

Ngày 30/10/2017, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) đã cấp Quyết định Niêm yết số 389/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần Pymepharco niêm yết cổ phiếu trên HOSE. Theo dự kiến, ngày 08/11/2017, Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Pymepharco sẽ chính thức giao dịch với mã chứng khoán là PME với giá tham chiếu là 68.000 đồng/cổ phiếu và biên độ dao động giá trong ngày giao dịch đầu tiên là +/-20%.

Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK TP.HCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động, những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty Cổ phần Pymepharco trong thời gian qua.

## TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY

Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO  
Tên tiếng Anh: PYMEPHARCO JOINT STOCK COMPANY  
Tên giao dịch: PMP LABS

Logo:



### **PYMEPHARCO**

Trụ sở chính: Số 166 - 170 Nguyễn Huệ, P.7, TP Tuy Hòa, Phú Yên  
Số điện thoại: 0257.3829165  
Số fax: 0257.3824717  
Website: [www.pymepharco.com](http://www.pymepharco.com)  
Vốn điều lệ: 652.275.000.000 đồng  
Giấy Chứng nhận ĐKKD số: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4400116704 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Phú Yên cấp ngày 03/05/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 15 ngày 28/07/2017.

### **Ngành nghề sản xuất kinh doanh theo Giấy CN ĐKKD:**

- + Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Sản xuất thuốc tân dược (Mã ngành 2100).
- + Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Kinh doanh bán buôn thuốc tân dược, vật tư, hóa chất, trang thiết bị y tế. Xuất nhập khẩu trực tiếp: thuốc tân dược, vật tư, hóa chất, trang thiết bị y tế, nguyên liệu sản xuất thuốc, mỹ phẩm, thuốc thú y. Mua bán vacxin, sinh phẩm y tế (Mã ngành 4649).
- + Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Kinh doanh bán lẻ thuốc tân dược, vật tư, hóa chất, trang thiết bị y tế (Mã ngành 4772);
- + Bán buôn thực phẩm; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Kinh doanh thực phẩm chức năng dinh dưỡng (Mã ngành 4632).

- + Sản xuất thực phẩm khác chưa phân vào đâu; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Sản xuất thực phẩm chức năng dinh dưỡng (Mã ngành 1079);
- + Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê (Mã ngành 6810);
- + Xây dựng nhà các loại (Mã ngành 4100).

## CÁC THÔNG TIN CHI TIẾT VỀ TỔ CHỨC NIÊM YẾT

### 1. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Pymepharco tiền thân là Công ty Dược và Vật tư Y tế Phú Yên được thành lập vào ngày 23/07/1989, văn phòng công ty đóng tại trụ sở 163 - 165 Lê Lợi, thị xã Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên. Chức năng kinh doanh lúc bấy giờ của Công ty là tổ chức và cung ứng thuốc tân dược, thiết bị y tế, nuôi trồng và thu mua dược liệu.

Năm 1993, Công ty thành lập chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh. Ngày 21/09/1993, Công ty được Bộ thương mại cấp phép xuất nhập khẩu trực tiếp chuyên ngành về y dược. Đây là mốc quan trọng làm cơ sở cho việc phát triển kinh doanh và mở rộng quan hệ quốc tế.

Tháng 10/2003, nhà máy dược phẩm PYMEPHARCO chính thức đi vào hoạt động với ba xưởng Beta – Lactam, Non – Beta Lactam, viên nang mềm tạo bước ngoặt quan trọng trong việc chuyển dịch từ thương mại sang sản xuất.

Chỉ sau 3 năm hoạt động với những nỗ lực không ngừng, nhà máy sản xuất đã đi tiên phong trong việc đáp ứng các tiêu chuẩn GMP – WHO, GLP và GSP. Ngày 17/01/2006, nhà máy được Bộ Y tế chính thức cấp giấy chứng nhận GMP của Tổ chức y tế Thế giới (WHO).

Tháng 05/2006, Công ty chính thức chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Pymepharco với tổng giá trị tài sản hơn 231 tỷ đồng, trong đó vốn điều lệ là 24,5 tỷ đồng với chức năng kinh doanh chính là sản xuất thuốc tân dược; kinh doanh bán buôn, bán lẻ thuốc tân dược, vật tư, hóa chất và trang thiết bị y tế; xuất nhập khẩu trực tiếp các loại thuốc tân dược, vật tư, hóa chất và trang thiết bị y tế, nguyên liệu sản xuất thuốc, mỹ phẩm, thuốc thú y.

Không dừng lại ở đó, tháng 03/2008 nhà máy sản xuất thuốc tiêm đạt tiêu chuẩn GMP-WHO bắt đầu đi vào hoạt động với 4 dây chuyền sản xuất: dung dịch tiêm, thuốc bột đông khô, thuốc nhỏ mắt và đặc biệt là thuốc bột pha tiêm dòng kháng sinh Cephalosporin. Đây là nhà máy thuốc tiêm được đánh giá hiện đại bậc nhất của Việt Nam và Đông Nam Á vào thời điểm đó.

Nhận thức trước yêu cầu hội nhập quốc tế và cạnh tranh về chất lượng, PYMEPHARCO quyết định đầu tư nâng cấp dây chuyền kháng sinh Cephalosporin thuốc viên theo tiêu chuẩn GMP Châu Âu. Với sự đoàn kết đồng lòng và luôn nêu cao tinh thần: “Danh dự – Khoa học – Tận tụy”, qua hơn 3 năm đầu tư và chú trọng đào tạo nguồn nhân lực, vào ngày 14/01/2013, PYMEPHARCO đã được Cơ quan Quản lý dược phẩm Châu Âu cấp giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP Châu Âu cho xưởng kháng sinh Cephalosporin thuốc viên. Đây là nhà máy đầu tiên đạt tiêu chuẩn này tại Việt Nam, khẳng định vị trí tiên phong về GMP Châu Âu tại Việt Nam đối với kháng sinh Cephalosporin. Năm 2015, Công ty tiếp tục thực hiện tái xét thành công tiêu chuẩn GMP Châu Âu cho sản phẩm kháng sinh Cephalosporin thuốc viên. Qua đó khẳng định sự tiến bộ vượt trội về mặt kỹ thuật và chất lượng của PYMEPHARCO nói riêng và

ngành dược Việt Nam nói chung.

Đến nay, địa bàn hoạt động của Công ty trải rộng trên cả nước với hệ thống 19 chi nhánh, các trung tâm và cửa hàng giới thiệu sản phẩm rất hiệu quả. Công ty còn thực hiện liên kết, liên doanh với các đối tác trong và ngoài nước, mở rộng thị phần trong nước và xuất khẩu. Công ty có quan hệ thương mại với các nhà sản xuất, phân phối dược phẩm có uy tín của nhiều quốc gia trên thế giới.

Sau hơn 28 năm hình thành và phát triển, đến nay Công ty đã đạt được nhiều thành quả đáng khích lệ như:

- Chủ tịch nước trao tặng danh hiệu “Anh Hùng Lao Động thời kỳ đổi mới” năm 2015;
- Chủ tịch nước trao tặng Huân chương lao động hạng I, hạng II, hạng III;
- Chính phủ trao tặng nhiều lần cờ thi đua cho đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua cùng nhiều bằng khen của Bộ Y tế, tỉnh Phú Yên và các tổ chức Đoàn thể Trung ương & địa phương như Tổng Liên đoàn Lao động VN, Bảo hiểm Xã hội Việt Nam, Phòng Thương mại và Công nghiệp VN;
- Danh hiệu “Ngôi sao thuốc Việt 2014” do Bộ Y tế bình chọn và công nhận dành cho doanh nghiệp sản xuất thuốc và nhiều sản phẩm tiêu biểu;
- Top 10 Thương hiệu uy tín ngành dược – Giải thưởng Thương hiệu Việt uy tín liên tục từ năm 2006 đến năm 2016;
- Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam - FAST 500 liên tiếp từ năm 2011 đến năm 2016;
- Bảng xếp hạng VNR500 – Top 500 doanh nghiệp lớn Việt Nam – VNR500 liên tiếp từ năm 2013 đến năm 2016;
- Top 1000 doanh nghiệp nộp thuế thu nhập doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam – V1000 liên tiếp từ năm 2010 đến năm 2016;
- Nhiều sản phẩm của Pymepharco được bình chọn là Sản phẩm vàng hội nhập WTO, Sản phẩm/Dịch vụ chất lượng hội nhập liên tiếp từ năm 2010 đến năm 2016;
- Top 100 Doanh nghiệp Phát triển bền vững năm 2016.
- Là thành viên chính thức của Phòng Thương mại công nghiệp Việt nam (VCCI).
- Là thành viên chính thức của Hiệp hội sản xuất kinh doanh Dược Việt Nam;
- Là một trong những nhà sản xuất Dược phẩm Việt Nam tiên phong trong việc áp dụng tiêu chuẩn GMP-EU.

Với kinh nghiệm tích lũy trong nhiều năm qua và tiềm lực vốn có, Công ty đã nhận được sự tín nhiệm của nhiều đối tác trong và ngoài nước. Thương hiệu PYMEPHARCO đã tạo được thế vững chắc và có uy tín trên thị trường trong và ngoài nước.

Phát huy những thành quả đã đạt được, công ty đang hoạch định những bước đi cần thiết để phát triển thương hiệu PYMEPHARCO cũng như hướng tới việc cung cấp cho cộng đồng những sản phẩm có chất lượng cao và xuất khẩu ra thị trường quốc tế.

