

ỦY BAN CHỈ ĐẠO KHOẢN NHÀ NƯỚC CÔNG DỤNG NHÀ ĐẦU TƯ NG KÝ CHÀO BÁN C PHI U CÓ NGHĨA LÀ VI C KÝ CHÀO BÁN C PHI U CÔNG THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý M B O GIÁ TR H P C A C PHI U. M I TUYÊN B TRÁI I UNÀY LÀ B TH P PHÁP.



B N CÁO B CH

CÔNG TY C PH ND CV TT YT THANH HÓA

Gi y ch ng nh n KKD s 2800231948 ng ký l n u ngày 27/11/2002 (Gi y ch ng nh n KKD g c s 2603000052; MSDN 2800231984), ng ký thay i l n 2 ngày 15/12/2009 do S K ho ch và u t T nh Thanh Hóa c p

CHÀO BÁN C PHI U RA CÔNG CHÚNG

(Gi y ch ng nh n ng ký chào bán s /UBCK-GCN do Ch t ch U ban Ch ng khoán Nhà n c c p ngày tháng n m)

B n cáo b ch này và tài li u b sung s c cung c p t i:

CÔNG TY C PH ND CV TT YT THANH HÓA

232 Tr n Phú, Ph ng Lam S n, Thành ph Thanh Hóa

CÔNG TY C PH N CH NG KHOẢN EUROCAPITAL

57 Láng H , Qu n Ba ình, TP. Hà N i

i n tho i: 037 385 2286

Fax: 037 385 5209

i n tho i: (84-4) 3514 4444

Fax: (84-4) 3514 8947

Ph trách công b thông tin

H tên: Ông **L ng V n S n** – Ch T ch H QT, T ng Giám c

i n tho i: 037 385 269; 037 385 2286

Fax: 037 385 5209

CÔNG TY C PH N D C V T T Y T THANH HÓA

Gi y ch ng nh n KKD s 2800231948 ng ký l n u ngày 27/11/2002 (Gi y ch ng nh n KKD g c s 2603000052; MSDN s 2800231948), ng ký thay i l n 2 ngày 16/12/2009 do S K ho ch và u t T nh Thanh Hóa c p

CHÀO BÁN C PHI U RA CÔNG CHỨNG

Tên c phi u: CÔNG TY C PH N D C V T T Y T THANH HÓA

Lo i c phi u: C phi u ph thông

M nh giá: 10.000 ng/c phi u

S l ng c phi u chào bán: 2.822.543 c phi u

- Chào bán cho c ông hi n h u: 2.017.341 c phi u

- Phát hành c phi u th ng: 605.202 c phi u

- Chào bán cho ng i lao ng: 200.000 c phi u

T ng giá tr chào bán(tính theo m nh giá): 28.225.430.000 ng

T CH C KI M TOÁN

CÔNG TY TNHH T V N K TOÁN VÀ KI M TOÁN VI T NAM (AVA)

Tr s chính: 160 Ph ng Li t, Qu n Thanh Xuân, Thành ph Hà N i

i n tho i: (84-4) 3868 9588

Fax: (84-4) 3868 6248

Website: kiemtoanava.com.vn

T CH C T V N

CÔNG TY C PH N CH NG KHOÁN EUROCAPITAL

a ch : 57 Láng H , Qu n Ba ình, Thành ph Hà N i

i n tho i: (84-4) 3514 4444

Fax: (84-4) 3514 8947

Website: <http://eurocapital.vn>

M C L C

I.	CÁC NHÂN T R I R O	1
1.	R i r o v kinh t	1
2.	R i r o v lu t pháp.....	1
3.	R i r o c thù.....	1
3.1	R i r o c nh tranh	1
3.2	R i r o hàng gi hàng nhái.....	2
4.	R i r o pha loãng cổ phiếu.....	2
5.	R i r o của đợt chào bán.....	3
6.	R i r o c a d án có s d ng s t i n thu c t t chào bán.....	4
7.	R i r o khác.....	4
II.	NH NG NG I CH U TRÁCH NHI M CHÍNH I V I N I DUNG B N CÁO B CH.....	4
1.	T ch c chào bán	4
2.	T ch c t v n.....	4
III.	CÁC KHÁI NI M VÀ TÊN VI T T T	5
IV.	TÌNH HÌNH & C I M C A T CH C CHÀO BÁN.....	5
1.	Quá trình hình thành và phát tri n.....	5
1.1.	Gi i thi u v công ty	5
1.2.	Quá trình hình thành và phát tri n.....	6
2.	C c u t ch c Công ty.....	7
2.1.	Tr s chính	7
2.2.	Các n v tr c thu c.....	8
3.	C c u b máy qu n lý	8
4.	Danh sách c ông n m gi t trên 5% v n c ph n c a Công ty t i th i i m 31/03/2010	10
5.	C c u c ông Công ty t i th i i m 31/3/2010	10
6.	Danh sách c ông sáng l p	10
7.	Danh sách nh ng Công ty m và Công ty con c a t ch c chào bán.....	11
7.1.	Nh ng Công ty mà t ch c chào bán ang n m gi quy n ki m soát.....	11
7.2.	Nh ng Công ty n m quy n ki m soát ho c c ph n chi ph i i v i t ch c ng ký chào bán.....	11
8.	Ho t ng kinh doanh	11
8.1.	S n l ng s n ph m/giá tr d ch v qua các n m.....	11
8.2.	Nguyên v t li u.....	11
8.3.	Chi phí s n xu t.....	12
8.4.	Trình công ngh	14
8.5.	Tình hình nghiê n c u và phát tri n s n ph m m i.....	15
8.6.	Tình hình ki m tra ch t l ng s n ph m.....	15
8.7.	Ho t ng marketing	16
8.8.	Nhãn hi u th ng m i, ng ký phát minh sáng ch và b n quy n.....	17
8.9.	Các h p ng l n ang c th c hi n ho c ã c ký k t.....	18
9.	Báo cáo k t qu ho t ng s n xu t kinh doanh n m 2009	18

9.1.	Tóm tắt m t s ch tiêu v ho t ng s n xu t kinh doanh c a Công ty trong n m 2009	18
9.2.	Nh ng nhân t nh h ng n ho t ng s n xu t kinh doanh c a Công ty n m 2009	19
10.	V th c a Công ty so v i các doanh nghi p khác trong cùng ngành.....	20
10.1.	V th c a Công ty trong ngành	20
10.2.	Tri n v ng phát tri n c a ngành.....	21
10.3.	ánh giá v s phù h p nh h ng phát tri n c a Công ty v i nh h ng c a ngành, chính sách c a Nhà n c, và xu th chung trên th gi i	21
11.	Chính sách i v i ng ilao ng	22
12.	Chính sách c t c	23
13.	Tình hình ho t ng tài chính.....	23
13.1.	Các ch tiêu c b n	23
13.2.	Các ch tiêu tài chính ch y u.....	25
14.	H i ng qu n tr , Ban T ng giám c, Ban ki m soát.....	26
14.1.	Danh sách các thành viên	26
14.2.	S y u lý l ch.....	27
15.	Tài s n.....	35
16.	K ho ch s n xu t kinh doanh, l i nhu n và c t c trong n m 2010 - 2011.....	38
16.1.	K ho chl i nhu n và c t c n m 2010 - 2011	38
16.2.	C n c t c k ho chl i nhu n và c t c n m 2010 -2011.....	39
17.	ánh giá c a t ch c T v n v k ho chl i nhu n và c t c.....	39
18.	Thông tin v nh ng cam k t nh ng ch a th ch i n c a t ch c chào bán.....	40
19.	Các thông tin, các tranh ch p ki n t ng liên quan t i Công ty mà có th nh h ng n giá c cổ phiếu chào bán.....	40
V.	C PHI U CHÀO BÁN.....	40
1.	Tên cổ phiếu.....	40
2.	Lo i c phi u.....	40
3.	M nh giá.....	40
4.	T ng s c phi u đ ki n chào bán	40
5.	Giá chào bán dự kiến	41
6.	Ph ng pháp tính giá	41
7.	Phương thức phân phối.....	41
8.	Thời gian phân phối cổ phiếu	42
9.	Đăng ký mua cổ phiếu	43
10.	Gi i h n v t l n m gi i v i ng in c ngoài.....	43
11.	Các hạn ch liên quan n chuy n nh ng.....	44
12.	Các loại thu liên quan n chuy n nh ng.....	44
13.	Ngân hàng m tài kho n phong to nh n t i n mua c phi u	44
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	44
1.	Mục đích chào bán	44
2.	Phương án khả thi.....	45
2.1.	D án u t xây d ng trung tâm bán thu c t i Khu CN hà Bình Ph ng – TP. Hà N i	45

2.2. *Quy định xây dựng nhà máy sản xuất dược phẩm GMP – WHO tại khu CN Tây Bắc*

<i>Ga – TP.Thanh Hóa</i>	48
VII. K HO CHS D NG S TI N THU CT T CHÀO BÁN	52
VIII. CÁC I TÁC LIÊN QUAN N T CHÀO BÁN	53
1. Tổ chức tư vấn	53
2. T ch c ki m toán	53
IX. PH L C	54

I. CÁC NHẬT RI RO

1. Ri ro v kinh t

Ri ro v kinh t là nh ng thay i ngoài đ ki n c a các y u t kinh t v mô có tác ng n ho t ng s n xu t kinh doanh c a Công ty. Nh ng y u t v mô ó có th là t c t ng tr ng kinh t , l m phát, lãi su t, t giá h i oái....

Cùng v i s nh h ng chung c a suy thoái kinh t toàn c u, t c t ng tr ng kinh t Vi t Nam trong hai n m tr l i ây c ng b suy gi m theo. Th nh ng b ng nh ng chính sách kinh t v mô h p lý c a Chính ph , hy v ng n n kinh t n c ta s s m thoát kh i s nh h ng c a suy thoái kinh t toàn c u và t ng tr ng trong th i gian t i.

T c t ng tr ng kinh t là nhân t nh h ng tr c ti p n nhu c u tiêu th đ c ph m và thi t b y t vì ng i dân càng ch m lo s c kh e h n khi kinh t phát tri n. Kinh t phát tri n nhanh làm t ng nhu c u ch m lo s c kh e và vì th làm t ng nhu c u v i các lo i đ c ph m và y t nói chung.

S l c quan v kinh t và ý th c v s c kh e c a ng i dân ngày càng cao s tác ng m nh n s phát tri n c a ngành đ c và thi t b y t , c ng nh thúc y ho t ng s n xu t kinh doanh c a Công ty C ph n Đ c V t t Y t Thanh Hóa ngày càng t h n.

2. Ri ro v lu t pháp

Ho t ng kinh doanh c a Công ty C ph n Đ c V t t Y t Thanh Hóa ch u s i u ch nh b i Lu t Đ c – c Qu c h i thông qua và có hi u l c t ngày 01/10/2005. ây là c s pháp lý cao nh t i u ch nh ho t ng c a các Công ty trong ngành đ c ph m. Ngoài ra, Công ty còn ch u s i u ch nh c a Lu t Doanh nghi p, Lu t Ch ng khoán và các b lu t liên quan khác. B t c s thay i nào v pháp lu t và môi tr ng pháp lý u tác ng n chi n l c phát tri n và ho t ng kinh doanh c a Công ty.

Ngoài ra, do ngành ngh kinh doanh c a Công ty có tác ng tr c ti p t i s c kh e c ng ng nên ch u s qu n lý ch t ch c a C c Qu n lý Đ c – B Y t . Ho t ng kinh doanh c a Công ty ch u s i u ch nh c a các v n b n quy ph m pháp lu t trong l nh v c xu t nh p kh u, c bi t là quy nh thu nh p kh u nguyên li u ngành đ c và trang thi t b y t .

H i n nay, h th ng các v n b n pháp lu t Vi t Nam ang trong quá trình hoàn thi n nh m t o hành lang pháp lý ng b nên liên t c có nh ng thay i. Công ty ph i ch ng nghiê n c u và n m b t các ch tr ng ng l i c a ng và Nhà n c, t ó a ra k ho ch phát tri n kinh doanh phù h p theo t ng giai o n.

3. Ri ro c thù

3.1. Rủi ro cạnh tranh

Vi c xu t hi n c a các công ty n c ngoài t i Vi t Nam, sau khi chúng ta ra nh p t ch c

thông mĩ thị trường WTO, vị trí mĩ tài chính vững mạnh và trình độ công nghệ hiện đại tạo ra môi trường cạnh tranh khốc liệt về chất lượng, chủng loại công nghệ giá cả nhĩu sản phẩm của ngành dệt Việt Nam nói chung và sản phẩm của ngành dệt phẩm nói riêng. Vì vậy, vì cĩ mĩ công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, cĩ tỉn mĩ mã, giảm giá thành là hĩt sĩ quan trọng và cĩn thiĩt cho sĩt nĩ tại và phát triển của doanh nghiệp dệt Việt Nam và Công ty Cổ phần Dệt Vĩt Yĩt Thanh Hóa nói riêng.

Ngoài ra, sự gia nhĩp ngành của các doanh nghiệp dệt mĩ cĩng làm gia tăng sự cĩp cĩnh tranh giữa các công ty trên thị trường nĩi a.

3.2. Rĩi ro hàng giả, hàng nhĩi

Hàng giả, hàng nhĩi là vấn đề của các doanh nghiệp sản xuất dệt phẩm rất cĩ bĩt quan tâm, vì nó liên quan trực tiếp đến sức khỏe người tiêu dùng, bên cạnh đó, nó cĩng nhĩ hĩng không nhĩt iĩ uy tín của các công ty trong ngành dệt.

Mĩc dù Chính phủ luôn có nhĩng biện pháp bảo vệ nhĩn hĩu hàng hóa sản xuất trong nĩc, nhĩng hàng giả, hàng nhĩi, hàng kém chất lượng, hàng nhĩp lĩu vĩn cĩn xuất hiện ngày càng tỉnh vĩ trên thị trường.

hĩn chĩ tình trạng này, bên cạnh nhĩng nĩc của Công ty trong vĩc chĩng hàng giả, hàng nhĩi, cĩn có sự tham gia hỗ trợ của các cơ quan chức năng là rĩt cĩn thiĩt

4. Rĩi ro pha loãng cổ phiếu

Sau khi Công ty chào bán thêm cổ phần tăng vĩn, số lượng cổ phiếu lĩu hành trên thị trường của Công ty cĩng tăng lên tỉng ỹng. Số lượng cổ phiếu lĩu hành tăng lên và thêm nhĩu nhà đầu tĩt sẽ hĩu cĩ phiếu của Công ty sẽ dẫn đến hĩn tăng cĩ phiếu bị pha loãng. Vĩc pha loãng cĩ phiếu có thể gây ra ba nhĩ hĩng sau:

- Phần trăm sở hũ hay quyền bĩ phiếu của các cổ đĩng hĩn thĩi có thể giảm xuống.
- Thu nhĩp cĩ bĩn trên mĩc phần (EPS) có thể suy giảm do thu nhĩp cĩ chia cho mĩt số lượng cổ phiếu lĩn hĩn. Tuy nhĩn iĩu này cĩn phần nào phần thu cĩ vào số tỉn mà Công ty hũy ỹng cĩ trong tĩ chào bán này bổ sung cho kế hoạch kinh doanh và lĩi nhũn thu cĩt uĩt số tỉn ó. Thu nhĩp cĩ bĩn trên mĩc phần (EPS) cĩt tính nhĩ sau:

$$EPS = \frac{\text{Lĩi (lĩ) phân bĩ cho cổ đĩng sở hũc phiếu phĩ thông}}{\text{Số lượng cổ phiếu lĩu hành bình quân trong kĩ}}$$

- Giá trĩ sổ sách trên tĩng cĩ phần có thể bĩnh hĩng khi Công ty chào bán thêm cĩ phiếu do số lượng cổ phiếu lĩu hành tăng lên:

$$\text{Giá trị sổ sách mới của phiếu} = \frac{\text{Nguồn vốn CSH} - \text{Nguồn kinh phí và quĩ khác}}{\text{Số phiếu đã chào bán} - \text{Số phiếu u qu}}$$

– Giá trị của một phiếu Công ty trên thị trường: mặc dù giá của Công ty chưa niêm yết chính thức trên thị trường, tuy nhiên nhà đầu tư cần lưu ý về giá của phiếu có thể biến động trong phạm vi nhất định. Nhà đầu tư có thể tham khảo công thức của một phiếu như sau:

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

Trong đó:

I: tỷ lệ vốn tăng

P: giá thị trường của phiếu sau khi bị pha loãng

P_{t-1} : giá thị trường của phiếu trước khi bị pha loãng

PR: giá của phiếu được bán cho người nắm giữ quyền mua phiếu trong đợt chào bán mới

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

5. **R** i ro của đợt chào bán

Mục đích của việc chào bán thêm cổ phiếu của Công ty là nhằm huy động vốn đáp ứng nhu cầu đầu tư xây dựng nhà máy, đầu tư xây dựng trung tâm bán buôn thuốc, nâng cấp hệ thống chi nhánh.

