

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

## BẢN CÁO BẠCH

### CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG



*(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 1500202535 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Vĩnh Long cấp lần đầu ngày 09/11/2004 đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 29/12/2014)*

### CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

*(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số AA./GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 26/6/2015)*

### TỔ CHỨC TƯ VẤN

### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ĐẠI NAM



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

#### Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long

Địa chỉ: Số 150, đường 14/9, Phường 5, TP. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long

Điện thoại: 070.382.2533 Fax: 070.382.2129

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

#### Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam

Địa chỉ: Tầng 12A, Center Building Hapulico complex, số 01 Nguyễn Huy Tưởng, Thanh Xuân, Hà Nội

Điện thoại: 04.7304.7304 Fax: 04 6262 0656

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

#### Phụ trách công bố thông tin

Họ tên: Nguyễn Ngọc Bích Ly

Điện thoại: (070)3822533

Chức vụ: Thư ký HĐQT

Fax: (070)3822129

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

**BẢN CÁO BẠCH**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG**



*(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 1500202535 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Vĩnh Long cấp lần đầu ngày 09/11/2004 đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 29/12/2014)*

**CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG**

*(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số ..... /GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày.../.../.....)*

**TỔ CHỨC TƯ VẤN**

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ĐẠI NAM**



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

**Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long**

Địa chỉ: Số 150, đường 14/9, Phường 5, TP. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long

Điện thoại: 070.382.2533 Fax: 070.382.2129

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

**Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam**

Địa chỉ: Tầng 12A, Center Building Hapulico complex, số 01 Nguyễn Huy Tưởng,

Thanh Xuân, Hà Nội

Điện thoại: 04.7304.7304 Fax: 04 6262 0656

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

**Phụ trách công bố thông tin**

Họ tên: Nguyễn Ngọc Bích Ly

Chức vụ: Thư ký HĐQT

Điện thoại: (070)3822533

Fax: (070)3822129

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG**

(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 1500202535 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Vĩnh Long cấp lần đầu ngày 09/11/2004 đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 29/12/2014)

**CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG**

<b>Tên Cổ phiếu</b>	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long
<b>Loại Cổ phiếu</b>	Phổ thông
<b>Mã Cổ phiếu</b>	DCL
<b>Mệnh giá</b>	10.000 đồng/01 cổ phần.
<b>Giá bán</b>	20.000 đồng/01 cổ phần.
<b>Tổng số lượng chào bán</b>	10.059.480 cổ phần
<b>Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá)</b>	100.594.800.000 đồng

**Tổ chức tư vấn****Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam**

Địa chỉ: Tầng 12A, Center Building Hapulico complex, số 01 Nguyễn Huy Tưởng, Thanh Xuân, Hà Nội

Điện thoại: 04.7304.7304 Fax: 04 6262 0656

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

**Tổ chức kiểm toán****CÔNG TY TNHH Ernst&Young Việt Nam**

Địa chỉ: Tầng 28, Bitexco Financial Tower, Số 2 Hải Triều, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (08) 38245252

Fax: (08) 38245250

Website: <http://www.ey.com>

**MỤC LỤC**

I.	Các nhân tố rủi ro.....	8
1.	Rủi ro về kinh tế.....	8
2.	Rủi ro về cơ chế chính sách và pháp luật.....	12
3.	Rủi ro đặc thù.....	13
4.	Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán.....	13
5.	Rủi ro pha loãng.....	14
6.	Rủi ro khác.....	16
II.	Những người chịu trách nhiệm đối với nội dung bản cáo bạch.....	17
1.	Tổ chức phát hành.....	17
2.	Tổ chức tư vấn.....	17
III.	Các khái niệm.....	18
IV.	Tình hình và đặc điểm của tổ chức chào bán.....	21
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	21
1.1	Một số thông tin cơ bản về Công ty.....	21
1.2	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	21
2.	Cơ cấu tổ chức Công ty.....	25
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	27
4.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 22/05/2015.....	37
4.1	Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty (tại thời điểm ngày 22/05/2015):.....	37
4.2	Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ nắm giữ tại thời điểm ngày 22/05/2015.....	38
4.3	Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 22/05/2015.....	40
5.	Danh sách công ty mẹ và Công ty con của tổ chức chào bán, những công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán.....	40
5.1	Công ty mẹ.....	40
5.2	Công ty con.....	41
6.	Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty.....	41
7.	Hoạt động kinh doanh.....	43

7.1.	Các nhóm chứng loại sản phẩm chính của Công ty.....	43
7.2.	Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh của tổ chức phát hành.....	46
7.3.	Hoạt động Marketing.....	46
7.4.	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	47
7.5.	Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết.....	54
8.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	56
8.1.	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2013, năm 2014 và 03 tháng đầu năm 2015:.....	56
8.2.	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo.....	56
9.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	57
9.1.	Vị thế của Công ty trong ngành.....	57
9.2.	Triển vọng phát triển của ngành.....	57
9.3.	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới.....	58
10.	Chính sách đối với người lao động.....	60
11.	Chính sách cổ tức.....	61
12.	Tình hình hoạt động tài chính.....	62
12.1.	Các chỉ tiêu cơ bản.....	62
12.2.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	67
13.	Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Giám đốc tài chính.....	68
14.	Tài sản.....	83
15.	Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo.....	84
16.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	87
17.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	88
18.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán.....	88
V.	Cổ phiếu chào bán.....	88
1.	Loại cổ phiếu.....	88
2.	Mệnh giá.....	88
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 10.059.480 cổ phần.....	88
4.	Giá chào bán dự kiến: 20.000 đồng/cổ phần.....	88
5.	Phương pháp tính giá.....	88
6.	Phương thức phân phối.....	89

10.2014

7. Thời gian phân phối cổ phiếu .....	89
8. Đăng ký mua cổ phiếu.....	91
9. Phương thức thực hiện quyền .....	91
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài .....	92
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	92
12. Các loại thuế liên quan đến hoạt động giao dịch chứng khoán.....	92
13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu .....	93
VI. Mục đích chào bán.....	94
VII. Kế hoạch sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán .....	98
VIII. Phụ lục.....	100
IX. Ngày tháng, chữ ký, đóng dấu của đại diện tổ chức phát hành, tổ chức tư vấn.....	101

## **BẢNG**

- Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty  
Bảng 2: Danh sách những người có liên quan đến các cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên tại ngày 22/05/2015  
Bảng 3: Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ tại thời điểm 22/05/2015.  
Bảng 4: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 22/05/2015  
Bảng 5: Cơ cấu doanh thu của Công ty qua các năm 2013, 2014 và quý 1/2015  
Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận của Công ty năm 2013 và 2014  
Bảng 7: Tình hình lao động trong Công ty  
Bảng 8: Thời gian khấu hao tài sản cố định  
Bảng 9: Mức lương bình quân  
Bảng 10: Các khoản phải nộp theo luật định  
Bảng 11: Trích lập các quỹ theo luật định  
Bảng 12: Các khoản phải thu  
Bảng 13: Các khoản phải trả  
Bảng 14: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu  
Bảng 15: Tài sản cố định hữu hình của Công ty  
Bảng 16: Tài sản cố định vô hình của Công ty;  
Bảng 17: Lịch trình phân phối cổ phiếu  
Bảng 18: Một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán và vốn lưu động;  
Bảng 19: Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

## **HÌNH**

- Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP qua các năm  
Hình 2: Tỷ lệ lạm phát qua các năm

11/2/2015

**I. Các nhân tố rủi ro****1. Rủi ro về kinh tế**

Sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, chính sách của Chính phủ thực hiện điều chỉnh các biến số kinh tế vĩ mô cũng như chính sách phát triển ngành sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

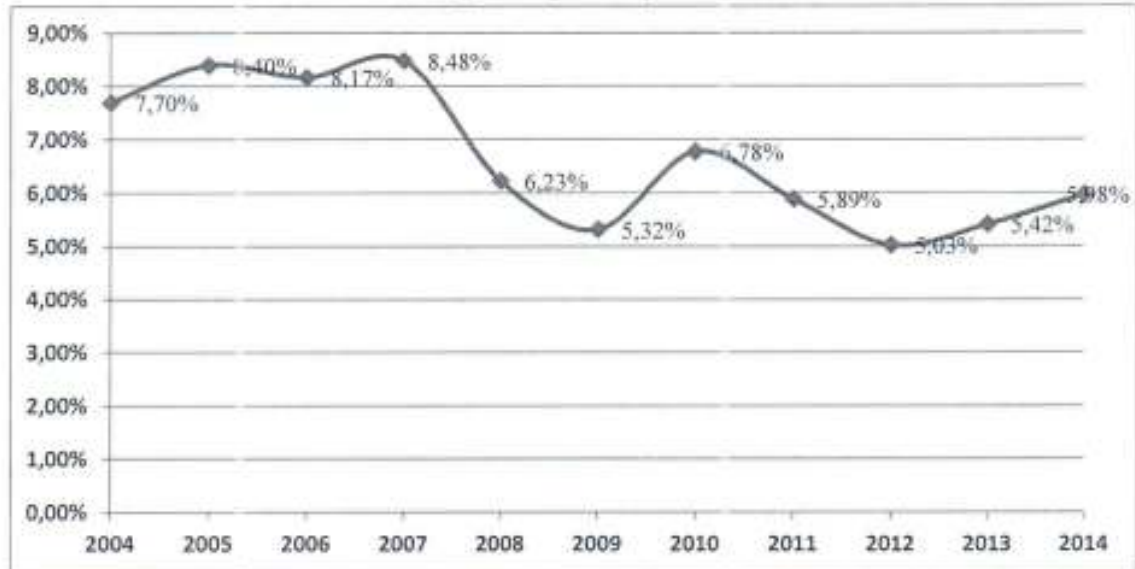
**Tăng trưởng kinh tế**

Tốc độ tăng trưởng kinh tế là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế. Tăng trưởng kinh tế nói chung sẽ làm tăng nhu cầu tiêu dùng xã hội, thúc đẩy sự gia tăng của sản lượng công nghiệp và giúp cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của mình. Những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam luôn duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức cao và ổn định so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tốc độ tăng trưởng GDP trung bình giai đoạn 2004-2007 đạt 8,16%, phản ánh những bước tiến vững chắc, đúng hướng của Việt Nam cũng như phần nào cho thấy tiềm năng phát triển của Việt Nam trong những năm tới.

Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) ngày 11/01/2007, nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu với nền kinh tế thế giới. Sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của thế giới. Năm 2008 chứng kiến nền kinh tế toàn cầu bị suy thoái nặng nề, khiến cho nền kinh tế Việt Nam cũng phải chịu những ảnh hưởng đáng kể: thâm hụt thương mại ở mức kỷ lục, thất nghiệp gia tăng, thị trường chứng khoán suy giảm mạnh và sự đóng băng của thị trường bất động sản. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2008 của Việt Nam chỉ đạt 6,23%, thấp hơn nhiều so với mục tiêu đặt ra.



Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP qua các năm



Nguồn: GSO, DNS tổng hợp

Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2009 tuy vẫn thấp hơn tốc độ tăng 6,23% của năm 2008, nhưng đã vượt mục tiêu tăng 5% của kế hoạch. Tính chung cả giai đoạn 2009-2011, tốc độ tăng trưởng GDP trung bình đạt 6,0%. Trong bối cảnh kinh tế thế giới suy thoái, nhiều nền kinh tế tăng trưởng âm mà kinh tế nước ta đạt được tốc độ tăng trưởng dương tương đối cao như trên là một thành công. Tuy nhiên, tình hình kinh tế đến nay vẫn còn không ít khó khăn, thách thức, bao gồm những hạn chế về cân đối vĩ mô chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn; chỉ số giá tiêu dùng tăng ở mức cao; nhập siêu lớn cùng với sự suy giảm của dòng vốn đầu tư nước ngoài và những ảnh hưởng đến cán cân thanh toán, dự trữ ngoại hối...

Đến năm 2012, trong khi nền kinh tế thế giới đang có nguy cơ suy thoái, đặc biệt là cuộc khủng hoảng nợ công ở Châu Âu đã làm ảnh hưởng đến nền kinh tế của các nước, trong đó có Việt Nam. Tuy vậy, tốc độ tăng trưởng GDP cả nước năm 2012 vẫn đạt con số 5,03%.

Kết thúc năm 2013, các điều kiện kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã ổn định đáng kể so với thời kỳ bất ổn của những năm trước, lạm phát đang trên đà suy giảm (với mức tăng CPI năm 2013 là 6,04% - thấp nhất trong 10 năm qua), cán cân thương mại thặng dư 200 triệu USD và mức tăng trưởng GDP đạt 5,42%, tạo tiền đề tăng trưởng bền vững trong năm 2014.

Bước sang năm 2014, mặt bằng lãi suất huy động và cho vay của các ngân hàng đã giảm, tình hình thị trường vàng và ngoại tệ tương đối ổn định, thị trường bất động sản bước đầu tháo gỡ được các khó khăn... Tính cả năm 2014 GDP cả nước tăng 5,98% so với 2013, mặc

11/2014 - A - 10/14

dù kinh tế đã có các tín hiệu tích cực, tuy vậy nền kinh tế Việt Nam vẫn luôn phải đối mặt với các thách thức để lấy lại đà tăng trưởng.

Tốc độ tăng trưởng GDP Quý I năm 2015 đạt mức 6,03% so với cùng kỳ năm 2014, cao hơn nhiều so với cùng kỳ các năm gần đây (mức tăng cùng kỳ của năm 2014 là 5,06%, năm 2013 là 4,76%). Như vậy GDP Quý I năm 2015 là khá cao và mục tiêu tăng trưởng GDP năm 2015 khoảng 6.2% do Quốc hội đề ra là có thể đạt được thậm chí có thể vượt.

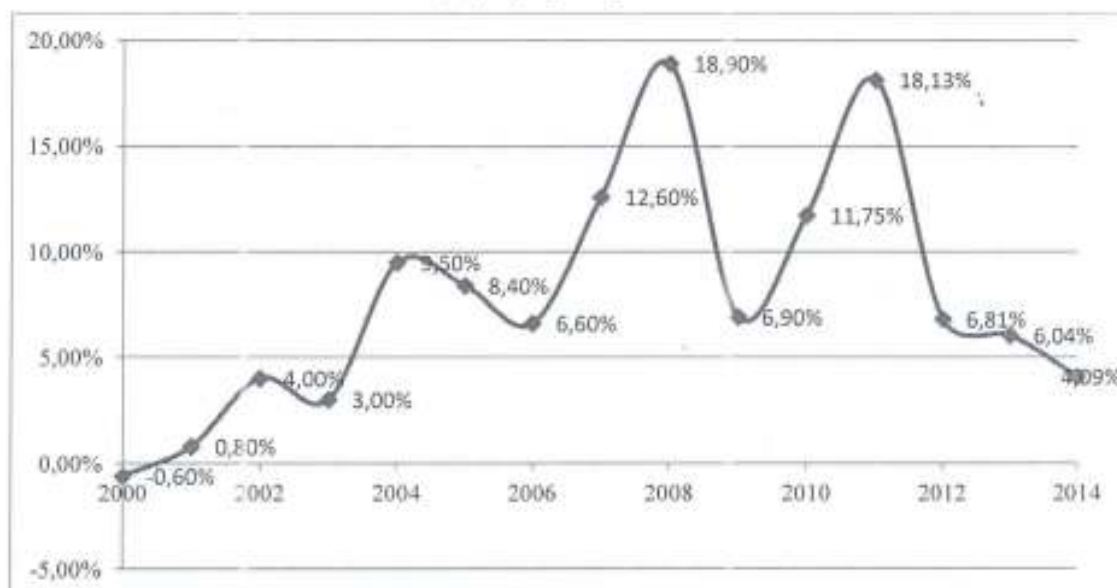
Việc áp dụng các chính sách vĩ mô một cách hiệu quả của Chính phủ sẽ là một trong những nhân tố giúp giảm rủi ro về kinh tế đối với các doanh nghiệp nói chung và Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long nói riêng.

Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu long đã đưa ra chiến lược kinh doanh riêng biệt đặc biệt tái cấu trúc mô hình hoạt động nhằm tăng khả năng cạnh tranh, đồng thời nâng cao năng lực quản trị, đặt nền móng vững chắc cho sự phát triển của Công ty, cũng như hạn chế bớt những tác động của rủi ro kinh tế.

### Lạm phát

Các rủi ro trong tài chính doanh nghiệp thường gắn liền với hiện tượng lạm phát trong nền kinh tế. Theo những số liệu được công bố, trong những năm gần đây Việt Nam đang đứng trước sức ép gia tăng lạm phát. Tỷ lệ lạm phát giai đoạn năm 2000 - năm 2014 cụ thể như sau:

*Hình 2: Tỷ lệ lạm phát qua các năm*



*Nguồn: GSO, DNS tổng hợp*

Trong quá trình phát triển kinh tế, lạm phát ở Việt Nam xảy ra với xu hướng tăng và biến động với biên độ khá lớn góp phần tạo ra những biến động bất thường của giá cả nguyên nhiên vật liệu đầu vào, ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

Thời kỳ 1996-2003 được coi là thiếu phát, khi CPI tăng rất thấp. Thời kỳ từ 2004 đến nay là thời kỳ lạm phát cao trở lại, gần như lặp đi lặp lại, cứ 2 năm tăng cao mới có 1 năm tăng thấp hơn. Năm 2004 tăng 9,5%, năm 2005 tăng 8,4%, thì năm 2006 tăng 6,6%. Năm 2007 tăng 12,63%, năm 2008 tăng 19,89%, thì năm 2009 tăng 6,52%, Năm 2010 tăng 11,75%, năm 2011 tăng 18,13%.

Đến năm 2012, tỷ lệ lạm phát được kiểm soát với mức tăng 6,81%, bằng 1/3 so với mức tăng của năm 2011, hoàn thành chỉ tiêu dưới 10% của năm 2012 mà Chính phủ đã đặt ra từ đầu năm.

Kết thúc năm 2013, các điều kiện kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã ổn định hơn so với thời kỳ bất ổn đầu năm 2012. Lạm phát năm 2013 được kiểm chế, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2013 tăng 6,04% và đặc biệt năm 2014 chỉ số giá tiêu dùng chỉ tăng so với năm 2013 là 4,09%, đây là mức tăng khá thấp trong 10 năm trở lại đây. Trong năm 2014 chỉ số giá tiêu dùng bình quân mỗi tháng tăng khoảng 0,15%.

Theo công bố của Tổng cục Thống kê thì chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 04/2015 tăng 0,14% so với tháng trước, tăng 0,99% so với cùng kỳ năm trước và tăng 0,04% so với tháng 12/2014. Như vậy lạm phát năm 2015 tới thời điểm đầu tháng 05 mới chỉ đang ở mức 0,04%, còn cách xa mục tiêu điều hành lạm phát 5% trong năm nay. Đó là dấu hiệu đáng mừng cho các doanh nghiệp trong nước nói chung và Công ty nói riêng.

#### **Lãi suất**

Đối với một doanh nghiệp sản xuất thì rủi ro lãi suất là rủi ro khi chi phí trả lãi vay của doanh nghiệp cao hơn khả năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp và mức độ rủi ro về lãi suất cũng khác nhau giữa các ngành với nhau tùy theo cơ cấu nợ vay của các ngành đó.

Chính sách thắt chặt tiền tệ được thực hiện xuyên suốt trong năm 2011 nhằm đối phó với lạm phát. Thực tế trong thời gian đó, mức lãi suất trên thị trường ở mức cao và biến động mạnh. Với mức lãi suất vay từ 20 – 25%/năm đã gây khó khăn lớn cho các doanh nghiệp trong việc huy động vốn đáp ứng nhu cầu kinh doanh. Trên thị trường dân cư và tổ chức kinh tế, hiện tượng cạnh tranh huy động vốn giữa các ngân hàng và vượt trần lãi suất diễn ra phổ biến trong 8 tháng đầu năm. Tuy nhiên, ngay sau khi Ngân hàng nhà nước yêu cầu các Ngân hàng thực hiện nghiêm trần lãi suất và xử phạt các tổ chức vi phạm, lãi suất huy động đã giảm về gần mức mức 14%.

Kể từ ngày 18/03/2014, Ngân hàng Nhà nước đã ban hành thông báo điều chỉnh giảm các mức lãi suất điều hành của NHNN và lãi suất tiền gửi tối đa đối với các tiền gửi bằng VND của tổ chức, cá nhân tại TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Theo đó, lãi suất tối đa

áp dụng đối với tiền gửi VND không kỳ hạn và kỳ hạn dưới 1 tháng giảm từ 1,2%/năm xuống 1,0%/năm; lãi suất tối đa áp dụng với tiền gửi VND từ 1 tháng đến dưới 6 tháng giảm từ 7,0%/năm xuống còn 6,0%/năm; lãi suất tối đa áp dụng đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng tại Quỹ tín dụng nhân dân, Tổ chức tài chính vi mô giảm từ 7,5%/năm xuống 6,5%/năm. Bên cạnh đó, NHNN cũng điều chỉnh giảm lãi suất cho vay ngắn hạn bằng VND đối với một số lĩnh vực ưu tiên (nông nghiệp nông thôn, xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp công nghệ cao) từ 9%/năm xuống còn 8%/năm.

Như vậy, cùng với việc giảm lãi suất huy động theo quy định của NHNN, lãi suất cho vay cũng được giảm theo đáng kể. Đây là tín hiệu tốt cho các doanh nghiệp nói chung đặc biệt là các doanh nghiệp lĩnh vực dược phẩm nói riêng.

#### **Tỷ giá hối đoái**

Là rủi ro xảy ra khi các giao dịch kinh tế được thực hiện bằng ngoại tệ và tỷ giá hối đoái biến động theo hướng bất lợi cho doanh nghiệp.

Nhờ định hướng biên độ điều hành tỷ giá ổn định và quản lý chặt chẽ hoạt động mua bán ngoại tệ của Ngân hàng Nhà nước, tỷ giá không có nhiều biến động lớn trong năm 2012 và 2013. Trong năm 2014, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tiếp tục điều hành tỉ giá theo hướng linh hoạt, kết hợp chặt chẽ với chính sách lãi suất, góp phần nâng cao vị thế của VND và giảm dần tình trạng đô la hóa trong nền kinh tế.

Hiện tại, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chủ yếu sử dụng bằng đồng Việt Nam. Vì vậy, Công ty sẽ không chịu nhiều ảnh hưởng khi tỷ giá hối đoái biến động.

## **2. Rủi ro về cơ chế chính sách và pháp luật**

Rủi ro về luật pháp là sự ảnh hưởng đến hoạt động của công ty khi có những thay đổi trong hệ thống các văn bản luật trực tiếp hoặc gián tiếp điều chỉnh các hoạt động của công ty, chiến lược phát triển ngành liên quan đến hoạt động của công ty. Hệ thống luật pháp có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Hiện tại, Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, Luật Thuế giá trị gia tăng, Luật đất đai, Luật kinh doanh bất động sản, Luật Xây dựng, Luật chứng khoán và các văn bản hướng dẫn thi hành.

Để kiểm soát rủi ro về mặt luật pháp, Công ty đã cập nhật những thay đổi trong môi trường luật pháp liên quan đến hoạt động của Công ty, từ đó đưa ra kế hoạch phát triển kinh doanh phù hợp. Để ngăn chặn các phát sinh theo hướng tiêu cực của rủi ro, xây dựng một hệ thống quản trị nội bộ chuẩn mực và tuân thủ các quy định của pháp luật là biện pháp Công ty đã lựa chọn và theo đuổi.

### **3. Rủi ro đặc thù**

#### ***Rủi ro cạnh tranh***

Hiện nay tại thị trường trong nước có khoảng 200 doanh nghiệp sản xuất thuốc, trong đó có nhiều doanh nghiệp nước ngoài hoặc liên doanh, tạo nên sự cạnh tranh mạnh mẽ cả về chất lượng, giá cả cũng như mạng lưới phân phối. Bên cạnh đó, sự xuất hiện của nhiều loại hàng giả, hàng nhái được nhập vào thị trường trong nước qua con đường tiểu ngạch cũng gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp dược phẩm. Mặt khác, lộ trình gia nhập WTO của Việt Nam dự kiến sẽ gỡ bỏ nhiều rào cản thuế quan, tỷ lệ sở hữu ... tạo cơ hội cho nhiều doanh nghiệp dược phẩm nước ngoài tham gia vào thị trường Việt Nam. Nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty, ban lãnh đạo đã xây dựng chiến lược kinh doanh riêng biệt, hướng tới nâng cao chất lượng sản phẩm, giữ mức giá cạnh tranh, đồng thời mở rộng phạm vi phân phối và quảng bá hình ảnh sản phẩm của Công ty trên thị trường.

#### **Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu**

Việt Nam vẫn chưa phát triển công nghệ hóa dược, do đó hầu hết nguyên vật liệu sản xuất dược phẩm tại Việt Nam đều phải nhập khẩu. Theo số liệu thống kê của Tổng Cục Hải Quan, Bộ Y Tế và Cục quản lý dược, 90% hóa dược phẩm Việt Nam nhập nguyên liệu sản xuất dược phẩm Việt Nam phải nhập từ nước ngoài (trong đó chủ yếu đến từ Trung Quốc và Ấn Độ). Do đó, mọi biến động về giá cả nguyên vật liệu hoặc tỷ giá có thể ảnh hưởng trực tiếp tới tình hình doanh thu, lợi nhuận của Công ty. Với uy tín lâu năm trong ngành, Công ty đã chủ động phối hợp với các nhà phân phối nhằm ổn định giá nguyên vật liệu đầu vào, giảm thiểu rủi ro đối với các bên.

