CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103002430 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.Hồ Chí Minh cấp ngày 23/06/2004, thay đổi lần thứ 13 ngày 12 tháng 12 năm 2009 với Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh mới là 0303366109)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	: ***Cổ phiếu Công ty cổ phần Dược phẩm Viễn Đông***
Mệnh giá	: 10.000 đ/cp.
Giá bán	: 20.000 đ/cp.
Tổng số lượng chào bán	: **7.090.000 cổ phần** (1) Cổ đông hiện hữu: 6.550.500 cổ phần. (2) Cán bộ công nhân viên: 539.500 cổ phần
Giá trị chào bán theo mệnh giá	: 70.900.000.000 đồng.
Tổng giá trị chào bán	: 141.800.000.000 đồng.

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Ernst & Young Việt Nam

Trụ Sở chính	: Cao ốc văn phòng Saigon Riverside. Tầng 8, 2A-4A Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh.
Điện thoại	: (84-8)3 824 5252.
FAX	: (84-8)3 824 5250.
Website	: http:// www.ey.com.

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hà Nội

Trụ sở chính	: số 88 – Lý Thường Kiệt, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Điện thoại	: (84-4) 39428076.
Fax	: (84-4)39410233.
Website	: http:// www.sbsc.com.vn.

MỤC LỤC

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG 1

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO. 6

1. Rủi ro về kinh tế. 6

2. Rủi ro về pháp luật. 7

3. Rủi ro đặc thù. 7

4. Rủi ro về tỷ giá. 8

5. Rủi ro tài chính. 8

6. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền từ đợt chào bán. 8

7. Rủi ro pha loãng cổ phiếu 9

8. Rủi ro khác. 10

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH. 10

1. Tổ chức phát hành. 10

2. Tổ chức tư vấn. 10

III. CÁC KHÁI NIỆM. 12

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH. 13

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển. 13

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển. 13

1.2. Giới thiệu về Công ty. 14

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty. 16

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty. 18

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ. 21

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký phát hành, những công ty mà tổ chức đăng ký phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký phát hành. 22

- Công ty mẹ: không có. 22
- Danh sách công ty con của tổ chức phát hành: 22

6. Hoạt động kinh doanh. 23
6.1. Cơ cấu sản phẩm của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông. 23
6.2. Giá trị dịch vụ qua các năm. 30
6.3. Nguyên vật liệu. 30
6.4. Chi phí sản xuất. 33
6.5. Trình độ công nghệ. 34
6.6. Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới. 35
6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm. 36
6.8. Hoạt động Marketing. 36
6.9. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền 38
6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết: 42
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2008 và năm 2009. 44
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008 và năm 2009:44
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2009..... 44
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành. 45
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành. 45
8.2. Triển vọng phát triển của ngành 48
8.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới. 52
9. Chính sách đối với người lao động. 53
9.1. Tình hình lao động. 53
9.2. Chính sách đối với người lao động. 54
10. Chính sách cổ tức. 55
11. Tình hình hoạt động tài chính. 55
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản. 55
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu 60
11.3. Về báo cáo tài chính kiểm toán 62
12. Hoạt động đầu tư của Công ty 63
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng 64
13.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị 64

13.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát. 75
13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc. 79
13.4. Kế toán trưởng 81
14. Tài sản 82
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010, 2011 82
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 83
17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu. 84
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN 84
1. Loại cổ phiếu: Cổ phần phổ thông 84
2. Mệnh giá: 10.000 đồng 84
3. Tổng số cổ phần dự kiến chào bán: 7.090.000 cổ phần 84
4. Giá chào bán dự kiến 84
5. Phương pháp tính giá 84
6. Phương thức phân phối 85
7. Các bước phân phối và thời gian thực hiện 86
8. Đăng ký mua cổ phiếu 87
9. Phương thức thực hiện quyền 90
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài. 91
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng 91
12. Các loại thuế có liên quan. 91
13. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu 92
14. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt chào bán 92
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN 92
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN. 99
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN. 100
1. Tổ chức tư vấn. 100
2. Tổ chức kiểm toán. 100
IX. PHỤ LỤC 101
1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh 101
2. Phụ lục II: Điều lệ công ty 101

3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, năm 2009 101
4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, BKS, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng 101
5. Phụ lục V: Các phụ lục khác 101

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.

1. Rủi ro về kinh tế.

Tốc độ phát triển kinh tế là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của nhiều ngành nghề khác nhau, trong đó bao gồm lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông là sản xuất kinh doanh dược phẩm và thực phẩm chức năng.

Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ đầu năm 2007, nền kinh tế Việt Nam đã bước đầu hội nhập với nền kinh tế thế giới và theo thời gian, sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của nền kinh tế toàn cầu. Năm 2008 là năm mà nền kinh tế toàn cầu gặp khó khăn, vì thế nền kinh tế Việt Nam cũng bị ảnh hưởng đáng kể, tuy nhiên sang năm 2009 và đặc biệt là năm 2010, nền kinh tế đã có những khởi sắc và chuyển biến theo chiều hướng tích cực. Ngay trong Quý đầu tiên của năm 2010, theo số liệu của Tổng cục Thống kê, GDP cả nước đã tăng 5,83% so với cùng kỳ năm trước. Cả ba "trụ cột" chính đóng góp cho tăng trưởng là Nông, lâm, ngư nghiệp; Công nghiệp và xây dựng; Dịch vụ đều có sự tăng trưởng khá so với cùng kỳ. Trong đó đáng chú ý lĩnh vực Công nghiệp và xây dựng đã khởi sắc hơn nhiều so với cùng kỳ năm ngoái. Từ mức đóng góp rất thấp của cùng kỳ năm ngoái, chỉ tăng 1,5%, Quý I năm nay lĩnh vực này đã tăng tới 5,65% (chênh lệch 4,15 điểm %). Do đây là khu vực có tỷ trọng đóng góp vào GDP cao, nên công nghiệp và xây dựng trở thành động lực chính cho tăng trưởng của Quý I năm nay. Cũng trong nhóm "bứt phá" còn có Nông, lâm, ngư nghiệp. Khu vực này đã đóng góp vào tăng trưởng 3,45% trong Quý I/2010, vượt xa so với mức tăng 0,4% của cùng kỳ năm 2009. Đây là tiền đề quan trọng để Việt Nam có thể hướng đến mục tiêu tăng trưởng GDP 6,5% trong năm 2010. Với kết quả này có thể cho rằng, sản xuất thực đã phục hồi mạnh mẽ so với giai đoạn đáy suy giảm vào Quý I /2009.

Trong những năm gần đây, mức sống của người Việt Nam ngày càng tăng đã làm tăng nhu cầu chăm sóc sức khỏe. Cụ thể, nhu cầu tiêu dùng thuốc trên đầu người tăng từ 6 USD năm 2001 lên 16,45 USD năm 2008 và dự kiến đạt 25 USD vào năm 2015. Tổng nhu cầu tiêu dùng thuốc năm 2008 đạt 1,426 tỷ USD, tăng 25,4% so với mức 1,136 tỷ USD năm 2007. Ngành Dược Việt Nam đạt mức tăng trưởng 2 con số, trung bình 20%-29%/năm trong giai đoạn 2003 – 2009, theo một số dự báo hiện nay thì mức tăng trưởng của ngành Dược trong năm 2010 sẽ đạt trên 10%.

Ngoài ra, một vấn đề đã và đang được mọi người quan tâm là khi dịch cúm H1N1 lan rộng, Việt Nam đã đạt được những thỏa thuận quan trọng với hãng Roche, theo đó 3 công ty dược của Việt Nam được hãng Roche lựa chọn sẽ nhập nguyên liệu từ Roche để sản xuất thuốc thành phẩm – Tamiflu cho mùa dịch.

Trong tương lai, ngành Dược Việt Nam đang tiến đến đạt chuẩn GMP-WHO (tiêu chuẩn sản xuất thuốc tốt) cho các công ty trong ngành, càng củng cố thêm sức mạnh của ngành Dược trong nước. Như vậy, ngành Dược Việt Nam hứa hẹn sẽ có những bước tiến đáng kể, đây sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp trong ngành nói chung và cho Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông nói riêng trong thời gian tới.

2. Rủi ro về pháp luật.

Các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật chuyên ngành có liên quan, đặc biệt là các quy định liên quan đến sản xuất và kinh doanh dược phẩm. Ngoài ra, khi đã trở thành công ty đại chúng và niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, hoạt động của Công ty sẽ phải tuân thủ theo Luật Chứng khoán, các văn bản pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Hiện nay, hệ thống văn bản pháp luật của Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, vì thế các luật và văn bản dưới luật trên có thể sẽ còn được điều chỉnh cho phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế. Những sự thay đổi của hệ thống pháp luật, chính sách trong nước có thể ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Để hạn chế rủi ro này, công ty luôn chú trọng nghiên cứu, nắm bắt các quy định của Nhà nước để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp.

3. Rủi ro đặc thù.

Sự gia nhập ngành của các công ty sản xuất tân dược nội địa làm gia tăng sức ép cạnh tranh trong ngành dược Việt Nam. Đặc biệt, trong những năm tới, theo lộ trình hội nhập, các hãng dược phẩm nước ngoài sẽ vào Việt Nam dễ dàng và thuận lợi hơn. Cạnh tranh về chất lượng, chủng loại và giá cả dược phẩm sẽ trở nên khốc liệt hơn. Điều này đòi hỏi Công ty muốn đứng vững và phát triển trong tương lai phải tập trung tăng tốc đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm.

Mặt khác, vấn đề hàng nhái, hàng giả, hàng nhập lậu ngày càng tinh vi và khó được phát hiện hơn. Công ty cần phải tự bảo vệ sản phẩm của mình bằng cách nâng cao chất lượng, mẫu mã, bao bì và quan tâm hơn đến thương hiệu và đăng ký bản quyền nhãn hiệu hàng

hóa.

4. Rủi ro về tỷ giá.

Nguyên liệu đầu vào và một số mặt hàng dược phẩm đặc biệt của Công ty chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài, vì vậy Công ty sẽ phải thanh toán các hợp đồng nhập khẩu bằng đồng ngoại tệ. Do đó, biến động tỷ giá của đồng ngoại tệ so với đồng Việt Nam sẽ là một rủi ro đối với Công ty, ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu nhập khẩu, từ đó ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh.

Trong thời gian vừa qua, biến động kinh tế đã tác động tới tỷ giá của đồng ngoại tệ, giá USD liên tục biến động mạnh, gây ảnh hưởng đến những doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa, trong đó có các doanh nghiệp kinh doanh và sản xuất dược phẩm. Để hạn chế rủi ro này, bên cạnh chính sách nhập khẩu, dự trữ hàng tồn kho hợp lý, Công ty cũng đã có kế hoạch chủ động cân đối nguồn ngoại tệ phục vụ cho nhập khẩu các nguyên liệu đầu vào và dược phẩm hàng hóa. Ngoài ra, Công ty luôn duy trì quan hệ, uy tín tốt với các tổ chức tín dụng lớn nên nguồn vốn vay bằng ngoại tệ luôn được đảm bảo và sử dụng linh hoạt.

5. Rủi ro tài chính.

Hiện tại Viễn Đông đang duy trì một cơ cấu tài chính an toàn. Tuy nhiên, để tận dụng đòn bẩy tài chính, khi Công ty có kế hoạch đầu tư thì nhu cầu vay vốn dài hạn sẽ cần thiết để đầu tư vào hoạt động sản xuất. Đối với các khoản vay có thời hạn vay dài, sự biến động về lãi suất có thể sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Công ty.

6. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền từ đợt chào bán.

Dưới sự tác động của những biến động kinh tế thế giới và trong nước, thị trường chứng khoán Việt Nam diễn biến khá phức tạp và chưa thực sự ổn định. Điều này tác động đến tâm lý nhà đầu tư cũng như giá cổ phiếu của các doanh nghiệp, khiến cho cổ phiếu giảm bớt tính hấp dẫn. Đây cũng là lý do Công ty có thể không bán hết được số lượng cổ phiếu chào bán.

Thời điểm Công ty dự kiến chào bán (Quý II/2010) cũng là thời điểm nhiều doanh nghiệp cũng tiến hành chào bán chứng khoán. Lượng cung chứng khoán lớn dẫn đến sự cạnh tranh của các cổ phiếu chào bán. Mục tiêu huy động vốn của Công ty sẽ gặp khó khăn.

Trong trường hợp số lượng chào bán chứng khoán không đạt được như mục tiêu đề ra của phương án phát hành và Công ty không thu được số tiền như đã dự kiến sẽ ảnh

hưởng đến việc thực hiện kế hoạch kinh doanh. Bên cạnh đó, đợt chào bán không được bảo lãnh phát hành bởi một tổ chức tài chính trung gian nên có thể rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết là khá cao. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Xin phép Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết. Đồng thời Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh.

Rủi ro của dự án sử dụng tiền từ đợt chào bán: Một phần số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được Công ty sử dụng để thực hiện dự án xây dựng nhà máy Lili of France chuyên sản xuất các sản phẩm dược phẩm. Thời gian thực hiện dự án khá dài, sự tương thích giữa nhu cầu của thị trường và sản phẩm của dự án có thể thay đổi, một số chỉ tiêu về tài chính của dự án có thể không như dự kiến do sự tác động của những biến đổi không lường hết được của tình hình nền kinh tế nói chung và sự phát triển của ngành dược nói riêng.

7. Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Việc phát hành thêm cổ phần sẽ gây ra rủi ro pha loãng cổ phiếu. Ngoài ra, chỉ số thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) cũng sẽ giảm do tổng số lượng cổ phần lưu hành tăng lên so với hiện tại và việc đưa thêm vốn vào hoạt động sản xuất chưa thể tạo ra ngay doanh thu, lợi nhuận tương ứng, vì vậy tỷ suất lợi nhuận sau khi phát hành cổ phiếu nhiều khả năng sẽ giảm so với trước khi phát hành. Nhà đầu tư cần lưu ý đến rủi ro này. Cụ thể:

$$\text{EPS trước khi phát hành} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế 2009}}{\text{Số cổ phiếu đang lưu hành}} = \frac{108.747.967.606}{11.910.000} = 9.131 \text{ đ/cp}$$

$$\text{EPS sau khi phát hành} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế 2009}}{\text{Số cổ phiếu sau đợt phát hành}} = \frac{108.747.967.606}{19.000.000} = 5.724 \text{ đ/cp}$$

Tuy vậy, việc huy động vốn bằng cách phát hành thêm cổ phiếu là cần thiết để Công ty có nguồn vốn đáp ứng cho nhu cầu đầu tư phát triển theo định hướng chiến lược, nâng cao năng lực tài chính của Công ty.

Trong đợt phát hành này, Công ty chào bán ra công chúng theo phương thức phân phối cho các cổ đông hiện hữu với giá là 20.000 đồng/cp, đồng thời phát hành theo chương trình lựa chọn người lao động trong công ty cũng với giá 20.000 đồng/cp. Số cổ phiếu lưu hành trên thị trường của Công ty sau khi thực hiện đợt phát hành này là 160% so với

số cổ phiếu hiện đang lưu hành. Giá cổ phiếu sau khi thực hiện chào bán sẽ có thể bị ảnh hưởng.

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

$$\text{Giá cổ phiếu sau khi pha loãng} = \frac{\text{(Số lượng cổ phần trước đợt phát hành x giá cổ phiếu trước khi pha loãng) + (Số lượng cổ phần chào bán x giá phát hành)}}{\text{Tổng số cổ phần sau khi phát hành cho CĐHH}}$$

Ví dụ: Theo số liệu giao dịch, giá đóng cửa của cổ phiếu DVD vào trước ngày thực hiện quyền của đợt phát hành thứ nhất là là 130.000 đồng/cổ phiếu. Giả sử phát hành với giá 20.000 đồng / cổ phần thì giá cổ phiếu sau khi pha loãng là:

$$\text{Giá cổ phiếu sau khi pha loãng} = \frac{(11.910.000 \times 130.000)+(6.550.500 \times 20.000)}{18.460.500} = 90.968 \text{ đồng/cổ phần}$$

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

8. Rủi ro khác.

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

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

1. Tổ chức phát hành.

Ông **Lê Văn Dũng**	Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc
Bà **Cao Hồng Vân**	Kế toán trưởng
Bà **Nguyễn Thị Chinh**	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.

Ông **Lê Bá Hoàng Quang** Giám đốc Chi nhánh Hà Nội – Công ty cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Chi nhánh Hà Nội – Công ty cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn số 04/SBSC/TV/PH ngày 02/04/2010 với Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM.

Công ty	:	Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
Tổ chức phát hành	:	Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
Viễn Đông	:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
DVD	:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	:	Hội đồng quản trị
BKS	:	Ban Kiểm soát
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
GMP	:	Thực hành sản xuất thuốc tốt
TCKT	:	Tài chính kế toán
ĐT & PT	:	Đầu tư và phát triển
KHSX	:	Kế hoạch sản xuất
TGĐ	:	Tổng Giám đốc
ETC	:	Dược phẩm đặc trị có kê toa
OTC	:	Dược phẩm thông dụng không kê toa
DP	:	Dược phẩm
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
BCTC	:	Báo cáo tài chính
BCKT	:	Báo cáo kiểm toán
DT	:	Doanh Thu
LNST	:	Lợi nhuận sau thuế
GCN ĐKKD	:	Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh
UBCKNN	:	Ủy ban chứng khoán Nhà nước

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.

Năm 2004:

Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông tiền thân là Công ty Cổ phần Dược phẩm Đại Hà Thành được thành lập ngày 23/6/2004 với ngành nghề kinh doanh chính là mua bán dược phẩm, mỹ phẩm. Công ty có trụ sở chính tại: Số 1410 Đường Hoàng Văn Thụ - Phường 4 - Quận Tân Bình – TP. Hồ Chí Minh.

Năm 2005:

Công ty Cổ phần Dược phẩm Đại Hà Thành đổi tên thành Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông. Công ty có trụ sở chính tại: 18 - hẻm 108 Đường Cộng Hoà - Phường 4 - Quận Tân Bình – TP. Hồ Chí Minh.

Năm 2007:

- Ngày 01/01/2007 Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông tiến hành mua lại toàn bộ hàng hoá, tài sản và nhận chuyển giao toàn bộ nhân sự, kênh phân phối, hệ thống khách hàng... của hai công ty là Công ty Cổ phần Quốc tế Viễn Đông Hà Nội và Công ty Quốc tế Viễn Đông TP.
- Ngày 04/08/2007 Hội đồng quản trị quyết định chuyển Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông thành Công ty mẹ:
    - Mua 100% cổ phần của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông Đà Nẵng và chuyển Công ty này thành Công ty TNHH một thành viên trực thuộc.
    - Mua 100% cổ phần của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông Hà Nội và chuyển Công ty này thành Công ty TNHH một thành viên trực thuộc.
    - Tham gia góp vốn đầu tư xây dựng nhà máy liên doanh Lili of France tại Khu Công nghiệp Tiên sơn Bắc Ninh với tổng trị giá đầu tư của liên doanh là 24 triệu USD cùng với đối tác Yvery France và các đối tác cá nhân khác;

Năm 2008:

- Công ty đã thành lập 22 chi nhánh với văn phòng, kho hàng GSP với đội ngũ quản lý, kế toán, nhân viên phân phối chuyên nghiệp đưa DVD thành công ty dược có mạng lưới phân phối dược phẩm lớn nhất Việt Nam;

Năm 2009:

Sau hơn 12 năm phát triển, DVD đã trở thành công ty phân phối dược phẩm hàng đầu Việt Nam.

- Công ty đã tạo lập được đội ngũ hơn 400 cán bộ nhân viên giàu kinh nghiệm; có tâm huyết, kỹ năng tốt và gắn bó với Công ty.
- Công ty đã có 9 mặt hàng nằm trong nhóm các sản phẩm bán chạy nhất là Vidorigyl; Vidorovacyn; Zonalid; Vidocenol; Antibox; Vidocenol; Vidozyme; Zydocete; Pluz sủi; Vova dưỡng não viên sủi;
- Đến tháng 6 năm 2009, công ty đã mua hơn 50 li xăng nhượng quyền; hơn 250 nhãn hiệu. Đặc biệt, công ty đã xây dựng thành công thương hiệu Lili of France với hàng chục sản phẩm bán chạy trên thị trường và được nhận biết tại hơn 18.000 nhà thuốc, phòng khám, bệnh viện.

Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông chính thức niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh vào ngày 22/12/2009 với mã chứng khoán là DVD

1.2. Giới thiệu về Công ty.

• Tên Công ty	:	CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG
• Tên tiếng Anh	:	VIEN DONG PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY
• Tên viết tắt	:	VIEN DONG PHARMA JSC
• Logo	:	Group VIEN DONG
• Vốn điều lệ	:	119.100.000.000 đồng (Một trăm mười chín tỷ, một trăm triệu đồng)
• Địa chỉ	:	411 Huỳnh Văn Bánh, Phường 11, Quận Phú Nhuận, Thành phố HCM

- Điện thoại : (84-8) 39910866
- Fax : (84-8) 39910867
- Email : duocviendong@viendonggroup.com.vn
- Website : http://www.viendonggroup.com.vn
- Giấy CNĐKKD số 4103002430 do Sở Kế hoạch & Đầu tư TP HCM cấp lần đầu ngày 23/06/2004, cấp thay đổi lần thứ 13 ngày 12/12/2009 với số đăng ký 0303366109

Trụ sở chính của Viễn Đông :

- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:

- Mua bán dược phẩm, mỹ phẩm;
- Mua bán thực phẩm;
- Mua bán bao bì các loại;
- Mua bán trang thiết bị, dụng cụ, vật tư y tế;
- Mua bán hoá chất (trừ hoá chất Nhà nước cấm).

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty.

Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH đã được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty và các văn bản pháp luật khác có liên quan. Hiện nay Công ty có các công ty con và chi nhánh tại các địa điểm sau:

- **Trụ sở chính Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông:**

  Địa chỉ: Số 411 Đường Huỳnh Văn Bánh, Phường 11, Quận Phú Nhuận, TP.Hồ Chí Minh

  Điện thoại: (84-8) 39910866 Fax: (84-8) 39910867

- **Công ty TNHH MTV Dược phẩm Viễn Đông Hà Nội:**

  Địa chỉ: Số 07 Đường Lê Văn Hưu, Quận Hai Bà Trưng - Hà Nội

  Điện thoại: 04.39765020 Fax: 04.39765022

- **Công ty TNHH MTV Dược phẩm Viễn Đông Đà Nẵng:**

  Địa chỉ: Số 178 Đường 3/2, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng

  Điện thoại: 0511.3540778 Fax: 0511.3540777

- **Công ty Cp Liên doanh Lili of France:**

  Địa chỉ: KCN Tiên Sơn, Tiên Du, Bắc Ninh

  Điện thoại: 04.39765020 Fax: 04.39765022

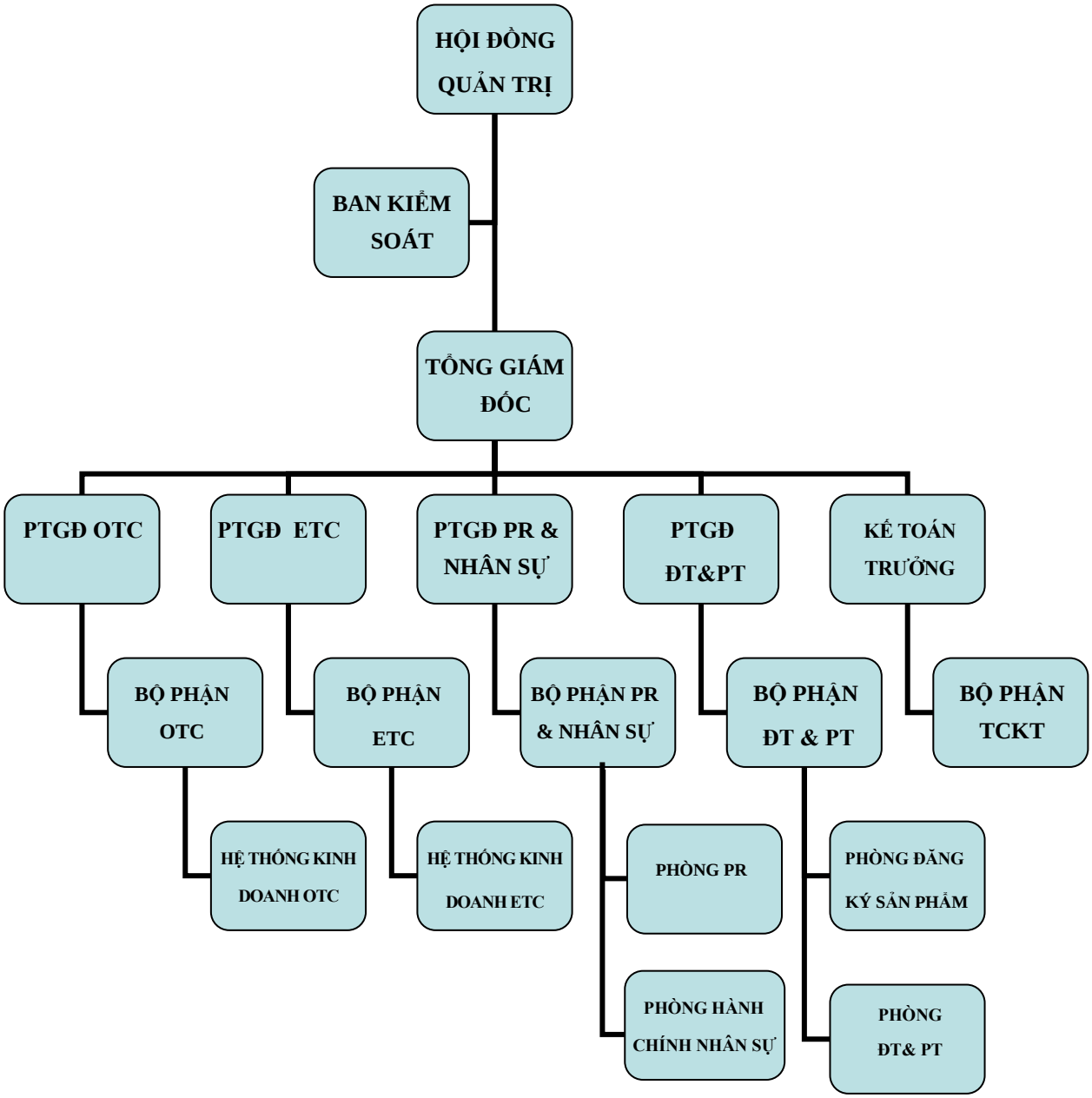
- **Hệ thống Chi nhánh của Công ty:**

STT	Đơn vị	Địa chỉ
1	Trung tâm Hà Nội	Số 7 Lê Văn Hưu, Q. Hai Bà Trưng, Tp. Hà Nội
2	Chi nhánh Hải Phòng	Số 158 Lô No06 Khu 97 Bạch Đằng Hạ Lý Hồng Bàng-HP
3	Chi nhánh Thái Bình	Số 97 Đặng Nghiễm Tổ 19 P.Bồ Xuyên Thái Bình
4	Chi nhánh Nghệ An	Số 23 Nguyễn Trung Ngạn-P.Trường Thi-TPVinh
5	Chi nhánh Hải Dương	Số 612 Lê Thanh Nghị - TP Hải Dương - Hải Dương
6	Chi nhánh Phú Thọ	104 Hòa Phong 28K Khu 14 Gia Cẩm Việt Trì Phú Thọ

STT	Đơn vị	Địa chỉ
7	Chi nhánh Bắc Giang	664 Lê Lợi -P. Hoàng Văn Thụ - TP Bắc Giang
8	Chi nhánh Thái Nguyên	643 Đường Cách Mạng T8 Tổ 32 Gia Sàng Thái Nguyên
9	Chi nhánh Thanh Hóa	61 Hàng Than - P.Lam Sơn - TP. Thanh Hoá
10	Chi nhánh Nam Định	Số 33 Nguyễn Trãi P. Phan Đình Phùng TP Nam Định
11	Chi nhánh Huế	Lô B5 Khu Nam Vĩ Dạ, phường Vĩ Dạ, TP Huế
12	Chi nhánh Đà Nẵng	178 Đường 3/2, Quận Hải Châu, TP Đà Nẳng
13	Trung tâm TPHCM	411 Huỳnh Văn Bánh, Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh
14	Chi nhánh An Giang	54 Thoại Ngọc Hầu, Mỹ Long, TP Long Xuyên, An Giang
15	Chi nhánh Tiền Giang	234 Ấp Bắc, Phường 5, TP Mỹ Tho, Tiền Giang
16	Chi nhánh Cần Thơ	116 Đường 3/2, P.Hưng Lợi, Q.Ninh Kiều, Cần Thơ
17	Chi nhánh Khánh Hòa	198 Lê Hồng Phong, P.Phước Hải, TP Nha Trang
18	Chi nhánh Đắc Lắc	Tổ Dân Phố 5, P.Tân Lợi, TP Buôn Mê Thuột, Đaklak
19	Chi nhánh Vĩnh Long	33/11A Phạm Thái Bường, P4, TP. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long
20	Chi nhánh Kiên Giang	17 Mậu Thân, KP Lý Thường Kiệt, P.Vĩnh Thạnh, Rạch Gía, Kiên Giang

Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty cổ phần, tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành. Cơ cấu tổ chức của Công ty được xây dựng nhằm phù hợp với lĩnh vực hoạt động của Công ty.

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY



3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.

<u>Đại hội đồng cổ đông:</u>

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt các cổ đông sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo. Đại hội đồng cổ đông sẽ bầu ra Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát của Công ty.

<u>Hội đồng quản trị:</u>

Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và Điều lệ Công ty, các quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định. Hiện tại HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông có 07 thành viên, nhiệm kỳ là 5 năm.

Ban kiểm soát:

Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Hiện tại, Ban kiểm soát của Công ty gồm 05 thành viên, nhiệm kỳ là 5 năm.

Ban Tổng Giám đốc:

Ban Tổng Giám đốc của Công ty gồm có 01 Tổng Giám đốc và 04 Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Phó Tổng Giám đốc là người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng Giám đốc uỷ quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty.

Các bộ phận chức năng:

Bộ phận ETC: Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về các chiến lược kinh doanh ETC đồng thời chỉ đạo trực tiếp các bộ phận liên quan, các chi nhánh để hoàn thành tốt nhất kế hoạch và mục tiêu đã đặt ra đối với hoạt động kinh doanh ETC.

Bộ phận OTC: Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về các chiến lược kinh doanh OTC đồng thời chỉ đạo trực tiếp các bộ phận liên quan, các chi nhánh để hoàn thành tốt nhất kế hoạch và mục tiêu đã đặt ra đối với hoạt động kinh doanh OTC.

Bộ phận PR và nhân sự: Bộ phận PR và nhân sự bao gồm 02 phòng chức năng: Phòng PR và Phòng Hành chính nhân sự. Phòng PR có nhiệm vụ tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc các chiến lược và triển khai các phương án PR, quảng cáo, tiếp thị, xúc tiến thương mại. Phòng Hành chính nhân sự có nhiệm vụ tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc và tiến hành triển khai các vấn đề liên quan đến nhân sự, lao động của Công ty; quản lý và lưu

trữ toàn bộ các tài liệu, công văn, giấy tờ, hồ sơ pháp lý của Công ty đồng thời thực hiện các chương trình phúc lợi, các chính sách liên quan đến người lao động. Theo dõi việc thực hiện các chính sách bảo hiểm xã hội - y tế cho CBCNV của Công ty, lập bảng lương hàng tháng và thực hiện các chính sách nhân sự, lao động khác; Xây dựng kế hoạch, đề xuất các chương trình vui chơi giải trí tập thể cho CBCNV trong Công ty, đảm bảo sử dụng quỹ phúc lợi hợp lý và có hiệu quả nhất; Tìm kiếm, tuyển dụng các ứng cử viên có năng lực vào các vị trí theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc; Tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc về các chính sách, chủ trương mới trong lĩnh vực lao động; Xây dựng, đề xuất các chương trình đào tạo, nâng cao trình độ và kỹ năng chuyên môn cho các phòng ban.

Bộ phận Đầu tư phát triển: Bộ phận Đầu tư phát triển bao gồm 02 Phòng: Phòng Đăng ký sản phẩm chịu trách nhiệm về các hoạt động liên quan đến thương hiệu, bản quyền sản phẩm của Công ty. Phòng Đầu tư Phát triển Tham mưu giúp Ban Tổng Giám đốc Công ty trong việc tổ chức triển khai thực hiện các hoạt động đầu tư phát triển theo kế hoạch và mục tiêu đề ra.

Bộ phận Tài chính Kế toán: Tiếp nhận các văn bản chính sách của Nhà nước trong công tác kế toán-tài chính; Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch tài chính của Công ty đúng với Pháp lệnh Kế toán thống kê của Nhà nước và Nghị quyết của HĐQT; thực hiện quản lý tài sản, vốn và các hoạt động kế toán-tài chính; giám sát, phối hợp hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động xuất nhập khẩu, giao dịch ngân hàng, tổng hợp, lập các báo cáo tài chính kinh doanh, quản lý quỹ thu - chi toàn Công ty.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ.

- **Danh sách cổ đông sở hữu từ 5% cổ phần Công ty tại thời điểm 31/03/2010.**

STT	Tên cổ đông	Số CMND/ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị *(đồng)*	Tỷ lệ *(%)*
1	BI PRIVATE EQUITY NEW MARKETS II K/S	CA3256	ATTN: GENERAL MANAGER UNIT 4B, 4F, OPERA VIEW BUILDING 161 DONG KHOI STREET, DISTRICT 1 HCMC, VIET NAM	3.600.000	36.000.000.000	30,22%
2	Lê Văn Dũng	171573061	Số 32 Ngõ 221 Nguyễn Khuyến, Q. Ba Đình, Hà Nội	3.000.000	30.000.000.000	25,19%
3	Công ty trách nhiệm hữu hạn và thương mại Hoàn Thiện	0102007669	Số 9-phố tô vĩnh diện-Phường Khương Trung-Quận Thanh Xuân-Tp Hà Nội	1.568.060	15.680.600.000	13,16%
4	Ngân hàng TMCP An Bình	059066	170 Hai Bà Trưng, Quận I, TP HCM	950.000	9.500.000.000	7,97%
	Tổng cộng			8.172.610	8.172.610.000.000	**76,54%**

(Nguồn: DVD)

- **Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm 31/03/2010.**

STT	Tên cổ đông		Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị *(đồng)*	Tỷ lệ *(%)*
1	Lê Văn Dũng	171573061	Số 32 Ngõ 221 Nguyễn Khuyến, Q. Ba Đình, Hà Nội	3.000.000	30.000.000.000	25,19%
2	Nguyễn Thị Thanh Huế	173043430	Thôn Thắng Hải, xã Tĩnh Hải, huyện Tĩnh Gia, Thanh Hoá	10.000	100.000.000	0,084%
Tổng cộng				**3.010.000**	**30.100.000.000**	**25,27%**

(Nguồn: DVD)

Công ty được thành lập từ năm 2004 nên đến nay không còn các hạn chế đối với cổ đông sáng lập.

- **Cơ cấu cổ đông Công ty tại thời điểm 31/03/2010.**

STT	Chỉ tiêu	Số cổ phần	Giá trị *(đồng)*	Tỷ lệ *(%)*
I	**Cổ đông trong nước**	**8.122.602**	**81.226.020.000**	**68,2%**
1	Cổ đông tổ chức:	3.207.724	32.077.240.000	26,93%
2	Cổ đông cá nhân:	4.914.878	49.148.780.000	41,27%
II	**Cổ đông nước ngoài**	**3.787.398**	**37.873.980.000**	**31,8%**
1	Cổ đông tổ chức:	3.755.118	37.551.180.000	31,5%
2	Cổ đông cá nhân:	32.280	32.280.000	0,3%
	Cộng	**11.910.000**	**119.100.000.000**	**100,00%**

(Nguồn: DVD)

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký phát hành, những công ty mà tổ chức đăng ký phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký phát hành.

- **Công ty mẹ:** không có.
- **Danh sách công ty con của tổ chức phát hành:**

Tên công ty	GCN ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị theo mệnh giá (VNĐ)	Tỷ lệ nắm giữ (%)
Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Viễn Đông, Hà Nội	0103004626 Do Sở KHĐT Hà Nội cấp	Số 7 Lê Văn Hưu, Hai Bà Trưng, Hà Nội	2.500.000	25.000.000.000	100
Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Viễn Đông, Đà Nẵng	3203001328 Do Sở KHĐT Đà Nẵng cấp	178 Đường 3/2, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng	500.000	5.000.000.000	100
Công ty CP Liên doanh Lili of France	212032.000077 Do BQL KCN tỉnh Bắc Ninh cấp	KCN Tiên Sơn, Tiên Du, Bắc Ninh	11.640.000	116.400.000.000	97
Tổng cộng			**14.640.000**	**146.400.000.000**	

(Nguồn: DVD)

6. Hoạt động kinh doanh.

6.1. Cơ cấu sản phẩm của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.

Hiện nay, sản phẩm chủ yếu của Công ty ra thị trường là các mặt hàng dược phẩm và thiết bị y tế bao gồm 3 loại:

- Dược phẩm và thực phẩm chức năng.
- Hóa chất, bao bì y tế.
- Thiết bị y tế.

a) Dược phẩm và thực phẩm chức năng.

Dược phẩm và thực phẩm chức năng là nhóm sản phẩm chủ lực sống còn, chiếm tới trên 95% doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Công ty hiện kinh doanh trên 100 mặt hàng thuộc nhóm sản phẩm này, trong đó có những sản phẩm rất đã khẳng định vị thế trên thị trường, được khách hàng quan tâm như: Vidorigyl, Vidocenol, Vova dưỡng não, Zonalid, Antibox, Andios, Zydocete, Pluz sủi, Vidozyme, Vidorovacyn…

Dược phẩm và thực phẩm chức năng của Công ty có hai nguồn gốc: ngoại nhập và nội địa. Tất cả những sản phẩm củaViễn Đông dù là nhập khẩu hay sản xuất nội địa thì đều được đăng ký bảo hộ độc quyền của Viễn Đông cung cấp trên thị trường. Công ty tiến hành đàm phán và mua bản quyền sản phẩm, sau đó thuê các đơn vị sản xuất trong nước hoặc nước ngoài gia công theo quy trình sản xuất, quy trình kiểm tra chất lượng đúng như bản quyền đã mua. Hiện tại, Công ty thường đặt hàng gia công sản phẩm tại 03 đơn vị ở nước ngoài và 06 nhà máy trong nước.

b) Hóa chất, bao bì y tế.

Đây là nhóm hàng hóa phụ của Công ty. Nhóm hàng hóa này bao gồm những sản phẩm như: Bao bì dùng trong y tế, Hóa chất thực phẩm, Hóa chất dược phẩm, Hương liệu dùng cho dược phẩm… Đây là nhóm sản phẩm hoàn toàn được nhập khẩu 100% từ nước ngoài và tiến hành phân phối trong nước.

c) Thiết bị y tế.

Nhóm hàng hóa này cũng là những thiết bị y tế được nhập khẩu hoàn toàn từ nước ngoài phục vụ cho kinh doanh. Nhóm hàng hóa này bao gồm những sản phẩm như: Máy chạy thận nhân tạo, các thiết bị tiêu hao, các thiết bị tiểu phẫu...

MỘT SỐ HÌNH ẢNH SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY

THUỐC KHÁNG SINH

VIDORIGYL

Dạng bào chế: Viên nén bao phim

Quy cách đóng gói: 2 vỉ x 10 viên nén bao phim

Thành phần

Acetyl spiramycin ..... 100 mg

Metronidazol ..... 125 mg

Tá dược: Amidon, Bột talc, Magnesi stearat, Phẩm màu Erythrocin, Titan dioxyd, Eudragit E100

Chỉ định

Nhiễm trùng răng miệng cấp tính, mãn tính hoặc tái phát như:

Áp xe răng, viêm tấy, viêm mô tế bào quanh xương hàm, viêm quanh thân răng.

Viêm lợi, viêm miệng.

Viêm nha chu.

Viêm tuyến mang tai, viêm dưới hàm.

Phòng ngừa nhiễm khuẩn răng miệng sau phẫu thuật.

VIDOROVACYN

Dạng bào chế: Viên nén bao phim

Quy cách đóng gói: Hộp 2 vỉ x 10 viên

Thành phần

Acetyl spiramycin..... 200 mg

Tá dược vừa đủ .....1 viên

Tá dược gồm: Lactose monohydrate, Hydroxypropylmethyl cellulose 2910, Titan dioxyd, Polyethylene glycol 6000, Bột talc, Yellow số 4, Yellow số 5.

Chỉ định

Vidorovacyn được chỉ định trong điều trị nhiễm trùng do một hoặc nhiều loại vi khuẩn nhạy cảm gồm:

Viêm nhiễm đường hô hấp và tai mũi họng

Nhiễm khuẩn da liễu

Viêm nhiễm đường tiêu hóa: Nhiễm khuẩn răng miệng: .

Dự phòng viêm thấp khớp cấp tái phát ở người dị ứng với penicilin.

Viêm niệu đạo, đường tiết niệu, bệnh lậu, giang mai.

ROVOCIN

Dạng bào chế: Viên nén bao phim.

Đóng gói:

Rovoncin 3 M.I.U: Hộp 2 vỉ x 5 viên nén bao phim.

Rovoncin 1.5 M.I.U: Hộp 3 vỉ x 8 viên nén bao phim.

Thành phần

Mỗi viên bao phim chứa 1.5 M.I.U spiramycin (viên 1.5 M.I.U) hoặc 3 M.I.U spiramycin (viên 3 M.I.U)

Tá dược: Tinh bột, Lactose, Cellulose, vi tinh thể, Silicagel, Hydroxypropylcellulose, Hydroxy propyl methyl cellulose, Polyethyleneglycol 600, Titan oxit, Natri cacboxy cellulose, Magnesium stearate, Bột talc.

Chỉ định

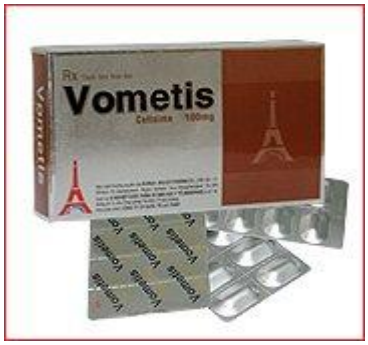
Điều trị các nhiễm trùng gây ra bởi các vi khuẩn nhạy cảm:

Điều trị nhiễm trùng: Tai mũi họng (viêm họng, viêm xoang), phế quản phổi (viêm phế quản cấp hoặc mãn, viêm phổi), miệng, da (nhiễm trùng da lành tính, viêm miệng)...

Dự phòng viêm màng não do màng não cầu.

Dự phòng tái phát thấp khớp cấp.

Bệnh Toxoplasma ở phụ nữ có thai.



VOMETIS

Dạng bào chế: Viên nang

Đóng gói: Hộp 3 vỉ x 10 viên

Thành phần
Mỗi viên nang chứa:
Cefixime trihydrate USP tương đương Cefixime 100mg

Chỉ định
VOMETIS được chỉ định trong các trường hợp:
- Nhiễm khuẩn hô hấp
- Nhiễm trùng tai -mũi –họng
- Nhiễm trùng đường sinh dục.
- Nhiễm trùng da, mô mềm
- Viêm thận, viêm bàng quang, viêm túi mật, viêm đường mật.
- Phòng và điều trị nhiễm trùng hậu phẫu.

THUỐC BỔ GAN

VIDOCENOL

Dạng bào chế: Viên nang mềm

Đóng gói: Hộp 12 vỉ x 5 viên

Thành phần
Mỗi viên nang mềm chứa:
Cardius marianus ..... 200 mg
Thiamine hydrochloride .....8 mg
Riboflavin .....8 mg
Pyridoxine hydrochloride ....8 mg
Nicotinamide ....24 mg
Calcium Pantothenate .....16 mg
0,1% Cyanocobalamine ..2,4 mg
Tá dược: Dầu đậu nành, Dầu cọ, Sáp ong trắng, Gelatin, Glycerin, D-Sorbitol, Methyl parahydroxy benzoate, Ethyl vanillin, Titanium oxide

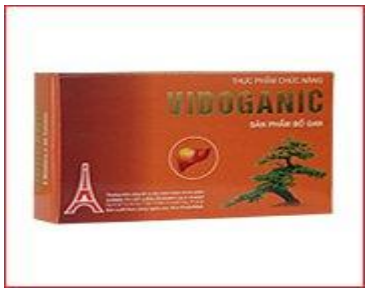
Chỉ định
Vidocenol được dùng để hỗ trợ bảo vệ gan và bổ sung các VITAMIN nhóm B trong các trường hợp sau:

Rối loạn tiêu hóa, kém ăn, suy nhược cơ thể.

Rối loạn chức năng gan: viêm gan, viêm gan virut, gan nhiễm mỡ, xơ gan.

Bảo vệ tế bào gan trong các trường hợp: sử dụng hóa chất, thuốc kháng sinh, thuốc lao...

Tăng cường chức năng giải độc cho gan hỗ trợ điều trị trong các trường hợp trứng cá, mụn nhọn, dị ứng mãn tính.



VIDOGANIC

Dạng bào chế: Viên nén bao phim

Đóng gói: Hộp 2 vỉ x 20 viên

Thành phần
Mỗi viên nén bao phim chứa:
Cao Cardus marianus 70mg
Tá dược vừa đủ .....1 viên

Chỉ định
Tăng cường chức năng gan.

Hỗ trợ điều trị dị ứng, hỗ trợ điều trị các trường hợp mụn nhọt, mẩn ngứa, nổi mề đay.

Hỗ trợ điều trị viêm gan, vàng da.

THUỐC TUẦN HOÀN NÃO

VOVA DƯỠNG NÃO

Dạng bào chế: Viên sủi bọt

Đóng gói: Tuýp 20 viên

Thành phần

Mỗi viên sủi chứa:
Ginkgo biloba.....60.0 mg
Ginseng.....40.0 mg
Glutamic Acid.....100.0 mg
Cafeine.....30.0 mg
VITAMIN C.....60.0 mg
VITAMIN B1.....1.4 mg
VITAMIN B2.....1.6 mg
VITAMIN B6.....2.0 mg
Tá dược vừa đủ .....1 viên

Chỉ định

Vova dưỡng não có tác dụng hỗ trợ giúp cải thiện nhanh chóng các rối loạn tuần hoàn não nhờ sự kết hợp của bốn hoạt chất hàng đầu về tăng sức đề kháng và tuần não như "Ginkgo biloba, Glutamic acíd, cafeine và Nhân sâm"được bào chế dưới dạng viên sủi nên phát huy tác dụng tốt hơn.

