

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4400116704 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Phú Yên cấp ngày 03/05/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 19/12/2013)



PYMEPHARCO

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng số 69.../GCN-UBCK do Chủ tịch

Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 11/1/2014

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

1. CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO (PYMEPHARCO)

Địa chỉ: Số 166 - 170 Nguyễn Huệ, P.7, TP Tuy Hòa, Phú Yên

Điện thoại: (057) 3829 165

Fax: (057) 3824 717

2. CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT

Địa chỉ: Tầng 1-2-3-4, Tòa nhà Viet Dragon 141 Nguyễn Du, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (08) 6299 2006

Fax: (08) 6291 7986

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ tên: Huỳnh Tấn Nam

Địa chỉ: Số 166 - 170 Nguyễn Huệ, P.7, TP Tuy Hòa, Phú Yên

Tel: 057.3829 165

Fax: 057.3824 717

Website: www.pymepharco.com

CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO (PYMEPHARCO)

*Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4400116704 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Phú Yên
cấp ngày 03/05/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 19/12/2013*

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

- Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Pymepharco
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng chào bán: 8.920.000 cổ phiếu
- Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá): 89.200.000.000 đồng

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT

Tầng 1-2-3-4, Tòa nhà Viet Dragon 141 Nguyễn Du, Quận 1, TP.HCM

Tel: (08) 6299 2006 Fax: (08) 6291 7986 Website: www.vdsc.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH PRICEWATERHOUSECOOPERS VIỆT NAM

Lầu 4, Saigon Tower, 29 Lê Duẩn, Q.1, Tp.HCM

Tel: (08) 3823 0796 Fax: (08) 3825 1947 Website: www.pwc.com/vn

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ tên: Huỳnh Tấn Nam

Địa chỉ: Số 166 - 170 Nguyễn Huệ, P.7, TP Tuy Hòa, Phú Yên

Tel: 057.3829 165

Fax: 057.3824 717

Website: www.pymepharco.com

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro về kinh tế.....	4
2. Rủi ro về luật pháp	6
3. Rủi ro đặc thù	6
4. Rủi ro từ đợt chào bán và phương án xử lý khi không thu đủ số tiền như dự kiến từ đợt phát hành	7
5. Rủi ro từ việc sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán.....	8
6. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu	8
7. Rủi ro khác	9
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	10
1. Tổ chức phát hành:.....	10
2. Tổ chức tư vấn:	10
III. CÁC KHÁI NIỆM	11
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	12
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	12
2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty	16
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	19
4. Cơ cấu cổ đông của Công ty.....	22
5. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức phát hành, những Công ty mà tổ chức phát hành 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 phát hành.....	23
6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty	24
7. Hoạt động kinh doanh.....	25
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong hai năm 2012 và 2013	36
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	40
10. Chính sách đối với người lao động.....	45
11. Chính sách cổ tức.....	46
12. Tình hình hoạt động tài chính	47
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng	52
14. Tài sản (Những nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Công ty)	68
15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2014 – 2016	68
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	72



17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	73
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	73
19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán.....	73
V. CỔ PHẦN CHÀO BÁN	74
1. Loại cổ phần: Cổ phiếu phổ thông	74
2. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần	74
3. Tổng số cổ phần dự kiến chào bán: 8.920.000 cổ phần.....	74
4. Giá dự kiến chào bán	74
5. Phương pháp tính giá	74
6. Phương thức phân phối	74
7. Thời gian phân phối cổ phiếu.....	74
8. Đăng ký mua cổ phiếu	76
9. Phương thức thực hiện quyền.....	77
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	78
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	78
12. Các loại thuế có liên quan	78
13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu	78
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	79
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	79
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH.....	80
IX. PHỤ LỤC	80

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

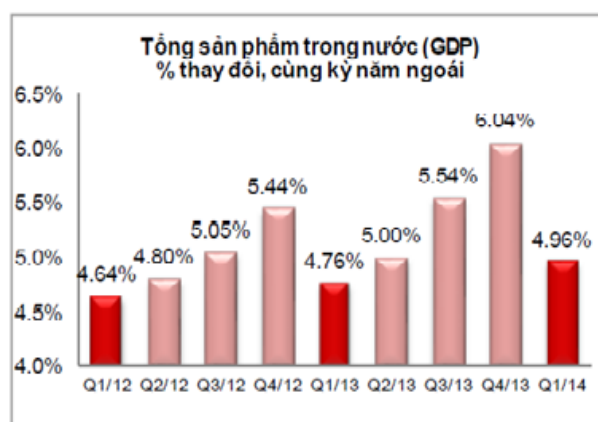
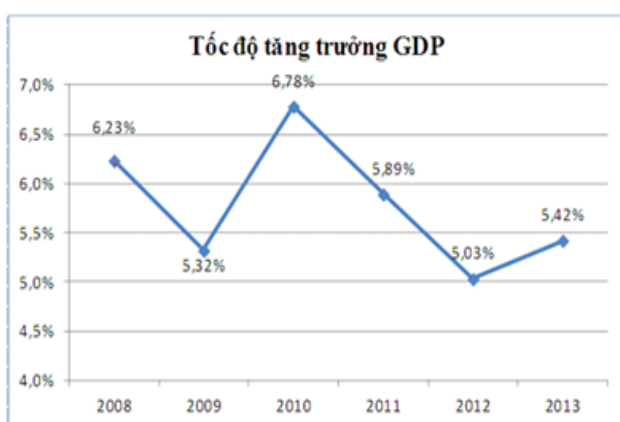
Rủi ro về kinh tế là loại rủi ro hệ thống thông qua những biến động như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất,... có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế.

Tăng trưởng kinh tế

Từ sau cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008, kinh tế thế giới nói chung đã trải qua một giai đoạn khó khăn, bất ổn và Việt Nam cũng không nằm ngoài ảnh hưởng của đà suy giảm trên. Tuy vẫn duy trì được mức tăng trưởng GDP trong những năm qua ở mức khá cao so với các quốc gia trong khu vực với tốc độ tăng trưởng bình quân của giai đoạn 2009 - 2013 đạt 5,2% nhưng nền kinh tế Việt Nam cũng đang rơi vào chu kỳ trì trệ và đối mặt với các vấn đề bất ổn trong kinh tế vĩ mô đáng quan tâm như: tình hình nợ xấu chưa được cải thiện, dòng tín dụng vẫn bị tắc nghẽn, nền kinh tế không hấp thụ được vốn, khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp vẫn còn khó khăn, nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Tuy nhiên, với những nỗ lực của Chính phủ để tạo niềm tin cho thị trường thông qua các giải pháp cụ thể như các giải pháp về tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ; mở rộng tín dụng tiêu dùng; giảm lãi suất huy động tiền gửi và lãi suất cho vay; áp dụng nhiều biện pháp để xử lý nợ xấu, trong đó có việc thành lập định chế mua bán nợ của Nhà nước (VAMC),... nhờ vậy mà từ nửa cuối năm 2013, thị trường đã có một số dấu hiệu phục hồi đáng kể. Tốc độ tăng trưởng GDP đạt 5,42%, dù thấp hơn so với mục tiêu đề ra (5,5%), nhưng vẫn cao hơn mức 5,03% của năm 2012, đồng thời cho thấy dấu hiệu phục hồi nhẹ của nền kinh tế.

Bước sang quý I/2014, kinh tế Việt Nam tiếp tục có những chuyển biến tích cực khi GDP bắt đầu hình thành xu thế tăng; hoạt động xuất khẩu đạt cao nhất trong 3 năm.



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Khi nền kinh tế tăng trưởng sẽ tác động tích cực đến đời sống kinh tế xã hội của người dân, đời sống được nâng cao thì nhu cầu y tế, chăm sóc sức khỏe tăng cao. Điều này làm tăng

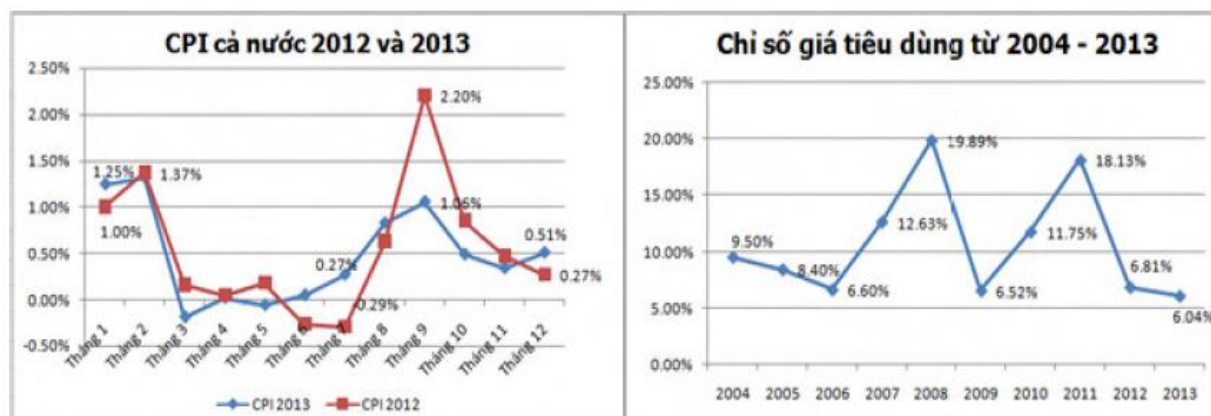
doanh thu và lợi nhuận của ngành. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái, đời sống và thu nhập của dân cư giảm thì nhu cầu về dược phẩm cũng sẽ giảm, kéo theo sự sụt giảm doanh thu và lợi nhuận của ngành dược nói chung và PYMEPHARCO nói riêng.

Tuy nhiên, do dược phẩm thuộc nhóm sản phẩm thiết yếu của người dân nên mức giảm của ngành sẽ thấp hơn mức giảm của nền kinh tế. Theo dự báo của công ty khảo sát thị trường quốc tế (Business Monitor International – BMI) thì tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành Dược Việt Nam đến năm 2014 đạt khoảng 16%.

Lạm phát

Lạm phát là yếu tố tác động rất lớn đến nền kinh tế Việt Nam và cũng là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp lẫn gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Trong giai đoạn 1996 – 2006, Việt Nam vẫn giữ được mức lạm phát ổn định ở mức một con số. Tuy nhiên, từ năm 2007, do ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, tỷ lệ lạm phát của Việt Nam đã tăng mạnh trong giai đoạn 2007 - 2011.

Sang năm giai đoạn 2012 - 2013, với các biện pháp kiềm chế lạm phát và ổn định vĩ mô được Chính phủ tập trung triển khai quyết liệt ngay từ đầu năm, Việt Nam đã đạt được kết quả rất khả quan trong việc kiềm chế lạm phát. Tính chung cả năm 2012, lạm phát tăng 6,81% so với tháng 12/2011, trong khi lạm phát năm 2013 tiếp tục được duy trì ở mức thấp nhất trong 10 năm trở lại đây (6,04% so với mục tiêu 7-8%). Với những dấu hiệu cải thiện vĩ mô rõ rệt vào thời điểm cuối năm cũng như các định hướng tái cấu trúc kinh tế, cắt giảm lãi suất, thoái vốn ngoài ngành, tăng hiệu quả đầu tư công... đã mở ra triển vọng sáng sủa hơn cho mục tiêu duy trì tăng trưởng và kiềm chế lạm phát trong năm 2014.



Nguồn: Tổng cục thống kê

Lãi suất

Bên cạnh lạm phát, lãi suất là một chỉ số tài chính vô cùng quan trọng mà Công ty phải luôn theo dõi và cập nhật thường xuyên nhằm đưa ra các chiến lược đầu tư hợp lý. Hầu hết các doanh nghiệp đều phải huy động thêm từ các nguồn bên ngoài để tài trợ cho hoạt động kinh doanh, trong đó một kênh phổ biến là thông qua vay vốn. Khi lãi suất tăng lên sẽ ảnh hưởng

trực tiếp đến tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Chính vì thế, khi lãi suất biến động sẽ ảnh hưởng nhất định đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

2. Rủi ro về luật pháp

Rủi ro luật pháp là rủi ro phát sinh do việc không áp dụng kịp thời, không phù hợp các văn bản pháp luật trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty.

Do ngành nghề của doanh nghiệp là kinh doanh các mặt hàng có ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe cộng đồng nên chịu sự quản lý chặt chẽ từ Chính phủ và Cục Quản lý Dược – Bộ Y tế. Luật Dược đã được Quốc hội thông qua và có hiệu lực từ ngày 01/10/2005. Đây là cơ sở pháp lý cao nhất điều chỉnh toàn bộ hoạt động trong lĩnh vực dược để ngành Dược Việt Nam được hoạt động trong một môi trường pháp lý hoàn chỉnh và đồng bộ.

Ngoài ra, khi gia nhập WTO, đòi hỏi các doanh nghiệp ngành Dược phải hiểu biết sâu sắc về luật pháp và thông lệ quốc tế. Đối với vấn đề này, Công ty đã và đang tích cực trang bị cho mình những thông tin cần thiết về thị trường, đối thủ và đối tác, nghiên cứu luật pháp quốc tế để thực sự sẵn sàng cùng ngành Dược hội nhập.

3. Rủi ro đặc thù

3.1 Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu

Sự phụ thuộc vào nguyên liệu đầu vào luôn là một thách thức đối với doanh nghiệp trong ngành dược nói chung và PYMEPHARCO nói riêng. Nguyên vật liệu luôn chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm (khoảng 60%) nên những biến động trong giá cả nguyên vật liệu sẽ tác động đến lợi nhuận của Công ty.

Tuy nhiên, nếu tình trạng tăng giá nguyên vật liệu diễn ra trong thời gian dài thì thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán ra sản phẩm cho tất cả các ngành hàng, khi đó Công ty có thể tăng giá bán ra, doanh thu tăng và triệt tiêu được ảnh hưởng của rủi ro tăng giá nguyên vật liệu đến lợi nhuận của Công ty.

Ngoài ra, để góp phần hạn chế rủi ro này, công ty đã thiết lập và duy trì mối quan hệ uy tín với các nhà cung cấp lớn trên thị trường để đảm bảo có thể chủ động nguồn nguyên liệu và hàng hóa với giá cả ổn định. Bên cạnh đó, Công ty luôn tăng cường công tác dự báo thị trường để có thể chủ động và có kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu hợp lý, giảm thiểu tác động trong những giai đoạn giá cả thị trường có sự biến động mạnh.

3.2 Rủi ro tỷ giá hối đoái

Nguồn nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm của PYMEPHARCO chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài. Do đó, giá cả nguyên vật liệu có thể bị tác động bởi những biến động về tỷ giá. Để giảm thiểu ảnh hưởng của rủi ro về tỷ giá, Công ty đã tiến hành dự báo biến động giá cả của nguyên vật liệu, từ đó chủ động nhập khẩu và tồn trữ nguyên vật liệu vào thời

điểm thích hợp. Trong những năm gần đây do chính sách ổn định tiền tệ của Nhà nước nên tỷ giá giữa đồng Việt Nam với các ngoại tệ mạnh tương đối ổn định, mức dao động tỷ giá khá thấp, việc dự báo tỷ giá trong ngắn hạn cũng không quá khó khăn. Vì vậy hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty đã phần nào ít chịu ảnh hưởng do biến động tỷ giá.

3.3 Rủi ro ngành

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

3.4 Rủi ro hàng giả, hàng nhái

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

4. Rủi ro từ đợt chào bán và phương án xử lý khi không thu đủ số tiền như dự kiến từ đợt phát hành

Rủi ro từ đợt chào bán này được xem là khá thấp vì đối tượng được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm là cổ đông hiện hữu, là những đối tượng hiểu rất rõ định hướng phát triển, tình hình kinh doanh cũng như Ban lãnh đạo Công ty. Đây là yếu tố tích cực góp phần thành công của đợt chào bán. Bên cạnh đó các tín hiệu lạc quan về sự hồi phục của nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng cũng tác động mạnh mẽ lên tiềm năng phát triển của ngành dược trong tương lai.

Trong trường hợp cổ phiếu không được mua hết, HĐQT sẽ tiếp tục thực hiện chào bán cho đối tượng khác với giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

5. Rủi ro từ việc sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

Trong giai đoạn 2007 – 2012, các doanh nghiệp trong ngành dược phẩm đã liên tục gia tăng mức độ sử dụng nợ để tài trợ cho quá trình đầu tư tăng trưởng nhằm đáp ứng các yêu cầu trong quá trình hội nhập WTO của Việt Nam. Như vậy, cũng như hầu hết các doanh nghiệp trong ngành, PYMEPHARCO có mức vay nợ chiếm tỉ lệ cao trong tỉ trọng cơ cấu nguồn vốn kinh doanh của mình. Điều này làm chi phí tài chính hằng năm của Công ty luôn ở mức cao, làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của PYMEPHARCO.

Trên cơ sở đó, tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán lần này sẽ được sử dụng để cơ cấu các khoản nợ đồng thời bổ sung thêm nguồn vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Trong giai đoạn Công ty tập trung đẩy mạnh hoạt động đầu tư và kinh doanh như hiện nay, việc bổ sung thêm dòng tiền từ đợt phát hành sẽ mang lại nhiều lợi thế, giúp giảm chi phí tài chính, cân bằng nguồn vốn kinh doanh, từ đó giúp tăng cường năng lực tài chính và nâng cao khả năng cạnh tranh. Điều này đặc biệt có ý nghĩa đối với sự phát triển bền vững trong dài hạn của Công ty. Do vậy, phương án sử dụng vốn trên được đánh giá là cần thiết và khả thi đối với PYMEPHARCO. Bên cạnh đó, các cổ đông tin tưởng vào sự phát triển lâu dài của Công ty cũng như các nhà đầu tư giá trị dài hạn có thể xem rủi ro này không đáng kể.

6. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

➤ Rủi ro pha loãng quyền biểu quyết, giá cổ phiếu:

Trong đợt chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu đợt này sẽ xuất hiện rủi ro pha loãng, bao gồm:

- Pha loãng thu nhập ròng trên mỗi cổ phần – EPS
- Pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần
- Pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết

❖ Về pha loãng EPS và giá trị sổ sách:

Sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu của Công ty sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như giá trị sổ sách của Công ty, cụ thể như sau:

i. Thu nhập ròng trên mỗi cổ phần – EPS

+ Công thức tính :	$\text{EPS (cơ bản)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế TNDN}}{\text{Số lượng cổ phần đang lưu hành}}$
--------------------	--

+ Số lượng cổ phiếu đang lưu hành:	(1)	17.840.000
+ Số lượng cổ phiếu chào bán đợt này:	(2)	8.920.000
+ SLCP lưu hành sau khi hoàn tất chào bán:	(3)= (1)+(2)	26.760.000
+ SLCP lưu hành bình quân sau khi chào bán:	(4)=[(1)+(3)]/2	22.300.000
+ Lợi nhuận sau thuế năm 2013:	(4)	148.460.241.173
+ EPS trước khi chào bán:	(5)=(4)/(1)	8.322 đồng/CP
+ EPS sau khi chào bán:	(6)=(4)/(3)	6.657 đồng/CP

ii. Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần

+ Công thức tính :
$$\text{Giá trị sổ sách trên mỗi CP} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phần đang lưu hành}}$$

- + Tại ngày 31/12/2013, giá trị sổ sách theo BCTC đã kiểm toán của Công ty là 39.121 đồng/cổ phiếu. Tại thời điểm kết thúc đợt phát hành, nếu tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng số lượng cổ phiếu sau đợt phát hành (tối đa là 50% và với giả định không mua cổ phiếu quỹ) thì giá trị sổ sách của Công ty sẽ giảm.

❖ Về tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết:

Tỷ lệ nắm giữ cũng như quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu sẽ bị giảm một tỷ lệ tương ứng với tỷ lệ mà cổ đông hiện hữu từ chối quyền mua trong đợt phát hành này (so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm).

7. Rủi ro khác

Con người là một trong những yếu tố mang tính chất quyết định đến đường lối hoạt động do đó sẽ ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Các chủ trương đường lối cho đến cách điều hành nhạy bén, linh hoạt và kịp thời sẽ góp phần mang lại hiệu quả kinh doanh cho Công ty. Tuy nhiên, nó lại phụ thuộc vào tính chủ quan của người ra quyết định. Chính vì vậy, PYMEPHARCO luôn đề cao tinh thần tập thể cùng nhau bàn bạc và đi đến thống nhất trong các chủ trương hoạt động. Công ty thường xuyên bổ sung các khóa huấn luyện nhằm nâng cao trình độ quản lý của Ban lãnh đạo trong nền kinh tế thời kỳ hội nhập.

