



## M C L C

<b>I. CÁC NHẬN T R I RO NH H NG N GIÁC PHI U CHÀO BÁN... 5</b>	<b>5</b>
1. R I RO KINH T .....	5
2. R I RO LU T PHÁP .....	5
3. R I RO V BI N NG GIÁC NGUYÊN V T LI U .....	6
4. R I RO C NH TRANH .....	6
5. R I RO V T CHÀO BÁN, D ÁN S D NG TI N THU C T T PHÁT HÀNH.....	6
5.1 R i r o c a t chào bán: .....	6
5.2 R i r o c a các d án s d ng ti n thu ct t phát hành:.....	6
6. R I RO PHA LOÃNG GIÁC PHI U.....	7
7. R I RO HÀNG GI , HÀNG NHÁI .....	7
8. R I RO KHÁC.....	8
<b>II. NH NG NG I CH U TRÁCH NHI M CHÍNH I V I N I DUNG B N CÁO B CH..... 9</b>	<b>9</b>
1. T CH C PHÁT HÀNH.....	9
2. T CH C T V N PHÁT HÀNH.....	9
<b>III. CÁC KHÁI NI M..... 10</b>	<b>10</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ C I M C AT CH C PHÁT HÀNH..... 11</b>	<b>11</b>
1. TÓM T T QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRI N .....	11
1.1. L ch s hình thành và phát tri n.....	11
1.2. Gi i thi u Công ty .....	12
1.3. C c u v n c ph n:.....	13
2. C C UT CH C, QU N LÝ CÔNG TY .....	13
3. DANH SÁCH C ÔNG N M GI T 5% TR LÊN V NC PH NC A CÔNG TY T I TH I I M 30/09/2009.....	16
4. C ÔNG SÁNG L P .....	16
5. DANH SÁCH NH NG CÔNG TY M VÀ CÔNG TY CON C AT CH C PHÁT HÀNH.....	17
6. HO T NG KINH DOANH .....	18
6.1. Các nhóm s n ph m chính c a Công ty.....	18
6.2. S n l ng, doanh thu và l i nhu ng p theo nhóm s n ph m đ c ph m do Công ty s n xu t qua các n m .....	20
6.3. Nguyên v t li u.....	21
6.4. Chi phí s n xu t.....	24
6.5. Trình công ngh .....	24
6.6. Nghiên c u và phát tri n s n ph m m i.....	30
6.7. Tình hình ki m tra ch t l ng s n ph m và d ch v .....	32
6.8. Ho t ng Marketing.....	32
6.9. Nhãn hi u hàng hóa và ng ký b o h .....	35



6.10. Cách phân loại ngành nghề kinh doanh của công ty	38
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 02 NĂM GẦN NHẤT	40
7.1. Tóm tắt các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, 2008 và năm 2009	40
7.2. Nhận xét về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, 2008 và năm 2009	40
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH	41
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành	41
8.2. Trình độ phát triển của ngành	43
8.3. Đánh giá về sự phù hợp của tình hình phát triển của công ty với tình hình của ngành, chính sách Nhà nước, và xu thế chung trên thị trường	44
9. CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ VÀO LAO ĐỘNG	45
9.1. Số lượng lao động trong Công ty	45
9.2. Chính sách đầu tư vào lao động	46
10. CHÍNH SÁCH CỐ TỶ	47
11. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	48
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản	48
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	51
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TÀI CHÍNH GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG	52
12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị	52
12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát	60
12.3. Danh sách thành viên Ban Tài chính Giám đốc, Kế toán trưởng	63
13. TÀI SẢN	63
13.1. Giá trị tài sản ròng theo Báo cáo tài chính tính đến hết ngày 31/12/2009	63
13.2. Tình hình sử dụng tài sản, nhà xưởng	64
14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CÁC TÁC ĐỘNG 02 NĂM 2009 - 2010	64
14.1. Kế hoạch lợi nhuận và các tác động năm 2010 - 2011	64
14.2. Các tác động kế hoạch lợi nhuận và các tác động năm 2010 và 2011	65
15. ĐÁNH GIÁ CÁC THÁCH THỨC VÀ VẤN ĐỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CÁC TÁC ĐỘNG	66
16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHỮNG CHỈ THỨC CHÍNH CỦA CÔNG TY	66
17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KINH TẾ LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TY CÓ THỂ GÂY NHỮNG RỦI RO GIÁC CẢNH KHOẢN	66
<b>V. CHI TIẾT VỀ VIỆC CHÀO BÁN RA CÔNG CHÚNG</b>	<b>66</b>
1. LỢI CẬP CHI TIẾT: chi phí phát sinh	66
2. MỨC GIÁ: 10.000 đồng/cổ phần	66
3. TỶ SỐ CỔ PHẦN ĐÓNG KINH CHÀO BÁN: 1.500.032 cổ phần (tổng số cổ phần có giá trị theo mệnh giá là một tỷ ba trăm hai mươi ngàn đồng)	66
4. GIÁ ĐÓNG KINH CHÀO BÁN:	66
5. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ	67



6. C PHI U CÙNG LO I ANGL U HÀNH.....	67
7. PH NG TH C PHÁT HÀNH.....	67
a. PH NG TH C, GIÁ CHÀO BÁN.....	67
b. TH I GIAN CHÀO BÁN VÀ PHÂN PH I C PH N.....	69
c. NG KÝ MUA C PH N.....	69
8. NG KÝ MUA C PHI U.....	69
9. GI IH NV T L N MGI IV ING IN C NGOÀI.....	69
10. CÁC LO I THU CÓ LIÊN QUAN.....	69
10.1 iv i ho t ng ut ch ng khoán.....	69
10.2 iv i ho t ngs n xu t kinh doanh c a Công ty.....	70
11. CÁC H NCH LIÊN QUAN N VI C CHUY N NH NG.....	70
12. NGÂN HÀNG M TÀI KHO N PHONG TO NH N TI N MUA C PHI U.....	71
<b>VI. M C ÍCH CHÀO BÁN.....</b>	<b>71</b>
1. M C ÍCH CHÀO BÁN.....	71
2. PH NG ÁN KH THI.....	71
<b>VII. K HO CH S D NG S TI N THU CT T CHÀO BÁN.....</b>	<b>77</b>
<b>VIII. CÁC I TÁC LIÊN QUANT I T CHÀO BÁN.....</b>	<b>79</b>
1. T CH C CHÀO BÁN.....	79
2. T CH CT V N PHÁT HÀNH.....	79
3. T CH C KI M TOÁN.....	79
4. Ý KI NC AT CH CT V NV T CHÀO BÁN.....	79
<b>IX. PH L C.....</b>	<b>80</b>
1. PH L CI: GI YCH NG NH N NG KÝ KINH DOANH.....	80
2. PH L C II: I UL C A CÔNG TY C PH N D C PH M 2-9.....	80
3. PH L C III: BÁO CÁO KI M TOÁN 2007, 2008 & N M 2009.....	80
4. PH L C IV: S Y U LÝ L CH THÀNH VIÊN H QT, BKS, BAN TG.....	80
5. PH L C V: NGH QUY T H C THÔNG QUA PH NG ÁN PHÁT HÀNH.....	80



## DANH MỤC BẢNG NG BI U

Bảng 1: D báo v t c t ng tr ng GDP và t l l m phát c a Vi t Nam c a 1 s t ch c n c ngoài.....	5
Bảng 2: Danh sách c ông n m gi t trên 5% v n c ph n t i 30/09/2009 .....	16
Bảng 3: Danh sách c ông sáng l p t i 10/09/2001 .....	16
Bảng 4: S n l ng s n ph m s n xu t c a công ty qua các n m 2008, 2009 và Quý I/2010 .....	20
Bảng 5: Doanh thu thu n t ng nhóm s n ph m s n xu t qua các n m 2008, 2009 và Quý I/2010 .....	20
Bảng 6: L i nh u ng p t ng nhóm s n ph m s n xu t qua các n m 2008, 2009 và Quý I/2010 .....	20
Bảng 7: Danh m c nguyên v t li u nh p kh u chính .....	21
Bảng 8: Danh m c nguyên v t li u trong n c chính .....	23
Bảng 9: Chi phí s n xu t các 2008, 2009 và Quý I/2010 .....	24
Bảng 10: Danh sách m t s máy móc thi t b chính t i th i i m 30/09/2009 .....	29
Bảng 11: Danh sách m t s bi t d c chính Công ty ã s n xu t.....	30
Bảng 12: Danh m c nhãn hi u ã c b o h và ch p nh n b o h .....	36
Bảng 13: Danh sách Nhà cung c p V t t – Bao bì cho Công ty NADYPHAR.....	38
Bảng 14: M t s h p ng mua nguyên v t li u ang c th c hi n.....	38
Bảng 15: M t s h p ng bán s n ph m ã và ang c th c hi n.....	39
Bảng 16: M t s ch tiêu chính v ho t ng s n xu t kinh doanh trong n m 2008, 2009 và Quý I/2010 .....	40
Bảng 17: So sánh m t s ch tiêu tài chính n m 2008 c a D c 2-9 v i m t s công ty t ng ng trong cùng ngành.....	42
Bảng 18: C c u lao ng phân chia theo trình .....	45
Bảng 19: Tình hình s d các qu .....	49
Bảng 21: S d n vay ng n h n t i th i i m 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010.....	49
Bảng 22: S d n vay dài h n t i th i i m 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010 .....	49
Bảng 23: H n m c vay ng n h n và dài h n.....	50
Bảng 24: Các kho n ph i thu t i th i i m 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010 .....	50
Bảng 25: Các kho n ph i tr t i th i i m 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010 .....	51
Bảng 26: Các ch tiêu tài chính ch y u n m 2008, 2009 và Quý I/2010 .....	51
Bảng 27: Danh sách thành viên H i ng Qu n tr .....	52
Bảng 28: Danh sách thành viên Ban K i m soát.....	60
Bảng 29: Giá tr tài s n c nh t i th i i m 31/12/2009 .....	63
Bảng 30: Danh sách t thu ê c a nhà n c và nhà c a Công ty ang s d ng .....	64
Bảng 31: K ho ch l i nh u n và c t c giai o n 2010 - 2011.....	64
Bảng 32: Các ch tiêu tài chính c a d án 136.....	72
Bảng 33: Chi phí u t d án 136.....	74
Bảng 34: K ho ch vay và tr n vay ngân hàng trong giai o n xây d ng c a d án 136 .....	75
Bảng 35: K ho ch vay và tr n vay ngân hàng trong giai o n kinh doanh c a d án 136.....	75
Bảng 36: Doanh thu bình quân v i vòng i d án 30 n m.....	76
Bảng 37: Chi phí i u hành d án bình quân.....	76
Bảng 38: H i u qu kinh t c a d án .....	76
Bảng 39: K ho ch thanh toán t i n vay mua lô t t i 387 Kinh D ng V ng, Qu n 6.....	77
Bảng 40: Vòng quay v n l u ng giai o n 2005 - 2009 .....	77
Bảng 41: c tính v n l u ng n m 2010 .....	77
Bảng 42: T ng s t i n d k i n thu c t t chào bán.....	78
Bảng 43: K ho ch phân b s t i n thu c t t chào bán.....	78



## I. CÁC NHẬN ĐỊNH RIÊNG NGUYÊN GIÁC PHI U CHÀO BÁN

### 1. RIÊNG KINH T

Nền kinh tế Việt Nam đã duy trì tốc độ tăng trưởng khá cao trong giai đoạn 2003 – 2007, bình quân đạt 8%. Khi xảy ra khủng hoảng kinh tế tài chính thế giới, nền kinh tế Việt Nam đã suy giảm, tốc độ tăng trưởng GDP năm 2008 đạt 6,2%. Khó khăn vẫn còn tiếp tục trong năm 2009 khi GDP chỉ tăng 5,2% (Tăng trưởng thấp kỷ lục Việt Nam). Tuy vậy, đây là mức tăng trưởng khá cao trong tình hình các nước khác trong khu vực và đang bị phó vùi hủ thối của các khủng hoảng kinh tế. Các tổ chức, nhà chức trách chính, nghiên cứu kinh tế cũng đã đưa ra các dự báo tăng trưởng kinh tế Việt Nam trong năm 2010 (xem bảng). Nhìn chung, GDP Việt Nam năm 2010 sẽ đạt báo số tăng trưởng khoảng 5,5% - 6,8% và tỷ lệ lạm phát (bình quân) sẽ kiểm soát dưới 10% (nguồn: HSBC và tỷ lệ lạm phát dự báo năm 2010 là 10,4%).

Bảng 1: Dự báo về tốc độ tăng trưởng GDP và tỷ lệ lạm phát của Việt Nam của 1 số tổ chức nước ngoài

Các tổ chức	2010	
	GDP	Tỷ lệ lạm phát
Nomura	6,4	7,5
Asia Development Bank (ADB)	6,5	8,5
Business Monitor International (BMI)	5,5	9,0
HSBC	6,8	10,4
Standard Chartered (SC)	6,7	8,9

(Nguồn: Asia Economic Weekly Report July 3, 2009 – Nomura; Báo cáo cập nhật của ADB tháng 09/2009; Business Monitor International, Vietnam Report Q4/2009; Vietnam – Further recovery, fresh challenges – SC, September 29, 2009)

Thu nhập bình quân đầu người năm 2008 đạt 1.034 USD/người, tăng 24% so với năm 2007 (833USD/người). Thu nhập tăng trưởng khá đáng kể nhưng vẫn chưa vượt mức sống cơ bản của người dân tăng cao. Theo nghiên cứu của Ngân hàng thế giới thì hiện nay, chi phí thu chi mức tăng cao trong chi phí chi tiêu cơ bản, chi tiêu 10,3% chi tiêu ngoài lĩnh vực chăm sóc gia đình. Các yếu tố trên tác động tích cực đến sự phát triển của ngành Dược nói chung và tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty nói riêng.

### 2. RIÊNG LUẬT PHÁP

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đang chịu sự chi phối của Luật Dược, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các Luật khác. Ngoài ra, Công ty cũng chịu tác động của các chính sách và chính sách phát triển của ngành. 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 ngành Dược Việt Nam hoạt động trong môi trường pháp lý hoàn chỉnh và lành mạnh, ... Luật Doanh nghiệp, Luật thuế, Luật Tranh tụng, Luật Thương mại và Luật Sở hữu trí tuệ cũng đã được Quốc hội thông qua, các văn bản quy định pháp luật kinh doanh - cạnh tranh thông thoáng, minh bạch, bình đẳng và lành mạnh cho các doanh nghiệp.

Trong giai đoạn hoàn thiện khung pháp lý, các thay đổi luật và văn bản dưới luật có thể tạo ra rào cản về luật pháp.



Ngoài ra, hiện nay khi đã gia nhập WTO, đòi hỏi các doanh nghiệp ngành Dược phải hội tụ bí quyết sâu sắc về luật pháp và thông lệ quốc tế. Vì vậy, trong năm này, Công ty đang tích cực trang bị cho mình những thông tin cần thiết về thị trường, chính sách và tác động, nghiên cứu luật pháp quốc tế để sẵn sàng cùng ngành Dược nghiệp.

### 3. RỦI RO VỀ BỊ NHIỄM NGUYỄN VẬT LIU

Các công ty sản xuất dược phẩm trong nước phải nhập khẩu 90% nguyên vật liệu từ nước ngoài, chủ yếu từ Trung Quốc, Ấn Độ và Singapore. Do quy mô nhập khẩu còn nhỏ nên khi có biến động về giá nhập khẩu nguyên liệu sản xuất các nhà sản xuất dược phẩm Việt Nam rất thấp. Trong khi đó, giá bán các kim soát bệnh Cột Quản Lý Dược Việt Nam. Do vậy, sự biến động về giá nguyên vật liệu sản xuất ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của các công ty dược nói chung và Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM nói riêng.

Để giảm thiểu những ảnh hưởng của rủi ro về sự biến động của giá nguyên vật liệu, Công ty đã chủ động tham gia vào nhà cung cấp nguyên vật liệu hoặc ký hợp đồng cung cấp với thời gian ngắn hạn để giảm thiểu chi phí biến động giá.

### 4. RỦI RO CẠNH TRANH

Kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO các hàng rào thuế quan được xóa bỏ tạo điều kiện cho các Công ty hóa dược, dược phẩm nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh và công nghệ hiện đại đầu tư vào Việt Nam. Tuy nhiên, đó là môi trường cạnh tranh khốc liệt, nhất là về giá cả, chất lượng và chi phí sản phẩm. Vì vậy, để vượt qua những thách thức công nghệ, tăng cường nghiên cứu và phát triển sản phẩm là trách nhiệm quan trọng và cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp Dược Việt Nam và Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM nói riêng.

### 5. RỦI RO VỀ CHI TIẾT CHÀO BÁN, ĐỀ ÁN SỬ DỤNG TIỀN THUẾ CHI TIẾT PHÁT HÀNH

#### 5.1 Rủi ro chi tiết chào bán:

Việc chào bán chi phí thu vào cung cấp các chi phí thu của ngành dược nói riêng và cung cấp toàn thị trường nói chung cần phải nắm vững tâm lý, sắc thái của nhà đầu tư để có thể chi tiết chào bán. Do chi tiết chào bán không được công bố nên việc chào bán chi phí của Nadyphar vẫn có thể xảy ra rủi ro không chào bán được. Trong trường hợp này sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất và triển khai dự án của Công ty. Nadyphar có thể gặp khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn vốn tài trợ cho dự án và có khả năng làm chậm tiến độ dự án so với kế hoạch.

Theo Nghị quyết Hội đồng C s 960/NQ- Hội đồng ngày 08 tháng 10 năm 2009, trong trường hợp chi phí chào bán chưa được phân phối, Hội đồng quản trị quyết định ngừng bán và giá bán những mẫu không thể phân 16.000 đồng/chi phí. Vì những giá trị dự kiến mang lại cho Công ty trong tương lai cùng với việc chi trả chi phí kế hoạch hóa chi phí trong quý IV/2009, rủi ro về chi tiết chào bán không hề tồn tại.

#### 5.2 Rủi ro của các dự án sử dụng tiền thuế chi tiết phát hành:

Dự án bắt đầu sản xuất của Công ty tại 136 Lý Chính Thắng, Quận 3, TP. HCM có thể chịu những rủi ro phát sinh từ khâu lập dự án khi tiến hành vào giai đoạn khai thác.



Những rủi ro của ngành bất động sản:

- Trình độ, trình độ chuyên môn của các nhà đầu tư, nhà phát triển, qua nhiều năm nên mất nhiều thời gian cho nhà đầu tư. Vì vậy những nhà đầu tư mới khi triển khai dự án, có những rủi ro như sau:
  - Các tranh chấp giá, chi phí xây dựng ngày càng gay gắt
    - Theo Savills, hiện có 6 tòa nhà văn phòng cho thuê loại A và 31 tòa nhà loại B tại Tp. HCM với tổng diện tích là 475.000 m<sup>2</sup>. Savills ước tính, tại Tp.HCM sẽ có tổng cung khoảng 1.000.000 m<sup>2</sup> diện tích văn phòng sẽ hoàn thành trong vài năm tới. Những dự án mới dự kiến sẽ hoàn thành trong năm 2010 và 2011 do tất cả các tòa nhà này đã triển khai xây dựng.
    - Vì cung vượt quá cầu trong 3 năm tới trong khi nhu cầu thuê văn phòng có xu hướng suy giảm do vấn đề chi phí, nhất là trong giai đoạn suy thoái kinh tế. Khách hàng sẽ có nhu cầu mua sắm trong tương lai và sẽ gây áp lực giảm giá cho thuê văn phòng. Vì vậy có thể những nhà đầu tư mới sẽ gặp các dự án cao cấp văn phòng.
    - Trong Quý III/2009, giá thuê bình quân của 6 tòa nhà hạng A đạt khoảng 40,8 USD/m<sup>2</sup>/tháng, giảm mạnh từ mức trung bình 100 USD/m<sup>2</sup>/tháng, và giá văn phòng cho thuê loại B đã giảm mạnh từ mức 60 USD/m<sup>2</sup>/tháng vào tháng 3/2008 xuống còn 18 – 23 USD/m<sup>2</sup>/tháng.

## 6. RỦI RO PHẠM LÃNG GIÁ CỐ PHỤ

Số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty Dược phẩm 2-9 Tp.HCM là 4.049.968 cổ phiếu. Công ty đã ký phát hành thêm 1.500.032 cổ phiếu, tức là số cổ phiếu phát hành thêm bằng 37,04% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty. Vì vậy phát hành thêm một khối lượng cổ phiếu khổng lồ này sẽ dẫn đến việc giảm giá cổ phiếu do tác động pha loãng. Ngoài ra, số lượng cổ phiếu tăng lên còn dẫn đến chi phí thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) cũng sẽ giảm đáng kể như sau:

$$EPS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân}}$$

Khoản mục	2009	2010 KH	% Tăng/giảm
Lợi nhuận sau thuế (ng)	14.071.738.806	15.907.971.600	13%
Số lượng cổ phiếu lưu hành cuối năm (cp)	4.049.968	5.550.000	37%
Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân (cp)	4.049.968	4.799.984	19%
EPS (ng/cp)	3.475	3.314	-5%

Tuy nhiên rủi ro pha loãng này sẽ giảm đi khi Công ty sẽ đăng ký phát hành thêm một cách hiệu quả.

## 7. RỦI RO HÀNG GIẢ, HÀNG NHÁI

Theo Tổ chức Y tế Thế giới (World Health Organization - WHO) thông kê, thu nhập chỉ 7% - 15% các nước phát triển, và 25% thu nhập của các nước đang phát triển. Riêng thị trường



Viet Nam, theo thống kê của Viện Kĩ m nghiệm thuốc Trung Quốc cho biết, trong năm 2008, hệ thống kĩ m nghiệm của nước đã phát hiện 840 mẫu thuốc không đạt tiêu chuẩn chất lượng/46.742 mẫu thuốc của kĩ m nghiệm. Điều này cho thấy tình hình hàng giả, hàng nhái, hàng không rõ nguồn gốc chất lượng ngày càng gia tăng.

Bên cạnh những nỗ lực của Công ty trong việc chống hàng giả, hàng nhái, thì sự hỗ trợ của các cơ quan quản lý Nhà nước là rất cần thiết. Các cơ quan quản lý chuyên ngành thuốc Chính phủ và Chính quyền địa phương cần phải tăng cường các biện pháp nhằm sớm loại bỏ hàng giả, hàng nhái, hàng lậu ra khỏi thị trường thì hoạt động sản xuất kinh doanh Dược phẩm mới thu nhập và lành mạnh.

Chỉ số phổ biến trên NADYPHAR luôn luôn thể hiện chính sách rõ ràng của công ty sản phẩm, theo dõi sát thông tin thị trường và thông báo kịp thời trên phương tiện truyền thông tin về các sản phẩm mới.

## 8. RỦI RO KHÁC

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn,... là những rủi ro bất khả kháng, nhưng xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Giảm thiểu thiệt hại do các rủi ro bất khả kháng gây ra, Công ty đã ký hợp đồng bảo hiểm tài sản với Công ty Cổ phần Bảo hiểm Việt Nam và Công ty Bảo hiểm Dầu khí Sài Gòn với tổng giá trị hợp đồng là 102.517.203.454 đồng/năm.





## II. NHỮNG NGƯỜI CHUYỂN TRÁCH NHIỆM CHÍNH VÀ NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

### 1. TẬP THỂ PHÁT HÀNH

Ông <b>CHU MAI HÀO</b>	Chức vụ :	Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM.
Ông <b>CAO TÀI</b>	Chức vụ :	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM.
Bà <b>TRẦN BÍCH DUNG</b>	Chức vụ :	Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM.
Bà <b>LÊ TH THANH VÂN</b>	Chức vụ :	Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM.

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi công bố, hoàn toàn chính xác, trung thực và khách quan.

### 2. TẬP THỂ TƯ VẤN PHÁT HÀNH

Chỉ định theo pháp luật:

Ông <b>NGUYỄN QUANG VINH</b>	Chức vụ :	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán B o Vi t (BVSC).
Ông <b>VÕ H U TU N</b>	Chức vụ :	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán B o Vi t - Giám đốc Chi nhánh Tp.H Chí Minh

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán B o Vi t tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn chào bán có hiệu lực của Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM. 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 khách quan và trung thực dựa trên các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM cung cấp.



### III. CÁC KHÁI NIỆM

Các từ hoặc nhóm từ	định nghĩa trong Bản cáo báo chí:
Công ty/Nadyphar	: Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM
CN KKD	: Chi nhánh kinh doanh
CBCNV	: Cán bộ công nhân viên
CTCP	: Công ty Cổ phần
D 2-9	: Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM
D 3/2	: Công ty Cổ phần Dược phẩm 3/2
Bidiphar	: Công ty Cổ phần Bidiphar 1
Pharmedic	: Công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmedic
D 2-9 B 2-9 Tre	: Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 B 2-9 Tre
D 2-9 TV.Pharm	: Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TV.Pharm
Vidiphar	: Công ty Cổ phần Dược phẩm Vidiphar
H 2-9 QT	: Hội đồng quản trị
TG	: Tổng Giám đốc
BKS	: Ban Kiểm soát
GLP	: Thực hành tốt phòng thí nghiệm (Good Laboratory Practices)
GMP	: Thực hành tốt sản xuất thuốc (Good Manufacturing Practices)
GSP	: Thực hành tốt bảo quản thuốc (Good Storage Practices)
DT	: Doanh thu
Thu TNDN	: Thu nhập doanh nghiệp
T 2-9 c 2-9 phát hành	: Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM
LN	: Lợi nhuận
LNTT	: Lợi nhuận trước thuế
LNST	: Lợi nhuận sau thuế
TTS	: Tổng tài sản
VCSH	: Vốn chủ sở hữu
V L	: Vốn liếng
ROA	: Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA = LNST/TTS)
ROE	: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE = LNST/VCSH)
Ng 2-9 i 2-9 có liên quan	: Giám đốc điều hành quy định tại Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11
UBCKNN	: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
QSD	: Quy định
WTO	: Tổ chức Thương mại Thế giới (World Trade Organization)
WHO	: Tổ chức Y tế Thế giới (World Health Organization)



#### IV. TÌNH HÌNH VÀ CẤU TRÚC AT CHẾ PHÁT HÀNH

##### 1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

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

Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 Thành Phố Hồ Chí Minh (NADYPHAR) tiền thân là xí nghiệp Dược phẩm 2-9 được thành lập vào năm 1976 là đơn vị kinh tế xã hội có tổ chức pháp nhân và hạch toán kinh tế độc lập trên cơ sở sáp nhập 07 Viện bào chế thuốc nhân.

Ngày 02/08/1977 Ủy ban Nhân dân Thành Phố Hồ Chí Minh ra quyết định số 437/QĐ-UB công nhận xí nghiệp Dược phẩm 2-9 trực thuộc Sở Y tế Thành Phố Hồ Chí Minh.

Ngày 23/03/1993 xí nghiệp Dược phẩm 2-9 tiến hành đăng ký thành lập Doanh nghiệp Nhà nước và đã được Ủy ban Nhân dân Thành Phố Hồ Chí Minh ra quyết định thành lập.

Ngày 15/05/2001, Công ty đã nhận được quyết định số 736/QĐ-CP của Chính Phủ về việc chuyển xí nghiệp Dược phẩm 2-9 thành Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 Thành Phố Hồ Chí Minh với vốn đăng ký kinh doanh là 18.000.000.000 đồng.

Qua hơn 30 năm hình thành và phát triển, hiện nay, Dược phẩm 2-9 NADYPHAR là một trong những Công ty sản xuất thuốc chữa bệnh có uy tín nhất tại Việt Nam. Sản phẩm của Công ty trong 11 năm liên tục (từ năm 1999 - 2009) được công nhận đạt tiêu dùng bình chọn là **"Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao"**; **"Cúp vàng Thương hiệu An Toàn vì sức khỏe Cộng đồng năm 2004"**; **"Chìa khóa vàng Thương hiệu yêu thích năm 2004"**; **"Cúp vàng Thương hiệu uy tín chất lượng năm 2005 - 2006"**; **"Cúp Thương hiệu năm nhất Việt Nam năm 2005 - 2009"**; **"Cúp vàng Topten Thương hiệu Việt năm 2007"**, thương hiệu của NADYPHAR được công nhận đạt tiêu dùng trong nước bình chọn là **01 trong 500 Thương hiệu uy tín nhất Việt Nam năm 2009**.

Đặc biệt trong năm 2008, Công ty cũng đã vinh dự đón nhận nhiều giải thưởng có giá trị về thương hiệu, sản phẩm như: Giải thưởng danh hiệu Thương hiệu Việt Hội Nhập WTO 2008. Giải thưởng Danh hiệu Nhà Cung Cấp Đáng Tin Cậy (Trusted Brand) 2006 – 2007 – 2008; Danh hiệu TOPTEN THƯƠNG HIỆU SẢN PHẨM HÀNG ĐẦU NGÀNH DƯỢC TOÀN QUỐC (sản phẩm PECALDEX và NADYGAN) năm 2008 và 2009 do Liên Hiệp các Hội KH & KT Việt Nam trao tặng và một số danh hiệu sau:

- Danh hiệu Top Ten Thương hiệu Hàng đầu Hội Nhập WTO 2009 do Liên Hiệp Các Hội Khoa Học Kỹ Thuật Việt Nam trao tặng
- Danh hiệu TOP 100 Giải thưởng 500 Thương hiệu hàng đầu Năm 2009 do tạp chí Thương hiệu Việt tổ chức trao tặng

Ngoài ra, Công ty Dược phẩm 2-9 TP Hồ Chí Minh cũng đã nhận nhiều vinh dự đón nhận Chứng nhận xuất sắc do Ủy ban Nhân dân TP.HCM trao tặng. Có thể khẳng định rằng với uy tín thương hiệu, sản phẩm trung cho chất lượng, sự đa dạng về sản phẩm đã góp phần tạo nên thương hiệu NADYPHAR – Thương hiệu uy tín và tin dùng trên thị trường ngành Dược trong nước hiện nay.

Hiện nay, Công ty Dược phẩm 2-9 NADYPHAR có nhà máy đạt các tiêu chuẩn: WHO GMP – GLP – GSP. Đây là yếu tố cần thiết giúp Dược phẩm 2-9 NADYPHAR vững bước trên con đường hình lập vào nền kinh tế khu vực và thế giới.



**Những danh hiệu thi đua của Nhà sản xuất công nghệ**

Năm	Danh hiệu của Công ty	Cấp khen thưởng
1985	Huân chương lao động hạng Nhất	Chức danh
1984	Huân chương lao động hạng Nhì	Chức danh
1983	Huân chương lao động hạng Ba	Chức danh

Nguồn: NADYPHAR

**1.2. Giới thiệu Công ty**

- Tên Công ty : Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM
- Tên viết tắt : NADYPHAR
- Tên Tiếng Anh : National day Pharmaceutical Joint Stock Company of HCM City
- Biểu tượng của Công ty : 
- Trụ sở : 136 Lý Chính Thường, Quận 3, TP Hồ Chí Minh.
- Điện thoại : (84.8) 3848 3654 – 3848 3507 – 3848 3953
- Fax: : (84.8) 3846 6355 – 3846 5842
- Email : nadyphar@nadyphar.com.vn
- Website : [www.nadyphar.com.vn](http://www.nadyphar.com.vn)
- Giấy CN KKD : S 0302404048 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM cấp, ngày ký lên ngày 10/09/2001, ngày ký thay đổi lần thứ 6 ngày 12/09/2009.
- Vốn đầu tư : 40.499.680.000 đồng (Bốn mươi mốt tỷ tám trăm chín mươi chín triệu sáu trăm tám mươi nghìn đồng).
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:



- Sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu dược phẩm, gia công sản xuất bao bì dược phẩm;
- Các phép kinh doanh đa ngành nghề theo quy định của pháp luật;
- Cho thuê mặt bằng; xuất xây dựng, kinh doanh cao ốc văn phòng, nhà ...;
- Cho thuê văn phòng.

### 1.3. Cơ cấu vốn công ty:

Tính đến ngày 30/09/2009 cơ cấu vốn công ty như sau:

Công	Số phần trăm	Tỉ lệ
Nhà nước (Công ty Dược Sài Gòn)	1.174.500	29,00%
Cán bộ chức vụ & CBCNV	933.022	23,04%
Công bên ngoài	1.942.446	47,96%
Trong đó: - Pháp nhân:	26.250	0,65%
- Cá nhân:	1.916.196	47,31%
- Công nhân ngoài:	0	0%
<b>Tổng cộng</b>	<b>4.049.968</b>	<b>100,00%</b>

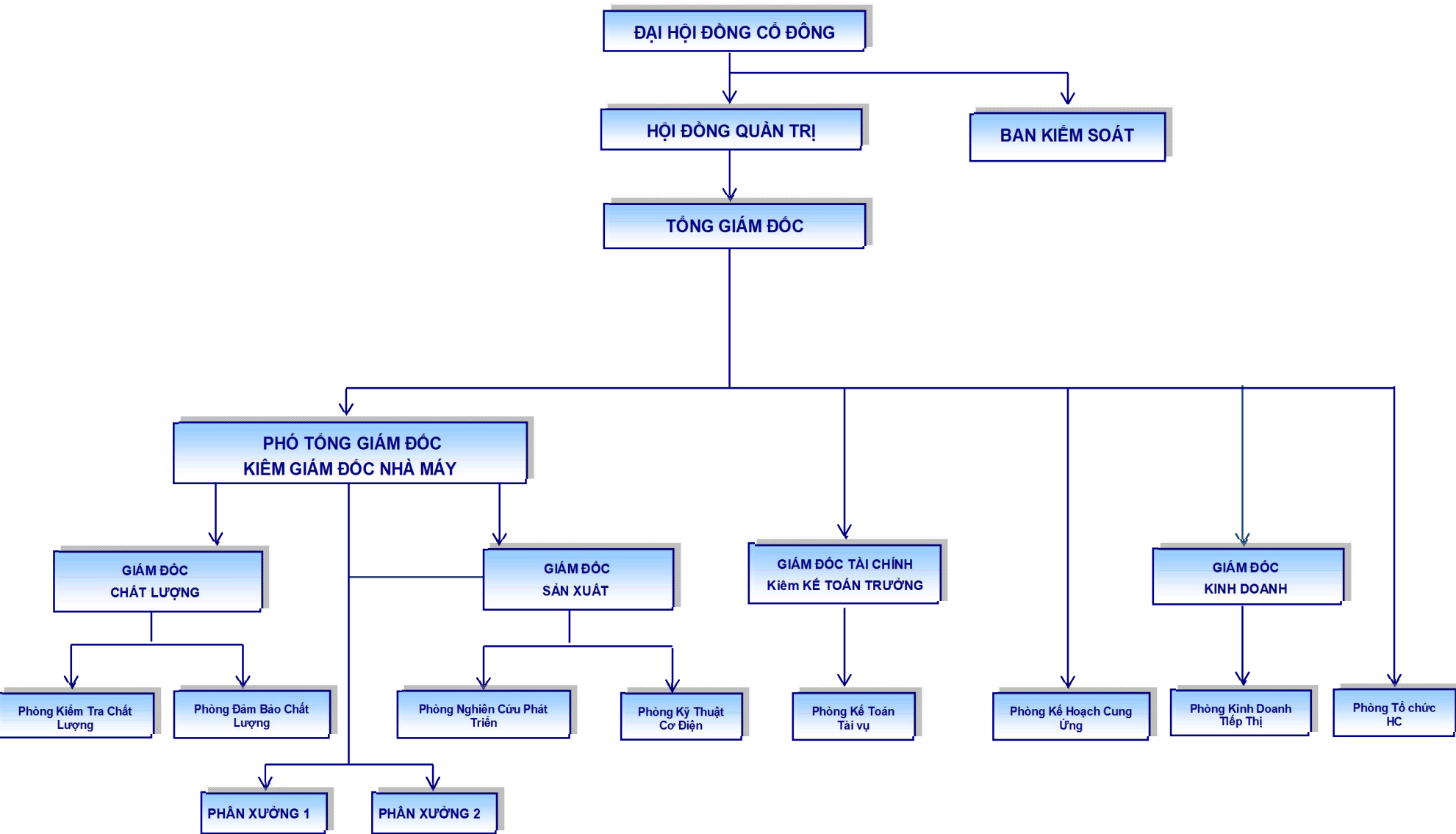
Nguồn: NADYPHAR

## 2. CÁC UT CHẾ, QUẢN LÝ CÔNG TY

Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM thực hiện và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005, các Luật khác có liên quan và nội lệ Công ty.

### SỐ UT CHẾ, QUẢN LÝ DƯỢC PHẨM 2-9 TP.HCM

(xem trang sau)





### **i h i n g c ô n g**

G m t t c các c ô n g c ó quy n b i u quy t, là c quan c ó th m quy n cao nh t c a Công ty. Quy t nh nh ng v n c Lu t pháp và i u l Công ty quy nh. c b i t các c ô n g s thông qua các báo cáo tài chính hàng n m c a Công ty và ngân sách tài chính cho n m t i p theo.

### **H i n g qu n tr**

H i n g qu n tr do i h i n g c ô n g b u ra, là c quan qu n lý Công ty, c ó toàn quy n nhân danh Công ty quy t nh m i v n liên quan n quy n l i c a Công ty, tr nh ng v n thu c th m quy n c a i h i n g c ô n g. H QT có trách nhi m giám sát T ng Giám c i u h ành và nh ng ng i qu n lý khác. H i n t i H i n g qu n tr Công ty có 07 thành viên, nhi m k m i thành viên là 05 n m.

### **Ban K i m soát**

Là c quan tr c thu c i h i n g c ô n g, do i h i n g c ô n g b u ra. Ban K i m soát có nhi m v k i m tra tính h p lý, h p pháp trong i u h ành ho t ã ng kinh doanh, báo cáo tài chính c a Công ty. Ban k i m soát ho t ã ng c l p v i H i n g qu n tr và Ban T ng Giám c. H i n t i Ban K i m soát Công ty g m 03 thành viên, m i thành viên có nhi m k 05 n m.

### **Ban T ng Giám c**

Ban T ng Giám c do H i n g qu n tr b nh i m, có nhi m v t ch c i u h ành và qu n lý m i ho t ã ng s n xu t kinh doanh hàng ngày c a Công ty theo nh ng chi n l c và k ho ch ã c H i n g qu n tr và i h i n g c ô n g thông qua. Ban T ng Giám c h i n có 02 thành viên, các thành viên Ban T ng Giám c có nhi m k là 05 n m.

### **T ng Giám c:**

T ng giám c do H QT b nh i m là ng i lãnh o qu n lý và ch u trách nhi m v m i ho t ã ng s n xu t kinh doanh hàng ngày c a Công ty, theo úng quy t nh c a H QT, ngh quy t c a HC , i u l và các quy nh c a Pháp lu t có liên quan. Ch u trách nhi m tr c H QT, tr c pháp lu t v i c th c h i n các quy n và ngh a v c giao.

### **Phó T ng Giám c th ng tr c kiêm Giám c nhà máy-Giám c s n xu t**

Phó T ng Giám c th ng tr c kiêm Giám c nhà máy ch u trách nhi m tr c H QT và TG v t ch c qu n lý và các ho t ã ng chuyên môn t i nhà máy GMP.

### **Các Giám c ch c n ng**

Công ty có 04 Giám c ch c n ng là Giám c tài chính, Giám c ch t l ã ng, Giám c s n xu t và Giám c kinh doanh ch u trách nhi m i u h ành và trí n khai các chi n l c theo ch c n ng qu n lý, h tr c l c cho Ban T ng Giám c, ng th i ch u trách nhi m tr c Ban T ng Giám c v i c th c h i n các quy n và ngh a v c giao m t cách trung th c, m n cán v i l i ích c a Công ty và c ô n g.

### **Các phòng ch c n ng và Phân x ã ng s n xu t**

Công ty h i n có 08 phòng ch c n ng (theo s t ch c, qu n lý) và 2 Phân x ã ng s n xu t.

Dây chuy n s n xu t thu c vi ên-c m-b t Non-Betalactam: vi ên nén, vi ên nang, vi ên bao ã ng, vi ên bao phim, thu c b t, thu c c m, vi ên s i b t (phân x ã ng 1); Dây chuy n s n xu t thu c n c (D c li u - Tân d c) Non-Betalactam: thu c n c, thu c ng u ng, sirô (phân x ã ng 2); Dây chuy n s n xu t thu c dùng ngoài: thu c m , kem, d u xoa, cao xoa, thu c b t dùng ngoài (phân x ã ng 2). Các X ã ng s n xu t ch u trách nhi m s n xu t theo úng các tiêu chu n WHO – GMP – GLP - GSP và cung c p y s n ph m theo k ho ch kinh doanh.

### **Các n v thu c h th ng bán hàng tr c thu c Công ty**



Hình thức bán hàng của D c 2-9 chủ yếu tập trung tại: TP. HCM, Miền Trung, Miền Tây, Miền Bắc.

Ngoài ra, NADYPHAR còn phát triển mạng hệ thống phân phối tại các bệnh viện, khách sạn và các trung tâm y tế, đồng thời cũng có các bác sĩ tham gia tư vấn và hướng dẫn sử dụng thuốc trên mạng xã hội.

### 3. DANH SÁCH C ÔNG N M GI T 5% TR LÊN V N C PH N C A CÔNG TY T I TH I I M 30/09/2009

Tính đến thời điểm ngày 30/09/2009, công nợ ghi t trên 5% v n c ph n c a Công ty:

Bảng 2: Danh sách công nợ ghi t trên 5% v n c ph n t i 30/09/2009

STT	C ông	S c ph n s h u	Giá tr	T I s h u
1	Công ty D c Sài Gòn, c i đ i n s h u b i:	1.174.500	11.745.000.000	29,0%
1.1	Ông Lê V n Quê	587.250	5.872.500.000	14,5%
1.2	Bà Tr ng Th Thái Hòa	587.250	5.872.500.000	14,5%
	<b>T ng c ng</b>	<b>1.174.500</b>	<b>11.745.000.000</b>	<b>29,0%</b>

Nguồn: NADYPHAR

### 4. C ÔNG SÁNG L P

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103000594 đăng ký lần đầu ngày 10/09/2001 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, danh sách công sáng lập Công ty Cổ phần Dược Phẩm 2-9 TP.HCM như sau:

Bảng 3: Danh sách công sáng lập t i 10/09/2001

STT	TÊN C ÔNG	A CH	S C PH N	T L S H U
A	i đ i n v n nh à n c		52.200	29,00%
1		387 KINH D NG V NG PH NG 12, QU N 6, TP.HCM		
2	LÊ V N QUÊ	6/11 PHAN B I CHÂU PH NG 2, QU N BÌNH TH NH, TP.HCM		
B	i đ i n các c ông			
3	NGUY N TH NG C S NG	47/12 BUI ÌNH TÚY F24 QU N BÌNH TH NH, TP.HCM	1.050	0,58%
4	TR NG TH THÁI HÒA	194 BÀ H T QU N 10, TP. HCM	1.195	0,66%
5	CAO T TÀI	47/48 BUI ÌNH TÚY PH NG 24, QU N BÌNH TH NH, TP. HCM	1.207	0,67%
6	TR NG V N TU N	171 F CÔ B C, QU N 1, TP. HCM	1.000	0,56%
7	KHA QU NH DUNG	96/3 VÔ TH SÂU, PH NG TÂN NH, QU N 1, TP. HCM	1.000	0,56%
	Và 612 c ông		122.348	67,97%
	<b>T ng c ng</b>		<b>180.000</b>	<b>100,00%</b>

Nguồn: NADYPHAR

(Ghi chú: t i th i i m 10/09/2001, mệnh giá cổ phần là 100.000 đồng/c phần)





C n c vào quy nh t i Lu t Doanh nghi p: “Trong 03 (ba) n m u, k t ngày Công ty c c p gi y ch ng nh n ng ký kinh doanh, các c ông sáng l p ph i cùng nhau n m gi ít nh t 20% s c ph n ph thông c quy n chào bán...” và th i h n hi u l c c a vi c h n ch chuy n nh ng là n ngày 10/09/2004. n nay, theo quy nh c a Lu t Doanh nghi p, vi c h n ch chuy n nh ng c a c ông sáng l p ã h thi u l c.

## 5. DANH SÁCH NH NG CÔNG TY M VÀ CÔNG TY CON C AT CH C PHÁT HÀNH

### 5.1. Danh sách các Công ty n m gi quy n ki m soát và c ph n chi ph i Công ty C ph n D c ph m 2-9 TP.HCM

Không có. (Riêng Công ty D c Sài Gòn là ch s h u ph n v n Nhà n c t i Công ty, hi n gi 29% s c ph n Công ty).

### 5.2. Danh sách các Công ty mà Công ty C ph n D c ph m 2-9 TP.HCM n m gi quy n ki m soát và c ph n chi ph i

Không có.

### 5.3. Danh sách các Công ty mà Công ty C ph n D c ph m 2-9 TP.HCM liên doanh

Tên công ty: Công ty TNHH u t Nam Thiên Phát

a ch tr s chính: 136 Lý Chính Th ng, Ph ng 7, Qu n 3, Tp. HCM

Gi y phép kinh doanh: S 4102060602 do S K ho ch và u t Tp. HCM c p, ng ký l n u ngày 18/04/2008, ng ký thay i l n th 1 ngày 07/05/2008

Ngành, ngh kinh doanh: T v n u t , qu n lý doanh nghi p (tr t v n tài chính, k toán);  
Kinh doanh b t ng s n.

V n i u l : 60.000.000.000 ng (Sáu m i t ng)

Theo gi y phép trên, t l góp v n c a Công ty c ph n D c ph m 2-9 TP H Chí Minh vào Công ty TNHH u t Nam Thiên Phát là 40%, t ng ng 24.000.000.000 ng.

Do ti n góp v n vào Công ty TNHH u t Nam Thiên Phát ph thu c vào ti n c a d án Khu ph c h p Trung tâm th ng m i và Cao c v n phòng t i 136 Lý Chính Th ng, Ph ng 7, Qu n 3, Tp. HCM nên t i th i i m 30/09/2009 Công ty v n ch a góp v n vào Công ty TNHH u t Nam Thiên Phát. D ki n sau khi phát hành thành công 1.500.032 c phi u, Nadyphar s góp 20 t vào công ty trên tri n khai d án vào n m 2010.



## 6. HO T NG KINH DOANH

### 6.1. Các nhóm s n ph m chính c a Công ty

Hì n nay, NADYPHAR có 118 s n ph m c B Y t c p s ng ký l u hành trên toàn qu c. S n ph m c a NADYPHAR phong phú v ch ng lo i, c phân thành các lo i sau:

D ng u ng:

- Viên nén, viên bao ng, viên bao phim, viên nang c ng, thu c b t – thu c c m, viên s i b t.
- Thu c n c – ng u ng (tân d c, d c li u).

D ng dùng ngoài: d u xoa, cao xoa, thu c m , thu c kem, thu c b t dùng ngoài

**Các nhóm s n ph m:**

- H s t – gi m au – kháng viêm.
- Vitamin – khoáng ch t.
- Kháng sinh.
- Thu c ng hô h p.
- Thu c ch ng d ng.
- Thu c ng tiêu hóa.
- Thu c tr ái tháo ng.
- Thu c tim m ch.
- Thu c d c li u.

Bên c nh m ng ho t ng chính d c ph m, Nadyphar còn tri n khai m ng ho t ng kinh doanh b t ng s n (ch y u là d ch v cho thuê v n phòng). Doanh thu t m ng ho t ng này chỉ m bình quân 6% doanh thu thu n n m 2008. T tr ng doanh thu t b t ng s n n m 2009 và Quý I/2010 gi m nh , xu ng m c 5% doanh thu thu n.

*n v tính: ng*

Kho n m c	2008	2009	Quý I/2010
D c ph m (k c hàng th ng m i)	101.001.635.840	111.430.868.351	22.510.188.636
<u>Trong ó:</u>			
+ Doanh thu thu n t bán hàng thành ph m	100.849.519.755	111.297.121.427	22.446.760.080
+ Doanh thu bán hàng hóa	152.116.085	133.746.924	63.428.556
Kinh doanh b t ng s n	6.602.094.003	5.863.123.064	1.223.817.229
<b>T ng doanh thu thu n</b>	<b>107.603.729.843</b>	<b>117.293.991.415</b>	<b>23.734.005.865</b>

*Ngu n: Nadyphar*



HÌNH NH M T S S N PH M TIÊU BI UC AD C 2-9

**VICALDEX**  
 Hộp 10 ống 10ml - Hộp 24 ống 10ml.  
 Hộp 10 ống 5ml - Hộp 15 ống 5ml.  
 Hộp 24 ống 5ml

**Chỉ định:**  
 Bổ sung Calci và Vitamin trong các trường hợp:  
 Trẻ em ở giai đoạn tăng trưởng, phụ nữ mang thai  
 và cho con bú, suy nhược cơ thể, còi xương, loãng xương

**NADYGENOR**  
 Hộp 20 ống 5ml

**Chỉ định:**  
 Hỗ trợ điều trị suy nhược chức năng  
 ở người lớn & trẻ em

**BETALGINE & BETALGINE F**  
 Hộp 1 chai 50 viên - Hộp 1 chai 60 viên (F)  
 Hộp 10 vỉ hãm x 10 viên.

**Chỉ định:**  
 Trị các chứng bệnh về thần kinh, nhức gân,  
 mệt mỏi đường bệnh, tình trạng lão nhược,  
 xơ cứng động mạch.

**CIPROfloxacin**  
 500

**HEMOFOLIC**  
 sắt fumarat + acid folic

WHO, GMP  
 ĐIỀU TRỊ VÀ PHÒNG NGỪA THIẾU MÁU DO THIẾU SẮT, ACID FOLIC  
 HỘ 10 vỉ x 10 VIÊN HANG

Tri các hội chứng lý gồm:  
 lý amp và lý trực khuẩn, tiêu chảy.

**Berberal F 30mg**  
 viên bao đường

**"Dứt nhanh tiêu chảy"**

**GLIBERID**  
 Glimepirid 2mg

SDK: VD - 5111 - 08.

**GLIBERID**  
 GLIMEPIRID 2mg

Điều trị  
 Tiểu Đường  
 Typ 2



**Vân Chi**

Sản xuất theo TCCS

**DIỆP HẠ CHÂU**  
 viên nang  
 Trị VIÊM GAN, TIÊU ĐỘC



Sản phẩm đạt Giải thưởng TOPTEN NHÃN HIỆU  
 HÀNG ĐẦU CÁC NGÀNH HÀNG TOÀN QUỐC 2008

**NadyGAN**



**" Uống nhiều rượu bia, ăn nhiều dầu mỡ  
 Hãy dùng NadyGAN "**



## 6.2 Sản lượng, doanh thu và Lợi nhuận gộp theo nhóm sản phẩm đặc thù của Công ty sản xuất qua các năm

Bảng 4: Sản lượng sản phẩm sản xuất của công ty qua các năm 2008, 2009 và Quý I/2010

STT	Dạng sản phẩm	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	Quý I/2010
1	Thuốc viên	Viên	392.114.590	374.639.440	90.827.265
2	Thuốc bột	Kg	36.445	45.540	11.974
3	Thuốc cốm	Kg	80.746	88.765	23.160
4	Thuốc nước	Lít	9.411	7.989	2.315
5	Dầu xoa	Lít	1.290	1.862	382
6	Thuốc uống	ng	23.534.790	18.905.144	4.058.896
7	Cao xoa	Hộp	0	0	
8	Thuốc mỡ	Kg	971	1.172	465
9	Thuốc bột dùng ngoài	Kg	6.025	5.427	3.342

Nguồn: NADYPHAR

## DOANH THU, LỢI NHUẬN TỔNG KINH DOANH ĐẶC THÙ QUÁ CÁC NĂM

Bảng 5: Doanh thu thuần tổng nhóm sản phẩm sản xuất qua các năm 2008, 2009 và Quý I/2010

Khoản mục (VN)	Năm 2008	Năm 2009	Quý I/2010
THU C VIÊN	48.628.981.654	54.244.253.593	12.228.069.021
THU C B T	12.930.285.653	17.012.241.261	3.006.803.622
THU C C M	7.359.054.741	9.514.076.273	2.326.690.379
THU C N C	452.395.710	459.330.595	101.902.727
D U XOA	448.902.229	510.432.338	145.489.925
THU C NG U NG	30.351.035.725	28.282.520.453	4.418.075.192
CAO XOA	18.923.607	(7.854)	
THU C M	142.356.580	275.489.901	74.885.686
THU C B T DÙNG NGOÀI	517.583.856	998.784.901	144.843.528
<b>Tổng cộng</b>	<b>100.849.519.755</b>	<b>111.297.121.427</b>	<b>22.446.760.080</b>

Nguồn: Nadyphar

Bảng 6: Lợi nhuận gộp tổng nhóm sản phẩm sản xuất qua các năm 2008, 2009 và Quý I/2010

Khoản mục (VN)	Năm 2008	Năm 2009	Quý I/2010
THU C VIÊN	13.569.277.392	14.575.241.054	3.498.860.505
THU C B T	5.813.809.137	7.524.215.930	1.331.938.246
THU C C M	2.989.906.994	3.808.947.205	763.772.240
THU C N C	79.994.283	67.553.592	3.917.584
D U XOA	81.188.765	22.087.476	11.117.872
THU C NG U NG	9.959.602.671	8.905.549.467	1.398.686.269
CAO XOA	(12.319.953)	(7.854)	
THU C M	8.106.354	(72.551.041)	(22.445.285)
THU C B T DÙNG NGOÀI	148.049.671	490.721.065	63.208.078
<b>Tổng cộng</b>	<b>32.637.615.314</b>	<b>35.321.756.894</b>	<b>3.498.860.505</b>

Nguồn: Nadyphar



### 6.3. Nguyên v t li u

#### a. Ngu n cung ng nguyên v t li u

Ngu n cung ng nguyên v t li u dùng cho s n xu t thu c c a D c 2-9 ch y u c nh p kh u t các nhà s n xu t l n t các n c nh : Anh, Pháp, M , c, CH Sec, Trung Qu c, n t tiêu chu n GMP, ISO và có uy tín trên th gi i nh : Johson Matthey (Anh); Givaudan, Aventis, Rhodia, SPI Pharm, Orgasynth, Roquette (Pháp); The Nutrasweet (M ); DSM Nutritional ( c); Western Drugs, Sri Krishna, Amoli organics, Vasudha Pharm, Virchows, Jayco chemicals, Supriya ( n ); Precheza (CH Sec); Shanghai, Zhejiang Tianxin, Hangzhou minsheng, Sichuan Xieli, Jiangxi Ganjiang, Zhejiang Jingan, Zhejiang Zhenyuan, Formstand, Dong Gang, North China, Hubei, Hubei Tianmen, Xiang fan goto, Shandong Xinhlia, North East, Jiangsu Jiangshan (Trung Qu c). Ngoài ra, ngu n nguyên v t li u trong n c c cung c p b i các Công ty có uy tín trong ngành d c trong n c nh : Công ty D c Sài Gòn SAPHARCO; Công ty C Ph n ng Biên Hòa; Công ty C Ph n Y D c Ph m VIMEDIMEX; Công ty C Ph n D c Ph m C u Long; Công ty TNHH Nam Long Phát; Công ty TNHH Oai Hùng; Công Ty C Ph n Bao Bì Sài Gòn; Công ty C Ph n Th y Tinh H ng Phú,...