## 2. Quá trình tăng vốn của Công ty

Thời điểm bắt đầu	Thời điểm kết thúc	VĐL tăng thêm (triệu đồng)	VĐL sau phát hành (triệu đồng)	Phương thức phát hành	Đơn vị cấp																
	05/2006	VĐL theo giấy chứng nhận ĐKKD: 24.599.768.327 đồng. VĐL thực góp tại thời điểm cổ phần hoá 24.599.760.000 đồng (làm tròn)		Chuyển đổi từ Công ty Dược và Vật tư Y tế Phú Yên thành CTCP Pymepharco																	
10/2007	08/2008	60.400,24	85.000	Thực hiện phát hành: <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Đối tượng</th> <th>SLCP</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cổ đông hiện hữu</td> <td>819.992</td> </tr> <tr> <td>Người lao động</td> <td>120.000</td> </tr> <tr> <td>Đối tác nước ngoài</td> <td>1.600.000</td> </tr> <tr> <td>Đối tác trong nước</td> <td>428.029</td> </tr> <tr> <td>Riêng lẻ</td> <td>2.000.000</td> </tr> <tr> <td>Đấu giá</td> <td>1.072.003</td> </tr> <tr> <td><b>TỔNG</b></td> <td><b>6.040.024</b></td> </tr> </tbody> </table>	Đối tượng	SLCP	Cổ đông hiện hữu	819.992	Người lao động	120.000	Đối tác nước ngoài	1.600.000	Đối tác trong nước	428.029	Riêng lẻ	2.000.000	Đấu giá	1.072.003	<b>TỔNG</b>	<b>6.040.024</b>	UBCKNN
Đối tượng	SLCP																				
Cổ đông hiện hữu	819.992																				
Người lao động	120.000																				
Đối tác nước ngoài	1.600.000																				
Đối tác trong nước	428.029																				
Riêng lẻ	2.000.000																				
Đấu giá	1.072.003																				
<b>TỔNG</b>	<b>6.040.024</b>																				
04/2012	08/2012	4.200	89.200	Phát hành 420.000 cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động.	UBCKNN																
06/2013	09/2013	89.200	178.400	Phát hành 8.920.000 cổ phiếu (tỷ lệ 1:1) cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền mua	UBCKNN																
05/2014	11/2014	89.200	267.600	Phát hành 8.920.000 cổ phiếu (tỷ lệ 2:1) cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền mua	UBCKNN																
06/2015	08/2015	133.800	401.400	Phát hành 13.380.000 cổ phiếu trả cổ tức theo tỷ lệ 2:1	UBCKNN																

05/2016	07/2016	100.350	501.750	Phát hành 10.035.000 cổ phiếu trả cổ tức theo tỷ lệ 4:1	UBCKNN
06/2017	07/2017	150.525	652.275	Phát hành 15.052.500 cổ phiếu trả cổ tức theo tỷ lệ 10:3	UBCKNN

### 3. Cơ cấu cổ đông Công ty

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phiếu sở hữu	Tỷ lệ
<b>1</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>490</b>	<b>33.266.025</b>	<b>51%</b>
	- Pháp nhân	5	6.964.619	10,68%
	- Cá nhân	485	26.301.406	40,32%
<b>2</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>1</b>	<b>31.961.475</b>	<b>49%</b>
	- Pháp nhân	1	31.961.475	49%
	- Cá nhân	0	0	0%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>491</b>	<b>65.227.500</b>	<b>100%</b>

### 4. Hoạt động kinh doanh

#### 4.1. Sản phẩm, dịch vụ của Công ty

Hiện nay, công ty có khoảng hơn 400 sản phẩm được Bộ Y tế cấp số đăng ký lưu hành trên toàn quốc, trong đó bao gồm các sản phẩm sản xuất nhượng quyền và các sản phẩm do công ty sản xuất. Sản phẩm của PYMEPHARCO có sự phong phú về chủng loại và hình thức sản phẩm, chất lượng đạt tiêu chuẩn Châu Âu.

##### 4.1.1. Sản phẩm nhượng quyền và chuyển giao công nghệ

Với tiềm lực mạnh mẽ về công nghệ sản xuất và kinh nghiệm hoạt động lâu năm trong lĩnh vực dược phẩm, PYMEPHARCO là nơi tin nhiệm nhận sản xuất nhượng quyền, chuyển giao công nghệ của các hãng sản xuất dược phẩm hàng đầu thế giới như Stada - Đức, EG LABO - Laboratoires Eurogenerics - Pháp, Eurogenerics - Belgium để sản xuất các loại thuốc đặc trị như: Cephalexin, Cefuroxim, Cafadroxil, Cefixim, Cefaclor, Ceftazidime, Cepodoxim, Atorvastatin.

Với việc sản xuất các thuốc đặc trị tại Việt Nam dưới hình thức nhượng quyền, Công ty đáp ứng nhu cầu của người dân về các sản phẩm thuốc đặc trị thay thế hàng ngoại nhập với giá thành hợp lý hơn cho người tiêu dùng, giúp đảm bảo việc điều trị của bệnh nhân được thực hiện đúng yêu cầu và vẫn đạt hiệu quả cao.

##### 4.1.2. Sản phẩm tương đương sinh học

Hiện nay, xu hướng phát triển và sử dụng các thuốc Generic thay thế cho các thuốc gốc của nhà phát minh nhằm giảm thiểu chi phí điều trị được đặc biệt khuyến khích, nhất là ở các nước đang phát triển như Việt Nam. Tuy nhiên, thuốc Generic muốn được cấp phép lưu hành cần phải được thiết lập Tương đương sinh học – một nghiên cứu rất tốn kém được thực hiện trên người tình nguyện, để xác định và chứng minh tình trạng sẵn sàng cho hiệu quả trị liệu của thuốc Generic.

Nhận thức được yêu cầu, PYMEPHARCO là công ty tiên phong phối hợp các cơ quan chức năng

của Bộ Y tế để tiến hành thử tương đương sinh học cho hàng loạt các sản phẩm. Đến nay, Công ty đã tiến hành chứng minh tương đương sinh học và tương đương điều trị trên 70 sản phẩm với các dòng thuốc giảm đau hạ sốt, kháng viêm Tatanol, Tatanol extra, Mobimed, các kháng sinh Negacef, Pycip, thuốc tim mạch Amlodipin PMP, Tenocar 50, Pidocar,... Hiện tại, với 46 sản phẩm được Bộ Y tế công bố, 14 sản phẩm chờ công bố và 16 sản phẩm đang tiến hành, PYMEPHARCO tự hào là doanh nghiệp dược Việt Nam có số được chất được công bố nhiều nhất.

#### **4.1.3. Sản phẩm khác do Công ty sản xuất**

Sản phẩm thuốc và biệt dược do Công ty nghiên cứu và sản xuất trên dây chuyền sản xuất hiện đại, tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn sản xuất của ngành y tế như GMP, GSP, GLP. Hiện PYMEPHARCO đang sở hữu hai nhà máy sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn GMP-WHO là nhà máy thuốc viên và nhà máy thuốc tiêm.

Nhà máy thuốc viên PYMEPHARCO với 3 phân xưởng sản xuất: Beta – lactam, Non Beta – lactam, viên nang mềm, chính thức được đưa vào hoạt động từ năm 2003. Đến nay, nhà máy được đánh giá là một trong những nhà máy sản xuất tân dược hàng đầu Việt Nam. Với công suất hiện tại vào khoảng 900 triệu viên/năm và luôn hoạt động ổn định, các sản phẩm của Công ty sản xuất tại nhà máy đảm bảo đáp ứng yêu cầu khắt khe về mặt chất lượng, yêu cầu điều trị của ngành y tế và chăm sóc sức khỏe cộng đồng.

Ngoài ra, cùng với việc sớm nắm bắt được nhu cầu của thị trường thuốc vô trùng trong và ngoài nước, ngay từ năm 2008, PYMEPHARCO đã đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất thuốc tiêm với công nghệ hiện đại bậc nhất khu vực Đông Nam Á, bao gồm bốn phân xưởng: thuốc tiêm đông khô, dung dịch tiêm, thuốc nhỏ mắt và đặc biệt là thuốc bột pha tiêm dòng kháng sinh Cephalosporin với công suất khoảng 37 triệu sản phẩm/năm.

Với mục tiêu trở thành nhà sản xuất dược phẩm công nghệ cao, toàn bộ thiết bị sử dụng trong quá trình xây dựng, lắp đặt đều nhập từ các nhà máy lớn của châu Âu và các nhà cung cấp có uy tín đáp ứng tiêu chuẩn GMP - WHO, hướng tới GMP - EU/ GMP - FDA (Mỹ), nhằm mở rộng cơ hội xuất khẩu sang thị trường dược phẩm quốc tế.

Đặc biệt, nhà máy sản xuất kháng sinh Cephalosporin của PYMEPHARCO đã đạt tiêu chuẩn GMP-EU, và được các chuyên gia trong và ngoài nước đánh giá là nhà máy hiện đại nhất tại khu vực Đông Nam Á hiện nay. Ngày nay, dòng kháng sinh Cephalosporin của PYMEPHARCO đã định danh trên thị trường với tên gọi “kháng sinh công nghệ châu Âu” và đã xuất sang thị trường Châu Âu với tiêu chuẩn vô cùng khắt khe của ngành dược phẩm.

Hiện nay sản phẩm của Công ty được đa dạng hóa dưới nhiều dạng bào chế khác nhau nhằm đáp ứng được các nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng, bao gồm: dạng viên nén, viên bao phim, viên nang cứng, viên nang mềm, thuốc gói, dung dịch tiêm, bột pha tiêm, bột đông khô pha tiêm, thuốc nhỏ mắt, viên nén đặt âm đạo, viên bao tan trong ruột, viên bao phim phóng thích kéo dài, viên nhai, viên ngậm.

Theo chức năng điều trị, sản phẩm của Công ty được chia thành các nhóm chính:

- + Thuốc tiêm;

- + Nhóm thuốc nhỏ mắt;
- + Nhóm thuốc kháng sinh;
- + Nhóm thuốc hạ sốt, giảm đau, kháng viêm;
- + Nhóm thuốc tim mạch – trị tăng lipit máu;
- + Nhóm thuốc trị tiểu đường;
- + Nhóm thuốc kháng dị ứng;
- + Nhóm thuốc tác dụng trên hệ tiêu hoá, gan mật;
- + Nhóm thuốc tác dụng trên hệ thần kinh;
- + Nhóm thuốc hoá trị liệu khác: thuốc diệt amib, thuốc giun sán; thuốc kháng virus;
- + Nhóm thuốc điều trị rối loạn cương dương;
- + Nhóm thuốc ảnh hưởng đến chuyển hoá xương;
- + Thuốc bổ mắt;
- + Nhóm Vitamin và chất khoáng;
- + Các thuốc nhóm khác;
- + Thực phẩm chức năng.

## 4.2. Sản lượng sản phẩm/ giá trị dịch vụ qua các năm

### 4.2.1. Sản lượng sản phẩm qua các năm theo dạng thuốc

STT	Dạng sản phẩm	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016	9T/2017
1	Viên nén	1.000 viên	248.318	302.451	255.403
2	Viên bao phim	1.000 viên	313.553	377.703	292.576
3	Viên nang cứng	1.000 viên	216.383	247.462	194.260
4	Viên nang mềm	1.000 viên	52.429	47.552	41.141
5	Dạng Cốm	1.000 Gói	15.532	18.713	15.844
6	Dạng thuốc tiêm	1.000 Lọ/ống	8.289	5.773	4.100

(Nguồn: PYMEPHARCO)

Theo dạng thuốc, trong giai đoạn 2015 đến 9 tháng đầu năm 2017, chiếm sản lượng lớn nhất trong cơ cấu sản phẩm của công ty là viên bao phim, kế đến là sản phẩm dạng viên nén và viên nang cứng. Các dạng sản phẩm còn lại như viên nang mềm, dạng cốm và dạng thuốc tiêm chiếm sản lượng nhỏ trong tổng sản lượng sản phẩm của công ty

### 4.2.2. Cơ cấu nhóm sản phẩm qua các năm:

STT	Nhóm sản phẩm	Năm 2015	Năm 2016	9T/2017
-----	---------------	----------	----------	---------

STT	Nhóm sản phẩm	Năm 2015	Năm 2016	9T/2017
1	Sản phẩm nhượng quyền	0,30%	0,30%	0,45%
2	Sản phẩm chứng minh tương đương sinh học	18,50%	20,70%	21,65%
3	Sản phẩm khác do công ty sản xuất	81,20%	79,00%	77,90%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: PYMEPHARCO)

Theo cơ cấu nhóm sản phẩm, sản phẩm tự sản xuất của Công ty chiếm tỷ trọng lớn nhất, chiếm trung bình trên 78% sản lượng tổng sản phẩm trong giai đoạn từ năm 2015 đến 9 tháng năm 2017. Chiếm tỷ trọng lớn thứ hai là nhóm sản phẩm chứng minh tương đương sinh học với tỷ trọng trong giai đoạn 2015 – 9 tháng/2017 dao động từ 18,5 – 21,65% tổng sản lượng sản phẩm. Nhóm sản phẩm nhượng quyền chiếm tỷ trọng không đáng kể trong cơ cấu tổng sản phẩm của Công ty.

Nhìn chung, trong giai đoạn vừa qua, tỷ trọng nhóm sản phẩm tự sản xuất của Công ty có xu hướng giảm trong cơ cấu tổng sản phẩm, từ 81,2% năm 2015 xuống còn 79% năm 2016 và đạt 77,9% trong 9 tháng đầu năm 2017. Trong khi đó, tỷ trọng của sản phẩm chứng minh tương đương sinh học lại có xu hướng tăng dần từ giá trị 18,5% năm 2015, tăng lên 20,7% năm 2016 và đạt 21,65% trong 9 tháng đầu năm 2017. Xu hướng này cho thấy định hướng phát triển của công ty trong thời gian tới là chú trọng gia tăng giá trị nghiên cứu thông qua việc phát triển mạnh nhóm sản phẩm tương đương sinh học, góp phần cung cấp cho thị trường các loại thuốc với giá thành hợp lý nhưng có chất lượng tương đương với các sản phẩm nước ngoài.

Nhóm sản phẩm nhượng quyền tuy chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu tổng sản phẩm nhưng lại có vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển đa dạng các loại sản phẩm có chất lượng của Công ty. Trong đó, nhóm hàng EG LABO - Pháp mới được triển khai từ Quý 1/2017 và đang có triển vọng phát triển rất tốt.

#### 4.3. Cơ cấu doanh thu thuần và Lợi nhuận gộp các mảng hoạt động qua các năm

##### ❖ Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm, dịch vụ

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	Năm 2015		Năm 2016		% tăng /giảm	9T/2017	
	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT
Hàng thương	127.636.804	9,75	160.281.172	10,63	25,58	114.698.039	9,57
Hàng sản xuất	1.180.868.738	90,25	1.347.679.971	89,37	14,13	1.083.887.620	90,43
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.308.505.542</b>	<b>100</b>	<b>1.507.961.143</b>	<b>100</b>	<b>15,24</b>	<b>1.198.585.659</b>	<b>100</b>

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và BCTC 9 tháng năm 2017 của PYMEPHARCO)

##### ❖ Lợi nhuận gộp các mảng hoạt động qua các năm



Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	Năm 2015		Năm 2016		% tăng /giảm	9T/2017	
	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT
Hàng thương mại	5.113.419	0,39	22.740.706	1,51	344,73	14.161.719	1,18
Hàng sản xuất	619.034.671	47,31	697.032.739	46,22	12,60	559.671.505	46,69
<b>Tổng cộng</b>	<b>624.148.090</b>	<b>47,07</b>	<b>719.773.445</b>	<b>47,73</b>	<b>15,32</b>	<b>573.833.224</b>	<b>47,87</b>

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và BCTC 9 tháng năm 2017 của PYMEPHARCO)

Nhìn chung, quá trình phát triển của PYMEPHARCO rất ổn định và có tính liên tục. Năm 2015 và 2016 tiếp tục là những năm phát triển ổn định khi sản lượng sản phẩm và doanh thu của Công ty đều có sự tăng trưởng tốt và hoàn thành vượt mức so với kế hoạch được ĐHCĐ giao. Đặc biệt, giai đoạn 2015 - 2016, tổng doanh thu thuần hàng sản xuất của PYMEPHARCO đã chính thức vượt mức 1.300 tỷ đồng và 1.500 tỷ đồng. Đây là những cột mốc đánh dấu cho sự phát triển mạnh mẽ của Công ty.

Doanh thu của Công ty được đóng góp từ hai mảng hoạt động: doanh thu bán sản phẩm do Công ty sản xuất và doanh thu từ hoạt động thương mại dược phẩm. Trong đó, hoạt động kinh doanh các sản phẩm do Công ty sản xuất luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong doanh thu cũng như là nguồn đóng góp chính vào lợi nhuận của Công ty. Trong giai đoạn 2015 - 2016, doanh thu từ hoạt động này đạt mức tăng trưởng trên 14%, đóng góp gần 90% tổng doanh thu của PYMEPHARCO.

Trong khi đó, các hoạt động thương mại của Công ty chủ yếu là thuốc tân dược, đông nam dược và thiết bị y tế. Đây là những mặt hàng được mua từ bên ngoài để đưa vào hệ thống phân phối nhằm đa dạng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khách hàng, giữ vững mối quan hệ với các đại lý và các nhà phân phối cũng như góp phần gia tăng lợi nhuận cho Công ty.

Với việc chi phí giá vốn được kiểm soát ở mức ổn định so với mức tăng doanh thu đã giúp PYMEPHARCO duy trì tỷ lệ lợi nhuận gộp ở mức trên 46% so với doanh thu thuần, đây là mức rất tốt so với các doanh nghiệp trong ngành. Đây cũng được xem là một trong những điểm nhấn và lợi thế cạnh tranh của Công ty so với các doanh nghiệp trong ngành.

Tình hình kinh tế Việt Nam năm 2016 tiếp tục chịu tác động lớn bởi suy thoái kinh tế thế giới. Các yếu tố đầu vào vẫn theo xu hướng tăng, sức mua yếu dẫn đến tồn kho cao cùng với tình trạng giảm phát đã tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước nói chung và doanh nghiệp trong ngành dược nói riêng. Tuy nhiên, bằng sự nỗ lực và cố gắng tối đa của Ban Lãnh đạo công ty và toàn thể cán bộ, công nhân viên, PYMEPHARCO vẫn phấn đấu duy trì được mức tăng trưởng sản xuất. Đây là một kết quả rất đáng khích lệ của Công ty trong bối cảnh kinh tế hiện nay đồng thời khẳng định được vị thế của PYMEPHARCO trên thị trường dược phẩm Việt Nam, đây cũng là kết quả của quá trình đầu tư mở rộng thị trường và thị phần trên cả nước, đặc biệt là đưa hàng sản xuất chất lượng cao vào trong hệ điều trị.