Tổng số lượng cổ phiếu chào bán thêm là 2.822.543 cổ phiếu và số vốn dự kiến thu được từ đợt chào bán này là 44,3 tỷ đồng. Việc chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng lần này nhằm kêu gọi vốn từ cộng đồng nhà đầu tư để chi phí vận hành của Ngân hàng, tăng thêm nguồn lực cạnh tranh của Công ty.

Nếu đợt chào bán cổ phiếu của Công ty không thành công hoặc số lượng cổ phiếu chào bán không thể hiện hoàn toàn thì có thể ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh của Công ty trong năm 2010.

6. **R** i r o c a d á n c ó s đ n g s t i n t h u c t t chào bán

Nh m phát tri n n ng l c s n xu t kinh doanh và t i a hóa giá tr c phi u c a Công ty, Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa luôn nghiên c u và th c hi n các đ án u t mang l i giá tr gia t ng cho Công ty.

Các đ án c a Công ty u ang trong quá trình thi công nên r i r o v vì c đ án không th c hi n c là không x y ra. Tuy nhiên s có nh ng nguyên nhân khách quan nh : thay i chính sách xã h i, nh ng bi n ng c a các y u t u vào, công tác n bù gi i t a, vì c th m nh h s thi t k công trình kéo dài th i gian làm th t c.....làm nh h ng n t i n đ án.

7. **R** i r o khác

Ngoài nh ng r i r o nêu trên, các r i r o b t kh kháng nh thiên tai, bão l t....là nh ng nhân t b t kh kháng, n u x y ra s gây thi t h i n con ng i và tài s n c a Công ty và t ó nh h ng n tình hình ho t ng chung c a Công ty. Vì v y, Công ty c n ph i phòng và có nh ng bi n pháp phòng ch ng các r i r o.

II. **N** H N G N G I C H U T R Á C H N H I M C H Í N H I V I N I D U N G B N CÁ O B C H

1. **T** ch c chào bán

Ông **L ng V n S n** Ch c v : Ch t ch H QT - T ng giám c

Bà **Ph m Th H ng** Ch c v : Phó TG - K toán tr ng

Ông **Lê V n Ninh** Ch c v : Tr ng Ban ki m soát

Chúng tôi m b o r ng các thông tin và s li u trong B n cáo b ch này là phù h p v i th c t mà chúng tôi c bi t, ho c ã i u tra, thu th p m t cách h p lý.

2. **T** ch c t v n

Bà : **Lê Th Thu Hi n**

Ch c v : T ng Giám c Công ty C ph n Ch ng khoán EUROCAPITAL.

B n cáo b ch này là m t ph n c a h s xin phép chào bán do Công ty C ph n Ch ng khoán EuroCapital tham gia l p trên c s h p ng t v n chào bán c phi u ra công chúng v i Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa. Chúng tôi m b o r ng vì c phân tích, ánh giá và l a ch n ngôn t trên B n cáo b ch này ã c th c hi n m t cách h p lý và c n tr ng đ a trên c s các thông tin và s li u do Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa cung c p.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TÊN VIẾT TẮT

Công ty	: Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa
Tên gọi chào bán	: Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa
THEPHACO	: Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa
ECC	: Công ty Cổ phần Chứng khoán EUROCAPITAL
DT	: Doanh thu
GCN/KKD	: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
GTCL	: Giá trị còn lại
UBND	: Ủy ban Nhân dân
VN	: Việt Nam
H/KD	: Hoạt động kinh doanh

IV. TÌNH HÌNH & CẤU TRÚC AT CHỨC CHÀO BÁN

1. Quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu về công ty

Tên công ty:	CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC VIỆT NAM THANH HÓA
Tên tiếng Anh:	Thanh Hoa Medical Materials Pharmaceutical Joint Stock company
Tên viết tắt:	THEPHACO

Biểu tượng của Công ty:



Vốn đầu tư:	40.388.000.000 đồng (Bốn mươi ba tỷ tám trăm tám mươi tám triệu đồng chẵn)
Mệnh giá cổ phiếu:	10.000 đồng/cổ phiếu
Số cổ phiếu lưu hành:	4.038.800 cổ phiếu
Trong đó:	

- C phi u ph thông: 4.038.800 c phi u
- C phi u u ãi: 0 c phi u

Tr s chính: S 232 Tr n Phú, Ph ng Lam S n, Thành ph Thanh Hóa

i n tho i: 037 385 2286

Fax: 037 385 5209

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

Gi y ch ng nh n KKD: Gi y ch ng nh n KKD s 2800231948 ng ký l n u ngày 27/11/2002 (Gi y ch ng nh n KKD g c s 2603000052; MSDN s 2800231948), ng ký thay i l n 2 ngày 15/12/2009 do S k ho ch và u t t nh Thanh Hóa c p

Ngành ngh kinh doanh c a Công ty:

L nh v c kinh doanh c a Công ty:

- S n xu t các m t hàng thu c Tân d c, ông d c;
- Kinh doanh thu c Tân d c, Cao n hoàn tán, thu c Nam, B c, hóa ch t d c d ng, hóa ch t xét nghi m và M ph m;
- Kinh doanh s n xu t và s a ch a thi t b v t t y t ;
- Kinh doanh xu t nh p kh u thu c, nguyên li u làm thu c và thi t b v t t y t ;
- Kinh doanh thi t b v t t khoa h c k thu t, v t t dân d ng, v n phòng ph m, công ngh ph m;
- u t ho t ng phòng khám a khoa – phòng m ch;
- S n xu t kinh doanh thu c th c ph m, s n ph m dinh d ng;

1.2. **Quá trình hình thành và phát tri n**

Là doanh nghi p nhà n c thành l p ngày 10/04/1961 và chuy n i thành Công ty c ph n t ngày 01/12/2002 theo Q s 3664/Q – CT ngày 05/11/2002 c a Ch t ch y ban Nhân dân t nh Thanh Hóa. L nh v c kinh doanh c a Công ty là thu c và v t t , thi t b y t v i s v n i u l hi n nay là 40.388.000.000 VN .

Qua g n 50 n m liên t c ph n u, Công ty luôn gi v ng truy n th ng, t ng b c tr ng thành, t ng tr ng và phát tri n n m sau cao h n n m tr c. N m 2008 doanh thu t 641 t VN , n m 2009 doanh t 836 t VN .

M i n m (1998 - 2007), t p th cán b công nhân viên Công ty ã c nhà n c t ng th ng danh hi u Anh hùng lao ng, 5 Huân ch ng lao ng, 2 danh hi u chi n s thi ua toàn qu c, 3 b ng khen Chính ph , 3 c thi ua Chính ph và 5 c thi ua c a B y t , c a t nh và các ban ngành oàn th xã h i. N m 2008, Công ty vinh d là m t trong sáu n v c nh n gi i

Vàng Ch t l ng Vi t Nam 2008. N m 2009, Công ty ã nh n c gi i th ng “th ng hi u n i ti ng 2009“, “Gi i th ng sáng t o khoa h c công ngh Vi t Nam - VIFOTEC” và “C thi ua xu t s c a các công trình o t gi i th ng ViFotec vào s n xu t” c a B khoa h c công ngh và liên hi p các h i khoa h c k thu t Vi t Nam.

Hi n nay t ng s CBCNV Công ty là 964 ng i trong ó h n 130 ng i có trình i h c và trên i h c. Công ty luôn chú tr ng o t o và nâng cao tay ngh k thu t cho i ng CBCN s d ng t t thi t b và công ngh m i trong s n xu t, ào t o nâng cao trình chuyên môn v n minh doanh ngh p cho cán b qu n lý, m u d ch viên bán hàng.

V i 30 chi nhánh t t c các Huy n th , Thành ph trong T nh, 02 trung tâm bán buôn, bán l , 01 phòng khám b nh a khoa, 02 chi nhánh t i Hà N i, 01 chi nhánh t i tp H Chí Minh, 01 chi nhánh t i H i Phòng cùng nhi u i lý trên toàn qu c. Công ty ã và ang m r ng, hoàn thi n h th ng cung ng thu c s n xu t, kinh doanh, xu t nh p kh u v i ch t l ng d nh v t t và giá c h p lý.

Công ty ã hoàn thành xây d ng 3 x ng thu c tiêm và thu c nh m t, x ng thu c viên, c m, b t no lactam và lactam phòng ki m nghi m GLP và kho GSP. Hi n t i ã tri n khai u t xây d ng x ng ô ng d c, x ng dung dịch thu c u ng t tiêu chu n GMP – WHO.

Hi n nay Công ty ã s n xu t 260 s n ph m, nhi u s n ph m Công ty s n xu t ã t c nhi u danh hi u cao quý: Thu c ng u ng Biofil 10ml và viên bao tròn bao film Hydan t gi i th ng sáng t o khoa h c công ngh Vi t Nam (VIFOTEC); ng u ng Biofil còn nh n c huy ch ng ng t i h i ch kinh t k thu t Seoul Hàn Qu c n m 2004. S n ph m VIDORYGYL c nh n cúp vàng ISO.

THEPHACO l y ch t l ng uy tín làm m c tiêu phát tri n tr thành m t th ng hi u áng tin c y c a m i ng i, m i c s y t , góp ph n nh c a mình xây d ng ngành D c ph m Vi t Nam ngày càng phát tri n.

C c u t ch c Công ty

C c u t ch c Công ty hi n nay bao g m: Tr s chính, 30 chi nhánh t t c các Huy n th , Thành ph trong T nh Thanh Hóa, 02 trung tâm bán buôn, bán l , 01 phòng khám b nh a khoa, 02 chi nhánh t i Hà N i, 01 chi nhánh t i tp H Chí Minh, 01 chi nhánh t i H i Phòng cùng nhi u i lý trên toàn qu c.

2.1. Tr s chính

- a ch : S 232 Tr n phú, Ph ng Lam S n, Thành ph Thanh Hóa
- i n tho i: 037 385 2286
- Fax: 037 385 5209

- Website: thephaco.com.vn
- Tổng Giám đốc: Ông Lê Văn Sơn

2.2. Các văn phòng thu cước

CHI NHÁNH ĐOÀN C PH M QUANG TRUNG

- Địa chỉ: Số 93 - Đường Quang Trung – phường Ngọc Trạo – thành phố Thanh Hóa - tỉnh Thanh Hóa
- Email: Thephacoth@hn.vnn.vn
- Website: www.thephaco.com.vn
- Giám đốc Chi nhánh: Ông Nguyễn Nhật Lưu

CHI NHÁNH ĐOÀN C PH M HÀ NỘI

- Website: www.thephaco.com.vn
- Giám đốc Chi nhánh: Bà Lê Thị Thoa

CHI NHÁNH ĐOÀN C PH M HÀ NỘI 2

- Website: www.thephaco.com.vn
- Giám đốc Chi nhánh: Ông Văn Văn Toàn

CHI NHÁNH ĐOÀN C PH M H I PHÒNG

- Website: www.thephaco.com.vn
- Giám đốc Chi nhánh: Ông Đoàn Việt Hùng

CHI NHÁNH ĐOÀN C PH M TP.H CHÍ MINH

- Website: www.thephaco.com.vn
- Giám đốc chi nhánh: Ông Phạm Văn Chí

3. Các văn phòng máy qu n lý

Công ty cổ phần Đoàn C Văn Tấn Yên Thanh Hóa hoạt động theo hình thức công ty cổ phần theo quy định của Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 19 tháng 11 năm 2005 và Điều lệ Công ty. Các chức năng của Công ty bao gồm: kinh doanh, kinh doanh quốc tế, Ban Tổng Giám đốc và Ban kiểm soát.

kinh doanh:

kinh doanh bao gồm tất cả các công việc quy định trong quy định, là các quy định của Công ty. kinh doanh có các quy định và nhiệm vụ sau đây:

- Sản phẩm, bổ sung Điều lệ Công ty
- Thông qua Báo cáo tài chính hàng năm
- Thông qua kế hoạch phát triển ngắn hạn và dài hạn của Công ty
- Quy định lợi ích cổ phần và số lượng cổ phần mới chào bán cho mỗi lợi ích cổ phần

- M c c t c hàng n m
- B u, m i n n h i m, b ấ n h i m thành viên H i ã ng qu n tr , Ban ki m soát
- Và các v n ã quan tr ã ng khác theo quy ã nh trong ã i u l Công ty

H i ã ng qu n tr :

H i ã ng qu n tr là c ã quan qu n lý Công ty, có toàn quy n nhân danh Công ty ã quy t ã nh, th c h i n các quy n và ngh a v c a Công ty không thu c th m quy n c a ã i h i ã ng c ã ông.

H i ã ng qu n tr công ty bao g m 5 thành viên, nhi m k h i ã ng qu n tr là 5 n m. Quy n h n và nhi m v c a H i ã ng qu n tr ã th c h i n theo quy ã nh c a Lu t Doanh nghi p và ã i u l Công ty

Ban ki m soát:

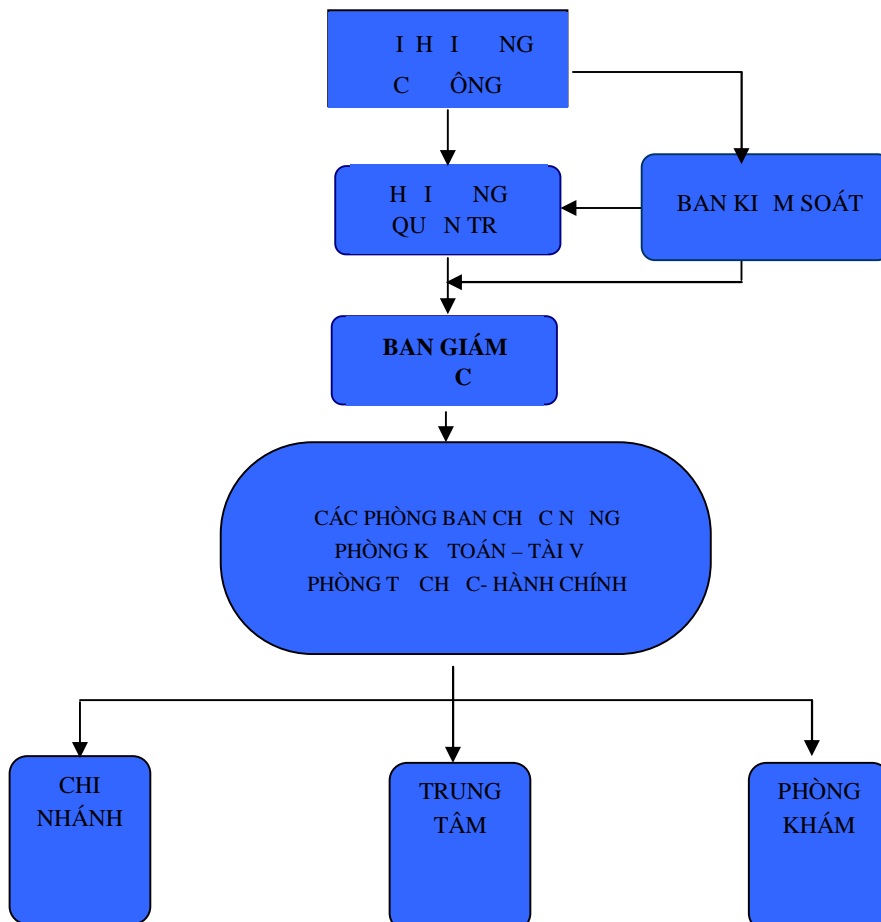
S l ã ng thành viên trong Ban ki m soát Công ty là 3 ã ng i. Ban ki m soát có trách nhi m, quy n h n theo quy ã nh t i ã i u 123 Lu t Doanh nghi p và ã i u l Công ty.

Ban Giám c:

Ban giám c là c ã quan ã i u hành ho t ã ng kinh doanh hàng ngày c a Công ty, ch u s ã giám sát c a H i ã ng qu n tr , ch u trách nhi m tr c H i ã ng qu n tr và tr c pháp lu t v ã vi c th c h i n các quy n và nhi m v c giao. Quy n và nhi m v c a Ban giám c ã quy ã nh c th trong ã i u l Công ty và quy ã nh c a pháp lu t.

