

I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	3
1. Những sự kiện quan trọng	3
2. Giới thiệu về công ty	4
3. Định hướng phát triển	7
II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	12
1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm	12
2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch	13
3. Những thay đổi chủ yếu trong năm	14
4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai	14
III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC	18
1. Báo cáo tình hình tài chính	18
2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	22
3. Những tiến bộ công ty đã đạt được	23
IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐƯỢC KIỂM TOÁN	25
1. Bảng cân đối kế toán	25
2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	27
3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất	28
V. BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN	30
1. Kiểm toán độc lập	30
2. Kiểm toán nội bộ	30
3. Các nhận xét đặc biệt	30
VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN	30

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Công ty có trên 50% vốn cổ phần, công ty nắm giữ | 30 |
| 2. Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan | 30 |
| 3. Tóm tắt về hoạt động và tình hình tài chính của các công ty liên quan | 30 |

VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ **31**

- | | |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Cơ cấu tổ chức của công ty | 31 |
| 2. Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành | 32 |
| 3. Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm | 37 |
| 4. Quyền lợi của Ban Giám đốc | 37 |
| 5. Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động | 37 |
| 6. Thay đổi thành viên Hội đồng quản trị | 38 |

VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY **39**

- | | |
|---------------------------------------|----|
| 1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát | 39 |
| 2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông | 41 |

I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Những sự kiện quan trọng

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: Số 1410 Đường 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 Đường Cộng Hoà - Phường 4 - Quận Tân Bình - TP. Hồ Chí Minh.

Năm 2007

Ngày 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.

Ngày 04/08/2007 Hội đồng quản trị quyết định chuyển Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông thành Công ty mẹ:

- 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.
- 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.
- 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 phẩm Viễn Đông thành công ty dược có mạng lưới phân phối dược phẩm lớn nhất Việt Nam;

- Vốn điều lệ 119.100.000.000 đồng
(Một trăm mười chín tỷ, một trăm triệu đồng)
- Địa chỉ 411 Huỳnh Văn Bánh, Phường 11, Quận Phú Nhuận, Thành phố HCM
- Điện thoại (84-8) 39910866
- Fax (84-8) 39910867
- Email duocviendong@viendonggroup.com.vn
- Website <http://www.viendonggroup.com.vn>
- Giấy CNĐKKD số 4103002430 do Sở Kế hoạch & Đầu tư TP HCM cấp lần đầu ngày 23/06/2004, cấp thay đổi lần thứ 13 ngày 12/12/2009 với số đăng ký mới là 0303366109

2.2. *Ngành nghề kinh doanh*

- 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).

TRỤ SỞ CHÍNH CỦA VIỆT ĐÔNG



2.3. Tình hình hoạt động

(Đơn vị tính: đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	% tăng/ giảm
Tổng giá trị tài sản	250.372.744.155	723.278.238.768	188,88%
Doanh thu thuần	640.766.220.394	917.186.307.314	43,14%
Lợi nhuận từ HĐKD	35.454.246.129	136.523.441.998	285,07%
Lợi nhuận trước thuế	34.963.168.396	134.473.779.894	284,62%
Lợi nhuận sau thuế	25.006.523.318	108.747.967.606	334,88%
Tỷ lệ trả cổ tức/mệnh giá	25%	25%	
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	89,07%	27,38%	

(Nguồn: BCKT năm 2008, 2009 của DVD)

2.4. Cơ cấu Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Dược phẩm, hoá chất và bao bì	635	99	898	98
Thiết bị y tế	6	1	19	2
Tổng	641	100	917	100

(Nguồn: Báo cáo bán hàng DVD)

2.5. Cơ cấu lợi nhuận gộp

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Dược phẩm, hóa chất và bao bì y tế	108,7	99	211,48	98
Thiết bị y tế	1,1	1	4,32	2
Tổng	109,8	100	215,8	100

(Nguồn: Báo cáo bán hàng DVD)

3. Định hướng phát triển**3.1. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty**

STT	Dự án	Dự kiến năm 2010
1	Bổ sung vốn lưu động và phát triển sản phẩm mới.	30 tỷ đồng
2	Chuyển giao công nghệ, mua Licence sản phẩm, nghiên cứu hoạt chất mới, bảo hộ Patent mới toàn cầu.	120 tỷ đồng
3	Mua bán sát nhập doanh nghiệp; Thành lập công ty	150 tỷ đồng

STT	Dự án	Dự kiến năm 2010
	thành viên 100% vốn của DVD; Các chi nhánh trực thuộc	
4	Xây dựng nhà máy Lili of France.	100 tỷ đồng
	Tổng vốn đầu tư	400 tỷ đồng

Công ty đề ra một số mục tiêu phát triển chủ yếu trong 02 năm tới như sau:

STT	Chi tiêu	2010	2011
1	Doanh thu (Tỷ VNĐ)	1.200	1.900
2	Lợi nhuận sau thuế (Tỷ VNĐ)	145	190
3	EPS bình quân (Đồng)	9.400	10.000
4	Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)	190	190
5	Tỷ lệ trả cổ tức (bằng tiền mặt)	25%	25%

3.2. Chiến lược phát triển trung và dài hạn

Công ty đề ra 09 mục tiêu chiến lược cụ thể như sau :

Mục tiêu số 1. Hoàn thành và đưa vào hoạt động dự án xây dựng nhà máy Lili Of France:

Các thông tin sơ bộ về dự án như sau :

- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dược phẩm Việt 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 m²**
- 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 bọt, 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 01/2010 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)..

Mục tiêu số 2. Xây dựng chuỗi văn phòng chính, chi nhánh đạt chuẩn GDP tại TP.HCM và 22 tỉnh thành lớn;

Mục tiêu số 3. Mua bản quyền trên 20 sản phẩm, bảo hộ Patent quốc tế cho sản phẩm an thần mới;

Dược phẩm Viễn Đông luôn theo đuổi chiến lược nhanh chóng tìm kiếm và mua bản quyền để cho ra đời các sản phẩm thuốc mới độc quyền trên thị trường Việt Nam.

