Doanh nghiệp. Tuy nhiên, với kinh nghiệm ngành nghề và chuyên môn sâu trong lĩnh vực Dược của Ban lãnh đạo nên rủi ro này có thể được hạn chế.

4.3. Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Công ty thực hiện phát hành tăng vốn điều lệ từ 84 tỷ đồng lên 105 tỷ đồng. EPS năm 2008 là 1.871 đồng/cổ phần và EPS năm 2009 là 3.552 đồng/cổ phần. Trong trường hợp chào bán thành công thì số cổ phiếu của công ty sẽ là 10.500.000 cổ phần. Như vậy, với số lượng cổ phiếu chào bán trong đợt này bằng 25% lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty. Sau khi lượng cổ phiếu chào bán này chính thức được đưa vào giao dịch (dự kiến vào tháng 6 năm 2010) trên thị trường, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

- Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS):

$$EPS = \frac{29.837.567.262}{10.500.000} = 2.841 \text{ đồng/cổ phần}$$

- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BVPS) :

$$BVPS = \frac{148.823.843.466}{10.500.000} = 14.173 \text{ đồng/cổ phần}$$

- Giá BIDIPHAR 1 ở thị trường OTC:

$$\frac{22.000 \times 8.400.000 + 22.000 \times 1.680.000 + 15.000 \times 420.000}{10.500.000} = 21.720 \text{ đ/cổ phần}$$

Trong đó:

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Thực hiện 2009
1	Lợi nhuận sau thuế Thu nhập doanh nghiệp	Đồng	29.837.567.262

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Thực hiện 2009
2	Vốn chủ sở hữu cuối năm 2009	Đồng	105.563.843.466
3	Vốn chủ sở hữu sau khi chào bán	Đồng	148.823.843.466
4	Số lượng cổ phần cuối năm 2009	Cổ phần	8.400.000
5	Số lượng cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu theo giá 22.000 đồng/cổ phần	Cổ phần	1.680.000
6	Số lượng cổ phần chào bán cho CBCNV theo giá 15.000 đồng/cổ phần	Cổ phần	420.000
7	Số lượng cổ phiếu sau khi phát hành	Cổ phần	10.500.000
8	EPS trước khi phát hành cổ phiếu (=1/4)	Đồng/cp	3.552
9	EPS điều chỉnh sau khi phát hành cổ phiếu (=1/7)	Đồng/cp	2.841
10	Giá trị sổ sách trước khi phát hành cổ phiếu (=2/4)	Đồng	12.567
11	Giá trị sổ sách sau khi phát hành cổ phiêu (=3/7)	Đồng	14.173
12	Giá thị trường ngày 31/12/2009	Đồng	22.000
13	Giá điều chỉnh của BIDIPHAR1 trên thị trường OTC	Đồng	21.720

Tuy nhiên việc pha loãng chỉ mang tính tạm thời, sức hấp dẫn của một cổ phiếu chính là giá trị tăng trưởng của Công ty trong tương lai. Công ty luôn chú trọng việc triển khai tiếp tục dự án đầu tư phục vụ sản xuất kinh doanh mang lại hiệu quả kinh doanh cao, đầu tư phát triển nguồn nhân lực với đội ngũ chuyên môn có kinh nghiệm, trình độ kỹ thuật cao và đội ngũ cán bộ quản lý giỏi, đồng thời không ngừng hoàn thiện công tác quản trị doanh nghiệp nhằm tạo dựng nền tảng vững chắc cho sự phát triển mang tính chiến lược lâu dài. Theo Công ty, đây chính là những điều cốt lõi tạo nên giá trị cho cổ phiếu của công ty.

5. RỦI RO KHÁC:

Các rủi ro bất khả kháng như thiên tai (động đất, bão lụt, hạn hán), hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh, khủng bố,... khi xảy ra đều gây ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

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

1. TỔ CHỨC CHÀO BÁN: CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BIDIPHAR 1

Ông Nguyễn Văn Quá	Chủ tịch HĐQT
Bà Phạm Thị Thanh Hương	Giám Đốc
Bà Huỳnh Thị Hải Vân	Phụ trách Kế Toán
Ông Trần Bá Hiệp	Trưởng Ban Kiểm Soát

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: CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

Ông Đỗ Huy Hoài	Giám Đốc Công ty
Ông Nguyễn Quốc Tín	Giám đốc CN TP. HCM

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ chào bán do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá, lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng trên cơ sở các thông tin và số liệu Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1 cung cấp.

PHẦN III – CÁC KHÁI NIỆM

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

- UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- TTGDCK: Trung tâm Giao dịch Chứng khoán
- Tổ chức đăng ký chào bán: Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1
- Tổ chức tư vấn chào bán: Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)
- Công ty/BIDIPHAR1: Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1
- Cổ phiếu: Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1
- Công ty/BIDIPHAR Công ty Dược – Trang thiết bị Y tế Bình Định
- HĐQT: Hội đồng quản trị
- ĐHĐCĐ: Đại hội đồng cổ đông
- BKS: Ban kiểm soát
- CBCNV: Cán bộ - công nhân viên
- VNĐ: Đồng Việt Nam
- ISO: Chứng chỉ về hệ thống quản lý chất lượng
- GMP –WHO: Chứng chỉ Thực hành tốt sản xuất thuốc theo tiêu chuẩn WHO
- GSP: Chứng chỉ về thực hành tốt quản lý thuốc
- GLP: Chứng chỉ về xây dựng phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn
- GDP Chứng chỉ về xây dựng hệ thống phân phối đạt tiêu chuẩn
- GPP Chứng chỉ về xây dựng nhà thuốc đạt tiêu chuẩn

PHẦN IV – TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN

1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

4.1. Giới thiệu về công ty:

Tên đầy đủ: CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BIDIPHAR 1

Tên tiếng Anh: BIDIPHAR 1 PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt: BIDIPHAR1

Logo : Bidiphar

Trụ sở : Số 498 Nguyễn Thái Học– Tp. Quy Nhơn – Tỉnh Bình Định

Điện thoại: (056) 3847522 - 3749290 – 3749293

Fax : (056) 3946298

Website : http://www.bidiphar.com/

Email : info@bidiphar.com

Giấy chứng nhận ĐKKD lần đầu số 3503000205 do Sở Kế Hoạch và Đầu tư Bình Định cấp ngày 21/04/2008, đăng ký thay đổi lần 4 ngày 25/11/2009.

Vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1 hiện nay: 84.000.000.000 đồng *(tám mươi tư tỷ đồng)*.

Cơ cấu vốn điều lệ tại thời điểm trước khi chào bán (31/03/2010)

THÀNH PHẦN SỞ HỮU	SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU	TỶ LỆ
Cổ đông Nhà nước	3.295.080	39,23%
Cổ đông nội bộ	3.020.907	35,96 %
Cổ đông bên ngoài	2.084.013	24,81%
Tổng số	**8.400.000**	**100,00%**

Nguồn: BIDIPHAR1

Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của công ty:

- Sản xuất, mua bán: dược phẩm, dược liệu, máy móc thiết bị, dụng cụ vật tư ngành y tế;
- Sản xuất, mua bán, lắp đặt thiết bị cơ điện lạnh, hệ thống cung cấp không khí lạnh tiệt trùng, hệ thống cung cấp oxy, nitơ phục vụ ngành y tế và sản xuất dược phẩm;

- Sửa chữa, bảo trì, bảo dưỡng trang thiết bị, máy móc, dụng cụ trong lĩnh vực y tế và sản xuất dược phẩm;
- Dịch vụ cho thuê nhà xưởng, nhà kho, văn phòng làm việc;
- Sản xuất, mua bán sữa và các sản phẩm từ sữa;
- Sản xuất, mua bán thực phẩm chức năng, thực phẩm bổ sung, thực phẩm tăng cường và vi chất dinh dưỡng;
- Tư vấn, sản xuất, mua bán, lắp đặt hệ thống lọc và xử lý: nước cấp, nước thải và khí thải;
- Dịch vụ kính thuốc.

4.2. Lịch sử hình thành và phát triển

Tiền thân của Công ty cổ phần Dược phẩm Bidiphar 1 từ Phân xưởng sản xuất Dược phẩm là đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc trực thuộc Công ty Dược-Trang thiết bị Y tế Bình Định, được cổ phần hóa vào năm 2008 với chức năng sản xuất dược phẩm, dược liệu, công cụ và trang thiết bị y tế.

Công ty Dược – Trang Thiết bị Y tế Bình Định bắt đầu hoạt động sản xuất dược phẩm từ năm 1980, với tên gọi là Xí nghiệp dược phẩm II Nghĩa Bình. Đến tháng 5 năm 1995 theo quyết định số: 922/QĐ-UB của UBND Tỉnh Bình Định, Công ty Dược - Trang Thiết Bị Y Tế Bình Định được thành lập trên cơ sở hợp nhất 2 đơn vị nhà nước trực thuộc Sở Y Tế Bình Định, là Xí nghiệp Dược phẩm Bình Định và Công ty Dược phẩm - Dược liệu - Vật tư Y tế Bình Định. Trải qua nhiều thăng trầm trong lịch sử phát triển, công ty đã vượt qua nhiều khó khăn, học hỏi, tự hoàn thiện và đã trở thành một trong những đơn vị hàng đầu trong ngành công nghiệp dược Việt Nam.

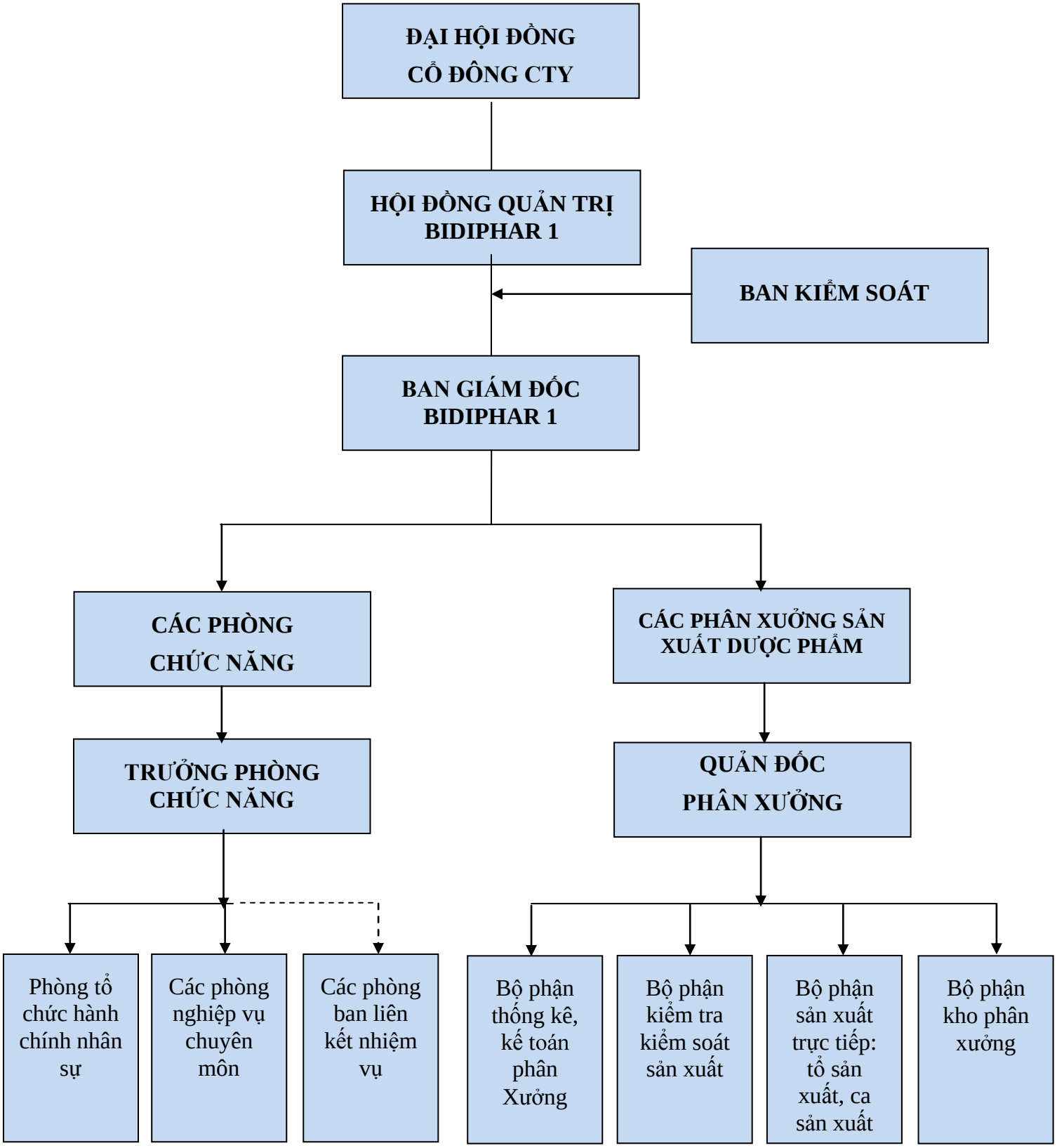
Bắt đầu từ năm 2008, sau quá trình Cổ phần hóa thành công, Công ty Cổ phần Dược phẩm Bidiphar 1 đã đứng vững và phát triển đặc biệt là bước nhảy vọt tăng trưởng mạnh về doanh thu.

Hiện nay, thương hiệu thuốc Bidiphar đã và đang tạo được niềm tin về chất lượng, giá cả và sự tín nhiệm từ người tiêu dùng. Tiếp tục phát huy những thành quả đã đạt được, với định hướng phát triển đúng đắn, kiên định phương châm "Chăm sóc sức khỏe – chia sẻ niềm vui", Công ty đã không ngừng đầu tư nhân lực và công nghệ một cách hiệu quả, mở rộng lĩnh vực sản xuất kinh doanh, cải tiến chất lượng; đồng thời đa dạng hóa sản phẩm, quan tâm đến trách nhiệm xã hội, … Trong tương lai, công ty sẽ tiếp tục lớn mạnh hòa cùng với sự phát triển chung của đất nước.

2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY

Sơ đồ tổ chức của Công ty được mô tả chi tiết như sau:

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY:



- - - - - - → : Quan hệ liên kết, phối hợp
——→ : Quan hệ trực tuyến

3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY:

a. Đại hội đồng cổ đông:

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định mọi vấn đề quan trọng của Công ty theo Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. Đại hội đồng cổ đông là cơ quan thông qua chủ trương chính sách đầu tư phát triển Công ty, quyết định cơ cấu vốn, thông qua phương án sản xuất kinh doanh, quyết định bộ máy tổ chức quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty.

b. Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty giữa 2 kỳ họp Đại hội đồng cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định các vấn đề liên quan đến quản lý và hoạt động của Công ty phù hợp với luật pháp, trừ những vấn đề thuộc Đại hội đồng cổ đông quyết định.

Hội đồng Quản trị chịu trách nhiệm trước Đại hội cổ đông tất cả những vấn đề quản lý Công ty theo Điều lệ, nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và tuân thủ pháp luật.

Hội đồng quản trị có 05 thành viên, trong đó có 01 Chủ tịch, 01 Phó Chủ tịch. Mỗi thành viên Hội đồng Quản trị có nhiệm kỳ tối đa 05 năm và có thể được bầu lại tại Đại hội đồng cổ đông tiếp theo.

c. Ban kiểm soát

Do Đại hội đồng cổ đông bầu, thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành Công ty.

Hiện tại Ban kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên, nhiệm kỳ 05 năm.

d. Giám Đốc

Do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, bãi nhiệm, là người đại diện pháp nhân của Công ty trong mọi giao dịch. Giám Đốc là người điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị và Đại hội cổ đông về trách nhiệm quản lý điều hành Công ty.

Giám Đốc là đại diện cho Công ty trước pháp luật.

e. Các phòng ban chức năng, liên quan

e.1-Hệ thống các phòng ban trực thuộc:

Phòng Tổ Chức Hành Chính nhân sự: Quan hệ tương hỗ với tất cả các bộ phận:

- Tuyển dụng, đào tạo nhân sự.
- Xây dựng, quản lý hệ thống thông tin nội bộ.
- Định mức lao động, đơn giá tiền lương, thi đua.

Phòng Tài chính Kế toán:

- Quản lý, điều hành toàn bộ các hoạt động Tài chính kế toán của Công ty;
- Tư vấn cho Ban Giám đốc về tình hình tài chính và các chiến lược về tài chính;
- Lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán;
- Lập dự toán ngân sách, phân bổ và kiểm soát ngân sách cho tòan bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Dự báo các số liệu tài chính, phân tích thông tin, số liệu tài chính kế toán;
- Quản lý vốn nhằm đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh và việc đầu tư của Công ty có hiệu quả.

Phòng Kế Hoạch tổng hợp

- Nhận đơn đặt hàng với các yêu cầu cụ thể từ Phòng Kinh Doanh Tiếp Thị xem xét và tổ chức triển khai sản xuất theo yêu cầu (chuẩn bị nguyên vật liệu, lên kế hoạch sản xuất, tính toán giá thành).
- Phối hợp và liên hệ với Phòng Kiểm Nghiệm (QC) để kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu trước khi nhập kho và hiệu chuẩn các thiết bị đo tại các kho.
- Phối hợp và liên hệ với Phòng Kỹ Thuật để kiểm tra chất lượng thùng, các loại nhãn trước khi nhập kho.