S ã c c u t c h c c a Công ty C ã ph n D c V t t Y t Thanh Hóa

S T C H C CÔNG TY



4. **D**anh sách công nhân ghi t trên 5% v n c ph n c a Công ty t i th i i m
31/03/2010

B ng 1: Danh sách công nhân ghi t trên 5% v n c ph n t i th i i m 31/03/2010

TT	Tên công nhân	Địa chỉ	Số phần trăm	Giá trị (VN)	Tỉ lệ %
1	T ng CT T&KDVNN	S 15a, Tr n Khánh D , Hoàn Ki m, Hà N i	898.249	8.982.490.000	22,24%
T ng c ng			898.249	8.982.490.000	22,24%

5. **C** c u c công Công ty t i th i i m 31/3/2010

B ng 2: C c u c công th i i m 31/03/2010

Danh mục	S l ng công	S l ng c ph n n m gi	T l c ph n n m gi
C ông trong n c	1.106	4.038.800	100%
C ông n c ngoài	0	0	0
T ng c ng	1.106	4.038.800	100%

6. **D**anh sách công sáng l p

B ng 3: Danh sách công sáng l p theo ng ký kinh doanh

Tên công nhân	Địa chỉ	S l ng c ph n n m gi	Ghi chú
L ng V n S n	91 Hoàng V n Th , Ph ng Ng c Tr o, TP. Thanh Hóa	15.225	
Lê Minh B n	15/130 Tân L p, P. Tr ng Thi, TP. Thanh Hóa	15.225	
Ph m Th H ng	114 Hàn Thuyên, P. Ba ình, TP. Thanh Hóa	15.225	
oàn Công C ng	43 Phùng Kh c Khoan, Ph ng ông V , TP.Thanh Hoá	15.225	
Lê Th Yên	02 i Cung, Ph ng ông Th , TP.Thanh Hoá	898.249	D v n T ng CT T&KD v n Nhà n c
T ng c ng		959.149	

7. **D**anh sách nh Công ty m và Công ty con c a t ch c chào bán

7.1. Nh Công ty mà t ch c chào bán ang n m gi quy n ki m soát

<Không có>

7.2. Nh Công ty n m quy n ki m soát ho c c ph n chi ph i i v i t ch c ng ký chào bán

<Không có>

8. **H**o t ng kinh doanh

8.1. S n l ng s n ph m/giá tr đ ch v qua các n m

B ng 4: Giá tr l i nhu n và doanh thu qua các n m

n v tính: tri u ng

Ch tiêu	N m 2007	N m 2008		N m 2009		6 tháng u n m 2010
	Giá tr	Giá tr	TT(%)	Giá tr	TT(%)	Giá tr
DT thu n	582.777	641.831	10,13	836.543	30,34	402.073
LNST	6.932	8.609	24,19	13.921	61,70	5.815

(Ngu n: Báo cáo tài chính Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa)

Doanh thu và l i nhu n giai o n 2007 - 2009 có s t ng tr ng m nh. T c t ng tr ng c a doanh thu t ng t 10,13% (n m 2008) n 30,34% (n m 2009) .T c t ng tr ng l i nhu n sau thu n m 2008 là 24,19% n n m 2009 là 61,70%.

8.2. Nguyên v t li u

Ng u n nguyên v t li u

B ng 5: Danh sách m t s nhà cung c p nguyên li u chính c a Công ty

STT	Lo i nguyên v t li u	Tên nhà cung c p	Xu t x
1	Hóa ch t	Xiamen Oino Trade-China	Trung Qu c
2	Hóa ch t	Soiciete Imino Asie Tenamyd	Canada
3	Hóa ch t	SHijazhuang Pharm Hebei – China	Trung qu c
4	Hóa ch t	Amoli Enterprise –India	n
5	Hóa ch t	Công ty D c ph m TW1	Nh p kh u t các

			n c châu âu
6	Hóa ch t, tá d c	Công ty CP Hóa D c Vi t Nam	Vi t Nam
7	ng th y tinh	Công ty c ph n th y tinh H ng Phú	Vi t Nam
8	Hóa ch t	KHS SXN chemicql Corp – Taiwan	ài Loan
9	V nang	Neo - Unicap	Thái lan

S n nh c a các ngu n cung c p nguyên v t li u

T nhi u n m nay các nhà cung c p nguyên li u cho Công ty ã có uy tín và tin c y cao, luôn áp ng nhu c u cho s n xu t t ng th i i m. c bi t trong nh ng n m g n ây Công ty ã ch ng c ngu n nguyên li u nh p kh u tr c ti p nên các s n ph m c a Công ty s n xu t ã m b o h giá thành có s c nh tranh v i các c s s n xu t trong n c.

nh h ng c a giá c nguyên v t li u t i doanh thu, l i nhu n

Ngành s n xu t d c ph m có c thù nguyên li u chi m t tr ng cao trong giá thành chi m trên 80% t tr ng giá thành s n ph m nên vi c t ng gi m giá nguyên li u c bi t là tình hình t ng t giá ng Vi t nam so v i USD nh giai o n hi n nay ch c ch n s có s nh h ng n doanh thu và l i nhu n c a Công ty.

8.3. Chi phí s n xu t

T tr ng các kho n m c chi phí c a Công ty so v i Doanh thu thu n

B ng 6: T tr ng các kho n m c chi phí so v i Doanh thu thu n

Kho n m c chi phí	N m 2008		N m 2009		6 Tháng u n m 2010	
	Giá tr (ng)	% DTT	Giá tr (ng)	% DTT	Giá tr (ng)	% DTT
Doanh thu thu n	641.830.691.588		836.542.640.133		402.073.619.844	
Giá v n hàng bán	567.210.647.376	88,37	733.944.405.085	87,74	343.927.017.482	85,54
Chi phí tài chính	14.701.325.963	2,29	11.667.264.148	1,39	10.819.156.759	2,69
Chi phí bán hàng	39.562.782.720	6,16	55.797.443.514	6,67	34.869.980.691	8,67

Chi phí quản lý doanh nghiệp	15.290.005.510	2,38	23.106.568.256	2,76	6.309.617.115	1,57
Chi phí khác	223.700.831	0,03	521.626.711	0,06	30.554.373	0,008
Tổng Cộng	636.988.462.400	99,25	825.037.307.714	98,62	395.956.326.420	98,48

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa)

Sự biến động các khoản mục chi phí trong 2 năm gần nhất

Bảng 7: Biến động chi phí qua 2 năm gần nhất

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	% tăng (giảm)	Đơn vị tính: VN
				6 tháng đầu năm 2010
Giá trị hàng bán	567.210.647.376	733.944.405.085	29,4	343.927.017.482
Chi phí tài chính	14.701.325.963	11.667.264.148	-20,64	10.819.156.759
Chi phí bán hàng	39.562.782.720	55.797.443.514	41,04	34.869.980.691
Chi phí quản lý doanh nghiệp	15.290.005.510	23.106.568.256	51,12	6.309.617.115
Chi phí khác	223.700.831	521.626.711	133,18	30.554.373
Tổng	636.988.462.400	825.037.307.714	29,52	395.956.326.420

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa)

Giá trị hàng bán

Giá trị hàng bán năm 2008 chiếm 88,37% DT và năm 2009 chiếm 87,74% DT của doanh nghiệp. Qua số liệu 2 năm cho thấy tỷ trọng giá trị hàng bán trong tổng doanh thu luôn luôn chiếm một vị trí quan trọng. Đây là một chỉ tiêu quan trọng đối với Công ty trong việc phân tích thành sản xuất và giá cả sản phẩm trên thị trường. Các biến động tỷ trọng giá trị hàng bán so với doanh thu có xu hướng giảm, đây là dấu hiệu tài chính tốt của Công ty.

Giá trị hàng bán là khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất và gần như là chủ yếu

trong tổng chi phí của doanh nghiệp. Bên cạnh khoản mục này như hàng trực tiếp và mặt hàng bán giá bán sản phẩm và lợi nhuận của Công ty. Năm 2009 tổng giá trị hàng bán tăng 29,4% so với năm 2008. Giá trị hàng bán chủ yếu như hàng trực tiếp của những bên ngoài nguyên vật liệu vào.

Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng bao gồm các khoản chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bổ sung, đóng gói sản phẩm.... Tổng chi phí bán hàng so với doanh thu có xu hướng tăng nhẹ nhưng là hợp lý vì doanh thu của Công ty cũng tăng.

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ những chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến việc tổ chức, quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh chung của doanh nghiệp mà không tách riêng ra cho bất kỳ một hoạt động nào. Tổng chi phí quản lý doanh nghiệp gồm có: Chi phí quản lý hành chính và chi phí quản trị kinh doanh. Chi phí quản lý doanh nghiệp qua các năm có xu hướng tăng. Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2009 tăng 51,12% so với năm 2008.

Chi phí hoạt động tài chính

Chi phí tài chính là những khoản chi phí hoặc khoản lỗ phát sinh từ các giao dịch mà doanh nghiệp tiến hành thu hoặc trả tài chính như lãi tiền vay, chi trả khấu thanh toán, chi phí cho vay và chi phí đi vay, trích lập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán... Chi phí hoạt động tài chính năm 2009 giảm 20,64% về giá trị so với năm 2008 và vẫn duy trì mức thấp so với doanh thu 1,39%.

Chi phí khác

Chi phí khác là chi phí phát sinh liên quan đến các hoạt động xảy ra không thể xuyên ngoài các hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính. Tổng chi phí khác bao gồm: chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, tổn thất do vi phạm hợp đồng,.... Khoản mục chi phí này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu cũng như chi phí của toàn doanh nghiệp và không có sự tăng giảm đáng kể.

8.4. Trình công nghệ

Sau thành công hiện thành phần hoá dược phẩm sinh học thì thị trường máy móc hiện nay, 3 xu hướng sản xuất thuốc tiêu chuẩn thế giới GMP-WHO và phòng kiểm tra chất lượng tiêu chuẩn GLP, hướng tới tiêu chuẩn GSP. Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh hoá (THEPHACO) đã khẳng định được thế mạnh của mình trên thị trường.



Vị ph ng ch m a d ng ho s n ph m, n nh v ch t l ng, Công ty ấ có trên 230 s n ph m l u hành trên th tr ng toàn qu c trong ó có viên bao tròn Hy an ch a phong tê th p và ng u ng b d ng BIOFIL s n xu t t nguyên li u thiên nhiên s n có trong n c.

Thu c Hy an c s n xu t t ngu n nguyên li u thiên nhiên s n có trong t nh và trong n c, v i công d ng i u tr viêm a kh p d ng th p, au nh c x ng kh p, au dây th n kinh liên s n, au l ng, au vai g áy. Hy an là thu c ch ng viêm, gi m au, không gây kích ng d dày, ít c v i gan, th n, v i nh ng c i m này thu c Hy an ấ có m t trên th tr ng c n c, o t gi i th ng sáng t o khoa h c k thu t VIFOTEC n m 2003 và cúp vàng ISO n m 2005 .

C ng t nguyên li u thiên nhiên và công ngh sinh h c, Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh hoá ấ nghiên c u, s n xu t s n ph m thu c ng u ng b d ng BIOFIL. Thu c BIOFIL c bào ch t n m men b i Saccharomyes carlsbergensis, b ng ph ng pháp thu phân enzym Thu c có nhi u acid amin và vitamin nhóm B. BIOFIL c dùng cho ng i làm vi c n ng nh c, m t ng , kém n, tr em ch m l n, ng i m i m d y. Thu c BIOFIL ấ o t gi i th ng VIFOTEC n m 2002, Huy ch ng ng h i ch kinh t k thu t SEOUL Hàn Qu c n m 2004, nh ấ hi u n i ti ng n m 2008 v i ch t l ng cao c a s n ph m và s tin c y c a ng i tiêu dùng, hi n nay BIOFIL t 12 tri u ng/n m, là thu c ng u ng có s n l ng cao nh t trên toàn qu c.

Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh hoá v i i ng cán b khoa h c và công nhân lành ngh s c làm ch khoa h c và công ngh s n xu t hi n i t i các x ng t tiêu chu n GMP - WHO, c c u m t hàng a ch ng lo i c bi t có nhi u m t hàng ch t l ng cao. Chúng tôi tin t ng doanh nghi p phát tri n v ng ch c trong n n kinh t th tr ng h i nh p hi n nay, gi v ng danh hi u “ANH HÙNG LAO NG” ấ c Ch t ch n c n c phong t ng.

8.5. Tình hình nghiên c u và phát tri n s n ph m m i

Trong th i gian tr c m t Công ty s t p trung nâng cao ch t l ng s n ph m hi n t i c a Công ty. Công ty s t i n hành tri n khai m t s s n ph m d ch v m i nh m a d ng hóa các m t hàng kinh doanh.

8.6. Tình hình ki m tra ch t l ng s n ph m

H th ng qu n lý ch t l ng ang áp d ng

không ng ng n ng cao ch t l ng s n ph m, ngoài vi c u t xây d ng ngu n nhân l c có trình k thu t tay ngh cao, nhà x ng, trang thi t b hi n i, công ngh s n xu t tiên

tiên, Công ty cũng thi hành nghiêm chỉnh quy định của pháp luật về nhân viên hoạt động kinh doanh và thẩm quyền giám sát các vấn đề liên quan đến chất lượng. Trọng tâm quản lý chất lượng là 3 phòng chuyên môn gồm phòng Marketing, phòng Kiểm tra chất lượng, phòng Nghiên cứu phát triển và hỗ trợ các Ban như Ban Thẩm định - kiểm soát thay đổi, Ban S.O.P, ban Thanh tra, Ban Đào tạo và các phòng ban chức năng khác.

Hiện tại Công ty có 03 xưởng sản xuất tuân thủ tiêu chuẩn quốc tế “GMP – WHO” gồm xưởng thuốc tiêm – thuốc nhũ tương, xưởng Non β - lactam và xưởng β - lactam (thuốc viên, cốm, bột), phòng kiểm tra chất lượng đạt tiêu chuẩn “GLP” và hệ thống kho bảo quản thuốc nguyên liệu, thành phẩm đạt tiêu chuẩn “GSP”.

Thuốc của Công ty sản xuất được kiểm tra, giám sát quản lý theo các nguyên tắc, tiêu chuẩn GMP, GLP, GSP, GDP và GPP ngay từ khi xây dựng quy trình sản xuất tuân nguyên liệu đầu vào, trong quá trình sản xuất, bảo quản và lưu thông phân phối. Nhờ có sự tuân thủ các xưởng đạt GMP–WHO, phòng kiểm tra nghiệm GLP, hệ thống kho GSP, và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GPs nên nâng cao chất lượng thuốc của Công ty.

Sau hơn 6 năm áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo GPS, xuất thị trường công nghệ hiện đại, chất lượng thuốc của Công ty được nâng cao góp phần khẳng định thương hiệu “Thephaco” trên thị trường trong nước và nước ngoài. Nhiệm vụ tác động liên doanh liên kết làm nên vị Công ty, vì vậy những nỗ lực sản xuất tăng lên rõ rệt, thị trường ngày càng mở rộng, của Công ty cũng phần Đắc Vượt Yt Thanh Hoá trở thành một trong những doanh nghiệp đi đầu trên toàn quốc.

Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dược

- Hệ thống kiểm tra chất lượng của Công ty được thực hiện theo nguyên tắc GLP.
- Có hệ thống thị trường hiện đại, uy tín và chính xác về mặt kiểm tra tuân thủ các nguyên liệu đầu vào và 100% sản phẩm được kiểm tra đạt tiêu chuẩn chất lượng trước khi ra thị trường.
- Có đội ngũ cán bộ có trình độ cao (đặc biệt là kỹ thuật, nhân hóa, kỹ sư vi sinh...) áp dụng cho tiến độ và chất lượng công tác kiểm tra chất lượng.

8.7. Hoạt động marketing

THEPHACO lấy chất lượng uy tín làm mục tiêu phát triển, trở thành một thương hiệu đáng tin cậy của ngành dược.