Năm 2007 có thể được xem là mốc son của Công ty khi Viễn Đông đã 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..... Năm 2008, mặc dù có nhiều yếu tố khách quan không thuận lợi nhưng Viễn Đông vẫn tiếp tục nghiên cứu và sản xuất thêm 8 dòng sản phẩm mới, trong đó có nhiều sản phẩm đã chiếm lĩnh tốt thị trường và trở thành sản phẩm chủ chốt của Công ty. Từ đầu năm 2009 đến nay, 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 đến hết năm nay, Viễn Đông sẽ tiếp tục cung cấp ra thị trường ít nhất 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 có thể 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 quyền mới. Đa đa số những sản phẩm này đều đã được công ty mua quy trình công nghệ sản xuất tại nước ngoài

Mục tiêu số 4. Bổ sung trên 100 sản phẩm mới (OTC và ETC) phục vụ cho phát triển kênh phân phối và đối tác chiến lược;

Kênh phân phối là một trong ba thế mạnh cốt lõi của Viễn Đông. Công ty đã mở 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 đã có 18.000 khách hàng là các 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 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.

Mục tiêu số 5. Thành lập công ty TNHH MTV DVD France tại Pháp chuẩn bị cho việc bảo hộ các Patent mới, xuất khẩu quốc tế;

Mục tiêu số 6. Mở rộng kênh phân phối từ 18.000 điểm bán lên trên 25.000 điểm bán trên toàn quốc: 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. Theo đó Dược phẩm Viễn Đông là một trong các công ty hàng đầu ngành dược với hệ thống kênh phân phối rộng nhất ngành dược

Mục tiêu số 7. Nhận quyền phân phối cho trên 20 đối tác chiến lược, Savipharm và các đối tác phân phối mới với doanh thu tối thiểu đạt 30 triệu USD;

Mục tiêu số 8. Hoàn thành dự án ERP toàn hệ thống thông qua việc kết nối phần mềm tài chính và phần mềm xử lý đơn hàng trên toàn quốc;

Mục tiêu số 9. Hoàn thành mục tiêu doanh thu tối thiểu 1.200 tỷ VNĐ, lợi nhuận ròng tối thiểu 145 tỷ VNĐ.

Những mục tiêu trên nhằm hướng tới mục tiêu dài hạn là:

1. DVD hoàn thành mục tiêu trở thành công ty Dược phẩm hàng đầu Việt Nam trước năm 2013.
2. DVD trở thành Công ty có tầm cỡ trong khu vực trước năm 2015.

3. Đưa DVD trở thành niềm tự hào của người Việt nam.

II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm

Đơn vị tính: đồng

Chi tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Tỷ lệ % (09/08)
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	640,766,220,394	917,186,307,314	143%
Giá vốn hàng bán	530,995,970,113	701,404,552,199	132%
Lợi nhuận gộp từ bán hàng	109,770,250,281	215,781,755,115	197%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	34,963,168,396	134,473,779,894	385%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	25,006,523,318	108,747,967,606	435%
Lãi cổ bản trên cổ phiếu	3.030	11.977	395%
Vốn chủ sở hữu	30,681,299,466	430,069,552,006	329%
Tổng tài sản	250,372,744,155	723,278,238,768	289%

Năm 2009, công ty có tốc độ tăng trưởng đáng kể về mọi mặt, Tổng tài sản của Dược Viễn Đông tăng 189% so với năm 2008. Các chỉ tiêu khác của Công ty cũng đạt được những kết quả khả quan.

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 Doanh thu công ty tăng gần 50% đạt 917 tỷ đồng, nhưng nhờ những thuận lợi về thị trường thì lợi nhuận Trong năm 2009, nguồn nguyên liệu của Công ty tiếp tục ổn định, giá cả không có nhiều biến động lớn. Điều này góp phần tạo ra tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng trong năm 2009

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.

2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2009	Thực hiện 2009	Tỷ lệ (TH/KH)
Doanh thu thuần	720,000,000,000.00	917,186,307,314.00	127%
Lợi nhuận sau thuế	76,000,000,000.00	108,747,967,606.00	143%
EPS	6,400	11,977	187%

Như vậy về tất cả các chỉ tiêu so với kế hoạch đề ra đều đã vượt qua và đạt được kết quả khá ấn tượng. Công ty đạt tăng trưởng lợi nhuận đột biến trong năm 2009 so với năm 2008 là do một số lý do sau:

Thứ nhất, năm 2008 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính, nguồn cung tín dụng cho Dược phẩm Viễn Đông bị hạn chế, không đáp ứng được nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, chi phí vốn lại tăng cao với mức lãi suất trung bình lên tới hơn 19%, thậm chí có lúc lãi suất lên tới 21%/năm. Tuy nhiên, trong năm 2009, nhờ Chính phủ nới lỏng chính sách tiền tệ và hỗ trợ lãi suất cho các doanh nghiệp nên Dược phẩm Viễn Đông có đủ vốn kinh doanh với chi phí vốn tương đối thấp (lãi suất trung bình chỉ khoảng 7%/năm). Điều này đã mang lại lợi thế về chi phí tài chính so với năm trước, tương đương khoảng 10 tỷ đồng.

Thứ hai, năm 2008 là năm suy thoái, nên hầu hết các doanh nghiệp đã co cụm lại và cắt giảm chi phí bán hàng, nhưng Dược phẩm Viễn Đông xác định đây là cơ hội để chiếm lĩnh thị trường nên đã đẩy mạnh chính sách bán hàng, đưa ra thị trường hơn 20 sản phẩm mới có tính độc đáo để chiếm thị phần. Chi phí xúc tiến bán hàng cho các sản phẩm chính được công ty nâng từ 7% lên hơn 15%. Riêng các sản phẩm mới, chi phí xúc tiến bán hàng được nâng từ 7% lên 25%. Do đó, các sản phẩm này đã chiếm lĩnh thị trường rất tốt.

Sang năm 2009, các sản phẩm chính đã hình thành thương hiệu mạnh được Dược phẩm Viễn Đông cắt giảm chi phí xúc tiến bán hàng từ 15% xuống 6%. Đồng thời,

các sản phẩm mới tung ra đã hình thành thương hiệu mạnh, đạt doanh thu khá cao, do đó, công ty cũng tiết giảm chi phí xúc tiến bán hàng từ 25% theo lộ trình xuống 7%. Nhờ chính sách này, lợi nhuận của Dược phẩm Viễn Đông tăng cao dần vào cuối năm 2009 và cao nhất quý IV/2009

Thứ ba, năm 2009 Công ty đã có đủ vốn đầu tư và tăng quy mô kinh doanh cả về số lượng nhân viên lẫn số mặt hàng. Nhóm mặt hàng mới của năm 2009 là nhóm sản phẩm bổ dưỡng dạng viên sùi, chỉ sau 6 tháng, đã dẫn đầu phân khúc thị trường và chiếm được hơn 30% thị phần trên toàn quốc, đem lại mức doanh thu và lợi nhuận cao ngoài dự kiến.