Các rủi ro bất khả kháng như thiên tai, động đất, lũ lụt, dịch bệnh, chiến tranh... khi xảy ra có thể gây thiệt hại về tài sản cũng như ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Đây là những rủi ro ít gặp trong thực tế nhưng khi xảy ra thường gây thiệt hại rất lớn về vật chất và con người cũng như 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 phát hành:****CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO**

Ông Huỳnh Tấn Nam	- Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Ông Phạm Văn Tân	- Chức vụ: Kế toán trưởng
Bà Bùi Phùng Nữ Như Nguyễn	- Chức vụ: Trưởng ban Kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức tư vấn:**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT**

Ông: Nguyễn Hiếu	- Chức vụ: Tổng giám đốc
------------------	--------------------------

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng do Công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Pymepharco. 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 Pymepharco cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

TỪ NGỮ, KHÁI NIỆM

DIỄN GIẢI

Bản cáo bạch	Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp cho các nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư.
Cổ phần	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
Cổ phiếu	Chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần vốn cổ phần.
Cổ đông	Tổ chức hoặc cá nhân sở hữu cổ phần đã phát hành của Công ty.
Cổ tức	Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của Công ty sau khi thực hiện các nghĩa vụ về tài chính
Công ty, PYMEPHARCO, Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Pymepharco
Tổ chức tư vấn	Công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng quản trị
BKS	Ban Kiểm soát
BTGD	Ban Tổng Giám đốc
CTCP	Công ty cổ phần
Tiêu chuẩn GMP	Tiêu chuẩn thực hành sản xuất thuốc tốt
Tiêu chuẩn GSP	Tiêu chuẩn thực hành bảo quản thuốc
Tiêu chuẩn GLP	Hệ thống an toàn chất lượng phòng thí nghiệm



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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu về Công ty

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



PYMEPHARCO

Trụ sở chính: Số 166 - 170 Nguyễn Huệ, P.7, TP Tuy Hòa, Phú Yên
Số điện thoại: 057 3829 165
Số fax: 057 3824 717
Website: www.pymepharco.com
Vốn điều lệ: **178.400.000.000 đồng**
Giấy Chứng nhận: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4400116704 do
ĐKKD số: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Phú Yên cấp ngày
03/05/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 19/12/2013.

Ngành nghề sản xuất kinh doanh theo Giấy chứng nhận ĐKKD:

- + Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Sản xuất thuốc tân dược (Mã ngành 2100).
- + Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Kinh doanh bán buôn thuốc tân dược, vật tư, hóa chất, trang thiết bị y tế. Xuất nhập khẩu trực tiếp: thuốc tân dược, vật tư, hóa chất, trang thiết bị y tế, nguyên liệu sản xuất thuốc, mỹ phẩm, thuốc thú y. Mua bán vaccin, sinh phẩm y tế (Mã ngành 4649).
- + Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Kinh doanh bán lẻ thuốc tân dược, vật tư, hóa chất, trang thiết bị y tế (Mã ngành 4772);.
- + Bán buôn thực phẩm; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Kinh doanh thực phẩm chức năng dinh dưỡng (Mã ngành 4632).
- + Sản xuất thực phẩm khác chưa phân vào đâu; Chi tiết ngành nghề kinh doanh là: Sản xuất thực phẩm chức năng dinh dưỡng (Mã ngành 1079);
- + Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê (Mã ngành 6810);
- + Xây dựng nhà các loại (Mã ngành 4100);



1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Pymepharco tiền thân là Công ty Dược và Vật tư Y tế Phú Yên được thành lập vào ngày 23/07/1989. Chức năng kinh doanh lúc bấy giờ của Công ty là tổ chức và cung ứng thuốc tân dược, thiết bị y tế, nuôi trồng và thu mua dược liệu.

Tháng 10/2003, nhà máy dược phẩm PYMEPHARCO chính thức đi vào hoạt động với ba phân xưởng Beta – Lactam, Non – Beta Lactam, viên nang mềm tạo bước ngoặt quan trọng trong việc chuyển dịch từ thương mại sang sản xuất. Chỉ sau 3 năm hoạt động với những nỗ lực không ngừng, nhà máy sản xuất đã đi tiên phong trong việc đáp ứng các tiêu chuẩn GMP – WHO, GDP, GSP. Ngày 17/01/2006, nhà máy chính thức được cấp giấy chứng nhận GMP của Tổ chức y tế Thế giới (WHO).

Tháng 05/2006 Công ty chính thức chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Pymepharco với tổng giá trị tài sản hơn 231 tỷ đồng, vốn điều lệ 24,5 tỷ đồng với chức năng chính là sản xuất và kinh doanh thuốc tân dược.

Đến năm 2008, PYMEPHARCO tiếp tục đưa vào hoạt động nhà máy thuốc vô trùng đạt tiêu chuẩn GMP-WHO được đánh là nhà máy hiện đại bậc nhất khu vực Đông Nam Á với 4 dây chuyền sản xuất: dung dịch tiêm, thuốc nhỏ mắt, thuốc bột đông khô và đặc biệt là thuốc bột pha tiêm.

Ngày 14/01/2013, PYMEPHARCO chính thức được Bộ Y Tế CHLB Đức công nhận là nhà máy đạt tiêu chuẩn Châu Âu (GMP-EU) cho phân xưởng sản xuất kháng sinh Cephalosporin dạng viên của Công ty, trở thành nhà máy sản xuất Cephalosporin dạng viên đầu tiên tại Việt Nam và là một trong số ít những nhà sản xuất thuốc ở Đông Nam Á đạt tiêu chuẩn này. Với việc đạt chứng nhận này, sản phẩm của PYMEPHARCO chính thức đủ tiêu chuẩn để được phép xuất khẩu qua thị trường Châu Âu.

Đến nay, địa bàn hoạt động của Công ty trải rộng trên cả nước với hệ thống 12 chi nhánh và các trung tâm và cửa hàng giới thiệu sản phẩm rất hiệu quả. Công ty còn thực hiện liên kết, liên doanh với các đối tác trong và ngoài nước, mở rộng thị phần trong nước và xuất khẩu. Công ty có quan hệ thương mại với các nhà sản xuất, phân phối dược phẩm có uy tín của trên 20 quốc gia trên thế giới.

Sau hơn 20 năm hình thành và phát triển, đến nay Công ty đã đạt được những thành quả đáng khích lệ:

- Là thành viên chính thức của Phòng Thương mại công nghiệp Việt nam (VCCI).
- Là thành viên chính thức của Hiệp hội sản xuất kinh doanh Dược Việt Nam.
- Là một trong những nhà sản xuất Dược phẩm Việt Nam tiên phong trong việc áp dụng tiêu chuẩn WHO-GMP.



- Chính phủ trao tặng cờ thi đua cho đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua.
- Chủ tịch nước trao tặng Huân chương lao động hạng II vì đã có thành tích xuất sắc trong công tác từ năm 2004 đến năm 2008, góp phần vào sự nghiệp Xây dựng CNXH và bảo vệ Tổ quốc;
- Nhiều cờ khen thưởng của các tổ chức khác như: Bộ Y tế và tỉnh Phú Yên; Tổng Liên đoàn lao động VN;...
- Doanh nghiệp Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao 2006, 2007, 2008
- Cúp vàng Thương hiệu Việt 2006, 2007; Huy chương vàng Expo 2005, 2007.
- Top 100 Thương hiệu uy tín Việt Nam.
- Top 10 Thương hiệu uy tín ngành dược
- TOP 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam 3 năm liên tiếp 2011, 2012 và 2013 (VNR 500 – Vietnam Report);
- Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam trong 4 năm liên tiếp (FAST 500: năm 2010, 2011, 2012, 2013);
- Thương hiệu Việt uy tín năm 2012;
- Thương hiệu Việt hội nhập WTO năm 2012 và 2013 (Trong đó, TATANOL là sản phẩm Top Ten Hội nhập WTO 2013 & PYTHINAM là sản phẩm vàng hội nhập WTO 2013).
- Cúp Thánh Gióng – 100 doanh nhân Việt Nam tiêu biểu năm 2013 do Phòng Thương mại & Công nghiệp Việt Nam VCCI xét chọn.
- Doanh nhân tri thức năm 2013.

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

Phát huy những thành quả đã đạt được, công ty tiếp tục đẩy mạnh dòng sản phẩm Cephalosporin trong hệ thống cơ cấu sản phẩm. Công ty đang hoạch định những bước đi cần thiết, phát triển thương hiệu PYMEPHARCO cũng như hướng tới việc cung cấp cho cộng đồng những sản phẩm có chất lượng cao và xuất khẩu ra thị trường quốc tế.



CHỨNG NHẬN THỰC HÀNH TỐT SẢN XUẤT THUỐC
(WHO-GMP)
do Bộ Y tế cấp ngày 12 tháng 03 năm 2013



HUÂN CHƯƠNG LAO ĐỘNG HẠNG 2
do Chủ tịch nước cấp ngày 25 tháng 8 năm 2010

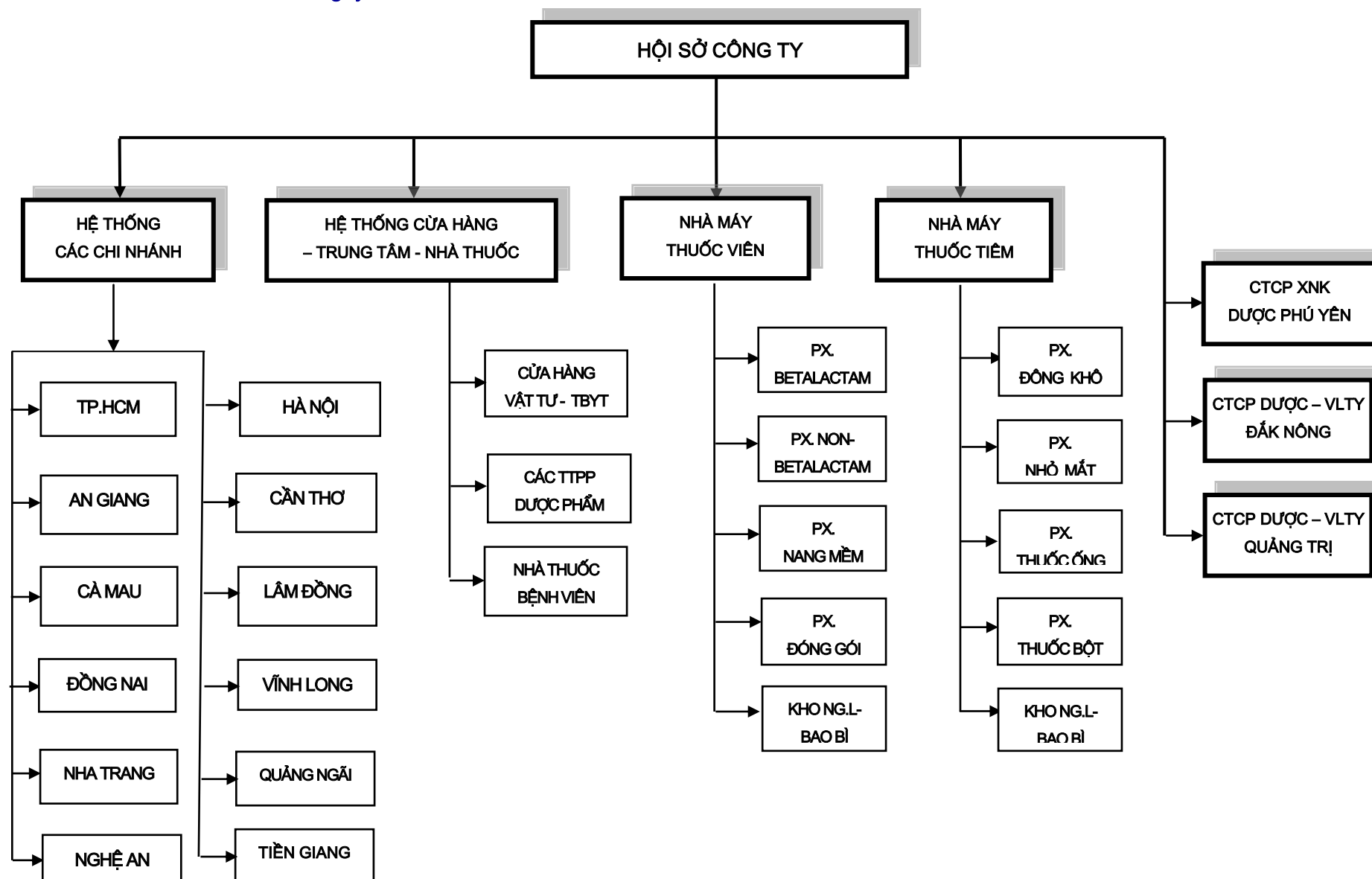


CHỨNG NHẬN PYMEPHARCO ĐẠT DANH HIỆU
"TOP 500 DOANH NGHIỆP TĂNG TRƯỞNG NHANH NHẤT VN"



CHỨNG NHẬN PYMEPHARCO ĐẠT TIÊU CHUẨN
CHÂU ÂU GMP - EU

2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty





STT	Đơn vị	Địa chỉ
I Hội sở công ty		
		166 – 170 Nguyễn Huệ, TP. Tuy Hòa, Phú Yên Tel: (84-057) 3829 165 – 3823 228 Fax: (84-057) 3824 717
II Chi nhánh		
1	Chi nhánh Tp.HCM	44 Đồng Nai, Phường 15, Quận 10, TP.HCM
2	Chi nhánh Hà Nội	N11A, khu chung cư Dịch Vọng, P. Dịch Vọng, Q. Cầu Giấy, Hà Nội
3	Chi Nhánh Quảng Ngãi	25 Trần Hưng Đạo, Tp. Quảng Ngãi, Quảng Ngãi.
4	Chi nhánh An Giang	21-23-25 Mai Hắc Đế, Khóm Bình Khánh 7, Tp. Long Xuyên, An Giang
5	Chi nhánh Cần Thơ	87B1 Trần Văn Khéo, P. Cái Khế, Q.Ninh Kiều, Tp.Cần Thơ
6	Chi nhánh Đồng Nai	Số 9, KP8, Nguyễn Ái Quốc, P.Tân Phong, Tp.Biên Hòa, Đồng Nai
7	Chi nhánh Nha Trang	45D Quang Trung, Phường Lộc Thọ, Tp. Nha Trang, Khánh Hòa
8	Chi nhánh Nghệ An	L01-LKD2, Đại lộ V.I Lê Nin, Xóm 20, xã Nghi Phú, Thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An
9	Chi nhánh Cà Mau	Số 03 đường Lý Thái Tôn, Phường 2, Tp.Cà Mau, tỉnh Cà Mau.
10	Chi nhánh Lâm Đồng	Lô C49 Phạm Ngọc Thạch, Phường 6, Tp.Đà Lạt, Lâm Đồng
11	Chi nhánh Vĩnh Long	67/2C Phạm Thái Bường, P4, Tp.Vĩnh Long.
12	Chi nhánh Tiền Giang	55/6 Trần Hưng Đạo, P6, Tp.Mỹ Tho, Tiền Giang
III Hệ thống trung tâm, nhà thuốc		
1	Cửa hàng giới thiệu SP quận 10	Quầy D5, Trung tâm Dược phẩm và Trang thiết bị Y tế 134/1 Tô Hiến Thành, P.12, Q.10, TP.HCM
2	Trung tâm phân phối Dược phẩm	178 Trần Hưng Đạo, P.3, Tp.Tuy Hòa, Phú Yên
3	TT giới thiệu Dược và Mỹ phẩm	245 Trần Hưng Đạo, P.3, Tp.Tuy Hòa, Phú Yên
4	Trung tâm Dược và Vật tư y tế	163-165 Lê Lợi, Phường 5, Tp.Tuy Hòa, Phú Yên
5	Quầy thuốc BV Huyện Tuy An	Thị trấn Chí Thạnh, Huyện Tuy An, Phú Yên

STT	Đơn vị	Địa chỉ
6	Nhà thuốc BV Huyện Đồng Xuân	Thị trấn La Hai, Huyện Đồng Xuân, Phú Yên
7	Nhà thuốc BV Huyện Sông Hinh	Thị Trấn Hai Riêng, Huyện Sông Hinh, Phú Yên
8	Quầy thuốc Bệnh viện đa khoa Huyện Đông Hòa	Xã Hòa Hiệp Trung, Huyện Đông Hòa, Phú Yên
9	Quầy thuốc BV Huyện Sơn Hòa	Thị trấn Củng Sơn, Huyện Sơn Hòa, Phú Yên.
10	Quầy thuốc BV Huyện Tây Hòa	Xã Hòa Bình 2, Huyện Tây Hòa, Phú Yên
11	Nhà thuốc Bệnh viện	15 Nguyễn Hữu Thọ, P.9, Tp.Tuy Hòa, Phú Yên
12	Nhà thuốc Da liễu	02 Trần Phú, Phường 8, Tp.Tuy Hòa, Phú Yên
13	Và hơn 300 đại lý phân phối tại Phú Yên	

IV Nhà máy sản xuất dược phẩm:

 **Nhà máy sản xuất thuốc viên:** đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, thành lập từ năm 2003

Địa chỉ : 01 Bà Triệu, TP.Tuy Hòa, Phú Yên

Nhà máy hiện 03 phân xưởng sản xuất chính :

- + Xưởng Non Beta Lactam
- + Xưởng Beta Lactam
- + Xưởng Nang mềm

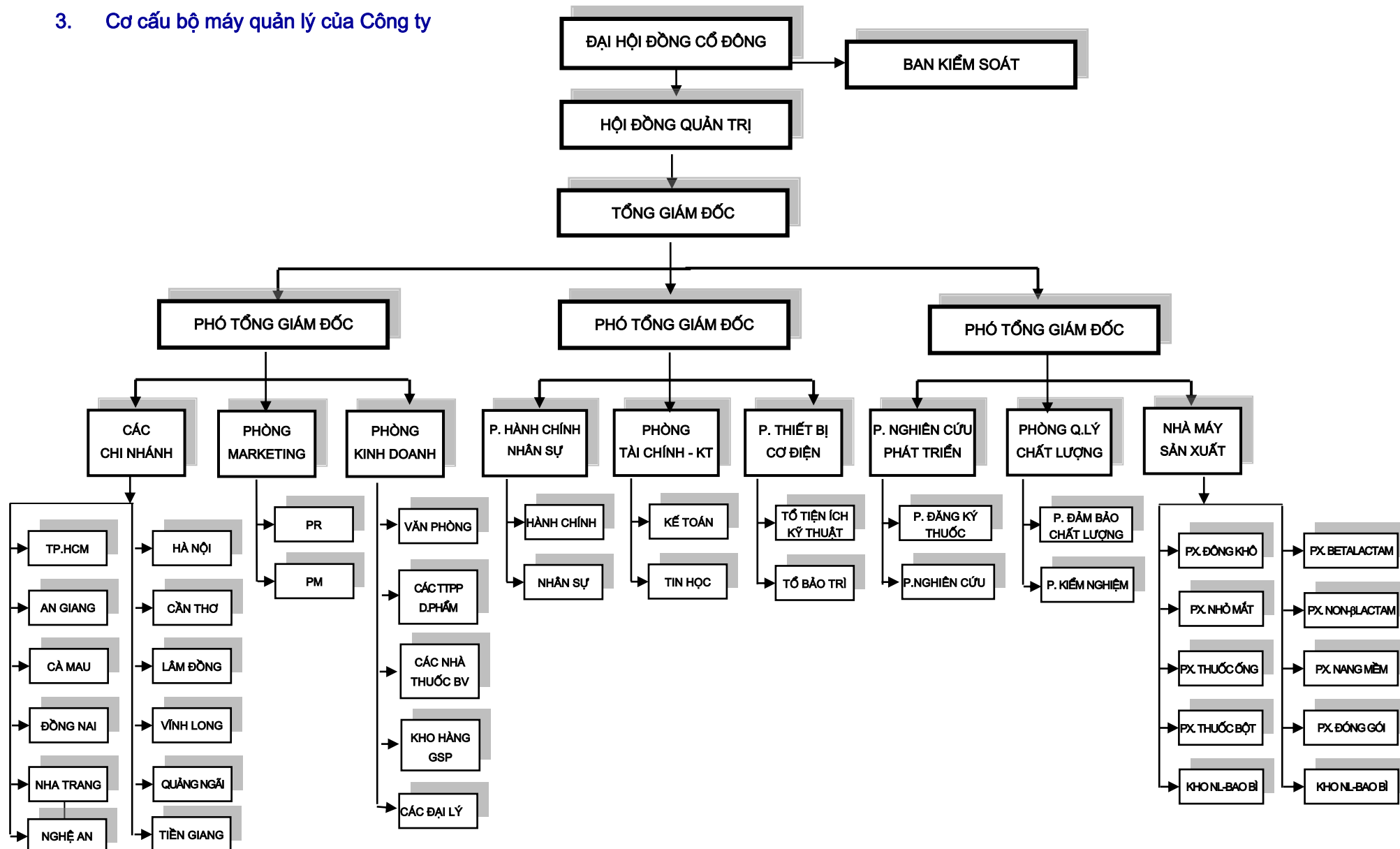
 **Nhà máy sản xuất thuốc tiêm:** đạt tiêu chuẩn GMP- WHO, khánh thành vào năm 2008.