Hệ thống phân phối sản phẩm chính của Công ty Công ty Cổ phần Đắc Vượt Yt Thanh Hóa:



MI N B C: Chi nhánh d c ph m Hà N i

MI N TRUNG: Chi nhánh d c ph m Quang Trung
 a ch : S 93, ng Quang Trung, ph ng Ng c
 Tr o, thành ph Thanh Hóa, t nh Thanh Hóa
 Ngoài ra còn có 29 chi nhánh huy n, th trong t nh

MI N NAM: Chi nhánh thành ph H Chí Minh

8.8. Nhãn hi u th ng m i, ng ký phát minh sáng ch và b n quy n

phát tri n th ng hi u và b o v uy tín ch t l ng các s n ph m c a Công ty trên th tr ng, Công ty ã ti n hành ng ký b o h nhãn hi u t i C c s h u trí tu Vi t Nam, nhi u s n ph m ã c c p gi y ch ng nh n ng ký nhãn hi u hàng hóa c a C c s h u trí tu t n m 2004 n nay. M t s s n ph m hi u qu i u tr cao và có th ng hi u trên th tr ng nh : Thu c ng u ng b d ng BIOFIL i t sinh kh i n m men bia, viên tròn bao phim HY AN 500 ch a phong tê th p ã c t ng 02 gi i th ng sáng t o khoa h c công ngh Vi t Nam (VIFOTEC 2002; 2003) . S n ph m BIOFIL c gi i huy ch ng ng t i H i ch kinh t k thu t Seoul Hàn qu c 2004. Ngoài ra các s n ph m c ng ký b o h v ki u dáng công nghi p ... Th ng hi u “THEPHACO” c ánh giá là th ng hi u c nh tranh v i t c phát tri n m nh nh t trong khu v c B c mi n trung và là t p u c a ngành công nghi p d c c n c, là m t trong 10 doanh nghi p s n xu t d c ph m hàng u Vi t Nam. N m 2009, Công ty ã nh n c gi i th ng “th ng hi u n i ti ng 2009“, “Gi i th ng sáng t o khoa h c công ngh Vi t Nam - VIFOTEC” và “C thi ua xu t s c a các công trình o t gi i th ng ViFotec vào s n xu t” c a B khoa h c công ngh và liên hi p các h i khoa h c k thu t Vi t Nam.

8.9. Cách phân loại ngành nghề kinh doanh của công ty

Bảng 8: Mối quan hệ mua nguyên liệu, hàng hoá

TT	Nhà cung cấp	Loại hàng	Giá trị (Triệu VND)	Số hàng
1	Công ty CP Dược Hậu Giang	Thuốc CB	10.000	028/H L
2	Công ty DP TW1	Thuốc CB	6.000	321/H NT
3	CTCP Dược DANAPHA	Thuốc CB	5.000	34/H NT
4	CTD TTBYT Bình Định	Thuốc CB	24.000	44/MBTP
5	CTDP TW2-CN Hà Nội	Thuốc CB	3.000	202/H KT
6	CTCP Traphaco	Thuốc CB	30.000	3409/H KT

Bảng 9: Mối quan hệ bán ra

TT	Đơn vị mua hàng	Loại hàng	Giá trị (Triệu VND)	Số hàng
1	Chi cục dân số KHHGD	Thuốc CB	832	01/H KT
2	BV Khoa Thanh Hoá	Thuốc CB	50.000	20/CTD-TH
3	BV Khoa Triết Sơn	Thuốc CB	8.000	11/CTD-TH
4	BV Tâm thần	Thuốc CB	7.000	12/CTD-TH
5	Bệnh viện Nhi Thanh Hoá	Thuốc CB	12.000	17/CTD-TH
6	BV Nội tiết Thanh Hoá	Thuốc CB	20.000	13/CTD-H

9. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2009

9.1. Tóm tắt các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2009

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2009

Bảng 10: Tóm tắt các chỉ tiêu về HĐKD năm 2009

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	% tăng giảm	6 tháng đầu năm 2010
Tổng giá trị tài sản	283.059.489.151	371.591.464.277	31,28	411.432.068.257
DT BH và CCDV	652.470.758.616	838.625.410.416	28,53	406.850.217.834
Các khoản giảm trừ	10.640.067.028	2.082.770.283	-80,43	4.776.597.990

DTT BH và CCDV	641.830.691.588	836.542.640.133	30,34	402.073.619.844
Giá v n hàng bán	567.210.647.376	733.944.405.085	29,4	343.927.017.482
L i nhu n g p BH và CCDV	74.620.044.212	102.598.235.048	37,49	58.146.602.362
Doanh thu ho t ng tài chính	5.821.679.558	1.180.081.150	-79,73	261.649.769
Chi phí tài chính	14.701.325.963	11.667.264.148	-20,64	10.819.156.759
Chi phí bán hàng	39.562.782.720	55.797.443.514	41,04	34.869.980.691
Chi phí qu n lý doanh nghi p	15.290.005.510	23.106.568.256	51,12	6.309.617.115
L i nhu n thu n t H KD	10.887.609.577	13.207.040.280	21,3	6.409.497.566
Thu nh p khác	1.221.634.861	5.853.974.946	379,19	1.374.129.408
Chi phí khác	223.700.831	521.626.711	133,18	30.554.373
L i nhu n khác	997.934.030	5.332.348.235	434,34	1.343.575.035
LN k toán tr c thu	11.885.543.607	18.539.388.515	55,98	7.753.072.601
Chi phí thu TNDN hi n hành	3.276.359.710	4.618.242.129	40,96	1.937.612.443
LN sau thu TNDN	8.609.183.897	13.921.146.386	61,70	5.815.460.158
T 1 LNST/VCSH	12,14%	18,92%	55,85%	7,17%

(Ngu n: Báo cáo tài chính Công ty Cổ ph n D c V t t Y t Thanh Hóa)

9.2. Nh ng nhân t nh h ng n ho t ng s n xu t kinh doanh c a Công ty n m 2009

Nh ng nhân t thu n l i

- N m 2009 ã cho th y có tín hi u ph c h i kinh t Vi t Nam và th gi i, t ng tr ng GDP Vi t Nam trên 5%.
- Chính sách tỉ n t ch a th c s n nh, giá c thay i th t th ng, t giá ng USD t ng m nh.
- c h ng chính sách h tr c a Nhà N c v i m c 4%/n m là m t thu n l i áng k .
- N m 2009 là m t n m th thách v i các doanh nghi p trong quá trình ho t ng s n xu t kinh doanh nh ng ây c ng là c h i quý giá kh ng nh ni m tin c a c ông cho nh ng n l c c a doanh nghi p.
- Th tr ng d c ph m Vi t Nam:
 - Ch u nhi u nh h ng t v i c các chi phí u vào bi n ng, c bi t nguyên li u s n xu t d c ph m ph n l n ph i nh p kh u.

- Th tr ng đ c ph m là th tr ng ti m n ng ti n thu c/ u ng i t ng. Chính sách qu c gia t o thu n l i cho vi c s đ ng thu c n i.
- Theo l trình WTO, các công ty đ c ph m trong và ngoài n c t o áp l c c nh tranh l n.
- c s lãnh o ch o giúp c a các c p y ng, chính quy n các ban ngành mà tr c ti p là s y t Thanh Hoá.
- Công ty c C c Qu n lý đ c tái ki m tra công nh n 3 X ng s n xu t tiêu chu n GMP - WHO; Phòng ki m nghi m GLP và Kho GSP Công ty t t c t ng tr ng n nh duy trì liên t c trong nhi u n m.
- Th ng hi u Thephaco c Công ty phát tri n nhanh trên th tr ng toàn qu c.
- Công ty có n n tài chính lành m nh, có tín nhi m cao v i các i tác trong quá trình th c hi n các h p ng kinh t .
- Công ty có h th ng phân ph i thu c t t, nh t là h th ng bán l và h th ng cung ng thu c cho c s KCB trong toàn t nh.

Nh ng nhân t khó kh n

- Các i tác liên doanh v i Công ty g p khó kh n trong vi c phân ph i đ n n vi c s n xu t liên doanh t i Công ty gi m do ó doanh thu s n xu t công nghi p không t ng cao.
- Giá nguyên li u, hàng hoá t ng gi m t bi n liên t c khó kh n cho i u hành ch o.
- Ch u s tác ng chung c a n n kinh t và th tr ng đ c ph m Vi t Nam.
- Th tr ng thu c ti p t c có s c nh tranh m nh, nh t là thu c cung ng cho các c s KCB.

10. V th c a Công ty so v i các doanh nghi p khác trong cùng ngành

10.1. V th c a Công ty trong ngành

Theo th ng kê c a C c Qu n lý đ c Vi t Nam, hi n nay trên toàn qu c có 897 Công ty đ c ph m, các thành ph n ang h at ng, bao g m: 174 công ty chuyên s n xu t thu c tân đ c và ông đ c; 723 công ty nh p kh u, phân ph i, bán l , cung ng thu c cho đ phòng. Hàng n m, các công ty Đ c ã cung c p cho th tr ng kho ng 1.256,4 tri u USD thu c phòng, ch a b nh.

Công ty C ph n Đ c V t t Y t Thanh Hóa là m t trong nh ng Công ty chuyên phân ph i các s n ph m đ c và v t t y t , có m ng l i phân ph i khá r ng l n, g m nhi u h th ng ho t ng trong c n c, có kh n ng a thu c và v a các s n ph m đ ng c y t n t n gi ng b nh, tiêu th m t l ng l n hàng s n xu t trong n c, có th coi là nhà phân ph i đ c ph m và v t t trang thi t b y t l n c a Mi n Trung.

V i doanh thu bán hàng và cung c p d ch v c a n m 2009, kho ng 837 t ng, Công ty C ph n Đ c V t t Y t Thanh Hóa là doanh nghi p ch o trên th tr ng đ c khu v c Mi n

Trung. Ngoài nh ng thành tích t c trong s n xu t kinh doanh, ph c v , Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa còn tích c c ho t ng xã h i, chung tay xây d ng c ng ng.

10.2. Tri n v ng phát tri n c a ngành

ánh giá phân lo i qu c gia có ngành công nghi p đ c phát tri n, h i ngh th ng niên v th ng m i và phát tri n Liên Hi p Qu c (UNCTA) và T ch c y t th gi i (WHO) ã a ra b n tiêu chí phân lo i, theo c p nh sau:

- C p 1: Không s n xu t c thu c mà ph i nh p kh u hoàn toàn.
- C p 2: S n xu t c m t s thu c thông th ng, a s ph i nh p kh u.
- C p 3: Có ngành công nghi p đ c s n xu t c thu c generic, xu t kh u c m t s bi t đ c.
- C p 4: S n xu t c nguyên li u và có phát minh thu c m i.

Theo ánh giá c a các chuyên gia, ngành công nghi p đ c Vi t Nam hi n nay ang ng v trí 3 trên thang o 4 m c, phân lo i theo tiêu chu n trên.

H i n t i, m c t ng tr ng bình quân hàng n m c a ngành đ c là 18 – 20%. Trong vài n m g n ây, các doanh nghi p s n xu t đ c ph m trong n c ã có nhi u n l c giành th ph n. M i n m l i có thêm m t s công ty, xí nghi p xây d ng m i, n nay c n c có kho ng 100 dây chuy n s n xu t t tiêu chu n th c hành s n xu t t t. Tuy nhiên, s n xu t thu c trong n c hi n t i ch áp ng c g n 49% nhu c u tính theo giá tr , còn l i nh p kh u là trên 50%.

10.3. ánh giá v s phù h p nh h ng phát tri n c a Công ty v i nh h ng c a ngành, chính sách c a Nhà n c, và xu th chung trên th gi i

nh h ng phát tri n c a Công ty trong dài h n là ch ng m r ng các chi nhánh phân ph i hàng đ c ph m, a đ ng hóa s n ph m b ng hình th c liên doanh, liên k t v i các i tác s n xu t đ c ph m trong và ngoài n c. Bên c nh ó, cùng v i xu h ng h i nh p vào n n kinh t Qu c t trong i u ki n Vi t Nam ã là thành viên c a T ch c th ng m i th gi i WTO, vi c tìm hi u và tham gia vào các th tr ng trong khu v c, th tr ng Th gi i tr nên d dàng và thu n l i h n.

Công ty xây d ng chính sách luôn h p tác b n v ng v i m c tiêu góp ph n cung c p y thu c và v t t trang thi t b y t cho tiêu dùng thi t y u t i Vi t Nam, trên c s m b o các quy nh, tiêu chu n c a ngành.

V i xu h ng phát tri n sâu r ng c a khoa h c k thu t, các ph ng ti n khám ch a b nh tiên ti n ra i liên t c và ngày càng hi n i, ng th i xác nh ngày càng nhi u b nh mà tr c ây ch a h bi t, t o cho ngành i u ki n t n t i và phát tri n trong t ng lai, trên m i l nh v c: S n xu t, kinh doanh thu c m i, kinh doanh v t t trang thi t b y t m i.

Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa tin t ng r ng nh h ng phát tri n c a Công ty v i nh v c đ c ph m và thi t b y t là phù h p v i xu h ng phát tri n c a n n kinh t , th tr ng tiêu th s n ph m c a Công ty ngày càng m r ng và t ng nhanh trong th i gian t i.

11. Chính sách i v i n g i lao n g

Số lượng lao động

B n g 11: Phân lo i lao n g trong Công ty

Trình	S l n g	T l
i h c và trên i h c	130 n g i	13,48%
D i i h c	834 n g i	86,52%
T n g	964 n g i	100%

Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

✓ Chính sách ào t o:

- Luôn chú tr n g ào t o và nâng cao trình c a cán b qu n lý, áp n g yêu c u phát tri n Công ty b n g hình th c ào t o n g n h n, trung h n và tuy n d n g phù h p cho t n g công vi c c th .

- Công ty th n g xuyên c các cán b tham gia các khóa t p hu n, ào t o n g n ngày, dài ngày v các nghi p v qu n lý và kinh doanh.

- Th n g xuyên m các l p ào t o và ào t o l i ki n th c v GMP, GSP, GDP, GPP c bi t là ki n th c v GMP “Th c hành t t s n xu t thu c” cho h u h t công nhân tr c tí p s n xu t và nhân viên các b ph n ph tr .

✓ Chính sách l n g th n g:

- L n g c a cán b trong Công ty c n c vào trình , n n g l c làm vi c và n n g su t c a n g i lao n g.

- Công ty dành m t ph n c a qu g ây d n g b i chính cán b công nhân viên trong Công ty th c hi n vi c th m h i n g viên n g i lao n g trong Công ty trong các tr n g h p h b m au, tai n n, hi u h ...

- Công ty có chính sách n g viên, th n g cho n g i lao n g khi h có thành tích su t s c trong công vi c.

- Quan tâm n con em c a cán b công nhân viên th hi n qua hình th c th n g cho con em h nhân d p 1/6, trung thu, có thành tích cao trong h c t p và các ho t n g khác.

- Hàng quý, 6 tháng và n m Công ty có chi th n g n n g su t c n c vào k t qu kinh doanh trong k và m c óng góp c a n g i lao n g.

- Chi l n g, th n g cho n g i lao n g nhân d p các ngày l , t t.

12. Chính sách c t c

Theo quy t nh c a i h i ng c ông và theo quy nh c a pháp lu t, c t c s c công b và chi tr t l i nhu ng i l i c a Công ty c ghi rõ trong Báo cáo tài chính th ng niên ã c ki m toán v i i u ki n Công ty ã hoàn thành m i ngh a v tài chính i v i Nhà n c c a các n m tr c ó và Công ty v n m b o thanh toán các kho n n sau khi ã công b và chi tr c t c. C t c c chia không c v t quá m c do H i ng qu n tr xu t sau khi ã tham kh o ý ki n c ông t i i h i ng c ông. Chính sách c t c c a Công ty c th c hi n theo quy nh t i i u l Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa và các quy nh c a pháp lu t.

Trong n m 2008, 2009 t l chi c t c c a Công ty t ng ng là 20%.

13. Tình hình ho t ng tài chính

13.1. Các ch tiêu c b n

N m tài chính c a Công ty b t u t ngày 01 tháng 01 và k t thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng n m. Báo cáo tài chính c a Công ty trình bày phù h p v i các Chu n m c K toán Vi t Nam do B Tài chính ban hành.

Trích kh u hao tài s n c nh

Kh u hao c trích theo ph ng pháp ng th ng. Th i gian kh u hao c c tính nh sau:

- Nhà c a, v t ki n trúc:	06 – 25 n m
- Máy móc, thi t b :	06 - 10 n m
- Ph ng ti n v n t i:	06 – 10 n m
- Thi t b v n phòng:	03 – 06 n m
- Quy n s d ng t	20 n m

T l kh u hao hàng n m c áp d ng phù h p v i Quy t nh 206/2003/Q - BTC, ngày 12/12/2003 c a B tài Chính.

M c l ng bình quân

Thu nh p bình quân hàng tháng c a ng i lao ng trong Công ty n m 2008 là 3.150.000 ng/ng i/tháng; n m 2009 là 3.350.000 ng/ng i/tháng. ây là m c thu nh p cao so v i doanh nghi p khác trong ngành và trên a bàn thành ph Thanh Hóa.

Thanh toán các kho n n n h n

Các kho n n c a Công ty u c thanh toán úng h n và y . Hi n nay, Công ty không có n quá h n.

Các khoản phí nộp theo luật thuế

Công ty luôn nộp và ứng hiện các khoản thuế theo quy định của Nhà nước, công nhân thực hiện đầy đủ các chính sách có liên quan tới người lao động.

Trích lập các quỹ theo luật thuế

Hàng năm, Công ty sẽ trích lập như sau theo quy định của pháp luật. Khoản trích này không vượt quá 5% lợi nhuận sau thuế của Công ty và được trích cho tới khi quỹ dự trữ bằng 10% vốn đầu tư của Công ty.