Các Phân Xưởng sản xuất

- Nhận lệnh sản xuất từ phòng Kế Hoạch Tổng Hợp, tổ chức SX theo đúng quy trình kỹ thuật, đảm bảo tiến độ theo kế hoạch sản xuất và chất lượng theo Kế hoạch chất lượng.
- Chuyển giao sản phẩm cho Phòng Kế Hoạch Tổng Hợp.
- Tham gia các quá trình có liên quan từ các bộ phận có tương tác.

e.2-Hệ thống các Phòng Ban chuyên môn liên kết thực hiện với Bidiphar:

Liên kết chặt chẽ với Hệ thống các phòng ban chuyên môn, nghiệp vụ của Bidiphar để thực hiện tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của công ty theo các tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001-2008; GMP-WHO:

(*) Hệ thống cung ứng dịch vụ bán hàng:

Phòng Marketing

- Xây dựng kế hoạch, giải pháp và tổ chức thực hiện các Mục tiêu – Chính sách của Công ty đối với hoạt động Marketing.
- Thiết lập ngân sách marketing hằng năm, trình Ban Giám Đốc duyệt. Chịu trách nhiệm trong phạm vi ngân sách được giao.
- Xây dựng, quản lý và tổ chức các sự kiện của Công ty theo chính sách Marketing.
- Thu thập và xử lý dữ liệu khách hàng bao gồm chương trình hệ thống đánh giá sự tín nhiệm và thỏa mãn của khách hàng đối với thương hiệu.

- Thu thập và xử lý những thông tin thị trường bao gồm hình thức, mẫu mã, chất lượng, giá cả, chính sách của các đối thủ cạnh tranh để cải tiến các sản phẩm hiện có và phát triển các sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường.
- Tham mưu cho Giám Đốc công ty việc điều hành và quản lý mọi hoạt động tiếp thị của Công ty một cách hiệu quả; bảo đảm các nguồn lực cho kinh doanh.
- Xây dựng và thực hiện các chương trình Nghiên cứu & Phát triển sản phẩm, huấn luyện – đào tạo và ứng dụng Khoa Học Kỹ Thuật trong hoạt động kinh doanh.
- Phối hợp với Phòng Kinh doanh, xây dựng chính sách đặc thù đối với Khách hàng của Công ty. Thực hiện quản lý và duy trì mối quan hệ gắn bó cũng như chăm sóc khách hàng, giám sát bán hàng.
- Xác định các yêu cầu của Khách hàng về sản phẩm và dịch vụ và đáp ứng các yêu cầu này. Đồng thời đảm bảo toàn bộ tổ chức nhận thức các yêu cầu mới của Khách hàng về sản phẩm, dịch vụ của Công ty.
- Báo cáo với Ban Giám đốc công ty về tình hình thực hiện nhiệm vụ khi cần thiết phải kịp thời xin ý kiến Ban Giám đốc, bảo đảm không để hoạt động kinh doanh đình trệ.

Phòng Kinh Doanh – Tiếp Thị

- Thu thập thông tin từ khách hàng và chuyển thành các yêu cầu cụ thể đối với sản phẩm, dịch vụ.
- Chuyển đơn đặt hàng cho Phòng Kế Hoạch Tổng Hợp nếu có nhu cầu các sản phẩm sản xuất tại Công ty.
- Chuyển đơn đặt hàng cho các đối tác nếu có nhu cầu các sản phẩm bên ngoài.
- Nhận sản phẩm do Công ty sản xuất hay mua bên ngoài, bảo quản và phân phối.
- Quan hệ với phòng Vận chuyển để chuyển giao sản phẩm cho khách và đo lường sự thỏa mãn của khách hàng.

(*) Hệ thống cung ứng dịch vụ quản lý kỹ thuật sản xuất:

Phòng nghiên cứu – sản xuất thử

- Sau khi nhận đề nghị nghiên cứu sản phẩm mới từ phòng Marketing, tiến hành hoạch định thiết kế phát triển hoặc cải tiến sản phẩm.
- Phối hợp và liên hệ với Phòng kiểm nghiệm (QC) trong việc kiểm tra chất lượng mẫu nghiên cứu.
- Đề xuất và phối hợp cơ điện để chế tạo thiết bị nghiên cứu.
- Theo dõi độ ổn định sản phẩm nghiên cứu.
- Phối hợp và liên hệ với Phân Xưởng giải quyết sự cố kỹ thuật (nếu có) trong quá trình sản xuất và triển khai sản xuất sản phẩm mới.

Phòng Kỹ Thuật

- Sau khi nhận công thức và qui trình sản xuất sản phẩm mới từ Phòng nghiên cứu – Sản xuất Thuốc, tiến hành thực hiện việc đăng ký sản phẩm.

- Phối hợp và liên hệ với với Phòng Kiểm Nghiệm (QC) trong việc xây dựng tiêu chuẩn và đăng ký sản phẩm.
- Phối hợp và liên hệ với các Phân Xưởng: Giải quyết sự cố kỹ thuật (nếu có) về bao bì, nhãn, kiểm tra dược chính, vệ sinh công nghiệp.
- Phối hợp và liên hệ với Phòng Kế Hoạch Tổng Hợp, Phòng Kiểm Nghiệm (QC): Kiểm tra bao bì, nhãn.
- Phối hợp và liên hệ với phòng Marketing trong việc thiết kế mẫu mã sản phẩm.

Phòng Kiểm Nghiệm (QC)

- Phối hợp và liên hệ với Phòng nghiên cứu – sản xuất thuốc trong việc kiểm tra chất lượng mẫu nghiên cứu.
- Phối hợp và liên hệ với Phòng Kỹ Thuật: Xây dựng tiêu chuẩn.
- Phối hợp và liên hệ với Phòng Kiểm Nghiệm (QC), Phòng Kế Hoạch Tổng Hợp, Kho: Kiểm tra chất lượng nguyên liệu, chai lọ đầu vào. Hiệu chuẩn các thiết bị đo.
- Phối hợp và liên hệ với các Phân Xưởng: Kiểm tra bán thành phẩm và thành phẩm, kiểm soát quá trình thông qua mạng lưới IPC. Hiệu chuẩn các thiết bị đo và theo dõi độ ổn định của sản phẩm.

Phòng Quản lý chất lượng (QA):

Quan hệ tương hỗ với tất cả các bộ phận: Xây dựng, duy trì và phát triển hệ thống chất lượng.

- Kiểm soát sản phẩm không phù hợp.
- Giải quyết khiếu nại khách hàng.
- Kiểm soát hoạt động khắc phục, phòng ngừa.
- Kiểm soát tài liệu.
- Tổ chức đánh giá chất lượng nội bộ (tự thanh tra).
- Xây dựng các chương trình đào tạo nội bộ.
- Duyệt lệnh xuất và kiểm soát quá trình sản xuất thông qua hồ sơ lô, cho phép xuất xưởng thành phẩm.
- Kiểm soát quá trình kiểm, nhập nguyên vật liệu đầu vào thông qua hồ sơ.
- Việc thực hiện các quá trình và yêu cầu kiểm soát được mô tả trong các tài liệu của hệ thống chất lượng.
- Việc theo dõi, đo lường, phân tích các quá trình do đại diện lãnh đạo cùng các bộ phận tổ chức, triển khai, thực hiện với các phương pháp thích hợp và được báo cáo trong các cuộc họp xem xét của lãnh đạo.

(*) Cung ứng các dịch vụ khác liên quan:

Phân Xưởng cơ điện

- Phối hợp Phòng nghiên cứu – sản xuất thuốc thiết kế chế tạo thiết bị nghiên cứu.
- Kiểm soát thiết bị sản xuất (thẩm định, nghiệm thu, bảo trì, sửa chữa, chế tạo mới).

Phòng Vận chuyển

- Quan hệ với phòng Kế Hoạch Tổng Hợp trong việc vận chuyển nguyên phụ liệu.
- Quan hệ với phòng Kinh Doanh Tiếp Thị trong việc vận chuyển thành phẩm.

4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG

4.1. Cơ cấu cổ đông trước khi chào bán (31/03/2010)

DANH MỤC	10.000 VND	%	SỐ CỔ ĐÔNG	CƠ CẤU	
				TỔ CHỨC	CÁ NHÂN
Cổ đông nhà nước	**3.295.080**	**39,23**	**1**	**1**	**0**
Cổ đông bên trong	**3.020.907**	**35,96**	**1.175**	**0**	**1.175**
- Hội đồng quản trị	142.860	1,70	5	-	5
- Ban kiểm soát	20.210	0,24	3	-	3
- Ban Giám đốc	19.795	0,24	1	-	1
- CBCNV	2.838.042	33,78	1.166	-	1.166
Cổ đông bên ngoài	**2.084.013**	**24,81**	**353**	**5**	**348**
- Trong nước	2.060.013	24,81	353	4	348
- Nước ngoài	24.000	0,29	1	1	-
Tổng cộng	**8.400.000**	**100**	**1.529**	**6**	**1.527**

Nguồn: BIDIPHAR1

4.2. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của công ty

TT	TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN	TỶ TRỌNG
1	Công ty Dược-TTBYT Bình Định	498 Nguyễn Thái Học, TP.Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	3.295.080	39,23%
2	Quỹ đầu tư Chứng khoán Y tế Bản Việt	P1710, Lê Duẩn, Q.1, TP.HCM	521.000	6,20%
Tổng cộng			**3.816.080**	**45,43%**

Nguồn: BIDIPHAR1

4.3. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ (theo Giấy chứng nhận ĐKKD số 3503000205 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Bình Định cấp ngày 21/04/2008 và đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 25/11/2009)

ĐVT: đồng

TÊN CỔ ĐÔNG	QUỐC TỊCH	TỶ LỆ	SỐ CỔ PHẦN	THÀNH TIỀN
Công ty Dược-TTBYT Bình Định	Việt Nam	39,23%	3.295.080	32.950.800.000
Tổng cộng		**100%**	**3.295.080**	**32.950.800.000**

Nguồn: BIDIPHAR1

5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC CHÀO BÁN 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 CHÀO BÁN.

5.1. Những công ty mẹ và công ty con của tổ chức chào bán, những công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát: KHÔNG CÓ

5.2. Công ty nắm cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán:

CÔNG TY DƯỢC – TRANG THIẾT BỊ Y TẾ BÌNH ĐỊNH

- Vốn điều lệ : 123.675.000.000 VNĐ
- Địa chỉ : 498 Nguyễn Thái Học, TP.Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định
- Điện thoại: (056).3846500 Fax: 0563.846846
- Ngành nghề kinh doanh: *Sản xuất, mua bán hàng dược phẩm, dược liệu, máy móc thiết bị, dụng cụ, vật tư ngành y tế; Sản xuất, mua bán, lắp đặt thiết bị cơ điện lạnh, hệ thống cung cấp không khí lạnh tiệt trùng, hệ thống cung cấp ô xy, nitơ phục vụ ngành y tế và sản xuất dược phẩm; Sửa chữa, bảo trì, bảo dưỡng trang thiết bị, máy móc, dụng cụ trong lĩnh vực y tế và sản xuất dược phẩm.*
- Tỷ lệ nắm giữ tại Bidiphar 1: 39,23% vốn điều lệ .

5.3. Công ty mà tổ chức chào bán góp vốn đầu tư:

CÔNG TY CỔ PHẦN FRESENIUS KABI BIDIPHAR

- Vốn điều lệ : 224.000.000.000 VNĐ
- Địa chỉ : 498 Nguyễn Thái Học, TP.Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định
- Điện thoại: (056).525348
- Ngành nghề kinh doanh: sản xuất kinh doanh dược phẩm
- Điện thoại: (056).3.946988 056.3.946688
- Vốn do BIDIPHAR1 nắm giữ: 44.800.000.000 đồng, chiếm 20% vốn điều lệ .

6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

6.1. Cơ cấu doanh thu, lợi nhuận các sản phẩm, dịch vụ qua các năm.

Về lĩnh vực sản xuất thuốc: hiện nay, Công ty đã có 296 mặt hàng được Bộ Y Tế cấp số đăng ký cho phép sản xuất và lưu hành. Tất cả các sản phẩm của Công ty đều được sản xuất trên dây chuyền đảm bảo chất lượng nghiêm ngặt, trong nhà máy đạt tiêu chuẩn Thực

hành sản xuất thuốc tốt của Tổ chức Y Tế Thế giới (GMP-WHO). Tất cả sản phẩm xuất xưởng đều phải qua kiểm tra chất lượng theo tiêu chuẩn Thực hành Kiểm Nghiệm thuốc Tốt (GLP), được bảo quản và tồn trữ theo tiêu chuẩn Thực hành Tồn trữ thuốc tốt (GSP).

Sản phẩm của Công ty bao gồm các chủng loại sau:

- Thuốc viên (kháng sinh)
- Thuốc viên (trừ kháng sinh)
- Thuốc bột
- Thuốc nước
- Thuốc đông khô
- Thuốc bột kháng sinh
- Thuốc kem
- Thuốc mỡ
- Bột nguyên liệu

Ngoài ra sản phẩm của Công ty còn đáp ứng tương đối đầy đủ danh mục thuốc thiết yếu của Bộ Y tế, góp phần thuận lợi cho việc tham gia đấu thầu cung cấp thuốc trong hệ điều trị, có khả năng cạnh tranh trên thương trường ở từng phân khúc thị trường.

a. Sản lượng sản phẩm hai năm 2008 - 2009:

SẢN PHẨM – DỊCH VỤ	Đơn vị tính	NĂM 2008	NĂM 2009
- Thuốc viên (Kháng sinh)	Viên	39.623.000	45.145.000
- Thuốc viên (trừ kháng sinh)	Viên	195.500.000	304.391.000
- Thuốc bột	Kg	219.000	310.000
- Thuốc nước	Lít	562.000	1.348.000
- Thuốc đông khô	Lít	6.000	10.500
- Thuốc bột kháng sinh	Kg	5.300	3.800
- Thuốc Kem	Kg	395	3.193
- Thuốc mỡ	Kg	187	754

Nguồn BIDIPHAR1

b. Doanh thu sản phẩm hai năm 2008 -2009:

SẢN PHẨM – DỊCH VỤ	NĂM 2008		NĂM 2009	
	Giá trị (ngàn đồng)	Tỷ Trọng	Giá trị (ngàn đồng)	Tỷ Trọng
- Thuốc viên (Kháng sinh)	24.454.000	21,251%	42.023.000	21,718%
- Thuốc viên (trừ kháng sinh)	24.646.706	21,419%	52.636.000	27,203%
- Thuốc bột	14.093.675	12,248%	20.081.000	10,378%

SẢN PHẨM – DỊCH VỤ	NĂM 2008		NĂM 2009	
	Giá trị (ngàn đồng)	Tỷ Trọng	Giá trị (ngàn đồng)	Tỷ Trọng
- Thuốc nước	14.042.616	12,203%	28.824.000	14,897%
- Thuốc đông khô	15.213.487	13,221%	24.309.000	12,563%
- Thuốc bột kháng sinh	22.616.291	19,654%	24.817.000	12,826%
- Thuốc Kem	0	0,000%	526.000	0,272%
- Thuốc mỡ	5.246	0,005%	276.000	0,143%
- Dịch vụ khác (gia công , điện nước…)	37.508.607	32,596%	8.197.034	4,236%
Tổng cộng	115.072.021	100%	193.492.000	100,00%

Nguồn BIDIPHAR1

c. Cơ cấu lợi nhuận gộp các nhóm hoạt động kinh doanh dịch vụ:

SẢN PHẨM – DỊCH VỤ	NĂM 2008		NĂM 2009	
	Giá trị (ngàn đồng)	Tỷ Trọng	Giá trị (ngàn đồng)	Tỷ Trọng
- Thuốc viên (Kháng sinh)	6.916.582	16,34%	15.154.795	21,66%
- Thuốc viên (trừ kháng sinh)	8.351.813	19,73%	16.569.781	23,68%
- Thuốc bột	4.204.172	9,93%	6.417.115	9,17%
- Thuốc nước	4.993.691	11,80%	9.250.721	13,22%
- Thuốc đông khô	7.943.664	18,77%	12.235.085	17,48%
- Thuốc bột kháng sinh	9.902.872	23,40%	10.193.853	14,57%
- Thuốc Kem	0	0,00%	100.455	0,14%
- Thuốc mỡ	10.645	0,03%	54.074	0,08%
- Dịch vụ khác (gia công , điện nước…)	2.089.365	4,94%	629.705	0,90%
Tổng cộng	**42.323.439**	**100%**	**69.975.879**	**100%**

Nguồn BIDIPHAR1

Ghi chú: *Lợi nhuận gộp mặt hàng Thuốc kem năm 2008 được hạch toán năm 2009*

6.2. Nguyên vật liệu

- **Nguồn nguyên liệu:**

Theo Viện Hóa học Công nghiệp, ngành công nghiệp dược Việt Nam hiện vẫn chưa sản xuất được các nguyên liệu nên việc bào chế thuốc chủ yếu phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu. Cả nước mới chỉ có 1 cơ sở sản xuất kháng sinh nguyên liệu Amoxcycillin và Ampicillin, chiếm thị phần chỉ bằng 1% giá trị thuốc sản xuất trong nước và bằng 0,3% giá trị tiêu dùng thuốc ở Việt Nam. Ngành Dược Việt Nam mới chỉ sản xuất được các loại thuốc kháng sinh, thuốc điều trị thông thường,...dưới dạng bào chế đơn giản, trên 90% số nguyên liệu để dùng sản xuất thuốc trong nước phải nhập khẩu từ nước ngoài. Thuốc nhập khẩu vào Việt Nam phần lớn là thuốc biệt dược, thuốc chuyên khoa đặc trị, nhiều thuốc còn đang trong thời gian bảo hộ phát minh, sáng chế do các công ty dược phẩm đa quốc gia điều phối.