Vì c ánh giá và ch n l a nhà cung c p là m t trong nh ng m c tiêu quan tr ng góp ph n t o ra s n ph m có ch t l ng cao. Phòng K h ach - Cung ng c a D c 2-9 có ch c n ng ch n mua và cung c p y , k p th i nguyên li u, bao bì phù h p tiêu chu n ch t l ng v i giá c h p lý cho s n xu t và cho nghiên c u.

B ng 7: Danh m c nguyên v t li u nh p kh u chính

Nguyên li u	Nhà s n xu t	N c s n xu t
ACETYLCYSTEIN	Shanghai	Trung Qu c
CALCI GLUCOHEPTONAT	Givaudan	Pháp
CALCI GLUCONAT	Jiangxi Ganjiang	Trung Qu c
CIPROFLOXACIN	Zhejiang Jingan	Trung Qu c
CLARITHROMYCIN	Zhejiang Zhenyuan	Trung Qu c
CLORPHENIRAMIN	Supriya	n
CODEIN PHOSPHAT	Johson Matthey	Anh
DIBENCOZID	Aventis	Pháp
D U PARAFIN	Formstand	Trung Qu c
GAIACOL	Rhodia	Pháp
NHÔM HYDROXYD	SPI Pharm	Pháp
QUININ ETHYLCARBONAT	Orgasynth	Pháp
ROXITHROMYCIN	Zhejiang Zhenyuan	Trung Qu c
SALBUTAMOL SULFAT	Jayco chemicals	n
SORBITOL	Roquette	Pháp
SORBITOL dung d ch	Roquette	Pháp



Nguyên li u	Nhà s n xu t	N c s n xu t
SULFAMETHOXAZOL	Virchows	n
TETRACYCLIN HYDROCLORID	North China	Trung Qu c
OMEPRAZOL	Amoli organics	n
IBUPROFEN	Hubei	Trung Qu c
ACYCLOVIR	Hubei Tianmen	Trung Qu c
DOMPRIDON MALEAT	Vasudha Pharm	n
LORATADIN	Vasudha Pharm	n
LOPERAMID	Amoli organics	n
METFORMIN	Sri krishna	n
VITAMIN A	DSM Nutritional	c
B T CAO B CH QU	Xiang fan goto	Trung Qu c
ASPARTAM	The Nutrasweet	M
TITAN DIOXYD	Precheza	CH Cezch
TRIMETHOPRIM	Shandong Xinhlia	Trung Qu c
VITAMIN B1 HCL	DSM Nutritional	c
VITAMIN C	Jiangsu Jiangshan	Trung Qu c
VITAMIN PP (NICOTINAMID)	Western Drugs	n

Ngu n: NADYPHAR



B ng 8: Danh m c nguyên v t li u trong n c chính

Nguyên li u	Nhà s n xu t	N c s n xu t
B T DI P H CHÂU	Trung tâm nghiên c u b o t n & Phát tri n d c li u ng Tháp M i	Vi t Nam
B T NADYGAN	Trung tâm nghiên c u b o t n & Phát tri n d c li u ng Tháp M i	Vi t Nam
KALI CLORID	Công ty c ph n hóa d c Vi t Nam	Vi t Nam
CH PH M VK LACTIC	TTCN Sinh h c NN	Vi t Nam
B t cao khô Actiso, râu mèo	Công ty c ph n BV Pharma	Vi t Nam
B t cao m m Actiso	Công ty c ph n D c Lâm ng (LADOPHAR)	Vi t Nam

Ngu n: NADYPHAR

**b. S n nh c a các ngu n cung ng nguyên v t li u**

Ngu n nguyên li u c a Công ty ang s d ng ch y u là nh p kh u t các nhà s n xu t l n ho c t các công ty có th ng hi u n i ti ng và các Công ty có uy tín trong n c, nên s n l ng cung c p khá d i dào và luôn n nh. H n n a, do kh i l ng mua ngày càng nhi u, vì c thanh toán c Ngân hàng trong n c và qu c t b o m, nên t o c ni m tin i v i các nhà cung ng, t ó nh n c s cam k t cung c p lâu dài, giá c u ãi, h tr tích c c cho Công ty.

M t khác do quá trình ho t ng lâu n m nên Công ty có quan h v i nhi u công ty cung ng khác, Công ty d dàng tìm ki m i tác cung ng khi thi u nguyên li u, c bi t khi Vi t Nam gia nh p WTO, thì Công ty càng có c h i tìm ngu n cung c p nguyên li u t th n.

Giá c các lo i nguyên ph li u, bao bì trong n c th i gian qua c ng ít bi n ng do Công ty ch ng t hàng và ký h p ng dài h n v i các nhà cung c p truy n th ng, cam k t làm n lâu dài v i các i tác l n, nên nh n c s ng h , h u thu n v giá, làm cho ho t ng s n xu t ngày càng n nh, v ng ch ch n.

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

i v i m t hàng d c ph m, chi phí nguyên v t li u th ng chi m kho ng 70% giá v n hàng bán và 40% doanh thu. Vì v y, s bi n ng c a giá c nguyên v t li u nh h ng l n n l i nhu n biên c a Công ty, c bi t trong tình hình giá bán b ki m soát b i C c qu n lý D c Vi t Nam.

Th i gian qua, giá c nguyên li u chính, tá d c có xu h ng gia t ng do s b t n v chính tr , thiên tai, d ch b nh liên ti p x y ra trên th gi i. M t khác, vì c t ng c ng ngu n d tr nguyên li u d c c a các n c và s u c tích tr c a các t p oàn d c ph m l n trên th gi i c ng làm giá nguyên li u t ng cao. C th , trong các tháng u n m 2009, giá nguyên li u u vào c a ngành d c t ng thêm 20 - 30%, cá bi t nh Vitamin C, E t ng t i 300 - 400%. gi m thi u s nh h ng c a bi n ng giá c nguyên v t li u n hi u qu kinh doanh, Công ty ã ch ng th ng l ng v i nhà cung ng v giá ho c ký h p ng cung ng v i th i gian n nh tr c ho c cho c n m h n ch t i a s bi n ng giá.



#### 6.4. Chi phí s n xu t

B ng 9: Chi phí s n xu t các 2008, 2009 và Quý I/2010

*n v tính: tri u ng*

Chi phí	N m 2008		N m 2009		Quý I/2010	
	Giá tr	%DT thu n	Giá tr	% DT thu n	Giá tr	% DT thu n
Giá v n hàng bán	71.551	66%	78.242	67%	15.833	67%
Chi phí bán hàng	8.837	8%	9.567	8%	2.144	9%
Chi phí qu n lý doanh nghi p	7.990	7%	7.565	6%	2.109	9%
Chi phí ho t ng tài chính	4.119	4%	4.214	4%	1.192	5%
<b>T ng c ng</b>	<b>92.497</b>	<b>86%</b>	<b>99.588</b>	<b>85%</b>	<b>21.277</b>	<b>90%</b>

*Ngu n: Nadyphar*

Nhìn chung, chi phí s n xu t c a D c 2-9 t ng ng v i các doanh nghi p khác trong cùng ngành. Chí phí s n xu t kinh doanh c a Công ty trong giai o n n m 2007 - 2009 ít bi n ng, chỉ m 85% - 86% doanh thu thu n. Trong ó, giá v n hàng bán chỉ m bình quân 65%, chi phí bán hàng và qu n lý doanh nghi p chỉ m 16% doanh thu thu n và chi phí tài chính chỉ m 4% doanh thu thu n trong giai o n trên.

S n ph m c a D c 2-9 có ch t l ng t t ng ng thu c ngo i nh p nh ng giá bán ch b ng 40% - 60% giá thu c ngo i nh p. Chính vì v y, s n ph m c a D c 2-9 có kh n ng c nh tranh cao trên th tr ng, và r t c ng i tiêu dùng tín nhi m.

#### 6.5. Trình công ngh

Hì n t i, Công ty ang ng d ng nhi u qui trình s n xu t tiên ti n v i máy móc hi n i theo úng nguyên t c, tiêu chu n “Th c hành t t s n xu t thu c” c a T ch c Y t th gi i (GMP-WHO) trong s n xu t các lo i thu c trên c s ti p thu n m b t k p th i và ng d ng các công ngh sau:

- V k thu t s n xu t thu c viên – c m – b t (Non-Betalactam): Công ty ng d ng qui trình s n xu t các d ng thu c b ng công ngh , thi t b nh p t : M , Nga, n , Pháp, ài Loan, Th y i n, Hàn Qu c, Tây Ban Nha, Trung Qu c c ki m tra, ki m soát ch t ch góp ph n làm cho ch t l ng s n ph m ngày càng n nh và c ách giá chính xác, có tin c y cao.
- V k thu t s n xu t thu c n c (D c li u – Tân D c) Non-Betalactam, d u xoa, cao xoa, thu c n c, kem, thu c b t dùng ngoài: Công ty ang s d ng công ngh , thi t b nh p t : Anh, Pháp,... và m ts c ch t o t i Vi t Nam.

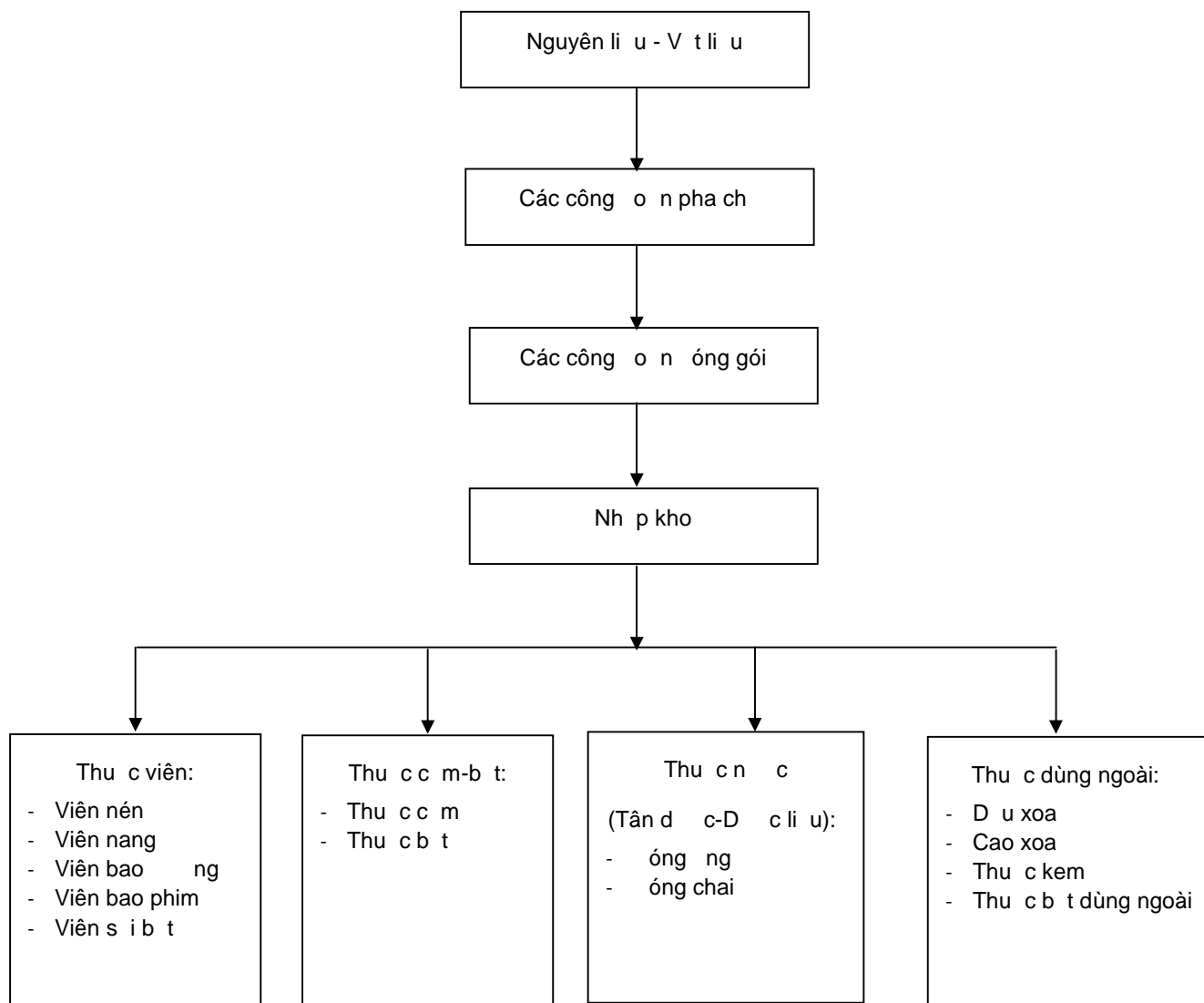
Nhà máy c a công ty t tiêu chu n GMP-WHO, tiêu chu n th c hành t t ki m nghi m thu c GLP, tiêu chu n th c hành t t b o qu n thu c GSP.

H th ng kho tàng b o qu n hàng hóa c xây d ng theo tiêu chu n th c hành t t b o qu n thu c GSP do C c Qu n lý D c Vi t Nam, B Y T Vi t Nam và T Ch c Y T Th Gi i (WHO) quy nh.





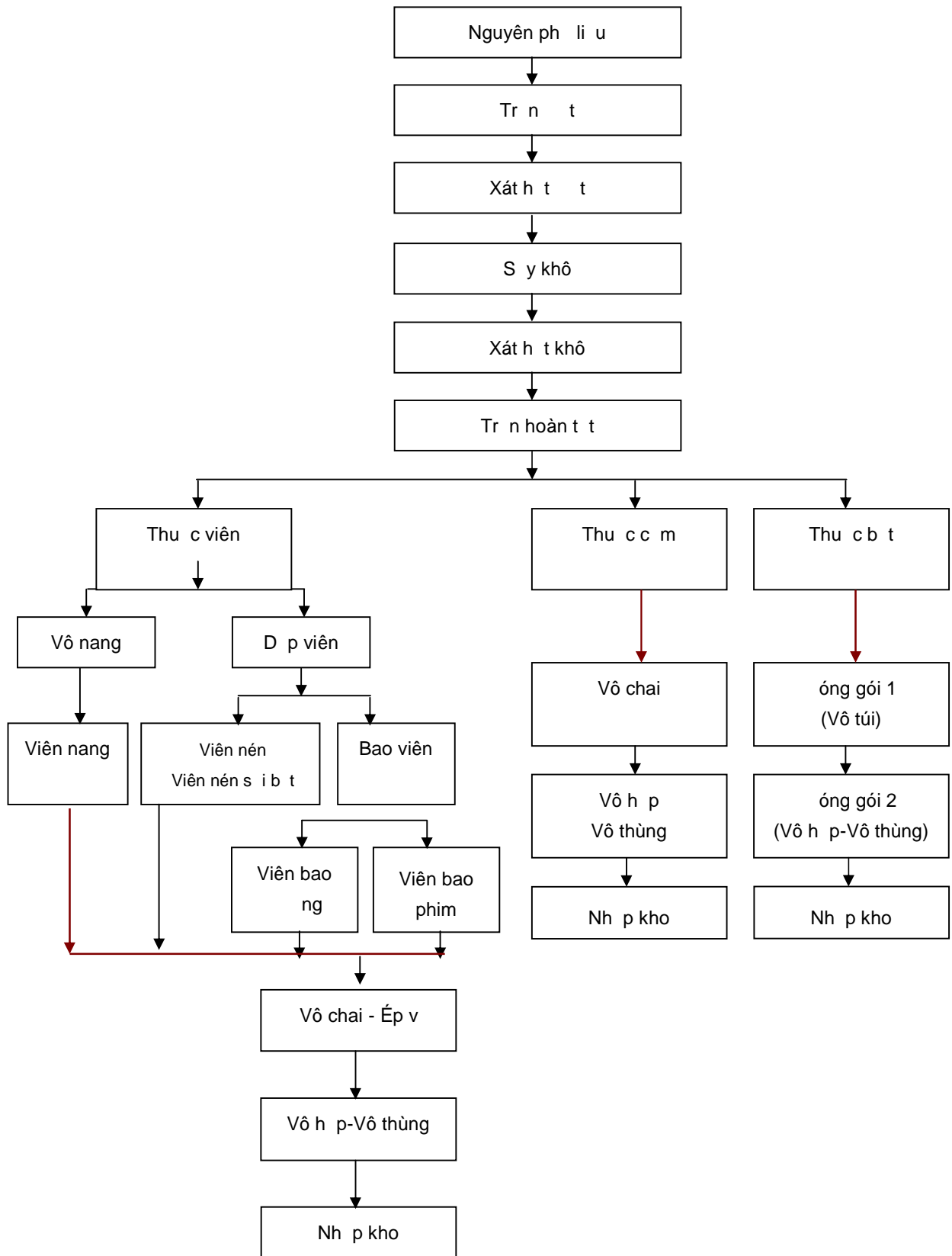
Quy trình sản xuất của Công ty thể hiện qua sơ đồ sau:





**Quy trình s n xu t c a các dây chuy n:**

**A. Quy trình s n xu t thu c viên-c m-b t**

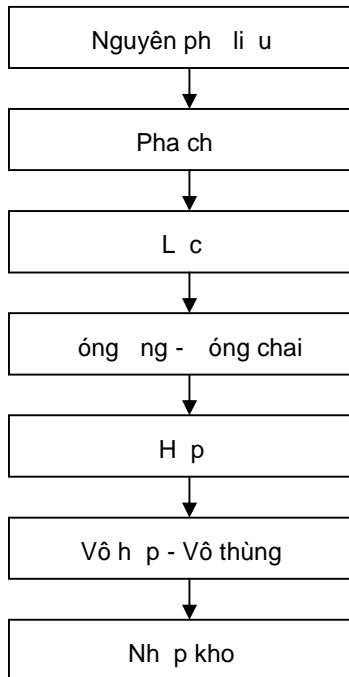




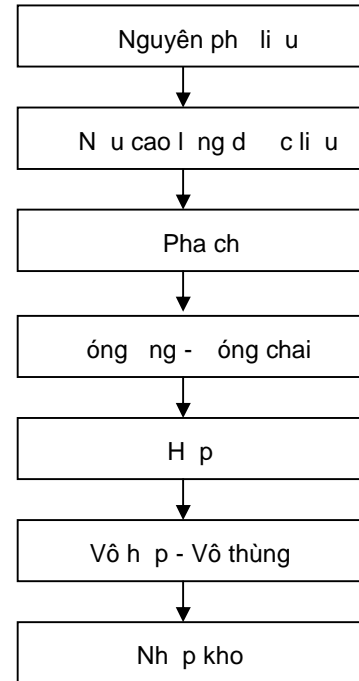
- Các công o n trong quá trình pha ch : Tr n t, Xát h t, S y khô, S a h t, Tr n hoàn t t, D p viên ho c óng nang, Bao viên (Bao ng, Bao phim).
- Các công o n trong quá trình óng gói: Ép v hay Vô chai ho c Vô gói, Vô h p, Vô thùng.

B. Quy trình s n xu t thu c n c ( óng ng - óng chai):

**Thu c n c tân d c**



**Thu c n c d c li u**



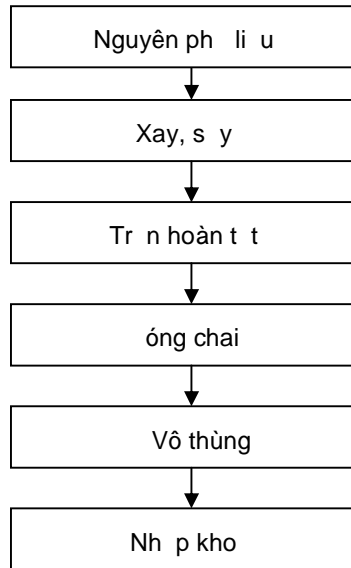
Thu c n c-sirô:

- Các công o n trong quá trình pha ch :
  - Thu c tân d c: Pha ch , L c, óng chai ho c óng ng, H p ti t trùng.
  - Thu c d c li u: N u cao l ng d c li u, Pha ch , L c, óng chai ho c óng ng, H p ti t trùng.
- Các công o n trong quá trình óng gói: Vô h p, Vô thùng.

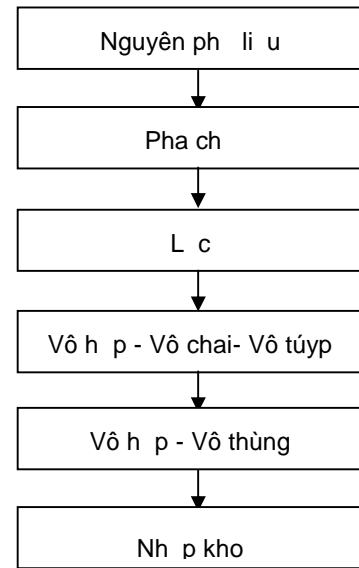


C. Quy trình sản xuất thuốc dùng ngoài:

**Thu c b t dùng ngoài**



**D u xoa - Cao xoa**



Thu c dùng ngoài:

- D u xoa, Cao xoa, Thu c m , Thu c kem
  - Các công o n trong quá trình pha ch : Pha ch , L c, óng chai ho c Vô h p, vô túyp
  - Các công o n trong quá trình óng gói: Vô h p, Vô thùng.
- Thu c b t dung ngoài:
  - Các công o n trong quá trình pha ch : Pha ch , xây, s y, hoàn t t, óng chai.
  - Các công o n trong quá trình óng gói: Vô thùng.



B ng 10: Danh sách m t s máy móc thi t b chính t i th i i m 30/09/2009

STT	Tên thi t b	Xu t x	N m s d ng	Nguyên giá (tri u ng)	Giá tr còn l i (tri u ng)	T I GTCL/NG
1	MÁY ÓNG TÚI B T - MESPACK - H130	TÂN BAN NHA	2009	1.901	1.639	86%
2	MÁY ÉP V - UHLMANN - UPS 300	Đ C	1994	1.100	0	0%
3	MÁY ÓNG NANG - SEJONG - SF 40N	HÀN QU C	2002	1.086	0	0%
4	MÁY ÓNG TÚI B T - VOLPAK - S90	TÂN BAN NHA	2003	880	0	0%
5	MÁY ÓNG TÚI B T - MESPACK - H110S	TÂN BAN NHA	2000	800	0	0%
6	MÁY ÉP V THU C T NG CP160	VI T NAM	2005	747	0	0%
7	MÁY PHÁT I N D PHÒNG	VI T NAM	2007	720	102	14%
8	MÁY S Y T NG SÔI FBD- 100	VI T NAM	2005	623	0	0%
9	MÁY S A H T - FITZ MILL - S-DAS06-SSB	M	2004	446	0	0%
10	MÁY ÓNG NANG - TW - KDF-2	ÀI LOAN	1999	400	0	0%
11	MÁY S C KÝ L NG-LC- 20A	NH T	2007	363	225	62%
12	MÁY TR N KHÔ - CYH - 800LÍT	VI T NAM	2007	350	158	45%
13	SAC KY LONG - BECKMAN - 001	M	1995	301	0	0%
14	MÁY HÚT M CR 3800m3/h		2006	299	57	19%
15	MÁY S C KÝ L NG (HPLC)	Đ C	2006	287	71	25%
16	MÁY ÓNG BAO BÌ - CKC - HT-320	ÀI LOAN	2004	273	0	0%
17	MÁY D P VIÊN - CLIT - CPM3SH-12	N	2004	263	0	0%
18	MÁY CHI T PH N-CYH (CHAI T.B T)	VI T NAM	2008	250	176	70%
19	MÁY ÉP N C CAM TH O D1200*R1000-010	VI T NAM	2008	250	180	72%
20	Máy bao phim - KYBACO- BP-50	VI T NAM	2002	240	0	0%
21	MÁY S Y T NG SÔI - KYBACO - 019	VI T NAM	1996	214	0	0%
22	MÁY L C DUNG D CH 3 C P L C-007-VN	VI T NAM	2008	209	145	69%
23	Máy tr n cao t c - KYBACO - KBC-ST-120	VI T NAM	2001	195	0	0%
24	MÁY L C DUNG D CH 2 C P L C-008-VN	VI T NAM	2008	190	132	69%



STT	Tên thi t b	Xu t x	N m s d ng	Nguyên giá (tri u ng)	Giá tr còn l i (tri u ng)	T I GTCL/NG
25	MÁY L C DUNG D CH 2 C P L C-009-VN	VI T NAM	2008	190	132	69%

Ngu n: NADYPHAR

### 6.6. Nghiên c u và phát tri n s n ph m m i

n m b t nhu c u th tr ng và nh h ng s n ph m, D c 2-9 tích c c a d ng hóa s n ph m trên c s th c hi n úng các quy trình v kh o sát th tr ng, xây d ng các tiêu chí l a ch n khách hàng m c tiêu, d ki n ch ng trình qu n tr th ng hi u, t ó nh h ng chi n l c s n ph m, ki m soát các ho t ng thi t k bao bì s n ph m, m b o m c tiêu phù h p v i nhu c u c a ng i tiêu dùng ng th i mang l i hi u qu cao cho Công ty.

Phòng Nghiên c u và Phát tri n s n ph m c trang b các thi t b hi n i cùng v i i ng nghiên c u giàu kinh nghi m và sáng t o, b i con ng i c a D c 2-9 luôn “**L y ch t l ng – vì s c kh e m i nhà**”. Trong nh ng n m qua, Phòng Nghiên c u và Phát tri n ã ti n hành kh o sát và ánh giá l i toàn b quy trình s n ph m hi n có, ti p t c i u ch nh b sung các i u ki n m i úng v i tiêu chu n GMP-WHO cho t t c các m t hàng.

Các s n ph m m i c a vào s n xu t u c nghiên c u t mô hình b nh t t trong n c và các vùng lãnh th theo mùa v h àng n m và theo t ng giai o n phát tri n kinh t xã h i. S n ph m m i ang h ng vào các i t ng tr em và ng i cao tu i, áp ng nhu c u i u tr t i các b nh vi n nh nh h ng phát tri n ngành D c. Bên c nh ó Phòng Nghiên c u và Phát tri n c ng ang nghiên c u a vào s n xu t nhi u s n ph m c tr chuyên khoa, t ng b c t ng d n các lo i thu c cung c p cho b nh nhân ang i u tr theo ch nh c a y, bác s .

D c 2-9 ã nghiên c u và cho ra i các s n ph m c tr mang hàm l ng khoa h c k thu t cao, c s d ng trong các b nh vi n, c th nh sau:

B ng 11: Danh sách m t s bi t d c chính Công ty ã s n xu t

STT	Tên bi t d c	D ng bào ch	Ho t ch t	Công d ng
01	Pecaldex	Dung d ch u ng	Calci + Vitamin (C, D <sub>2</sub> , PP)	Tr các b nh thi u Vitamin, Calci. Tr em ch m l n, ph n trong th i k thai nghén, suy nh c c th , lao l c, d ng b nh.
02	Ceririzin	Viên nén bao phim	Cetirizin hydroclorid	i u tr ch ng viêm m i d ng dai d ng, viêm k t m c và viêm m i d ng theo mùa, ng a, mày ay mãn tính.  i u tr d ng do th i ti t, d c ph m, m ph m, th c ph m hay côn trùng c n.
03	Euquimol	Thu c b t	Euquinin  Paracetamol Clorpheniramin maleat	Tr ban nóng, c m s t, s m i c a tr em



04	Nadyfer	Dung d ch ng u ng	S t gluconat Mangan gluconat 0,2g ng gluconat	Gi m n ng hemoglobin, các tr ng h p thi u máu do thi u s t có ngu n g c t thi u hemoglobin, th ng do ch n thi u ch t s t (th i k s sinh, th u, d y thì, ph n có thai và cho con bú, ph n sau khi sanh, mãn kinh, th i k đ ng b nh).  M t máu kéo dài: xu t huy t do loét tiêu hóa, ung th k t tràng hay d dày, xu t huy t ng ti t ni u, m t nhi u máu trong khi hành kinh.
----	---------	----------------------	--	---

*Ng u n: NADYPHAR*

Các s n ph m c tr c a D c 2-9 ã áp ng c nhu c u i u tr và góp ph n bình n giá thu c trên th tr ng D c Vi t Nam.

