

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

# BẢN CÁO BẠCH



## CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Đăng ký niêm yết số 162./QĐ-SGDHCM  
do Sở GDCK Tp.Hồ Chí Minh cấp ngày 15.tháng.12. năm 2009)



### TỔ CHỨC TƯ VẤN CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

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

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG**

411 Huỳnh Văn Bánh, phường 11, Phú Nhuận, TP HCM

Điện thoại: (84-8) 3991 0866

Fax: (84-8) 39910866

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT**

8 Lê Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3928 8080

Fax: (84-4) 3928 9888

**CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT**

6 Lê Thánh Tôn, quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3914 6888

Fax: (84-8) 3914 7999

**PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:**

Họ và tên: **Bà Vi Thị Lệ Hằng**

Điện thoại: 0127.8382616

Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc

Địa chỉ: Tổ 22, cụm 3, Xuân La, Tây Hồ, Hà Nội

# CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG

## NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

<b>Tên cổ phiếu:</b>	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
<b>Loại cổ phiếu:</b>	Cổ phiếu phổ thông
<b>Mệnh giá:</b>	10.000 đồng/cổ phiếu
<b>Tổng số lượng niêm yết:</b>	<b>8.910.000</b> cổ phiếu
<b>Tổng giá trị niêm yết:</b>	<b>89.100.000.000</b> đồng mệnh giá

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

#### **A- CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN (A&C)**

Trụ sở chính:	229 Đồng Khởi, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại:	(84-8) 3 827 2295
Fax:	(84-8) 3 827 2300
Website:	<a href="http://www.auditconsult.com.vn">www.auditconsult.com.vn</a>

#### **B- CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIETNAM**

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

### TỔ CHỨC TƯ VẤN

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT**

Địa chỉ:	8 Lê Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội.	
Điện thoại:	(84-4) 3928 8080	Fax: (84-4) 3928 9888
Chi nhánh:	6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.	
Điện thoại:	(84-8) 3914 68888	Fax: (84-8) 3914 7999
Website :	<a href="http://www.bvsc.com.vn">http://www.bvsc.com.vn</a>	

# MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....</b>	<b>3</b>
1. Rủi ro về kinh tế .....	3
2. Rủi ro về pháp luật.....	4
3. Rủi ro đặc thù.....	4
4. Rủi ro về tỷ giá.....	4
5. Rủi ro tài chính .....	5
6. Rủi ro khác.....	5
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>	<b>5</b>
1. Tổ chức niêm yết .....	5
2. Tổ chức tư vấn .....	5
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>6</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT ...</b>	<b>7</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	7
1.1.Lịch sử hình thành và phát triển.....	7
1.2.Giới thiệu về Công ty.....	8
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty .....	10
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	13
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ .....	15
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết .....	16
6. Tổng hợp quá trình tăng vốn của Công ty .....	17
7. Hoạt động kinh doanh .....	19
7.1.Cơ cấu sản phẩm của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.....	19
7.2.Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm.....	27
7.3.Nguyên vật liệu.....	28
7.4.Chi phí sản xuất .....	31
7.5.Trình độ công nghệ .....	31
7.6.Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới.....	33
7.7.Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm .....	34
7.8.Hoạt động Marketing .....	34
7.9.Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền.....	36
7.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết: .....	39
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2007, 2008 và 9T/2009 .....	42
8.1.Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, năm 2008 và 9T/2009:.....	42
8.2.Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2008.....	43

9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	43
9.1.Vị thế của Công ty trong ngành.....	43
9.2.Triển vọng phát triển của ngành.....	47
10. Chính sách đối với người lao động.....	51
10.1. Tình hình lao động.....	51
10.2. Chính sách đối với người lao động.....	52
11. Chính sách cổ tức.....	53
12. Tình hình hoạt động tài chính.....	53
12.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	53
12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	57
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	59
13.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	59
13.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát.....	69
13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc.....	73
13.4. Kế toán trưởng.....	77
14. Tài sản.....	77
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2009 - 2011.....	80
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	84
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết.....	84
18. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.....	85
<b>V. CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ.....</b>	<b>85</b>
1. Loại chứng khoán: Cổ phần phổ thông.....	85
2. Mệnh giá: 10.000 đồng.....	85
3. Tổng số cổ phần niêm yết: 8.910.000 cổ phần.....	85
4. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	85
5. Phương pháp tính giá.....	85
5.1.Phương pháp P/B:.....	85
5.2.Phương pháp P/E:.....	86
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài.....	87
7. Các loại thuế có liên quan.....	87
<b>VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN.....</b>	<b>88</b>
1. Tổ chức tư vấn.....	88
2. Tổ chức kiểm toán.....	88
<b>VII. PHỤ LỤC.....</b>	<b>88</b>
1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh.....	88
2. Phụ lục II: Điều lệ công ty.....	88
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, năm 2008 và báo cáo quyết toán 9T/2009.....	88
4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, BKS, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng.....	88
5. Phụ lục V: Các phụ lục khác.....	88

## **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

### **1. Rủi ro về kinh tế**

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

Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ đầu năm 2007, nền kinh tế Việt Nam đã bước đầu hội nhập với nền kinh tế thế giới và sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của nền kinh tế toàn cầu. Năm 2008 là năm mà nền kinh tế toàn cầu gặp khó khăn, vì thế nền kinh tế Việt Nam cũng bị ảnh hưởng đáng kể, tuy nhiên sang năm 2009 nền kinh tế đã có những khởi sắc và chuyển biến theo chiều hướng tích cực. Theo báo cáo của Tổng Cục Thống kê GDP 9 tháng đầu năm 2009 của Việt Nam đạt 4,59%; trong đó tốc độ tăng trưởng khu vực nông-lâm-ngư nghiệp là 1,57%, khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 4,48%; khu vực dịch vụ tăng 5,91%, đây là tiền đề để Việt Nam có thể hướng đến mục tiêu tăng trưởng GDP trên 5% trong năm nay. Theo dự báo của Bộ Kế hoạch - Đầu tư trong Quý IV năm nay, kinh tế Việt Nam sẽ tăng trưởng 6,8% và cả năm sẽ tăng khoảng 5,2%.

Trong những năm gần đây, mức sống của người Việt Nam ngày càng tăng đã làm tăng nhu cầu chăm sóc sức khỏe. Cụ thể, nhu cầu tiêu dùng thuốc trên đầu người tăng từ 6 USD năm 2001 lên 16,45 USD năm 2008 và dự kiến đạt 25 USD vào năm 2015. Tổng nhu cầu tiêu dùng thuốc năm 2008 đạt 1,426 tỷ USD, tăng 25,4% so với mức 1,136 tỷ USD năm 2007. Ngành Dược Việt Nam đạt mức tăng trưởng 2 con số, trung bình 20 - 29%/năm trong giai đoạn 2003 – 2008, theo một số dự báo hiện nay thì mức tăng trưởng của ngành Dược trong năm 2009 sẽ đạt trên 9%.

Ngoài ra, một vấn đề thời sự đang được mọi người quan tâm và liên quan đến ngành Dược là khi dịch cúm H1N1 lan rộng: Việt Nam đã đạt được thỏa thuận với hãng Roche, theo đó 3 hãng dược Việt Nam được chọn sẽ được phép nhập nguyên liệu từ Roche để sản xuất thuốc thành phẩm – Tamiflu cho mùa dịch. Trong tương lai, ngành Dược Việt Nam đang tiến đến đạt chuẩn GMP-WHO (tiêu chuẩn sản xuất thuốc tốt) cho các công ty trong ngành, càng củng cố thêm sức mạnh của ngành Dược trong nước. Như vậy,



ngành Dược Việt Nam hứa hẹn sẽ có những bước tiến đáng kể, đây sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp trong ngành nói chung và cho Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông nói riêng trong thời gian tới.

## **2. Rủi ro về pháp luật**

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

## **3. Rủi ro đặc thù**

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

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

## **4. Rủi ro về tỷ giá**

Nguyên liệu đầu vào và một số mặt hàng dược phẩm đặc biệt của Công ty chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài, vì vậy Công ty sẽ phải thanh toán các hợp đồng nhập khẩu bằng đồng ngoại tệ. Do đó, biến động tỷ giá của đồng ngoại tệ so với đồng Việt Nam sẽ

là một rủi ro đối với Công ty, ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu nhập khẩu, từ đó ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh. Trong thời gian vừa qua, biến động kinh tế đã tác động tới tỷ giá của đồng ngoại tệ, giá USD liên tục biến động, tăng mạnh, gây ảnh hưởng đến những doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa, trong đó có các doanh nghiệp kinh doanh và sản xuất dược phẩm.

Để hạn chế rủi ro này, bên cạnh chính sách nhập khẩu, dự trữ hàng tồn kho hợp lý, Công ty cũng đã có kế hoạch chủ động cân đối nguồn ngoại tệ phục vụ cho nhập khẩu các nguyên liệu đầu vào và dược phẩm hàng hóa. Ngoài ra, Công ty luôn duy trì quan hệ, uy tín tốt với các tổ chức tín dụng lớn nên nguồn vốn vay bằng ngoại tệ luôn được đảm bảo và sử dụng linh hoạt.

### **5. Rủi ro tài chính**

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

### **6. Rủi ro khác**

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

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

### **1. Tổ chức niêm yết**

<b>Ông Lê Văn Dũng</b>	Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc
<b>Bà Cao Hồng Vân</b>	Kế toán trưởng
<b>Bà Nguyễn Thị Chinh</b>	Trưởng Ban Kiểm soát

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

### **2. Tổ chức tư vấn**

<b>Ông Nguyễn Quang Vinh</b>	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.
------------------------------	---

Bản cáo bạch này là bản công bố thông tin do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh số 106/2009/BVSC-DUOCVIENDONG/P.TV-TVNY ký ngày 08/07/2009 giữa Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt và Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông cung cấp.

### III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty	:	Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
Tổ chức niêm yết	:	Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
Viễn Đông	:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
Dược phẩm Viễn Đông	:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
DHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	:	Hội đồng quản trị
BKS	:	Ban Kiểm soát
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
GMP	:	Thực hành sản xuất thuốc tốt
TCKT	:	Tài chính kế toán
ĐT & PT	:	Đầu tư và phát triển
KHSX	:	Kế hoạch sản xuất
PTGD	:	Phó Tổng Giám đốc
ETC	:	Dược phẩm đặc trị có kê toa
OTC	:	Dược phẩm thông dụng không kê toa
DP	:	Dược phẩm
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên



#### IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

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

###### 1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

###### Năm 2004

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

###### Năm 2005

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

###### Năm 2007:

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

**Năm 2008:**

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

**Năm 2009:**

Sau hơn 12 năm phát triển, Dược Viễn Đông đã trở thành công ty dược hàng đầu Việt Nam.

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

**1.2. Giới thiệu về Công ty**

- Tên Công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG
- Tên tiếng Anh : VIEN DONG PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt : VIEN DONG PHARMA JSC
- Logo : 
- Vốn điều lệ : 89.100.000.000 (Tám mươi chín tỷ, một trăm triệu đồng)
- Địa chỉ : 411 Huỳnh Văn Bánh, Phường 11, Quận Phú Nhuận, TP HCM

- Điện thoại : (84-8) 39910866
- Fax : (84-8) 39910867
- Email : [duocviendong@viendonggroup.com.vn](mailto:duocviendong@viendonggroup.com.vn)
- Website : <http://www.viendonggroup.com.vn>
- Giấy CNĐKKD số 4103002430 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 23/06/2004, cấp thay đổi lần thứ 12 ngày 16/05/2008.

**Trụ sở chính của Viễn Đông :**



**- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:**

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

## **2. Cơ cấu tổ chức của Công ty**

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

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

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

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

### **Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Viễn Đông Hà Nội:**

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

Điện thoại: 04.39765020 Fax: 04.39765022

Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0104001783 ngày 21/08/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp

### **Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Viễn Đông Đà Nẵng:**

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

Điện thoại: 0511.3540778 Fax: 0511.3540777

Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3204000172 ngày 08/09/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Đà Nẵng cấp

### **Công ty CP Liên doanh Lili of France:**

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

Điện thoại: 04.39765020 Fax: 04.39765022

Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 212032000077 ngày 01/11/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bắc Ninh cấp

Hiện tại, Công ty Dược phẩm Viễn Đông đang sở hữu 97% trên tổng số vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Liên doanh Lili of France. Vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Liên doanh Lili of France thời điểm 30/09/2009 là 120 tỷ đồng.

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

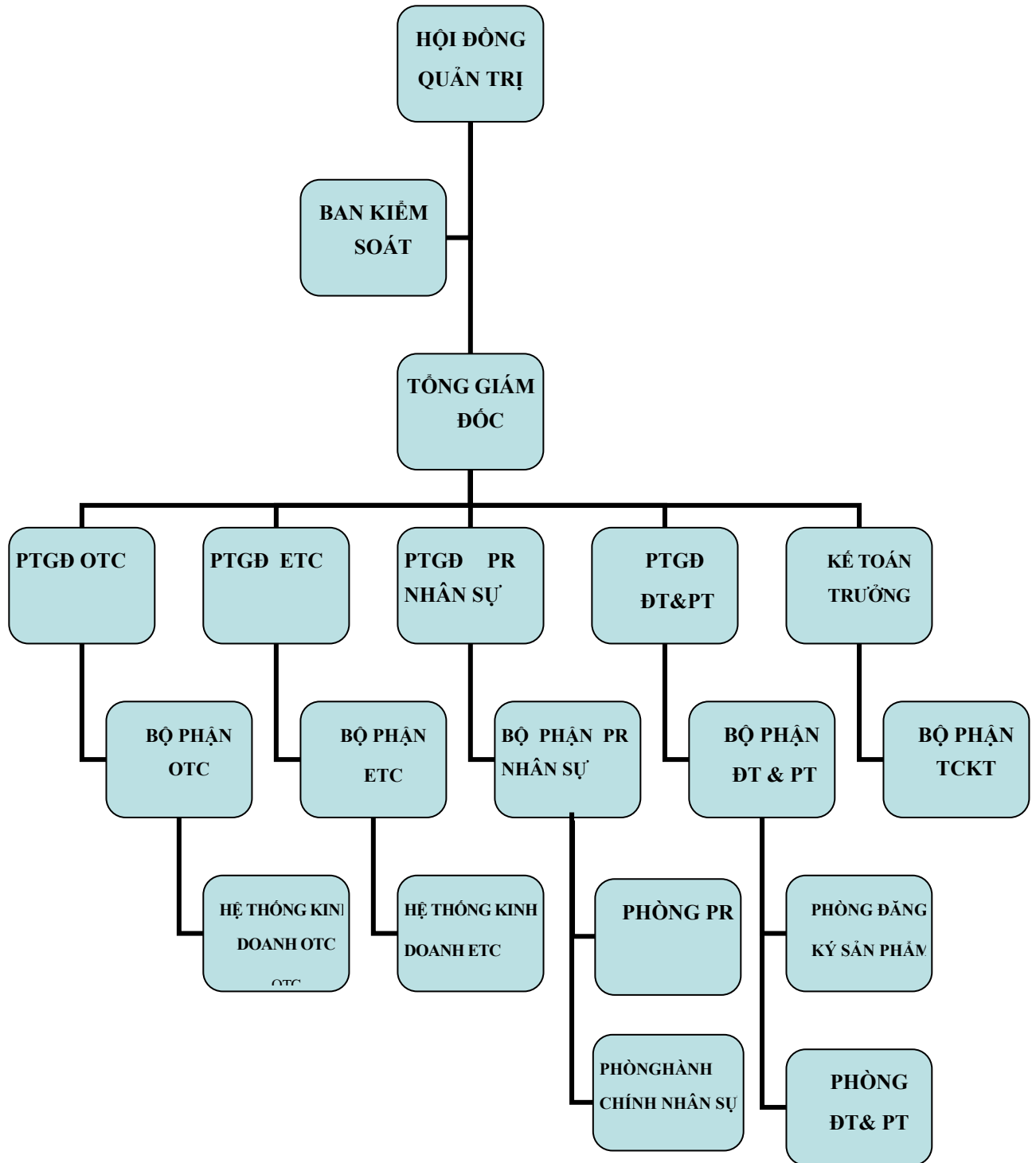
**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG**