### **4. Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán :**

#### **Rủi ro của đợt chào bán**

Đợt chào bán diễn ra trong thời điểm nền kinh tế và thị trường chứng khoán có nhiều biến động, do đó khó tránh khỏi rủi ro từ những biến động của thị trường. Ngoài ra, đợt chào bán này không được bảo lãnh phát hành nên có thể xảy ra khả năng cổ phiếu không được chào bán hết, điều này sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch tài trợ vốn cho công ty con, công ty liên kết và hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, số cổ phiếu không được chào bán hết từ việc phát hành cho cổ đông hiện hữu sẽ được Hội đồng Quản trị toàn quyền phân phối cho các đối tượng khác với giá không thấp hơn giá phát hành cho cổ đông hiện hữu, do đó đảm bảo cho thành công của đợt phát hành.

#### **Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán**

Dự kiến số tiền thu được từ đợt chào bán được sử dụng để xây dựng nhà xưởng, kho chứa, mua sắm bổ sung máy móc sản xuất, trang thiết bị vận tải, nâng cấp tiêu chuẩn thực hành tốt sản xuất dược phẩm, nghiên cứu phát triển sản phẩm mới và bổ sung vốn lưu động.

DANAM SECURITIES  
 2  
 K  
 4  
 11

Theo đó, tính rủi ro được đánh giá là không cao, chủ yếu đến từ hiệu quả hoạt động của Công ty trong tương lai.

**5. Rủi ro pha loãng**

Sau khi DCL chào bán cổ phiếu tăng vốn điều lệ, số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường của DCL cũng tăng lên tương ứng.

- Tổng số cổ phiếu lưu hành hiện tại: **10.059.480 cổ phần**
- Tổng số cổ phiếu chào bán: **10.059.480 cổ phần**
- Tổng số cổ phiếu lưu hành sau khi chào bán cổ phiếu: **20.118.960 cổ phần.**

Số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên sẽ dẫn đến hiện tượng cổ phiếu của DCL bị pha loãng. Việc pha loãng cổ phiếu có thể gây ra các ảnh hưởng sau:

**Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS):** có thể suy giảm do lợi nhuận sau thuế được chia cho một lượng cổ phiếu lớn hơn. Tuy nhiên điều này còn phần nào phụ thuộc vào số tiền mà DCL huy động được trong đợt chào bán này để bổ sung kế hoạch kinh doanh và lợi nhuận thu được từ số tiền đó.

*Công thức tính*

$$EPS = \frac{\text{Lãi (lỗ) phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

*Trong đó:*

$$\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ} = \frac{X*12 + Y*T}{12}$$

✓ X: Khối lượng cổ phiếu đang lưu hành trước khi phát hành

✓ Y: Khối lượng cổ phiếu phát hành thêm

✓ T: Thời gian lưu hành thực tế trong năm của cổ phiếu phát hành thêm (tháng)

Giả sử, ngày hoàn tất đợt chào bán này của DCL là 31/08/2015, khi đó:

$$\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ} = \frac{9.913.692 * 12 + 145.788 * 7 + 10.059.480 * 4}{12} = 13.351.895 \text{ cổ phiếu}$$

Lợi nhuận sau thuế năm 2015 theo kế hoạch của DCL là 50.000.000.000 đồng.

*Khi đó:*

EPS năm 2015 (dự kiến)	=	$\frac{50.000.000.000}{10.059.480}$	=	4.970
trước khi pha loãng				đồng/cổ phần
EPS năm 2015 (dự kiến)	=	$\frac{50.000.000.000}{13.351.895}$	=	3.744
sau khi pha loãng				đồng/cổ phần

Sau khi chào bán, EPS năm 2015 của DCL bị giảm 32,7% so với trước khi chào bán.

***Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV)***

Công thức tính:

$$\text{Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Khối lượng cổ phiếu đã phát hành - Cổ phiếu quỹ}}$$

Tại thời điểm 31/12/2014, giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long là 30.828 đồng/cổ phần. Tại thời điểm kết thúc đợt chào bán, nếu tốc độ tăng vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng số lượng cổ phần sau đợt phát hành thì giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần sẽ giảm.

***Giá trị thị trường của cổ phiếu DCL***

Việc phát hành thêm sẽ làm pha loãng giá cổ phiếu. Cụ thể tại ngày giao dịch không hưởng quyền mua phát hành thêm, giá tham chiếu cổ phiếu của Công ty sẽ được thị trường điều chỉnh theo công thức sau:

$$P_{tc} = \frac{PR_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

$$= \frac{50.000 + (100\% \times 20.000)}{1 + 100\%} = 35.000 \text{ đồng/cổ phần}$$

*Trong đó:*

- ✓  $P_{tc}$ : là giá tham chiếu cổ phiếu trong ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới để tăng vốn điều lệ.
- ✓  $PR_{t-1}$ : 50.000 đồng/cổ phần (Giá giá định ngày chốt danh sách để thực hiện quyền mua);
- ✓ I: Tỷ lệ tăng vốn. Tỷ lệ tăng vốn là 100%

M. J. T. S. H. V. M.

- ✓ PR: Giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới. Giá phát hành trong đợt tăng vốn này là 20.000 đồng/l cổ phần.

*Tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết*

Tỷ lệ nắm giữ cũng như quyền biểu quyết của cổ đông sẽ bị giảm một tỷ lệ tương ứng với tỷ lệ mà cổ đông từ chối quyền mua trong đợt phát hành này (so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông có).

Các rủi ro từ việc pha loãng cổ phiếu nêu trên không phải bao giờ cũng xảy ra đồng thời và chúng cũng không liên hệ trực tiếp với nhau. Tuy nhiên, những rủi ro này ít nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến lợi ích của những nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu của DCL, vì vậy nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

**6. Rủi ro khác**

Giá cổ phiếu của Công ty không thể không tránh khỏi những biến động chung của thị trường chứng khoán Việt Nam và thị trường chứng khoán thế giới. Đặc biệt khi cổ phiếu đã được niêm yết, các yếu tố trên càng trở nên khá nhạy cảm và ảnh hưởng trực tiếp đến giá giao dịch cổ phiếu của Công ty.

Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh của Công ty có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác như rủi ro do thiên tai, sự ảnh hưởng những biến động chính trị, xã hội trên thế giới, chiến tranh... Nếu xảy ra, những rủi ro đó sẽ có thể gây thiệt hại về con người, tài sản của Công ty hoặc làm cho số lượng khách hàng của Công ty bị giảm sút và các thị trường tiềm năng có thể mất ổn định. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.



**II. Những người chịu trách nhiệm đối với nội dung bản cáo bạch****1. Tổ chức phát hành**

Ông	<b>Nguyễn Văn Sang</b>	Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông	<b>Lương Văn Hóa</b>	Tổng Giám đốc
Ông	<b>Phí Xuân Trường</b>	Trưởng Ban kiểm soát
Bà	<b>Trần Huệ Nga</b>	Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

**2. Tổ chức tư vấn**

Đại diện tổ chức tư vấn	<b>Ông Ngô Anh Sơn</b>
Chức vụ:	Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ chào bán cổ phiếu ra công chúng do Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Nam tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long. Chúng tôi bảo đảm 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 Cửu Long cung cấp.

H U I T A N H

### III. Các khái niệm

Trong Bản cáo bạch này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

Tổ chức chào bán:	Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long
Công ty kiểm toán:	Công ty TNHH Ernst&Young Việt Nam
Bản cáo bạch:	Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.
Điều lệ:	Điều lệ của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long thông qua.
Vốn điều lệ:	Là số vốn do tất cả các cổ đông góp và được ghi vào Điều lệ của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long.
Cổ phần:	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
Cổ phiếu:	Chứng chỉ do Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long.
Người có liên quan:	Cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Công ty mẹ và công ty con (nếu có).</li> <li>- Công ty và người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của công ty đó thông qua các cơ quan quản lý công ty.</li> <li>- Công ty và những người quản lý công ty.</li> <li>- Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để thu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích ở công ty hoặc để chi phối việc ra quyết định của Công ty.</li> <li>- Bố, bố nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của người quản lý công ty, thành viên công ty, cổ đông có cổ phần chi phối.</li> </ul>

Ngoài ra, những thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006 của Quốc hội, Luật Chứng khoán sửa đổi số

62/2010/QH12 ngày 24/11/2010 và Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ, có hiệu lực từ ngày 15/09/2012 và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

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

BCTC:	Báo cáo tài chính
BDS:	Bất động sản
BKS:	Ban kiểm soát
CBNV:	Cán bộ nhân viên
Công ty/DCL	Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long
DNS/DNSE	Công ty cổ phần chứng khoán Đại Nam
CP:	Cổ phần
DTT:	Doanh thu thuần
ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông
ĐKKD:	Đăng ký kinh doanh
HD:	Hợp đồng
HDQT:	Hội đồng quản trị
HSX:	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
LN:	Lợi nhuận
LNTT:	Lợi nhuận trước thuế
Thuế TNDN:	Thuế thu nhập doanh nghiệp
TNCN:	(thuế) Thu nhập cá nhân
TNDN:	(thuế) Thu nhập Doanh nghiệp
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
TSCĐ:	Tài sản cố định
UBCKNN:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
UBND:	Ủy ban nhân dân
USD:	Đô la Mỹ
VDL:	Vốn điều lệ

HAI  
5  
VĂN

VND: Đồng Việt Nam  
VSD: Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam

#### IV. Tình hình và đặc điểm của tổ chức chào bán

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

###### 1.1 Một số thông tin cơ bản về Công ty

Tên Công ty:	Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long
Tên giao dịch:	CUU LONG PHARMACEUTICAL JOINT-STOCK CORPORATION
Tên viết tắt:	PHARIMEXCO
Địa chỉ:	Số 150, đường 14/9, Phường 5, TP.Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long
Điện thoại:	(+84 70).382.2533
Fax:	(+84 70).382.2129
Website:	<a href="http://www.pharimexco.com.vn/">http://www.pharimexco.com.vn/</a>
Logo Công ty:	

Giấy chứng nhận ĐKKD: Số 1500202535 do Sở kế hoạch Đầu tư tỉnh Vĩnh Long cấp lần đầu ngày 09/11/2004 đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 29/12/2014

Vốn điều lệ đăng ký: 100.594.800.000 VND

Vốn điều lệ thực góp: 100.594.800.000 VND

Lĩnh vực kinh doanh:

Sản xuất, kinh doanh và xuất nhập khẩu trực tiếp: dược phẩm, capsule, các loại dụng cụ, trang thiết bị y tế cho ngành dược, ngành y tế, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng, dược liệu, hóa chất, nguyên liệu và các loại sản phẩm bao bì dùng trong ngành dược.

###### 1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Đầu năm 1976, hai tỉnh Vĩnh Long - Trà Vinh sáp nhập thành tỉnh Cửu Long, ngành y tế tỉnh Cửu Long được thành lập, Xí Nghiệp Dược Phẩm Cửu Long và Công ty Dược Phẩm Cửu Long ra đời trên cơ sở xưởng Dược của Tỉnh Trà Vinh cùng với một số cán bộ Dược của Tỉnh Vĩnh Long được tổ chức lại để làm nhiệm vụ sản xuất, phân phối Dược phẩm, đáp ứng nhu cầu thuốc phục vụ sức khoẻ nhân dân trong tình hình mới.

Năm 1984 để tăng cường năng lực chung của ngành Dược trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Xí Nghiệp Dược Phẩm Cửu Long và Công Ty Dược Phẩm Cửu Long sáp nhập thành Xí Nghiệp Liên Hiệp Dược Cửu Long. Tổng số cán bộ công nhân viên của Xí Nghiệp Liên Hiệp Dược Cửu Long khoảng 280 người, xí nghiệp sản xuất trên 10 loại sản phẩm bằng kỹ thuật thô sơ và thao tác thủ công, chủ yếu là sản xuất đông dược, có giá trị từ 10-15 triệu đồng/năm, nhiệm vụ chính lúc bấy giờ là phân phối hàng trăm sản phẩm từ nguồn dự trữ chiến lược cho các bệnh viện, tổ chức bán lẻ thông thường ở khắp các trạm y tế trong tỉnh, doanh thu mỗi năm từ vài chục cho đến hàng trăm triệu đồng, vốn kinh doanh chủ yếu là vốn cấp của ngân sách địa phương và vốn vay tín dụng ngắn hạn ngân hàng.

Năm 1992 theo yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội, tỉnh Cửu Long được tách thành 2 tỉnh Vĩnh Long và Trà Vinh, Xí Nghiệp Liên Hiệp Dược Cửu Long tiếp tục được phân chia tài sản để thành lập Công ty Dược Trà Vinh và tái lập Công ty Dược Cửu Long, sau đó đổi tên thành Công Ty Dược & Vật Tư Y Tế Cửu Long (Pharimexco) theo quyết định số 538/QĐ-UBT ngày 20/11/1992 của UBND tỉnh Vĩnh Long.

Tháng 08/2004 thực hiện chủ trương cổ phần hoá của Chính phủ, Công Ty Dược & Vật Tư Y Tế Cửu Long chuyển đổi từ doanh nghiệp Nhà nước sang Công ty cổ phần với tên gọi mới là Công Ty Cổ Phần Dược Phẩm Cửu Long theo quyết định số 2314/QĐUB ngày 09/08/2004 của Chủ tịch UBND tỉnh Vĩnh Long. Với số vốn điều lệ ban đầu là 56 tỉ đồng.

Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long là doanh nghiệp đầu tiên trong nước cũng một lúc đạt ba tiêu chuẩn GMP, GLP, GSP. Hiện nay, nhà máy sản xuất Dược phẩm của Công ty đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, phòng thí nghiệm đạt ISO/IEC 17025:2005 và GLP, hệ thống kho đạt GSP và đang tiếp tục đầu tư xây dựng hệ thống phân phối đạt tiêu chuẩn GPP.

Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long là doanh nghiệp đầu tiên và duy nhất ở Việt Nam (đến thời điểm này) có nhà máy sản xuất viên nang cứng rỗng (capsule) theo công nghệ Hoa Kỳ và Canada, đảm bảo sản xuất viên nang phục vụ cho sản xuất thuốc trong nước và xuất khẩu. Ngoài ra còn có nhà máy sản xuất dụng cụ y tế, gồm các sản phẩm như ống bơm tiêm, kim tiêm, dây truyền dịch các loại sử dụng 1 lần theo công nghệ Hàn Quốc, góp phần đảm bảo sản phẩm phục vụ các bệnh viện, các cơ sở y tế trong nước và xuất khẩu.

Công ty được cấp phép sản xuất trên 250 mặt hàng. Các sản phẩm của Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long được sản xuất trên các thiết bị, quy trình công nghệ hiện đại, sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng WHO như đã đăng ký với Bộ Y Tế.

Từ năm 2000 đến 2004, Công ty vinh dự được đón tiếp các vị Lãnh đạo đứng đầu của Đảng và Nhà nước, các Bộ, Ban ngành Trung Ương, các vị Đại sứ đặc mệnh toàn quyền và Tổng lãnh sự các nước Mỹ, Đức, Canada, Hàn Quốc, Lào, Campuchia và Ấn Độ đến thăm.

Năm 2005, Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long được Chủ tịch nước tặng Huân chương Lao động Hạng III.

Năm 2006, Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long tiếp tục được Bộ Khoa Học Công Nghệ tặng Giải Vàng Chất Lượng Việt Nam.

Năm 2007, Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty được Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tặng danh hiệu Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu năm 2007.

Tất cả các hoạt động quản lý sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long được quản trị bằng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000.

Công ty có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất dược phẩm, mỹ phẩm, dụng cụ y tế nhiều dạng khác nhau, từ sản phẩm hóa dược đến các chế phẩm dược liệu tự nhiên bằng Công nghệ mới, đạt các tiêu chuẩn Quốc gia và Quốc tế (ISO 9001:2000, GMP - GLP - GSP), sản phẩm của Công ty ngày càng có uy tín trên thị trường nội địa và bước đầu đã xuất khẩu sang một số nước trong khu vực và trên Thế giới.

Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long có quan hệ với nhiều Công ty Dược phẩm, hóa dược các nước để xuất khẩu sản phẩm, trao đổi hợp tác kỹ thuật và nhập khẩu nguyên liệu dược phẩm, mỹ phẩm, hóa dược, dụng cụ y tế và các thiết bị chuyên dùng cho ngành Dược, ngành Y tế, đáp ứng phần lớn nhu cầu tiêu dùng ở Việt Nam và một số nước lân cận.

Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long có một đội ngũ chuyên viên kỹ thuật nhiệt tình giàu kinh nghiệm, thường xuyên cập nhật kiến thức, không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ, rất coi trọng sự hợp tác nhằm thỏa mãn các nhu cầu trước mắt và lâu dài cho mọi đối tượng khách hàng.

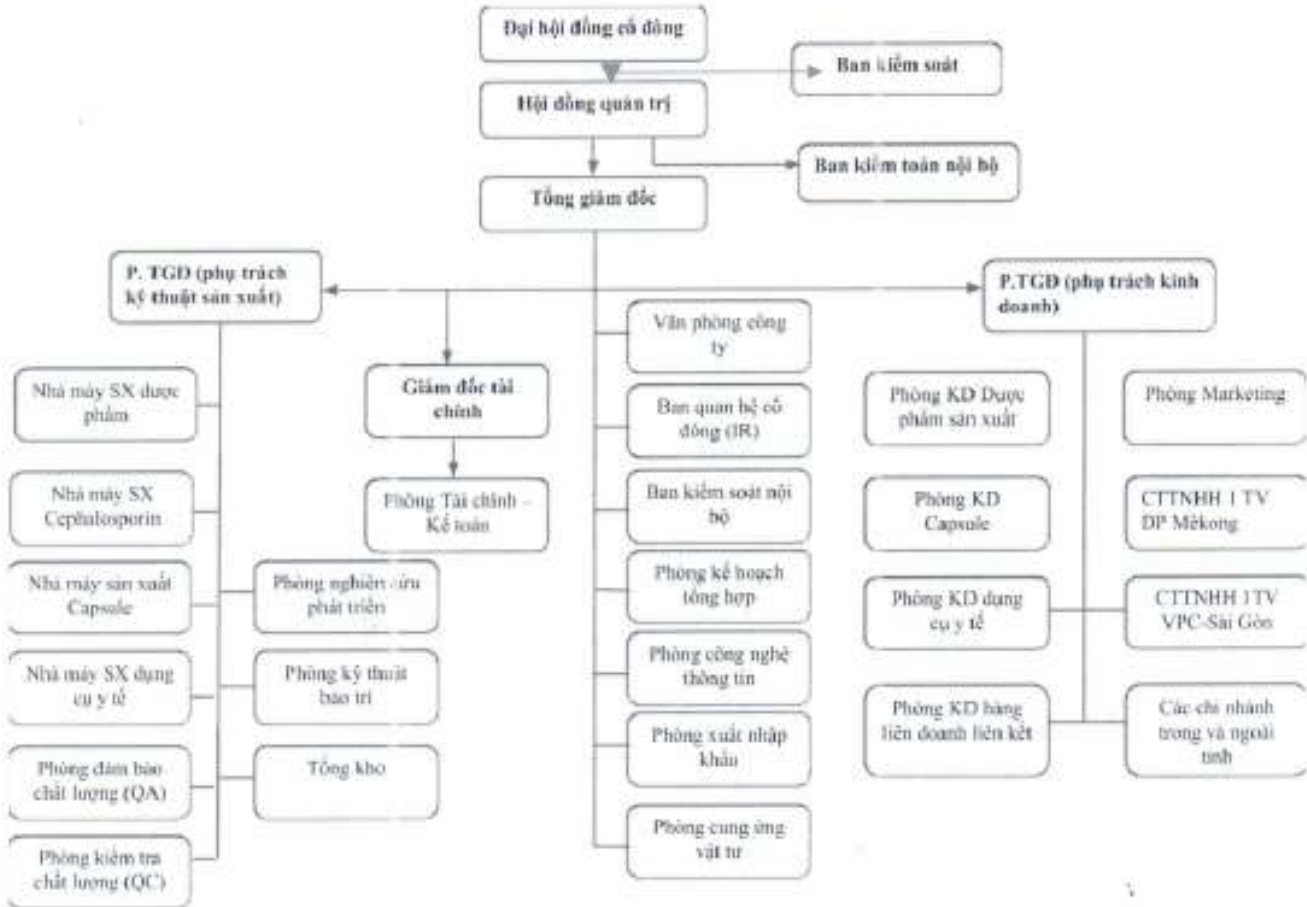
*Một số giải thưởng, thành tích mà Công ty đã đạt được trong năm 2014:*

Hình thức	Nội dung	Cơ quan khen thưởng	Quyết định số	Ngày
Chứng nhận	VPC, Thương hiệu Việt – Thương hiệu sử dụng cho sản phẩm	TT nghiên cứu ứng dụng PT thương hiệu Việt	178/THV/CBTH	08/10/2014
Chứng nhận	SP Viên nang rỗng-Capsule đạt danh hiệu hàng Việt tốt do người tiêu dùng bình chọn	Báo người tiêu dùng	58-03/HVT-DVHH2014	09/07/2014
Chứng nhận	Trong danh sách DN sản xuất thuốc và sản phẩm thuốc đạt danh hiệu “Ngôi sao thuốc Việt 2014”	Hội tiêu chuẩn và bảo vệ người tiêu dùng Việt Nam	200/HTC&BVNTD	15/12/2014
Chứng nhận	Sản phẩm nang genlatin cứng rỗng đạt top 10 sản phẩm – Dịch vụ người tiêu dùng tin cậy	Hội tiêu chuẩn và bảo vệ người tiêu dùng VN	202/HTC&BVNTD	15/12/2014

*(Nguồn: DCL)*



**2. Cơ cấu tổ chức Công ty**



**Hệ thống chi nhánh và văn phòng đại diện của Công ty:**

DCL hiện có 27 chi nhánh, Công ty thành viên và đại lý phân phối tại những vùng kinh tế, khu vực trên toàn quốc.

- Tại khu vực phía Bắc:
  - Chi nhánh Hà Nội: gồm đại lý các tỉnh Ninh Bình, Hải Nam, Hải Dương, Hưng Yên, Thái Nguyên, Bắc Cạn, Cao Bằng, Vĩnh Phú, Phú Thọ, Bắc Ninh, Bắc Giang, Lạng Sơn, Tuyên Quang, Hà Giang, Yên Bái, Sơn La, Điện Biên, Lai Châu, Hòa Bình, Hà Nội.
  - Chi nhánh Hải Phòng: gồm đại lý các tỉnh Quảng Ninh, Hải Phòng.
  - Chi nhánh Thái Bình: gồm đại lý các tỉnh Thái Bình, Nam Định.
  - Chi nhánh Thanh Hóa (tỉnh Thanh Hóa).
- Tại khu vực miền Trung và Tây Nguyên:
  - Chi nhánh Đà Nẵng: gồm đại lý các tỉnh Quảng Trị, Huế, Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi.
  - Khu vực miền Trung ven biển: gồm đại lý các tỉnh Bình Định, Khánh Hòa, Phú Yên, Ninh Thuận, Bình Thuận.
  - Chi nhánh Gia Lai: gồm đại lý các tỉnh Gia Lai, Kontum, Đắc Lắc.
- Tại khu vực miền Đông: gồm đại lý các tỉnh Tây Ninh, Bình Dương, Bình Phước, Đồng Nai, Vũng Tàu, Lâm Đồng, Đắc Nông.
- Tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh:
  - Chi nhánh Thành Phố : các đại lý ở 24 quận, huyện.
  - Cửa hàng Quận 10.
- Tại khu vực miền Tây:
  - Khu vực 1: gồm đại lý các tỉnh Long An, Tiền Giang, Bến Tre, Đồng Tháp.
  - Khu vực 2: gồm các chi nhánh.
    - Chi nhánh Cần Thơ: gồm đại lý các tỉnh Hậu Giang, Cần Thơ.
    - Chi nhánh Sóc Trăng: gồm đại lý các tỉnh Sóc Trăng, Bạc Liêu.
    - Chi nhánh An Giang (tỉnh An Giang).
    - Chi nhánh Kiên Giang (tỉnh Kiên Giang).
    - Chi nhánh Trà Vinh (tỉnh Trà Vinh).
    - Chi nhánh Cà Mau (tỉnh Cà Mau).
- Các chi nhánh trong tỉnh:
  - Trung Tâm Dược Vĩnh Long.
  - Chi nhánh Trung tâm CNTT Pharitech.
  - Chi nhánh tại các huyện Bình Minh, Tam Bình, Trà Ôn, Vũng Liêm, Long Hồ, Mang Thít.
- Các Công ty thành viên:
  - Công ty TNHH một thành viên VPC ( tại TP Hồ Chí Minh).
  - Công ty TNHH một thành viên dược phẩm M&Kông.
  - Công ty liên doanh MSC (tại Lào).

