

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 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 VẬT TƯ Y TẾ HẢI DƯƠNG

(Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số: 0403000046 do **Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hải Dương** cấp ngày 04/04/2003; đăng ký thay đổi lần 2 ngày 06/05/2008)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số: 611/UBCK-GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 15 tháng 07 năm 2010)

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

Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương

Địa chỉ: Số 102, phố Chi Lăng, phường Nguyễn Trãi, thành phố Hải Dương, tỉnh Hải Dương

Điện thoại: 0320.3853 848 - Fax: 0320.3853 848

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT

Địa chỉ: 71 Nguyễn Chí Thanh - Đống Đa - Hà Nội.

Điện thoại: 04.7737 070/ 2717 171

Fax: 04.37739 058

Email: fptsecurities@fpts.com.vn

Website: www.fpts.com.vn

Chi nhánh tại Tp Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 31 Nguyễn Công Trứ - Quận 1 - Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08.2852 525

Fax: 08.9255 246

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ và tên : Trần Văn Oanh

Chức vụ : Chủ tịch HĐQT

Điện thoại: 0320 3845 402

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC VẬT TƯ Y TẾ HẢI DƯƠNG

(Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số: 0403000046 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hải Dương cấp ngày 04/04/2003; đăng ký thay đổi lần 2 ngày 06/05/2008)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	Cổ phiếu Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương
Mệnh giá	10.000 đồng/cổ phiếu
Giá bán:	
- Cho cổ đông hiện hữu và CBNV	20.000 đồng/cổ phiếu
- Cho cổ đông chiến lược	30.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng dự kiến chào bán, trong đó:	1.974.000 cổ phiếu
- Cho cổ đông hiện hữu	1.026.000 cổ phiếu
- Cho cán bộ công nhân viên	50.000 cổ phiếu
- Cho cổ đông chiến lược	898.000 cổ phiếu
Tổng giá trị dự kiến chào bán (theo mệnh giá)	19.740.000.000 VNĐ

❖ **Công ty Kiểm toán và Kế toán Hà Nội - CPA Hà Nội**

Địa chỉ: Số 3 - Ngõ 1295 Đường Giải Phóng - Hoàng Mai - Hà Nội

Điện thoại: 0439 745 080/81/82

Fax: 0439 745 083

Email: cpahanoi@fpt.vn

Web: www.cpahanoi.com

❖ **Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT**

Trụ sở chính

Địa chỉ: 71 Nguyễn Chí Thanh - Đống Đa - Hà Nội.

Điện thoại: 04.7737070/ 2717171

Fax: 04.7739058

Email: fptsecurities@fpts.com.vn

Website: www.fpts.com.vn

Chi nhánh tại Tp Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 31 Nguyễn Công Trứ - Quận 1 - Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08.2852525

Fax: 08.9255246

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	1
1.	<i>Rủi ro kinh tế.....</i>	<i>1</i>
2.	<i>Rủi ro luật pháp.....</i>	<i>2</i>
3.	<i>Rủi ro đặc thù ngành.....</i>	<i>2</i>
4.	<i>Rủi ro của đợt chào bán cổ phiếu.....</i>	<i>3</i>
5.	<i>Rủi ro pha loãng cổ phiếu.....</i>	<i>3</i>
6.	<i>Rủi ro khác.....</i>	<i>4</i>
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	5
	<i>Tổ chức phát hành: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương.....</i>	<i>5</i>
	<i>Tổ chức tư vấn: Công ty cổ phần chứng khoán FPT (FPTS).....</i>	<i>5</i>
III.	CÁC KHÁI NIỆM.....	6
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	7
1.	<i>Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....</i>	<i>7</i>
2.	<i>Cơ cấu tổ chức Công ty.....</i>	<i>10</i>
	<i>Chức năng của các phòng, ban:.....</i>	<i>11</i>
3.	<i>Cơ cấu quản lý Công ty.....</i>	<i>16</i>
4.	<i>Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn điều lệ; Danh sách cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông.....</i>	<i>18</i>
5.	<i>Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký chào bán, những công ty mà tổ chức đăng ký 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 đăng ký chào bán.....</i>	<i>20</i>
6.	<i>Hoạt động kinh doanh.....</i>	<i>20</i>
7.	<i>Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2 năm gần nhất.....</i>	<i>37</i>
8.	<i>Vị thế Công ty trong ngành.....</i>	<i>38</i>
9.	<i>Chính sách với người lao động.....</i>	<i>44</i>
10.	<i>Chính sách cổ tức.....</i>	<i>46</i>
11.	<i>Tình hình tài chính.....</i>	<i>46</i>
12.	<i>Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....</i>	<i>51</i>
12.1.	<i>Hội đồng quản trị.....</i>	<i>51</i>
12.2.	<i>Ban Giám đốc.....</i>	<i>54</i>
12.3.	<i>Ban kiểm soát.....</i>	<i>56</i>
12.4.	<i>Kế toán trưởng:.....</i>	<i>60</i>
13.	<i>Tài sản.....</i>	<i>62</i>
14.	<i>Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010-2012.....</i>	<i>63</i>
15.	<i>Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận cổ tức.....</i>	<i>64</i>
16.	<i>Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký chào bán.....</i>	<i>64</i>
17.	<i>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.....</i>	<i>64</i>
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	65
1.	<i>Cổ phiếu chào bán ra công chúng thông qua hình thức phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và phát hành theo chương trình lựa chọn cho cán bộ công nhân viên, cổ phiếu chào bán riêng lẻ cho cổ đông chiến lược.....</i>	<i>65</i>

1.1.	Loại cổ phiếu.....	65
1.2.	Mệnh giá.....	65
1.3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán.....	65
1.4.	Phương pháp tính giá.....	66
1.5.	Phương thức phân phối.....	67
1.6.	Thời gian phát hành cổ phiếu.....	68
1.7.	Đăng ký mua cổ phiếu.....	68
2.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	68
3.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	69
4.	Các loại thuế có liên quan.....	69
5.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	69
VI.	MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH.....	69
1.	Mục đích phát hành.....	69
2.	Phương án khả thi.....	70
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH, PHƯƠNG ÁN XỬ LÝ TRƯỜNG HỢP KHÔNG HUY ĐỘNG ĐƯỢC ĐỦ VỐN, PHƯƠNG ÁN XỬ LÝ SỐ CỔ PHIẾU KHÔNG CHÀO BÁN HẾT.....	71
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHÀO BÁN.....	73
IX.	PHỤ LỤC.....	74
1.	Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.....	74
2.	Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty.....	74
3.	Phụ lục III: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009.....	74
4.	Phụ lục V: Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS.....	74

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1-	Những thành tích Công ty đạt được.....	8
Bảng 2-	Thông tin chung về Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương.....	7
Bảng 4 -	Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn điều lệ tại ngày 31/03/2010.....	18
Bảng 5 –	Danh sách cổ đông sáng lập tại thời điểm 31/03/2010.....	19
Bảng 14-	Một số Hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết.....	36

DANH MỤC BIỂU

Biểu 1-	Cơ cấu vốn điều lệ ngày 31/03/2010.....	20
Biểu 2-	Tỷ trọng sản phẩm qua các năm.....	24

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2-	Cơ cấu quản lý Công ty.....	10
----------	-----------------------------	----

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

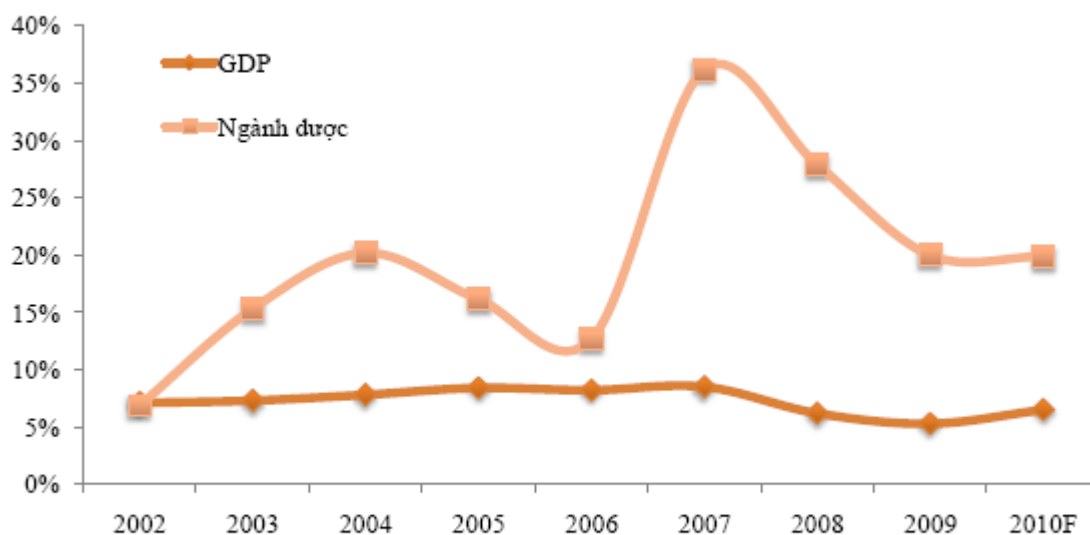
1. Rủi ro kinh tế

Năm 2008, cuộc khủng hoảng Tài chính bắt đầu ở Mỹ và lan rộng ra toàn thế giới, tác động đến mọi nền kinh tế và khu vực trong đó có Việt Nam. Trong năm 2009, nền kinh tế Việt Nam đã thoát khủng hoảng và đạt tăng trưởng 5,2% (theo Công bố mới nhất của Chính phủ). Việt Nam là 1/12 nước có GDP tăng trưởng dương của thế giới và là nước có tăng trưởng cao nhất trong khu vực Đông Nam Á (theo IMF).

Cuối tháng 3/2010, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho biết: GDP quý I/2010 đã tăng 5,83% so với cùng kỳ năm 2009, đây là một kết quả khả quan cho thấy nền kinh tế Việt Nam đã có những hồi phục mạnh mẽ.

Ngành Dược là một bộ phận của nền kinh tế, chịu tác động không nhỏ của những biến động kinh tế vĩ mô thể hiện qua đồ thị sau:

Tốc độ tăng GDP và tăng doanh thu ngành dược



Nguồn: Tổng cục thống kê

Kinh tế phục hồi tạo điều kiện cải thiện đời sống và nâng cao thu nhập cho người dân, từ đó tăng nhu cầu sử dụng thuốc và thực phẩm chức năng có chất lượng cao, là điều kiện để ngành Dược phát triển. Dù vậy, những rủi ro kinh tế vẫn luôn là thách thức đối với hoạt động của các doanh nghiệp trong ngành.

2. Rủi ro luật pháp

Hiện tại hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng như các doanh nghiệp khác đang hoạt động trong ngành được điều chỉnh bởi Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật Dược và các chính sách chiến lược phát triển chung của ngành. Với sự ra đời và điều chỉnh của Luật Cạnh tranh, Luật Thương mại, Luật Sở hữu trí tuệ được kỳ vọng sẽ tạo ra môi trường kinh doanh, cạnh tranh bình đẳng lành mạnh và đặc biệt giúp các doanh nghiệp hạn chế được tình trạng hàng giả hàng nhái gây mất uy tín thương hiệu.

Ngành Dược là một trong những ngành chịu tác động mạnh bởi sự quản lý của Nhà nước. Chính phủ đã ban hành nhiều văn bản pháp lý để quản lý ngành Dược bao gồm các văn bản liên quan đến các vấn đề như quản lý của Nhà nước về giá thuốc, điều kiện kinh doanh thuốc, quản lý thuốc thuộc danh mục phải kiểm soát đặc biệt, tiêu chuẩn chất lượng thuốc, cơ sở kiểm nghiệm...

3. Rủi ro đặc thù ngành

Ngành Dược là một trong những ngành có tốc độ phát triển cao và ổn định nhất của nền kinh tế, trung bình tăng 12% - 15%/ năm. Tuy nhiên, các doanh nghiệp trong ngành đang chịu những rủi ro đặc thù như:

- **Rủi ro về cạnh tranh:**

Gia nhập WTO mở ra cho các doanh nghiệp Việt Nam cơ hội đồng thời cũng mang lại không ít những thách thức, đặc biệt là sức ép cạnh tranh. Từ ngày 01/01/2009, thị trường bán lẻ Dược phẩm trong nước được mở cửa theo đúng lộ trình cam kết khi gia nhập WTO, sự kiện này tạo điều kiện cho doanh nghiệp Dược phẩm nước ngoài được quyền xuất nhập khẩu, phân phối thuốc tại Việt Nam. Thực tế này tạo ra nhiều sức ép với thị trường trong nước. Ngoài ra các Công ty Dược nước ngoài còn được phép trực tiếp nhập khẩu thuốc không cần thông qua các công ty trung gian để nhập khẩu ùy thác với mức thuế trung bình 2,5% sẽ dẫn tới giá thuốc nhập khẩu có xu hướng giảm càng gia tăng sức ép cạnh tranh đối với các doanh nghiệp Dược phẩm trong nước.

- **Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu đầu vào**

Với thực tế hiện tại của ngành Dược Việt Nam khoảng 90% lượng nguyên vật liệu đầu vào phải nhập khẩu từ nước ngoài (tập trung chủ yếu từ Ấn Độ, Trung Quốc). Sự biến động của tình hình kinh tế thế giới có thể làm giá cả nguyên vật liệu nhập khẩu biến động sẽ tác động trực tiếp tới hoạt động của các doanh nghiệp.

- **Rủi ro tỷ giá hối đoái**

Đây là rủi ro tác động tới hầu hết các doanh nghiệp hoạt động trong ngành Dược phẩm mà nguyên nhân cũng do nguyên vật liệu chủ yếu phải nhập khẩu.

4. Rủi ro của đợt chào bán cổ phiếu

Đợt chào bán của Công ty được coi là không thành công trong trường hợp số lượng cổ phiếu thực tế bán được thấp hơn khối lượng dự kiến chào bán trong thời hạn được cấp phép chào bán.

Trường hợp số vốn huy động được từ việc phát hành cho cổ đông hiện hữu không đủ so với dự kiến, Công ty sẽ sử dụng các hình thức huy động vốn khác (như vay thương mại...) để đảm bảo đáp ứng được nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh theo như kế hoạch đặt ra.

5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Hiện tại, số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty là 1.026.000 cổ phiếu. Công ty dự kiến sẽ phát hành thêm 1.974.000 cổ phần, bằng 192,39% tổng số cổ phần đang lưu hành của Công ty, trong đó:

- Phát hành cho cổ đông hiện hữu với giá 20.000 đ/cổ phần: 1.026.000 cổ phần bằng 100% số cổ phần đang lưu hành;
- Phát hành cho CBCNV theo chương trình lựa chọn với giá 20.000 đ/cổ phần: 50.000 cổ phần bằng 4,87% số cổ phần đang lưu hành;
- Phát hành cho cổ đông chiến lược với giá 30.000 đ/cổ phần: 898.000 cổ phần bằng 87,52% số cổ phần đang lưu hành.

Sau khi lượng cổ phiếu chào bán này chính thức được đưa ra giao dịch trên thị trường, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

* Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lãi chưa chia cho cổ đông}}{\text{Số lượng cổ phần bình quân lưu hành trong kỳ}}$$

Theo báo cáo tài chính quý I/2010 tự lập của HDPharma thì EPS tính đến thời điểm 31/3/2010 ước tính là 1.176 VNĐ

* Giá trị sổ sách mỗi cổ phần (mệnh giá 10.000đ/ Cổ phần)

$$\text{Giá trị sổ sách mỗi cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu – Nguồn kinh phí và các quỹ}}{\text{Số cổ phần đã lưu hành – Cổ phiếu quỹ}}$$

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách} &= \frac{18.857.658.574 - 1.957.634.251}{1.026.000} = 18.380 \text{ đồng} \\ \text{mỗi cổ phần} & \\ \text{(31/3/2010)} & \end{aligned}$$

Trên thực tế sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu của HDPharma sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như giá trị sổ sách của Công ty. Vì vậy nhà đầu tư cần đánh giá cẩn trọng vấn đề này.

* Việc phát hành thêm một khối lượng cổ phiếu khá lớn này sẽ dẫn đến việc điều chỉnh giảm giá cổ phiếu do tác động pha loãng.

Nhà đầu tư có thể tham khảo công thức sau:

$$P = \frac{Pt-1 + (PR \times I)}{1 + I} = \frac{24.000 + (20.000 \times 104,87\%) + (30.000 \times 87,52\%)}{1 + 104,87\% + 87,52\%} = 24.361 \text{ đ}$$

Trong đó:

P : Giá thị trường của cổ phiếu sau khi pha loãng

Pt-1: Giá thị trường của cổ phiếu trước khi pha loãng (giá bình quân từ 04/4-04/05/2010).

I : Tỷ lệ tăng vốn.

PR : Giá cổ phiếu bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới

Tuy nhiên, rủi ro pha loãng sẽ giảm đi nếu Công ty sử dụng số tiền huy động được từ đợt chào bán một cách hiệu quả nhất.

6. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa... do thiên nhiên gây ra là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn về tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

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

Tổ chức phát hành: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương

Ông Trần Văn Oanh	Chức vụ: Chủ Tịch HĐQT
Ông Nguyễn Xuân Trang	Chức vụ: Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Tú Anh	Chức vụ: Phó Giám đốc phụ trách kinh doanh
Ông Nguyễn Văn Năm	Chức vụ: Phó Giám đốc phụ trách kỹ thuật
Ông Nguyễn Trường Long	Chức vụ: Phó Giám đốc phụ trách chất lượng
Ông Trần Văn Nghiêm	Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm Soát
Ông Chu Văn Long	Chức vụ: Kế toán Trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

Tổ chức tư vấn: Công ty cổ phần chứng khoán FPT (FPTS)

Đại diện theo pháp luật:	Ông Nguyễn Điệp Tùng
Chức vụ:	Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin đăng ký chào bán cổ phiếu do Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản Cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cung cấp.