Vova dưỡng não hỗ trợ giúp tăng cường chức năng hệ thần kinh trung ương tăng hoạt hóa vỏ não, làm tăng trí nhớ và khôi phục trí nhớ, giảm các biểu hiện của suy tuần hoàn não như: Đau đầu, chóng mặt, rối loạn tiền đình, giảm trí nhớ và độ minh mẫn….

HOẠT HUYẾT DƯỠNG NÃO VIDO

Dạng bào chế: Viên nén bao phim

Đóng gói: Hộp 1 vỉ x 20 viên

Thành phần

Ginkgo biloba leaf extract .....40 mg

Tá dược vừa đủ .....1 viên

Tá dược gồm: Microcrystalline cellulose, lactose, sodium starch glyconate, aerosil, magnesi stearat, HPMC, polyethylen glycol, titandioxyd, blue # 1, yellow # 203.

Chỉ định

Hoạt huyết dưỡng não VIDO được chỉ định trong các trường hợp sau:

Rối loạn tuần hoàn não, hội chứng tiền đình, suy giảm trí nhớ, suy nhược thần kinh, phục hồi chức năng sau tai biến mạch máu não.

Trí óc căng thẳng dẫn đến đau đầu, hoa mắt, chóng mặt, mệt mỏi.

Ngoài ra, hoạt huyết dưỡng não VIDO được dùng để điều trị các bệnh lý về mắt, mạch máu và thần kinh ngoại biên do tiểu đường, điều trị các triệu chứng ù tai, giảm thính lực.

SIRCALOR

Dạng bào chế: Viên nang mềm

Đóng gói: Hộp 90 viên

Thành phần

Mỗi viên nang chứa:
Cao khô lá Ginkgo biloba 5mg
Cao khô Cratagi 50mg
Cao khô Melissa folium ...10mg
Tinh dầu tỏi (garlic oil) ...150mg

Hình thức: Viên nang mềm hình ovan màu xanh lá cây chứa chất màu nâu hoặc vàng nâu.

Chỉ định

Điều trị các triệu chứng do rối loạn tuần hoàn máu: giảm trí nhớ, buồn rầu, kém tập trung, chóng mặt, mệt mỏi mạn tính.

THUỐC TIÊU HÓA

TRÀNG VIDO

Dạng bào chế: Gói thuốc bột

Khối lượng tịnh: Hộp 6 gói (6 - 8 g/gói)

Thành phần

Mỗi gói bột chứa

Daphniphyllum calycium Benth (Ngưu nhĩ phong)... 2,0 gam

Polygonum hydropiper L (La liễu)..... 1,0 gam

Tá dược (Inulin 0,5 g,) .... vừa đủ..... 7,0 gam

Chỉ định

Ngưu nhĩ phong (Daphniphyllum calycium Benth): dùng uống chữa viêm đại tràng mạn, táo bón, viêm họng, viêm ruột và lá để cầm máu vết thương.

***La liễu (Polygonum hydropiper* L.):** làm thuốc cầm máu, chữa ngộ độc thức ăn.

Hỗ trợ điều trị viêm đại tràng mãn tính.

Hỗ trợ điều trị táo bón.

Hỗ trợ điều trị nhiễm độc thức ăn , tức bụng, bụng chướng, buồn nôn, nôn, tiêu chảy....

MILANMAC

Viên nang MILANMAC

LANSOPRAZOLE 30 mg

Thành phần

Mỗi viên nang có chứa.

Hoạt chất lansoprazole USP 30mg (dạng hạt bao tan trong ruột).

Tá dược: Manitol, lactose, tinh bột, hydroxy propyl methyl cellulose, Eudragid L 100 55, titan dioxid, collodal dioxid, polysorbat – 80

Chỉ định

Lansoprazole được chỉ định trong các trường hợp điều trị ngắn khi cần giảm sự tiết acid dạ dày như: loét tá tràng, loét dạ dày, viêm thực quản hồi lưu kể cả các bệnh nhân với thực quản Barrett và các bệnh nhân ít đáp ứng với liệu pháp dùng thuốc kháng thụ thể H_2 histamin

NOTIZOLE

Dạng bào chế: Viên nang

Đóng gói: Hộp 3 vỉ x 10 viên

Thành phần

Pellet Omeprazole bao tan trong ruột .....230 mg

(Tương đương với Omeprazole 20 mg)

Chỉ định

Loét dạ dày - tá tràng

Hội chứng trào ngược dạ dày thực quản

Hội chứng Zollinger - Ellison

THUỐC BỔ DƯỠNG

Dạng bào chế: Viên sủi

Khối lượng tịnh: Tuýp 20 viên sủi bọt (3 gam/viên)

Thành phần

Vitamin C.....100 mg
Đường, Acid Citric, Acid Flolic, Natribicarbonate, Hương liệu vừa đủ.

Chỉ định

Hương vị cam - viên sủi bọt cung cấp Vitamin C. Đặc biệt nên dùng trong các trường hợp tăng nhu cầu Vitamin C như cơ thể mỏi mệt, biếng ăn, giai đoạn phục hồi sức khoẻ, người theo chế độ ăn kiêng, ăn uống không đầy đủ, có thai, cho con bú, nghiện thuốc lá, nhiễm trùng, cảm lạnh, đau nướu răng.

PLUZ VOVA VITAMINC

THUỐC BỔ MẮT

MANBO

Dạng bào chế: Viên nang cứng

Khối lượng tịnh: Hộp 60 viên: 6 vỉ x 10 viên (280mg/viên).

Thành phần

Mỗi viên nang chứa:
Cao Việt quất (Anthocyanosidic extract of Vaccinium myrtillus)..... 20,0 mg
Vitamin E (Tocopherol acetat)..... 50,0 mg
Vitamin B_2 (Riboflavin sodium phosphate)..... 2,0 mg
Vitamin A (Retinol palmitate)..... 2.500 I.U

Chỉ định

- Cao Việt quất là các anthocyanosis được chiết xuất từ cây Việt Quất (*Vaccinium myrrtillus)***.**

Hoạt chất này có tác dụng tăng cường tuần hoàn võng mạc, tăng khả năng nhận cảm sáng tối, ức chế quá trình thoái hoá võng mạc.
- Sự kết hợp Cao Việt quất với các vitamin A, E, B_2 làm tăng khả năng nhận ảnh và tăng cường tuần hoàn dinh dưỡng võng mạc, chống viêm, khô, loét giác mạc, ngăn ngừa đục thủy tinh thể, cận thị tiến triển và quá trình lão hóa ở mắt.
Hỗ trợ trong điều trị cận thị.
Hỗ trợ ngăn ngừa quá trình lão hóa ở người cận thị, cao tuổi, rối loạn thị giác, giảm thị lực.
Hỗ trợ ngăn ngừa biến chứng về mắt cho bệnh nhân tiểu đường.

VIDOCOM

Dạng bào chế: Viên nang cứng.

Quy cách đóng gói: Hộp 6 vỉ x 10 viên nang

Thành phần

Viên nang cứng chứa:
Natri chondroitin sulfate..... 100 mg
Choline hydrogen tartrate.....25 mg
Retinol palmitate..... 2500 UI
Riboflavin.....5 mg
Thiamin hydrochloride.....20 mg
Tá dược vừa đủ 1viên nang cứng (Bột talc, tinh bột, magnesi stearat)

Chỉ định

Các tình trạng nhức mỏi, đau nhức mắt, chảy nước mắt.

Bổ dưỡng mắt, điều trị hỗ trợ trong các trường hợp giảm thị lực (nhìn mờ, nhìn kém).

Các bệnh lý về mắt: liệt điều tiết, yếu vận nhãn, các tổn thương viêm nhiễm về mắt (viêm loét giác mạc).

Sau phẫu thuật mắt.

Chứng quáng gà, khô mắt.

THUỐC KHÁNG VIÊM

ZONALID

Dạng bào chế: Viên nén nimesulide và chlorzoxazone

Qui cách đóng gói: Hộp 3 vỉ x 10 viên

Thành phần

Mỗi viên nén bao phim có chứa:

Nimesulide BP..... 100 mg

Chlorzoxazone USP..... 250mg

Tá dược: Tinh bột, lactose, bột cellulose vi tinh thể, aerosil, methyl paraben, propyl paraben, dioctyl natri sulpho succinat, povidon.

Chỉ định

Tai mũi họng: Viêm mũi, viêm amiđan, viêm tai

Hô hấp: Viêm phế quản cấp và mạn.

Phụ khoa: Đau vú, viêm khung chậu, đau kinh

Chấn thương trong thể thao: Chấn thương và hậu quả

Nha khoa: Viêm lợi, viêm khớp răng, áp xe quanh cuống răng

Nhãn khoa: Viêm mắt, viêm phần liên quan với mắt.

Tiết niệu: Viêm tuyến tiền liệt, viêm niệu đạo.

Hệ cơ xương và mô liên kết: Viêm xương khớp, viêm bao hoạt dịch, viêm gân, viêm gân – màng hoạt dịch, đau thắt lưng.

VIDOZYME

Dạng bào chế: Viên nén bao phim tan trong ruột

Đóng gói: Hộp 10 vỉ x 10 viên

Thành phần

Serratiopeptidase 100%.....10 mg

Tá dược.....vđ..... 1 viên

Chỉ định

Ngoại khoa: tình trạng viêm và phù nề sau phẫu thuật hoặc chấn thương, sau phẫu thuật chỉnh hình, thủ thuật ngoại khoa.

Nội khoa: Phối hợp với kháng sinh trong các trường hợp nhiễm trùng, trong các bệnh phổi như viêm phổi, viêm phế quản, hen phế quản, lao.

Tai mũi họng: Viêm xoang, viêm tai giữa, viêm họng.

Chống phù nề sau phẫu thuật chuyên khoa, phẫu thuật tạo hình.

Nha khoa: Viêm nha chu, áp-xe ổ răng, viêm túi lợi, sau khi nhổ răng, sau phẫu thuật răng hàm mặt, chấn thương hàm mặt.

Phụ khoa: Xung huyết vú, các bệnh sản phụ khoa có can thiệp của phẫu thuật.

Tiết niệu: Viêm bàng quang, viêm mào tinh.

Nhãn khoa: xuất huyết mắt, đục dịch kính.

THUỐC KHÁC

ZYZOCETE

Dạng bào chế: Viên nén dài bao phim

Đóng gói: Hộp 10 vỉ x 10 viên

Thành phần

Cetirizine dihydrochlorid 100%..... 10 mg

Tá dược vđ..... 1 viên

Chỉ định

Viêm mũi dị ứng theo mùa hoặc quanh năm

Ngứa, nổi mề đay, hen, dị ứng...

Viêm kết mạc dị ứng

Phản ứng dị ứng cấp tính bởi thuốc, thức ăn...

Dạng bào chế: Viên nang cứng

Đóng gói: Hộp 6 vỉ x 10 viên

Thành phần
Gynostemma pentaphyllum Ext (Cây trường sinh) .....40 mg
Kiwi fruit Ext .....125 mg
Salvia miltiorrhiza Ext ...100 mg
Tá dược vừa đủ .....1 viên

Chỉ định
Giúp giảm mỡ máu, ngăn ngừa các biến chứng do tăng mỡ máu gây nên như: Cao huyết áp, tắc nghẽn động mạch, nhồi máu cơ tim...
Hỗ trợ điều hòa, ổn định huyết áp: dùng hỗ trợ điều trị cho người có huyết áp cao hoặc thấp, người có tiền sử bệnh tim mạch...
Giúp hạn chế sự hình thành các gốc tự do, giúp chống lão hóa.

AMATON

6.2. Giá trị dịch vụ qua các năm.

a) Cơ cấu doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ:

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009		Quý II/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Dược phẩm, hoá chất và bao bì	635	99	898	98	672	98
Thiết bị y tế	6	1	19	2	14	2
Tổng	**641**	**100**	**917**	**100**	**686**	**100**

(Nguồn: DVD)

b) Cơ cấu lợi nhuận gộp.

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009		Quý II/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Dược phẩm, hóa chất và bao bì y tế	108,7	99	211,48	98	175,4	98
Thiết bị y tế	1,1	1	4,32	2	3,6	2
Tổng	**109,8**	**100**	**215,8**	**100**	**179**	**100**

(Nguồn: DVD)

6.3. Nguyên vật liệu.

a) *Nguồn nguyên vật liệu.*

Mặc dù là một đơn vị sản xuất gián tiếp thông qua việc mua bản quyền và giao cho các công ty dược khác gia công nhưng Viễn Đông luôn chú trọng tới việc đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào với chất lượng cao nhất. Vì vậy, hầu hết số nguyên liệu dùng cho sản xuất dược phẩm của Viễn Đông chủ yếu là nguyên liệu được nhập khẩu từ nước ngoài được sản xuất bởi các hãng nổi tiếng thế giới, đạt tiêu chuẩn GMP, ISO ở các nước Ấn Độ, Trung Quốc, Thái Lan, Đức, Tây Ban Nha, Ý, Hà Lan…. Công ty có sử dụng một số nguyên liệu trong nước nhưng số lượng và chủng loại không đáng kể.

Đối với những nguyên liệu Công ty trực tiếp nhập khẩu để giao cho các đơn vị gia công, Viễn Đông thường lựa chọn những nhà cung cấp có uy tín và chất lượng cao trên thế giới để ký hợp đồng. Đối với những nguyên liệu sẵn có tại các đơn vị gia công, Viễn Đông có hệ thống kiểm tra chặt chẽ đảm bảo đó là những nguyên liệu đảm bảo chất lượng và tiêu chuẩn đã đăng ký.

Danh sách một số nguyên liệu chính sản xuất dược phẩm của Viễn Đông.

STT	Chủng loại	Nước nhập khẩu	Nhà sản xuất
1	Clarythromycin	Ý	Acs dofar, Ý
2	Cefaclor	Ý	Acs dofar, Ý
3	Cefixime	Ý	Acs dofar, Ý
4	Cefadroxil	Trung Quốc	Acs dofar, Ý
5	VITAMIN E Oil	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BAFS, CHLB Đức
6	VITAMIN B1	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
7	VITAMIN B6	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
8	VITAMIN B2	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
9	VITAMIN C	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức

STT	Chủng loại	Nước nhập khẩu	Nhà sản xuất
10	VITAMIN pp	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
11	Cardia beat	Canada	P.O.S corp., Canada
12	Sodium benzoat	HOA Kỳ	Velsicol eesti kohtia iarve estonuia, Hoa Kỳ
13	Gingseng Extract	Hàn Quốc	Hàn Quốc
14	SILICA GEL	Nhật Bản	STREAM PEAK INTERNATIONAL PTE LTD, Nhật Bản
15	Milk Thistle extract	Trung Quốc	Jiangsu Sainty Sunshine Co.,Ltd, Trung Quốc
16	Selenium Yeast	Trung Quốc	Angel Yeast Co., Ltd, Trung Quốc
17	Chondroitin Sulfate Sodium	Trung Quốc	Jiaxing Jiasi Biochemistry Works, Trung Quốc
18	Choline Bitartrate	Trung Quốc	Jiangyin Haida Fina Chemical Plant, Trung Quốc
19	Spiramycin base	Trung Quốc	Jiangsu Sainty Sunshine Co., Ltd, Trung Quốc
20	Acetyl Spiramycin	Trung Quốc	Henan Topfond PharmaCeutical Co., LTD, Trung Quốc
21	Serratiopeptidase	Ấn Độ	Advanced enzyme technologies, Ấn Độ
22	Ceterizine	Ấn Độ	Advanced enzyme technologies, Ấn Độ

b) Sự ổn định của các nguồn cung cấp:

Về cơ bản sự ổn định của nguồn cung cấp nguyên vật liệu đầu vào cho sản xuất của Công ty phụ thuộc khá nhiều vào yếu tố cung - cầu của thị trường quốc tế cũng như định hướng phát triển của Chính phủ đối với ngành dược ở Việt Nam. Đa phần nguồn nguyên liệu nói trên đều có xuất xứ từ những thị trường truyền thống lâu năm của Công ty và là những tập đoàn sản xuất dược lớn trên thế giới. Do đó, trừ khi có những biến động đột biến, nguồn cung cấp này thường ổn định và đáng tin cậy.

Mặt khác, ngoại trừ một số loại nguyên liệu nhạy cảm dùng để sản xuất Paracetamol, thuốc cảm cúm… hay những nguyên liệu có gốc dầu mỏ, còn lại đa số các nguyên liệu chính để sản xuất sản phẩm của Công ty là các nguyên liệu phổ biến, được cung cấp bởi các bạn hàng truyền thống nên ít chịu sự biến động của giá cả thị trường thế giới.

Nhìn chung, nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào của Viễn Đông khá ổn định cả về giá cả và khối lượng cung cấp.

c) Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận

Như phần trên đã phân tích, mặc dù đại đa số nguyên liệu dùng cho sản xuất dược phẩm của Viễn Đông đều có nguồn gốc từ nhập khẩu, nhưng do ít chịu ảnh hưởng từ biến động giá cả thế giới nên sự ảnh hưởng của biến động giá cả nguyên vật liệu tới hoạt động kinh doanh và mục tiêu lợi nhuận của Viễn Đông là không đáng kể.

Trong năm 2009, nguồn nguyên liệu của Công ty tiếp tục ổn định, giá cả không có nhiều biến động lớn. Điều này góp phần tạo ra tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng trong năm 2009.

6.4. Chi phí sản xuất.

Đơn vị tính: đồng

Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009		Quý II/2010	
	Giá trị	% Doanh thu thuần	Giá trị	% Doanh thu thuần	Giá trị	% Doanh thu thuần
Giá vốn hàng bán	530.995.970.113	82,87%	701.404.552.199	76,47%	507.315.343.182	73,92%
Chi phí bán hàng	16.293.175.289	2,54%	33.522.664.284	3,65%	14.892.655.117	2,17%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	47.476.201.349	7,41%	34.977.786.719	3,81%	24.139.969.846	3,52%
Chi phí tài chính	10.602.575.169	1,65%	11.615.101.508	1,27%	24.959.298.881	3,64%
TỔNG CỘNG	**605.367.921.920**	**94,48%**	**781.520.104.710**	**85,21%**	**571.307.267.026**	**83,24%**

(Nguồn: BCKT năm 2008, 2009, BCTC Quý II/2010 của DVD)

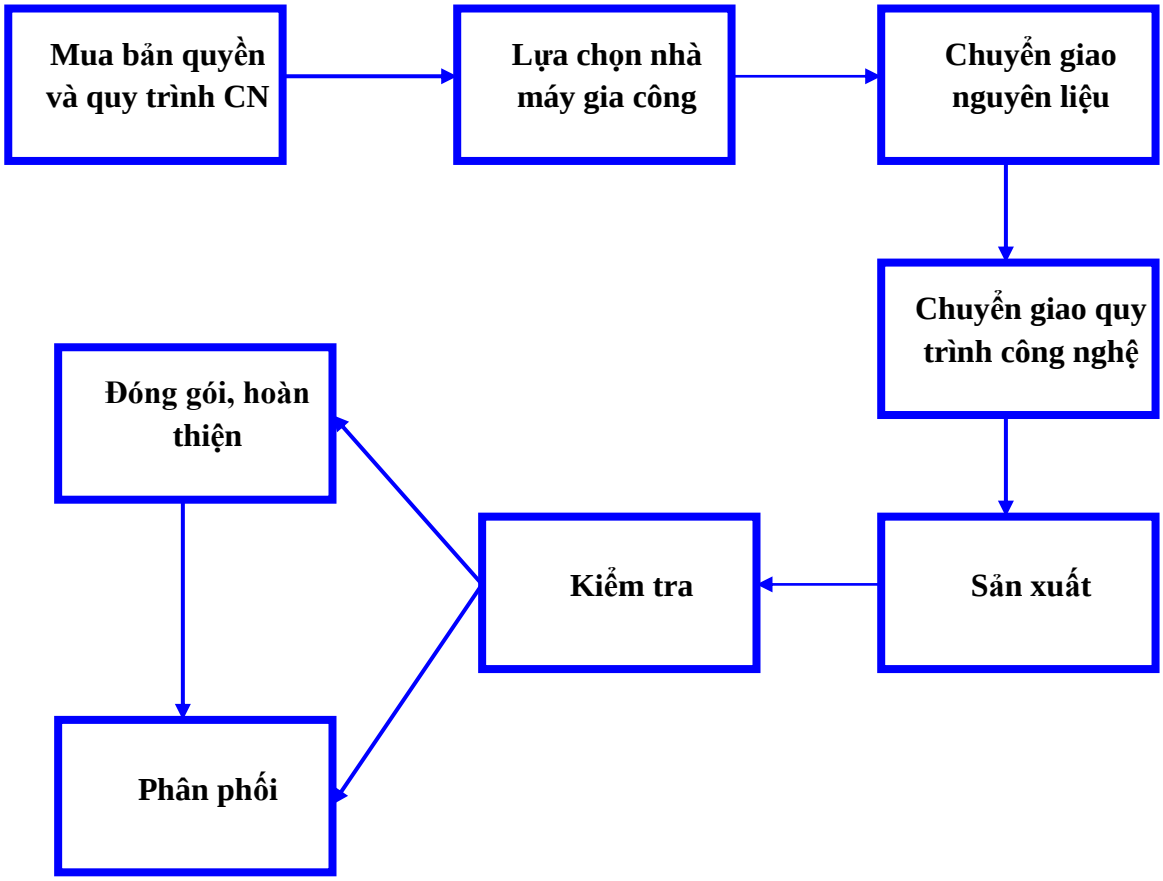
Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng rất lớn trên doanh thu thuần thể hiện đặc thù hoạt động thương mại chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Điểm khác biệt của Dược phẩm Viễn Đông so với các doanh nghiệp dược phẩm khác ở Việt Nam đó là thực hiện phương châm đầu tư chiếm lĩnh thị trường phân phối với thương hiệu Viễn Đông thông qua hoạt động thương mại để từ đó mở rộng cung cấp các sản phẩm do chính Công ty sản xuất. Trong thời gian vừa qua, chi phí bán hàng tăng mạnh do Viễn Đông tiếp tục đầu tư cho hoạt động phân phối để nâng cao hơn nữa sản lượng tiêu thụ và chiếm lĩnh những mảng thị trường mới. Đến quý II/2010, tỷ trọng của giá vốn hàng bán tiếp tục giảm, đồng thời tỷ trọng chi phí bán hàng cũng giảm.

6.5. Trình độ công nghệ.

Để đảm bảo cho các sản phẩm sản xuất ra có chất lượng cao và giá thành hợp lý nhất, Viễn Đông đã rất chú tâm trong khâu tuyển lựa các đơn vị thực hiện gia công cho Công ty. Tất cả 03 công ty sản xuất ở nước ngoài và 06 công ty, nhà máy dược phẩm trong nước gia công sản phẩm của Viễn Đông đều là những đơn vị có dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Hơn nữa, đội ngũ cán bộ quản lý sản xuất có trình độ cao, giàu kinh nghiệm đảm bảo giám sát sản xuất sản phẩm với chất lượng tốt và ổn định.