Địa chỉ : 166 – 170 Nguyễn Huệ, TP. Tuy Hòa, Phú Yên

Nhà máy hiện có 04 phân xưởng sản xuất chính. Bao gồm:

- + Xưởng dung dịch tiêm;
- + Xưởng thuốc tiêm đông khô;
- + Xưởng thuốc bột pha tiêm dòng kháng sinh Cephalosporin;
- + Xưởng thuốc nhỏ mắt

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



Bộ máy quản lý của Công ty nhanh nhạy trong tổ chức, chặt chẽ trong quản lý, giám sát, các bộ phận có sự phối hợp nhịp nhàng cùng nhau xây dựng doanh nghiệp phát triển vững mạnh.

3.1. Đại Hội Đồng Cổ Đông

Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền 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 cổ đông thường niên được tổ chức mỗi năm 01 lần.

3.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc điều hành và những người quản lý khác. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 05 thành viên. Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là 5 năm.

3.3. Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Hiện tại Ban kiểm soát Công ty gồm 4 thành viên và nhiệm kỳ của Ban kiểm soát là 5 năm. 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. Ban Kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện của Ban.

3.4. Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc Công ty do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược, kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua. Quyền và nhiệm vụ của Tổng Giám đốc được quy định cụ thể tại Điều lệ Công ty. Giúp việc cho Tổng Giám đốc có các Phó Tổng Giám đốc.

3.5. Các Giám đốc và phòng ban chức năng:

Chịu trách nhiệm điều hành trực tiếp và triển khai các chiến lược theo chức năng quản lý, hỗ trợ đắc lực cho Ban Tổng Giám đốc đồng thời chịu trách nhiệm trước Ban Tổng Giám đốc về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao một cách trung thực, vì lợi ích của Công ty và cổ đông. Bao gồm:

Phòng Hành chính – Nhân sự: có chức năng tham mưu cho Ban Giám đốc về bộ máy sản xuất kinh doanh, và bố trí nhân sự cho phù hợp với nhu cầu phát triển của Công ty; quản lý hồ sơ lý lịch của công nhân viên; quản lý lao động tiền lương; xây dựng kế hoạch đào tạo nghiệp vụ; đồng thời thực hiện công tác hành chính như công tác an ninh quốc phòng, bảo vệ cơ quan, môi trường, phòng cháy chữa cháy.

Phòng Nghiệp vụ - Kinh doanh: có chức năng tham mưu cho Ban Giám đốc trong công tác xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm; tham mưu cho Ban Giám đốc trong việc ký kết hợp đồng mua bán giữa các khách hàng và Công ty; kiểm soát và quản lý quá trình thực hiện các hợp đồng kinh tế đã được Ban Giám đốc phê duyệt; và xây dựng kế hoạch cung ứng hàng hóa phù hợp với nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Phòng Tài chính - Kế toán: có chức năng tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm; tổ chức bộ máy kế toán; thực hiện quản lý nguồn vốn và tài sản; thực hiện các nhiệm vụ về kế toán và thủ quỹ, thống kê, nghiệp vụ Ngân hàng, lập các báo cáo quyết toán quý, năm và quyết toán đầu tư.

Nhà máy dược phẩm: Trực thuộc Công ty PYMEPHARCO hiện có 06 phòng chức năng và 07 phân xưởng sản xuất. Các phòng ban và xưởng sản xuất chịu sự điều hành trực tiếp của Phó Tổng Giám đốc phụ trách sản xuất, có quyền và trách nhiệm sản xuất theo đúng tiêu chuẩn của GMP-WHO và cung cấp đầy đủ sản phẩm theo kế hoạch kinh doanh.

Phòng Thiết bị cơ điện: Phòng Cơ khí bảo trì đảm bảo tất cả các thiết bị và hệ thống tiện ích hoạt động hiệu quả, hỗ trợ các bộ phận khác trong lĩnh vực kỹ thuật cơ khí, điện, thiết bị máy móc.

Phòng nghiên cứu phát triển: Phòng Nghiên cứu phát triển chịu trách nhiệm chính trong việc nghiên cứu toàn diện các sản phẩm mới trước khi bàn giao cho các phân xưởng sản xuất.

Phòng Marketing: Có chức năng tham mưu cho Ban Giám đốc trong công tác xây dựng kế hoạch chiến lược phát triển sản phẩm mở rộng thị trường hàng năm; tham mưu cho Ban Giám đốc trong việc phát triển thương hiệu; thực hiện các chương trình marketing đã được Ban Giám đốc phê duyệt; và kiểm tra giám sát, đánh giá việc thực hiện các chính sách marketing đang áp dụng ở các bộ phận bán hàng.

Phòng Đảm bảo chất lượng: Theo quy định của GMP (GMP-WHO, GMP-EU), Phòng Đảm bảo chất lượng có chức năng quản lý hệ thống, lưu trữ tất cả hồ sơ tài liệu, đóng vai trò thường trực trong mọi hoạt động của hệ thống chất lượng.

Phòng kiểm nghiệm: Phòng Kiểm tra chất lượng có chức năng quản lý kỹ thuật, thực hiện tất cả các kỹ thuật phân tích nhằm đánh giá chất lượng các dạng sản phẩm tại Nhà máy.

4. Cơ cấu cổ đông của Công ty

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan đến cổ đông lớn

Tại thời điểm 19/05/2014, danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan như sau:

Stt	Tên tổ chức	Số ĐKKD	Địa chỉ	SLCP	Tỷ lệ
I. Danh sách cổ đông lớn					
1	Stada Service Holding B.V	592220	Nieuwe Donk 9, 4879 AC Etten -Leur, The Netherlands	8.741.600	49,0%
2	CTCP Dược phẩm Duy Tân	0301452296	22 Hồ Biểu Chánh, F.11, Q.Phú Nhuận, Tp.HCM	2.347.300	13,2%
3	CTCP Đầu tư Well Light	0312079703	396-398 CMT8, F4, Q.Tân Bình, Tp.HCM	1.784.000	10,0%
4	CTCP Đầu tư Well Link	0312487766	Tầng 13, Khu B, Tòa nhà Indochina Park Tower, số 04 Nguyễn Đình Chiểu, P.Đa Kao, Q1, Tp.HCM	892.000	5,0%
II. Danh sách người liên quan cổ đông lớn tại thời điểm 19/05/2014:					
Không có người liên quan nào của cổ đông lớn có nắm giữ cổ phần tại ngày 19/05/2014					

Nguồn: Danh sách cổ đông PYMEPHARCO tại ngày 19/05/2014

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4400116704 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Phú Yên cấp lần đầu ngày 03/05/2006. Đến nay, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

4.3. Cơ cấu cổ đông Công ty

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ phiếu sở hữu	Tỷ lệ
1	Cổ đông trong nước	9.098.400	51,0%
	- Pháp nhân	5.031.234	28,2%
	- Cá nhân	4.067.166	22,8%
2	Cổ đông nước ngoài	8.741.600	49,0%
	- Pháp nhân	8.741.600	49,0%
	- Cá nhân	-	-
	Tổng cộng	17.840.000	100,0%

Nguồn: Danh sách cổ đông PYMEPHARCO tại ngày 19/05/2014

5. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức phát hành, những Công ty mà tổ chức phát hành 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 phát hành

5.1 Danh sách Công ty mẹ và công ty con của PYMEPHARCO

Không có.

5.2 Danh sách Công ty liên doanh liên kết của PYMEPHARCO

- | | |
|------------------------|---|
| - Tên công ty | : Công ty cổ phần Dược – Vật liệu y tế Đắk Nông |
| - Địa chỉ | : 345 Quốc lộ 14, xã Tâm Thắng, huyện Cư Jút, tỉnh Đắk Nông |
| - Lĩnh vực kinh doanh | : kinh doanh dược phẩm |
| - Tỷ lệ sở hữu của PMP | : 43% |
| - Giá trị vốn đã góp | : 472.000.000 đồng |

- | | |
|------------------------|---|
| - Tên công ty | : Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Dược Phú Yên |
| - Địa chỉ | : 52 Lê Lợi, P.3, Tp.Tuy Hoà, tỉnh Phú Yên |
| - Lĩnh vực kinh doanh | : kinh doanh dược phẩm |
| - Tỷ lệ sở hữu của PMP | : 20% |
| - Giá trị vốn đã góp | : 5.472.000.000 đồng |

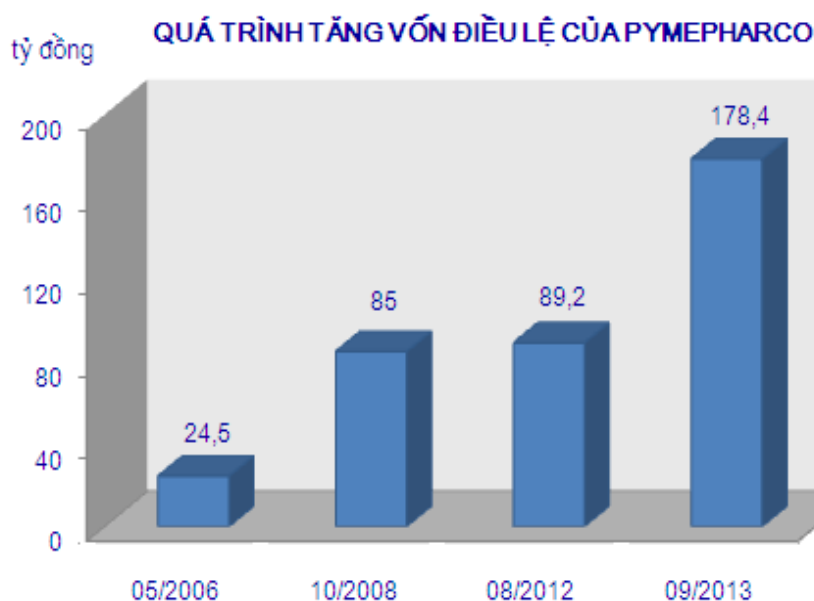
- | | |
|------------------------|--|
| Tên công ty | : Công ty Cổ phần Dược Vật tư y tế Quảng Trị |
| - Địa chỉ | : 185 Lê Duẩn, Tp.Đông Hà, Quảng Trị |
| - Lĩnh vực kinh doanh | : kinh doanh dược phẩm |
| - Tỷ lệ sở hữu của PMP | : 22% |
| - Giá trị vốn đã góp | : 637.610.000 đồng |

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty

Trong quá trình hoạt động, PYMEPHARCO đã thực hiện quá trình tăng vốn như sau:

Thời điểm	VĐL tăng thêm (ngàn đồng)	VĐL sau phát hành (ngàn đồng)	Phương thức phát hành	Đơn vị cấp
05/2006	VĐL tại thời điểm cổ phần hoá 24.599.760.000 đồng		Chuyển đổi từ Công ty Dược và Vật tư Y tế Phú Yên thành CTCP Pymepharco	
10/2008	60.400.240	85.000.000	Thực hiện phát hành:	GCN chào bán cổ phiếu số 315/UBCK-GCN do UBCKNN cấp ngày 11/08/2008
			Đối tượng	
			Cổ đông hiện hữu	
			Người lao động	
			Đối tác nước ngoài	
			Đối tác trong nước	
			Riêng lẻ	
08/2012	4.200.000	89.200.000	Đấu giá	Thông báo của UBCKNN nhận đầy đủ tài liệu ngày 15/06/2012
			Phát hành 420.000 cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động.	
09/2013	89.200.000	178.400.000	Phát hành 8.920.000 cổ phiếu (tỷ lệ 1:1) cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền mua	GCN chào bán số 47/GCN-UBCK do UBCKNN cấp ngày 25/09/2013

Nguồn: PYMEPHARCO



7. Hoạt động kinh doanh

7.1. Sản phẩm, dịch vụ của Công ty

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

7.1.1. Sản phẩm nhượng quyền

Với tiềm lực mạnh mẽ về công nghệ sản xuất và kinh nghiệm hoạt động lâu năm trong lĩnh vực dược phẩm, PYMEPHARCO là nơi tin nhiệm nhận sản xuất nhượng quyền của hãng sản xuất dược phẩm hàng đầu thế giới là Stada GmbH Pharm – Đức – để sản xuất các loại thuốc kháng sinh đặc trị theo công nghệ và quy trình sản xuất của Stada như: Cephalexin, Cefuroxim, Cafadroxil, Cefixim, Cefaclor, Lincomycin, Nifedipin.

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

 Nifedipin STADA K10 DẠNG BẢO CHẾ Viên nang mềm	 3BSTAD DẠNG BẢO CHẾ Bột đồng khô pha tiêm	 LINCOSTAD 500 DẠNG BẢO CHẾ Viên nang cứng	 CEFUSTAD 750mg DẠNG BẢO CHẾ Bột pha tiêm
 BIOTINSTAD 5mg DẠNG BẢO CHẾ Dung dịch tiêm	 CELORSTAD Kid DẠNG BẢO CHẾ Thuốc gói	 CEFUSTAD 500 DẠNG BẢO CHẾ Viên bao phim	 DEXASTAD 4mg DẠNG BẢO CHẾ Dung dịch tiêm

MỘT SỐ SẢN PHẨM NHƯỢNG QUYỀN CỦA STADA pharm GmbH - GERMANY

 PymeDIAPRO DẠNG BẢO CHẾ Viên nén	 Pyme Nife 10 DẠNG BẢO CHẾ Viên nang mềm	 NEGACEF 1,5g DẠNG BẢO CHẾ Bột pha tiêm	 PIDOCAR 75mg DẠNG BẢO CHẾ Viên bao phim
 PYME DIAPRO MR DẠNG BẢO CHẾ Viên nén	 LIDOCAIN 1% DẠNG BẢO CHẾ Dung dịch tiêm	 ALPHA-KIISIN DẠNG BẢO CHẾ Bột đông khô pha tiêm	 Pyclin 150 DẠNG BẢO CHẾ Viên nang cứng

MỘT SỐ SẢN PHẨM HỢP TÁC THƯƠNG MẠI VỚI BELI PHARM BVBA - BELGIUM

7.1.2. Sản phẩm do Công ty sản xuất

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

Nhà máy thuốc viên PYMEPHARCO với 3 phân xưởng sản xuất: Beta – lactam, Non Beta – lactam, viên nang mềm, chính thức được đưa vào hoạt động từ năm 2003. Đến nay, nhà máy được đánh giá là một trong những nhà máy sản xuất tân dược hàng đầu Việt Nam. Với công suất hiện tại vào khoảng 800 triệu viên/năm và luôn hoạt động ổn định, các sản phẩm của Công ty sản xuất tại nhà máy đảm bảo đáp ứng yêu cầu khắt khe về mặt chất lượng, yêu cầu điều trị của ngành y tế và chăm sóc sức khỏe cộng đồng.

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

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

kháng sinh Cephalosporin của PYMEPHARCO cũng được các chuyên gia trong và ngoài nước đánh giá là nhà máy hiện đại nhất tại khu vực Đông Nam Á hiện nay. Ngày nay, dòng kháng sinh Cephalosporin của PYMEPHARCO đã định danh trên thị trường với tên gọi “kháng sinh công nghệ châu Âu”.



NHÀ MÁY PYMEPHARCO

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

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

- + Thuốc tiêm;
- + Nhóm thuốc nhỏ mắt;
- + Nhóm thuốc kháng sinh;
- + Nhóm thuốc hạ sốt, giảm đau, kháng viêm;
- + Nhóm thuốc tim mạch – trị tăng lipit máu;
- + Nhóm thuốc trị tiểu đường;
- + Nhóm thuốc kháng dị ứng;
- + Nhóm thuốc tác dụng trên hệ tiêu hoá, gan mật;
- + Nhóm thuốc tác dụng trên hệ thần kinh;
- + Nhóm thuốc hoá trị liệu khác: thuốc diệt amib, thuốc giun sán; thuốc kháng virus;
- + Nhóm thuốc điều trị rối loạn cương dương;

- + Nhóm thuốc ảnh hưởng đến chuyển hoá xương;
- + Thuốc bổ mắt;
- + Nhóm Vitamin và chất khoáng;
- + Các thuốc nhóm khác;
- + Thực phẩm chức năng.

7.1.3. Sản phẩm tương đương sinh học

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

Sớm nắm bắt được yêu cầu này, PYMEPHARCO là một trong những đơn vị tiên phong phối hợp các cơ quan chức năng của Bộ Y tế để tiến hành thử tương đương sinh học cho hàng loạt các sản phẩm. Đến nay, Công ty đã tiến hành chứng minh tương đương sinh học và tương đương điều trị trên 62 sản phẩm với các dòng thuốc giảm đau hạ sốt, kháng viêm Tatanol, Tatanol extra, Mobimed, các kháng sinh Negacef, Pycip, thuốc tim mạch Amlodipin PMP, Tenocar 50, Pidocar.... Hiện tại đã có 25 sản phẩm được Bộ Y tế công bố, 23 sản phẩm chờ công bố và 14 sản phẩm đang tiến hành, PYMEPHARCO tự hào là doanh nghiệp dược Việt Nam có số dược chất được công bố nhiều nhất.



7.1.4. Sản lượng sản phẩm qua các năm

STT	Dạng sản phẩm	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2013	5T/2014
1	Viên nén	1000 viên	245.195	238.583	82.161
2	Viên bao phim	1000 viên	132.162	184.624	80.454
3	Viên nang cứng	1000 viên	184.832	171.261	72.569
4	Viên nang mềm	1000 viên	56.685	43.079	19.138
5	Dạng Cốm	1000 Gói	12.858	18.495	4.013
6	Dạng thuốc tiêm	1000 Lọ/ống	13.930	12.747	2.836

(Nguồn: PYMEPHARCO)

7.2. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực hoạt động của Công ty
7.2.1. Cơ cấu doanh thu thuần và lợi nhuận gộp của các nhóm sản phẩm
❖ Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	Năm 2012		Năm 2013		%(+/-)	6T/2014	
	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT
Bán hàng hoá	122.985.996	12,2	128.221.849	10,8	4,3	41.295.528	8,1
Bán thành phẩm	887.707.547	87,8	1.059.808.674	89,2	19,4	467.582.996	91,9
Tổng cộng	1.010.693.543	100	1.188.030.523	100	17,6	508.878.524	100

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)

❖ Lợi nhuận gộp các mảng hoạt động qua các năm

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	Năm 2012		Năm 2013		%(+/-)	6T/2014	
	Giá trị	%	Giá trị	%		Giá trị	%
Bán hàng hoá	14.601.567	1,5	9.420.080	1,5	(35,5)	3.144.970	1,2
Bán thành phẩm	509.932.409	50,5	605.821.692	98,5	18,8	251.063.200	98,8
Tổng cộng	524.533.976	51,9	615.241.772	100	17,3	254.208.170	100

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)

Tình hình kinh tế trong nước năm 2013 đã có dấu hiệu hồi phục so với năm 2012 nhưng việc kinh doanh dược phẩm nói chung vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn. Nguyên nhân xuất

phát từ những bất ổn của nền kinh tế nói chung như áp lực suy thoái về vốn và vòng quay của vốn đối với công tác sản xuất và lưu thông, sức mua yếu dẫn đến tồn kho cao, tình trạng giảm phát, khả năng thanh toán của khách hàng giảm dễ dẫn đến nợ xấu. Bên cạnh đó là những nguyên nhân xuất phát từ đặc thù của ngành như sức ép cạnh tranh khốc liệt từ các doanh nghiệp trong và ngoài nước; sự thay đổi chính sách quản lý của nhà nước trong công tác đấu thầu thuốc vào Bệnh viện thông qua Thông tư 01, Thông tư 36, ... đã tạo ra các áp lực lớn lên hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên, bằng sự nỗ lực và cố gắng tối đa của Ban Lãnh đạo Công ty và toàn thể cán bộ, công nhân viên, PYMEPHARCO vẫn duy trì được mức tăng trưởng doanh thu ấn tượng 17,6% trong năm 2013. Đây là một kết quả rất đáng khích lệ của Công ty trong bối cảnh kinh tế hiện nay đồng thời khẳng định được vị thế của PYMEPHARCO trên thị trường dược phẩm Việt Nam. Đây cũng là kết quả của quá trình đầu tư mở rộng thị trường và thị phần trên cả nước, đặc biệt là đưa hàng sản xuất chất lượng cao vào trong hệ điều trị.

Doanh thu thuần năm 2012 đạt mức 1.010 tỷ đồng, tăng 18,7% so với năm 2011, vượt kế hoạch đề ra 5,6%. Sang năm 2013, doanh thu thuần tiếp tục tăng trưởng mạnh 17,6%, đạt mức 1.188 tỷ đồng và vượt 12,5% so với kế hoạch đề ra.