III. CÁC KHÁI NIỆM

UBCK	: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
Công ty	: Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	: Hội đồng Quản trị
BKS	: Ban kiểm soát
BGD	: Ban giám đốc
CBCNV	: Cán bộ công nhân viên
Điều lệ Công ty	: Điều lệ của Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương
Tổ chức chào bán	: Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương
GMP	: Good Manufacturing Practice (Thực hành tốt sản xuất thuốc)
GLP	: Good Laboratory Practice (Thực hành tốt kiểm nghiệm thuốc)
GSP	: Good Storage Practice (Thực hành tốt bảo quản thuốc)
GPP	: Good Pharmacy Practices (Thực hành tốt quản lý nhà thuốc)

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Thông tin chung về Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương

Tên công ty	Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương
Tên tiếng Anh	HAI DUONG PHARMACEUTICAL MEDICAL MATERIAL JOINT STOCK COMPANY.
Biểu tượng	
Người đại diện	Ông Nguyễn Xuân Trang Chức vụ: Giám Đốc
Trụ sở	Số 102, phố Chi Lăng, phường Nguyễn Trãi, thành phố Hải Dương, tỉnh Hải Dương
Điện thoại	0320.3853 848
Fax	0320.3853 848
Website	http://www.haiduongduoc.com
Email	info@haiduongduoc.com
Vốn điều lệ	Vốn điều lệ của Công ty trong Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 0403000046 đăng ký thay đổi lần 2 ngày 06/05/2008 là 20.250.000.000 đồng. Vốn thực góp của Công ty là 10.260.000.000 đồng.

1.2. Quá trình hình thành phát triển

Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương tiền thân là xí nghiệp liên hợp Dược Hải Hưng. Xí nghiệp thành lập ngày 01/07/1983 theo quyết định số 07/TC ngày 23/06/1983 của UBND tỉnh Hải Hưng. Xí nghiệp được thành lập trên cơ sở sáp nhập công ty Dược phẩm và xí nghiệp Dược phẩm tỉnh.

Ngày 02/12/1999, xí nghiệp liên hợp Dược được đổi tên thành công ty Dược Vật tư Y tế Hải Dương theo quyết định số 2749/1999/QĐ-UB của UBND tỉnh Hải Dương.

Ngày 18/06/2002, UBND tỉnh Hải Dương có quyết định số 2750/QĐ-UB đồng ý cho công ty Dược Vật tư Y tế Hải Dương chuyển đổi hình thức sở hữu từ doanh nghiệp Nhà nước sang công ty cổ phần. Ngày 10 và 11/03/2003 đại hội cổ đông thứ nhất thông qua và phản ánh điều lệ công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương.

Ngày 01/04/2003, Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương chính thức được thành lập và đi vào hoạt động với tên giao dịch Haduphaco.

Tháng 06/2007, Công ty đổi tên giao dịch thành HD pharma.

Ngành nghề kinh doanh của Công ty:

- Thu mua, nuôi trồng Dược liệu;
- Sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu thuốc chữa bệnh, Dược liệu, hóa chất, tinh dầu, vật tư thiết bị y tế;
- In ấn biểu mẫu y tế;
- Dịch vụ tư vấn khoa học kỹ thuật và chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y, Dược, mỹ phẩm và thực phẩm;
- Dịch vụ kiểm tra chất lượng Dược phẩm;
- Mua bán kính;
- Kinh doanh vận tải hàng hóa bằng ô tô;
- Đại lý mua, bán, ký gửi hàng hóa;
- Cho thuê văn phòng, bến bãi, nhà ở;
- Kinh doanh dịch vụ khách sạn;
- Sản xuất, mua bán thực phẩm chức năng, bổ sung;
- Dịch vụ chăm sóc sắc đẹp.

Bảng 1- Những thành tích Công ty đạt được

Năm	Thành tích Công ty đạt được
2009	Công ty được bầu chọn là 1 trong 13 Thương hiệu mạnh của tỉnh Hải Dương.

Thương hiệu HD PHARMA đã vượt qua hơn 70 thương hiệu khác lọt vào TOP 13 thương hiệu mạnh tỉnh Hải Dương năm 2009.

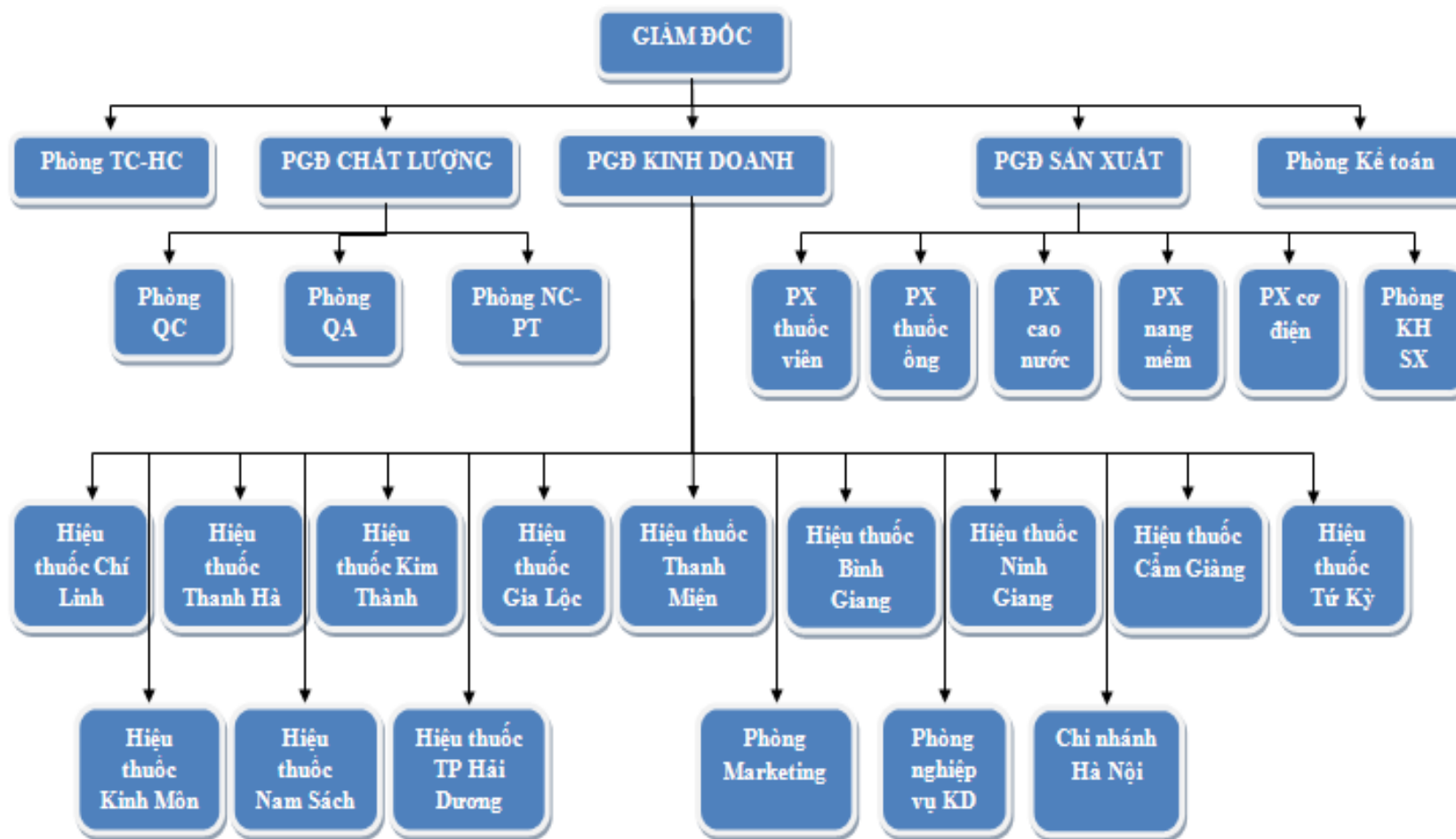
Đề được người tiêu dùng và ban tổ chức bình chọn là doanh nghiệp có thương hiệu mạnh, lãnh đạo và cán bộ, công nhân viên Công ty đã phải dày công phát triển cơ sở vật chất và kỹ thuật, phát triển nguồn nhân lực, phát triển kinh doanh, sản xuất ra nhiều sản phẩm có chất lượng, hoàn thành nghĩa vụ dân sinh với Nhà nước, có trách nhiệm với người lao động và có nhiều biện pháp bảo vệ môi trường.

Quá trình tăng vốn điều lệ

Từ khi công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương chính thức chuyển đổi sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần từ năm 2003 đến nay, Công ty chưa thực hiện phát hành tăng vốn điều lệ lần nào. Hiện vốn điều lệ trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của Công ty là 20.250.000.000 đồng và số vốn thực góp được ghi trong Điều lệ là 10.260.000.000 đồng.

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức Công ty



Chức năng của các phòng, ban:

Phòng Tổ chức hành chính

Chức năng

- Tham mưu cho Giám đốc về công tác tổ chức cán bộ, các chế độ chính sách, xây dựng các nội quy trong Công ty.
- Quản lý, bảo vệ tài sản Công ty.
- Thực hiện công tác hành chính quản trị.

Nhiệm vụ

- Phòng TC-HC có nhiệm vụ thực hiện các công tác sau:
- Công tác tổ chức cán bộ, thực hiện chế độ chính sách.
- Công tác lao động tiền lương.
- Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế.
- An toàn lao động – bảo vệ - phòng cháy chữa cháy.
- Hành chính quản trị.

Phòng tài chính kế toán:

Chức năng

- Phòng Tài chính kế toán hoạt động dưới sự chỉ đạo của HĐQT và ban Giám đốc đồng thời chịu sự chỉ đạo về nghiệp vụ kế toán, quản lý tài chính của cấp trên.
- Thực hiện giám sát, quản lý các hoạt động tài chính của Công ty.
- Giám đốc bằng đồng tiền, theo dõi, giám sát, kiểm tra để đồng vốn sử dụng có hiệu quả.

Nhiệm vụ

- Quản lý toàn bộ vốn, tài sản, vật tư, hàng hóa của công ty qua hình thức thống kê tổng hợp.
- Phối hợp với phòng Kế hoạch để xây dựng kế hoạch tài vụ hàng năm, hàng quý về vật tư, lao động tiền lương.
- Phân chia, quản lý các quỹ và vốn hợp lý theo quy định.
- Cân đối các quỹ trong Công ty để đảm bảo thu chi kịp thời.
- Kiểm tra hướng dẫn các bộ phận về việc sử dụng vốn, vật tư, tái sản đúng mục đích, tiết kiệm.

- Chuẩn bị vốn kịp thời cho yêu cầu của sản xuất và kinh doanh.
- Chịu trách nhiệm trước HĐQT và Ban giám đốc về việc theo dõi, đề xuất thu chi, thanh toán công nợ, kịp thời thu hồi vốn và sử dụng vốn có hiệu quả.
- Phát hiện kịp thời các vi phạm chế độ tài chính trong Công ty.
- Thực hiện báo cáo đúng tiến độ các chế độ tài chính kế toán theo quy trình.
- Thực hiện chế độ nộp ngân sách.

Phòng Kiểm tra chất lượng

- Tham mưu cho HĐQT và Ban giám đốc công tác kiểm tra chất lượng.
- Xây dựng các loại công trình liên quan đến Phòng kiểm tra chất lượng.
- Kiểm nghiệm các nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm, sản phẩm trung gian và thành phẩm.
- Kiểm tra tất cả các khâu từ khâu nguyên liệu, bao bì cho đến khâu lưu thông phân phối trên thị trường để đảm bảo thuốc đúng với tiêu chuẩn kỹ thuật đã soạn ban đầu và được sản xuất trong các điều kiện đúng với quy trình chuẩn.
- Kiểm tra ổn định của thuốc, nguyên liệu, bao bì.
- Soạn thảo các tiêu chuẩn kỹ thuật và các phương pháp thử của nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm, thành phẩm.
- Thẩm định các thiết bị, dụng cụ kiểm nghiệm, quy trình kỹ thuật, quy trình sản xuất, quy trình vệ sinh...
- Xây dựng văn bản hướng dẫn chi tiết để tiến hành mọi kiểm soát, thử nghiệm và phân tích.
- Kiểm nghiệm nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm sản phẩm trung gian, thành phẩm, phục vụ sản xuất, kinh doanh.
- Soạn thảo và thực hiện kế hoạch lấy mẫu và các quy trình lấy mẫu.
- Bảo quản mẫu lưu theo đúng quy chế.
- Kiểm tra hồ sơ lô.
- Xác định hạn dùng của thành phẩm dựa trên các thông số về độ ổn định và điều kiện bảo quản.
- Cung cấp các dữ liệu về nguyên liệu và bao bì để cho Phòng Kỹ thuật nghiên cứu đánh giá nhà cung cấp.
- Xây dựng, đánh giá, hỗ trợ công tác thẩm định.

- Thiết lập các chất đối chiếu thứ cấp để thử nghiệm và lưu giữ các chất đó ở điều kiện thích hợp.
- Lưu giữ hồ sơ phân tích của tất cả các mẫu đã được lấy.
- Phân tích sản phẩm trả về, tham gia công tác truy tìm nguyên nhân các lỗi bất thường.
- Tham gia vào chương trình tự thanh toán với các bộ phận khác của Công ty.
- Quản lý tốt tài sản, máy móc, dụng cụ, kiểm nghiệm, đảm bảo luôn sẵn sàng phục vụ sản xuất.
- Phát hành các phiếu kiểm nghiệm và chịu trách nhiệm về các số liệu kiểm nghiệm trước Công ty cũng như cơ quan kiểm nghiệm cấp trên.
- Tham gia công tác đào tạo.

Phòng đảm bảo chất lượng

- Đảm bảo chất lượng thuốc sản xuất ra đúng tiêu chuẩn đã được xác lập;
- Quản lý toàn bộ hệ thống chất lượng trong công ty;
- Soạn thảo tài liệu và tổ chức huấn luyện, đào tạo nhân viên;
- Tham gia thẩm định qui trình sản xuất, thiết bị, qui trình làm vệ sinh, môi trường sản xuất;
- Kiểm soát quá trình sản xuất từ khâu nguyên liệu đến khâu thành phẩm;
- Quản lý hồ sơ lô sản xuất và hồ sơ lô đóng gói;
- Giải quyết các vấn đề liên quan đến chất lượng sản phẩm;
- Thẩm định nguyên liệu bao bì đầu vào;
- Đánh giá nhà cung cấp nguyên liệu, bao bì;
- Lên kế hoạch thanh tra nội bộ, tổ chức kiểm tra, đánh giá tự thanh tra nội bộ;
- Soạn thảo qui trình thanh tra, kiểm tra;
- Soạn thảo chương trình tự thanh tra định kỳ và thường xuyên;
- Điều tra những sự cố kỹ thuật có liên quan đến chất lượng.

Phòng Dược liệu

- Hoạch định dược vùng chuyên canh nuôi trồng Dược liệu;
- Theo dõi và lập phương án nuôi trồng Dược liệu cho từng vùng, từng thời vụ;
- Thiết lập quy trình về kỹ thuật trồng, chăm bón và thu hái cho từng loại từng loại Dược liệu từ đó quy hoạch vùng Dược liệu ổn định;

- Điều tra khảo sát các địa bàn trong tỉnh Hải Dương về điều kiện tự nhiên, thổ nhưỡng và các cây làm thuốc truyền thống của từng địa phương để từ đó đề xuất các phương án duy trì, phát triển các Dược liệu đó;
- Hàng năm có kế hoạch thu mua và chế biến các Dược liệu đã nuôi trồng, tạo điều kiện để kích thích người dân trồng Dược liệu;
- Tìm đối tác tổ chức gia công, chế biến trên cơ sở hạch toán nhằm tăng doanh số thêm;
- Cung cấp nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, nghiên cứu các mặt hàng là Dược liệu;
- Phát triển kinh doanh Dược liệu thành phẩm, các mặt hàng thuốc Đông y;
- Tích cực tìm hiểu thị trường tiêu thụ sản phẩm Dược liệu đã qua chế biến;
- Kinh doanh Dược liệu dưới dạng thuốc phiến phục vụ các đối tượng: Quầy thuốc Đông y, các phòng chẩn y học dân tộc trong địa bàn;
- Xây dựng và lập hồ sơ đăng kí những sản phẩm là Dược liệu truyền thống của Công ty với Cục Quản Lý Dược (Bộ Y tế);
- Quản lý và sử dụng an toàn các sản phẩm được giao;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Ban giám đốc giao.

Phòng kế hoạch sản xuất

- Lên kế hoạch điều độ sản xuất cho từng đợt hàng của Công ty;
- Ra lệnh sản xuất kiêm phiếu xuất kho nguyên liệu, lệnh đóng gói kiêm phiếu xuất kho bao bì;
- Theo dõi tiến độ sản xuất, cung ứng vật tư, nguyên liệu bao bì;
- Phối hợp với phòng kế toán;
- Lập bộ chứng từ nhập nguyên liệu bao bì phục vụ cho sản xuất;
- Chuẩn bị bộ chứng từ xuất hàng cho kịp giao hàng với khách hàng, cung cấp các bộ chứng từ cho phòng kế toán hợp thức hóa thủ tục nhận tiền gia công từ khách hàng và thanh lý hợp đồng;
- Lập kế hoạch tổng hợp hoạt động của công ty dùng để sử dụng thời gian dài và thường xuyên bổ sung chi tiết cho phù hợp với tiến độ sản xuất;
- Lập kế hoạch sản xuất hàng tháng, quý, năm, hoạch định nhu cầu nguyên liệu bao bì và nguồn nhân lực;
- Sắp xếp lịch trình làm việc cho nhân viên và sắp xếp thứ tự ưu tiên sản xuất các mặt hàng;

- Kết hợp với phòng đảm bảo chất lượng tổ chức đánh giá nhà cung cấp nguyên liệu, bao bì;

Phòng kinh doanh

- Tham mưu cho HĐQT và Ban giám đốc xây dựng kế hoạch kinh doanh.
- Nghiên cứu thị trường.
- Thực hiện các nghiệp vụ bán hàng theo kế hoạch đã đề ra.
- Cung ứng các nguyên liệu, thành phẩm về thuốc và vật tư y tế.
- Quản lý kho, bảo quản nguyên liệu, thành phẩm, trang thiết bị vật tư y tế dự trữ phục vụ cho nhu cầu phòng và chữa bệnh của nhân dân.
- Theo dõi việc lưu hành các sản phẩm của công ty trên thị trường.

Phòng Marketing

- Phát triển thương hiệu Công ty.
- Phát triển sản phẩm và thương hiệu sản phẩm.
- Xây dựng, phát triển hệ thống phân phối sâu rộng và đội ngũ tiếp thị chuyên nghiệp cho Công ty.
- Duy trì, phát triển thị trường khách hàng cho Công ty theo chiều rộng, chiều sâu và tăng thị phần.
- Xây dựng mô hình và tổ chức triển khai mô hình bán buôn, quầy liên doanh nội tỉnh.

Phòng nghiên cứu phát triển

- Tham mưu cho HĐQT và Ban giám đốc về chiến lược nghiên cứu, phát triển và đổi mới công nghệ Dược phẩm trong Công ty;
- Xây dựng chương trình nghiên cứu dài hạn, trung hạn, ngắn hạn và từng giai đoạn cụ thể theo chỉ đạo của HĐQT và Ban giám đốc;
- Triển khai nghiên cứu, sản xuất theo chương trình kế hoạch của Công ty.