### 3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

#### ✓ Đại Hội Cổ đông

Đại Hội Cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và người được cổ đông ủy quyền, có thẩm quyền quyết định các vấn đề:

- Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm;
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần;
- Số lượng thành viên của Hội đồng quản trị;
- Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- Phê chuẩn việc Hội đồng quản trị bổ nhiệm giám đốc điều hành;
- Bổ sung và sửa đổi điều lệ Công ty;
- Các thẩm quyền khác theo Điều lệ Công ty.

#### ✓ Hội đồng Quản trị

HDQT do Đại hội Cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý cao nhất của công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội. Nhiệm kỳ của HDQT là 5 năm, hiện HDQT Công ty có 05 thành viên, nhiệm kỳ sẽ kết thúc vào năm 2017.

Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh hàng năm;
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý công ty theo đề nghị của Giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Giám đốc điều hành hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty;
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời; tổ chức chi trả cổ tức;

PHI  
C  
CH  
THAN



- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

✓ **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát do Đại Hội cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài chính của công ty. Nhiệm kỳ của Ban kiểm soát trùng với nhiệm kỳ của Hội Đồng Quản Trị. Hiện tại Ban kiểm sát của Công ty gồm 03 thành viên; nhiệm kỳ sẽ kết thúc vào năm 2017

✓ **Ban Tổng giám đốc**

Ông Lương Văn Hóa – Tổng Giám đốc

Bà Nguyễn Thị Minh Trang – Phó Tổng Giám đốc

✓ **Chức năng nhiệm vụ các phòng ban, chi nhánh:**

**1/ VĂN PHÒNG CÔNG TY:**

- Tham mưu cho Tổng Giám Đốc Công ty trong tổ chức thực hiện công tác quản trị hành chính và công tác quản trị nhân sự của Công ty, đảm bảo hoạt động trong Công ty diễn ra thông suốt và tạo dựng hình ảnh tích cực của Công ty với các đối tác tổ chức bên ngoài Công ty.
- Nghiên cứu, đề xuất và tham gia cùng Tổng Giám đốc Công ty hoàn thiện hệ thống các chính sách, chế độ, thủ tục nhân sự, phối hợp hoạt động và chỉ đạo việc kiểm tra tình hình thực hiện, nhằm hoàn thiện hệ thống quản trị nguồn nhân lực trong Công ty.
- Tổ chức thực hiện công tác hành chính, văn thư, lưu trữ, quản lý hồ sơ cổ đông và hồ sơ nhân sự công ty; Tham mưu, biên soạn, triển khai các văn bản quản lý hành chính của Công ty đến các đơn vị trực thuộc theo quy định của Nhà nước và quy định của Công ty.
- Thực hiện công tác tuyển dụng nhân sự theo quy trình. Giải quyết các chế độ chính sách, BHXH, BHYT, BHTN; thực hiện việc tính lương hàng tháng, các chế độ khen thưởng, kỷ luật.
- Quản lý hoạt động phong trào thi đua, phong trào bảo vệ an ninh tại đơn vị, phong trào toàn dân bảo vệ an ninh tổ quốc-phòng chống cháy nổ; phong trào xanh sạch đẹp-an toàn lao động.
- Theo dõi hệ thống thiết bị công nghệ thông tin, các chương trình, phần mềm kế toán,... trong Công ty, các chi nhánh trực thuộc. Thực hiện công tác quản lý, kiểm tra, bảo quản, sửa chữa thiết bị công nghệ thông tin phục vụ toàn bộ hệ thống tin học, mạng Lan và mạng Internet toàn Công ty.

- Cung cấp dịch vụ hỗ trợ hoạt động của các phòng chức năng thực hiện nhiệm vụ chuyên môn. Thực hiện các hoạt động lễ tân, tổ chức hội nghị, các chuyến đi công tác của Ban Tổng Giám đốc và cán bộ Công ty.

**2/ ĐỘI BẢO VỆ:**

- Bảo vệ, quản lý an toàn về con người, tài sản của Công ty. Tuần tra toàn bộ khu vực xung quanh Công ty, Nhà máy, ghi nhận diễn biến bất thường trong ca trực vào sổ Nhật ký tổ bảo vệ. Tiếp nhận, kiểm tra, hướng dẫn khách hàng và hàng hóa ra vào Công ty theo đúng quy định
- Xử lý sự cố trong mọi ca trực như trộm, cướp, hành vi gây mất an ninh trật tự, sự cố về điện, cháy nổ hoặc các sự vụ bất thường, thông báo khẩn cấp cho Giám đốc điều hành các bộ phận có liên quan để kịp thời xử lý và liên hệ với Công an, phường đội.

**3/ PHÒNG KẾ HOẠCH TỔNG HỢP:**

- Chịu trách nhiệm trước Ban Tổng Giám Đốc về việc thực hiện chức năng, nhiệm vụ được giao của phòng.
- Xây dựng các kế hoạch, chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh ngắn, trung và dài hạn. Dựa vào các chỉ tiêu kế hoạch tổng thể của công ty, phân bổ, giao chỉ tiêu cụ thể cho các đơn vị trực thuộc.
- Theo dõi, kiểm tra, đôn đốc, đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu, kế hoạch của từng đơn vị và toàn công ty hàng tháng, giúp lãnh đạo có phương án chỉ đạo hữu hiệu, kịp thời.
- Báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch của Công ty theo định kỳ (tháng, quý, năm) và đột xuất cho lãnh đạo Công ty và các Ban ngành theo quy định.
- Tham gia đóng góp vào việc hoạch định các chiến lược, chính sách đầu tư phát triển, cạnh tranh, nghiên cứu thị trường...
- Chuẩn bị nội dung, tài liệu cho các cuộc họp giao theo sự chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc.
- Thực hiện các báo cáo quản trị theo yêu cầu của lãnh đạo công ty và một số công việc khác theo sự phân công của lãnh đạo Công ty.

**4/ PHÒNG TÀI CHÍNH - KẾ TOÁN:**

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty trong lĩnh vực Tài chính kế toán;
- Tổ chức thu thập, xử lý thông tin, số liệu kế toán và nội dung công việc kế toán theo chuẩn mực và chế độ kế toán.

- Kiểm tra, giám sát các khoản thu, chi tài chính, các nghĩa vụ thu, nộp, thanh toán nợ; kiểm tra việc quản lý, sử dụng tài sản và nguồn hình thành tài sản; phát hiện và ngăn ngừa các hành vi vi phạm pháp luật về tài chính kế toán;
- Phân tích thông tin, số liệu kế toán; đề xuất các giải pháp phục vụ yêu cầu quản trị và quyết định kinh tế, tài chính của Công ty.
- Thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách theo quy định.
- Báo cáo hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm.
- Cung cấp số liệu về hoạt động kinh doanh trong tháng cho HĐQT và Ban Tổng Giám Đốc.

#### **5/ BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ:**

- Lập kế hoạch kiểm toán nội bộ hằng năm và thực hiện các hoạt động kiểm toán nội bộ theo kế hoạch, các chính sách, quy trình và thủ tục kiểm toán nội bộ đã được phê duyệt, đảm bảo chất lượng và hiệu quả.
- Kiểm tra, rà soát, đánh giá một cách độc lập, khách quan đối với tất cả các đơn vị, bộ phận, hoặc các công ty con, chi nhánh của Dược Cửu Long (cơ chế, chính sách, thủ tục, quy trình hoặc các vấn đề trong hoạt động) dựa trên mức độ rủi ro (cao, trung bình hoặc thấp) và mức độ ảnh hưởng đến Dược Cửu Long. Đối với tất cả những vấn đề có thể ảnh hưởng xấu đến hoạt động của Dược Cửu Long, Kiểm toán nội bộ cần thông báo kịp thời về bản chất và ảnh hưởng của chúng đối với hoạt động của Dược Cửu Long và đưa ra các khuyến nghị thiết thực nhằm ngăn ngừa, khắc phục những vấn đề này.
- Kiến nghị các biện pháp sửa chữa, khắc phục những sai sót; kiến nghị xử lý những vi phạm; đề xuất các biện pháp hoàn thiện, nâng cao hiệu lực, hiệu quả của hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ.
- Đánh giá mức phù hợp của các hoạt động nhằm ngăn ngừa, khắc phục những điểm yếu đã được báo cáo; các hoạt động nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ; và theo dõi cho đến khi những vấn đề này được xử lý thỏa đáng.
- Lập báo cáo kiểm toán; thông báo và đệ trình kịp thời các kết quả kiểm toán nội bộ cho các bên hữu quan trong và ngoài Dược Cửu Long theo đúng các chính sách quy trình, quy định của Dược Cửu Long và theo quy định của pháp luật.
- Phát triển, chỉnh sửa, bổ sung, hoàn thiện phương pháp kiểm toán nội bộ và phạm vi hoạt động của kiểm toán nội bộ để có thể cập nhật, theo kịp sự phát triển của hoạt động trong ngành Dược và chăm sóc sức khỏe.

- Thực hiện quy trình đảm bảo chất lượng công tác kiểm toán nội bộ.
- Thiết lập hồ sơ về trình độ năng lực và các yêu cầu cần thiết đối với Kiểm toán viên nội bộ để làm cơ sở tuyển dụng, đề bạt, luân chuyển cán bộ và bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ; Lập kế hoạch và tổ chức đào tạo một cách liên tục nhằm nâng cao và đảm bảo năng lực chuyên môn cho kiểm toán viên nội bộ.
- Duy trì việc tham vấn, trao đổi thường xuyên với tổ chức kiểm toán độc lập nhằm đảm bảo hợp tác có hiệu quả; là đơn vị điều phối, phối hợp với các cơ quan bên ngoài đối với những công việc có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của Kiểm toán nội bộ.
- Tư vấn cho Ban Tổng Giám Đốc, Hội Đồng quản trị Dược Cửu Long và các bộ phận nghiệp vụ thực hiện các dự án xây dựng, áp dụng mới hay sửa đổi những quy trình nghiệp vụ quan trọng; cơ chế quản trị, điều hành; quy trình nhận dạng, đo lường đánh giá rủi ro, quản lý rủi ro; hệ thống thông tin, hạch toán, kế toán; thực hiện các nghiệp vụ, sản phẩm mới với điều kiện không ảnh hưởng tới tính độc lập của kiểm toán nội bộ.

#### **6/ BAN KIỂM SOÁT NỘI BỘ:**

- Lập kế hoạch kiểm soát nội bộ hàng năm và thực hiện các hoạt động kiểm soát nội bộ theo kế hoạch, các chính sách, quy trình và thủ tục kiểm soát nội bộ đã được phê duyệt, đảm bảo chất lượng và hiệu quả.
- Kiểm tra, rà soát, đánh giá đối với tất cả các đơn vị trực thuộc của Dược Cửu Long về tuân thủ quy chế, chính sách, thủ tục, quy trình hoặc các vấn đề trong hoạt động.
- Kiến nghị các biện pháp sửa chữa, khắc phục sai sót; kiến nghị xử lý những vi phạm; đề xuất các biện pháp hoàn thiện, nâng cao hiệu lực, hiệu quả của hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ.
- Đánh giá mức độ phù hợp của các hoạt động nhằm ngăn ngừa, khắc phục những điểm yếu đã được báo cáo; các hoạt động nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ; và theo dõi cho đến khi các vấn đề này được xử lý thỏa đáng.
- Lập báo cáo kiểm soát định kỳ, báo cáo kiểm soát theo vụ việc; thông báo và đệ trình kịp thời các kết quả kiểm soát nội bộ cho các bên hữu quan theo đúng các chính sách, quy trình, quy định của Dược Cửu Long.
- Phát triển, chỉnh sửa, bổ sung, hoàn thiện phương pháp kiểm soát nội bộ và phạm vi hoạt động của Ban kiểm soát nội bộ.

||/||  
· TỶ  
HÀN  
KHÍ  
NA  
||/||

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc và phối hợp với các đơn vị trực thuộc thực hiện việc xây dựng, áp dụng mới hay sửa đổi những quy trình nghiệp vụ quan trọng: cơ chế quản trị, điều hành; nhân sự, tiền lương; hệ thống thông tin, hạch toán, kế toán; thực hiện các nghiệp vụ với điều kiện không ảnh hưởng tới tính độc lập của Ban Kiểm soát nội bộ.
- Tham gia kiểm soát việc thực hiện các chủ trương, chỉ đạo của Tổng Giám đốc trong hoạt động hàng ngày tại Dược Cửu Long.

**7/ PHÒNG CUNG ỨNG VẬT TƯ:**

- Nhiệm vụ Phòng Cung Ứng Vật Tư được phân công theo quyết định thành lập số 01/QĐTL/CTD ngày 03 tháng 02 năm 2006 của Chủ Tịch Hội Đồng quản Trị
- Thu mua, cấp phát và cung ứng vật tư phục vụ sản xuất kinh doanh.
- Đánh giá, xác định nhà cung cấp theo yêu cầu hoạt động của Công ty.
- Lập kế hoạch cung ứng vật tư hàng tháng, quý. Theo dõi và báo cáo việc thực hiện kế hoạch cung ứng vật tư.
- Cung ứng vật tư đầy đủ, kịp thời, đồng bộ, đảm bảo chất lượng và dự trữ vật tư hợp lý phục vụ cho sản xuất kinh doanh.
- Hàng tháng quyết toán vật tư theo từng lô mễ đã cấp phát.
- Cung ứng vật tư phải đảm bảo tuân thủ đúng các qui định của Bộ Y Tế, nguyên tắc, tiêu chuẩn của GMP, ISO và quy chế của Công ty.

**8/ PHÒNG XUẤT NHẬP KHẨU:**

- Thực hiện việc nhập khẩu hàng hóa theo hợp đồng ngoại đã được ký duyệt bởi giám đốc tài chính và do TGD ký, thông qua thủ tục hải quan và quota Cục được cấp
- Ủy thác thành phẩm và nguyên liệu cho các khách hàng trong nước có chức năng kinh doanh. Chuyển nguyên liệu và thành phẩm từ cảng về kho chính Cty tại Tp.Vĩnh Long hay kho tạm ở Tp.HCM
- Quan hệ các ban ngành ở Tp.HCM để giải quyết công việc liên quan hoạt động chi nhánh tại Tp.HCM
- Báo cáo hoạt động cho phòng kế toán tài chính hàng tháng theo qui định Cty

**9/ PHÒNG ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG (QA).**

- Xây dựng, triển khai, áp dụng, duy trì, phát triển nguyên tắc, tiêu chuẩn GPs và ISO trong hoạt động sản xuất, kiểm tra chất lượng, bảo quản, kinh doanh và lưu thông phân phối.



- Đào tạo GMP, GLP, GSP, ISO và chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên toàn công ty.
- Theo dõi, kiểm soát và quản lý theo hệ thống các quá trình sản xuất thuốc từ lúc nhập nguyên liệu cho đến khi xuất xưởng dược phẩm. Theo dõi và quản lý theo hệ thống việc nhập xuất, biệt trữ và bảo quản (nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm và thành phẩm).
- Xem xét chất lượng và có quyết định “Chấp thuận/ nhập kho” hay “Loại bỏ” đối với nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm và thành phẩm.
- Theo dõi, kiểm tra việc áp dụng hệ thống mã số về thiết bị, nguyên liệu, bao bì và thành phẩm. Kết hợp với phòng cung ứng đánh giá nhà cung cấp hay nhà phân phối.
- Theo dõi báo cáo của kho ngày thứ lại và ngày mãn hạn dùng của nguyên liệu và thành phẩm.
- Tổ chức và quản lý hồ sơ đánh giá chất lượng nội bộ, đánh giá từ bên ngoài. Đăng ký và tái đăng ký kiểm tra ISO và các GPs. Đăng ký tham dự các giải thưởng về chất lượng sản phẩm.
- Giải quyết các vấn đề kỹ thuật chất lượng sản phẩm trong sản xuất, khiếu nại, thu hồi và sản phẩm trả về.

#### **10/ PHÒNG KIỂM TRA CHẤT LƯỢNG (QC)**

- Kiểm tra chất lượng, độ ổn định của nguyên liệu và thành phẩm được thử nghiệm theo đúng kế hoạch. Đảm bảo nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm và thành phẩm được lấy mẫu, kiểm nghiệm và lưu mẫu đúng theo qui định.
- Xử lý khiếu nại sản phẩm, xử lý hàng trả về, hàng lưu kho, thẩm định qui trình sản xuất ... được hỗ trợ về mặt lấy mẫu và kiểm nghiệm.
- Đảm bảo hoạt động của phòng Kiểm tra chất lượng tuân thủ theo nguyên tắc GLP (thực hành tốt kiểm nghiệm thuốc) và tiêu chuẩn ISO/IEC 17025.
- Ban hành đầy đủ phiếu kết quả kiểm tra chất lượng nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm, thành phẩm.
- Lưu giữ hồ sơ tài liệu liên quan đến hoạt động kiểm tra và thử nghiệm của phòng Kiểm tra chất lượng.

#### **11/ PHÒNG NGHIÊN CỨU PHÁT TRIỂN (R&D)**

- Tham gia đóng góp cho BTGD trong công tác xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm công ty, các đề án kế hoạch phát triển công nghệ mới, dạng bào chế mới ...

- Đăng ký sản phẩm mới, tái đăng ký sản phẩm cũ với Cục Quản lý Dược trên cơ sở của kế hoạch kinh doanh, XNK, chiến lược sản phẩm của Công ty.
- Nghiên cứu tham khảo tài liệu chuyên ngành, soạn thảo, xây dựng hồ sơ chất lượng cho từng sản phẩm.
- Thiết kế, ban hành mẫu mã, bao bì phục vụ sản xuất kinh doanh.
- Đăng ký, quản lý, cập nhật, hồ sơ quyền sở hữu trí tuệ các nhãn hiệu hàng hóa, kiểu dáng công nghiệp các sản phẩm của Công ty sản xuất, lưu hành trên thị trường.
- Nghiên cứu, chuyển giao công nghệ, quy trình sản xuất sản phẩm mới cho các NMSX.
- Nghiên cứu, hoàn thiện công nghệ, quy trình sản xuất sản phẩm cũ cho các NMSX
- Nghiên cứu, triển khai ứng dụng công nghệ mới tiên tiến.
- Thẩm định quy trình sản xuất ở quy mô công nghiệp.
- Hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn xử lý sự cố kỹ thuật trong quá trình sản xuất của các NMSX trong phạm vi chuyên môn Dược
- Nghiên cứu, theo dõi độ ổn định thuốc thành phẩm, nguyên liệu, phụ liệu, tá dược.

## **12/ PHÒNG KỸ THUẬT BẢO TRÌ**

- Tham mưu đề xuất ban lãnh đạo trong việc đầu tư phát triển công nghệ, thiết bị tại công ty theo yêu cầu, mục tiêu, chiến lược phát triển sản xuất, kinh doanh.
- Lắp đặt, tham gia lắp đặt và quản lý hệ thống điện, hơi, ánh sáng, nước, môi trường, ATVSLĐ và trang thiết bị phục vụ sản xuất.
- Thiết kế, chế tạo, sửa chữa, bảo trì, cải tiến trang thiết bị phục vụ yêu cầu sản xuất.
- Thẩm định thiết bị và tham gia thẩm định các vấn đề có liên quan thiết bị.
- Tham gia huấn luyện đào tạo các vấn đề có liên quan thiết bị.
- Đảm bảo an toàn lao động, phòng chống cháy nổ, giữ gìn an ninh, trật tự, vệ sinh, chống thất thoát và tiêu cực.
- Tất cả các hoạt động đều dựa trên nguyên tắc, tiêu chuẩn GMP, ISO và các quy định hiện hành có liên quan của nhà nước, của công ty.
- Cung cấp vật tư, phụ tùng thiết bị phục vụ cho công tác sửa chữa thiết bị toàn Cty.

## **13/ TỔNG KHO**

- Tiếp nhận, bảo quản, cấp phát nguyên liệu, bao bì, thành phẩm, nang rỗng, dụng cụ y tế phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, theo đúng nội qui, qui

chế của công ty và của ngành y tế, các nguyên tắc của ISO,GMP, GSP và an toàn phòng chống cháy nổ.

**14/ PHÒNG MARKETING:**

- Định hướng chiến lược các hoạt động Marketing tại công ty. Xây dựng chiến lược & các hoạt động Marketing cụ thể cho từng thương hiệu, Sáng tạo các hình thức Marketing phù hợp với đặc tính của thương hiệu.
- Phối hợp với bộ phận kinh doanh để theo dõi hiện trạng từng nhãn hiệu của công ty, trong việc sáng tạo và phát triển các vật phẩm quảng cáo tại cửa hiệu, các chương trình khuyến mãi và đưa ra chiến lược phát triển.
- Lên kế hoạch các hoạt động PR và lập ngân sách theo chiến lược ngắn hạn và dài hạn của Công ty. Tổ chức các sự kiện (họp báo, hội thảo, soạn thông cáo báo chí, cung cấp thông tin ra bên ngoài). Xây dựng, duy trì và phát triển các mối quan hệ với các cơ quan truyền thông. Đánh giá kết quả truyền thông dựa trên khảo sát. Chăm sóc website, đưa tin bài lên website. Tổ chức các hoạt động trong nội bộ công ty nhằm tạo tinh thần đoàn kết giữa các thành viên trong công ty.
- Thu thập các ý kiến đóng góp trong nội bộ và bên ngoài và chuyển các bộ phận liên quan giải quyết. Xây dựng, triển khai, kiểm soát các chương trình hỗ trợ cho tất cả các kênh phân phối như khuyến mãi cho các kênh phân phối, trưng bày tại các điểm
- Đảm bảo mục tiêu của Marketing luôn gắn liền với Kinh Doanh.
- Cập nhập và đưa ra những phản hồi về thị trường và thông tin đối thủ cạnh tranh, để xuất những hoạt động phản ứng lại đối thủ cạnh tranh nhằm chiếm ưu thế trên thị trường.

**15/ PHÒNG KINH DOANH DƯỢC PHẨM:**

- Xây dựng danh mục dược phẩm, giá bán, chính sách bán hàng và chương trình bán hàng theo từng sản phẩm, từng nhóm hàng, từng đối tượng khách hàng, kênh phân phối dựa trên cơ sở hợp lý giữa các khoản chi phí, giá thành, giá đầu vào, tỷ lệ lãi, tình hình thị trường thực tế và đảm bảo đạt chỉ tiêu kế hoạch doanh số và tỉ lệ lợi nhuận dưới sự chỉ đạo của Ban Tổng Giám Đốc của công ty.
- Quản lý hệ thống phân phối và mở rộng thị trường trong nước: Thương lượng và soạn thảo hợp đồng ký kết phù hợp với từng khách hàng; Phân chia từng khách hàng theo hệ phân phối : khách hàng OTC, ETC; khách hàng lớn, khách hàng vừa, khách hàng nhỏ, ... để quyết định áp dụng chính sách giá, mức khoán doanh số, chính sách khuyến khích, hạn mức nợ cho từng khách hàng.

- o Theo dõi, đôn đốc, kiểm tra, đánh giá việc thực hiện chương trình bán hàng để có phương hướng và chỉnh sửa kịp thời theo nhu cầu thực tế trên thị trường và phù hợp với tiêu chí đề ra.
- o Khảo sát phân khúc thị trường và tìm mọi biện pháp, phương hướng chiến lược kinh doanh xâm nhập và phát triển thị trường mới, khách hàng mới nhằm mục đích tăng doanh số, tăng lợi nhuận và đưa các mặt hàng Dược Cửu Long gần gũi với khách hàng, người sử dụng trong và ngoài nước.
- o Thực hiện đấu thầu các mặt hàng thuốc chủ lực và đưa danh mục thuốc trúng thầu vào Bệnh viện, trạm y tế.
- o Duy trì thực hiện hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 : 2008, ISO 27001: 2005, 5 S ..V..V.
- o Tiến hành lập kế hoạch Tháng – Quý- Năm đáp ứng nhu cầu thực tế của khách hàng và nhu cầu trên thị trường. Quản lý nợ phải thu. Chính sách lương, thưởng, chi phí bán hàng, chi phí vận chuyển, chi phí quản lý;
- o Điều hành hoạt động kinh doanh của các chi nhánh và các bộ phận trực thuộc.

**16/ BỘ PHẬN KINH DOANH DỤNG CỤ Y TẾ**

- Kinh doanh hàng dụng cụ y tế.
- Nhập khẩu hàng bán thành phẩm cho sản xuất và hàng thành phẩm cho kinh doanh.
- Theo dõi thu nợ khách hàng.
- Nghiên cứu mặt hàng mới.

**17/ BỘ PHẬN KINH DOANH CAPSULE**

- Tham mưu cho Ban tổng giám đốc công ty chỉ đạo lĩnh vực kinh doanh.
- Tổ chức mọi hoạt động kinh doanh: Nang gelatin (Capsule).Tuân thủ đúng các qui định của Bộ y tế, các qui định của pháp luật, qui chế của công ty, các nguyên tắc của GMP, ISO trong kinh doanh.

**18/ BỘ PHẬN KINH DOANH HÀNG LIÊN DOANH, LIÊN KẾT (TRUNG TÂM DƯỢC PHẨM VĨNH LONG)**

- Kinh doanh Dược phẩm và Dụng cụ Y tế Công ty sản xuất; Dược phẩm Nhập khẩu, Liên doanh liên kết Ngoại, Nội, Y cụ tiêu hao.
- Căn cứ kế hoạch kinh doanh Dược phẩm Công ty, Trung tâm xây dựng, đề xuất chiến lược kinh doanh trong năm, góp phần nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của Cty.
- Làm tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về giá cả, mẫu mã hàng hoá .v.v.
- Mở rộng quy mô phân phối và giới thiệu hàng, tham gia đấu thầu Bệnh viện, Sở Y tế trong tỉnh.

**19/ TRUNG TÂM CÔNG NGHỆ THÔNG TIN ( PHARITECH)**

- Chức năng: thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh và dịch vụ về CNTT. Quản trị, vận hành hệ thống mạng CNTT toàn công ty, định hướng chiến lược phát triển nguồn lực CNTT cho công ty.
- Nhiệm vụ: Hoạt động kinh doanh lĩnh vực thiết bị CNTT, dịch vụ CNTT, phần mềm, Webhosting, nội dung số, vận hành hệ thống mạng CNTT Pharimexco, đại lý phân phối tên miền, thực hiện các nhiệm vụ khác,...

**20/ CÁC CHI NHÁNH VÀ CÔNG TY CON**

- Triển khai hoạt động bán hàng trên khu vực mình phụ trách.
- Xây dựng và phát triển doanh số, hệ thống khách hàng, thương hiệu công ty CP dược phẩm Cửu Long trên khu vực mình phụ trách.
- Độc lập về tài chính, tự điều tiết các khoản chi phí, lương nhân viên liên quan đến quá trình hoạt động của công ty, nhưng không được trái với các quy định, chính sách hiện hành của công ty CP DP Cửu Long.
- Chủ động khai thác các mặt hàng gia công, nhập khẩu, liên kết nhằm đa dạng hoá các mặt hàng, tăng doanh số và lợi nhuận.

**4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 22/05/2015.**

**4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty (tại thời điểm ngày 22/05/2015):**

*Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty*

TT	Tên cổ đông	Số ĐKKD/ CMND	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ / VDL (%)
1	CTCP Đầu tư F.I.T	102182140	Tầng 16 Center Building, Hapulico Complex, Số 1, Nguyễn Huy Tưởng, Thanh Xuân, Hà Nội	5.954.790	59,2%
	<b>Cộng</b>			<b>5.954.790</b>	<b>59,2%</b>

(Nguồn: DCL)

*Bảng 2: Danh sách những người có liên quan đến các cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên tại ngày 22/05/2015*

STT	Tên tổ chức/ cá nhân	Mối Quan hệ	Số cổ phiếu sở hữu (cổ phiếu)
<b>1</b>	<b>Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T</b>		
1.1	Phan Trung Phương	Chủ tịch HĐQT	0
1.2	Phạm Công Sinh	Thành viên HĐQT	0
1.3	Phan Minh Sáng	Thành viên HĐQT	0
1.4	Bùi Thanh Hương	Thành viên HĐQT	0
1.5	Nguyễn Thị Minh Nguyệt	Thành viên HĐQT/Tổng giám đốc	0
1.6	Nguyễn Văn Sang	Thành viên HĐQT	165.320
1.7	Ngô Anh Sơn	Thành viên HĐQT	
1.8	Ninh Việt Tiến	Trưởng Ban kiểm soát	0
1.9	Lưu Đức Quang	Thành viên BKS	0
1.10	Nguyễn Thị Thanh Thúy	Thành viên BKS	0

(Nguồn: DCL)

**4.2 Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ tại thời điểm ngày 22/05/2015**

*Bảng 3: Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ tại thời điểm 22/05/2015.*

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ / VDL (%)
1	Lương Văn Hóa	18 Lê Văn Tám, Phường 1, TP. Vĩnh Long, Vĩnh Long	183.912	1,78
2	Nguyễn Thanh Tông	61/11D, Mậu Thán, TP. Vĩnh Long, Vĩnh Long	56.550	0,56
3	Nguyễn Hữu Trung	Tổng công ty 14/9, Phường 5, TP Vĩnh Long	644	0,01

4	Nguyễn Văn Cận	196/4, đường 14/5, P.5, TP Vĩnh Long	4.454	0,04
5	Cty TNHH Đại Việt Á	285/C8-32-33 Cao Thắng, P12, Q10, TP.HCM	0	0

*(Nguồn: Danh sách cổ đông của DCL do VSD chốt tại ngày 22/05/2015)*

#### 4.3 Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 22/05/2015

*Bảng 4: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 22/05/2015*

STT	Cổ đông	Số lượng (người)	Số cổ phần (cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VND)	Tỷ lệ (%)
<b>I</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>991</b>	<b>9.261.070</b>	<b>92.610.700.000</b>	<b>92,06</b>
1	Cổ đông tổ chức	20	5.971.998	59.719.980.000	59,36
	<i>Trong đó: Nhà nước</i>	0	0	0	0
2	Cổ đông cá nhân	971	3.289.072	32.890.720.000	32,70
<b>II</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>62</b>	<b>798.410</b>	<b>7.984.100.000</b>	<b>7,94</b>
1	Cổ đông tổ chức	8	633.470	6.334.700.000	6,30
2	Cổ đông cá nhân	54	164.940	1.649.400.000	1,64
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.053</b>	<b>10.059.480</b>	<b>100.594.800.000</b>	<b>100</b>

*(Nguồn: Danh sách cổ đông của DCL do VSD chốt tại ngày 22/05/2015)*

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

##### 5.1 Công ty mẹ

Tên đầy đủ : Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T  
 Trụ sở chính : Tầng 16, tòa nhà Center Building (Hapulico Complex), số 1 Nguyễn Huy Tưởng, Phường Thanh Xuân Trung, Quận Thanh Xuân, TP.Hà Nội  
 Vốn điều lệ : 892.124.880.000  
 Giấy phép đăng ký kinh doanh : 0102182140 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hà Nội cấp lần đầu ngày 08/03/2007, đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 10/03/2015.  
 Ngành nghề kinh doanh : Hoạt động dịch vụ hỗ trợ thanh toán, tín dụng. Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê...  
 Tình hình góp vốn : Tính đến 30/05/2015, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T nắm giữ 5.954.790 cổ phiếu DCL, tương đương với 59,2% vốn điều lệ.



## 5.2 Công ty con

### 5.2.1 Công ty TNHH Một thành viên Dược phẩm Mekong (MPC)

Tên đầy đủ : Công ty TNHH Một thành viên Dược phẩm Meekong (MPC)

Trụ sở chính : Số 16-18, Đường 3/2, Phường 1, Thành phố Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long

Vốn điều lệ : 10.000.000.000 đồng

Giấy phép đăng ký kinh doanh: Số 1500663423 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Vĩnh Long cấp ngày 07/01/2010 và các giấy CNĐKKD điều chỉnh sau đó

Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh dược phẩm, Capsule các loại, dụng cụ, trang thiết bị y tế cho ngành dược, ngành y tế, mỹ phẩm, thực phẩm dinh dưỡng, dược liệu, hóa chất, nguyên phụ liệu và các loại dược phẩm bảo chế khác.

Tình hình góp vốn : 100%

### 5.2.2 Công ty TNHH Một thành viên Dược phẩm VPC-Sài Gòn (VPC)

Tên đầy đủ : Công ty TNHH Một thành viên Dược phẩm VPC-Sài Gòn (VPC).

Trụ sở chính : Số 13, Đường Nguyễn Văn Thủ, Phường Đakao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Vốn điều lệ : 10.000.000.000 đồng

Giấy phép đăng ký kinh doanh: Số 0311124093 do Sở kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 06/09/2011.

Ngành nghề kinh doanh : Kinh doanh dược phẩm, Capsule các loại, dụng cụ, trang thiết bị y tế cho ngành dược, ngành y tế, mỹ phẩm, thực phẩm dinh dưỡng, dược liệu, hóa chất, nguyên phụ liệu và các loại dược phẩm bảo chế khác.

Tình hình góp vốn : Tính đến ngày 31/12/2014, DCL chưa góp vốn vào VPC.

## 6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty

Trải qua 39 năm hình thành và phát triển, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long đã trải qua các lần tăng vốn. Cụ thể như sau:

Căn cứ Quyết định số 2314/QĐ.UB ngày 09/8/2004 của Chủ tịch UBND tỉnh Vĩnh Long về việc chuyển Công ty Dược & VTYT Cửu Long thành Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long, vốn điều lệ tại thời điểm cổ phần hóa: 56.000.000.000 đồng.

❖ **Tăng vốn lần 1** : Tăng vốn điều lệ từ 56.000.000.000 đồng lên 81.000.000.000 đồng

Tổng số lượng cổ phiếu phát hành thêm: 2.500.000 cổ phần

✓ **Phát hành cổ phiếu ra bên ngoài**

- Thời gian thực hiện: tháng 9/2007



- Đối tượng phát hành: các nhà đầu tư lớn bên ngoài theo hình thức chào giá cạnh tranh.
- Số lượng phát hành: 2.000.000 cổ phần
- Giá phát hành: 60.000 đồng.
- Cơ quan chấp thuận:
  - ✓ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 ngày 31/3/2007;
- ✓ **Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu**
  - Thời gian thực hiện: tháng 9/2007
  - Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu bằng thực hiện quyền theo tỷ lệ sở hữu (20:1) theo danh sách chốt đến ngày 31/12/2006.
  - Số lượng phát hành: 280.000 cổ phần
  - Giá phát hành: 12.200 đồng
  - Cơ quan chấp thuận:
    - ✓ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 ngày 31/3/2007;
- ✓ **Phát hành cổ phiếu cho CB.CNV công ty**
  - Thời gian thực hiện: tháng 9/2007
  - Đối tượng phát hành: cán bộ chủ chốt trong công ty
  - Số lượng phát hành: 220.000 cổ phần
  - Giá phát hành: 12.200 đồng
  - Cơ quan chấp thuận:
    - ✓ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 ngày 31/3/2007;
- ❖ **Tăng vốn lần 2 : Tăng vốn điều lệ từ 81.000.000.000 đồng lên 97.193.080.000 đồng**
- ✓ **Trả cổ tức 10% bằng cổ phiếu và thưởng 10% bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.**
  - Thời gian thực hiện: tháng 12/2008
  - Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu theo danh sách cổ đông chốt ngày 28/10/2008
  - Số lượng phát hành: 1.619.308 cổ phần
  - Cơ quan chấp thuận:
    - ✓ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2007 ngày 22/4/2008;

- ✓ Thông tin chấp thuận của Ủy ban chứng khoán Nhà nước ngày 02/10/2008.
- ❖ **Tăng vốn lần 3 : Tăng vốn điều lệ từ 97.193.080.000 đồng lên 99.136.920.000 đồng**
- ✓ **Phát hành cổ phiếu thưởng cho người lao động trong công ty**
  - Thời gian thực hiện: tháng 5/2010
  - Đối tượng phát hành: tất cả người lao động tại công ty
  - Số lượng phát hành: 194.384 cổ phần
  - Cơ quan chấp thuận:
    - ✓ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2008 ngày 20/4/2009;
    - ✓ Thông báo chấp thuận của Ủy ban chứng khoán Nhà nước ngày 18/5/2010.
- ❖ **Tăng vốn lần 4: Tăng vốn điều lệ từ 99.136.920.000 đồng đồng lên 100.594.800.000 đồng**
- ✓ **Phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong công ty (ESOP 2015)**
  - Thời gian thực hiện: tháng 5/2015
  - Đối tượng phát hành: Là cán bộ chủ chốt thuộc các cấp quản lý hiện đang làm việc tại công ty mẹ và công ty con của DCL
  - Số lượng phát hành: 145.788 cổ phần
  - Cơ quan chấp thuận:
    - ✓ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 ngày 13/3/2015;
    - ✓ Công văn chấp thuận của Ủy ban chứng khoán Nhà nước số 2112/UBCK-QLPH ngày 06/5/2015.

## **7. Hoạt động kinh doanh**

### **7.1. Các nhóm chủng loại sản phẩm chính của Công ty**

Sản phẩm do Công ty cung cấp bao gồm có 03 dòng sản phẩm chính:

- ✓ Dòng sản phẩm dược phẩm: có hơn 250 mặt hàng được Bộ Y tế cấp số đăng ký, bao gồm các thuốc chữa bệnh thông thường đến các thuốc đặc trị chuyên khoa gồm nhiều hoạt chất được chỉ định dùng trong bệnh viện, được sản xuất tại Nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP – WHO. Ngoài ra công ty còn nhập khẩu hơn 30 mặt hàng theo nhu cầu của thị trường và nhập các loại mỹ phẩm, sản phẩm chăm sóc da, nước hoa, sản phẩm chăm sóc sắc đẹp ...
- ✓ Dòng sản phẩm capsule: gồm đầy đủ các loại nang cứng, được sản xuất theo công nghệ Canada, tiêu chuẩn USP, đạt ISO 9001 – 2000.

- ✓ Dòng sản phẩm dụng cụ y tế Vikimco: có hơn 20 mặt hàng, được sản xuất theo công nghệ Hàn Quốc, đạt ISO 9001 – 2000, gồm nhiều loại ống bơm tiêm, dây truyền dịch các loại, các loại kim tiêm nhập từ Mỹ đạt các tiêu chuẩn được điển như USP, EUP,...

Ngoài các sản phẩm chính trên, Công ty còn sản xuất các sản phẩm phụ khác để kinh doanh bổ sung như:

- ✓ Thực phẩm chức năng các dạng và nước giải khát, nước tinh khiết.
- ✓ Ngoài ra, Công ty còn nhập khẩu trực tiếp hoặc liên doanh liên kết mua lại các sản phẩm Công ty chưa sản xuất từ các đơn vị khác để cung cấp đủ cơ cấu sản phẩm theo đơn đặt hàng.

Hiện tại, Công ty đã sản xuất được trên 250 loại Dược phẩm, các sản phẩm Capsule được xem là một loại nguyên liệu dùng để sản xuất thuốc viên nang cứng, đủ các kích cỡ, đủ các loại màu và trên 20 sản phẩm ống bơm tiêm, dây cánh bướm, dây truyền dịch, dây truyền máu dùng một lần. Các nhóm Dược phẩm được sản xuất dưới nhiều dạng: viên nén, viên nang cứng (capsule), viên bao phim, viên bao đường, viên sủi bọt, thuốc bột, thuốc bột sủi bọt, thuốc giọt, sirô, thuốc crème, mỡ, hỗn dịch uống, thực phẩm chức năng... với nhiều quy cách đóng gói khác nhau như đóng chai, ép gói, ép vỉ, đóng hộp... mẫu mã bao bì được thiết kế nhiều dạng, hấp dẫn, đảm bảo yêu cầu bảo quản chất lượng theo tiêu chuẩn chất lượng quốc tế.

**Sản lượng sản phẩm sản xuất của Công ty 02 năm gần đây:**

*Đơn vị tính: triệu sản phẩm*

Nhóm sản phẩm	Năm 2013	Năm 2014	3 tháng 2015
Dược phẩm	994	1.108	173,6
Capsule	3700	3.418	792,77
Dụng cụ y tế	96	94	15,17
<b>Tổng</b>	<b>4.790</b>	<b>4.620</b>	<b>981,54</b>

**Cơ cấu doanh thu, lợi nhuận của Công ty các năm 2013, 2014 và 3 tháng đầu năm 2015:**

*Bảng 5: Cơ cấu doanh thu của Công ty qua các năm 2013, 2014 và quý 1/2015*

TT	Nhóm hàng	Năm 2013		Năm 2014		Quý 1/2015	
		Doanh thu (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Dược phẩm	350	51,9%	423	59,6%	82	57,34%
2	Capsule	184	27,3%	172	24,2%	39	27,28%
3	Vikimco	67	9,9%	62	8,7%	11	7,69%
4	Hàng ngoài	73	10,8%	53	7,5%	11	7,69%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>674</b>	<b>100%</b>	<b>710</b>	<b>100%</b>	<b>143</b>	<b>100%</b>

*(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và quý 1/2015 của DCL)*

*Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận của Công ty năm 2013 và 2014*

TT	Diễn giải	Năm 2013			Năm 2014			3 tháng đầu năm 2015		
		LN gộp (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LN gộp/ Tổng ĐTT (%)	LN gộp (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LN gộp/ Tổng ĐTT (%)	LN gộp (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LN gộp/ Tổng ĐTT (%)
1	Dược phẩm	113	53,05	16,77	157	65,42	22,11	23	54,76	15,97
2	Capsule	81	38,03	12,02	71	29,59	10,00	16	38,09	11,11
3	Vikimco	15	7,04	2,23	11	4,58	1,55	2	4,77	1,38
4	Hàng ngoài	4	1,88	0,59	1	0,41	0,14	1	2,38	0,69
	<b>Tổng cộng</b>	<b>213</b>	<b>100</b>		<b>240</b>	<b>100</b>		<b>42</b>	<b>100</b>	

*(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013 và 2014 của DCL)*

11/11/2015 11:11

## **7.2. Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh của tổ chức phát hành.**

Trong năm 2014, CTCP Dược phẩm Cửu Long tiếp tục thực hiện quá trình tái cơ cấu toàn diện trên tất cả các lĩnh vực: sản xuất, tài chính, quản trị với sự hỗ trợ tích cực từ phía công ty mẹ là CTCP Đầu tư F.I.T. Hoạt động kinh doanh bước đầu đã có sự cải thiện rõ rệt thể hiện qua chỉ tiêu doanh thu, LN đều tăng trưởng so với năm trước, LNST năm 2014 đạt 31,7 tỷ. Tổng sản lượng sản xuất của toàn công ty đạt 4.620 triệu sản phẩm, đạt 99% kế hoạch năm 2014 trong đó sản xuất dược phẩm đạt 1.108 triệu sản phẩm, tăng 12% so cùng kỳ do trong năm công ty tăng cường sản xuất 5 nhóm sản phẩm chủ lực với chủ trương tái cơ cấu danh mục sản phẩm đã giúp sản lượng sản xuất gia tăng. Trong năm, DCL cũng đã đầu tư thêm 02 máy ép gói và 01 máy bao phin để tăng sản phẩm kháng sinh. Bên cạnh đó, công ty cũng đẩy mạnh tái cơ cấu, cải tiến danh mục sản phẩm, không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, xây dựng chính sách bán hàng linh động theo từng thời điểm, duy trì và tiếp tục phát triển thị trường OTC và ETC nên mặc dù chịu tác động xấu của thông tư 01 và 36 với giá trúng thầu thấp nhưng doanh thu từ mảng dược phẩm vẫn tăng so với cùng kỳ.

Đối với mảng Capsule, sản lượng sản xuất năm 2014 đạt 3.418 triệu sản phẩm, đạt 98% kế hoạch do nhà máy đã hoạt động hết công suất và sức ép cạnh tranh ảnh hưởng đến lượng đặt hàng trong năm, dẫn đến doanh thu từ mảng capsule chỉ đạt 91% kế hoạch. Bộ phận kinh doanh Capsule đã có nhiều nỗ lực, áp dụng linh hoạt các chính sách bán hàng, chủ động tìm kiếm thêm các đối tác trong và ngoài nước.

Đối với mảng dụng cụ y tế, năm 2014, sản lượng đạt 94 triệu sản phẩm, đạt 98% kế hoạch năm, giảm nhẹ so với năm 2013, nguyên nhân do cuối năm 2014 để đáp ứng yêu cầu cho thị trường xuất khẩu, DCL đã tiến hành sửa chữa, thiết kế lại một số sản phẩm phù hợp với tiêu chuẩn xuất khẩu sang các nước Nigeria, Campuchia. Triển vọng phát triển của nhóm hàng dụng cụ y tế là rất lớn do kênh tiêu thụ hướng đến là các cơ sở điều trị kết hợp với 1 số sản phẩm mới đồng thời đẩy mạnh xuất khẩu hứa hẹn mức doanh thu ổn định, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty.

## **7.3. Hoạt động Marketing**

- ✓ Trong năm 2014, DCL đã tiến hành các hoạt động khảo sát thị trường, nắm bắt tình hình hoạt động thực tế của các sản phẩm công ty cũng như các đối thủ cạnh tranh.
- ✓ Thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng, cải tiến các hoạt động hậu mãi, tích cực đón nhận các phản hồi, góp ý của khách hàng về hiệu quả chương trình.
- ✓ Tiến hành nghiên cứu, xây dựng bộ nhận diện thương hiệu Pharimexco theo hướng hiện đại, thể hiện giá trị cốt lõi của công ty, cải tiến, đồng bộ hóa các văn bản, cập nhật giao diện website công ty, lập thêm kênh thông tin nhằm truyền tải hình ảnh công ty đến với khách hàng.

- ✓ Tham dự các hội thảo, diễn đàn hợp tác, học tập trao đổi kinh nghiệm marketing với các đơn vị, đối tác.

**7.4. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền**

- ✓ Logo của Công ty:



- ✓ Ý nghĩa logo Công ty:
- ✓ Nhân hiệu hàng hóa của Pharimexco được đăng ký nhãn hiệu hàng hóa và 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 đã được bảo hộ tổng thể.

**DANH MỤC NHÃN HIỆU HÀNG HÓA ĐÃ ĐƯỢC BẢO HỘ TẠI CỤC SỞ HỮU TRÍ TUỆ**

SỐ T T	TÊN NHÃN HIỆU	SỐ ĐĂNG KÝ	Ngày cấp	Ngày hết hạn
1.	ABUMONE	118133	20.01.2009	13.04.2017
2.	ACENAC-100	151461	26.08.2010	13.09.2015
3.	ACEPRON	40196	06.03.2002	08.09.2020
4.	ACEPRON-CAFE	155109	24.11.2010	09.07.2019
5.	ACETDEXPRO	156654	07.01.2011	06.08.2019
6.	ACETYLMUCO	156161	27.12.2010	09.07.2019
7.	ACNIFED	133922	30.09.2009	13.09.2015
8.	ADAPAC GEL	87922	07.09.2007	18.09.2015
9.	ADAYDAI	157360	27.01.2011	05.08.2019
10.	AECYSMUX	155111	24.11.2010	09.07.2019
11.	AEVANGDIN	157359	27.01.2011	05.08.2019
12.	AEVANGLI	157358	27.01.2011	05.08.2019
13.	AFOVIR	113206	07.11.2008	07.08.2017
14.	AILAXON	78824	11.09.2014	23.12.2024
15.	AIRSTOP	83592	28.06.2007	07.07.2016
16.	ALFACHIM	110305	02.10.2008	01.06.2016
17.	ALPHA PEPTIN	40338	19.03.2002	08.09.2020
18.	ALUINUM-GEL	97509	12.03.2008	05.04.2016
19.	AMPILAG	35356	08.11.2000	21.06.2019
20.	AMRE	36892	17.04.2001	21.12.2019
21.	ANCOMCORT	150599	04.08.2010	14.04.2019
22.	ANIFIPIN	189777	20.08.2012	13.07.2021
23.	ANTIDOUX	106448	04.08.2008	03.01.2017
24.	ANTI-NEWLER	172188	21.09.2011	23.06.2020

25.	ASMEASMIN	137554	20.11.2009	09.05.2018
26.	ASVIFA	45805	28.03.2003	04.12.2021
27.	ATNOFED	90148	10.10.2007	13.09.2015
28.	ATNOFLU	155108	24.11.2010	09.07.2019
29.	ATORVPC	104282	02.07.2008	03.01.2017
30.	ATYSCINE	116403	18.12.2008	18.04.2017
31.	AVIIFED	39414	26.12.2001	08.06.2020
32.	BABEMOL	119217	10.02.2009	19.06.2017
33.	BEFIZAL	106445	04.08.2008	03.01.2017
34.	BENHEXI	97508	12.03.2008	05.04.2016
35.	BENZID	41277	27.05.2002	27.12.2020
36.	BERXIN	72732	11.09.2014	10.12.2024
37.	BÉVITA	35103	04.10.2000	28.05.2019
38.	BIOCORTIC	100890	12.05.2008	17.01.2016
39.	BIOGAST	44564	20.12.2002	07.03.2021
40.	BIOLACTAMIN	87623	29.08.2007	13.09.2015
41.	BISTOMAK	40197	06.03.2002	08.09.2020
42.	BRATONIC	119144	10.02.2009	16.05.2017
43.	CALCIPHOS	39417	26.12.2001	08.06.2020
44.	CALCIVITIN	35361	08.11.2000	28.06.2019
45.	CALFIZZ	89067	19.09.2007	13.09.2015
46.	CALOBIOS	86393	14.11.2014	17.03.2025
47.	CARTILGEL	158498	22.02.2011	09.07.2019
48.	CEADCEF200	158496	22.02.2011	08.07.2019
49.	CECDAXYL	143976	25.03.2010	07.10.2018
50.	CEFACYL	89043	19.09.2007	13.09.2015
51.	CEFDOMAX	141715	29.01.2010	15.10.2017
52.	CEFIXVPC	106447	04.08.2008	03.01.2017
53.	CEPLORVPC	104283	02.07.2008	03.01.2017
54.	CERID	66687	12.02.2014	18.05.2024
55.	CHOINDROGEL	157079	21.01.2011	09.07.2019
56.	CHOLEROL	68348	12.02.2014	09.04.2024
57.	COLCORTI	41287	27.05.2002	14.05.2021
58.	COLD CET	91785	16.11.2007	13.09.2015
59.	COLDRELIFE	175619	16.11.2011	10.06.2019
60.	COLDSTOP	91784	16.11.2007	13.09.2015
61.	COLGENSTOP	157654	09.02.2011	08.06.2019
62.	COLSTOP	157653	09.02.2011	08.06.2019
63.	COLTOSIDE	156746	10.01.2011	06.08.2019
64.	COMBLIVIT	31300	19.06.1999	10.04.2018
65.	CONPECTINE	158552	22.02.2011	08.07.2019
66.	CONTRDOULEUR	152414	29.09.2010	10.06.2019
67.	CORTEBIOS	158579	23.02.2011	25.05.2019