Trong t ng lai, vi c u t cho các chuyên gia nghiên c u nh ng s n ph m c tr, c áo, c nh tranh tr c ti p v i hàng ngo i là m c tiêu hàng u mà D c 2-9 ang h ng n.



## 6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ

### a. Hệ thống quy định chất lượng ứng dụng:

Từ tháng 04/2006 Công ty đã áp dụng hệ thống quy định chất lượng theo tiêu chuẩn GMP – WHO, GLP, GSP. Chính sách chất lượng của Công ty NADYPHAR là cung cấp sản phẩm chất lượng, hi u qu , an toàn v i giá c và d ch v khách hàng t t nh t.

th c hi n c chính sách trên NADYPHAR cam k t:

- Th a mãn các yêu c u h p lý c a khách hàng.
- ào t o liên t c cho nhân viên.
- u t trang thi t b , nhà x ng nâng cao ch t l ng s n ph m.
- Tìm các gi i pháp kinh t , k thu t t t nh t xây d ng giá thành h p lý.
- Xây d ng và duy trì h th ng ch t l ng theo các yêu c u hi n hành v GMP – WHO, GLP, GSP.

### b. Phòng Kiểm Tra Chất Lượng:

Phòng Kiểm Tra Chất Lượng c c p gi y ch ng nh n GLP vào tháng 04/2006. Trong hai n m 2006 và 2007, Phòng Kiểm Tra Chất Lượng u tham gia ch ng trình «**Th nghi m thành th o b ng so sánh liên phòng thí nghi m**» c a Vi n ki m nghi m Trung ng và Vi n ki m nghi m TP.HCM, k t qu u t yêu c u. Ngoài ra hàng n m Phòng Kiểm Tra Chất Lượng c ng t ch c ánh giá thành th o tay ngh cho ki m nghi m viên. i u này ã kh ng nh c t i n c y cao v k t qu ki m tra ch t l ng t i NADYPHAR.

Phòng Kiểm Tra Chất Lượng g m 22 d c s , k s , d c trung ... Phòng c trang b y các thi t b tiên ti n hi n i t các qu c gia phát tri n nh h th ng s c khí l ng cao áp (M , c, Nh t), máy quang ph h p thu t ngo i – kh bi n (M , Nh t), máy chu n i n th , chu n n c (Th y S), máy o hòa tan ( c), máy l y m u không khí ki m tra vi sinh (Pháp), máy m khu n l c... Công ty c ng ã áp d ng mô hình Phòng Kiểm Tra Chất Lượng t GLP th c hi n ki m nghi m toàn b t nguyên li u, bao bì, bán thành ph m, thành ph m các Phân x ng s n xu t và kho d a trên h th ng tiêu chu n ã ban hành.

### c. Phòng m B o Ch t L ng:

Phòng m B o Ch t L ng thi t l p, qu n lý và duy trì h th ng m b o ch t l ng phù h p v i yêu c u GMP, GLP, GSP nh m m b o cho m i s n ph m s n xu t t i Công ty khi a ra th tr ng có ch t l ng n nh. Phòng m B o Ch t L ng g m 09 d c s , k s , d c trung... V i ch c n ng nhi m v ch trì v i c ph i h p cùng các b ph n liên quan x lý và quy t nh nh ng v n liên quan v : ki m nh trang thi t b máy móc; ánh giá nhà cung c p; cho phép xu t nh p nguyên v t li u, thành ph m, bán thành ph m; ki m tra môi tr ng; ào t o hu n luy n; t thanh tra; ánh giá n i b , ...

## 6.8. Hoạt động Marketing

### a. Qu ng bá th ng hi u:

Phù h p v i t ch c ho t ng c a Công ty, b ph n Marketing tr c thu c Ph òng Kinh Doanh T i p Th th c hi n các ho t ng qu ng cáo, gi i thi u s n ph m, khuy n m ãi, ch m sóc khách hàng, t v n cho khách hàng,... Các ho t ng Marketing th c s h tr cho v i c hoàn thành doanh s và qu ng bá Th ng hi u NADYPHAR. Nh n th c c vai trò quan tr ng c a ho t ng Marketing trong s thành





công c a doanh nghi p, NADYPHAR ã t p trung th c hi n chi n l c mà Công ty ã ra m t cách t t nh t, hi u qu nh t nh m t c nh ng m c tiêu trong t ng giai o n phát tri n.

Chi n l c qu ng bá th ng hi u NADYPHAR, xây d ng hình nh th ng hi u thông qua các ho t ng tiêu bi u :

- Tham gia qu ng cáo trên các báo chuyên ngành, Báo Sài Gòn Ti p Th, Ph n , Ng i Lao ng,...Các s n ph m trên truy n hình a ph ng h tr cho các ch ng trình khuy n mãi.
- Tham gia các ho t ng xúc ti n th ng m i, tham gia H i ch Hàng Việt Nam Ch t L ng Cao.
- Tài tr các ho t ng xã h i: Quyên góp t thi n, ph i h p Câu l c b Bác s tr thành ph khám ch a b nh t thi n cho ng i nghèo vùng sâu, vùng xa, ph i h p v i các h i t thi n thành ph tài tr thu c ch a b nh cho ng i nghèo...

#### **b. Chi n l c s n ph m:**

u th c a NADYPHAR là nh ng s n ph m truy n th ng, trong nhi u n m qua nh ng s n ph m này có uy tín trên th tr ng, doanh s và s n l ng luôn t ng tr ng qua t ng n m, ó là: PECALDEX, EUQUIMOL, ENTERIC...

Công ty t p trung nghiên c u ra các s n ph m m i nh m áp ng nhu c u ph òng và ch a b nh cho nhân dân, hàng n m cho ra it 8 n 10 s n ph m m i có tác d ng i u tr và có giá tr h tr cho vi c hoàn thành doanh s .

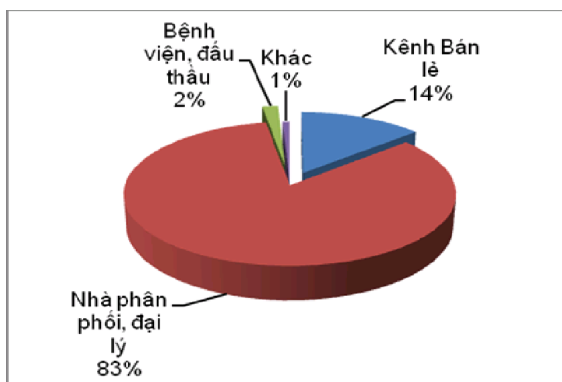
H u h t các s n ph m thu c d ng không kê toa nên h th ng bán l c a Công ty ho t ng r t hi u qu , khách hàng có th mua nh ng s n ph m c a Công ty d dàng tr c ti p t i các c a hàng, nhà thu c l .

Ngoài ra, Công ty t p trung u t nghiên c u t ngu n D c li u thiên nhiên s n xu t các s n ph m có tác d ng tr b nh cao nh : Vân Chi, Nadygan, Di p H Châu, Betasiphon...

#### **c. Chi n l c khách hàng (th tr ng):**

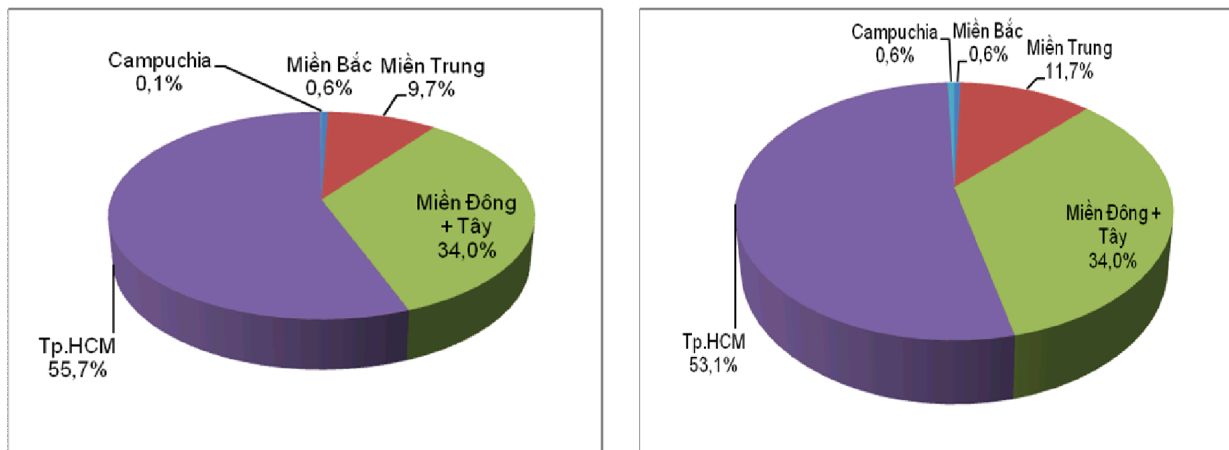
S n ph m c a Công ty c phân ph i tr c ti p trên h th ng phân ph i c a Công ty thông qua: Các Công ty D c ph m Trung ng, a ph ng, h th ng i lý, tr c ti p ho c thông qua các Công ty phân ph i trong kh i i u tr: các B nh vi n, Trung tâm y t , phòng khám,... i ng trình d c viên ho t ng chuyên nghi p bao trùm Thành ph và các T nh thành, nhi t tình làm vi c có hi u qu . Trong th i gian t i, m c tiêu c a Công ty là m thêm các chi nhánh t i các T nh ho t ng nh y bén k p th i và s c c nh tranh.

Công ty ch y u phân ph i s n ph m thông qua nhà phân ph i, i lý. Doanh thu t kênh này chi m n 83% doanh thu n m 2009. Kênh bán l chi m t tr ng 14,4%, còn l i là kênh b nh vi n, u th u.





Doanh thu theo khu v c n m 2008 và n m 2009

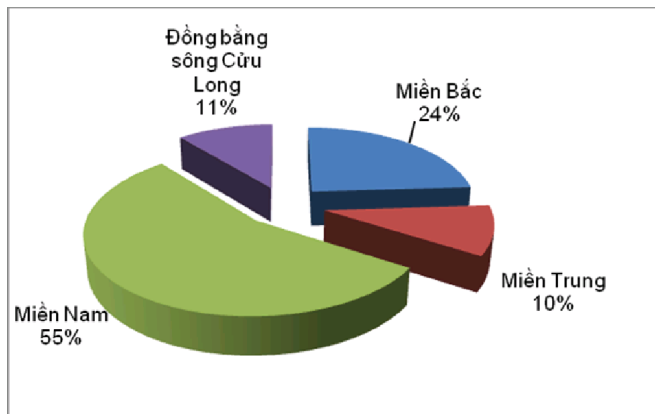


Khu v c kinh doanh ch y u t p trung khu v c Thành ph H Chí Minh (chi m 53% doanh thu n m 2009). Tì p theo là khu v c miền ông và Mi n Tây (ch y u các t nh ng Nai, Bình D ng, Lâm ng, An Giang, Cà Mau, Tì n Giang) chi m t tr ng 34,0% doanh thu. Mi n Trung (ch y u Qu ng Nam, Qu ng Ngãi) 11%, mi n B c (Hà N i) chi m 0,7% doanh thu và còn l i 0,6% xu t kh u sang Campuchia.

Th tr ng D c ph m Thành ph mang n cho Nadyphar nhi u c h i c ng nh thách th c trong v i c phát tri n kinh doanh.

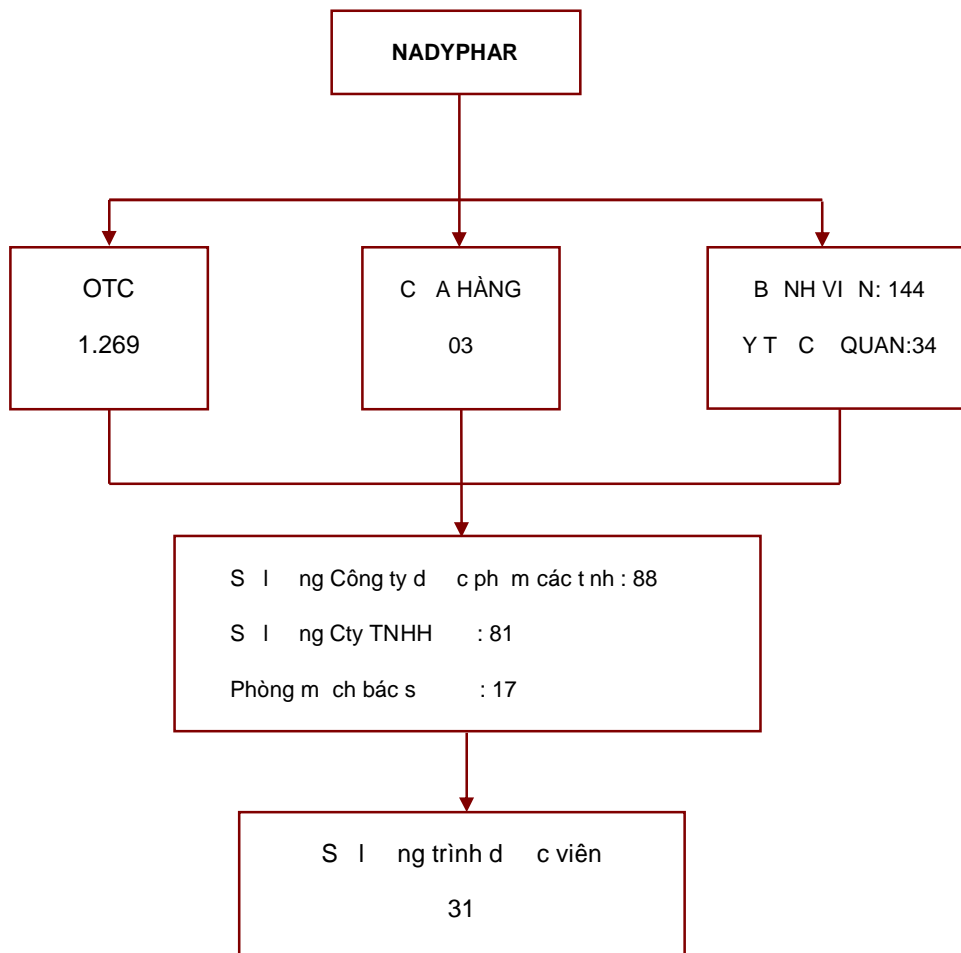
Thành ph H Chí Minh hi n có 7.123.340 ng i (theo báo cáo “Công b k t qu s b t ng i u tra dân s và nh ã n m 2009”), chi m 8% dân s (2008) nh ng óng góp h n 10% doanh thu toàn ngành D c. T c ô th hóa cao, thu nh p bình quân u ng i cao nh t n c (thu nh p bình quân u ng i c a Thành ph H Chí Minh n m 2008 c t 2.415 USD/ng i, r t cao so v i m c bình quân c n c - 1.034 USD/ng i), m t dân s cao trong n i thành, c ng thêm m t l ng l n dân vãng lai và chi tiêu cho ch m sóc s c kh e bình quân u ng i cao ã t o ra th tr ng tiêu th lý t ng cho các công ty d c, c bi t là các công ty d c l n. i kèm v i c h i phát tri n là thách th c v c nh tranh, nh t là v i v i công ty d c có quy mô nh nh Nadyphar.

C c u doanh thu c a Nadyphar khá phù h p v i c c u doanh thu ngành theo khu v c a lý. Theo ó, doanh thu toàn ngành ch y u t p trung khu v c miền Nam (chi m 55% doanh thu toàn ngành), tì p theo là khu v c miền B c, ng b ng sông C u Long và mi n Trung (l n l t chi m t tr ng 24%, 11% và 10%).





H th ng phân ph íc a Nadyphar t i th i i m 31/12/2009



V i th tr ng c tr i u trong Thành ph và các T nh l n trong c n c, các chính sách i v i t ng nhóm khách hàng ph i phù h p, th c hi n các khung chi t kh u cho t ng nhóm khách hàng h p lý ho t ng kinh doanh c a Công ty có hi u qu ng th i h tr cho khách h àng bán hàng c hi u qu h n.

Th c hi n chính sách m t giá nh t nh cho t ng nhóm khách hàng trên toàn qu c.

Giá thu c c tính trên c s h p lý cho ng i tiêu dùng, m b o l i nhu n cho Công ty. V i ph ãng châm “**NADYPHAR – CH T L NG V I S C K H E M I N H A**”, Công ty C Ph n D c Ph m 2-9 Tp H Chí Minh luôn l y ch t l ãng làm m c tiêu hàng u và là kim ch nam cho m i ho t ng vì ch t l ãng s n ph m luôn là n n t ng c a Th ãng hi u.

**6.9. Nhãn hi u hàng hóa và ãng ký b o h**

- Logo:



- Ý ngh a:



- S 2-9 n m gi a là tên g i D c Ph m Hai tháng Chín.
  - Hình cái ly con r n n m gi a là bi u t ng chung c a ngành D c h c Th gi i.
  - Dòng ch NADYPHAR là ch vi t t t c a Công ty c ph n D c Ph m mang tên Ngày Qu c Khánh.
  - Toàn b Logo mang ý ngh a: Công ty vinh d mang tên m t ngày L tr ng i c a Vi t Nam, c ng có ngh a là Công ty luôn ph n u cho ngành D c Vi t Nam cùng v i ni m t hào c hòa nh p v i ngành D c khu v c và Th gi i.
- Nhãn hi u hàng hóa:

Nhãn hi u hàng hóa c a D c 2-9 c ghi nh n vào s danh b nhãn hi u hàng hóa qu c gia, có hi u l c trên toàn lãnh th n c C ng hòa Xã h i Ch ngh a Vi t Nam và c b o h t ng th .

B ng 12: Danh m c nhãn hi u ã c b o h và ch p nh n b o h

STT	Tên nhãn hi u	S ng ký	Ngày u tiên	Ngày c p	Ngày h t h n
1	Logo CTCP DP 2-9	11265	28/05/1993	10/03/1994	28/05/2013
2	Acemol	24003	11/03/1996	31/03/1997	11/03/2016
3	Acemol E	24097	03/04/1996	04/04/1997	03/04/2016
4	Alumina	23973	03/04/1996	29/03/1997	03/04/2016
5	Biocalcium	32910	17/10/1998	22/12/1999	17/10/2018
6	Betalgine	59261	23/10/1997	24/12/2004	23/10/2017
7	Berberal	30120	23/10/1997	11/03/1999	23/10/2017
8	Carbogast	23789	03/04/1996	25/02/1997	03/04/2016
9	NadyStrepganin	38820	20/06/2000	08/11/2001	20/06/2010
10	Pepevit	38819	20/06/2000	08/11/2001	20/06/2010
11	Plurivites	30427	28/11/1997	23/03/1999	28/11/2017
12	Salbumol	30428	28/11/1997	23/03/1999	28/11/2017
13	Nadygan	53675		07/04/2004	07/04/2014
14	Betasiphon	24048	03/04/1996	03/04/1997	03/04/2016
15	Pecaldex	23972	03/04/1996	29/03/1997	03/04/2016
16	Euquimol	23971	03/04/1996	29/03/1997	03/04/2016
17	Plurivica	30019	23/10/1997	09/03/1999	23/11/2017
18	NadyRosa	40624	25/09/2000	08/04/2002	25/09/2010
19	Menthana	24444	03/04/1996	17/06/1997	03/04/2016
20	Dolnaltic	68635	10/05/2004	09/12/2005	10/05/2014
21	Femic	68634	10/05/2004	09/12/2005	10/05/2014
22	NadyBencoz	53674	24/02/2003	07/04/2004	24/02/2013
23	Hemocap	72813	14/12/2004	14/06/2006	14/12/2014
24	Nadyfer	50756	05/08/2002	26/11/2003	05/08/2012
25	NadypharLax	72884	14/12/2004	15/06/2006	14/12/2014
26	NadyMax	50755	05/08/2002	26/11/2003	05/08/2012
27	NadyLanzol	72885	14/12/2004	15/06/2006	14/12/2014
28	NadyZen	50754	05/08/2002	26/11/2003	05/08/2012



STT	Tên nhãn hi u	S ng ký	Ngày u tiên	Ngày c p	Ngày h t h n
29	Soluhema	68236	10/05/2004	12/11/2005	10/05/2014
30	Natydin	72886	14/12/2004	15/06/2006	14/12/2014
31	NadyClarithcin	71525	20/09/2004	20/04/2006	20/09/2014
32	Robéxid	85236	07/10/2005	01/08/2007	07/10/2015
33	Clabéxid	87796	07/10/2005	07/09/2007	07/10/2015
34	Co-Padein	87286	07/10/2005	27/08/2007	07/10/2015
35	Nadyseptic	90305	07/10/2005	12/10/2007	07/10/2015
36	NadyAnbétiq	90304	07/10/2005	12/10/2007	07/10/2015
37	Hemafolic	93099	12/04/2006	13/12/2007	12/04/2016
38	Nadyspasmyl	96023	12/04/2006	19/02/2008	12/04/2016
39	Nadytrimedal	96024	12/04/2006	19/02/2008	12/04/2016
40	Nadyoflox	97379	06/12/2006	11/03/2008	06/12/2016
41	Solutonyl	104231	20/01/2006	02/07/2008	20/01/2016
42	Smechedral	104938	12/04/2006	11/07/2008	12/04/2016
43	Nadygenor	104940	12/04/2006	11/07/2008	12/04/2016
44	Nadysolmaxx	104939	12/04/2006	11/07/2008	12/04/2016
45	Dolicain	105366	18/10/2004	18/07/2008	18/10/2014
46	Rhunafllu	107709	08/06/2007	20/08/2008	08/06/2017
47	Gliberid	112015	13/06/2007	24/10/2008	13/06/2017
48	Attagast	115131	08/06/2007	02/12/2008	08/06/2017
49	Narcxol	115132	08/06/2007	02/12/2008	08/06/2017
50	Hemofolic	121566	31/01/2008	24/03/2009	31/01/2018
51	DEP Nadyphar	121665	27/04/2007	24/03/2009	27/04/2017
52	Naglycerin	122627	18/09/2007	08/04/2009	18/09/2017
53	Hypolluric	122628	18/09/2007	08/04/2009	18/09/2017
54	Sicongast	122629	18/09/2007	08/04/2009	18/09/2017
55	Nacantuss	122630	18/09/2007	08/04/2009	18/09/2017
56	Acedolful	122563	10/10/2007	08/04/2009	10/10/2017
57	Vicaldex	122562	10/10/2007	08/04/2009	10/10/2017

Ngu n: NADYPHAR



### 6.10. Các h p ng l n ang c th c hi n ho c ã ký k t

B ng 13: Danh sách Nhà cung c p V t t – Bao bì cho Công ty NADYPHAR

STT	Nhà cung c p	Nguyên v t li u
1	Công ty Nam Long Phát	ng th y tinh, thùng Carton
2	C s T n Phát	Chai nh a các lo i
3	C s V nh An	H p, toa, nhãn các lo i
4	Công ty c ph n Bao Bì Sài Gòn	Màng nhôm các lo i
5	Công ty TNHH Bao Bì T n Thành	Màng nhôm các lo i, gia công in màng nhôm
6	Công ty TNHH SX&TM Quang Phát	H p, toa, nhãn các lo i
7	C S B o An	Chai th y tinh các lo i
8	Công ty c ph n Nh a Tr ng Th nh	Tube nh a
9	Công ty TNHH SX bao bì Hi p L i	H p, toa, nhãn các lo i
10	Công ty TNHH r ng ông SG	Mi ng mousse
11	Công ty TNHH MTV H i K Ngh Que hàn	Bình oxy
12	Công ty c ph n Th y Tinh H ng Phú.	ng th y tinh
13	Công Ty Oai Hùng	Màng nhôm, màng PVC các lo i
14	DNTN Bao Bì An Phú	Gia công in màng nhôm
15	Công ty c ph n ng Biên Hòa	ng tr ng

Ngu n: NADYPHAR

B ng 14: M t s h p ng mua nguyên v t li u ang c th c hi n

STT	NHÀ CUNG C P	NGUYÊN V T LI U	GIÁ TR H P NG			S H P NG
			VN	USD	EUR	
1	CÔNG TY C PH N BV PHARMA	C m Di p h Châu	107.730.000			005/H -NL/09
2	CÔNG TY C PH NY D C PH M VIMEDIMEX	Givobio, Mangangluconate			14.446	1049/2009/XNK
3	CÔNG TY C PH NY D C PH M VIMEDIMEX	Quinine Ethycarbonate			229.295	240/2009/LG1
4	CÔNG TY D C SÀI GÒN	Paracetamol		57.960		05/NADYPHAR/09
5	CÔNG TY D C SÀI GÒN	Calcium Glucoheptonat			132.000	02/NADYPHAR/09
6	CÔNG TY C PH N B T TH C PH M TÀI KÝ	Tinh b t s n	279.000.000			003/H KT/0209
7	CÔNG TY C PH N D C PH M C U LONG	Nang các lo i	3.060.000.000			38/H KT-09 Caps
8	CÔNG TY C PH N NG BIẾN HOÀ	ng	1.890.000.000			09-KDSX/ BH
9	CÔNG TY TNHH SX BAO BÌ HI P L I	H p, toa nhãn các lo i	226.990.000			039/H -VL/09
10	DN T NHẬN IN H NG PHÚC	H p, toa nhãn các lo i	453.000.000			020/H -VL/09
11	C S T N PHÁT	Chai nh a các lo i	1.222.890.000			029/H -VL/09
12	C S TÂN V NH PHONG	H p, toa nhãn các lo i	336.328.000			022/H -VL/09



STT	NHÀ CUNG C P	NGUYÊN V T LI U	GIÁ TR H P NG			S H P NG
			VN	USD	EUR	
13	CÔNG TY TNHH SX &TM QUANG PHÁT	H p, toa nhân các lo i	353.016.200			015/H -VL/09
14	CÔNG TY C PH N TH Y TINH H NG PHÚ	Oáng thủy tinh trung tính	2.099.160.000			08/H -HP/2009
15	CÔNG TY TNHH SX-TM& IN BAO BÌ TÂN H I THÀNH	H p, toa các lo i	143.000.000			010/H -VL/09
16	CÔNG TY TNHH SX &TM NAM LONG PHÁT	ng thủy tinh trung tính	5.855.500.000			001/H -VL/09
17	CÔNG TY TNHH SX & TM V NH PHÁT	Tube Carbogast	206.250.000			01-09/H KT
18	CÔNG TY CP BAO BÌ SÀI GÒN	Màng các lo i	668.360.000			107/Po.2009

Ngũ n: NADYPHAR

B ng 15: M t s h p ng bán s n ph m ã và ang c th c hi n

STT	TÊN KHÁCH HÀNG	S N PH M	GIÁ TR H	N M	S H P NG
1	Công ty D c Sài Gòn	D c ph m	19.038.711.355	2009	055/H -TP/09
2	Công ty C ph n D c Ph m Q10	D c ph m	18.073.021.037	2009	B n ghi nh
3	Công ty CP D c & VTYT Qu ng Nam	D c ph m	2.848.190.896	2009	050/H -TP/09
4	Công ty TNHH DP Trung Vi t Qu ng Ngãi	D c ph m	2.217.698.578	2009	010/H -TP/09
5	Công ty CP D c Ph m CALAPHARCO	D c ph m	2.066.747.449	2009	024/H -TP/09
6	Công ty TNHH DP Anh D ng Ti n Giang	D c ph m	2.516.872.103	2009	023/H -TP/09
7	DNTN Lý Thu n Kiên Giang	D c ph m	2.095.434.224	2009	002/H -TP/09
8	Công ty CP D c ph m B n Tre	D c ph m	1.466.478.939	2009	032/H -TP/09
9	Công ty CP D c Ph m TIPHARCO	D c ph m	1.464.035.418	2009	022/H -TP/09
10	Công ty D c VTYT aklak	D c ph m	1.272.744.024	2009	043/H -TP/09
11	Công ty CP D c Ph m Lâm ng	D c ph m	1.212.629.029	2009	009/H -TP/09
12	Công ty TNHH DP Ph c H ng An Giang	D c ph m	839.085.592	2009	003/H -TP/09
13	Công ty TNHH DP Trúc Chi An Giang	D c ph m	878.840.839	2009	005/H -TP/09
14	Công ty TNHH DP Kh Thi	D c ph m	811.710.339	2009	004/H -TP/09

Ngũ n: NADYPHAR



## 7. BÁO CÁO K T QU HO T NG KINH DOANH TRONG 02 N M G N NH T

### 7.1. Tóm t t m t s ch tiêu v ho t ng s n xu t kinh doanh c a Công ty trong n m 2008, 2009 và Quý I/2010

B ng 16: M t s ch tiêu chính v ho t ng s n xu t kinh doanh trong n m 2008, 2009 và Quý I/2010

*n v tính: tri u ng*

Ch tiêu	N m 2008	N m 2009	% t ng gi m '09/08	Quý I/2010
T ng tài s n	134.116	135.111	0,7%	133.932
Doanh thu thu n	107.604	117.294	9,0%	23.734
L i nhu n t ho t ng SXKD	15.252	17.851	17,0%	2.482
L i nhu n khác	298	198	-33,4%	10
L i nhu n tr c thu	15.550	18.049	16,1%	2.492
L i nhu n sau thu	13.967	14.072	0,8%	1.992
T l l i nhu n tr c t c (%)	29%	35%		

*Ngu n: Nadyphar*

### 7.2. Nh ng nhân t nh h ng n ho t ng s n xu t kinh doanh c a Công ty trong n m 2008, 2009 và Quý I/2010

#### Thu n l i

- Chính ph , B Y t , C c qu n lý D c Vi t Nam có nh ng chính sách qu c gia thúc y phát tri n công nghi p D c, khuy n khích h th ng i u tr và ng i tiêu dùng quan tâm n vì c s d ng thu c s n xu t trong n c có ch t l ng cao;
- Nhà n c ã t o ra môi tr ng u t , c nh tranh lành m nh và ang khuy n khích phát tri n m nh ngành công nghi p D c Vi t Nam, ti n k p các n c trong khu v c, s n xu t c nhi u s n ph m có ch t l ng cao s m thay th hàng nh p kh u. Chính ph c ng ã có chính sách qu c gia v s d ng thu c an toàn, h p lý, khuy n khích các c s y t , ng i tiêu dùng s d ng thu c s n xu t trong n c, ó là c h i t t công ty phát tri n s n xu t, m r ng kinh doanh;
- T ng tr ng kinh t , s c mua c a ng i dân t ng cao. H th ng i u tr, ng i tiêu dùng có lòng tin h n i v i d c ph m s n xu t trong n c nói chung và tín nhi m s n ph m c a D c 2-9 nói riêng;
- S quan tâm, ch o k p th i c a lãnh o UBND, các S , Ban ngành Tp. HCM;
- S óng góp sáng t o, hi u qu c a i ng Ban lãnh o và toàn th ng i lao ng trong Công ty.





### Khó kh n

- S bi n ng giá c a nguyên v t li u đ c ph m, nhiên li u,... nh h ng n giá thành s n ph m và hi u qu ho t ng kinh doanh c a Công ty;
- S c nh tranh gay g t gi a các doanh nghi p s n xu t trong n c, doanh nghi p n c ngoài, doanh nghi p có v n u t n c ngoài. i v i Nadyphar, vì c c nh tranh gay g t trong ngành nh hi n nay càng gây khó kh n h n trong công tác qu n lý kinh doanh vì th ph n c a Công ty còn nh (ch chi m kho ng 0,9% doanh thu s n ph m do các công ty đ c trong n c s n xu t).

## **8. V TH C A CÔNG TY SO V I CÁC DOANH NGHI P KHÁC TRONG NG ÆNH**

### **8.1. V th c a Công ty trong ngành**

T c t ng tr ng GDP Thành ph H Chí Minh n m 2009 c t 8% so v i n m 2008, t ng h n nhi u so v i m c t ng tr ng GDP c n c ( c t 5,2%). Là 01 ngành kinh t k thu t m i nh n, khi các ho t ng s n xu t kinh doanh, xu t nh p kh u Đ c ph m và m ph m trên a bàn thành ph chi m nh n 70% c c u kinh t Đ c c n c.

Trong nh ng n m qua, th c hi n ch tr ng c a B Y T v nâng cao ch t l ng thu c ph c v nhu c u ch m sóc s c kh e nhân dân ng th i hòa nh p v i c ng ng th gi i trong l nh v c s n xu t kinh doanh Đ c, Công ty ã u t xây đ ng Nhà máy m i, l p t h th ng máy móc thi t b hi n i ph ù h p v i yêu c u nâng cao n ng su t và ch t l ng s n ph m. t tháng 05/2006 và tháng 03/2008, Công ty ã chính th c a vào ho t ng hoàn ch nh t ng th Nhà máy t 03 tiêu chu n GMP – GLP – GSP (Th c hành s n xu t t t, Ki m tra ch t l ng t t và Kho tàng b o qu n thu c t t) theo tiêu chu n c a T ch c Y T th gi i – WHO. Công ty là m t trong h n 86 doanh nghi p c a ngành đ c toàn qu c c c p gi y ch ng nh n t GMP – WHO tính n th i i m hi n nay (toàn qu c có trên 450 c s s n xu t kinh doanh thu c).

ng th i v i nhi m v s n xu t kinh doanh thu c t n m 2006, Công ty ã m r ng ch c n ng s n xu t kinh doanh a ngành ngh theo chi n l c kinh doanh c a Công ty và gi y phép kinh doanh c c quan ch c n ng Nhà n c phê duy t. c bi t chú tr ng kinh doanh, h p tác kinh doanh l nh v c b t ng s n, góp ph n t ng l i nhu n, t ng l i ích cho c òng v à cán b công nhân viên Công ty.

Hi n nay, khách hàng và ng i tiêu dùng bi t n s n ph m và u ái s d ng s n ph m thu c ch a b nh c a NADYPHAR là nh vào s th a mãn nhu c u s d ng thu c c a h , m b o ch t l ng cao trong i u tr b nh. Công ty luôn chú tr ng công tác qu n lý ch t l ng theo tiêu chu n GMP – GLP – GSP c a T ch c Y T th gi i. Công ty th ng xuyên ánh giá, kh o sát ý ki n nhu c u th tr ng v ch t l ng thu c, qui cách m u mã ch ng lo i nh m nâng cao ch t l ng s n ph m ang l u hành.

ng hành v i vi c Vi t Nam gia nh p WTO, Công ty ã c th hóa chi n l c phát tri n s n xu t kinh doanh trong giai o n 2008 – 2012 v i nh ng b c i c th :

- Công ty c bi t chú tr ng u t phát tri n và b o v th ng hi u NADYPHAR, ây là chi n l c tr ng tâm trong quá trình c ng c , t ng c ng kinh doanh, nh v th ng hi u NADYPHAR trong thành ph H Chí Minh, c n c và khu v c ASEAN.



- Công ty t ng c ng ch t l ng s n ph m (ngày càng a d ng và t t h n); t ng c ng ch t l ng ph c v cho ng i tiêu dùng, m r ng m ng l i gi i thi u s n ph m t i ng i tiêu dùng, b nh vi n, tr m xá...
- Công ty u t phát tri n ng d ng công ngh hi n i trong qu n lý, s n xu t, kinh doanh, ào t o ngu n nhân l c trong th i k h i nh phi n nay.
- S tri n khai xây d ng và s d ng hi u qu m t s b t ng s n c a Công ty ang qu n lý.

Có th kh ng nh r ng uy tín th ng hi u, s t p trung cho ch t l ng, s a d ng v dòng s n ph m ã góp ph n t o nên v th c a Công ty NADYPHAR – v th ã c u tiên Tin & Dùng th tr ng ngành D c t i TP.HCM và c n c hi n nay.

B ng 17: So sánh m t s ch tiêu tài chính n m 2008 c a D c 2-9 v i m t s công ty t ng ng trong cùng ngành.

Kho n m c	D c 2-9	D c 3/2	Bidiphar	Pharme dic	D c B n Tre	D c TV.Pharm	Vidiphar
V n i u l (tri u ng)	40.499,7	46.500	84.000	64.816	30.000	63.000	60.000
T ng tài s n ( t ng)	134,1	106,1	157,0	103,4	229,1	222,2	190,9
Doanh thu ( t ng)	107,6	93,6	150,2	171,0	329,1	173,9	206,95
L i nhu n sau thu ( t ng)	14,0	7,09	15,71	21,2	9,6	8,0	28,187
T ng tr ng doanh thu so v i n m 2007 (%)	5,8	5,9	N/a	9,8	13,11	7,4	8,1
T ng tr ng LNST so v i n m 2007(%)	2,2	1,3	N/a	2,6	14,74	(38,5)	10,5
T su t LN r òng (%)	13,0	7,6	10,5	12,4	2,9	4,6	13,6
V òng quay t ng tài s n	0,80	0,88	0,96	1,65	1,44	0,78	1,08
ROA (%)	10,4	6,7	10,0	20,5	4,2	3,6	14,8
N /V n	1,2	0,4	0,59	0,30	2,39	1,15	0,12
ROE (%)	22,4	9,2	15,9	26,7	14,3	7,8	16,7

Ngu n: Báo cáo tài chính c a các công ty

T su t sinh l i trên v n ch s h u c a Nadyphar n m 2008 t 22,4% cao nh t trong các công ty c so sánh. L i nhu n biên r òng cao và s d ng òn b y tài chính cao ã giúp Công ty nâng cao ch s ROE.

L i nhu n biên r òng 2008 Nadyphar t 13%, cao h n 51% so v i m c trung bình c a các công ty so sánh trong b ng trên (D c 3/2, Bidiphar, Pharmedic, D c B n Tre, D c TV.Pharm, Vidiphar) - 8,6%, nh Công ty ã y m nh doanh s các m t hàng có t su t l i nhu n tr c thu cao nh : Acetylcystein, Berberal, Euquimol, C m Plurivica, Enteric,...d n t l l i nhu n tr c thu /doanh thu thu n m ng d c ph m t 12%. Bên c nh ó, hi u qu kinh doanh c a Công ty c c i thi n nh s óng góp c a ho t ng cho thuê v n phòng, chi m 6% doanh thu thu n và 19% l i nhu n tr c thu Công ty 2008 v i t su t l i nhu n cao (kho ng 55%).

Công ty ã s d ng òn b y tài chính cao v i t l N /v n 2008 t 1,2 l n. Bên c nh vi c giúp nâng cao t su t l i nhu n trên v n ch s h u, t l N /v n cao ã gây cho Công ty áp l c l n trong vi c thanh toán các kho n n vay t ó nh h ng n r i ro tài chính, c bi t trong n m 2008 có th i i m l i su t vay lên n 21%. Trong n m 2010, công ty s s d ng m t ph n v n th ng d t t phát hành

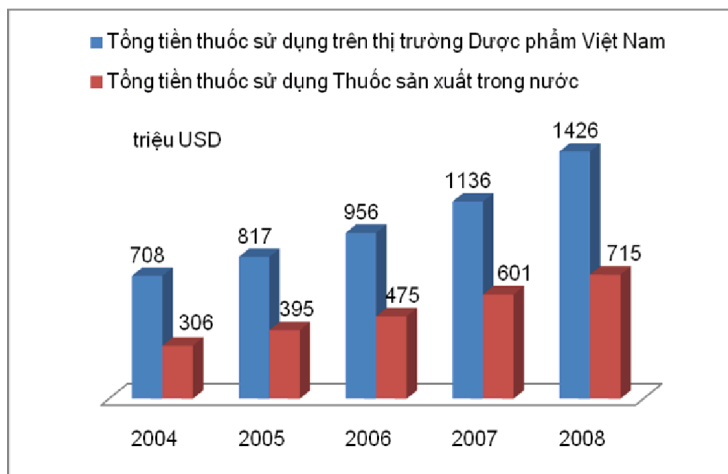


1.500.032 c ph n tái c c u tính hình tài chính và gi m áp l c t i n vay.

Vì c s d ng tài s n công ty trong n m 2008 ch a hi u qu v i vòng quay t ng tài s n ch t 0,8 vòng, th p h n 29,1% so v i m c bình quân c a các công ty so sánh – 1,13 vòng. i u này nh h ng n hi u qu s d ng v n. Nh n th c c i u này, trong n m 2009 công ty ã áp d ng nhi u bi n pháp nâng cao hi u qu s d ng tài s n, ch ng h n: m r ng th tr ng nh m t i a hóa công su t dây chuy n s n xu t, thanh lý tài s n không c n dùng, tích c c thu h i công n ph i thu,....

## 8.2. Tri n v ng phát tri n c a ngành

Ngành d c là m t trong nh ng ngành có t c t ng tr ng cao trong giai o n 2004 - 2008. Theo C c qu n lý D c Vi t Nam, t ng ti n thu c s d ng trên th tr ng D c Vi t nam có t c t ng tr ng kép hàng n m (CAGR) trong giai o n trên là 19%/n m. N m 2008 t ng doanh thu ngành t 1.426 tri u USD, chi m 1,6% GDP Vi t Nam, t ng 25,5% so v i n m 2007, bình quân trên u ng i t 16,45 USD/ng i. M c dù giá tr thu c s n xu t trong n c t ng m nh (CAGR 2004 – 2008 t 24%/n m), nh ng ch áp ng c kho ng 50% nhu c u s d ng thu c (n m 2008). ây là m t trong nh ng y u t giúp các doanh nghi p d c s n xu t trong n c còn nhi u c h i phát tri n trong t ng lai.



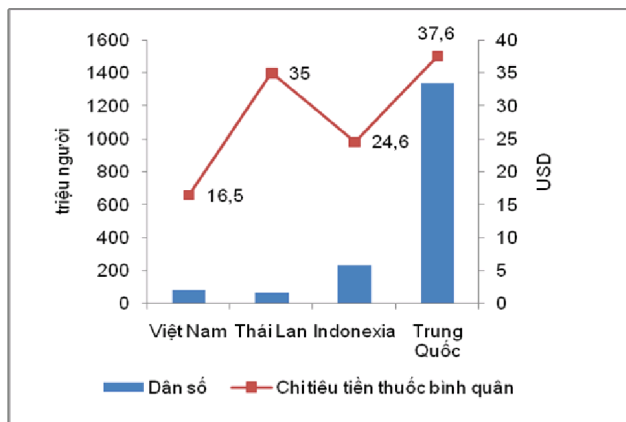
(Ngu n: C c qu n lý D c Vi t Nam)

Ngành d c c ách giá có nhi u ti m n ng t ng tr ng cao trong giai o n 2009 – 2012. T c t ng tr ng c đ báo trong giai o n trên t 15%/n m, nh vào các y u t chính sau:

- Vi t Nam có dân s 86 tri u ng i, ng th 13 trên th gi i, v i t l t ng tr ng kho ng 1,2%/n m và thu nh p c a ng i dân ngày c c i thi n. T ó thúc y nhu c u ch m sóc s c kh e.
- Xu t phát i m c a ngành d c Vi t Nam còn th p. Theo nh n nh trên, ngành D c Vi t nam hi n ang c p 2,5 - 3 trong tiêu chí x p lo i c a WHO. Bên c nh ó, ti n chi tiêu cho thu c bình quân u ng i c a Vi t nam còn th p so v i các n c trong khu v c (16,45 USD so v i m c 35 USD c a Thái Lan, 24,6 USD - Indonexia và 37,6 USD - Trung Qu c).
- Vào tháng 5/2009, Chính ph Vi t Nam ã phê duy t Quy ho ch phát tri n ngành công nghi p hóa d c n n m 2015. Theo ó, Chính ph s u t 113 tri u USD t nay n n m 2015 nh m xây



d ng ngành công nghi p hóa d c có c c u s n ph m t ng i hoàn ch nh, bao g m các s n ph m hóa d c ch y u nh : nhóm nguyên li u thu c kháng sinh; nhóm nguyên li u thu c ch a tr b nh tim, m ch, ch ng ung th ; nhóm nguyên li u vitamin và thu c b ; nhóm nguyên li u thu c gi m au, h s t, kháng viêm,...



(Ngu n: BMI, BVSC)

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

Công ty luôn theo dõi chính sách Nhà N c và nh h ng phát tri n c a ngành d c ho ch nh chí n l c phù h p trong t ng giai o n phát tri n c a Công ty, c th nh sau:

**M c tiêu chung:**

Nhi m v chí n l c c a Công ty là xây d ng Công ty tr thành m t trong nh ng công ty D c c a Vi t Nam phát tri n v ng m nh toàn di n trong l nh v c s n xu t kinh doanh d c ph m t m c t ng tr ng l i nhu n t 10% - 20%.

**V u t phát tri n:**

Nâng cao n ng l c s n xu t kinh doanh, xu t nh p kh u d c ph m, gia công s n xu t bao bì d c ph m. Kinh doanh a ngành ngh theo quy nh c a pháp lu t, cho thuê m t b ng, c bì t chú tr ng u t xây d ng, t n d ng l i th công ty v m t b ng t ai nh à x ng, kinh doanh cao c v n phòng nhà , cho thuê v n phòng theo gi y phép kinh doanh c a công ty ã ng ký.

**V Marketing:**

Tham gia các H i ch , tri n lãm, gi i thi u s n ph m khuy ch tr ng th ng hi u trên m i ph ng ti n, trên các di n àn m t cách có ích, thi t th c và hi u qu .

Tham gia các Hi p h i, ngành hàng, các t ch c chuyên môn, các H i ngh nghi p tìm c h i h p tác u t , phát hành Catalog, tài li u khoa h c h ng d n, gi i thi u s n ph m, cung c p y các thông tin v s n ph m cho gi i i u tr và ng i tiêu dùng.

u t nâng c p trang Web c a công ty, phát tri n ho t ng buôn bán trên m ng Th ng m i i n t , t ng b c m r ng kinh doanh thông qua ph ng ti n máy tính i n t , ng d ng công ngh thông tin trong giao d ch th ng m i và qu n tr kinh doanh ngày càng t h n.



### **V ho t ng s n xu t kinh doanh:**

Th c hi n các ch ng trình t t ki m trong s n xu t, ki m soát t t chi phí, th c hi n nghi êm ng t các ch nh m c tiêu hao nguyên li u, v t t , ph t ùng, hình thành c c u giá thành, giá c h p lý t ng s c c nh tranh c a s n ph m trên th tr ùng.

### **V tài chính:**

Duy trì th c tr ng tài chính lành m nh và n nh, s d ng các qu tài chính c a Công ty úng m c ích, có hi u qu và có tái t o th ng d , b sung ngu n v n ngày càng nhi u h n.

T ng c ng và b sung v n ut cho d tr nguyên li u, ph t ùng, v t t , bao bì m t cách h p lý, ki m soát ch t ch t n kho m b o hàng hóa luân chuy n hi u qu , t t ki m chi phí v n chuy n l u kho, l u bãi, t t ki m chi phí s n xu t, ki m soát chi phí l u thông, chi phí tài chính m t cách ch t ch và có l i nh t.

Tích c c tìm ki m ngu n v n tài tr có m c chi phí th p h tr b sung v n trong kinh doanh, phát hành c phi u huy ng v n cho phát tri n s n xu t, ut cho kinh doanh.

### **V ngu n nhân l c:**

Ban hành chính sách thu hút ng i có n ng l c, trình chuyên môn cao v làm vi c t i công ty, tr hóa i ng cán b qu n lý, cán b i u hành kinh doanh, t i p t c c ng c t ch c nhân s , hu n luy n ào t o và ào t o l i i ng cán b , nhân viên hi n có, nâng cao tay ngh cho công nhân, c i t i n chính sách, ch t i n l ng, tr th ng cho ng i lao ng theo h ng thúc y s sáng t o và c ng hi n c a m i ng i, b trí úng ng i úng vi c, t o s ch p d n i v i cán b tr .

Ch m lo t t i s ng v t ch t và tinh th n cho m i cán b , công nhân viên, th ng xuyên phát ng phong trào thi ua lao ng s n xu t, phát huy sáng ki n, c i t i n k thu t, t ng n ng su t lao ng, t t ki m nguyên nhiên v t li u và th i gian lao ng, hình thành n n p làm vi c có tính k lu t cao, xây d ng n n p v n minh công nghi p, hình thành thái c x thân thi n và giao tí p v n minh, l ch s , phát tri n v n hóa doanh nghi p,...

## **9. CHÍNH SÁCH IV ING ILAO NG**

### **9.1. S I ng ng i lao ng trong Công ty**

M t trong nh ng l i th c nh tranh c a D c 2-9 so v i các công ty khác trong cùng ngành ó là ngu n nhân l c.

- Ban lãnh o: không nh ng có trình chuyên môn cao mà còn có n ng l c qu n lý, giàu kinh nghi m và tâm huy t v i Công ty.
- Ng i lao ng: n ng ng, sáng t o, c ào t o th ng xuyên, oàn k t và g n bó v i Công ty.

Tính n th i i m ngày 31/12/2009, t ng s lao ng c a Công ty là 349 ng i (225 n và 124 nam).

B ng 18: C c u lao ng phân chia theo trình

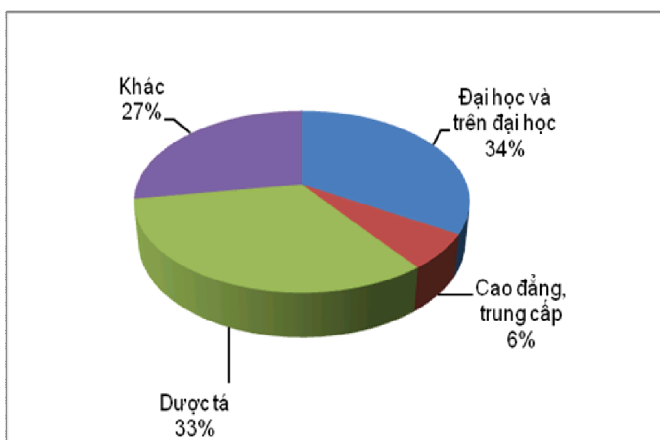
Trình	S ng i	T l
Trên i h c	2	0,57%
Trong ó:		
- Th c s d c	1	0,29%
- D c s Chuyên khoa 1, 2	1	0,29%



Trình	S ng i	T I
ih c	115	32,95%
Trong ó: - ih c d c	70	20,06%
- ih c kinh t	20	5,73%
- ih c c khí	7	2,01%
- ih c khác	18	5,16%
Cao ng, Trung c p	22	6,30%
Công nhân k thu t	65	18,62%
D c tá	114	32,66%
T t nghi p PTTH	31	8,88%
<b>T ng c ng</b>	<b>349</b>	<b>100,00%</b>

Ngu n: NADYPHAR

S cán b công nhân viên có trình ih c và trên ih c chi m 34% t ng s lao ng. ây là l c l ng nòng c t giúp Nadyphar nâng cao n ng l c c nh tranh nh n ng su t lao ng cao.



(Ngu n: NADYPHAR)

## 9.2. Chính sách i v i ng i lao ng

### a. Ch làm vi c

Th i gian làm vi c: Công ty t ch c làm vi c 08gi /ngày, t 5 ho c 6 ngày/tu n tùy theo tình hình k ho ch s n xu t kinh doanh c a Công ty. i v i phân x ng s n xu t, Công ty t ch c làm vi c theo ca v i nh p s n xu t 01 ca/ngày ho c 2 ca/ ngày (khi có yêu c u).

Khi có yêu c u t xu t v ti n s n xu t – kinh doanh, công nhân viên Công ty có trách nhi m làm thêm gi và Công ty có nh ng quy nh m b o quy n l i cho ng i lao ng theo qui nh c a Lu t lao ng, các chính sách ãi ng c a công ty nh ti n ng i a ca, ch c h i, ch nh gh bù, ngh xu ng ca,...

Th i gian ngh phép n m, ngh l , t t, ngh khi m au, thai s n,... c m b o úng theo Lu t Lao ng.

i u ki n làm vi c: V n phòng làm vi c và nhà x ng khang trang, thoáng mát. i v i l c l ng lao ng tr c ti p, Công ty trang b y ph ng ti n b o h lao ng, v sinh lao ng; các nguyên t c an toàn lao ng c tuân th nghiêm ng t.



### **b. Chính sách l ợng, th ợng, tr ợng c ợng p ợng cho ợng i ợng lao ợng**

Công ty ợng ợng ợng qui ch ợng tr ợng l ợng, th ợng ợng c ợng qui ợng nh theo t ợng c ợng p ợng b ợng c ợng công vi ợng c ợng ang ợng m ợng nh n. T ợng i ợng l ợng ang ợng áp d ợng là t ợng i ợng l ợng khoán và s ợng n ợng ph ợng m ợng cho toàn b ợng n ợng v ợng, b ợng ph ợng n ợng trong Công ty. ợng i ợng v ợng i ợng t ợng kh ợng i ợng s ợng n ợng xu ợng t, nghi ợng p ợng v ợng u ợng có qui ch ợng ri ợng êng bi ợng t ợng phù ợng h ợng p ợng v ợng i ợng nh ợng c ợng thù trong t ợng l ợng nh v ợng c ợng công vi ợng c.

Nh ợng m ợng khuy ợng n ợng kh ợng ợng viên cán b ợng công nhân viên trong Công ty gia ợng t ợng hi ợng u ợng qu ợng óng g ợngóp t ợng n ợng ng ợng su ợng t, ch ợng t ợng l ợng hoàn thành công vi ợng c, Công ty th ợng ợng xuyên t ợng ch ợng c ợng phong trào thi ợng ua ợng lao ợng cùng nhau xây d ợng Công ty C ợng Ph ợng n ợng D ợng c ợng Ph ợng m ợng 2-9 T ợng p ợng H ợng Chí Minh ngày càng phát tri ợng n ợng b ợng n ợng v ợng ng. Hàng n ợng m, Công ty ợng u ợng t ợng ch ợng c ợng t ợng k ợng t ợng và khen th ợng ợng nh ợng ng ho ợng t ợng ng nh ợng : th ợng ợng sáng ki ợng n, m ợng t ợng hàng m ợng i, th ợng ợng các danh hi ợng u «Lao ợng tiên ti ợng n», «Chi ợng n ợng s ợng thi ợng ua» c ợng p ợng c ợng s ợng, c ợng p ợng ngành; danh hi ợng u «T ợng p ợng th ợng lao ợng xu ợng t s ợng c», «T ợng p ợng th ợng lao ợng tiên ti ợng n».

Công ty th ợng c ợng hi ợng n ợng nh ợng ch ợng b ợng o ợng m ợng các chính sách xã h ợng i ợng cho ợng i ợng lao ợng theo Lu ợng t ợng lao ợng, N ợng i ợng qui ợng lao ợng và Th ợng a ợng c ợng lao ợng t ợng p ợng th ợng. Ngoài ra, Công ty còn th ợng c ợng hi ợng n ợng chính sách tr ợng c ợng p ợng l ợng cho cán b ợng công nhân viên có trình ợng nghi ợng p ợng v ợng và tay ngh ợng cao.

Ho ợng t ợng ng y ợng t ợng c ợng s ợng c ợng duy trì, hàng n ợng m Công ty ợng u ợng t ợng ch ợng c ợng khám s ợng c ợng kh ợng e ợng nh ợng k ợng cho cán b ợng công nhân viên, t ợng ch ợng c ợng i ợng ngh ợng mát trong và ngoài n ợng c, duy trì ho ợng t ợng ng V ợng n – Th ợng - M ợng.

V ợng i ợng c ợng trích n ợng p ợng các kho ợng n ợng b ợng o ợng hi ợng m ợng y ợng t, b ợng o ợng hi ợng m ợng xã h ợng i, kinh phí ho ợng t ợng Công ợng oàn, các kho ợng n ợng thu ợng ph ợng i ợng n ợng p ợng theo úng ợng qui ợng nh ợng c ợng a Nhà ợng n ợng c.

Công ty th ợng c ợng hi ợng n ợng các ch ợng tr ợng c ợng p ợng khó kh ợng n, ch ợng th ợng m ợng h ợng i ợng khi ng ợng i ợng lao ợng m ợng au, các ch ợng khác nh ợng hi ợng u ợng h, c ợng i ợng h i,...

### **b. Chính sách thu hút và ào t ợng o ợng ngu ợng n nhân l ợng c**

Công ty luôn quan tâm ợng n ợng chính sách thu hút và ào t ợng o ợng ngu ợng n nhân l ợng c. Công ty chú ợng tr ợng ng vi ợng c ợng y ợng m ợng nh ợng các ho ợng t ợng ào t ợng o, b ợng i ợng d ợng ng ợng c ợng bi ợng t ợng là nh ợng ki ợng n ợng th ợng c ợng và k ợng n ợng ng v ợng GMP – GLP – GSP, k ợng n ợng ng v ợng qu ợng n ợng lý, k ợng n ợng ng chuyên môn nghi ợng p ợng v ợng. V ợng i ợng c ợng ào t ợng o t ợng i Công ty ợng c ợng th ợng c ợng hi ợng n ợng nh ợng sau:

- ào t ợng o m ợng i: sau khi tuy ợng n ợng d ợng ng, công nhân viên m ợng i ợng u ợng ph ợng i ợng qua ào t ợng o n ợng m ợng c ợng các yêu ợng c ợng u, m ợng c ợng tiêu ợng c ợng ng nh ợng nh ợng ng qui ợng nh ợng trong s ợng n ợng xu ợng t và tác nghi ợng p.
- ào t ợng o hàng n ợng m: c ợng n ợng c ợng nhu ợng c ợng u ợng ho ợng t ợng ng c ợng a Công ty, n ợng ng l ợng c, trình ợng cán b ợng, m ợng c ợng g ợng n ợng bó v ợng i Công ty, hàng n ợng m Công ty ợng nh ợng ra k ợng ho ợng ch ợng ào t ợng o d ợng i ợng nhi ợng u ợng hình th ợng c: c ợng i ào t ợng o, ào t ợng o t ợng i ch ợng b ợng ng các khóa chuyên ợng, hu ợng n ợng luy ợng n ợng n ợng i b ợng ho ợng c ợng k ợng th ợng p ợng v ợng i các t ợng ch ợng c ợng chuyên nghi ợng p ợng bên ngoài.

## **10. CHÍNH SÁCH C ỢNG T ỢNG C**

Công ty ti ợng n ợng hành tr ợng c ợng t ợng c ợng cho c ợng ông khi kinh doanh có lãi, ợng ợng ợng hoàn thành ngh ợng a v ợng n ợng p ợng thu ợng và các ngh ợng a v ợng tài chính khác theo quy ợng nh ợng c ợng a pháp lu ợng t; ngay khi tr ợng h ợng t s ợng c ợng t ợng c ợng ã nh, Công ty v ợng n ợng m ợng b ợng o ợng thanh toán ợng y ợng các kho ợng n ợng n ợng và các ngh ợng a v ợng tài s ợng n ợng khác ợng nh ợng n ợng ph ợng i tr ợng.

ợng i ợng h ợng i c ợng ông th ợng ng niên s ợng quy ợng t ợng nh ợng t ợng l ợng c ợng t ợng c ợng tr ợng cho c ợng ông d ợng a trên ợng xu ợng t ợng c ợng a Hi ợng ng Qu ợng n ợng tr, k ợng t ợng qu ợng kinh doanh c ợng a n ợng m ợng ho ợng t ợng ng và ph ợng ng h ợng ng ho ợng t ợng ng kinh doanh c ợng a nh ợng ng n ợng m ợng ti ợng p ợng theo.

V ợng i ợng h ợng n ợng 08 n ợng m ợng ho ợng t ợng ng d ợng i ợng hình th ợng c ợng công ty c ợng ph ợng n, hi ợng u ợng qu ợng kinh doanh c ợng a D ợng c ợng 2-9 t ợng ng v ợng t ợng b ợng c và t ợng l ợng chia c ợng t ợng c ợng t ợng m ợng c ợng khá trong giai ợng o ợng n 2005 – 2008. T ợng l ợng c ợng t ợng c ợng giai ợng o ợng n trên l ợng n ợng l ợng t ợng t



18% (2005), 18% (2006), 15% (2007) và 15% (2008). Tỷ lệ h i n g c ô n g t h n g n i ê n v à o n g à y 15/04/2009, H C ã t h o n g q u a m c c h i t r c t c b n g t i n c h o n m 2009 l à 12% v n i u l ( t n g n g 1.200 n g / c p ) t r l ê n . N g o à i r a t n m 2006 n n a y c ò n p h á t h à n h c p h i u t h n g c h o c ô n g h i n h u , c t h n h s a u :

- 7/2007: Phát hành c phi u th n g c h o c ô n g h i n h u t h e o t l 2 : 1 ( c ô n g s h u 2 c p h i u c t h n g 1 c p h i u )
- C u i n m 2008: Phát hành c phi u th n g c h o c ô n g h i n h u t h e o t l 2 : 1 ( c ô n g s h u 2 c p h i u c t h n g 1 c p h i u )

## 11. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

### 11.1. Các chỉ tiêu c b n

N m tài chính c a Công ty b t u t n g à y 01 t h á n g 01 v à k t t h ú c v à o n g à y 31 t h á n g 12 h à n g n m . B á o c á o t à i c h í n h c a Công ty t í n h b n g n g V i t N a m , c l p v à t r ì n h b à y p h ù h p v i c á c c h u n m c v à c h k t o á n V i t N a m .

#### a. Trích kh u hao tài s n c n h

Tài s n c n h c k h u h a o t h e o p h n g p h á p n g t h n g d a t r ê n t h i g i a n h u d n g c t í n h p h ù h p v i h n g d n t i Q u y t n h s 206/2003/Q -BTC n g à y 12/12/2003 c a B t r n g B T à i C h í n h .

T h i g i a n k h u h a o á p d n g c h o c á c l o i t à i s n t i Công ty n h s a u :

- Nhà c a , v t k i n t r ú c : 25 n m
- Máy móc, t h i t b : 03 - 10 n m
- P h n g t i n v n c h u y n , t r u y n d n : 06 n m
- T h i t b v n p h ò n g , d n g c q u n l ý : 03 - 07 n m
- T à i s n c n h v ô h ì n h ( p h n m m ) : 03 n m

#### b. M c l n g b ì n h q u â n

T h u n h p b ì n h q u â n h à n g t h á n g c a n g i l a o n g t r o n g Công ty n m 2008 v à n m 2009 l n l t l à 3.160.000 n g / n g i v à 3.800.000 n g / n g i . â y l à m c t h u n h p k h á s o v i c á c Công ty k h á c t r o n g t h à n h p h n h n g c ò n t h p h n c á c Công ty t r o n g n g à n h .

#### c. Thanh toán các kho n n n h n

Công ty t h c h i n t t c á c k h o n n n h n . C n c v à o c á c B á o c á o k i m t o á n n m 2008, n m 2009 v à Q u ý I / 2010 Công ty ã t h a n h t o á n ú n g h n v à y c á c k h o n n .

#### d. Các kho n ph i n p t h e o l u t n h

Công ty t h c h i n n g h i ê m t ú c v i c n p c á c k h o n t h u VAT, t h u t h u n h p d o a n h n g h i p , t h u k h á c t h e o ú n g q u y n h c a N h à n c .

#### e. Trích l p các qu

S a u k h i k t t h ú c n i ê n t à i c h í n h , Công ty t i n h à n h t r í c h l p c á c q u t r ê n c s l i n h u n s a u t h u t





c. Các qu nh : Qu ut phát tri n; Qu d phòng tài chính; Qu khen th ng; phúc l i s do H i ng qu n tr trình i h i ng c ông quy t nh t l trích l p, tùy theo k t qu kinh doanh trong n m s n xu t và m c tiêu phát tri n c a Công ty.

B ng 19: Tình hình s d các qu

Ch tiêu	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Qu ut phát tri n	13.276.621.325	16.957.896.824	16.957.896.824
Qu d phòng tài chính	2.869.390.449	3.563.161.338	3.563.161.338
Qu khen th ng, phúc l i, thù lao	4.200.005.602	3.635.480.511	2.024.946.511
<b>T ng c ng</b>	<b>20.346.017.376</b>	<b>24.156.538.673</b>	<b>22.546.004.673</b>

Ngu n: Nadyphar

**f. T ng d n vay ngân hàng**

T i th i i m 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010, tình hình n vay ng n h n ngân hàng c a Công ty nh sau:

B ng 20: S d n vay ng n h n t i th i i m 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Kho n m c	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
<b>Vay ng n h n</b>	<b>14.560.271.834</b>	<b>21.505.500.610</b>	<b>25.218.162.285</b>
+ Ngân hàng Nông nghi p và Phát tri n Nông thôn Vi t Nam	627.494.137	4.888.628.392	4.358.134.438
+ Ngân hàng Ngo i Th ng-CN B n Thành	1.941.788.834	-	-
+ Ngân hàng ut và Phát tri n	5.316.988.863	12.489.809.204	14.334.027.847
+ Cán b công nhân viên, Sapharco	6.674.000.000	4.127.063.014	6.526.000.000
<b>N dài h n n h n tr (Cao c 78-80 CMT8)</b>	<b>2.640.000.000</b>	<b>1.332.000.000</b>	<b>965.700.000</b>
<b>T ng c ng</b>	<b>17.200.271.834</b>	<b>22.837.500.610</b>	<b>26.183.862.285</b>

Ngu n: Nadyphar

**☞ Các kho n vay và n dài h n:**

B ng 21: S d n vay dài h n t i th i i m 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Kho n m c	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
<b>Vay dài h n</b>	<b>30.747.952.000</b>	<b>18.774.771.650</b>	<b>16.998.671.650</b>
Vay ngân hàng	30.747.952.000	18.774.771.650	16.998.671.650
<b>N dài h n</b>	<b>9.386.080.023</b>	<b>8.054.080.023</b>	<b>8.054.080.023</b>
Công trình 78 – 80 Cách m ng tháng 8	9.386.080.023	8.054.080.023	8.054.080.023
<b>T ng c ng</b>	<b>40.134.032.023</b>	<b>26.828.851.673</b>	<b>25.052.751.673</b>

Ngu n: Nadyphar

Nadyphar ã thi t l p c m i quan h v i m t s ngân hàng nh m t o i u ki n thu n l i h n trong



việc chuyển đổi vốn vay.

Bảng 22: Hình thức vay nợ ngắn hạn và dài hạn

STT	Tên ngân hàng	Hình thức vay (triệu đồng)	Thời hạn vay	Mục đích vay	Số hợp đồng
1	Chi nhánh S giao dịch II Ngân hàng Thương mại và Phát triển Việt Nam	10.000	60 tháng	Ưu đãi án máy móc thị trường năm 2009	495/2009/H 24/09/2009
2	Ngân hàng ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Bến Thành	10.000	12 tháng	Bổ sung vốn lưu động	0265/TD9/08LD 18/04/2008
3	Chi nhánh S giao dịch II Ngân hàng Thương mại và Phát triển Việt Nam	19.000	12 tháng	Bổ sung vốn lưu động	00130/2008/0001671 04/12/2008
4	Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT CN TP.HCM	8.000	12 tháng	Bổ sung vốn lưu động	1700 – LAV – 200402993 31/12/2008
5	S giao dịch II Ngân hàng Thương mại và Phát triển Việt Nam	17.800	36 tháng	Hoàn trả vốn lưu động, các khoản tài chính	130/2008/0001787 19/12/2008

Người lập: Nadyphar

**g. Tình hình công nợ hiện nay**

- Các khoản phải thu:

Bảng 23: Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008		31/12/2009		31/03/2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu của khách hàng	14.974.702.058	-	18.051.257.168	-	15.294.426.027	-
Trả trước cho người bán	171.059.054	-	526.220.451	-	1.608.571.055	-
Thu GTGT chờ khấu trừ	-	-	-	-	66.976.335	-
Phải thu nội bộ	-	-	-	-	-	-
Phải thu khác	352.799.534	-	324.226.149	-	447.821.793	-
D phòng phải thu khó đòi	-	-	-	-	-	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>15.498.560.646</b>	<b>-</b>	<b>18.901.703.768</b>	<b>-</b>	<b>17.417.795.210</b>	<b>-</b>

Người lập: Nadyphar



- Các khoản phải trả :

Bảng 24: Các khoản phải trả tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Đơn vị tính: đồng

Chi tiêu	31/12/2008		31/12/2009		31/03/2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Vay và nợ ngân hàng	17.200.271.834	-	22.837.500.610	-	26.183.862.285	-
Phải trả cho người bán	7.315.381.668	-	6.660.201.747	-	8.313.984.490	-
Ng mua trả tiền trước	34.628.677	-	148.348.593	-	165.863.433	-
Các khoản thu phải nộp	772.195.589	-	2.136.864.750	-	812.131.621	-
Phải trả CB CNV	421.510.216	-	2.993.315.302	-	1.924.650.317	-
Chi phí phải trả	-	-	-	-	71.348.510	-
Phải trả phải nộp khác	3.836.378.294	-	4.400.354.540	-	1.837.691.422	-
Nợ dài hạn khác	42.243.062.909	-	28.944.323.259	-	27.330.806.343	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>71.823.429.187</b>	<b>-</b>	<b>68.120.908.801</b>	<b>-</b>	<b>66.640.338.421</b>	<b>-</b>

Người lập: Nadyphar

## 11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 25: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2008, 2009 và Quý I/2010

STT	Chi tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Quý I/2010
<b>1</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)</b>			
	- Hệ số thanh toán ngân hàng: TSL /Nợ ngân hàng	1,47	1,29	1,30
	- Hệ số thanh toán nhanh: (TSL – Hàng tồn kho)/Nợ ngân hàng	0,56	0,59	0,47
<b>2</b>	<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (lần)</b>			
	- Hệ số nợ / Tổng tài sản	0,54	0,50	0,50
	- Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu	1,15	1,02	0,99
<b>3</b>	<b>Chỉ tiêu về năng lực cho vay (lần)</b>			
	- Vòng quay tài sản: DT thu nhập / Tổng tài sản	0,80	0,87	0,18
	- Vòng quay TSC : DT thu nhập / Tài sản dài hạn	1,19	1,39	0,29
	- Vòng quay vốn lưu động: DT thu nhập / Tài sản ngắn hạn	2,47	2,32	0,46
	- Vòng quay các khoản phải thu: DT thu nhập / Phải thu bình quân	7,16	6,82	1,31



STT	Ch tiêu	N m 2008	N m 2009	Quý I/2010
	- Vòng quay các kho n ph i tr : DT thu n/ Ph i tr bình quân	1,44	1,12	0,23
	- Vòng quay hàng t n kho (HTK): Giá v n hàng bán/HTK bình quân	2,73	2,87	0,53
<b>4</b>	<b>Ch tiêu v kh n ng sinh l i (%)</b>			
	- H s LN sau thu /DT thu n	12,98%	12,0%	8,4%
	- H s LN sau thu /V n ch s h u	22,42%	21,0%	3,0%
	- H s LN sau thu /T ng tài s n	10,41%	10,4%	1,5%
	-H s LN t ho t ng SXKD/DT thu n	14,17%	15,2%	10,5%

Ngu n: Nadyphar

## 12. H I NG QU N TR , BAN KI M SOÁT, BAN T NG GIÁM C, K TOÁN TR NG

### 12.1. Danh sách thành viên H i ng qu n tr

B ng 26: Danh sách thành viên H i ng Qu n tr

STT	H và tên	Ch c v	Tu i	N m b t u Nadyphar	Ghi chú
1	Chu Mai Hào	Ch t ch H QT	64	1976	
2	Lê V n Quê	Phó Ch t ch H QT	48	1979	Thành viên c l p
3	Tr ng Th Thái Hòa	Thành viên H QT	53	1981	
4	Cao T Tài	Thành viên H QT	54	1983	
5	Nguy n Th Ng c S ng	Thành viên H QT	54	1980	Thành viên c l p
6	Bùi Ng c Th ng	Thành viên H QT	53	1981	
7	Tr ch Bích Dung	Thành viên H QT	50	1983	

#### a. Ch t ch H QT – Ông Chu Mai Hào

- H và tên : **CHU MAI HÀO**
- Gi i tính : Nam
- S CMND : 020177140 c p ngày: 23/10/2003 t i: CA.TP.HCM
- Ngày tháng n m sinh : 20/10/1945
- N i sinh : Hà Tây
- Qu c t ch : Vi t Nam
- Dân t c : Kinh



- Quê quán : Hà Tây (nay là Hà Nội)
- Địa chỉ thường trú : 387 Kinh Dương Vương (Hùng Vương cũ), P.12, Q.6 TP.HCM
- Điện thoại liên lạc quan : (84-08) 38483 411 – (84-08) 38483 654
- Trình văn hóa : 10/10
- Trình chuyên môn : Doctor chuyên khoa 2
- Quá trình công tác:
  - 1970: Tốt nghiệp Đại học Doctor khoa, lên tham gia kháng chiến chống Mỹ tại chi nhánh B2 Nam Bộ.
  - Từ 1971 – 04/1975: Công tác tại Ban dân y Nam Bộ (Ban y tế R) Trung ương Cục Miền Nam.
  - Từ 30/04/1975: Tiếp quản Sài Gòn Gia Định, cán bộ trong Ban Quân quản y tế xã hội. Tiếp quản các quận quản các viên bào chế dược phẩm: Sifapp, Phẩm Doãn Ím, Vancô.
  - Từ 09/1976 – 12/1990: Phó Giám đốc phụ trách kỹ thuật Xí nghiệp Dược phẩm 2-9 NADYPHAR. Nay là Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 2-9 NADYPHAR thuộc S Y T TP.H Chí Minh.
  - Từ 1991 – 9/2001: Quyên Giám đốc, Giám đốc Xí nghiệp Dược Phẩm 2-9 NADYPHAR – Phó Bí thư ngành Công ty.
  - Từ 10/2001 – 3/2007 : Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 2-9 TP.HCM.
- Chức vụ hiện nay : Từ tháng 04/2007 hiện nay là Chủ tịch Hội đồng Quản trị Nhiệm kỳ II (năm 2006 – 2010) – Phó Bí thư ngành Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 2-9 TP.HCM.
- Số chứng nhân ghi : 40.702 chứng nhân.  
+ Số hộ : 40.702 chứng nhân.  
+ Địa chỉ nhân viên Nhà ở : 0 chứng nhân.
- Số chứng nhân ghi cá nhân liên quan:

STT	H và tên	Quan hệ với chủ sở hữu	Số chứng nhân
1	Lê Thị Cẩm	Vợ	22.725 cp
2	Chu Lê Thị Hương	Con	2.250 cp

- Các khoản nợ của Công ty: Không có.
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quy định mâu thuẫn với Công ty : Không

**b. Thành viên HĐQT – Ông Lê Văn Quốc**

- Họ và tên : **LÊ VĂN QUỐC**
- Giới tính : Nam



- S CMND : 020743375 c p ngày: 30/10/1997 t i: CA.TP.HCM
- Ngày tháng n m sinh : 28/02/1961
- N i sinh : TP.HCM
- Qu c t ch : Vi t Nam
- Dân t c : Kinh
- Quê quán : ng Nai
- a ch th ng trú : 6/11 Phan B i Châu, P.2, Q.Bình Th nh, TP.HCM
- i n tho i liên l c c quan : (84-08) 38483 426
- Trình v n hóa : 12/12
- Trình chuyên môn : K s Qu n lý Kinh t công nghi p
- Quá trình công tác:
  - 1979: Vào làm vi c t i Phân x ng 3 – Xí nghi p D c ph m 2-9.
  - 1983: c chuy n v làm công tác chuyên trách oàn XNDP 2-9, c k t n p vào ng C ng S n Vi t Nam.
  - 1984: Gi ch c v Q.Bí th oàn, sau ó gi ch c v Bí th oàn XNDP 2-9 cho n n m 1996.
  - 1992: c b u vào Ban ch p hành (BCH) ng b XNDP 2-9 nhi m kì IV, V, VI. c b nhi m làm Phó phòng T Ch c, UVBCH Công oàn XNDP 2-9.
  - 1990: c b u làm Phó Ch t ch Công oàn, Bí th oàn TN - XNDP 2-9 cho n n m 1996.
  - 1992 – 1997: c b u vào BCH ng B S Y T nhi m k III.
  - 1996: c b u làm Ch t ch Công oàn XNDP 2-9.
  - 1998: c b u vào BCH Công oàn ngành Y T Thành ph .
  - 2000: c b u gi ch c v Bí th ng b XNDP 2-9.
  - 2001: c b u gi ch c v Phó Ch t ch H i ng Qu n Tr, Phó Giám c Công ty.
  - 2005: c b u làm y viên Ban th ng v ng y S Y T NK 2005-2010, Phó T ng Giám c kiêm Giám c T Ch c. Tì p t c c b u gi ch c v Bí th ng b Công ty nhi m k VIII (2005-2010).
  - 2007 c UBND TP b nhi m gi ch c v Ch T ch H i ng Qu n Tr, Bí Th ng B Công ty D c Sài Gòn SAPHARCO ho t ng theo mô hình Công ty m - con.
  - Ch c v hi n nay: Phó Ch t ch H i ng Qu n Tr Công ty C Ph n D c Ph m 2-9 NK II (2006-2010); Ch T ch H QT, Bí th ng y Công ty D c Sài Gòn.
- S c ph n n m gi : 610.875 c ph n
  - Trọng ó: S h u cá nhân: : 23.625 c ph n.
  - i di n s h u: 587.250 c ph n (C ph n Nhà n c).



- S c ph n n m gi c a ng i liên quan: Không có.
- Các kho n n i v i Công ty: Không có.
- Hành vi vi ph m pháp lu t : Không
- Quy n l i mâu thu n v i Công ty : Không

**c. Thành viên H QT – Ông Cao T Tài**

- H và tên : CAO T TÀI
- Gi i tính : Nam
- S CMND : 021776965 c p ngày: 19/03/2002 t i: CA.TP.HCM
- Ngày tháng n m sinh : 13/10/1955
- N i sinh : Nam nh
- Qu c t ch : Vi t Nam
- Dân t c : Kinh
- Quê quán : Xã An Th nh, M Cày, B n Tre
- a ch th ng trú : 47/48 Bùi ình Tuý, Ph ng 24, Q.Bình Th nh TP.HCM
- i n tho i liên l c c quan : (84-08) 38483 953
- Trình v n hóa : 10/10
- Trình chuyên môn : D c s i h c
- Quá trình công tác:
  - 12/1980 - 05/1983: Công tác trong ngành Quân y Quân khu 7.
  - 05/1983 - 09/1985: Công tác t i Xí nghi p D c ph m 2-9
  - 09/1985 - 05/1993: Công tác t i Liên hi p D c ph m D c li u TP.HCM.
  - 05/1993 – 04/2007: Giám c kinh doanh, Thành viên H QT Công ty CPDP 2-9 TP.HCM.
  - 04/2007 – nay: T ng Giám c, Thành viên H QT Công ty CPDP 2-9 TP.HCM
- Ch c v hi n nay: Thành viên H i ng Qu n Tr Công ty CPDP 2-9 nhi m k II (2006-2010), T ng Giám c Công ty CPDP 2-9 TP.HCM.
- S c ph n n m gi : **27.157** c ph n  
 Trong ó: S h u cá nhân: 27.157 c ph n.  
 i d i n s h u: 0 c ph n.
- S c ph n n m gi c a ng i liên quan:

STT	H và tên	Quan h v i ch s h u	S l ng c ph n
1	Tr n Th Thu H nh	V	6.750 cp

- Các kho n n i v i Công ty: Không có.



- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quy n l i mâu thuẫn v i Công ty : Không

**d. Thành viên H QT – Bà Tr nh Bích Dung**

- H và tên : **TR NH BÍCH DUNG**
- Gi i tính : N
- S CMND : 022236962 c p ngày: 07/07/1995 t i: CA.TP.HCM
- Ngày tháng n m sinh : 30/03/1959
- N i sinh : à N ng
- Qu c t ch : Vi t Nam
- Dân t c : Kinh
- Quê quán : à N ng
- a ch th ng trú : 77/5 Nguy n Th Nh , Ph ng 9, Q. Tân Bình TP.HCM
- i n tho i liên l c c quan : (84-08) 38481 228
- Trình v n hóa : 12/12
- Trình chuyên môn : C nhân kinh t
- Quá trình công tác:
  - 1983 – 1990 : K toán t n l ng, thanh toán nguyên v t li u, công n Xí nghi p D c ph m (XNDP) 2-9
  - 1991: K toán t ng h p XNDP 2-9
  - 1998: Phó phòng K toán tài v XNDP 2-9, ph trách k toán t ng h p.
  - 10/2001 – 03/2006: Tr ng Ban ki m soát – Phó phòng K toán tài v Công ty CPDP 2-9 nhi m k I (2001-2005)
  - 04/2006 – nay: Thành viên H QT Công ty CPDP 2-9 nhi m k II (2006-2010), Giám c Tài Chính kiêm K Toán Tr ng Công ty CPDP 2-9.
- S c ph n n m gi : 27.450 c ph n  
 Trong ó: S h u cá nhân: 27.450 c ph n.  
 i d i n s h u: 0 c ph n.

- S c ph n n m gi c a ng i liên quan:

STT	H và tên	Quan h v i ch s h u	S l ng c ph n
1	Tr n Quy n L	Ch ng	64.087
2	Tr nh Qu c L ng	Em ru t	11.250

- Các kho n n i v i Công ty: Không có.
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không





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

**e. Thành viên H QT – Bà Tr ng Th Thái Hòa**

- H và tên : **TR NG TH THÁI HÒA**
- Gi i tính : N
- S CMND : 020036911 c p ngày: 09/09/2003 t i: CA.TP.HCM
- Ngày tháng n m sinh : 20/03/1956
- N i sinh : B c Liêu
- Qu c t ch : Vi t Nam
- Dân t c : Kinh
- Quê quán : B c Liêu
- a ch th ng trú : 194 Bà H t, Ph ng 9, Qu n 10, TP.HCM
- i n tho i liên l c : (84-08) 37422 633
- Trình v n hóa : 12/12
- Trình chuyên môn : D c s
- Quá trình công tác:
  - 1981 – 1982: D c s Phân x ng Viên XNDP 2/9
  - 1982 – 1984: D c s Phân x ng D u XNDP 2/9
  - 1984 – 1987: D c s Phòng Nghiên C u – K Thu t.XNDP 2/9
  - 1987 – 1991: Phó Phòng Nghiên C u – K Thu t XNDP 2/9
  - 1991 – 1992: Tr ng phòng Nghiên C u – K Thu t XNDP 2/9
  - 1992 - 2001 : Phó Giám c Xí nghi p D c Ph m 2-9
  - 2001 – 2005: Thành viên H QT Công ty CPDP 2-9 nhi m k I
  - 2006 n nay: Thành viên H QT Công ty CPDP 2-9 nhi m k II (n m 2006 – 2010), Phó T ng Giám c th ng tr c Công ty CPDP 2-9 kiêm Giám c Nhà máy GMP.
- S c ph n n m gi : 614.137c ph n  
 Trong ó: *S h u cá nhân: 26.887 c ph n.*  
*i d i n s h u: 587.250 c ph n.(c ph n Nhà n c)*
- S c ph n n m gi c a ng i liên quan:

STT	H và tên	Quan h v i ch s h u	S l ng c ph n
1	D ng Th T i	M	3.375
2	Tr ng V nh Th	Anh	3.375

- Các kho n n i v i Công ty: Không có.
- Hành vi vi ph m pháp lu t : Không



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

**f. Thành viên H QT – Ông Bùi Ng c Th ng**

- H và tên : **BÙI NG C TH NG**
- Gi i tính : Nam
- S CMND : 020036885 c p ngày: 26/06/2006 t i: CA.TP.HCM
- Ngày tháng n m sinh : 02/03/1956
- N i sinh : Sài Gòn
- Qu c t ch : Vi t Nam
- Dân t c : Kinh
- Quê quán : Nam nh
- a ch th ng trú : 301 Lê i Hành, P.13, Qu n 11 TP.HCM
- i n tho i liên l c c quan : (84-08) 37422 636
- Trình v n hóa : 12/12
- Trình chuyên môn : D c s
- Quá trình công tác:
  - 1980 : T t nghi p Khoa D c – i h c Y D c Tp.H Chí Minh.
  - 04/1981 – 1982: D c s pha ch Phân x ng s n xu t D u cao XNDP 2-9, S Y T TP.HCM.
  - 1982 – 1990 : D c s Phòng Nghiên C u Xí nghi p D c ph m 2-9, S Y T TP.HCM
  - 1990 – 2000 : Phó phòng Kí m Nghi m Xí nghi p D c ph m 2-9
  - 2000 – 2006 : Tr ng phòng Kí m Tra Ch t L ng Công ty CPDP 2-9
  - 2006 n nay : Thành viên H i ng Qu n Tr Công ty CPDP 2-9 nhi m k II (2006-2010) , Giám c Ch t L ng Công ty CPDP 2-9
- S c ph n n m gi : 20.475 c ph n  
 Trong ó: *S h u cá nhân*: : 20.475 c ph n.  
*i d i n s h u*: 0 c ph n.
- S c ph n n m gi c a ng i liên quan: không
- Các kho n n i v i Công ty: Không có.
- Hành vi vi ph m pháp lu t : Không
- Quy n l i mâu thu n v i Công ty : Không

**g. Thành viên H QT – Bà Nguy n Th Ng c S ng**

- H và tên : **NGUY N TH NG C S NG**
- Gi i tính : N



- S CMND : 020083867 c p ngày: 19/04/2002 t i: CA.TP.HCM
- Ngày tháng n m sinh : 10/10/1955
- N i sinh : Long M - C n Th
- Qu c t ch : Vi t Nam
- Dân t c : Kinh
- Quê quán : Long Phú – Long M – C n Th
- a ch th ng trú : 47/12 Bùi ình Tuý, Ph ãng 24, Q.Bình Th nh TP.HCM
- i n tho i liên l c : (84 – 08) 3899 4065
- Trình v n hóa : 10/10
- Trình chuyên môn : D c s

▪ Quá trình công tác:

- 09/1973: Công tác B nh xá Khu Tây Nam B .
- 1974: Công tác t i Xí nghi p D c ph m 2-9 Khu Tây Nam B .
- 1975 : H c t i Tr ãng Cán B Y T .
- 1977 – 1980 : H c i h c D c Tr ãng i h c Y D c TP.HCM
- 1980 : V công tác t i Xí nghi p D c ph m 2-9 TP.HCM
- 1980 – 1984 : T tr ãng s n xu t.
- 1984 – 1985 : Phó Qu n c Phân x ãng Xí nghi p D c ph m 2-9
- 1985 – 1987 : Phó phòng T Ch c Xí nghi p D c Ph m 2-9
- 1987 – 2001 : Tr ãng phòng T Ch c Xí nghi p D c Ph m 2-9
- 2001 – 2004 : Phó Giám c Công ty C ph n D c ph m 2-9
- 2004 – 2005 : Phó T ãng Giám c Công ty C ph n D c ph m 2-9
- 2006 – nay: Thành viên H QT Công ty C ph n D c ph m 2-9 nhi m k II (2006-2010).

- S c ph n n m gi : 10.000 c ph n

Trong ó: S h u cá nhân : 10.000 c ph n.

i d i n s h u: 0 c ph n.

- S c ph n n m gi c a ãng i liên quan:

STT	H và tên	Quan h v i ch s h u	S I ãng c ph n
1	Nguy n V An	Con	3.375

- Các kho n n i v i Công ty: Không có.
- Hành vi vi ph m pháp lu t : Không
- Quy n l i mâu thu n v i Công ty : Không



## 12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

Bảng 27: Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

STT	Họ và tên	Chức vụ	Tuổi	Năm bắt đầu NDP	Ghi chú
1	Lê Thị Thanh Vân	Trưởng Ban kiểm soát	51	1990	
2	Phạm Thị Hoàng	Thành viên Ban kiểm soát	56		Thành viên cũ
3	Hoàng Thị K	Thành viên Ban kiểm soát	64		Thành viên cũ

### a. Trưởng Ban Kiểm soát - Bà Lê Thị Thanh Vân

- Họ và tên : **LÊ TH THANH VÂN**
- Giới tính : N
- Số CMND : 023453823 cấp ngày: 19/09/1996 tại: CA.TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 16/07/1958
- Nơi sinh : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Xã Phước Cường, Huyện Phúc Thọ, Tỉnh Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : 37/1 Đường C18 Phường 12, Q.Tân Bình, Tp.H Chí Minh
- Điện thoại liên lạc cơ quan : (84-08) 38483 507
- Trình độ văn hóa : 10/10
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
  - Từ 12/1975 đến 06/1976 : Học sinh cấp v máy tính tại Viện Kỹ Thuật Quân Sự – Trường Cơ Kỹ Thuật – Bộ Quốc Phòng
  - Từ 7/1976 đến 11/1979 : Công tác tại Phòng B25 Viện Kỹ Thuật Quân Sự – Trường Cơ Kỹ Thuật – Bộ Quốc Phòng
  - Từ 12/1979 đến 2/1982 : Công tác tại Trường Kho B752 – Cơ quan Vết T - Trường Cơ Kỹ Thuật – Bộ Quốc Phòng
  - Từ 2/1982 đến 1/1990 : Công tác tại Trung Tâm Toán Máy Tính - Viện Kỹ Thuật Quân Sự – Trường Cơ Kỹ Thuật – Bộ Quốc Phòng
  - Từ 1990 đến 4/2006 : Nhân viên Kế toán P.Tài V Công ty CPDP 2/9 TP.HCM



- T t 4/2006 – 10/2008 : Nhân viên Kế toán P.Tài V , Trưởng Ban Kiểm Soát nhiệm kỳ 2006 - 2010 Công ty CPDP 2/9 TP.HCM
- 10/08 n nay : Chuyên viên P.T chức hành chính, Trưởng Ban Kiểm Soát nhiệm kỳ 2006 - 2010 Công ty CPDP 2/9 TP.HCM
- Chức vụ hiện nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ Phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM nhiệm kỳ 2006 – 2010
- Số cổ phần nắm giữ : 5.000 cổ phần  
*Trong đó: Sở hữu cá nhân: 5.000 cổ phần.  
 i di n s h u: 0 cổ phần.*
- Số cổ phần nắm giữ có quan hệ liên quan:

STT	H và tên	Quan hệ v i ch s h u	S l ng c ph n
1	Ph m Th Thanh Thu	Con	10.075

- Các khoản nợ v i Công ty: Không có.
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quy n l i mâu thuẫn v i Công ty : Không

**b. Thành viên Ban Kiểm soát - Ông Hoàng i K**

- H và tên : **HOÀNG I K**
- Giới tính : Nam
- Số CMND : 020552988 cấp ngày: 14/02/2008 t i: CA.TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 22/07/1945
- Nơi sinh : Quảng Bình
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Huyện Lệ Thủy – Tỉnh Quảng Bình
- Địa chỉ thường trú : 172 ng s 1, Ph ng 3, Qu n Gò V p Tp.HCM
- Điện thoại liên l c t i nhà : (84-08) 39893 880
- Trình v n hóa : 10/10
- Trình chuyên môn : D c s
- Quá trình công tác:



- 1965 - 1970 : H c t i Tr ã ng H D c Khoa Hà N i.
- 1970 – 30/04/1975: i B, tham gia kháng chi n ch ã ng M c u n c t i Ban Dân y mi n Nam thu c chi n tr ã ng B2 Nam B .
- 05/1975 – 1976: Làm công tác quân qu n, ti p qu n các c s d c ph m c a Sài Gòn sau ngày mi n Nam hoàn toàn gi i phóng.
- 1976 – 1977: Công tác t i C c Qu n Lý D c tr c thu c B Y T (Chính Ph Cách M ã ng Lâm th i Mi n Nam Vi t Nam).
- 1977 – 2005: Công tác t i v n phòng c s 2 r i v n phòng i di n T ã ng Công ty D c Vi t Nam t i Tp.H Chí Minh. T 1996 – 2005 làm Tr ã ng v n phòng i di n T ã ng Công ty D c Vi t Nam ( thu c B Y T ) t i Tp.H Chí Minh và các t nh phía Nam.
- T 2006 n nay: Ngh h u, Thành viên Ban Ki m soát Công ty CPDP 2-9.
- Ch c v hi n nay: Thành viên Ban Ki m soát Công ty CPDP 2-9.
- S c ph n n m gi : 5.000 c ph n  
*Trong ó: S h u cá nhân: 5.000 c ph n.  
i di n s h u: 0 c ph n.*
- S c ph n n m gi c a ã ng i liên quan: không có
- Các kho n n i v i Công ty: Không có.
- Hành vi vi ph m pháp lu t : Không
- Quy n l i mâu thu n v i Công ty : Không

**c. Thành viên Ban ki m soát - Bà Ph m Th Hoàng**

- H và tên : **PH M TH HOÀNG**
- Gi i tính : N
- S CMND : 020089587 c p ngày: 09/07/2009 t i: CA.TP.HCM
- Ngày tháng n m sinh : 04/09/1953
- N i sinh : Qu ã ng Nam
- Qu c t ch : Vi t Nam
- Dân t c : Kinh
- Qu ê quán : Qu ã ng Nam
- a ch th ã ng trú : 14B Nguyễn H ã ng, Ph ã ng 1, Qu ã n Gò V p TP.HCM
- i n tho i liên l c t i nhà : (84-08) 38940 142



- Trình v n hóa : 12/12
- Trình chuyên môn : C nhân kinh t
- Quá trình công tác:
  - 1975-1990: Công tác t i S Tài Chính TP.HCM.
  - 1990-1996: Công tác t i C c Thu Tp.H Chí Minh.
  - 1996 - 3/2008 Công tác t i S Tài Chính TP.HCM (Chi C c Tài Chính Doanh Nghi p TP.HCM)
  - 9/2008 n nay : Ngh h u, Thành viên Ban Ki m soát Công ty C Ph n D c Ph m 2-9
  - Ch c v hi n nay : Thành viên Ban Ki m soát Công ty C Ph n D c Ph m 2-9.
- S c ph n n m gi : 14.625 c ph n  
 Trong ó: S h u cá nhân : 14.625 c ph n.  
 i d i n s h u: 0 c ph n.
- S c ph n n m gi c a ng i liên quan: không có
- Các kho n n i v i Công ty: Không có.
- Hành vi vi ph m pháp lu t : Không
- Quy n l i mâu thu n v i Công ty : Không

### 12.3. Danh sách thành viên Ban T ng Giám c, K toán tr ng

#### a. T ng Giám c - Ông Cao T Tài

Lý l ch trình bày t i ph n 12.1.c Danh sách thành viên H i ng qu n tr .

#### b. Phó T ng Giám c – Bà Tr ng Th Thái Hòa

Lý l ch trình bày t i ph n 12.1.e Danh sách thành viên H i ng qu n tr .

#### d. K toán tr ng - Bà Tr nh Bích Dung

Lý l ch trình bày t i ph n 12.1.d Danh sách thành viên H QT

## 13. TÀI S N

### 13.1. Giá tr tài s n c nh theo Báo cáo tài chính t i th i i m 31/03/2010

B ng 28: Giá tr tài s n c nh t i th i i m 31/03/2010

*n v tính: ng*

STT	Kho n m c	Nguyên giá	Hao mòn l y k	Giá tr còn l i
<b>I.</b>	<b>Tài s n c nh h u hình</b>	<b>87.535.947.435</b>	<b>44.197.578.573</b>	<b>43.338.368.862</b>
1	Nhà c a, v t ki n trúc	41.694.151.631	11.433.955.626	30.260.196.005
2	Máy móc thi t b	36.645.640.025	24.902.727.315	11.742.912.710



3	Ph ng ti n v n t i, truy n d n	3.698.884.750	2.996.826.213	702.058.537
4	Thi t b, d ng c qu n lý	5.497.271.029	4.864.069.419	633.201.610
<b>II.</b>	<b>Tài s n c nh vô hình</b>	<b>5.011.380.851</b>	<b>422.330.760</b>	<b>4.589.050.091</b>
1	Quy n s d ng t	4.589.050.091	-	4.589.050.091
2	Ph n m m máy tính	422.330.760	422.330.760	-
<b>T ng c ng</b>		<b>92.547.328.286</b>	<b>44.619.909.333</b>	<b>47.927.418.953</b>

Ngu n: Nadyphar

### 13.2. Tình hình s d ng t ai, nhà x ng

Tính n th i i m 30/09/2009, Công ty C ph n D c 2-9 Tp.HCM ang tr c ti p thuê và qu n lý t c a Nhà n c t ch c ho t ng s n xu t kinh doanh trên t ng di n tích 21.623,3 m<sup>2</sup>; th i gian thuê là 50 n m k t khi Công ty ho t ng d i hình th c công ty c ph n (tháng 09/2001).

B ng 29: Danh sách t thuê c a nhà n c và nhà c a Công ty ang s d ng

STT	Di ng i	Di n tích t (m <sup>2</sup> )	Hình th c s d ng	M c ích s d ng
1	t 136 Lý Chính Th ng, Q3, TP.HCM	2.767	Thuê	V n phòng, Nhà kho
2	t 90 Hùng V ng, Q5, TP.HCM.	1.620,3	Thuê	X ng s n xu t, Nhà kho
3	t 78-80 Cách M ng Tháng 8, Ph ng 6, Q3, TP.HCM.	377	Thuê	Cao c v n phòng
4	t 90 Cách M ng Tháng 8, Ph ng 6, Q3, TP.HCM.	86	Thuê	Kinh doanh d c ph m ( NT Nadyphar )
5	t 299/22 Lý Th ng Ki t, Ph ng 15, Q11, TP.HCM.	3.225	Thuê	H p tác sx bao bì d c và Nhà kho
6	t 387 Kinh D ng V ng, Ph ng 12, Q6, TP.HCM.	1.136	Mua QSD	ang cho thuê
7	t 930 C4 ng C, KCN Cát Lái, Q2	12.412	Mua QSD	Nhà máy SX thu c GMP - WHO
<b>T ng c ng</b>		<b>21.623,3</b>		

Ngu n: Nadyphar

## 14. K HO CH L I NHU N VÀ C T C GIAI O N 2010 - 2011

### 14.1. K ho ch l i nhu n và c t c giai o n 2010 – 2011

B ng 30: K ho ch l i nhu n và c t c giai o n 2010 - 2011

Ch tiêu	VT	2009	2010	+/- so v i 2009	2011	+/- so v i 2010
1. V n i u l	T ng	40,5	55,5	37%	55,5	0%
2. Doanh thu thu n (DTT)	T ng	117,3	133,0	13%	153,7	16%
3. L i nhu n tr c thu	T ng	18,05	20,0	11%	26,3	32%
4. L i nhu n sau thu (LNST)	T ng	14,07	15,9	13%	19,7	24%
5. T su t LNST/DTT	%	12,0%	12,0%		12,8%	





Chỉ tiêu	VT	2009	2010	+/- so với 2009	2011	+/- so với 2010
6. Tỷ lệ chia cổ tức (%/năm)	%	12%	14,0%		17,0%	

Nguồn: Nadyphar

- Các yếu tố doanh thu và lợi nhuận trước thuế năm 2011 diễn biến như sau:

Khoản mục (tính)	Năm 2011
<b>Doanh thu thuần (DTT)</b>	<b>153,69</b>
a. KD dược phẩm	148,11
b. KD Bất động sản	4,58
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>26,31</b>
a. KD dược phẩm	23,35
b. KD Bất động sản	2,96

Nguồn: Nadyphar

Doanh thu và lợi nhuận trước thuế năm 2011 hoạt động bất động sản nổi bật của Nadyphar cho thuê các mặt bằng sau: 387 Kinh Dương Vương, Quận 6; 78 - 80 Cách Mạng Tháng 8, Quận 3.

#### 14.2. Các nhân tố chính ảnh hưởng và kết quả năm 2010 và 2011

- Năm 2010 đã ra mắt trên thị trường khoảng 20 mặt hàng mới. Tập trung nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới mang hàm lượng khoa học công nghệ cao như các nhóm thuốc kinh, tim mạch,...
- Thu hút sản xuất các mặt hàng kinh doanh không hiệu quả, mở cửa kinh doanh 5% trong năm 2010.
- Ý mạnh thị trường thuốc bán lẻ, bệnh viện và mở rộng thêm khách hàng tại vùng sâu, vùng xa.
- Ý mạnh công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm dành cho thị trường xuất khẩu. Tăng cường mở rộng thị trường xuất khẩu thị trường Campuchia sang các nước trong khu vực Châu Á.
- Áp dụng quy trình chuẩn giảm thiểu hao hụt trong sản xuất, xây dựng kế hoạch sản xuất hợp lý tối ưu chi phí các loại chi phí nhân công, nguyên vật liệu,...
- Áp dụng các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất và kinh doanh:
  - ✚ Nâng cao vòng quay tiêu bán hàng bằng cách tích cực thu hồi công nợ, hạn chế chi phí đầu tư, có những biện pháp khuyến khích khách hàng mua hàng,...
  - ✚ Xây dựng nhóm mở rộng nguyên vật liệu, thành phẩm mới cách hợp lý, không thiêu huỷ cho sản xuất nhằm tránh lãng phí không cần thiết.
  - ✚ Cân nhắc hợp lý công tác thanh toán, cân nhắc là cân nhắc giá trị gia công và giá trị nguyên vật liệu chính để đảm bảo an toàn, tối ưu.



## 15. ÁNH GIÁ C AT CH CT V NV K HO CH L INHU NVÀ C T C

V i t cách là t ch ct v n chuyên nghi p, Công ty C ph n Ch ng khoán B o Vi t ã ti n hành thu th p thông tin, nghiê n c u, phân tích a ra nh ng ánh giá và d báo v ho t ng kinh doanh c a Công ty C ph n D c Ph m 2-9 TP.HCM. N u không có nh ng bi n ng b t th ng và b t kh kháng tác ng n ho t ng kinh doanh c a doanh nghi p, thì k ho ch l i nhu n mà Công ty a ra là có tính kh thi và Công ty có th m b o c t l chi tr c t c hàng n m nh k ho ch. Chúng tôi c ng cho r ng, t l l i nhu n tr c t c nh k ho ch c a Công ty C ph n D c Ph m 2-9 TP.HCM ra là h p lý, m b o ngu n l i nhu n gi l i ti p t c tái u t nh m duy trì t c t ng tr ng trong t ng lai.

Chúng tôi c ng xin l u ý r ng, các ý ki n nh n xét nêu trên c a ra d i góc ánh giá c a m t t ch ct v n, d a trên nh ng c s thông tin c thu th p có ch n l c và d a trên lý thuy t v tài chính ch ng khoán mà không hàm ý b o m giá tr c a ch ng khoán c ng nh tính ch c ch n c a nh ng s l i u c d báo. Nh n xét này ch mang tính tham kh o v i nhà u t khi t mình ra quy t nh u t .

## 16. THÔNG TIN V NH NG CAM K T NH NG CH A TH C HI N C A CÔNG TY

Không có.

## 17. CÁC THÔNG TIN TRANH CH P KI N T NG LIÊN QUAN N CÔNG TY CÓ TH GÂY NH H NG N GIÁ C CH NG KHOÁN

Không có.

## V. C PHI U NG KÝ CHÀO BÁN RA CÔNG CHÚNG

1. LO I C PHI U : c phi u ph thông.
2. M NH GIÁ : 10.000 ng/c ph n.
3. T NG S C PHI U D KI N CHÀO BÁN : 1.500.032 c phi u (t ng ng v i t ng giá tr theo m nh giá là m i l m t ba tr m hai m i ngàn ng).

Trong ó:

N i dung	S l ng phát hành (c ph n)
Phát hành cho c ông hi n h u	404.997
Phát hành cho CBCNV	202.498
Phát hành cho i tác chi n l c	892.537
<b>T ng c ng</b>	<b>1.500.032</b>

## 4. GIÁ D KI N CHÀO BÁN:

- C ông hi n h u: 16.000 ng/c phi u.



- Cán b CNV ch ch t: 16.000 ng/c phi u.
- i tác chi n l c: không th p h n 16.000 ng/c phi u.

## 5. PH NG PHÁP TÍNH GIÁ

i v i c ông hi n h u và cán b CNV ch ch t, giá chào bán d ki n c tính theo giá tr s sách c tính n m 2009, c th nh sau:

$$\text{Giá tr s sách/cp} = \frac{\text{V n ch s h u thu c v c ông c tính n m 2009 ( ã lo i tr c phi u qu và Qu khen th ng phúc l i)}}{\text{T ng s c phi u}}$$

$$\text{Giá tr s sách/cp (2009)} = 63.592.991.852 / 4.049.968 = 15.702 \text{ ng/cp.}$$

i h i ng c ông 2009 (l y ý ki n b ng v n b n) ã thông qua giá chào bán cho c ông hi n h u và cán b công nhân viên là 16.000 ng/cp (làm tròn t giá tr s sách trên m i c ph n c tính n m 2009).

## 6. C PHI U CÙNG LO I ANGL U HÀNH

S l ng c phi u ph thông ang l u hành c a Nadyphar (tr c t phát hành này) là **4.049.968** c phi u (B n tri u b n m i chín ngàn chín tr m sáu m i tám c phi u)

## 7. PH NG TH C PHÁT HÀNH

### a. PH NG TH C, GIÁ CHÀO BÁN

Tri n khai Ngh quy t i h i ng c ông n m 2009 (l y ý ki n b ng v n b n), Công ty s chào bán 1.500.032 c phi u ph thông cho c ông hi n h u, cán b - công nhân viên ch ch t và nhà u t chi n l c theo ph ng th c phân ph i nh sau:

#### a.1. Phân ph i cho c ông hi n h u, cán b - công nhân viên ch ch t

- S l ng: 607.495 c phi u, chi m 40,50% t ng s l ng c phi u chào bán (Giá tr theo m nh giá: 6.074.950.000 ng). Trong ó:
  - Phân ph i cho c ông hi n h u : 404.997 c phi u.
    - + Ph ng th c phân ph i: theo ph ng th c th c hi n quy n v i t l 10:1 (c ông s h u 01 c phi u s c 01 quy n mua và c 10 quy n mua s c quy n mua 01 c phi u phát hành thêm.
    - + S c phi u th c hi n quy n cho c ông hi n h u s c làm tròn xu ng n hàng n v (Ví d : c ông A hi n ang s h u 1959 c phi u khi th c hi n quy n mua s c mua thêm  $1959 : 10 = 195,9$  c phi u, làm tròn là 195 c phi u, s c phi u l là 0,9 c phi u).



- + Số cổ phiếu lưu hành theo phân và số cổ phiếu công ty hiện quy định không thay đổi do HĐQT quyết định về bán và giá bán, nhưng không có thay đổi về giá trị cổ phiếu quy định cho công ty hiện tại.
- + Quy định mua cổ phiếu chuyển nhượng 01 lần.
- Số cổ phiếu phân phối cho CBCNV chính: 202.498 cổ phiếu (Danh sách, tiêu chí và lệ phí phân phối theo quy định của HĐQT Công ty quyết định).
- + Điều kiện phát hành: là Hội đồng Quản trị, BKS, Ban Thường Giám đốc Công ty và các cán bộ chức vụ Phó Trưởng phòng Trưởng phòng và có những đóng góp tích cực cho Công ty trong năm vừa qua. (Lưu ý: do lịch lao động nghỉ tết Công ty rất đông nên không thể phát hành cho tất cả CBCNV của Công ty mà chỉ phát hành cho các cán bộ chức vụ).
- + Quy định chuyển nhượng cổ phiếu: do công ty phát hành theo giá ưu đãi cho cán bộ chức vụ nên sẽ hạn chế chuyển nhượng trong thời hạn 02 năm kể từ khi mua.
- + Phương án xử lý số lượng cổ phiếu còn lại sau khi kết thúc phát hành cho các thành viên HĐQT, BKS và cán bộ chức vụ trong Công ty: Số lượng cổ phiếu còn lại (nếu có) sau khi kết thúc thời hạn chào bán cho các điều kiện này sẽ do Hội đồng Quản trị quyết định phân phối cho điều kiện khác với giá không thay đổi về giá bán cho công ty hiện tại.
- Giá phân phối cho công ty hiện tại và CBCNV chính: 16.000 đồng/cổ phiếu.

#### **a.2. Phân phối cho các nhà đầu tư chiến lược**

- Số lượng: 892.537 cổ phiếu, chiếm 59,50% tổng số lượng cổ phiếu chào bán (Giá trị theo mệnh giá: 8.925.370.000 đồng).
- Giá chào bán cho nhà đầu tư chiến lược: không thay đổi về giá bán cho công ty hiện tại (16.000 đồng/cp).
- Các nhà đầu tư chiến lược: bao gồm các nhà đầu tư là thành viên, có khả năng hỗ trợ, tận dụng cho Công ty trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh và quản trị doanh nghiệp, các nhà đầu tư lâu dài cùng với sự phát triển của Công ty có đóng góp hỗ trợ tích cực, cam kết gắn bó lâu dài vì lợi ích của Công ty và quy định của công ty.
- Quy định chuyển nhượng cổ phiếu: Công ty phát hành cho nhà đầu tư chiến lược sẽ không hạn chế chuyển nhượng.
- Số lượng cổ phiếu mà nhà đầu tư chiến lược mua: sẽ do Hội đồng Quản trị xác định trên cơ sở tính chất quản trị của mối quan hệ và nhu cầu của các nhà đầu tư. Danh sách nhà đầu tư chiến lược mua sẽ riêng có xác định của HĐQT Công ty.



**b. TH I GIAN CHÀO BÁN VÀ PHÂN PH I C PH N**

Th i gian chào bán và phân ph i c ph n cho c òng hi n h u, cán b - công nhân viên ch ch t và các nhà u t chi n l c s c th c hi n ngay sau khi c y Ban Ch ng khoán Nhà n c c p phép chào bán, trong th i gian quy nh c a pháp lu t.

**c. NG KÝ MUA C PH N**

- C òng hi n h u ng ký và n p t i n mua c ph n t i Công ty.
- Cán b - công nhân viên ch ch t ng ký và n p t i n mua c ph n t i Công ty.
- Các nhà u t chi n l c th c hi n ng ký và n p t i n mua c ph n t i Công ty.

**8. NG KÝ MUA C PHI U**

L ch trình mua c phi u

N i dung	Ngày nh n gi y phép (ngày T)	Th i gian (ngày)			
		T+7	T+27	T+37	T+ 47
Công b báo chí					
ng ký mua c phi u					
Báo cáo k t qu phát hành					
Trao tr gi y ch ng nh n c ph n					

**9. GI I H NV T L N M GI I V ING I N C NGOÀI**

i u l t ch c và ho t ng c a Công ty không gi i h n t l n m gi c phi u c a Công ty i v i ng i n c ngoài.