Phân xưởng sản xuất

Tổ chức sản xuất để thực hiện đúng kế hoạch sản xuất theo nguyên tắc, quy trình sản xuất của Công ty.

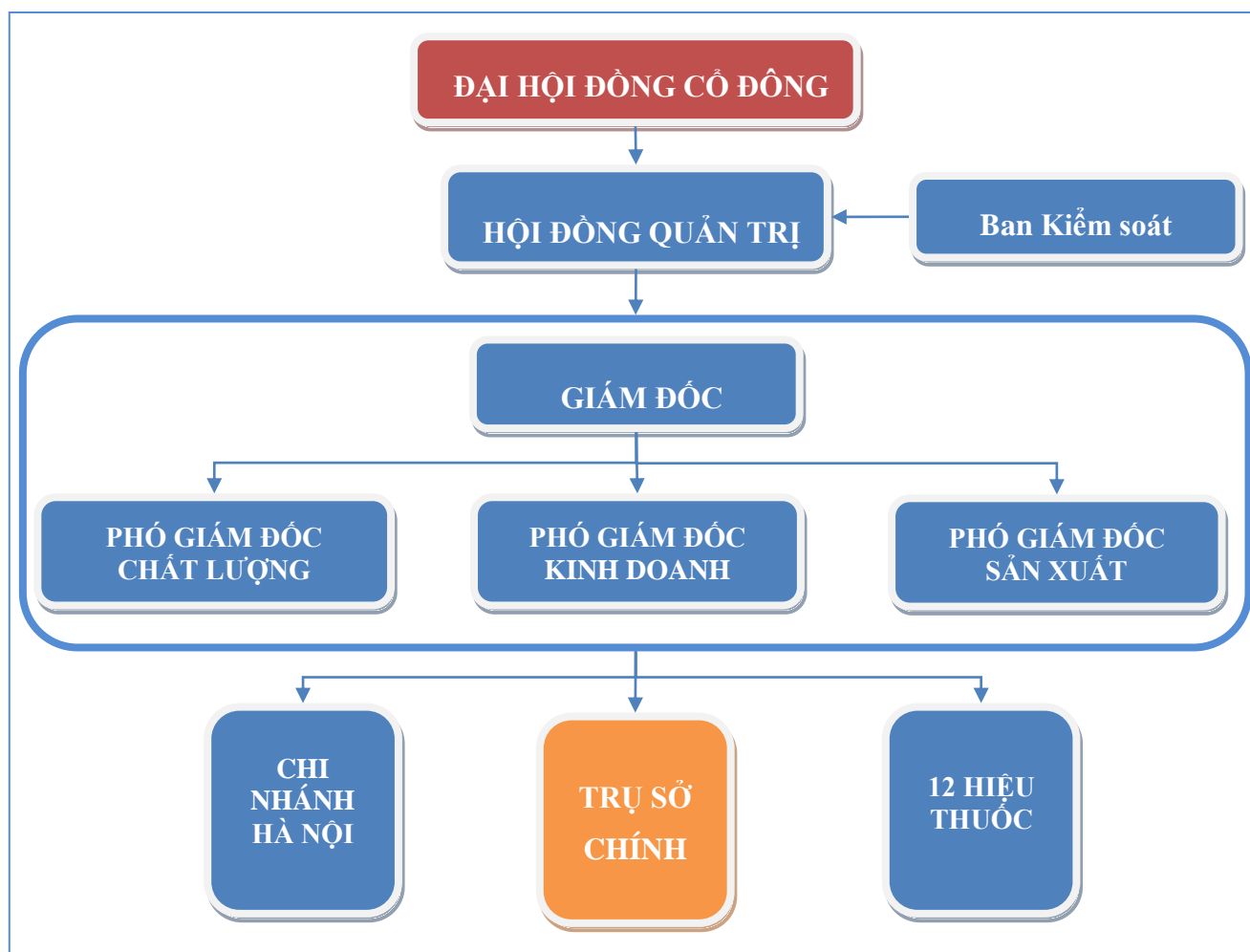
Các chi nhánh hiệu thuốc

- Tham mưu cho công ty xây dựng kế hoạch kinh doanh;
- Nghiên cứu thị trường;
- Thực hiện các nghiệp vụ bán hàng theo kế hoạch đề ra;

- Kinh doanh thuốc chữa bệnh và vật tư y tế;
- Chế độ quản lý tài chính kế toán: hạch toán, kế toán tương đối độc lập.

3. Cơ cấu quản lý Công ty

Sơ đồ 2: Sơ đồ quản lý Công ty



3.1. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, ĐHCĐ có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Thông qua định hướng phát triển của Công ty;
- Quyết định loại cổ phần và tổng số cổ phần của từng loại được quyền chào bán, quyết định mức cổ tức hằng năm của từng loại cổ phần;

- Bầu, miễn nhiệm thành viên HĐQT, thành viên BKS;
- Quyết định đầu tư hoặc bán số tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản ghi trong Báo cáo tài chính gần nhất của Công ty;
- Quyết định sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty;
- Thông qua báo cáo tài chính hàng năm;
- Quyết định mua lại trên 10% tổng số cổ phiếu đã bán của mỗi loại;
- Xem xét và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và cổ đông của Công ty;
- Quyết định tổ chức lại, giải thể Công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo quy định của Luật Doanh nghiệp;

ĐHCĐ thường niên được tổ chức một năm một lần trong thời hạn 04 (bốn tháng), kể từ ngày kết thúc năm tài chính, do Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập.

3.2. Hội đồng quản trị

Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý hoặc chỉ đạo thực hiện của Hội đồng quản trị. Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là 03 năm, thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với nhiệm kỳ không hạn chế. 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:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Trần Văn Oanh	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Nguyễn Xuân Trang	Ủy viên HĐQT
3	Bà Nguyễn Thị Tú Anh	Ủy viên HĐQT

3.3. Ban kiểm soát

Ban kiểm soát gồm tối thiểu là 03 người, và tối đa là 05 người. Người trong BKS có ít nhất là 1 người có chuyên môn về tài chính kế toán, thành viên này không phải là nhân viên trong bộ phận kế toán, tài chính của Công ty và không phải là thành viên hay nhân viên của công ty kiểm toán độc lập đang thực hiện việc kiểm toán các báo cáo tài chính của Công ty. Nhiệm kỳ của BKS không quá 03 năm, thành viên BKS có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. BKS bầu 1 người làm Trưởng ban, Trưởng BKS phải là cổ đông hoặc là người đại diện của cổ đông.

Ban Kiểm soát của Công ty hiện nay bao gồm :

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Trần Văn Nghiêm	Trưởng Ban Kiểm Soát
2	Ông Phạm Đăng Hồng	Thành viên Ban Kiểm Soát
3	Bà Hoàng Thị Quế Quỳnh	Thành viên Ban Kiểm Soát

3.4. Ban giám đốc

Công ty hiện nay có một Giám đốc và ba Phó Giám Đốc. Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm hoặc bãi nhiệm.

Cơ cấu Ban Giám đốc hiện tại như sau:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Xuân Trang	Giám Đốc
2	Bà Nguyễn Thị Tú Anh	Phó GD phụ trách kinh doanh
3	Ông Nguyễn Văn Năm	Phó GD phụ trách kỹ thuật
4	Ông Nguyễn Trường Long	Phó GD phụ trách chất lượng

4. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn điều lệ; Danh sách cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông

Bảng 3 - Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn điều lệ tại ngày 31/03/2010

STT	Cổ đông	Địa chỉ	Số lượng (CP)	Giá trị (VND)	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Trung Việt	Hoài Đức, Hà Nội	76.300	763.000.000	7,44%
2	Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước. Đại diện: Bà Nguyễn Thị Tú Anh	Số 15A Trần Khánh Dư, Hoàn Kiếm, Hà Nội	181.900	1.819.000.000	17,73%

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

Bảng 4 - Danh sách cổ đông sáng lập tại thời điểm 31/03/2010

STT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (VND)	Tỷ lệ (%)
1	Trần Văn Oanh	8.600	86.000.000	0,84%
2	Lê Văn Hòa	11.300	113.000.000	1,10%
3	Đặng Văn Tư	8.200	82.000.000	0,80%
4	Nguyễn Xuân Trang	20.500	205.000.000	2,00%
5	Nguyễn Tú Anh	9.300	93.000.000	0,91%
6	Nguyễn Văn Túc	10.900	109.000.000	1,06%
7	Vương Ngọc Bích	2.000	20.000.000	0,19%
8	Chu Văn Long	8.200	82.000.000	0,08%
	Tổng	79.000	790.000.000	7,70%

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

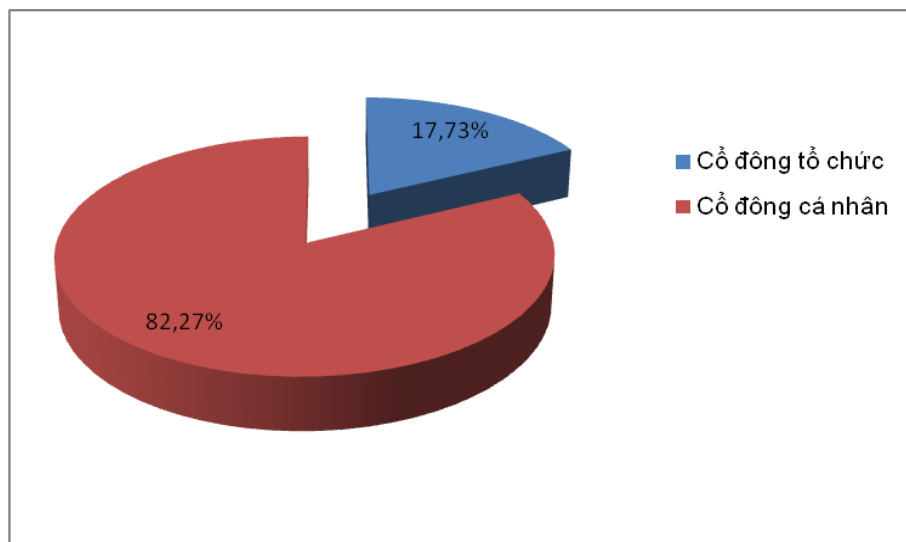
Theo quy định tại Luật doanh nghiệp, số lượng cổ phần sở hữu của các cổ đông sáng lập tại thời điểm thành lập Công ty vào năm 2003 đã hết thời gian bị hạn chế chuyển nhượng.

Bảng 5- Cơ cấu vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm 31/03/2010

TT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (VND)	Tỷ lệ (%)	Số lượng
1	Cổ đông tổ chức	181.900	1.819.000.000	17,73	1
	Cổ đông nước ngoài	0	0	0	0
	Cổ đông trong nước	181.900	1.819.000.000	17,73	1
2	Cổ đông cá nhân	844.100	8.441.000.000	82,27	463
	Cổ đông nước ngoài	0	0	0	0
	Cổ đông trong nước	844.100	8.441.000.000	82,27	463
	Tổng	1.026.000	10.260.000.000	100	464

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

Biểu 1- Cơ cấu vốn điều lệ ngày 31/03/2010



(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

- 5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký chào bán, những công ty mà tổ chức đăng ký 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 đăng ký chào bán**

Công ty không có công ty mẹ và công ty con.

- 6. Hoạt động kinh doanh**

6.1. Sản phẩm

Doanh thu của Công ty đến từ 2 hoạt động: Kinh doanh phân phối Dược phẩm cho các hãng thuốc nổi tiếng và tự sản xuất Dược phẩm. Trong đó:

Đối với mảng kinh doanh phân phối Dược phẩm, các đối tác chủ yếu của Công ty như:

Tên hãng	Nước	Mặt hàng
Công ty Cổ phần Dược Phẩm OPC	Việt Nam	Cao Ích Mẫu, Cao sao vàng, Linh Chi sâm, MULTIVITAMIN, Rượu Linh chi đại bổ.
Công ty Cổ phần Dược Phẩm TV.PHARM	Việt Nam	TV.Pantoprazol 40 mg, TV.Cefradin 500 mg, TV.Cefuroxime 500 mg, Travinat 125 mg, Traclor 125 mg, Cefalexin 500 mg.
Công ty Cổ phần Hoá Dược	Việt Nam	Berberin 100mg, Mekofloquin 250,

phẩm MEKOPHAR		Mekofan , Artemisinin 250mg , Maloxid , Lomedium
Công ty Cổ phần Dược Phẩm Trung Ương Việt Nam VIDIPHA	Việt Nam	Vitamin C 250mg, 500mg. IBU-acetalvic, cefalvidi, paracetamol. Natri camphosulfonat.
Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang	Việt Nam	Viên bổ não, Kim tiền thảo râu mèo, Gavix, Garlic, Ediva Pure
Công ty CP Dược TW MEDIPHARCO-TENAMYD	Việt Nam	Asufarin_new, Cezmeta, Tenadroxil 500, Carbimazol 5mg, Viên ngậm Tiêu đờm bổ phế, Materno, Medtrivit B

Đối với mảng sản xuất Dược phẩm, Công ty có 160 đầu sản phẩm được chia thành các nhóm sau:

- Thuốc tiêu hóa:
 - Siro nhuận tràng thông táo
 - Hadugast
 - Oresol – Zn ++
 - Trà gừng
 - Trĩ linh đơn – NT
 - Ganinhepa
 - Atticmin Viên nang mềm
 - Chancapìdra – Diệp hạ châu
 - Mộc hoa trắng
 - Cihanol
 - Đại tràng HD
 - Gastromed
 - Hipoten
 - HD Inliver
 - Diệp hạ châu
- Tim mạch tuần hoàn não:
 - Mavigo
 - Celenew
 - O.P.M Ginggo Fort
 - Softtakan
 - Talorkan
 - Bravine
 - Nifedipine 10mg
 - Nattokinase – ngăn ngừa tai biến mạch máu não, đột quy...

- Stiipiline
- Hoạt huyết dưỡng não HD
- Thuốc tác dụng trên hệ hô hấp:
 - Bỏ phế chỉ thái lộ
 - Terpin benzoat
 - Kodemin
- Vitamin và thuốc bổ:
 - Redvi – B
 - Felisol
 - Vitaminc
 - Bio – King cốm bổ vi sinh
 - Zentomum
 - Enural – TĐ
 - Ginsa C Gold
 - Selen Plus – Giải pháp toàn diện kéo dài tuổi xuân
 - Hacinol HD
 - Quả gấc – Món quà tuyệt diệu từ thiên nhiên
 - Vitamin E thiên nhiên
 - Hadugineng
 - Morita
 - Vitamin AD
- Tiết niệu – phụ khoa:
 - Ích mẫu – Hoạt huyết, điều kinh, trị kinh nguyệt không đều
 - Kim tiền thảo
 - Hoàn bổ thận âm
- Thuốc dùng ngoài:
 - Povidone
- Xương khớp:
 - Artrofort
 - Phong thấp cốt nhân hoàn
- Thuốc ung thư
 - Cyroma
 - Cleopac.

Hình ảnh một số sản phẩm của Công ty

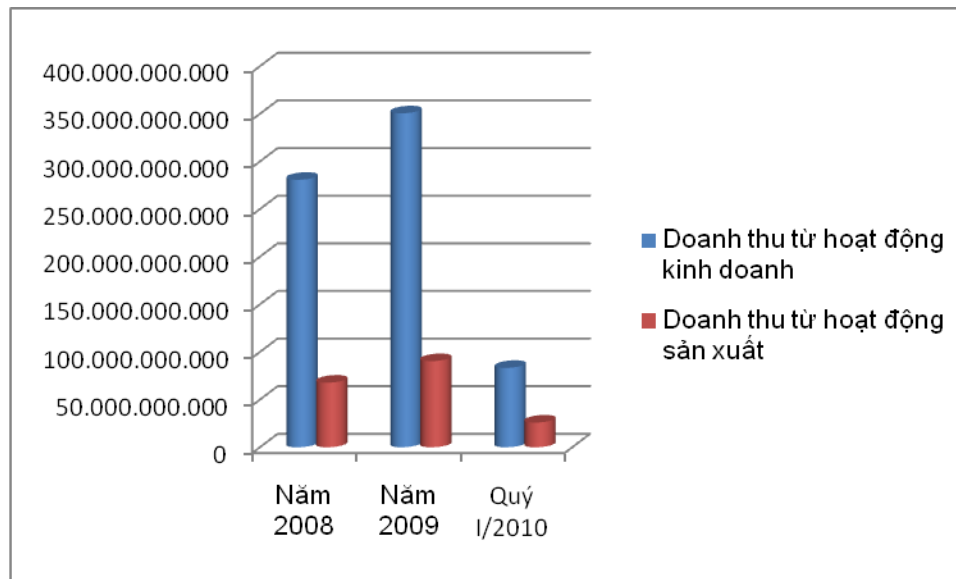


Bảng 6- Tỷ trọng sản phẩm qua các năm trên tổng doanh thu

Đơn vị tính: đồng

STT	Nhóm sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009		Quý I/2010	
		Giá trị	Tỷ trọng %DT	Giá trị	Tỷ trọng %DT	Giá trị	Tỷ trọng %DT
1	Doanh thu từ kinh doanh	280.794.727.509	80,55%	350.568.909.160	79,49%	83.342.001.017	76,29%
2	Doanh thu từ sản xuất	67.818.869.970	19,45%	90.440.266.949	20,51%	25.895.166.637	23,71%
	Tổng	348.613.597.479	100%	441.009.176.109	100%	109.237.167.654	100%

Biểu 2- Tỷ trọng sản phẩm qua các năm



(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

Bảng 7- Cơ cấu lợi nhuận gộp giai đoạn 2008-Quý I/2010

Đơn vị tính: đồng

STT	Nhóm sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009		Quý I/2010	
		Giá trị	Tỷ trọng %LN	Giá trị	Tỷ trọng %LN	Giá trị	Tỷ trọng %LN
1	Hoạt động sản xuất	20.507.639.672	49,43%	27.101.394.374	51,53%	7.343.768.148	56,02%
2	Hoạt động kinh doanh	20.979.930.822	50,57%	25.490.067.917	48,47%	5.764.691.970	43,98%
	Tổng	41.487.570.494	100%	52.591.462.291	100%	13.108.460.118	100%

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính QI-2010)

6.2. Nguyên vật liệu

- **Nguồn nguyên vật liệu:**

Đối với mảng kinh doanh Dược phẩm, Công ty là nhà phân phối cho các hãng Dược nổi tiếng trong nước như: Dược Phẩm OPC, Dược Phẩm TV.PHARM, Hoá Dược phẩm MEKOPHAR, Dược Hậu Giang, Dược TW MEDIPHARCO-TENAMYD...