<b>STT</b>	<b>Đơn vị</b>	<b>Địa chỉ</b>
1	Trung tâm Hà Nội	Số 7 Lê Văn Hưu, Q. Hai Bà Trưng, Tp. Hà Nội
2	Chi nhánh Hải Phòng	Số 158 Lô No06 Khu 97 Bạch Đằng Hạ Lý Hồng Bàng-HP
3	Chi nhánh Thái Bình	Số 97 Đặng Nghiễm Tổ 19 P.Bồ Xuyên Thái Bình
4	Chi nhánh Nghệ An	Số 23 Nguyễn Trung Ngạn-P.Trường Thi-TPVinh
5	Chi nhánh Hải Dương	Số 612 Lê Thanh Nghị - TP Hải Dương - Hải Dương
6	Chi nhánh Phú Thọ	104 Hòa Phong 28K Khu 14 Gia Cẩm Việt Trì Phú Thọ
7	Chi nhánh Bắc Giang	664 Lê Lợi -P. Hoàng Văn Thụ - TP Bắc Giang
8	Chi nhánh Thái Nguyên	643 Đường Cách Mạng T8 Tổ 32 Gia Sàng Thái Nguyên
9	Chi nhánh Thanh Hóa	61 Hàng Than - P.Lam Sơn - TP. Thanh Hoá
10	Chi nhánh Nam Định	Số 33 Nguyễn Trãi P. Phan Đình Phùng TP Nam Định
11	Chi nhánh Huế	Lô B5 Khu Nam Vĩ Dạ, phường Vĩ Dạ, TP Huế
12	Chi nhánh Đà Nẵng	178 Đường 3/2, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng
13	Trung tâm TPHCM	411 Huỳnh Văn Bánh, Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh
14	Chi nhánh An Giang	54 Thoại Ngọc Hầu, Mỹ Long, TP Long Xuyên, An Giang
15	Chi nhánh Tiền Giang	234 Ấp Bắc, Phường 5, TP Mỹ Tho, Tiền Giang
16	Chi nhánh Cần Thơ	116 Đường 3/2, P.Hưng Lợi, Q.Ninh Kiều, Cần Thơ
17	Chi nhánh Khánh Hòa	198 Lê Hồng Phong, P.Phước Hải, TP Nha Trang
18	Chi nhánh Đắk Lắk	Tổ Dân Phố 5, P.Tân Lợi, TP Buôn Mê Thuột, Đaklak
19	Chi nhánh Vĩnh Long	33/11A Phạm Thái Bường, P4, TP. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long
20	Chi nhánh Kiên Giang	17 Mậu Thân, KP Lý Thường Kiệt, P.Vĩnh Thạnh, Rạch Giá, Kiên Giang

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



SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY



### 3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

#### **Đại hội đồng cổ đông:**

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

#### **Hội đồng quản trị:**

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

#### **Ban kiểm soát:**

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

#### **Ban Tổng Giám đốc:**

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

#### **Các bộ phận chức năng:**

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

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

Bộ phận PR và nhân sự: Bộ phận PR và nhân sự bao gồm 02 phòng chức năng: Phòng PR và Phòng Hành chính nhân sự. Phòng PR có nhiệm vụ tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc các chiến lược và triển khai các phương án PR, quảng cáo, tiếp thị, xúc tiến thương mại. Phòng Hành chính nhân sự có nhiệm vụ tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc và tiến hành triển khai các vấn đề liên quan đến nhân sự, lao động của Công ty; quản lý và lưu trữ toàn bộ các tài liệu, công văn, giấy tờ, hồ sơ pháp lý của Công ty đồng thời thực hiện các chương trình phúc lợi, các chính sách liên quan đến người lao động. Theo dõi việc thực hiện các chính sách bảo hiểm xã hội - y tế cho CBCNV của Công ty, lập bảng lương hàng tháng và thực hiện các chính sách nhân sự, lao động khác; Xây dựng kế hoạch, đề xuất các chương trình vui chơi giải trí tập thể cho CBCNV trong Công ty, đảm bảo sử dụng quỹ phúc lợi hợp lý và có hiệu quả nhất; Tìm kiếm, tuyển dụng các ứng cử viên có năng lực vào các vị trí theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc; Tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc về các chính sách, chủ trương mới trong lĩnh vực lao động; Xây dựng, đề xuất các chương trình đào tạo, nâng cao trình độ và kỹ năng chuyên môn cho các phòng ban.

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

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

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

**🚩 Danh sách cổ đông sở hữu từ 5% cổ phần Công ty tại thời điểm 26/10/2009**

TT	Tên cổ đông	Số CMND/ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Lê Văn Dũng	171573061	Số 20, ngõ 37/16 Lê Thanh Nghi, Phường Bách Khoa, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội	3.000.000	30.000.000.000	33,67%
2	Ngân hàng TMCP An Bình	059066	170 Hai Bà Trưng, Quận I, TP Hồ Chí Minh	950.000	9.500.000.000	10,66%
3	Quỹ đầu tư chứng khoán y tế Bản Việt	08/TB-UBCK	P1902, Centee Tower, 72-74 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.3. TP Hồ Chí Minh	550.000	5.500.000.000	6,17%
4	Công ty TNHH MTV Chứng khoán ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	17/UBCK-GPHĐKD	278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, P8, Q3, TP Hồ Chí Minh	686.718	6.867.180.000	7,71%
5	Hồ Minh Việt	331121583	204 B7/2/7 Nguyễn Văn Hường, p. Thảo Điền, Q2, TP Hồ Chí Minh	840.000	8.400.000.000	9,43%
<b>Tổng cộng</b>				<b>6.026.718</b>	<b>60.267.180.000</b>	<b>67,65%</b>

(Nguồn: Viễn Đông)

**Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm 26/10/2009**

STT	Tên cổ đông		Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Lê Văn Dũng	171573061	Thôn Thắng Hải, xã Tĩnh Hải, huyện Tĩnh Gia, Thanh Hoá	3.000.000	30.000.000.000	34%
2	Nguyễn Thị Thanh Huệ	173043430	Thôn Thắng Hải, xã Tĩnh Hải, huyện Tĩnh Gia, Thanh Hoá	10.000	100.000.000	0.1%
<b>Tổng cộng</b>				<b>3.010.000</b>	<b>30.100.000.000</b>	<b>34.1%</b>

(Nguồn: Viễn Đông)

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

**Cơ cấu cổ đông Công ty tại thời điểm 26/10/2009**

STT	Chỉ tiêu	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
<b>I</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>8.456.172</b>	<b>84.561.720.000</b>	<b>94,91%</b>
1	Cổ đông tổ chức:	2.266.718	27.005.460.000	25,44%
2	Cổ đông cá nhân:	6.189.454	57.556.260.000	69,47%
<b>II</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>453.828</b>	<b>4.538.280.000</b>	<b>5,09%</b>
1	Cổ đông tổ chức:	433.828	4.338.280.000	4,87%
2	Cổ đông cá nhân:	20.000	4.538.280.000	0,22%
<b>Cộng</b>		<b>8.910.000</b>	<b>89.100.000.000</b>	<b>100,00%</b>

(Nguồn: Viễn Đông)

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

➤ Công ty mẹ: không có.



➤ Danh sách công ty con của tổ chức niêm yết:

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

(Nguồn: Viễn Đông)

## 6. Tổng hợp quá trình tăng vốn của Công ty

**Đợt 1: Tăng vốn từ 7,545 tỷ đồng lên 10 tỷ đồng (Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 08/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/12/2006)**

- + Đối tượng phát hành: cổ đông riêng lẻ
- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 7/1/2007
- + Số lượng cổ đông: 1 cổ đông
- + Mệnh giá: 100.000 đồng/cổ phiếu
- + Giá phát hành: 100.000 đồng/cổ phiếu
- + Ngày phát hành: 8/1/2007
- + Số lượng phát hành: 24.550 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: không có

**Đợt 2: Tăng vốn từ 10 tỷ đồng lên 15 tỷ đồng (Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 02/NQ-ĐHĐCĐ ngày 2/4/2007)**

- + Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu
- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 9/4/2007
- + Số lượng cổ đông: 8 cổ đông

- + Tỷ lệ phân bổ quyền: 1:0,5
- + Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Ngày phát hành: 16/4/2007
- + Số lượng phát hành: 500.000 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: không có

***Đợt 3: Tăng vốn từ 15 tỷ đồng lên 35 tỷ đồng (Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 03/NQ-ĐHĐCĐ ngày 2/6/2007 và Nghị quyết HĐQT số 06/NQ-HĐQT ngày 8/6/2007)***

- + Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu và cổ đông riêng lẻ

*Phát hành cho cổ đông hiện hữu:*

- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 7/6/2007
- + Số lượng cổ đông: 17 cổ đông
- + Tỷ lệ phân bổ quyền: 1:1
- + Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Ngày phát hành: 18/6/2007
- + Số lượng phát hành: 1.500.000 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: không có

*Phát hành cho cổ đông riêng lẻ:*

- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 7/6/2007
- + Số lượng cổ đông: 4 cổ đông
- + Số lượng cổ phiếu phân bổ: theo Nghị quyết HĐQT số 06/NQ-HĐQT ngày 8/6/2007
- + Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Ngày phát hành: 18/6/2007
- + Số lượng phát hành: 500.000 cổ phần

***Đợt 4: Tăng vốn từ 35 tỷ đồng lên 70 tỷ đồng (Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 04/NQ-ĐHĐCĐ ngày 4/9/2007)***

- + Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu
- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 10/9/2007
- + Số lượng cổ đông: 26 cổ đông

- + Tỷ lệ phân bổ quyền: 1:1
- + Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Ngày phát hành: 17/9/2007
- + Số lượng phát hành: 3.500.000 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: không có

***Đợt 5: Tăng vốn từ 70 tỷ đồng lên 89,1 tỷ đồng (Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 02/NQ-ĐHĐCĐ ngày 2/4/2008 và Nghị quyết HĐQT số 08/NQ-HĐQT ngày 05/04/2008)***

- + Đối tượng phát hành: nhà đầu tư riêng lẻ
- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 14/4/2008
- + Số lượng nhà đầu tư riêng lẻ được mua: 36 người
- + Số lượng cổ phiếu phân bổ: theo Nghị quyết HĐQT số 08/NQ-HĐQT ngày 05/04/2008
- + Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Giá phát hành: theo Nghị quyết HĐQT số 08/NQ-HĐQT ngày 05/04/2008
- + Ngày phát hành: 18/4/2008
- + Số lượng phát hành: 1.910.000 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: không có

## **7. Hoạt động kinh doanh**

### **7.1. Cơ cấu sản phẩm của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông**

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

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

#### **a) Dược phẩm và thực phẩm chức năng**

Dược phẩm và thực phẩm chức năng là nhóm sản phẩm chủ lực sống còn, chiếm tới trên 95% doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Công ty hiện kinh doanh trên 100 mặt hàng thuộc nhóm sản phẩm này, trong đó có những sản phẩm rất nổi tiếng được khách hàng quan tâm như: Vidorigyl, Vidocenol, Vova dưỡng não, Zonalid, Antibox, Andios,

Zydocete, Pluz sủi, Vidozyme, Vidorovacyn...

Dược phẩm và thực phẩm chức năng của Công ty có hai nguồn gốc: ngoại nhập và nội địa. Nhưng dù là sản phẩm nhập khẩu hay nội địa thì đều có điểm chung duy nhất đó là sản phẩm độc quyền của Viễn Đông cung cấp trên thị trường. Công ty tiến hành đàm phán và mua bản quyền sản phẩm, sau đó thuê các đơn vị sản xuất trong nước hoặc nước ngoài gia công theo quy trình sản xuất, quy trình kiểm tra chất lượng đúng như bản quyền đã mua. Đối với những cơ sở gia công nước ngoài, sản phẩm sau khi gia công sẽ được Viễn Đông tiến hành nhập khẩu và kinh doanh. Đối với những cơ sở gia công trong nước, sản phẩm sẽ được Công ty nhập kho chờ tiêu thụ hoặc trực tiếp đưa vào hệ thống phân phối của Viễn Đông.

Hiện tại, Công ty có 03 đơn vị tại nước ngoài và 06 nhà máy, công ty trong nước chuyên gia công sản phẩm theo đúng hợp đồng.

### **b) Hóa chất, bao bì y tế**

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

### **c) Thiết bị y tế**

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

## **MỘT SỐ HÌNH ẢNH SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY**

### **THUỐC KHÁNG SINH**



### **VIDORIGYL**

**Dạng bào chế:** Viên nén bao phim

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

**Thành phần**

Acetyl spiramycin ..... 100 mg

Metronidazol ..... 125 mg

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

**Chỉ định**

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

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

Viêm lợi, viêm miệng.

Viêm nha chu.

Viêm tuyến mang tai, viêm dưới hàm.

Phòng ngừa nhiễm khuẩn răng miệng sau phẫu thuật.



## VIDOROVACYN

**Dạng bào chế:** Viên nén bao phim

**Quy cách đóng gói:** Hộp 2 vỉ x 10 viên

### Thành phần

Acetyl spiramycin..... 200 mg  
Tá dược vừa đủ .....1 viên  
Tá dược gồm: Lactose monohydrate, Hydroxypropylmethyl cellulose 2910, Titan dioxyd, Polyethylene glycol 6000, Bột talc, Yellow số 4, Yellow số 5.

### Chỉ định

Vidorovacyn được chỉ định trong điều trị nhiễm trùng do một hoặc nhiều loại vi khuẩn nhạy cảm gồm:  
Viêm nhiễm đường hô hấp và tai mũi họng  
Nhiễm khuẩn da liễu  
Viêm nhiễm đường tiêu hóa: Nhiễm khuẩn răng miệng: .  
Dự phòng viêm thấp khớp cấp tái phát ở người dị ứng với penicilin.  
Viêm niệu đạo, đường tiết niệu, bệnh lậu, giang mai.



## ROVOCIN

**Dạng bào chế:** Viên nén bao phim.

### Đóng gói:

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

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

### Thành phần

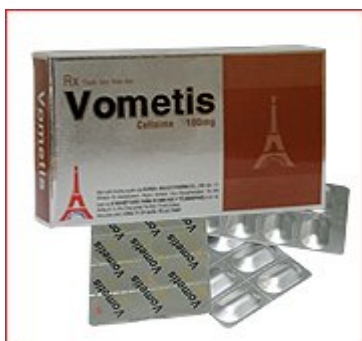
Mỗi viên bao phim chứa 1.5 M.I.U spiramycin (viên 1.5 M.I.U) hoặc 3 M.I.U spiramycin (viên 3 M.I.U)

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

### Chỉ định

Điều trị các nhiễm trùng gây ra bởi các vi khuẩn nhạy cảm:  
Điều trị nhiễm trùng: Tai mũi họng (viêm họng, viêm xoang), phế quản phổi (viêm phế quản cấp hoặc mãn, viêm phổi), miệng, da (nhiễm trùng da lành tính, viêm miệng)...  
Dự phòng viêm màng não do màng não cầu.  
Dự phòng tái phát thấp khớp cấp.  
Bệnh Toxoplasma ở phụ nữ có thai.





## VOMETIS

**Dạng bào chế:** Viên nang

**Đóng gói:** Hộp 3 vỉ x 10 viên

**Thành phần**

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

**Chỉ định**

VOMETIS được chỉ định trong các trường hợp:

- Nhiễm khuẩn hô hấp
- Nhiễm trùng tai -mũi -họng
- Nhiễm trùng đường sinh dục.
- Nhiễm trùng da, mô mềm
- Viêm thận, viêm bàng quang, viêm túi mật, viêm đường mật.
- Phòng và điều trị nhiễm trùng hậu phẫu.