Nguồn nguyên vật liệu đầu vào của Công ty được cung cấp thông qua cả thị trường trong nước và thị trường nước ngoài. Đối với các nguyên liệu hóa dược, hóa chất xét nghiệm, các thành phẩm tân dược và các trang thiết bị y tế hiện đại, Công ty nhập khẩu 100% từ nước ngoài. Các hàng hóa mà Bidiphar 1 nhập khẩu có nguồn gốc từ Châu Âu, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Ấn Độ, Singapore, Trung Quốc, …

HOẠT CHẤT – DƯỢC LIỆU	NHÀ SẢN XUẤT	NƯỚC SẢN XUẤT
Amoxicillin sodium strerile	Sandoz	TBN, Australia
Amikacin sulphate streile	Sims SRL	Italia
Calci glucoheptonat	Givaudan	Pháp
Cefuroxime Axetil	ACS Dodfar	Italia
Codein (base, photphate)	Macfarlan	Anh
Methyl Prednisolonnatri succinat	Sims SRL	Italia
N-Acetyl-DL-Leucin	Flamma SPA, Synkem	Italia, Pháp
Paracetamol	Manllinkcrodt	Mỹ
Nhóm Vitamin	DSM, Basf	TBN, Mỹ, Nhật

Nguồn BIDIPHAR1

PHỤ LIỆU – BAO BÌ	NHÀ SẢN XUẤT	NƯỚC SẢN XUẤT
Bao bì nhựa	DNTN Lạc Việt	Việt Nam
Bao bì giấy	Công ty CP in và bao bì Bình Định	Việt Nam
Chai lọ thủy tinh		Ấn Độ
PVDC, PVC	Bilcare	Singapore
Màng nhôm các loại	Alkan	Đức

Nguồn BIDIPHAR1

- **Sự ổn định của nguồn cung cấp:**

Việc chọn nhà cung ứng là một trong những tiêu chí góp phần tạo nên sự ổn định về chất lượng của sản phẩm. Như trên đã nói nguồn nguyên vật liệu của Công ty được nhập khẩu từ các nhà sản xuất lớn và có uy tín trên thế giới. Do vậy, nhìn chung nguồn nguyên liệu của Công ty trong những năm qua khá ổn định và dồi dào.

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

Chi phí nguyên vật liệu là một bộ phận trong giá thành sản phẩm. Việc tăng, giảm giá cả nguyên vật liệu đều có ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Thị trường dược hiện nay có tính cạnh tranh rất cao, đòi hỏi Công ty phải không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm. Trong trường hợp giá nguyên vật liệu cao, Công ty phải chấp nhận mức lợi nhuận thấp hơn dự kiến để giữ nguyên giá thành sản phẩm, thu hút khách hàng. Tuy nhiên, xét trong dài hạn thì mặt bằng giá bán sản phẩm trên thị trường sẽ điều chỉnh tăng lên để bù đắp cho sự tăng giá của nguyên vật liệu. Khi đó doanh thu tăng và Công ty có thể đạt mức lợi nhuận dự kiến.

6.3. Chi phí sản xuất

Cơ cấu các khoản mục chi phí chính của Công ty:

ĐVT: đồng

KHOẢN MỤC	NĂM 2008 (ngàn đồng)		NĂM 2009 (ngàn đồng)		31/03/2010 (ngàn đồng)	
	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT
Giá vốn hàng bán	109.984.419	73,22%	131.497.762	65,47%	30.209.461	66,81%
Chi phí tài chính	1.053.070	0,70%	3.924.035	1,95%	1.821.506	4,03%
Chi phí bán hàng	14.903.113	9,92%	25.804.719	12,79%	5.883.611	13,01%
Chi phí QLDN	5.426.390	3,61%	11.326.602	5,62%	941.684	2,08%
Chi phí khác	84.630	0,06%	273.545	0,14%	68.175	0,15%
Tổng chi phí	**131.451.622**	**87,51%**	**172.826.663**	**85,97%**	**38.924.438**	**86,08%**

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 và 2009 của BIDIPHAR1

6.4. Trình độ công nghệ:

Trình độ công nghệ của Công ty Cổ phần Dược Bidiphar1:

Hiện tại, Công ty đang sử dụng các quy trình sản xuất với công nghệ hiện đại, phù hợp với các tiêu chuẩn WHO GMP/GLP/GSP, ISO 9001:2008.

Hệ thống thiết bị thuộc thế hệ mới trong lĩnh vực công nghiệp dược, phần lớn được nhập khẩu từ Nhật, Mỹ, Đức, Tây Ban Nha, Hàn Quốc, ... đáp ứng được chất lượng, công suất, phục vụ nhu cầu sản xuất và nghiên cứu phát triển các sản phẩm đặc trị.

Hệ thống kho đảm bảo điều kiện bảo quản tối ưu giúp cho chất lượng nguyên liệu, thành phẩm luôn ổn định trong quá trình lưu trữ.

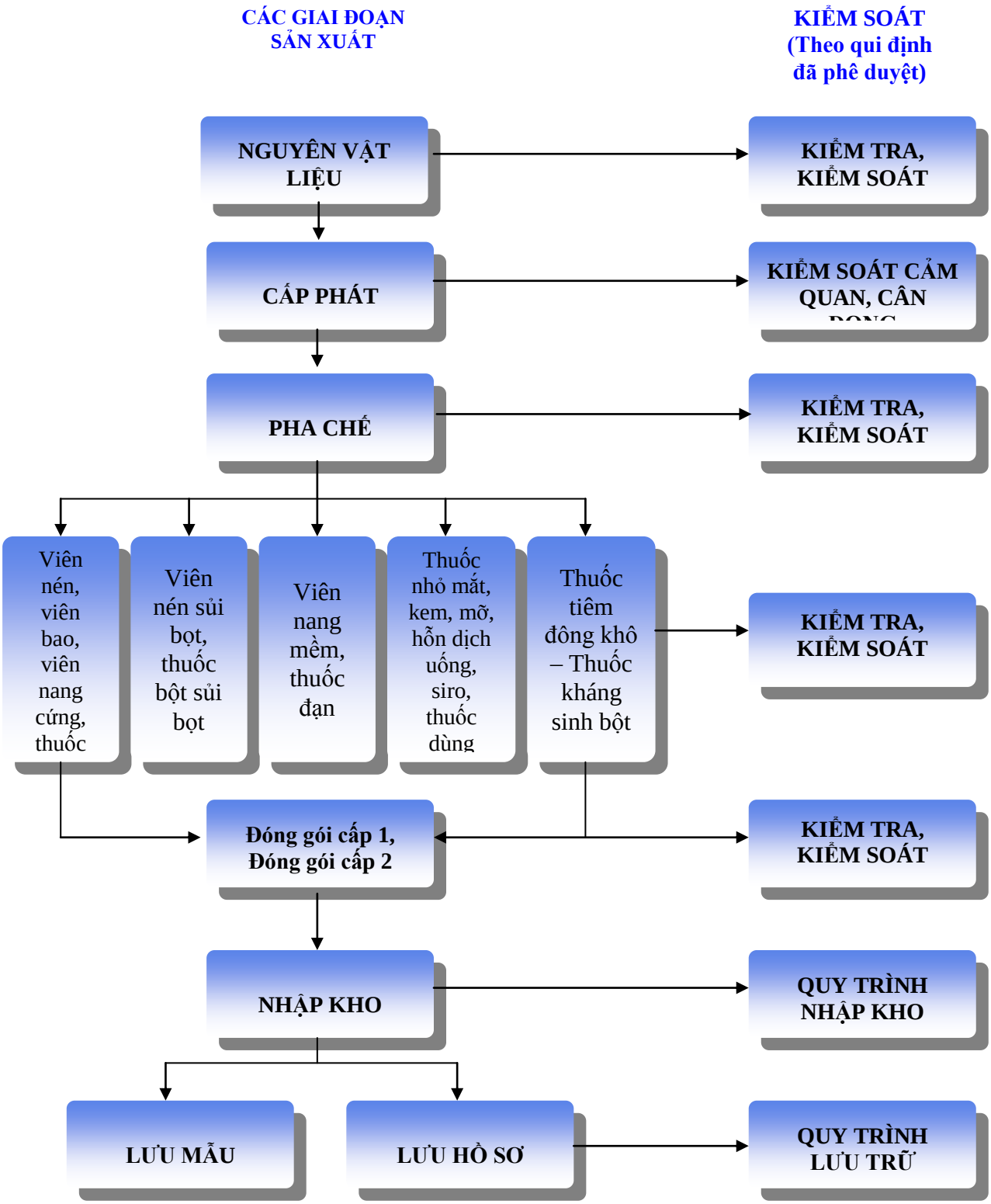
6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển:

Bidiphar 1 không ngừng nỗ lực trong việc tự hoàn thiện, khắc phục những khó khăn, thường xuyên cập nhật thông tin, công nghệ tiên tiến nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm. Luôn thực hiện tốt các quy định của thực hành tốt sản xuất thuốc và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn ISO trong suốt quá trình tạo ra sản phẩm, nhằm mục đích đưa ra thị trường những sản phẩm đồng nhất và chất lượng cao. Không ngừng phát huy tính sáng tạo và tinh thần làm việc đầy trách nhiệm của đội ngũ cán bộ khoa học trẻ, năng động ở nhiều lĩnh vực khác nhau, nhưng có chung niềm tin vào

định hướng và phát triển của công ty. Kết quả đạt được trong công tác nghiên cứu phát triển và khoa học công nghệ, như sau :

- Năm 2009 đã đưa ra thị trường 41 Sản phẩm mới.
- Nộp hồ sơ đăng ký mới cho 41 sản phẩm và đăng ký lại cho 52 sản phẩm.
- Cải tiến chất lượng cho 30 sản phẩm cũ.
- Đã nghiên cứu thành công 02 dạng bào chế mới: viên sủi bọt, viên trứng.
- Triển khai nghiên cứu sản phẩm thuốc ung thư và đã nộp hồ sơ đăng ký.
- Dự án ứng dụng công nghệ thông tin (ERP) đang giai đoạn hoàn thiện.
- Ứng dụng các công nghệ tiên tiến trong công tác xử lý nước thải, bảo vệ môi trường và đã được các đoàn kiểm tra đánh giá đạt yêu cầu theo tiêu chuẩn đã ban hành.
- Công tác an toàn lao động, phòng chống cháy nổ luôn được đảm bảo nhờ việc cải tạo, nâng cấp các phương tiện hỗ trợ thường xuyên.

Quy trình sản xuất của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau :



6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm:

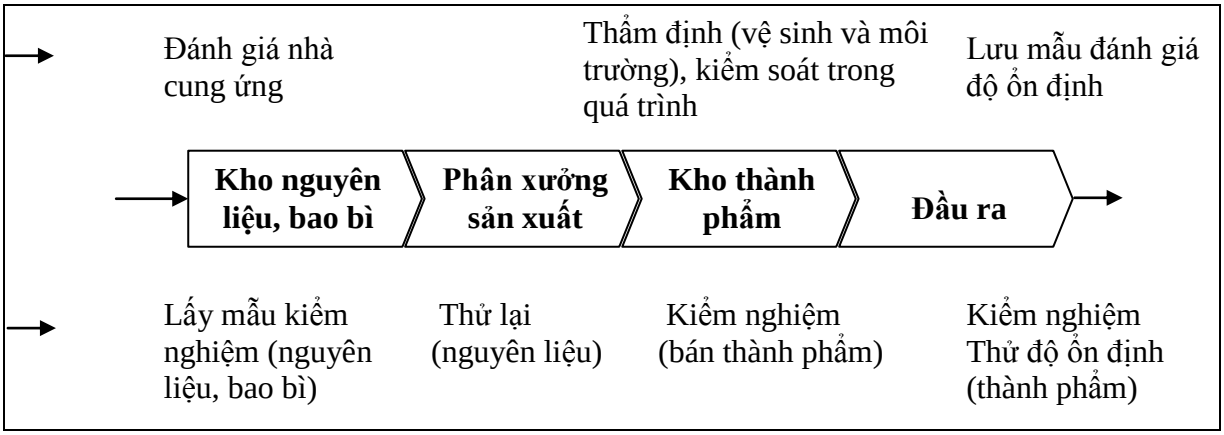
Trong nhiều năm qua, Bidiphar 1 đã không ngừng đổi mới và hoàn thiện hệ thống quản lý chất lượng phù hợp với các chuẩn mực chất lượng của khu vực và quốc tế nhằm đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, nâng cao uy tín và sức cạnh tranh của Công ty trong quá trình hội nhập.

Hệ thống quản lý chất luợng của Bidiphar 1 luôn cập nhật đầy đủ thông tin, tài liệu, hoạt động hiệu quả và đã đuợc công nhận đạt các tiêu chuẩn quốc tế sau:

- Tổ chức BVQI (Anh quốc) chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng phù hợp tiêu chuẩn ISO 9001:2008.
- Cục quản lý Dược Việt Nam chứng nhận nhà máy đạt các chuẩn: WHO GMP/GSP/GLP.

Phòng Quản lý chất lượng (QA) đảm trách về chất lượng sản phẩm, đảm bảo tất cả các sản phẩm của Bidiphar 1 đáp ứng yêu cầu về chất lượng, đảm bảo hệ thống chất lượng hoạt động có hiệu lực và hiệu quả.

Qui trình kiểm tra chất lượng trong sản xuất



Phòng Kiểm nghiệm (QC) đảm trách công việc kiểm tra chất lượng từ nguyên liệu đầu vào cho đến thành phẩm sản xuất, đảm bảo toàn bộ thành phẩm khi xuất xưởng đều đạt các tiêu chuẩn đã đăng ký.

6.7. Hoạt động Marketing:

- **Hoạt động tham gia tạo sản phẩm:**

Hoạt động tham gia tạo sản phẩm của công tác marketing được định hình rõ ràng và cụ thể hơn vào những tháng cuối năm. Năm 2009, đã hoàn thành hơn 50 mẫu thiết kế bao bì, qui cách sản phẩm mới các loại: (Thuốc kem mỡ, thuốc viên các loại, thuốc bột, thuốc nhỏ mắt, đông khô, sữa,…). Kiểm tra, sửa đổi hơn 20 bao bì cải tiến phù hợp với sự biến đổi của thị trường, điển hình như: dòng sản phẩm Biragan, Bifumax 250, Bifumax 500, Cefixim, Viramol, Bidiclor, Bicefdroxin, Spiramycin, …

- **Hoạt động bảo vệ và phát triển thương hiệu:**

➪ ***Về bảo vệ thương hiệu:*** Đã tiến hành bảo hộ hầu hết các nhãn hiệu, thương hiệu công ty như :

- Bảo hộ sở hữu công nghiệp đối với 100% các bản quyền, tên sản phẩm, cùng nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp của sản phẩm do Công ty Bidiphar 1 sản xuất.
- Bảo hộ tên miền: bidiphar.com; bidiphar.com.vn; bidiphar.vn
- Thông qua các phương tiện truyền thông, website, hội nghị, hoặc văn bản …, thông tin cho khách hàng, người tiêu dùng về nhãn hiệu, đặc điểm, kiểu dáng bên ngoài và bên trong của sản phẩm của Công ty để khách hàng biết, phân biệt được với hàng nhái, hàng giả.

➪ ***Quảng Bá - phát triển thương hiệu:***

- Xác định được tầm nhìn Bidiphar: Chăm sóc sức khỏe – chia sẻ niềm vui.
- Quảng bá hình ảnh thương hiệu dược phẩm Bidiphar trên nhiều phương tiện như báo chí, tạp chí truyền hình, các ấn phẩm phục vụ sức khỏe, đời sống; xây dựng và quảng bá các sản phẩm mới *(viên nang mềm, viên sủi bọt)* trên pano, áp phích chuyên nghiệp hơn.
- Đưa thông tin về sản phẩm, thương hiệu đến với khách hàng dưới nhiều hình thức: cataloge, poster, bảng hiệu…Quảng cáo sản phẩm mới trên các kênh truyền hình, …
- Thực hiện trên hội thảo giới thiệu sản phẩm, ví dụ như chuyên đề *"tương đương sinh học Bifuroxim 500mg"* trong các hội thảo, hội nghị khoa học, phần nào đáp ứng yêu cầu các khách hàng khối điều trị.
- Tham gia chuỗi hội chợ triển lãm theo chuỗi hội chợ HVNCLC và đạt giải thưởng *"Doanh nghiệp có nhiều nổ lực nhất trong công tác quảng bá thương hiệu"*.
- Tổ chức chương trình *"Chung tay góp sức vì trẻ em nghèo"* thực hiện khám bệnh, cấp thuốc miễn phí, tổ chức sân chơi cho hàng ngàn trẻ em tại BVĐK tỉnh Bình Định nhân dịp quốc tế thiếu nhi 1/6 và chương trình *"Bidiphar đồng hành cùng mùa thi"* truyền hình trực tiếp trên sóng BTV.
- Thực hiện xuyên suốt và thành công chương trình "Thịnh vượng cùng Bidiphar" trong năm 2009 tạo được uy tín đối với khách hàng khối OTC trong tỉnh, thúc đẩy doanh số thị trường này tăng từ 500 triệu đồng/tháng tới trên 1 tỷ đồng/tháng. Bên cạnh đó còn thực hiện song song và thành công 02 chương trình số 08, chương trình "Vui hè sôi động, rộng cửa đón quà".

- **Chiến lược sản phẩm:**

Với phương châm "Thỏa mãn khách hàng", Bidiphar 1 không ngừng đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng, mẫu mã bao bì đáp ứng sự tín nhiệm của khách hàng. Chiến lược phát triển sản phẩm tới năm 2012 được Công ty định hướng như sau :

- Mở rộng qui mô sản xuất;
- Xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc ung thư đầu tiên tại Việt Nam;

- Phát triển các nhóm sản phẩm : tim mạch, gan mật, xương khớp, thuốc nhỏ mắt cao cấp;
- Phát triển nhóm thực phẩm chức năng;
- Đáp ứng 100% thuốc thiết yếu của Bộ Y tế qui định.