Đối với mảng sản xuất Dược phẩm, nguyên vật liệu chính để sản xuất sản phẩm của Công ty bao gồm:

- Bao bì: Hộp, chai lọ, màng nhôm, túi thiếc, màng PVC, thùng carton...
- Nguyên liệu nhập khẩu trực tiếp: Gelatin, Arginine tidiacicate, Arginine HCl, Glucosamin sulphat.
- Nguyên liệu mua từ các nhà cung cấp trong nước: Vitamin A, B1, B2, B5, B6, C, PP, B12, D; Đường Glucose, Men vi sinh, Amidon, Lactose, Dầu cọ, Dầu đậu nành...
- Dược liệu mua từ vườn ươm: Trinh nữ hoàng cung, Dầu gấc...

Bảng 8- Danh sách hợp đồng của nhà cung cấp lớn

STT	Nhà cung cấp	Số hợp đồng	Sản phẩm cung cấp
1	Công ty Cổ phần Dược Trung Ương Mediplantex	186/MKT	Dược phẩm, dụng cụ y tế
2	KUKJE PHARM IND .CO. LTD	RM231HN/HD-KJ/2009	Arginine Tidiacicate, L - Arginine HCL
3	Công ty TNHH Đức Tấn - Sài Gòn	14/HĐKT-2009	Bao bì phục vụ sản xuất
4	Công ty CP Dược phẩm An Khang	01/2010/HĐAK-HLHP	Hồng chi
5	Công ty CP Dược phẩm GLOMED	002/BH.GLM.HĐ/ HN-10	Actixim
6	Công ty TNHH Sản Xuất & XNK Bao Bì Hà Nội	10/2009-BBHN	Bao bì
7	Công ty TNHH Sản xuất Bao Bì & Thương Mại Đức Thành	23/HĐNT	Hộp, đơn, nhãn đề can

8	Công ty TNHH Hoá Dược Hà Nội	11-09/HĐNT/HĐCO-HD	Hóa chất
9	Công ty Cổ phần Dược Phẩm SOHACO Miền Bắc	019/HĐKT-MB	Dược phẩm, dụng cụ y tế
10	Công ty Cổ phần Dược VTYT Thanh Hoá	1109/HĐKT	Dược phẩm

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

- **Sự ổn định của các nguồn cung cấp nguyên vật liệu:**

Đối với mảng kinh doanh Dược phẩm, Công ty là nhà phân phối độc quyền tại thị trường Hải Dương cho các hãng Dược phẩm khác. Hợp đồng phân phối được ký kết dưới dạng hợp đồng nguyên tắc cho cả năm.

Đối với mảng sản xuất Dược phẩm, Tùy từng loại nguyên vật liệu Công ty có những hình thức ký kết hợp đồng cung cấp khác nhau:

- Đối với các loại bao bì: Công ty ký hợp đồng cung cấp cho cả năm với giá cả được thỏa thuận phù hợp cho từng thời điểm.
- Các loại nguyên vật liệu nhập khẩu trực tiếp: Công ty ký hợp đồng theo từng lô hàng.
- Các loại nguyên vật liệu mua từ các nhà cung cấp trong nước: Công ty ký hợp đồng ký theo từng năm, giá cả đàm phán theo từng thời điểm cụ thể.
- Dược liệu: Công ty ký hợp đồng thu mua, bao tiêu với trạm cây giống ở Tứ Kỳ, Thanh Hà, Chí Linh đối với từng loại dược liệu.

Như vậy, với mỗi loại nguyên vật liệu Công ty đều có kỳ kết hợp đồng cung cấp, thu mua từ một năm trở lên để đảm bảo cung cấp ổn định cho sản xuất. Riêng với các loại nguyên liệu nhập khẩu trực tiếp do biến động giá cả nguyên vật liệu nhập khẩu liên quan đến tỷ giá, thuế nhập khẩu... Công ty thường nhập khẩu với khối lượng lớn cho từng lô hàng.

Đối với những nguyên liệu này, Công ty đã có chiến lược xây dựng tổng kho Xuất nhập khẩu theo tiêu chuẩn GSP – WHO để bảo quản, lưu trữ nguyên liệu đảm bảo cho sản xuất ổn định.

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

Đối với mảng kinh doanh Dược phẩm, Công ty là nhà phân phối chính tại thị trường Hải Dương cho các hãng Dược phẩm khác. Để đảm bảo doanh thu lợi nhuận, Công ty đã ký hợp đồng nguyên tắc cho cả năm, tuy nhiên giá cả của Dược phẩm có thể thay đổi tại từng thời điểm cụ thể. Do đó, khi giá Dược phẩm thay đổi, sẽ chỉ tác động đến doanh thu của Công ty.

Đối với mảng sản xuất Dược phẩm, nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng khoảng 81% trong cơ cấu giá vốn của Công ty, thêm vào đó giá thuốc chịu sự quản lý của Bộ Y tế, việc tăng giá thuốc rất khó có thể điều chỉnh kịp thời và tỷ lệ thuận theo sự biến động của chi phí do sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các công ty Dược và hệ thống những quy định, quy chế của ngành. Trong năm 2009, nguyên liệu đầu vào của Công ty có 1 số biến động khá lớn:

Nguyên liệu sản xuất thuốc kháng sinh giảm 19%, Vitamin B5, Vitamin D giảm hơn 20%; trái lại, Vitamin C tăng 53%, Vitamin Pp tăng 37%, bao bì chai lọ đều tăng giá do giá xăng tăng, tăng chi phí vận chuyển. Điều này ảnh hưởng đáng kể đến giá bán, từ đó ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Các loại Dược liệu đầu vào (Gấc, Thanh cao hoa vàng, Trinh nữ hoàng cung, Lô hội, Ích mẫu...) Công ty đã ký kết hợp đồng thu mua dài hạn với các vườn trồng, do đó giá đầu vào được ổn định.

Để hạn chế ảnh hưởng của giá cả nguyên liệu tới doanh thu, lợi nhuận, Công ty đã thực hiện chiến lược dự trữ nguyên liệu lâu dài cùng với việc chủ động tiết kiệm chi phí bằng cách áp dụng các biện pháp kỹ thuật giảm định mức chi phí, áp dụng công nghệ máy móc, thiết bị nhằm nâng cao năng suất lao động giảm giá thành sản phẩm.

6.3. Chi phí sản xuất

Bảng 9- Cơ cấu chi phí sản xuất trên doanh thu

Đơn vị tính: Triệu đồng

CHI PHÍ	2008		2009		31/03/2010	
	GT	%/TDT	GT	%/TDT	GT	%/TDT
Giá vốn hàng bán	305.106,90	88,03%	386.271,05	88,02 %	86.441,57	86,83 %
Chi phí bán hàng	-	-	20.054,41	4,57 %	3.891,13	3,91 %
Chi phí quản lý	31.442,80	9,07 %	24.296,10	5,54 %	6.349,29	6,38 %
Tổng cộng	336.549,70	97,10%	430.621,56	98,12 %	96.681,98	97,12 %

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính QI-2010)

Giá vốn hàng bán là chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí sản xuất của công ty, tỷ trọng giá vốn qua các năm có xu hướng giảm không đáng kể đều chiếm khoảng trên 88% tổng chi phí sản xuất, đến quý I/2010 giá vốn hàng bán giảm chỉ còn 86,83% trên doanh thu nhờ chi phí nguyên vật liệu đầu vào của Công ty giảm. Chi phí bán hàng chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí sản xuất 4,57% năm 2009 và giảm còn 3,91% trong quý I/2010 do Công ty chủ yếu thực hiện bán hàng qua hệ thống chi nhánh và nhà phân phối nên chi phí marketing và các chi phí hỗ trợ việc tiêu thụ sản phẩm tương đối thấp và hợp lý.

Chi phí quản lý của doanh nghiệp luôn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí và giảm đáng kể năm 2009 so với năm 2008 do Công ty đã chú trọng cắt giảm chi phí văn phòng gián tiếp.

6.4. Trình độ công nghệ

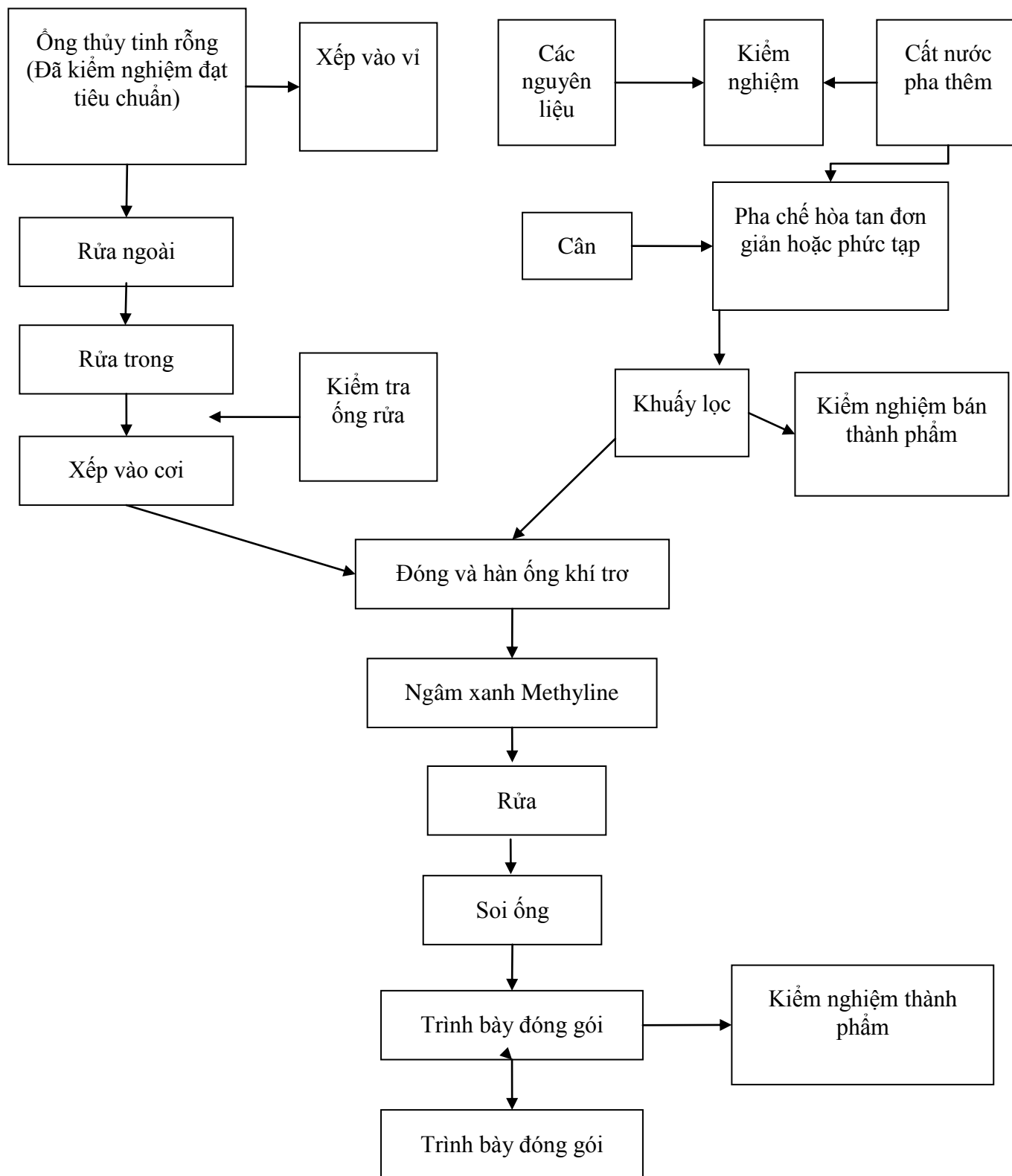
Hiện nay HD pharma đã xây dựng thành công dây chuyền sản xuất viên nang mềm đạt tiêu chuẩn GMP- WHO, hệ thống kho đạt tiêu chuẩn GSP, phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP.

Phân xưởng cao nước với dây chuyền máy móc hiện đại, khả năng chiết xuất đạt hiệu suất cao, hoạt chất hữu dụng được bảo toàn, công suất lớn đã cung cấp cao Dược liệu cao xương động vật cho nhiều công ty sản xuất các mặt hàng đông Dược: Traphaco, Công ty Dược phẩm Hà Nội, Công ty Dược phẩm Đà Nẵng...

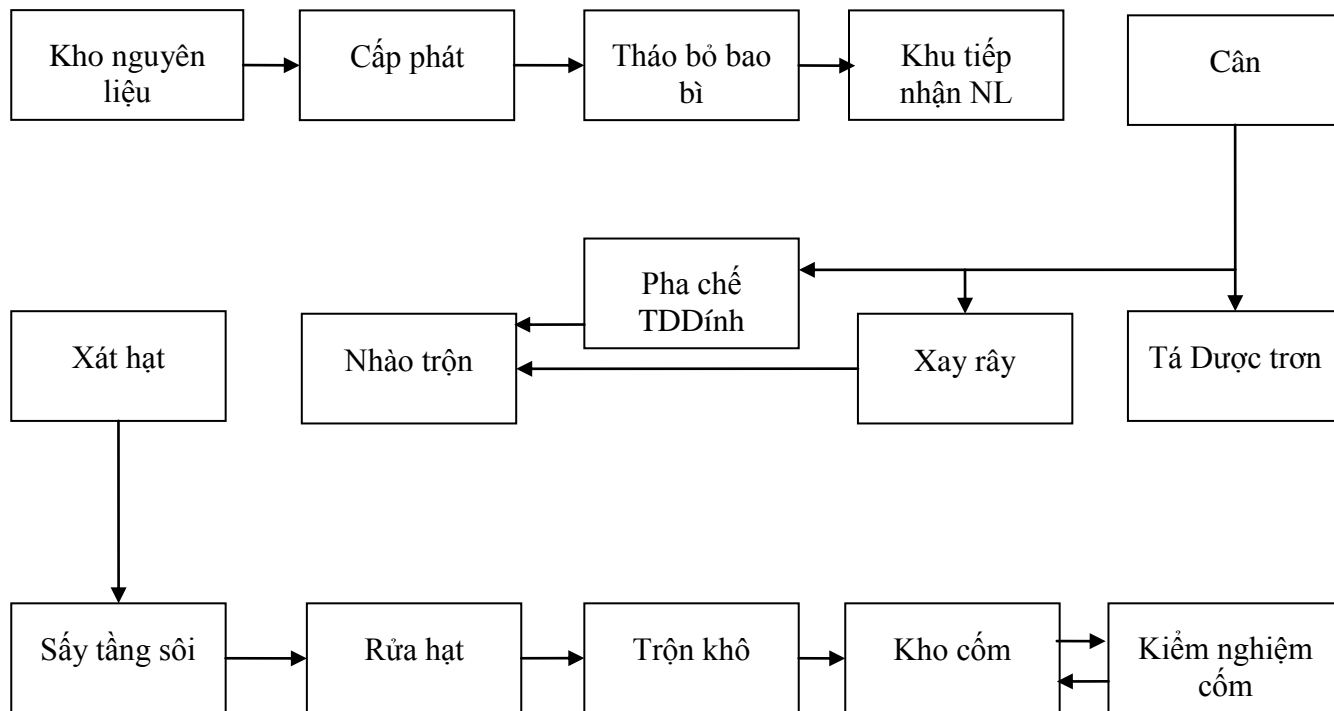
Công ty đã khánh thành phân xưởng sản xuất thuốc tiêm, tra mắt, nhỏ mũi với các điều kiện và tiêu chuẩn đạt chuẩn quốc tế như: Khép kín và tuân theo nguyên tắc 1 chiều. Toàn bộ trần được làm bằng panel inox cách âm, cách nhiệt. Tường, vách ngăn và sàn được tráng epoxy. Nhiệt độ, độ ẩm, chênh áp, tần suất trao đổi không khí, giới hạn tiểu phân, giới hạn vi sinh vật đều được kiểm soát bởi hệ thống điều hoà lọc khí hiệu năng cao, tạo ra môi trường sạch, an toàn đối với sản phẩm. Công ty đã đầu tư dàn máy móc, thiết bị hiện đại, đảm bảo tự động hoá quá trình sản xuất với công suất lớn, mỗi phút cho ra hàng trăm ống tiêm đã được hàn kín và đảm bảo vô khuẩn. Máy đóng lọ tra mắt cũng cho ra 3.000 sản phẩm mỗi giờ. Công ty dự kiến sẽ tiến hành hoàn thiện phân xưởng thuốc tiêm, thuốc tra mắt thành một nhà máy sản xuất thuốc theo tiêu chuẩn GMP – WHO trong năm 2010.