Doanh thu của Công ty được đóng góp từ hai mảng hoạt động: doanh thu bán sản phẩm do Công ty sản xuất và doanh thu từ hoạt động thương mại dược phẩm. Trong đó, hoạt động kinh doanh các sản phẩm do Công ty sản xuất luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong doanh thu cũng như là nguồn đóng góp chính vào lợi nhuận của Công ty. Trong giai đoạn 2012 - 2013, doanh thu từ hoạt động này đạt mức tăng trưởng lần lượt là 17,6% và 19,4%, đóng góp gần 90% vào tổng doanh thu của PYMEPHARCO.

Trong khi đó, các hoạt động thương mại của Công ty chủ yếu là thuốc tân dược, đông nam dược và thiết bị y tế. Đây là những mặt hàng được mua từ bên ngoài để đưa vào hệ thống phân phối nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng, giữ vững mối quan hệ với các đại lý và các nhà phân phối cũng như góp phần gia tăng lợi nhuận cho Công ty. Trong năm 2013, doanh thu thuần của mảng kinh doanh này có sự tăng trưởng 4,3% nhưng lợi nhuận gộp lại giảm 35,5% so với năm 2012. Nguyên nhân do sự cạnh tranh trong hoạt động phân phối ngày càng gay gắt, Công ty đã đẩy mạnh các chính sách khuyến mãi thông qua nhiều hình thức nhằm duy trì sự ổn định của hệ thống phân phối.

Nhìn chung, năm 2012 và 2013 được xem là những năm thành công của PYMEPHARCO khi sản lượng sản phẩm và doanh thu của Công ty đều có sự tăng trưởng tốt và hoàn thành vượt mức so với kế hoạch được ĐHCĐ giao. Năm 2012, tổng doanh thu thuần của Công ty vượt mức 1.000 tỷ đồng và sang năm 2013, doanh thu thuần hàng sản xuất của PYMEPHARCO cũng chính thức đạt mốc 1.000 tỷ đồng. Đây là những cột mốc đánh dấu cho sự phát triển mạnh mẽ của Công ty.

7.2.2. Chi phí sản xuất kinh doanh

Cơ cấu các loại chi phí của Công ty năm 2012 và 2013 như sau:

Đvt: ngàn đồng

Stt	Chi phí	Năm 2012		Năm 2013		%(+/-)	6T/2014	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	486.159.568	48,1	572.788.751	48,2	17,8	254.670.353	50,0
2	Chi phí bán hàng	297.045.573	29,4	358.125.885	30,1	20,6	141.176.844	27,7
3	Chi phí QLDN	48.253.325	4,8	43.353.433	3,7	-10,2	24.415.209	4,8
4	Chi phí tài chính	44.142.542	4,2	30.073.767	2,5	-31,8	5.467.410	1,1
@	Tổng cộng	875.601.008	78,1	1.004.341.836	84,5	14,7	425.729.817	83,7

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)

Do đặc thù của hoạt động sản xuất ngành dược phẩm nên chi phí giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí hoạt động của Công ty, chiếm khoảng 48% trong doanh thu thuần và được duy trì ổn định trong giai đoạn 2012 - 2013 vừa qua.

Năm 2013, Công ty tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động tiếp thị, mở rộng hệ thống mạng lưới phân phối sản phẩm (mở thêm 1 chi nhánh tại Tiền Giang)... làm chi phí bán hàng tăng 20,6% so với năm 2012. Tuy nhiên, tỷ lệ chi phí này so với doanh thu thuần vẫn đảm bảo duy trì ở mức ổn định 30%.

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

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

7.3. Hoạt động Marketing

a) Hệ thống phân phối và Công tác phát triển thị trường

PYMEPHARCO đã hình thành được hệ thống phân phối phủ rộng khắp lãnh thổ Việt Nam với 12 chi nhánh được đặt tại các thành phố lớn ở cả 3 miền cùng với hệ thống các cửa hàng bán buôn, bán lẻ. Thông qua hệ thống các chi nhánh này, Công ty đã thực hiện phân phối thuốc cho các đại lý, hiệu thuốc, các bệnh viện trên toàn quốc. Riêng tại tỉnh Phú Yên, mạng lưới này trải rộng chiếm 90% thị phần.

Ngoài ra, nhiều sản phẩm của Công ty được trúng thầu vào các bệnh viện lớn như: Bệnh

viện Chợ Rẫy, Bệnh viện 115, Bệnh viện Răng Hàm Mặt Trung Ương, Bệnh viện Thống Nhất, Bệnh viện ĐH Y Dược ... và các bệnh viện tuyến tỉnh trong cả nước.

Trong năm 2013, Công ty tiếp tục tập trung củng cố thị trường trong tỉnh, tham gia đấu thầu cung cấp thuốc và vật tư tiêu hao cho các cơ sở y tế trong tỉnh, tổ chức hệ thống phân phối đến tận cơ sở, cung cấp thuốc cho các trạm y tế xã phường, vùng sâu vùng xa một cách có hiệu quả, mở rộng mạng lưới đại lý. Đến cuối năm 2013 Công ty đã có 276 đại lý với doanh số đại lý năm 2013 đạt 21 tỉ đồng, tăng 10,5% so với năm trước.

Hệ thống phân phối được tổ chức dưới nhiều hình thức khác nhau:

- Đối tác liên kết: liên kết với Công ty cổ phần Dược – Vật tư y tế Đắk Nông (DAKNONG PHARMA) nhằm gia tăng thị phần và chiếm lĩnh thị trường Đắk Lắk.
- Hệ thống chi nhánh: Mạng lưới phân phối sản phẩm được tiếp tục mở rộng củng cố trong toàn quốc qua hệ thống 12 Chi nhánh. Trong năm đã mở thêm 1 Chi nhánh tại Tiền Giang. Các chi nhánh đã đi vào hoạt động ổn định và bước vào giai đoạn phát triển mạnh. Riêng trong năm 2013, doanh số từ khu vực Miền Nam và Miền Trung của Công ty đạt mức tăng trưởng trên 20%.
- Hệ thống cửa hàng: Bình Dương, Tây Ninh, Vũng Tàu, Cà Mau...
- Hệ thống Trung tâm giới thiệu và phân phối thuốc: Phú Yên, Tp.HCM
- Công ty có gần 300 đại lý phân phối sản phẩm phủ khắp địa bàn tỉnh Phú Yên.
- Tiếp tục đẩy mạnh việc triển khai thực hiện đăng ký, xúc tiến thương mại, phân phối và liên kết phân phối, xuất khẩu vào các thị trường như tại HongKong, Cambodia, ... Trong năm 2013, doanh số xuất khẩu của Công ty đạt 100.000 USD.

b) Chiến lược quảng bá thương hiệu

Công ty luôn có những hoạt động quảng bá thương hiệu đến người tiêu dùng thuốc một cách hiệu quả nhất thông qua việc tích cực tham gia nhiều chương trình khoa học và hoạt động quảng bá thương hiệu.

Trong năm 2013, PYMEPHARCO tiếp tục tham gia tài trợ cho nhiều chương trình hội thảo khoa học toàn quốc:

- Tài trợ chính và phối hợp cùng Viện Kiểm nghiệm Trung ương tổ chức thành công Hội thảo công tác kiểm tra giám sát chất lượng thuốc năm 2012 và triển khai công tác năm 2013 vào ngày 28-30/03/2013;
- Tài trợ chính và phối hợp cùng Hội Nội khoa Việt Nam và Bệnh viện Thống Nhất – TP.HCM tổ chức thành công Đại hội lần thứ VII và Hội nghị Khoa học toàn quốc năm 2013 vào ngày 2-3/08/2013;

- Tham gia và là nhà tài trợ vàng Hội thảo khoa học tim mạch – Lão khoa quốc tế lần thứ hai vào 09 – 10/06/2014;

Ngoài ra, nhằm mục đích chia sẻ với cộng đồng thông qua các hoạt động xã hội, Công ty cũng tích cực tham gia tổ chức và tài trợ các chức chương trình vì cộng đồng như: chương trình khám bệnh từ thiện phối hợp cùng với các Bệnh viện; Tặng học bổng cho sinh viên trường Dược tại các tỉnh thành; Tặng nhà tình thương; Nuôi dưỡng Bà mẹ VN anh hùng, ...

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

a. Logo của công ty

- Logo Công ty đã được bảo hộ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 106288 theo Quyết định số 15041/QĐ-SHTT ngày 31/07/2008 của Cục sở hữu trí tuệ – Bộ Khoa học và Công nghệ
- Thời hạn bảo hộ: đến ngày 12/05/2016 (có thể gia hạn)
- Số đơn : 4 – 2006 – 07351
- Ngày ưu tiên: 12/05/2006
- Hình Logo:

**PYMEPHARCO**

- Ý nghĩa Logo:

Thoạt nhìn, biểu tượng này là sự nổi bật của dạng vuông tròn, tạo nên sự cân xứng hài hòa, thể hiện tính cách thẳng băng, ổn định và vững chắc. Ba chữ tắt PMP nằm ở vị trí trung tâm cũng tạo nên một sự đối xứng nhịp nhàng, chỉ có nét thẳng sổ xuống, có nét vòng khép kín theo lối chân phương không cách điệu. Những đường cong khép kín thành vòng tròn nằm trong khung vuông, với nét thanh nhả của biểu tượng bao giờ cũng gây ấn tượng ổn định và thoải mái.

Mặt trời màu đỏ, có nét đậm nhất ở vị trí thấp, đáy của vòng tròn trong biểu tượng như tạo nên một sức mạnh để giữ cho vòng tròn thêm vững (giống như nam chí tuyến) và cũng tạo cho bố cục của biểu tượng thêm hài hòa. Bởi vì chân lý của cái Đẹp trong thiên nhiên cũng như trong tình cảm của con người là sự cân xứng hài hòa, tròn đầy, ngay thẳng (điều này thể hiện rõ trong nghệ thuật kiến trúc, trang hoàng thiết kế, quy luật vật lý....). “Vuông tròn” cũng là khái niệm đạo đức, để chỉ tình trạng trọn vẹn, sum họp, đoàn kết, chung thủy. Theo người xưa vòng tròn đi cặp với hình vuông là biểu thị cho bầu trời (vòng tròn) và hình vuông là mặt đất. Có vuông có tròn là hợp đạo lý, đạo lý của trời đất và cũng để chỉ tính cách lâu dài. Toàn bộ biểu tượng là màu đỏ còn thể hiện “HỖ SỰ”.

Biểu tượng vuông tròn với hình ảnh mặt trời buổi rạng đông này biểu thị cho ước vọng chung của tập thể thành viên trong công ty. Tin tưởng vào sự phát triển tươi sáng tốt đẹp trong tương lai (Ánh sáng buổi rạng đông) và tính ổn định, bền vững trong sản xuất kinh doanh, cùng tinh thần đoàn kết keo sơn của tập thể công ty. Biểu tượng toàn là những đường ngang bằng số thẳng và đường cong chỉ có ba chữ PMP nằm ở vị trí trung tâm với nhiều nét sô đậm như những cột trụ của những ngôi nhà hay ngôi đền để tập trung hướng nhìn của con người vào biểu tượng, vào bảng hiệu, đồng thời để nhấn mạnh danh nghĩa và uy tín của công ty cần phải nhắm đến để phát huy và phát triển, đồng thời ba chữ PMP cũng là mục tiêu và động lực hoạt động của công ty – vì PYMEPHARCO mà hoạt động và hoạt động để đem lại giàu mạnh yên vui cho PYMEPHARCO và cộng đồng.

b. Nhãn hiệu hàng hóa và Kiểu dáng công nghiệp

Công ty đã nộp đơn đăng ký bảo hộ độc quyền nhãn hiệu hàng hoá đối với toàn bộ sản phẩm có tên thương mại đã được cấp số đăng ký tại Việt Nam. Ngoài ra còn đăng ký và thiết lập một ngân hàng tên sản phẩm dự trữ có sẵn để dành cho công tác phát triển sản phẩm mới bất kỳ lúc nào (gần 370 nhãn). Công ty còn đăng ký bảo hộ độc quyền 20 kiểu dáng công nghiệp đối với thiết kế hộp của một số sản phẩm chủ lực mang tính đặc trưng của Công ty.

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

a) Hợp đồng mua nguyên liệu:

STT	Nhà cung cấp	Giá trị (USD)	Ngày HĐ	Số hợp đồng
1.	SANDOZ	314.000	19/5/2014	11-2014/PYMEPHARCO
2.	ALCAPHARM	331.200	24/2/2014	03-2014/ALCA
3.	ACS DOBFAR	174.000	14/3/2014	05-2014/ACS
4.	COVALENT	240.000	19/3/2014	06-2014/COVALENT
5.	HARISCHEM	165.000	26/9/2013	HC-0542
6.	ALKALOIDS	24.300	12/11/2013	15-PYMEPHARCO/INFA
7.	OSMO PHARM S.A	31.000	18/10/2013	14-PYMEPHARCO/INFA
8.	CAPSUGEL	43.200	14/10/2013	118/120-INDO
9.	PEAK	316.000	8/11/2012	31-12/PEAK
10.	HIGHTECH	136.952	6/5/2013	CPW-060513

b) Hợp đồng mua bán dược phẩm

STT	Khách hàng	Giá trị (VNĐ)	Ngày HĐ	Số hợp đồng
1.	BV NGUYỄN TRI PHƯƠNG	617.817.000	29/10/2013	NTP-HDDT-2013



2.	BV NGUYỄN TRI PHƯƠNG	457.378.096	16/5/2014	88/NTP-HDDTGE-2014
3.	BV AN BÌNH	959.400.000	31/12/2013	26/HĐ-QĐ 547
4.	BV HUYỆN BÌNH CHÁNH	1.044.940.000	15/11/2013	45/HĐMBT
5.	BV QUẬN 8	1.480.120.000	30/10/2013	376/PMP/HĐMB-13
6.	BV QUẬN 2	880.775.000	11/01/2013	344/PMP/HĐMB-13
7.	BV THỐNG NHẤT	2.683.348.200	16/9/2013	871/HĐ-BVTN
8.	BV NGUYỄN TRÃI	672.190.000	11/01/2013	60/HĐ-dược-2013
9.	BV ĐK KIÊN GIANG	5.937.672.000	21/5/2013	HĐM-MB/2013
10.	BV ĐK ĐỒNG THÁP	3.021.406.500	28/2/2013	050/PMP/HĐMB-13
11.	BVĐK ĐỒNG NAI	5.982.900.000	07/2013	
12.	BV CHỢ RẪY	3.598.135.480	11/07/2013	114/2013/HDD2-CR
13.	BV ĐK TỈNH BÌNH PHƯỚC	3.130.589.000	19/2/2014	HĐBVĐKBP-2014
14.	BVĐK KV HỒNG NGỰ	1.036.335.000	5/03/2014	048/PMP/HĐMB-14
15.	BVĐK HUYỆN CHƠN THÀNH	1.229.995.000	20/02/2014	15/PMP/HĐMB-14
16.	Cty TNHH DP Châu Hải	6.860.165.798	4/01/2013	01-2013/PMP/PMP-CH
17.	Cty TNHH DP Vàng	4.366.910.588	4/01/2013	2013/HĐKT/PMP-VS
18.	TRUNG TÂM Y TẾ TP. NHA TRANG	5.750.429.220	23/9/2013	01/HĐMB/CNNT-YTTP
19.	BVĐK HUYỆN ĐÔNG HÒA	19.855.399.560	26/3/2014	85/BVĐH/PMP
20.	BVĐK HUYỆN TUY AN	18.097.027.240	26/3/2014	83/BVTA/PMP

c) Hợp đồng nhập khẩu thuốc tân dược

STT	Nhà cung cấp	Giá trị (USD)	Thời gian thực hiện	Số hợp đồng
1.	Daewon Korea	22.680	01/2013	101112/PO-PYM10
2.	Daewon Korea	23.394	01/2013	091112/PO-PYME09
3.	Daewon Korea	26.452	03/2013	091112/PO-PYME09
4.	Daewon Korea	31.437	05/2013	170213/PO-PYME01
5.	Daewon Korea	31.374	06/2013	170213/PO-PYME01
6.	Daewon Korea	30.834	08/2013	170213/PO-PYME01
7.	Daewon Korea	34.312	11/2013	290713/PO-PYME02
8.	Daewon Korea	34.096	12/2013	290713/PO-PYME02
9.	Phil Korea	28.687	02/2014	141013/PO-PYM04



STT	Nhà cung cấp	Giá trị (USD)	Thời gian thực hiện	Số hợp đồng
10.	Samico Pakistan	18.787	08/2013	PMP/1/2013
11.	Samico Pakistan	18.147	06/2014	PMP/1/2014
12.	Getz Pakistan	5.286	02/2013	GPH38/TBN02/12-PYME02
13.	Getz Pakistan	20.888	02/2013	GPH33/TBN01/12-PYME01
14.	Getz Pakistan	13.876	12/2013	GPH24/TBN01/13-PYME01
15.	Getz Pakistan	9.776	02/2014	GPH31/TBN02/13-PYME02
16.	Stada Germany	28.799	01/2013	Stada-009Tempo/KD
17.	Stada Germany	28.799	02/2013	Stada-010Tempo/KD
18.	Stada Germany	28.707	03/2013	Stada-011Tempo/KD
19.	Stada Germany	32.882	12/2013	Stada-012;017Tempo/KD
20.	Stada Germany	25.250	01/2014	Stada-021Tempo/KD
21.	Stada Germany	30.300	04/2014	Stada-024Tempo/KD
22.	Stada Germany	58.690	05/2014	STADA/HCMC/190/0813
23.	Stada Germany	30.580	05/2014	STADA/HCMC/024/0813
24.	NS Surgical Pakistan	15.910	07/2013	PMP/070412
25.	NS Surgical Pakistan	21.266	12/2013	PMP/070813

(Nguồn: PYMEPHARCO)

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong hai năm 2012 và 2013

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2012 và 2013 và 6 tháng đầu năm 2014

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	% (+/-)	6T/2014
1.	Tổng giá trị tài sản	989.768.139	1.081.148.651	9,2	1.057.021.418
2.	Doanh thu thuần	1.010.693.544	1.188.030.523	17,6	508.878.524
3.	Lợi nhuận gộp	524.533.977	615.241.772	17,3	254.208.170
4.	Lợi nhuận từ HĐKD	135.715.129	184.388.675	35,9	84.026.814
5.	Lợi nhuận khác	(1.676.269)	2.697.552	260,9	24.956



Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	% (+/-)	6T/2014
6.	Lợi nhuận trước thuế	134.038.860	187.086.227	39,6	84.051.770
7.	Lợi nhuận sau thuế	122.677.281	148.460.241	21,0	66.639.028
9.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/CP)	14.140	15.738	11,3	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)

Trong bối cảnh kinh tế còn nhiều khó khăn, nhưng với lợi thế về kinh nghiệm, mạng lưới và nguồn lực, hoạt động sản xuất kinh doanh của PYMERPHARCO trong giai đoạn 2012 – 2013 vẫn đạt được những kết quả rất đáng khích lệ với việc thực hiện vượt mức kế hoạch do ĐHCĐ đề ra, tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước.

Tính đến thời điểm 31/12/2013, tổng giá trị Tài sản của Công ty đạt hơn 1.081 tỷ đồng, tương ứng tăng 9,1% so với năm 2012. Kết thúc năm 2013, doanh thu hàng sản xuất của Công ty chính thức vượt mức 1.000 tỷ đồng, đánh dấu bước phát triển mới của thương hiệu PYMEPHARCO. Ngoài ra, tổng doanh thu của Công ty đạt mức 1.188 tỷ đồng, tăng 17,6% so với cùng kỳ năm 2012.

Với việc chi phí giá vốn được kiểm soát ở mức ổn định so với mức tăng doanh thu đã giúp PYMEPHARCO tiếp tục duy trì tỷ lệ lợi nhuận gộp ở mức trên 50% so với doanh thu thuần, đây là mức khá cao so với các doanh nghiệp trong ngành. Đây cũng được xem là một trong những điểm nhấn và lợi thế cạnh tranh của Công ty so với các doanh nghiệp trong ngành.

Bên cạnh sự tăng trưởng của doanh thu thì việc chủ động kiểm soát tốt các chi phí phát sinh cũng góp phần vào sự tăng trưởng mạnh mẽ trong chỉ tiêu lợi nhuận của Công ty năm 2013. Trong khi chi phí về giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng được giữ ở mức ổn định so với tốc độ tăng của doanh thu thì chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính lại giảm mạnh so với cùng kỳ đã giúp các chỉ tiêu về lợi nhuận của Công ty đạt được kết quả tăng trưởng tốt so với năm 2012. Cụ thể, lợi nhuận trước thuế đạt 187,1 tỷ đồng, tăng 39,6%, lợi nhuận sau thuế đạt 148,5 tỷ đồng, tăng 21% so với năm 2012 và đều hoàn thành vượt mức so với kế hoạch do ĐHCĐ đề ra.