Thứ tư, nguồn nhân lực của Công ty đã được tăng cường đáng kể cả về chất và lượng Công ty đã hu hút được khá nhiều vị trí quản lý cao cấp từ các tập đoàn đa quốc gia và thậm chí một số tiến sỹ từ nước ngoài trở về làm việc cho DVD (Trong đó có 3 tiến sỹ chuyên môn về dược);

3. Những thay đổi chủ yếu trong năm

- 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 và 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 và 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 của công ty tăng trưởng cao.

- Cũng trong năm 2009, Công ty đã phát hành thành công 3 triệu cổ phiếu tương đương với 30 tỷ đồng theo mệnh giá cho đối tác chiến lược nước ngoài với giá 80.500 VNĐ/cổ phần, thu về một lượng thặng dư rất lớn góp phần tăng cường năng lực tài chính cho Dược phẩm Viễn Đông.

4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

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:

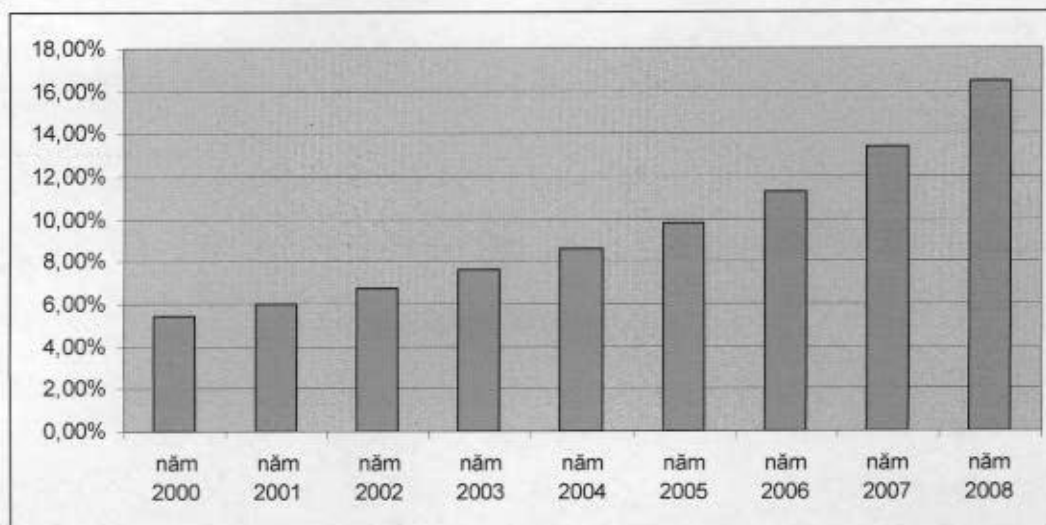
- Bắc Mỹ và Châu Âu: 5% - 8%
- Châu Mỹ Latin: 7% - 10%
- Châu Á TBD và Châu Phi: 9% - 12%
- Nhật: 3% - 6%

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.

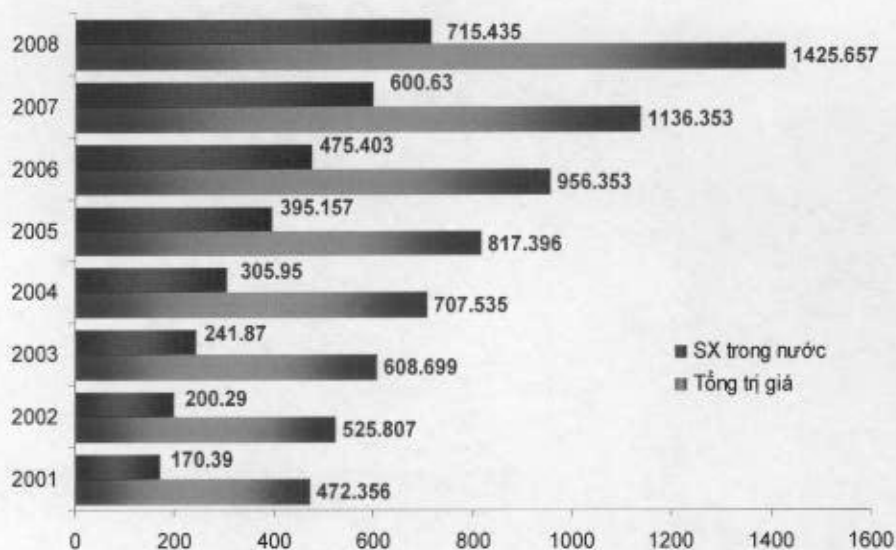
DÙNG THUỐC BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI



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



Nguồn: Cục Quản lý Dược

Năm 2006 đạt 475,403 triệu USD tăng 20% so với năm 2005.

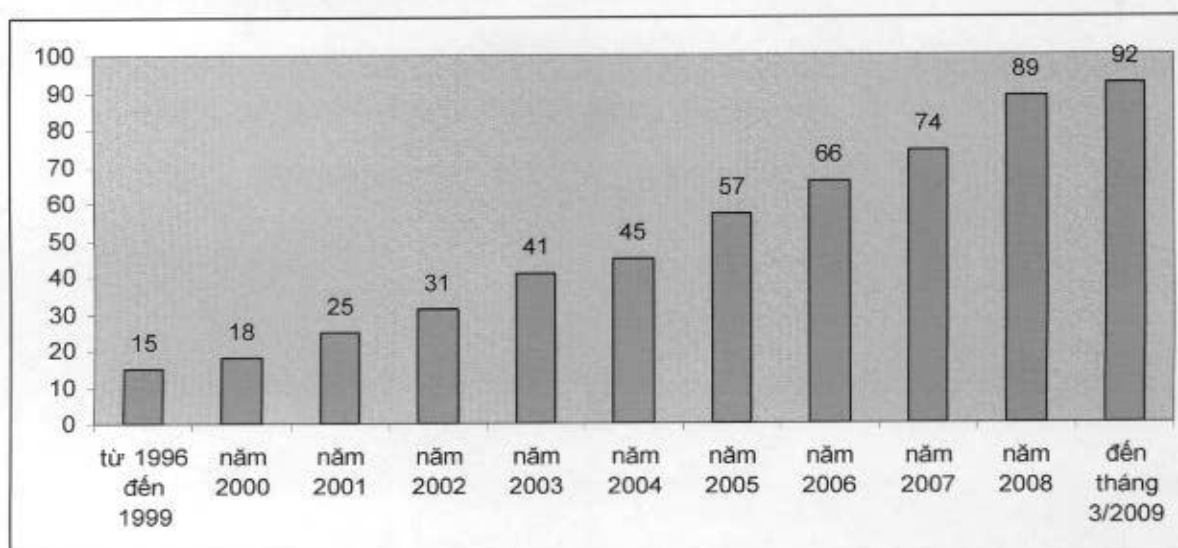
Năm 2007 đạt 600,63 triệu USD tăng 26,34% so với năm 2006.