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH SẢN XUẤT 1 SỐ NHÓM SẢN PHẨM CHÍNH CỦA CÔNG TY

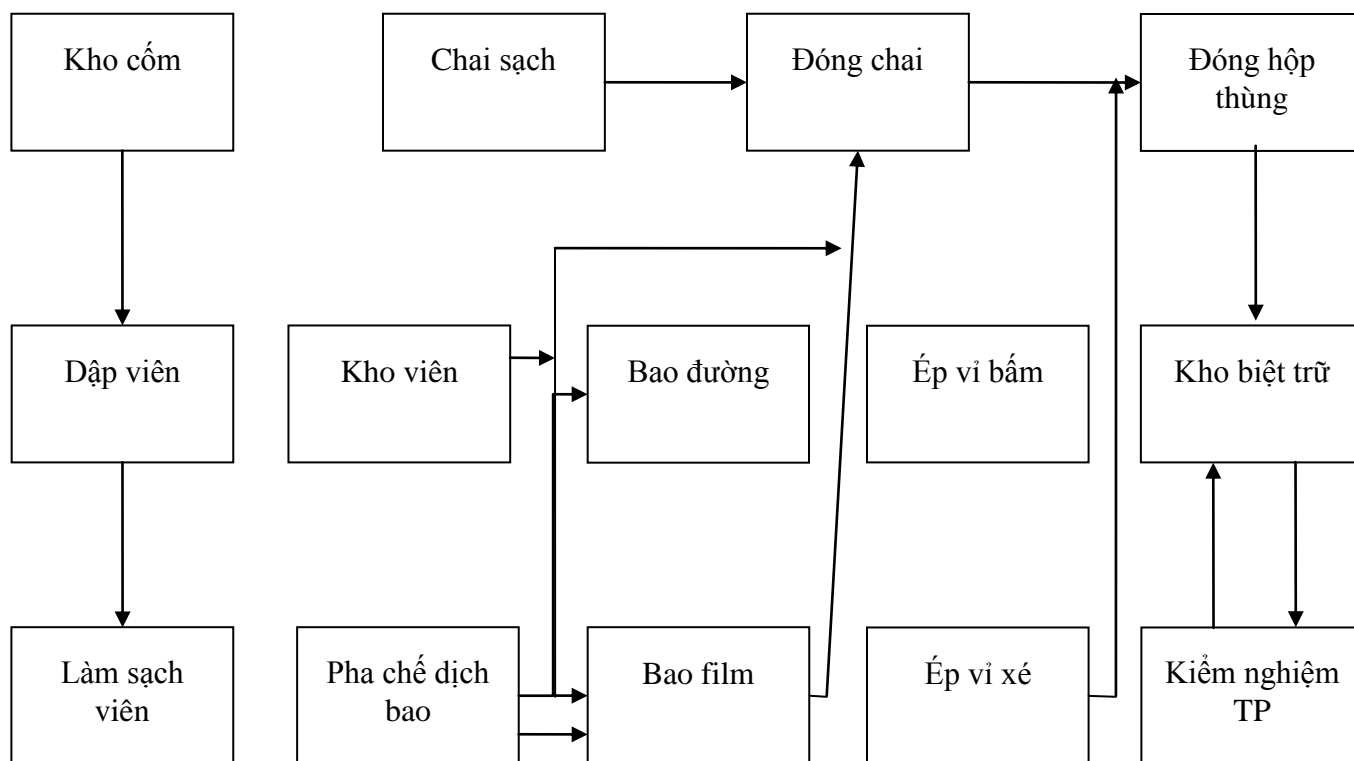
a) Dây chuyền sản xuất thuốc tiêm:



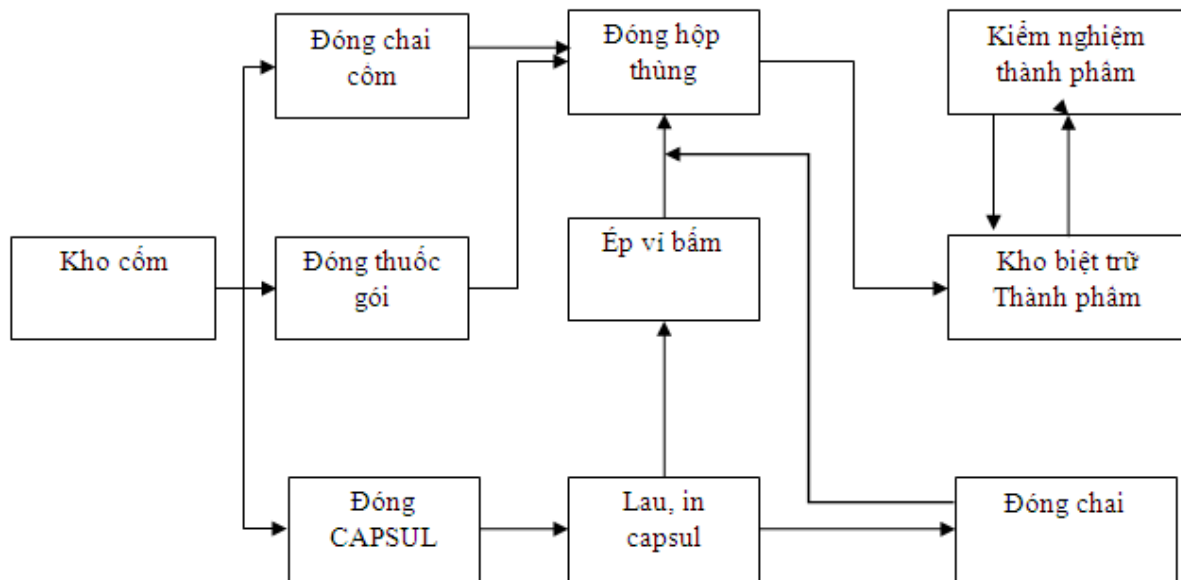
b) Dây chuyền pha chế:



c) Dây chuyền viên nén:



d) Dây chuyền đóng Capsul, thuốc cốm, thuốc gói:



Bảng 10- Một số thiết bị máy móc phục vụ sản xuất

STT	Tên tài sản	Số lượng	Nước sản xuất
1	Lò hơi	1	Việt Nam
2	Hệ thống lạnh	1	Nhật Bản
3	Máy đóng hàn 2 kim	2	Nhật Bản
4	Máy đóng hàn 3 kim	2	Nhật Bản
5	Lò hấp	2	Hàn Quốc
6	Máy nước cất	2	Việt Nam
7	Laminase	2	Hàn Quốc
8	Cột Dummy	2	Nhật Bản
9	Tủ sấy Memmest 108 lít	1	Nhật Bản
10	Tủ vi khí hậu	1	Nhật Bản
11	Máy ép vỉ	1	Hàn Quốc
12	Máy quang phổ UV-VIS	1	Việt Nam
13	Máy dập viên	2	Nhật Bản
14	Máy bao film	1	Nhật Bản
15	Hệ thống nén khí chân không	1	Nhật Bản

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

Hình ảnh một số thiết bị phục vụ hoạt động của công ty



Dây chuyền viên nang mềm



Dây chuyền thuốc tiêm



Máy sấy viên nang mềm



Dây chuyền viên nang mềm



Máy ép vi



Tủ sấy

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

Với đội ngũ hơn 40 Dược sỹ đại học làm nòng cốt chính cùng với hệ thống máy móc phòng thí nghiệm được đầu tư đầy đủ và hiện đại theo tiêu chuẩn GMP – WHO, Công ty không ngừng nỗ lực nghiên cứu, chế tạo các sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu chữa bệnh và bảo vệ sức khỏe của nhân dân.

Hiện tại, Công ty có một bộ phận chuyên trách nghiên cứu các sản phẩm mới và phát triển, hoàn thiện những sản phẩm đã có, mỗi năm Công ty cho ra đời gần 70 sản phẩm mới bao gồm cả thuốc và thực phẩm chức năng trong đó thực phẩm chức năng chiếm tỷ trọng chủ yếu.

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Quy trình sản xuất được quản lý chặt chẽ từ khâu kiểm soát nguyên liệu, bao bì đến khâu lên thành phẩm. Bên cạnh đó việc áp dụng đồng bộ các nguyên tắc GMP, GLP, GSP tạo điều kiện thuận lợi để duy trì thực hiện GMP một cách hiệu quả. Phòng Kiểm tra chất lượng (đạt tiêu chuẩn GLP) có đủ nhân lực và máy móc thiết bị đảm bảo thực hiện được hầu hết các thử nghiệm mô tả trong USP, BP, ĐDVN III đáp ứng yêu cầu trong việc kiểm tra chất lượng nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm, thành phẩm cũng như việc thẩm định, theo dõi độ ổn định sản phẩm... Kho GSP của công ty ngoài chức năng đáp ứng sản xuất còn đủ năng lực để xuất nhập khẩu nguyên liệu và thành phẩm.

Bằng sự nỗ lực của cả tập thể cán bộ, công nhân viên công ty, đầu tháng 12/2009 công ty Dược VTYT Hải Dương đã vui mừng nhận giấy chứng nhận GMP -WHO đối với dây chuyền sản xuất thuốc tiêm, thuốc tra mắt, tra mũi. Trước đó, năm 2007, công ty cũng đã được Cục quản lý Dược cấp giấy chứng nhận GMP-WHO đối với dây chuyền sản xuất viên nang mềm.



6.7. Hoạt động Marketing

Việc quảng bá các sản phẩm mới của Công ty chủ yếu qua các đại lý cửa hàng phân phối của Công ty. Công ty có trên 12 hiệu thuốc lớn trên toàn tỉnh Hải Dương, cùng với một chi nhánh tại Hà Nội. Tại thị trường từng tỉnh, Công ty đều tiến hành đàm phán, ký hợp đồng phân phối sản phẩm thông qua các Công ty Dược địa phương. Với mỗi nhà phân phối, Công ty đều có chính sách ưu đãi dựa trên doanh thu và cơ cấu mặt hàng. Nhờ chính sách Marketing hợp lý, hiện sản phẩm của Công ty đã được phân phối trên toàn quốc.

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

Logo của Công ty:



Với mục tiêu "*Đuổi kịp và sánh ngang về chất lượng và hình thức với các sản phẩm thuốc nước ngoài nhằm mang lại hiệu quả điều trị cao cho bệnh nhân khi sử dụng sản phẩm*" thương hiệu HDPHARMA đã được người tiêu dùng tin dùng với những sản phẩm nổi tiếng như: Kim tiền thảo, Morita, Nattokinase, Đại tràng HD, Kodemin...

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

Hiện nay, Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương là đối tác tin cậy phân phối thuốc cho một số hãng thuốc nổi tiếng trong nước.

Bảng 11- Một số Hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

STT	Tên khách hàng	Số hợp đồng	Loại sản phẩm cung cấp	Giá trị hợp đồng
1	Công ty Cổ phần Dược Phẩm Trung Ương VIDIPHA	0909/HĐKT-VDP	Thuốc chữa bệnh	2.500.000.000 đồng
2	Công ty Dược TTBYT Bình Định Chi nhánh Hà Nội	21/CNHN	Thuốc chữa bệnh	3.500.000.000 đồng
3	Bệnh viện Đa Khoa Tỉnh Hải Dương	36/2009/HĐK T	Thuốc chữa bệnh	30.865.046.000 đồng
4	Bệnh viện 7 - Cục Hậu Cần Quân Khu 3	25/2009	Thuốc chữa bệnh	1.516.323.850 đồng
5	Trung tâm Y tế Dầu Tiếng	66/2009	Thuốc chữa bệnh	Hợp đồng mua bán cho cả năm

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2 năm gần nhất
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu hoạt động SXKD của Công ty trong 2 năm gần nhất
Bảng 12- Tóm tắt một số chỉ tiêu hoạt động SXKD

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	% tăng, giảm	Quý I/2010
Tổng giá trị tài sản	124.926,85	150.951,94	20,83%	187.754,65
Doanh thu thuần	346.594,47	438.862,51	26,62%	99.549,72
Giá vốn hàng bán	305.106,90	386.271,05	26,60%	86.441,57
Chi phí tài chính	5.235,54	4.030,39	-23,02%	1.565,20
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	5.302,26	5.683,61	7,19%	1.548,06
Lợi nhuận khác	513,07	607,86	18,47%	60,64
Lợi nhuận trước thuế	5.815,33	6.291,47	8,19%	1.608,70
Lợi nhuận sau thuế	4.187,04	4.718,60	12,70%	1.206,53
Tỷ lệ trả cổ tức	20%	20%		
Tỷ lệ LN trả cổ tức	49,01%	43,49%		

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009)

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

Doanh thu thuần có sự gia tăng: năm 2009 doanh thu đạt 438,86 tỷ đồng, tăng 26,62% so với năm 2008. Tốc độ tăng doanh thu của giai đoạn 2008-2009 bứt phá hơn so với giai đoạn 2007-2008 (tăng 24,67%). Trong đó năm 2009 doanh thu của mảng sản xuất tăng so với năm 2008 là 33,36%; mảng phân phối Dược phẩm tăng 24,85%. Trong cơ cấu doanh thu có sự chuyển dịch tăng tỷ trọng của mảng sản xuất, giảm tỷ trọng mảng kinh doanh (Năm 2008, tỷ trọng doanh thu mảng kinh doanh là 80,55%, năm 2009 giảm còn 79,49% và còn 76,29% vào quý I/2010). Cùng với sự gia tăng của doanh thu, các chi phí cũng gia tăng: giá vốn hàng bán cũng tăng hơn 26,6%. Tuy nhiên, nhờ thanh toán khoản vay dài

hạn, chi phí tài chính của Công ty giảm đáng kể (23,02%) giúp lợi nhuận có sự gia tăng 12,70% so với năm 2008, lợi nhuận trước thuế năm 2008 đã tăng 8,19%. Có sự biến động của các chỉ tiêu như trên là do sự tác động của các nhân tố cả thuận lợi lẫn khó khăn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2009:

✚ Những nhân tố thuận lợi:

- Thương hiệu HD PHARMA đã được người tiêu dùng biết tới và chấp nhận trên thị trường.
- Cơ chế quản lý, điều hành được quy định rõ ràng, có sự giám sát chặt chẽ của HĐQT, Ban Kiểm soát nhằm thực hiện mục tiêu chung là lợi nhuận nên chi phí được sử dụng hợp lý.
- Dây chuyền thuốc nước và thuốc đông dược sau thời gian đầu tư xây dựng đã đi vào hoạt động theo công suất thiết kế, giúp Công ty gia tăng sản lượng. Tạo ra những dòng sản phẩm mới đáp ứng được nhu cầu thuốc của thị trường.

✚ Những nhân tố khó khăn:

- Các dòng sản phẩm mới cần thời gian để thâm nhập thị trường, do đó chi phí Marketing và chi phí quảng cáo trong giai đoạn này khá lớn, lợi nhuận biên của các dòng sản phẩm này chưa cao.
- Cung cấp thuốc cho các bệnh viện chỉ chiếm khoảng 30% trong cơ cấu doanh thu của Công ty nên Công ty khó có thể tạo ra lợi nhuận đột biến trong kỳ.
- Việc đưa dây chuyền mới vào hoạt động cũng làm gia tăng đáng kể chi phí khấu hao, tăng giá vốn hàng bán trong tổng chi phí.

8. Vị thế Công ty trong ngành

8.1. Tổng quan về ngành Dược Việt Nam

Dược phẩm là sản phẩm nằm trong nhóm những sản phẩm thiết yếu, chịu sự quản lý chặt chẽ bởi Nhà nước về giá cả cũng như những tiêu chuẩn kỹ thuật. Hiện tại nền công nghiệp Dược Việt Nam được đánh giá đang ở cấp độ phát triển từ 2,5 đến 3 theo thang phân loại của WHO (cấp độ 1 là hoàn toàn nhập khẩu; cấp độ 2 là sản xuất được một số generic, đa số phải nhập khẩu; cấp độ 3 là có công nghiệp Dược nội địa sản xuất generic và xuất được một số Dược phẩm; cấp độ 4 là sản xuất được nguyên liệu và phát minh thuốc mới) – thông tin từ hội nghị Ngành Dược Việt Nam - Cơ hội và thách thức trước thềm hội nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

Theo thống kê của Cục quản lý Dược Việt Nam trong giai đoạn từ 2000 đến 2008, tốc độ tăng trưởng trung bình của ngành Dược là 16%-17%/năm. Giá trị sản xuất thuốc trong nước cũng tăng dần qua các năm, từ chỗ chỉ chiếm 36% tổng giá trị tiền thuốc sử dụng trong năm 2001 (472 triệu USD), số còn lại 64% là thuốc nhập khẩu thì đến năm 2007

tăng lên 50,27%. Đặc biệt trong năm 2008 mặc dù nền kinh tế gặp nhiều khó khăn nhưng lĩnh vực Dược phẩm Việt Nam vẫn tiếp tục phát triển khá mạnh. Tổng nhu cầu tiêu dùng thuốc năm 2008 đạt 1.426 tỷ USD, tăng 25,4% so với mức 1.136 tỷ USD năm 2007; giá trị sản xuất thuốc trong nước tăng 19,1% so với năm 2007, đạt 0,715 tỷ USD, tương đương 50,2% tổng nhu cầu tiêu thụ. Tính đến đầu năm 2009, đã có 438 doanh nghiệp Dược nước ngoài đăng ký hoạt động tại Việt Nam, chủ yếu là các doanh nghiệp Dược Ấn Độ, Hàn Quốc, Trung Quốc, Pháp, Đức với các sản phẩm chính là thuốc kháng sinh và kháng viêm.

Bảng 13- Phân tích SWOT ngành công nghiệp Dược Việt Nam

Điểm mạnh	<ul style="list-style-type: none"> • Là ngành có tỷ lệ sinh lời trên vốn khá cao, từ 30% - 50% trên vốn điều lệ. • Thị phần ngày càng tăng nhờ vào phát triển mạng lưới phân phối trên toàn quốc, tăng cường đầu tư, tiếp nhận công nghệ sản xuất thuốc nhượng quyền cũng như việc đẩy mạnh phát triển sản xuất nhóm sản phẩm dựa vào nguồn Dược liệu phong phú của Việt Nam. • Hệ thống phân phối sẵn có, cùng với các chính sách ưu đãi về giá cả, thuế suất của Chính phủ hỗ trợ cho ngành Dược trong nước có thể phát triển, dần đáp ứng được nhu cầu trong nước và tiến tới mở rộng thị phần ra khu vực.
Điểm yếu	<ul style="list-style-type: none"> • Tỷ lệ nguyên vật liệu nhập khẩu chiếm tới 90% khiến các doanh nghiệp trong ngành chịu tác động trực tiếp từ biến động giá nguyên liệu trên thế giới và rủi ro về tỷ giá. • Theo quyết định số 27/2007/QĐ-BYT ngày 19/4/2007 của Bộ Y tế, từ ngày 1/7/2008, doanh nghiệp sản xuất không đạt tiêu chuẩn GMP theo khuyến cáo của Tổ chức y tế thế giới và doanh nghiệp xuất nhập khẩu và kinh doanh có hệ thống kho bảo quản không đạt chuẩn GMP sẽ ngưng sản xuất và ngừng xuất khẩu trực tiếp, Hiện tại cả nước mới chỉ có 92 doanh nghiệp đạt tiêu chuẩn GMP. • Các công ty trong nước hiện chưa chú trọng việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm về chiều rộng lẫn chiều sâu mà hiện tại chỉ mới tập trung nhiều nhóm sản phẩm tương tự nhau, dẫn đến sản xuất trùng lặp, nhái mẫu mã gần như phổ biến và nạn làm thuốc giả ngày càng tăng cao, làm mất uy tín doanh nghiệp và ảnh hưởng đến thị phần của thuốc nội.