Sang năm 2017, hoạt động kinh doanh của Công ty tiếp tục đạt được những kết quả khả quan. Doanh thu thuần và lợi nhuận gộp của Công ty vào thời điểm kết thúc Quý III năm 2017 lần lượt là 1.198,58 tỷ đồng và 573,83 tỷ đồng.

#### 4.4. Nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu dùng cho sản xuất thuốc của PYMEPHARCO chủ yếu được nhập khẩu từ các nhà sản xuất lớn, đạt tiêu chuẩn EU - GMP, CEP... và có uy tín trên thế giới như: Mallinckrodt Inc, BASF, Spi Polyols Inc (Mỹ), ACS Dobfar (Italia), DSM Europe... và các nhà cung cấp nổi tiếng khác ở các nước Châu Âu, Mỹ, Nhật.

Việc lựa chọn nhà cung ứng là một trong những tiêu chí góp phần tạo nên sự ổn định về chất lượng cho sản phẩm. Các bộ phận phụ trách về nguyên vật liệu của PYMEPHARCO có chức năng chọn mua và cung cấp đầy đủ, kịp thời nguyên liệu bao bì phù hợp tiêu chuẩn, chất lượng cao với giá cả hợp lý cho sản xuất và cho nghiên cứu.

Bao bì (nhôm, hộp): ưu tiên lựa chọn các nguồn cung cấp có uy tín trong và ngoài nước như Công ty SX - KD XNK giấy, in và bao bì LIKSIN; Công ty Visingspack; Công ty TNHH bao bì Tấn Thành; Công ty TNHH TM - SX Oai Hùng...

Danh sách một số nhà cung cấp chủ lực nguyên liệu chính cho Công ty và các sản phẩm tương ứng:

STT	Nguyên vật liệu	NHÀ SẢN XUẤT
1	Nguyên liệu, tá dược	DSM Nutritional Products - USA
2	Nguyên liệu, tá dược	Mallinckrodt Inc. - USA
3	Nguyên liệu, tá dược	Dow Chemical Company - USA
4	Nguyên liệu, tá dược	BASF Corporation - USA
5	Nguyên liệu, tá dược	ACS Dobfar s.p.a. - Italy
6	Nguyên liệu, tá dược	F.I.S Fabbrica Italiana Sintetici spa - Italy
7	Nguyên liệu, tá dược	Chemi s.p.a - Italy
8	Nguyên liệu, tá dược	Trifarma s.p.a - Italy
9	Nguyên liệu, tá dược	AMSA - Anonima Materie Sintetiche &Affini s.p.a - Italy
10	Nguyên liệu, tá dược	Sanofi Chimie - France
11	Nguyên liệu, tá dược	Roquette Freres - France
12	Nguyên liệu, tá dược	Seppic - France
13	Nguyên liệu, tá dược	Indena s.a.s. - France
14	Nguyên liệu, tá dược	BASF Personal Care & Nutrition GmbH. - Gemany
15	Nguyên liệu, tá dược	BIOZYM - Germany
16	Nguyên liệu, tá dược	LIPOID GmbH. - Germany
17	Nguyên liệu, tá dược	Pharmaceutical Works Polpharma s.a. - Poland
18	Nguyên liệu, tá dược	Nobilus Ent. Poland
19	Nguyên liệu, tá dược	DSM Nutritional Products GmbH. - Switzerland
20	Nguyên liệu, tá dược	DSM Sinochem Pharmaceuticals Spain S.A. - Spain
21	Nguyên liệu, tá dược	Crystal Pharma - Spain
22	Nguyên liệu, tá dược	Urquima S.A. - Spain
23	Nguyên liệu, tá dược	Moehs Catalana, S.L. - Spain

STT	Nguyên vật liệu	NHÀ SẢN XUẤT
24	Nguyên liệu, tá dược	Vistin Pharma - Norway
25	Nguyên liệu, tá dược	Sandoz GmbH. - Austria
26	Nguyên liệu, tá dược	Uquifa - Mexico
27	Nguyên liệu, tá dược	Faizym – South of Africa
28	Nguyên liệu, tá dược	Ildong Pharmaceutical Co., Ltd. - Korea
29	Nguyên liệu, tá dược	Kyongbo Pharmaceutical Co., Ltd.- Korea
30	Nguyên liệu, tá dược	Hanmi Fine Chemical - Korea
31	Nguyên liệu, tá dược	Stada Import Export International Ltd
32	Nguyên liệu, tá dược	Stada Arzneimittel AG

Sự ổn định của các nguồn cung cấp:

Nguồn cung cấp nguyên liệu chủ yếu của Công ty đang sử dụng khá ổn định do được sản xuất từ những Công ty lớn nên có sản lượng cung ứng dồi dào. Hơn nữa, là đơn vị hoạt động lâu năm trong ngành, có uy tín, có mức tiêu thụ nguyên liệu dược lớn nên Công ty có thuận lợi trong việc tìm thêm các đối tác cung ứng. Các nhà cung ứng cho Công ty đa số là đối tác truyền thống nên Công ty có được sự đảm bảo về nguồn cung ứng và giá cả cạnh tranh hơn so với những đơn vị nhập khẩu không thường xuyên.

Giá cả các loại nguyên liệu dược của Công ty tương đối ổn định. Công ty luôn đảm bảo nguồn dự trữ đủ để sản xuất trong thời gian 120 ngày trong trường hợp có biến động về nguồn cung ứng, giá cả,... vì những nguyên nhân khách quan. Do thị trường cung cấp nguyên vật liệu sản xuất dược phẩm rất phong phú và đa dạng, qua các phương tiện thông tin, tư vấn, chào hàng, Công ty luôn tập trung tìm hiểu phân tích và chủ động tìm thêm các nhà cung cấp để lựa chọn được các nguồn cung cấp ổn định, bảo đảm chất lượng và giá cả hợp lý.

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

Nguyên vật liệu trực tiếp, chiếm tỷ trọng từ 40% đến 60% tùy thuộc vào cơ cấu giá thành của từng loại sản phẩm của Công ty. Mặt khác, do dược phẩm là ngành đặc biệt vẫn được Nhà nước quản lý chặt chẽ những biến động về giá cả và duy trì ở mức phù hợp nên Công ty không được chủ động trong việc tăng giá bán sản phẩm. Như vậy, sự tăng giá của nguyên vật liệu tất yếu ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Nguyên vật liệu để sản xuất ra dược phẩm một phần là các chế phẩm có nguồn gốc từ dầu mỏ. Do những biến động về giá cả của dầu mỏ, nên trong thời gian qua giá cả của các loại nguyên liệu cũng chịu ảnh hưởng. Bên cạnh đó, những xung đột về chính trị, thiên tai, dịch bệnh xảy ra trên thế giới đã tác động đến việc gia tăng nguồn nguyên liệu dự phòng của các quốc gia nên cũng làm tăng giá nguyên liệu. Vì vậy, các đơn vị trong ngành ít nhiều bị ảnh hưởng là điều không thể tránh khỏi. Ngoài ra, phần lớn nguyên liệu dược liệu phải nhập khẩu từ nước ngoài. Do vậy, việc tỷ giá biến động mạnh tác động làm giá nguyên liệu tăng cao. Để giảm thiểu sự ảnh hưởng của biến động giá cả nguyên vật liệu đến hiệu quả kinh doanh, Công ty đã chủ động thương lượng với nhà cung ứng về giá hoặc ký hợp đồng cung ứng với thời gian ấn định trước hoặc cho cả năm để hạn chế tối đa sự biến động giá.

#### 4.5. Chi phí sản xuất kinh doanh

Cơ cấu các loại chi phí của Công ty năm 2015 và 2016 và 9 tháng năm 2017 như sau:

Đvt: ngàn đồng

Stt	Chi phí	Năm 2015		Năm 2016		% tăng /giảm	9T/2017	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	684.357.452	52,30	788.187.698	52,27	15,17	624.752.434	52,12
2	Chi phí bán hàng	349.298.261	26,69	386.019.190	25,60	10,51	281.343.454	23,47
3	Chi phí QLDN	41.312.821	3,16	50.119.171	3,32	21,32	35.502.473	2,96
4	Chi phí tài chính	8.944.234	0,68	7.639.011	0,51	(14,59)	5.838.764	0,49
<b>Tổng cộng</b>		<b>1.083.912.768</b>	<b>82,84</b>	<b>1.231.965.070</b>	<b>81,70</b>	<b>13,66</b>	<b>947.437.125</b>	<b>79,05</b>

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và BCTC 9 tháng năm 2017 của PYMEPHARCO)

Do đặc thù của hoạt động sản xuất ngành dược phẩm nên chi phí giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí hoạt động của Công ty qua các năm, chiếm trên 50% doanh thu thuần. Ngoài ra, tỷ lệ của các khoản chi phí so với doanh thu thuần được duy trì ổn định trong suốt thời gian từ năm 2015 đến hết 9 tháng năm 2017, cho thấy tình hình hoạt động ổn định của công ty.

Nhìn chung tỷ lệ giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp so với doanh thu của Công ty khá ổn định qua các năm chứng tỏ Công ty đã chủ động kiểm soát được giá nguyên liệu đầu vào, các chi phí phát sinh chặt chẽ để đạt được mức lợi nhuận kỳ vọng.

Chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty luôn được duy trì ở mức phù hợp so với các Công ty trong cùng ngành. Sản phẩm của Công ty có chất lượng tốt tương đương thuốc ngoại nhập nhưng giá bán lại thấp hơn rất nhiều nên tạo được khả năng cạnh tranh cao trên thị trường.