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 dược 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.

III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Báo cáo tình hình tài chính

- Khả năng sinh lời :

Các hệ số về khả năng sinh lời	Năm 2008	Năm 2009	Thay đổi 2009/2008
Thu nhập trước thuế (EBIT)	34,963,168,396	134,473,779,894	385%
Thu nhập trên cổ phần (ROE)	19%	25%	132%
Lợi nhuận sau thuế	25,006,523,318	108,747,967,606	435%
Lãi cổ bản trên mỗi cổ phiếu	3,030	11,977	395%

Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời năm 2009 đều đạt con số ấn tượng hơn năm 2008. Với chiến lược kinh doanh hiệu quả và chuyển biên thuận lợi của nền kinh tế, năm 2009 đánh dấu sự tăng trưởng mạnh mẽ của Dược phẩm Viễn Đông với các chỉ số về khả năng sinh lời tăng rất cao so với năm 2008.

- Khả năng thanh toán:

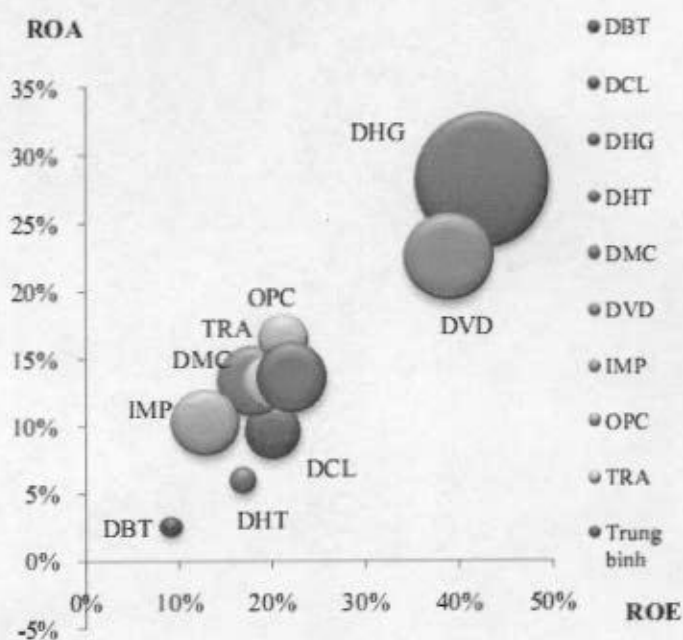
Các hệ số về khả năng thanh toán	Năm 2008	Năm 2009
Khả năng thanh toán tức thời	0,04	0,36
Khả năng thanh toán nhanh	1,18	1,67
Khả năng thanh toán ngắn hạn	2,04	2,02

Các hệ số thanh toán của công ty được cải thiện lên đáng kể so với năm 2008, thể hiện khả năng thanh toán của Công ty được cải thiện tốt hơn. Khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty luôn ở mức trên 1. Điều này cho thấy Công ty đảm bảo duy trì được khả năng thanh toán ở mức độ an toàn.

- Các hệ số phù hợp trong khu vực kinh doanh:

	DBT	DCL	DHG	DHT	DMC	DVD	IMP	OPC	TRA
ROS	1.50%	10.01%	21.01%	2.45%	8.24%	11.90%	10.32%	14.19%	6.78%
ROA	2.57%	9.63%	28.08%	6.00%	13.32%	22.43%	10.25%	16.47%	13.24%
ROE	9.21%	20.16%	42.64%	16.95%	17.94%	38.94%	12.95%	21.23%	19.81%
Vòng quay phải thu	6.95	2.97	6.31	7.23	6.13	3.8	4.68	6.04	4.4
Vòng quay hàng tồn kho	3.28	4.85	5.62	9.09	6.68	10.31	3.84	5.48	5.63
Vòng quay TTS	1.71	0.96	1.34	2.45	1.62	1.88	0.99	1.16	1.95
Tỷ số thanh toán hiện hành	1.25	1.56	2.51	1.34	2.31	2.02	2.98	2.46	2.47
Tỷ số thanh toán nhanh	0.48	1.1	1.86	1.33	1.35	1.67	1.87	1.74	1.61
Tổng nợ/TTS	70%	53%	32%	64%	27%	40%	26%	30%	35%
EPS 2009	2,123	5,919	13,758	3,487	5,013	12,208	5,867	6,438	5,013
Book Value	23,575	30,853	38,223	21,161	28,631	3,611	46,327	32,108	25,386
P/E 2009	14	10	8	9	10	10	12	8	11
P/B	1.3	1.8	3	1.5	1.7	3.3	1.5	1.5	2.2

Hiệu quả hoạt động các DN Dược 2009



- **Những biến động - những thay đổi lớn trong năm 2009:** Năm 2009 đã chứng kiến nhiều biến động lớn theo chiều hướng tích cực cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Dược phẩm Việt 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 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 Công ty chỉ đạt 25 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, và 640 tỷ đồng doanh thu trong năm 2008.

Nhờ tình hình kinh tế Việt Nam có nhiều tín hiệu khả quan cùng với nỗ lực của Công ty nên năm 2009 doanh thu thuần thực hiện đã tăng 43,14% so với năm 2008.

Trong năm 2009, Công ty đã tiến hành cơ cấu lại sản phẩm. Công ty tiến hành loại bỏ các mặt hàng có doanh số và tỷ lệ lợi nhuận thấp, thay vào đó là những sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu của 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, tăng trưởng lợi nhuận cao hơn nhiều so với tăng trưởng doanh thu.

Ngoài ra, dưới tác động của chính sách nới lỏng tiền tệ, Công ty đã thuận lợi hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay, đồng thời giúp công ty tiết kiệm chi phí tài chính. Do vậy, dù đến thời điểm 31/12/2009, số dư Vay và nợ ngắn hạn của Công ty là 153,46 tỷ đồng, tăng 121,6% so với cùng kỳ năm 2008 nhưng Chi phí tài chính của công ty trong năm 2009 chỉ tăng 2,2% tương ứng với 236 triệu đồng.

- Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2009:

$$BV = \frac{\text{Tổng giá trị Tài sản - (Tài sản cố định vô hình + Nợ)}}{\text{Số lượng cp đang lưu hành}} = 28.820 \text{ đ/cp}$$

- Những thay đổi về vốn cổ đông/ vốn góp : Trong năm 2009 công ty tăng vốn cổ phần từ 89.100.000.000 VNĐ lên 119.100.000.000 VNĐ (Tức tăng 30 tỷ đồng tính theo mệnh giá cổ phiếu)

- Tổng số cổ phiếu theo từng loại:

	Cổ phiếu phổ thông	Cổ phiếu ưu đãi	Tổng số cổ phiếu
Tại 31/12/2009	11.910.000	0	11.910.000

- Tổng số trái phiếu đang lưu hành theo từng loại (trái phiếu có thể chuyển đổi, trái phiếu không thể chuyển đổi...): Không có

- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành theo từng loại: Toàn bộ 11.910.000 cổ phiếu

phổ thông của công ty đều đang được lưu hành

Kế hoạch chào bán cổ phiếu thời gian sắp tới :

- Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần
- Giá chào bán: 20.000 đồng/cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu đăng ký chào bán: 7.090.000 cổ phần
- Tổng giá trị phát hành: 141.800.000.000 đồng
- Tỷ lệ số cổ phần đăng ký chào bán thêm trên tổng số cổ phần hiện có: 58.77%
- Thời gian đăng ký mua cổ phiếu dự kiến: Quý II năm 2010

Phương thức chào bán:

↓ Chào bán cho cán bộ công nhân viên

- + Phương thức chào bán : Chào bán cho cán bộ công nhân viên công ty.
- + Đối tượng chào bán: Cán bộ công nhân viên 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.
- + Khối lượng cổ phần chào bán: 539.500 cổ phần
- + Giá chào bán: 20.000 đồng
- + Quy định về hạn chế chuyển nhượng: Cổ phiếu chào bán cho cán bộ công nhân viên sẽ chịu hạn chế chuyển nhượng trong vòng 02 năm kể từ thời điểm chào bán.

↓ Chào bán cho cổ đông hiện hữu

- + 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)
 - + Khối lượng cổ phần chào bán: 6.550.500 cổ phần
 - + Giá chào bán: 20.000 đồng
 - + Xử lý số cổ phiếu lẻ phát sinh (Nếu có):Cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm chòn 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.
- Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ theo từng loại: Không có.
 - Cổ tức chi trả cho cổ đông năm 2009: 25% tính trên mệnh giá cổ phiếu

2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

STT	Chỉ tiêu	Số cuối năm	Số đầu năm
1	Tổng tài sản	723.278	250.372
2	Tài sản ngắn hạn	571.730	198.521
3	Tài sản dài hạn	151.547	51.851
4	Nợ phải trả	289.949	102.444
5	Vốn chủ sở hữu	430.069	130.774
6	Doanh thu	1.024.822	645.934
7	Giá vốn	701.404	530.995
8	Lợi nhuận sau thuế	108.747	25.006
9	EPS	11.977	3.030

Năm 2009, tài sản dài hạn của công ty tăng gần 03 lần, chủ yếu do trong năm 2009 công ty đã huy động một lượng vốn lớn thông qua việc phát hành 3.000.000 cổ phiếu cho cổ đông chiến lược để tăng vốn điều lệ. Lượng vốn trên một phần bổ sung vốn lưu động mở rộng hoạt động kinh doanh, phần lớn công ty đầu tư khá mạnh vào xây dựng văn phòng, nhà xưởng phục vụ cho chiến lược phát triển dài hạn của công ty.

Nợ phải trả của công ty có tăng lên đáng kể, tuy nhiên luôn đảm bảo hệ số an

toàn. Các chỉ số về khả năng thanh toán của công ty như đã nêu ở trên đều cho thấy tình hình tài chính của công ty rất lành mạnh.

Vốn chủ sở hữu của công ty tăng mạnh trong năm 2009 từ 130 tỷ lên 430 tỷ là do trong năm 2009 công ty phát hành thành công 3.000.000 cổ phiếu cho đối tác chiến lược với giá 80.500 đồng/ cổ phần.

3. Những tiến bộ công ty đã đạt được

3.1. 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 và 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 đặt trọng tâm ưu tiên hàng đầu. Đồng thời với nghiên cứu đó, Viễn Đông nhanh chóng và tìm kiếm mua bản quyền và cho ra đời các sản phẩm mới độc quyền trên thị trường Việt Nam.

Năm 2007 có thể được xem là mốc son của Công ty khi Viễn Đông đã 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.... Năm 2008, mặc dù có nhiều yếu tố khách quan không thuận lợi nhưng Viễn Đông vẫn tiếp tục nghiên cứu và sản xuất thêm 8 dòng sản phẩm mới, trong đó có nhiều sản phẩm đã chiếm lĩnh tốt thị trường và trở thành sản phẩm chủ chốt của Công ty. Từ đầu năm 2009 đến nay, 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 đến hết năm nay, Viễn Đông sẽ tiếp tục cung cấp ra thị trường ít nhất 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 có thể 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 đã được công ty mua quy trình công nghệ sản xuất tại nước ngoài.

3.2. 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 bán 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 4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐƯỢC KIỂM TOÁN

Các báo cáo tài chính bao gồm Bảng cân đối kế toán; báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

1. Bảng cân đối kế toán

Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông

B03-DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
100	TÀI SẢN NGẮN HẠN		571.730.656.815	198.521.148.321
110	I. Tiền	4	102.047.757.377	3.659.859.568
111	1. Tiền		102.047.757.377	3.659.859.568
130	II. Các khoản phải thu ngắn hạn		371.117.332.836	111.570.600.756
131	1. Phải thu khách hàng		35.402.208.022	84.679.440.226
132	2. Trả trước cho người bán	5	304.439.610.342	9.451.314.384
135	3. Các khoản phải thu khác	6	31.275.514.472	17.439.846.146
140	III. Hàng tồn kho	7	96.843.925.757	81.036.105.497
141	1. Hàng tồn kho		96.843.925.757	81.036.105.497
150	IV. Tài sản ngắn hạn khác		1.721.640.845	2.254.582.500
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn		465.155.969	161.567.898
152	2. Thuế Giá trị Gia tăng được khấu trừ		434.753.709	517.412.034
158	3. Tài sản ngắn hạn khác	8	821.731.167	1.575.602.568
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		151.547.581.953	51.851.595.834
220	I. Tài sản cố định		147.760.056.732	49.566.971.783
221	1. Tài sản cố định hữu hình	9	17.453.653.935	5.773.074.277
222	Nguyên giá		20.418.415.682	7.454.028.293
223	2. Giá trị hao mòn lũy kế		(2.964.761.747)	(1.680.954.016)
227	3. Tài sản cố định vô hình	10	90.077.078.996	41.956.146.099
228	Nguyên giá		107.319.168.877	51.479.668.068
229	Giá trị hao mòn lũy kế		(17.242.089.881)	(9.523.521.969)
230	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	11	40.229.323.801	1.837.751.407
260	II. Tài sản dài hạn khác		3.787.525.221	2.284.624.051
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	12	3.042.981.171	1.792.818.947
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	24.3	506.688.050	253.949.104
268	3. Tài sản dài hạn khác		237.856.000	237.856.000
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		723.278.238.768	250.372.744.155

Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông

B03-DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (tiếp theo)
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

VNĐ

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
300	A. NỢ PHẢI TRẢ		289.949.949.527	102.444.797.170
310	I. Nợ ngắn hạn		283.663.701.726	97.442.933.144
311	1. Vay và nợ ngắn hạn	13	153.461.000.000	69.251.903.625
312	2. Phải trả người bán		29.040.024.967	13.272.268.077
313	3. Người mua trả tiền trước	14	25.476.906.067	30.774.666
314	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	15	33.369.304.591	8.881.269.582
315	5. Phải trả người lao động		646.940.691	285.166.781
316	6. Chi phí phải trả	16	11.313.423.844	1.147.230.620
319	7. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	17	30.356.101.566	4.574.319.793
330	II. Nợ dài hạn		6.286.247.801	5.001.864.026
334	1. Vay và nợ dài hạn	18	4.922.630.685	4.091.640.931
336	2. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		1.363.617.116	910.223.095
400	B. VỐN CHỦ SỞ HỮU		430.069.552.006	130.774.963.909
410	I. Vốn chủ sở hữu	19	430.069.552.006	130.681.299.466
411	1. Vốn cổ phần		119.100.000.000	89.100.000.000
412	2. Thặng dư vốn cổ phần		219.440.000.000	18.000.000.000
416	3. Chênh lệch tỷ giá hối đoái		(1.581.294.531)	-
417	4. Quỹ đầu tư phát triển		-	187.328.885
418	5. Quỹ dự phòng tài chính		-	93.664.443
420	6. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		93.110.846.537	23.300.306.138
430	II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	19	-	93.664.443
431	1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		-	93.664.443
500	C. LỢI ÍCH CỦA CÁC CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ		3.258.737.235	17.152.983.076
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		723.278.238.768	250.372.744.155

Kế toán trưởng
Cao Hồng Vân

Ngày 31 tháng 1 năm 2010



Tổng Giám đốc
Lê Văn Dũng

2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

Công ty Cổ phần Dược phẩm Việt Đông

B03-DN

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
01	1. Doanh thu bán hàng	20.1	1.024.822.163.037	645.934.072.482
03	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	20.1	(107.635.855.723)	(5.167.852.088)
10	3. Doanh thu thuần từ bán hàng	20.1	917.186.307.314	640.766.220.394
11	4. Giá vốn hàng bán	23	(701.404.552.199)	(530.995.970.113)
20	5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng		215.781.755.115	109.770.250.281
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	20.2	857.239.394	55.947.654
22	7. Chi phí tài chính	21	(11.615.101.508)	(10.602.575.168)
23	Trong đó: Chi phí lãi vay		(10.838.224.427)	(10.602.388.728)
24	8. Chi phí bán hàng	23	(33.522.664.284)	(16.293.175.289)
25	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	23	(34.977.786.719)	(47.476.201.349)
30	10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		136.523.441.998	35.454.246.129
31	11. Thu nhập khác	22	596.946.446	94.773.406
32	12. Chi phí khác	22	(2.646.608.550)	(585.851.139)
40	13. Lỗ khác	22	(2.049.662.104)	(491.077.733)
50	14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		134.473.779.894	34.963.168.396
51	15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	24.1	(25.978.551.234)	(9.978.671.282)
52	16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	24.3	252.738.946	22.026.204
60	17. Lợi nhuận thuần sau thuế TNDN		108.747.967.606	25.006.523.318
	Phân bổ cho:			
	17.1. Lợi ích của các cổ đông thiểu số		(425.738.035)	(558.928.518)
	17.2. Lãi thuộc về các cổ đông của công ty mẹ		109.173.705.641	25.565.451.836
70	18. Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu	19.3	11.977	3.030

Kế toán trưởng
Cao Hồng Vân



3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất

Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông

B03-DN

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
	I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	Lợi nhuận trước thuế		134.473.779.894	34.963.168.396
	<i>Điều chỉnh cho các khoản:</i>			
02	Khấu hao và khấu trừ tài sản cố định	8.9	9.210.773.810	8.524.344.883
05	Lỗ từ các hoạt động đầu tư		321.743.353	169.162.877
06	Chi phí lãi vay		10.838.224.427	10.262.388.728
08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		154.844.521.484	53.919.064.884
09	Tăng các khoản phải thu		(257.080.001.807)	(43.819.338.580)
10	Tăng hàng tồn kho		(15.807.820.260)	(47.228.338.540)
11	Tăng các khoản phải trả		49.649.831.355	16.054.286.782
12	Giảm (tăng) chi phí trả trước		2.319.098.409	(298.510.485)
13	Tiền lãi vay đã trả		(11.948.521.751)	(10.254.632.433)
14	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	24	(7.226.495.748)	(5.214.414.586)
15	Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh		-	49.022.108
16	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		-	(4.763)
20	Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động kinh doanh		(85.249.388.318)	(36.792.865.613)
	II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
21	Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định		(108.206.987.392)	(22.618.905.352)
22	Tiền thu do thanh lý tài sản cố định		481.385.281	85.454.545
23	Tiền lãi đã nhận		317.272.484	-
30	Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động đầu tư		(107.408.329.627)	(22.533.450.807)
	III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
31	Tiền thu từ nhận góp vốn của chủ sở hữu		241.500.000.000	29.000.000.000
32	Tiền chi trả mua lại cổ phiếu của Lili of France		(25.713.760.621)	-
33	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được		413.805.341.052	183.567.680.000
34	Tiền chi trả nợ gốc vay		(329.635.964.677)	(142.122.752.376)
36	Cổ tức đã trả cho chủ sở hữu	19.1	(8.910.000.000)	(11.967.109.589)
40	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính		291.045.615.754	58.477.818.035

Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông

B03-DN

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT (tiếp theo)
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

<i>c</i>	<i>CHỈ TIÊU</i>	<i>Thuyết minh</i>	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
50	Lưu chuyển tiền thuần trong năm		98.387.897.809	(848.498.385)
60	Tiền đầu năm	4	3.659.859.568	4.508.357.953
70	Tiền cuối năm	4	102.047.757.377	3.659.859.568



Kế toán trưởng
Cao Hồng Vân



Tổng Giám đốc
Lê Văn Dũng

Ngày 31 tháng 1 năm 2010

V. BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN

1. Kiểm toán độc lập

1.1. Đơn vị kiểm toán độc lập

Công ty TNHH ERNST&YOUNG Việt Nam

1.2. Ý kiến kiểm toán độc lập

Các báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Tập đoàn vào ngày 31 tháng 12 năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày phù hợp với các chuẩn mực kế toán và hệ thống kế toán Việt Nam và tuân thủ các quy định có liên quan.

1.3. Các nhận xét đặc biệt

Không có

2. Kiểm toán nội bộ

2.1. Ý kiến kiểm toán nội bộ

Không có

3. Các nhận xét đặc biệt

Không có

VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

1. Công ty có trên 50% vốn cổ phần, công ty nắm giữ

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.

2. Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan

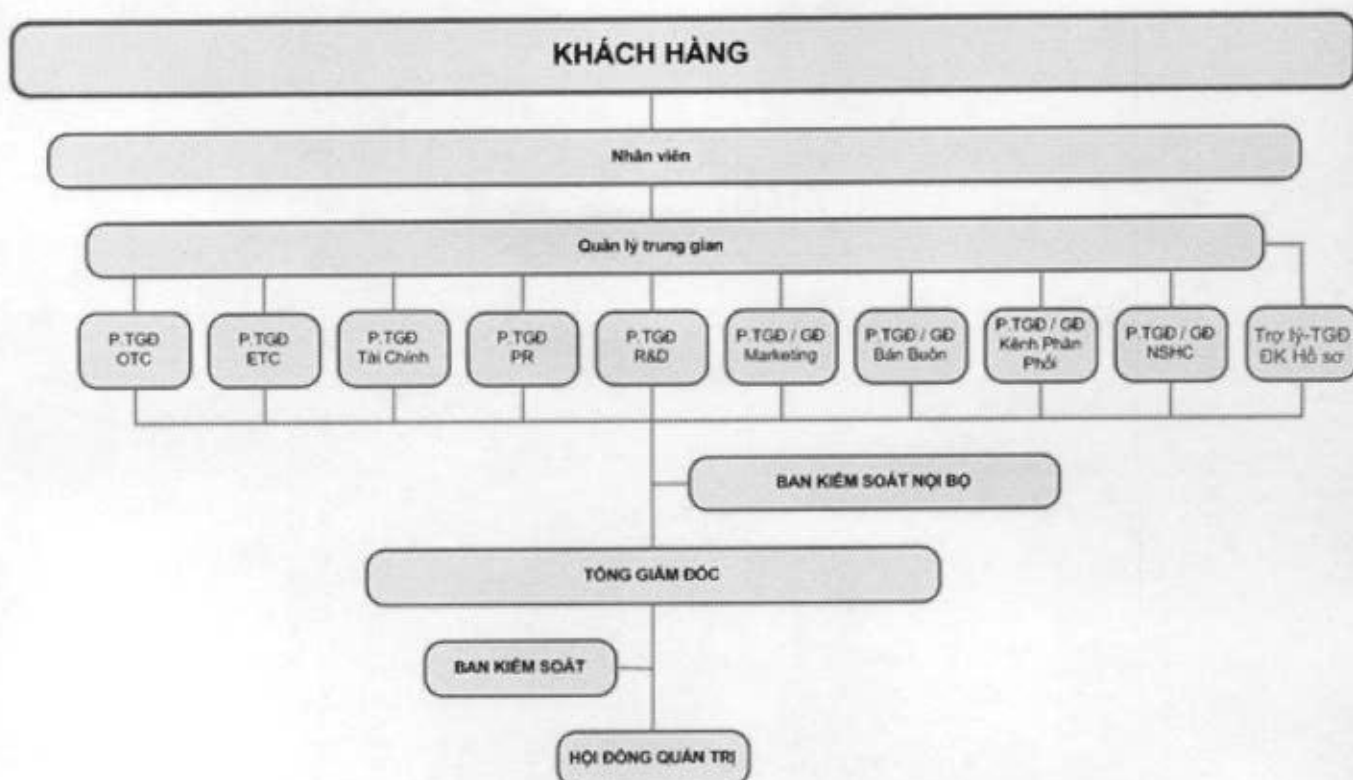
Không có

3. Tóm tắt về hoạt động và tình hình tài chính của các công ty liên quan

Không có

VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

1. Cơ cấu tổ chức của công ty



SƠ ĐỒ QUẢN TRỊ DVD 2010

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

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 Hà Nội:

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

2. Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành**2.1. Tổng Giám Đốc: 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 Khuyến, 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 sĩ 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

2.2. Phó TGD - 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
3	Nguyễn Văn Việt	Em trai	11.543

2.3. Phó TGD – 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

2.4. Phó TGD – Bà Vi Thị Lệ Hằng

Họ và tên: Vi Thị Lệ Hằng
Giới tính: Nữ
Số CMND: 013074296
Ngày cấp: 24/8/2005 Nơi cấp: Hà Nội
Ngày tháng năm sinh: 14/11/1974
Nơi sinh: Thanh Sơn – Phú Thọ
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Thanh Ba – Phú Thọ
Địa chỉ thường trú: Tổ 22, cụm 3, Xuân La, Tây Hồ, Hà Nội
ĐT liên lạc ở cơ quan: 0919794177
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn : Cử nhân ngôn ngữ và văn hóa Nga
Nghệ thuật Quản trị nhân sự

Quá trình công tác:

1996-2002 : Phóng viên báo Thể thao và Văn hóa Hà Nội
2002-2004 : Giám đốc ETC miền Nam Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
2004-2007 : Trợ lý Tổng Giám đốc về nhân sự và quản lý hệ thống Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông
2007-nay : Phó Tổng Giám đốc phụ trách PR Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông

Chức vụ công tác hiện nay : Phó TGD phụ trách PR 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: 3.680 cổ phần

Trong đó : + Sở hữu : 3.680 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	Vũ Thị Tuyết Chinh	Chị gái	200

3. Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm

Không có

4. Quyền lợi của Ban Giám đốc

Chế độ lương thưởng và các quyền lợi khác cho Ban Điều Hành tuân thủ theo điều lệ và các quy chế hoạt động khác của công ty đảm bảo tương xứng với đóng góp của từng các nhân.

5. Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 là 450 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

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

5.1. Chế độ làm việc

Chế độ làm việc và nghỉ theo quy định của luật lao động và các quy định khác của luật lao động. 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,

ngiht ỏm thai sản đượ đảm bảo theo đúng quy định của Bộ Luật lao động.

5.2. Chính sách tuyển dụng, đào tạo

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. 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. 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.

5.3. Chính sách lương và thưởng:

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. 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.

5.4. 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.

6. Thay đổi thành viên Hội đồng quản trị

Đại hội cổ đông thường niên vào ngày 15/10/2009 đã thống nhất bầu bổ sung các ông, bà sau làm thành viên HĐQT:

STT	Danh sách trúng cử Hội đồng quản trị bổ sung nhiệm kỳ 2008 - 2013
1	Bà Cao Hồng Vân
2	Ông Đào Xuân Hưởng
3	Ông Nguyễn Quốc Hải
4	Ông Nguyễn Hùng Mạnh

VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY**1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát****1.1. Thành viên và cơ cấu của HĐQT**

TT	Họ và tên	Năm Sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Lê Văn Dũng	6/9/1972	171573061	Chủ tịch HĐQT
2	Nguyễn Thị Thanh Huế	4/10/1974	173043430	Ủy viên HĐQT
3	Đào Xuân Hường	4/1/1976	13184701	Ủy viên HĐQT
4	Nguyễn Quốc Hải	21/06/1974	11614964	Ủy viên HĐQT
5	Cao Hồng Vân	21/08/1972	24728674	Ủy viên HĐQT
6	Nguyễn Văn Việt	26/12/1976	131129745	Ủy viên HĐQT
7	Nguyễn Hùng Mạnh	19/05/1956	22182998	Ủy viên HĐQT

1.2. Thành viên Ban Kiểm Soát:

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Nguyễn Thị Chinh	30/04/1974	12960938	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

1.3. Hoạt động của 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.

1.4. Hoạt động của 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.

1.5. Kế hoạch để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty

- Tăng cường công tác kiểm tra giám sát; củng cố và nâng cao năng lực của bộ máy kiểm tra, kiểm soát, kiểm toán nội bộ nhằm nâng cao hiệu quả và bảo quản vốn
- Đi đôi với việc hoàn thiện chiến lược và các kế hoạch phát triển trung và dài hạn, tiếp tục bổ sung, hoàn thiện hệ thống quy chế, quy trình tác nghiệp, hệ thống báo cáo quản trị và thông tin quản lý;
- Củng cố và nâng cao giá trị thương hiệu, tăng cường quan hệ với cổ đông nhằm cung cấp thông tin tới công chúng một cách nhanh chóng, kịp thời và minh bạch;
- Chuẩn bị nhân sự và xây dựng chiến lược phát triển giai đoạn 2011- 2015;
- Tuân thủ và hoạt động theo Điều lệ, Quy chế quản trị công ty và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị.

1.6. Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc điều hành.

Chủ tịch HĐQT	:	5.000.000 đồng/tháng
Thành viên HĐQT	:	4.000.000 đồng/người/tháng
Trưởng BKS	:	3.000.000 đồng/ tháng
Thành viên BKS	:	1.500.000 đồng/người/tháng

1.7. Tỷ lệ sở hữu cổ phần của thành viên HĐQT

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 Nghị, Phường Bách Khoa, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội	3,000,000	30,000,000,000	33.67%
2	Nguyễn Thị Thanh Huế	173043430	Thôn Thăng Hải, Xã Tĩnh Hải, huyện Tĩnh Gia, Thanh Hoá	10,000	100,000,000	0.11%
3	Đào Xuân Hường	13184701	Số 1112-CT5-ĐN2, Khu đô thị mới Mỹ Đình2,	-	-	0.00%

TT	Tên cổ đông	Số CMND/ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
			Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội			
4	Nguyễn Quốc Hải	11614964	Số 8A Điện Biên Phủ, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội	25,000	250,000,000	0.28%
5	Cao Hồng Vân	24728674	90/42A Âu Dương Lân - Phường 3 - Quận 8 - Tp. Hồ Chí Minh	15,876	158,760,000	0.18%
6	Nguyễn Văn Việt	131129745	105-A6 ngõ 29 phố Lạc Trung, phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	11,143	111,430,000	0.13%
7	Nguyễn Hùng Mạnh	22182998	29 Lê Quý Đôn - Quận 8, Tp. Hồ Chí Minh	-	-	0.00%
Tổng cộng				3,062,019.00	30,620,190,000	35.25%

1.8. Thông tin về các giao dịch cổ phiếu của công ty của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc điều hành, Ban kiểm soát và những người liên quan tới các đối tượng nói trên

Không có

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông

2.1. Cổ đông Nhà nước

Không có cổ đông Nhà nước góp vốn vào Công ty

2.2. Cổ đông sáng lập

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 Nghị, Phường Bách Khoa, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội	3,000,000	30,000,000,000	33.67%

TT	Tên cổ đông	Số CMND / ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
2	Nguyễn Thị Thanh Huế	173043430	Thôn Thăng Hải, Xã Tỉnh Hải, huyện Tỉnh Gia, Thanh Hoá	10,000	100,000,000	0.11%
Tổng cộng				3,010,000	30,100,000,000	33.78%

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

2.3. Cổ đông nước ngoài

Công ty CP dược phẩm Viễn Đông đã phát hành thành công **3.000.000 (Ba triệu) cổ phiếu** cho đối tác chiến lược BI PRIVATE EQUITY NEW MARKETS II K/S trong đợt phát hành riêng lẻ cuối tháng 12/2009. Số lượng cổ phiếu này đã phát hành thành công ngày 24/12/2009 với mức giá là 80.500 đ/cổ phiếu.

BI PRIVATE EQUITY NEW MARKETS II K/S, là một công ty hợp danh trách nhiệm hữu hạn được tổ chức, thành lập và hoạt động theo pháp luật Đan Mạch theo Giấy Đăng Ký Công Ty số 30540409 có địa chỉ đăng ký tại Sundkrogsgade 7-9, DK-2100 Copenhagen Ø, Đan Mạch, do Ông Hans Christian Jacobsen và Ông Torben Arnth Nielsen làm đại diện.