- **Chính sách bán hàng:**

Thị trường của Bidiphar bao phủ khắp cả nước, đối tượng khách hàng là rất phong phú với các nhu cầu đa dạng. Để có thể tìm hiểu nhu cầu cũng như đáp ứng sự mong đợi của khách hàng, Bidiphar đã tiến hành tìm hiểu và lắng nghe ý kiến khách hàng thông qua các phiếu thăm dò, tiếp xúc trực tiếp với khách hàng để nhờ họ điền vào các nội dung cần thu thập, phiếu thu thập ý kiến khách hàng nhân Hội nghị khách hàng cuối năm, phân tích thông tin về khiếu nại và phàn nàn của khách hàng. Qua đó, Công ty đã nhận ra các yêu cầu chính của từng nhóm khách hàng như sau:

- Nhóm khách hàng bán buôn: Giá thấp, dịch vụ giao tận nơi nhanh chóng.
- Nhóm khách hàng bán lẻ: Sản phẩm chất lượng cao, có dịch vụ hậu mãi, tặng quà.
- Nhóm hệ điều trị: Các sản phẩm chất lượng cao, ổn định.

Trên cơ sở phân tích khách hàng và thị trường, Bidiphar sẽ đưa ra một chiến lược Marketing phù hợp để có thể đạt được mục tiêu doanh thu và lợi nhuận đã đề ra.

Công ty cũng xây dựng uy tín và hình ảnh thương hiệu bằng cách không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ chăm sóc khách hàng. Từ năm 2004 đến nay sản phẩm sản xuất của Công ty được người tiêu dùng bình chọn là Hàng Việt Nam chất lượng cao - là danh hiệu do người tiêu dùng bình chọn qua các cuộc điều tra của báo Sài gòn tiếp thị tổ chức hàng năm.

- **Nhãn hiệu hàng hóa, đăng ký bảo hộ:** Về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, năm 2009 đã đăng ký 53 nhãn hiệu. Nâng tổng số nhãn hiệu hàng hóa được bảo hộ là 97.

Danh mục nhãn hiệu đã được bảo hộ và chấp nhận bảo hộ

TT	Nhãn hiệu	Tình trạng	Số chứng nhận	Ngày hết hiệu lực
1	Procemol	Đã được bảo hộ	68496	14/07/14
2	Biloxcin	Đã được bảo hộ	68497	14/07/14
3	Biracin	Đã được bảo hộ	69274	05/08/14
4	Abiplex	Đã được bảo hộ	69233	16/06/13
5	Bifucin	Đã được bảo hộ	70183	08/09/14
6	Bicilin	Đã được bảo hộ	70183	08/09/14
7	Bicepim	Đã được bảo hộ	71891	03/11/14
8	Stagerin	Đã được bảo hộ	71888	01/11/14
9	Bidiplex	Đã được bảo hộ	54097	13/03/13
10	Celerzin	Đã được bảo hộ	71890	03/11/14
11	Biresort	Đã được bảo hộ	72348	30/11/14
12	Bifoperazol	Đã được bảo hộ	72350	25/09/16
13	Bidirogel	Đã được bảo hộ	73044	27/10/14
14	Bidisamin	Đã được bảo hộ	73045	27/10/14

TT	Nhãn hiệu	Tình trạng	Số chứng nhận	Ngày hết hiệu lực
15	Altamin	Đã được bảo hộ	73417	16/08/14
16	Biplasmin	Đã được bảo hộ	72406	13/09/14
17	Epalvit	Đã được bảo hộ	130166	23/08/17
18	Bidivit AD	Đã được bảo hộ	130167	23/08/17
19	Zolgyl	Đã được bảo hộ	87040	01/09/15
20	Ce'Tus	Đã được bảo hộ	87809	25/08/16
21	Solpotamin	Đã được bảo hộ	87844	01/06/15
22	Bicefzidim	Đã được bảo hộ	87888	25/01/15
23	Nicerol	Đã được bảo hộ	87889	01/06/15
24	Ace-cold	Đã được bảo hộ	88495	19/04/15
25	Ace-kid	Đã được bảo hộ	88590	01/09/15
26	Cobemide	Đã được bảo hộ	90291	01/06/15
27	Nudipyl	Đã được bảo hộ	90292	01/06/15
28	Bidicotrim F	Đã được bảo hộ	103251	28/04/16
29	Soli-Medon	Đã được bảo hộ	92678	09/11/15
30	Bifotirin	Đã được bảo hộ	113616	23/08/17
31	Viramol	Đã được bảo hộ	90287	19/04/15
32	Biditolog	Đã được bảo hộ	108206	20/04/16
33	Bifehema	Đã được bảo hộ	109808	13/06/16
34	Bidinatec	Đã được bảo hộ	108207	20/04/16
35	Hokminseng	Đã được bảo hộ	113600	04/01/17
36	Nabee Gold	Đã được bảo hộ	113617	23/08/17
37	Biausin	Đã được bảo hộ	113618	23/08/17
38	Vilcetin	Đã được bảo hộ	116240	11/05/17
39	Denosin	Đã được bảo hộ	132001	25/05/17
40	Aubidil	Đã được bảo hộ	123982	12/04/17
41	Bidiseptol	Đã được bảo hộ	15698	22/08/04
42	Bidisidol	Đã được bảo hộ	16564	05/09/04
43	Logo	Đã được bảo hộ	27361	31/01/07
44	Gynopic	Đã được bảo hộ	30363	18/10/07
45	Bidi Ipalvic	Đã được bảo hộ	31222	17/11/07
46	Iodamin	Đã được bảo hộ	31495	17/11/07
47	Bidivon	Đã được bảo hộ	32527	15/08/08
48	Calcigel D	Đã được bảo hộ	32523	15/08/08
49	Benzo - Estradiol	Đã được bảo hộ	32526	18/08/08
50	Padolmin	Đã được bảo hộ	33812	14/12/08
51	Micbibleucin	Đã được bảo hộ	33813	14/12/08
52	Dexatifo	Đã được bảo hộ	33810	14/12/08
53	Bidi Gaspain	Đã được bảo hộ	34128	14/12/08
54	Neutrivit	Đã được bảo hộ	33811	14/12/08
55	Bidizym	Đã được bảo hộ	36276	11/09/09
56	Conler F	Đã được bảo hộ	35956	11/09/09
57	Solgynopic	Đã được bảo hộ	36475	19/11/09

TT	Nhãn hiệu	Tình trạng	Số chứng nhận	Ngày hết hiệu lực
58	Corbicream	Đã được bảo hộ	40544	13/10/10
59	Sibafun	Đã được bảo hộ	44054	16/04/11
60	Bidi vitamin	Đã được bảo hộ	44976	11/09/11
61	Neutrivit 5000	Đã được bảo hộ	46529	07/03/12
62	Lysinplex	Đã được bảo hộ	50543	29/08/12
63	Poly gaspain	Đã được bảo hộ	51853	26/11/12
64	Zinbecin	Đã được bảo hộ	51850	26/11/12
65	Phospha gaspain	Đã được bảo hộ	45944	02/10/11
66	Migre'ntil	Đã được bảo hộ	61962	13/03/13
67	Bidicozan	Đã được bảo hộ	54105	13/03/13
68	Cefotaxone	Đã được bảo hộ	56121	04/04/13
69	Bixacin	Đã được bảo hộ	56122	04/04/13
70	Ceftrione	Đã được bảo hộ	56626	25/08/14
71	Bidi - Optrivit	Đã được bảo hộ	58925	30/09/13
72	Calonate	Đã được bảo hộ	58946	30/09/13
73	Calcifore	Đã được bảo hộ	58947	30/09/13
74	Depo Neo	Đã được bảo hộ	58948	30/09/13
75	Antipois	Đã được bảo hộ	58945	30/09/13
76	Aleucin	Đã được bảo hộ	58944	30/09/13
77	Oracap	Đã được bảo hộ	60530	25/07/13
78	Bidilucil	Đã được bảo hộ	60944	30/10/13
79	Thelergil	Đã được bảo hộ	61021	30/10/13
80	Neutrifore	Đã được bảo hộ	61016	28/11/13
81	Bidipril	Đã được bảo hộ	60955	28/11/13
82	Amelicol	Đã được bảo hộ	60956	28/11/13
83	Bifradin	Đã được bảo hộ	63746	15/06/15
84	Claritab	Đã được bảo hộ	64376	04/07/15
85	Neutrivit 2000	Đã được bảo hộ	68494	30/11/15
86	Biragan Kids	Đã được bảo hộ	137040	25/06/18
87	Biragan Extra	Đã được bảo hộ	137198	25/06/18
88	Danbinavit	Đã được bảo hộ	139016	14/06/17
89	Bixicam	Đã được bảo hộ	139015	14/06/17
90	Biragan Caps	Đã được bảo hộ	141303	25/06/18
91	Biragan	Đã được bảo hộ	142426	01/08/18

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

Hình ảnh logo tượng trưng cho 3 yếu tố :

- ✓ Ước mơ vươn xa để phát triển của tập thể toàn công ty.
- ✓ Biểu hiện của sự thành công thắng lợi.
- ✓ Biểu hiện cho một thương hiệu mạnh của Việt Nam.

Bảo hộ thương hiệu :

Công ty đã tiến hành đăng ký Bảo hộ nhãn hiệu hàng hoá tại Cục sở hữu trí tuệ Việt Nam với thời hạn bảo hộ là 10 năm (1996 - tháng 01 năm 2007). Hiện tại đã hoàn tất việc tiến hành đăng ký gia hạn việc bảo hộ thương hiệu cho thời gian sắp đến.

Bên cạnh đó, hàng năm Công ty cũng đăng ký Công bố thương hiệu trên mạng thương hiệu Việt (www.thuonghieuviet.com) nhằm giảm thiểu đến triệt để các khả năng nhái, giả hoặc chiếm dụng thương hiệu của các tổ chức khác.

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

Một số Hợp đồng mua nguyên vật liệu của Công ty Bidiphar 1: *(Nguồn Bidiphar 1)*

TT	NHÀ CUNG CẤP	NGUYÊN VẬT LIỆU	GIÁ TRỊ (TỶ ĐỒNG)	NĂM THỰC HIỆN
1	ACS DOBFAR	Hoạt chất dược liệu	24,18	Năm 2009
2	SIMS SRL	Hoạt chất dược liệu	4,8	Năm 2009
3	GIVAUDAN	Hoạt chất dược liệu	4,15	Năm 2009
4	SANDOZ	Hoạt chất dược liệu	3,83	Năm 2009
5	MANLLINKCRODT	Hoạt chất dược liệu	3,22	Năm 2009
6	DNTN Bao bì Lạc Việt	Bao bì	7,7	Năm 2009
7	Công ty CP In và Bao Bì Bình Định	Bao bì	6,8	Năm 2009

Một số Hợp đồng bán sản phẩm của Công ty Bidiphar 1:

TT	KHÁCH HÀNG	SẢN PHẨM	GIÁ TRỊ (triệu đồng)	NĂM THỰC HIỆN
1	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-01)*	Thành phẩm	17.397	Năm 2009
2	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-02;02-02;03-02;04-02)*	Thành phẩm	14.082	Năm 2009
3	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-03;02-03)*	Thành phẩm	16.215	Năm 2009
4	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-04)*	Thành phẩm	17.011	Năm 2009
5	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-05;02-05;03-05;04-05)*	Thành phẩm	20.564	Năm 2009
6	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-06;02-06;03-06)*	Thành phẩm	19.470	Năm 2009
7	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-007;02-07)*	Thành phẩm	19.608	Năm 2009
8	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-08)*	Thành phẩm	17.537	Năm 2009
9	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-09)*	Thành phẩm	14.714	Năm 2009
10	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-10)*	Thành phẩm	16.322	Năm 2009
11	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-11)*	Thành phẩm	14.468	Năm 2009
12	Công ty Dược – TTBYT Bình Định *(Đơn hàng : 01-12)*	Thành phẩm	14.443	Năm 2009

7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2008 - 31/03/2010:

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2008 – 31/03/2010:

ĐVT: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	31/03/2010
Tổng giá trị tài sản	157.039.372.455	193.530.425.135	195.884.045.532
Doanh thu thuần	150.218.492.717	200.843.936.239	45.218.712.500
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	20.289.937.225	34.166.547.068	6.370.624.305
Lợi nhuận khác	620.146.004	757.345.825	(51.295.429)
Lợi nhuận trước thuế	20.910.083.229	34.923.892.893	6.319.328.876
Lợi nhuận sau thuế	15.713.927.547	29.837.567.262	4.739.496.657
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1.871	3.552	N/A
Tỷ lệ trả cổ tức bình quân	15%	18%	N/A

Nguồn:BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 và 2009 của BIDIPHAR1

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm báo cáo

a. Những nhân tố thuận lợi

Là đơn vị được cổ phần hóa từ một bộ phận của Bidiphar, Bidiphar 1 được thừa hưởng thương hiệu, các giá trị, văn hóa kinh doanh truyền thống từ Bidiphar, hệ thống quản lý chất lượng phù hợp yêu cầu tiêu chuẩn ISO 9001:2008, các dây chuyền sản xuất đều đạt tiêu chuẩn Thực hành tốt sản xuất thuốc GMP - WHO và đội ngũ cán bộ, CNV có trình độ kỹ thuật, lành nghề, có ý thức tổ chức kỷ luật cao.

Có sự quan tâm, hỗ trợ, chỉ đạo của HĐQT, sự hỗ trợ của Bidiphar về mọi mặt; sự hợp tác giúp đỡ của các đơn vị thành viên liên quan trong Bidiphar;

Ban Lãnh đạo và toàn thể CBCNV có sự đoàn kết nhất trí cao, tâm huyết vì mục tiêu phát triển chung của Công ty.

Các chính sách kích cầu của Chính phủ như: hỗ trợ lãi suất cho các khoản vay Ngân hàng thương mại; điều chỉnh giãn, gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp; giãn thời hạn nộp thuế thu nhập cá nhân; giảm 50% thuế suất thuế giá trị gia tăng đã góp phần tháo gỡ bớt khó khăn cho doanh nghiệp.

Công ty luôn chủ động công tác quảng bá, tiếp thị nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh; xây dựng và phát triển thương hiệu, tạo nguồn vốn đầu tư thông qua việc liên kết liên doanh với các đối tác trong và ngoài nước để tạo bước đệm vững chắc đưa doanh nghiệp đi lên trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế.

b. Những nhân tố khó khăn

Do hơn 90% nguyên liệu dùng cho sản xuất phải nhập khẩu, khi kinh tế thế giới rơi vào khủng hoảng và suy giảm kinh tế, thị trường nguyên vật liệu, bao bì đầy biến động, khó lường, nguồn ngoại tệ khan hiếm,…nên ảnh hưởng lớn đến việc chủ động các nguyên vật liệu cho sản xuất.

Sự cạnh tranh trên thị trường dược phẩm ngày càng trở nên gay gắt. Quản lý Nhà Nước trên lĩnh vực thuốc và hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường còn nhiều bất cập.

Các doanh nghiệp nước ngoài được quyền xuất nhập khẩu và phân phối thuốc tại Việt Nam tạo áp lực lớn cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước.

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành:

Theo thống kê của Cục Quản Lý Dược Việt Nam, tính đến tháng 7 năm 2009, cả nước có 171 doanh nghiệp sản xuất thuốc, trong đó có 93 doanh nghiệp sản xuất tân dược, chiếm 54,4% và 78 doanh nghiệp sản xuất thuốc đông dược; ngoài ra có 6 doanh nghiệp sản xuất vaccin, sinh phẩm y tế. Trong đó tỷ lệ doanh nghiệp đạt chuẩn GMP - WHO là 53, chiếm 57%, 24 doanh nghiệp đạt GMP - ASEAN; chưa có doanh nghiệp sản xuất đông dược nào đạt GMP. Theo cam kết gia nhập WTO, đến cuối năm 2010 các doanh nghiệp dược Việt Nam đều phải đạt tiêu chuẩn của WTO về chất lượng sản xuất (GMP-WHO), sau thời hạn đó các doanh nghiệp không đạt tiêu chuẩn sẽ buộc phải ngừng sản xuất. Tính đến thời điểm cuối năm 2008, đã có 52% các doanh nghiệp dược (bao gồm cả tân và đông dược) đạt được tiêu chuẩn GMP-WHO, trong đó số doanh nghiệp đạt được tiêu chuẩn GLP và GSP lần lượt là 51% và 63%. Trên thực tế, các doanh nghiệp Việt Nam mới chỉ bắt đầu chú trọng đến các tiêu chuẩn này trong vài năm gần đây, nhưng cũng đang nỗ lực để gia tăng sức cạnh tranh để tồn tại và phát triển.

Tiền thân Công ty Cổ phần Dược phẩm Bidiphar 1 là Phân xưởng sản xuất Dược phẩm trực thuộc Công ty Dược – Trang thiết bị y tế Bình Định (Bidiphar), Bidiphar 1 được thừa hưởng thương hiệu truyền thống, uy tín và chất lượng Bidiphar, với hệ thống quản lý chất lượng nghiêm ngặt đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn ISO 9001:2008, các dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn Thực hành tốt sản xuất thuốc GMP-WHO, hệ thống nhà kho, kho hàng lưu trữ đáp ứng tiêu chuẩn GSP (chứng chỉ về "xây dựng kho đạt tiêu chuẩn"), chứng chỉ về "xây dựng phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn" - GLP, đồng thời thừa hưởng đội ngũ Cán bộ, Công nhân viên có trình độ kỹ thuật, thâm niên công tác lâu năm trong ngành, lành nghề và có ý thức tổ chức cao. Đây là những nhân tố then chốt giúp Bidiphar 1 phát triển mạnh mẽ hoàn thiện chất lượng và đa dạng hóa về chủng loại thuốc. Đến nay, Công ty đã có trên 296 mặt hàng được Bộ Y tế cấp số đăng ký cho phép sản xuất và lưu hành.