68.	CORTEBOIS	164488	27.05.2011	28.05.2019
69.	CORTEBOS	161393	06.04.2011	27.05.2019
70.	COTRIMXAZON	31305	19.06.1999	10.04.2018
71.	COXWIN	113208	07.11.2008	07.08.2017
72.	CULDOI	185460	28.05.2012	24.05.2021
73.	CURCUCENT	41284	27.05.2002	14.05.2021
74.	CYPHONUS	41288	27.05.2002	14.05.2021
75.	ĐẠ THẢO	172733	29.09.2011	30.07.2020
76.	DAPAPAIN	238718	13.01.2015	28.08.2023
77.	DECODINE	113209	07.11.2008	07.08.2017
78.	DEGAZIMET	157628	09.02.2011	08.06.2019
79.	DETRACYL	104285	02.07.2008	03.01.2017
80.	DEUPOTUSSIN	159414	09.03.2011	08.07.2019
81.	DEXACLOR	151204	17.08.2010	25.05.2019
82.	DEXACLOAM	154213	09.11.2010	08.06.2019
83.	DEXALLERGIX	155106	24.11.2010	09.07.2019
84.	DEXTHASON	76464	30.10.2006	30.10.2014
85.	DIGESFIT	90149	10.10.2007	13.09.2015
86.	DILATONIC	113563	12.11.2008	14.03.2017
87.	DINALPLUS	87784	07.09.2007	13.09.2015
88.	DINALVIC VPC	122929	13.04.2009	07.06.2017
89.	DITALESIC	89903	04.10.2007	18.05.2015
90.	DOMAG	39415	26.12.2001	08.06.2020
91.	DOVERIL	129669	16.07.2009	07.08.2017
92.	DROCEFVPC	104204	01.07.2008	03.01.2017
93.	DROPANCYL	143975	25.03.2010	07.10.2018
94.	EFFACVPC	187538	03.07.2012	30.11.2020
95.	EFFERCAL	88983	19.09.2007	13.09.2015
96.	ELECT-WAT	84449	16.07.2007	25.07.2016
97.	ERYFORT-GEL	100752	08.05.2008	17.01.2016
98.	EYENISOL	124086	29.04.2009	11.11.2017
99.	FARICA	105102	15.07.2008	15.05.2016
100.	FENOCOR	106444	04.08.2008	03.01.2017
101.	FERROWIN	154117	09.11.2010	28.05.2019
102.	FEVITONE	123362	21.04.2009	15.10.2017
103.	FLUOCREAM	31301	19.06.1999	10.04.2018
104.	FOLPERCE	154214	09.11.2010	08.06.2019
105.	FORTVIRAL - 14	153773	01.11.2010	08.07.2019
106.	FURACIN	150191	28.07.2010	28.05.2019
107.	GAFECOLD	155110	24.11.2010	09.07.2019
108.	GAINIPAU	35357	08.11.2000	21.06.2019
109.	GASTROSMECT	157894	14.02.2011	09.07.2019
110.	GASTROSODA	35360	08.11.2000	28.06.2019
111.	GATOCEF	120699	05.03.2009	15.10.2017
112.	GAVITLY	154307	10.11.2010	08.06.2019

113.	GAZSTOP	154308	10.11.2010	08.06.2019
114.	GEDRONAT	129896	20.07.2009	19.03.2018
115.	GENIBONE	117035	30.12.2008	03.07.2017
116.	GENTACLOBE	87687	05.09.2007	18.07.2015
117.	GLUMENTANOL-B6	89904	14.11.2014	18.05.2025
118.	GUANIDIN	31303	19.06.1999	10.04.2018
119.	GYNOSEPTIC	31498	13.07.1999	07.04.2018
120.	HEBAR	120265	25.02.2009	19.04.2017
121.	HEMAQUA	40175	06.03.2002	08.09.2020
122.	HEPATAX-M	112129	27.10.2008	03.01.2017
123.	HYPOZID	39416	26.12.2001	08.06.2020
124.	INDIZRAC	89906	14.11.2014	18.05.2025
125.	INEPRIN	158497	22.02.2011	09.07.2019
126.	INFANTA	155768	13.12.2010	28.05.2019
127.	IRZINEX	144698	12.04.2010	26.11.2018
128.	JOINTAMIN	154202	09.11.2010	05.06.2019
129.	KETOCOL	40178	06.03.2002	08.09.2020
130.	KIDAMIN	155107	24.11.2010	09.07.2019
131.	KNAIODID	130121	22.07.2009	16.04.2018
132.	LADYPILL	119143	10.02.2009	16.05.2017
133.	LANCAP - 30	87785	07.09.2007	13.09.2015
134.	LCZ	116380	17.12.2008	07.08.2017
135.	LEOTAM	41282	27.05.2002	14.05.2021
136.	LESSIXES	156959	13.01.2011	05.08.2019
137.	LEVOCEF	89044	19.09.2007	13.09.2015
138.	LIFETUSSINE	158551	22.02.2011	08.07.2019
139.	LOSARTHAZID	156747	10.01.2011	06.08.2019
140.	LOSARZIDE	156748	10.01.2011	06.08.2019
141.	LUXNORLUX	149667	20.07.2010	06.01.2019
142.	LYZOACT	113174	06.11.2008	07.08.2017
143.	MACDOMINE	159353	09.03.2011	08.07.2019
144.	MALEMIN	31302	19.06.1999	10.04.2018
145.	MEBEDAZ	158049	15.02.2011	05.08.2019
146.	MEDROBCAP	156653	07.01.2011	06.08.2019
147.	MEDRONTAB	238177	31.12.2014	28.08.2023
148.	MENIDHEX-GEL	97507	12.03.2008	05.04.2016
149.	MEOTOGYL	108851	10.09.2008	01.06.2016
150.	Me-REDNI	238179	31.12.2014	28.08.2023
151.	METCOMIN	133265	17.09.2009	15.10.2017
152.	METIBLU	41290	27.05.2002	14.05.2021
153.	MOBIUM	90352	12.10.2007	13.09.2015
154.	M-REDNISON	238178	31.12.2014	28.08.2023
155.	MULVIZZ	106567	05.08.2008	27.03.2016
156.	MYTABLAN II	89924	04.10.2007	18.05.2015

157.	NANOGASTA	158499	22.02.2011	09.07.2019
158.	NEOCORT	31304	19.06.1999	10.04.2018
159.	NEO-TERVIDION	76475	30.10.2006	23.06.2015
160.	NEWBEVIT	139788	30.12.2009	18.05.2020
161.	NEWOGAS	41283	27.05.2002	14.05.2021
162.	NIFED	67305	12.02.2014	18.05.2024
163.	NIMERAL	89041	19.09.2007	13.09.2015
164.	NOOTREZYM	167708	15.07.2011	24.06.2020
165.	NOOTRIPAM	106449	04.08.2008	03.01.2017
166.	NORGAS	73353	29.06.2006	05.11.2014
167.	OFFSPASM	160427	24.03.2011	06.08.2019
168.	OFLID	87943	07.09.2007	13.10.2015
169.	OFLOXCOL	130122	22.07.2009	16.04.2018
170.	OKCIXIME	145853	05.05.2010	07.08.2018
171.	OMERIUM - M	84954	25.07.2007	25.07.2016
172.	OVAC-20	120700	05.03.2009	15.10.2017
173.	PABEMIN	35102	04.10.2000	28.05.2019
174.	PACEX	72736	11.09.2014	10.12.2024
175.	PAINEX CREAM	67306	12.02.2014	18.05.2024
176.	PAINEX GEL	39418	26.12.2001	08.06.2020
177.	PANALCOX	125251	19.05.2009	11.12.2017
178.	PANALGAN	133266	17.09.2009	15.10.2017
179.	PANALGANEFFER	139442	23.12.2009	14.07.2018
180.	PANALVIC	87622	29.08.2007	13.09.2015
181.	PANALVON	123648	23.04.2009	03.12.2017
182.	PAPICARBO	93113	13.12.2007	14.02.2016
183.	PARAFIZZ - 500	87624	29.08.2007	13.09.2015
184.	PAELOMIT	89905	14.11.2014	18.05.2025
185.	PARETANNIC	35359	08.11.2000	28.06.2019
186.	PHADACZEN	141675	29.01.2010	29.12.2018
187.	PHAGELPAGEL	166104	22.06.2011	29.04.2020
188.	PHARIMEXCO	85860	10.08.2007	16.02.2016
189.	PHARITIDIN	179300	14.02.2012	17.01.2021
190.	PHARLAC	104284	02.07.2008	03.01.2017
191.	PITAZONE	155449	02.12.2010	03.01.2017
192.	POLIWT	33235	10.02.2000	06.11.2018
193.	POLIYRIDEX	100487	06.05.2008	26.01.2016
194.	POLYPHACOL	145051	16.04.2010	26.11.2018
195.	POLYPHASONE	180096	28.02.2012	25.06.2020
196.	POLYXIMET	100488	06.05.2008	26.01.2016
197.	POSTOP	104226	02.07.2008	12.07.2016
198.	PREDNACAP	156739	10.01.2009	06.08.2019
199.	PRESTOGEL	87686	14.11.2014	18.07.2025
200.	PROJOINT	116379	17.12.2008	07.08.2017
201.	PYRETCOLD	152415	29.09.2010	10.06.2019

202.	RABICLOR KIT	158939	02.03.2011	21.07.2018
203.	REDNISON	76463	11.09.2014	30.10.2024
204.	RENZID	107457	18.08.2008	16.05.2016
205.	ROCINVA	89902	14.11.2014	18.05.2025
206.	SEROTUD	31574	24.07.1999	21.04.2018
207.	SIMTORVPC	106446	04.08.2008	03.01.2017
208.	SPARCEF	90301	12.10.2007	13.09.2015
209.	SUPREZINC	158819	24.02.2011	08.06.2019
210.	TABALKA	35358	08.11.2000	21.06.2019
211.	TADAFAST	113207	07.11.2008	07.08.2017
212.	TADEFAST	238719	13.01.2015	28.08.2023
213.	TANEGONIN	112161	27.10.2008	31.01.2017
214.	TERDEX	41285	27.05.2002	14.05.2021
215.	TETNICOL	40174	06.03.2002	08.09.2020
216.	THERHEPA	128945	07.07.2009	11.11.2017
217.	THIOSUPER	87685	05.09.2007	18.07.2015
218.	THYMULIN	128298	29.06.2009	11.03.2018
219.	TOPKEN	36568	15.03.2001	22.11.2019
220.	TOPRAL SIN	76998	14.11.2014	23.06.2025
221.	TOPSITOPSIN	151554	22.02.2011	17.07.2019
222.	TOUSIHERB	152416	29.09.2010	10.06.2019
223.	TUSEX	40177	06.03.2002	08.09.2020
224.	VASOL APRIL	156394	30.12.2010	05.08.2019
225.	VASOTEPIL	156395	30.12.2010	05.08.2019
226.	VICANCAP	85690	14.11.2014	02.08.2025
227.	VICOMFORT	101512	20.05.2008	03.05.2016
228.	VICOM-KIT	100891	12.05.2008	17.01.2016
229.	VICOXIB	104299	02.07.2008	03.01.2017
230.	VICOXIT	72734	11.09.2014	10.12.2024
231.	VIDAMIN	66686	12.02.2014	18.05.2024
232.	VIDITAB	68350	12.02.2014	09.04.2024
233.	VIKIMCO	101609	27.05.2008	15.01.2017
234.	VIL'HEMO	40176	06.03.2002	08.09.2020
235.	VILAMIN	72733	11.09.2014	10.12.2024
236.	VILANTA	73355	11.09.2014	05.11.2024
237.	VILOCALM	134791	12.10.2009	03.01.2017
238.	VILODERMEX	68966	12.02.2014	09.04.2024
239.	VILODIUM	73354	11.09.2014	05.11.2024
240.	VILOGASTRIN	36879	17.04.2001	24.08.2019
241.	VILOGELL	68304	12.02.2014	09.04.2024
242.	VILOGREL	128297	29.06.2009	11.03.2018
243.	VILOPLUS	41286	27.05.2002	14.05.2021
244.	VILVIGAN	76595	11.09.2014	11.11.2024
245.	VINAZOL	86391	14.11.2014	17.03.2025

246.	VIORAM	130123	22.07.2009	16.04.2018
247.	VIPIRUM-M	83434	25.06.2007	13.07.2016
248.	VIPOCEF	150271	28.07.2010	28.05.2019
249.	VISCORBAT	106192	30.07.2008	27.03.2016
250.	Vit - EAC	41289	27.05.2002	14.05.2021
251.	VITAFERRO	157652	09.02.2011	08.06.2019
252.	VITAVIT	72735	12.06.2006	10.12.2014
253.	VITSSZ	91138	06.11.2007	08.06.2016
254.	VPC	117039	30.12.2008	18.07.2017
255.	VPC PHARIMEXCO (nhóm 35)	119771	18.02.2009	19.04.2017
256.	VPC PHARIMEXCO (nhóm 5)	119772	18.02.2009	19.04.2017
257.	VPCAPIRON	160426	24.03.2011	06.08.2019
258.	VPCDEXA	154116	09.11.2010	27.05.2019
259.	VPCDOLOCOLD	132606	01.09.2009	15.10.2017
260.	WINFER	154287	10.11.2010	28.05.2019
261.	ZERCLOR	143514	15.03.2010	07.10.2018

(Nguồn: DCL)

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

ST T	Hợp đồng	Khách hàng	Thời hạn	Trị giá hợp đồng (đồng)
1	Số 15	Công ty Cổ phần dược phẩm Sao Kim	31/12/15	Nguyên tắc
2	Số 19	Công ty cổ phần dược trung ương Mebiplantex	31/12/15	Nguyên tắc
3	Số 24	Công ty TNHH MTV xí nghiệp 120 Mepharco	31/12/15	Nguyên tắc
4	Số 36	Công ty cổ phần công nghệ sinh phẩm Nam Việt	31/12/15	Nguyên tắc
5	Số 37	Công ty cổ phần dược phẩm Khánh Hòa	31/12/15	Nguyên tắc
6	Số 39	Công ty cổ phần hóa dược phẩm Mekophar	31/12/15	Nguyên tắc
7	Số 40	Công ty cổ phần dược phẩm TW25	31/12/15	Nguyên tắc
8	Số 41	Công ty cổ phần dược phẩm Vacophar	31/12/15	Nguyên tắc
9	Số 42	Công ty cổ phần dược phẩm Hậu Giang	31/12/15	Nguyên tắc
10	Số 46	Công ty cổ phần dược phẩm Bệnh viện Pharma	31/12/15	Nguyên tắc
11	Số 51	Công ty cổ phần dược phẩm OPC	31/12/15	Nguyên tắc
12	Số 52	Công ty TNHH SX TM DP Thành Nam	31/12/15	Nguyên tắc
13	Số 58	Công ty cổ phần dược phẩm Phong Phú	31/12/15	Nguyên tắc
14	Số 74	Công ty TNHH US Pharma -USA	31/12/15	Nguyên tắc
15	Số 105	Công ty TNHH Hoa Thiên Phú	31/12/15	Nguyên tắc
16	49/HĐKT-15	Cty TNHH MTV SanTa VN		3.240.000.000
17	07/HĐKT-15	Cty TNHH Dược Phẩm Quang Huy		480.000.000
18	114/HĐ-BVHN-CL/2014	BV Hữu Nghị - Hà Nội	12/12/2015	1.744.636.800
19	05/HĐKT-14	BVĐK Khu Vực Huyện Giồng Riềng - Kiên Giang	20/09/2015	5.709.229.500
20	122/HĐKT.T-14	BVĐK Huyện Vĩnh Thuận - Kiên Giang	08/09/2015	3.301.190.000
21	83/HĐ.BVQDY	BV Quân Dân Y tỉnh Sóc Trăng	31/03/2016	685.679.200
22	07/HĐ-TTYT	Trung Tâm Y Tế Huyện Trần Đề - Sóc Trăng	23/04/2016	903.644.521

23	49/HĐKT-15	Cty TNHH MTV SanTa VN	31/12/2015	3.240.000.000
24	07/HĐKT-15	Cty TNHH Dược Phẩm Quang Huy	31/12/2015	480.000.000
25	01VI/HĐKT15	Công ty CP TTBKT y tế TPHCM (MTS)	31/12/2015	Nguyên tắc
26	02VI/HĐKT15	Công ty CP XNK y tế TPHCM	31/12/2015	Nguyên tắc
27	03VI/HĐKT15	Công ty TNHH TTBYT Hoàng Ánh Dương	31/12/2015	Nguyên tắc
28	04VI/HĐKT15	Cửa hàng dụng cụ y tế Kim Xa	31/12/2015	Nguyên tắc
29	05VI/HĐKT15	Công ty TNHH TM DV dược phẩm Lộc Phúc	31/12/2015	Nguyên tắc
30	06VI/HĐKT15	Công ty TNHH TM SX Nam Tín	31/12/2015	Nguyên tắc
31	07VI/HĐKT15	Công ty TNHH bệnh viện Quốc tế chính hình Sài Gòn	31/12/2015	Nguyên tắc
32	08VI/HĐKT15	Cửa hàng thuốc- Chi cục thú y TPHCM	31/12/2015	Nguyên tắc
33	09VI/HĐKT15	Công ty TNHH TTBYT Minh Hoàng	31/12/2015	Nguyên tắc
34	10VI/HĐKT15	Công ty TNHH dược phẩm VPC Sài Gòn	31/12/2015	Nguyên tắc
35	11VI/HĐKT15	Công ty TNHH TM DV Vũ Thuận	31/12/2015	Nguyên tắc
36	12VI/HĐKT15	Công ty TNHH MTV dược phẩm TW2	31/12/2015	Nguyên tắc
37	13VI/HĐKT15	Công ty TNHH Be65ng viện Đức Khang	31/12/2015	Nguyên tắc
38	14VI/HĐKT15	Công ty TNHH Bệnh viện đa khoa An Phước	31/12/2015	Nguyên tắc
39	15VI/HĐKT15	Công ty TNHH dược phẩm Phan Rang	31/12/2015	Nguyên tắc
40	16VI/HĐKT15	Công ty CP dược phẩm Tipharco	31/12/2015	Nguyên tắc

(Nguồn: DCL)

**8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**

**8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2013, năm 2014 và 03 tháng đầu năm 2015:**

Chỉ tiêu	Năm 2013 (VND)	Năm 2014 (VND)	% Tăng/giảm của năm 2014 so với 2013	Quý 1/2015 (VND)
Tổng giá trị tài sản	611.669.364.911	593.353.745.390	-3%	551.101.400.102
Doanh thu thuần	674.570.145.414	709.564.631.941	5%	143.835.859.386
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	213.478.995.469	239.826.380.382	12%	4.731.491.111
Doanh thu hoạt động tài chính	436.523.711	234.580.734	-46%	15.928.306
Chi phí tài chính	37.251.877.735	22.170.827.742	-40%	3.362.987.332
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	38.212.058.770	39.415.854.438	3%	17.778.147.665
Lợi nhuận(lỗ) khác	217.809.349	843.529.424	287%	50.675.224
Lợi nhuận trước thuế	38.429.868.119	40.259.383.862	5%	17.828.822.889
Lợi nhuận sau thuế	30.292.412.188	31.700.122.110	5%	12.597.243.038
Tỷ lệ trả cổ tức (%)	6%	10%	4%	

(Nguồn: DCL)

**8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo**

**Thuận lợi**

- ✓ Ngành dược là ngành thuộc nhu cầu thiết yếu nên luôn đạt mức tăng trưởng ổn định trong bối cảnh kinh tế khó khăn.
- ✓ DCL là doanh nghiệp gần như độc quyền trong mảng cung cấp vỏ nang capsule tại Việt Nam cho các doanh nghiệp dược phẩm khác với mức giá cạnh tranh, khả năng cung ứng linh hoạt về số lượng, chất lượng.

**Khó khăn**

- ✓ Cạnh tranh gay gắt từ thuốc nhập khẩu.
- ✓ Quy định, chính sách mới khắt khe về sản xuất kinh doanh và phân phối thuốc, chính sách quản lý về chất lượng và giá, sự chi phối của thông tư 01 và thông tư 36 về hướng dẫn đấu thầu mua thuốc trong các cơ sở y tế gây ảnh hưởng xấu đến doanh thu từ hệ điều trị.
- ✓ Giá nguyên liệu nhập khẩu trong năm có nhiều biến động.



- ✓ Việc đăng ký xin cấp lại và cấp mới số đăng ký thuốc khó khăn và mất thời gian do thời gian xét duyệt hồ sơ của Cục quản lý được kéo dài (từ 6 tháng đến 1 năm).
- ✓ Hợp đồng cung ứng viên nang mềm capsule của công ty còn ở quy mô nhỏ, khó cạnh tranh về chất lượng đối với các nhà cung ứng nước ngoài như Thái Lan, Ấn Độ....

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

### 9.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Toàn thị trường hiện đang có 15 doanh nghiệp dược phẩm, y tế đang niêm yết và hơn 180 doanh nghiệp dược phẩm khác nên mức độ cạnh tranh trên thị trường dược phẩm là khá cao. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, thị trường đã có sự phân hóa rõ nét, theo đó các doanh nghiệp có quy mô và mạng lưới khách hàng lớn - ổn định chiếm phần lớn thị phần lớn trong ngành. Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long với chiến lược cạnh tranh rõ ràng, lợi thế về mạng lưới khách hàng đã từng bước xây dựng được thương hiệu mạnh trên thị trường.

Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long là một trong những công ty sản xuất thuốc, nguyên liệu làm thuốc và dụng cụ y tế dùng một lần; một trong những Công ty lớn của Việt Nam đạt các tiêu chuẩn GMP, GLP, GSP, từ sản xuất, kiểm nghiệm, tồn trữ và được quản trị theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2000, ISO/IEC 17025 từ nhiều năm qua.

Công ty hiện đang sản xuất và cung cấp cho thị trường hơn 250 loại Dược phẩm, nhiều loại sản phẩm Capsule, nhiều loại ống bơm tiêm, dây truyền dịch bằng nguồn nguyên liệu trong nước, nguyên liệu nhập khẩu và nguyên liệu tự nhiên (Dược liệu) tự cung cấp.

Riêng về mảng cung ứng viên nang mềm (capsule) Công ty gần như là đơn vị độc quyền tại thị trường nội địa cho các doanh nghiệp dược phẩm khác với mức giá cạnh tranh, khả năng cung ứng linh hoạt về số lượng, chất lượng.

Sản phẩm của công ty được công nhận là "*Sản phẩm Việt uy tín, chất lượng năm 2006*", đạt giải vàng chất lượng Việt Nam năm 2006, Thương hiệu của công ty (VPC) là thương hiệu topten Thương hiệu Việt uy tín, chất lượng năm 2007, Chủ tịch HĐQT Công ty đã được bình chọn và nhận giải thưởng (1/100) Doanh nhân tiêu biểu Quốc gia năm 2007.

### 9.2. Triển vọng phát triển của ngành

Theo các báo cáo đánh giá của CT chứng khoán VP Bank, ngành Dược là một trong những ngành có tiềm năng tăng trưởng mạnh trong tương lai, dự báo tăng trưởng doanh số của thị trường khoảng 15,51%, ước tính doanh thu năm 2020 đạt khoảng 10 tỷ USD.

Chỉ tiêu bình quân đầu người cho y tế, Dược phẩm ở Việt Nam đang ở mức thấp và sẽ tăng trưởng cao trong giai đoạn tới do:

- Đã tăng trưởng của nền kinh tế và thu nhập quốc dân
- Sự nâng cao ý thức của người dân về việc bảo vệ sức khỏe

- Tốc độ đô thị hóa cao, ô nhiễm môi trường và những thói quen ăn uống thiếu khoa học dẫn tới việc gia tăng bệnh tật trong dân cư.

Theo chính sách phát triển ngành dược tới 2020, Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì các rào cản pháp lý áp dụng với tập đoàn Dược phẩm nước ngoài bao gồm

- Hạn chế cấp phép đăng ký nhãn thuốc
- Không cho phép phân phối trực tiếp thuốc tại Việt Nam
- DNDP Việt Nam tiếp tục có lợi thế trong việc đấu thầu cung cấp thuốc cho kênh điều trị. Các qui định về đấu thầu thuốc tại Bệnh Viện công không bị ràng buộc bởi bất cứ cam kết quốc tế nào (WTO, TPP, AFTA...) do đây là qui định nội bộ sử dụng nguồn ngân sách nhà nước.