## THUỐC BỔ GAN



## VIDOCENOL

**Dạng bào chế:** Viên nang mềm

**Đóng gói:** Hộp 12 vỉ x 5 viên

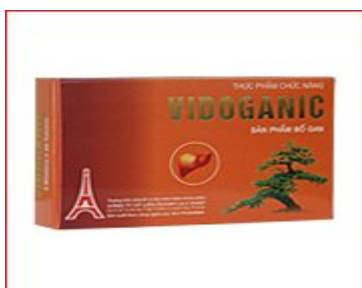
**Thành phần**

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

**Chỉ định**

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

- Rối loạn tiêu hóa, kém ăn, suy nhược cơ thể.
- Rối loạn chức năng gan: viêm gan, viêm gan virut, gan nhiễm mỡ, xơ gan.
- Bảo vệ tế bào gan trong các trường hợp: sử dụng hóa chất, thuốc kháng sinh, thuốc lao...
- Tăng cường chức năng giải độc cho gan hỗ trợ điều trị trong các trường hợp trúng cá, mụn nhọn, dị ứng mãn tính.



## VIDOGANIC

**Dạng bào chế:** Viên nén bao phim

**Đóng gói:** Hộp 2 vỉ x 20 viên

**Thành phần**

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

**Chỉ định**

- Tăng cường chức năng gan.
- Hỗ trợ điều trị dị ứng, hỗ trợ điều trị các trường hợp mụn nhọn, mẫn ngứa, nổi mề đay.
- Hỗ trợ điều trị viêm gan, vàng da.

## THUỐC TUẦN HOÀN NÃO



## VOVA DƯỠNG NÃO

**Dạng bào chế:** Viên sủi bọt

**Đóng gói:** Tuýp 20 viên

**Thành phần**

Mỗi viên sủi chứa:

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

**Chỉ định**

Vova dưỡng não có tác dụng hỗ trợ giúp cải thiện nhanh chóng các rối loạn tuần hoàn não nhờ sự kết hợp của bốn hoạt chất hàng đầu về tăng sức đề kháng và tuần não như “Ginkgo biloba, Glutamic acid, cafeine và Nhân sâm” được bào chế dưới dạng viên sủi nên phát huy tác dụng tốt hơn. Vova dưỡng não hỗ trợ giúp tăng cường chức năng hệ thần kinh trung ương tăng hoạt hóa vỏ não, làm tăng trí nhớ và khôi phục trí nhớ, giảm các biểu hiện của suy tuần hoàn não như: Đau đầu, chóng mặt, rối loạn tiền đình, giảm trí nhớ và độ minh mẫn....



## HOẠT HUYẾT DƯỠNG NÃO VIDO

**Dạng bào chế:** Viên nén bao phim

**Đóng gói:** Hộp 1 vỉ x 20 viên

**Thành phần**

Ginkgo biloba leaf extract .....40 mg  
 Tá dược vừa đủ .....1 viên  
 Tá dược gồm: Microcrystalline cellulose, lactose, sodium starch glyconate, aerosil, magnesi stearat, HPMC, polyethylen glycol, titandioxyd, blue # 1, yellow # 203.

**Chỉ định**

Hoạt huyết dưỡng não VIDO được chỉ định trong các trường hợp sau:  
 Rối loạn tuần hoàn não, hội chứng tiền đình, suy giảm trí nhớ, suy nhược thần kinh, phục hồi chức năng sau tai biến mạch máu não.  
 Trí óc căng thẳng dẫn đến đau đầu, hoa mắt, chóng mặt, mệt mỏi.  
 Ngoài ra, hoạt huyết dưỡng não VIDO được dùng để điều trị các bệnh lý về mắt, mạch máu và thần kinh ngoại biên do tiểu đường, điều trị các triệu chứng ù tai, giảm thính lực.



## SIRCALOR

**Dạng bào chế:** Viên nang mềm

**Đóng gói:** Hộp 90 viên

**Thành phần**

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

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

**Chỉ định**

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

## THUỐC TIÊU HÓA



### TRÀNG VIDO

**Dạng bào chế:** Gói thuốc bột

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

**Thành phần**

Mỗi gói bột chứa  
Daphniphyllum calycium Benth ( Ngưu nhĩ phong)... 2,0 gam  
Polygonum hydropiper L ( La liểu)..... 1,0 gam  
Tá dược ( Inulin 0,5 g, ) .... vừa đủ..... 7,0 gam

**Chỉ định**

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

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

Hỗ trợ điều trị viêm đại tràng mãn tính.

Hỗ trợ điều trị táo bón.

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

**Chỉ định**

Lansoprazole được chỉ định trong các trường hợp điều trị ngắn khi cần giảm sự tiết acid dạ dày như: loét tá tràng, loét dạ dày, viêm thực quản hồi lưu kể cả các bệnh nhân với thực quản Barrett và các bệnh nhân ít đáp ứng với liệu pháp dùng thuốc kháng thụ thể H<sub>2</sub> histamin



### MILANMAC

Viên nang MILANMAC  
LANSOPRAZOLE 30 mg

**Thành phần**

Mỗi viên nang có chứa.  
Hoạt chất lansoprazole USP 30mg (dạng hạt bao tan trong ruột).  
*Tá dược:* Manitol, lactose, tinh bột, hydroxy propyl methyl cellulose, Eudragid L 100 55, titan dioxit, collodal dioxit, polysorbat – 80

**Dạng bào chế:** Viên nang

**Đóng gói:** Hộp 3 vỉ x 10 viên

**Thành phần**

Pellet Omeprazole bao tan trong ruột .....230 mg  
( Tương đương với Omeprazole 20 mg )

**Chỉ định**

Loét dạ dày - tá tràng

Hội chứng trào ngược dạ dày thực quản

Hội chứng Zollinger - Ellison



### NOTIZOLE

## THUỐC BỔ DƯỠNG



## PLUZ VOVA VITAMINC

**Dạng bào chế:** Viên sủi

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

**Thành phần**

Vitamin C.....100 mg  
Đường, Acid Citric, Acid Folic, Natri bicarbonate, Hương liệu vừa đủ.

**Chỉ định**

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

## THUỐC BỔ MẮT



## MANBO

**Dạng bào chế:** Viên nang cứng

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

**Thành phần**

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

**Chỉ định**

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

Hoạt chất này có tác dụng tăng cường tuần hoàn võng mạc, tăng khả năng nhận cảm sáng tối, ức chế quá trình thoái hoá võng mạc.

- Sự kết hợp Cao Việt quất với các vitamin A, E, B<sub>2</sub> làm tăng khả năng nhận ảnh và tăng cường tuần hoàn dinh dưỡng võng mạc, chống viêm, khô, loét giác mạc, ngăn ngừa đục thủy tinh thể, cận thị tiến triển và quá trình lão hóa ở mắt. Hỗ trợ trong điều trị cận thị. Hỗ trợ ngăn ngừa quá trình lão hóa ở người cận thị, cao tuổi, rối loạn thị giác, giảm thị lực. Hỗ trợ ngăn ngừa biến chứng về mắt cho bệnh nhân tiểu đường.



## VIDOCOM

**Dạng bào chế:** Viên nang cứng.

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

**Thành phần**

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

**Chỉ định**

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

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

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

Sau phẫu thuật mắt.

Chứng quáng gà, khô mắt.

## THUỐC KHÁNG VIÊM





## ZONALID

**Dạng bào chế:** Viên nén nimesulide và chlorzoxazone

**Qui cách đóng gói:** Hộp 3 vỉ x 10 viên

**Thành phần**

Mỗi viên nén bao phim có chứa:  
Nimesulide BP..... 100 mg  
Chlorzoxazone USP..... 250mg  
*Tá dược:* Tinh bột, lactose, bột cellulose vi tinh thể, aerosil, methyl paraben, propyl paraben, dioctyl natri sulpho succinat, povidon.

**Chỉ định**

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

Hô hấp: Viêm phế quản cấp và mạn.

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

Chấn thương trong thể thao:

Chấn thương và hậu quả

Nha khoa: Viêm lợi, viêm khấp

răng, áp xe quanh cuống răng

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

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

Hệ cơ xương và mô liên kết:

Viêm xương khớp, viêm bao

hoạt dịch, viêm gân, viêm gân

– màng hoạt dịch, đau thắt lưng.



## VIDOZYME

**Dạng bào chế:** Viên nén bao phim tan trong ruột

**Đóng gói:** Hộp 10 vỉ x 10 viên

**Thành phần**

Serratiopeptidase  
100%.....10 mg  
*Tá dược:*...vũ..... 1 viên

**Chỉ định**

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

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

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

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

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

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

Tiết niệu: Viêm bàng quang, viêm mào tinh.

Nhãn khoa: xuất huyết mắt, đục dịch kính.

## THUỐC KHÁC



## ZYZOCETE

**Dạng bào chế:** Viên nén dài bao phim

**Đóng gói:** Hộp 10 vỉ x 10 viên

**Thành phần**

Cetirizine dihydrochlorid  
100%..... 10 mg  
*Tá dược* vũ..... 1 viên

**Chỉ định**

Viêm mũi dị ứng theo mùa hoặc quanh năm

Ngứa, nổi mề đay, hen, dị ứng...

Viêm kết mạc dị ứng

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





**Dạng bào chế:** Viên nang cứng

**Đóng gói:** Hộp 6 vỉ x 10 viên

**Thành phần**

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

**Chỉ định**

Giúp giảm mỡ máu, ngăn ngừa các biến chứng do tăng mỡ máu gây nên như: Cao huyết áp, tắc nghẽn động mạch, nhồi máu cơ tim...

Hỗ trợ điều hòa, ổn định huyết áp: dùng hỗ trợ điều trị cho người có huyết áp cao hoặc thấp, người có tiền sử bệnh tim mạch...

Giúp hạn chế sự hình thành các gốc tự do, giúp chống lão hóa.

## AMATON

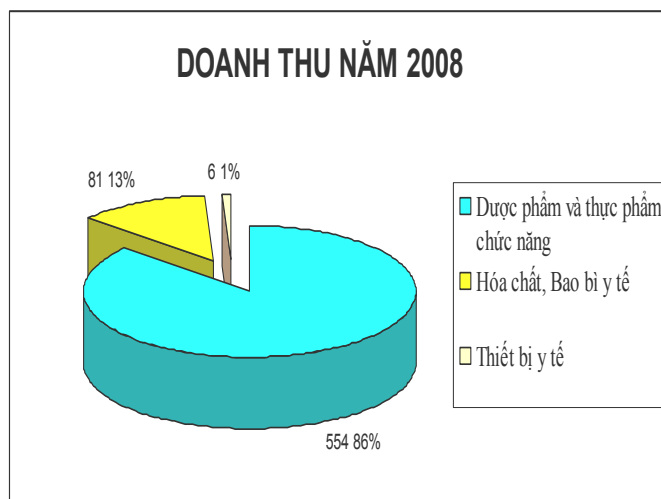
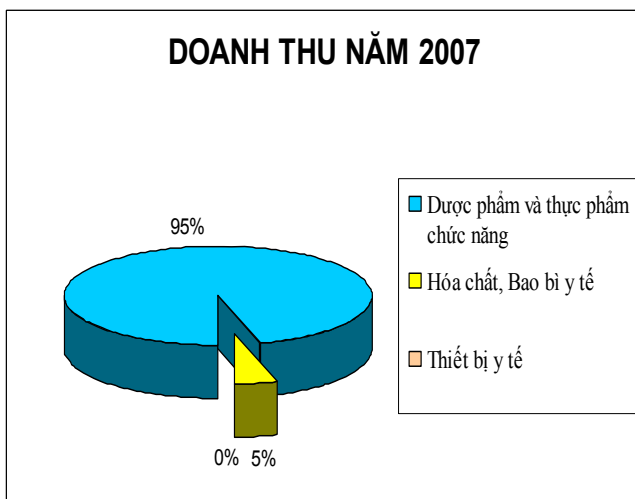
### 7.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

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

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Sản phẩm	Năm 2007		Năm 2008		9 tháng/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Dược phẩm và thực phẩm chức năng	501	95	554	86	499	77
Hóa chất, Bao bì y tế	24	5	81	13	63	10
Thiết bị y tế	0	0	6	1	85	13
<b>Tổng</b>	<b>525</b>	<b>100</b>	<b>641</b>	<b>100</b>	<b>419</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Viễn Đông)

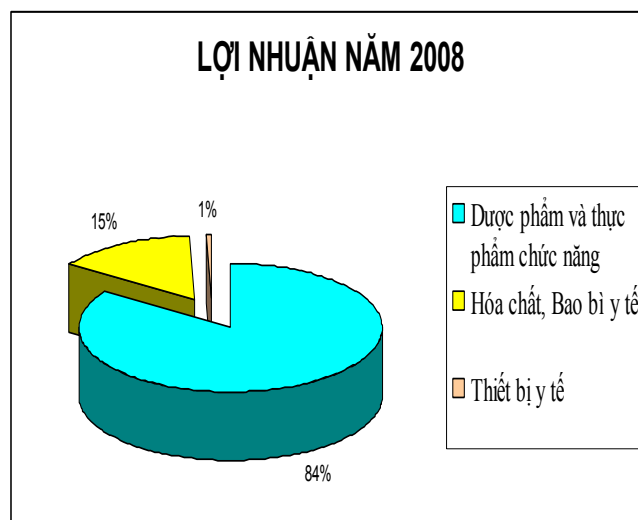
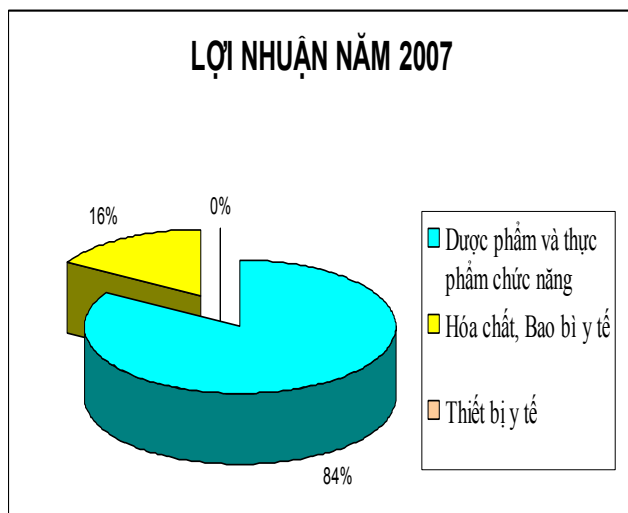


**b) Cơ cấu lợi nhuận gộp**

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Sản phẩm	Năm 2007		Năm 2008		6 tháng/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Dược phẩm và thực phẩm chức năng	51	85	93	84	116	88
Hóa chất, Bao bì y tế	10	15	16,3	15	12	9
Thiết bị y tế	0	0	0,7	1	4	3
<b>Tổng</b>	<b>61</b>	<b>100</b>	<b>110</b>	<b>110</b>	<b>132</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Viễn Đông)



**7.3. Nguyên vật liệu**

**a) Nguồn nguyên vật liệu**

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

Đối với những nguyên liệu Công ty trực tiếp nhập khẩu để giao cho các đơn vị gia công,

Viễn Đông lựa chọn những nhà cung cấp uy tín và chất lượng cao trên thế giới để ký hợp đồng. Đối với những nguyên liệu sẵn có tại các đơn vị gia công, Viễn Đông có hệ thống kiểm tra chặt chẽ đảm bảo đó là những nguyên liệu nhập ngoại có chất lượng cao của những nhà cung cấp có uy tín.