Các mặt hàng sản phẩm Dược của Công ty luôn đáp ứng được sự tin tưởng và tín nhiệm của người tiêu dùng, điển hình năm vừa qua sản phẩm của Bidiphar 1 đã đạt được Danh hiệu nhiều bằng khen do người tiêu dùng, Tổ chức và Hiệp hội bình trọn như:

- ✓ Nhận "Danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao" do người tiêu dùng bình chọn năm 2010 *(đạt danh hiệu 07 năm liên tiếp từ năm 2004-2010).*

- ✓ Nhận giải thưởng *"Cúp Vàng Doanh nghiệp Dược Việt Nam 2009"*do Hiệp hội sản xuất kinh doanh doanh dược Việt Nam trao tặng.
- ✓ Đạt Danh hiệu *"Vì sức khỏe người Việt"* do Bộ Y Tế chứng nhận.
- ✓ Nhận Danh hiệu *"Thành viên có tấm lòng vàng"* do Trang thông tin sức khỏe www.camnangthuoc.vn bình chọn.
- ✓ Đạt giải thưởng *"Doanh nghiệp Việt Nam Vàng 2009"* do Hiệp hội các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trao tặng.
- ✓ Đạt danh hiệu *"Cúp vàng Văn Hóa doanh nghiệp 2009"* .

Ngoài những công ty lâu năm trong nước hoạt động mạnh trên thị trường, đối thủ cạnh tranh của Bidiphar 1 còn bao gồm:

- Những công ty mới thành lập đạt tiêu chuẩn GMP-WHO;
- Những công ty liên doanh có nhiều kinh nghiệm và tiềm lực tài chính mạnh;
- Những công ty nước ngoài có hàng sản xuất ở nước thứ ba (Thổ Nhĩ Kỳ; Pakistan….) có giá thành thấp;
- Công ty nước ngoài với những sản phẩm chính gốc. Dù giá thành cao nhưng họ có nhiều kinh nghiệm cũng như tiềm lực tài chính để hoạt động.

Các đối thủ cạnh tranh chính:

- Nước ngoài và liên doanh: SANOFI-SB, Novartis (Mỹ), Servier (Mỹ), Pfizer (Mỹ), United Pharma (Philippines), OPV (Mỹ), GSK (Anh), Ranbaxy (Ấn Độ), Roussell (Pháp), Korea United Pharma (Hàn Quốc), Stada (Đức)...
- Trong nước: Dược Hậu Giang (DHG), Domesco (DMC), Dược Viễn Đông (DVD), Imexpharm (IMP), Dược phẩm OPC (OPC), Traphaco (TRA)...

Bảng đánh giá chỉ tiêu về tài chính của Bidiphar 1 (BDF1) so với các công ty trong ngành

Chỉ tiêu	DHG	DMC	DVD	IMP	OPC	TRA	BDF1
1. LNST/Tổng TS	28,08%	13,32%	22,43%	10,25%	16,47%	13,24%	15,4%
2. LNST/Vốn CSH	42,64%	17,94%	38,94%	12,95%	21,23%	19,81%	28,3%
3. EPS	13.758	5.013	12.208	5.867	6.438	5.013	3.552
4. Giá trị sổ sách	38.223	28.631	36.110	46.327	32.108	25.386	12.567

Số liệu do BSC tổng hợp

8.2. Triển vọng phát triển của ngành:

Về Tổng quan ngành Dược: theo đánh giá của tổ chức y tế thế giới (WHO), ngành công nghiệp Dược Việt Nam ở mức đang phát triển. Việt Nam đã có công nghiệp Dược nội địa, nhưng đa số phải nhập khẩu nguyên vật liệu, do đó nhìn nhận một cách khách quan có thể nói rằng công nghiệp dược Việt Nam vẫn ở mức phát triển trung bình - thấp hiện đang ở mức độ 2,5 – 3 (có thể sản xuất được thuốc generic, xuất khẩu được một số biệt Dược), theo Tiêu chuẩn của Tổ chức Y tế thế giới (WHO) bao gồm 04 cấp độ. Cũng như các nước

lân cận, ngành công nghiệp Dược của Việt Nam vẫn phải chịu chuẩn nghèo. Bảo hiểm Y Tế không đủ và không đều cho người dân nên bệnh nhân phải trả nhiều hơn cho số thuốc mà họ cần. Điều này đã cản trở việc tăng trưởng mạnh của thị trường. Chính vì vậy cho đến năm 2009, chi tiêu cho Y tế của Việt Nam chỉ chiếm 1.6% GDP.

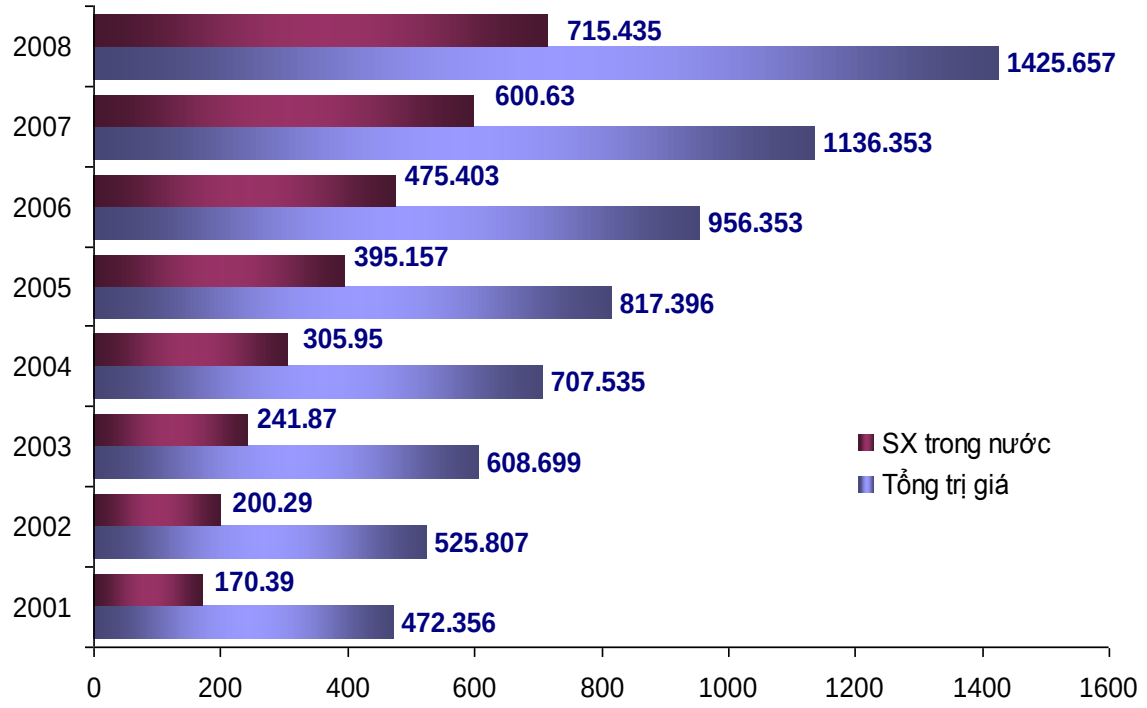
Về Doanh thu của Ngành Dược: trong những năm gần đây, Việt Nam ngày càng gia tăng việc chi tiêu về dịch vụ Y tế, đặc biệt là chi tiêu cho dược phẩm. Giai đoạn từ 2001-2007, tiêu thụ thuốc tân dược của Việt Nam đạt mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 19,9% nhưng đến năm 2008 thì tốc độ này đã là 25,5 % so với năm 2007. Qua đó có thể thấy quy mô thị trường ngày càng tăng, dẫn đến doanh thu tiêu thụ cũng tăng đều theo các năm.

Số liệu về sản xuất, nhập khẩu và sử dụng thuốc qua các năm

Năm	Tổng trị giá tiền thuốc sử dụng (1.000USD)	Trị giá sản xuất trong nước (1.000USD)	Trị giá thuốc nhập khẩu (1.000USD)	Bình quân tiền thuốc đầu người (USD)
2001	472.356	170.390	417.361	6,0
2002	525.807	200.290	457.128	6,7
2003	608.699	241.870	451.352	7,6
2004	707.535	305.950	600.995	8,6
2005	817.396	395.157	650.180	9,85
2006	956.353	475.403	710.000	11,23
2007	1.136.353	600.630	810.711	13,39
2008	1.425.657	715.435	923.288	16,45

Nguồn: Cục Quản lý dược

Tổng trị giá tiền thuốc sử dụng và Trị giá thuốc sản xuất trong nước



Nguồn: Cục Quản lý dược

Nhìn vào Bảng thống kê trên, thấy rằng trị giá thuốc sản xuất trong nước ngày càng tăng:

- Năm 2006 đạt 475,403 triệu USD tăng 20% so với năm 2005
- Năm 2007 đạt 600,63 triệu USD tăng 26,34% so với năm 2006.

Năm 2008, thuốc trong nước sản xuất đạt 715,435 triệu USD đáp ứng 50,18% nhu cầu thuốc sử dụng.

Về chi tiêu của người tiêu dùng: giai đoạn từ 2001-2008, chi tiêu Y tế của người dân đã tăng cao, đặc biệt là chi tiêu cho dược phẩm. Nếu như năm 1998 việc chi tiêu cho tiền thuốc theo đầu người mới chỉ ở mức 5,5 USD, thì năm 2008 con số này đã lên tới 16,45 USD, tăng gấp 3 lần năm 1998. Tuy nhiên thực tế con số này vẫn còn thấp so với các nước trong khu vực và còn rất thấp so với mức trung bình của thế giới (40 USD/người/năm).

Do đó, vẫn còn nhiều cơ hội cho việc tăng trưởng ngành dược ở Việt Nam. Tổ chức Giám sát Doanh nghiệp Quốc Tế (BMI) dự đoán rằng thị trường sẽ phát triển từ 1,4 tỷ USD trong năm 2008 đến 6,1 tỷ USD trong năm 2019. Trong khoảng thời gian này, dân số năng động của Việt Nam sẽ thay đổi đáng kể, tác động tích cực đến thị trường dược. Dân số trẻ Việt Nam sẽ trưởng thành, tuổi thọ sẽ được nâng lên, theo BMI dự đoán rằng dân số Việt Nam sẽ tăng từ 86.8 triệu trong năm 2008 lên hơn 100 triệu trong năm 2019. Những nhân tố này sẽ thúc đẩy nhu cầu và chi tiêu cho dược phẩm theo đầu người dự đoán là sẽ tăng từ 16,45 USD trong 2008 lên 60,30 USD trong 2019.

Về chủ chương chính sách: Theo Quyết định của Thủ Tướng Chính phủ về việc phê duyệt "Chiến lược phát triển ngành Dược giai đoạn đến 2010", mục tiêu cụ thể của ngành Dược:

Mục tiêu tổng quát:

Phát triển ngành dược thành một ngành kinh tế - kỹ thuật mũi nhọn theo hướng công nghiệp hoá - hiện đại hoá, chủ động hội nhập khu vực và thế giới nhằm đảm bảo cung ứng đủ thuốc thường xuyên và có chất lượng, đảm bảo sử dụng thuốc hợp lý và an toàn, phục vụ sự nghiệp chăm sóc và bảo vệ sức khoẻ người dân.

Mục tiêu cụ thể đến 2010 là:

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

Từ các yếu tố trên cho thấy, với những chủ trương trên, các Công ty trong và ngoài nước trong ngành Dược nói chung, Công ty Bidiphar 1 nói riêng có cơ hội đầu tư khai thác phát huy năng lực để cùng thi đua cạnh tranh và phát triển mạnh mẽ. Qua đó, cho thấy thị trường ngành Dược trong nước còn rất nhiều tiềm năng cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước mà đặc biệt đối với các doanh nghiệp Dược đã đáp ứng được chuẩn GMP như Bidiphar 1.

9. CHÍNH SÁCH VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

9.1. Số lượng người lao động trong công ty và cơ cấu lao động:

Tính đến thời điểm tháng 31/12/2009, số lượng cán bộ công nhân viên của Công ty như sau:

Tổng số cán bộ công nhân viên 259 người

Trong đó: - Cán bộ quản lý : 10 người

- Nhân viên nghiệp vụ : 23 người

- Công nhân trực tiếp : 226 người

Phân loại theo trình độ đào tạo:

TỔNG SỐ LAO ĐỘNG NHÀ CUNG CẤP	2008	2009
1. Trên Đại học	4	4
2. Đại học	39	34
3. Trung học	29	35
4. Sơ cấp	42	39
5. Phổ thông	170	147

Nguồn: BIDIPHAR1

9.2. Chính sách đối với người lao động:

a. Chế độ làm việc

Công ty luôn thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ như đã cam kết với người lao động đã được quy định trong Thỏa ước lao động tập thể và Hợp đồng lao động. Người lao động trong Công ty đều có hợp đồng lao động, được đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và hưởng các quyền lợi theo quy định của pháp luật.

b. Chính sách đào tạo

Công ty luôn duy trì chính sách đào tạo hằng năm nhằm nâng cao trình độ đội ngũ lao động toàn công ty. Hình thức đào tạo chủ yếu được thực hiện dưới dạng đào tạo tại chỗ và đào tạo chuyên sâu với các nội dung:

- Hỗ trợ và tạo mọi điều kiện để người lao động phát huy khả năng trong học tập nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ.
- Đào tạo và sắp xếp nguồn nhân lực phù hợp với tình hình phát triển của công ty nhằm gia tăng về chất.

c.Tiền lương

Công ty trả lương, thưởng gắn với sản phẩm trên cơ sở Quy chế trả lương chung trong công ty. Quy chế trả lương đảm bảo sự công bằng, minh bạch thực sự khuyến khích người lao động phát huy năng lực làm việc.

Đảm bảo thu nhập phù hợp với khả năng cống hiến và thị trường; mức lương bình quân đầu người năm 2008 đạt 2,6 triệu đồng/người/tháng và năm 2009 là 2,7 triệu đồng/người/tháng. Thu nhập của người lao động luôn được cải thiện và năm sau cao hơn năm trước.

Thực hiện đầy đủ quyền lợi và nghĩa vụ đối với người lao động theo đúng chế độ, chính sách theo quy định pháp luật hiện hành.

Có chính sách khen thưởng kịp thời đối với cá nhân và tập thể có công đóng góp cho Công ty, có biện pháp kỷ luật đối với những cá nhân có hành động gây ảnh hưởng xấu đến quyền lợi và uy tín của Công ty.

10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

Căn cứ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, chính sách phân phối cổ tức do Hội đồng quản trị Công ty đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chỉ được chi trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quy định của pháp luật.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Tỷ lệ cổ tức Công ty trả cho cổ đông năm 2008 là 15% và năm 2009 là 18% . Cổ tức dự tính trong các năm tiếp theo như sau:

- Năm 2010: 16%
- Năm 2011: 18%
- Năm 2012: 18 %

11. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

11.1. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản:

a. Trích khấu hao tài sản cố định:

Công ty thực hiện việc trích khấu hao tài sản cố định theo Quyết định 206/2003/QĐ -BTC ban hành ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính:

TÀI SẢN	NĂM
Nhà cửa, vật kiến trúc	06-25
Máy móc, thiết bị	04-10
Phương tiện truyền tải, truyền dẫn	04-10
Thiết bị dụng cụ quản lý	04

b. Mức lương bình quân:

Mức lương bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty 2,6 triệu trong năm 2008, năm 2009 là 2,7 triệu.

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay, không có nợ quá hạn. Đây cũng là một lợi thế của công ty trong việc tiếp cận các nguồn vốn vay từ các ngân hàng cho các dự án của mình một cách dễ dàng với chi phí lãi vay ưu đãi nhất.

d. Các khoản phải nộp theo luật định:

ĐVT: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009
Thuế GTGT hàng bán nội địa	0	0
Thuế TTĐB	0	0
Thuế thu nhập doanh nghiệp	4.204.825.670	5.086.325.631
Thuế thu nhập cá nhân	138.367.763	33.719.398
Các loại thuế khác	0	0
TỔNG CỘNG	**4.343.193.433**	**5.120.045.029**

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 và 2009 của BIDIPHAR1

e. Trích lập các quỹ theo luật định

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là Công ty cổ phần và theo Điều lệ Công ty. Cụ thể như sau:

- Quỹ đầu tư và phát triển: được trích lập 10% từ lợi nhuận sau thuế;
- Quỹ dự phòng tài chính: trích lập 5% từ lợi nhuận sau thuế của Công ty và sẽ trích nộp cho đến khi quỹ dự phòng tài chính bằng 10% vốn điều lệ của Công ty;
- Quỹ khen thưởng – phúc lợi: được trích lập 10% từ lợi nhuận sau thuế;
- Trích tối đa 75% chia cho các cổ đông theo cổ phần sở hữu. Trường hợp đã trích 75% lợi nhuận chia cho các cổ đông mà tỷ lệ cổ tức thấp hơn lãi suất tiền gửi ngân

hàng kỳ hạn 3 tháng áp dụng khu vực dân cư thì quỹ khen thưởng và quỹ phúc lợi tập thể được trích lùi đến bằng không.