Theo quy nh t i Quy t nh s 55/2009/Q -TTg ngày 15/04/2009 có hi u l c t ngày 01/06/2009 c a Th t ng Chính ph v t l tham gia nhà u t n c ngoài trên th tr ng ch ng khoán Vi t Nam, nhà u t n c ngoài mua, bán ch ng khoán trên th tr ng ch ng khoán Vi t Nam c n m gi t i a 49% t ng s c phi u c a công ty c ph n i chúng.

**10. CÁC LO I THU C Ó LIÊN QUAN**

**10.1 i v i ho t ng u t ch ng khoán**



Theo luật số 04/2007/QH12 về Luật Thuế Thu nhập cá nhân đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XII, kỳ họp thứ 2 thông qua ngày 21 tháng 11 năm 2007, có hiệu lực từ ngày 01/01/2009, các cá nhân phải nộp thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh, chi phí khoán và các khoản 02 phần pháp tính thuế thu nhập như sau:

- Phương pháp 01:

Thu thuế thu nhập phải nộp = Thuế tính thuế x Thuế suất

Trong đó:

Thuế tính thuế xác định bằng giá bán chi phí khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chi phí khoán là các khoản chi phí thực tế phát sinh có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm phí nhận chuyển nhượng và phí chuyển nhượng chi phí khoán, phí lưu ký chi phí khoán, phí y tế chi phí khoán và các chi phí khác có liên quan.

Thu suất tính thuế thu nhập từ chuyển nhượng chi phí khoán là 20% trên thuế tính thuế năm chấp dụng tính trừ chi phí tính thuế thu nhập cá nhân theo quy định pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định thuế tính thuế và đăng ký thuế cá nhân về việc quan thuế từ tháng 12 của năm trước.

- Phương pháp 02:

Các trường hợp khác ngoài trường hợp trên, thuế thu nhập từ chuyển nhượng chi phí khoán tính bằng 0,1% giá chuyển nhượng chi phí khoán tính.

## 10.2 **ĐIỀU KHOẢN THUẾ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY**

### **a. Thuế thu nhập doanh nghiệp**

Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 20% trên thuế chịu thuế ngành sản xuất dịch vụ trong thời gian 10 năm kể từ khi chuyển sang hoạt động kinh doanh công ty thành lập (2001 – 2010). Công ty miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm (2002 - 2003) và giảm 50% trong 05 năm tiếp theo (2004 – 2008). Từ năm 2009 trở đi Công ty phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với mức thuế suất là 20% đối với sản xuất và kinh doanh dịch vụ và 25% đối với các hoạt động khác.

### **b. Thuế giá trị gia tăng**

Thu suất thuế giá trị gia tăng của hàng dịch vụ là 5%; hóa chất, dịch vụ và cho thuê mặt bằng là 10%.

## 11. **CÁC HÌNH CHI LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG**

Quy định mua các công cụ hữu hình được phép chuyển nhượng trong thời gian quy định, và chuyển nhượng 01 lần. Nghĩa là người nhận chuyển nhượng không được phép chuyển nhượng lại cho người thứ 02. Số phần phát hành cho cán bộ công nhân viên chức thời gian chuyển nhượng 02 năm.



## 12. NGÂN HÀNG M TÀI KHO N PHÒNG T A NH N TI N MUA C PHI U

Tên Ngân hàng: NGÂN HÀNG U T & PHÁT TRI N VI T NAM – Chi nhánh S Giao D ch 2 – Tp.H Chí Minh

Địa chỉ : 11 B n Ch ng D ng, Qu n 1, Tp.H Chí Minh

S i n tho i : (84 - 8) 38214 925

S tài kho n : 13010000697676

## VI. M C ÍCH CHÀO BÁN

### 1. M C ÍCH CHÀO BÁN

Nh m nâng cao v th , n ng l c c nh tranh, c ng nh th ng hi u D c Ph m 2-9 trong ngành công nghi p D c Vi t Nam. Th c hi n Ngh quy t c a i h i ng c ông n m 2009 (l y ý ki n b ng v n b n), H i ng qu n tr ã quy t nh ph ng án t ng v n i u l b ng vi c chào bán thêm c phi u huy ng v n tài tr cho các d án b t ng s n t i 136 Lý Chính Th ng, Qu n 3, Tp.HCM (d án 136); thanh toán ti n vay d án 387 Kinh D ng V ng, Ph ng 12, Qu n 6, Tp.HCM và b sung v n l u ng.

### 2. PH NG ÁN KH THI

#### 2.1 D án b t ng s n 136 Lý Chính Th ng, Qu n 3, Tp. H Chí Minh

Ch ut d án:

Tên công ty: Công ty TNHH ut Nam Thiên Phát

Địa chỉ s chính: 136 Lý Chính Th ng, Ph ng 7, Qu n 3, Tp. HCM

Gi y phép kinh doanh: S 4102060602 do S K ho ch và ut Tp. HCM c p, ng ký l n u ngày 18/04/2008, ng ký thay i l n th 1 ngày 07/05/2008

Ngành, ngh kinh doanh: T v n ut , qu n lý doanh nghi p (tr t v n tài chính, k toán); Kinh doanh b t ng s n.

V n i u l : 60.000.000.000 ng (*Sáu m i t ng*)

Theo gi y phép trên, t l góp v n c a Công ty c ph n D c ph m 2-9 TP H Chí Minh vào Công ty TNHH ut Nam Thiên Phát là 40%, t ng ng 24.000.000.000 ng.

Do ti n góp v n vào Công ty TNHH ut Nam Thiên Phát ph thu c vào ti n c a d án Khu ph c h p Trung tâm th ng m i và Cao c v n phòng t i 136 Lý Chính Th ng, Ph ng 7, Qu n 3, Tp. HCM nên t i th i i m 30/09/2009 Công ty v n ch a góp v n vào Công ty TNHH ut Nam Thiên Phát. D ki n sau khi phát hành thành công 1.500.032 c phi u, Nadyphar s góp 20 t vào công ty trên tr i n khai d án vào n m 2010.

Báo cáo “D án ut xây d ng Khu ph c h p TRUNG TÂM TH NG M I & CAO C V N PHÒNG T I 136 LÝ CHÍNH TH NG - QU N 3, TP.HCM” do NADYPHAR l p.



**2.1.1 C s pháp lý c a d án:**

- o Quy t nh s 2660/Q – UB ngày 27 tháng 06 n m 2002 c a y ban Nhân dân Thành ph H Chí Minh v i c cho Công ty c ph n D c ph m 2-9 TP.HCM thuê t trên a bàn qu n 3;
- o H p ng thuê t s 10470/H T -GT ngày 22 tháng 08 n m 2002 ký k t gi a S a chính – Nhà t thành ph H Chí Minh và Công ty c ph n D c ph m 2-9 TP.HCM;
- o Gi y ch ng nh n quy n s d ng t s V 909449 ngày 12 tháng 11 n m 2002 c a y ban nhân dân thành ph H Chí Minh c p cho Công ty c ph n D c ph m 2-9 TP.HCM;
- o Quy t nh s 348/CTCPDP 2-9 ngày 01/04/2008 c a H i ng qu n tr Công ty c ph n D c ph m 2-9 TP. HCM v i c ký k t và th c hi n h p ng nguyên t c v h p tác u t và kinh doanh khu ph c h p t i 136 Lý Chính Th ng, Qu n 3, TP.HCM v i Công ty TNHH Xây d ng – Th ng m i – D ch v G.B;
- o H p ng nguyên t c s 01 ngày 02/04/2008 v h p tác u t và kinh doanh khu ph c h p t i 136 Lý Chính Th ng, Qu n 3, TP.HCM gi a Công ty c ph n D c ph m 2-9 TP. HCM và Công ty TNHH Xây d ng – Th ng m i – D ch v G.B.

**2.1.2 T ng quan v th tr ng cho thuê cao c v n phòng và trung tâm th ng m i:**

Trong 04 n m v a qua (2003-2007), th tr ng v n phòng TP.HCM ã t ng tr ng n t ng. V i t l cho thuê ti p t c gia t ng và áp l c t ng giá m t cách áng k , th tr ng TP. HCM càng h p d n h n cho các d án phát tri n m i, t l cho thuê c a nh ng c n h cung c p d ch v trong su t 04 n m qua t c cao v i giá thuê trung bình khá n nh.

Hi n th tr ng TP. HCM có kho ng 76 cao c v n phòng v i t ng m c cung vào kho ng 392.500 m2 di n tích, và hi n t i t l cho thuê t c là 100%. Ph n l n các cao c này u t t i qu n 1 và qu n 3, v i 61 trong s 76 tòa nhà, trong ó g m có 5 tòa nhà v n phòng lo i A cung c p 74.300 m2, 13 toàn nhà v n phòng lo i B cung c p 112.101m2 và 47 tòa nhà v n phòng lo i C cung c p 113.026 m2, 11 toàn nhà còn l i thu c th tr ng v n phòng ngo i ô v i t ng di n tích cung c p là 93.190 m2.

Nh n th y d u hi u c a s t ng tr ng trong th tr ng v n phòng, nhi u nhà u t ã th hi n ý nh kh i ng l i các d án b trì hoãn c a h ho c xây các tòa nhà m i. N u t t c các d án ang ho ch nh c th c hi n, d ki n n n m 2010 s có thêm kho ng 730.000 m2 di n tích v n phòng c a vào th tr ng, trong ó n m 2007-2008 là 246.129 m2, n m 2009 là 86.000 m2, n m 2010 kho ng 126.000 m2, n m 2011 kho ng 88.000 m2 và n m 2012 là 99.700 m2, trong ó 73% các cao c t p trung t i qu n 1 và qu n 3, 27% còn l i t p trung các qu n 7, 10, Tân Bình, Phú Nhu n, Bình Th nh. Riêng t i khu v c qu n 10, trong n m 2007 có 2 cao c v n phòng lo i C c xây d ng là ông Hàn Plaza (Mirae Business Center) t i s 138A Tô Hi n Thành và Cao c V&N t i ng 3 Tháng 2, Qu n 10 v i t ng di n tích thu n cho thuê kho ng 11.733 m2.

**2.1.3 Các ch tiêu tài chính t ng h p c a d án**

B ng 31: Các ch tiêu tài chính c a d án 136

STT	Di n gi i	vt	Tr giá
A	Ch tiêu u t		





STT	Di n gi i	vt	Tr giá
<b>1</b>	<b>Di n tích</b>		
a	Di n tích khuôn viên ( ã tr l gi i)	m2	2.767
b	Di n tích xây d ng	m2	1.503
c	M t xây d ng	%	54,32%
<b>2</b>	<b>H ng m c xây d ng</b>		
a	S t ng d ki n (không k t ng h m)	t ng	19
b	Di n tích sàn xây d ng	m2	26351
c	Di n tích sàn kh d ng	m2	19675
<b>3</b>	<b>T ng v n ut (không k lãi vay)</b>	t	264,06
a	V n xây d ng	t	201,79
b	V n trang thi t b	t	58,07
c	V n ut khác	t	4,2
<b>B</b>	<b>Ch tiêu tài chính (tính 30 n m)</b>		
<b>1</b>	<b>Doanh thu bình quân/n m</b>	t	91,69
<b>2</b>	<b>Chi phí bình quân/n m</b>	t	22,66
a	Kh u hao	t	9,39
b	Chi phí qu n lý tòa nhà	t	6,76
c	Chi phí tr lãi ti n vay	t	2,64
d	Chi phí thuê t	t	3,87
<b>3</b>	<b>L i nhu n bình quân tr c thu /n m</b>	t	69,03
a	T su t l i nhu n tr c thu / doanh thu	%	75,286%
b	T su t l i nhu n tr c thu / v n ut	%	26,14%
<b>4</b>	<b>N p ngân sách (thu thu nh p doanh nghi p)</b>	t	17,26
<b>5</b>	<b>L i nhu n bình quân sau thu /n m</b>	%	51,77
<b>C</b>	<b>Ch tiêu ánh giá d án</b>		
a	NPV	t	117,2
b	IRR	%	16,58%
c	H s sinh l i P (B/C)	l n	2,65
d	Th i gian hoàn v n có chi t kh u (12%)	n m	10,54
e	Doanh thu hòa v n	t	17,17

(Ngu n: D án ut xây d ng Khu ph c h p TRUNG TÂM TH NG M I & CAO C V N PHÒNG T I 136 LÝ CHÍNH TH NG - QU N 3, TP.HCM)



## 2.1.4 V n u t :

B ng 32: Chi phí u t d án 136

STT	Tên h ng m c công trình	Chi phí u t ( ng)
<b>I</b>	<b>Chi phí xây l p</b>	<b>201.791.444.000</b>
1	C s h t ng	1.878.105.000
2	Chi phí san l p m t b ng	1.452.879.000
3	T ng h m chung và k thu t	40.674.049.000
4	Khu trung tâm th ng m i	64.640.388.000
5	Khu v n phòng cho thuê	93.146.023.000
<b>II</b>	<b>Chi phí u t thi t b</b>	<b>58.070.290.000</b>
1	H th ng i n	12.000.000.000
2	Tr m bi n áp	1.500.000.000
3	Máy phát i n d phòng	3.500.000.000
4	H th ng PCCC	1.000.000.000
5	H th ng c p - thoát n c	2.000.000.000
6	H th ng máy l nh	10.000.000.000
7	H th ng thang máy	11.200.000.000
8	H th ng thang máy b ng chuy n	6.000.000.000
9	H th ng b ch a n c	400.000.000
10	H th ng i n tho i - cấp TH	600.000.000
11	H th ng camera quan sát	1.000.000.000
12	H th ng ch ng sét	1.000.000.000
13	Chi phí ki n thi t c b n khác	2.591.173.000
14	D phòng phí	5.279.117.000
<b>III</b>	<b>Chi phí u t khác</b>	<b>24.930.000.000</b>
1	Chi phí tháo d tài s n trên t	4.200.000.000
2	Chi phí u t khác (lãi vay xây d ng)	20.730.000.000
	<b>T ng m c u t</b>	<b>284.791.734.000</b>

(Ngu n: Báo cáo d án u t xây d ng Khu ph c h p TRUNG TÂM TH NG M I & CAO C V N PHÒNG T I 136 LÝ CHÍNH TH NG - QU N 3, TP.HCM)

**Ngu n v n tài tr và ti n huy ng v n:**

Công ty d ki n s vay v n t các t ch c tín d ng theo t l 30% t ng v n u t c a d án trên, c th nh sau:

Kho n m c	Giá tr ( ng)	T tr ng
V n ch s h u	79.218.520.200	28%
V n vay ngân hàng	205.573.213.800	72%
<b>T ng v n u t</b>	<b>284.791.734.000</b>	<b>100%</b>



### K ho ch vay và tr n vay

#### ❖ Vay Ngân hàng trong giai o n Xây d ng

B ng 33: K ho ch vay và tr n vay ngân hàng trong giai o n xây d ng c a d án 136

n v tính: tri u ng

Th i gian	T ng v n u t	Vay NH	D n k u	Tr n NH	D n cu i k	Lãi su t quý	Tr lãi ti n vay NH
N m 0	264.062	206.000	-	-	0	3%	20.730
Quý 1		-	-	-	0	3%	0
Quý 2		-	-	-	0	3%	0
Quý 3		-	-	-	0	3%	0
Quý 4		47.000	-	-	47.000	3%	1.410
Quý 5		59.500	47.000	-	106.500	3%	3.195
Quý 6		39.000	106.500	-	145.500	3%	4.365
Quý 7		40.500	145.500	-	186.000	3%	5.580
Quý 8		20.000	186.000	-	206.000	3%	6.180
Quý 9		-	206.000	-	-	3%	
Quý 10		-	-	-	-	3%	

(Ngu n: Báo cáo d án u t xây d ng Khu ph c h p TRUNG TÂM TH NG M I & CAO C V N PHÒNG T I 136 LÝ CHÍNH TH NG - QU N 3, TP.HCM)

#### ❖ Vay Ngân hàng trong giai o n kinh doanh

B ng 34: K ho ch vay và tr n vay ngân hàng trong giai o n kinh doanh c a d án 136

n v tính: tri u ng

Th i gian	Vay NH	Tr n NH	D n cu i n m	Lãi su t/n m	Tr lãi ti n vay NH
N m 1	206.000	27.365	178.635	12%	21.436
N m 2	-	27.365	151.271	12%	18.153
N m 3	-	27.365	123.906	12%	14.869
N m 4	-	27.365	96.542	12%	11.585
N m 5	-	27.365	69.177	12%	8.301
N m 6	-	32.365	36.812	12%	4.417
N m 7	-	32.365	4.448	12%	534
N m 8	-	24.069	-	12%	-
N m 9	-	9.069	-	12%	-
N m 10	-	9.069	-	12%	-

(Ngu n: Báo cáo d án u t xây d ng Khu ph c h p TRUNG TÂM TH NG M I & CAO C V N PHÒNG T I 136 LÝ CHÍNH TH NG - QU N 3, TP.HCM)

### Hi u qu kinh t c a d án:

#### ❖ Doanh thu c a d án:

Ngu n thu c a d án g m: thu t cho thuê cao c v n phòng và trung tâm th ng



m i,...Ngoài ra còn có ngu n thu t các d ch v ph khác nh : b o v , ph c v các nhu c u khác...

Doanh thu bình quân v i vòng i d án 30 n m

B ng 35: Doanh thu bình quân v i vòng i d án 30 n m

STT	Kho n m c	vt	30 n m	Bình quân 1 n m
1	Di n tích kh d ng	m2	19.675	19.675
2	Công su t cho thuê		88%	88%
3	n giá cho thuê	USD/m2	22	22
4	Doanh thu	USD	152.815.856	5.093.862
5	T giá VND/USD	VND/USD	18.000	18.000
<b>6</b>	<b>Doanh thu</b>	<b>tri u ng</b>	<b>2.750.685</b>	<b>91.690</b>

(Ngu n: D án u t xây d ng Khu ph c h p TRUNG TÂM TH NG M I & CAO C V N PHÒNG T I 136 LÝ CHÍNH TH NG - QU N 3, TP.HCM)

❖ Chi phí i u hành d án:

Chi phí i u hành bình quân 1 n m trong su t vòng i d án 30 n m bao g m:

B ng 36: Chi phí i u hành d án bình quân

STT	Kho n m c	Giá tr (t ng)
1	Chi phí kh u hao	9,39
2	Chi phí qu n lý tòa nhà	6,76
3	Chi phí tr lãi ti n vay	2,64
4	Chi phí thuê t	3,87
	<b>T ng c ng</b>	<b>22,66</b>

❖ Hi u qu kinh t c a d án:

B ng 37: Hi u qu kinh t c a d án

Kho n m c	vt	Giá tr
L i nhu n bình quân sau thu	t ng/n m	51,77
T su t l i nhu n/v n u t	(%/n m)	26,14%
NPV	t	117,2
IRR	%	16,58%
H s sinh l i (B/C)	l n	2,65
Th i gian hoàn v n có chi t kh u (12%)	n m	10,54
Doanh thu hòa v n	t	17,17

## 2.2 Thanh toán ti n vay d án 387 Kinh D ng V ng, Ph ng 12, Qu n 6, Tp. H Chí Minh



Theo hợp đồng tín dụng trung hạn số 130/2008/0001787 ngày 19/12/2008 giữa Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 Tp.HCM và Sở Giao dịch II Ngân hàng Thương mại và Phát triển Việt Nam, Nadyphar đã vay 17,8 tỷ đồng và lịch trả nợ cụ thể như sau:

Bảng 38: Kế hoạch thanh toán tín dụng mua lô thuốc tại 387 Kinh Dương Vương, Quận 6

Ngày	Giá trị (đồng)
30/12/2009	1.800.000.000
30/12/2010	8.000.000.000
18/12/2011	8.000.000.000

**2.3 V n l u ng**

Bảng 39: Vòng quay vốn lưu động giai đoạn 2005 - 2009

STT	Kho n m c	2005	2006	2007	2008	2009 KH
1	Tài sản ngắn hạn (=a+b+c) – trị u ng	29.451	37.237	40.339	42.684	49.597
a	Các khoản phải thu – trị u ng	10.097	14.483	14.579	15.499	19.370
b	Hàng tồn kho – trị u ng	18.768	22.303	25.530	26.966	29.933
c	Tài sản ngắn hạn khác – trị u ng	586	451	230	220	295
2	Nợ ngắn hạn (không tính các khoản vay trả lãi) – trị u ng	13.702	18.993	15.002	12.380	20.643
3	V n l u ng (=1 - 2) – trị u ng	15.749	18.244	25.337	30.304	28.954
4	Doanh thu thuần – trị u ng	74.051	84.077	95.704	100.850	110.675
5	Vòng quay vốn lưu động (=4/3) – l n	4,70	4,61	3,78	3,33	3,82

Nguồn: Nadyphar

Bảng 40: Các chỉ số tính vốn lưu động năm 2010

STT	Kho n m c	đơn vị tính	Giá trị
<b>Chỉ số tính nhu cầu vốn lưu động năm 2010</b>			
1	Vòng quay vốn lưu động ròng bình quân 5 năm 2005 - 2009	l n	4,05
2	Doanh thu thuần tính năm 2010 theo kế hoạch kinh doanh Nadyphar	tri u ng	126.700
3	V n l u ng tính cho năm 2010 (=2/1)	tri u ng	31.303
<b>Chỉ số ngu n v n b sung v n l u ng</b>			
1	Tổng phát hành cổ phiếu (đ k n)	tri u ng	2.033
2	Vay và vốn chi m d ng n m 2010 (đ k n)	tri u ng	29.270

**VII. K HO CH S D NG S TI N THU C T T CHÀO BÁN**

Tổng số tiền dự kiến thu từ chào bán là **32.033.345.000** đồng, cụ thể như sau:



B ng 41: T ng s ti n d ki n thu c t t chào bán

N i dung	S l i ng phát hành d ki n (c ph n)	Giá phát hành d ki n ( ng)	Thành ti n ( ng)
Phát hành cho c ông hi n h u	404.997	16.000	6.479.952.000
Phát hành cho CBCNV	202.498	16.000	3.239.968.000
Phát hành cho i tác chi n l c	892.537	25.000	22.313.425.000
<b>T ng c ng</b>	<b>1.500.032</b>		<b>32.033.345.000</b>

Ngu n v n huy ng d ki n s c phân b nh sau:

B ng 42: K ho ch phân b s ti n thu c t t chào bán

i t ng s d ng	Ngu n v n cho n m 2010 ( ng)
D án b t ng s n 136 Lý Chính Th ng, P.7, Qu n 3, TP.HCM	20.000.0000.000
Thanh toán ti n vay d án 387 Kinh D ng V ng, Ph ng 12, Qu n 6, TP. HCM	10.000.0000.000
B sung v n l u ng	2.033.345.000
<b>T ng c ng</b>	<b>32.033.345.000</b>

*Ngu n: Nadyphar*



## VIII. CÁC I TÁC LIÊN QUAN T I T CHÀO BÁN

### 1. T CH C CHÀO BÁN

- Tên : Công ty C ph n D c Ph m 2-9 TP.HCM.
- Tr s chính: 136 Lý Chính Th ng, Ph ng 7, Qu n 3, TP.HCM
- i n tho i : (84.8) 3848 2273 Fax: (84.8) 3846 5842
- Email : nadyphar@nadyphar.com.vn
- Website : www.nadyphar.com.vn

### 2. T CH C T V N PHÁT HÀNH

- Tên : Công ty C ph n Ch ng khoán B o Vi t (BVSC).
- Tr s chính: 08 Lê Thái T - Qu n Hoàn Kĩ m – Hà N i
- i n tho i : (84.4) 3928 8080 Fax: (84.4) 3928 9888
- Chi nhánh : 11 Nguy n Công Tr , Qu n 1, Tp. H Chí Minh.
- i n tho i : (84-8) 3821 8564 Fax: (84-8) 3821 8566
- Website : [www.bvsc.com.vn](http://www.bvsc.com.vn)

### 3. T CH C KI M TOÁN

- Tên : Công ty TNHH Kĩ m toán và T v n Chu n Vi t (VIETVALUES)
- a ch : 33 Phan V n Kh e, Qu n 5, Tp. H Chí Minh
- i n tho i : (84.8) 39143 588 Fax: (84.8) 39143 209

### 4. Ý KI NC AT CH C T V NV T CHÀO BÁN

Trên c s các thông tin mà BVSC ã thu th p c v Công ty c ph n D c Ph m 2-9 TP.HCM và t chào bán c ph n, v i t cách là T ch c T v n, BVSC có m t s nh n nh nh sau:

- Sau khi chuy n sang ho t ng d i hình th c Công ty C ph n t tháng 5/2001, ho t ng kinh doanh c a Công ty c ph n D c Ph m 2-9 TP.HCM ã có nh ng chuy n bi n tích c c:
  - N m 2006: Doanh thu thu n t 86 t ng, t ng 13% so v i n m 2005; L i nhu n sau thu t 11,8 t ng.
  - N m 2007: Doanh thu thu n t 102 t ng, t ng 19% so v i n m 2006; L i nhu n sau thu t 13,7 t ng.
  - N m 2008: Doanh thu thu n t 107 t ng, t ng 6% so v i n m 2007; L i nhu n sau thu t 13,9 t ng.
  - N m 2009: Doanh thu thu n t 117,3 t ng, t ng 9% so v i cùng k n m 2008; L i nhu n tr c thu t 18,05 t ng, t ng 16,1% so v i cùng k n m 2008. L i nhu n sau thu 13,5 ng, gi m 3% so v i n m 2008 do thu TNDN t ng cao.



Những số liệu trên đã thể hiện sự nỗ lực của Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM trong hoạt động sản xuất, quản lý chi phí công nghệ trong quá trình tiếp thị sản phẩm, marketing và truyền thông, ...

- Những cán bộ quản lý của Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM, đặc biệt là cán bộ quản lý cấp cao, là những người có trình độ chuyên môn cao, có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực dược phẩm và quản lý doanh nghiệp. Cán bộ quản lý cấp trung có trình độ, năng lực và sáng tạo. Những công nhân viên lao động có trình độ tay nghề và có tính kỷ luật cao.

Với các cơ sở trên, BVSC cho rằng việc chào bán 1.500.032 cổ phiếu này cũng thêm vào cho các dự án đầu tư của Công ty Cổ phần Dược phẩm 2-9 TP.HCM theo các cơ cấu chào bán đã được HC thông qua nêu trên là khả thi và phù hợp với nhu cầu phát triển của Công ty.

## **IX. PHỤ LỤC**

- 1. PHỤ LỤC I : GIỚI THIỆU NGÀNH VÀ NGƯỜI KINH DOANH**
- 2. PHỤ LỤC II : NỘI DUNG CÁC CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM 2-9**
- 3. PHỤ LỤC III : BÁO CÁO KẾT QUẢ TOÁN NĂM 2008 & 2009**
- 4. PHỤ LỤC IV : BÁO CÁO QUY ĐỊNH TOÁN QUÝ I/2010**
- 5. PHỤ LỤC V : SƠ YẾU LÝ LỊCH THÀNH VIÊN HĐQT, BKS, BAN TGT**
- 6. PHỤ LỤC VI : NGHỊ QUYẾT HĐQT THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN PHÁT HÀNH**





Thành ph H Chí Minh, ngày tháng n m

I DI NT CH C CHÀO BÁN

CÔNG TY C PH N D C PH M 2-9 TP.HCM

CH T CH H I NG QU N TR

T NG GIÁM C

CHU MAI HÀO

CAO T TÀI

TR NG BAN KI M SOÁT

K TOÁN TR NG

LÊ TH THANH VÂN

TR NH BÍCH DUNG

I DI NT CH CT V N PHÁT HÀNH

CÔNG TY C PH N CH NG KHOÁN B O VI T – CN. TP.H CHÍ MINH

GIÁM C

VÕ H UTU N