Hiện tại, Nhà máy sản xuất của Công ty tại Bắc Ninh sắp hoàn thiện, dự kiến sẽ đi vào sản xuất từ năm 2010. Đây là nhà máy được đầu tư và xây dựng với hệ thống dây chuyền, thiết bị sản xuất thuộc thế hệ mới trong lĩnh vực công nghiệp dược, phần lớn được nhập khẩu từ Đức, Ấn Độ, Pháp, Trung Quốc... đáp ứng được chất lượng, công suất phục vụ nhu cầu sản xuất và nghiên cứu phát triển sản phẩm mới. Trước mắt, nhà máy hoàn thiện sẽ đáp ứng đủ tiêu chuẩn GMP-WHO. Trong tương lai, nhà máy tại Bắc Ninh và những cơ sở sản xuất của Công ty sẽ được nâng cấp đảm bảo theo tiêu chuẩn GMP-FDA (GMP theo tiêu chuẩn của Hoa Kỳ dành cho những sản phẩm Dược xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ).

Quy trình gia công dược phẩm và thực phẩm chức năng của Viễn Đông



Quy trình thuê gia công của Viễn Đông được tiến hành như sau: Căn cứ trên những kết quả nghiên cứu nhu cầu thị trường và khả năng đáp ứng của Công ty. Viễn Đông tiến hành các thủ tục lựa chọn, đàm phán, ký kết và mua bản quyền, quy trình, công nghệ sản xuất đối với một loại dược phẩm hoặc thực phẩm chức năng. Sau khi đã có bản quyền sản phẩm, Công ty thực hiện lựa chọn các đơn vị gia công có hệ thống máy móc thiết bị và các điều kiện sản xuất khác phù hợp với sản phẩm. Ngay sau đó, Viễn Đông sẽ ký hợp đồng và tiến hành chuyển giao quy trình công nghệ sản xuất cho đơn vị nhận gia công. Đơn vị gia công được lựa chọn có thể tự túc nguyên liệu nhập khẩu dưới sự giám sát chất lượng của Viễn Đông hoặc được chính Viễn Đông nhập khẩu nguyên liệu đầu vào và cung cấp cho đơn vị. Nguyên liệu được đưa vào sản xuất đảm bảo đúng quy trình công nghệ đã cam kết. Trong quá trình sản xuất, Viễn Đông luôn có các khâu kiểm tra, giám sát chất lượng sản phẩm đảm bảo sản xuất ra những sản phẩm đạt tiêu chuẩn đã đăng ký và chất lượng cao.

6.6. Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới.

Là một trong những công ty dược phẩm hàng đầu của Việt Nam, Công ty luôn mong muốn mang đến cho người dân Việt Nam những sản phẩm chất lượng cao và phù hợp nhất. Chính vì vậy, việc tập trung cập nhật những phát minh, sáng chế sản xuất dược phẩm, thực phẩm chức năng và nghiên cứu nhu cầu của khách hàng luôn được Viễn Đông đặt trọng tâm ưu tiên hàng đầu. Đồng thời với nghiên cứu đó, Viễn Đông nhanh chóng và tìm kiếm mua bản quyền và cho ra đời các sản phẩm mới độc quyền trên thị trường Việt Nam.

Năm 2007 có thể được xem là mốc son của Công ty khi Viễn Đông đã cho ra đời 16 sản phẩm mới, trong đó có những sản phẩm nổi tiếng như: Ephap, Madona, Mina, Phanaton, Tràng Vido, Trà Thiên tử….. Năm 2008, mặc dù có nhiều yếu tố khách quan không thuận lợi nhưng Viễn Đông vẫn tiếp tục nghiên cứu và sản xuất thêm 8 dòng sản phẩm mới, trong đó có nhiều sản phẩm đã chiếm lĩnh tốt thị trường và trở thành sản phẩm chủ chốt của Công ty. Từ đầu năm 2009 đến nay, Công ty đã phân phối ra thị trường 15 sản phẩm độc quyền hoàn toàn mới như: Vova dưỡng não nang mềm, Hoạt huyết dưỡng não Vido, Modipine, Zenunel, Hepaworld, Merabin, Luxy plus C, Luxy Plus Multi. Dự kiến đến hết năm nay, Viễn Đông sẽ tiếp tục cung cấp ra thị trường ít nhất thêm 5 sản phẩm mới nữa.

Trong thời gian tới, cùng với việc khánh thành nhà máy sản xuất dược phẩm và thực

phẩm chức năng của Công ty tại Bắc Ninh, Viễn Đông có thể sẽ cho ra đời hàng loạt sản phẩm độc quyền mới, đáp ứng các nhu cầu khác nhau của khách hàng. Riêng trong năm 2010, Viễn Đông dự kiến sẽ tung ra thị trường 40 sản phẩm quyền mới. Đại đa số những sản phẩm này đều đã được công ty mua quy trình công nghệ sản xuất tại nước ngoài.

6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Với đặc thù kinh doanh sản phẩm đặc biệt – những sản phẩm có ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe của con người, Công ty luôn phải đảm bảo kinh doanh những sản phẩm có chất lượng cao và an toàn. Do vậy, trong thời gian qua, mặc dù không trực tiếp sản xuất nhưng Công ty luôn chú trọng khâu giám sát kiểm tra chất lượng sản phẩm. Việc kiểm tra giám sát được thực hiện ngay từ khi ký hợp đồng mua bản quyền sản phẩm với các đối tác nước ngoài. Đó phải là những đối tác uy tín và quy trình công nghệ sản xuất phải đảm bảo cho ra đời những sản phẩm có chất lượng tốt nhất. Việc lựa chọn đơn vị gia công cũng được ưu tiên đặt lên hàng đầu khi những đơn vị được lựa chọn đều phải là những đơn vị được Cục quản lý Dược cấp chứng nhận GMP- WHO.

Thời gian tới, khi Nhà máy sản xuất dược phẩm tại Bắc Ninh của Công ty đi vào hoạt động, Viễn Đông sẽ hoàn thiện hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm theo đúng các tiêu chuẩn:

- Tiêu chuẩn ISO 9001:2000 của Tổ chức BVQI (Anh Quốc) chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng phù hợp .
- Tiêu chuẩn GMP-WHO của Cục Quản lý Dược Việt Nam chứng nhận .

6.8. Hoạt động Marketing.

Nhận thức được tầm quan trọng của chính sách marketing đối với chiến lược phát triển chung của Công ty, Viễn Đông luôn chú trọng áp dụng các biện pháp marketing cụ thể phù hợp với điều kiện của Công ty và tình hình thị trường.

a. Quảng bá thương hiệu.

Để quảng bá thương hiệu Dược phẩm Viễn Đông trên thị trường, tăng mức độ nhận biết; tạo ấn tượng cho khách hàng về thương hiệu Viễn Đông, trong thời gian vừa qua, Công ty đã có hàng loạt các hoạt động cụ thể nhằm quảng bá thương hiệu và định vị thương hiệu Viễn Đông trên thị trường dược phẩm:

- Đối với mảng ETC: Công ty tổ chức các buổi hội thảo, giới thiệu trực tiếp sản

phẩm, tặng sản phẩm mẫu cho bác sĩ để bác sĩ giới thiệu và kê toa cho khách hàng.

– Đối với mảng OTC: Công ty chủ động thực hiện các chương trình PR nhằm đưa sản phẩm tới tay khách hàng một cách hiệu quả nhất, giới thiệu điểm bán hàng, trưng bày sản phẩm, tích cực quảng cáo sản phẩm trên các phương tiện truyền thông: Báo, tạp chí chuyên ngành y dược, các chương trình của Đài truyền hình Việt Nam và Đài truyền hình địa phương.

– Triển khai nhiều chương trình xúc tiến thương mại cho các nhà thuốc, các khách hàng lớn và quen thuộc của Công ty.

– Phối hợp cùng với Báo Sức khỏe & Đời sống và Trường Đại học Công nghệ tổ chức khám, tư vấn và cấp thuốc miễn phí cho sinh viên các trường Đại học, Cao đẳng trên địa bàn thành phố Hà Nội.

– Tài trợ cho các hội nghị, hội thảo chuyên ngành.

b. Hệ thống phân phối .

Kênh phân phối là một trong ba thế mạnh cốt lõi của Viễn Đông. Công ty đã mở 03 trung tâm phân phối chính tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, 21 chi nhánh tại hầu hết các tỉnh lớn trên toàn quốc, 14 đại lý cấp 1 tại các tỉnh còn lại.

Hiện nay Viễn Đông đã có 18.000 khách hàng là các nhà thuốc, bệnh viện, phòng khám...mua hàng trực tiếp từ công ty Viễn Đông trong đó có 6.000 khách hàng là khách hàng thân thiết của Viễn Đông. Hệ thống phân phối của Viễn Đông được đánh giá là một hệ thống phân phối hàng đầu của ngành dược tại Việt Nam.

Để tiếp tục khẳng định và vươn lên vị trí dẫn đầu về hệ thống phân phối, Viễn Đông tiếp tục đầu tư trên 50 tỷ VNĐ để cải cách và nâng cấp kênh phân phối theo định hướng hiện đại hóa và chuyên nghiệp hóa thông qua việc:

- Đầu tư triển khai phần mềm hóa toàn bộ hoạt động bán hàng, kho vận và phân phối.
- Đầu tư xây dựng xây dựng 38 kho GSP tại tất cả các tỉnh thành lớn phục vụ cho hệ thống phân phối theo tiêu chuẩn GPP và ISO.

- Đầu tư mở rộng số lượng khách hàng tham gia vào kênh phân phối từ 18.000 khách hàng lên 24.000 vào cuối năm 2009.

c. *Giá bán.*

Để có được những thành công ngày hôm nay tại thị trường Việt Nam, Viễn Đông luôn phải nỗ lực để đem đến những sản phẩm tốt nhất, hợp lý nhất đối với người tiêu dùng. Chính sách giá là một trong những công cụ luôn được công ty quan tâm, sử dụng linh hoạt để sản phẩm của Viễn Đông luôn có sức cạnh tranh trên thị trường.

Thị trường dược phẩm, thực phẩm chức năng của Việt Nam có nhiều tiềm năng với các phân khúc thị trường đa dạng. Qua việc nghiên cứu kỹ lưỡng nhu cầu thị trường và tâm lý tiêu dùng của người Việt Nam tại từng phân khúc thị trường, Viễn Đông áp dụng chính sách giá khá linh hoạt trong tất cả các phân khúc thị trường. Trên thực tế, giá dược phẩm, thực phẩm chức năng của Viễn Đông cao hơn một chút so với các chủng loại tương tự có xuất xứ từ nội địa. Tuy nhiên, nếu xem xét về chất lượng, rõ ràng các sản phẩm của Viễn Đông có chất lượng tương đương với các sản phẩm nhập ngoại nhưng giá lại rẻ hơn rất nhiều, tạo điều kiện cho khách hàng Việt Nam tiếp xúc với sản phẩm có chất lượng cao cấp, tiêu chuẩn quốc tế với giá mua hợp lý.

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

- **Logo của Công ty**

- **Thương hiệu sản phẩm**

LILI OF FRANCE

Thương hiệu Lili of France cùng với Logo biểu tượng Chữ A cách điệu được Viễn Đông đăng ký năm 2003 đã được lấy làm thương hiệu chủ đạo cho hầu hết các sản

phẩm của công ty.

Nhãn hiệu hàng hóa

Nhãn hiệu hàng hóa của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông được ghi nhận vào sổ danh bạ nhãn hiệu hàng hóa quốc gia, có hiệu lực trên toàn lãnh thổ nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và được bảo hộ tổng thể. Danh sách các giấy chứng nhận bảo hộ được cấp như sau:

STT	Tên sản phẩm	Số văn bằng	Số quyết định	Ngày cấp
1	VIDOZEN	4-2002-06058	VB 53082	27/02/2004
2	VIDOCOM	4-2002-06903	VB 53946	4/5/2004
3	VIDORIGYL	4-2002-07322	VB 52659	10/2/2004
4	BEDIPA	4-2002-06728	VB 54347	20/05/2004
5	ROVONCIN	4-2003-03441	VB 55610	13/07/2004
6	ZYZOCETE	4-2003-05393	VB 57455	27/09/2004
7	BINOMETE	4-2003-04510	VB 58191	1/11/2004
8	NOTIZOLE	4-2003-04509	VB 58190	1/11/2004
9	VOMETIS	4-2004-00211	VB 68398	27/12/2005
10	PILOCTA	4-2004-00212	VB 68399	
11	MINOROS	4-2004-00279	VB 63437	7/6/2005
12	PUNETIC	4-2004-00213	VB 68400	
13	COLAF	4-2004-00373	VB 65966	19/08/2005
14	LIPTAMIN	4-2004-00374	VB 65919	16/08/2005
15	GIMATON	4-2004-01510	VB 66446	7/9/2005
16	VIDOCENOL	4-2004-07444	VB 69122	
17	VIDOROXYL	4-2004-07532	VB 69003	26/12/2005
18	SIRKALOR	4-2004-05990	VB 68777	
19	NEOCOLINE	4-2004-05987	VB 68752	
20	B.B.CIN	4-2004-05989	VB 68753	
21	VIDOZYME	4-2005-01074	VB 78422	11/1/2007
22	α – VIDO	4-2005-01076	VB 84398	13/07/2007
23	VIDOCECIM	4-2005-01080	VB 78427	11/1/2007
24	VIDOZIRAT	4-2005-01081	VB 78428	11/1/2007

STT	Tên sản phẩm	Số văn bằng	Số quyết định	Ngày cấp
25	VIDOROVACYN	4-2005-01189	VB 83888	4/7/2007
26	VIDORAGAL – CODEINE	4-2005-01193	VB 78221	5/1/2007
27	VIDORAGAL	4-2005-01194	VB 78222	5/1/2007
28	CIMVIDO	4-2005-01199	VB 78226	5/1/2007
29	LANVIDO	4-2005-01200	VB 78227	5/1/2007
30	CASIVIDO	4-2005-01202	VB 78431	11/1/2007
31	Hoạt huyết dưỡng não vido	4-2005-03837	VB 78733	19/01/2007
32	MILANMAC	4-2005-10365	VB 84378	13/07/2007
33	PELETACIN	4-2006-04469	VB 105263	17/7/2008
34	PELELAF	4-2006-05617	VB 102064	
35	MILAMI	4-2006-05620	VB 104397	3/7/2008
36	MADA	4-2006-04468	VB 105256	17/7/2008
37	MADAM	4-2006-05618	VB 102008	
38	FLUDON FRANCEC	4-2006-14906	VB 94970	
39	OFLOBAY FRANCEC	4-2006-21954	VB 92935	
40	VIDORAGAN	4-2006-20684	VB 110364	2/10/2008
41	MANBO	4-2006-08923	VB 108905	11/9/2008
42	AMAN	4-2006-09277	VB 102844	11/6/2008
43	AĐAM	4-2006-18558	VB 91018	
44	LIPIMAC	4-2007-21639	VB 116280	17/12/2008
45	AMAGERON	4-2007-21638	VB 116279	17/12/2008
46	CORABREX	4-2007-21637	VB 26749	17/12/2008
47	RONACLOR	4-2007-21636	VB 116624	23/12/2008
48	TYLEX	4-2007-21635	VB 117224	5/1/2009
49	STUMAX	4-2007-21634	VB 116277	17/12/2008
50	PLUZ NOEL	4-2006-15855	VB 108391	
51	PLUZ NOEL GINSENG	4-2006-16120	VB 99406	
52	3BMAX	4-2007-26807	VB 119057	9/2/2009

STT	Tên sản phẩm	Số văn bằng	Số quyết định	Ngày cấp
53	TRÀ THIÊN TỬ	4-2007-21894	VB 119328	
54	VƯƠNG HẬU	4-2007-22116	VB 123744	24/4/2009
55	THÁI HẬU	4-2007-22115	VB 123743	24/4/2009
56	EPHAP	4-2008-02799	VB 122136	31/3/2009
57	ACTAPHAP	4-2008-04230	VB 126489	5/6/2009
58	AMATEC	4-2007-04466	VB 110931	9/10/2008
59	FANTEC	4-2007-04465	VB 110930	9/10/2008
60	PARISTATIN	4-2006-05622	VB 110707	8/10/2008
61	NGỘ KHÔNG	4-2006-10088	VB 121172	12/3/2009
62	ROOVA 1.5 M FRANCEC	4-2006-10089	VB 127082	12/6/2009
63	ROOVA 3.0 M FRANCEC	4-2006-10090	VB 117981	15/1/2009
64	VOVA	4-2006-10098	VB 117982	15/1/2009
65	TRÀNG VIDO	4-2007-10137	VB 117359	6/1/2008
66	RONACEFA	4-2007-21641	VB 128724	3/7/2009
67	MANCEF	4-2007-21640	VB 128723	3/7/2009
68	BBMAX	4-2007-26807	VB 128597	2/7/2009
69	RONACEFA NEW	4-2007-26808	VB 128598	2/7/2009
70	NAUMIN	4-2008-08750	VB 128693	2/7/2009
71	SENSEN	4-2008-08753	VB 128694	2/7/2009
72	LUXY	4-2008-08755	VB 128695	2/7/2009
73	GASPHAP	4-2008-05450	VB 128666	2/7/2009
74	RONARITIN	4-2008-03857	VB 118479	3/2/2009
75	NANO	4-2006-09279	VB 113939	17/11/2008
76	NOEL	4-2006-10100	VB 128833	6/7/2009

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

TT	Tên HĐ	Ký hiệu	Trị giá	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác trong HĐ
HĐ MUA VÀO						
1	HĐ mua bán	Số 36-09/HĐMB	69.035,63USD	05/12/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Cổ phần Dược phẩm Vĩnh Phúc
2	HĐ mua bán	Số 37-09/HĐMB	76.556,25 USD	05/12/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Cổ phần Dược phẩm Vĩnh Phúc
3	HĐ mua bán	Số 41-09/HĐMB	61.362 USD	25/05/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Cổ phần Dược phẩm Vĩnh Phúc
4	HĐ mua bán	Số 43-09/HĐMB	53.692,50 USD	06/01/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Cổ phần Dược phẩm Vĩnh Phúc
5	HĐ mua bán	Số 44-09/HĐMB	82.705,24 USD	06/01/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Cổ phần Dược phẩm Vĩnh Phúc
6	HĐ mua bán	Số 48-09/HĐMB	42.024USD	01/06/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Cổ phần Dược phẩm Vĩnh Phúc
7	HĐ mua bán	Số 49-09/HĐMB	53.694,90 USD	15/06/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Cổ phần Dược phẩm Vĩnh Phúc
8	HĐ mua bán	Số 50-09/HĐMB	69.035,63 USD	07/10/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Cổ phần Dược phẩm Vĩnh Phúc
9	HĐ mua bán	Số 52-09/HĐMB	82.705,24 USD	24/07/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Cổ phần Dược phẩm Vĩnh Phúc
10	HĐ năm 2008	Số 1/KD/DOT W2-DVD	70 tỷ đồng	15/02/2009	Thuốc, dụng cụ hóa chất, nguyên liệu	Cty Dược Phẩm Trung Ương 2 CODUPHA
11	HĐ mua bán	Số 679/HĐ	21.420 USD	20/04/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
12	HĐ mua bán	Số 680/HĐ	14.944USD	27/05/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
13	HĐ mua bán	Số 681/HĐ	23.133,60 USD	27/05/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
14	HĐ mua bán	Số 682/HĐ	101.445,75 USD	06/01/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
15	HĐ mua bán	Số VIME 02-09/HĐ	10.762,50 USD	04/03/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex

16	HĐ mua bán	Số VIME 01-09/HĐ	17.155,16 USD	04/03/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
17	HĐ mua bán	Số 0907122	1,160 tỷ VNĐ	07/08/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty TNHH PHIL INTER PHARMA
18	HĐ mua bán	Số 0903055/PHIL0109-VIDO	24.381 USD	27/03/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty TNHH PHIL INTER PHARMA
HĐ BÁN RA						
1	HĐ mua bán Dược phẩm 2009	Số : 13a/HĐMB 09	35 tỷ VNĐ	01/10/2009	Thuốc	Cty TNHH Dược phẩm Quốc tế Nam Việt
2	HĐ mua bán Dược phẩm 2009	Số Số :14a/HĐMB 09	35 tỷ VNĐ	01/10/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty TNHH Dược phẩm Quốc tế Nam Việt
3	HĐ mua bán độc quyền sản phẩm	Số 08/HĐMB-ĐQ SP	36.500 USD	16/09/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty TNHH Dược phẩm Thái Bình Dương
4	HĐ mua bán độc quyền sản phẩm	Số 03/HĐMB – ĐQ SP	16.740 USD	26/04/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty CP Quốc tế Viễn Đông
5	HĐ mua bán sản phẩm	Số 04/HĐMB - ĐQ SP/VIENDONG	25.800 USD	20/05/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Bà Đỗ Thúy Nga
6	HĐ nguyên tắc mua bán dược phẩm	Số 84/HĐKT/2009/TG	40 tỷ VNĐ	02/01/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty Đầu tư & phát triển Tây Âu
7	HĐ mua bán Dược phẩm 2009	Số : 14a/HĐMB 09	40 tỷ VNĐ	01/10/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty TNHH Dược phẩm Nhất Anh
8	HĐ nguyên tắc mua bán thuốc	Số 02/2009/HĐ KT TN	40 tỷ VNĐ	02/03/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty TNHH TM Dược phẩm & trang thiết bị y tế Thuận Nam
9	HĐ nguyên tắc mua bán	Số 03/2009/HĐ NT	20 tỷ VNĐ	02/01/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty TNHH Dược phẩm Phạm Anh
10	HĐ mua bán dược phẩm 2009	Số : 16a/HĐMB 09	20 tỷ VNĐ	01/10/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Cty TNHH Dược phẩm Song Việt
11	HĐ Kinh tế cung cấp dược phẩm	Số 1955/HĐKT-BVND115	20 tỷ đồng	26/03/2009	Dược phẩm, thực phẩm chức năng	Bệnh viện Nhân dân 115

(Nguồn: DVD)

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2008 và năm 2009.

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008 và năm 2009:

(Đơn vị tính: đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	% tăng/ giảm	Quý II/2010
Tổng giá trị tài sản	250.372.744.155	723.278.238.768	188,88%	1.370.250.926.556
Doanh thu thuần	640.766.220.394	917.186.307.314	43,14%	686.327.677.402
Lợi nhuận từ HĐKD	35.454.246.129	136.523.441.998	285,07%	115.881.077.601
Lợi nhuận trước thuế	34.963.168.396	134.473.779.894	284,62%	133.514.372.047
Lợi nhuận sau thuế	25.006.523.318	108.747.967.606	334,88%	97.583.111.501
Tỷ lệ trả cổ tức/mệnh giá	25%	25%	-	-
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	89,07%	27,38%	-	-

(Nguồn: BCKT năm 2008, 2009, BCTC Quý II/2010 của Viễn Đông)

Trong năm 2008, do lạm phát tăng cao nên các khoản mục chi phí đầu vào: chi phí nguyên vật liệu, chi phí quản lý tăng nhanh dẫn đến giá thành sản phẩm của Công ty tăng cao. Trong khi đó, giá bán sản phẩm hầu như không tăng (do chính sách quản lý giá thuốc của Cục Quản lý Dược Việt Nam), vì vậy Công ty chỉ đạt 25 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, và 640 tỷ đồng doanh thu trong năm 2008.