Số dư các quỹ tại Công ty như sau:

ĐVT: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009
Quỹ đầu tư phát triển	1.500.000.000	7.322.278.190
Quỹ dự phòng tài chính	450.000.000	1.941.787.363
Quỹ khen thưởng phúc lợi	1.200.000.000	841.443.928

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 và 2009 của BIDIPHAR1

f. Tổng dư nợ vay

Hạn mức tín dụng dành cho công ty như sau :

- Hạn mức tín dụng ngắn hạn : 50.000.0000.000 đồng
- Hạn mức tín dụng trung hạn : 29.604.000.000 đồng

Số dư các tài khoản vay như sau :

ĐVT: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009
Vay ngắn hạn	20.753.162.424	51.722.559.653
Vay dài hạn	923.351.698	14.473.473.50.3

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 và năm 2009 của BIDIPHAR1

Khoản vay ngắn hạn:

Vay ngắn hạn Ngân hàng Đầu tư & Phát triển chi nhánh Bình Định theo từng hợp đồng tín dụng ngắn hạn cụ thể. Theo đó thời hạn trả nợ cuối cùng các khoản vay còn số dư tại thời điểm 31/12/2009 là đến hết ngày 01/07/2010. Lãi suất vay theo từng khế ước cụ thể, lãi suất quá hạn bằng 150% lãi suất trong hạn. Mục đích sử dụng vốn vay để bổ sung vốn lưu động Công ty. Tài sản đảm bảo cho khoản nợ là toàn bộ số tiền thu bán hàng, các khoản phải thu khách hàng, một số tài sản cố định và hàng hóa tồn kho, số dư tài khoản tiền gửi tại các tổ chức tín dụng.

Vay ngắn hạn Cán bộ Công nhân viên theo hợp đồng thỏa thuận huy động vốn số 01/TV-CTD ngày 28 tháng 12 năm 2008. Theo đó thời hạn huy động vốn là 12 tháng, thời điểm trả vốn gốc và tính lãi 31/12/2009. Lãi suất huy động vốn bằng lãi suất vay ngân hàng tại thời điểm huy động vốn.

Khoản vay dài hạn: là các khoản vay dài hạn của công ty tại Ngân hàng Đầu Tư & Phát Triển CN Bình Định.

g. Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu:

ĐVT: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	31/03/2010
Phải thu khách hàng	21.538.788.974	34.998.288.411	37.581.493.898
Trả trước cho người bán	230.212.308	2.997.883.318	335.718.060
Phải thu khác	119.352.776	4.903.389.142	4.871.985.817

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 và năm 2009 của BIDIPHAR1

Các khoản phải trả:

ĐVT: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	31/03/2010
Phải trả cho người bán	6.948.096.535	6.755.399.693	16.421.872.899
Người mua trả tiền trước	0	16.034.439	16.034.443
Phải trả công nhân viên	2.980.242.969	958.541.035	1.968.413.424
Thuế và các khoản phải nộp NN	4.343.193.433	5.120.045.029	5.569.046.373
Các khoản phải trả ngắn hạn khác	22.495.849.785	8.813.302.393	3.812.285.385

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 và năm 2009 của BIDIPHAR1

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	31/03/2010
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	0,91	1,21	1,21
+ Hệ số thanh toán nhanh TSLĐ – Hàng tồn kho / Nợ ngắn hạn	Lần	0,42	0,61	0,62
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số nợ/ Tổng tài sản	Lần	0,37	0,45	0,44
+ Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	Lần	0,59	0,83	0,79
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho Giá vốn hàng bán / Hàng tồn kho bình quân	Lần	3,95	2,96	0,71
+ Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	Lần	0,96	1,04	0,23
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	10,46%	14,86%	10,48%
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (bình quân)	%	15,95%	28,26%	4,34%
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (bình quân)	%	10,01%	15,42%	2,42%
+ Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	13,51%	17,01%	14,09%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 và năm 2009 của BIDIPHAR1

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

12.1. Hội đồng quản trị

Ông Nguyễn Văn Quá	Chủ tịch HĐQT
Ông Lê Công Nhường	Phó Chủ tịch HĐQT
Ông Nguyễn Văn Ninh	Thành viên HĐQT
Ông Nguyễn Thanh Giang	Thành viên HĐQT
Bà Bành Thị Ngọc Quỳnh	Thành viên HĐQT

a. Chủ tịch HĐQT: Nguyễn Văn Quá

- Họ tên : NGUYỄN VĂN QUÁ
- Chức danh : Chủ tịch HĐQT
- Ngày sinh : 02 - 02 - 1961
- Nơi sinh : Hoài Mỹ - Hoài Nhơn - Bình Định
- CMND : 210111956
- Ngày cấp : 24/07/1992
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Hoài Mỹ - Hoài Nhơn - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : 45 Diên Hồng - Quy Nhơn - Bình Định
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Kinh tế
- Quá trình công tác:
    - Từ năm 1983 - 1986: Phòng Kế hoạch - Xí nghiệp Dược phẩm II Nghĩa Bình
    - Từ năm 1986 - 1987: Phó phòng Kế Hoạch - Xí nghiệp Dược phẩm II Nghĩa Bình
    - Từ năm 1987 - 1990: Trưởng phòng Kế Hoạch Xí nghiệp Dược phẩm II Nghĩa Bình
    - Từ năm 1990 - 1995: Phó Giám Đốc Xí nghiệp Dược phẩm II Nghĩa Bình
    - Từ năm 1995 - 2006: Phó Giám Đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
    - Từ năm 2006 – 4/2008: Phó Tổng giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
    - Từ 4/2008 - 2009: Phó Tổng giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định kiêm Chủ tịch Hội đồng quản trị Bidiphar 1

- Từ năm 2009 đến nay: Tổng Giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định kiêm Chủ tịch Hội đồng quản trị Bidiphar 1

- Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch Hội đồng Quản trị
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác :
  - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
  - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Khoáng sản Biotan
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Các khoản nợ đối với công ty: Không
- Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 17.400 cổ phần
  + Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 17.400 cổ phần
  + Số cổ phần đại diện : 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan :
  + Vợ Nguyễn Thị Ngọc Trâm : 92.960 cổ phần
  + Con Nguyễn Thành Nhân : 33.429 cổ phần

b. Phó Chủ tịch HĐQT: Ông Lê Công Nhường

- Họ tên : LÊ CÔNG NHƯỜNG
- Chức danh : Phó chủ tịch HĐQT
- Ngày sinh : 02 - 06 - 1963
- Nơi sinh : Nhơn Phong - An Nhơn - Bình Định
- CMND : 210110125
- Ngày cấp : 19/03/1996
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Nhơn Phong - An Nhơn - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : 31 Tăng Bạt Hổ - Quy Nhơn - Bình Định
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Tiến sĩ Dược , Thạc sĩ Quản lý Kinh tế và Nhà nước

Quá trình công tác:

- Từ năm 1987 - 1988: Công tác tại Xưởng sản xuất dầu cá - XN dược phẩm II Nghĩa Bình

- Từ năm 1988 - 1989: Phụ trách Phòng Nguyên cứ - Sản xuất Thuốc Xí nghiệp Dược phẩm II Nghĩa Bình
- Từ năm 1989 - 1991 Phó phòng Phòng Nguyên cứ - Sản xuất Thuốc Xí nghiệp Dược phẩm II Nghĩa Bình
- Từ năm 1991 - 1993: Trưởng Phòng Nguyên cứ - Sản xuất Thuốc Xí nghiệp Dược phẩm II Nghĩa Bình
- Từ năm 1993 - 2006: Phó giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
- Từ năm 2006 – 4/2008: Phó tổng giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
- Từ 04/2008 – 01/2010: Phó tổng giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định kiêm Phó chủ tịch HĐQT Bidiphar 1, kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1
- Từ 01/2010 đến nay Phó tổng giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định kiêm Phó chủ tịch HĐQT Bidiphar 1

- Chức vụ công tác hiện nay : Phó chủ tịch HĐQT
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác : Phó Tổng Giám Đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Các khoản nợ đối với công ty : Không
- Số lượng cổ phần đang nắm giữ : 57.240 cổ phần
  + Số lượng cổ phần đang nắm giữ : 57.240 cổ phần
  + Số cổ phần đại diện : 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan :
  + Vợ: Nguyễn Vân Hồng : 58.538 cổ phần
  + Con: Lê Nguyên Hồng Ngọc : 41.000 cổ phần
  + Em ruột: Lê Minh Như Nguyệt: 50.000 cổ phần

c. Thành viên HĐQT: Ông Nguyễn Văn Ninh

- Họ tên : NGUYỄN VĂN NINH
- Chức danh : Thành viên HĐQT
- Ngày sinh : 16 - 04 - 1950
- Nơi sinh : Bồng Sơn - Hoài Nhơn - Bình Định
- CMND : 210008811
- Ngày cấp : 21/02/1990
- Nơi cấp : CA Bình Định

- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Bồng Sơn - Hoài Nhơn - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : 1/1 Tăng Bạt Hổ - Quy Nhơn - Bình Định
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kế toán
- Quá trình công tác :
    - Từ 1972 - 1976: Tham gia công tác An ninh thôn và thoát ly lên chiến khu công tác ở xưởng dược thuộc Ban Dân Y Bình Định
    - Từ 1976 - 1984: kế toán Công ty Dược phẩm Dược liệu Nghĩa Bình rồi Xí nghiệp Liên hợp Dược Nghĩa Bình
    - Từ 1984 - 1989: Phó phòng Kế toán Xí nghiệp Liên hợp Dược Nghĩa Bình
    - Từ 1989 - 1996: Kế toán trưởng Công ty Dược Bình Định
    - Từ 1996 - 2006: Phó Giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
    - Từ 2006 – 4/2008: Phó Tổng Giám Đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
    - Từ 04/2008 đến nay: Ủy viên Hội đồng Quản Trị Bidiphar 1 kiêm Phó Tổng Giám Đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
- Chức vụ công tác hiện nay : Ủy viên Hội đồng Quản Trị
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác :
    - Phó Tổng Giám Đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định.
    - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần nước khoáng Quy Nhơn
    - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ Phần Cao Su Bidiphar
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Số lượng cổ phần đang nắm giữ : 40.960 cổ phần
    + Số lượng cổ phần đang nắm giữ : 40.960 cổ phần
    + Số cổ phần đại diện : 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan :
    + Vợ Nguyễn Thị Hường : 24.000 cổ phần
    + Con Nguyễn Tấn Đạt : 24.120 cổ phần
    + Con Nguyễn Tấn Nguyên : 24.000 cổ phần

d. Thành viên HĐQT: Ông Nguyễn Thanh Giang

- Họ tên : NGUYỄN THANH GIANG

- Chức danh : Thành viên HĐQT
- Ngày sinh : 05 - 12 - 1967
- Nơi sinh : Nhơn Tân - An Nhơn - Bình Định
- CMND : 211545152
- Ngày cấp : 10/04/2009
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Nhơn Tân - An Nhơn - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : 70 Nguyễn Thị Định - Quy Nhơn - Bình Định
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học Kế toán - Tài chính
- Quá trình công tác :
    - Từ 1990 - 1994: Phòng Tài vụ xí nghiệp Dược phẩm II Nghĩa Bình
    - Từ 5/1994 - 3/1999: Phó phòng Kế toán Công ty Dược - TTBYT Bình Định
    - Từ 3/1999 – 4/2008: Kế toán trưởng Công ty Dược - TTBYT Bình Định
    - Từ 4/2008 - 2009: Thành viên Hội đồng quản trị Bidiphar 1 kiêm Kế toán trưởng Công ty Dược - TTBYT Bình Định
    - Từ năm 2009 đến nay giữ chức vụ thành viên Hội đồng quản trị Bidiphar 1 kiêm Phó tổng giám đốc Bidiphar
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác :
    - Phó Tổng Giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Các khoản nợ đối với công ty : Không
- Số lượng cổ phần đang nắm giữ :18.480 cổ phần
    + Số lượng cổ phần đang nắm giữ : 18.480 cổ phần
    + Số cổ phần đại diện : 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan:
    + Anh ruột: Nguyễn Thanh Duy : 4.909 cổ phần
    + Em ruột: Nguyễn Thanh Tân : 2.708 cổ phần
    + Em ruột: Nguyễn Thanh Thu : 3.600 cổ phần

e. Thành viên HĐQT: Bà Bành Thị Ngọc Quỳnh

- Họ tên : BÀNH THỊ NGỌC QUỲNH
- Chức danh : Thành viên HĐQT - Phó Giám đốc
- Ngày sinh : 16-09-1969
- Nơi sinh : Quy Nhơn - Bình Định
- CMND : 211096298
- Ngày cấp : 23/5/2006
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Hoài Châu - Hoài Nhơn - Bình Định
- Địa chỉ thường trú: 65 Biên Cương - Quy Nhơn - Bình Định
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Dược
- Quá trình công tác :

• Từ 1992 - 1994 : Phân xưởng tiêm - Xí nghiệp dược phẩm II Nghĩa Bình

• Từ 1994 - 2006: Phó phòng kỹ thuật nghiên cứu Công ty Dược - TTBYT Bình Định

• Từ 2006 - 2008 Trưởng phòng nghiên cứu Công ty Dược - TTBYT Bình Định

• Từ năm 2008 đến nay giữ chức vụ Thành viên Hội đồng Quản trị và Phó Giám Đốc Bidiphar 1

- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng Quản trị và Phó Giám Đốc Bidiphar 1
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác: không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Các khoản nợ đối với công ty : Không
- Số lượng cổ phần đang nắm giữ : 8.780 cổ phần

+ Số lượng cổ phần đang nắm giữ : 8.780 cổ phần

+ Số cổ phần đại diện : 0 cổ phần

- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan :

+ Em Bành Quang Khiêm : 4.000 cổ phần

12.2. Ban Giám Đốc

Bà Phạm Thị Thanh Hương	Giám Đốc
Bà Bành Thị Ngọc Quỳnh	Phó Giám Đốc
Bà Huỳnh Ngọc Bạch Phượng	Phó Giám Đốc

a. Giám Đốc: Bà Phạm Thị Thanh Hương

- Họ tên : PHẠM THỊ THANH HƯƠNG
- Chức danh : Giám Đốc
- Ngày sinh : 10/7/1965
- Nơi sinh : Sơn Tây - Hà Nội
- CMND : 211716331
- Ngày cấp : 11/7/1997
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Cát Minh - Phù Cát - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : 178 Diên Hồng - Quy Nhơn - Bình Định
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Dược
- Quá trình công tác:
    - Từ năm 1989 - 2001: công tác tại Xí nghiệp dược phẩm II Bình Định sau đổi tên thành Công ty Dược - TTBYT Bình Định
    - Từ năm 2001 - 2007: Phó giám đốc Sở Y tế Bình Định
    - Từ năm 2007 - 2009: Phó giám đốc Sở Nội vụ tỉnh Bình Định
    - 2007 - 12/2009: Phó giám đốc Sở Nội vụ tỉnh Bình Định
    - 12/2009- 01/2010: Phó chủ tịch hội đồng quản trị kiêm phó tổng giám đốc Bidiphar
    - 01/2010 đến nay: Phó chủ tịch hội đồng quản trị kiêm phó tổng giám đốc Bidiphar kiêm Giám đốc Bidiphar 1
- Chức vụ công tác hiện nay : Giám đốc
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác : Phó chủ tịch hội đồng quản trị kiêm phó Tổng Giám đốc Công ty Dược - TTBYT Bình Định
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Các khoản nợ đối với công ty : Không

- Số lượng cổ phần đang nắm giữ : 6.000 cổ phần
  + Số lượng cổ phần đang nắm giữ : 6.000 cổ phần
  + Số cổ phần đại diện : 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan :
  + Chồng: Nguyễn Quý Hà : 5.000 cổ phần

b. Phó Giám Đốc: *(Xin xem mục 12.1/e)*

c. Phó Giám Đốc:

- Họ tên : HUỲNH NGỌC BẠCH PHƯỢNG
- Chức danh : Phó Giám Đốc
- Ngày sinh : 16 – 8 - 1963
- Nơi sinh : Bồng Sơn – Hoài Nhơn –Bình Định
- CMND : 210210144
- Ngày cấp : 29 / 12 / 2009
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Mỹ Phong – Phù Mỹ - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : số 263/18/21 Hoàng Văn Thụ – Tp Quy Nhơn – Bình Định
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược Sĩ chuyên khoa I
- Quá trình công tác :
  - Tháng 02/1987 – 4/1992: làm việc tại công ty dược Hoài Nhơn
  - Từ 4/1992 – 5/1995: làm việc tại Xí nghiệp dược phẩm Bình Định
  - Từ 5/1995 – 2009: Trưởng phòng kinh doanh tiếp thị cty dược – TTBYT Bình Định
  - Năm 2009 đến nay Phó giám đốc Bidiphar 1 kiêm giám đốc kinh doanh Bidiphar
- Chức vụ công tác hiện nay : Phó Giám đốc
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác: Giám đốc kinh doanh – Cty dược TTBYT Bình Định
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Các khoản nợ đối với công ty : Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ : 19.795 cổ phiếu

- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ : 19.795 cổ phiếu
- Số cổ phần đại diện : 0

- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan :
  - Mẹ ruột: Nguyễn Thị Bạch Yến: 6.000 cổ phiếu
  - Em ruột: Huỳnh Nguyễn Huy Hoàng: 24.000 cổ phiếu