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

TT	Chủng loại	Nước nhập khẩu	Nhà sản xuất
1	Clarythromycin	Ý	Acs dofar, Ý
2	Cefaclor	Ý	Acs dofar, Ý
3	Cefixime	Ý	Acs dofar, Ý
4	Cefadroxil	Trung Quốc	Acs dofar, Ý
5	VITAMIN E Oil	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
6	VITAMIN B1	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
7	VITAMIN B6	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
8	VITAMIN B2	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
9	VITAMIN C	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
10	VITAMIN pp	CHLB Đức	DSM NUTRITINAL PRODUCT, SWITZELAND BASF, CHLB Đức
11	Cardia beat	Canada	P.O.S corp., Canada
12	Sodium benzoat	HOA Kỳ	Velsicol eesti kohtia iarve estonuia, Hoa Kỳ
13	Gingseng Extract	Hàn Quốc	Hàn Quốc
14	SILICA GEL	Nhật Bản	STREAM PEAK INTERNATIONAL PTE LTD, Nhật Bản
15	Milk Thistle extract	Trung Quốc	Jiangsu Sainty Sunshine Co.,Ltd, Trung Quốc
16	Selenium	Trung Quốc	Angel Yeast Co., Ltd, Trung Quốc

TT	Chủng loại	Nước nhập khẩu	Nhà sản xuất
	Yeast		
17	Chondroitin Sulfate Sodium	Trung Quốc	Jiaxing Jiasi Biochemistry Works, Trung Quốc
18	Choline Bitartrate	Trung Quốc	Jiangyin Haida Fina Chemical Plant, Trung Quốc
19	Spiramycin base	Trung Quốc	Jiangsu Sainty Sunshine Co., Ltd, Trung Quốc
20	Acetyl Spiramycin	Trung Quốc	Henan Topfond PharmaCeutical Co., LTD, Trung Quốc
21	Serratiopeptidase	Ấn Độ	Advanced enzyme technologies, Ấn Độ
22	Ceterizine	Ấn Độ	Advanced enzyme technologies, Ấn Độ

**b) Sự ổn định của các nguồn cung cấp:**

Sự ổn định của nguồn cung cấp sản phẩm đầu vào của một công ty phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố cung - cầu của thị trường quốc tế cũng như định hướng phát triển của chính phủ đối với mặt hàng này. Đa phần nguồn nguyên liệu nói trên đều là những nguồn từ các thị trường đầu vào truyền thống lâu năm của Công ty và là những tập đoàn lớn, hoạt động lâu năm và có uy tín trong nước và trên thế giới. Do đó, khi thị trường thế giới có biến động nhẹ thì nguồn cung này thường không bị ảnh hưởng nhiều.

Mặt khác, ngoại trừ một số loại nguyên liệu nhạy cảm dùng để sản xuất Paracetamol, thuốc cảm cúm... hay những nguyên liệu có gốc dầu mỏ - những loại nguyên liệu mà Viễn Đông rất ít khi phải sử dụng, còn lại đa số các nguyên liệu chính để sản xuất sản phẩm của Công ty ít chịu sự biến động của giá cả thị trường thế giới.

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

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

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

doanh và mục tiêu lợi nhuận của Viễn Đông là không đáng kể.

Trong năm 2008, mặc dù thị trường nguyên liệu thế giới có nhiều biến động, giá lên cao trong những tháng đầu năm nhưng lại xuống thấp vào dịp cuối năm, nhưng nguồn nguyên liệu cung cấp cho công ty vẫn ổn định và giá cả không có sự biến động lớn. Chính vì vậy, cũng như hầu hết các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh dược phẩm khác, Viễn Đông vẫn tiếp tục đạt được doanh thu và lợi nhuận ấn tượng, tạo điều kiện cho sự phát triển trong tương lai của Công ty.

#### 7.4. Chi phí sản xuất

(Đơn vị tính: đồng)

Yếu tố chi phí	Năm 2007		Năm 2008		9 tháng/2009	
	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
Giá vốn hàng bán	465.003.958.000	88,45%	530.995.970.113	82,87%	510.398.996.712	77,77%
Chi phí bán hàng	4.451.159.000	0,85%	16.293.175.289	2,54%	21.510.536.556	3,28%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	27.898.594.000	5,31%	47.476.201.349	7,41%	26.595.377.995	4,05%
Chi phí tài chính	2.058.436.000	0,39%	10.602.575.169	1,65%	8.480.574.089	1,29%
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>499.412.147.000</b>	<b>94,99%</b>	<b>605.367.921.920</b>	<b>94,48%</b>	<b>566.985.485.352</b>	<b>86,40%</b>

(Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/2009 của Viễn Đông)

Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng rất lớn trên doanh thu thuần thể hiện đặc thù nghiêng về thương mại trong hoạt động của Công ty. Đây cũng chính là lợi thế của Dược phẩm Viễn Đông so với các doanh nghiệp dược phẩm ở Việt Nam. Thông thường các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm ở Việt Nam chỉ biết quan tâm tới sản xuất ra sản phẩm mà chưa lo tới phần thị trường. Dược phẩm Viễn Đông khắc phục được điểm yếu đó và thực hiện rất tốt khâu phân phối sản phẩm. Trong thời gian vừa qua, chi phí bán hàng tăng mạnh do Viễn Đông tiếp tục đầu tư cho hoạt động phân phối để nâng cao hơn nữa sản lượng tiêu thụ và chiếm lĩnh những mảng thị trường mới.

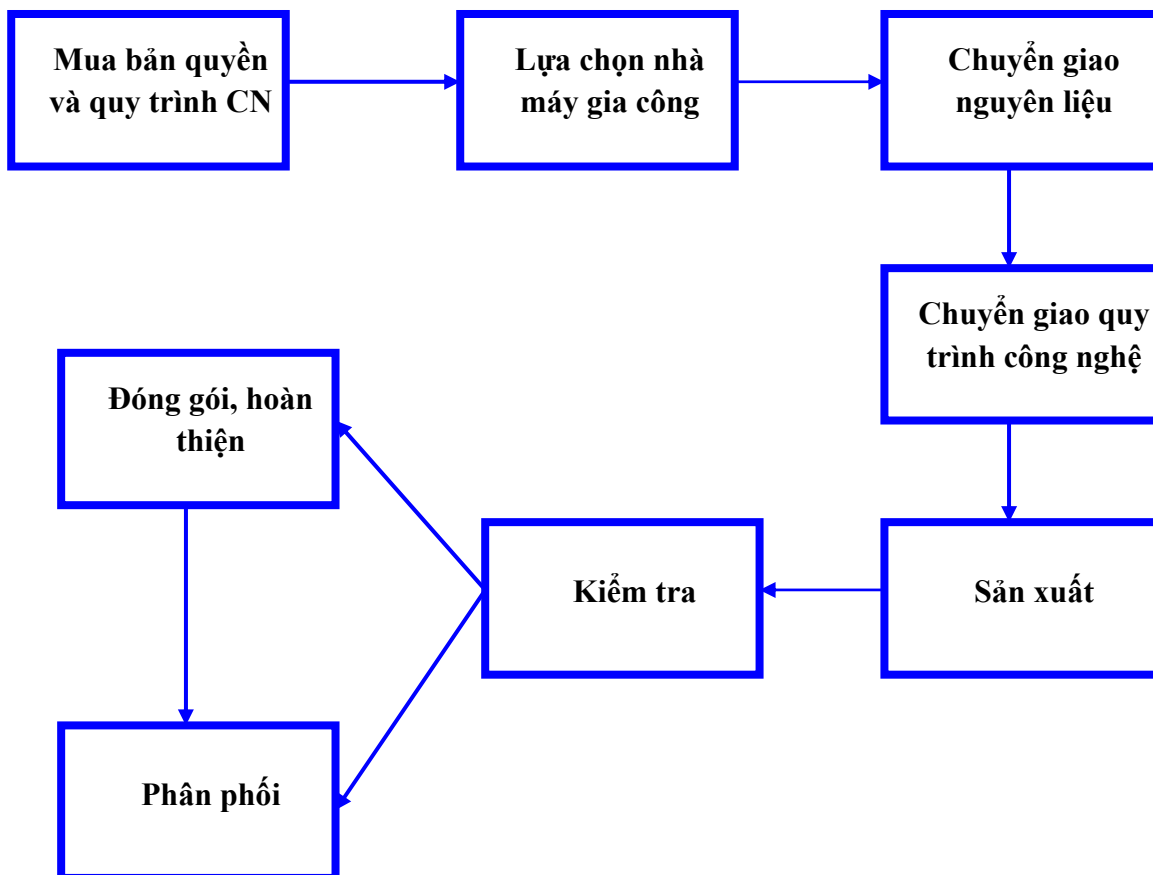
#### 7.5. Trình độ công nghệ

Để đảm bảo cho các sản phẩm sản xuất ra có chất lượng cao nhất và giá thành hợp lý nhất, Viễn Đông đã rất chú tâm trong khâu tuyển lựa các đơn vị gia công cho Công ty. Tất cả 03 công ty sản xuất ở nước ngoài và 06 công ty, nhà máy dược phẩm trong nước

gia công sản phẩm của Viễn Đông đều là những đơn vị có công nghệ dây chuyền sản xuất hiện đại đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Đặc biệt các doanh nghiệp này đều có đội ngũ cán bộ quản lý sản xuất có trình độ cao, giàu kinh nghiệm đảm bảo sản xuất sản phẩm chất lượng tốt ổn định.

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

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



Quy trình thuê gia công của Viễn Đông được hiểu như sau: Căn cứ trên những kết quả nghiên cứu nhu cầu thị trường và khả năng đáp ứng của Công ty. Viễn Đông tiến hành các thủ tục lựa chọn, đàm phán, ký kết và mua bản quyền, quy trình, công nghệ sản xuất

đối với một loại dược phẩm hoặc thực phẩm chức năng. Sau khi đã có bản quyền sản phẩm, Công ty tiến hành lựa chọn các đơn vị gia công có hệ thống máy móc thiết bị và các điều kiện khác phù hợp với sản phẩm dự kiến sản xuất. Khi đã lựa chọn được đơn vị gia công phù hợp, Viễn Đông sẽ ký hợp đồng và tiến hành chuyển giao quy trình công nghệ sản xuất cho đơn vị nhận gia công. Đơn vị gia công được lựa chọn có thể tự túc nguyên liệu nhập khẩu dưới sự giám sát chất lượng của Viễn Đông hoặc được chính Viễn Đông nhập khẩu nguyên liệu đầu vào và cung cấp cho đơn vị đó. Nguyên liệu được đưa vào sản xuất đảm bảo đúng quy trình công nghệ đã cam kết. Trong quá trình sản xuất, Viễn Đông luôn có các khâu kiểm tra, giám sát chất lượng sản phẩm đảm bảo sản xuất ra những sản phẩm đúng quy trình công nghệ và chất lượng cao. Quá trình sản xuất tại các đơn vị gia công sẽ cho ra đời những bán thành phẩm hoặc thành phẩm. Đối với những thành phẩm, Viễn Đông có thể cho phân phối ngay trên hệ thống toàn quốc. Đối với bán thành phẩm, Viễn Đông tiếp tục hoàn thiện các khâu cuối để hoàn thiện thành phẩm, sau đó nhập kho hoặc đưa ra thị trường.

#### **7.6. Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới**

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

Năm 2007 có thể được gọi là mốc son của Công ty khi Viễn Đông cho ra đời 16 sản phẩm mới, trong đó có những sản phẩm nổi tiếng như: Ephap, Madona, Mina, Phanaton, Tràng Vido, Trà Thiên tử..... Đến năm 2008, do những yếu tố khách quan từ sự suy thoái của kinh tế. Viễn Đông chỉ cho ra đời thêm 8 sản phẩm mới, trong đó có những sản phẩm nổi tiếng và trở thành sản phẩm chủ chốt của Công ty. Sau 09 tháng đầu năm 2009 Công ty đã phân phối ra thị trường 15 sản phẩm độc quyền hoàn toàn mới như: Vova dưỡng não nang mềm, Hoạt huyết dưỡng não Vido, Modipine, Zenunel, Hepaworld, Merabin, Luxy plus C, Luxy Plus Multi. Dự kiến từ nay đến hết ngày 31/12/2009, Viễn Đông sẽ tiếp tục cho ra thị trường thêm 5 sản phẩm mới nữa.

Trong thời gian tới, cùng với việc khánh thành nhà máy sản xuất dược phẩm và thực phẩm chức năng của Công ty tại Bắc Ninh, Viễn Đông dự kiến sẽ cho ra đời hàng loạt



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

### **7.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm**

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

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

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

### **7.8. Hoạt động Marketing**

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

#### **a. Quảng bá thương hiệu**

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

- Đối với mảng ETC: Công ty tổ chức các buổi hội thảo, giới thiệu trực tiếp sản phẩm, tặng sản phẩm mẫu cho bác sĩ để bác sĩ giới thiệu và kê toa cho khách hàng.
- Đối với mảng OTC: Công ty chủ động thực hiện các chương trình PR nhằm đưa sản phẩm tới tay khách hàng một cách hiệu quả nhất, giới thiệu điểm bán, trưng bày sản phẩm, tích cực quảng cáo sản phẩm trên các phương tiện truyền thông: Báo, tạp chí chuyên ngành y dược, các chương trình của Đài truyền hình Việt Nam và Đài truyền hình địa phương.
- Có nhiều chương trình xúc tiến thương mại cho các nhà thuốc, các khách hàng lớn và quen thuộc của Công ty.
- Phối hợp cùng với Báo Sức khỏe & Đời sống và Trường Đại học Công nghệ tổ chức khám, tư vấn và cấp thuốc miễn phí cho sinh viên các trường Đại học, Cao đẳng trên địa bàn thành phố Hà Nội.
- Tài trợ cho các hội nghị, hội thảo chuyên ngành.

### ***b. Hệ thống phân phối***

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

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

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

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


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

**c. Giá bán.**

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

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

**7.9. Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền**

 **Logo của Công ty**



 **Thương hiệu sản phẩm**



**LILI OF FRANCE**

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

**🌈 Nhãn hiệu hàng hóa**

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

STT	Tên sản phẩm	Số văn bằng	Số quyết định	Ngày cấp
1	VIDOZEN	4-2002-06058	VB 53082	27/02/2004
2	VIDOCOM	4-2002-06903	VB 53946	4/5/2004
3	VIDORIGYL	4-2002-07322	VB 52659	10/2/2004
4	BEDIPA	4-2002-06728	VB 54347	20/05/2004
5	ROVONCIN	4-2003-03441	VB 55610	13/07/2004
6	ZYZOCETE	4-2003-05393	VB 57455	27/09/2004
7	BINOMETE	4-2003-04510	VB 58191	1/11/2004
8	NOTIZOLE	4-2003-04509	VB 58190	1/11/2004
9	VOMETIS	4-2004-00211	VB 68398	27/12/2005
10	PILOCTA	4-2004-00212	VB 68399	
11	MINOROS	4-2004-00279	VB 63437	7/6/2005
12	PUNETIC	4-2004-00213	VB 68400	
13	COLAF	4-2004-00373	VB 65966	19/08/2005
14	LIPTAMIN	4-2004-00374	VB 65919	16/08/2005
15	GIMATON	4-2004-01510	VB 66446	7/9/2005
16	VIDOCENOL	4-2004-07444	VB 69122	
17	VIDOROXYL	4-2004-07532	VB 69003	26/12/2005
18	SIRKALOR	4-2004-05990	VB 68777	
19	NEOCOLINE	4-2004-05987	VB 68752	
20	B.B.CIN	4-2004-05989	VB 68753	
21	VIDOZYME	4-2005-01074	VB 78422	11/1/2007
22	$\alpha$ – VIDO	4-2005-01076	VB 84398	13/07/2007
23	VIDOCECIM	4-2005-01080	VB 78427	11/1/2007
24	VIDOZIRAT	4-2005-01081	VB 78428	11/1/2007
25	VIDOROVACYN	4-2005-01189	VB 83888	4/7/2007