Nhờ tình hình kinh tế Việt Nam có nhiều tín hiệu khả quan cùng với nỗ lực của Công ty nên năm 2009 doanh thu thuần thực hiện đã tăng 43,14% so với năm 2008.

Trong năm 2009, Công ty đã tiến hành cơ cấu lại sản phẩm. Công ty tiến hành loại bỏ các mặt hàng có doanh số và tỷ lệ lợi nhuận thấp, thay vào đó là những sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng có tỷ lệ lãi gộp cao. Mặt khác, mặt bằng giá chi phí đầu vào năm 2009 có xu hướng giảm và ổn định, chi phí lãi vay phải trả giảm 50% tạo điều kiện cho Công ty tiết kiệm chi phí hạ giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Do vậy, tăng trưởng lợi nhuận cao hơn nhiều so với tăng trưởng doanh thu.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2009.

a. Những nhân tố thuận lợi.

- Thương hiệu Lili of France của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông được giới chuyên môn và người tiêu dùng biết đến và đánh giá như một trong những thương hiệu mạnh nhất của Việt Nam với nhiều sản phẩm nổi tiếng như: Vova dưỡng não, Manbo chống cận thị, Antibox, Andios, Vidorigyl, Vidocenol…
- Đội ngũ nhân sự chất lượng cao và ổn định, đặc biệt đội ngũ nhân viên bán hàng và trình dược viên được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp.
- Hệ thống phân phối rộng khắp cả nước.
- Đại đa số các sản phẩm của Công ty đều là những sản phẩm độc quyền được mua bản quyền quy trình công nghệ từ nước ngoài.
- Chính sách giá cả sản phẩm cạnh tranh so với sản phẩm nhập ngoại chất lượng tương đương.

b. Những nhân tố khó khăn.

- Kinh tế Việt Nam nói riêng và kinh tế thế giới nói chung trong thời gian qua gặp nhiều khó khăn, thậm chí có những thời điểm được đánh giá là suy thoái kinh tế trầm trọng, đã làm hạn chế đáng kể sự phát triển và chiến lược của Công ty.
- Suy thoái kinh tế cũng làm cho lạm phát tăng, tỷ giá biến động, lãi suất leo cao, giá thành nguyên vật liệu đầu vào còn thiếu ổn định… do đó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Sự cạnh tranh không chỉ đến từ các thương hiệu dược phẩm nổi tiếng thế giới cũng như trong nước, mà còn cả đối với những sản phẩm kém chất lượng nhưng có giá thấp, hàng giả, hàng nhái…
- Cơ sở làm việc của cán bộ công nhân viên còn chưa thực sự tốt, chủ yếu là đi thuê trụ sở nên ảnh hưởng đến năng suất làm việc chung của cán bộ công nhân viên.

8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.

- ***Vị thế về độ nhận biết thương hiệu:***

Hoạt động chính của Viễn Đông là mua bản quyền sản phẩm từ các công ty dược nước

ngoài về Việt Nam sản xuất và phân phối nội địa dưới thương hiệu Lili of France do Viễn Đông sở hữu 100%. Thương hiệu Lili of France cùng với Logo biểu tượng Chữ A cách điệu được Viễn Đông đăng ký năm 2003 đã được lấy làm thương hiệu chủ đạo cho hầu hết các sản phẩm của công ty.

Bên cạnh việc đầu tư phát triển các sản phẩm, trong các năm 2007, 2008 Viễn Đông đã đầu tư hơn 1 triệu USD trong đợt khuyến mại nhằm thúc đẩy nhận biết thương hiệu Lili of France tại các nhà thuốc trên toàn quốc. Hiện tại, thương hiệu Lili of France đã trở nên quen thuộc với hơn 18.000 khách hàng của Viễn Đông. Nhờ thành công trong công tác định vị thương hiệu cùng với hoạt động tiếp thị, bán hàng, phân phối hiệu quả, Viễn Đông đã có 7 nhãn sản phẩm đứng đầu về số lượng bán trong phân khúc là:

TT	Sản phẩm	Nhãn hàng dẫn đầu phân khúc
1	Vidorigyl	Thuốc kháng sinh Acetyl- Spiramycin
2	Vidorovacyn	Thuốc kháng sinh Acetyl- Spiramycin
3	Zyzocete	Thuốc kháng histamin có hoạt chất Cetirizine
4	Vidozyme	Thuốc chống viêm có hoạt chất Seratiopeptidase
5	Vidocenol	Thuốc bổ gan có hoạt chất từ Silymarin
6	Andios	Thuốc tăng miễn dịch có hoạt chất Thymomoduline
7	Zonalid	Thuốc chống viêm có công thức Nimesulide phối hợp

Mặc dù chưa có đánh giá chuyên nghiệp nào làm về thương hiệu cho riêng ngành Dược, nhưng theo nhận định của các khách hàng và các nhà chuyên môn, Viễn Đông hiện tại chỉ kém Công ty United Pharma về giá trị thương hiệu sở hữu trong ngành dược;

- ***Vị thế về chất lượng sản phẩm:***

Đến thời điểm tháng 10 năm 2009, do nhà máy Lili of France của Viễn Đông vẫn chưa chính thức đi vào hoạt động nên sản phẩm của công ty được đặt hàng gia công tại 9 các nhà máy khác nhau: 3 nhà máy Hàn Quốc, 1 nhà máy Ấn độ và 5 nhà máy Việt Nam. Các nhà máy này đều có quy mô và uy tín hàng đầu tại nước sở tại:

TT	Nhà sản xuất dược phẩm gia công sản phẩm của Viễn Đông
NHÀ SẢN XUẤT NƯỚC NGOÀI	

1	Microlab (Ấn Độ)
2	Hàn Quốc Arlico Pharma (South Hàn Quốc);
3	Myungmoon Pharma (South Hàn Quốc)
NHÀ SẢN XUẤT TRONG NƯỚC	
4	Phil International (100% vốn Hàn Quốc)
5	Thephaco
6	Savipharm
7	Mebiphar
8	150 Army Manufacturer,
9	Naphaco

Tính đến tháng 31/03/2010, Viễn Đông mặc dù chưa chính thức có nhà máy sản xuất nhưng đã có bộ phận quản lý chuyên nghiệp để kiểm soát chất lượng gia công tại các nhà máy gia công. Bộ phận này đánh giá khả năng của các nhà máy để chọn làm đối tác gia công sản phẩm thông qua các tiêu chí:

- Quan điểm về chất lượng của đội ngũ lãnh đạo;
- Khả năng quản trị sản xuất;
- Mức độ hiện đại của trang thiết bị, máy móc;
- Trình độ và kinh nghiệm sản xuất;
- Trình độ và kinh nghiệm quản lý chất lượng;
- Mức độ cam kết của đối tác;

Nhờ ý thức đề cao chất lượng, các sản phẩm của Viễn Đông luôn đạt mức chất lượng hàng đầu trong ngành dược;

- ***Vị thế về nguồn nhân lực ngành dược:***

Con người là yếu tố mấu chốt tạo nên thành công trong ngành dược nói chung và Viễn Đông nói riêng. Cho đến nay, Viễn Đông là một trong những công ty hàng đầu ngành dược về các tiêu chí: Thâm niên trung bình của nhân viên gắn bó với Công ty; mức thu nhập trung bình của nhân viên; số lượng nhân viên.

Vị thế về hệ thống phân phối:

Tại thời điểm 31/03/2010, Hệ thống phân phối Viễn Đông bao gồm 03 trung tâm phân phối chính tại Hà Nội, Tp. HCM, 21 chi nhánh tại hầu hết các tỉnh lớn trên toàn quốc, 14 đại lý cấp 1 tại các tỉnh còn lại, là hệ thống phân phối dược phẩm chuyên nghiệp rộng nhất Việt Nam.

Vị thế xét về khả năng cạnh tranh:

Viễn Đông được coi là một trong các công ty hàng đầu ngành dược về khả năng cạnh tranh dựa trên các thế mạnh:

- Thế mạnh thương hiệu;
- Kênh phân phối rộng nhất ngành dược:
- Thế mạnh về lựa chọn và phát triển sản phẩm;
- Thế mạnh về quan hệ khách hàng;

8.2. Triển vọng phát triển của ngành.

Trong những năm vừa qua, doanh thu ngành dược thế giới đã tăng trưởng với tốc độ tăng bình quân trên 8%/ năm. Theo dự báo của IMS, tốc độ tăng trưởng của thị trường dược phẩm thế giới giai đoạn 2009 – 2011 tiếp tục ổn định ở mức 8%, và dự báo của Datamonitor là 4,8%. Theo đó, tốc độ tăng trưởng có sự khác biệt giữa các thị trường khu vực.

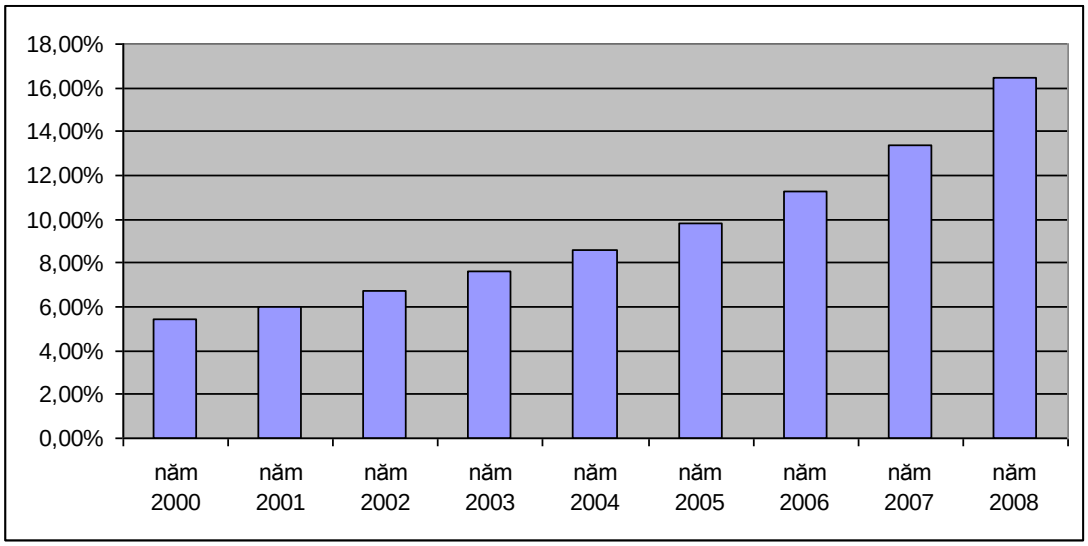
- Bắc Mỹ và Châu Âu: 5%-8%
- Châu Mỹ Latin: 7%-10%
- Châu Á TBD và Châu Phi: 9%-12%
- Nhật: 3%-6%

Hiện nay, một số thị trường như Mỹ, Nhật, Đức, Pháp, Trung Quốc, Anh, Italia và Thụy Sỹ là những thị trường lớn nhất và chiếm đến 80% nhu cầu dược phẩm trên thế giới. Tuy nhiên, theo dự báo, thị trường dược phẩm tại các quốc gia đang phát triển sẽ tăng trưởng mạnh hơn trong thời gian tới.

Theo nghiên cứu, các nước E7 (7 quốc gia đang phát triển mạnh nhất) tiêu dùng 0.94% GDP cho dược phẩm và chiếm tỷ trọng 8% doanh thu của thị trường dược phẩm thế giới trong khi ở các nước phát triển thì tỉ lệ này là 1.31% GDP và chiếm tỷ trọng 79% doanh thu. *Dự báo đến năm 2020, doanh thu thị trường dược phẩm thế giới sẽ là 1.300 tỷ USD và các quốc gia E7 sẽ chiếm tỷ trọng 14%.*

Tại Châu Á, quốc gia có qui mô thị trường lớn nhất là Nhật Bản nhưng lại có tốc độ tăng trưởng -1%. Trung Quốc, Hàn Quốc, Philippin, Pakistan, Ấn Độ, và Indonesia có tốc độ tăng trưởng tương đối cao trong khu vực. Việt Nam với gần 86 triệu dân và thu nhập đầu người ngày càng được cải thiện được coi là một thị trường nhiều tiềm năng và hứa hẹn tăng trưởng cao. Tuy nhiên, đến thời điểm hiện nay, số tiền chi tiêu mua thuốc bình quân đầu người Việt Nam vẫn đang ở mức thấp trên thế giới, ngay cả so với những nước đang phát triển. Theo thống kê của Cục quản lý Dược, số tiền chi cho thuốc men tính theo đầu người trong thời gian qua ở Việt Nam tăng trung bình gần 12% và ở mức 16,45 USD tính đến năm 2008, tăng gấp 3 lần so với năm 2000. Trong khi đó tiền thuốc bình quân đầu người các nước phát triển là 60 USD năm 2005 và dự kiến đạt 120 USD năm 2010. Con số này ở các nước đang phát triển tương ứng là 15,6 USD và 19,5 USD.

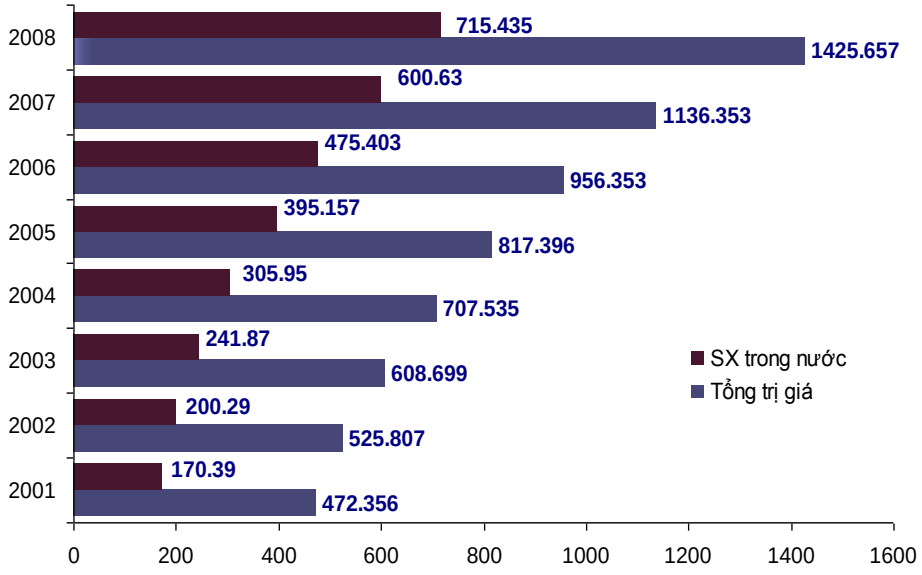
TIÊU DÙNG THUỐC BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI



Nguồn: Cục Quản lý Dược

Trong những năm gần đây, đặc biệt, sau khi Thủ tướng Chính phủ ban hành Chính sách quốc gia về thuốc (1996), ngành công nghiệp dược Việt Nam đã có những bước tiến đáng kể.

TỔNG GIÁ TRỊ TIỀN THUỐC SỬ DỤNG VÀ TRỊ GIÁ THUỐC SẢN XUẤT TRONG NƯỚC



Nguồn: Cục Quản lý Dược

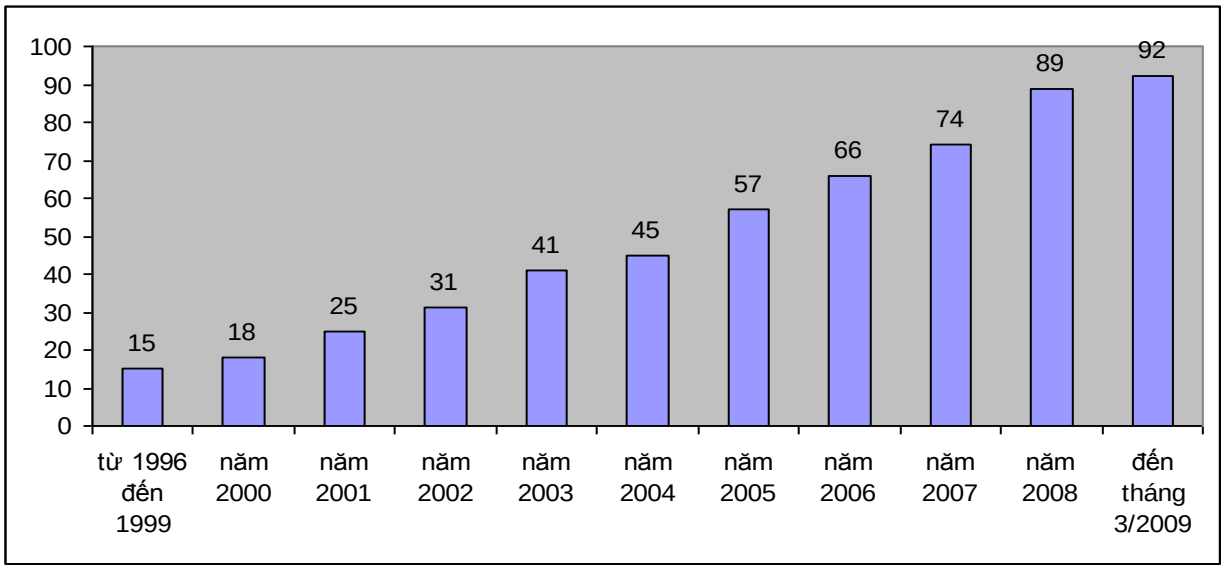
Nhìn vào Bảng thống kê trên cho thấy giá trị thuốc sản xuất trong nước ngày càng tăng:

- 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.

Thuốc sản xuất trong nước đang cố gắng thoát ra khỏi những danh mục hoạt chất generic, hướng tới những nhóm thuốc đang tăng tỷ lệ sử dụng, thuốc chuyên khoa (như: thuốc tim mạch, tiểu đường, thần kinh, nội tiết ,...). Các dạng bào chế cũng được phát triển hơn (như: thuốc tác dụng kéo dài, thuốc tiêm đông khô, thuốc sủi bọt ,...).

Hiện tại, cả nước có 171 doanh nghiệp sản xuất thuốc trong đó mới chỉ có 92 doanh nghiệp đạt GMP (tính đến thời điểm 31/03/2009).

CƠ SỞ SẢN XUẤT DƯỢC PHẨM ĐÃ ĐƯỢC CẤP GMP



Nguồn: Cục Quản lý Dược

Sự phát triển của ngành dược được phân loại theo 4 cấp độ theo tiêu chuẩn của WHO:

Mức độ 1: Phụ thuộc hoàn toàn vào nhập khẩu.

Mức độ 2: Sản xuất được một số Generic, đa số phải nhập khẩu.

***Mức độ 3*:** Có công nghiệp dược nội địa sản xuất Generic, xuất khẩu được một số dược phẩm.

Mức độ 4: Sản xuất được nguyên liệu và phát minh thuốc mới.

Theo đánh giá của các tổ chức y tế thế giới (WHO), công nghiệp dược Việt Nam đang ở mức độ phát triển từ 2.5 - 3 theo thang phân loại như trên. Cấp độ này có nghĩa là nền công nghiệp dược phẩm nội địa có khả năng sản xuất 1 số loại thuốc tên gốc (generics), nhưng đa số vẫn phải nhập khẩu và cũng có xuất khẩu 1 số các sản phẩm. Tuy nhiên, khách quan nhìn nhận thì ngành dược Việt Nam hiện nay chỉ đang ở giữa cấp độ 1 và 2.

Với các dự báo về tốc độ tăng trưởng của ngành dược và định hướng phát triển của các cơ quan quản lý, có thể nhận thấy rằng triển vọng của ngành dược tại Việt Nam là rất khả quan.

8.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới.

Chính phủ đã ban hành đề án " Phát triển công nghiệp dược và xây dựng mô hình hệ thống cung ứng thuốc của Việt Nam giai đoạn 2007-2015 và tầm nhìn đến năm 2020" nhằm nâng cao năng lực của ngành dược nội địa.

Ngày 19/04/2007, Bộ Y Tế ban hành Quyết định số 27/2007/QĐ-BYT về lộ trình triển khai nguyên tắc " Thực hành tốt sản xuất thuôc" (GMP) và " Thực hành tốt bảo quản thuốc" (GSP) được thực hiện. Theo quyết định này, kể từ ngày 01/07/2008, doanh nghiệp sản xuất không đạt tiêu chuẩn GMP theo khuyến cáo của tổ chức Y tế Thế giới (GMP WHO) và doanh nghiệp xuất nhập khẩu và kinh doanh dược có hệ thống kho bảo quản không đạt tiêu chuẩn GSP sẽ phải ngừng sản xuất và ngừng xuất nhập khẩu trực tiếp. Nắm bắt được tinh thần những quy định này vừa là cơ hội vừa là thách thức, Dược Viễn Đông đã nhanh chóng xây dựng những định hướng phát triển cụ thể phù hợp với định hướng Nhà nước trong giai đoạn tiếp theo:

a) Sản xuất, kinh doanh, đầu tư.

- Khẩn trương nghiên cứu, triển khai các dự án xây dựng nhà máy sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, tiến tới đạt tiêu chuẩn GMP-FDA. Đặc biệt trong thời gian tới tập trung mọi nguồn lực để hoàn thành và đi vào vận hành nhà máy sản xuất dược phẩm và thực phẩm chức năng tại Bắc Ninh.
- Thường xuyên cập nhật tình hình nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới trên thị trường quốc tế. Từ đó phát triển, mở rộng danh mục sản phẩm kinh doanh của Công ty. Xúc tiến các hoạt động liên doanh, hợp tác với các hãng dược phẩm nổi tiếng.
- Mở rộng hơn nữa hệ thống phân phối trên khắp cả nước, thành lập thêm chi nhánh tại một số tỉnh, thành phố lớn. Phát triển thêm các cửa hàng, đại lý phân phối sản phẩm của Công ty.
- Hướng sản phẩm của Công ty tới thị trường nước ngoài.

– Đẩy mạnh các chương trình tiếp thị, quảng bá thương hiệu, tạo dựng hình ảnh thương hiệu tốt trong lòng người tiêu dùng.

b) Tài chính.

– Hướng tới chính sách chi trả cổ tức ổn định, tạo lòng tin và nâng cao lợi ích cho cổ đông và nhà đầu tư.

– Nâng cao hiệu quả quản lý tài chính.

– Duy trì tình hình tài chính lành mạnh và ổn định.

– Tích cực tìm nguồn vốn có chi phí thấp để đầu tư mang lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cao.

c) Nhân lực.

– Xây dựng chế độ đãi ngộ hấp dẫn nhằm thu hút thêm nhiều nhân lực có lao động vào Công ty, đặc biệt là đối với các Dược sĩ đại học.

– Trẻ hóa nguồn nhân lực, đào tạo đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm, tâm huyết và tận tụy với Công ty.

– Cải tiến chính sách lương thưởng theo hướng tạo động lực hơn nữa thúc đẩy sáng tạo và đóng góp tích cực của người lao động.

– Thường xuyên phát động và tổ chức các phong trào thi đua trong sản xuất, phát huy sáng tạo, cải tiến tăng năng suất, tiết kiệm trong sản xuất để nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.