12.3. Ban Kiểm Soát

Ông Trần Bá Hiệp	Trưởng Ban Kiểm Soát
Ông Trần Quang Hòa	Thành viên Ban Kiểm Soát
Ông Đỗ Huy Phương	Thành viên Ban Kiểm Soát

a. Trưởng Ban Kiểm Soát: Ông Trần Bá Hiệp

- Họ tên : TRẦN BÁ HIỆP
- Chức danh : Trưởng ban Kiểm Soát
- Ngày sinh : 02 - 02 - 1958
- Nơi sinh : Mỹ Trinh - Phù Mỹ - Bình Định
- CMND : 211190000
- Ngày cấp : 03 - 06 - 2009
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Mỹ Trinh - Phù Mỹ - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : 203 Nguyễn Thái Học - Tp Quy Nhơn - Bình Định
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Đại học Tài chính - Kế toán
- Quá trình công tác:
  - 1977 - 1980: Giáo viên Trường Lương thực 2 - Đà Nẵng
  - 1980 - 1983: B21 - mặt trận 579 - Chiến trường Campuchia
  - 1983 - 1996: Công ty Lương thực Miền trung - Chi nhánh Quy Nhơn
  - 1996 - 1998: Bảo hiểm xã hội Bình Định
  - 1998 đến nay: Công ty Dược - TTBYT Bình Định
  - 04/2008 đến nay: Trưởng ban Kiểm soát Bidiphar 1
- Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng ban Kiểm soát

- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác : Phó phòng Tài vụ Công ty Dược - TTBYT Bình Định
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Các khoản nợ đối với công ty: Không
- Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 10.680 cổ phần
  + Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 10.680 cổ phần
  + Số cổ phần đại diện: 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan:
  + Vợ: Từ Thị Bạch Tuyết : 600 cổ phần

b. Thành viên Ban Kiểm Soát: Ông Trần Quang Hòa

- Họ tên : TRẦN QUANG HÒA
- Chức danh : Phó phòng kế hoạch tổng hợp
- Ngày sinh : 18 /08/1977
- Nơi sinh : Quy Nhơn - Bình Định
- CMND : 211607144
- Ngày cấp : 29/06/1994
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Mỹ Hòa - Phù Mỹ - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : Tổ 22 – KV 5 – Phường Ghềnh Ráng
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại Học Kinh Tế
- Quá trình công tác :

  + Từ 5/2000 – 2008: làm việc tại cty dược – TTBYT Bình Định

  + Từ 2008 - đến nay: làm việc tại cty cổ phần dược phẩm Bidiphar 1
- Chức vụ công tác hiện nay : Phó phòng kế hoạch tổng hợp
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác :
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Các khoản nợ đối với công ty : Không

- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ : 6.850 cổ phần
    + Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 6.850 cổ phần
    + Số cổ phần đại diện: 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: Không

c. Thành viên Ban Kiểm Soát: Ông Đỗ Huy Phương

- Họ tên : ĐỖ HUY PHƯƠNG
- Chức danh : Thành viên Ban Kiểm Soát
- Ngày sinh : 11/07/1982
- Nơi sinh : Phước Thuận - Tuy Phước - Bình Định
- CMND : 211783605
- Ngày cấp : 28/07/1999
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Phước Thuận - Tuy Phước - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : Phước Thuận - Tuy Phước - Bình Định
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại Học Kinh Tế
- Quá trình công tác :
    - Từ năm 2005 - 2006: Kế toán Công ty Thịnh Phát
    - Từ năm 2006 đến nay Nhân viên Phòng Kế toán Bidiphar
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên ban kiểm soát
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác : Cán Bộ phòng kế toán
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Các khoản nợ đối với công ty : Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ : 2.680 cổ phần
    + Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ : 2.680 cổ phần
    + Số cổ phần đại diện : 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan : Không

12.4. Phụ Trách Kế toán: Bà Huỳnh Thị Hải Vân

- Họ tên : HUỲNH THỊ HẢI VÂN

- Chức danh : Phụ trách Kế toán
- Ngày sinh : 21 - 02 - 1975
- Nơi sinh : Quang Hanh - Cẩm Phả - Quảng Ninh
- CMND : 211530825
- Ngày cấp : 30/9/1992
- Nơi cấp : CA Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê Quán : Hoài Tân - Hoài Nhơn - Bình Định
- Địa chỉ thường trú : 02/39 An Dương Vương - Quy Nhơn - Bình Định.
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại Học Tài chính Kế toán
- Quá trình công tác :
  - Từ năm 1996 - 2008 làm tại Công ty Dược - TTBYT Bình Định
  - Từ năm 2008 đến nay làm tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Bidiphar 1
- Chức vụ công tác hiện nay : Phụ Trách Kế toán
- Chức vụ đang nắm ở các tổ chức khác : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Các khoản nợ đối với công ty : Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ : 9.520 cổ phần
  + Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ : 9.520 cổ phần
  + Số cổ phần đại diện : 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan :
  + Chồng: Lê Quốc Tuấn : 2.400 cổ phần

13. TÀI SẢN

Tính đến thời điểm 31/12/2009

ĐVT: Đồng

DANH MỤC	NGUYÊN GIÁ	HAO MÒN LÚY KẾ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
(1)	(2)	(3)	(4) = (2)-(3)
Nhà cửa, vật kiến trúc	26.099.337.986	3.769.702.683	22.329.635.303

DANH MỤC	NGUYÊN GIÁ	HAO MÒN LÚY KẾ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
Máy móc thiết bị	45.708.472.340	14.178.009.980	31.530.462.360
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	1.728.639.783	650.886.452	1.077.753.331
Thiết bị, dụng cụ quản lý	242.466.982	36.770.867	205.696.115
TSCĐ khác	0	0	0
Tài sản cố định hữu hình	**73.778.917.091**	**18.635.369.981**	**55.143.547.110**
Tài sản cố định vô hình	**3.036.291.382**	**12.347.981**	**3.023.943.401**

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2009 của BIDIPHAR1

Nguyên giá TSCĐ cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 2.759.719.400 đồng

Bất động sản:

BẤT ĐỘNG SẢN	QUY MÔ	MỤC ĐÍCH SỬ DỤNG	TÌNH TRẠNG SỞ HỮU
498 Nguyễn Thái Học	18.707,6 m2	Sản xuất kinh doanh	Thuê đất trả tiền hàng năm

Nguồn: BIDIPHAR1

14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2011		NĂM 2012	
	Giá trị (Triệu đồng)	Giá trị (Triệu đồng)	% tăng so 2010	Giá trị (Triệu đồng)	% tăng so 2011
Doanh thu thuần	230.000	264.500	15,00%	304.175	15,00%
Lợi nhuận sau thuế	30.971	35.132	13,44%	39.596	12,71%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	13,47%	13,28%	-1.41%	13,02%	-1.96%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	29,50%	33,46%	13,42%	37,71%	12,70%
Cổ tức	16%	18%	12,5%	18%	0%

*** CĂN CỨ ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC NÓI TRÊN:**

Kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận và cổ tức được xây dựng dựa trên những điều kiện sau :

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2009; doanh thu năm 2009 đạt 200.843.936.239 đồng, vượt 5,71% so với kế hoạch và vượt 33,70% so với năm 2008.
- Thị trường ngành Dược trong giai đoạn 2010 – 2012 không có biến động bất thường, tốc độ tăng trưởng ngành ổn định ở mức 15% - 20%/năm.
- Công ty hoàn tất việc phát hành 2.100.000 cổ phần (mệnh giá 21 tỷ đồng) tăng vốn điều lệ lên 105 tỷ đồng vào năm 2010.
- Thực hiện tốt các định hướng phát triển do Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị Công ty đề ra trong giai đoạn 2010 – 2012.
- Tỷ lệ trích lập các quỹ từ "Lợi nhuận sau thuế" năm 2010 – 2012 dự kiến như sau: Quỹ đầu tư phát triển: 10%; Quỹ dự phòng tài chính: 5%; Quỹ khen thưởng phúc lợi: 10%; Thù lao, tiền thưởng của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát: 3%.
- Cổ tức dự kiến năm 2010 là 1.600 đồng/cổ phần (16%/ VĐL).

15. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH:

a. Về sản xuất :

Quản lý chặt chẽ quá trình sản xuất. Tiếp tục duy trì và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008, áp dụng nghiêm túc các tiêu chuẩn GMP-WHO, GSP; thực hành tiết kiệm, chống lãng phí; giảm chi phí, giảm giá thành; bảo dưỡng, bảo trì thiết bị đúng quy định nhằm phát huy tốt công suất thiết bị.

b. Về công tác tài chính :

Triển khai ứng dụng triệt để công nghệ thông tin vào công tác quản lý tài chính, kế toán trong toàn hệ thống, để đảm bảo cung cấp thông tin, số liệu nhanh chóng, kịp thời. Tiếp tục đẩy mạnh công tác quản lý tài sản, nguồn vốn, sử dụng vốn có hiệu quả, an toàn, đảm bảo công khai minh bạch. Cập nhật và xây dựng quy chế quản lý tài chính theo quy định hiện hành của Nhà nước để triển khai áp dụng trong toàn hệ thống. Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên để thực hiện tốt công tác giám sát, quản lý và tham mưu kịp thời cho lãnh đạo trong công tác quản lý tài chính.

c. Về công tác tổ chức, đào tạo :

Tiếp tục áp dụng các chính sách ưu đãi, hỗ trợ để thu hút nguồn lao động có trình độ cao. Tiến hành rà soát lại lao động, tổ chức lại bộ máy gọn nhẹ nhưng bảo đảm yêu cầu nhiệm vụ. Duy trì và tiếp tục mở các lớp đạo tạo ISO và GMP. Nâng cao trình độ ngoại ngữ đáp ứng yêu cầu của nền kinh tế hội nhập. Đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ kỹ thuật chuyên môn và quản lý là việc làm thường xuyên, liên tục song song với quá trình phát triển của công ty.

d. Về đầu tư :

Dự kiến chi phí đầu tư trong năm 2010 khoảng 20 tỷ đồng với các hạng mục :

- Đầu tư máy sấy tầng sôi, máy ép vỉ cho phân xưởng viên;
- Đầu tư máy đóng dịch cho phân xưởng đông khô;
- Đầu tư các trang thiết bị hiện đại hóa dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt;
- Đầu tư các trang thiết bị hiện đại hóa dây chuyền sản xuất thuốc nang mềm …;

- Sửa chữa nâng cấp nhà xưởng để chuẩn bị tái đánh giá GMP-WHO vào cuối năm;
- Đầu tư dây chuyền sản xuất các mặt hàng thực phẩm chức năng;
- Đầu tư mới dây chuyền sản xuất thuốc ung thư đầu tiên tại Việt Nam.

Nguồn vốn để đầu tư được trích từ vốn Công ty và vốn vay ngân hàng.

e. Hệ thống phân phối và hoạt động marketing:

Phối hợp với Bidiphar trong năm 2010 thực hiện các công việc :

- Tiếp tục củng cố và hoàn thiện cơ chế hoạt động kinh doanh tại 03 chi nhánh Cần Thơ, Khánh Hòa, Đăk Lăk. Thành lập và đưa vào hoạt động 06 chi nhánh mới: 02 chi nhánh thuộc khu vực miền Bắc; 02 chi nhánh thuộc khu vực Đông Nam Bộ và 03 chi nhánh miền Trung tại Đà Nẵng, Nghệ An và Quảng Ngãi.
- Xây dựng cơ chế linh hoạt để 02 chi nhánh Bidiphar tại Hà Nội và Tp. Hồ Chí Minh, tiếp tục triển khai và đẩy mạnh hệ thống phân phối vào thị trường OTC.
- Xây dựng thêm 03 nhà thuốc Bidiphar GPP trong tỉnh để đăng ký chuỗi nhà thuốc GPP.
- Tiếp tục nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho đội ngũ giám sát bán hàng, nhằm giúp cho các đơn vị phân phối thực hiện tốt hơn trong công tác chăm sóc khách hàng.
- Triển khai các chương trình bán hàng theo nhãn hàng
- Tiếp tục đầu tư, xây dựng hệ thống bán hàng phát triển theo mô hình Nhà phân phối chuyên nghiệp đạt tiêu chuẩn GSP; GDP; GPP. Củng cố hệ thống phân phối trên toàn quốc, chú trọng thị trường OTC, thông qua việc phát triển nhân lực bán hàng và hoạt động các chi nhánh mới. Khảo sát, chọn lọc và phát triển sản phẩm mới phù hợp năng lực công ty và nhu cầu khách hàng. Hoạch định lại danh mục sản phẩm theo định hướng dòng sản phẩm. Xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu sản phẩm Bidiphar, làm lại mẫu mã bao bì một số sản phẩm cũ với nét đặc trưng riêng. Xây dựng và đưa ra thị trường toàn quốc nhãn hàng Biragan.
- Gia tăng số lượng các đợt hội nghị giới thiệu công ty, giới thiệu sản phẩm ở đồng bằng sông Hồng và đồng bằng sông Cửu Long, đảm bảo marketing đồng bộ ở 03 miền.
- Đẩy mạnh quản lý khách hàng, xây dựng và triển khai hoạt động câu lạc bộ khách hàng Bidiphar trên diện rộng để kích thích tiêu thụ. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp, nhằm gieo sự khát vọng của lãnh đạo vào cán bộ nhân viên, thúc đẩy mọi người vươn lên, từ đó mang lại sự hài lòng cao nhất cho khách hàng.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Chứng khoán Đầu tư xin đưa ra đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1 trong giai đoạn từ năm 2010-2012 dựa trên cơ sở thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính hiện nay của Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1. Công ty Chứng khoán Đầu tư cho rằng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1 dự kiến trong giai đoạn 2010-2012 là phù hợp và khả

thi nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Chúng tôi lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét của chúng tôi được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có tính 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. Các nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

17. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA TỔ CHỨC XIN ĐĂNG KÝ

Không có

18. CÁC TRANH CHẤP KIỆN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY MÀ CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ.

Không có

PHẦN V – CỔ PHẦN CHÀO BÁN

1. **LOẠI CHỨNG KHOÁN:** Cổ phiếu phổ thông.
2. **MỆNH GIÁ:** 10.000 đồng (mười nghìn) đồng/ cổ phần
3. **TỔNG SỐ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN:**

Tổng số cổ phiếu đăng ký chào bán : 2.100.000 cổ phiếu, trong đó :

- **Phần 1:** Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 1.680.000 cổ phần
- **Phần 2:** Chào bán cho CBCNV: 420.000 cổ phần**,** hạn chế chuyển nhượng 01 năm.

4. **GIÁ CHÀO BÁN DỰ KIẾN:**

- **Phần 1:** Chào bán cho cổ đông hiện hữu:

  + Giá chào bán: 22.000 đồng/cổ phần

  + Điều kiện chuyển nhượng: Tự do chuyển nhượng

  + Tổng số vốn thu được sau khi chào bán: 36.960.000.000 đồng.

- **Phần 2:** Chào bán cho CBCNV:

  + Giá chào bán: 15.000 đồng/cổ phần

  + Điều kiện chuyển nhượng: Hạn chế chuyển nhượng 1 năm

  + Tổng số vốn thu được sau khi chào bán: 6.300.000.000 đồng

- Tổng cộng số vốn huy động được từ đợt chào bán: **43.260.000.000** đồng

5. **PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ**

Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu và CBCNV là giá chào bán ưu đãi do HĐQT trình ĐHCĐ quyết định sau khi tham khảo giá trị sổ sách, giá giao dịch OTC của cổ phiếu Bidiphar 1 và các phương pháp định giá tương đối theo P/E và P/B:

- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1 tại thời điểm 31/12/2009 là: 12.567 đồng/cổ phần.
- Giá giao dịch OTC: 22.000 đồng/cổ phần
- Định giá theo phương pháp P/E: Với P/E bình quân ngành dược là 9,82 và EPS 2009 Bidiphar 1 là 3.552 đồng/cổ phần thì giá Bidiphar 1 là: 34.862 đồng/cổ phần.
- Định giá theo phương pháp P/B: Với P/B bình quân ngành dược là 2,28 và giá trị sổ sách Bidiphar 1 là 12.567 đồng/cổ phần thì giá Bidiphar 1 là: 28.642 đồng/cổ phần.

6. **PHƯƠNG THỨC PHÂN PHỐI CỔ PHIẾU:**

Phân phối theo hình thức đại lý phát hành.

7. **THỜI GIAN PHÂN PHỐI CỔ PHIẾU:**

Tiến hành phân phối cho cổ đông hiện hữu trong vòng 90 ngày kể từ ngày nhận được Giấy Chứng nhận đăng ký phát hành do Chủ tịch UBCKNN cấp. Dự kiến thời gian phân phối cổ phiếu vào Quí III năm 2010 như sau:

- **Đối với cổ đông hiện hữu:**
  - Ngày nhận giấy chứng nhận chào bán: **D**
  - Công bố thông tin về việc chốt danh sách CĐ thực hiện quyền: **(D + 3)** đến **(D+5)**
  - Chốt danh sách cổ đông để phân bổ quyền: **(D + 10)**
  - Thời gian đăng ký và đóng tiền: **(D+15)** đến **(D + 35)**
  - Chuyển nhượng quyền: **(D + 15)** đến **(D + 35)**
  - Xử lý số cổ phiếu lẻ, số cổ phiếu từ chối mua: **(D + 36)** đến **(D+40)**
  - Báo cáo UBCKNN về kết quả đợt phát hành là **(D + 41)** đến **(D + 45)**

8. ĐĂNG KÝ MUA CỔ PHIẾU

❖ **Phần 1: Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 1.680.000 cổ phần**

- Điều kiện thực hiện quyền: là cổ đông hiện hữu tại thời điểm chốt danh sách cổ đông.
- Tỷ lệ thực hiện quyền: 5:1. Căn cứ vào ngày chốt quyền, cổ đông sở hữu sở hữu 01 cổ phiếu sẽ nhận 01 quyền mua, 05 quyền mua được mua thêm 01 cổ phiếu, số cổ phiếu được mua thêm sẽ làm tròn xuống tới hàng đơn vị.