STT	Tên sản phẩm	Số văn bằng	Số quyết định	Ngày cấp
26	VIDORAGAL CODEINE	4-2005-01193	VB 78221	5/1/2007
27	VIDORAGAL	4-2005-01194	VB 78222	5/1/2007
28	CIMVIDO	4-2005-01199	VB 78226	5/1/2007
29	LANVIDO	4-2005-01200	VB 78227	5/1/2007
30	CASIVIDO	4-2005-01202	VB 78431	11/1/2007
31	Hoạt huyết dưỡng não vido	4-2005-03837	VB 78733	19/01/2007
32	MILANMAC	4-2005-10365	VB 84378	13/07/2007
33	PELETACIN	4-2006-04469	VB 105263	17/7/2008
34	PELELAF	4-2006-05617	VB 102064	
35	MILAMI	4-2006-05620	VB 104397	3/7/2008
36	MADA	4-2006-04468	VB 105256	17/7/2008
37	MADAM	4-2006-05618	VB 102008	
38	FLUDON FRANCEC	4-2006-14906	VB 94970	
39	OFLOBAY FRANCEC	4-2006-21954	VB 92935	
40	VIDORAGAN	4-2006-20684	VB 110364	2/10/2008
41	MANBO	4-2006-08923	VB 108905	11/9/2008
42	AMAN	4-2006-09277	VB 102844	11/6/2008
43	ADAM	4-2006-18558	VB 91018	
44	LIPIMAC	4-2007-21639	VB 116280	17/12/2008
45	AMAGERON	4-2007-21638	VB 116279	17/12/2008
46	CORABREX	4-2007-21637	VB 26749	17/12/2008
47	RONACLOR	4-2007-21636	VB 116624	23/12/2008
48	TYLEX	4-2007-21635	VB 117224	5/1/2009
49	STUMAX	4-2007-21634	VB 116277	17/12/2008
50	PLUZ NOEL	4-2006-15855	VB 108391	
51	PLUZ NOEL GINSENG	4-2006-16120	VB 99406	
52	3BMAX	4-2007-26807	VB 119057	9/2/2009
53	TRÀ THIÊN TỬ	4-2007-21894	VB 119328	
54	VƯƠNG HẬU	4-2007-22116	VB 123744	24/4/2009

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

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

T	Tên HĐ	Số hợp đồng	Trị giá	Thời gian thực hiện	Đối tác trong HĐ
<b>HĐ MUA VÀO</b>					
1	HĐ nguyên tắc	Số 02/09		24/07/2009	GL (HQ)
2	HĐ nguyên tắc	Số 01/09		18/07/2009	Alleviare (Hongkong)

3	HĐ nguyên tắc	Số 321/02/07/09		02/07/2009	Sopharma (Bulgary)
4	HĐ nguyên tắc	Số 11/BB		01/01/2009	Cty BBraun (Đức)
5	HĐ mua bán	Số 36-09/HĐMB	69.035,63USD	05/12/2009	CTCP Dược phẩm Vĩnh Phúc
6	HĐ mua bán	Số 37-09/HĐMB	76.556,25USD	05/12/2009	CTCP Dược phẩm Vĩnh Phúc
7	HĐ mua bán	Số 41-09/HĐMB	61.362 USD	25/05/2009	CTCP Dược phẩm Vĩnh Phúc
8	HĐ mua bán	Số 43-09/HĐMB	53.692,50 USD	06/01/2009	CTCP Dược phẩm Vĩnh Phúc
9	HĐ mua bán	Số 44-09/HĐMB	82.705,24 USD	06/01/2009	CTCP Dược phẩm Vĩnh Phúc
10	HĐ mua bán	Số 48-09/HĐMB	42.024,00 USD	01/06/2009	CTCP Dược phẩm Vĩnh Phúc
11	HĐ mua bán	Số 49-09/HĐMB	53.694,90 USD	15/06/2009	CTCP Dược phẩm Vĩnh Phúc
12	HĐ mua bán	Số 50-09/HĐMB	69.035,63 USD	07/10/2009	CTCP Dược phẩm Vĩnh Phúc
13	HĐ mua bán	Số 52-09/HĐMB	82.705,24 USD	24/07/2009	CTCP Dược phẩm Vĩnh Phúc
14	HĐ kinh tế	Số 01/MB2009	50 tỷ đồng	04/01/2009	Cty TNHH Dược Mỹ Phẩm Thanh Hằng
15	HĐ mua bán	Số 24/209/HĐMB	35.343 USD	10/09/2009	Cty TNHH MTV Dược Phẩm Vimedimex
16	HĐ năm 2008	Số 1/KD/DOTW2-Dược Viên Đông	70 tỷ đồng	15/02/2009	Cty Dược Phẩm Trung Ương 2 CODUPHA
17	HĐ mua bán	Số 679/HĐ	21.420 USD	20/04/2009	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
18	HĐ mua bán	Số 680/HĐ	14.944USD	27/05/2009	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
19	HĐ mua bán	Số 681/HĐ	23.133,60 USD	27/05/2009	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
20	HĐ mua bán	Số 682/HĐ	101.445,75 USD	06/01/2009	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
21	HĐ mua bán	Số VIME 02-09/HĐ	10.762,50 USD	04/03/2009	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
22	HĐ mua bán	Số VIME 01-09/HĐ	17.155,16 USD	04/03/2009	Cty CP Y Dược phẩm Vimedimex
23	HĐ kinh tế	Số 05/2009/HĐ	30 tỷ VNĐ	13/02/2009	Cty TNHH Thực phẩm Châu Úc
24	HĐ mua bán	Số 01/MB2009	30 tỷ VNĐ	10/01/2009	Cty TNHH Dược phẩm Nhất Anh



25	HĐ mua bán	Số 0907122	1,160 tỷ VNĐ	07/08/2009	Cty TNHH PHIL INTER PHARMA
26	HĐ mua bán	Số 0903055/PHIL010 9-VIDO	24.381 USD	27/03/2009	Cty TNHH PHIL INTER PHARMA
27	HĐ nguyên tắc	Số 01/2009/HĐNT/M Đ	30 tỷ VNĐ	01/01/2009	Cty DP DP Thiên Nam
28	HĐ nguyên tắc	Số 0409/HĐNT	30 tỷ VNĐ	08/01/2009	Cty CP Dược Phẩm & DV TM Phương Nam
29	HĐ nguyên tắc	Số 213/HĐNT/ALPH A-VĐ	30 tỷ VNĐ	01/07/2009	Cty CP TM Dược Phẩm Alpha Pháp
<b>HĐ BÁN RA</b>					
1	HĐ mua bán	Số : 12a/HĐMB09	512 triệu VNĐ	08/2009	Cty CP Dược Phẩm Trung Thảo
2	HĐ mua bán Dược phẩm 2009	Số : 13a/HĐMB09	35 tỷ VNĐ	01/10/2009	Cty TNHH Dược phẩm Quốc tế Nam Việt
3	HĐ mua bán Dược phẩm 2009	Số Số :14a/HĐMB09	35 tỷ VNĐ	01/10/2009	Cty TNHH Dược phẩm Quốc tế Nam Việt
4	HĐ mua bán độc quyền sản phẩm	Số 08/HĐMB-ĐQ SP	36.500 USD	16/09/2009	Cty TNHH Dược phẩm Thái Bình Dương
5	HĐ mua bán độc quyền sản phẩm	Số 03/HĐMB – ĐQ SP	16.740 USD	26/04/2009	Cty CP Quốc tế Viễn Đông
6	HĐ mua bán sản phẩm	Số 04/HĐMB - ĐQ SP/VIENDONG	25.800 USD	20/05/2009	Bà Đỗ Thúy Nga
7	HĐ nguyên tắc mua bán dược phẩm	Số 84/HĐKT/2009/ TG	40 tỷ VNĐ	02/01/2009	Cty Đầu tư & phát triển Tây Âu
8	HĐ mua bán Dược phẩm 2009	Số : 14a/HĐMB09	40 tỷ VNĐ	01/10/2009	Cty TNHH Dược phẩm Nhất Anh
9	HĐ nguyên tắc mua bán thuốc	Số 02/2009/HĐKT TN	40 tỷ VNĐ	02/03/2009	Cty TNHH TM Dược phẩm & trang thiết bị y tế Thuận Nam
10	HĐ nguyên tắc mua bán	Số 03/2009/HĐNT	20 tỷ VNĐ	02/01/2009	Cty TNHH Dược phẩm Phạm Anh
11	HĐ mua bán dược phẩm 2009	Số : 16a/HĐMB09	20 tỷ VNĐ	01/10/2009	Cty TNHH Dược phẩm Song Việt

12	HĐ Kinh tế cung cấp dược phẩm	Số 1955/HĐKT-BVND115	20 tỷ đồng	26/03/2009	Bệnh viện Nhân dân 115
----	-------------------------------	----------------------	------------	------------	------------------------

(Nguồn: Viễn Đông)

## 8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2007, 2008 và 9T/2009

### 8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, năm 2008 và 9T/2009:

(Đơn vị tính: đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	% tăng/ giảm	9 tháng/2009
Tổng giá trị tài sản	145.801.523.917	250.372.744.155	71,72%	396.946.747.248
Doanh thu thuần	525.739.315.000	640.766.220.394	21,88%	647.961.352.693
Lợi nhuận từ HĐKD	26.342.954.000	35.454.246.129	34,59%	81.136.292.117
Lợi nhuận trước thuế	26.305.236.000	34.963.168.396	34,92%	80.795.924.327
Lợi nhuận sau thuế	18.533.802.000	25.006.523.218	71,72%	60.596.943.245
Tỷ lệ trả cổ tức/mệnh giá	-	25%	-	-
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức		89,07%		

(Nguồn: BCKT năm 2007,2008 và BCQT 9T/2009 của Viễn Đông)

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

Nhờ tình hình kinh tế Việt Nam có nhiều tín hiệu khả quan, cùng với những nỗ lực của Công ty nên sau 09 tháng đầu năm 2009, doanh thu thuần thực hiện đã đạt vượt mức doanh thu thuần thực hiện cả năm 2008 hơn 7 tỷ đồng.

Trong năm 2009, Công ty đã tiến hành cơ cấu lại sản phẩm. Công ty tiến hành loại bỏ những mặt hàng có doanh số tăng yếu và tỷ lệ lợi nhuận thấp, thay vào đó là những sản phẩm mới phù hợp thị hiếu người tiêu dùng có tỷ lệ lãi gộp cao, Mặt khác, mặt bằng giá chi phí đầu vào năm 2009 có xu hướng giảm và ổn định, chi phí lãi vay phải trả giảm 50% tạo điều kiện cho Công ty tiết kiệm chi phí hạ giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Do vậy, mặc dù tốc độ tăng doanh thu không cao, nhưng lợi nhuận sau thuế 09 tháng đầu năm đã tăng gấp 2,4 lần so với cả năm 2008.

**8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2008****a. Những nhân tố thuận lợi.**

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

**b. Những nhân tố khó khăn.**

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

**9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành****9.1. Vị thế của Công ty trong ngành**

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

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

**LILI OF FRANCE**

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

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

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

**🚧 Vị thế về chất lượng sản phẩm:**

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

TT	Nhà sản xuất dược phẩm gia công sản phẩm của Viễn Đông
<b>NHÀ SẢN XUẤT NƯỚC NGOÀI</b>	
1	Microlab (Ấn Độ)
2	Hàn Quốc Arlico Pharma (South Hàn Quốc);
3	Myungmoon Pharma (South Hàn Quốc)
<b>NHÀ SẢN XUẤT TRONG NƯỚC</b>	
4	Phil International (100% vốn Hàn Quốc)
5	Thephaco
6	Savipharm
7	Mebiphar
8	150 Army Manufacturer,
9	Naphaco

Tính đến tháng 10 năm 2009, Viễn Đông mặc dù không có nhà máy nhưng đã có bộ phận quản lý sản xuất chuyên nghiệp để kiểm soát chất lượng gia công tại các nhà máy. Bộ phận này đánh giá khả năng của các nhà máy để chọn làm đối tác gia công sản phẩm thông qua các tiêu chí:

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

- Trình độ và kinh nghiệm quản lý chất lượng;
- Mức độ cam kết của đối tác;

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

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

Con người là yếu tố mấu chốt tạo nên thành công trong ngành dược nói chung và Viễn Đông nói riêng. Tại thời điểm tháng 10 năm 2009, Viễn Đông là một trong những công ty hàng đầu ngành dược về các tiêu chí: Thâm niên trung bình của nhân viên; mức thu nhập trung bình của nhân viên; số lượng nhân viên.

#### **Vị thế về hệ thống phân phối:**

Tại thời điểm tháng 10 năm 2009, hệ thống phân phối Viễn Đông bao gồm 03 trung tâm phân phối chính tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, 21 chi nhánh tại hầu hết các tỉnh lớn trên toàn quốc, 14 đại lý cấp 1 tại các tỉnh còn lại, là hệ thống phân phối dược phẩm chuyên nghiệp rộng nhất Việt Nam.



#### **Vị thế xét về khả năng cạnh tranh:**

Tại thời điểm tháng 10 năm 2009, Viễn Đông được coi là một trong các công ty hàng đầu ngành dược về khả năng cạnh tranh yếu tố thể mạnh:



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

## **9.2. Triển vọng phát triển của ngành**

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

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

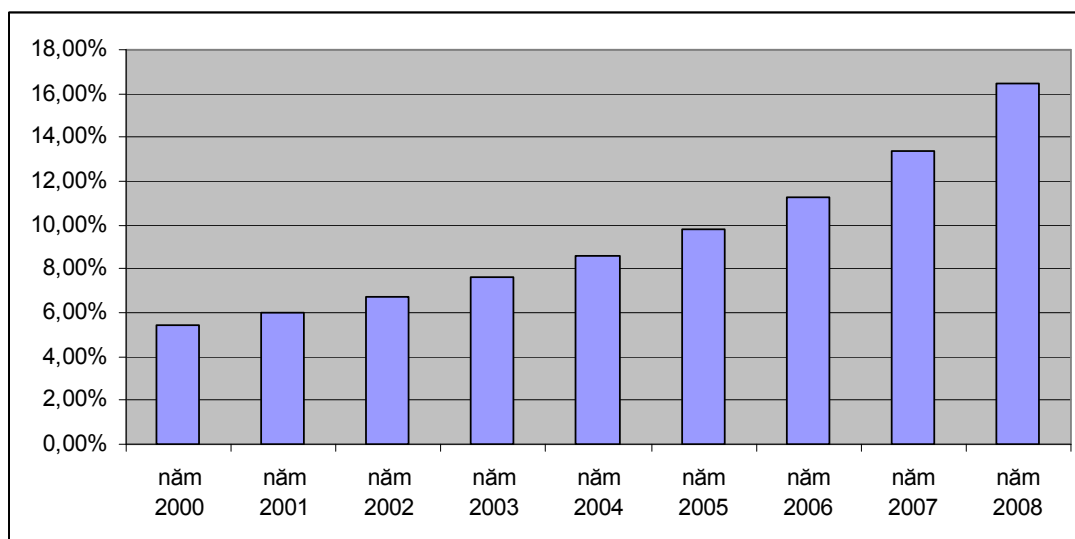
Hiện nay, một số thị trường như Mỹ, Nhật, Đức, Pháp, Trung Quốc, Anh, Italia và Thụy Sĩ là những thị trường lớn nhất và chiếm đến 80% nhu cầu dược phẩm trên thế giới. Tuy nhiên, theo dự báo, thị trường dược phẩm tại các quốc gia đang phát triển sẽ tăng trưởng mạnh hơn trong thời gian tới.

Theo nghiên cứu, các nước E7 (7 quốc gia đang phát triển mạnh nhất) tiêu dùng 0.94% GDP cho dược phẩm và chiếm tỷ trọng 8% doanh thu của thị trường dược phẩm thế giới trong khi ở các nước phát triển thì tỉ lệ này là 1.31% GDP và chiếm tỷ trọng 79% doanh thu. *Dự báo đến năm 2020, doanh thu thị trường dược phẩm thế giới sẽ là \$1300 tỷ và các quốc gia E7 sẽ chiếm tỷ trọng 14%.*

Tại Châu Á, quốc gia có qui mô thị trường lớn nhất là Nhật Bản nhưng lại có tốc độ tăng trưởng -1%. Trung Quốc, Hàn Quốc, Philippin, Pakistan, Ấn Độ, và Indonesia có tốc độ tăng trưởng tương đối cao trong khu vực. Việt Nam với gần 86 triệu dân số và thu nhập đầu người ngày càng được cải thiện được coi là một thị trường nhiều tiềm năng và hứa hẹn. Tuy nhiên, đến thời điểm hiện tại, tiền thuốc bình quân đầu người Việt Nam vẫn đang thuộc loại thấp trên thế giới, ngay cả so với những nước đang phát triển. Theo thống kê của

Cục quản lý Dược, số tiền chi cho thuốc men tính theo đầu người trong thời gian qua ở Việt Nam tăng trung bình gần 12% và tăng được 16,45 USD đến năm 2008, tăng gấp 3 lần so với năm 2000. Trong khi đó tiền thuốc bình quân đầu người các nước phát triển là 60 USD năm 2005 và dự kiến đạt 120 USD năm 2010. Con số này ở các nước đang phát triển là 15,6 USD và 19,5 USD.