9. Chính sách đối với người lao động.

9.1. Tình hình lao động.

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 31/03/2010 là 450 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ %
• **Loại hợp đồng lao động (HĐLĐ)**	**460**	**100**
- HĐLĐ không xác định thời hạn	450	97,82
- HĐLĐ ngắn hạn	10	2,18
• **Trình độ đào tạo**		

- Đại học và trên đại học	185	40,21
- Trung cấp	195	42,39
- Sơ cấp	50	10,87
- Công nhân	30	6,53

(Nguồn: DVD)

9.2. Chính sách đối với người lao động.

a) Chế độ làm việc.

Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 5,5 ngày/tuần, chế độ nghỉ theo quy định của luật lao động. Đối với trình dược viên và nhân viên bán hàng, thời gian lao động linh hoạt nhưng đảm bảo hiệu quả, tiến độ kinh doanh và tuân thủ theo quy định của pháp luật.

Khi có yêu cầu đột xuất về tiến độ kinh doanh, các nhân viên của Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ. Công ty đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của Nhà nước và có đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động.

Thời gian nghỉ phép, nghĩ lễ, Tết, nghỉ ốm-thai sản được đảm bảo theo đúng quy định của Bộ Luật lao động.

b) Chính sách tuyển dụng, đào tạo.

- Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cơ bản, có ý thức phát triển nghề nghiệp và có tính kỷ luật cao.

  Cán bộ quản lý phải tốt nghiệp đại học chuyên ngành, nhiệt tình, ham học hỏi, yêu thích công việc, chủ động trong công việc, có ý tưởng sáng tạo, có năng lực tổ chức, quản lý, lãnh đạo nhóm. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, tư duy logic, phán đoán nhanh nhạy, linh hoạt, tính quyết đoán cao cũng như những khả năng phân tích và trình độ ngoại ngữ, tin học.

- Chính sách thu hút nhân tài: Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc

cho Công ty. Ngoài ra hàng năm, Công ty còn cử CBCNV đi đào tạo để nâng cao trình độ kiến thức và nghiệp vụ.

c) Chính sách lương và thưởng.

- Chính sách lương: Ngoài việc xây dựng thang, bảng lương theo quy định của Nhà nước để đảm bảo thực hiện các chế độ Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế đối với cán bộ công nhân viên, Công ty xây dựng chính sách lương theo hệ suất năng suất của từng cá nhân và dựa trên tình hình kinh doanh của Công ty.
- Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích động viên sự gia tăng hiệu quả đóng góp, ngoài các quyền lợi được quy định bởi Luật Lao động, CBCNV trong Công ty còn được hưởng một số quyền lợi khác như được ưu tiên mua cổ phiếu của Công ty. Mức độ ưu đãi tùy thuộc vào mức độ đóng góp của bản thân người lao động cho Công ty và do ĐHCĐ quy định. Hằng năm, Công ty tổ chức cho CBCNV đi nghỉ mát; tổ chức tặng quà con em CBCNV ngày Quốc tế Thiếu nhi 01/06; thường xuyên tổ chức các hoạt động liên hoan văn nghệ , thể dục thể thao , các cuộc thi khác … nhằm nâng cao đời sống tinh thần, đẩy mạnh tinh thần đoàn kết, gắn bó với Công ty của CBCNV.
- Bảo hiểm và phúc lợi: Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

10. Chính sách cổ tức.

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

Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở 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 trả cổ tức/vốn điều lệ năm 2009 là 25%, dự kiến tỷ lệ trả cố tức/vốn điều lệ năm 2010 là 25%.

11. Tình hình hoạt động tài chính.

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.

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

trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

a) Trích khấu hao tài sản cố định.

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

Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian áp dụng khấu hao :

- Phương tiện vận tải 06 năm
- Thiết bị văn phòng 04 năm
- Bản quyền sản phẩm 05 năm
- Phần mềm quản lý 03 năm

b) Thu nhập bình quân.

Công tác tiền lương, nâng lương định kỳ, điều chỉnh lương theo yêu cầu công tác của người lao động trong Công ty được thực hiện đúng quy chế đã ban hành. Hiện tại, thu nhập bình quân của người lao động là 6.700.000 đồng/người/tháng.

c) Thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2008 và 2009. Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d) Các khoản phải nộp theo luật định.

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu và các loại thuế khác theo đúng quy định.

e) Trích lập các quỹ theo luật định.

Hiện tại số dư các quỹ của Công ty như sau:

(Đơn vị tính: đồng)

CÁC QUỸ	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Quỹ dự phòng tài chính	93.664.443	-	-
Quỹ đầu tư phát triển	187.328.885	-	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	93.664.443	-	-
Tổng cộng	**374.657.771**	**-**	**-**

(Nguồn: BCKT năm 2008,2009, BCTC Quý II/2010 của Viễn Đông)

f) Tổng dư nợ vay.

(Đơn vị tính: đồng)

Khoản mục	31/12/2008		31/12/2009		30/6/2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Vay và nợ ngắn hạn	69.251.903.625	-	153.461.000.000	-	491.450.000.000	-
Vay và nợ dài hạn	4.091.640.931	-	4.922.630.685	-	68.477.268.214	-

(Nguồn: BCKT năm 2008,2009, BCTC Quý II/2010 của Viễn Đông)

Nợ ngắn hạn tăng dần qua các năm là do Công ty tăng cường bổ sung vốn lưu động để phục vụ cho kế hoạch gia tăng doanh thu của Công ty.

Nợ dài hạn năm 2009 tăng so với năm 2008 nhưng không đáng kể bao gồm chủ yếu là các khoản phải trả dài hạn cho nhân viên theo chương trình "Cổ phiếu hạt giống". Chương trình "Cổ phiếu hạt giống" được Đại hội đồng cổ đông thông qua năm 2007, là chương trình phát hành trái phiếu cho cán bộ công nhân viên của Công ty và sẽ được chuyển đổi thành cổ phiếu khi hết hạn của chương trình. Chương trình bắt đầu áp dụng từ ngày 01/03/2007 đến ngày 01/03/2012.

Đối tượng của chương trình:tất cả CBCN của Tập đoàn Viễn Đông thuộc diện Hợp đồng có thời hạn và Hợp đồng không xác định thời hạn được quyền đăng ký tham gia chương trình.

Nội dung chương trình: mỗi cán bộ, nhân viên được quyềnđăng ký tham gia chương trình nhận được từ Tập đoàn Viễn Đông 01 trái phiếu ghi danh với mện giá 250 triệu, 100 triệu, 50 triệu hay 20 triệu tùy từng đối tượng. Cổ phiếu hạt giống sẽ do Công ty sẽ tặng 60% và cán bộ, nhân viên đóng góp 40% mệnh giá cổ phiếu mà nhân viên sở hữu và là tài sản chung của tập đoàn Viễn Đông và nhân viên tới thời điểm chuyển đổi.

Công ty đưa ra các tiêu chí xét hạng tham gia chương trình đối với các đối tượng: nhân viên tiếp thị xuất sắc, quản lý trung gian tiềm năng, nhân viên tiềm năng.

Việc chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu và lợi tức của trái phiếu:

- Lợi tức của trái phiếu sẽ được thông báo trước và căn cứ vào kết quả kinh doanh

của năm trước

- Phần gốc của trái phiếu trong chương trình cổ phiếu hạt giống sẽ được chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông khi hết hạn chương trình
- Phần lợi tức của trái phiếu do phần vốn góp của cán bộ, nhân viên đóng góp sẽ được công ty thanh toán hàng năm vào đầu quý II năm sau.
- Phần lợi tức có được do vốn góp của Công ty tặng sẽ bị giữ lại 60% để tái đầu tư và được trả cho nhân viên vào thời kỳ trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông, 40% lợi tức còn lại sẽ được công ty thanh toán hàng năm vào đầu quý II của năm sau.
- Phần lợi tức từ 60% do phần vốn góp của công ty được bổ sung hàng năm vào giá trị gốc và được tính vào lợi tức lũy kế theo năm. Phần lợi tức này có quyền được ưu tiên trong việc chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông của Công ty thấp hơn giá trị thị trường là 50% tại thời điểm chuyển đổi.

Người tham gia có nghĩa vụ: không được chuyển nhượng quyền sở hữu, quy đổi thành viền mặt trong thời hạn 05 năm kể từ ngày tham gia; trong thời hạn chương trình này nếu chủ sở hữu rời khỏi công ty với bất kỳ lý do gì sẽ được thanh toán toàn bộ phần giá trị do cá nhân đóng góp kèm với cổ tức được tạo ra của phần giá trị này; nếu chủ sở hữu qua đời sẽ được thanh toán toàn bộ phần giá trị do cá nhân đóng góp kèm với lợi tức được tạo ra của phần giá trị này cho người thừa kế hợp pháp; trong thời hạn tham gia chương trình này nếu chủ sở hữu rời khỏi công ty với bất kỳ lý do gì cũng không được thanh toán phần gốc do Công ty đóng góp cũng như phần lợi nhuận Công ty giữ lại theo quy định.

Thời gian đăng ký tham gia chương trình từ ngày 15/02/2007 và chỉ áp dụng cho các nhân viên đủ tiêu chuẩn và đăng ký tham gia từ ngày 15/03/2007 đến 31/12/2008.

Tại thời điểm 31/12/2009, tài sản đảm bảo cho các khoản nợ vay tại các ngân hàng như sau:

- Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình: bản quyền, bằng sáng chế với giá trị tối thiểu là 1.700.000 đô la Mỹ; hàng tồn kho và các khoản phải thu với giá trị tối thiểu bằng 150% dư nợ vay; quyền góp vốn vào dự án xây dựng nhà máy sản xuất và bào chế dược tại KCN Tiên Sơn tỉnh Bắc Ninh với tổng giá trị 52 tỷ VNĐ
- Ngân hàng Indovina: hàng hoá với giá trị là 30 tỷ VNĐ
- Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam): hàng hoá và/hoặc các khoản

phải thu với tổng giá trị là 18 tỷ và một Bảo lãnh liên đới từ các cổ đông chính của Công ty với giá trị ít nhất là 18 tỷ VNĐ.

g) Tình hình công nợ hiện nay.

- ***Các khoản phải thu .***

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Phải thu từ khách hàng	84.679.440.226	35.402.208.022	265.115.273.678
Trả trước cho người bán	9.451.314.384	304.439.610.342	586.580.398.832
Phải thu nội bộ	-	-	-
Phải thu khác	17.439.846.146	31.275.514.472	322.320.509
Dự phòng phải thu khó đòi	-	-	-
TỔNG CỘNG	**111.570.600.756**	**371.117.332.836**	**852.017.993.019**

(Nguồn: BCKT năm 2008,2009, BCTC Quý II/2010 của Viễn Đông)

Năm 2008, do kinh tế bất ổn, nên để bán được nhiều hàng, tăng trưởng doanh thu, Công ty phải chấp nhận cấp tín dụng cho khách hàng với số lượng tương đối lớn. Đến năm 2009, hoạt động kinh doanh đi vào ổn định dần, nên mặc dầu doanh thu của Công ty tăng trưởng lớn hơn năm 2008 nhiều nhưng việc cấp tín dụng cho khách hàng ở mực vừa phải, tăng hiệu quả bán hàng cho Công ty.

Năm 2008, khoản mục trả trước cho người bán không cao, tuy nhiên tăng đột biến tại thời điểm cuối năm 2009.

- ***Các khoản phải trả.***

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Nợ ngắn hạn	**97.442.933.144**	**283.663.701.726**	**775.626.077.804**
Vay và nợ ngắn hạn	69.251.903.625	153.461.000.000	491.450.000.000
Phải trả cho người bán	13.272.268.077	29.040.024.967	135.544.519.892
Người mua trả tiền trước	30.774.666	25.476.906.067	9.588.102.301
Các khoản thuế phải nộp	8.881.269.582	33.369.304.591	60.638.905.504

Phải trả công nhân viên	285.166.781	646.940.691	199.171.759
Chi phí phải trả	1.147.230.620	11.313.423.844	3.366.105.137
Phải trả nội bộ	-	-	-
Phải trả khác	4.574.319.793	30.356.101.566	74.839.273.211
Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
Nợ dài hạn	**5.001.864.026**	**6.286.247.801**	**69.840.885.330**
Phải trả dài hạn nội bộ	-	-	-
Vay và nợ dài hạn	4.091.640.931	4.922.630.685	68.477.268.214
Phải trả dài hạn khác	-	-	-
Dự phòng trợ cấp mất việc	910.223.095	1.363.617.116	1.363.617.116
Dự phòng phải trả dài hạn	-	-	-
Tổng	**102.444.797.170**	**289.949.949.527**	**845.466.963.134**

(Nguồn: BCKT năm 2008,2009, BCTC Quý II/2010 của Viễn Đông)

Năm 2009, cùng với sự tăng trưởng trong doanh thu, các khoản nợ ngắn hạn như vay và nợ ngắn hạn, phải trả cho người bán, chi phí phải trả… đều có xu hướng tăng cao so với năm 2008. Điều này là hợp lý do nhu cầu tài trợ cho các tài sản ngắn hạn của Công ty trong quá trình thực hiện các mục tiêu kinh doanh.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	2,04	2,02
- Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ – hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	1,21	1,67
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	0,41	0,40

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	0,78	0,67
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)		
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	9,25	7,89
- Vòng quay tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)	2,56	1,27
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)		
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	3,90%	11,86%
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	19,14%	25,29%
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	9,99%	15,04%
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	5,53%	14,89%

(Nguồn: BCKT năm 2008, 2009 của Viễn Đông)

- *Về khả năng thanh toán*: Hệ số thanh toán (bao gồm 02 chỉ tiêu là hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn và hệ số khả năng thanh toán nhanh) là chỉ số thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả nợ của Công ty. Cả hai chỉ số về khả năng thanh toán của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông năm 2008 và 2009 luôn được duy trì ở mức lớn hơn 1. Điều này cho thấy Công ty đã luôn đảm bảo được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.
- *Về cơ cấu vốn:* Qua chỉ tiêu hệ số nợ so tổng tài sản của công ty ở mức 0,4 qua các năm (năm 2008 là 0,41 và năm 2009 là 0,40) cho thấy công ty luôn duy trì hệ số an toàn hợp lý. Tuy nhiên hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu của công ty ở mức khá cao trong năm 2008 là yếu tố không thuận lợi đối với công ty trong bối cảnh khó khăn kinh tế và lãi suất ở mức cao. Vì vậy trong năm 2009 công ty đã phát hành 3 triệu cổ phiếu để tăng vốn điều lệ, giúp chỉ số này giảm xuống mức hợp lý hơn ở mức 0,67 lần. Điều này càng thực sự có ý nghĩa với chiến lược phát triển mở rộng sắp tới của công ty, giúp công ty chủ động hơn trong việc sử dụng nguồn vốn để hoạt động sản xuất kinh doanh.
- *Về năng lực hoạt động:* Tỷ lệ vòng quay hàng tồn kho của công ty lớn hơn so với đa số các doanh nghiệp trong ngành. Điều này thể hiện khả năng bán hàng của công ty, khẳng định vị trí hàng đầu của công ty về hệ thống phân phối, chính sách bán hàng. Năm

2009, luân chuyển hàng tồn kho của Công ty có sự biến động. Năm 2008, vòng quay hàng tồn kho là 9,25 lần, tương đương với kỳ chu chuyển bình quân khoảng 39 ngày. Trong khi đó vòng quay hàng tồn kho của Công ty năm 2009 là 7,89 vòng, tương đương với kỳ chu chuyển bình quân khoảng 46 ngày. Đó là do hàng tồn kho của Công ty năm 2009 tăng cao hơn, một số sản phẩm mới được đưa ra thị trường phục vụ cho chiến lược tăng trưởng kinh doanh của Dược phẩm Viễn Đông nên còn cần thêm thời gian để thị trường đón nhận.

☞ *Về khả năng sinh lời:* Các chỉ tiệu về khả năng sinh lời năm 2009 đều đạt con số ấn tượng hơn năm 2008. Với chiến lược kinh doanh hiệu quả và chuyển biến thuận lợi của nền kinh tế, năm 2009 đánh dấu sự tăng trưởng mạnh mẽ của Dược Viễn Đông với các chỉ số về khả năng sinh lời tăng rất cao so với năm 2008.

11.3. Về báo cáo tài chính kiểm toán

Cột số liệu năm trước của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất năm 2009 có sự chệnh lệch so với năm 2008 như sau:

Chỉ tiêu	**Trên báo cáo năm 2009**	**Trên báo cáo năm 2008**	Chênh **lệch**	Nguyên nhân
1. Doanh thu bán hàng	645.934.072.482	645.934.072.482	-	
2. Các khoản giảm trừ	(5.167.852.088)	(5.167.852.088)	-	
3. Doanh thu thuần	640.766.220.394	640.766.220.394	-	
4. Giá vốn hàng bán	(530.995.970.113	(530.995.970.113	-	
5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng	109.770.250.281	109.770.250.281	-	
6. Doanh thu hoạt động tài chính	55.947.654	55.947.654	-	
7. Chi phí tài chính	(10.602.575.168)	(10.602.575.169)	-1	Làm tròn số
Trong đó : Chi phí lãi vay	(10.602.388.728)	(10.262.388.728)	(340.000.000)	Do đánh nhầm
8. Chi phí bán hàng	(16.293.175.289)	(16.293.175.289)	-	
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	(47.476.201.349)	(47.476.201.349)	-	
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	35.454.246.129	35.454.246.129	-	
11. Thu nhập khác	94.773.406	94.773.406	-	

12. Chi phí khác	(585.851.139)	(585.851.139)	-	
13. Lỗ khác	(491.077.733)	(491.077.733)	-	
14. Tổng lợi nhuận kế tóan trước thuế	34.963.168.396	34.963.168.396	-	
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	(9.978.671.282)	(9.978.671.282)	-	
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	22.026.204	22.026.104	100	Do đánh nhầm số hàng trăm đồng khi chuẩn bị báo cáo dẫn đến sai lũy kế. Công ty sẽ rút kinh nghiệm trong những lần chuẩn bị báo cáo sau.
17. Lợi nhuận thuần sau thuế TNDN	25.006.523.318	25.006.523.218	100	
Phân bổ cho: 17.1 Lợi ích của các cổ đông thiểu số 17.2 Lãi thuộc về các cổ đông của Công ty mẹ	 (558.928.518) 25.565.451.836	 (558.928.619) 25.565.451.836	 (101)	
18. Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu	3.030	3.030	-	

12. Hoạt động đầu tư của Công ty

Trong năm 2010, Công ty xác định một trong những chiến lược trong thời gian tới là mua bán sáp nhập. Lựa chọn các doanh nghiệp dược có thế mạnh hỗ trợ cho chiến lược của DVD mua cổ phần tối thiểu 20%.

Hội đồng quản trị của DVD đã ủy quyền cho ông Lê Văn Dũng – Tổng giám đốc kiêm Chủ tịch Hội đồng quản trị thực hiện việc mua 25% cổ phần của Công ty CP Dược Hà Tây mã chứng khoán DHT, thời gian thực hiện từ 21/06/2010 đến 31/08/2010.

Tại thời điểm 21/6/2010, tổng tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu DHT của DVD và ông Dũng là 18,74% và tổng tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu DHT của DVD, Ông Dũng và Công ty CP đầu tư Y tế Medi (là cổ đông lớn của DVD) là 22,11%.

Ngày 22/6/2010, DVD mua thêm 270.700 cổ phiếu DHT đã dẫn đến tổng tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu DHT của DVD và ông Dũng là 25,30% và tổng tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu DHT của DVD, ông Dũng và Medi là 28,68%. Tuy nhiên, Công ty chưa thực hiện thủ tục chào mua công khai.

Ngoài ra, ngày 14/6/2010 sở GDCK Hà Nội nhận được công văn số 02/2010 của ông Lê Văn Dũng đăng ký bán 600.000 cổ phần DHT từ ngày 18/6/2010 đến ngày 17/8/2010. Tuy nhiên, ông Dũng giao dịch bán cổ phiếu DHT vượt quá khối lượng đã đăng ký tại công văn trên là 166.300 cổ phần và chậm nộp báo cáo về kết quả giao dịch của cổ đông

lớn.

Ủy ban chứng khoán Nhà nước đang xử lý về giao dịch thâu tóm cổ phiếu Dược Hà Tây của CTCP Dược Viễn Đông.

13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

13.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Lê Văn Dũng	06/09/1972	171573061	Chủ tịch HĐQT
2	Nguyễn Thị Thanh Huế	04/10/1974	173043430	Ủy viên HĐQT
3	Đào Xuân Hưởng	04/01/1976	013184701	Ủy viên HĐQT
4	Nguyễn Quốc Hải	21/06/1974	011614964	Ủy viên HĐQT
5	Cao Hồng Vân	21/08/1972	024728674	Ủy viên HĐQT
6	Nguyễn Văn Việt	26/12/1976	131129745	Ủy viên HĐQT
7	Nguyễn Hùng Mạnh	19/05/1956	022182998	Ủy viên HĐQT
8	Hans Christian Jacobsen	20/06/1959	203596526	Ủy viên HĐQT

SƠ YẾU LÝ LỊCH

***a) Chủ tịch HĐQT – Ông* Lê Văn Dũng**

- Họ và tên: Lê Văn Dũng
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 171573061

  Ngày cấp: 15/10/2004 Nơi cấp: Thanh Hóa
- Ngày tháng năm sinh: 06/09/1972
- Nơi sinh: Tĩnh Gia - Thanh Hóa
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Tĩnh Gia – Thanh Hóa
- Địa chỉ thường trú: Số 32 Ngõ 221 Nguyễn Khuyến, Q. Ba Đình, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3 636 1869/ 0934596789
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sỹ đại học; Thạc sĩ quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:

1995-1996 : Phó Giám đốc Công ty TNHH Dược phẩm Sông Lam tại Hà Nội.

1996-1997 : Trưởng Văn Phòng đại diện Công ty TNHH Đông dược Thiên Hưng phụ trách khu vực miền Bắc.

1997-nay : Sáng lập viên của Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty.

- Chức vụ công tác hiện nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 3.636.510 cổ phần
- Trong đó : + Sở hữu : 3.636.510 cổ phần.

  + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu :

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ (CP)
1	Nguyễn Thị Thanh Huế	Vợ	10.000

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

***b) Ủy viên HĐQT – Bà* Nguyễn Thị Thanh Huế**

- Họ và tên: Nguyễn Thị Thanh Huế
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 173043430

  Ngày cấp: 07/02/2007 Nơi cấp: Thanh Hóa
- Ngày tháng năm sinh: 04/10/1974
- Nơi sinh: Phong Châu – Phú Thọ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Phong Châu – Phú Thọ
- Địa chỉ thường trú: Số 32 Ngõ 221 Nguyễn Khuyến, Q. Ba Đình, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 6 655 3849/0903287595
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sỹ
- Quá trình công tác:

  1995-1996 : Nhân viên kinh doanh Phòng kinh doanh - Công ty Dược phẩm Phú Thọ.

  1997-2000 : Quản lý Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông Hà Nội.