Đây là yếu tố lợi thế rất lớn cho các doanh nghiệp Dược trong nước khi cạnh tranh với DN ngoại và hàng nhập khẩu.

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

Ngày 10/01/2014, Thủ tướng Chính phủ ra Quyết định số 68/QĐ-TTg quyết định phê duyệt Chiến lược quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030 với những nội dung chính:

#### **Quan điểm phát triển**

- ✓ Cung ứng đủ thuốc cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh của nhân dân với chất lượng bảo đảm, giá hợp lý; phù hợp với cơ cấu bệnh tật, đáp ứng kịp thời yêu cầu an ninh, quốc phòng, thiên tai, dịch bệnh và các nhu cầu khẩn cấp khác.
- ✓ Xây dựng nền công nghiệp dược, trong đó tập trung đầu tư phát triển sản xuất thuốc generic bảo đảm chất lượng, giá hợp lý, từng bước thay thế thuốc nhập khẩu; phát triển công nghiệp hóa dược, phát huy thế mạnh, tiềm năng của Việt Nam để phát triển sản xuất vắc xin, thuốc từ dược liệu.
- ✓ Phát triển ngành Dược theo hướng chuyên môn hóa, hiện đại hóa, có khả năng cạnh tranh với các nước trong khu vực và trên thế giới; phát triển hệ thống phân phối, cung ứng thuốc hiện đại, chuyên nghiệp và tiêu chuẩn hóa.
- ✓ Sử dụng thuốc hợp lý, an toàn, hiệu quả; đẩy mạnh hoạt động dược lâm sàng và cảnh giác dược.
- ✓ Quản lý chặt chẽ, hiệu quả các khâu từ sản xuất, xuất khẩu, nhập khẩu, bảo quản, lưu thông, phân phối đến sử dụng thuốc.

**Mục tiêu chung**

- ✓ Cung ứng đầy đủ, kịp thời, có chất lượng, giá hợp lý các loại thuốc theo cơ cấu bệnh tật tương ứng với từng giai đoạn phát triển kinh tế - xã hội và bảo đảm sử dụng thuốc an toàn, hợp lý.
- ✓ Chú trọng cung ứng thuốc cho đối tượng thuộc diện chính sách xã hội, đồng bào dân tộc thiểu số, người nghèo, vùng sâu, vùng xa.

**Mục tiêu cụ thể đến năm 2020**

- ✓ 100% thuốc được cung ứng kịp thời cho nhu cầu phòng bệnh, chữa bệnh.
- ✓ Phần đầu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước, thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%; vắc xin sản xuất trong nước đáp ứng 100% nhu cầu cho tiêm chủng mở rộng và 30% nhu cầu cho tiêm chủng dịch vụ.
- ✓ Phần đầu có 40% thuốc generic sản xuất trong nước và nhập khẩu có số đăng ký lưu hành được đánh giá tương đương sinh học và sinh khả dụng.
- ✓ 100% cơ sở kinh doanh thuốc thuộc hệ thống phân phối thuốc đạt tiêu chuẩn thực hành tốt, 50% cơ sở kiểm nghiệm và 100% cơ sở kiểm định vắc xin và sinh phẩm y tế đạt tiêu chuẩn thực hành tốt (GPs).
- ✓ 50% bệnh viện tuyến tỉnh, trung ương có bộ phận dược lâm sàng, 50% bệnh viện tuyến huyện, bệnh viện tư nhân có hoạt động dược lâm sàng.
- ✓ Đạt tỷ lệ 2,5 dược sĩ/1 vạn dân, trong đó dược sĩ lâm sàng chiếm 30%.

**Mục tiêu định hướng đến năm 2030:** Thuốc sản xuất trong nước cơ bản đáp ứng nhu cầu sử dụng; sản xuất được thuốc chuyên khoa đặc trị, chủ động sản xuất vắc xin, sinh phẩm cho phòng chống dịch bệnh, sản xuất được nguyên liệu làm thuốc. Hệ thống kiểm nghiệm, phân phối thuốc, công tác dược lâm sàng, thông tin thuốc ngang bằng các nước tiên tiến trong khu vực.

Với mục tiêu trở thành doanh nghiệp dẫn đầu ngành Dược tại Việt Nam, DCL đã đề ra chiến lược phát triển dài hạn trong thời gian tới, đó là:

1. Xây dựng, nâng cấp các nhà máy sản xuất lên tiêu chuẩn GMP châu Âu.
2. Mở rộng sản xuất thực phẩm chức năng, thực phẩm dinh dưỡng.
3. Đầu tư trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D).

Đối với môi trường, xã hội và cộng đồng:

- Về môi trường: Nghiêm túc thực hiện các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh chất lượng sản phẩm, nâng cao công tác quản lý giám sát, thực hiện sản xuất xanh sạch, môi trường làm việc an toàn.
- Đối với xã hội, cộng đồng: thường xuyên tham gia ủng hộ và hưởng ứng tích cực các phong trào xã hội, từ thiện, giáo dục... thể hiện trách nhiệm với cộng đồng

10/12/2020

- Đây thực sự là chiến lược đúng đắn phù hợp với định hướng phát triển của ngành cũng như chính sách của Nhà nước.

**10. Chính sách đối với người lao động**

**Tình hình lao động**

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của Công ty, vì vậy Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình. Tính đến thời điểm 31/12/2014, tổng số lao động trong Công ty là 945 người. Cơ cấu lao động cụ thể như sau:

*Bảng 7: Tình hình lao động trong Công ty*

Loại lao động	Số lượng(người)	Tỷ trọng (%)
<b>Phân theo giới tính</b>		
• Nam	505	53,44
• Nữ	440	46,56
<b>Phân theo trình độ học vấn</b>		
• Trình độ trên đại học	7	0,74%
• Trình độ đại học và cao đẳng	261	27,62%
• Trình độ trung cấp	354	37,46%
• Trình độ sơ cấp và công nhân lành nghề	323	34,2%
<b>Tổng</b>	<b>945</b>	<b>100%</b>

*(Nguồn: DCL)*

**Chính sách đối với người lao động**

**✓ Chính sách lương thưởng và phúc lợi:**

Công ty luôn khuyến khích người lao động phát huy sáng kiến cải tiến trong công việc để nâng cao thu nhập, tạo sự an tâm, gắn bó và nâng cao mức độ hài lòng của người lao động. Trong đó, tiền lương là một trong những chính sách quan trọng được Công ty đặc biệt quan tâm. Điển hình như:

- Đối với khối quản lý: hưởng lương thời gian theo từng chức danh công việc.
- Đối với khối kinh doanh: hưởng lương theo doanh số thực thu.

- Đối với khối trực tiếp sản xuất: hưởng lương theo sản phẩm.

Khối sản xuất: người lao động trực tiếp sản xuất được hưởng lương theo sản phẩm trên chính kết quả lao động của mình. Thời giờ làm việc tại Công ty và việc thanh toán chế độ làm ngoài giờ đảm bảo tuân thủ theo quy định của pháp luật lao động. Ngoài tiền lương, chế độ khen thưởng cũng là vấn đề được Công ty đặc biệt quan tâm như: thưởng tháng lương 13, thưởng đối với các đơn vị, cá nhân tiêu biểu trong năm...

Về chế độ bảo hiểm: Công ty thực hiện nghiêm túc việc đóng Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm thất nghiệp... cho người lao động theo đúng quy định của pháp luật. Ngoài ra, Công ty còn mua bảo hiểm tai nạn 24/24 cho người lao động làm việc trong điều kiện có rủi ro.

✓ **Chính sách tuyển dụng, đào tạo:**

Công ty luôn nhận thức tầm quan trọng của công tác đào tạo và phát triển nhân lực. Thông qua công tác tuyển dụng Công ty đã tuyển chọn đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn, năng động, nhiệt tình với công việc. Công tác đào tạo và phát triển nhân lực luôn được thực hiện song song với công tác quản lý con người thông qua đánh giá kết quả công việc, làm cơ sở cho việc thực hiện trả lương hợp lý.

Công ty có chính sách cụ thể về đào tạo, đào tạo lại, bồi dưỡng kiến thức cho cán bộ công nhân viên với mục đích động viên, khuyến khích tinh thần làm việc, tích cực học hỏi cùng nhau đoàn kết thực hiện tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.

**11. Chính sách cổ tức**

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

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

## 12. Tình hình hoạt động tài chính

### 12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

#### 12.1.01. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh

Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long luôn sử dụng và quản lý vốn góp của cổ đông và vốn kinh doanh theo đúng các quy định của pháp luật và đúng mục đích quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.

#### 12.1.02. Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định được phân ánh theo nguyên giá và khấu hao lũy kế:

- Nguyên giá tài sản cố định được phân ánh theo giá trị thực tế.
- Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính phù hợp với tỷ lệ khấu hao quy định tại Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính. Cụ thể:

*Bảng 8: Thời gian khấu hao tài sản cố định*

Nhóm tài sản cố định	Số năm khấu hao
Nhà xưởng và vật kiến trúc	5 - 10 năm
Máy móc và thiết bị	5 - 25 năm
Phương tiện vận tải	6 - 10 năm
Thiết bị văn phòng	3 - 5 năm
Phần mềm máy tính	7 - 10 năm

*Nguồn: DCL*

#### 12.1.03. Mức lương bình quân:

*Bảng 9: Mức lương bình quân*

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014
Thu nhập bình quân đầu người	3.900.000 đồng/tháng	4.100.000 đồng/tháng

*Nguồn: DCL*

**12.1.04. Thanh toán các khoản nợ đến hạn:**

Việc thanh toán các khoản nợ đến hạn được thực hiện đúng hạn và đầy đủ, không có nợ quá hạn. Các khoản phải nộp được thực hiện theo đúng luật định.

**12.1.05. Các khoản phải nộp theo luật định:**

*Bảng 10: Các khoản phải nộp theo luật định*

Năm	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
Thuế thu nhập doanh nghiệp	7.741.790.946	4.420.427.539	6.406.714.413
Thuế giá trị gia tăng	1.390.438.574	191.215.549	(382.590.472)
Thuế thu nhập cá nhân		145.407.948	(79.000.949)
<b>Tổng cộng</b>	<b>9.132.229.520</b>	<b>4.757.051.036</b>	<b>6.136.353.492</b>

*(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, 2014 của Công ty cp Dược phẩm Cửu Long)*

Công ty luôn thực hiện nghiêm túc việc thanh toán các khoản phải nộp theo luật định đúng quy định của Nhà nước.

**12.1.06. Trích lập các quỹ theo luật định**

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là công ty cổ phần, theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, mức trích lập cụ thể theo từng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị.

*Bảng 11: Trích lập các quỹ theo luật định*

Khoản mục	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
Quỹ Đầu tư và phát triển	47.918.109.402	47.918.109.402	47.918.109.402
Quỹ dự phòng tài chính	7.715.878.889	7.715.878.889	7.715.878.889
Quỹ khác thuộc chủ sở hữu	9.017.858.890	9.017.858.890	9.017.858.890
<b>Tổng cộng</b>	<b>64.651.847.181</b>	<b>64.651.847.181</b>	<b>64.651.847.181</b>

*(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, 2014 của Công ty CP Dược phẩm Cửu Long)*

**12.1.07. Tổng dư nợ vay:**

Tình hình dư nợ vay của Công ty năm 2013, 2014 và quý 1/2015

Stt	Chi tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
<b>I</b>	<b>Các khoản vay và nợ ngắn hạn</b>	<b>251.153.043.621</b>	<b>219.455.562.350</b>	<b>175.763.270.688</b>
1	Vay ngắn hạn	236.826.993.658	219.455.562.350	175.763.270.688
	Vay NHTMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Vĩnh Long	156.382.152.495	184.000.000.000	156.431.235.531
	Vay NHTMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh TP.Hồ Chí Minh		35.455.562.350	19.332.035.157
	Vay NHTMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Vĩnh Long	53.094.841.163	-	-
	Vay NHTMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	27.350.000.000	-	-
2	Nợ dài hạn đến hạn trả	14.326.049.963	-	-
<b>II</b>	<b>Vay và nợ dài hạn</b>	<b>498.160.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	<b>Tổng cộng</b>	<b>251.651.203.621</b>	<b>219.455.562.350</b>	<b>175.763.270.688</b>

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, 2014 của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long)

**Tình hình nợ quá hạn tại thời điểm 31/03/2015**

Khoản mục	31/12/2014	31/03/2014
Nợ quá hạn ngắn hạn	0	0
Nợ quá hạn trung và dài hạn	0	0

(Nguồn: BCTC hợp nhất 2013, 2014 và quý 1/2015 của DCL)



**12.1.08. Tình hình công nợ hiện nay**

*Bảng 12: Các khoản phải thu*

CHỈ TIÊU	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
Phải thu của khách hàng	202.772.844.908	235.421.009.628	233.057.083.161
Trả trước cho người bán	3.018.623.116	2.381.122.601	4.529.304.628
Các khoản phải thu khác	6.666.844.710	7.111.512.749	10.746.499.715
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(22.108.641.145)	(52.350.996.899)	(52.323.629.532)
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>190.349.671.589</b>	<b>192.562.648.079</b>	<b>196.009.257.972</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và quý 1/2015 của Công ty CP Dược phẩm Cửu Long)*

2015.03.31

*Bảng 13: Các khoản phải trả*

<b>CHỈ TIÊU</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/03/2015</b>
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>328.507.662.937</b>	<b>282.837.285.928</b>	<b>227.306.245.104</b>
Vay và nợ ngắn hạn	251.153.043.621	219.455.562.350	175.763.270.688
Phải trả người bán	47.310.943.015	42.602.958.178	33.159.892.271
Người mua trả tiền trước	2.338.506.006	664.447.590	983.663.701
Thuế và các khoản phải nộp NN	9.132.229.520	4.757.051.036	6.136.353.492
Phải trả người lao động	9.566.634.844	6.758.339.971	2.365.982.061
Chi phí phải trả	8.193.868.951	7.171.308.438	7.626.249.220
Các khoản phải trả phải nộp khác	812.436.980	1.427.618.365	1.270.833.671
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>3.187.589.100</b>	<b>4.893.185.378</b>	<b>5.574.637.876</b>
Vay và nợ dài hạn	498.160.000	-	-
Phải trả dài hạn khác	2.689.429.100	4.893.185.378	5.574.637.876
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>331.695.252.037</b>	<b>287.730.471.306</b>	<b>232.880.882.980</b>

*(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và quý 1/2015 của Công ty CP Dược phẩm Cửu Long)*

## 12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

*Bảng 14: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu*

Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2013	Năm 2014	Quý 1/2015
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	1,20	1,39	1,57
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,66	0,77	0,91
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
Hệ số nợ/Tổng tài sản	%	54,23	48,49	42,26
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	%	118,47	94,15	73,18
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,70	2,66	0,62
Vòng quay vốn lưu động	Vòng	1,62	1,80	0,38
Vòng quay khoản phải trả	Vòng	1,23	1,52	0,39
Vòng quay tổng tài sản	Vòng	1,10	1,20	0,25
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
Hệ số LNST/DTT	%	4,49	4,47	8,76
Hệ số LNST/VCSH	%	10,82	10,37	3,96
Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	4,95	5,34	2,29
Hệ số LN từ HĐKD/DTT	%	5,66	5,55	12,36
Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/CP	3.056	3.198	1.271

*(Nguồn: DCL)*



**13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Giám đốc tài chính**

ST T	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần sở hữu (cổ phần)		Tỷ lệ %/ VDL
			Cá nhân	Đại diện	
<b>Hội đồng quản trị</b>					
1	Nguyễn Văn Sang	Chủ tịch HĐQT	165.320		1,64%
2	Nguyễn Thị Minh Nguyệt	P. Chủ tịch HĐQT			
3	Lương Văn Hóa	TV HĐQT/Tổng GD	183.912		1,82%
4	Nguyễn Thị Minh Trang	TV HĐQT, P.TGD KD	4.400		0,04%
5	Bùi Xuân Trung	TV HĐQT	4.400		0,04%
<b>Ban Kiểm soát</b>					
1	Phi Xuân Trường	Trưởng BKS			
2	Phạm Việt Dũng	TV BKS			
3	Đặng Thị Hương	TV BKS	9.064		0,09%
<b>Ban Giám đốc</b>					
1	Lương Văn Hóa		183.912		1,82%
2	Nguyễn Thị Minh Trang		4.400		0,04%
3	Lưu Quốc Minh		2.608		0,02%
<b>Giám đốc tài chính</b>					
	Trình Quốc Khánh		4.400		0,04%
<b>Kế toán trưởng</b>					

1	Trần Huệ Nga	Kế toán trưởng	2.600	0,02%
---	--------------	----------------	-------	-------

Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Giám đốc tài chính, Kế toán trưởng

❖ Ông Nguyễn Văn Sang - Chủ tịch Hội đồng quản trị

1.	Họ và tên:	NGUYỄN VĂN SANG
2.	Giới tính:	Nam
3.	Ngày tháng năm sinh:	16/08/1975
4.	Nơi sinh:	Hưng Yên
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Xã Đình Dù, huyện Văn Lâm, tỉnh Hưng Yên
8.	CMND số:	033075000082 cấp ngày 12/09/2014 do Cục cảnh sát ĐKQL Cư trú và DLQG về dân cư cấp
9.	Địa chỉ thường trú:	BT6 – C26 – Phố Hoài Thanh, Mỹ Đình 2, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, Hà Nội
10.	Số điện thoại liên lạc	
11.	Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ kinh tế
12.	Quá trình công tác:	<p>1996-1998: Giám đốc Thương mại khu vực Miền Bắc Công ty Procter&amp;Gamble Việt Nam</p> <p>1998-2001: Giám đốc Thương mại khu vực phía Bắc Công ty Shell Gas Hải Phòng</p> <p>2001-2005: Giám đốc Thương mại khu vực Hà Nội Công ty Shell Gas Hải Phòng</p> <p>2005-2007: Trưởng phòng Môi giới và lưu ký Công ty Chứng khoán Dầu Khí</p> <p>2007-2009: Tổng Giám đốc Công ty CP đầu tư FIT</p> <p>2009-10/2012: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP đầu tư FIT</p> <p>10/2012- nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Tập đoàn FITGROUP</p> <p>5/2014- nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ</p> <p>12/2014-Nay: Chủ tịch HĐQT Công ty CP dược phẩm Cửu Long</p>
13.	Chức vụ công tác hiện	Chủ tịch Hội đồng quản trị DCL

001202712

	nay tại tổ chức niêm yết:															
14	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Cty CP tập đoàn FITGROUP - Thành viên HĐQT Công ty CP đầu tư F.I.T - Chủ tịch HĐQT Công ty CP vật tư kỹ thuật nông nghiệp Cần Thơ														
15	Số cổ phiếu nắm giữ:	165.320 cổ phiếu														
16	Các cam kết nắm giữ:	0														
17	Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	<table border="0"> <tr> <td>Nguyễn Văn Xuân - Cha ruột</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Trần Thị Tiến - Mẹ ruột</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Nguyễn Văn Ba - Em ruột</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Nguyễn Ngọc Bích - Em ruột</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Ninh Thanh Xuân - Vợ</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Nguyễn Ninh Dũng - Con ruột</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Nguyễn Ngọc Mai - Con ruột</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> </table>	Nguyễn Văn Xuân - Cha ruột	Số CP sở hữu: 0	Trần Thị Tiến - Mẹ ruột	Số CP sở hữu: 0	Nguyễn Văn Ba - Em ruột	Số CP sở hữu: 0	Nguyễn Ngọc Bích - Em ruột	Số CP sở hữu: 0	Ninh Thanh Xuân - Vợ	Số CP sở hữu: 0	Nguyễn Ninh Dũng - Con ruột	Số CP sở hữu: 0	Nguyễn Ngọc Mai - Con ruột	Số CP sở hữu: 0
Nguyễn Văn Xuân - Cha ruột	Số CP sở hữu: 0															
Trần Thị Tiến - Mẹ ruột	Số CP sở hữu: 0															
Nguyễn Văn Ba - Em ruột	Số CP sở hữu: 0															
Nguyễn Ngọc Bích - Em ruột	Số CP sở hữu: 0															
Ninh Thanh Xuân - Vợ	Số CP sở hữu: 0															
Nguyễn Ninh Dũng - Con ruột	Số CP sở hữu: 0															
Nguyễn Ngọc Mai - Con ruột	Số CP sở hữu: 0															
18	Những khoản nợ đối với công ty:	Không														
19	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không														
20	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không														

❖ Bà Nguyễn Thị Minh Nguyệt - Phó chủ tịch HĐQT

1.	Họ và tên:	NGUYỄN THỊ MINH NGUYỆT
2.	Giới tính:	Nữ
3.	Ngày tháng năm sinh:	15/07/1970
4.	Nơi sinh:	Hà Nội
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Hà Tĩnh
8.	CMND số:	011490956 Ngày cấp: 26/02/1997 Nơi cấp: CA Hà Nội
9.	Địa chỉ thường trú:	P505 nhà 21, phố Láng Hạ, quận Đống Đa, Hà Nội
10.	Số điện thoại liên lạc:	
11.	Trình độ chuyên môn:	Cao học chuyên ngành Tài chính - Quản trị kinh doanh
12.	Quá trình công tác:	1993 - 1996: Thư ký tại Mekong Corporation 1996 - 2007: Phụ trách phòng mua hàng tại Công ty Shell

		Gas Việt Nam 2007 - 10/2012: Phó Tổng Giám đốc tại Công ty Cổ phần đầu tư F.I.T Từ 11/0/2012 - Nay: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần đầu tư F.I.T - Thành viên HĐQT CTCP Vật tư kỹ thuật nông nghiệp Cần Thơ. Từ T3/2015 đến nay: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị DCL
13.	Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị DCL
14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Chủ tịch Hội đồng Quản trị tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Nghệ An, Phó chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc tại Công ty Cổ phần đầu tư F.I.T, TV HĐQT CTCP Vật tư kỹ thuật nông nghiệp Cần Thơ
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:	0
16.	Các cam kết nắm giữ:	0
17.	Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Hoàng Văn Hóa - Chồng Số CP sở hữu: 0 Hoàng Minh Tâm - Con Số CP sở hữu: 0 Hoàng Hạnh Minh - Con Số CP sở hữu: 0 Nguyễn Văn Cháp - Bố (Đã mất) Số CP sở hữu: 0 Đỗ Thị Đình - Mẹ (Đã mất) Số CP sở hữu: 0 Nguyễn Thị Thu Nga - Em gái Số CP sở hữu: 0 Nguyễn Xuân Hoàng - Em trai Số CP sở hữu: 0 Nguyễn Duy Thanh - Em trai Số CP sở hữu: 0
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không
20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không

❖ Ông Lương Văn Hóa - Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc

1.	Họ và tên:	<b>LƯƠNG VĂN HÓA</b>
2.	Giới tính:	Nam
3.	Ngày tháng năm sinh:	05/05/1957
4.	Nơi sinh:	Càng Long, Trà Vinh
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Càng Long, Trà Vinh
8.	CMND số:	330006626 cấp ngày 12/9/2011 tại CA Vĩnh Long
9.	Địa chỉ thường trú:	18 Lê Văn Tám, phường 1, TP Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long

043 7 1/1/11

		Long										
10.	Số điện thoại liên lạc:	070 3822216										
11.	Trình độ chuyên môn:	- Ngành kinh tế, chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp; Cao cấp lý luận chính trị.										
12.	Quá trình công tác:	- Từ 1975-1978: Trưởng phân xưởng sản xuất thuốc tiêm-XI nghiệp Dược phẩm Cửu Long - Từ 1978-1982: Sinh viên Khoa kinh tế Trường ĐH Công đoàn Việt Nam - Từ 1982-1985: Phó Bí thư Đảng ủy Xi nghiệp liên hiệp Dược Cửu Long - Từ 1985-1988: Bí thư Đảng ủy, Phó Giám đốc Xi nghiệp liên hiệp Dược Cửu Long - Từ 1990-2005: Giám đốc Công ty Dược và Vật tư y tế Cửu Long, Bí Thư Đảng ủy công ty (2001-2005) - Từ 2005-2009: Ủy viên BCH Đảng ủy Khối cơ quan tỉnh Vĩnh Long - Từ 2009-2010: Ủy viên BCH Đảng ủy Khối doanh nghiệp tỉnh Vĩnh Long - Từ 2010 đến nay: Ủy viên thường vụ Đảng ủy Khối doanh nghiệp tỉnh Vĩnh Long - Từ 2005-tháng 6/2012: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long. - Từ tháng 7/2012 đến nay: Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long.										
13.	Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc										
14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không										
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:	183.912 cổ phiếu										
16.	Các cam kết nắm giữ:	Không										
17.	Những người liên quan có nắm giữ cp của tổ chức niêm yết:	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 60%;">Đặng Thị Huệ - Mẹ</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Lương Thị Trinh - Em gái</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Nguyễn Thị Thu Thủy - Vợ</td> <td>Số CP sở hữu: 60.000</td> </tr> <tr> <td>Lương Khánh Duy - con</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Lương Khánh Vũ -Con</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> </table>	Đặng Thị Huệ - Mẹ	Số CP sở hữu: 0	Lương Thị Trinh - Em gái	Số CP sở hữu: 0	Nguyễn Thị Thu Thủy - Vợ	Số CP sở hữu: 60.000	Lương Khánh Duy - con	Số CP sở hữu: 0	Lương Khánh Vũ -Con	Số CP sở hữu: 0
Đặng Thị Huệ - Mẹ	Số CP sở hữu: 0											
Lương Thị Trinh - Em gái	Số CP sở hữu: 0											
Nguyễn Thị Thu Thủy - Vợ	Số CP sở hữu: 60.000											
Lương Khánh Duy - con	Số CP sở hữu: 0											
Lương Khánh Vũ -Con	Số CP sở hữu: 0											
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không										
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không										