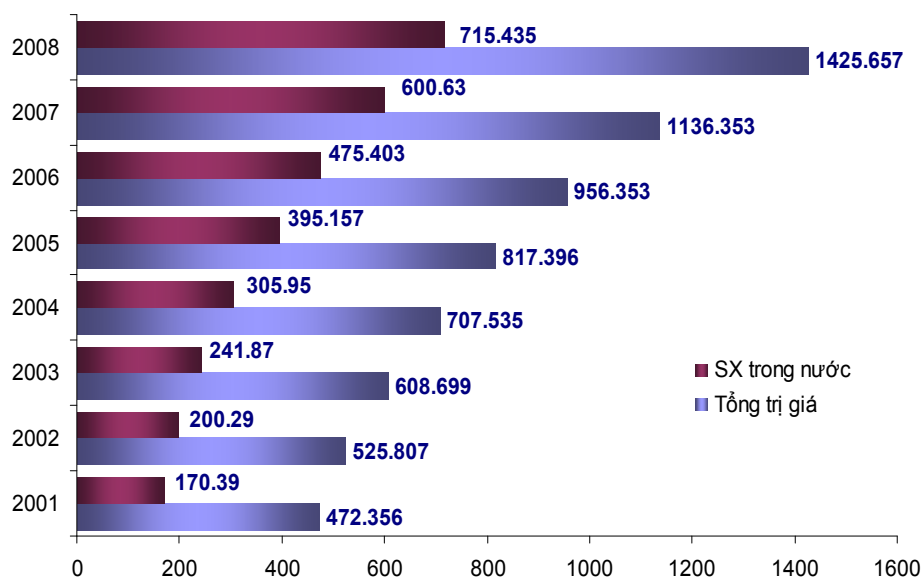
### TIÊU DÙNG THUỐC BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI



Nguồn: Cục Quản lý Dược

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

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



Cục Quản lý Dược

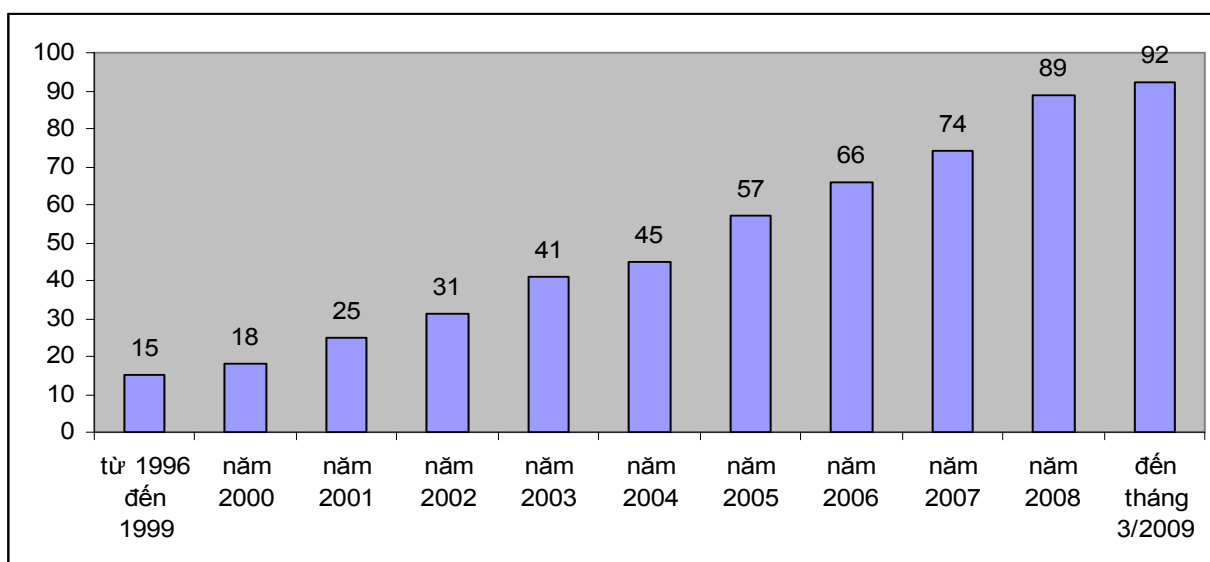
Nhìn vào Bảng thống kê trên, thấy rằng trị giá thuốc sản xuất trong nước ngày càng tăng:

- Năm 2006 đạt 475,403 triệu USD tăng 20% so với năm 2005.
- Năm 2007 đạt 600,63 triệu USD tăng 26,34% so với năm 2006.
- Năm 2008, thuốc trong nước sản xuất đạt 715,435 triệu USD đáp ứng 50,18% nhu cầu thuốc sử dụng.

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

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

### CƠ SỞ SẢN XUẤT DƯỢC PHẨM ĐÃ ĐƯỢC CẤP GMP



*Nguồn: Cục Quản lý Dược*

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

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

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

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

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

Theo đánh giá của các tổ chức y tế thế giới (WHO), công nghiệp dược Việt Nam đang ở mức độ phát triển từ 2.5 - 3 theo thang phân loại như trên. Cấp độ này có nghĩa là nền

công nghiệp dược phẩm nội địa có khả năng sản xuất 1 số loại thuốc tên gốc (generics), nhưng đa số vẫn phải nhập khẩu và cũng có xuất khẩu 1 số các sản phẩm. Tuy nhiên, khách quan nhìn nhận thì ngành dược Việt Nam hiện nay chỉ đang ở giữa cấp độ 1 và 2.

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

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

Theo như chính sách phát triển bền vững của Chính phủ, ngành dược trong tương lai hứa hẹn nhiều tiềm năng phát triển. Nắm bắt được vấn đề này, công ty đã có những chiến lược phát triển cụ thể, vững chắc phù hợp với định hướng của Nhà nước trong giai đoạn tiếp theo:

#### ***a) Sản xuất, kinh doanh, đầu tư***

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

#### ***b) Tài chính***

- Hướng tới chính sách chi trả cổ tức ổn định, tạo lòng tin và nâng cao lợi ích

cho cổ đông và nhà đầu tư.

- Nâng cao hiệu quả quản lý tài chính.
- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh và ổn định.
- Tích cực tìm nguồn vốn có chi phí thấp để đầu tư mang lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cao.

**c) Nhân lực**

- Xây dựng chế độ đãi ngộ hấp dẫn nhằm thu hút thêm nhiều nhân lực có lao động vào Công ty, đặc biệt là đối với các Dược sĩ đại học.
- Trẻ hóa nguồn nhân lực, đào tạo đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm, tâm huyết và tận tụy với Công ty.
- Cải tiến chính sách lương thưởng theo hướng tạo động lực hơn nữa thúc đẩy sáng tạo và đóng góp tích cực của người lao động.
- Thường xuyên phát động và tổ chức các phong trào thi đua trong sản xuất, phát huy sáng tạo, cải tiến tăng năng suất, tiết kiệm trong sản xuất để nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.

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

**10.1. Tình hình lao động**

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 30/09/2009 là 450 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ %
• <b>Loại hợp đồng lao động (HĐLĐ)</b>	<b>450</b>	<b>100</b>
- HĐLĐ không xác định thời hạn	450	100
- HĐLĐ ngắn hạn	0	0
• <b>Trình độ đào tạo</b>		
- Đại học và trên đại học	180	40
- Trung cấp	195	43
- Sơ cấp	50	11
- Công nhân	25	6

(Nguồn: Viễn Đông)

## **10.2. Chính sách đối với người lao động**

### ***a) Chế độ làm việc***

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

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

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

### ***b) Chính sách tuyển dụng, đào tạo***

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

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

- Chính sách thu hút nhân tài: Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty. Ngoài ra hàng năm, Công ty còn cử CBCNV đi đào tạo để nâng cao trình độ kiến thức và nghiệp vụ.

### ***c) Chính sách lương và thưởng***

- Chính sách lương: Ngoài việc xây dựng thang, bảng lương theo quy định của Nhà nước để đảm bảo thực hiện các chế độ Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế đối với cán bộ



công nhân viên, Công ty xây dựng chính sách lương theo hệ suất năng suất của từng cá nhân và dựa trên tình hình kinh doanh của Công ty.

- **Chính sách thưởng:** Nhằm khuyến khích động viên sự gia tăng hiệu quả đóng góp, ngoài các quyền lợi được quy định bởi Luật Lao động, CBCNV trong Công ty còn được hưởng một số quyền lợi khác như được ưu tiên mua cổ phiếu của Công ty. Mức độ ưu đãi tùy thuộc vào mức độ đóng góp của bản thân người lao động cho Công ty và do ĐHCĐ quy định. Hằng năm, Công ty tổ chức cho CBCNV đi nghỉ mát; tổ chức tặng quà con em CBCNV ngày Quốc tế Thiếu nhi 01/06; thường xuyên tổ chức các hoạt động liên hoan văn nghệ, thể dục thể thao, các cuộc thi khác.. nhằm nâng cao đời sống tinh thần, đẩy mạnh tinh thần đoàn kết, gắn bó với Công ty của CBCNV.
- **Bảo hiểm và phúc lợi:** Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

## **11. Chính sách cổ tức**

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

Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới. Tỷ lệ trả cổ tức/vốn điều lệ năm 2008 là 25% bằng tiền mặt, dự kiến tỷ lệ trả cổ tức/vốn điều lệ 2009 là 25% bằng tiền mặt. Đến thời điểm hiện tại, Công ty chưa thực hiện chi trả cổ tức năm 2009 cho các cổ đông.

## **12. Tình hình hoạt động tài chính**

### **12.1. Các chỉ tiêu cơ bản**

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty được tính bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

#### **a) Trích khấu hao tài sản cố định**

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo

nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại

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

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

**b) Thu nhập bình quân**

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

**c) Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2007 và 2008, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

**d) Các khoản phải nộp theo luật định**

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

**e) Trích lập các quỹ theo luật định**

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

(Đơn vị tính: đồng)

CÁC QUỸ	31/12/2007	31/12/2008	9 tháng đầu năm/2009
Quỹ dự phòng tài chính	-	93.644.443	96.495.958
Quỹ đầu tư phát triển	-	187.328.885	192.991.916
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	93.644.443	96.495.958
<b>Tổng cộng</b>	-	<b>374.617.771</b>	<b>385.983.832</b>

(Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/2009 của Viễn Đông)

**f) Tổng dư nợ vay**

(Đơn vị tính: Đồng)

Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		9 tháng/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Vay & nợ ngắn hạn	27.426.543.000	-	69.251.903.635	-	126.500.500.000	-
Vay và nợ dài hạn	3.234.471.000	-	4.091.640.931	-	468.000.000	-

(Nguồn: BCKT năm 2007,2008 và BCQT 9T/2009 của Viễn Đông)

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

Nợ dài hạn năm 2008 tăng so với năm 2007 chủ yếu do nhu cầu khởi động xây dựng nhà máy sản xuất tại Bắc Ninh. Tuy nhiên, trong quý 3/2009, Công ty đã thanh toán gần hết số vay và nợ dài hạn của năm trước.

**g) Tình hình công nợ hiện nay**

**📊 Các khoản phải thu**

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	9 tháng/2009
Phải thu từ khách hàng	30.509.110.183	84.679.440.226	39.821.897.872
Trả trước cho người bán	37.881.485.139	9.451.314.384	-
Phải thu nội bộ	-	-	-
Phải thu khác	110.817.250	17.439.846.146	9.854.156.910
Dự phòng phải thu khó đòi	-	-	-
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>68.501.412.572</b>	<b>111.570.600.756</b>	<b>49.676.054.782</b>

(Nguồn: BCKT năm 2007,2008 và BCQT 9T/2009 của Viễn Đông)

Năm 2008, do kinh tế bất ổn, nên để bán được nhiều hàng, tăng trưởng doanh thu, Công ty phải chấp nhận cấp tín dụng cho khách hàng với số lượng tương đối lớn. Vì vậy, khoản phải thu năm 2008 tăng gấp 2,67 lần so với năm 2007. Đến năm 2009, hoạt

động kinh doanh đi vào ổn định dần, nên mặc dầu doanh thu của Công ty tăng trưởng lớn hơn cùng kỳ năm 2008 nhiều nhưng việc cấp tín dụng cho khách hàng ở mức vừa phải, tăng hiệu quả bán hàng cho Công ty.

Hoạt động kinh doanh ngày càng đi vào ổn định, uy tín Công ty với nhà cung cấp đã nâng lên cao nên từ chỗ năm 2007 Công ty phải trả trước cho nhà cung cấp gần 40 tỷ đồng, năm 2008 giảm xuống đáng kể và đến tháng 9 năm 2009, Công ty không còn khoản trả trước cho người bán.

**✚ Các khoản phải trả**

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	9 tháng/2009
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>52.321.630.000</b>	<b>97.442.933.144</b>	<b>203.330.152.723</b>
Vay và nợ ngắn hạn	27.426.543.000	69.251.903.625	126.500.500.000
Phải trả cho người bán	20.083.078.000	13.272.268.077	4.620.943.100
Người mua trả tiền trước	-	30.774.666	6.070.390
Các khoản thuế phải nộp	3.513.248.000	8.881.269.582	3.124.998.727
Phải trả công nhân viên	278.300.000	285.166.781	-15.611.561
Chi phí phải trả	695.530.000	1.147.230.620	-
Phải trả khác	324.931.000	4.574.319.793	69.093.252.067
Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>4.230.164.000</b>	<b>5.001.864.026</b>	<b>-285.562.132</b>
Phải trả dài hạn nội bộ	-	-	-1.559.828.162
Vay và nợ dài hạn	3.234.471.000	4.091.640.931	468.000.000
Phải trả dài hạn khác	167.398.000	-	-36.195.207
Dự phòng trợ cấp mất việc	828.295.000	910.223.095	842.461.237
Dự phòng phải trả dài hạn	-	-	-
<b>Tổng</b>	<b>56.551.794.000</b>	<b>102.444.797.170</b>	<b>203.044.590.591</b>

(Nguồn: BCKT năm 2007,2008 và BCQT 9T/2009 của Viễn Đông)

Ngoài việc vay và nợ ngắn hạn của Công ty tăng qua các năm do Công ty tăng vốn lưu động phục vụ cho mục tiêu tăng trưởng doanh thu, các khoản nợ ngắn hạn khác như phải trả cho người bán, thanh toán với Nhà nước, phải trả cán bộ công nhân viên đều có xu hướng giảm.

Đối với khoản phải thu khác, sau 03 quý năm 2009 tăng đột biến so với những thời gian trước là do Công ty đang tạm thời chiếm dụng một số lượng vốn nhân rồi của Dự án Xây dựng Nhà máy sản xuất dược phẩm tại Bắc Ninh. Dự kiến đến cuối năm 2009, khi dự án đi đến khâu hoàn thành, Công ty sẽ hoàn trả để dự án được nghiệm thu đúng theo tiến độ. Các khoản phải thu của Viễn Đông tăng trong năm 2008 so với năm 2007 từ 30.509.110.183 đồng lên 84.679.440.226 đồng do Công ty áp dụng chính sách tăng cường cấp tín dụng cho khách hàng, nhằm đẩy mạnh doanh số bán ra, tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Năm 2008, song song với việc tăng trưởng doanh thu, các khoản nợ của Công ty cũng tăng cao hơn nhiều so với năm 2007. Đó là do nhu cầu tài trợ cho các tài sản ngắn hạn của Công ty trong quá trình thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Ngoài việc tăng cường cấp tín dụng cho khách hàng, các khoản mục hàng tồn kho của Công ty năm 2008 đều tăng so với năm 2007.

## 12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	09 tháng đầu năm 2009
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	2,08	2,04	1,60
- Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ – hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	1,44	1,21	1,38
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	0,39	0,41	0,51
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	0,63	0,78	1,13

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	09 tháng đầu năm 2009
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)</b>			
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	23,29	9,25	8,12
- Vòng quay tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)	3,61	2,56	1,63
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)</b>			
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	3,53%	3,90%	9,35%
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	20,76%	19,14%	33,63%
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	12,71%	9,99%	15,27%
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	5,01%	5,53%	12,52%

(Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 của Viễn Đông)

- ☞ *Về khả năng thanh toán:* Hệ số thanh toán (bao gồm 02 chỉ tiêu là hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn và hệ số khả năng thanh toán nhanh) là chỉ số thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả nợ của Công ty. Cả hai chỉ số về khả năng thanh toán của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông năm 2007 và 2008 luôn được duy trì ở mức lớn hơn 1. Điều này cho thấy Công ty đã luôn đảm bảo được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.
- ☞ *Về cơ cấu vốn:* Năm 2007, Viễn Đông đã duy trì được cơ cấu tài trợ khá an toàn, phát huy được đòn bẩy nợ (cả hai năm 2007 và 2008 hệ số nợ đều quanh ngưỡng 40%) khiến ROE đạt mức khá cao (khoảng 20% trong cả hai năm 2007 và 2008). Dự kiến từ năm 2010, hiệu ứng từ việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ có thể khiến hệ số ROE bị giảm nhưng do hiệu quả kinh doanh của Công ty cũng tăng lên nên hệ số ROE giảm không đáng kể và có sự hồi phục mạnh vào những năm tiếp sau.
- ☞ *Về năng lực hoạt động:* năm 2007 và năm 2008, luân chuyển hàng tồn kho của Công ty có sự biến động. Năm 2008, vòng quay hàng tồn kho là 9,25 lần, tương đương với kỳ chu chuyển bình quân khoảng 39 ngày. Trong khi đó vòng quay hàng tồn kho của Công



ty năm 2007 là 23,29 vòng, tương đương với kỳ chu chuyển bình quân khoảng 16 ngày. Đó là do hàng tồn kho của Công ty năm 2008 tăng khá cao, phục vụ cho chiến lược tăng trưởng kinh doanh của Dược phẩm Viễn Đông.

☞ *Về khả năng sinh lời:* Mặc dù năm 2008 là một năm biến động đầy khó khăn đối với tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế, nhưng do có tầm nhìn và chiến lược mang tính đột phá, nên hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty nhìn chung không biến động so với năm 2007 – năm chưa xuất hiện khủng hoảng kinh tế.

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

#### **13.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị**

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

#### **SƠ YẾU LÝ LỊCH**

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

- Họ và tên: Lê Văn Dũng
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 171573061
- Ngày cấp: 15/10/2004                      Nơi cấp: Thanh Hóa
- Ngày tháng năm sinh: 06/09/1972

- Nơi sinh: Thanh Hóa
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tỉnh Gia – Thanh Hóa
- Địa chỉ thường trú: Số 32 Ngõ 221 Nguyễn Khuyển, Q. Ba Đình, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3 636 1869/ 0934596789
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sỹ đại học; Thạc sỹ quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:
  - 1995-1996 : Phó Giám đốc Công ty TNHH Dược phẩm Sông Lam tại Hà Nội.
  - 1996-1997 : Trưởng Văn Phòng đại diện Công ty TNHH Đông dược Thiên Hưng phụ trách khu vực miền Bắc.
  - 1997-nay : Sáng lập viên của Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty.
- Chức vụ công tác hiện nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 3.000.000 cổ phần
- Trong đó : + Sở hữu : 3.000.000 cổ phần.
  - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu :

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

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

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

- Họ và tên: Nguyễn Thị Thanh Huế
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 173043430
- Ngày cấp: 07/02/2007 Nơi cấp: Thanh Hóa
- Ngày tháng năm sinh: 04/10/1974
- Nơi sinh: Phong Châu – Phú Thọ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Phong Châu – Phú Thọ
- Địa chỉ thường trú: Số 32 Ngõ 221 Nguyễn Khuyến, Q. Ba Đình, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 6 655 3849/0903287595
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sỹ
- Quá trình công tác:

- 1995-1996 : Nhân viên kinh doanh Phòng kinh doanh - Công ty Dược phẩm Phú Thọ
- 1997-2000 : Quản lý Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông Hà Nội
- 2000-2004 : Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- 2004-nay : Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông

- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 10.000 cổ phần

Trong đó : + Sở hữu : 10.000 cổ phần

+ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu :

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ (CP)
1	Lê Văn Dũng	Chồng	3.000.000
2	Nguyễn Thị Yến	Chị gái	30.000
3	Nguyễn Văn Việt	Em trai	11.543

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

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

- Họ và tên: Đào Xuân Hưởng



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIEN DONG

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 013184701
- Ngày cấp: 18/04/2009 Nơi cấp: Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 04/01/1976
- Nơi sinh: Vũ Thư – Thái Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Vũ Thư – Thái Bình
- Địa chỉ thường trú: Số 1112-CT5-ĐN2, Khu đô thị mới Mỹ Đình2, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 094011275
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư điện tử viễn thông
- Quá trình công tác:
  - 2000-2004 : Công tác tại Công ty Liên doanh Thiết bị tổng đài VKX (Vietnam – Korea Exchange., Ltd – Liên doanh giữa Công ty LGE Việt Nam và VNPT) và LGE Việt Nam, đảm nhận vị trí Trưởng dự án S-Fone (LGE) từ năm 2003.
  - 2004-2007 : Công tác tại Công ty Đầu tư và Phát triển Công nghệ cao VIT (VIT Hitech Global Corp.,) thuộc tập đoàn VIT (CHLB Nga). Đảm nhận vị trí Giám đốc sản xuất từ năm 2004 và Tổng Giám đốc từ năm 2005-2007.
  - 2008-nay : Tổng Giám đốc Công ty CP Liên doanh LiLi of France
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có

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

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

- Họ và tên: Nguyễn Quốc Hải
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 011614964
- Ngày cấp: 8/7/2004                      Nơi cấp: Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 21/06/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Oai – Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số 8A Điện Biên Phủ, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3 828 7237/0915555540
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân chuyên ngành QTKD thương mại
- Quá trình công tác:



- 1996-2001 : Phụ trách Marketing & Thị trường Công ty CP Bánh kẹo Tràng An.
- 2002 : Phó Giám đốc kinh doanh Công ty TNHH Thương mại Đại Minh.
- 2003 : Phụ trách kinh doanh Công ty CP Quan Đô.
- 2003-nay : Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị ; Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
  - Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
  - Số cổ phần nắm giữ: 25.000 cổ phần
    - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 25.000 cổ phần
    - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
  - Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu :

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

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

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

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



- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

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

- Họ và tên: Nguyễn Văn Việt
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 131129745
- Ngày cấp: 11/09/2007                      Nơi cấp: Phú Thọ
- Ngày tháng năm sinh: 26/12/1976
- Nơi sinh: Phong Châu – Phú Thọ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Phong Châu – Phú Thọ
- Địa chỉ thường trú: 105-A6 ngõ 29 phố Lạc Trung, phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3 636 1869/0904698978
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân sư phạm
- Quá trình công tác:
  - 1999-2002 : Giáo viên Trường trung học phổ thông Hương Càn, tỉnh Phú Thọ
  - 8/2002-nay : Nhân viên kinh doanh Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị ; Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 11.143 cổ phần

☞ Trong đó : + Sở hữu : 11.143 cổ phần

+ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu

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

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký niêm yết: Không

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

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

- Họ và tên: Nguyễn Hùng Mạnh

- Giới tính: Nam

- Số CMND: 022182998

Ngày cấp: 23/12/2003 Nơi cấp: CATP. HCM

- Ngày tháng năm sinh: 19/05/1956

- Nơi sinh:

- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh

- Quê quán:

- Địa chỉ thường trú: 29 Lê Quý Đôn – Quận 8, Tp.Hồ Chí Minh

- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0918032537

- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Kinh tế, cử nhân Ngoại ngữ

- Quá trình công tác:

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

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

- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT CT CP Dược phẩm Viễn Đông.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Ngân hàng An Bình.
- Số cổ phần nắm giữ: 950.000 cổ phần
  - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 0 cổ phần
  - + Đại diện sở hữu : 950.000 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**13.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát**

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

**SƠ YẾU LÝ LỊCH****a) Trưởng Ban Kiểm soát – Bà Nguyễn Thị Chinh**

- Họ và tên: Nguyễn Thị Chinh



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG

- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 012960938
- Ngày cấp: 20/06/2008      Nơi cấp: Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 30/04/1974
- Nơi sinh: Thanh Xuân – Phú Thọ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Xuân Trường – Nam Định
- Địa chỉ thường trú: Nơ 1A, P.712 Linh Đàm, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0915 556 556
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân sư phạm Ngoại ngữ  
Chứng chỉ đào tạo Kế toán viên, Chứng chỉ Kế toán trưởng do Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội cấp
- Quá trình công tác:
  - 1996-2001 : Giáo viên ngoại ngữ tại Thanh Sơn, Phú Thọ
  - 2002-2009 : Làm việc tại Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- Chức vụ công tác hiện nay : Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược Viễn Đông
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 1.000 cổ phần
  - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 1.000 cổ phần
  - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không



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

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

- Họ và tên: Phạm Thị Liễu
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 141839205  
Ngày cấp: 04/01/2006 Nơi cấp: Hải Dương
- Ngày tháng năm sinh: 20/09/1977
- Nơi sinh: Hải Dương
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Cẩm Giàng – Hải Dương
- Địa chỉ thường trú: Số 206 phố Chương Dương, Phường Trần Phú, Tp. Hải Dương
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0989131914
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Luật
- Quá trình công tác:
  - 2001-2003 : Nhân viên văn phòng – Công ty TNHH Tư vấn Luật Thái Dương
  - 2003-9/2004 : Nhân viên văn phòng – Văn phòng Luật sư Vạn Xuân
  - 10/2004-nay : Chuyên viên pháp lý - Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.

- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
  - ☞ Trong đó: + Sở hữu : 0 cổ phần
  - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

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

- Họ và tên: Trịnh Ngọc Vinh
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 171614863
- Ngày cấp: 08/04/1994                      Nơi cấp: Thanh Hóa
- Ngày tháng năm sinh: 13/9/1977
- Nơi sinh: Thanh Hóa
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thọ Xuân – Thanh Hóa
- Địa chỉ thường trú: Phòng 1106 Nơ 6B Chung cư Bán đảo Linh Đàm, Phường Hoàng Liệt, Quận Hoàng Mai, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0913248983
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sỹ đại học
- Quá trình công tác:

- 03/2001 : Nhân viên tiếp thị ETC Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- 10/2001 : Supervisor ETC Hà Nội Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- 04/2002 : Supervisor ETC Hà Nội và các tỉnh phía Bắc Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- 12/2007 : ASM ETC Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
- 03/2009 : Manager đối tác chiến lược Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông

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

**13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc**

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Lê Văn Dũng	06/09/1972	171573061	Tổng Giám đốc
2	Nguyễn Thị Thanh Huệ	04/10/1974	173043430	Phó Tổng Giám đốc

3	Nguyễn Quốc Hải	21/06/1974	0111614964	Phó Tổng Giám đốc
4	Đặng Việt Hùng	03/01/1974	013126525	Phó Tổng Giám đốc
5	Vi Thị Lệ Hằng	14/11/1974	013074296	Phó Tổng Giám đốc

### SƠ YẾU LÝ LỊCH

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

Trình bày tại phần 12.1.a

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

Trình bày tại phần 12.1.b

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

Trình bày tại phần 12.1.d

**d) Phó Tổng Giám đốc – Ông Đặng Việt Hùng**

- Họ và tên: Đặng Việt Hùng
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 013126525
- Ngày cấp: 23/12/2008                      Nơi cấp: Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 03/01/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Kim Môn – Hải Dương
- Địa chỉ thường trú: 2A2, Khu tập thể Mai Hương, Hai Bà Trưng, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0913020906
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn : Dược sĩ đại học; Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
  - Quá trình công tác:
    - 1995-1996 : Trình dược viên nhà thuốc – Zuellig Pharma Ltd
    - 2000-2001 : Trình dược viên bệnh viện – Rhone Poulenc Rorer
    - 2001-2002 : Trưởng nhóm trình dược – Pierre Fabre Corp
    - 2002-2005 : Giám đốc điều hành – ECP Ltd
    - 2005-2007 : Giám đốc điều hành – Sông Nhuệ Pharma Ltd
    - 2007-2008 : Trợ lý Tổng Giám đốc – Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
    - 2008-nay : Phó Tổng Giám đốc phụ trách Đầu tư và Phát triển – Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
  - Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám đốc phụ trách Đầu tư và Phát triển Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông.
  - Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác : không có
  - Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
    - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 0 cổ phần
    - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
  - Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
  - Hành vi vi phạm pháp luật: Không
  - Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
  - Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký niêm yết: Không
  - Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- e) Phó Tổng Giám đốc – Bà Vi Thị Lệ Hằng**
- Họ và tên: Vi Thị Lệ Hằng
  - Giới tính: Nữ





+ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu :

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

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

#### 13.4. Kế toán trưởng

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

Sơ yếu lý lịch trình bày tại phần 12.1.e

#### 14. Tài sản

##### Giá trị tài sản cố định tại thời điểm 30/06/2009

*(Đơn vị tính: đồng)*

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
1	Nhà cửa, vật, kiến trúc	-	-	-
2	Phương tiện vận tải	5.514.778.347	4.369.587.630	79,23%
3	Thiết bị, dụng cụ quản lý	1.939.249.946	1.403.486.648	72,37%
	<b>Cộng</b>	<b>7.454.028.293</b>	<b>5.773.074.278</b>	<b>77,45%</b>

*(Nguồn: Quyết toán 6T/2009 của Viễn Đông)*

Một số dự án Công ty đang triển khai:

➤ **Dự án đầu tư xây dựng nhà máy bào chế dược phẩm Lili of France tại Bắc Ninh**

- Tên dự án: “Nhà máy bào chế dược phẩm Lili of France”.
- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông.
- Địa điểm thực hiện dự án: Khu Công nghiệp Tiên Sơn – huyện Tiên Du – tỉnh Bắc Ninh.
- Tổng diện tích sàn xây dựng: **21.995 m<sup>2</sup>**
- Mục tiêu của dự án:

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

- **Phân xưởng kháng sinh Cephalosporin** (Sản xuất kháng sinh Cephalosporin thế hệ mới các dạng viên nén, viên nén bao phim, gói thuốc bột).
  - **Phân xưởng kháng sinh Non-Betalactam** (Sản xuất kháng sinh nhóm Non-Betalactam dạng viên nén, viên nén bao phim, viên nang cứng, nang mềm, viên sủi bột, gói thuốc bột).
  - **Phân xưởng Pilot sản xuất kháng sinh công nghệ cao** (Sản xuất kháng sinh nhóm Non-Betalactam công nghệ cao, các sản phẩm đặc trị có số lượng ít đồng thời phục vụ cho việc nghiên cứu phát triển sản phẩm mới).
- **Hệ thống GSP:** Kho nguyên liệu và kho thành phẩm theo chuẩn GSP-WHO.
  - **Hệ thống GLP:** Trung tâm kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP-WHO.
  - **Trung tâm nghiên cứu và phát triển** hiện đại đồng bộ với công nghệ sản xuất.
- Tổng vốn thực hiện dự án: **450.000.000.000 đồng**.
  - Thời gian đầu tư xây dựng: dự kiến từ năm 2009 đến 2010.
  - Tiến độ thực hiện dự án:

- Toàn bộ dự án hiện đã hoàn thiện thủ tục pháp lý, các công tác thiết kế, thẩm định và đã được cấp phép xây dựng. Các hạng mục xây dựng hạ tầng và các hạng mục phụ cơ bản đã hoàn thành. Công ty đang tiến hành lựa chọn nhà thầu thi công các hạng mục xây dựng nhà xưởng chính, dự kiến khởi công xây dựng các hạng mục nhà xưởng chính vào đầu tháng 6/2009.
- Xây dựng : Từ tháng 06/2009 đến tháng thứ 4/2010.
- Lắp đặt, vận hành thử máy móc từ tháng 01/2010 đến tháng 04/2010.
- Chuẩn bị hồ sơ, tài liệu thẩm định GMP, đào tạo từ tháng 1/2010 đến tháng 04/2010.
- Thẩm định GMP từ tháng 02/2010 đến hết tháng thứ 04/2010.
- Bắt đầu hoạt động tháng 05/2010. Đạt công suất tối đa vào tháng 11/2010 (2ca/ngày).
- Tính đến tháng 12/2009, Dự án đã triển khai hoàn thành các hạng mục:
  - + Hoàn thiện toàn bộ cơ sở hạ tầng: Đường nội bộ, hệ thống cấp/thoát nước, Hệ thống trạm cấp điện, các Hạng mục xây dựng phụ trợ toàn nhà máy
  - + Hoàn thiện phần xây thô Xưởng sản xuất thực phẩm chức năng
  - + Thực hiện 50% phần xây lắp hạng mục Nhà điều hành, Nhà ăn và Hội trường Công nhân
  - + Đang thực hiện việc thi công phần móng Xưởng sản xuất Nonbetalactam và Cephalosporin
  - + Đã thực hiện việc ký kết hợp đồng và đặt cọc với các nhà cung cấp thiết bị máy móc sản xuất và Hệ thống máy móc phụ trợ, đảm bảo đồng bộ với tiến độ xây dựng

Bất động sản Công ty đang sở hữu:

- **Nhà máy bào chế dược phẩm Lili of France tại Bắc Ninh**
  - Diện tích đất: **21.995 m<sup>2</sup>**
  - Giấy chứng nhận số AL 165312
- **Thửa đất tại Thôn Trang Quan - Xã An Đông - Huyện An Dương - TP Hải Phòng**

- Diện tích đất: 300m<sup>2</sup>
- Theo giấy chứng nhận sử dụng đất số AC 757509

### 15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2009 - 2011

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

#### KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2009-2011

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2008	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2009	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2010
Doanh thu thuần	720	+12	910	+27	1.180	+30
Lợi nhuận sau thuế	76	+200	125	+65	143	14
Vốn chủ sở hữu	119,1	+34	190	+60	190	0
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11		14		12.12	
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	6,4		6.7		8.1	
Cổ tức/mệnh giá	25%		25%		25%	

(Nguồn: Dự báo của Viễn Đông)

Năm 2008, do ảnh hưởng khách quan từ nền kinh tế, nên kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty không có nhiều đột biến so với năm 2007 (mặc dù Ban lãnh đạo Công ty đã huy động mọi nguồn lực và thực hiện khá tốt các chiến lược kinh doanh đã đề ra). Bước sang năm 2009, kinh tế Việt Nam nói riêng và kinh tế thế giới nói chung bắt đầu có xu hướng hồi phục, tạo điều kiện tốt cho Công ty thực hiện các chiến lược, kế hoạch kinh doanh đã đề ra.

Năm 2009 Công ty chưa thực hiện tạm ứng và chi trả cổ tức.

Theo kế hoạch sản xuất kinh doanh được Đại hội đồng cổ đông năm 2009 thông qua, lợi nhuận sau thuế năm 2009 của Công ty ước thực hiện là 76 tỷ đồng, bằng 300% so với lợi nhuận sau thuế thực hiện năm 2008. Kế hoạch này được xây dựng trên tình hình kinh doanh thực tế của Công ty cùng với những dấu hiệu khả quan của kinh tế vĩ mô và hoàn toàn khả thi.

Theo Báo cáo quyết toán 09 tháng đầu năm 2009, doanh thu thuần của Công ty đạt được 647 tỷ đồng và 60 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, bằng 240% so với lợi nhuận thực hiện năm 2008. Theo tốc độ tăng trưởng như thời gian vừa qua, dự kiến trong 03 tháng cuối năm 2009, Công ty hoàn toàn có khả năng đạt được 16 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, lợi nhuận sau thuế cả năm 2009 dự kiến 76 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 200% so với năm 2008.

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

Đối với vốn điều lệ của Công ty: Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 82/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/10/2009 của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông, vốn điều lệ của Công ty sẽ được tăng trong thời gian tới theo kế hoạch như sau:

**🚩 Giai đoạn 1: Tăng vốn lên 119.100.000.000 đồng**

- **Loại cổ phần phát hành:** Cổ phần phổ thông.
- **Mệnh giá cổ phần:** 10.000 đồng /cổ phần
- **Số lượng cổ phần phát hành:** 3.000.000 cổ phần (Ba triệu cổ phần)
- **Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá:** 30.000.000.000 đồng (Ba mươi tỷ đồng)
- **Vốn điều lệ sau khi phát hành:** 119.100.000.000 đồng (Một trăm mười chín tỷ, một trăm triệu đồng)
- **Phương thức chào bán:** Chào bán riêng lẻ (cho dưới 100 nhà đầu tư)
- **Đối tượng chào bán:** Cổ đông chiến lược

**Tiêu chí để lựa chọn cổ đông chiến lược:**

- Là cá nhân hoặc tổ chức thỏa mãn một hoặc một số tiêu chí sau:
  - Là những nhà cung cấp có năng lực, có quan hệ truyền thống với Công ty
  - Là những khách hàng lớn, khách hàng quen thuộc, thường xuyên mua sản phẩm của Công ty
  - Là những cá nhân hoặc tổ chức tài chính, có kinh nghiệm và năng lực trong lĩnh vực tài chính, có khả năng về vốn và góp vốn nhanh ngay khi đăng ký mua cổ phần
  - Có chiến lược và văn hóa kinh doanh phù hợp, không có xung đột về lợi ích đối với chiến lược phát triển của Công ty và thể hiện cam kết gắn bó lợi ích đối với sự phát triển của Công ty
  - Có khả năng, năng lực mà Hội đồng quản trị Công ty nhận thấy có thể đóng góp vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty để mang lại lợi ích cho Công ty trong tương lai.
- **Giá phát hành:** Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định mức giá cụ thể trên cơ sở đàm phán với các đối tác mua và phù hợp với thực tiễn của thị trường tại thời điểm chào bán, nhưng không thấp hơn 70.000 đồng /cổ phiếu
- **Tổng số tiền dự kiến thu được :** Tối thiểu 210.000.000.000 đồng (*Hai trăm mười tỷ đồng*)
- **Thời điểm thực hiện chào bán dự kiến :** Dự kiến Tháng 11/2009
- **Đăng ký niêm yết và lưu ký (bổ sung):** Toàn bộ số cổ phiếu phát hành cho đối tác chiến lược sẽ được niêm yết (bổ sung) trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh và đăng ký lưu ký (bổ sung) tại Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam sau khi kết thúc đợt phát hành.

**🚩 Giai đoạn 2: Tăng vốn lên 190.000.000.000 đồng**

- **Loại cổ phần phát hành:** Cổ phần phổ thông.
- **Mệnh giá cổ phần:** 10.000 đồng /cổ phần
- **Số lượng cổ phần phát hành:** 7.090.000 cổ phần (*Bảy triệu, không*

- trăm chín mươi ngàn cổ phần)*
- **Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá:** 70.900.000.000 đồng (*bảy mươi tỷ, chín trăm triệu đồng*)
  - **Vốn điều lệ sau khi phát hành:** 190.000.000.000 đồng (*Một trăm chín mươi tỷ đồng*)
  - **Đối tượng phát hành**
  - + **Phát hành cho cổ đông hiện hữu:**
    - Phương thức phát hành: Phát hành chứng khoán ra công chúng
    - Đối tượng phát hành: Toàn bộ cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua cổ phiếu
    - Tỷ lệ thực hiện quyền: 100:55 (Tức là cổ đông hiện hữu sở hữu 100 cổ phiếu tại ngày thực hiện quyền sẽ được quyền mua 55 cổ phiếu)
    - Tổng số cổ phần phát hành: 6.550.500 cổ phần (*Sáu triệu, năm trăm năm mươi ngàn, năm trăm cổ phần*)
    - Giá phát hành: 20.000 đồng /cổ phần
    - Xử lý số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có): Cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Phần cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) và số cổ phiếu do cổ đông không thực hiện quyền sẽ được ủy quyền cho Hội đồng quản trị phân phối cho các đối tượng khác với giá không thấp hơn mức giá chào bán cho cổ đông hiện hữu
  - + **Phát hành cho cán bộ công nhân viên:**
    - Phương thức phát hành: Phát hành cho cán bộ công nhân viên Công ty
    - Đối tượng phát hành: Cán bộ công nhân viên của Công ty
    - Tiêu chí lựa chọn: Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị xây dựng và quyết định đảm bảo tiêu chí thu hút, tuyển dụng và gắn kết nhân tài cho Công ty.
    - Tổng số cổ phần phát hành: 539.500 cổ phần (*Năm trăm ba mươi chín ngàn, năm trăm cổ phần*)
    - Giá phát hành: 10.000 đồng /cổ phần
    - Quy định về hạn chế chuyển nhượng: Cổ phiếu phát hành cho cán bộ công nhân viên sẽ chịu hạn chế chuyển nhượng trong vòng 02 năm kể từ thời điểm phát hành
  - **Tổng số tiền thu được dự kiến** 136.405.000.000 đồng (*Một trăm ba*



*mười sáu tỷ, bốn trăm linh năm triệu đồng VN)*

- **Thời điểm thực hiện chào bán dự kiến :** Tháng 02/2010
- **Đăng ký niêm yết và lưu ký (bổ sung):** Toàn bộ số cổ phiếu phát hành cho đối tác chiến lược sẽ được niêm yết (bổ sung) trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh và đăng ký lưu ký (bổ sung) tại Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam sau khi kết thúc đợt phát hành.

Đến thời điểm hiện tại, Công ty đã hoàn thiện xong việc đàm phán với Công ty BI PRIVATE EQUITY NEW MARKETS II K/S (PENM) của Đan Mạch về việc lựa chọn PENM mua 3 triệu cổ phần phát hành thêm đợt này để trở thành cổ đông chiến lược của Công ty. Việc phát hành sẽ được thực hiện ngay khi có chấp thuận của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước theo đúng quy định của pháp luật

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

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

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

#### **17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết**

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 82/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/10/2009 của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông, Công ty sẽ phát hành 3.000.000 cổ phần cho đối tác

chiến lược.

Hiện tại, Công ty đã nộp hồ sơ báo cáo Ủy ban Chứng khoán Nhà nước về đợt phát hành riêng lẻ 3.000.000 cổ phần này. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã đàm phán với nhiều đối tác và lựa chọn được Công ty BI PRIVATE EQUITY NEW MARKETS II K/S (PENM) của Đan Mạch để tiếp tục đàm phán về việc PENM mua 3 triệu cổ phần phát hành thêm năm 2009 để trở thành cổ đông chiến lược của Công ty. Việc phát hành sẽ được thực hiện ngay khi có chấp thuận của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước theo đúng quy định của pháp luật, dự kiến trong tháng 12/2009.

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

Không có.

### **V. CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ**

- 1. Loại chứng khoán: Cổ phần phổ thông**
- 2. Mệnh giá: 10.000 đồng**
- 3. Tổng số cổ phần niêm yết: 8.910.000 cổ phần**
- 4. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng**

Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng cam kết nắm giữ 4.016.699 cổ phần do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phần trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

#### **5. Phương pháp tính giá**

##### **5.1. Phương pháp P/B:**

Giá của cổ phiếu Viễn Đông được tính theo phương pháp so sánh chỉ số giá trên giá trị sổ sách. Phương pháp này dựa trên giá trị sổ sách của Viễn Đông thời điểm 30/09/2009 và chỉ số giá trên giá trị sổ sách (P/B) bình quân của tất cả các công ty trong ngành được đang niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM tại thời điểm 30/09/2009.

- Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long – DCL
- Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang – DGH
- Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm – IMP

- Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC – OPC
- Công ty Cổ phần Traphaco – TRA

$$BV = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cp đang lưu hành}} = \frac{180.205.680.699}{8.910.000} = 20.225 \approx 20.300 \text{ đồng/cp}$$

Giá trị sổ sách của Công ty tại thời điểm 30/09/2009 (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần):

Hệ số bình quân P/B của các doanh nghiệp ngành dược phẩm trên tại thời điểm 30/09/2009 là 2,393.

Do đó, giá dự kiến của Viễn Đông = P/B x BV = 2,393 x 20.225 = 48.578 đồng  $\approx$  48.600 đồng/cp.

## 5.2. Phương pháp P/E:

Giá của cổ phiếu Viễn Đông được tính theo phương pháp chỉ số giá thị trường. Phương pháp này dựa trên thu nhập trên một cổ phần của Viễn Đông trong 04 quý gần nhất và hệ số giá trên thu nhập (P/E) bình quân của các công ty kinh doanh dược phẩm đang niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM tại thời điểm 30/09/2009.

- Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long – DCL
- Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang – DGH
- Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm – IMP
- Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC – OPC
- Công ty Cổ phần Traphaco - TRA

Thu nhập trên một cổ phần của Công ty trong 04 quý gần nhất (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần):

$$EPS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng cp đang lưu hành bq}} = \frac{66.848.574.050}{8.910.000} = 7.502 \approx 7.500 \text{ đồng/cp}$$

Hệ số bình quân P/E của các doanh nghiệp ngành dược trên tại thời điểm 30/09/2009 là 14,04.

Do đó, giá dự kiến của Viễn Đông = P/E x EPS = 7.502 x 14,04 = 105.337 đồng ≈ 105.000 đồng/cp

Phương án	Phương pháp P/E		Phương pháp P/B		Giá TB (đồng)
	Tỷ trọng (%)	Giá (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá (đồng)	
<b>Thấp</b>	35%	36.868	65%	31.576	68.444
<b>Trung bình</b>	50%	52.668	50%	24.289	76.958
<b>Cao</b>	65%	68.469	35%	17.002	85.472

Qua so sánh giữa 2 phương pháp tính giá trên, căn cứ vào tình hình thị trường chứng khoán nói chung và giá giao dịch của các công ty dược nói riêng, căn cứ vào kế hoạch phát triển và tiềm năng của Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông, giá niêm yết dự kiến của một cổ phiếu Viễn Đông là **85.000 đồng/cổ phần**.

## 6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài

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

## 7. Các loại thuế có liên quan

- *Thuế giá trị gia tăng*: Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp chiết khấu trừ với thuế suất 5%.
- *Thuế thu nhập doanh nghiệp*: Công ty nộp thuế giá trị thu nhập doanh nghiệp với tỷ lệ 25%. Năm 2009, Công ty được giảm 30% thuế thu nhập doanh nghiệp do chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Chính phủ Việt Nam.
- *Thuế xuất, nhập khẩu*: Công ty kê khai và nộp theo thông báo của Hải quan.
- *Đối với các loại thuế khác*: Công ty tuân thủ theo Luật thuế và các chính sách về thuế của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam hiện hành áp dụng cho các doanh nghiệp.

**VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN****1. Tổ chức tư vấn****CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT**

Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.  
Điện thoại: (84-4) 3928 8080 Fax: (84-4) 3928 9888  
Chi nhánh: Số 6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh  
Điện thoại: (84-8) 3914 6888 Fax: (84-8) 3914 7999  
Website : <http://www.bvsc.com.vn>

**2. Tổ chức kiểm toán.****CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIETNAM**

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

**CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN**

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

**VII. PHỤ LỤC**

- 1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh**
- 2. Phụ lục II: Điều lệ công ty**
- 3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, năm 2008 và báo cáo quyết toán 9T/2009**
- 4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, BKS, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng**
- 5. Phụ lục V: Các phụ lục khác**

TP Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 10 năm 2009

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIÊN ĐÔNG**  
**CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC**



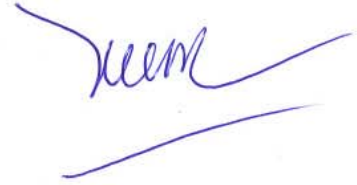
**LÊ VĂN DŨNG**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**



**NGUYỄN THỊ CHINH**



**CAO HỒNG VÂN**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT**



**NGUYỄN QUANG VINH**