	<ul style="list-style-type: none"> • Yếu tố con người là vấn đề then chốt trong sự phát triển của ngành Dược. Nguồn nhân lực chất lượng cao ít là rào cản lớn nhất để các doanh nghiệp Dược tiếp cận công nghệ cao và cải thiện quy mô sản xuất.
<p>Cơ hội</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cùng với tốc độ tăng trưởng của GDP, chi tiêu bình quân theo đầu người tăng lên hàng năm dẫn tới nhu cầu chi tiêu cho y tế và chăm sóc sức khỏe tăng. • Lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh Dược phẩm là ngành có tỷ suất lợi nhuận cao, giúp các doanh nghiệp trong ngành có điều kiện huy động nguồn lực tài chính dễ dàng hơn các doanh nghiệp khác. • Khả năng đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng trong nước mới chỉ đạt khoảng 50% nhu cầu tiêu thụ, còn lại là phụ thuộc vào nhập khẩu, Vì vậy thị phần còn lại là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp trong nước khai thác và chiếm lĩnh. • Nền kinh tế Việt Nam cũng như nền kinh tế thế giới đã có nhiều dấu hiệu phục hồi sau khủng hoảng là điều kiện để ngành Dược phát triển và mở rộng thị trường.
<p>Thách thức</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Từ 1/1/2009, các doanh nghiệp Dược nước ngoài hoạt động ở Việt Nam được phép nhập thuốc trực tiếp vào nước ta không thông qua các công ty trung gian để nhập khẩu uỷ thác và mức thuế trung bình là 2,5%. Điều này dẫn đến giá bán các loại thuốc nhập khẩu giảm và các công ty trong nước sẽ phải cạnh tranh mạnh mẽ hơn, khốc liệt hơn đối với các loại thuốc nhập khẩu. • Quản lý nhà nước đối với thị trường Dược chưa thực sự hiệu quả, dẫn tới tình trạng hàng giả, hàng nhái, chi hoa hồng cao làm đẩy giá thuốc lên cao, không kiểm soát được giá thuốc. • Sức ép cạnh tranh từ >400 doanh nghiệp nước ngoài cung cấp thuốc, nguyên liệu làm thuốc tại thị trường Việt Nam và 90 doanh nghiệp được phép nhập khẩu thuốc trực tiếp.

8.2. Triển vọng phát triển ngành

Hiện tại Việt Nam có tổng dân số trên 86 triệu và tốc độ tăng trung bình khoảng 1,3 - 1,4%. Khi kinh tế ngày càng phát triển, đời sống vật chất và tinh thần của người dân ngày càng nâng cao thì tiềm năng phát triển cho ngành y tế và Dược phẩm là khá lớn. Cụ thể, cùng với tốc độ tăng GDP, chi tiêu bình quân theo đầu người cho y tế và sức khỏe tăng gấp đôi từ 6

USD năm 2001 lên 16,45 USD năm 2008. Tuy nhiên con số này được đánh giá vẫn còn ở mức trung bình so với khu vực.

Theo Quy hoạch phát triển ngành công nghiệp hóa Dược đến năm 2015, tầm nhìn đến năm 2025, được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt thì mục tiêu quy hoạch nhằm xây dựng ngành công nghiệp hóa Dược có cơ cấu sản phẩm tương đối hoàn chỉnh, bao gồm các sản phẩm hóa Dược chủ yếu như: nhóm nguyên liệu thuốc kháng sinh, chữa trị bệnh tim, mạch, chống ung thư, vitamin và thuốc bổ, thuốc giảm đau, hạ sốt, kháng viêm, chữa HIV/AIDS và điều trị cai nghiện; nhóm tá Dược và phụ gia; từng bước đáp ứng yêu cầu của thị trường trong nước, thay thế nhập khẩu và tiến tới xuất khẩu thuốc.

Cụ thể:

- Theo lộ trình phát triển ngành Dược của Cục Quản lý Dược Việt Nam tới năm 2015, nguồn cung Dược phẩm ở Việt Nam đạt 40% trong năm 2007, 60% trong năm 2010 và 80% vào năm 2015.
- Phân đầu đến năm 2015, sản xuất trong nước bảo đảm đáp ứng 20% nhu cầu nguyên liệu phục vụ cho công nghiệp bào chế thuốc; năm 2020 đáp ứng 40% và năm 2025 đáp ứng 70%.
- Sản xuất 300 tấn nguyên liệu kháng sinh/năm, đáp ứng 40 - 45% nhu cầu nguyên liệu kháng sinh trong nước; sản xuất 200 tấn hoạt chất/năm từ nguồn nguyên liệu thiên nhiên, đáp ứng 100% nhu cầu trong nước và tham gia xuất khẩu; sản xuất 10.000 tấn sorbitol nguyên liệu/năm để sản xuất vitamin C, thực phẩm chức năng và mỹ phẩm, đáp ứng 80 - 90% nhu cầu trong nước; sản xuất 1.000 tấn tá Dược/năm, đáp ứng 20% nhu cầu trong nước.

8.3. Vị thế Công ty trong ngành

Đối với mảng kinh doanh và phân phối Dược phẩm:

Thị trường Dược cả nước bị chiếm lĩnh bởi các công ty Dược lớn như Dược Hậu Giang, Dược Trung Ương I, Dược Cửu Long..., tại từng địa phương cũng có công ty Dược địa phương chi phối thị trường, do đó Công ty chủ yếu phân phối Dược phẩm trên địa bàn Hải Dương. Công ty chiếm thị phần chủ yếu cung cấp Dược cho các bệnh viện và phân phối thuốc lẻ. Hiện Công ty đang cung cấp khoảng 30% nhu cầu thuốc cho các bệnh viện ở thành phố Hải Dương và các huyện. Thông qua 12 nhà thuốc trong đó có 10 nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP – WHO phân bố đều trên toàn tỉnh, Công ty đảm bảo được vị trí phân phối thuốc độc quyền tại Hải Dương.

Đối với mảng sản xuất Dược phẩm:

Hiện Công ty đã có chi nhánh ở Hà Nội và thiết lập được một số điểm phân phối tại thị trường ngoại tỉnh như TP.Hồ Chí Minh, Thái Bình, Nam Định, Ninh Bình...cùng với thị trường truyền thống là Hải Dương, sản phẩm của Công ty được đánh giá cao và

được tiêu thụ chủ yếu ở thị trường phía Bắc. Dù vậy, các sản phẩm của Công ty vẫn phải chịu sự cạnh tranh khốc liệt từ những công ty Dược lớn và các công ty Dược địa phương khác.

8.4. Những lợi thế cạnh tranh của Công ty

- ✦ Hiện Công ty đã đi vào khai thác hai dây chuyền đông dược và thuốc tiêm đạt tiêu chuẩn GMP – WHO, đặc biệt Công ty có hệ thống kho Xuất nhập khẩu đạt tiêu chuẩn GSP – WHO và phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP – WHO. Đây là một lợi thế lớn của HDPHARMA so với các công ty Dược khác có cùng quy mô.
- ✦ Công ty đã tạo dựng được thương hiệu trên thị trường, sản phẩm được người tiêu dùng cả nước biết đến và tiêu dùng rộng rãi như: Dầu gấc Vina HD, Hoạt huyết dưỡng não, Kim tiền thảo, Bổ phế chỉ khái lộ...
- ✦ Chất lượng sản phẩm không ngừng nâng cao do Công ty luôn chú trọng cải tiến kỹ thuật, nghiên cứu hoàn thiện sản phẩm. Hệ thống quản lý chất lượng theo yêu cầu của Cục quản lý Dược và theo tiêu chuẩn quốc tế được tuân thủ nghiêm ngặt.
- ✦ Hiện Công ty đã ký hợp đồng cung cấp nguyên vật liệu lâu dài với các vườn ươm và vườn nguyên liệu ở Chí Linh, Tứ Kỳ, Thanh Hà Hải Dương. Là một trong những vườn trồng nguyên liệu cho ngành Dược tốt nhất cả nước do thổ nhưỡng và khí hậu đặc biệt. Đảm bảo được chất lượng và giá nguyên liệu đầu vào ổn định cho sản xuất của Công ty.
- ✦ So với những Công ty Dược cùng quy mô, Công ty có 1 đội ngũ trình Dược viên và Dược sỹ đại học đông đảo hơn hẳn nhờ chính sách thu hút nhân tài và chế độ đãi ngộ tốt. Đây chính là lực lượng nòng cốt tạo ra giá trị doanh nghiệp trong tương lai, là lợi thế cạnh tranh đặc biệt trong một ngành đòi hỏi trình độ kỹ thuật cao như ngành Dược.

8.5. Những thách thức đối với Công ty

- ✦ Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các công ty Dược trong nước, cùng với sự gia nhập thị trường của các công ty Dược nước ngoài ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng mở rộng thị trường và quảng bá sản phẩm của Công ty.
- ✦ Giá cả nguyên vật liệu đầu vào biến động kèm theo sự quản lý chặt chẽ giá thuốc đầu ra của Nhà nước là nhân tố khiến lợi nhuận của Công ty chịu ảnh hưởng lớn bởi sự biến động của các chi phí đầu vào.
- ✦ Các tiêu chuẩn quản lý chất lượng trong ngành Dược càng ngày càng ngặt nghèo đòi hỏi các doanh nghiệp Dược phải không ngừng đổi mới và cập nhật các công nghệ mới, điều này là khó khăn cho hầu hết các doanh nghiệp Dược Việt Nam vốn nhỏ và nguồn nhân lực chất lượng cao ít.

8.6. Những cơ hội phát triển

- + Theo quy hoạch phát triển ngành hóa Dược đến năm 2015 Thủ tướng chính phủ đã phê duyệt đã định hướng cho các doanh nghiệp Dược các hướng phát triển mới, phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế và nhu cầu của người dân.
- + Ngoài ra, các doanh nghiệp sản xuất nguyên vật liệu đầu vào cho ngành Dược sẽ được hỗ trợ phát triển để đảm bảo nguồn nguyên liệu cho ngành phát triển. Cùng với đó là chiến lược đào tạo Dược sỹ chất lượng cao để đáp ứng được nhu cầu nhân lực cho các công ty Dược.
- + Đời sống kinh tế người dân càng được cải thiện và phong phú hơn, tạo điều kiện cho Công ty đa dạng hóa sản phẩm, tạo ra các sản phẩm đem lại giá trị gia tăng cao.

8.7. Định hướng phát triển của Công ty

+ Phát triển nguồn nhân lực

- Trẻ hoá đội ngũ cán bộ lãnh đạo có trình độ chuyên môn cao, năng lực quản lý tốt, có tài có đức và yêu nghề.
- Tuyển dụng, đào tạo và tái đào tạo đội ngũ công nhân lành nghề, nắm vững và thực hành tốt về các tiêu chuẩn GMP-GLP-GSP và ISO 9000.
- Có chính sách lương, thưởng hợp lý góp phần thu hút và giữ nhân tài, kích thích sáng tạo ý tưởng mới trong mọi lĩnh vực hoạt động, gia tăng năng suất lao động, đẩy mạnh hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm chi phí v.v..., nhằm gia tăng thị phần và lợi nhuận.

+ Hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu

- Tiếp tục duy trì công tác xây dựng và phát triển thương hiệu HDPHARMA thông qua các hoạt động tham gia hội chợ triển lãm, các phòng y tế quận huyện; các chương trình nhân đạo và công tác xã hội, từ thiện, v.v...
- Phát triển đội ngũ trình Dược viên và đào tạo nhằm tăng năng lực chuyên môn cũng như trình độ nghiệp vụ liên quan đến khách hàng.
- Quan tâm nhiều đến trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội.

+ Hoạt động sản xuất, kinh doanh và đầu tư

- Tiếp tục hoàn thiện nhà máy Dược phẩm và Tổng kho xuất nhập khẩu ở khu công nghiệp Cẩm Thượng, chuẩn hóa dây chuyền đạt GMP-WHO, nhà kho đạt chuẩn GSP-WHO, phòng kiểm nghiệm đạt chuẩn GLP-WHO.

- Nâng cao chất lượng sản phẩm theo chiều sâu có thể cạnh tranh với các sản phẩm ngoại nhập dựa trên bằng chứng như tương đương sinh học (B/E) và sinh khả dụng (B/A).
- Phát triển vườn ươm và vườn nguyên liệu ở Chí Linh, Tứ Kỳ và Thanh Hà – Hải Dương để đảm bảo nguồn cung cấp và chất lượng nguyên liệu đầu vào.
- Không ngừng cải tiến chất lượng nhằm thoả mãn cao nhất cho khách hàng mục tiêu.

8.8. Đánh giá sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước.

Theo Quyết định 27/2007/QĐ-BYT ngày 19/04/2007 của Bộ Y tế, đến ngày 01/1/2011, tất cả các cơ sở sản xuất thuốc từ Dược liệu phải đạt nguyên tắc, tiêu chuẩn GMP-WHO. Từ năm 2007 Công ty đã tiến hành đầu tư và xây dựng các dây chuyền sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP – WHO cho đến nay đã đi vào vận hành và cung cấp nhiều sản phẩm chất lượng cao ra ngoài thị trường.

Bên cạnh đó, Công ty đã lên kế hoạch huy động vốn để đầu tư hoàn thiện nhà máy theo chuẩn GMP – WHO và Tổng kho Xuất nhập khẩu chuẩn GSP – WHO tại khu công nghiệp Cẩm Thượng để có thể nâng cao chất lượng sản phẩm, củng cố thị phần tại Hải Dương và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường cả nước.

Như vậy, định hướng phát triển của Công ty hoàn toàn phù hợp với các chính sách của Nhà nước và đòi hỏi thực tế của thị trường.

9. Chính sách với người lao động

9.1. Cơ cấu lao động

Tổng số CBCNV trong Công ty tính đến ngày 31/03/2010 là 618 người. Trong đó, cơ cấu theo trình độ lao động như sau:

Bảng 14- Cơ cấu lao động theo trình độ lao động

STT	Trình độ lao động	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	Trình độ Đại học và trên Đại học	63	10,24%
2	Trình độ Cao đẳng và Trung cấp	325	52,85%
3	Lao động phổ thông	227	36,91%

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

9.2. Chính sách với người lao động

Công ty luôn xây dựng môi trường làm việc mà ở đó khuyến khích cán bộ công nhân viên phát huy khả năng sáng tạo, xây dựng và phát triển chế độ lao động, chính sách ưu đãi hợp lý đối với người lao động giúp họ yên tâm làm việc và cống hiến. Cụ thể như sau:

- ✦ Tiền lương được chi trả theo tháng gồm 2 lần (tạm ứng và thanh toán). Lương được tính dựa trên kết quả năng suất lao động, ngày công và mức độ hoàn thành công việc.
- ✦ Tiền thưởng: được tính theo quý, dựa trên kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Việc chi trả tiền thưởng được thực hiện theo quy chế do Công ty xây dựng
- ✦ Thời gian nghỉ cuối tuần, nghỉ lễ, nghỉ tết, nghỉ hiếu hỷ, nghỉ phép, nghỉ ốm, không lương: Công ty thực hiện theo đúng quy định của Luật lao động.
- ✦ Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế: Công ty thực hiện đầy đủ theo Luật định.
- ✦ Do đặc thù sử dụng nhiều lao động nữ nên đời sống của lực lượng cán bộ lao động nữ luôn nhận được sự quan tâm đặc biệt của Ban lãnh đạo. Các tổ chức đoàn thể của Công ty được lập ra nhằm hoàn thành tốt nhiệm vụ này.
- ✦ Hàng năm Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CNV trực tiếp sản xuất kinh doanh; ngoài ra còn tổ chức khám sức khỏe cho chị em nữ CNV 1 lần/năm.
- ✦ Thành lập Hội đồng Bảo hộ lao động có trách nhiệm thường xuyên kiểm tra an toàn lao động, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ trong toàn công ty.
- ✦ Do tính chất của ngành Dược sản xuất thuốc chữa bệnh cho con người nên công ty quan tâm đến việc đầu tư nâng cấp nhà xưởng đạt tiêu chuẩn “Thực hành sản xuất thuốc tốt, GMP – WHO” theo quy định của Bộ Y tế: Về không gian, ánh sáng, độ sáng, độ cách âm...; nơi làm việc ở các xưởng được trang bị quạt thông gió; riêng phân xưởng Nang mềm và Phân xưởng thuốc Tiêm được trang bị điều hòa, máy lọc không khí, máy hút bụi, máy giặt là quần áo cho người lao động đảm bảo vô trùng.
- ✦ Một số chính sách ưu đãi đối với Cán bộ công nhân viên khác:
 - Chế độ thăm hỏi, hiếu hỷ.
 - Chế độ thăm quan, nghỉ lễ.
- ✦ Trong quá trình cổ phần hóa có chính sách ưu đãi đặc biệt cho các hộ lao động nghèo được mua cổ phần dưới hình thức trả chậm.
- ✦ Nhằm thu hút và giữ những cán bộ có năng lực, công ty luôn có những chính sách đặc biệt về lương, thưởng ưu đãi hơn cho các cán bộ có trình độ Dược sỹ đại học trở lên, các cán bộ có những đóng góp sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất, kinh doanh.

10. Chính sách cổ tức

Theo Điều lệ của Công ty, tỷ lệ cổ tức hàng năm do Hội đồng quản trị đề xuất. Việc xác định mức cổ tức chi trả từ lợi nhuận giữ lại do Đại hội đồng cổ đông quyết định nhưng không vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất.

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Hội đồng quản trị có thể quyết định tạm ứng cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của công ty.

Tỷ lệ trả cổ tức chi trả cho cổ đông qua các năm như sau:

Năm 2008: 20%

Năm 2009: 20%

Dự kiến mức trả cổ tức 2010 - 2012: 20% phụ thuộc vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

11. Tình hình tài chính

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

- Báo cáo tài chính của Công ty sử dụng đơn vị tiền tệ là đồng Việt Nam (VND). Kỳ kế toán năm của Công ty bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc ngày 31/12 hàng năm. Công ty áp dụng chế độ Kế toán Doanh nghiệp ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.
- Trích khấu hao TSCĐ được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

Tài sản	Số năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	10 - 25 năm
Máy móc, thiết bị	07 – 10 năm
Phương tiện vận tải	06 - 10 năm
Thiết bị văn phòng	03 - 08 năm

- Mức lương bình quân:

Thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên Công ty qua các năm:

Năm 2007: 2.400.000 VNĐ/người

Năm 2008: 2.540.000 VNĐ/người

Năm 2009: 2.670.000 VNĐ/người

- Thanh toán các khoản nợ tới hạn:

Hiện tại, Công ty không có các khoản nợ quá hạn, khả năng trả nợ Ngân hàng của công ty đang trong tình trạng tốt và đúng hạn.

- Các khoản phải nộp theo luật định:

Bảng 15 - Các khoản phải nộp theo luật định

Đơn vị tính: Đồng

Khoản mục	Năm 2008	Năm 2009	31/03/2010
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	852.569.597	1.378.698.357	1.308.223.573
Tổng cộng	852.569.597	1.378.698.357	1.308.223.573

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính QI-2010)

Các loại thuế phải nộp theo Luật định Công ty đã thực hiện kê khai và nộp cho cơ quan thuế địa phương theo đúng các quy định hiện hành.