#### 5. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

##### 5.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2015, 2016 và 9 tháng đầu năm 2017

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	% tăng/giảm	9T/2017
1.	Tổng giá trị tài sản	1.376.188.998	1.621.118.683	17,80	1.860.193.721
2.	Vốn chủ sở hữu	1.088.418.065	1.326.176.644	21,84	1.538.324.791
3.	Doanh thu thuần	1.308.505.542	1.507.961.143	15,24	1.198.585.659
4.	Lợi nhuận gộp	624.148.090	719.773.445	15,32	573.833.224
5.	Lợi nhuận từ HĐKD	229.972.984	299.312.899	30,15	269.258.076

6.	Lợi nhuận khác	(63.810)	598.785		31.786
8.	Lợi nhuận trước thuế	229.909.174	299.911.684	30,45	269.289.861
9.	Lợi nhuận sau thuế	183.612.527	239.258.579	30,31	215.148.147
10	Tỷ lệ cổ tức (%)	25%	30%	20	-
11	Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (%)	16,87%	18,04%	6,94	13,99%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và BCTC 9 tháng năm 2017 của PYMEPHARCO)

Tình hình kinh tế Việt Nam trong giai đoạn 2015 - 2016 vừa qua tiếp tục chịu tác động lớn bởi suy thoái kinh tế thế giới. Các yếu tố đầu vào vẫn theo xu hướng tăng. Sức mua yếu dẫn đến tồn kho cao. Nhiều doanh nghiệp phải ngưng hoạt động hoặc phá sản, hậu quả là tỷ lệ thất nghiệp tăng, tình hình trật tự an toàn xã hội có nhiều bất ổn. Tình hình kinh tế khó khăn cũng đã phần nào ảnh hưởng đến hoạt động của Ngành Dược nói chung và PYMEPHARCO nói riêng. Tuy nhiên, với lợi thế về kinh nghiệm, mạng lưới và nguồn lực, hoạt động sản xuất kinh doanh của PYMEPHARCO vẫn đạt được những kết quả rất đáng khích lệ với việc thực hiện vượt mức kế hoạch do ĐHCĐ đề ra, tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước.

Tại ngày 31/12/2015, tổng giá trị Tài sản của Công ty là 1.376,2 tỷ đồng, doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế của công ty lần lượt là 1.308,5 tỷ đồng và 183,61 tỷ đồng. Sang năm 2016, tổng giá trị Tài sản của Công ty là 1.621,12 tỷ đồng, tăng 17,8% so với năm trước. Trong năm này, Công ty đạt được kết quả hoạt động kinh doanh cao hơn năm 2015. Doanh thu thuần đạt được cao hơn 7,33% so với kế hoạch đề ra cho năm này. Sự tăng trưởng doanh thu bền vững nhờ chiến lược xây dựng hình ảnh của Công ty thông qua việc nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng thị trường OTC. Bên cạnh đó, nhờ kiểm soát tốt các chi phí, áp dụng các chính sách quản trị hàng tồn kho, quản trị công nợ, mức lợi nhuận sau thuế của Công ty trong năm này tăng 32,65% so với kế hoạch và tăng 30,31% so với năm 2015, cụ thể đạt 239,26 tỷ đồng.

Với những đặc điểm của ngành, trong bối cảnh chung khi giá nguyên vật liệu đầu vào tăng, các chi phí sản xuất khác đều gia tăng, nhưng giá thuốc bán ra không thể gia tăng tương ứng do sự kiểm soát giá bán của Nhà nước đã dẫn tới tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận gộp không thể tăng tương ứng với tốc độ tăng trưởng của doanh thu. Tuy nhiên, với việc tập trung đưa hàng sản xuất chất lượng cao vào trong hệ điều trị, PYMEPHARCO vẫn đảm bảo được mức tăng trưởng của lợi nhuận gộp trong năm 2016 là 15,32%, tương ứng với mức tăng của doanh thu thuần là 15,24%. Đây được xem là một trong những điểm nhấn và lợi thế cạnh tranh của Công ty so với các doanh nghiệp trong ngành.

Đến cuối Quý III năm 2017, tổng tài sản và vốn chủ sở hữu của công ty lần lượt đạt giá trị hơn 1.860 tỷ đồng và 1.538 tỷ đồng. Hết ngày 30/09/2017, doanh thu và lợi nhuận của công ty đạt được giá trị hết sức khả quan. Cụ thể, trong 9 tháng đầu năm 2017, doanh thu thuần của công ty có giá trị hơn 1.198,58 tỷ đồng đạt 76,17% kế hoạch cả năm 2017, trong đó lợi nhuận trước thuế là 269,3 tỷ đồng, đạt 89,76% kế hoạch cả năm 2017.

## 5.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm báo cáo

### Thuận lợi:

Chính phủ, Bộ Y tế, Cục quản lý Dược Việt Nam có những chính sách quốc gia thúc đẩy phát triển công nghiệp Dược, khuyến khích hệ thống điều trị và người tiêu dùng quan tâm đến việc sử

dụng thuốc sản xuất trong nước có chất lượng cao;

Công ty tiếp tục sử dụng hiệu quả các cơ sở vật chất hạ tầng kỹ thuật đã được đầu tư, đạt các chuẩn GPs, lực lượng lao động được đào tạo, huấn luyện, luôn sẵn sàng đáp ứng nhu cầu phát triển sản xuất, phân phối thuốc của doanh nghiệp.

Mạng lưới phân phối trong cả nước với các trung tâm và cửa hàng giới thiệu sản phẩm rất hiệu quả. Liên kết, liên doanh với các đối tác trong và ngoài nước, mở rộng thị phần trong nước và xuất khẩu. Công ty có quan hệ thương mại với các nhà sản xuất, phân phối dược phẩm có uy tín của trên 20 quốc gia trên thế giới.

Tập thể cán bộ nhân viên đoàn kết, có tinh thần sáng tạo và nhiệt tình công tác cùng với ban lãnh đạo Công ty có nhiều kinh nghiệm, năng động, sáng tạo, đoàn kết nhất trí và sự phân công, phối hợp điều hành hiệu quả;

Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GMP-GLP-GSP ngày càng phát huy tác dụng và tạo hiệu quả tích cực đến mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty.

#### **Khó khăn:**

Tăng trưởng GDP giảm hơn so với các giai đoạn trước làm ảnh hưởng đến khả năng đầu tư cả công và tư cho y tế. Mặt khác, Từ sau 2017, Việt Nam sẽ ra khỏi danh sách các nước trong chương trình sử dụng vốn IDA của Ngân hàng thế giới (“tốt nghiệp IDA”), các nguồn tài trợ không hoàn lại sẽ bị cắt dần và chuyển sang vay ưu đãi hoặc vay thương mại nước ngoài cho các dự án y tế. Như vậy, cấu phần chi cho y tế từ nguồn vốn không hoàn lại và ODA dự báo sẽ giảm mạnh trong thời gian tới. Điều này làm giảm hiệu quả ưu tiên của Chính phủ với việc phát triển ngành dược trong nước.

Ngành dược đang chịu sức ép cạnh tranh lớn từ các doanh nghiệp nước ngoài và các những doanh nghiệp trong nước. Đặc biệt gần đây sự mở rộng đầu tư dồn dập các hãng dược phẩm lớn nước ngoài càng làm tình trạng cạnh tranh trong ngành trở nên gay gắt.

Ngành dược chịu sự kiểm soát giá của Nhà nước trong khi giá đầu vào liên tục tăng.

Trị giá xuất khẩu thuốc thành phẩm và nguyên liệu của Việt Nam còn rất thấp (chỉ khoảng 100 triệu USD so với 1.500 triệu USD thuốc nhập khẩu). Khó khăn chung cho các doanh nghiệp dược trong nước khi xuất khẩu thuốc thành phẩm là phải đáp ứng nhiều tiêu chuẩn khắt khe của từng quốc gia, thủ tục đăng ký visa cũng rất phức tạp và mất nhiều thời gian.

Các doanh nghiệp nước ngoài có công nghệ hiện đại, tiềm lực tài chính mạnh, kinh nghiệm quốc tế, nguồn nhân lực có trình độ, cùng với tâm lý chuộng hàng ngoại là những nguyên nhân mà thuốc trong nước chỉ chiếm gần 50% thị phần cả nước và rất khó tăng thị phần. Con số này vừa thể hiện cơ hội, tiềm năng nhưng mặt khác là thách thức không nhỏ cho các doanh nghiệp dược trong nước để tăng giá trị thuốc sản xuất trong nước chiếm 70% thị phần theo chủ trương của chính phủ.

Các quy định về ngành dược, quy chế đăng ký thuốc, quản lý môi trường,... ngày càng gắt gao đòi hỏi doanh nghiệp phải tập trung đầu tư nhiều hơn chi phí, thời gian thực hiện và kiểm soát để đáp ứng các yêu cầu.

Các chính sách quản lý Nhà nước về dược phẩm hiện tại đang có nhiều bất cập. Một số quy định hướng dẫn đấu thầu mua thuốc trong các cơ sở y tế gây khó khăn cho những doanh nghiệp dược đầu tư theo chiều sâu chất lượng, uy tín thương hiệu. Trong khi đó, việc thanh toán công nợ của

hầu hết các bệnh viện tỉnh thành ngày càng kéo dài với quy mô lớn.