  2000-2004 : Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

  2004-nay : Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có

- Số cổ phần nắm giữ: 10.000 cổ phần

Trong đó : + Sở hữu : 10.000 cổ phần

+ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu :

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ (CP)
1	Lê Văn Dũng	Chồng	3.636.510
2	Nguyễn Thị Yến	Chị gái	30.000
3	Nguyễn Văn Việt	Em trai	11.143

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

***c) Thành viên HĐQT – Ông* Đào Xuân Hưởng.**

- Họ và tên: Đào Xuân Hưởng
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 013184701

  Ngày cấp: 18/04/2009 Nơi cấp: Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 04/01/1976
- Nơi sinh: Vũ Thư – Thái Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Vũ Thư – Thái Bình
- Địa chỉ thường trú: Số 1112-CT5-ĐN2, Khu đô thị mới Mỹ Đình2, Mỹ

Đình, Từ Liêm, Hà Nội

- ĐT liên lạc ở cơ quan: 094011275
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư điện tử viễn thông
- Quá trình công tác:

2000-2004 :	Công tác tại Công ty Liên doanh Thiết bị tổng đài VKX (Vietnam – Korea Exchange., Ltd – Liên doanh giữa Công ty LGE Việt Nam và VNPT) và LGE Việt Nam, đảm nhận vị trí Trưởng dự án S-Fone (LGE) từ năm 2003.
2004-2007 :	Công tác tại Công ty Đầu tư và Phát triển Công nghệ cao VIT (VIT Hitech Global Corp.,) thuộc tập đoàn VIT (CHLB Nga). Đảm nhận vị trí Giám đốc sản xuất từ năm 2004 và Tổng Giám đốc từ năm 2005-2007.
2008-nay :	Tổng Giám đốc Công ty CP Liên doanh LiLi of France
10/2009-nay :	Thành viên HĐQT CT CP Dược phẩm Viễn Đông

- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 450.000 cổ phần
  - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 450.000 cổ phần.
    + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

***d) Thành viên HĐQT – Ông* Nguyễn Quốc Hải.**

- Họ và tên: Nguyễn Quốc Hải
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 011614964

  Ngày cấp: 8/7/2004 Nơi cấp: Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 21/06/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Oai – Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số 8A Điện Biên Phủ, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3 828 7237/0915555540
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân chuyên ngành QTKD thương mại
- Quá trình công tác:

  1996-2001 : Phụ trách Marketing & Thị trường Công ty CP Bánh kẹo Tràng An.

  2002 : Phó Giám đốc kinh doanh Công ty TNHH Thương mại Đại Minh.

  2003 : Phụ trách kinh doanh Công ty CP Quan Đô.

  2003-nay : Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

  10/2009-nay : Thành viên HĐQT CT CP Dược phẩm Viễn Đông
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị ; Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có

- Số cổ phần nắm giữ: 25.000 cổ phần

  ☞ Trong đó : + Sở hữu : 25.000 cổ phần

  + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu :

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ (CP)
1	Nguyễn Tuyết Nga	Em gái	1.100

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

***e) Thành viên HĐQT – Bà* Cao Hồng Vân.**

- Họ và tên: Cao Hồng Vân
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 024728674

  Ngày cấp: 19/03/2007 Nơi cấp: Hồ Chí Minh
- Ngày tháng năm sinh: 21/08/1972
- Nơi sinh: Tiền Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tân Trụ - Long An
- Địa chỉ thường trú: 90/42A Âu Dương Lân – Phường 3 – Quận 8 – Tp. Hồ Chí Minh
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0979738657
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Tài chính kế toán
- Quá trình công tác:

  1992-1998 : Kế toán trưởng tại Công ty TNHH V.Flame 100% vốn của Nhật.

  1999-2005 : Kế toán trưởng tại Công ty TNHH STD.

  2006-2009 : Kế toán trưởng tại Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

  10/2009-nay : Thành viên HĐQT CT CP Dược phẩm Viễn Đông

- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị ; Kế toán trưởng tại Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 15.876 cổ phần.

  ☞ Trong đó : + Sở hữu : 15.876 cổ phần.

  + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

***f) Thành viên HĐQT – Ông* Nguyễn Văn Việt.**

- Họ và tên: Nguyễn Văn Việt
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 131129745

  Ngày cấp: 11/09/2007 Nơi cấp: Phú Thọ

- Ngày tháng năm sinh: 26/12/1976
- Nơi sinh: Phong Châu – Phú Thọ
- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Phong Châu – Phú Thọ
- Địa chỉ thường trú: 105-A6 ngõ 29 phố Lạc Trung, phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3 636 1869/0904698978
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân sư phạm.
- Quá trình công tác:

1999-2002 : Giáo viên Trường trung học phổ thông Hương Cần, tỉnh Phú Thọ.

8/2002-nay : Nhân viên kinh doanh Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị ; Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 11.143 cổ phần.

☞ Trong đó : + Sở hữu : 11.143 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ (CP)
1	Nguyễn Thị Thanh Huế	Chị gái	10.000

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

***g) Thành viên HĐQT – Ông* Nguyễn Hùng Mạnh.**

- Họ và tên: Nguyễn Hùng Mạnh
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 022182998

  Ngày cấp: 23/12/2003 Nơi cấp: CATP. HCM
- Ngày tháng năm sinh: 19/05/1956
- Nơi sinh:
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán:
- Địa chỉ thường trú: 29 Lê Quý Đôn – Quận 8, Tp.Hồ Chí Minh
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0918032537
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Kinh tế, cử nhân Ngoại ngữ
- Quá trình công tác:

  1990 : Hoạt động trong lĩnh vực dầu khí và thương mại.

  2001-nay : Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Ngân hàng An Bình.

  10/2009-nay : Thành viên HĐQT CT CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT CT CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Ngân hàng An Bình.
- Số cổ phần nắm giữ: 950.000 cổ phần.

  ☞ Trong đó : + Sở hữu : 0 cổ phần

  + Đại diện sở hữu : 950.000 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

h) Thành viên HĐQT – Ông Hans Christian Jacobsen.

- Họ và tên: HANS CHRISTIAN JACOBSEN
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 203596526 Ngày cấp: 07/01/2009 Nơi cấp: Đan Mạch
- Ngày tháng năm sinh: 20/06/1959
- Nơi sinh: Đan Mạch
- Quốc tịch: Đan Mạch
- Dân tộc: Đan Mạch
- Quê quán: Haderslev Đan Mạch
- Địa chỉ thường trú: Đan Mạch
- ĐT liên lạc ở cơ quan:
- Trình độ văn hóa:
- Trình độ chuyên môn : Quá trình công tác:

1986-1989	Giám đốc- Quỹ đầu tư IFU-Đan Mạch.
1989-2001	Giám đốc-Quỹ đầu tư IO-Đan Mạch
1991-2006	Giám đốc-Ngân hàng EBRD-Vương quốc Anh
2006-nay	Tổng giám đốc-Bỉ Private Equity New Markets K/S II-Đan Mạch
3/2010- nay	Thành viên HĐQT CT CP Dược phẩm Viễn Đông

- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT CT CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : Tổng giám đốc-Bỉ Private Equity New Markets K/S II-Đan Mạch.

- Số cổ phần nắm giữ: 3.600.000 cổ phần (thời điểm 31/03/2010)

  ☞ Trong đó : + Sở hữu : 0 cổ phần

  + Đại diện sở hữu Bỉ PENM II K/S: 3.600.000 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

13.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát.

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Nguyễn Thị Chinh	30/04/1974	012960938	Trưởng Ban Kiểm soát
2	Phạm Thị Liễu	20/09/1977	141839205	Thành viên Ban Kiểm soát
3	Trịnh Quốc Vinh	13/09/1977	171614863	Thành viên Ban Kiểm soát

SƠ YẾU LÝ LỊCH

***a) Trưởng Ban Kiểm soát – Bà* Nguyễn Thị Chinh.**

- Họ và tên: Nguyễn Thị Chinh
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 012960938

  Ngày cấp: 20/06/2008 Nơi cấp: Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 30/04/1974
- Nơi sinh: Thanh Xuân – Phú Thọ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Xuân Trường – Nam Định
- Địa chỉ thường trú: Nơ 1A, P.712 Linh Đàm, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0915 556 556
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân sư phạm Ngoại ngữ.

  Chứng chỉ đào tạo Kế toán viên, Chứng chỉ Kế toán trưởng do Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội cấp.
- Quá trình công tác:

  1996-2001 : Giáo viên ngoại ngữ tại Thanh Sơn, Phú Thọ

  2002-2009 : Làm việc tại Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông

  2007-nay : Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần DVD
- Chức vụ công tác hiện nay : Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần DVD.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 1.000 cổ phần

  ☞ Trong đó : + Sở hữu : 1.000 cổ phần

  + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

***b) Thành viên Ban kiểm soát – Bà* Phạm Thị Liễu**

- Họ và tên: Phạm Thị Liễu
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 141839205

Ngày cấp: 04/01/2006 Nơi cấp: Hải Dương

- Ngày tháng năm sinh: 20/09/1977
- Nơi sinh: Hải Dương
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Cẩm Giàng – Hải Dương
- Địa chỉ thường trú: Số 206 phố Chương Dương, Phường Trần Phú, Tp. Hải Dương
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0989131914
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Luật
- Quá trình công tác:

  2001-2003 : Nhân viên văn phòng – Công ty TNHH Tư vấn Luật Thái Dương.

  2003-9/2004 : Nhân viên văn phòng – Văn phòng Luật sư Vạn Xuân.

  10/2004-nay : Chuyên viên pháp lý - Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

  2007-nay : Thành viên Ban Kiểm soát CT CP Dược phẩm Viễn Đôn

- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

  ☞ Trong đó: + Sở hữu : 0 cổ phần

  + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

***c) Thành viên Ban kiểm soát – Ông* Trịnh Ngọc Vinh.**

- Họ và tên: Trịnh Ngọc Vinh
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 171614863

  Ngày cấp: 08/04/1994 Nơi cấp: Thanh Hóa
- Ngày tháng năm sinh: 13/9/1977
- Nơi sinh: Thanh Hóa
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thọ Xuân – Thanh Hóa
- Địa chỉ thường trú: Phòng 1106 Nơ 6B Chung cư Bán đảo Linh Đàm, Phường Hoàng Liệt, Quận Hoàng Mai, Hà Nội .
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0913248983
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sỹ đại học
- Quá trình công tác:

03/2001 : Nhân viên tiếp thị ETC Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

10/2001 : Supervisor ETC Hà Nội Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

04/2002 : Supervisor ETC Hà Nội và các tỉnh phía Bắc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

12/2007 : ASM ETC Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

03/2009 : Manager đối tác chiến lược Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

2007-nay : Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông

- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

☞ Trong đó : + Sở hữu : 0 cổ phần

+ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc.

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Lê Văn Dũng	06/09/1972	171573061	Tổng Giám đốc
2	Nguyễn Thị Thanh Huế	04/10/1974	173043430	Phó Tổng Giám đốc
3	Nguyễn Quốc Hải	21/06/1974	0111614964	Phó Tổng Giám đốc
4	Cao Hồng Vân	21/08/1972	024728674	Phó Tổng Giám đốc
5	Vi Thị Lệ Hằng	14/11/1974	013074296	Phó Tổng Giám đốc

SƠ YẾU LÝ LỊCH

***a) Tổng Giám đốc – Ông* Lê Văn Dũng.**

Trình bày tại phần 12.1.a

***b) Phó Tổng Giám đốc – Bà* Nguyễn Thị Thanh Huế.**

Trình bày tại phần 12.1.b

***c) Phó Tổng Giám đốc – Ông* Nguyễn Quốc Hải.**

Trình bày tại phần 12.1.d

d) Phó Tổng Giám đốc – Bà Cao Hồng Vân.

Trình bày tại phần 12.1.e

***e) Phó Tổng Giám đốc – Bà* Vi Thị Lệ Hằng.**

- Họ và tên: Vi Thị Lệ Hằng
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 013074296

  Ngày cấp: 24/8/2005 Nơi cấp: Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 14/11/1974
- Nơi sinh: Thanh Sơn – Phú Thọ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Ba – Phú Thọ
- Địa chỉ thường trú: Tổ 22, cụm 3, Xuân La, Tây Hồ, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0919794177
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân ngôn ngữ và văn hóa Nga

  Nghiệp vụ Quản trị nhân sự
- Quá trình công tác:

1996-2002 : Phóng viên báo Thể thao và Văn hóa Hà Nội.

2002-2004 : Giám đốc ETC miền Nam Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

2004-2007 : Trợ lý Tổng Giám đốc về nhân sự và quản lý hệ thống Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

2007-nay : Phó Tổng Giám đốc phụ trách PR Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

- Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám đốc phụ trách PR Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 3.680 cổ phần

  ☞ Trong đó : + Sở hữu : 3.680 cổ phần

  + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ (CP)
1	Vi Thị Tuyết Chinh	Chị gái	200

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

13.4. Kế toán trưởng

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Cao Hồng Vân	21/08/1972	024728674	Ủy viên HĐQT

Sơ yếu lý lịch trình bày tại phần 12.1.e

14. Tài sản

Giá trị tài sản cố định tại thời điểm 30/6/2010

(Đơn vị tính: đồng)

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
1	Nhà cửa, vật, kiến trúc	1.263.693.636	1.242.632.076	98,33
2	Máy móc và thiết bị	28.510.203.921	26.573.587.860	93,21
3	Phương tiện vận tải	10.800.378.969	7.922.926.691	73,36
4	Thiết bị văn phòng	699.194.886	339.752.895	48,59
	Cộng	**41.273.471.412**	**36.078.899.522**	**87,41**

(Nguồn: DVD)

Bất động sản Công ty đang sở hữu:

- **Nhà máy bào chế dược phẩm Lili of France tại Bắc Ninh.**
  - Diện tích đất: **21.995** m^2
  - Giấy chứng nhận số AL 165312
- **Lô đất tại Thôn Trang Quan - Xã An Đồng - Huyện An Dương - TP Hải Phòng.**
  - Diện tích đất: **300**m^2
  - Theo giấy chứng nhận sử dụng đất số AC 757509 .

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010, 2011

- Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trên được xây dựng căn cứ vào định hướng chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm tới của Công ty.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC NĂM 2010, 2011

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2009	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2009
Doanh thu thuần	1.200	31%	1.450	21%
Lợi nhuận sau thuế	145	33%	175	21%
Vốn chủ sở hữu	190	60%	190	0%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	12,08%		12,07%	
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	76,32%		92,11%	
Tỷ lệ cổ tức chi trả	25%	-	25%	

(Nguồn:Theo DVD)

Dự kiến đến tháng 5 năm 2010, dự án đầu tư nhà máy sản xuất dược phẩm của Viễn Đông tại Bắc Ninh bắt đầu hoàn thành và đưa vào khai thác sử dụng sẽ góp phần làm gia tăng doanh thu, lợi nhuận cho Công ty. Đồng thời, với đội ngũ ban lãnh đạo có năng lực cao và một đội ngũ nhân viên có chuyên môn, nhiệt tình với công việc, nhiều khả năng công ty sẽ hoàn thành được kế hoạch đã đề ra.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Chi nhánh Hà Nội - Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Viễn Đông. Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của

chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.

Không có.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu: Cổ phần phổ thông

2. Mệnh giá: 10.000 đồng

3. Tổng số cổ phần dự kiến chào bán: 7.090.000 cổ phần

A. Phát hành cho cổ đông hiện hữu

Số cổ phiếu chào bán **:** 6.550.500 cổ phiếu (giá trị tính theo mệnh giá là 65.505.000.000 đồng).

B. Phát hành cho cán bộ công nhân viên

Số cổ phiếu chào bán **:** 539.500 cổ phiếu (giá trị tính theo mệnh giá là 5.395.000.000 đồng).

4. Giá chào bán dự kiến

A. Phát hành cho cổ đông hiện hữu: 20.000 đồng/cổ phần

B. Phát hành cho cán bộ công nhân viên: 20.000 đồng/cổ phần

5. Phương pháp tính giá

Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên được căn cứ vào Nghị quyết đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/2010/NQ-ĐHĐCĐ ngày 20/3/2010. Mức giá được ĐHĐCĐ quyết định là 20.000 đồng/cổ phần. Mức giá trên được xác định dựa trên những cơ sở sau:

- Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2009:

$$\text{Giá trị sổ sách 1 CP} = \frac{\text{Tổng tài sản – Tổng nợ - Tài sản vô hình}}{\text{Số cổ phần đang lưu hành}}$$

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (đồng)
1	Tổng tài sản	723.278.238.768
2	Tổng nợ	289.949.949.527

3	Tài sản vô hình	90.077.078.996
4	Giá trị sổ sách vốn chủ sở hữu (1-2-3)	343.251.210.245
5	Số lượng cổ phần đang lưu hành	11.910.000
6	Giá trị sổ sách trên 1 cổ phiếu (4:5)	28.820

Giá chào bán bằng giá trị sổ sách chiết khấu 30% nhằm mục đích:

+ Tình hình thị trường chứng khoán có nhiều biến động nên đợt chào bán có rủi ro không phát hành hết số cổ phần chào bán, việc xác định giá dưới giá trị sổ sách sẽ làm tăng giá tính hấp dẫn của cổ phiếu và giảm rủi ro của đợt phát hành.

+ Đợt phát hành này ảnh hưởng trực tiếp tới quyền lợi của các cổ đông hiện hữu. Với giá bán 20.000 đồng/cp sẽ đảm bảo quyền lợi cho các cổ đông.

+ Giá chào bán cho cán bộ công nhân viên bằng với giá chào bán cho cổ đông hiện hữu nhằm tăng tính gắn kết và sự cống hiến của người lao động đối với công ty.

- Với giá phát hành 20.000 đồng/ cổ phần và số lượng phát hành là 7.090.000 cổ phiếu, Công ty sẽ thu được số lượng vốn đủ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh trong năm 2010;

6. Phương thức phân phối

A. Phát hành cho cổ đông hiện hữu

Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền, tỷ lệ thực hiện quyền là 100:55 (01 cổ phiếu cũ được 01 quyền mua và cứ 100 quyền mua sẽ được mua 55 cổ phiếu mới phát hành thêm). Số cổ phiếu phát hành thêm sẽ được làm tròn đến hàng đơn vị (theo nguyên tắc làm tròn xuống).

Phần cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) do việc làm tròn, số cổ phiếu không được thực hiện quyền phát sinh từ cổ phiếu quỹ (nếu có) và số cổ phiếu do cổ đông không thực hiện quyền sẽ được ủy quyền cho Hội đồng quản trị phân phối cho các đối tượng khác với giá không thấp hơn 20.000 đồng/cổ phần. Trong trường hợp kết thúc đợt chào bán mà số lượng cổ phiếu còn dư vẫn không được phân phối hết, HĐQT sẽ điều chỉnh giảm tổng số lượng cổ phiếu chào bán theo đúng số lượng cổ phiếu thực tế đã phân phối.

Phương thức phân phối sẽ thông qua hệ thống giao dịch của Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam, các Công ty chứng khoán và phân phối tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.

B. Phát hành cho cán bộ công nhân viên

Phân phối cho cán bộ công nhân viên theo Nghị quyết và danh sách do Hội đồng quản trị lập trên cơ sở được sự ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông, đảm bảo các tiêu chí thu hút và gắn kết nhân tài.

Số lượng cổ phiếu không phân phối hết sẽ được Hội đồng quản trị phân phối cho cán bộ công nhân viên khác đủ tiêu chuẩn với giá không thấp hơn 20.000 đ/cổ phần

Lượng cổ phiếu cho cán bộ nhân viên sẽ được phân phối tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.

7. Các bước phân phối và thời gian thực hiện

A. Phát hành cho cổ đông hiện hữu

- **Công bố báo chí:**

Trong thời hạn 07 ngày sau ngày nhận được Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu do Chủ tịch UBCKNN cấp, tổ chức phát hành sẽ hoàn tất thủ tục để ra Bản Thông báo phát hành trên 01 tờ báo điện tử hoặc báo viết trong ba số liên tiếp.

Bước 1: Phân phối cho cổ đông hiện hữu (cổ phiếu đang niêm yết trên SGDCK TP Hồ Chí Minh)

<u>Xác định Danh sách sở hữu cuối cùng:</u>

Trong thời hạn 02 ngày làm việc kể từ ngày nhận được Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu do Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước cấp, Công ty sẽ xác định ngày lập Danh sách sở hữu cuối cùng và gửi Thông báo đề nghị tới Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam, SGDCK Tp Hồ Chí Minh phối hợp xác định ngày giao dịch không hưởng quyền mua, lập và cung cấp Danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 13 ngày làm việc.

<u>Phân bổ và thông báo quyền mua:</u>

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được danh sách sở hữu cuối cùng, tổ chức phát hành sẽ phối hợp cùng Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần đến các thành viên lưu ký, các cổ đông chưa lưu ký cổ phiếu.

<u>Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần:</u>

Trên cơ sở Danh sách phân bổ quyền mua cổ phần do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán

Việt Nam cung cấp, các thành viên lưu ký tổ chức cho các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành; đối với trường hợp cổ đông chưa lưu ký thì sẽ đăng ký và nộp tiền tại tổ chức phát hành. Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam phân bổ quyền tới các thành viên lưu ký.

Chuyển nhượng quyền mua cổ phần:

Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng trong vòng 18 ngày làm việc kể từ ngày thông báo Danh sách phân bổ quyền thông qua thành viên lưu ký. Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.

Tổng hợp thực hiện quyền:

Trong 03 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền, các thành viên lưu ký lập và gửi Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam báo cáo thực hiện quyền.

Bước 2: Báo cáo kết quả phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung:

Trong vòng 05 ngày làm việc sau khi kết thúc việc phát hành, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN, Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam và SGDCK Tp Hồ Chí Minh, đồng thời hoàn tất thủ tục đăng ký niêm yết bổ sung chứng khoán phát hành thêm trên SGDCK Tp Hồ Chí Minh. Thời gian tiến hành làm thủ tục niêm yết bổ sung số lượng cổ phần phát hành thêm với SGDCK Tp Hồ Chí Minh: dự kiến là 20 ngày làm việc.

Trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần:

Trong thời gian 20 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời gian phân phối, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa đăng ký lưu ký.

B. Phát hành cho cán bộ công nhân viên

Sau khi UBCKNN thông báo nhận đủ hồ sơ phát hành, Công ty tiến hành công bố thông tin rồi phát hành theo chương trình đã được duyệt tại Công ty.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

A. Phát hành cho cổ đông hiện hữu

Việc đăng ký mua cổ phiếu phát hành sẽ thực hiện theo trình tự sau:

- **Các cổ đông hiện hữu thực hiện quyền trên SGDCK TP Hồ Chí Minh đăng ký mua**

- Quyền ưu tiên mua trước cổ phần sẽ được phân phối theo Danh sách sở hữu cuối cùng (đối với các cổ đông sở hữu cổ phiếu được niêm yết trên SGDCK Tp Hồ Chí Minh) và việc phân phối cổ phiếu sẽ được thực hiện theo Danh sách thực hiện quyền do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam cung cấp.

+ Mỗi cổ phần hiện hữu tương ứng sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ 100 quyền mua sẽ được mua 55 cổ phiếu mới phát hành thêm. Tuy nhiên, đối với số cổ phiếu lẻ, để đảm bảo số lượng cổ phiếu phát hành thêm không vượt quá số lượng phát hành, toàn bộ số cổ phần phân phối cho cổ đông sẽ được làm tròn đến hàng đơn vị.