20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không
-----	----------------------------------	-------

❖ Bà Nguyễn Thị Minh Trang - Thành viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc

1.	Họ và tên:	NGUYỄN THỊ MINH TRANG
2.	Giới tính:	Nữ
3.	Năm sinh:	1967
4.	Nơi sinh:	Thừa Thiên - Huế
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Thừa Thiên - Huế
8.	CMND:	023795388 Ngày cấp: 27/03/2000 Nơi cấp: TPHCM
9.	Địa chỉ thường trú:	ấp Bình Tịnh A, xã Hòa Tịnh, Mang Thít, Vĩnh Long
10.	Số điện thoại liên lạc:	0703 822533
11.	Trình độ chuyên môn:	Dược sĩ đại học
12.	Quá trình công tác:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Từ 01/1998-12/2000: quản lý Trình dược viên VPĐD Yung Shin Pharma của Malaysia</li> <li>- Từ 05/2001-03/2005: quản lý Trình dược viên Công ty TNHH Dược Kim Châu</li> <li>- Từ 05/2005-12/2008: làm việc tại công ty Dược Kim Đô</li> <li>- Từ 02/2009-12/2009: làm việc tại CN công ty CP Dược phẩm Cần Giờ</li> <li>- Từ tháng 05/2010- 08/2010: làm việc tại Công ty CP DP Glomed - Cẩm Tú</li> <li>- Từ tháng 09/2010 -11/2010: Quản lý tiếp thị khu vực miền Tây cho Cty CP Dược phẩm Cửu Long</li> <li>- Từ tháng 12/2010-05/2012: Giám đốc tiếp thị Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long.</li> <li>- Từ tháng 06/2012-11/2012: Thành viên HĐQT, Giám đốc phòng kinh doanh Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long.</li> <li>- Từ tháng 11/2012 đến nay: Thành viên HĐQT, Phó</li> </ul>

		Tổng Giám đốc kinh doanh Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long								
13.	Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc kinh doanh Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long								
14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không								
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:	4.400 cổ phiếu								
16.	Các cam kết nắm giữ:	Không								
17.	Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 60%;">Nguyễn Lành - Cha</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Nguyễn Thị Minh Phương - Mẹ</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Nguyễn Thị Minh Hiền - Em</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Nguyễn Minh Phúc - Em</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> </table>	Nguyễn Lành - Cha	Số CP sở hữu: 0	Nguyễn Thị Minh Phương - Mẹ	Số CP sở hữu: 0	Nguyễn Thị Minh Hiền - Em	Số CP sở hữu: 0	Nguyễn Minh Phúc - Em	Số CP sở hữu: 0
Nguyễn Lành - Cha	Số CP sở hữu: 0									
Nguyễn Thị Minh Phương - Mẹ	Số CP sở hữu: 0									
Nguyễn Thị Minh Hiền - Em	Số CP sở hữu: 0									
Nguyễn Minh Phúc - Em	Số CP sở hữu: 0									
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không								
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không								
20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không								

**❖ Ông Bùi Xuân Trung -Thành viên HĐQT**

1.	Họ và tên:	<b>BÙI XUÂN TRUNG</b>
2.	Giới tính:	Nam
3.	Năm sinh:	29/11/1982
4.	Nơi sinh:	Hà Nội
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Nam Định
8.	CMND:	012073030
9.	Địa chỉ thường trú:	6D Phố Hương Viên, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
10.	Số điện thoại liên lạc:	
11.	Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ kinh tế
12.	Quá trình công tác:	2005 - 2011: Trưởng bộ phận Bảo lãnh – Công ty Tài chính Bưu điện

		<p>2011 - 2012: Quản lý dự án – Ngân hàng VIB</p> <p>2012 - nay: Giám đốc bộ phận Đầu tư – Công ty Cổ phần Đầu tư FIT</p> <p>04/2014 – T5/2015: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Nam</p> <p>T5/2015 – Nay: Chủ tịch HDDQT CTCP Chứng khoán Đại Nam.</p> <p>Từ T12/2014-Nay: Thành viên HĐQT DCL</p>										
13.	Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên HĐQT DCL										
14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Nam, TV HĐQT CTCP Vật tư kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ										
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:	4.400 cổ phiếu										
16.	Các cam kết nắm giữ:	Không										
17.	Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	<table border="0"> <tr> <td>Bùi Xuân Tùng - Cha ruột</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Trần Thị Kim Oanh - Mẹ ruột</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Đào Kim Chi - Vợ</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Bùi Ngọc Diệp - Em gái</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Bùi Phương Linh - Con</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> </table>	Bùi Xuân Tùng - Cha ruột	Số CP sở hữu: 0	Trần Thị Kim Oanh - Mẹ ruột	Số CP sở hữu: 0	Đào Kim Chi - Vợ	Số CP sở hữu: 0	Bùi Ngọc Diệp - Em gái	Số CP sở hữu: 0	Bùi Phương Linh - Con	Số CP sở hữu: 0
Bùi Xuân Tùng - Cha ruột	Số CP sở hữu: 0											
Trần Thị Kim Oanh - Mẹ ruột	Số CP sở hữu: 0											
Đào Kim Chi - Vợ	Số CP sở hữu: 0											
Bùi Ngọc Diệp - Em gái	Số CP sở hữu: 0											
Bùi Phương Linh - Con	Số CP sở hữu: 0											
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không										
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không										
20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không										

❖ Ông Lưu Quế Minh - Phó Tổng giám đốc

1.	Họ và tên:	<b>LƯU QUẾ MINH</b>
2.	Giới tính:	Nam
3.	Ngày tháng năm sinh:	03/4/1960
4.	Nơi sinh:	Sài Gòn
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Hoa
7.	Quê quán:	Quảng Đông-Trung Quốc
8.	Số CMND	330049133

9.	Số điện thoại liên lạc:	0703 827727												
10.	Địa chỉ:	280 đường 14/9, phường 5, TP Vĩnh Long												
11.	Trình độ chuyên môn:	Được sĩ đại học												
12.	Quá trình công tác:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Từ 1983-1986: công nhân xưởng thuốc viên Xí nghiệp liên hiệp dược Cửu Long;</li> <li>- Từ 1986-1989: cán bộ Phòng kỹ thuật Xí nghiệp liên hiệp dược Cửu Long;</li> <li>- Từ 1989-1992: công nhân xưởng thuốc viên Công ty dược và VTYT Cửu Long;</li> <li>- Từ 1992-1999: cán bộ Phòng kỹ thuật Công ty dược và VTYT Cửu Long;</li> <li>- Từ 2000-2003: học trường Đại học y dược TPHCM;</li> <li>- Từ 2003-2004: cán bộ Phòng nghiên cứu và phát triển (R&amp;D) Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long;</li> <li>- Từ tháng 01/2005-tháng 12/2006: Phó Giám đốc Phòng R&amp;D Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long;</li> <li>- Từ tháng 01/2007-25/5/2015: Giám đốc Phòng R&amp;D Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long.</li> <li>- Từ tháng 6/2012 - tháng 3/2015: Thành viên HĐQT DCL</li> <li>- Từ 26/5/2015 đến nay: Phó Tổng Giám đốc DCL</li> </ul>												
13.	Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Phó Tổng Giám đốc DCL												
14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	không												
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:	2.608 cổ phiếu												
16.	Các cam kết nắm giữ:	Không												
17.	Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Nguyễn Thị Nhỏ- Mẹ</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Lưu Tuyết Mai- Chị</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Lưu Tuyết Trần-Em</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Lưu Tuyết Ngọc-Em</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Lưu VI Quan-Em</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> <tr> <td>Lưu Tuyết Châu-Em</td> <td>Số CP sở hữu: 0</td> </tr> </table>	Nguyễn Thị Nhỏ- Mẹ	Số CP sở hữu: 0	Lưu Tuyết Mai- Chị	Số CP sở hữu: 0	Lưu Tuyết Trần-Em	Số CP sở hữu: 0	Lưu Tuyết Ngọc-Em	Số CP sở hữu: 0	Lưu VI Quan-Em	Số CP sở hữu: 0	Lưu Tuyết Châu-Em	Số CP sở hữu: 0
Nguyễn Thị Nhỏ- Mẹ	Số CP sở hữu: 0													
Lưu Tuyết Mai- Chị	Số CP sở hữu: 0													
Lưu Tuyết Trần-Em	Số CP sở hữu: 0													
Lưu Tuyết Ngọc-Em	Số CP sở hữu: 0													
Lưu VI Quan-Em	Số CP sở hữu: 0													
Lưu Tuyết Châu-Em	Số CP sở hữu: 0													

		Lưu Tuyết Bửu-Em	Số CP sở hữu: 0
		Lưu Vĩnh Vinh-Em	Số CP sở hữu: 0
		Thái Trọng Tiên-Vợ	Số CP sở hữu: 0
		Lưu Thái Thủy Linh-Con	Số CP sở hữu: 0
		Lưu Khả Nhi-Con	Số CP sở hữu: 0
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không	
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không	
20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không	

❖ Ông Phí Xuân Trường - Trưởng ban kiểm soát

1.	Họ và tên:	<b>PHÍ XUÂN TRƯỜNG</b>
2.	Giới tính:	Nam
3.	Năm sinh:	22/09/1989
4.	Nơi sinh:	Hà Nội
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Hà Nội
8.	CMND:	112401889 Ngày cấp: 16/03/2007 Nơi cấp: Hà Tây
9.	Địa chỉ thường trú:	110 Phố Thủ y, Đức Thượng, Hoài Đức, Hà Nội
10.	Số điện thoại liên lạc:	
11.	Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế
12.	Quá trình công tác:	2011-2013: Chuyên viên kiểm toán tại Cty TNHH PwC Việt Nam 2014-Nay: Chuyên viên quản lý đầu tư tại CTCP Đầu tư F.I.T T4/2015-Nay: Trưởng Ban kiểm soát DCL
13.	Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Trưởng Ban kiểm soát DCL
14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Trưởng BKS CTCP Chứng khoán Đại Nam - Chuyên viên Quản lý Đầu tư Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:	

16.	Các cam kết nắm giữ:	
17.	Những người liên quan có nắm giữ cp của tổ chức niêm yết:	Phí Hữu Sanh- Bố      Số CP sở hữu: 0 Bùi Minh Tú - Mẹ      Số CP sở hữu: 0 Phí Hữu Lâm -Anh trai      Số CP sở hữu: 0
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không
20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không

❖ Ông Phạm Việt Dũng - Thành viên Ban kiểm soát

1.	Họ và tên:	<b>PHẠM VIỆT DŨNG</b>
2.	Giới tính:	Nam
3.	Năm sinh:	27/05/1990
4.	Nơi sinh:	Hà Nội
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Nam Định
8.	CMND:	001090001382 cấp ngày 21/5/2014
9.	Địa chỉ thường trú:	190 Phạm Văn Đồng, Mai Dịch, Cầu Giấy, Hà Nội
10.	Số điện thoại liên lạc:	
11.	Trình độ chuyên môn:	Đại học Tài chính - Quản trị kinh doanh
12.	Quá trình công tác:	T6/2012-T6/2014: Trợ lý kiểm toán tại CT Kiểm toán Ernst&Young Việt Nam T6/2014-T12/2014: Trưởng nhóm kiểm toán tại công ty kiểm toán Ernst&Young Việt Nam T1/2015-Nay: Chuyên viên Đầu tư tại CTCP Đầu tư F.I.T T3/2015-nay: thành viên Ban kiểm soát DCL
13.	Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Ban kiểm soát DCL

14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Chuyên viên đầu tư - Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T Thành viên BKS CTCP Vật tư kỹ thuật nông nghiệp Cần Thơ	
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:		
16.	Các cam kết nắm giữ:		
17.	Những người liên quan có nắm giữ cp của tổ chức niêm yết:	Phạm Huy Khang - Bỏ	Số CP sở hữu: 0
		Nguyễn Thị Lợi - Mẹ	Số CP sở hữu: 0
		Phạm Việt Hưng - Anh trai	Số CP sở hữu: 0
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không	
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không	
20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không	

❖ **Bà Đặng Thị Hương – Thành viên Ban kiểm soát**

1.	Họ và tên:	<b>ĐẶNG THỊ HƯƠNG</b>
2.	Giới tính:	Nữ
3.	Ngày tháng năm sinh:	14/12/1973
4.	Nơi sinh:	Hà Nam Ninh
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Quảng Bình
8.	CMND:	331029179 Ngày cấp: 21/11/2000 Nơi cấp: Vĩnh Long
9.	Địa chỉ thường trú:	194 Phạm Hùng, Phường 9, TP Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long
10.	Số điện thoại liên lạc:	0703 822533
11.	Trình độ chuyên môn:	- ĐH kinh tế TPHCM-ngành xử lý thông tin. - Sau đại học ngành tài chính doanh nghiệp.
12.	Quá trình công tác:	- Từ tháng 6/1998 - tháng 12/2004: cán bộ phòng kinh doanh Công ty dược & VTYT Cửu Long; - Từ tháng 01/2005 - tháng 12/2005: cán bộ phòng kinh doanh Công ty cổ phần dược phẩm Cửu Long; - Từ tháng 01/2006 - tháng 12/2008: cán bộ phòng kế hoạch Công ty cổ phần dược phẩm Cửu Long; - Từ tháng 01/2009 - tháng 12/2010: Trưởng BP IT Công ty cổ phần dược phẩm Cửu Long;



		- Từ tháng 01/2011 - tháng 6/2014: cán bộ phòng kinh doanh Công ty cổ phần dược phẩm Cửu Long. - Từ tháng 11/01/2013 đến nay: thành viên BKS Công ty cổ phần dược phẩm Cửu Long
13.	Công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên BKS
14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	không
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:	9.064 cổ phiếu
16.	Các cam kết nắm giữ:	Không
17.	Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Đặng Văn Hiếu - Cha Số CP sở hữu: 0 Phạm Thị Vân - Mẹ Số CP sở hữu: 0 Đặng Văn Trung - Anh Số CP sở hữu: 0 Đặng Thị Thúy - Chị Số CP sở hữu: 0 Đặng Mạnh Cường - Em Số CP sở hữu: 0
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không
20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không

❖ Ông Trịnh Quốc Khánh - Giám đốc tài chính

1.	Họ và tên:	<b>TRỊNH QUỐC KHÁNH</b>
2.	Giới tính:	Nam
3.	Ngày tháng năm sinh:	02/09/1982
4.	Nơi sinh:	Vĩnh Yên, Vĩnh Phúc
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Mai Lâm, Đông Anh, Hà nội
8.	CMND:	135058344
9.	Địa chỉ thường trú:	12AC2 -CT4, Khu đô thị Văn Khê, La Khê, Hà Đông, Hà nội
10.	Số điện thoại liên lạc:	
11.	Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư Viễn thông
12.	Quá trình công tác:	Từ 07/2005 - 02/2009: Chuyên viên công ty thông tin di động VMS Mobifone Từ 03/2009 - 09/2012: Trưởng phòng quan hệ quốc tế công ty cổ phần viễn thông di động toàn cầu Gtel Mobile



		Từ 04/2013 - 02/2014:	Chuyên viên đầu tư – Công ty cổ phần đầu tư quốc tế VNPT (VNPT Global)
		Từ 03/2014 - nay:	Chuyên viên phòng đầu tư – Công ty cổ phần đầu tư F.LT
		Từ 05/2014 - nay:	Trưởng Ban Kiểm Soát Cty CP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ
		Từ tháng 12/2014 - nay:	Giám đốc tài chính DCL
13.	Công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Giám đốc tài chính	
14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Chuyên viên phòng đầu tư - Cty CP Đầu tư FIT Trưởng Ban Kiểm Soát Cty CP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ	
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:	4.400 cổ phiếu	
16.	Các cam kết nắm giữ:	Không	
17.	Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Trịnh Xuân Hồ - Cha ruột Phí Thị Mùi - Mẹ ruột Nguyễn Thị Hải Liên - Vợ Trịnh Xuân Long - Anh ruột Trịnh Quỳnh Dao - Con	Số CP sở hữu: 0 Số CP sở hữu: 0 Số CP sở hữu: 0 Số CP sở hữu: 0 Số CP sở hữu: 0
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không	
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không	
20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không	

❖ **Bà Trần Huệ Nga – Kế toán trưởng**

1.	Họ và tên:	TRẦN HUỆ NGA
2.	Giới tính:	Nữ
3.	Ngày tháng năm sinh:	01/9/1966
4.	Nơi sinh:	Long Châu, Vĩnh Long
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	Dân tộc:	Kinh
7.	Quê quán:	Vĩnh Long
8.	CMND	331142282 Ngày cấp: 04/04/2008 Nơi cấp: Vĩnh Long
9.	Địa chỉ thường trú:	259/66/3 Phạm Hùng, P9, TP Vĩnh Long
10.	Số điện thoại liên lạc:	0703 822779
11.	Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế

12.	Quá trình công tác:	1987-2002: cán bộ Phòng tài chính kế toán Công ty Dược và VTYT Cừu Long 2002-2005: Phó phòng tài chính kế toán Công ty Dược và VTYT Cừu Long 2005-tháng 4/2015: Phó phòng tài chính kế toán Công ty cổ phần Dược phẩm Cừu Long Từ tháng 4/2015 đến nay: Kế toán trưởng Công ty cổ phần Dược phẩm Cừu Long
13.	Công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Kế toán trưởng
14.	Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	không
15.	Số cổ phiếu nắm giữ:	2.600 cổ phiếu
16.	Các cam kết nắm giữ:	Không
17.	Những người liên quan có nắm giữ cp của tổ chức niêm yết:	Trần Văn Huệ - Cha Số CP sở hữu: 0 Phan Thị Thọ - Mẹ Số CP sở hữu: 0 Trần Diễm Thúy - Chị Số CP sở hữu: 0 Trần Công Tường - Em Số CP sở hữu: 0
18.	Những khoản nợ đối với công ty:	Không
19.	Lợi ích liên quan đối với công ty:	Không
20.	Quyền lợi mâu thuẫn với công ty:	Không

**14. Tài sản**

*Bảng 15: Tài sản cố định hữu hình của Công ty*

*(Đơn vị: nghìn đồng)*

TSCĐ Hữu hình	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải	Thiết bị văn phòng	TSCĐ khác	Tổng cộng
<b>Nguyên giá</b>						
01/01/2015	90.788.287	330.612.978	14.015.748	1.387.867	98.525	436.903.407
31/03/2015	90.788.287	331.310.507	14.015.748	1.387.867	98.525	437.600.936
<b>Giá trị khấu hao lũy kế</b>						
01/01/2015	27.166.666	225.144.993	8.314.942	1.202.218	46.405	261.875.227
31/03/2015	27.893.561	229.146.398	8.626.208	1.216.444	46.405	266.929.019
<b>Giá trị còn lại</b>						
01/01/2015	63.621.621	105.467.984	5.700.806	185.648	52.119	175.028.180
31/03/2015	62.894.726	102.164.108	5.389.539	171.422	52.119	170.671.917

(Nguồn: DCL)

*Bảng 16: Tài sản cố định vô hình của Công ty:*

TSCĐ Hữu hình	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy tính	Tổng cộng
<b>Nguyên giá</b>			
01/01/2015	17.140.222	569.916	17.710.139
31/03/2015	17.140.222	569.916	17.710.139
<b>Giá trị khấu hao lũy kế</b>			
01/01/2015		185.972	185.972
31/03/2015		201.169	201.169
<b>Giá trị còn lại</b>			
01/01/2015	17.140.222	383.944	17.524.166
31/03/2015	17.140.222	368.747	17.508.970

*Nguồn: DCL*

**15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo**  
**Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2015**

*Bảng 17: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2015*

Chỉ tiêu	Năm 2015	
	Kế hoạch (triệu VND)	% tăng giảm so với năm 2014
Vốn điều lệ	561.784.400.000	458%
Tổng doanh thu	840.000.000.000	18,34%
- Doanh thu thuần từ HĐKD	839.288.000.000	18,34%
- Doanh thu tài chính & khác	712.000.000	-
Lợi nhuận trước thuế	64.102.564.103	59,2%
Lợi nhuận sau thuế	50.000.000.000	57,73%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	6%	1,53%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	8,9%	-23,08%
Cổ tức	10-15%	0 - 5%

*Nguồn: Kế hoạch kinh doanh năm 2015 của DCL*

Căn cứ để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm 2015

Căn cứ chi tiết để đạt được kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức nêu trên:

*Bảng 18: Chi tiết kế hoạch doanh thu và lợi nhuận trong năm 2015*

Chỉ tiêu	Năm 2015 (triệu VND)	Căn cứ thực hiện kế hoạch
<i>Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</i>	<i>840.078.000.000</i>	
<i>Doanh thu dược phẩm</i>	<i>552.966.000.000</i>	<i>Căn cứ vào năng lực sản xuất hiện tại và mạng lưới phân phối</i>
<i>Doanh thu Capsule</i>	<i>167.200.000.000</i>	<i>Căn cứ vào nhu cầu thị trường và mạng lưới phân phối</i>
<i>Doanh thu vikimco</i>	<i>71.200.000.000</i>	<i>Căn cứ vào năng lực sản xuất hiện tại và mạng lưới phân phối</i>
<i>Doanh thu Pharitex</i>	<i>2.000.000.000</i>	
<i>Doanh thu hàng ngoài</i>	<i>46.000.000.000</i>	
<i>Doanh thu khác</i>	<i>712.000.000</i>	
<b>Giá vốn</b>		
<i>Giá vốn dược phẩm</i>	<i>357.104.430.580</i>	
<i>Giá vốn Capsule</i>	<i>103.524.433.992</i>	
<i>Giá vốn Vikimco</i>	<i>66.076.387.327</i>	
<i>Giá vốn Pharitex</i>	<i>1.500.000.000</i>	
<i>Giá vốn hàng ngoài</i>	<i>45.000.000.000</i>	
<i>Lợi nhuận gộp</i>	<i>266.872.748.101</i>	
<i>Doanh thu tài chính</i>	<i>0</i>	
<i>Chi phí tài chính</i>	<i>17.049.682.783</i>	

11/11/2015

<i>Chi phí bán hàng</i>	<i>146.844.166.189</i>	
<i>Chi phí QLDN</i>	<i>38.876.335.027</i>	
<i>CP khác</i>	<i>0</i>	
<i>LN trước thuế</i>	<i>64.102.564.103</i>	
<i>LN sau thuế</i>	<i>50.000.000.000</i>	

(Nguồn: DCL)

Trong năm 2015, Công ty sẽ tập trung vào 3 mảng hoạt động sản xuất kinh doanh chính là: sản xuất – phân phối dược phẩm, sản xuất – phân phối viên nang capsule, sản xuất – phân phối dụng cụ y tế Vikimco. Ngoài ra, DCL cũng tập trung đẩy mạnh hoạt động bán hàng thông qua việc xây dựng tổng kho, mở rộng hệ thống chi nhánh và đầu tư phần mềm quản lý bán hàng chuyên nghiệp.

Cụ thể hoạt động đầu tư sản xuất của DCL như sau:

#### **Sản xuất và phân phối dược phẩm**

Sản xuất và phân phối dược phẩm đang là mảng kinh doanh chính và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu của DCL hiện nay, do vậy, mảng dược phẩm luôn được công ty chú trọng đầu tư và phát triển mạnh. DCL đang sở hữu danh mục thuốc đa dạng với các sản phẩm kháng sinh Cephalosporin thế hệ mới. Hiện tại, các nhà máy sản xuất dược phẩm của DCL đều hoạt động tối đa công suất, đội ngũ nhân viên kỹ thuật ở các nhà máy luôn nghiên cứu thực hành sản xuất tiết kiệm, giảm tiêu hao vật tư, sản xuất an toàn và không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, đảm bảo chất lượng, đáp ứng kịp thời yêu cầu thị trường. Năm 2015, DCL sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động tái cơ cấu danh mục sản phẩm, không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, đẩy mạnh đầu tư các nhóm sản phẩm chủ lực như kháng sinh, thuốc giảm đau hạ sốt, thuốc cơ xương khớp...đầu tư thêm các trang thiết bị máy móc hiện đại nhằm gia tăng sản lượng sản xuất, đáp ứng nhu cầu của thị trường đồng thời DCL cũng sẽ nghiên cứu nâng cấp nhà máy sản xuất dược phẩm từ tiêu chuẩn GMP – WHO lên tiêu chuẩn GMP châu Âu. Kế hoạch đầu tư cho mảng dược phẩm năm 2015 dự kiến khoảng 80 tỷ trong đó mở rộng năng lực sản xuất thuốc sủi 10 tỷ, mở rộng nhà máy sản xuất kháng sinh 10 tỷ, đầu tư mới nhà máy thuốc nhỏ mắt 30 tỷ và nhà máy thực phẩm chức năng 30 tỷ.