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013 của Công ty đánh dấu sự tăng trưởng ổn định về doanh thu, lợi nhuận cũng như thị trường phân phối sản phẩm. Việc hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm 2013 ghi nhận sự đóng góp to lớn của toàn thể Cán bộ công nhân viên cũng như sự định hướng của Ban điều hành Công ty.

Sang 6 tháng đầu năm 2014, PYMEPHARCO tiếp tục đạt được những kết quả kinh doanh khả quan. Tính đến thời điểm 30/06/2014, doanh thu thuần đạt 508,9 tỷ đồng, đạt khoảng 45% so với kế hoạch do ĐHCĐ thông qua, trong khi lợi nhuận trước thuế đạt 84,1 tỷ đồng, tương ứng đạt 46% so với kế hoạch lợi nhuận của ĐHCĐ.

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

Thuận lợi:

Chính sách khuyến khích sử dụng thuốc nội trong Bệnh Viện của Chính Phủ và Bộ Y Tế. Cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam” được Bộ Y Tế phát động đã có ý nghĩa sâu sắc và tác động tích cực đối với việc sản xuất và kinh doanh các loại thuốc sản xuất trong nước;

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

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

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

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

Khó khăn:

Sức cạnh tranh ngày càng cao, hiện tại trên thị trường có khoảng 180 doanh nghiệp sản xuất dược phẩm, chiến lược thị trường cũng có nét tương đồng nên dẫn đến việc cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

Cạnh tranh giữa các công ty dược ngày càng đa dạng và phức tạp về chất lượng, thời gian thanh toán và nhất là giá cả. Xu thế chiếm dụng vốn từ khách hàng rất phổ biến làm ảnh hưởng đến doanh thu.

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

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

Các doanh nghiệp nước ngoài có công nghệ hiện đại, tiềm lực tài chính mạnh, kinh nghiệm quốc tế, nguồn nhân lực có trình độ, cùng với tâm lý chuộng hàng ngoại là những nguyên

nhân mà thuốc trong nước chỉ chiếm gần 50% thị phần cả nước và rất khó tăng thị phần. Con số này vừa thể hiện cơ hội, tiềm năng nhưng mặt khác là thách thức không nhỏ cho các doanh nghiệp dược trong nước để tăng giá trị thuốc sản xuất trong nước chiếm 70% thị phần theo chủ trương của Chính Phủ.

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

Các chính sách quản lý Nhà nước về dược phẩm hiện tại đang có nhiều bất cập. Thông tư số 36/2013/TTLT-BYT-BTC ngày 11/11/2013, có hiệu lực từ ngày 01/01/2014 sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 01/2012/TTLT-BYT-BTC về hướng dẫn đấu thầu mua thuốc trong các cơ sở y tế vẫn chưa thể khắc phục hoàn toàn các bất cập của Thông tư 01. Các doanh nghiệp dược có hàng chất lượng cao, giá thành cao sẽ tiếp tục gặp khó khăn trong đấu thầu khi cạnh tranh với hàng chất lượng thấp hơn. Trong khi đó, việc thanh toán công nợ của hầu hết các bệnh viện tỉnh thành ngày càng kéo dài với quy mô lớn.

Thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2013:

Theo số liệu của Tổng cục thống kê, tổng tiền thuốc chi tiêu bình quân đầu người tại Việt Nam năm 2013 đạt 33 USD/người.

Theo cách đánh giá phân loại của IMS Health, Việt Nam thuộc nhóm 17 nước có ngành công nghiệp dược đang phát triển. Các quốc gia này ghi nhận tổng tiền thuốc sử dụng từ 1 – 5 tỷ USD trong năm 2013. Nhóm này cũng có mức tăng trưởng nhanh, có thể đến 20%/năm. Cũng theo dự phóng của IMS Health, tốc độ tăng trưởng doanh thu của các doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam đạt khoảng 23% trong giai đoạn 2008 – 2012. Đây là mức tăng trưởng cao thứ 2 trong nhóm các quốc gia mới nổi, chỉ xếp sau Argentina (24,8%) và cao hơn cả Trung Quốc (22,3%) và các nước khác trong khu vực ASEAN như Thái Lan, Indonesia. Trong giai đoạn 2013 – 2018, tốc độ tăng trưởng bình quân chung của các nước mới nổi có xu hướng chậm lại sau giai đoạn 2008 – 2012 tăng trưởng mạnh, bình quân ở mức 11% - 14%. Trong đó, Việt Nam có mức tăng trưởng cao thứ 2 trong nhóm (17,5%).

Hiện nay, hơn 51% nguyên liệu sản xuất thuốc tại Việt Nam đang được nhập khẩu từ Trung Quốc, 18% nhập từ Ấn Độ. Ngành dược Việt Nam vẫn chưa được quy hoạch bài bản, chỉ tập trung vào các dòng phổ thông, bỏ ngỏ phân khúc đặc trị cho nước ngoài.

Chính sách quản lý đang được điều chỉnh theo hướng phù hợp nhằm thúc đẩy ngành dược nội địa phát triển.

Các doanh nghiệp trong ngành đang có xu hướng nâng cấp nhà máy sản xuất lên các tiêu chuẩn quốc tế như PIC/S - GMP, EU – GMP để sản xuất thuốc generic chất lượng cao nhằm tăng khả năng trúng thầu kênh ETC và khai thông thị trường xuất khẩu.

Gia công thuốc và sản xuất nhượng quyền vẫn được các doanh nghiệp xem là con đường ngắn và hiệu quả để học hỏi và theo kịp trình độ phát triển của ngành dược thế giới.

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

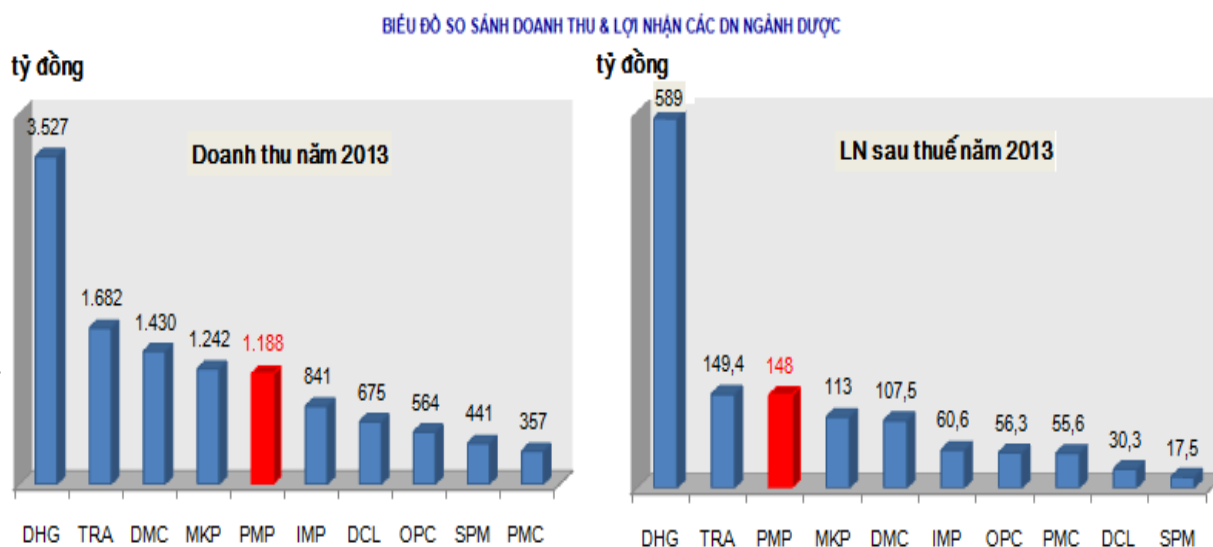
9.1. Vị thế của Công ty trong ngành

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

Về kết quả hoạt động kinh doanh:

Với việc duy trì mức tăng trưởng từ 18 – 20% liên tục trong nhiều năm qua, PYMEPHARCO đã không ngừng vươn lên, lọt vào top 5 doanh nghiệp sản xuất dược hàng đầu Việt Nam, TOP 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2011, 2012 và 2013 (theo VNR 500 – Vietnam Report), Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam trong 4 năm liên tiếp (FAST 500: năm 2010, 2011, 2012 và 2013).

Mức doanh thu và lợi nhuận sau thuế trong năm 2013 lần lượt đạt 1.188 tỷ đồng và 148 tỷ đồng – khẳng định vị thế là một trong những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả nhất trong ngành dược phẩm Việt Nam.



Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013 của các Doanh nghiệp

Về hệ thống phân phối

Trong suốt 20 năm phát triển không ngừng, PYMEPHARCO đã hình thành được một mạng lưới phân phối rộng khắp cả nước với các kênh phân phối đa dạng như các trung tâm, cửa hàng giới thiệu sản phẩm hoạt động hiệu quả, góp phần cung cấp trực tiếp sản phẩm của Công ty đến tay người tiêu dùng một cách thuận tiện nhất.

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

Về thương hiệu PYMEPHARCO

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

Về sản phẩm

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

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

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

9.2. Triển vọng phát triển của ngành

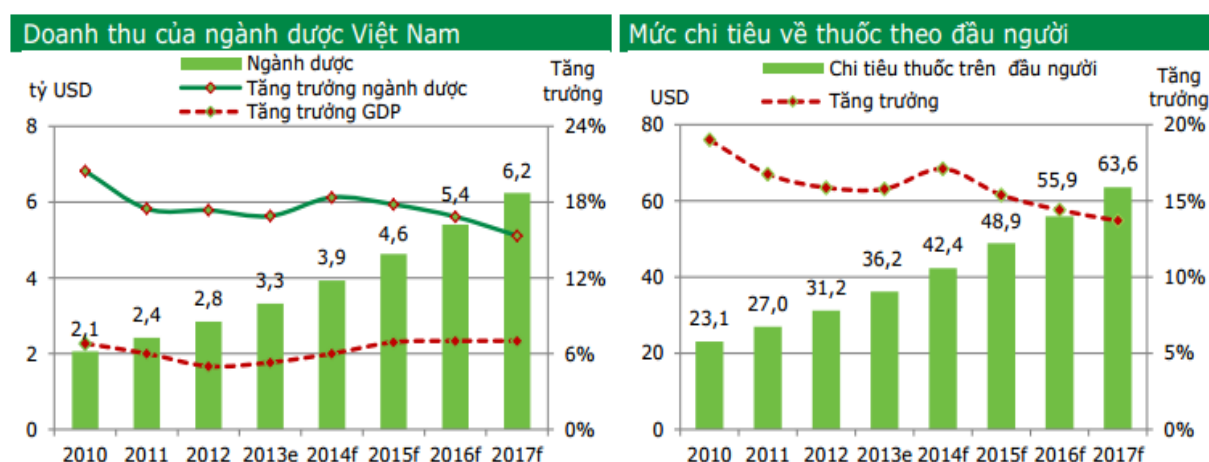
Tăng trưởng, Quy mô thị trường

Với sự nhận thức về chăm sóc sức khỏe và nhu cầu về y tế ngày càng tăng của người dân Việt Nam, doanh thu ngành thuốc không ngừng tăng. Tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình giai đoạn 2009-2013 đạt 18,8%/năm. Sự tăng trưởng này ngược chiều so với các ngành kinh tế khác trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế 2008-2013 vừa qua, do mặt hàng dược phẩm là mặt hàng thiết yếu và không thể thay thế.

Tổng giá trị tiền thuốc tăng trưởng mạnh hàng năm, cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng GDP trong khi mức tăng giá bình quân ngành chỉ 5,81%. Điều này chứng tỏ tăng trưởng của thị trường dược phẩm Việt Nam chủ yếu dựa trên yếu tố về sản lượng do dân số trẻ, đông và nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng.

Ngành dược phẩm trong nước được dự báo tiếp tục tăng trưởng trong giai đoạn 5 năm tới. Mức chi tiêu cho dược phẩm bình quân đầu người thấp (31,6 đô la Mỹ), cùng với sự bùng nổ dân số, nhận thức cao dần về chăm sóc sức khỏe, sẽ tạo tiền đề vững mạnh cho sức mua dược phẩm, dẫn đến tăng trưởng ngành.

Theo báo cáo của Tổ chức Giám sát Doanh nghiệp Quốc tế Business Monitor International Ltd (BMI), chi phí cho sức khỏe của Việt Nam đã tăng với tốc độ bình quân là 12,7%/năm và vẫn được tiếp tục dự đoán tăng trong tương lai với cùng tốc độ. Thị trường dược phẩm Việt Nam cũng sẽ tiếp tục tăng trưởng với tốc độ tăng trưởng khoảng 15,5% mỗi năm trong vòng 5 năm tới và đạt giá trị (sản xuất trong nước và xuất khẩu) khoảng 5,89 tỷ USD, đóng góp đến 2,2% vào GDP vào năm 2017.



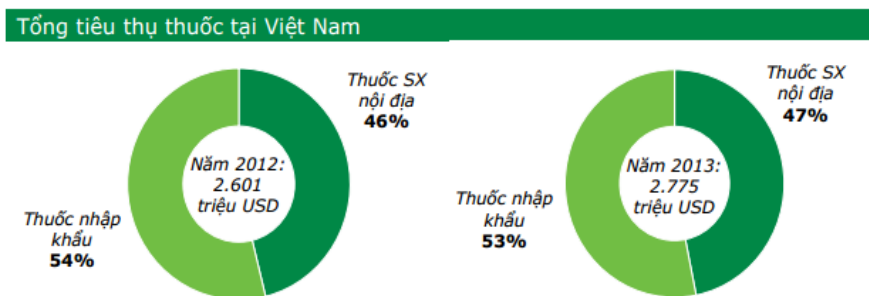
Nguồn: Báo cáo BMI về Ngành Dược phẩm và Y tế Việt Nam Q4/2013

Doanh số, thị phần của dược phẩm sản xuất trong nước

Theo Báo cáo kết quả thực hiện năm 2013 của Cục Quản lý Dược Việt Nam, tổng tiền thuốc ước tính sử dụng năm 2013 là 2,78 tỷ USD, tăng 6,7% so với năm 2012 (2,6 tỷ USD). Trong đó, giá trị thuốc sản xuất trong nước ước tính đạt 1,3 tỷ USD, tăng 8,3% so với năm 2012, chiếm 46,84% tổng giá trị tiền thuốc sử dụng. Tiền thuốc bình quân đầu người năm 2013 ước tính 31,18 USD/người/năm (năm 2011 là 29,5 USD/người/năm).

Hiện nay, do cơ sở hạ tầng công nghệ trong nước còn lạc hậu và người dân vẫn ưa chuộng thuốc ngoại nên thuốc nhập khẩu vẫn chiếm hơn 50% nhu cầu tiêu thụ thuốc cả nước trong những năm gần đây.

Ngành dược Việt Nam chịu sự cạnh tranh rất lớn từ những nhãn thuốc và dược phẩm nước ngoài. Tính đến 2013, các doanh



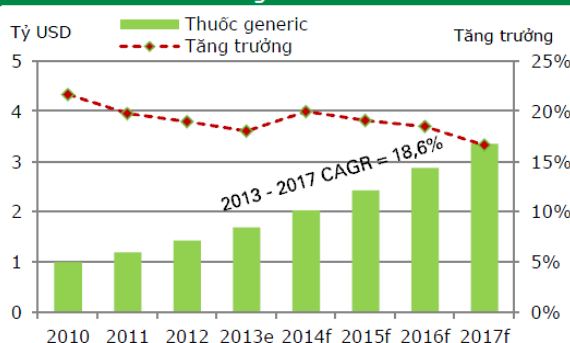
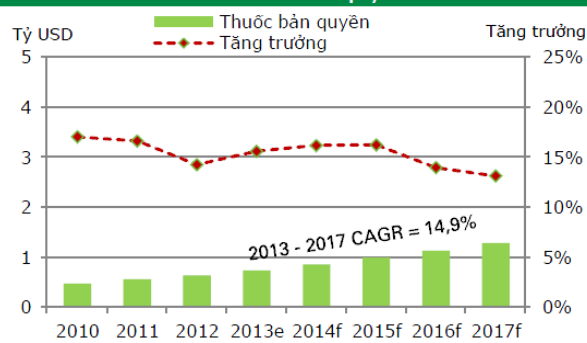
Nguồn: Bộ Y tế (BYT)

ngành nội chỉ sản xuất được 50% nhu cầu trong nước, nhưng lượng tiêu thụ thì chỉ dừng ở 38%, theo điều tra của Bộ Y tế. Phần còn lại là thuộc về các nhãn hiệu nước ngoài. Trong gần 2.000 hoạt chất thuốc đăng kí ở Việt Nam, thì hơn 1.500 là của công ty nước ngoài, trong khi thuốc nội chỉ đăng kí khoảng 500 hoạt chất, tập trung ở các loại như thuốc hạ nhiệt, giảm đau, vitamin và thuốc bổ.

Các công ty trong nước chủ yếu sản xuất thuốc generic, thuốc có giá trị thấp như thuốc kháng sinh và thuốc giảm đau. Các loại thuốc đặc trị có giá trị cao hơn (như các biệt dược điều trị bệnh ung thư và tiểu đường) thường phải được nhập khẩu. Thị trường thuốc generic tại Việt Nam có rất nhiều tiềm năng do khả năng chi trả của người tiêu dùng còn tương đối thấp và chưa tương xứng với mặt bằng giá cả của các loại thuốc có bản quyền. Tuy vậy, trong phân khúc này, thị trường trong nước vẫn bị chi phối bởi các sản phẩm nước ngoài.

Có thể nhận thấy, những năm gần đây, mặc dù ngành dược phẩm có những bước phát triển đáng ghi nhận. Tuy nhiên, với tỷ lệ chỉ đạt gần 50% sản phẩm sản xuất trong nước, con số này vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu sử dụng thuốc ngày càng gia tăng của người dân. Thực tế cho thấy, với dân số gần 90 triệu người cùng với mức sống ngày càng được nâng cao, nhu cầu bảo vệ chăm sóc sức khỏe của người dân ngày càng trở nên quan trọng, cùng với các chính sách của Nhà nước ngày càng tạo điều kiện thuận lợi hơn cho doanh nghiệp, đây là những điều kiện thuận lợi cho sự tăng trưởng của ngành trong tương lai.

Như vậy, thị trường dược phẩm Việt Nam còn nhiều tiềm năng phát triển, đặc biệt đối với các doanh nghiệp sản xuất trong nước.

Doanh thu của thuốc generic

Doanh thu của thuốc có bản quyền


Nguồn: BMI

Chiến lược phát triển ngành dược Việt Nam

Ngày 29/03/2007, Chính phủ ban hành quyết định số 43/2007/QĐ-TTg phê duyệt đề án "Phát triển công nghiệp dược và xây dựng mô hình hệ thống cung ứng thuốc của Việt Nam giai đoạn 2007-2015 và tầm nhìn 2020" theo đó đã xác định các nội dung sau:

❖ Mục tiêu chung:

Phát triển ngành dược thành ngành kinh tế – kỹ thuật mũi nhọn theo hướng công nghiệp hoá - hiện đại hoá, nâng cao năng lực sản xuất trong nước và kiện toàn hệ thống cung ứng thuốc

của Việt Nam để chủ động cung ứng thường xuyên, kịp thời và đủ thuốc có chất lượng, giá cả hợp lý, sử dụng thuốc an toàn, hiệu quả phục vụ cho sự nghiệp bảo vệ, chăm sóc nâng cao sức khỏe của nhân dân, đáp ứng yêu cầu hội nhập khu vực và thế giới.

❖ **Mục tiêu cụ thể:**

- **Về phát triển công nghiệp dược Việt Nam**

Xây dựng và phát triển hệ thống các nhà máy sản xuất thuốc trong nước, tiến tới đáp ứng cơ bản nhu cầu về thuốc phòng và chữa bệnh cho nhân dân; bảo đảm được thuốc sản xuất trong nước đáp ứng được 70% trị giá tiền thuốc vào năm 2015 và 80% vào năm 2020, trong đó thuốc thuộc danh mục: thuốc thiết yếu, phục vụ cho các chương trình y tế quốc gia đáp ứng khoảng 90% nhu cầu sử dụng.

Tăng cường năng lực nghiên cứu khoa học bao gồm: nghiên cứu cơ bản, nghiên cứu ứng dụng, nghiên cứu triển khai và sản xuất thử nghiệm các nguyên liệu làm thuốc phục vụ phát triển công nghiệp hoá dược và đáp ứng yêu cầu nguyên liệu sản xuất thuốc trong nước.

Xây dựng và phát triển các nhà máy hoá dược nhằm sản xuất và cung cấp nguyên liệu phục vụ cho công nghiệp bào chế thuốc, bảo đảm đáp ứng được 20% nhu cầu nguyên liệu phục vụ cho công nghiệp bào chế thuốc vào năm 2015 và 50% vào năm 2020.

Phát huy tiềm năng thế mạnh về dược liệu và thuốc y học cổ truyền, đẩy mạnh công tác quy hoạch, nuôi trồng và chế biến dược liệu, xây dựng ngành công nghiệp bào chế thuốc từ dược liệu và thuốc y học cổ truyền trở thành một phần quan trọng của ngành dược phẩm Việt Nam, bảo đảm số lượng thuốc có nguồn gốc từ dược liệu và y học cổ truyền chiếm 30% số thuốc được sản xuất trong nước vào năm 2015 và 40% vào năm 2020.

- **Về xây dựng mô hình hệ thống cung ứng thuốc**

Xây dựng và phát triển hệ thống lưu thông phân phối và cung ứng thuốc từ trung ương đến địa phương nhằm chủ động điều tiết ổn định thị trường thuốc, phục vụ tốt công tác chăm sóc, bảo vệ sức khỏe nhân dân, bảo đảm mọi người dân có nhu cầu đều có thể tiếp cận được với nguồn thuốc có chất lượng và giá cả hợp lý.

Như vậy, từ các số liệu ghi nhận và định hướng phát triển ngành dược của Chính phủ, chúng ta có thể nhận định rằng thị trường dược phẩm trong nước còn tiềm năng phát triển rất lớn cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước trong việc đáp ứng cho nhu cầu xã hội thay thế hàng ngoại nhập.

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

Có thể thấy, mục tiêu chung mà ngành công nghiệp dược đặt ra cho đến năm 2015 là phát triển ngành dược thành một ngành kinh tế - kỹ thuật theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa, chủ động hội nhập khu vực và thế giới nhằm đảm bảo cung ứng thuốc thường xuyên, có chất lượng bảo đảm, sử dụng thuốc hợp lý, an toàn và hiệu quả.

PYMEPHARCO luôn là doanh nghiệp đi tiên phong trong việc tập trung đầu tư phát triển sản xuất theo hướng công nghiệp, sản xuất các loại thuốc có giá trị cao, đẩy mạnh nghiên cứu, tạo ra nhiều mặt hàng mới cũng như tiếp tục nghiên cứu, triển khai nâng cấp các nhà máy sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP-EU, hướng tới tăng cường xuất khẩu sản phẩm sang thị trường nước ngoài, khai thác các thị trường tiềm năng trong khu vực và trên thế giới.

Như vậy, về cơ bản cho thấy các hoạt động kinh doanh của PYMEPHARCO trong giai đoạn hiện nay và định hướng phát triển trong giai đoạn tiếp theo được xem là hoàn toàn phù hợp với xu hướng phát triển, tạo tiền đề cho việc tăng trưởng bền vững và ổn định trong những năm tiếp theo của Công ty, từ đó tiến tới việc khẳng định vị thế và thương hiệu của Công ty trong ngành.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Số lượng người lao động trong Công ty tại thời điểm 20/06/2014

Yếu tố	Số lượng	Tỷ lệ
I. Phân loại theo trình độ lao động	1.144	100%
+ Sau đại học	05	0,4%
+ Đại học	293	25,6%
+ Cao đẳng, trung cấp, công nhân kỹ thuật	431	37,7%
+ Sơ cấp	371	32,4%
+ Lao động phổ thông	44	3,9%
II. Phân loại theo lao động	1.114	100%
+ Khối sản xuất	643	56,2%
+ Khối kinh doanh	501	43,8%

Nguồn: PYMEPHARCO

10.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

Với phương châm người lao động là một trong những nhân tố góp phần thúc đẩy để Pymepharco đạt tới mục tiêu “Vươn tới ưu việt”, Công ty đã có nhiều chính sách để ổn định và nâng cao đời sống về tinh thần lẫn vật chất cho cán bộ công nhân viên với những hoạt động cụ thể như:

Chế độ làm việc:

- Công ty thực hiện đúng chế độ lao động theo Luật Lao động và các quy định của pháp luật.
- Công ty trang bị cơ sở vật chất, văn phòng làm việc, nhà xưởng hiện đại, thoáng mát, đầy đủ trang thiết bị đảm bảo phục vụ tốt công việc, khoa học và hiệu quả.
- Lực lượng lao động trực tiếp được trang bị đầy đủ dụng cụ bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

Chính sách lương, thưởng, trợ cấp cho người lao động

Công ty luôn đưa ra các chế độ đãi ngộ như tiền lương, thưởng, trợ cấp phù hợp theo từng thời điểm để thu hút nhân tài.

Hàng quý tổ chức xét khen thưởng bằng vật chất đối với những nhân viên, cán bộ có thành tích xuất sắc. Đặc biệt là các chế độ khen thưởng cho những sáng kiến, cải tiến hữu ích mang lại lợi nhuận cho Công ty hoặc tiết kiệm chi phí...

Ngoài tiền lương, tiền thưởng, người lao động của PYMEPHARCO còn được hưởng các khoản phúc cấp, trợ cấp khác theo lương tùy thuộc vào vị trí công tác, thâm niên công tác, hiệu quả công việc và kết quả hoạt động của Công ty. Các chế độ bảo hiểm như Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thân thể cho người lao động được Công ty thực hiện đầy đủ.

Các chế độ khám sức khỏe định kỳ, chế độ ăn ca sáng, trưa, chiều, chế độ độc hại, bồi dưỡng ca 3 cho người lao động đều được đảm bảo tại Công ty.

Ngoài ra, các hoạt động văn hóa, thể thao cũng được Công ty quan tâm tham gia do các đoàn thể tổ chức hoặc Công ty tổ chức. PYMEPHARCO cũng xây dựng Văn hóa PMP để huấn luyện các thành viên Công ty hiểu rõ về và gắn kết với Công ty hơn nữa, không chỉ cố gắng nỗ lực trong công việc mà còn phải quan tâm đến xã hội, cộng đồng.

Chính sách thu hút và đào tạo nguồn nhân lực

Công ty quan niệm nhân tố quyết định sự tồn tại và phát triển của Công ty PMP là nguồn nhân lực mà Công ty đang có. Đó là những người có trình độ, có năng lực, được đào tạo tốt, có đạo đức văn hóa và biết làm việc hiệu quả. Chính vì vậy, Công ty rất chú trọng tới đào tạo và huấn luyện cán bộ, nhân viên để giúp cho việc thực hiện mục tiêu của Công ty.

Công ty đang thực hiện chính sách thu hút được sĩ đại học bằng nhiều hình thức như: trao học bổng cho các tân sinh viên. Ngoài ra, các trình độ khác như đại học hóa, sinh, kinh tế, luật, kỹ thuật,... cũng được Công ty quan tâm đãi ngộ cho các bộ phận sản xuất, marketing, tài chính, nhân sự,... nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển không ngừng của Công ty.

Các thành viên được Công ty tuyển chọn thường xuyên được huấn luyện, đào tạo dưới nhiều hình thức: mời giảng viên kinh nghiệm, chuyên gia trong và ngoài nước về Công ty giảng dạy, gửi đi học tại các Viện, Trung tâm quốc gia, đào tạo nội bộ,...

11. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, chính sách phân phối cổ tức do Hội đồng quản trị đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chỉ được chi trả cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.

- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên 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.

Như vậy, Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và 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. Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của từng năm.

Cổ tức năm 2012 và 2013

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013
Vốn điều lệ (đồng)	89.200.000.000	178.400.000.000
Tỷ lệ cổ tức bằng tiền/vốn điều lệ	20%	15%

12. Tình hình hoạt động tài chính

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

12.1.1. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	%(+/-)	30/06/2014
1	Tổng cộng nguồn vốn	989.768.139	1.081.148.651	9,2	1.076.469.859
1.1	Vốn chủ sở hữu	478.665.437	697.924.086	45,8	735.576.211
	+ Vốn điều lệ	89.200.000	178.400.000	100,0	178.400.000
	+ Thặng dư vốn cổ phần	152.189.185	170.029.185	11,7	170.029.185
	+ Lợi nhuận chưa phân phối	122.677.281	148.460.241	21,0	66.639.028
	+ Các quỹ	114.598.971	201.034.660	75,4	320.507.998
1.2	Nợ phải trả	511.102.703	383.224.565	-25,0	340.893.648
	+ Nợ ngắn hạn	505.341.971	353.087.965	-30,1	309.863.548
	+ Nợ dài hạn	5.760.731	30.136.600	423,1	31.030.100
2	Tổng nguồn vốn sử dụng	989.768.139	1.081.148.651	9,2	1.076.469.859
2.1	Tài sản ngắn hạn	752.730.496	847.434.432	12,6	851.408.183
	+ Khoản phải thu	387.573.040	396.950.314	2,4	404.281.228
	+ Hàng tồn kho	337.029.686	335.621.883	-0,4	372.300.167

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	%(+/-)	30/06/2014
2.2	Tài sản dài hạn	237.037.643	233.714.219	-1,4	225.061.676
	+ Tài sản cố định	217.245.774	215.323.126	-0,9	203.919.989
	+ Đầu tư dài hạn	6.891.400	7.384.000	7,1	7.384.000

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)

12.1.2. Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định 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 khấu hao được ước tính như sau:

Nhà cửa	04 - 25 năm
Nhà xưởng và máy móc thiết bị	03 - 15 năm
Phương tiện vận tải	05 - 15 năm
Thiết bị quản lý	03 - 07 năm
Phần mềm vi tính	05 năm
Giấy phép sản xuất	05 năm

12.1.3. Mức lương bình quân

Hiện nay, bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động của Công ty là 4.500.000 đồng/người/tháng. Đây là mức thu nhập khá cao so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

12.1.4. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay, không có nợ quá hạn. Hiện nay, Công ty đang được các ngân hàng đánh giá rất cao về khả năng thanh toán lãi và vốn vay của mình. Đây cũng là một lợi thế của Công ty trong việc tiếp cận các nguồn vốn vay từ các ngân hàng cho các dự án của mình một cách dễ dàng.

12.1.5. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ nộp thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo đúng quy định hiện hành. Số dư các khoản phải nộp ngân sách tại ngày 30/06/2014 như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	30/06/2014
1	Thuế TNDN	34.607.580	16.170.430
2	Các loại thuế khác	2.216.455	(529.385)
	TỔNG CỘNG	36.824.035	15.641.045

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)

12.1.6. Trích lập các quỹ theo luật định

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là Công ty cổ phần và theo Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty. Hàng năm lợi nhuận của Công ty sau khi nộp thuế cho Nhà nước theo quy định sẽ được dùng để trích lập Quỹ dự phòng tài chính theo quy định của Điều lệ Công ty và các quỹ khác theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông. Số dư các quỹ cuối năm 2012 và năm 2013 như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	CHỈ TIÊU	31/12/2012	31/12/2013	30/06/2014
1	Quỹ dự phòng tài chính	6.352.129	12.485.993	19.909.005
2	Quỹ đầu tư phát triển	108.246.843	188.548.668	300.598.993
3	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	33.264.418	50.986.261	54.061.642
4	Lợi nhuận chưa phân phối	122.677.281	148.460.241	66.639.028
@	TỔNG CỘNG	270.540.671	400.481.163	441.208.668

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)

12.1.7. Tổng dư nợ vay

Tổng dư nợ vay của Công ty:

- **Nợ vay ngắn hạn tại thời điểm 30/06/2014**

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	CHỈ TIÊU	31/12/2012	31/12/2013	30/06/2014
1	Vay ngân hàng	250.589.349	37.940.839	-
2	Vay từ cổ đông cũ	-	105.425.000	106.500.000
3	Vay nhân viên	9.454.997	9.757.996	8.707.997
4	Nợ dài hạn đến hạn trả	64.366.171	-	-
@	TỔNG CỘNG	324.410.517	153.123.836	115.207.997

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)

Tại thời điểm 30/06/2014, các khoản nợ ngắn hạn của PYMEPHARCO 119,6 tỷ đồng. Đây là các khoản vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động của Công ty.

Chi tiết các khoản vay ngắn hạn được trình bày tại thuyết minh BCTC của Pymepharco.

- **Nợ vay trung dài hạn tại thời điểm 30/06/2014**

Tại thời điểm 30/06/2014, Công ty không có nợ dài hạn.

12.1.8. Tình hình công nợ hiện nay
- Các khoản phải thu
Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	% (+/-)	30/06/2014
I	Các khoản phải thu ngắn hạn	387.573.040	396.950.314	2,4	404.281.228
1	Phải thu khách hàng	370.141.420	397.492.288	7,4	390.995.573
2	Trả trước cho người bán	22.763.514	6.273.534	-72,4	19.477.531
3	Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	0		0
4	Các khoản phải thu khác	1.962.021	188.692	-90,4	1.046.518
5	Dự phòng phải thu khó đòi	(7.293.916)	(7.004.200)	-4,0	(7.238.394)
II	Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
1	Phải thu dài hạn khác	-	-	-	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)
- Các khoản phải trả
Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	% (+/-)	30/06/2014
I	Nợ ngắn hạn	505.341.971	353.087.965	-30,1	309.863.548
1	Vay và nợ ngắn hạn	324.410.517	153.123.836	-52,8	115.207.997
2	Phải trả người bán	83.192.810	78.305.210	-5,9	100.822.492
3	Người mua trả tiền trước	381.567	159.273	-58,3	32.840
4	Thuế và các khoản phải nộp NN	15.687.076	36.824.035	134,7	15.641.045
5	Phải trả người lao động	16.254	0	-100,0	0
6	Chi phí phải trả	28.611.041	46.687.306	63,2	39.296.445
7	Các khoản phải trả khác	19.778.288	16.802.043	-15,0	15.495.088
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	33.284.418	21.186.261	-36,3	23.367.642
II	Nợ dài hạn	5.760.731	30.136.600	423,1	31.030.100
1	Phải trả dài hạn người bán	-			



Stt	Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	% (+/-)	30/06/2014
2	Phải trả dài hạn nội bộ	-	-		-
3	Phải trả dài hạn khác	332.400	336.600	1,3	336.100
4	Vay và nợ dài hạn	2.032.507	-	-100	-
5	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-		-
6	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	3.395.824	29.800.000	777	30.694.000

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, BCTC tại thời điểm 30/06/2014 của PYMEPHARCO)

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2012	31/12/2013
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:			
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	1,49	2,40
+ Hệ số thanh toán nhanh:			
(TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	0,82	1,45
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,52	0,35
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,07	0,55
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho:			
Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho BQ	vòng	1,67	1,70
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản BQ	vòng	1,10	1,15
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	12,14	12,50
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	29,00	25,24
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	13,34	14,34
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	13,43	15,52
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/cp	14.140	15.738

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012 và 2013 của PYMEPHARCO)

13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng
13.1. Hội đồng quản trị

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND/Hộ chiếu
1	HUỲNH TẤN NAM	Chủ tịch HĐQT	1957	220007480
2	ĐỖ QUANG HOÀNH	Ủy viên HĐQT	1956	225523001
3	PHẠM VĂN TÂN	Ủy viên HĐQT	1966	220610875
4	NGUYỄN MIÊN TUẤN	Ủy viên HĐQT	1977	260799742
5	CHOO YAN HO	Ủy viên HĐQT	1949	A19880694

13.1.1. Ông HUỲNH TẤN NAM - Chủ tịch Hội đồng quản trị

Họ và tên: HUỲNH TẤN NAM

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 26/10/1957

Nơi sinh: Hòa Xuân – Đông Hòa – Phú Yên

CMND: 220007480

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hòa Xuân – Đông Hòa – Phú Yên

Địa chỉ thường trú: 22 Lý Tự Trọng – Tp.Nha Trang – Khánh Hòa

Số ĐT liên lạc: 057.3824709

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cao học kinh tế

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 03/1975 – 03/1977	Công tác tại Sở Công an Phú Khánh.
Từ 04/1977 – 06/1989	Công tác tại Sở Y tế Phú Khánh.
Từ 07/1989 – 06/1998	Phó Giám đốc Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Yên.
Từ 07/1998 – 04/2006	Quyền Giám đốc và GD Công ty Dược và Vật Tư Y tế Phú Yên.
Từ 05/2006 đến nay	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP PYMEPHARCO.

Chức vụ công tác tại Công ty:	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:	Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014):	292.532 cổ phiếu, chiếm 1,640% vốn điều lệ
Đại diện sở hữu:	0 cổ phiếu
Cá nhân sở hữu:	292.532 cổ phiếu, chiếm 1,640% vốn điều lệ
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có

13.1.2. Ông ĐỖ QUANG HOÀNH – Thành viên Hội đồng quản trị

Họ và tên:	ĐỖ QUANG HOÀNH
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	14/02/1956
Nơi sinh:	Thạnh Thang - Quận 2 - TP. Đà Nẵng
CMND:	225523001
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	An Thủy -Lệ Thủy - Quảng Bình
Địa chỉ thường trú:	18E Hương Sơn – Tp.Nha Trang – Khánh Hòa
Số ĐT liên lạc:	057.3827693
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư điện

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 11/1980 – 11/1984	Kỹ sư sửa chữa thiết bị y tế Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Khánh
Từ 11/1984 – 07/1989	Quản đốc xưởng sửa chữa thiết bị y tế Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Khánh.



Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 07/1989 – 03/1998	Trưởng phòng Vật Tư và Thiết Bị Y Tế – Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Yên.
Từ 03/1998 – 04/2006	Phó Giám Đốc Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Yên.
Từ 05/2006 đến nay	Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Công Ty Cổ phần PYMEPHARCO.

Chức vụ công tác tại Công ty:	Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:	Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014):	144.666 cổ phiếu, chiếm 0,811 % vốn điều lệ
Đại diện sở hữu:	0 cổ phiếu
Cá nhân sở hữu:	144.666 cổ phiếu, chiếm 0,811 % vốn điều lệ
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có

13.1.3. Ông PHẠM VĂN TÂN – Thành viên Hội đồng quản trị

Họ và tên:	PHẠM VĂN TÂN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	14/12/1966
Nơi sinh:	Ninh Sim – Ninh Hòa – Khánh Hòa
CMND:	220610875
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	An Mỹ – Tuy An – Phú Yên
Địa chỉ thường trú:	07/319 Trường Chinh – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên
Số ĐT liên lạc:	057.3810240
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 09/1989 – 06/1991	Nhân viên kế toán Tỉnh Đoàn Phú Yên.
Từ 07/1991 – 10/1996	Kế toán viên Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Yên.
Từ 11/1996 – 04/2006	Phó phòng Tài chính kế toán Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Yên.
Từ 05/2006 đến 04/2011	Trưởng Ban kiểm soát/Phó phòng Tài chính kế toán Công ty cổ phần PYMEPHARCO.
Từ 05/2011 đến nay	Ủy viên Hội đồng quản trị/Giám đốc Tài chính trực tiếp làm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần PYMEPHARCO.

Chức vụ công tác tại Công ty: Ủy viên HĐQT kiêm Giám đốc tài chính

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014): 71.066 cổ phiếu, chiếm 0,398% vốn điều lệ.

Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

Cá nhân sở hữu: 71.066 cổ phiếu, chiếm 0,398% vốn điều lệ.

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

13.1.4. Ông NGUYỄN MIÊN TUẤN – Thành viên Hội đồng quản trị

Họ và tên: NGUYỄN MIÊN TUẤN

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 05/12/1977

Nơi sinh: Hàm Thắng, Hàm Thuận Bắc, Bình Thuận

CMND: 260799742

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bình Thuận

Địa chỉ thường trú: 22/12 Trương Hoàng Thanh, P.12, Q. Tân Bình, Tp.HCM



Số ĐT liên lạc: 0907.666.868

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ kinh tế

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 1999 -2003	Chuyên viên Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp.HCM.
Từ 2003-2006	Chuyên viên đầu tư, Phó Trưởng phòng Kế hoạch đầu tư, trưởng phòng Đầu tư Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín.
Từ 2006 - 09/2012	Thành viên Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc Công ty cổ phần Chứng khoán Rồng Việt.
Từ 09/2012 - nay	Chủ tịch Hội đồng quản trị CTCP Chứng khoán Rồng Việt.

Chức vụ công tác tại Công ty: Ủy viên HĐQT

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần Chứng khoán Rồng Việt.

Phó Chủ tịch HĐQT Ngân hàng Sacombank;

Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014): 240.000 cổ phiếu, chiếm 1,345% vốn điều lệ.

Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

Cá nhân sở hữu: 240.000 cổ phiếu, chiếm 1,345% vốn điều lệ.