Ví dụ:

*Vào ngày chốt Danh sách cổ đông để nhận quyền mua, cổ đông Nguyễn Văn A hiện đang sở hữu 110 cổ phần sẽ được hưởng 110 quyền mua. Nếu cổ đông A thực hiện quyền, số lượng cổ phần cổ đông A được mua là (110/100*55) = 60,5 và được làm tròn số là 60 cổ phần, số cổ phần dôi ra là 0,5 cổ phần sẽ được HĐQT phân phối cho đối tượng khác.*

Số cổ phần dôi ra do việc làm tròn nêu trên và số cổ phần còn lại do cổ đông hiện hữu không thực hiện quyền (nếu có) sẽ được Hội đồng quản trị quyết định phân phối cho các đối tượng khác đảm bảo nguyên tắc giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu sau khi kết thúc thời gian phân phối theo phương án phát hành.

Bước 1 Thông báo quyền mua cổ phần

Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông phối hợp cùng Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam phân bổ và thông báo quyền mua cổ phần phát hành thêm cho các cổ đông thông qua thành viên lưu ký. Các trường hợp cổ đông chưa lưu ký, Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông có trách nhiệm thông báo phân bổ quyền trực tiếp đến từng cổ đông.

Bước 2 Thực hiện quyền mua cho cổ đông

- ✓ Các cổ đông thuộc Danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới phát hành theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền tại các thành viên lưu ký đó. Cổ đông chưa thực hiện lưu ký thì đăng ký thực hiện quyền tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.
- ✓ Khi đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần phát hành thêm, cổ đông sẽ nộp tiền mua theo mức giá quy định tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản. Thành viên lưu ký sẽ chuyển toàn bộ tiền mua vào tài khoản Tiền gửi đăng ký mua chứng khoán của Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam tại Ngân hàng chỉ định thanh toán. Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 làm

việc ngày kể từ ngày Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký.

- ✓ Các thành viên lưu ký lập báo cáo thực hiện quyền chậm nhất trong 03 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền và gửi báo cáo thực hiện quyền cho Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam. Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam tổng hợp lập báo cáo phân phối cổ phần và các thành viên lưu ký nơi khách hàng mở tài khoản gửi Thông báo phân bổ chứng khoán cho khách hàng.

Trong thời hạn 20 ngày làm việc để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu quyền mua được phép chuyển nhượng quyền nếu có yêu cầu, việc chuyển nhượng quyền kết thúc trước 02 ngày làm việc so với hạn cuối đăng ký thực hiện quyền. Cổ đông tự tìm đối tác, trực tiếp thỏa thuận việc chuyển nhượng và được thực hiện tại thành viên lưu ký với thủ tục cụ thể như sau:

- ✓ Việc đăng ký chuyển nhượng quyền mua chứng khoán được thực hiện tại Thành viên lưu ký của bên chuyển nhượng quyền.
- ✓ Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng kiểm tra việc sở hữu quyền của người chuyển nhượng quyền và xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán.
- ✓ Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng thuộc cùng một thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán cho các bên liên quan và gửi thông báo Xác nhận quyền mua chứng khoán cho bên nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
- ✓ Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng khác thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng lập và gửi Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam yêu cầu chuyển nhượng quyền mua chứng khoán. Sau khi Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam xác nhận việc chuyển nhượng và gửi cho các thành viên lưu ký có liên quan, căn cứ vào thông báo của Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam, thành viên lưu ký bên nhận chuyển nhượng gửi Xác nhận quyền mua chứng khoán cho cổ đông nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
- ✓ Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.

<u>Bước 3</u>: Kết thúc thời hạn thực hiện quyền

- ✓ Kết thúc thời gian đăng ký thực hiện quyền ưu tiên mua trước cổ phần, thành viên lưu ký lập Báo cáo tình hình thực hiện quyền mua chứng khoán tại thành viên lưu ký và Danh sách cổ đông thực hiện quyền (mua chứng khoán phát hành thêm) sau 01 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời hạn thực hiện quyền.

- ✓ Đồng thời thành viên lưu ký chuyển ngay tiền thanh toán mua chứng khoán của người đầu tư vào tài khoản tiền gửi đăng ký mua chứng khoán của Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam tại Ngân hàng chỉ định thanh toán để Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam chuyển cho Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.

Bước 4: Phân phối chứng khoán

- ✓ Vào ngày phát hành, Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.
- ✓ Thành viên lưu ký hạch toán số chứng khoán phát hành thêm vào tài khoản lưu ký chứng khoán chưa niêm yết. Khi cổ phiếu được thông báo chính thức niêm yết, thành viên lưu ký sẽ tự động chuyển khoản từ chứng khoán chưa niêm yết sang chứng khoán niêm yết trên tài khoản lưu ký của người đầu tư.

Đối với cổ đông chưa lưu ký thì cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại trụ sở tổ chức phát hành.

B. Phát hành cho cán bộ công nhân viên

+ Số lượng cổ phiếu phát hành cho người lao động theo quyết định của Hội đồng quản trị.

+ Người lao động có tên trong danh sách được quyền đăng ký mua tối đa số lượng cổ phần được duyệt

+ Số lượng cổ phần người lao động từ chối mua sẽ được HĐQT phân phối cho người lao động có đủ tiêu chuẩn với giá không thấp hơn 20.000 đồng/cp

+ Cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại tổ chức phát hành

9. Phương thức thực hiện quyền

A. Phát hành cho cổ đông hiện hữu

Điều kiện thực hiện quyền: Người sở hữu quyền mua là cổ đông của Công ty, có tên trong Danh sách sở hữu cuối cùng, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được tương ứng 01 quyền mua

- Thời gian thực hiện quyền: Thời gian thực hiện quyền là 20 ngày làm việc kể từ ngày Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký.

- Tỷ lệ thực hiện quyền: chào bán cho các cổ đông hiện hữu theo hình thức thực hiện quyền với tỷ lệ 100:55 (cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được tương ứng 01 quyền mua, cứ 100 quyền mua sẽ được mua 55 cổ phiếu mới phát hành thêm). Số lượng cổ phần chào bán thêm mà cổ đông hiện hữu được quyền mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị; số lượng cổ phần mà cổ đông hiện hữu không mua hết và số cổ

phiếu lẻ phát sinh sau khi thực hiện quyền mua cho cổ đông hiện hữu (nếu có) sẽ do Hội đồng quản trị quyết định phân phối cho các đối tượng khác đảm bảo nguyên tắc giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

- Các điều khoản có liên quan:

+ Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua toàn bộ hoặc một phần số lượng cổ phiếu phát hành theo quyền mua trong thời gian thực hiện quyền.

+ Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền bất cứ một khoản phí nào.

+ Trong trường hợp bị mất hoặc thất lạc giấy Thông báo sở hữu quyền mua, người sở hữu quyền mua cũng có thể thực hiện quyền của mình tại nơi mở tài khoản lưu ký hoặc tại Trụ sở Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông (trong trường hợp chưa lưu ký cổ phiếu), tuy nhiên người thực hiện quyền phải điền vào giấy báo mất trong đó có cam kết chịu mọi trách nhiệm có liên quan về việc thực hiện quyền của mình.

B. Phát hành cho cán bộ công nhân viên

Phân phối cho cán bộ công nhân viên theo Nghị quyết và danh sách do Hội đồng quản trị lập trên cơ sở được sự ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông, đảm bảo các tiêu chí thu hút và gắn kết nhân tài.

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài. Tuy nhiên, theo Nghị định số 55/2009/QĐ-TTG ngày 15/04/2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ "tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng".

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.

Cổ phần phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu là cổ phần phổ thông và được tự do chuyển nhượng theo quy định của pháp luật.

Cổ phần phát hành cho cán bộ công nhân viên là cổ phần phổ thông chịu hạn chế chuyển nhượng trong vòng 02 năm kể từ thời điểm phát hành

12. Các loại thuế có liên quan.

- *Thuế giá trị gia tăng*: Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp chiết khấu trừ với thuế suất 5%.
- *Thuế xuất, nhập khẩu*: Công ty kê khai và nộp theo thông báo của Hải quan.

- *Đối với các loại thuế khác:* Công ty tuân thủ theo Luật thuế và các chính sách về thuế của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam hiện hành áp dụng cho các doanh nghiệp.

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

Toàn bộ số tiền thu từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản theo thông tin chi tiết dưới đây:

Tên tài khoản	Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
Số tài khoản:	5403867
Tại Ngân hang:	Ngân hàng TNHH một thành viên ANZ (VIETNAM) - CN TP HCM

14. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt chào bán

Chi nhánh Hà Nội - Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích để đưa ra những đánh giá đợt chào bán của Viễn Đông. Hiện tại, đợt chào bán này là cần thiết để Công ty huy động vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty đã làm đầy đủ các thủ tục để thực hiện đợt chào bán nói trên.

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

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.

1. Mục đích chào bán.

- Đầu tư xây dựng nhà máy Lili of France với tổng mức đầu tư 450 tỷ đồng: góp nốt phần vốn còn thiếu 100 tỷ.
- Bổ sung vốn lưu động để mở rộng phát triển sản phẩm mới, hình thành thương hiệu mạnh: 41,8 tỷ đồng.

2. Phương án khả thi.

- Tên dự án: "Nhà máy bào chế dược phẩm Lili of France".
- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.
- Địa điểm thực hiện dự án: Khu Công nghiệp Tiên Sơn – huyện Tiên Du – tỉnh Bắc Ninh.

- Tổng diện tích sàn xây dựng: **21.995** m^2
- Cơ sở thực hiện dự án

Trong những năm qua, ngành công nghiệp dược với sự tham gia của các thành phần kinh tế đã tạo bước phát triển mới, từng bước đáp ứng nhu cầu thuốc phục vụ chăm sóc và bảo vệ sức khoẻ nhân dân. Theo thống kê của Cục quản lý dược, ngành dược hiện nay có khoảng 180 doanh nghiệp sản xuất thuốc, trong đó có 79 cơ sở đạt tiêu chuẩn thực hành sản xuất thuốc GMP-WHO. Quy mô thị trường dược phẩm Việt nam năm 2008 đã đạt trên 1,4 tỷ USD. Trong đó, giá trị thuốc từ nguồn nhập khẩu là khoảng 710 triệu USD, từ nguồn sản xuất trong nước đạt khoảng 715 triệu USD. Mặc dù giá trị sử dụng thuốc nội đã tăng 25% so với năm 2007 nhưng mới chỉ đáp ứng được 50% nhu cầu sử dụng thuốc trong nước trong khi tỷ lệ này là 52,86%. Điều này cho thấy, dù thuốc nội tiếp tục có bước tiến về cả chất lượng nhưng vẫn chưa thể lấn át xu hướng sử dụng thuốc ngoại. Việc sản xuất thuốc với công nghệ hiện đại của các nước có nền dược phẩm phát triển sẽ là một hướng đi thay thế dần thuốc ngoại nhập.

Về cơ cấu sản phẩm, thuốc sản xuất trong nước đã đáp ứng tương đối đầy đủ các thuốc thiết yếu và thuốc phục vụ điều trị trong khối bệnh viện. Thuốc sản xuất trong nước hiện nay bảo đảm được 773 hoạt chất, đạt gần 52% trong tổng số 1.500 hoạt chất đăng ký lưu hành ở Việt Nam; đồng thời chiếm 20 trong tổng số 27 nhóm hoạt chất theo phân loại của Tổ chức y tế thế giới. Thuốc sản xuất trong nước mặc dù đã đáp ứng được 50% nhu cầu sử dụng (tính theo giá trị sử dụng) nhưng vẫn chỉ là những thuốc thông thường. Các thuốc trong bảy nhóm hoạt chất chưa sản xuất được trong nước lại rơi vào các nhóm thuốc chuyên khoa đặc trị, có công nghệ bào chế cao mà các nhà máy trong nước chưa đáp ứng được.

Công ty CPDP Viễn Đông hiện nay là một doanh nghiệp dẫn đầu ngành dược về hệ thống phân phối, mua bản quyền và chuyển giao công nghệ sản xuất từ nước ngoài về các nhà máy trong nước.

Đối tác chiến lược – Công ty YVERY là công ty của Pháp chuyên nghiên cứu các chất có hoạt tính sinh học và quy trình công nghệ sản xuất dược phẩm, mỹ phẩm và thực phẩm chức năng. Với sự hợp tác chiến lược này, không những Công ty có điều kiện tiếp cận với công nghệ sản xuất dược phẩm hiện đại từ Pháp và các nước đang phát triển khác mà còn là kênh để xuất khẩu sản phẩm ra thị trường châu Âu.

Đây là cơ hội để đầu tư dự án xây dựng Nhà máy sản xuất dược phẩm công nghệ cao để sản xuất kháng sinh phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu.

- Kế hoạch triển khai:

➢ Hình thức đầu tư:

Xây dựng nhà máy bào chế kháng sinh gồm ba phân xưởng với 11 dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP sản xuất các sản phẩm thuốc kháng sinh dòng Cephalosporin, kháng sinh Non-Betalactam và xưởng pilot sản xuất các sản phẩm kháng sinh công nghệ cao bao gồm:

- **Phân xưởng kháng sinh Cephalosporin** (Sản xuất kháng sinh Cephalosorin thế hệ mới các dạng viên nén, viên nén bao phim, gói thuốc bột).
- **Phân xưởng kháng sinh Non-Betalactam** (Sản xuất kháng sinh nhóm Non-Betalactam dạng viên nén, viên nén bao phim, viên nang cứng, nang mềm, viên sủi bọt, gói thuốc bột).
- **Phân xưởng Pilot sản xuất kháng sinh công nghệ cao** (Sản xuất kháng sinh nhóm Non-Betalactam công nghệ cao, các sản phẩm đặc trị có số lượng ít đồng thời phục vụ cho việc nghiên cứu phát triển sản phẩm mới).

- **Hệ thống GSP:** Kho nguyên liệu và kho thành phẩm theo chuẩn GSP-WHO.
- **Hệ thống GLP:** Trung tâm kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP-WHO.
- **Trung tâm nghiên cứu và phát triển** hiện đại đồng bộ với công nghệ sản xuất.

➢ Tổng vốn thực hiện dự án: **450.000.000.000 đồng**.

➢ Thời gian đầu tư xây dựng: dự kiến từ năm 2009 đến 2010.

➢ Tiến độ thực hiện dự án:

- Toàn bộ dự án hiện đã hoàn thiện thủ tục pháp lý, các công tác thiết kế, thẩm định và đã được cấp phép xây dựng. Các hạng mục xây dựng hạ tầng và các hạng mục phụ cơ bản đã hoàn thành. Công ty đang tiến hành lựa chọn nhà thầu thi công các hạng mục xây dựng nhà xưởng chính, dự kiến khởi công xây dựng các hạng mục nhà xưởng chính vào đầu tháng 6/2009.
- Xây dựng : Từ tháng 06/2009 đến tháng thứ 4/2010.
- Lắp đặt, vận hành thử máy móc từ tháng 01/2010 đến tháng 04/2010.
- Chuẩn bị hồ sơ, tài liệu thẩm định GMP, đào tạo từ tháng 1/2010 đến tháng 04/2010.
- Thẩm định GMP từ tháng 02/2010 đến hết tháng thứ 04/2010.

- Bắt đầu hoạt động tháng 05/2010. Đạt công suất tối đa vào tháng 11/2010 (2ca/ngày).

Tuy nhiên vì chưa huy động được đủ số vốn cần thiết cho dự án nên tiến độ thực hiện bị chậm so với tính toán ban đầu. Hiện tại dự án vẫn đang trong quá trình triển khai. Dự kiến trong vòng 2 tháng kể từ khi Công ty cổ phần Dược phẩm Viễn Đông huy động được vốn từ đợt phát hành này và góp đủ số vốn còn thiếu vào Công ty cổ phần Liên doanh Lili of France, dự án sẽ hoàn thành.

Tổng vốn đầu tư cho dự án

Đơn vị: đồng

STT	HẠNG MỤC	TỔNG CHI PHÍ
I	**Chi phí xây lắp**	**46.842.965.000**
II	**Chi phí thiết bị**	**325.404.295.091**
	Thiết bị phụ trợ cơ bản	15.840.690.000
	Thiết bị phụ trợ bổ sung	11.114.929.091
	Thiết bị sản xuất chính	298.448.676.000
III	**Chi phí khác**	**17.760.140.000**
	Chi phí thuê chuyên gia tư vấn	3.500.000.000
	Chi phí quản lý phần thiết bị	4.084.140.000
	Lãi trả VCĐ trong thực hiện đầu tư	10.176.000.000
IV	**Tiền thuê đất đã trả 01 lần**	**12.422.429.000**
	Tổng vốn cố định đầu tư trước thuế	402.429.829.091
V	**Vốn lưu động**	**50.000.000.000**

	Tổng nguồn vốn (làm tròn)	**450.000.000.000**

Nguồn: DVD

➢ Nhu cầu vốn cho hoạt động của dự án

Dự kiến nhu cầu vốn lưu động và vốn cố định

Đơn vị: tỷ đồng

Nội dung	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Vốn lưu động	50,22	114,04	146,49	162,15	177,47	193,18
Vốn cố định	342,27	359,70	324,25	288,81	253,37	218,01
Tổng vốn	**392,49**	**473,73**	**470,75**	**450,97**	**430,84**	**411,19**

Nguồn: DVD

Dự kiến các nguồn vốn

Đơn vị: tỷ đồng

Nội dung	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Vốn chủ sở hữu	117,49	115,53	122,55	138,77	159,44	180,59
Người mua đặt cọc tiền hàng	0	25,00	45,00	45,00	45,00	45,00
Vay vốn lưu động NHTM	0	40	50	50	50	50
Vay vốn NHTM	90	80,4	66	51,6	37,2	22,8
Vốn vay khác	160,00	152,80	137,20	115,60	89,20	62,80
Nguồn khác	25	60	50	50	50	50
Tổng	**392,49**	**473,73**	**470,75**	**450,97**	**430,84**	**411,19**

Nguồn: DVD

- Hiệu quả của dự án

➢ Hiệu quả xã hội

Sản xuất kháng sinh trong nước là một trong những chương trình trọng điểm quốc gia nhằm đáp ứng nhu cầu trong nước và đảm bảo an ninh y tế. Dự án chuyên sản xuất kháng sinh là mô hình liên doanh kháng sinh công nghệ cao đầu tiên ở miền Bắc. Dự án dự kiến hoàn thành vào cuối năm 2010 sẽ có sản lượng 700 triệu viên thuốc kháng sinh/năm sẽ đáp ứng một phần nhu cầu sử dụng kháng sinh trong nước thay thế sản phẩm ngoại nhập. Bên cạnh đó, dự án cũng sẽ tiêu thụ nguyên liệu kháng sinh sản xuất trong nước, giúp y tế nước ta chủ động hơn trong phòng và điều trị bệnh và đảm bảo an ninh y tế trong những trường hợp khẩn cấp. Ngoài ra, sau 2015 khi dự án đi vào hoạt động ổn định cũng sẽ thu hút, tạo việc làm hàng trăm cán bộ nhân viên và đóng góp cho ngân sách khoảng 20 tỷ đồng mỗi năm.

➢ Hiệu quả kinh tế

Doanh thu – lợi nhuận

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Doanh thu	0	248,64	336,77	370,98	408,43	421,93
Giá thành	2,51	250,60	329,38	353,90	380,35	388,15
LNTT	-2,51	-1,96	7,39	17,08	28,09	33,78
Thuế	0	0	0	0	0	2,53
LNST	-2,51	-1,96	7,39	17,08	28,09	31,25
LNST/DT	-	-0,79%	2,19%	4,60%	6,88%	7,41%

Nguồn: DVD

Điểm hoà vốn lý thuyết

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Chi phí cố định	0	18,50	26,16	23,54	20,53	17,28
Chi phí biến đổi	0	232,10	303,22	330,36	359,81	370,87
Doanh thu hoà vốn	0	250,60	329,38	353,90	380,35	388,15
Doanh thu thực tế	0	248,64	336,77	370,98	408,43	421,93
Mức hoạt động để đạt hoà vốn		100,79%	97,81%	95,40%	93,12%	91,99%

Nguồn: DVD

Thời hạn hoàn vốn chiết khấu

NPV	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Hệ số chiết khấu theo lãi suất 10%/năm	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	0,56
Lợi nhuận sau thuế	-2,51	-1,69	7,39	17,08	28,09	31,25
NPV 1 (sau 6 năm)	-2,28	-1,62	5,55	11,66	17,44	17,64

2015	2016	2017	2018	2019	2020
0,51	0,47	0,42	0,39	0,35	0,32
37,5004	45,0005	54,0006	64,8007	77,7609	93,313
19,24	20,99	22,90	24,98	27,25	29,73

2021	2022	2023	2024	2025	2026
0,29	0,26	0,24	0,22	0,20	0,18
111,976	134,371	161,245	193,494	232,193	278,631
32,44	35,38	38,60	42,11	45,94	50,11

NPV1: chưa tính khấu hao và lãi vay

Nguồn: DVD

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

Toàn bộ số tiền thu được này Công ty dự kiến sẽ sử dụng để phục vụ đầu tư những dự án :

1. Đầu tư xây dựng nhà máy Lili of France với tổng mức đầu tư 450 tỷ đồng: 100 tỷ đồng. Số tiền này được sử dụng để quyết toán với nhà thầu, chuẩn bị cho việc nghiệm thu và đưa nhà máy đi vào hoạt động.
2. Bổ sung vốn lưu động để mở rộng phát triển sản phẩm mới, hình thành thương hiệu mạnh : 41.8 tỷ đồng.

Tổng mức dự kiến đầu tư : 141.8 tỷ đông (Một trăm bốn mươi mốt tỷ tám trăm triệu đồng)

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN.

1. Tổ chức tư vấn.

CHI NHÁNH HÀ NỘI - CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN.

Trụ sở:	Số 88 Lý Thường Kiệt, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.		
Điện thoại:	(84-4) 39428076	Fax:	(84-4) 39410233
Website :	http://www.sbsc.com.vn		

2. Tổ chức kiểm toán.

CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Trụ sở chính:	Cao ốc Văn phòng Saigon Riverside Tầng 8, 2A-4A Tôn Đức Thắng, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh
Điện thoại:	(84-8) 3 824 5252
Fax:	(84-8) 3 824 5250
Website :	http://www.ey.com

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN

Địa chỉ:	Số 229 Đường Đồng Khởi, Quận 1, TP Hồ Chí Minh		
Điện thoại:	(84-8) 3 8272 295	Fax:	(84-8) 3 8272 300
Chi nhánh:	Số 877 Đường Hồng Hà, Quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội		
Điện thoại:	(84-4) 3 9324 133	Fax:	(84-4) 3 9324 113
Website:	http://www.auditconsult.com.vn		

IX. PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I:** **Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh.**
2. **Phụ lục II:** **Điều lệ công ty**
3. **Phụ lục III:** **Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, năm 2009**
4. **Phụ lục IV:** **Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, BKS, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng**
5. **Phụ lục V:** **Các phụ lục khác**

TP Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 8 năm 2010

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG

KẾ TOÁN TRƯỞNG	TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT	CHỦ TỊCH HĐQT KIÊM TỔNG GIÁM ĐỐC
CAO HỒNG VÂN	NGUYỄN THỊ CHINH	LÊ VĂN DŨNG

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH

CHI NHÁNH HÀ NỘI – CTCP CHỨNG KHOÁN

NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

GIÁM ĐỐC

LÊ BÁ HOÀNG QUANG