  Ví dụ: Vào ngày chốt danh sách để thực hiện quyền, Nhà đầu tư A sở hữu 126 cổ phiếu sẽ được quyền mua 25 cổ phiếu với giá 22.000 đồng/cổ phiếu.
- Nguyên tắc chuyển nhượng quyền mua: người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua chứng khoán của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên và chỉ được chuyển nhượng một lần (không được chuyển cho người thứ 3).
- Cổ đông đăng ký thực hiện hoặc chuyển nhượng quyền mua tại Trụ sở công ty hoặc Công ty Chứng Khoán BSC theo hình thức ghi sổ.
- Số cổ phiếu không chào bán hết, số cổ phiếu lẻ phát sinh từ việc làm tròn tới hàng đơn vị được ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT tiếp tục chào bán cho các nhà đầu tư khác.

❖ **Phần 2: Chào bán cho CBCNV: 420.000 cổ phiếu**

Sau khi nhận thông báo chấp thuận đăng ký phát hành của UBCKNN, CBCNV sẽ đóng tiền mua tại Trụ sở Công ty theo danh sách đã được Hội đồng Quản trị phê duyệt. Quyền mua cổ phần này sẽ không được chuyển nhượng. Sau khi người lao động hoàn tất việc đóng tiền thì Công ty sẽ thực hiện phân bổ cổ phiếu cho các cổ đông này.

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

Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/4/2009 của Thủ tướng Chính phủ về Quy chế góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp Việt Nam, tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài giới hạn tối đa là 49% vốn điều lệ của Công ty. Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không qui định cụ thể giới hạn về tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đối với cổ phần của Công ty.

10. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN:

Thuế giá trị gia tăng (GTGT): Các hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh chứng khoán không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT.

Thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN): Thông tư số 100/2004/TT-BTC ngày 20/10/2004 của Bộ Tài chính về việc Hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với lĩnh vực chứng khoán qui định như sau:

Các tổ chức kinh doanh hạch toán kinh tế độc lập: gồm các doanh nghiệp thuộc mọi loại hình, hoạt động kinh doanh trên mọi lĩnh vực (trừ công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ) có thực hiện hạch toán kinh tế độc lập, như doanh nghiệp Nhà nước, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty hợp danh, doanh nghiệp hoạt động theo Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, tổ chức kinh tế của các tổ chức chính trị, xã hội, nghề nghiệp, tham gia đầu tư chứng khoán. Hoạt động đầu tư chứng khoán của các tổ chức này là hoạt động tài chính, do vậy thu nhập từ đầu tư chứng khoán trong kỳ tính thuế phải gộp chung với thu nhập từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để tính thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định chung.

Các tổ chức khác (trừ tổ chức kinh doanh hạch toán kinh tế độc lập nói trên, công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ, quỹ đầu tư chứng khoán) kể cả quỹ đầu tư của nước ngoài chỉ mở tài khoản tại Việt Nam mà không có sự hiện diện tại Việt Nam tham gia đầu tư chứng khoán: thực hiện nộp thuế TNDN theo phương thức khoán. Số thuế phải nộp được xác định bằng 0,1% tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng.

Các công ty chứng khoán và công ty quản lý quỹ: Chênh lệch giá chứng khoán mua bán trong kỳ, thu lãi trái phiếu (trừ trái phiếu được miễn thuế theo qui định của pháp luật) từ hoạt động tự doanh của công ty chứng khoán, hoạt động đầu tư tài chính của công ty quản lý quỹ được tính vào "doanh thu để tính thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế".

Các cá nhân đầu tư chứng khoán: bao gồm các cá nhân trong và ngoài nước đầu tư chứng khoán tại Việt Nam tạm thời chưa phải nộp thuế thu nhập đối với khoản thu nhập từ cổ tức, lãi trái phiếu, chênh lệch mua bán chứng khoán và các khoản thu nhập khác từ đầu tư chứng khoán theo qui định hiện hành.

11. NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHONG TỎA NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU:

- Tên tài khoản : Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bidiphar 1
- Số tài khoản : 580.10.00.047708.2
- Ngân hàng : Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam – Chi nhánh Bình Định
- Địa chỉ : 72 Lê Duẩn, TP.Quy Nhơn, Bình Định

PHẦN VI – MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN:

❖ **Đầu tư máy móc thiết bị tại các phân xưởng:**

- Đầu tư máy sấy tầng sôi, máy ép vỉ cho phân xưởng viên.
- Đầu tư máy đóng dịch cho phân xưởng đông khô.
- Đầu tư các trang thiết bị hiện đại hóa dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt.
- Đầu tư các trang thiết bị hiện đại hóa dây chuyền sản xuất thuốc nang mềm…
- Sửa chữa nâng cấp nhà xưởng đề chuẩn bị tái đánh giá GMP-WHO vào cuối năm.
- Đầu tư dây chuyền sản xuất các mặt hàng thực phẩm chức năng.
- Đầu tư mới dây chuyền sản xuất thuốc phòng chống ung thư đầu tiên Việt Nam.

❖ **Bổ sung vốn lưu động cho công ty:**

- Lành mạnh hóa các chỉ tiêu tài chính, đảm bảo nguồn đối ứng vay ngân hàng để phục vụ cho các công trình thi công, đảm bảo vốn lưu động cho các dự án đầu tư.

2. PHƯƠNG ÁN KHẢ THI:

❖ **Loại hình đầu tư:** Chủ đầu tư trực tiếp quản lý

❖ **Lĩnh vực đầu tư:** Sản xuất dược phẩm

❖ **Căn cứ pháp lý để thực hiện dự án:**

- Nghị định 52/1999/NĐ-CP ngày 08/07/1999 của Chính phủ ban hành quy chế Quản lý và đầu tư xây dựng; Nghị định 88/1999/NĐ-CP ngày 01/09/1999 của Chính phủ ban hành quy chế đấu thầu.
- Quyết định của Bộ trưởng Bộ Y Tế số 1516/BYT-QĐ ngày 9-9-1996 Về việc triển khai áp dụng các nguyên tắc, tiêu chuẩn "thực hành tốt sản xuất thuốc" (GMP) của Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN).
- Thông tư số 12/BYT-TT ngày 12/09/1996 hướng dẫn thực hiện việc triển khai áp dụng các nguyên tắc tiêu chuẩn "thực hành tốt sản xuất thuốc" của hiệp hội các nước Đông nam Á (ASEAN).
- Quyết định của Bộ trưởng Bộ Y Tế số 3886/ QĐ –BYT ngày 03-11-2004 Về việc triển khai áp dụng các nguyên tắc, tiêu chuẩn "thực hành tốt sản xuất thuốc" (GMP) theo khuyến cáo của tổ chức Y Tế thế giới .
- Quy hoạch tổng thể kinh tế xã hội tỉnh Bình Định thời kỳ đến 2010 về phương hướng phát triển các ngành sản xuất công nghiệp của tỉnh trong đó ngành sản xuất dược phẩm trong tỉnh được ưu tiên phát triển trở thành ngành công nghiệp mũi nhọn.

❖ **Sự cần thiết của dự án:**

Trong các năm qua, Công ty đã có những cố gắng vượt bậc trong việc đầu tư xây dựng nhà máy, đầu tư máy móc thiết bị, công nghệ mới nhằm từng bước thích ứng và hòa nhập vào cơ chế thị trường. Một số sản phẩm đã cạnh tranh được với các công ty trong nước và

một số nước trong khu vực bằng việc đầu tư chiều sâu công nghệ sản xuất tạo ra sản phẩm thuốc có chất lượng tốt, mẫu mã đẹp, giá thành hợp lý và đến nay Công ty đã có trên 296 mặt hàng được Bộ Y tế cấp số đăng ký cho phép sản xuất và lưu hành.

Thực hiện Quyết định của Bộ trưởng Bộ Y Tế số 1516/BYT-QĐ ngày 09/09/1996 về việc triển khai áp dụng các nguyên tắc "Thực hành tốt sản xuất thuốc" (GMP) của Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN) Công ty đã tập trung đầu tư các dây chuyền sản xuất thuốc tiêm, thuốc tiêm truyền và thuốc viên đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Song song với việc xây dựng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000, Công ty đã xây dựng phòng thí nghiệm, kiểm tra chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn GLP; vì vậy thuốc do Công ty sản xuất đảm bảo chất lượng đến tay người sử dụng và kim ngạch xuất khẩu ngày càng tăng, thực hiện tốt các mục tiêu cơ bản của chính sách quốc gia về thuốc của Việt Nam.

Theo quyết định số 108/202/QĐ-TTg về việc phê duyệt chiến lược phát triển ngành Dược giai đoạn đến 2010 với mục tiêu chủ yếu phát triển ngành Dược thành một ngành kinh tế kỹ thuật mũi nhọn theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa, chủ động hội nhập khu vực và thế giới nhằm đảm bảo cung ứng đủ thuốc thường xuyên và có chất lượng cao chăm sóc và bảo vệ sức khỏe nhân dân. Phấn đấu đảm bảo sản xuất trong nước đạt 60% nhu cầu thuốc chữa bệnh và mức tiêu dùng thuốc bình quân đạt 12-15USD /người/năm.

Tuy nhiên, vì các nguyên tắc, tiêu chuẩn GMP-ASEAN cơ bản dựa trên các khuyến cáo của Tổ chức Y tế Thế giới vì vậy để tiến tới nền kinh tế toàn cầu, hòa hợp những tiêu chuẩn quốc tế về "Thực hành tốt sản xuất thuốc" thúc đẩy việc xuất khẩu và hợp tác với các nước trên thế giới Bộ trưởng Bộ Y Tế ra quyết định số 3886/2004/QĐ-BYT ngày 03/11/2004 yêu cầu các đơn vị sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn GMP – ASEAN phải áp dụng những nguyên tắc, tiêu chuẩn "Thực hành tốt sản xuất thuốc" theo khuyến cáo của Tổ chức Y Tế thế giới GMP –WHO.

Mặc dù trong những năm qua, Công ty đã chú trọng công tác đầu tư nghiên cứu khoa học và đổi mới công nghệ, tuy nhiên do thiếu nguồn lực tài chính, nhân lực nên việc ứng dụng chưa đạt hiệu quả cao; bên cạnh đó việc đầu tư chưa đồng bộ dây chuyền sản xuất dẫn đến ách tắc trong việc tận dụng tối đa công suất thiết bị tại một số bộ phận, phân xưởng. Vì vậy các giải pháp chủ yếu để thực hiện tốt "Thực hành tốt sản xuất thuốc" của Tổ chức Y Tế thế giới GMP –WHO là quy hoạch tổng thể tiếp tục đầu tư máy móc thiết bị từng bước hoàn thiện dây chuyền sản xuất tại các phân xưởng, bộ phận, đặc biệt phải tiếp tục đầu tư chiều sâu cho công tác nghiên cứu khoa học trên hai phương diện con người và máy móc thiết bị.

❖ **Mục tiêu dự án:**

- Thực hiện quyết định số 1516/BYT-QĐ ngày 09/09/1996 của Bộ trưởng Bộ Y Tế Về việc triển khai áp dụng "thực hành tốt sản xuất thuốc" (GMP).
- Nâng cao chất lượng thuốc phục vụ tốt sự nghệp chăm sóc sức khỏe nhân dân.
- Đáp ứng nhu cầu về các loại thuốc thiết yếu trong nước thay thế hàng nhập khẩu, tăng tính cạnh tranh tại thị trường trong nước góp phần bình ổn giá thuốc.
- Xuất khẩu thuốc sang các nước khác trong khu vực và trên thế giới nhằm tăng kim ngạch xuất khẩu.
- Tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm Công ty đối với các nước trong khu vực Đông Nam Á khi Việt Nam hội nhập vào AFTA và WTO.

❖ **Cơ cấu vốn đầu tư:**

- **Nhu cầu vốn đầu tư của dự án : 15.604.000.000 đồng**
  - ✓ *Mua máy móc thiết bị : 12.400.000.000 đồng*
  - ✓ *Đầu tư xây dựng cơ bản : 3.204.000.000 đồng*

❖ **Hiệu quả đầu tư của dự án:**

TT	Diễn giải	Năm 2 (70%)	Năm 3 (80%)	Năm 4 (90%)	Năm 5 (100%)
1	Tổng Doanh thu dự kiến	231.239.635.219	241.645.418.804	252.519.462.650	265.145.435.783
2	Tổng chi phí dự kiến	226.866.403.371	236.973.166.663	247.280.019.089	258.094.992.666
3	Chênh lệch doanh thu - Chi phí (1-2)	4.373.231.848	4.672.252.140	5.239.443.561	7.050.443.116
4	Thuế GTGT đầu vào 10%	6.418.200.923	6.739.110.969	7.076.066.518	7.429.869.843
5	Thuế GTGT đầu ra 10%	6.965.689.056	7.313.973.509	7.679.672.185	8.063.655.794
6	Chênh lệch thuế GTGT đầu ra-đầu vào	547.488.133	574.862.540	603.605.667	633.785.950
7	Lợi nhuận (3-6)	3.825.743.714	4.097.389.600	4.635.837.894	6.416.657.166
8	Thuế thu nhập doanh nghiệp (25%)	956.435.929	1.024.347.400	1.158.959.474	1.604.164.291
9	Lợi nhuận ròng (7-8)	2.869.307.786	3.073.042.200	3.476.878.421	4.812.492.874
10	**Lợi nhuận ròng + KHMMTB**	**10.359.304.017**	**10.937.538.243**	**11.734.599.266**	**13.483.099.761**

❖ **Hiệu quả kinh tế xã hội:**

- Dự án đầu tư máy móc thiết bị nhằm tối ưu hóa công suất dy chuyền sản xuất tại các phân xưởng là cần thiết bởi vì Bidiphar được xây dựng theo tiêu chuẩn GMP WTO định hướng cho việc tiến tới nền kinh tế toàn cầu, hòa hợp với những tiêu chuẩn quốc tế về" Thực hành tốt sản xuất thuốc ", từ đó thúc đẩy việc xuất khẩu hợp tác với các đối tác nước ngoài.
- Dự án sẽ nâng công suất dây chuyền sản xuất, tạo ra được nhiều sản phẩm mới, đáp ứng được nhu cầu sử dụng thuốc trong các bệnh viện, phục vụ tốt cho việc chăm sóc sức khỏe nhân dân, đồng thời thay thế được phần lớn các thuốc phải nhập ngoại.
- Thực hiện tốt Dự án này góp phần nâng cao chất lượng thuốc, tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm Công ty đối với khu vực Đông Nam Á, trong nước và gia tăng doanh số xuất khẩu.
- Dự án sẽ đẩy nhanh doanh số của Công ty và góp phần tăng thu Ngân sách cho Tỉnh, giải quyết việc làm cho người lao động và góp phần thúc đẩy một số ngành nghề có liên quan.

PHẦN VII – KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

1. SỐ TIỀN DỰ KIẾN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN:

Dự kiến số tiền thu được từ đợt chào bán này là: 43.260.000 đồng.

2. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN:

Theo nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông, Công ty dự kiến sẽ sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán vào các mục đích sau:

2.1 Đầu tư vào việc mua sắm trang thiết bị phục vụ sản xuất là: 30.604.000.000 đồng

STT	DỰ ÁN ĐẦU TƯ	MỨC ĐẦU TƯ (VNĐ)
1	Đầu tư máy sấy tầng sôi, máy ép vỉ cho phân xưởng viên	2.400.000.000
2	Đầu tư máy đóng dịch cho phân xưởng đông khô	1.200.000.000
3	Đầu tư các trang thiết bị hiện đại hóa dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt	2.050.000.000
4	Đầu tư các trang thiết bị hiện đại hóa dây chuyền sản xuất thuốc nang mềm	5.200.000.000
5	Đầu tư mua trang thiết bị tại xưởng bột	1.440.000.000
6	Đầu tư mua trang thiết bị tại phân xưởng tiêm bột	110.000.000
7	Sửa chữa nâng cấp nhà xưởng để chuẩn bị tái đánh giá GMP-WHO vào cuối năm	3.204.000.000
8	Đầu tư dây chuyền sản xuất các mặt hàng thực phẩm chức năng	5.000.000.000
9	Đầu tư mới dây chuyền sản xuất thuốc phòng chống ung thư đầu tiên Việt Nam	10.000.000.000
	TỔNG CỘNG	**30.604.000.000**

Lưu ý rằng, mức giá dự kiến để đầu tư mua sắm các thiết bị nêu trên có thể thay đổi tùy theo thời điểm.

2.2 Bổ sung vốn lưu động của công ty: 12.656.000.000 đồng.

PHẦN VIII - CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN

❖ TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)

Website : www.bsc.com.vn

Email : service@bsc.com.vn

Trụ sở : Tầng 10, toà nhà VINCOM A, 191 Bà Triệu, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 22 200 668

Fax : (84-4) 22 200 669

Chi nhánh BSC tại Tp. Hồ Chí Minh

Địa chỉ : Lầu 9 – 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 38 218 883 – 38 218 886

Fax : (84-8) 38 218 510

❖ TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN AAC

Trụ sở chính: Số 217 Nguyễn Văn Linh , Thành Phố Đà Nẵng

Điện thoại: (84) 0511.3655886

Fax: (84) 0511.3655887

PHẦN IX – PHỤ LỤC

1. Phụ lục 1: Đơn đăng ký chào bán.
2. Phụ lục 2: Điều lệ công ty.
3. Phụ lục 3: Báo cáo tài chính đã kiểm toán 2008, 2009.
4. Phụ lục 4: Báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2010.
5. Phụ lục 5: Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
6. Phụ lục 6: Sơ yếu lý lịch của HĐQT, BKS, BGĐ
7. Phụ lục 7: Các văn bản pháp lý liên quan đến đợt phát hành.

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BIDIPHAR 1
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

NGUYỄN VĂN QUÁ

GIÁM ĐỐC

PHẠM THỊ THANH HƯƠNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

TRẦN BÁ HIỆP

PHỤ TRÁCH KẾ TOÁN

HUỲNH THỊ HẢI VÂN