Các quỹ khác trích lập như sau do HĐQT trình Hội đồng quản lý quyết định như sau: Quỹ phát triển, quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi và các quỹ khác.

Bảng 12: Các quỹ ngày 31/12/2009

Chi tiêu	Đơn vị tính	Giá trị
Quỹ phát triển	VN	5.589.072.949
Quỹ phòng tài chính	VN	1.137.559.775
Quỹ khen thưởng phúc lợi	VN	5.136.009.708

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa)

Tình hình nợ vay

Bảng 13: Tình hình nợ vay của Công ty năm 2008, 2009

Đơn vị tính: VNĐ

Chi tiêu	Năm 2008	Năm 2009
Vay và nợ ngắn hạn	91.684.655.971	120.308.458.657
- Vay ngắn hạn	91.684.655.971	120.308.458.657
- Nợ dài hạn ngắn hạn	0	0
Vay và nợ dài hạn	2.467.504.946	314.669.250
- Vay dài hạn	2.467.504.946	314.669.250
Cộng	94.152.160.917	120.623.127.907

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa)

Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 14: Tình hình công nợ của Công ty năm 2008-6 tháng đầu năm 2010

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	6 tháng đầu năm 2010
Các khoản phải thu	83.304.137.795	127.690.119.364	181.413.610.852
- Phải thu khách hàng	78.201.978.346	112.472.221.015	161.262.166.887
- Trả trước cho người bán	1.978.261.906	9.229.069.523	15.757.629.441
- Các khoản phải thu khác	3.123.897.543	5.988.828.826	4.393.814.524
Các khoản phải trả	116.703.905.206	172.258.649.452	176.081.009.123
- Phải trả người bán	84.947.862.933	122.976.764.152	137.412.550.354
- Người mua trả trước tiền	4.140.133.863	5.428.030.390	3.452.921.665
- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	700.486.144	2.413.090.893	1.059.135.484
- Phải trả người lao động	4.925.770.483	15.303.752.750	9.360.607.003
- Các khoản phải nộp, phải trả khác	21.989.651.783	26.137.011.267	24.795.794.617

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Cổ phần Dược Việt Nam - Y tế Thanh Hóa)

13.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 15: Các chỉ tiêu tài chính cơ bản giai đoạn 2008 – 6 tháng đầu năm 2010

TT	Chỉ tiêu	Công thức tính	2008	2009	6 tháng đầu năm 2010
I	Chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán				
1	Khả năng thanh toán ngắn hạn	Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn	116,62%	113,98%	112,53%
2	Khả năng thanh toán hiện hành	(Tài sản lưu động-HTK)/Nợ ngắn hạn	57,37%	65,80%	60,58%
3	Khả năng thanh toán nhanh	Tiền mặt/Nợ ngắn hạn	15,65%	21,63%	4,96%

II	Ch tiêu ph n ánh c c u v n				
1	H s n	N ph i tr /T ng Tài s n	74,49%	78,82%	80,3%
2	C c u v n	N ph i tr /T ng VCSH	2,92	3,72	4,07
3	T l tài tr b ng VCSH	V n ch s h u/T ng Tài s n	25,51%	21,18%	19,7%
III	Ch tiêu ph n ánh kh n ng ho t ng				
1	Vòng quay hàng t n kho	Giá v n hàng bán/Hàng t n kho bình quân	5,08	5,55	2,2
2	Vòng quay v n l u ng	Ph i thu/V n l u ng bình quân	1,75	3,38	4,7
3	Hi u su t s d ng T ng tài s n	Doanh thu thu n/T ng tài s n	2,27	2,25	0,98
IV	Các ch tiêu ph n ánh kh n ng sinh l i				
1	T su t l i nhu n doanh thu	L i nhu n sau thu /Doanh thu thu n	1,34%	1,66%	1,45%
2	ROA	L i nhu n sau thu /T ng tài s n	3,04%	3,75%	1,41%
3	ROE	L i nhu n sau thu /T ng v n ch s h u	11,92%	17,69%	7,17%

(Ngu n: Báo cáo tài chính Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa)

14. H i ng qu n tr , Ban T ng giám c, Ban ki m soát

14.1. Danh sách các thành viên

H I NG QU N TR

- Ông L ng V n S n - Ch t ch H QT - CMND: 170009066, CA Thanh Hoá c p ngày 07/7/1999
- Ông V Tr ng Ph - Phó ch t ch H QT - CMND: 171146136, CA Thanh Hoá c p ngày 28/8/2009
- Bà Ph m Th H ng - Thành viên - CMND: 171502821, CA Thanh Hoá c p ngày 24/11/2005
- Ông Tr nh ng Hùng - Thành viên - CMND: 171 797 817 , CA Thanh Hoá c p ngày 27/7/1997
- Ông Kh ng V n Nghi - Phó T ng giám c - CMND: 170 020 399, CA Thanh hoá c p ngày 24/04/2008.

BAN T NG GIÁM C

- Ông L ng V n S n - T ng giám c - CMND: 170009066, CA Thanh Hoá c p ngày 07/7/1999
- Ông Kh ng V n Nghi - Phó T ng giám c - CMND: 170 020 399, CA Thanh hoá c p ngày 24/04/2008.
- Bà Ph m Th H ng - Phó T ng giám c - CMND: 171502821, CA Thanh Hoá c p ngày 24/11/2005
- Ông V Tr ng Ph - Phó T ng giám c - CMND: 171146136, CA Thanh Hoá c p ngày 28/8/2009
- Ông Tr nh ng Hùng - Phó T ng giám c - CMND: 171 797 817 , CA Thanh Hoá c p ngày 27/7/1997

BAN KI M SOÁT

- Ông Lê V n Ninh - Tr ng Ban ki m soát - CMND: 170 266 129, CA Thanh Hoá c p ngày 23/10/2009
- Bà Mai Th Hi p - Thành viên Ban ki m soát - CMND: 170 086 253, CA Thanh Hoá c p ngày 23/11/2005
- Ông Hà V n ài - Thành viên Ban ki m soát - CMND: 171484439, CA Thanh Hoá c p ngày 27/6/1997.

14.2. S y u lý l ch

ÔNG L NG V N S N – Ch t ch H QT, T ng giám c

- H và tên: L ng V n S n
- Gi i tính: Nam
- Ngày sinh: 26/01/1948
- CMND: 170009066 c p ngày 07/7/1999 do CA Thanh Hóa c p
- Qu c t ch: Vi t Nam
- Dân t c: Kinh
- a ch th ng trú: SN 98 Hoàng V n Th , Ph ng Ng c Tr oTP Thanh Hoá
- Trình v n hóa: 10/10
- Trình chuyên môn: D c s chuyên khoa II
- Quá trình công tác:
 - T n m 1971 n nay công tác trong ngành d c
 - Trong ó t tháng 5 n m 1983 n nay làm Giám c Công ty D c; Công ty C ph n D c V tt Y t Thanh Hoá và Ch t ch H QT - T ng giám c Công ty C ph n D c V tt Y t Thanh Hoá

- Chức vụ hiện tại tại Công ty Cổ phần Dịch Vụ Thương Mại Thanh Hóa: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ tại các khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ tại Công ty: Không
- Quy định mâu thuẫn với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan tại Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ tại Công ty: 913.474 cổ phần, trong đó:
 - Sở hữu cá nhân: 15.225 cổ phần
 - Cổ phiếu quỹ: 898.249 cổ phần (Vốn nhà nước)
- Những người có liên quan:

Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ	%
Cát Thị Sinh	Vợ	4.893	0,12
Lê Thị Thanh	Con	0	0
Lê Thị Thanh Minh	Con	0	0

ÔNG VŨ TRẦN NGUYÊN PHƯƠNG – Phó Chủ tịch HĐQT, Phó Tổng giám đốc

- Họ và tên: Vũ Trần Nguyên Phương
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 13/11/1952
- CMND: 171146136, cấp ngày 28/8/2009; CA Thanh Hóa cấp
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Lô 6 Khu Đông Phát, Phường Đông Phương, TP Thanh Hóa
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân chuyên khoa I
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 1/1974 đến tháng 6/1978: Cán bộ Phòng Y tế và Bệnh viện Thành phố Thanh Hóa; giữ chức vụ Bí thư chi đoàn bệnh viện, Ủy viên chi đoàn Huyện Thành Thành
 - Từ tháng 7/1978 đến tháng 11/1983 học văn hóa và học chính trị tại Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh.
 - Từ tháng 11/1983 đến tháng 6/2005 công tác tại chi nhánh Dự án xây dựng Thành phố Thanh Hóa; trong đó từ tháng 11/1983 đến tháng 6/1989 là Phó Chủ tịch, Bí thư chi bộ Huyện ủy. Từ tháng 7/1989 đến tháng 6/2005 Chủ tịch huyện ủy và Giám đốc Chi nhánh dự án xây dựng Thành phố Thanh Hóa.

- Từ tháng 7/2005 đến nay công tác tại Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hoá; giữ các chức vụ: Tháng 7/05 đến tháng 3/05 là Trưởng văn phòng công nhân, Chủ tịch công đoàn; từ tháng 4/08 đến tháng 10/08 là Trưởng văn phòng công nhân, Chủ tịch công đoàn, Phó chủ tịch HĐQT; Từ tháng 11/08 đến nay là Trưởng văn phòng công nhân, Chủ tịch công đoàn, Phó chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty

- Chức vụ hiện tại tại Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa: Phó chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc công ty
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ tại Công ty: Không
- Quy định mâu thuẫn tại Công ty: Không
- Lợi ích liên quan tại Công ty: Không
- Số phần nắm giữ tại Công ty: 15.225 cổ phần, trong đó:
 - Số hộ cá nhân: 15.225 cổ phần
 - Số quỹ: Không
- Những người có liên quan:

Họ và tên	Quan hệ	Số phần nắm giữ	%
Trần Thị Hằng	Vợ	0	0
Vũ Thị Hằng	Con	1.050	0,026
Vũ Thị Thu Hà	Con	500	0,012%
Vũ Tiến Đạt	con	0	0

BÀ PHẠM THỊ HẰNG – Thành viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc

- Họ và tên: Phạm Thị Hằng
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 19/2/1958
- CMND: 171 502 821, CA Thanh Hoá cấp ngày 24/11/2005
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: SN 114 Hàn Thuyên, Phường Ba Đình, TP Thanh Hoá
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 1978 đến năm 1980: tham gia đoàn công tác Bộ tài chính đi thực hiện các công trình các tỉnh phía Nam.
 - Từ năm 1981 đến năm 1990: nhân viên phòng kế toán xí nghiệp dệt Thanh Hóa
 - Từ năm 1990 đến năm 1993: nhân viên phòng kế hoạch xí nghiệp dệt Thanh Hóa

- T n m 1993 n 1998: K toán tr ng xí nghi p d c Thanh Hóa
- T n m 1998 n 2006: K toán tr ng Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa
- T n m 2006 n nay: Phó t ng giám c, K toán tr ng Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa.

- Ch c v hi n t i Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa: Thành viên H QT kiêm Phó T ng G , K toán tr ng Công ty

- Ch c v hi n ang n m gi t i t ch c khác: Không

- Hành vi vi ph m pháp lu t: Không

- Các kho n n i v i Công ty: Không

- Quy n l i mâu thu n v i Công ty: Không

- L ích liên quan i v i Công ty: Không

- S c ph n n m gi t i Công ty: 15.225 c ph n, trong ó:

- S h u cá nh n: 15.225 c ph n

- i di n s h u: Không

- Nh ng ng i có liên quan:

H và tên	Quan h	S c ph n n m gi	%
Nguy n H ng Nhung	con	11.993	0,29
Nguy n H ng Ng c	con	0	0

ÔNG TR NH NG HÙNG – Thành viên H QT, Phó T ng giám c

- H và tên: Tr nh ng Hùng

- Gi i tính: Nam

- Ngày sinh: 20/05/1962

- CMND: 171 797 817, CA Thanh hoá c p ngày 27/7/1997

- Qu c t ch: Vi t Nam

- Dân t c: Kinh

- a ch th ng trú: SN 06 - BT1- Khu ô th ông B c Ga, TP Thanh Hoá.

- Trình v n hóa: 10/10

- Trình chuyên môn: D c s chuyên khoa I

- Quá trình công tác: T tháng 2/1998 n nay công tác t i Công ty D c V t t Y t Thanh Hoá nay là Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hoá.

- T tháng 2/1998 n tháng 12/2001 làm nhân viên bán hàng t i Công ty D c V t t Y t Thanh Hoá

- T tháng 12 n m 2001: T tr ng t th tr ng

- T tháng 4 n m 2002: Phó phòng Th tr ng

- T tháng 12 n m 2002: Phó phòng KHKD TT

- T tháng 10 n m 2005: Tr ng phòng KHKD TT

- Từ tháng 5 năm 2006: Giám đốc kinh doanh kiêm trưởng phòng KHKDĐT
- Từ tháng 10 năm 2008 đến nay: Phó Tổng giám đốc công ty.
- Chức vụ hiện tại tại Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa: Thành viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ tại Công ty: Không
- Quy định mâu thuẫn tại Công ty: Không
- Lợi ích liên quan tại Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ tại Công ty: 15.225 cổ phần, trong đó:
 - Số hộ cá nhân: 15.225 cổ phần
 - Số quỹ đầu tư: Không
- Các phần nhợng quyền có liên quan:

Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ	%
Lê Thu Huyền	Vợ	16.051	0,397%
Trần Hoàng Nhung	Con	0	0
Trần Ngọc Cường	Con	0	0

ÔNG KHUỖNG VĂN NGHỊ – Thành viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc

- Họ và tên: Ông Văn Nghị
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 14/8/1952
- CMND: 170 020 399, CA Thanh Hoá cấp ngày 24/4/2008
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 74 Lê Hồng Quân, Phường Đông Sơn, TP Thanh Hoá
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân chuyên khoa I
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 1975 đến 1989: Công tác tại trạm nghiên cứu Dược liệu thực vật Thanh Hoá
 - Từ năm 1990 đến nay: Công tác tại Công ty Dược Thanh Hoá nay là Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hoá.
- Chức vụ hiện tại tại Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ tại Công ty: Không

- Quy n l i mâu thu n v i Công ty: Không
- L i ích liên quan i v i Công ty: Không
- S c ph n n m gi t i Công ty 15.225 c ph n, trong ó:
 - S h u cá nh n: 15.225 c ph n
 - i di n s h u: Không
- Nh ng ng i có liên quan:

H và tên	Quan h	S c ph n n m gi	%
Phùng Th Nguy t	V	0	0
Kh ng minh Chi u	Con	0	0
Kh ng Trung H ng	Con	0	0

ÔNG LÊ V N NINH – Tr ng Ban ki m soát

- H và tên: Lê V n Ninh
- Gi i tính: Nam
- Ngày sinh: 01/01/1963
- CMND: 170 266 129, CA Thanh hoá c p ngày 23/10/2009
- Qu c t ch: Vi t Nam
- Dân t c: Kinh
- a ch th ng trú: SN 01, Tu T nh, Ph ng Ng c tr o, TP Thanh Hoá.
- Trình v n hóa: 10/10
- Trình chuyên môn: D c s chuyên khoa I
- Quá trình công tác: t n m 1987 n nay công tác t i Xí nghi p D c ph m nay là Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hoá
 - T n m 1987 n 1994: Nhân viên Xí nghi p d c ph m
 - T 1994 n 1996: Ki m nghi m viên phòng ki m nghi m
 - T n m 1996 n 2003: Phó phòng ki m tra ch t l ng.
 - T n m 2003 n 2006: Tr ng phòng ki m tra ch t l ng
 - T n m 2006 n nay: Giám c ch t l ng kiêm Tr ng phòng BCL
 - T tháng 4 n m 2008 c b u làm Tr ng ban ki m soát Công ty.
- Ch c v hi n t i t i Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa: Tr ng Ban ki m soát
- Ch c v hi n ang n m gi t i t ch c khác: Không
- Hành vi vi ph m pháp lu t: Không
- Các kho n n i v i Công ty: Không
- Quy n l i mâu thu n v i Công ty: Không
- L i ích liên quan i v i Công ty: Không
- S c ph n n m gi t i Công ty: 8.072 c ph n, trong ó:

- Số hộ cá nhân: 8.072 hộ
- Diện tích: Không
- Những người có liên quan:

Họ và tên	Quan hệ	Số phần trăm	%
Bùi Thị Cẩm Nhung	Vợ	0	0
Lê Quỳnh Anh	Con	0	0
Lê Phương Anh	Con	0	0