***Sản xuất và phân phối viên nang Capsule***

Capsule là sản phẩm mà DCL đang có lợi thế cạnh tranh lớn hiện nay do công ty gần như là doanh nghiệp độc quyền trong mảng cung ứng viên nang mềm tại thị trường nội địa cho các doanh nghiệp khác với mức giá cạnh tranh, khả năng cung ứng linh hoạt về số lượng, chất lượng. Đây cũng là sản phẩm mang lại tỷ suất lợi nhuận gộp cao nhất cho DCL (...), tuy nhiên, hiện tại các nhà máy sản xuất capsule đã hoạt động hết công suất cộng với áp lực cạnh tranh với các nhà cung ứng capsule khác của Thái Lan, Ấn Độ... đòi hỏi DCL cần có chiến lược riêng để cạnh tranh. Trong năm 2015, DCL dự kiến đầu tư cho mảng Capsule 65 tỷ trong đó mở rộng nhà máy 50 tỷ, kho thành phẩm 10 tỷ và nâng cấp hạ tầng nhà máy là 5 tỷ.

***Sản xuất và phân phối Vật tư y tế Vikimco***

Mặc dù chiếm tỷ trọng không lớn trong cơ cấu doanh thu tuy nhiên mảng vật tư y tế đang được DCL chú trọng đầu tư với mục tiêu hướng đến là kênh phân phối ở các cơ sở điều trị và xuất khẩu sang Nigeria, Campuchia... Trong năm 2014, DCL đã thực hiện sửa chữa máy móc, thiết kế lại một số sản phẩm nhằm phù hợp với thị trường xuất khẩu, đồng thời thực hiện sản xuất một số sản phẩm mới như dây thở oxy, các loại dây hút thông vô trùng... Hoạt động đầu tư sẽ tiếp tục được triển khai trong năm 2015. Dự kiến tổng vốn đầu tư cho nhà máy Vikimco mới là 50 tỷ đồng.

***Hoạt động đầu tư mở rộng hệ thống phân phối và bán hàng***

Trước những khó khăn của kênh ETC do các chính sách quy định về đấu thầu thuốc của nhà nước, DCL đã linh hoạt chuyển hướng sang kênh OTC thông qua việc đẩy mạnh các chương trình bán hàng của kênh này. Công ty nhận thấy tiềm năng phát triển các thị trường địa phương, tỉnh lẻ, vùng nông thôn còn rất lớn, vì vậy, trong năm 2015, hoạt động đầu tư cũng định hướng tập trung cho việc mở rộng hệ thống chi nhánh (mở thêm 3 chi nhánh mới tại miền Bắc), xây dựng kho chứa tại 2 thành phố lớn là HN và TP.Hồ Chí Minh giúp việc luân chuyển hàng hóa dễ dàng, đầu tư phần mềm quản lý (hệ thống ERP và hệ thống bán hàng) chuyên nghiệp giúp việc bán hàng hiệu quả hơn. Tổng giá trị đầu tư là 88 tỷ.

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

Với tư cách là một tổ chức tư vấn tài chính chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Nam đã tiến hành thu thập các thông tin; nghiên cứu, phân tích và đánh giá một cách cẩn trọng và hợp lý về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long. Căn cứ trên năng lực hiện tại và triển vọng phát triển trong tương lai, nếu không có những biến động bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong những năm tới là phù hợp và khả thi, kế hoạch trả cổ tức cho cổ đông của Công ty trong năm 2015 có thể được đảm bảo thực hiện.

11/01/2015 10:00 AM

Chúng tôi 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, căn cứ vào những 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. Những nhận xét nêu trên chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư. Nhà đầu tư cần tự mình phân tích và đưa ra các quyết định đầu tư phù hợp với mục đích, chiến lược đầu tư của mình.

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

Không có

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

Không có.

**V. Cổ phiếu chào bán**

**1. Loại cổ phiếu**

Cổ phần phổ thông

**2. Mệnh giá**

10.000 đồng/cổ phần

**3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 10.059.480 cổ phần.**

**4. Giá chào bán dự kiến: 20.000 đồng/cổ phần**

**5. Phương pháp tính giá**

- ❖ Nguyên tắc xác định giá phát hành được dựa trên cơ sở giá trị sổ sách, giá thị trường và đánh giá mức độ pha loãng cổ phần dự kiến sau khi phát hành.

- Giá trị sổ sách: Tại thời điểm 31/03/2015.

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách} & & & & \text{Vốn chủ sở hữu} \\ \text{trên mỗi cổ phần} & = & \frac{\text{Khối lượng cổ phiếu đã phát hành - Cổ phiếu}}{\text{quỹ}} & & \\ & = & \frac{305.623.274.084}{9.913.692} & = & 30.828 \\ & & & & \text{đồng} \end{aligned}$$

- Giá trị trường của cổ phiếu:

Tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá thị trường của cổ phiếu Công ty sẽ được điều chỉnh theo công thức sau:



$$P_{tc} = \frac{PR_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

$$= \frac{50.000 + (100\% \times 20.000)}{1 + 100\%} = 35.000 \text{ đồng/cổ phần}$$

*Trong đó:*

- ✓  $P_{tc}$ : là giá tham chiếu cổ phiếu trong ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới để tăng vốn điều lệ.
- ✓  $PR_{t-1}$ : 50.000 đồng/cổ phần (Giá già định ngày chốt danh sách để thực hiện quyền mua);
- ✓  $I$ : Tỷ lệ tăng vốn. Tỷ lệ tăng vốn là 100%
- ✓  $PR$ : Giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới. Giá phát hành trong đợt tăng vốn này là 20.000 đồng/1 cổ phần.

#### 6. Phương thức phân phối

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:1. Tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu được hưởng 01 quyền mua và cứ 01 quyền mua sẽ được quyền mua 01 cổ phiếu mới.
- Đối với các cổ đông đã lưu ký chứng khoán: Phân phối thông qua các thành viên lưu ký.
- Đối với các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán: Phân phối tại trụ sở Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long.

Thời điểm cụ thể chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm sẽ được Công ty công bố tới tất cả các cổ đông trong vòng 07 ngày kể từ ngày Công ty nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng của Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

#### 7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Việc phân phối cổ phần chào bán thêm dự kiến sẽ được tiến hành tối đa trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán có hiệu lực. Thời gian phát hành dự kiến là quý III năm 2015.

11/11/2015 12:11:24

*Bảng 19: Lịch trình phân phối cổ phiếu*

*Chào bán cho cổ đông hiện hữu*

ST T	Nội dung công việc	Thời gian
1	Nhận được cấp phép chào bán chứng khoán ra công chúng.	D
2	Xác định ngày lập Danh sách sở hữu cuối cùng và thông báo chốt danh sách cổ đông với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD) và Sở Giao dịch Chứng TP.Hồ Chí Minh để triển khai.	D + 5
3	Công bố thông tin về đợt chào bán trên báo điện tử hoặc báo viết trong 03 số liên tiếp.	D đến D + 7
4	Ngày giao dịch không hưởng quyền.	D + 10
5	Ngày đăng ký cuối cùng.	D + 12
6	Phối hợp cùng VSD phân bổ và thông báo danh sách phân bổ quyền mua cổ phiếu đến các thành viên lưu ký và các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán.	D + 18 đến D + 24
7	Các cổ đông hiện hữu tiến hành đăng ký, chuyển nhượng quyền và nộp tiền mua cổ phần	D + 25 đến D + 45
8	Thành viên lưu ký (TVLK) tổng hợp việc thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu và chuyển về cho VSD.	D + 52
9	VSD gửi danh sách cổ đông thực hiện quyền mua và chuyển tiền vào tài khoản phong tỏa	D + 54
10	Báo cáo kết quả chào bán cổ phiếu với UBCKNN; Nộp Hồ sơ đăng ký lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 57
11	Nhận giấy phép lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 67
12	Công bố báo chí về việc niêm yết bổ sung	D + 67
13	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký	D + 58 đến D + 68
14	Cổ phiếu được chào bán thêm chính thức giao dịch	D + 70

**8. Đăng ký mua cổ phiếu**

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu sẽ phụ thuộc vào thời gian phân phối cổ phiếu. Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long sẽ thông báo thời gian đăng ký cụ thể trong Bản thông báo phát hành và đảm bảo thời hạn đăng ký mua chứng khoán cho nhà đầu tư tối thiểu là 20 ngày (hai mươi) ngày theo đúng quy định. Danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách là cơ sở đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới chào bán 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 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 Cửu Long.

**9. Phương thức thực hiện quyền**

- Điều kiện thực hiện quyền: Các cổ đông thuộc Danh sách người sở hữu cuối cùng tại ngày chốt danh sách phân bổ quyền mua.
- Thời gian thực hiện quyền  
Theo thời gian nêu trong lịch trình dự kiến tại mục V.7
- Phương thức thanh toán quyền mua cổ phần
  - ✓ Đối với cổ đông đã lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại các công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.
  - ✓ Đối với cổ đông chưa lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, chuyển nhượng quyền mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long.
- Chuyển giao cổ phiếu
  - ✓ Trong vòng 30 ngày sau khi hoàn tất đợt phát hành, Công ty Dược phẩm Cửu Long sẽ chuyển giao Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký tại Trụ sở chính của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long.
- Quyền lợi người mua cổ phiếu  
Cổ đông hiện hữu được quyền mua cổ phiếu có quyền từ chối quyền mua hoặc chuyển nhượng quyền mua của mình trong thời gian quy định tại Mục V.7. Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình (nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần – không chuyển nhượng cho người thứ ba) cho người khác theo giá thỏa thuận giữa bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng. Bên chuyển nhượng và Bên nhận chuyển nhượng tự thỏa thuận mức giá chuyển nhượng và thanh toán tiền chuyển nhượng quyền.

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

Sau khi niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15 tháng 04 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên Thị trường chứng khoán Việt Nam thì tổ chức, cá nhân nước ngoài mua bán trên SGDCK được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu phát hành ra công chúng. Trong trường hợp cổ đông nước ngoài đã nắm giữ vượt tỷ lệ 49% tổng số cổ phiếu phát hành ra công chúng trước khi cổ phiếu được niêm yết thì phải thực hiện bán cổ phiếu đó để đảm bảo tỷ lệ nắm giữ của bên nước ngoài tối đa là 49%.

Hiện nay, theo danh sách cổ đông chốt ngày 22/5/2015, Công ty có cổ đông là nước ngoài sở hữu 798.410 cổ phiếu, chiếm 7,94% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết của Công ty, nên đáp ứng quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty. (Điều lệ Công ty không quy định giới hạn tỷ lệ sở hữu của người nước ngoài)

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

- Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần và không chuyển nhượng cho người thứ ba;
- Số lượng cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu, cán bộ công nhân viên trong đợt này, là cổ phiếu phổ thông không bị hạn chế chuyển nhượng kể từ ngày phân phối.
- Số lượng cổ phiếu phát hành cho đối tác chiến lược là cổ phiếu phổ thông bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng một năm kể từ ngày phân phối.

**12. Các loại thuế liên quan đến hoạt động giao dịch chứng khoán****Đối với nhà đầu tư cá nhân**

Theo Luật Thuế Thu nhập Cá nhân số 04/2007/QH12, ban hành ngày 21/11/2007 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2009 thì:

Thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân bao gồm: Thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức) và thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán).

*Mức thuế suất đối với từng loại như sau:*

- Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức): 5%.
- Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán) được xác định như sau:
  - ✓ Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất là 20% tính trên lãi chuyển nhượng.

- ✓ Trường hợp người chuyển nhượng chứng khoán không đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% thì áp dụng thuế suất 0,1% tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần và không phân biệt việc chuyển nhượng được thực hiện tại Việt Nam hay tại nước ngoài.
- ✓ Cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đã đăng ký nộp thuế theo thuế suất 20% vẫn phải tạm nộp thuế theo thuế suất 0,1% trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

*Kỳ tính thuế:*

- Kỳ tính thuế đối với cá nhân không cư trú được tính theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với tất cả thu nhập chịu thuế.
- Kỳ tính thuế đối với cá nhân cư trú được quy định như sau: Kỳ tính thuế theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ đầu tư vốn; thu nhập từ chuyển nhượng vốn. Kỳ tính thuế theo từng lần chuyển nhượng hoặc theo năm đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

**Đối với nhà đầu tư tổ chức**

Nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

*Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất*

Trong đó:

- Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán
- Thuế suất = Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư.

Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng x 0,1%.

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

- Tên ngân hàng: Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - CN Vĩnh Long
- Tài khoản số: 7301 0000 845859
- Chủ tài khoản: Công ty cổ phần dược phẩm Cửu Long

## **VI. Mục đích chào bán**

### **1. Mục đích chào bán**

Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long đã thông qua phương án chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và thông qua phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán. Theo đó, tổng số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được sử dụng vào việc xây dựng nhà xưởng, kho chứa, mua sắm bổ sung máy móc sản xuất, trang thiết bị vận tải, nâng cấp tiêu chuẩn thực hành tốt sản phẩm dược, nghiên cứu phát triển sản phẩm mới và bổ sung vốn lưu động.

### **2. Phương án khả thi**

#### **2.1. Xây dựng nhà xưởng; kho chứa; mua sắm bổ sung máy móc sản xuất; trang thiết bị vận tải; nâng cấp tiêu chuẩn GMP; nghiên cứu phát triển sản phẩm mới.**

- Số tiền thu được từ đợt chào bán dự kiến dùng cho xây dựng nhà xưởng; kho chứa; mua sắm bổ sung máy móc sản xuất; trang thiết bị vận tải; nâng cấp tiêu chuẩn GMP; nghiên cứu phát triển sản phẩm mới là **151.189.600.000 VND**.
- Nội dung đầu tư:

<b>Mục đích</b>	<b>Số tiền đầu tư (VND)</b>
<b>Đầu tư nhà máy Dược phẩm</b>	<b>80.000.000.000</b>
Mở rộng năng lực sản xuất thuốc sủi	10.000.000.000
Mở rộng năng lực sản xuất nhà máy kháng sinh	10.000.000.000
Đầu tư mới nhà máy thuốc nhỏ mắt	30.000.000.000
Đầu tư mới nhà máy thực phẩm chức năng	30.000.000.000
<b>Đầu tư nhà máy Capsule</b>	<b>65.000.000.000</b>
Mở rộng nhà máy Capsule	50.000.000.000
Kho thành phẩm nhà máy Capsule	10.000.000.000
Nâng cấp hạ tầng nhà máy Capsule	5.000.000.000
<b>Đầu tư nhà máy Vikimco</b>	<b>50.000.000.000</b>
Đầu tư nhà máy Vikimco mới	50.000.000.000
<b>Đầu tư phương tiện vận tải</b>	<b>11.000.000.000</b>
Xe tải 8 xe	10.000.000.000
Phương tiện nâng hạ	1.000.000.000
<b>Đầu tư xây dựng tổng kho</b>	<b>17.000.000.000</b>
Tổng kho Dược phẩm 2	11.000.000.000
Tổng kho Dược phẩm Hà Nội	5.000.000.000
Kho Dược phẩm tp. HCM	1.000.000.000
<b>Đầu tư R&amp;D</b>	<b>20.000.000.000</b>
Đầu tư Visa thuốc mới	10.000.000.000
Trang thiết bị phòng kiểm nghiệm + R&D	10.000.000.000
<b>Mở rộng hệ thống chi nhánh</b>	<b>1.000.000.000</b>

Mở 03 chi nhánh mới	1.000.000.000
<b>Đầu tư phần mềm quản lý</b>	<b>20.000.000.000</b>
Hệ thống ERP	10.000.000.000
Phần mềm quản lý hệ thống bán hàng	10.000.000.000
<b>Bổ sung vốn lưu động</b>	<b>50.000.000.000</b>
<b>Tổng cộng</b>	<b>314.000.000.000</b>
trong đó:	
Tiền thu được từ tăng vốn điều lệ	201.189.600.000
Tiền vay ngân hàng	112.810.400.000

Hiệu quả đầu tư: DCL hướng tới mục tiêu trở thành công ty dược phẩm hàng đầu trong ngành Dược phẩm tại Việt Nam, phát triển toàn diện, nổi bật trong lĩnh vực kinh doanh dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng, nguyên liệu capsule và trang thiết bị, dụng cụ y tế. Tuy nhiên hiện nay, các thuốc tân dược của DCL chưa được đầu tư mạnh về thương hiệu và không có nhiều lợi thế cạnh tranh trên thị trường, dẫn đến chịu sự cạnh tranh gay gắt của các công ty cùng ngành khác. Các hợp đồng cung ứng viên nang mềm chỉ ở quy mô nhỏ và khó cạnh tranh về chất lượng với các nhà cung ứng capsule của Thái Lan, Ấn Độ... Năm 2015 là năm quan trọng trong quá trình tái cấu trúc của DCL trên tất cả các lĩnh vực: sản xuất, kinh doanh, quản trị tài chính, đầu tư với mục tiêu tăng trưởng hàng năm đạt 20% doanh thu và 50% LNST.

- *Trong trường hợp chào bán không đủ số tiền để đầu tư cho các dự án nêu trên, để đảm bảo việc thực hiện đầu tư, Công ty sẽ có phương án xử lý như sau:*

Giảm đầu tư vào các dự án xây dựng tổng kho và phương tiện vận tải, ưu tiên vốn đầu tư cho các dự án nhà máy dược phẩm, Capsule và Vikimco.

## 2.2. Bổ sung vốn lưu động

- Số tiền thu được từ đợt chào bán dùng để bổ sung vốn lưu động là 50.000.000.000 VNĐ
- Hiệu quả đầu tư

Có thể nói, việc Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long tăng vốn điều lệ là cần thiết và không chỉ có ý nghĩa quan trọng nhằm nâng cao năng lực tài chính, năng lực hoạt động và khả năng cạnh tranh của Công ty mà góp phần thực hiện chiến lược kinh doanh của Công ty trong năm 2015 và những năm tiếp theo. Cụ thể, theo định hướng kinh doanh của Công ty trong những năm tới, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long hướng tới mục tiêu trở thành công ty dược phẩm hàng đầu

MỘT SỐ CHỈ SỐ

trong ngành Dược phẩm tại Việt Nam, phát triển toàn diện, nổi bật trong lĩnh vực kinh doanh dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng, nguyên liệu capsule và trang thiết bị, dụng cụ y tế. Tăng trưởng hàng năm 20% doanh thu, 50% LNST. Để thực hiện được mục tiêu trên, DCL cần có đủ năng lực tài chính để phát triển. Do vậy, việc huy động vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh là điều cần thiết.

Ngoài ra, việc tài trợ cho vốn lưu động của Công ty thông qua đợt phát hành lần này cũng giúp Công ty giảm sự phụ thuộc vào Vay ngân hàng và áp lực lãi vay mà vẫn đảm bảo nguồn vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

*Bảng 20: Một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán và vốn lưu động:*

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2013	Năm 2014	Quý 1/2015
1	Tài sản ngắn hạn	triệu đồng	395.675	394.441	357.695
2	Nợ ngắn hạn	triệu đồng	328.507	282.837	227.306
3	Khả năng thanh toán				
	<i>Hệ số thanh toán ngắn hạn</i>	<i>Lần</i>	1,2	1,39	1,57
	<i>Hệ số thanh toán nhanh</i>	<i>Lần</i>	0,66	0,77	0,91
4	Doanh thu thuần	triệu đồng	674.570	709.564	143.836
5	Vòng quay vốn lưu động	Vòng	1,62	1,80	0,38

*(Nguồn: BCTC hợp nhất DCL năm 2013, 2014 và quý 1/2015)*

- Nhu cầu vốn lưu động bổ sung cho sản xuất kinh doanh dự kiến được tính theo phương pháp dựa tỷ lệ trên doanh thu:
  - ✓ Theo kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015, doanh thu thuần của Công ty năm 2015 là 840 tỷ đồng
  - ✓ Tỷ lệ phần trăm tài sản lưu động và nguồn vốn đương nhiên so với doanh thu thuần năm 2014 như sau:

*Bảng 21: Nguồn vốn kinh doanh*

Chỉ tiêu	2014	%DTT
<b>Doanh thu thuần (DTT)</b>	709.564.631.941	
<b>Tài sản lưu động (TSLĐ)</b>	394.441.177.261	55,6%
<b>Nguồn vốn đương nhiên (NVDN)</b>	63.381.723.398	8,9%



<i>Trong đó:</i>		
- Phải trả người bán	42.602.958.178	6%
- Người mua trả tiền trước	664.447.590	0,1%
- Thuế	4.757.051.036	0,7%
- Phải trả người lao động	6.758.339.971	1%
- Chi phí phải trả	7.171.308.438	1%
- Các khoản phải trả phải nộp ngắn hạn khác	1.427.618.365	0,2%
- Quỹ khen thưởng phúc lợi	0	

(Nguồn: BCTC hợp nhất DCL 2014)

- ✓ Nhu cầu vốn lưu động năm 2015 của Công ty được xác định như sau:  

$$\text{VLĐ tăng thêm} = (\text{DTT.2015} - \text{DTT2014}) \times (\% \text{TSLĐ} / \text{DTT2014} - \% \text{NVĐN} / \text{DTT} (2014))$$

$$\text{VLĐ tăng thêm} = (840.000.000.000 - 709.564.631.941) \times (55,6\% - 8,9\%)$$

$$\text{VLĐ tăng thêm} = 60.913.316.883 \text{ đồng}$$
- ✓ Để tài trợ cho vốn lưu động tăng thêm, Công ty dự kiến huy động từ các nguồn sau:
  - Vốn từ phát hành thêm cổ phiếu: 50.000.000.000 VND
  - Vốn vay (Vay cá nhân, ngân hàng và các tổ chức khác) 10.913.316.883 VND
- **Hiệu quả kinh doanh sau khi tăng vốn**

Bảng 22: Hiệu quả kinh doanh của CTCP Dược phẩm Cửu Long

Chỉ tiêu	Năm 2015	
	Kế hoạch (triệu VND)	% tăng giảm so với năm 2014
Vốn điều lệ (*)	561.784.400.000	458%
Tổng doanh thu	840.000.000.000	18,34%
- Doanh thu thuần từ HĐKD	839.288.000.000	18,34%
- Doanh thu tài chính & khác	712.000.000	-
Lợi nhuận trước thuế	64.102.564.103	59,2%
Lợi nhuận sau thuế	50.000.000.000	57,73%

Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	6%	1,53%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	8,9%	-23,08%
Cổ tức	10 – 15%	0 – 5%

(Nguồn: DCL)

#### **VII. Kế hoạch sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán**

Dự kiến số tiền thu được từ đợt chào bán như sau:

- Số vốn điều lệ tăng thêm: 100.594.800.000 VNĐ
- Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán: 201.189.600.000 VNĐ

*Bảng 23: Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán*

Mục đích	Số tiền đầu tư (đồng)
Xây dựng nhà xưởng; kho chứa; mua sắm bổ sung máy móc sản xuất; trang thiết bị vận tải; nâng cấp tiêu chuẩn GMP; nghiên cứu phát triển sản phẩm mới	151.189.600.000
Bổ sung vốn lưu động	50.000.000.000

**Các đối tác liên quan tới đợt chào bán**

**Tổ chức tư vấn**

**Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam**

Địa chỉ : Tầng 12A, Center Building Hapulico complex, số 01 Nguyễn Huy  
Tường, Thanh Xuân, Hà Nội

Điện thoại : 04.7304.7304 Fax: 04 6262 0656

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

**Tổ chức kiểm toán**

**CÔNG TY TNHH Ernst&Young Việt Nam**

Địa chỉ: Tầng 28, Bitexco Financial Tower, Số 2 Hải Triều, Phường Bến  
Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (08) 38245252

Fax: (08) 38245250

Website: <http://www.ey.com>





**VIII. Phụ lục**

2. Phụ lục 1: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
3. Phụ lục 2: Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết;
4. Phụ lục 3: Nghị quyết ĐHCĐ thông qua phương án phát hành cổ phiếu;
5. Phụ lục 4 : Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, năm 2014 và Báo cáo tài chính chưa kiểm toán 03 tháng đầu năm 2015.
6. Phụ lục 5 : Các tài liệu khác



IX. Ngày tháng, chữ ký, đóng dấu của đại diện tổ chức phát hành, tổ chức tư vấn

Hà Nội, ngày 24 tháng 6 năm 2015

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN  
CHỨNG KHOÁN ĐẠI NAM

Tổng Giám đốc



NGÔ ANH SƠN

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM  
CỬU LONG

Chủ tịch Hội đồng quản trị



Nguyễn Văn Sang

Tổng Giám đốc

Lương Văn Hóa  
Trưởng Ban kiểm soát

Phí Xuân Trường  
Kế toán trưởng

Trần Huệ Nga