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

13.1.5. Ông CHOO YAN HO – Ủy viên Hội đồng quản trị

Họ và tên: CHOO YAN HO

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 25/11/1949

CMND: A19880694

Quốc tịch: Malaysia

Địa chỉ thường trú: House B6, Fortune Garden



Số ĐT liên lạc: 852 903 70196

Trình độ văn hóa: Senior Cambridge (U.K).
 Malaysian Certificate of Education.
 Certificate of marketing (U.K)
 Diploma in marketing (U.K).
 Associate Member of Institute of Marketing (U.K)

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 1977 -1986	Sales and marketing Manager – Organon B.V.
Từ 1986-1992	Area manager – S.G Asia – Eurodrug B.V
Từ 1992 -2008	Managing director – STADA pharmaceuticals Ltd (Asia)
Từ 1992-2008	Managing director – STADA pharmaceuticals Ltd (Asia)
Từ 2008 – nay	Vice President – Asia – Stada Arzneimittel AG.

Chức vụ công tác tại Công ty: Ủy viên Hội đồng quản trị

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Chủ tịch Stada Pharmaceuticals (Asia) Ltd.

Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014): 0 cổ phiếu

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

13.2. Ban Kiểm soát

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND
1	BÙI PHÙNG NỮ NHƯ NGUYỄN	Trưởng BKS	1980	221060140
2	HUỖNH THỊ LAM PHƯƠNG	Thành viên BKS	1971	220954532
3	PHAN ĐẮC HUY	Thành viên BKS	1971	220780044
4	NGUYỄN MINH HIẾU	Thành viên BKS	1970	220931160

**13.2.1. Bà BÙI PHÙNG NỮ NHƯ NGUYỄN – Trưởng Ban kiểm soát**

Họ và tên: **BÙI PHÙNG NỮ NHƯ NGUYỄN**

Giới tính: **Nữ**

Ngày tháng năm sinh: **04/05/1980**

Nơi sinh: **Hòa Phong – Tây Hòa – Phú Yên**

CMND: **221060140**

Quốc tịch: **Việt Nam**

Dân tộc: **Kinh**

Quê quán: **Hòa Phong – Tây Hòa – Phú Yên**

Địa chỉ thường trú: **15/1 Lê Thành Phương – P2 – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên**

Số ĐT liên lạc: **057.3829165**

Trình độ văn hóa: **12/12**

Trình độ chuyên môn: **Cử nhân kinh tế**

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 03/2003 – 12/2009	Nhân viên Phòng hành chính Nhân sự CTCP Pymepharco.
Từ 01/2010 – 04/2011	Phó Trưởng phòng Hành chính nhân sự CTCP Pymepharco.
Từ 05/2011 đến nay	Trưởng phòng Hành chính Nhân sự CTCP Pymepharco, Trưởng Ban kiểm soát.

Chức vụ công tác tại Công ty: **Trưởng phòng Hành chính Nhân sự Công ty CP Pymepharco, Trưởng Ban kiểm soát**

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: **Không**

Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014): **18.366 cổ phiếu, chiếm 0,103% vốn điều lệ.**

Đại diện sở hữu: **0 cổ phiếu**

Cá nhân sở hữu: **18.366 cổ phiếu, chiếm 0,103% vốn điều lệ.**

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: **Không có**

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: **Không có**

Những khoản nợ đối với Công ty: **Không có**

Lợi ích liên quan đối với Công ty: **Không có**

Hành vi vi phạm pháp luật: **Không có**

**13.2.2. Bà HUỲNH THỊ LAM PHƯƠNG - Thành viên Ban kiểm soát**

Họ và tên: HUỲNH THỊ LAM PHƯƠNG
Giới tính: Nữ
Ngày tháng năm sinh: 09/05/1971
Nơi sinh: Phú Lâm – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên
CMND: 220954532
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Phú Lâm – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên
Địa chỉ thường trú: Phú Lâm – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên
Số ĐT liên lạc: 08 39708789
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ kinh tế

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 08/1994 -11/2002	Cán bộ Chi nhánh Công ty Dược – VTYT Phú Yên tại Tp.HCM
Từ 11/2002 – 04/2006	Phó giám đốc chi nhánh Công ty Dược – VTYT Phú Yên tại Tp.HCM
Từ 05/2006 đến nay	Phó Giám đốc chi nhánh Công ty CP Pymepharco tại Tp.HCM, Thành viên Ban kiểm soát

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Giám đốc chi nhánh CTCP Pymepharco tại Tp.HCM, Thành viên Ban kiểm soát

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014): 132.490 cổ phiếu, chiếm 0,743% vốn điều lệ.

Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

Cá nhân sở hữu: 132.490 cổ phiếu, chiếm 0,743% vốn điều lệ.

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

13.2.3. Ông PHAN ĐẮC HUY – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên: **PHAN ĐẮC HUY**
 Giới tính: **Nam**
 Ngày tháng năm sinh: **12/08/1971**
 Nơi sinh: **Hòa Phong – Tây Hòa – Phú Yên**
 CMND: **220780044**
 Quốc tịch: **Việt Nam**
 Dân tộc: **Kinh**
 Quê quán: **Hòa Phong – Tây Hòa – Phú Yên**
 Địa chỉ thường trú: **Hòa Phong – Tây Hòa – Phú Yên**
 Số ĐT liên lạc: **057.3820663**
 Trình độ văn hóa: **12/12**
 Trình độ chuyên môn: **Dược sĩ đại học**

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 09/1998 – 02/1999	Nhân viên CN Công ty Dược – VTYT Phú Yên tại Tp.HCM.
Từ 03/1999 -04/2006	Làm việc tại Công ty Dược – VTYT Phú Yên.
Từ 05/2006 đến nay	Thành viên Ban kiểm soát, Trưởng phòng Quản lý sản xuất – Nhà máy Dược phẩm – CTCP Pymepharco

Chức vụ công tác tại Công ty: **Thành viên Ban kiểm soát, Trưởng phòng Quản lý sản xuất – Nhà máy Dược phẩm**

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: **Không**

Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014): **0 cổ phiếu.**

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: **Không có**

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: **Không có**

Những khoản nợ đối với Công ty: **Không có**

Lợi ích liên quan đối với Công ty: **Không có**

Hành vi vi phạm pháp luật: **Không có**

13.2.4. Ông NGUYỄN MINH HIẾU – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên: **NGUYỄN MINH HIẾU**
 Giới tính: **Nam**

Ngày tháng năm sinh: 02/05/1970
 Nơi sinh: Phú Hòa –Phú Yên
 CMND: 220931160
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Phú Hòa –Phú Yên
 Địa chỉ thường trú: 80/11 Lê Lợi, Phường 5, Tp.Tuy Hòa, Phú Yên
 Số ĐT liên lạc: 057.3828413
 Trình độ văn hóa: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế (chuyên ngành kế toán)

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 12/1998 – 05/2006	Nhân viên Công ty Dược – VTYT Phú Yên.
Từ 05/2006 – 01/2010	Nhân viên Công ty CP Pymepharco
Từ 02/2010 – 01/2014	Phó Trưởng Phòng Tài chính – Kế toán, CTCP Pymepharco
Từ 02/2014 – nay	Phó Trưởng Phòng IT & Phân tích dữ liệu CTCP Pymepharco

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên Ban kiểm soát, Phó Trưởng Phòng IT & Phân tích dữ liệu
 Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không
 Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014): 18.632 cổ phiếu, chiếm 0,104% vốn điều lệ
 Đại diện sở hữu: 0
 Cá nhân sở hữu: 18.632 cổ phiếu, chiếm 0,104% vốn điều lệ
 Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty: Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

13.3. Thành viên Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND//Hộ chiếu
1	HUỖNH TẤN NAM	Tổng Giám Đốc	1957	220007480



Stt	Họ và tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND//Hộ chiếu
2	NGUYỄN NGỌC TÙNG	Phó Tổng Giám Đốc	1968	220919659
3	NGUYỄN THỊ MỸ KHANG	Phó Tổng Giám Đốc	1962	220992004
4	TRƯƠNG TẤN LỰC	Phó Tổng Giám Đốc	1970	220708695
5	NGUYỄN HỮU NIÊN	Phó Tổng Giám Đốc	1965	221163301
6	WOLFRAM HEINISCH	Phó Tổng Giám Đốc	1955	C5RZ95XV1
7	PHẠM VĂN TÂN	Kế Toán Trưởng	1966	220610875

13.3.1. Ông HUỖNH TẤN NAM – Tổng Giám Đốc (xem mục 13.1.1)

13.3.2. Ông NGUYỄN NGỌC TÙNG – Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên: NGUYỄN NGỌC TÙNG

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 20/10/1968

Nơi sinh: Phường 4 – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên

CMND: 220919659

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: An Định – Tuy An – Phú Yên

Địa chỉ thường trú: Kp. Nguyễn Thái Học- Phường 5 – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên

Số ĐT liên lạc: 057.3893158

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 02/1990 – 09/1992	Kế toán viên Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Yên.
Từ 10/1992 – 04/1996	Phụ trách kế toán Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Yên.
Từ 05/1996 – 04/2005	Kế toán trưởng Công ty Dược và Vật tư y tế Phú Yên.
Từ 05/2006 đến 04/2011	Ủy viên Hội đồng quản trị/Giám đốc Tài chính trực tiếp làm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần PYMEPHARCO.
Từ 05/2011 đến nay	Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Pymepharco

Chức vụ công tác tại Công ty:	Phó Tổng Giám Đốc
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:	Giám đốc CTCP XNK Phú Yên
Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014):	103.466 cổ phiếu, chiếm 0,580% vốn điều lệ
Đại diện sở hữu:	0 cổ phiếu
Cá nhân sở hữu:	103.466 cổ phiếu, chiếm 0,580% vốn điều lệ
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có

13.3.3. Bà NGUYỄN THỊ MỸ KHANG – Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên:	NGUYỄN THỊ MỸ KHANG
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	17/09/1962
Nơi sinh:	Phường 1 – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên
CMND:	220992004
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Khương Thượng – Đống Đa – Hà Nội
Địa chỉ thường trú:	Ninh Tịnh – Phường 9 – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên
Số ĐT liên lạc:	057.3810525
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Dược sĩ đại học

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 08/1984 – 08/1991	Nhân viên hiệu thuốc Thị xã Tuy Hòa.
Từ 09/1991 – 11/1998	Nhân viên Công ty Dược và Vật Tư Y Tế Phú Yên.
Từ 12/1998 – 10/2002	Phó phòng kinh doanh - Công ty Dược và VTYT Phú Yên.

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 11/2002 – 08/2004	Phó Giám đốc xí nghiệp Dược phẩm Công ty Dược và VTYT Phú Yên.
Từ 09/2004 – 04/2006	Giám đốc Nhà máy Dược phẩm Công ty Dược và VTYT Phú Yên.
Từ 05/2006 đến nay	Phó Tổng Giám đốc phụ trách sản xuất Công ty Cổ phần PYMEPHARCO.

Chức vụ công tác tại Công ty:	Phó Tổng Giám Đốc
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:	Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014):	72.532 cổ phiếu, chiếm 0,407% vốn điều lệ
Đại diện sở hữu:	0 cổ phiếu
Cá nhân sở hữu:	72.532 cổ phiếu, chiếm 0,407% vốn điều lệ
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có

13.3.4. Ông TRƯƠNG TẤN LỰC – Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên:	TRƯƠNG TẤN LỰC
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	12/12/1970
Nơi sinh:	La Hai – Đồng Xuân – Phú Yên
CMND:	220708695
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	La Hai – Đồng Xuân – Phú Yên
Địa chỉ thường trú:	Long Châu – La Hai – Đồng Xuân – Phú Yên
Số ĐT liên lạc:	057.3810339
Trình độ văn hóa:	12/12



Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 08/1998 – 09/1999	Nhân viên hiệu thuốc Thị xã Tuy Hòa.
Từ 10/1999 – 10/2002	Trưởng Trung tâm giới thiệu Dược – Mỹ phẩm 245 Trần Hưng Đạo.
Từ 11/2002 – 04/2006	Trưởng phòng nghiệp vụ kinh doanh - Công ty Dược và VTYT Phú Yên.
Từ 05/2006 – 04/2011	Giám đốc kinh doanh Công ty CP Pymepharco.
Từ 05/2011 đến nay	Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cp Pymepharco.

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám Đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014): 40.000 cổ phiếu, chiếm 0,224% vốn điều lệ

Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

Cá nhân sở hữu: 40.000 cổ phiếu, chiếm 0,224% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

13.3.5. Ông NGUYỄN HỮU NIÊN – Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên: NGUYỄN HỮU NIÊN

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 06/11/1965

Nơi sinh: Cẩm Phả – Quảng Ninh

CMND: 221163301

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hòa Thắng – Phú Hòa – Phú Yên

Địa chỉ thường trú: 57D Nguyễn Thái Học – P 3 – Tp.Tuy Hòa – Phú Yên

Số ĐT liên lạc: 08.39708789

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 10/1994 -11/1996	Nhân viên Công ty Dược và vật tư y tế Phú Yên
Từ 11/1996-07/1999	Phó trưởng phòng nghiệp vụ kinh doanh Công ty Dược và vật tư y tế Phú Yên
Từ 07/1999 -11/2001	Phó giám đốc chi nhánh tại Tp.HCM Công ty Dược và vật tư y tế Phú Yên
11/2001 -04/2006	Phó giám đốc Công ty Dược và vật tư y tế Phú Yên
Từ 05/2006 đến nay	Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám Đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 19/05/2014): 124.266 cổ phiếu, chiếm 0,697% vốn điều lệ

Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

Cá nhân sở hữu: 124.266 cổ phiếu, chiếm 0,697% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

13.3.6. Ông WOLFRAM HEINISCH – Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên: WOLFRAM HEINISCH

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: Oct. 31th. 1955

Passport: C5RZ95XV1

Quốc tịch: German

Địa chỉ thường trú: Friedberger landstraße, 3D-61197 Florstadt

Số ĐT liên lạc: +49 (0)172/ 6 68 83 76

Trình độ văn hóa: Junior Hight School Butzbach (1974).



Drugstore Winterhoff, Giessen Apprenticeship (1974-1976)

Military service in the German Army (1976-1978).

AKAD, Frankfurt , Open university course in economics
parallel to job(1976-1978).

Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ – Nơi làm việc
Từ 1978-1989 : STADA Arzneimittel AG, Bad Vilbel	
Từ 1978-1982	Sales representative Region : South Hesse/ Rhneland – Palatinate.
Từ 1982-1984	Junior Product Manager.
Từ 1984-1989	Product Manager OTC.
Từ 1989 - 1991: Ciba – Geigy, Wehr, Product Manager OTC.	
Từ 1991-1998: Fresenius AG, Bad HomBurg	
Từ 1991 - 1994	Product Manager for the area of urology and paediatrics
Từ 1994 - 1998	Head of Product Management
Từ 1998 – nay: STADA Arzneimittel AG, Bad Vilbel	
Từ 1998 - 2000	NIDDapharm GmbH (newly founded STADA AG subsidiary Bad Vilbel.
+ Từ 1998 -1999	Head of Marketing and Sales
+ Từ 1999- 2000	Managing Director
Từ 2001 – hiện nay	STADA AG, Bad Vilbel
+ Từ 2001 - 2005	Director of Strategy & CEO Support
+ Từ 2005 - 04/2007	Vice President Strategy & CEO Support
+ Từ 7/2006 - 4/2007	Board member for Marketing at Hemofarm in Serbia.
+ Từ 05/2007	Vice President Corporate Compliance & Organization Development
+ Từ 08/2010 – nay	General Agent of the Executive Board of STADA for Serbia.
+ Từ 10/2010 – nay	Vice President CEO Support & Corporate Organization
+ 10/2010 - nay	CEO of Hemofarm A.D

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám Đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: CEO of Hemofarm A.D of STADA Arzneimittel AG, Bad Vilbel

Số CP nắm giữ (ngày 19/05/2014): 0 cổ phiếu, chiếm 0 % vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu của những người có liên quan:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có

13.3.7. Ông PHẠM VĂN TÂN – Kế Toán Trưởng Xem mục 13.1.3

14. Tài sản (Những nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Công ty)

Tài sản cố định của Công ty theo Báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2013

Đơn vị tính: ngàn đồng

STT	Danh mục tài sản	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ (%)
I.	TSCĐ hữu hình	288.582.794	187.949.505	34,87
1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	76.213.419	57.795.480	24,17
2.	Phương tiện vận chuyển	15.677.642	9.550.204	39,08
3.	Máy móc thiết bị	196.691.733	120.603.821	38,68
II.	TSCĐ vô hình	29.747.556	29.732.125	0,05
@	Tổng cộng	318.330.350	217.681.630	34,82

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013 của PYMEPHARCO

15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2014 – 2016

15.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ thách thức

Điểm mạnh

- Là một trong số ít các công ty dược Việt Nam theo đuổi chiến lược sản xuất thuốc chất lượng cao, đồng thời là một trong số những doanh nghiệp đầu tiên tại Việt Nam có phân xưởng sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP- EU trong số gần 200 doanh nghiệp sản xuất dược phẩm hiện nay.
- Hoạt động lâu năm trong ngành, ban lãnh đạo chủ chốt của Công ty giàu kinh nghiệm có trình độ chuyên môn tốt và am hiểu thị trường. Đội ngũ công nhân sản xuất lành nghề, được huấn luyện và đào tạo thường xuyên.
- Với khoảng hơn 400 sản phẩm hiện nay, Công ty đã có được cơ cấu sản phẩm khẳng định được thương hiệu. Các sản phẩm của Công ty sản xuất tại nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP của Tổ chức Y tế thế giới, đảm bảo đáp ứng yêu cầu khắt khe về mặt chất lượng, yêu cầu điều trị của ngành y tế và chăm sóc sức khỏe cộng đồng.

- Công ty luôn đầu tư nghiên cứu và đưa ra công thức mới, sản phẩm mới phù hợp với người tiêu dùng.

Điểm yếu

- Nguồn nguyên liệu chính phụ thuộc nhập khẩu 80%, chủ yếu là nguyên liệu hóa dược.
- Việc đầu tư cho kênh phân phối, nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới còn nhiều hạn chế do khó khăn về nguồn vốn.

Cơ hội

- Dân số tăng nhanh, thị trường dược phẩm Việt Nam còn nhiều tiềm năng và cơ hội phát triển, ý thức bảo vệ sức khỏe theo hướng phòng bệnh hơn chữa bệnh ngày càng cao.
- Thu nhập của người dân Việt Nam có phân khúc phù hợp thuốc nội với chất lượng sản phẩm cao tương đương thuốc ngoại nhập nhưng giá chỉ bằng 30% đến 50%.
- Cam kết của chính phủ để phát triển ngành y tế; Các khu vực nội địa có quy mô lớn được chính phủ khuyến khích.
- Rào cản gia nhập ngành đối với các doanh nghiệp mới tham gia còn rất cao do phải đáp ứng nhiều tiêu chuẩn GPs.
- Chiến lược phát triển của Pymepharco là phù hợp với xu hướng phát triển của ngành dược Việt Nam nói riêng và ngành dược thế giới nói chung khi tập trung vào chất lượng thuốc (thay vì chạy theo cuộc cạnh tranh thuốc giá rẻ chất lượng thấp) thông qua nâng cấp các nhà máy dây chuyền sản xuất lên tiêu chuẩn quốc tế.

Nguy cơ, thách thức

- Ngành dược chịu sự kiểm soát giá của Nhà nước trong khi giá đầu vào liên tục tăng. Cạnh tranh nội bộ ngày càng gay gắt.
- Tình trạng hàng giả, hàng nhái ngày càng có xu hướng gia tăng và tinh vi hơn;

15.2. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm 2014 – 2016

Căn cứ theo mục tiêu và định hướng phát triển chiến lược của PYMEPHARCO đối với các ngành kinh doanh lợi thế cạnh tranh của Công ty và tiềm năng phát triển thị trường, kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của Công ty các năm 2014 – 2016, cụ thể như sau:

Đơn vị: ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Vốn điều lệ	267.600.000	267.600.000	267.600.000
Doanh thu thuần	1.161.000.000	1.277.100.000	1.404.810.000
Lợi nhuận trước thuế	181.681.791	199.849.970	219.834.967

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Lợi nhuận sau thuế	145.345.433	159.879.976	175.867.974
Tỷ lệ LNST/doanh thu	12,52%	12,52%	12,52%
Tỷ lệ LNST/VĐL	54,31%	59,75%	65,72%
Tỷ lệ cổ tức/năm	10%-20%	10%-20%	10%-20%

Nguồn: PYMEPHARCO

15.3. Cơ sở thực hiện kế hoạch

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trên được xây dựng căn cứ vào định hướng chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh trong giai đoạn 2014 -2016 của Công ty.

Tốc độ tăng trưởng cao của ngành dược ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi để Công ty mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Các kế hoạch đầu tư phát triển như: đầu tư nâng cấp các phân xưởng theo tiêu chuẩn GMP-EU, mở rộng hệ thống phân phối,... sẽ góp phần củng cố cho hoạt động sản xuất của Công ty trong tương lai.

Ngoài ra, trên cơ sở nhận định về tình hình kinh tế nói chung và thực trạng hiện nay của Công ty, PYMEPHARCO cũng đưa ra kế hoạch cụ thể cho từng mảng hoạt động để đạt được kế hoạch doanh thu và lợi nhuận trên như sau:

Nhà máy thuốc viên:

- Tiếp tục tăng cường, chủ động sắp xếp công tác sản xuất theo kế hoạch đã đề ra, cũng như đáp ứng kịp thời kế hoạch sản xuất bổ sung khi nhu cầu thị trường có phát sinh nhằm phục vụ tốt nhất cho công tác phân phối.
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu các sản phẩm mới, công thức mới, đặc biệt là những sản phẩm đặc trị hoặc những sản phẩm các doanh nghiệp trong nước chưa sản xuất được hoặc sản xuất được ít.

Nhà máy thuốc tiêm:

- Nâng cấp dây chuyền thuốc tiêm Cefalosporin đạt GMP-EU.
- Triển khai nâng cấp mở rộng phân xưởng đông khô.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu và sản xuất, đáp ứng các yêu cầu để cung cấp cho kênh phân phối trúng thầu năm 2014-2016, đồng thời nghiên cứu và sản xuất sản phẩm mới.

Về tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật:

- Tiến hành thủ tục, xây dựng trụ sở làm việc của Công ty và chi nhánh (thuộc sở hữu PYMEPHARCO) tại một số tỉnh, thành: Hà Nội, Đà Nẵng, Nha Trang, chuẩn bị phương án cho Chi nhánh Thanh Hoá...

Hoạt động kinh doanh, chính sách tiếp thị, quảng bá thương hiệu:

- Tiếp tục củng cố và từng bước hoàn thiện hệ thống tổ chức của công ty, tiếp tục tái cơ cấu hệ thống phân phối sao cho đáp ứng được yêu cầu trong tình hình mới, đặc biệt liên quan đến sản phẩm thuốc vô trùng.
- Tiếp tục xác lập kênh phân phối mở rộng phủ khắp cả nước: mở chi nhánh, cửa hàng tại các địa bàn trọng điểm Đà Nẵng, Thanh Hóa, Thái Bình..., các địa phương chưa đủ điều kiện sẽ tiến hành liên doanh, liên kết với các đối tác, chú trọng nâng cao chất lượng các chi nhánh trọng điểm, trung tâm.
- Hình thành hệ thống phân phối các sản phẩm do Pymepharco sản xuất tại các đơn vị mà Công ty tham gia đầu tư nhằm tạo cơ sở phát triển bền vững, như : Công ty XNK Dược Phú Yên, Công ty CP Dược – Vật tư y tế Đắk Nông, Công ty CP Dược – Vật tư y tế Quảng Trị..., kể cả tìm đối tác mới.
- Tiếp tục duy trì công tác quảng bá thương hiệu thông qua tiếp thị trực tiếp, hội thảo, truyền hình, báo chí, các hội chợ chuyên ngành, hoạt động xã hội mang nhiều lợi ích thiết thực cho cộng đồng: phát thuốc, khám bệnh cho người nghèo.. Cùng với một số sản phẩm đã có thị trường và truyền thống như Tatanol... tiếp tục đầu tư thỏa đáng và dài lâu làm sản phẩm OTC xây dựng thương hiệu và lợi nhuận cho PYMEPHARCO, đặc biệt bắt đầu từ quý 1/2014 chọn sản phẩm Coldflu forte làm sản phẩm chủ lực .
- Tiếp tục xây dựng đội ngũ tiếp thị chuyên nghiệp và đội ngũ trình dược viên có chuyên môn để tuyên truyền và quảng bá các sản phẩm của Công ty đến giới chuyên môn và người tiêu dùng. Triển khai các chính sách nhằm tiến tới ổn định nguồn nhân lực, có điều động từ nơi này tới nơi khác, đan xen lẫn nhau. Riêng khu vực Miền trung – Tây nguyên và Bắc trung bộ cần kiên trì và kiên quyết xây dựng đào tạo lớp cán bộ từ Phú Yên đi vào thị trường này cho đến khi đạt mục tiêu đề ra.
- Tiếp tục xác định tham gia danh hiệu “Thương hiệu mạnh” do Bộ Công thương tổ chức làm giải thưởng chất lượng hàng năm.

Định hướng dòng sản phẩm:

- Ổn định công tác đăng ký thuốc theo hướng duy trì số đăng ký cũ và một số số đăng ký mới bám sát theo nhu cầu thị trường.
- Mở rộng đăng ký thuốc qua các nước khu vực như Myanmar, Philippines, HongKong, Malaysia và các nước khác khi có cơ hội.
- Xây dựng định hướng dòng sản phẩm OTC, tập trung đầu tư xây dựng thương hiệu cho một số sản phẩm OTC chiến lược; mục tiêu phải đạt tối thiểu doanh thu OTC 50% trên tổng doanh thu.

Hoạt động tài chính, tin học và phân tích dữ liệu

- Tăng cường nhân lực có chất lượng cho phòng Tài chính- kế toán, phòng Tin học .
- Đáp ứng đúng thời gian, yêu cầu về báo cáo và phân tích tài chính phục vụ cho lãnh đạo chỉ đạo điều hành. Xuất phát từ thực tế tình hình công tác tài chính kế toán, từng bước xây dựng quy định để các chi nhánh chịu trách nhiệm về các hoạt động của mình.
- Tăng cường công tác quản trị công nợ và quản trị hàng tồn kho .
- Kiểm soát các khoản đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết ở : Daknong, Pypharm, Quảng Trị...
- Đầu tư, nâng cấp hệ thống máy chủ để đáp ứng công tác quản lý tập trung dữ liệu toàn quốc.
- Mở rộng và nâng cấp phần mềm quản lý, đáp ứng yêu cầu quản lý của công ty trong tình hình mới.

Củng cố công tác hành chính – nhân sự, tiếp tục xây dựng văn hóa công ty; Nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn và đời sống cán bộ, nhân viên.

- Củng cố công tác hành chính nhân sự và công tác văn phòng, đảm bảo hiệu quả công việc tốt nhất nhằm xây dựng hình ảnh công ty trong lòng khách hàng và tạo nét văn hóa nội bộ văn minh, lịch sự trong giao dịch và đối ngoại.
- Khuyến khích Cán bộ, nhân viên tự trau dồi kiến thức chuyên môn, Anh ngữ, đồng thời công ty sẽ gửi Cán bộ, nhân viên đi học và sẽ tổ chức tập huấn các lớp chuyên đề, để phục vụ cho nhà máy sản xuất và công việc kinh doanh chung của công ty.
- Liên tục mở lớp tại chỗ đào tạo trình dược viên, và tập huấn marketing cho nhân viên bán hàng.
- Từng bước nghiên cứu chính sách luân chuyển nhân viên trong hệ thống để thúc đẩy phấn đấu.
- Nâng cao đời sống Cán bộ nhân viên lao động, dự kiến thu nhập bình quân tăng thêm 7-10% so với năm 2013.

Như vậy, trong giai đoạn tới, PYMEPHARCO sẽ tiếp tục nỗ lực xây dựng các giải pháp hữu hiệu cũng như tận dụng tối đa các nguồn lực để phấn đấu thực hiện và hoàn thành tốt các mục tiêu kế hoạch năm 2014. Từ đó hướng tới sự phát triển liên tục và bền vững, đem lại lợi ích tốt nhất cho cổ đông.

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

Với góc độ là một tổ chức tư vấn, Chúng tôi đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của Pymepharco.

Với đà phát triển liên tục và ổn định, chiến lược hoạt động linh hoạt và năng động của Pymepharco, trong bối cảnh tiềm năng phát triển của ngành dược trong nước còn rất lớn, Chúng tôi cho rằng các kế hoạch lợi nhuận, cổ tức và các mục tiêu phát triển của Công ty là hoàn toàn khả thi nếu không chịu ảnh hưởng bởi các sự kiện bất khả kháng. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

Chúng tôi xin lưu ý rằng, mọi ý kiến đánh giá trên đây được đưa ra dưới góc độ tư vấn, trên cơ sở nghiên cứu về chứng khoán và thị trường chứng khoán, triển vọng của nền kinh tế, ngành và Công ty. Những đánh giá trên đây của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Công ty Cổ phần Pymepharco dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường giao dịch chứng khoán có tổ chức trong thời hạn một năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán ra công chúng năm 2013 của Công ty theo nội dung cam kết tại Phương án phát hành đã được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 số 01/NQ-ĐHĐCĐ-2013 ngày 28/06/2013.

18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có.

19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán

Không có.

V. CỔ PHẦN CHÀO BÁN

- 1. Loại cổ phần:** Cổ phiếu phổ thông
- 2. Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phần
- 3. Tổng số cổ phần dự kiến chào bán:** 8.920.000 cổ phần

Đây là số lượng cổ phiếu dự kiến chào bán cho cổ đông hiện hữu theo phương pháp thực hiện quyền mua cổ phiếu, với tỉ lệ 2:1 (tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ 02 quyền mua sẽ được mua 01 cổ phiếu phát hành thêm).

4. Giá dự kiến chào bán

Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phần.

5. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách mỗi cổ phần của PYMEPHARCO theo BCTC đã kiểm toán tại thời điểm 31/12/2012 là 39.121 đồng/cổ phần. Hiện tại, cổ phiếu của Công ty chưa thực hiện đăng ký giao dịch trên thị trường tập trung nên chưa có giá thị trường để làm cơ sở tham chiếu.

Căn cứ nhu cầu huy động vốn của Công ty, đồng thời nhằm đảm bảo sự thành công của đợt chào bán, Hội đồng Quản trị PYMEPHARCO đã đề xuất và được thông qua tại Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2014 tổ chức ngày 15/05/2014, giá chào bán cổ phần phổ thông cho cổ đông hiện hữu của đợt chào bán này là **10.000 đồng/cổ phần**.

6. Phương thức phân phối

Cổ đông làm thủ tục đăng ký mua, chuyển nhượng quyền mua và nộp tiền mua cổ phiếu tại Công ty cổ phần PYMEPHARCO và các chi nhánh của Công ty.

Các địa điểm thực hiện cụ thể sẽ được PYMEPHARCO công bố chính thức sau khi Công ty được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Thời gian phân phối dự kiến: 90 ngày kể từ ngày nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán do UBCKNN cấp.

✓ Thời gian thực hiện:

STT	Công việc	Thời gian thực hiện
01	Công bố báo chí	Trong thời hạn 07 ngày làm việc sau ngày nhận được Giấy phép phát hành, tổ chức phát hành sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo Quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông và ngày thực hiện quyền.
02	Xác định danh sách sở hữu cuối cùng	Công ty thực hiện chốt danh sách cổ đông, dự kiến thực hiện xong trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin.
03	Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần	Trên cơ sở danh sách cổ đông được quyền mua cổ phần, các cổ đông đăng ký và nộp tiền tại tổ chức phát hành. Thời gian đăng ký thực hiện quyền mua và nộp tiền mua cổ phần tối thiểu 20 ngày làm việc kể từ ngày thông báo.
05	Chuyển nhượng quyền mua cổ phần	Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng trong vòng 15 ngày làm việc kể từ ngày phân bổ và thông báo quyền mua. Các cổ đông thực hiện việc chuyển nhượng quyền mua được thực hiện tại tổ chức phát hành.
07	Xử lý cổ phần không bán hết	Quyết định xử lý số cổ phần không bán hết cho Cổ đông hiện hữu được thực hiện sau khi có kết quả đăng ký và nộp tiền mua cổ phần của các nhà đầu tư theo thời hạn quy định và đã được thông báo trước.
08	Báo cáo kết quả phát hành	Trong vòng 10 ngày làm việc sau khi kết thúc việc phát hành, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN. Trong thời gian 30 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời gian phân phối, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các Cổ đông.

✓ Kế hoạch phân phối cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu:

Ngày nhận giấy phép là ngày D

Stt	Nội dung Công việc	Thời gian
1	Nhận giấy phép phát hành cổ phiếu ra công chúng	D
2	Công bố thông tin về đợt phát hành	D + 7

Stt	Nội dung Công việc	Thời gian
3	Chốt ngày đăng ký cuối cùng chào bán cổ phiếu	D+10
4	Phân bổ và thông báo quyền mua cổ phần cho các cổ đông hiện hữu	Đến ngày D+20
5	Chuyển nhượng quyền mua cổ phần của cổ đông hiện hữu	Từ ngày D+21 đến D+38
5	Cổ đông hiện hữu đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	Từ ngày D+21 đến D+41
6	Tổng hợp thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu	D+41 đến D+44
7	Xử lý số cổ phần không bán hết	Từ D+45 đến D+50
8	Báo cáo kết quả chào bán	D+50 đến D+59
9	Chuyển giao giấy chứng nhận sở hữu cổ phần	D+50 đến D+60

Lịch trình phân phối cổ phiếu sẽ được công bố chính thức khi Công ty nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời hạn đăng ký mua cổ phiếu

Theo quy định tại Điều lệ Công ty, thời hạn đăng ký mua cổ phiếu tối thiểu là 20 ngày làm việc. Công ty sẽ công bố chính thức về thời gian cụ thể sau khi nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Số lượng cổ phiếu đăng ký mua

Cổ đông hiện hữu sẽ được đăng ký mua số lượng cổ phiếu theo tỷ lệ cổ phiếu hiện có của cổ đông tại Công ty.

Phương thức thanh toán

Cổ đông nộp tiền mua cổ phiếu phát hành thêm theo hình thức nộp tiền mặt hoặc chuyển khoản vào tài khoản phong tỏa được nêu tại mục V.13 của Bản cáo bạch này hoặc nộp tiền mặt tại Phòng Kế toán – CTCP Pymepharco số 166 – 170 Nguyễn Huệ, TP. Tuy Hòa, Phú Yên.

Chuyển giao cổ phiếu

Trong thời gian 30 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời gian phân phối, Công ty sẽ hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các Cổ đông.

Quyền lợi người mua cổ phiếu

Cổ phiếu phát hành trong đợt phát hành thêm là cổ phiếu phổ thông, không bị hạn chế chuyển nhượng.

Phương án xử lý khi đợt phát hành không đủ số tiền dự kiến

Đợt phát hành tăng vốn điều lệ lần này, đối tượng chào bán của Công ty bao gồm cổ đông hiện hữu. Trong phương án chào bán, Đại hội đồng cổ đông đã ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty quyết định xử lý số cổ phiếu không bán hết trong đợt chào bán. Căn cứ vào yêu cầu vốn cũng như tình hình thị trường chứng khoán, Hội đồng quản trị Công ty sẽ có những quyết định phù hợp.

9. Phương thức thực hiện quyền**Điều kiện, thời gian thực hiện quyền:**

Điều kiện thực hiện quyền: Vào ngày đăng ký cuối cùng để chốt danh sách cổ đông thực hiện phát hành thêm, cổ đông có tên trong danh sách sở hữu 01 cổ phần sẽ được 01 quyền mua, cứ 02 quyền mua thì sẽ được mua 01 cổ phần mới.

Thời gian thực hiện quyền: Thời gian đăng ký thực hiện quyền mua và nộp tiền mua cổ phần tối thiểu 20 ngày làm việc kể từ ngày thông báo.

Tỷ lệ thực hiện quyền: Tỷ lệ 2:1

Theo đó, cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách tại ngày đăng ký cuối cùng chốt danh sách cổ đông sẽ được quyền mua thêm số lượng cổ phần được xác định theo công thức như sau:

$$\frac{\text{Số cổ phần được quyền mua thêm}}{\text{Số cổ phần tại ngày chốt danh sách}} = x \frac{1}{2}$$

Cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị

Ví dụ:

Cổ đông A sở hữu 201 cổ phần tại ngày chốt danh sách cổ đông. Với tỷ lệ phân bổ quyền 2:1, cổ đông A được mua thêm 100,5 cổ phần mới. Theo nguyên tắc tính toán trên, cổ đông A sẽ được mua thêm 100 cổ phần mới.

Xử lý cổ phiếu chưa phân phối hết và cổ phần lẻ: Số cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu không được mua hết và số cổ phần lẻ phát sinh (nếu có) sẽ ủy quyền cho HĐQT quyết định theo quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty.

Phương pháp tính và đền bù thiệt hại trong trường hợp không thực hiện được quyền:

Các vấn đề có liên quan được ủy quyền cho HĐQT quyết định.

Các điều khoản khác liên quan đến quyền lợi của người sở hữu quyền mua cổ phiếu

Người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua thêm cổ phần của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên. Quyền mua chỉ được chuyển nhượng một lần (người nhận chuyển nhượng cổ phần không được chuyển nhượng tiếp cho người thứ ba).

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

Theo quyết định số 88/2009/QĐ-TTg ngày 18/06/2009 về việc ban hành Quy chế góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp Việt Nam và Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 về về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, mức góp vốn của các nhà đầu tư nước ngoài ở các doanh nghiệp Việt Nam là Công ty đại chúng tối đa bằng 49% vốn điều lệ của Công ty đại chúng.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài đến ngày 19/05/2014 là 49%.

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Số lượng cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng.

12. Các loại thuế có liên quan

Trong hoạt động, Công ty cần thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với nhà nước như thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng...phụ thuộc các lĩnh vực kinh doanh, đầu tư của Công ty và tuân thủ theo chính sách của Nhà nước trong từng thời kỳ.

Riêng đối với thuế thu nhập doanh nghiệp, khi chuyển sang hình thức công ty cổ phần, PYMEPHARCO được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm (2006 - 2007) và giảm 50% trong 05 năm tiếp theo (2008 – 2012). Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế trong thời gian 10 năm đầu kể từ khi chuyển sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần (2006 – 2015).

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

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại Ngân hàng Công thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Yên như sau:

- Chủ tài khoản : Công ty Cổ phần Pymepharco
- Số tài khoản : 102010000422732
- Tại : Ngân hàng Công thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Yên

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**✚ Căn cứ pháp lý của đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng**

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006;
- Luật chứng khoán bổ sung số 62/2010/QH12 ngày 24/11/2010;
- Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012;
- Thông tư số 204/2012/TT-BTC ngày 19/11/2012;
- Điều lệ của Công ty Cổ phần Pymepharcao;
- Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-ĐHCD-2014 ngày 15/05/2014;
- Nghị quyết HĐQT số 07/2014/NQ-HĐQT ngày 07/07/2014 về việc thông qua chi tiết phương án sử dụng vốn và hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng;

✚ Mục đích chào bán

PYMEPHARCO thực hiện chào bán 8.920.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu đợt này nhằm mục đích cơ cấu các khoản nợ ngắn hạn (các khoản vay ngắn hạn hoặc các khoản phải trả khác) đồng thời bổ sung thêm nguồn vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán vào khoảng 89,2 tỷ đồng sẽ được sử dụng để cơ cấu các khoản nợ đồng thời bổ sung thêm nguồn vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Cụ thể:

Stt	Mục đích sử dụng	Kế hoạch phân bổ
1	Cơ cấu các khoản nợ ngắn hạn (các khoản vay ngắn hạn hoặc các khoản phải trả khác)	63.000.000.000 đồng
2	Bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh	26.200.000.000 đồng
@	Tổng cộng	89.200.000.000 đồng

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH**1. Tổ chức tư vấn****CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT****Hội sở:**

Địa chỉ: Tầng 1-2-3-4, Tòa nhà Viet Dragon, 141 Nguyễn Du, P.Bến Thành, Q.1, TP. HCM

Điện thoại: 84.8.6299 2006 - Fax: 84.8.6291 7986

Website: www.vdsc.com.vn - Email: vdsc@vdsc.com.vn

Chi nhánh Hà Nội:

Địa chỉ: 2C Thái Phiên, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: 84.4.6288 2006 - Fax: 84.4.6288 2008

Chi nhánh Nha Trang:

Địa chỉ: 50 Bis Yersin, TP. Nha Trang, Khánh Hòa

Điện thoại: 84.58.3820 006 - Fax: 84.58.3820 008

Chi nhánh Cần Thơ:

Địa chỉ: 08 Phan Đình Phùng, TP. Cần Thơ

Điện thoại: 84.71.381 7578 - Fax: 84.71.382 1916

2. Tổ chức kiểm toán**CÔNG TY TNHH PRICEWATERHOUSECOOPERS VIỆT NAM**

Địa chỉ : Lầu 4, Saigon Tower, 29 Lê Duẩn, Q.1, Tp.HCM

Điện thoại : 84.8.38230796 Fax : 84.8.38251947

Website : www.pwc.com/vn

IX. PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
2. **Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty;
3. **Phụ lục III:** Các báo cáo tài chính;

Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC tại ngày 30/06/2014.



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 2 năm 2014

CHỮ KÝ

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN
CÔNG TY CỔ PHẦN PYMEPHARCO

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC



HUỲNH TẤN NAM
KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

BÙI PHÙNG NỮ NHƯ NGUYỄN

PHẠM VĂN TÂN

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT
TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN HIẾU