BÀ MAI THỊ HIỆP – Thành viên Ban kiểm soát

- Họ và tên: Mai Thị Hiệp
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 08/06/1961
- CMND: 170 086 253 ngày cấp 23/11/2005, tại CA Thanh hoá
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 37 Lê Ngọc Hân, Phường Ngọc Trạo, TP Thanh Hoá
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ 1981 đến 1990: Nhân viên kế toán Công ty gỗ ngậy cây trồng Hà Trung.
 - Từ tháng 5/1990 : Kế toán Xí nghiệp Dệt; Kế toán Công ty Cổ phần Dệt Vải Y tế Thanh Hoá
 - Từ tháng 12/2002 đến nay: Thành viên ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dệt Vải Y tế Thanh Hoá.
- Chức vụ hiện tại tại Công ty Cổ phần Dệt Vải Y tế Thanh Hóa: Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ vì Công ty: Không
- Quy định mâu thuẫn vì Công ty: Không
- Lợi ích liên quan vì Công ty: Không
- Số phần trăm giữ tại Công ty: 6.090 hộ, trong đó:
 - Số hộ cá nhân: 6.090 hộ
 - Diện tích: Không
- Những người có liên quan:

H và tên	Quan h	S c ph n n m gi	%
Mai ình Hùng	Ch ng	0	0
Mai Thanh nh	Con	5.280	0,13
Mai Thu Linh	Con	0	0

ÔNG HÀ V N ÀI – Thành viên Ban kiểm soát

- H và tên: Hà V n ài
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 24/12/1972
- CMND: 171484439, ngày 27/6/1997, CA Thanh Hoá
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: SN 24/2, Khu 5, Th trấn H u L c, Huy n H u L c, t nh Thanh Hoá
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Tháng 11/1991: Công tác tại Hi u thu c H u L c
 - Tháng 12/2002: Giám đốc Chi nhánh Hi u thu c H u L c
 - Tháng 4/1998 đến nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư V t t Y t Thanh Hoá- Giám đốc CN Đ c H u L c
- Chức vụ hiện tại tại Công ty Cổ phần Đầu tư V t t Y t Thanh Hóa: Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ tại Công ty: Không
- Quy định mâu thuẫn với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan tại Công ty: Không
- Số vốn nắm giữ tại Công ty: 15.000 cổ phần, trong đó:
 - Số hộ cá nhân: 15.000 cổ phần
 - Số quỹ: Không
- Những người có liên quan:

H và tên	Quan h	S c ph n n m gi	%
Ng. Th Tuy t Mai	V	1.831	0,045
Hà Huy c	em	5.280	0,026
Hà V n Đ ng	Con	0	0

15. Tài sản

Bảng 16: Tình hình sử dụng tài sản, nhà xưởng của Công ty năm 2009

TÊN TÀI SẢN	NGUYÊN GIÁ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI (VNĐ)	KHẤU HAO LŨY KẾ
Nhà cửa, vật kiến trúc	38.182.673.868	19.464.649.674	18.718.024.194
Máy móc, thiết bị	54.898.346.733	11.003.700.616	43.894.646.117
Phong tiển văn phòng	7.577.819.161	3.266.022.476	4.311.796.685
TSC khác hình khác	140.719.476	29.202.434	111.517.042
Tổng	100.799.559.238	33.763.575.200	67.035.984.038

Bảng 16.1: Danh sách các khu đất đang sử dụng

STT	Mục đích sử dụng	Địa chỉ	Diện tích (m ²)
1	Văn phòng công ty	232 Trần Phú, Phường Lam Sơn, TP Thanh Hoá	2,027
2	CNDC phẩm KCB	95 Lê Hoàn, Phường lam Sơn, TP Thanh Hoá	392.2
3	Trung tâm bán buôn thu c tân d c	93 Quang Trung, Phường Ng c Tr o, TP Thanh Hoá	988
4	Văn phòng + Xưởng sản xuất	04 Quang Trung, Phường Ng c Tr o, TP Thanh Hoá	14,300
5	CNDC phẩm Tuy n 4	320 H i th ng Lãn Ông, Xã Qu ng Th ng, TP Thanh Hoá	192.5
6	CNDC phẩm B m s n	Phường Ng c Tr o, Thị xã - B m S n, T nh Thanh Hoá	440
7	CNDC phẩm Qu ng x ng	Xã Qu ng Tân, Huy n Qu ng X ng, T nh Thanh Hoá	350
8	CNDC phẩm C m thu	TT C m Thu, Huy n C m Thu, T nh Thanh Hoá	509
9	Quy bán thu c CNDC phẩm T nh Gia	Th tr n T nh Gia, Huy n T nh Gia, T nh Thanh Hoá	74
10	CNDC phẩm Quan Hoá	Th tr n Quan Hoá, Huy n Quan Hoá, T nh Thanh Hoá	823.6
11	CNDC phẩm Tri u s n	Th tr n Tri u S n, Huy n Tri u S n, T nh Thanh Hoá	363.8
12	Quy bán thu c CNDC phẩm C m thu	Th tr n C m Thu, Huy n C m Thu, T nh Thanh Hoá	157
13	CNDC phẩm Nh	Th tr n B n Sung, Huy n Nh Thanh, T nh Thanh Hoá	300

	Thanh	Hoá	
14	CN D c ph m Nông C ng	Th tr n Nông C ng, Huy n Nông C ng, T nh Thanh Hoá	294
15	Qu y bán thu c CN D c Thi u Hoá	Th Tr n V n Hà, Huy n Thi u Hoá, T nh Thanh Hoá	143
16	CN D c ph m S m s n	Phh ng Tr ng S n, Th xã S m S n, T nh Thanh Hoá	544
17	CN D c ph m Th ch Thành	Th tr n Kim Tân, Huy n Th ch Thành, T nh Thanh hoá	407.7
18	CN D c ph m V nh L c	Th Tr n V nh L c, Huy n V nh L c, T nh Thanh Hoá	312.5
19	Qu y bán thu c CN D c Thi u hoá	Xã Thi u ô, Huy n Thi u Hoá, T nh Thanh Hoá	100
20	CN D c ph m Lang Chánh	Th tr n Lang Chánh, Huy n Lang Chánh, T nh Thanh Hoá	526.5
21	CN D c ph m Ng c L c	Th Tr n Ng c L c, Huy n Ng c L c, T nh Thanh Hoá	409
22	CN D c ph m Ho ng Hoá	Th tr n Bút S n, Huy n Ho ng Hoá, T nh Thanh Hoá	420
23	CN D c ph m Nh Xuân	Th Tr n Yên Cát, Huy n Nh Xuân, T nh Thanh Hoá	282
24	CN D c ph m ông S n	Th tr n R ng Thông, Huy n ông S n, T nh Thanh Hoá	269
25	CN D c ph m Yên nh	Th Tr n Quán Lào, Huy n Yên nh, T nh Thanh Hoá	900
26	CN D c ph m Th ng Xuân	Th tr n Th ng Xuân, Huy n Th ng Xuân, T nh Thanh Hoá	287.5
27	Qu y bán thu c CN DP Th ng Xuân	Th tr n Th ng Xuân, Huy n Th ng Xuân, T nh Thanh Hoá	140
28	CN D c ph m Bá Th c	Th tr n Cành Nàng, Huy n Bá Th c, T nh Thanh Hoá	509
29	CN D c ph m Th Xuân	Th tr n Th Xuân, Huy n Th Xuân, T nh Thanh Hoá	400
30	Qu y bán thu c CN D c ph m Ng c L c	Xã Kiên Th , Huy n Ng c L c, T nh Thanh Hoá	171.8
31	CN D c ph m T nh Gia	Th tr n T nh Gia, Huy n T nh Gia, T nh Thanh Hoá	477
32	CN D c ph m Nga s n	Th tr n Nga S n, Huy n Nga S n, T nh Thanh	257

		Hoá	
33	CN D c ph m Hà Trung	Th Tr n Hà Trung, Huy n Hà Trung, T nh Thanh Hoá	286
34	Qu y bán thu c CN D c ph m Yên nh	Xã Yên Tr ng, Huy n Yên nh, T nh Thanh Hoá	88
35	CN D c ph m Thi u Hoá	Xã Thi u ô, Huy n Thi u Hoá, T nh Thanh Hoá	200
36	CN D c ph m H u l c	Th tr n H u L c, Huy n H u L c, T nh Thanh Hoá	221.5
37	CN D c ph m Thanh Niên	Ph ng Phú S n, Thành Ph Thanh Hoá	100
38	Qu y bán thu c CN D c ph m ông S n	Xã ông Tân, Huy n ông S n, T nh Thanh Hoá	100
39	CN D c ph m Quan S n	Th Tr n Quan S n, Huy n Quan S n, T nh Thanh Hoá	420.1
40	CN D c ph m M ng Lát	Th Tr n m ng Lát, Huy n M ng Lát, T nh Thanh Hoá	569
T ng c ng: 29.751,7m²			

B ng 16.2: Danh sách các nhà x ng

TT	Phân theo mục đích sử dụng	Nguyên giá (VNĐ)	Ghi chú
01	Nhà x ng s n xu t	8.528.806.884	
02	Nhà x ng ph tr SX + Nhà kho GSP	7.743.154.236	
03	Nhà v n phòng làm vi c	1.740.891.843	
04	Nhà bán hàng + Nhà kho các chi nhánh tr c thu c	13.763.500.870	
	C ng	31.776.353.833	

B ng 16.3: S l ng ph ng tí n v n t i

TT	Phân theo mục đích sử dụng	Nguyên giá (VNĐ)	Số lượng
01	Xe ô tô ch hàng t i VP Công ty	1.734.609.285	05
02	Xe ô tô ch CB i công tác	1.253.883.091	03
03	Xe ô tô trang b cho các chi nhánh ch hàng	3.814.827.607	20
04	Xe máy	163.934.274	15
	C ng	6.967.254.257	28

Bảng 16.4: TS có giá trị lớn khác

Đơn vị tính: VNĐ

TT	Phân theo mục đích sử dụng	Nguyên giá	Ghi chú
1	H thủ ng i u hoà X.Non Btalactam	4 680 697 213	
2	H thủ ng khí s ch và i u hoà không khí X.tiêm, nh m t	2 933 709 739	
3	Dây chuy n s n xu t thu c tiêm	2 896 800 000	
4	Máy d p viên JC-DSH-31D	1 820 396 448	
5	HT khí s ch & H KK-Btalatam	1 453 726 154	
6	Máy ép v thu c t ng	1 376 712 500	
7	Máy vô nang t ng model KDF-6	1 316 772 737	
8	Xe nâng i n - Nh t b n	1 252 174 302	
9	Máy vô nang t ng KDF-6	1 169 325 900	
10	TT H nhà NonBtalactam	1 091 908 500	
11	Máy d p viên cao t c 29 chày	1 022 374 948	

16. K ho ch s n xu t kinh doanh, l i nhu n và c t c trong n m 2010 - 2011

16.1. K ho ch l i nhu n và c t c n m 2010 - 2011

Bảng 17: K ho ch l i nhu n, c t c a Công ty trong n m 2010 - 2011

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010		Năm 2011	
		Giá trị	% tăng giảm so với năm 2009	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2010
Doanh thu thu n	836 t ng	840 t ng	0,48%	920 t ng	9,52%
L i nhu n sau thu	14 t ng	15 t ng	7,14%	17 t ng	13,33%
T l l i nhu n sau thu /Doanh thu thu n	1,66%	1,8%	8,43%	1,85%	2,78%
T l l i nhu n sau thu /V n ch s h u	17,69%	12,3%	-30,47%	12,5%	1,63%
C t c	20%/n m	20%/n m	0%	20%	0%

(Ngu n: Báo cáo tình hình th c hi n nhi m v k ho ch 2009 và ph ng án s n xu t kinh doanh n m 2010 - 2011 c a Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa)

16.2. Các nhiệm vụ chính của đơn vị năm 2010-2011

Nhiệm vụ chính của đơn vị năm 2010-2011:

- o Các dự án ưu tiên: Đầu tư vào các xí nghiệp chiết xuất dược liệu, xí nghiệp ông dế, xí nghiệp sản xuất thuốc uống, phòng kiểm tra chất lượng GLP, kho GSP tại Hà Nội và kho GSP tại Thành phố Hồ Chí Minh.
- o Các mục tiêu năm nay, Công ty công bố những nội dung phát triển dài hạn như sau:
 - Công tác kế hoạch:
 - + Xây dựng kế hoạch lợi nhuận, doanh thu, chi phí hàng năm và 3 năm;
 - + Xây dựng kế hoạch vốn hàng năm; Vay, Chào bán chứng khoán Công ty, huy động vốn từ các bộ công nhân viên;
 - + Giao chỉ tiêu cho các bộ phận năm và kế hoạch chi tiêu khi có biến động.
 - Công tác quản lý tài chính:
 - + Hoàn thiện quy chế quản lý tài chính;
 - + Tăng cường công tác quản lý tài chính kế toán, minh bạch trong hoạt động.
 - Công tác nhân sự:
 - + Đào tạo, nâng cao trình độ các cán bộ công nhân viên đang có;
 - + Tuyển dụng nhân sự phù hợp khi cần thiết theo đúng quy chế tuyển dụng.
 - Công tác tin tức:

Chỉ tiêu năm nay cho các bộ công nhân viên theo chỉ tiêu của Công ty, chỉ tiêu của công ty, các tình hình kinh tế chung các năm, minh bạch năm kế thu nhập người lao động là mức trung bình khá cùng ngành các năm.

17. Đánh giá hoạt động của Công ty năm nay và kế hoạch

Công ty Dược Việt Nam Thanh Hóa không ngừng cải tiến khoa học kỹ thuật, Công ty đã đầu tư xây dựng 03 dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP – WHO, 02 kho bảo quản thuốc đạt tiêu chuẩn GSP WHO và nhiều máy móc thiết bị hiện đại đáp ứng yêu cầu sản xuất thuốc đạt chất lượng tốt. Trong những năm qua Công ty có kế hoạch trích khấu hao cao theo mức tối đa cho phép tái đầu tư, chắc chắn trong những năm tiếp theo khi vốn đầu tư tăng lên thì công ty sẽ khai thác công suất máy móc nhà xưởng hiện có sản xuất sẽ không ngừng tăng cao.

Kinh tế ngày càng phát triển, đời sống người dân nâng cao, người dân càng chăm lo cho sức khỏe nên, hiện nay thị trường dược phẩm đang có sự phát triển mạnh mẽ.

Để góc độ thẩm định tài chính chuyên nghiệp, Công ty Công ty Cổ phần Chứng khoán EUROCAPITAL đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá về thị trường hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Việt Nam Thanh Hóa cũng như các kinh doanh mà Công ty đang hoạt động. Các báo cáo về tình hình kinh tế, các báo cáo tài chính

tr ợng c a th ợng tiêu dùng thu c, thị t b y t , chúng tôi nh n th y r ợng nhu c u v ợc s n ph m này trên th ợng ang ngày càng cao. Do ó, ho t ợng kinh doanh c a Công ty v n có th duy trì t t trong nh ng n m t i. N u không có nh ng di n bi n b t th ợng gây nh h ợng n ho t ợng c a doanh nghi p thì k ho ch l i nhu n mà Công ty ợa n m 2010-2011 là có tính kh thi và nh v y thì Công ty s m b o ợc t l chi tr c t c cho c ợng nh k ho ch hàng n m.

Chúng tôi c ợng xin l u ý r ợng, các ý ki n nh n xét nêu trên ợc a ra d i g ợc ánh giá c a m t t ch c t v n, d a trên nh ng c s thông tin do Công ty C ph n D ợc V t t Y t Thanh Hóa cung c p và các thông tin có ch n l c và d a trên lý thuy t v tài chính ch ợng khoán mà không hàm ý b o m giá tr c a c phi u c ợng nh tính ch c ch n c a nh ng s li u ợc d báo. Nh n xét này ch mang tính tham kh o v i nhà u t khi t mình ra quy t nh u t .

18. Thông tin v nh ng cam k t nh ng ch a th c hi n c a t ch c chào bán

(Không có)

19. Các thông tin, các tranh ch p ki n t ợng liên quan t i Công ty mà có th nh h ợng n giá c ợc phiếu chào bán

(Không có)

V. C PHI U CHÀO BÁN

1. **Tên ợc phiếu:** C phi u Công ty C ph n D ợc V t t Y t Thanh Hóa

2. **Lo i c phi u:** C phi u ph thông

3. **M nh giá:** 10.000 ợng/c phi u

4. **T ợng s c phi u d ki n chào bán**

T ợng s c phi u d ki n chào bán 2.822.543 c phi u.

Tri n khai ngh quy t i h i c ợng th ợng niên n m 2010 ngoài s l ợng c phi u chào bán ra công chúng là 2.622.543 c phi u , Công ty c ợng s chào bán riêng l 200.000 c phi u cho ng i lao ợng. N i dung c th nh sau:

- i t ợng 1: Chào bán c phi u cho c ợng hi n h u theo t l 2:1

S l ợng c phi u ợng ký chào bán: 2.017.341 c phi u

- i t ợng 2: Sau khi chào bán thêm, s th c hi n phát hành c phi u th ợng cho c ợng hi n h u theo t l 10:1

S l ợng c phi u phát hành: 605.202 c phi u. Công ty s phát hành c phi u th ợng cho c ợng v i t l 10:1 l y t ngu n th ợng đ v n c ph n do chênh l ch gi a giá bán c phi u v i m nh giá c phi u ợc phát hành n m 2007 vì các đ án

út n m 2007 ã 3 n m k t khi d án ã hoàn thành và a vào khai thác, s
d ng theo úng quy nh c a pháp lu t.

- í t ng 3: Chào bán riêng l cho ng i lao ng

S l ng c phi u ng ký chào bán: 200.000 c phi u

5. Giá chào bán dự kiến

- í t ng 1: Giá bán d ki n là 20.000 ng/c phi u.
- í t ng 3: Giá t i thi u là 20.000 ng/c phi u. Giá c th do H i ng Qu n tr quy t nh.

6. Ph ng pháp tính giá

Giá tr s sách t i th i i m 31/03/2010:

$$\text{Giá tr s sách} = \frac{\text{Ngu n v n ch s h u} - \text{Ngu n kinh phí và qu khác}}{\text{T ng s c phi u} - \text{C phi u qu}}$$

$$= \frac{82.605.601.556 - 4.665.545.669}{4.038.800 - 4.117}$$

Giá m i c phi u c a Công ty t i th i i m 31/03/2010 tính theo giá tr s sách là **19.318** ng.

7. Phương thức phân phối

🚩 C ông hi nh u c phân ph i v i s l ng 2.017.341 c phi u theo ph ng th c th c hi n quy n v i t l 2:1 (c ông s h u 02 c phi u s c nh n 01 quy n mua, c 01 quy n mua s c mua m t c phi u).

S c phi u phân ph i cho c ông hi nh u s c làm tròn n hàng n v theo nguyên t c làm tròn xu ng. S c phi u l , s c phi u do c ông không th c hi n quy n và s c phi u c ông th c hi n quy n không h t (n u có) s c H QT phân ph i cho í t ng khác theo cách th c và i u ki n phù h p v i giá bán không th p h n giá bán cho c ông hi nh u.

🚩 C phi u th ng cho c ông hi nh u c phân ph i v i s l ng 605.202 c phi u theo ph ng th c th c hi n quy n v i t l 10:1 (c ông s h u 10 c phi u c th ng 01 c phi u).

S c phi u m i s c làm tròn n hàng n v theo nguyên t c làm tròn xu ng. Quy n nh n c phi u th ng không c chuy n nh ng. Ph n c phi u l phát sinh (n u có) s c Công ty mua l i làm c phi u qu v i giá là 10.000 ng/c phi u.

🚩 Ng i lao ng c phân ph i v i s l ng 200.000 c phi u theo danh sách phân ph i do H QT phê duy t.

S c phi u do ng i lao ng không th c hi n quy n và s c phi u th c hi n quy n không h t (n u có) s c H QT phân ph i cho các i t ng khác theo cách th c và i u ki n phù h p v i giá không th p h n giá bán cho ng i lao ng.

8. Thời gian phân phối cổ phiếu

Th i i m xem xét chào bán s c phi u trên là trong vòng 90 ngày k t ngày Công ty nh n c Gi y ch ng nh n chào bán c phi u ra công chúng do y ban Ch ng khoán Nhà n c c p. D ki n th c hi n trong n m 2010.

D ki n l ch trình phân ph i c phi u cho i t ng 1:

STT	Công vi c	Th i gian
1	Nh n gi y phép chào bán c a UBCKNN	Ngày T
2	Công b vi c phát hành trên các ph ng ti n thông tin i chúng	T + 1 – T + 5
3	Thông báo ch t danh sách c ông	T + 6
4	Ch t danh sách c ông	T + 10
5	C ông ng ký, n p ti n mua c ph n	T + 11 – T + 30
6	T ng h p danh sách th c hi n quy n	T + 31 – T + 33
7	Th c hi n bán và phân b c phi u c ông không ng ký mua h t và không mua (n u có)	T + 34 – T + 38
8	Báo cáo k t qu chào bán	T + 69 – T + 75
9	Chuy n giao gi y ch ng nh n s h u c ph n cho nhà u t	T + 76 – T + 90

D ki n l ch trình phân ph i cho i t ng 2:

STT	Công vi c	Th i gian
1	Nh n gi y phép phát hành c a UBCKNN	Ngày T
2	Công b vi c phát hành trên các ph ng ti n thông tin i chúng	T + 1 – T + 5
3	Thông báo ch t danh sách c ông	T + 39
4	Ch t danh sách c ông	T + 42
5	Phân b c phi u cho các c ông và x lý c phi u l	T + 43 – T + 46
6	T ng h p danh sách	T + 47

7	Báo cáo k t qu phát hành	T + 69 – T + 75
8	Chuyên giao gi y ch ng nh n s h u c ph n cho nhà u t	T + 76 – T + 90

D ki n l ch trình phân ph i cho i t ng 3:

STT	Công vi c	Th i gian
1	Nh n gi y phép phát hành c a UBCKNN	Ngày T
2	Công b vi c phát hành trên các ph ng ti n thông tin i chúng	T + 1 – T + 5
3	Thông báo danh sách CBCNV	T + 43
4	C ông ng ký, n p ti n mua c ph n	T + 47 – T + 62
5	T ng h p danh sách th c hi n quy n	T + 63
6	Th c hi n bán và phân b c phi u c ông không ng ký mua h t và không mua (n u có)	T + 64 – T + 68
6	Báo cáo k t qu chào bán	T + 69 – T + 75
7	Chuyên giao gi y ch ng nh n s h u c ph n cho nhà u t	T + 76 – T + 90

9. Đăng ký mua cổ phiếu

Trong vòng 07 ngày sau khi Công ty nh n c Gi y ch ng nh n Chào bán c phi u c a UBCKNN, Công ty s công b b n thông báo chào bán c phi u trên 01 t báo i n t ho c báo vi t trong 03 s liên ti p.

C phi u Chào bán cho c ông hi n h u s c phân ph i theo ph ng th c th c hi n quy n mua c phi u. Quy n mua c phi u s c phân ph i theo danh sách c ông c Công ty ch t.

C phi u th ng cho c ông hi n h u s c phân ph i theo danh sách c ông c Công ty ch t.

C phi u chào bán riêng l cho ng i lao ng s c phân ph i theo danh sách và tiêu chu n phân ph i do H QT Công ty phê duy t.

10. Gi i h n v t l n m gi i v i n g i n c ngoài

i u l T ch c và ho t ng c a Công ty C ph n Đ c V t t Y t Thanh Hóa không quy nh c th gi i h n v t l n m gi i v i n g i n c ngoài. Do v y vi c góp v n mua c ph n c a nhà u t n c ngoài theo quy nh c a pháp lu t Vi t Nam.

11. Các hạn chế liên quan đến chuyển nhượng

Chào bán cho người lao động trong Công ty. Công phi thuế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật.

12. Các loại thuế liên quan đến chuyển nhượng

a. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Hình thức công ty đang thực hiện nộp các loại thuế thu nhập doanh nghiệp VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2005.

b. Thuế thu nhập cá nhân

Căn cứ Luật Thuế thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12 ngày 21/11/2007, Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/9/2008 quy định chi tiết và thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và Thông tư số 84/2008/TT-BTC ngày 30/9/2008 hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/9/2008 quy định chi tiết và thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân thì nhà đầu tư phải nộp thuế thu nhập cá nhân tính trên thu nhập chuyển nhượng công phi thuế. Việc tính thuế có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2009.

13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa tiền mua công phi thuế

Toàn bộ số tiền thuế chốt chào bán sẽ chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty Cổ phần Dịch vụ Tư vấn Thanh Hóa mở tại Ngân hàng TMCP Công thương Thanh Hóa.

Số tài khoản: 102 01000 1000043

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Trong những năm gần đây doanh thu của Công ty tăng mạnh, doanh thu năm 2007 đạt 583 tỷ đồng năm 2009 doanh thu đạt 836 tỷ (*trong đó doanh thu hàng công ty sản xuất 215 tỷ*) tăng 143%. Những thành tích kinh doanh cho những năm tới Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc Công ty chú trọng nâng cao năng lực sản xuất, ý nghĩa doanh thu hàng Công ty sản xuất mở rộng thị trường, tín dụng cho công nhân mà mang lại hiệu quả kinh tế cao. Do đó Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc quy định như sau:

- Ý nghĩa tập trung phát triển hàng Công ty sản xuất, tập trung ưu tiên cho công nhân đây chính là chiến lược lâu dài và phát triển bền vững.

- Mở rộng mạng lưới kinh doanh xây dựng các trung tâm phân phối thuốc trong và ngoài tỉnh nhằm mở rộng thị trường sản xuất trên toàn quốc.

Thực hiện các mục tiêu chiến lược phát triển bền vững của Công ty trong khi nguồn vốn hạn chế. Với vốn hiện tại của Công ty là 40.388.000.000 đồng cùng với vốn

vay trong n m qua Công ty ch áp ng c nhu c u v n trong s n xu t, kinh doanh. Hi n t i l i su t vay ngân hàng r t cao, do ó s c n thi t Chào bán c phi u t ng v n i u l , nh m huy ng thêm ngu n v n c a các c ông m r ng u t xây d ng qui mô s n xu t, h th ng phân ph i nh m mang l i hi u qu kinh t cao.

2. Phương án khả thi

2.1. Dự án đầu tư xây dựng trung tâm bán thuốc tại Khu CN Hà Bình Phương – TP. Hà Nội

Gi i thi u v d án

▪ *N i dung u t :*

D án u t xây d ng “Trung tâm bán buôn thu c” c xây d ng t i c m công nghi p Hà Bình Ph ng – Xã H H i – Huy n Th ng Tín – Thành ph Hà N i – trong ó: v n phòng làm vi c, nhà gi i thi u s n ph m và bán thu c 2 t ng, t ng di n tích m t b ng 200 m²; hai nhà b o qu n thu c 2 t ng, t ng di n tích m t b ng 2.000 m² cao 11m, dung tích kho ng 16.000 m³ t tiêu chu n GSP.

u t xây l p và mua s m các trang thi t b c n thi t b o m kho t tiêu chu n GSP: phân ph i GDP.

Xây d ng h th ng i u hành b ng máy vi tính qu n lý d li u công tác xu t, nh p, t n tr , qu n lý ch t l ng trong m t m ng n i b .

▪ *Quy mô u t :*

- Xây d ng hoàn ch nh k t c u h t ng k thu t bao g m: ng giao thông h th ng c p thoát n c, tr m i n, chi u sáng, PCCC, thông tin liên l c, cây xanh....Do c thù c a d án là xây d ng nhà làm vi c, nhà gi i thi u s n ph m, bán buôn thu c, nhà kho t tiêu chu n GSP.

- Xây d ng khu nhà làm vi c, gi i thi u s n ph m, bán buôn thu c 2 t ng cao 8,5m, t ng 1 cao 3,8m làm n i gi i thi u s n ph m, t ng 2 cao 3,6m làm v n phòng làm vi c, trên mái l p mái tôn ch ng nóng cao 1,1m

- Xây d ng 2 nhà kho 2.000 m² cao 2 t ng, chi u cao c thi t k : t ng t n n n tr n k thu t cao 8m và khu k thu t mái l p tôn cao 3m.

▪ *Ti n tri n khai d án:*

- Tháng 6/2009 l p d án u t trình phê duy t

- Tháng 7-8/2009 làm th t c v t, thi t k d toán th m nh thi t k d toán

Giai o n 1:

+ Xây d ng v n phòng làm vi c, nhà gi i thi u s n ph m, bán buôn thu c di n tích m t b ng 200 m²

+ Xây dựng nhà kho tiêu chuẩn GSP diện tích mặt bằng 1000 m²

- Tháng 9/2009 khởi công xây dựng
- Tháng 9/2010 hoàn thành bàn giao và đưa vào khai thác sử dụng

Giai đoạn 2: Từ năm 2011 đến 2012

+ Xây dựng nhà kho GSP diện tích mặt bằng 1000 m²

- Thời gian khai thác sử dụng là 50 năm

S c n thi t ph i u t

▪ C n c pháp lý:

D án u t này c l p trên nh ng c n c pháp lý sau:

- C n c Lu t Doanh nghi p n m 2005, Ngh nh s 88/2005/N – CP ngày 19/08/2005 c a Chính ph h ng d n chi ti t thi hành Lu t Doanh nghi p n m 2005;
- C n c Lu t t ai n m 2003, Ngh nh 181/2004/N – CP ngày 29/10/2004 c a Chính ph v thi hành Lu t t ai, Ngh nh 198/2004 – CP h ng d n v thu ti n s d ng t, Thông t s 01/2005/TT – BTNMT ngày 13/04/2005 c a B Tài nguyên môi tr ng v h ng d n th c hi n m t s i u c a Ngh nh 181/2004/N – CP, Quy t nh s 08/2006/Q – BTNMT ngày 21/07/2006 ban hành quy nh v c p gi y ch ng nh n quy n s d ng t;
- C n c Lu t D c ngày 14 tháng 6 n m 2005,
- Ngh nh s 79/2006/N – CP ngày 09/08/2006 quy nh chi ti t thi hành m t s i u c a Lu t D c;
- C n c Quy t nh s 3886/2004/Q – BYT ngày 03/11/2004 c a B Y t v vi c tri n khai áp d ng nguyên t c, tiêu chu n “Th c hành t t s n xu t thu c theo khuy n cáo c a t ch c Y t th gi i” (GMP – WHO),
- Quy t nh s 12/2007/Q – BYT ngày 24/01/2007 ban hành nguyên t c “Th c hành t t phân ph i thu c” (GDP)
- C n c Lu t u t n m 2005, Ngh nh 108/2005/N – CP ngày 22/08/2006 c a Chính ph h ng d n chi ti t thi hành Lu t u t , Quy t nh s 1088/2006/Q – BKH ngày 19/01/2006 c a B K ho ch u t v vi c ban hành các m u v n b n th c hi n th t c u t t i Vi t Nam.

▪ Th c hi n m c tiêu m b o ch t l ng thu c:

Ch t l ng thu c không ch ph thu c vào công ngh s n xu t mà còn ph thu c r t nhi u vào quá trình phân ph i, trong ó vi c b o qu n có ý ngh a h t s c quan tr ng. Chính vì v y chính

sách qu c gia v thu c c a Vi t Nam ã a ra m c tiêu c th là “B o m ch t l ng thu c trong s n xu t, b o qu n, l u thông”. Và mu n b o m c ch t l ng thu c trong b o qu n c n ph i có h th ng nhà t tiêu chu n th c hành t t b o qu n thu c – GSP.

Th c hi n quy t nh s 270/2001/Q -BYT ngày 29/6/2001 c a B tr ng B Y t v vi c tri n khai áp d ng nguyên t c th c hành t t b o qu n thu c – GSP.

Vi c xây d ng kho tiêu chu n GSP c ng nh m m c ích t ng s c c nh tranh c a Công ty v i các doanh nghi p trong n c c ng nh v i các hã ng n c ngoài.

- *Th c tr ng h th ng nhà c a Công ty:*

T nhi u n m nay Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa v n c ánh giá là n v có h th ng kinh doanh l u thông thu c và b o qu n thu c t ng i t t trong toàn qu c, nh t là t i Thanh Hóa ã có 3 nhà máy t tiêu chu n qu c t (GMP-WHO) 2 kho b o qu n GSP.

Hi n nay t i Hà N i Công ty ph i thuê kho c a Công ty D c ph m trung ng I, song h th ng kho hành c p I cho thuê ch a t GSP và GDP.

Kinh doanh phát tri n nên di n tích nhà kho còn thi u so v i l ng thu c b o qu n c a Công ty.

Tr c yêu c u c a qu n lý ch t l ng thu c s n xu t kinh doanh phát tri n t ng nhanh Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa l p d án “ u t xây d ng trung tâm bán buôn thu c” m b o phân ph i theo l trình GDP t i Thành ph Hà N i.

Phân tích hi u qu d án

- *T ng v n ut d ki n:*

TT	H ng m c	Giá tr (ng)
I	<i>V n c nh</i>	22.055.695.200
1	Chi phí xây d ng	12.380.000.000
2	Chi phí thi t b	6.500.000.000
3	Chi phí khác	1.170.632.000
4	Chi phí d phòng	2.005.063.000
II	<i>V n l u ng</i>	10.000.000.000

- *Ng u n v n ut :*

Các ngu n v n chính th c u t d án là v n vay ngân hàng th ng m i và v n huy ng c ông.

- *Hình giá thu nhập thuần và suất nội:*

Các tính toán chi t tính dòng t n cho th y t suất n i t i (IRR) c a d án là 13,71%, trong ó giá tr h i n t i c a d án (NPV) là 414.305 tri u ng. i v i m t d án u t trong l nh v c th ng m i và d ch v g n l i n v i phân ph i c a Công ty s n xu t, t suất n i t i $\approx 14\%$ là có hi u qu .

2.2. Đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất dược phẩm GMP-WHO tại khu CN Tây Bắc Ga-TP.Thanh Hóa

Gi i thi u v d án

- *N i dung u t :*

D án u t xây d ng nhà máy s n xu t d c ph m GMP-WHO c xây d ng t i khu Công nghi p Tây B c Ga – Thành ph Thanh Hóa.

- V xây l p:

+ Nhà i u hành.

+ X ng s n xu t thu c ông d c, dung d ch u ng Tân d c, ông d c (ng u ng, l u ng) t tiêu chu n GMP – WHO.

+ X ng chi t xu t và s ch d c li u.

+ X ng s n xu t thu c d ng Nang m m, x ng s n xu t thu c dòng Cefalosporin t tiêu chu n GMP – WHO.

+ Kho nguyên li u, thành ph m t tiêu chu n GSP.

+ H t ng và các h ng m c ph tr s n xu t ng b khi i vào ho t ng.

- u t mua s m các trang thi t b hi n i c n thi t b o m s n xu t t tiêu chu n GMP – WHO.

- Xây d ng h th ng i u hành b ng máy vi tính qu n lý d li u công tác s n xu t, xu t – nh p, t n tr , qu n lý ch t l ng trong m t m ng n i b .

- *Quy mô u t :*

- Xây d ng hoàn ch nh k t c u h t ng k thu t bao g m: ng giao thông, h th ng c p thoát n c, tr m i n, chi u sáng PCCC, thông tin liên l c, cây xanh....., áp ng c yêu c u c a d án là xây d ng nhà máy s n xu t d c ph m t tiêu chu n GMP – WHO và h ng t i có s n ph m xu t kh u.

- Xây d ng nhà làm vi c 2 t ng có $S = 334 \text{ m}^2$ làm v n phòng làm vi c (t ng 2) và nhà n ca (t ng 1), trên mái l p mái tôn ch ng nóng cao 1,1m.

- Xây dựng 01 nhà kho có $S = 648 \text{ m}^2$, chiều cao cột thi công 8,0m: tầng nền tầng trệt tầng thuốt cao 6,0m và tầng trệt tầng thuốt mái lợp tôn cao 2,0m.

- Xây dựng 04 nhà xưởng sản xuất thuốt có $S = 7.336 \text{ m}^2$, chiều cao cột thi công (nhà mái) 9,5m gồm 2 tầng:

+ Tầng 1 cao 4,0m dùng làm nền sản xuất thuốt, thi công bê tông cốt thép toàn khối, xây dựng và lắp đặt các trang thiết bị hiện đại áp dụng các tiêu chuẩn GMP – WHO.

+ Tầng 2 cao 2,5m kết hợp hình mái cao 3,0m dùng làm tầng kết thuốt, tầng này là nền lắp đặt các trang thiết bị hệ thống điều hòa trung tâm, các loại máy khác, cột thi công khung bê tông cốt thép kết cấu thép, lợp tôn chống nóng 3 lớp.

- Xây dựng các hạng mục phụ trợ có: nhà vệ sinh; hệ thống xử lý nước thải; bể lắng và bể lọc và PCCC; nhà làm việc của các bộ phận phụ trợ khác như: xưởng điện, bộ phận giặt là, nhà tắm công cộng.. Các hạng mục này tùy vào yêu cầu thực mà nội thất sẽ sắp xếp kiến trúc và phòng kiến trúc

▪ *Tiến trình khai thác:*

- Tháng 9/2009 lập dự án và trình phê duyệt

- Tháng 9-11/2009 làm thủ tục và lập hồ sơ thi công dự toán, thẩm định thi công dự toán

- Từ tháng 01 năm 2010 đến tháng 06 năm 2010 tiến hành xây dựng và lắp đặt máy móc thiết bị

- Từ tháng 07 năm 2011 nhà máy đi vào vận hành

- Thời gian khai thác sản xuất dự kiến là 50 năm

S c n thi t ph i u t

▪ *Những căn cứ pháp lý:*

Dự án này dựa trên những căn cứ pháp lý sau:

- Căn cứ Luật Đầu tư ngày 14 tháng 06 năm 2005;

- Căn cứ Nghị định số 79/2006/NĐ – CP ngày 09/08/2006 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đầu tư;

- Căn cứ Quyết định số 3886/2004/QĐ – BYT ngày 03/11/2004 của Bộ Y tế về việc triển khai áp dụng nguyên tắc, tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốt theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế thế giới” (GMP – WHO);

- Căn cứ Quyết định số 1570/2000/QĐ – BYT ngày 22/05/2000 của Bộ Y tế về việc triển khai áp dụng nguyên tắc, tiêu chuẩn “Thực hành tốt phòng kiểm nghiệm thuốt” (GLP);

- Căn cứ Quyết định số 2001/QĐ – BYT ngày 29/06/2001 về việc triển khai áp dụng nguyên tắc “Thực hành tốt bộ quản thuốt” (GSP);

- C n c Quy t nh s 12/2007/Q – BYT ngày 24/01/2007 ban hành nguyên t c, tiêu chu n “Th c hành t t phân ph i thu c” (GDP);
- C n c Quy t nh s 108/2002/Q – TTg ngày 15/08/2002 c a Th t ng Chính ph v vi c phê duy t : Chi n l c phát tri n ngành d c n n m 2010”;
- C n c Lu t Xây d ng ngày 26 tháng 11 n m 2003;
- C n c Ngh nh s 12/2009/N – CP c a Chính ph h ng d n v qu n lý d án u t xây d ng công trình;
- C n c Thông t s 03/2009/TT – BXD ngày 26 tháng 03 n m 2009 c a B Xây d ng quy nh chi ti t m t s n i dung c a Ngh nh s 12/2009/N – CP.

▪ *M c tiêu dài h n:*

t ng b c nâng cao ch t l ng thu c s n xu t trong n c, ng th i th c hi n hai m c tiêu c b n c a chính sách qu c gia v thu c là m b o cung ng th ng xuyên và thu c có ch t l ng n ng i dân, m b o s d ng thu c h p lý, an toàn, có hi u qu và h ng t i có s n ph m xu t kh u. Tháng 9 n m 1996 B y t ã ra quy t nh tri n khai áp d ng các nguyên t c tiêu chu n “th c hành t t s n xu t thu c c a hi p h i các n c ông Nam Á”, tháng 11 n m 2004 B Y t ra quy t nh tr n khai áp d ng các nguyên t c tiêu chu n “th c hành t t s n xu t thu c theo khuy n cáo c a T ch c Y t th gi i”, tháng 8 n m 2002 Th t ng Chính ph ã phê duy t “chi n l c phát tri n ngành d c giai o n n n m 2010”

áp ng c yêu c u trên, t n m 2000 n nay Công ty ã u t chi u sâu, xây d ng m i nhà x ng, nhà kho, mua s m trang thi t b hi n i, ào t o l i cán b công nhân viên th c hi n theo yêu c u c a B y t n nay ã c C c qu n lý d c – B y t c p ch ng nh n Công ty ã t tiêu chu n GMP – WHO cho 3 x ng s n xu t thu c tân d c là: x ng thu c tiêm thu c nh m t; x ng thu c viên c m b t Non – lactam; x ng kháng sinh lactam dòng Penicillin. Theo l trình x ng s n xu t thu c ông d c và thu c dung d ch u ng ph i t GMP – WHO t ngày 01 tháng 01 n m 2011. ây là 2 x ng s n xu t m t hàng có th m nh c a Công ty nh ng u ng b d ng Biofi; viên Hydan và phong tê th p Hydan. Tr c m t b o m vi c làm cho 100 lao ng t ngày 01/07/2011 t s 04 Quang Trung chuy n ra và khi n nh m b o vi c làm cho 250 lao ng

▪ *M c tiêu c th :*

- u t xây d ng: nhà máy s n xu t D c ph m GMP –WHO s n xu t thu c ông d c; thu c dung d ch u ng tân d c, ông d c (ông l); thu c dùng ngoài t tiêu chu n GMP – WHO; xây d ng h t ng c s và các h ng m c ph tr ng b .

- ào t o và ào t o l i i ng cán b , nhân viên làm công tác qu n lý, s n xu t, giao nh n, b o qu n, ki m tra ch t l ng hàng hóa theo các ch ng trình hu n luy n, h ng d n c a B y t tiêu chu n qu c t .

- Xây dựng m t ch ng trình ph n m m và trang thi t b h th ng máy vi tính dùng qu n lý, c p nh t các d li u v s n xu t, xu t – nh p, t n tr , theo dõi ch t l ng hàng hóa và n i m ng v i các khâu khác trong công ty.

▪ *Th tr ng nguyên li u:*

Công ty là m t doanh nghi p s n xu t, kinh doanh d c ph m và các lo i v t t y t . Công ty s d ng các ngu n nguyên li u có s n trong n c và nh p kh u t n c ngoài. Các ngu n nguyên li u có s n trong n c và có s n t i a ph ng nh : các lo i d c li u u vào dùng cho s n xu t thu c ông d c, nguyên li u dùng cho s n xu t thu c ng u ng b d ng t sinh kh i n m mem bia t các nhà máy bia. Hai s n ph m có th m nh c a Công ty i t sinh kh i n m mem bia là ng u ng b d ng Biofil và viên, b t b d ng Bioamin.

▪ *Th tr ng tiêu th s n ph m:*

Th tr ng trong t nh, trong n c và h ng t i xu t kh u. V i m ng l i phân ph i r ng l n trong c n c, t nhi u n m nay Công ty C ph n D c V t t Y t Thanh Hóa c ánh giá là n v có h th ng kinh doanh, l u thông thu c và b o qu n thu c t ng i t t trong toàn qu c.

H i n nay Công ty tri n khai xây d ng t i Thành ph H Chí Minh, Thành ph Hà N i, Thành ph H i Phòng h th ng b o qu n phân ph i t tiêu chu n phân ph i thu c GDP, kho b o qu n GSP theo l trình c a B Y t .

Phân tích hi u qu d án

▪ *T ng v n ut d ki n:*

STT	Kho n m c	Giá tr (ng)	Ngu n v n
I	V n c inh	59.806.448.143	V n vay ngân hàng th ng m i, huy ng v n c ông
1	Xây l p	18.372.500.000	V n vay ngân hàng th ng m i, huy ng v n c ông
2	Thi t b	29.646.000.000	V n vay ngân hàng th ng m i, huy ng v n c ông
3	Chi phí KT CB khác	6.350.998.312	V n vay ngân hàng th ng m i, huy ng v n c ông
4	Chi phí d phòng	5.436.949.831	V n vay ngân hàng th ng m i, huy ng v n c ông
II	V n l u ng	0	V n vay ngân hàng th ng m i, huy ng v n c ông

- *Nguồn vốn ưu đãi kinh tế chi ngân:*

Các nguồn chính thức cấp ưu đãi: nguồn vay ngân hàng thương mại, vốn huy động.

- *Hội giá thu nhập thuần và suất nội:*

Các tính toán suất nội (IRR) cấp là 9,83%. Trong khi đó hiệu quả tài chính thông qua chỉ tiêu hiện giá hiện thuần (NPV) cấp là 41.536 đồng. Vì vậy dự án ưu đãi trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp phân phối hàng của công ty sản xuất, suất nội IRR = 9,83% là có hiệu quả.

Thời gian thu hồi vốn là 07 năm 06 tháng.

VII. KHỞI HOẠT ĐỘNG SẢN TIẾN THU CỐT T CHÀO BÁN

Kế hoạch chào bán, Công ty sản xuất sản phẩm (cấp tính là 44,3 triệu đồng trong đó tổng vốn đầu tư có thể thu cấp là 22,2 triệu đồng) theo kế hoạch như sau:

- Đầu tư xây dựng Trung tâm bán hàng cấp tại Khu CN Hà Bình Phương – TP Hà Nội: 13 triệu đồng
- Đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất công phẩm GMP – WHO tại Khu CN Tây Bắc Ga – TP Thanh Hóa: 31,3 triệu đồng

Kế hoạch tiến hành ngân sách sản phẩm cấp chào bán cấp phi nhân công chứng minh vốn đầu tư 40.388.000.000 đồng lên 68.613.430.000 đồng cho dự án như sau:

Khoản mục	Tổng mức vốn ưu đãi (VNĐ)	Thời gian giải ngân	Số tiền ưu đãi tổng vốn đầu tư năm 2010 (VNĐ)
Công trình trung tâm bán hàng cấp tại Khu CN Hà Bình Phương – TP Hà Nội	32.055.695.000 Trong đó: - Vốn cấp là 22.055.695.000 - Vốn lưu động là 10.000.000.000	Quý III năm 2010	13.000.000.000
Công trình nhà máy sản xuất công phẩm GMP – WHO tại Khu CN Tây	59.806.488.143 Trong đó:	Quý III năm 2010	28.000.000.000

B c Ga – TP Thanh Hóa	- V n c ình là 59.806.488.143 - V n l u ñg là 0	Quý II n m 2011	3.300.000.000
T ñg	91.862.183.343		44.300.000.000

Tính ñ ngày 31/03/2010 d ñn trung tâm bán thu c tại Khu CN Hà Bình Ph ñg – TP Hà N i ã c Công ty gi ñ ngân 8.192.421.828 ñg. Theo k ho ch t i n gi ñ ngân cho d ñn c a H QT, d ñ k i n quý III n m 2010 Công ty s gi ñ ngân 13 t ñg cho d ñn.

S v n u t ã gi ñ ngân cho d ñn công trình nhà máy s n xu t d c ph m GMP – WHO

Tr ñg h p c phi u chào bán không c mua h t, Công ty s ñùng s t i n thu c t t chào bán u tiên u t cho các h ñg m c sau:

u t xây d ñg trung tâm bán buôn thu c t i Khu CN Hà Bình Ph ñg: 13 t ñg.

Do s t i n u t cho h ñg m c trên ít, s t i n t ñg v n t t Chào bán s áp ñg. Khi ó kho n t i n 31,3 t ñg u t xây d ñg nhà máy s n xu t d c ph m GMP-WHO t i khu CN Tây B c Ga -TP.Thanh Hóa, Công ty s t ñg c ñg huy ñg v n t ñg ngân hàng bù p kho n thi u h t này.

VIII. CÁC I TÁC LIÊN QUAN N T CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn

Tên y CÔNG TY C PH N CH ñG KHOÁN EUROCAPITAL
Tên t i ñg Anh EUROCAPITAL SECURITIES COMPANY
Tr s chính T ñg 2 Tòa nhà Thành Công, s 57 Láng H , Qu n Ba ñnh, Tp. Hà N i
i n tho i (84-4) 35144444 Fax: (84-4) 35148947
Website www.eurocapital.vn
Email contact@eurocapital.vn
i d i n theo pháp lu t Lê Th Thu Hi n Ch c v : T ñg Giám c

2. T ch c ki m toán

Tên y CÔNG TY TNHH T V N K TOÁN VÀ KI M TOÁN VI T NAM
Tên t i ñg Anh VIET NAM AUDITING AND ACCOUNTING CONSULTANCY CO.LTD

Trụ sở chính 160 Phố Liễu Giai, Thanh Xuân, Hà Nội
Số điện thoại (84-4) 3868 9566 Fax:(84-4) 3868 6248
Website kiemtoanava.com.vn
Email ava@kiemtoanava.com.vn
Chỉ định theo pháp luật Nguyễn Minh Hải Chức vụ : Giám đốc

IX. PHỤ LỤC

- Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty
- Phụ lục III:** Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2008 và 2009
- Phụ lục IV:** Báo cáo tài chính 06 tháng đầu năm 2010
- Phụ lục V:** Sơ yếu lý lịch của các thành viên HĐQT, BGĐ và BKS
- Phụ lục VI:** Nghị quyết thành lập Công ty
- Các phụ lục khác**

Thanh Hóa, ngày 14 tháng 09 năm 2010

**TỔ CHỨC CHÀO BÁN
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC THANH HÓA**

CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM TÔNG GIÁM ĐỐC

KẾ TOÁN TRƯỞNG



LƯỜNG VĂN SƠN

PHẠM THỊ HỒNG

**TỔ CHỨC TƯ VẤN CHÀO BÁN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN EUROCAPITAL**

TỔNG GIÁM ĐỐC



LÊ THỊ THU HIỀN