## 6. Các hợp đồng lớn đang thực hiện

Stt	Tên đối tác	Sản phẩm cung cấp	Giá trị hợp đồng (đơn vị: đồng)	Thời gian thực hiện
1	Bệnh viện Sản Nhi tỉnh Phú Yên	Thuốc tân dược	57.692.465.850	2017
2	Công ty CP Dược và VTYT Đắc Nông	Thuốc tân dược	36.000.000.000	2017
3	Bệnh viện Đa khoa TP. Tuy Hòa	Thuốc tân dược	31.248.952.300	2017
4	Công ty cổ phần TM Dược - Sâm Ngọc Linh Quảng Nam	Thuốc tân dược	25.000.000.000	2017
5	Trung Tâm Y Tế Thành Phố Nha Trang	Thuốc tân dược	16.231.750.000	2017
<b>TỔNG</b>			<b>166.173.168.150</b>	

## 7. Vị thế công ty trong ngành:

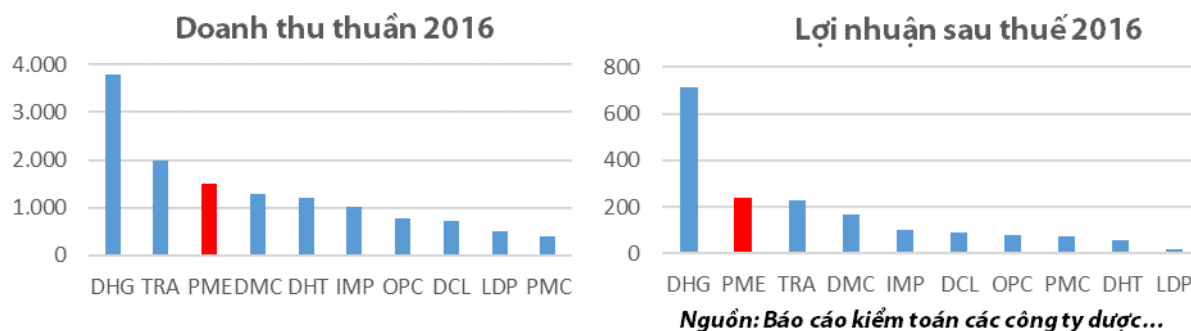
Trải qua nhiều năm hoạt động và phát triển, PYMEPHARCO đã khẳng định được vị thế vững chắc của mình trên thị trường dược phẩm Việt Nam, gặt hái được nhiều thành tựu và tạo được niềm tin đối với khách hàng và đối tác. Để đạt được những thành quả trên, PYMEPHARCO đã từng bước xây dựng và khẳng định những lợi thế của mình.

### *Về kết quả hoạt động kinh doanh:*

Với việc duy trì mức tăng trưởng trên 10% liên tục trong nhiều năm qua, PYMEPHARCO đã không ngừng vươn lên, lọt vào Top 10 thương hiệu Việt uy tín lần thứ 12 – do tạp chí thương hiệu Việt tổ chức và bình chọn; Vị trí 31 trong Bảng xếp hạng 100 doanh nghiệp Bền vững năm 2016 do Hội đồng Doanh nghiệp vì sự phát triển bền vững Việt Nam (VBCSD) và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) tổ chức xét duyệt và công bố; Top 10 Công ty Dược Việt Nam uy tín năm 2016 do Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report), Báo VietNamNet – Bộ thông tin và truyền thông đánh giá và công bố; Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam 6 năm liên tiếp từ 2011 – 2016; Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam 2016; Top 1000 doanh nghiệp nộp ngân sách nhiều nhất Việt Nam năm 2016.

Giai đoạn 2015 - 2016, PYMEPHARCO đạt mức tăng trưởng cao về cả doanh thu và lợi nhuận sau thuế, khẳng định vị thế là một trong những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả trong ngành dược phẩm Việt Nam.

Đơn vị: tỷ đồng



### Về hệ thống phân phối

Trong suốt hơn 28 năm phát triển, PYMEPHARCO đã hình thành được một mạng lưới phân phối rộng khắp 3 miền với các kênh phân phối đa dạng như các trung tâm, cửa hàng giới thiệu sản phẩm hoạt động hiệu quả, góp phần cung cấp trực tiếp sản phẩm của Công ty đến tay người tiêu dùng một cách thuận tiện nhất.

Ngoài ra, Công ty còn tích cực hợp tác, liên kết, liên doanh với nhiều đối tác uy tín trong và ngoài nước. Đặc biệt, công ty đã thiết lập được quan hệ thương mại với các nhà sản xuất, phân phối dược phẩm có uy tín trên thế giới. Đây là một trong những lợi thế cạnh tranh của PYMEPHARCO so với các doanh nghiệp trong ngành tại thời điểm hiện tại.

### Về thương hiệu PYMEPHARCO

Với những thành quả vượt bậc và luôn đi đầu trong công nghệ sản xuất dược phẩm, PYMEPHARCO đã đạt được không ít danh hiệu cũng như khẳng định được uy tín và chất lượng sản phẩm của mình trên thị trường. Sản phẩm của công ty nhiều năm liền được người tiêu dùng bình chọn là TOP TEN THƯƠNG HIỆU VIỆT – Sản phẩm uy tín, chất lượng. PYMEPHARCO còn được biết đến là một tổ chức tích cực làm từ thiện, góp phần vào công tác xã hội của địa phương nói riêng cũng như của đất nước nói chung.

### Về sản phẩm

Sản phẩm của PYMEPHARCO đa dạng phong phú, có chất lượng cao với các tiêu chuẩn khu vực và thế giới, giá cả hợp lý, cạnh tranh. Sản phẩm của PYMEPHARCO trong nhiều năm liền đều được người tiêu dùng bình chọn là Hàng Việt Nam chất lượng cao.

Ngoài ra, sản phẩm mang thương hiệu PYMEPHARCO danh mục sản phẩm đa dạng, phong phú, bao gồm hầu hết các sản phẩm điều trị các bệnh cấp và mãn tính (tim mạch, tiểu đường, kháng virus,...)

PYMEPHARCO là một trong năm nhà sản xuất dược phẩm hàng đầu Việt Nam (TOP 3) tiên phong trong việc áp dụng công nghệ châu Âu. Với kinh nghiệm tích lũy trong nhiều năm qua và tiềm lực vốn có, thương hiệu PYMEPHARCO đã tạo được thế vững chắc và có uy tín trên thị trường trong và ngoài nước.

## 8. Chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2015	31/12/2016	30/09/2017
--------------	-----	------------	------------	------------



Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2015	31/12/2016	30/09/2017
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	4,07	5,10	5,51
+ Hệ số thanh toán nhanh: (TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	2,95	3,86	4,14
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,21	0,18	0,17
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,26	0,22	0,21
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho BQ	vòng	2,11	2,70	1,85
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản BQ	vòng	1,03	1,01	0,69
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	14,03	15,87	17,95
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	18,41	19,82	15,02
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	14,48	15,96	12,36
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	17,58	19,85	22,46
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/cp	5.684	5.136	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, năm 2016 và BCTC 9 tháng năm 2017 của PYMEPHARCO)

#### **📌 Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán:**

Nhóm chỉ tiêu này thể hiện khả năng thanh toán của Công ty khi đến hạn trả nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh của Pymepharco trong các năm gần đây được duy trì ở mức an toàn. Giá trị hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh năm 2016 lần lượt đạt 5,1 lần và 3,86 lần, đều cao hơn so với năm 2015. Trong 9 tháng đầu năm 2017, hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh lần lượt đạt 5,51 lần và 4,14 lần.

#### **📌 Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu vốn:**

Nhóm chỉ tiêu này thể hiện tỷ trọng nợ của Công ty trên tổng tài sản hoặc vốn chủ sở hữu. Nhìn chung, hệ số nợ trên tổng tài sản và hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu năm 2016 của công ty lần lượt đạt 0,18 và 0,22 lần, đều thấp hơn so với giá trị tương ứng năm 2015. Trong 9 tháng năm 2017, hệ số nợ trên tổng tài sản và trên vốn chủ sở hữu lần lượt đạt 0,17 và 0,21 lần.

#### **📌 Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động:**

Vòng quay hàng tồn kho của Pymepharco tăng dần qua các năm, ở mức 2,7 vòng năm 2016, tăng

so với mức 2,11 vòng trong năm 2015, cho thấy Công ty đã cải thiện khâu luân chuyển hàng tồn kho. Vòng quay tổng tài sản nhìn chung vẫn giữ ổn định qua hai năm 2015 và 2016 (lần lượt là 1,03 và 1,01 lần). Trong 9 tháng năm 2017, vòng quay hàng tồn kho và vòng quay tổng tài sản của công ty lần lượt đạt 1,85 và 0,69 lần.

#### 🚩 Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời:

Nhìn chung, các chỉ tiêu về hiệu quả sinh lời trong hai năm gần đây cho thấy xu hướng tăng trưởng ổn định của công ty. Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của năm 2016 hầu hết đều tăng so với năm 2015. Thu nhập trên mỗi cổ phần của công ty có sự giảm nhẹ từ 5.684 đồng/cổ phiếu trong năm 2015, xuống còn 5.136 đồng/cổ phiếu trong năm 2016 do EPS công ty bị pha loãng từ hoạt động phát hành tăng vốn cổ phần để chia cổ tức.

### 9. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2017

#### 9.1. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận giai đoạn 2017 – 2019:

Căn cứ theo mục tiêu và định hướng phát triển chiến lược của PYMEPHARCO đối với các ngành kinh doanh lợi thế cạnh tranh của Công ty và tiềm năng phát triển thị trường, kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của Công ty giai đoạn 2017 - 2019 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017 (*)	Ước thực hiện 2017 (*)		Kế hoạch 2018		Kế hoạch 2019	
			Giá trị	%(+/-)/2016	Giá trị	%(+/-)/2017	Giá trị	%(+/-)/2018
Vốn điều lệ	501.750	652.275	652.275	30,00	652.275	0,00	652.275	0,00
Doanh thu thuần	1.507.961	1.573.600	1.616.000	7,16	1.858.400	15,00	2.137.160	15,00
LN trước thuế	299.912	300.000	363.408	21,17	417.919	15,00	480.607	15,00
LN sau thuế	239.259		290.171	21,28	333.696	15,00	383.751	15,00
Tỷ lệ LNST/DTT	15,87%		17,96%	13,17	17,96%	0,00	17,96%	0,00
Tỷ lệ LNST/VĐL	47,68%		44,49%	(6,71)	51,16%	15,00	58,83%	15,00
Tỷ lệ cổ tức/năm	30%	Tối thiểu 20%	Tối thiểu 20%		Tối thiểu 20%		Tối thiểu 20%	

Nguồn: PYMEPHARCO

(\*) Chỉ tiêu kế hoạch 2017 đã được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017. Giá trị ước thực hiện năm 2017, chỉ tiêu kế hoạch năm 2018 và năm 2019 được HĐQT Pymepharco đưa ra dựa trên tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại của Công ty và chưa trình ĐHĐCĐ thông qua.

#### 9.2. Cơ sở thực hiện kế hoạch

Để đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng và đạt được các mục tiêu chiến lược đề ra, HĐQT Pymepharco chủ động đề xuất chương trình hoạt động và các giải pháp trọng tâm sau đây:

## **Các giải pháp chung:**

### ***Giải pháp nâng cao năng lực sản xuất, giữ vững đầu tư hệ thống quản lý chất lượng trong sản xuất dược phẩm theo tiêu chuẩn GMP-EU:***

- Không ngừng tối ưu hóa năng lực sản xuất đáp ứng nhu cầu kinh doanh.
- Đưa Tiêu chuẩn thực hành tốt sản xuất thuốc theo tiêu chuẩn Châu Âu (GMP-EU) vào hệ thống sản xuất chủ lực của Công ty. Ngoài xưởng Cephalosporin thuốc viên đã đạt GMP-EU từ năm 2013 và tái xét lần ba vào tháng 10/2017, Công ty dự kiến hoàn thành dự án nâng cấp xưởng Cephalosporin thuốc tiêm theo tiêu chuẩn GMP-EU vào tháng 12/2017.
- Ngoài ra, PYMEPHARCO đang chuẩn bị triển khai nâng cấp và xây dựng mới đơn vị nghiên cứu & phát triển (R&D), với diện tích sàn trên 800m<sup>2</sup> để đáp ứng tiêu chuẩn và qui mô phát triển sản xuất của Công ty.

### ***Triển khai đầu tư dự án nhà máy thuốc viên Non Beta lactam theo tiêu chuẩn GMP-EU, vốn đầu tư dự kiến hơn 500 tỷ đồng, thời gian thực hiện từ 2017-2019:***

- Đây được xác định là một mục tiêu chiến lược mang tính cốt lõi của Hội đồng quản trị Pymepharco.
- Trong cơ cấu sản phẩm phân phối tại Việt Nam, nhóm hàng Non-Betalactam chiếm tỷ trọng lớn (từ 60%-70%) trong tổng giá trị và có tiềm năng phát triển rất tốt. Do đó, theo đánh giá của Hội đồng quản trị, dự án thành công sẽ tạo sự cộng hưởng cùng với thế mạnh về Betalactam sẽ nâng tầm Pymepharco lên vị trí Top dẫn đầu Việt Nam và đem lại hiệu quả kinh tế thiết thực cho Công ty.
- Mặt khác, trong bối cảnh và xu thế phát triển chung của thị trường dược phẩm Việt Nam hiện tại, việc đầu tư GMP-EU cho nhà máy Non Betalactam trở thành một yêu cầu khách quan, vừa là cơ hội và cũng là một thách thức phải vượt qua. Đây là chiến lược quan trọng để Pymepharco giữ vững được vị trí Top 5 công ty hàng đầu Việt Nam.
- Việc sử dụng thương hiệu EG Labo- Pháp tại Việt Nam để phát triển và mở rộng thị trường là một trong những mục tiêu lâu dài của Pymepharco trong quá trình xây dựng thương hiệu.

### ***Giải pháp về nghiên cứu phát triển, xây dựng danh mục hàng hoá đáp ứng yêu cầu và định hướng đăng ký thuốc***

- Liên tục cập nhật danh mục sản phẩm trong nước, xây dựng và phát triển danh mục hàng hóa theo định hướng phát triển bền vững, bổ sung thêm nhiều sản phẩm chiến lược có thể đem lại doanh số lớn và hiệu quả công ty. Phát triển danh mục sản phẩm đặc trưng.
- Tiếp tục chiến lược cho công tác nghiên cứu sản phẩm mới, phối hợp phát triển sản phẩm với các đối tác. Chủ động nghiên cứu, tìm kiếm nhìn ra thế giới bên ngoài, chú ý đầu tư các sản phẩm gần hết bảo hộ độc quyền để đón cơ hội.
- Luôn cập nhật chất lượng sản phẩm theo ấn bản hiện hành của các nước phát triển.
- Chú ý tiếp tục xúc tiến công tác đăng ký thuốc ở nước ngoài.

### ***Giải pháp thị trường và quảng bá thương hiệu***

- Tái cấu trúc các điểm bán hàng, các trung tâm, cửa hàng; đầu tư xây dựng Trung tâm phân phối tập trung tại Phú Yên có quy mô lớn, tạo điểm nhấn mới, nhằm nâng cao vai trò nhà phân phối và liên kết với các đối tác trong và ngoài nước.

- Mở rộng và đa dạng hóa kênh phân phối sản phẩm trong nước, độ phủ thị trường cấp tỉnh, thành phố 100% và thị trường cấp huyện trên 90%, đặc biệt là thị trường Miền Bắc doanh thu đạt tối thiểu 25% trên tổng doanh thu của toàn Công ty, thành lập thêm từ 7 - 10 chi nhánh mới trong toàn quốc.
- Cùng với các sản phẩm truyền thống như Tatanol, Vivace, PasAli..., Công ty chú trọng xây dựng sản phẩm chủ lực bền vững lâu dài, tiếp tục tổ chức quảng cáo hình ảnh để tạo điểm mạnh của Pymepharco trong thị trường OTC như sản phẩm Coldflu Forte.
- Tiếp tục củng cố và phát triển hoạt động Marketing ngày càng chuyên nghiệp và đi vào chiều sâu. Tăng cường quảng bá hình ảnh, đưa PYMEPHARCO vươn lên một trong những vị trí dẫn đầu trong nhận dạng thương hiệu. Triển khai chiến dịch Marketing (thông qua các hội nghị, hội thảo lớn, các chương trình chuyên biệt Marketing...) để góp phần đưa PYMEPHARCO nằm trong top đầu về sức mạnh thương hiệu trong ngành dược phẩm.
- Bảo đảm tính gắn kết giữa hoạt động Marketing và hoạt động phát triển thị trường (cả mạng lưới và doanh số), tạo sự phối hợp đồng bộ, vừa thúc đẩy vừa hỗ trợ nhằm hướng tới mục tiêu cốt lõi là tăng trưởng.
- Xây dựng định hướng dòng sản phẩm OTC, tập trung đầu tư xây dựng thương hiệu cho một số sản phẩm OTC chiến lược; nâng dần tỷ lệ doanh thu OTC trên tổng doanh thu lên từ 3%-5% cho một số năm tiếp theo, phân đấu tỷ lệ OTC/ETC là 65/35 vào năm 2020. Trong đó, Miền Bắc là một trọng điểm cần đầu tư để phát triển thị trường OTC.
- Song song với danh mục sản phẩm Pymepharco, công ty sẽ phát triển thêm danh mục thuốc phân phối dưới nhượng quyền thương hiệu EG LABO – Pháp tại Việt Nam. Việc phân phối sẽ có định hướng phát triển riêng phù hợp với thực tiễn tình hình thị trường.
- Tăng cường xuất khẩu: Ngoài các thị trường đã có như CHLB Đức, Hongkong, Malaysia, Philippines, Myanmar,... tiếp tục mở rộng thêm thị trường các nước khu vực Châu Á (Iraq, Yemen...)
- Tăng cường cơ sở vật chất cho các chi nhánh, chú trọng các chi nhánh lớn nhằm xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp, năng động và phù hợp với quy mô ngày càng phát triển lớn mạnh của công ty.

#### ***Giải pháp về nguồn nhân lực và tổ chức bộ máy nhân sự***

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản lý hiện nay theo Thẻ điểm cân bằng (BALANCE SCORECARD – BSC), theo đó các chức danh quản lý sẽ sắp xếp theo tiêu chuẩn từ điển năng lực của Pymepharco theo BSC. Từng bước hoàn thiện, tách các chức danh kiêm nhiệm và xây dựng các đơn vị, cá nhân phụ trách theo khung mô hình đã được thông qua.
- Thành lập Ban kiểm toán nội bộ giúp việc cho Tổng Giám đốc giám sát việc tuân thủ các chính sách, quy chế tài chính của công ty và các quy định pháp luật, góp phần nhận diện, kiểm soát và giảm thiểu rủi ro trong lĩnh vực kế toán tài chính.
- Hoàn thiện, chuẩn hóa các quy chế nội bộ và quy trình quản trị doanh nghiệp phù hợp với quy định của pháp luật và hoạt động của Công ty.
- Tăng cường công tác quản trị nhân sự để đảm bảo thực hiện các mục tiêu kế hoạch giai đoạn 2016 - 2021 và giai đoạn kế tiếp bảo đảm sự phát triển bền vững của Công ty, các công việc sẽ tập trung triển khai:

- ✓ Có các giải pháp phù hợp nhằm đạt mục tiêu phát triển nguồn nhân lực bán hàng, phát triển cả về lượng và chất, tập trung đẩy mạnh ngay từ năm 2016.
- ✓ Xây dựng kế hoạch nguồn nhân lực cho hiện tại và đội ngũ kế thừa.
- ✓ Chính sách tuyển dụng và thu hút người tài, tâm huyết, chọn lọc nhân sự đảm bảo đáp ứng yêu cầu công việc, nêu cao tinh thần dấn thân và sự gắn bó lâu dài. Công ty xây dựng chế độ đãi ngộ phù hợp tương xứng cho người lao động.
- ✓ Công tác đào tạo, nâng cao tay nghề, kỹ năng làm việc chuyên sâu cho cán bộ nhân viên, nâng cao trình độ chuyên môn ở các mặt công tác từ nghiên cứu, phát triển, đăng ký thuốc, bán hàng, quản trị..., tiếp tục nâng cao trình độ ngoại ngữ ở mọi lĩnh vực đáp ứng yêu cầu công việc và chủ động hội nhập quốc tế.
- ✓ Tiếp tục chính sách cải tiến tiền lương và phúc lợi cho người lao động, tạo môi trường làm việc thuận lợi và cơ hội thăng tiến công bằng.
- ✓ Đầu tư xây dựng Nhà ăn – Khu sinh hoạt công nhân mới, dự kiến hoàn thành trong năm 2018.
- ✓ Tiếp tục duy trì môi trường làm việc trên nền tảng văn hoá Pymepharco.

#### ***Giải pháp về tài chính - tin học và kiểm toán nội bộ***

- Tập trung phát triển hệ thống phần mềm quản lý theo ERP và những yêu cầu về công nghệ công tin.
- Tăng cường công tác quản trị công nợ và quản trị chi phí.
- Tăng cường chức năng quản lý vốn và đầu tư.
- Đáp ứng đúng thời gian, yêu cầu về báo cáo tài chính cho nhà đầu tư và báo cáo quản trị phân tích theo các chuyên đề phục vụ cho lãnh đạo chỉ đạo điều hành.

Như vậy, trong giai đoạn tới, PYMEPHARCO sẽ tiếp tục nỗ lực xây dựng các giải pháp hữu hiệu cũng như tận dụng tối đa các nguồn lực để phấn đấu thực hiện và hoàn thành tốt các mục tiêu kế hoạch năm 2017. Từ đó hướng tới sự phát triển liên tục và bền vững, đem lại lợi ích tốt nhất cho cổ đông.

#### **Kế hoạch đầu tư, dự án đã được HĐQT, ĐHĐCĐ thông qua:**

- Dự án Nhà máy thuốc viên Non Beta lactam theo tiêu chuẩn GMP-EU với công suất 1,2 tỷ viên/năm, vốn đầu tư dự kiến hơn 500 tỷ đồng, thời gian thực hiện từ 2017-2019, số tiền hiện tại đã đầu tư vào dự án 26 tỷ đồng.
- Dự án Trung tâm buôn bán và trưng bày giới thiệu dược phẩm PYMEPHARCO tại địa chỉ 423 Nguyễn Huệ - Tp.Tuy Hòa - Phú yên, vốn đầu tư 34 tỷ đồng, số tiền đã đầu tư vào dự án 13,5 tỷ đồng, hoàn thành trong năm 2017.

#### **Tính khả thi của kế hoạch:**

- Đối với Kế hoạch 2017: Trong 9 tháng đầu năm 2017, doanh thu thuần của công ty có giá trị hơn 1.198 tỷ đồng đạt 76,17% kế hoạch cả năm 2017, trong đó lợi nhuận trước thuế là 269,3 tỷ đồng, đạt 89.76% kế hoạch cả năm 2017. Với tình hình kinh doanh ổn định hiện tại, HĐQT đánh giá số liệu thực hiện sẽ hoàn thành đạt và vượt kế hoạch đặt ra cho năm 2017.

- Đối với Kế hoạch 2018 - 2019: Trong giai đoạn 2011 – 2016, tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần bình quân của Pymepharco đạt 15,4%/năm, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế của công ty đạt 34,9%/năm. Trên cơ sở dòng sản phẩm và thị trường của Pymepharco hiện nay, cùng với dự báo tăng trưởng ổn định của ngành dược, mục tiêu tăng trưởng 15% cho giai đoạn 2018 - 2019 được HĐQT đánh giá là hoàn toàn khả thi. Riêng trong năm 2018, Pymepharco sẽ đưa sản phẩm Cephalosporin thuốc tiêm đạt tiêu chuẩn GPM-EU và đẩy mạnh sản phẩm nhượng quyền thương hiệu EG Labo-Pháp vào thị trường tiêu thụ nhằm đảm bảo vững chắc hơn cho mục tiêu tăng trưởng đặt ra cho các năm sau.

## **10. Các rủi ro đặc thù:**

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

Nguyên vật liệu luôn chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm (khoảng 40% - 60%) nên những biến động trong giá cả nguyên vật liệu sẽ tác động đến lợi nhuận của Công ty. Do đó, hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng lớn của những rủi ro về giá nguyên vật liệu. Tuy nhiên, nếu tình trạng tăng giá nguyên vật liệu diễn ra trong thời gian dài thì thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán ra sản phẩm cho tất cả các ngành hàng, khi đó Công ty có thể tăng giá bán ra, doanh thu tăng và triệt tiêu được ảnh hưởng của rủi ro tăng giá nguyên vật liệu đến lợi nhuận của Công ty. Ngoài ra, để góp phần hạn chế rủi ro này, công ty đã thiết lập và duy trì mối quan hệ uy tín với các nhà cung cấp lớn trên thị trường để đảm bảo có thể chủ động nguồn nguyên liệu và hàng hóa với giá cả ổn định. Bên cạnh đó, Công ty luôn tăng cường công tác dự báo thị trường để có thể chủ động và có kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu hợp lý, giảm thiểu tác động trong những giai đoạn giá cả thị trường có biến động mạnh.

### **10.2. Rủi ro tỷ giá hối đoái**

Nguồn nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm của Pymepharco chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài. Do đó, giá cả nguyên vật liệu có thể bị tác động bởi những biến động về tỷ giá hối đoái.

Để giảm thiểu ảnh hưởng của rủi ro về tỷ giá, Công ty đã tiến hành dự báo biến động giá cả của nguyên vật liệu, từ đó chủ động nhập khẩu và tồn trữ nguyên vật liệu vào thời điểm thích hợp. Trong những năm gần đây do chính sách ổn định tiền tệ của Nhà nước nên tỷ giá giữa đồng Việt Nam với các ngoại tệ mạnh tương đối ổn định, mức dao động tỷ giá khá thấp, việc dự báo tỷ giá trong ngắn hạn cũng không quá khó khăn. Vì vậy hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty đã phần nào ít chịu ảnh hưởng do biến động tỷ giá.

### **10.3. Rủi ro hàng giả, hàng nhái**

Mặc dù Chính phủ luôn có nhiều biện pháp bảo vệ nhãn hiệu hàng hóa sản xuất trong nước nhưng hàng giả, hàng nhái, hàng nhập lậu xuất hiện ngày càng phổ biến và tinh vi trên thị trường. Theo thống kê của Cục Sở hữu trí tuệ cho thấy mỗi năm có hơn 3.000 trường hợp vi phạm nhãn hiệu hàng hóa và cạnh tranh không lành mạnh. Bên cạnh những nỗ lực của Công ty trong việc chống hàng giả, hàng nhái, thì sự hỗ trợ của cơ quan quản lý Nhà nước là rất cần thiết nhằm hạn chế và loại bỏ hàng giả, hàng nhái các mặt hàng thuốc tân dược nhằm đảm bảo sức khỏe cho người tiêu dùng. Các cơ quan quản lý chuyên ngành thuộc Chính phủ và chính quyền địa phương cần phải tăng cường các biện pháp nhằm sớm loại bỏ hàng giả, hàng nhái, hàng nhập lậu ra khỏi thị trường thì hoạt động sản xuất kinh doanh ngành dược phẩm mới thuận lợi và lành mạnh.

### **10.4. Rủi ro ngành**

Sự gia nhập ngành của các doanh nghiệp dược mới làm gia tăng sức ép cạnh tranh giữa các công ty trên thị trường nội địa. Ngoài ra, việc Việt Nam gia nhập WTO cùng với sự dỡ bỏ các hàng rào thuế quan và các hạn chế liên quan đến việc kinh doanh xuất nhập khẩu dược phẩm của các doanh nghiệp dược nước ngoài sẽ thu hút sự tham gia các công ty hoạt động trong lĩnh vực dược từ nước ngoài sẽ thu hút sự tham gia các công ty hoạt động trong lĩnh vực dược từ nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh và công nghệ hiện đại. Đặc biệt, trong những năm tới, theo lộ trình hội nhập, các hãng dược phẩm nước ngoài sẽ vào Việt Nam dễ dàng và thuận lợi hơn. Từ đó, tạo ra môi trường cạnh tranh khốc liệt hơn đối với các doanh nghiệp sản xuất tân dược trong nước về mặt giá cả, chất lượng và chủng loại sản phẩm. Việc tăng tốc đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm là hết sức cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp dược Việt Nam nói chung và Pymepharco nói riêng.