- Trích lập các quỹ theo luật định:

Theo Điều lệ Công ty, hàng năm Công ty sẽ phải trích từ lợi nhuận sau thuế của mình một khoản vào quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ theo quy định của pháp luật.

Bảng 16 – Trích lập các quỹ theo luật định

Đơn vị tính: Đồng

Khoản mục	Năm 2008	Năm 2009	31/03/2010
Lợi nhuận	2.218.272.262	2.671.427.828	1.206.154.686
Quỹ đầu tư phát triển	3.886.546.328	1.217.144.501	2.089.537.595
Quỹ dự phòng tài chính	408.868.591	1.121.662.392	2.045.352.873
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	268.355.074	796.483.047	1.957.634.251

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính QI-2010)

- Tổng dư nợ phải trả của Công ty trong những năm gần nhất

Bảng 17 - Nợ phải trả trong năm 2008, 2009 và 31/03/2010

Đơn vị: đồng

Khoản mục	Năm 2008	Năm 2009	31/03/2010
Nợ ngắn hạn	89.956.995.093	118.487.907.540	154.162.126.840
Nợ dài hạn	14.671.203.054	13.140.702.778	12.777.231.718
Tổng cộng	104.628.198.147	131.628.610.318	166.939.358.558

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính QI-2010)

Trong đó, chi tiết các khoản vay Ngân hàng của Công ty năm 2008, năm 2009 và 31/03/2010 như sau:

Bảng 18 – Chi tiết các khoản vay Ngân hàng của Công ty

TT	TÊN TÀI KHOẢN	LOẠI TIỀN	31/03/2010	31/12/2009	31/12/2008
1	Vay ngắn hạn Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Hải Dương	VND	16.715.938.856	15.016.804.092	9.077.346.673
2	Vay Ngắn hạn Ngân hàng Xăng dầu Petrolimex	VND	7.593.544.391	7.070.330.964	8.792.382.068
3	Vay ngắn hạn đối tượng khác	VND	13.542.864.216	10.412.909.950	-
4	Vay dài hạn Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Hải Dương	VND	7.767.301.034	8.217.301.034	10.408.237.302

(Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

- Tình hình công nợ hiện nay:

Bảng 19- Tình hình công nợ phải thu năm 2008, 2009 và 31/03/2010

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Phải thu từ khách hàng	31.102.313.540	71.669.563.487	78.002.360.210
Trả trước cho người bán	5.333.383.031	560.181.563	304.208.600
Phải thu nội bộ	0	0	34.026.942.090
Phải thu khác	20.984.859.247	3.167.834	22.717.730
Dự phòng phải thu khó đòi	(1.976.588.000)	(3.923.762.016)	(3.923.762.016)

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính QI-2010)

Bảng 20- Tình hình công nợ phải trả năm 2008, 2009 và 31/03/2010

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Phải trả người bán	44.612.977.332	70.968.161.084	60.102.966.944
Người mua trả tiền trước	453.933.403	573.550.064	1.224.822.576
Phải trả công nhân viên	3.042.910.267	3.371.348.575	3.531.004.008
Thuế và các khoản phải trả Nhà nước	852.569.597	1.378.698.357	1.308.223.573
Các khoản phải trả khác	16.799.863.854	2.640.557.604	6.742.048.676
Dự phòng trợ cấp việc làm	953.865.752	1.287.301.744	1.411.830.684

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính QI-2010)

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 21- Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	31/03/2010
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn <i>TSLĐ/ Nợ ngắn hạn</i>	1,23	1,10	1,07
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ - Hàng tồn kho) / Nợ ngắn hạn	0,77	0,73	0,77
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ / Tổng tài sản	0,84	0,87	0,89
+ Hệ số Nợ / Vốn chủ sở hữu	5,15	6,81	8,02
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			

+ Vòng quay hàng tồn kho (Giá VHB/HTK bình quân)	7,33	9,02	1,94
+ Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	2,77	2,91	0,53
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	0,012	0,011	0,012
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu	0,209	0,255	0,128
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Tổng TS	0,034	0,031	0,013
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh / Doanh thu thuần	0,015	0,013	0,016

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính QI-2010)

Nói chung, các hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty qua các năm đều lớn hơn 1, điều này chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty khá tốt, tuy nhiên hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn lại có xu hướng giảm từ năm 2008 là 1,23 xuống 1,10 năm 2009. Hệ số khả năng thanh toán nhanh của Công ty các năm đều nhỏ hơn 1 do cơ cấu hàng tồn kho chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản của Công ty.

Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu của Công ty có xu hướng tăng qua các năm: năm 2008 là 0,84 tăng lên 0,87 vào năm 2009. Chủ yếu do Công ty đã huy động vốn vay ngắn hạn để tài trợ nhu cầu bổ sung vốn lưu động cho các dây chuyền thuốc mới đi vào sản xuất.

Về các chỉ tiêu khả năng sinh lời của Công ty qua các thời kỳ cũng đều có xu hướng tăng nhẹ. Đặc biệt chỉ tiêu khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu tăng mạnh hơn (tăng khoảng 20% so với cùng kỳ năm trước).

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

12.1. Hội đồng quản trị

1. Ông: Trần Văn Oanh – Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Giới tính	Nam
Số CMND	141943315
Ngày sinh	12/05/1949
Nơi sinh	Nam Sách, Hải Dương
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Đông Lạc, Nam Sách Hải Dương
Địa chỉ thường trú	Thị trấn Sao Đỏ, Chí Linh, Hải Dương
Số ĐT cơ quan	0320 3845 402
Trình độ chuyên môn	Dược sỹ đại học
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> - Từ tháng 3/1967 đến tháng 4/1981: Bộ đội, giảng viên Trường Trung học Dược TW - Từ tháng 5/1981 đến tháng 3/2003: Chủ nhiệm Hiệu thuốc Chí Linh, Công ty Dược Hải Dương - Từ tháng 4/2003 đến nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.
Chức vụ công tác hiện nay	Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	Không
Số cổ phần nắm giữ của cá nhân	8.600 CP
Số cổ phần đại diện cho nhà nước	0
Số cổ phần nắm giữ của người có	Không có

liên quan:

Các khoản nợ đối với Công ty	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	Không có

2. Ông: Nguyễn Xuân Trang –Ủy viên Hội đồng Quản trị

Giới tính	Nam
Số CMND	020036605 Cấp ngày tại CA Hải Dương
Ngày sinh	02/08/1953
Nơi sinh	Ân Thi, Hưng Yên
Quốc Tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Đa Lộc, Ân Thi, Hưng Yên
Địa chỉ thường trú	Lê Thanh Nghị, thành phố Hải Dương
Số ĐT cơ quan	0320 3845 463
Trình độ học vấn	Đại học Dược
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> - Từ tháng 11/1981 đến tháng 03/2003: Trưởng Phòng Kế hoạch, Công ty Dược Hải Dương - Tháng 4/2003 đến tháng 3/2006: Ủy viên HĐQT, Phó Giám đốc sản xuất, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương - Từ tháng 4/2006 đến nay: Ủy viên HĐQT, Giám đốc Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.
Chức vụ công tác hiện nay	Ủy viên Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	Không

Số cổ phần nắm giữ của cá nhân	20.500 CP
Số cổ phần đại diện cho Nhà nước	0
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan	0
Các khoản nợ đối với Công ty	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	Không có

3. Bà: Nguyễn Thị Tú Anh - Ủy viên Hội đồng quản trị

Giới tính	Nữ
Số CMND	142490544 Cấp ngày 25/02/2008 tại CA Hải Dương
Ngày sinh	01/09/1965
Nơi sinh	Đại Từ, Kim Chung, Hoài Đức, Hà Nội
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Hoài Đức, Hà Nội
Địa chỉ thường trú	32 Phố Ga, thành phố Hải Dương
Số ĐT cơ quan	0320 3852 477
Trình độ học vấn	Đại học Dược
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> - Từ tháng 11/1991 đến tháng 07/1995: Tổ trưởng Tổ pha chế thuốc Tiêm, Công ty Dược Hải Dương. - Từ tháng 8/1995 đến tháng 3/2003: Phòng Kinh doanh, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương. - Từ tháng 4/2003 đến nay: Ủy viên HĐQT, Phó Giám đốc kinh doanh, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.

Chức vụ công tác hiện nay	Phó giám đốc kinh doanh, Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	Không
Số cổ phần nắm giữ của cá nhân	9.300 CP
Số cổ phần đại diện cho nhà nước	18.190 CP
Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan:	0
Các khoản nợ đối với Công ty	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	

12.2. Ban Giám đốc

- Ông: Nguyễn Xuân Trang – Giám đốc** (*Lý lịch đã nêu ở trên*)
- Bà: Nguyễn Thị Tú Anh – Phó Giám đốc** (*Lý lịch đã nêu ở trên*)
- Ông: Nguyễn Văn Năm - Phó Giám đốc**

Giới tính	Nam
Số CMND	142570800 Cấp ngày 02/07/2007 tại CA Hải Dương
Ngày sinh	20/10/1952
Nơi sinh	Thanh Hà, Hải Dương
Quốc Tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Liên Mạc, Thanh Hà, Hải Dương
Địa chỉ thường trú	Khu 6, Bình Hàn, thành phố Hải Dương
Số ĐT cơ quan	0320 3852 445

Trình độ học vấn	Kĩ sư chế tạo máy
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> - Từ tháng 12/1975 đến tháng 06/2006: Quản đốc phân xưởng Cơ điện, Công ty Dược Hải Dương. - Từ tháng 7/2006 đến nay: Phó Giám đốc, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.
Chức vụ công tác hiện nay	Ủy viên Hội đồng quản trị, Phó giám đốc Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	Không có
Số cổ phần nắm giữ của cá nhân	8.800 CP
Số cổ phần đại diện cho nhà nước	0 CP
Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	0

4. Ông: Nguyễn Trường Long – Phó Giám đốc

Giới tính	Nam
Số CMND	031816005 Cấp ngày 28 /10/2009 tại CA Hải Phòng
Ngày sinh	18/09/1964
Nơi sinh	Thủy Nguyên, Hải Phòng
Quốc Tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Thủy Nguyên, Hải Phòng

Địa chỉ thường trú	Bắc Sơn, Kiến An, Hải Phòng
Số ĐT cơ quan	0320 3840 677
Trình độ học vấn	Đại học Dược
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> - Từ tháng 08/1996 đến tháng 05/2005: Tổ trưởng Tổ sản xuất, Công ty Dược Hải Phòng. - Từ tháng 5/2006 đến tháng 3/2007: Trợ lý Giám đốc, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương. - Từ tháng 4/2007 đến nay: Phó Giám đốc chất lượng, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.
Chức vụ công tác hiện nay	Ủy viên Hội đồng quản trị, Phó giám đốc chất lượng Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	Không
Số cổ phần nắm giữ của cá nhân	0
Số cổ phần đại diện cho nhà nước	0
Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan:	0
Các khoản nợ đối với Công ty	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	0

12.3. Ban kiểm soát

1. Ông : Trần Văn Nghiêm – Trưởng Ban kiểm soát

Giới tính	Nam
Số CMND	142490844 Cấp ngày 14/10/2004 tại CA Hải

	Dương
Ngày sinh	04/02/1952
Nơi sinh	Ninh Giang, Hải Dương
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Tân Phong, Ninh Giang, Hải Dương
Địa chỉ thường trú	44 Trần Ích Phát, Khu 8, Hải Tân, thành phố Hải Dương.
Số ĐT cơ quan	0320 3832 198
Trình độ văn hoá	Đại học Kinh tế
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> - Từ tháng 9/1972 đến tháng 06/1982: Giảng viên Trường Trung học kinh tế Hải Phòng. - Từ tháng 7/1982 đến tháng 7/2004: Phó phòng Kế toán, Kế toán trưởng, Công ty Dược Hải Dương. - Từ tháng 8/2004 đến nay: Phụ trách Tổ Dự án, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương. - Từ tháng 3/2007 đến nay Trưởng Ban Kiểm soát, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.
Chức vụ công tác hiện nay	Trưởng ban kiểm soát Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương.
Chức vụ công tác ở tổ chức khác	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	Không có
Số cổ phần nắm giữ của cá nhân	5.100 CP
Số cổ phần đại diện cho nhà nước	0 CP
Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan:	Không

Các khoản nợ đối với Công ty	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	Không có

2. Bà: Hoàng Thị Quế Quỳnh – Thành viên Ban kiểm soát

Giới tính	Nữ
Số CMND	141829827 Cấp ngày 01/04/1996 tại CA Hải Dương
Ngày sinh	14/07/1980
Nơi sinh	Bình Lục, Hà Nam
Quốc Tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Hung Thái, Ninh Giang, Hải Dương
Địa chỉ thường trú	Chi Lăng, thành phố Hải Dương
Số ĐT cơ quan	0320 3847 055
Trình độ học vấn	Đại học Kinh tế
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> - Từ tháng 8/2002 đến tháng 03/2004: Nhân viên Phòng Kế toán, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương. - Từ tháng 04/2004 đến nay: Phó phòng Kế toán, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương. - Từ tháng 3/2009 đến nay, thành viên Ban Kiểm soát, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.
Chức vụ công tác hiện nay	Thành viên Ban Kiểm soát, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	Không có
Số cổ phần nắm giữ của cá nhân	3.400 CP

Số cổ phần đại diện cho nhà nước	0 CP
Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	Không có

3. Ông: Phạm Đăng Hồng – Thành viên Ban kiểm soát

Giới tính	Nam
Số CMND	141918153 Cấp ngày 31/10/2006 tại CA Hải Dương
Ngày sinh	17/10/1975
Nơi sinh	Tứ Kỳ, Hải Dương
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Ninh Giang, Hải Dương
Địa chỉ thường trú	8/687, Lê Thanh Nghị, thành phố Hải Dương
Số ĐT cơ quan	0320 3767 141
Trình độ học vấn	Đại học Dược
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> - Từ tháng 6/1997 đến tháng 09/2006: HT Tứ Kỳ, Phòng Kinh Doanh, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương - Từ tháng 10/2006 đến nay: Chủ nhiệm Hiệu thuốc Ninh Giang, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương. - Từ tháng 3/2009 đến nay, thành viên Ban Kiểm soát, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.
Chức vụ công tác hiện nay	Thành viên Ban Kiểm soát, Công ty CP

DượcVTYT Hải Dương

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	Không có
Số cổ phần nắm giữ của cá nhân	500 CP
Số cổ phần đại diện cho nhà nước	0 CP
Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	Không có

12.4. Kế toán trưởng:

Ông :Chu Văn Long – Kế toán trưởng

Giới tính	Nam
Số CMND	142225206 Cấp ngày 14 /5/2002 tại CA Hải Dương
Ngày sinh	06/02/1966
Nơi sinh	Kim Bảng, Hà Nam
Quốc Tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Khả Phong, Kim Bảng, Hà Nam
Địa chỉ thường trú	TT Công ty Dược, Chi Lăng, thành phố Hải Dương
Số ĐT cơ quan	0320 3842 383
Trình độ học vấn	Đại học Kinh tế
Quá trình công tác	- Từ tháng 02/1993 đến tháng 06/1998: Phòng

	Kế toán, Công ty Dược Hải Dương.
	- Từ tháng 7/1998 đến tháng 8/2004: Phó Phòng Kế toán, Công ty Dược Hải Dương.
	- Từ tháng 9/2004 đến nay: Kế toán trưởng, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.
Chức vụ công tác hiện nay	Kế toán trưởng, Công ty CP Dược VTYT Hải Dương.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	Không có
Số cổ phần nắm giữ của cá nhân	8.200 CP
Số cổ phần đại diện cho nhà nước	0 CP
Số cổ phần nắm giữ của những người liên quan:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	Không có

13. Tài sản

Bảng 22- Giá trị tài sản của Công ty tại ngày 31/12/2009

Đơn vị: đồng

Tài sản	Nguyên giá	Giá trị hao mòn	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	39.627.497.232	21.846.783.966	17.780.713.266
Nhà cửa, vật tư kiến trúc	17.324.442.763	11.637.551.249	5.686.891.514
Máy móc thiết bị	18.475.870.220	7.645.456.264	10.830.413.956
Phương tiện vận tải	1.930.195.227	1.259.946.046	670.249.181
Thiết bị, dụng cụ quản lý	1.896.989.022	1.303.830.407	593.158.615
Tài sản cố định vô hình	2.399.937.490	679.982.288	1.719.955.202
Tổng cộng	42.027.434.722	22.526.766.254	19.500.668.468

(Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

Tổng diện tích đất đai 38.978 m²

Bảng 23- Tình hình đất đai của Công ty tại thời điểm 31/03/2010

STT	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Thời gian thuê	Mục đích sử dụng	Loại hình
1	102 Chi Lăng – Nguyễn Trãi – TP Hải Dương	8.886	Hiện chưa có HĐ thuê đất	Sử dụng làm văn phòng và nơi SX	Thuê đất trả tiền hàng năm
2	Phường Bình Hàn – TP.Hải Dương	4.991,9	25 năm	Làm kho hàng kinh doanh	Sử dụng lâu dài, đã cấp GCNQSDĐ
3	Phường Cẩm Thượng – TP.Hải Dương	25.100	25 năm	Nhà máy SX thuốc	Sử dụng lâu dài, đã cấp GCNQSDĐ
	Tổng cộng	38.978			

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010-2012
Bảng 24 - Kế hoạch Lợi nhuận và cổ tức năm 2010-2012
Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Giá trị	% Tăng giảm so với năm 2009	Giá trị	% Tăng giảm so với năm 2010	Giá trị	% Tăng giảm so với năm 2011
Vốn chủ sở hữu	32.000	211,89%	53.000	65,63%	54.000	1,89%
Doanh thu	530.000	20,18%	640.000	20,75%	780.000	21,88%
Lợi nhuận gộp	63.600	20,93%	76.800	20,75%	89.700	16,80%
Lợi nhuận trước thuế	8.500	35,11%	10.500	23,53%	12.000	14,29%
Thuế TNDN	2.125	35,11%	2.625	23,53%	3.000	14,29%
Lợi nhuận sau thuế	6.375	35,11%	7.875	23,53%	9.000	14,29%
Tỷ lệ LNST/ Doanh thu thuần	1,20%		1,23%		1,15%	
Tỷ lệ LNST/ Vốn chủ sở hữu	20%		15%		17%	
Tỷ lệ cổ tức	20%		20%		20%	

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương)

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nêu trên được Công ty xây dựng dựa trên cơ sở đánh giá kết quả kinh doanh của những năm trước và tính toán khả năng sản xuất kinh doanh trong thời gian tới. Với vị thế là một đơn vị hoạt động có kinh nghiệm lâu năm trên thị trường, Công ty hoàn toàn có khả năng thực hiện kế hoạch đề ra bằng những chính sách cụ thể:

- ✦ **Đối với mảng kinh doanh, phân phối thuốc:** sau khi tổng kho XNK được đưa vào sử dụng, sẽ đảm bảo cho chất lượng thuốc phân phối, giúp Công ty mở rộng được mạng lưới phân phối trong và ngoài tỉnh. Ngoài ra, Công ty vẫn tiếp tục hoàn thiện 10 nhà thuốc GPP – WHO, tiến tới chuẩn hóa 2 nhà thuốc còn lại.
- ✦ **Đối với mảng sản xuất thuốc:** Các sản phẩm của dây chuyền thuốc đông dược và thuốc tiêm tiêu chuẩn GMP – WHO của Công ty đang dần được thị trường chấp nhận. Dự báo doanh thu và lợi nhuận của các sản phẩm này sẽ gia tăng đáng kể từ năm 2010. Nhà máy đông khô ở khu công nghiệp Cẩm Thượng đi vào hoạt động sẽ làm đa dạng hóa sản phẩm của Công ty, đáp ứng được nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng từ đó tạo điều kiện tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần chứng khoán FPT đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương. Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi như kế hoạch, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai. Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký chào bán

Không có

17. 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. Cổ phiếu chào bán ra công chúng thông qua hình thức phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và phát hành theo chương trình lựa chọn cho cán bộ công nhân viên, cổ phiếu chào bán riêng lẻ cho cổ đông chiến lược

1.1. Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông tự do chuyển nhượng và cổ phiếu phổ thông hạn chế chuyển nhượng

1.2. Mệnh giá

Mệnh giá cổ phiếu phát hành là 10.000 đồng/cổ phần (Mười nghìn đồng/cổ phần)

1.3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

- **Phát hành cho cổ đông hiện hữu**

Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 1.026.000 cổ phần

Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu

Giá phát hành: 20.000 VNĐ

Tỷ lệ phát hành: 1 : 1 (Một cổ phần cũ được mua thêm 1 cổ phần mới)

- **Phát hành theo chương trình lựa chọn cho cán bộ công nhân viên**

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành: 50.000 cổ phần

Đối tượng phát hành: cán bộ công nhân viên trong danh sách lựa chọn

Giá phát hành: 20.000 VNĐ

Tiêu chí lựa chọn:

Các cán bộ nhân viên được tuyển dụng và sử dụng theo chính sách thu hút cán bộ khoa học của Công ty hoặc có nhiều thành tích đóng góp cho Công ty. Cụ thể:

- Dược sỹ đại học được tuyển dụng theo chính sách thu hút cán bộ khoa học của Công ty:
 - + Các dược sỹ đại học đã là cổ đông của Công ty được ưu tiên mua thêm để đủ 1.500 cổ phần/ người.

- + Các dược sỹ đại học chưa là cổ đông của Công ty, được ưu tiên mua 1.500 cổ phần/người.
- Các cán bộ phụ trách các hiệu thuốc và các cán bộ kỹ sư, cử nhân tại các phòng ban được ưu tiên mua đủ 1.000 cổ phần/ người.
- Cán bộ chủ chốt trong Hội đồng quản trị.

- **Phát hành cho cổ đông chiến lược**

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành: 898.000 cổ phần

Đối tượng phát hành: cổ đông chiến lược

Giá phát hành: 30.000 VNĐ

Tiêu chí lựa chọn:

Các nhà đầu tư là tổ chức, cá nhân là bạn hàng, đối tác có quan hệ kinh tế gắn chặt với hoạt động sản xuất kinh doanh với Công ty, góp phần làm cho Công ty ổn định và phát triển.

Trong trường hợp có phát sinh số cổ phần không bán hết và số lượng cổ phiếu lẻ từ đợt phát hành cho cổ đông hiện hữu và CBNV, các cổ đông chiến lược sẽ được mua tiếp theo phương thức phát hành riêng lẻ với giá không thấp hơn 1,5 lần giá bán cho cổ đông hiện hữu.

1.4. Phương pháp tính giá

- **Phát hành cho cổ đông hiện hữu và CBNV theo chương trình lựa chọn**

Giá phát hành dự kiến: 20.000 đồng/ cổ phiếu (Hai mươi nghìn cho 1 cổ phiếu).

Phương pháp tính giá: Công ty áp dụng phương pháp chiết khấu dòng cổ tức DDM.

Giá định mức cổ tức trả cho cổ đông trong năm 2009 là 2.000 đồng/cổ phần, tốc độ tăng trưởng cổ tức hàng năm là 5%.

Tỷ lệ chiết khấu = lãi suất phi rủi ro + mức bù rủi ro = 15%

$$P = \frac{DIV (1+ g)}{r - g} = \frac{2000 \times (1+ 5\%)}{(15\% - 5\%)} = \frac{2.100}{10\%} = 21.000 \text{ đồng/CP}$$

Theo đó, giá cổ phiếu được xác định = **20.000 đồng/cổ phiếu**

- **Phát hành cho cổ đông chiến lược:**

Giá bán cho cổ đông chiến lược được ước tính bằng 1,5 lần giá bán cho cổ đông hiện hữu và CBNV: Giá bán cho cổ đông chiến lược = 20.000 x 1,5 = **30.000 đồng/ cổ phiếu**.

1.5. Phương thức phân phối

Sau khi nhận được Quyết định chấp thuận phương án phát hành của Ủy Ban Chứng Khoán Nhà nước, Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương thực hiện phương án phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và cho cán bộ nhân viên. Tại ngày chốt danh sách cổ đông, mỗi cổ đông sở hữu 1 (một) cổ phiếu sẽ được quyền mua 1 cổ phiếu mới. Lịch phân phối cụ thể như sau:

STT	Nội dung công việc	Thời gian
1	Nhận giấy chứng nhận chào bán từ Ủy ban Chứng khoán	D
2	Công bố thông tin	D + 3
3	Chốt danh sách	D + 10
4	Đăng ký và chuyển nhượng quyền mua	D + 10 → D + 28
5	Đăng ký, nộp tiền	D + 10 → D + 30
6	Chào bán số cổ phần không thực hiện quyền	D + 30 → D + 35
7	Báo cáo đợt phát hành cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước	D + 50
8	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần	D 51 → D + 90

(Ghi chú: Thời gian tính theo ngày làm việc)

Bước 1: Nhận giấy chứng nhận đăng ký phát hành từ Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

Bước 2: Công bố thông tin và chốt danh sách

Công ty thực hiện chốt danh sách cổ đông đồng thời công bố thông tin về đợt phát hành cho cổ đông hiện hữu và cán bộ nhân viên trên phương tiện thông tin đại chúng, thông báo trực tiếp cho cổ đông chiến lược. Sau ngày chốt danh sách cổ đông, Công ty phân bổ

và thông báo quyền mua cổ phần cho các cổ đông hiện hữu, cán bộ nhân viên và cổ đông chiến lược.

Bước 3: Đăng ký và thực hiện quyền mua

Các cổ đông trên danh sách sở hữu cuối cùng thực hiện đăng ký quyền mua cổ phần theo tỷ lệ quy định. Các cổ đông, cán bộ nhân viên và cổ đông chiến lược nộp tiền vào tài khoản phong toả của Công ty.

Bước 4: Chào bán số cổ phần không thực hiện quyền

Kết thúc thời hạn đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần, Công ty lập báo cáo thực hiện quyền mua chứng khoán và danh sách cổ đông thực hiện quyền 01 ngày sau khi kết thúc thời hạn thực hiện quyền. Đối với số cổ phần cổ đông hiện hữu và cán bộ nhân viên không đăng ký mua hết, Hội đồng quản trị thông báo và phê duyệt danh sách đăng ký mua số cổ phần không chào bán hết. Số cổ phần này sẽ được phân phối lại cho các cổ đông chiến lược với giá không thấp hơn 1,5 lần giá bán cho cổ đông hiện hữu.

Bước 5: Thông báo kết quả đợt phát hành

Trong thời hạn 10 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc đợt phát hành, Công ty tiến hành báo cáo kết quả tới Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

Bước 6: Phân phối chứng khoán

Công ty cổ phần Dược Vật tư Y tế Hải Dương thực hiện trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho cổ đông hiện hữu, cán bộ nhân viên và cổ đông chiến lược.

1.6. Thời gian phát hành cổ phiếu

Dự kiến Quý III/2010, chi tiết trên Thông báo phát hành chứng khoán sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận.

1.7. Đăng ký mua cổ phiếu

Dự kiến Quý III/ 2010, chi tiết trên *Thông báo phát hành ra công chúng* sau khi có quyết định chấp thuận của Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

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

Tỷ lệ nắm giữ tối đa là 49% tổng số cổ phiếu của Công ty theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ban hành ngày 15 tháng 4 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.

3. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

- Số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu trong đợt chào bán này không bị hạn chế chuyển nhượng.
- Số lượng cổ phần phát hành theo chương trình lựa chọn cho cán bộ nhân viên bị hạn chế chuyển nhượng 03 năm kể từ ngày có chấp thuận của Ủy ban chứng khoán Nhà nước. Các trường hợp chuyển nhượng trước thời hạn phải được Hội đồng quản trị phê duyệt.
- Số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông chiến lược bị hạn chế chuyển nhượng 01 năm kể từ ngày phát hành.

4. Các loại thuế có liên quan

Theo luật định, thuế Thu nhập doanh nghiệp là 25% kể từ năm 2009. Tuy nhiên, kể từ sau khi cổ phần hoá vào ngày 1/4/2003, Công ty được miễn và giảm thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN). Cụ thể như sau: được miễn thuế TNDN trong 02 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế (năm 2003-2004) và giảm 50% số thuế phải nộp trong 03 năm tiếp theo (2005-2007). Hiện Công ty đang được hưởng các ưu đãi về thuế TNDN như sau:

- Đơn vị kinh doanh đang hoạt động sản xuất sử dụng nhiều lao động nữ được giảm thuế theo Điều 41 Nghị định số 24/2007/NĐ-CP ngày 14/02/2007 Quy định chi tiết Luật thuế thu nhập doanh nghiệp.
- Đơn vị kinh doanh đầu tư dây chuyền sản xuất mới, mở rộng quy mô, nâng cao năng lực sản xuất... được giảm thuế theo Điều 36 Nghị định số 24/2007/NĐ-CP ngày 14/02/2007 Quy định chi tiết Luật thuế thu nhập doanh nghiệp.

Thuế Giá trị gia tăng: tùy từng mặt hàng cụ thể chịu thuế suất thuế GTGT là 5% hoặc 10%.

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

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển chi nhánh Hải Dương, Phòng giao dịch Thành Đông
Số tài khoản (VND): 46310000044598

VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH

1. Mục đích phát hành

Căn cứ để xây dựng phương án phát hành của công ty trong thời gian tới là nhằm các mục tiêu chính sau:

- + Huy động vốn để phục vụ kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh;
- + Tái cơ cấu vốn theo hướng nâng cao tính tự chủ về nguồn vốn của Công ty, đảm bảo đạt tới cơ cấu vốn tối ưu về mức độ an toàn và chi phí sử dụng vốn bình quân (WACC) thấp nhất;
- + Tạo động lực làm việc, sự gắn bó, cống hiến lâu dài với Công ty của những cán bộ nhân viên có những đóng góp quan trọng vào sự phát triển của Công ty;
- + Tăng cường sự hòa đồng lợi ích của cán bộ nhân viên với lợi ích cổ đông, cán bộ nhân viên được hưởng thành quả từ chính nỗ lực làm việc của mình với tư cách cổ đông, qua đó tối đa hóa giá trị cổ phiếu của Công ty;
- + Là tiền đề cho sự thu hút nhân tài của Công ty.

2. Phương án khả thi

Số tiền dự kiến thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng để bổ sung vốn đầu tư mua sắm máy móc trang thiết bị để hoàn thành dây chuyền sản xuất và xây dựng kho đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Tổng số vốn thu được dự kiến từ đợt phát hành tăng vốn là 48,46 tỷ đồng (thực hiện trong năm 2010) và có phương án được sử dụng như sau:

a) Đầu tư xây dựng tổng kho Xuất Nhập khẩu theo tiêu chuẩn GSP – WHO tại khu công nghiệp Cẩm Thượng (Dự kiến 15 tỷ):

Năm 2009, với việc trang bị thêm dây chuyền sản xuất thuốc đông dược và thuốc tiêm, Công ty mở rộng năng lực sản xuất thêm mảng thuốc tiêm. Tuy nhiên, hệ thống dây chuyền sản xuất thuốc tiêm và thuốc đông dược chưa được thiết lập hoàn toàn đồng bộ, nguồn vốn đầu tư dự kiến để hoàn thiện hệ thống dây chuyền cùng với việc đầu tư một số máy móc sản xuất một số mặt hàng mới trong chiến lược mở rộng và đa dạng hóa sản phẩm của Công ty. Dự kiến Công ty sẽ đầu tư thêm một số máy móc thiết bị sau:

- + Hệ thống tường rào bao quanh.
- + Hệ thống điều hòa không khí và hút ẩm
- + Hệ thống xử lý nước sạch Ro
- + Hệ thống thiết bị đo lường, khử trùng.
- + Hệ thống quang phổ tử ngoại khả biến UV165
- + Nồi chiết Dược liệu bằng thép không gỉ
- + Hệ thống sắc ký lỏng phân giải cao
- + Máy đếm và xác định kích thước các tiểu phân PC

+ Tủ hấp YXQEA 1,2

b) Đầu tư hoàn thiện nhà máy GMP – WHO sản xuất thuốc đông Dược tại 102 Chi Lăng (Dự kiến 6,52 tỷ):

Đồng thời với việc nâng cao và hoàn thiện dây chuyền sản xuất, để đảm bảo chất lượng sản phẩm từ khâu sản xuất đến khâu lưu trữ, bảo quản và phân phối, Công ty đã tiến hành xây dựng Tổng kho Xuất Nhập khẩu đạt tiêu chuẩn GSP – WHO tại khu công nghiệp Cẩm Thượng.

c) Bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất tại nhà máy thuốc đông dược, thuốc tiêm ở 102 Chi Lăng (Dự kiến 26,94 tỷ):

Để đưa dây chuyền vào hoạt động, Công ty cần một lượng vốn lưu động để mua nguyên vật liệu, nhiên liệu và triển khai phân phối sản phẩm.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH, PHƯƠNG ÁN XỬ LÝ TRƯỜNG HỢP KHÔNG HUY ĐỘNG ĐƯỢC ĐỦ VỐN, PHƯƠNG ÁN XỬ LÝ SỐ CỔ PHIẾU KHÔNG CHÀO BÁN HẾT

1. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành

Số tiền dự kiến thu được từ đợt phát hành là **48.460.000.000** đồng sẽ được sử dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2010 như sau:

TT	Nội dung	Giá trị (tỷ đồng)	Thời gian đầu tư dự kiến
1	Đầu tư xây dựng tổng kho Xuất Nhập khẩu theo tiêu chuẩn GSP – WHO và nhà máy Sản xuất thuốc đông khô đạt tiêu chuẩn GMP – WHO tại khu công nghiệp Cẩm Thượng.	15	Từ tháng 10/2010 – 6/2011
2	Đầu tư hoàn thiện nhà máy GMP – WHO sản xuất thuốc đông Dược tại 102 Chi Lăng.	6,52	Từ tháng 10/2010 - 12/2010
3	Bổ sung vốn lưu động cho hoạt động của nhà máy tại 102 Chi Lăng	26,94	Từ tháng 10/2010 – 6/2011

Đối với kế hoạch đầu tư xây dựng tổng kho Xuất Nhập khẩu theo tiêu chuẩn GSP – WHO và nhà máy Sản xuất thuốc đông khô đạt tiêu chuẩn GMP – WHO tại khu công nghiệp Cẩm Thượng: Hiện tại, Công ty đang tiến hành xem xét để lựa chọn Nhà cung cấp

thiết bị, máy móc. Khi thu được tiền phát hành cổ phần, Công ty sẽ triển khai ký kết hợp đồng mua thiết bị.

Đối với kế hoạch hoàn thiện nhà máy GMP – WHO thuốc đông Dược tại 102 Chi Lăng: Công ty đã có sẵn danh sách những nhà cung cấp thiết bị và nguyên vật liệu, tiền thu được từ đợt phát hành sẽ giúp Công ty hoàn thiện dây chuyền, đưa dây chuyền vào hoạt động, nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm.

2. Phương án xử lý trường hợp không huy động đủ vốn

Vốn huy động qua đợt phát hành tùy thuộc vào biến động của thị trường, do vậy, trong trường hợp không thu đủ số tiền dự kiến phát hành, Công ty sẽ thực hiện tăng vốn điều lệ theo đúng số tiền thực tế huy động được. Ngoài ra, để chủ động về vốn đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh, trong trường hợp số vốn huy động được không đủ so với dự kiến, Công ty sẽ sử dụng nguồn vốn vay Ngân hàng để đảm bảo đáp ứng được nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

3. Phương án xử lý số cổ phiếu không chào bán hết

Theo Nghị quyết Đại hội cổ đông ngày 2/4/2010, Đại hội cổ đông giao cho Hội đồng quản trị xây dựng phương án huy động vốn và triển khai sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành. Theo Nghị quyết của Hội đồng quản trị: Số cổ phần không bán hết sẽ tiếp tục được chào bán riêng lẻ cho các nhà đầu tư chiến lược với giá không thấp hơn 1,5 lần giá bán cho cổ đông hiện hữu.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHÀO BÁN

❖ Công ty Kiểm toán và Kế toán Hà Nội - CPA Hà Nội

Địa chỉ: Số 3 - Ngõ 1295 Đường Giải Phóng - Hoàng Mai - Hà Nội

Điện thoại: 0439 745 080/81/82

Fax: 0439 745 083

Email: cpahanoi@fpt.vn

Web: www.cpahanoi.com

❖ Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT

Trụ sở chính

Địa chỉ: 71 Nguyễn Chí Thanh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 04.7737 070/ 2717 171

Fax: 04.7739 058

Email: fptsecurities@fpts.com.vn

Website: www.fpts.com.vn

Chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 45 Võ Thị Sáu - Quận 1

Điện thoại: 08.2852 525

Fax: 08.9255 246

IX. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty

3. Phụ lục III: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009

4. Phụ lục V: Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS

Hải Dương, ngày tháng năm 2010

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH - CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC VẬT TƯ Y TẾ HẢI DƯƠNG

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

GIÁM ĐỐC

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG