

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



IMEXPHARM

Sự cam kết ngay từ đầu

BẢN CÁO BẠCH
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM
IMEXPHARM

(Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 1400384433 do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Tỉnh Đồng Tháp cấp lần đầu ngày 01/08/2001 và đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 06/07/2009)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng số 344/UBCK-GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 29 tháng 11 năm 2010.

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH

BAOVIET  **Securities**
CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

BẢN CÁO BẠCH NÀY SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM

Số 04 đường 30/04, phường 1, TP.Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp.

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Số 8 Lê Thái Tổ, Q.Hoàn Kiếm, Hà Nội

Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: (067) 385 1620

Fax: (067) 385 3106

Điện thoại: (84-4) 3928 8888

Fax: (84-4) 3928 9888

Điện thoại: (84-8) 3914 6888

Fax: (84-8) 3914 7999

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Phan Hoàng Minh Trí - Kế toán trưởng

Điện thoại: (067) 3853 1620

THÁNG 11 NĂM 2010



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM

(Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 1400384433 do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Tỉnh Đồng Tháp cấp lần đầu ngày 01/08/2001 và đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 06/07/2009)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.

Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 11.659.820 cổ phiếu.

Tổng số lượng cổ phiếu chào bán ra công chúng: 4.340.180 cổ phiếu.

Giá bán:

- Cổ đông hiện hữu: 20.000 đồng/cổ phần
- Cán bộ nhân viên trong công ty: 20.000 đồng/cổ phần
- Đối tác chiến lược: giá bình quân của 10 phiên giao dịch trên thị trường (chiết khấu giảm trừ tối đa không quá 20% giá bình quân và không được thấp hơn giá trị sổ sách tại ngày 31/12/2009 là 46.400 đồng/cổ phiếu).

Tổng mệnh giá phát hành: 43.401.180.000 đồng.

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Văn phòng Tru sở chính:

Địa chỉ: 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3928 8888 Fax: (84-4) 3928 9888

Chi nhánh TP.HCM:

Địa chỉ: 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3914 1994 Fax: (84-8) 3914 1991

Chi nhánh: 6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TPHCM

Điện thoại: (84-8) 3914 6888 Fax: (84-8) 3914 7999

Website : www.bvsc.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN (A&C) - Kiểm toán năm 2008

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3827 2295 Fax: (84-8) 3827 2300

Chi nhánh: 877 Hồng Hà, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3932 4133 Fax: (84-4) 3932 4113

CÔNG TY KIỂM TOÁN DTL - Kiểm toán năm 2009

Địa chỉ: Lầu 5, Tòa nhà Sài Gòn 3, 140 Nguyễn Văn Thủ, Quận 1, TPHCM.

Điện thoại: (84-8) 3827 5026 Fax: (84-8) 3827 5027

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	4
1. Rủi ro về kinh tế.....	4
2. Rủi ro về pháp luật.....	4
3. Rủi ro đặc thù của ngành.....	5
4. Rủi ro tỷ giá hối đoái.....	5
5. Rủi ro nhân lực, năng lực quản lý.....	6
6. Rủi ro về đợt chào bán.....	6
7. Rủi ro pha loãng cổ phiếu.....	6
8. Rủi ro khác.....	8
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	9
1. Tổ chức phát hành.....	9
2. Tổ chức tư vấn.....	9
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	9
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	10
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	10
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	10
1.2. Giới thiệu về Công ty.....	12
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty.....	13
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	15
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 16/04/2010;... 16	16
o Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty.....	16
o Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ.....	16
o Cơ cấu cổ đông của Công ty (tính đến ngày 16/04/2010 là ngày chốt danh sách cổ đông để trả cổ tức/hoặc ĐHCĐ).....	17
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty tổ chức phát hành giữ quyền kiểm soát, chi phối và những công ty giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức đăng ký phát hành.....	18
6. Hoạt động kinh doanh.....	18
6.1. Các chủng loại sản phẩm và dịch vụ.....	18
6.2. Doanh thu, lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ.....	20
6.3. Nguyên vật liệu.....	21
6.4. Chi phí sản xuất.....	23

6.5. Trình độ công nghệ.....	23
6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.....	24
6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.....	24
6.8. Hoạt động Marketing.....	26
6.9. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền.....	28
6.10. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện.....	28
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.....	29
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2008 và 2009 và 9 tháng đầu năm 2010.....	29
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....	30
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	30
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	30
8.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	31
8.3. Định hướng phát triển của Công ty.....	31
9. Chính sách đối với người lao động.....	32
9.1. Số lượng người lao động trong Công ty.....	32
9.2. Chính sách đối với người lao động.....	33
10. Chính sách cổ tức.....	34
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	34
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	34
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	38
12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc, Kế toán trưởng.....	38
12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	38
12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát.....	49
12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc.....	52
12.4. Kế toán trưởng.....	53
13. Tài sản.....	53
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010 - 2012.....	54
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	56
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty: Không có.....	56
17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: Không có.....	56
V. CỔ PHIẾU ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN RA CÔNG CHÚNG.....	56
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	62
1. Đầu tư vào hệ thống phân phối sản phẩm.....	62
2. Đáp ứng vốn cho dự án nhà máy Peniciline thuốc tiêm.....	66
3. Nâng cấp thiết bị hiện đại cho các nhà máy tại Thành phố Cao Lãnh.....	68

4. Tăng cường vốn đầu tư cho hệ thống phân phối và vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại	68
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHIẾU	68
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHÀO BÁN CỔ PHIẾU	69
1. Tổ chức tư vấn phát hành	69
2. Tổ chức kiểm toán	69
IX. PHỤ LỤC	70
1. Phụ lục I: Bản sao Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh	70
2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty	70
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và báo cáo quý III/2010	70
4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	70
5. Phụ lục V: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua việc chào bán cổ phiếu	70
6. Phụ lục VI: Nghị quyết HĐQT thông qua hồ sơ	70
7. Phụ lục VII: Báo cáo khả thi dự án đầu tư	70
8. Phụ lục VIII: Các phụ lục khác	70

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.

1. Rủi ro về kinh tế.

Tốc độ phát triển kinh tế là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu tiêu thụ dược vì người dân càng chăm lo sức khỏe hơn khi kinh tế phát triển. Kinh tế phát triển nhanh làm tăng nhu cầu chăm lo sức khỏe và vì thế tăng nhu cầu đối với các loại dược phẩm nói chung và của Imexpharm nói riêng. Ngược lại cũng sẽ tác động đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ đầu năm 2007, nền kinh tế Việt Nam đã bước đầu hội nhập với nền kinh tế thế giới và sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của nền kinh tế toàn cầu. Năm 2008 là năm mà nền kinh tế toàn cầu gặp khó khăn, vì thế nền kinh tế Việt Nam cũng bị ảnh hưởng đáng kể, tuy nhiên sang năm 2009 nền kinh tế đã có những khởi sắc và chuyển biến theo chiều hướng tích cực.

Trong những năm gần đây, mức sống của người Việt Nam ngày càng tăng đã làm tăng nhu cầu chăm sóc sức khỏe. Cụ thể, nhu cầu tiêu dùng thuốc trên đầu người tăng từ 6 USD năm 2001 lên 16,45 USD năm 2008 và dự kiến đạt 25 USD vào năm 2015. Tổng trị giá tiền thuốc đã sử dụng trong năm 2009 đạt gần 1,75 tỉ USD, tăng 18,9% so với năm 2008. Tiền thuốc bình quân đầu người năm 2009 đạt mức 19,77 USD, tăng 3,32 USD so với năm 2008, tăng 13,7 đô la so với năm 2001.

Vẫn còn nhiều cơ hội cho việc tăng trưởng ngành dược ở Việt Nam, BMI dự đoán rằng thị trường sẽ phát triển từ 1,4 tỷ USD năm 2008 lên 6,1 tỷ USD năm 2019. Khoảng thời gian này, dân số năng động của Việt Nam sẽ thay đổi đáng kể, tác động tích cực đến thị trường dược. Dân số trẻ Việt Nam trưởng thành, tuổi thọ sẽ được nâng lên và BMI dự đoán rằng dân số Việt Nam sẽ tăng từ 86,8 triệu năm 2008 lên hơn 100 triệu năm 2019. Những nhân tố này sẽ thúc đẩy nhu cầu, chi tiêu cho dược phẩm theo đầu người dự đoán tăng từ 16,45 USD 2008 lên 63,0 USD năm 2019. Trong tương lai, ngành Dược Việt Nam tiến đến đạt chuẩn GMP-WHO (tiêu chuẩn sản xuất thuốc tốt) theo quy định của Nhà nước, càng củng cố thêm sức mạnh của ngành Dược trong nước. Như vậy, ngành Dược Việt Nam hứa hẹn sẽ có những bước tiến đáng kể, đây sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp dược Việt Nam.

2. Rủi ro về pháp luật.

Các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật chuyên ngành có liên quan, đặc biệt là các quy định liên quan đến sản xuất và kinh doanh dược phẩm. Ngoài ra, khi đã trở thành công ty đại chúng và niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, hoạt động của Công ty sẽ phải tuân thủ theo Luật Chứng khoán, các văn bản pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

Hiện nay, hệ thống văn bản pháp luật của Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, vì thế các luật và văn bản dưới luật trên có thể sẽ còn được điều chỉnh cho phù hợp với sự phát

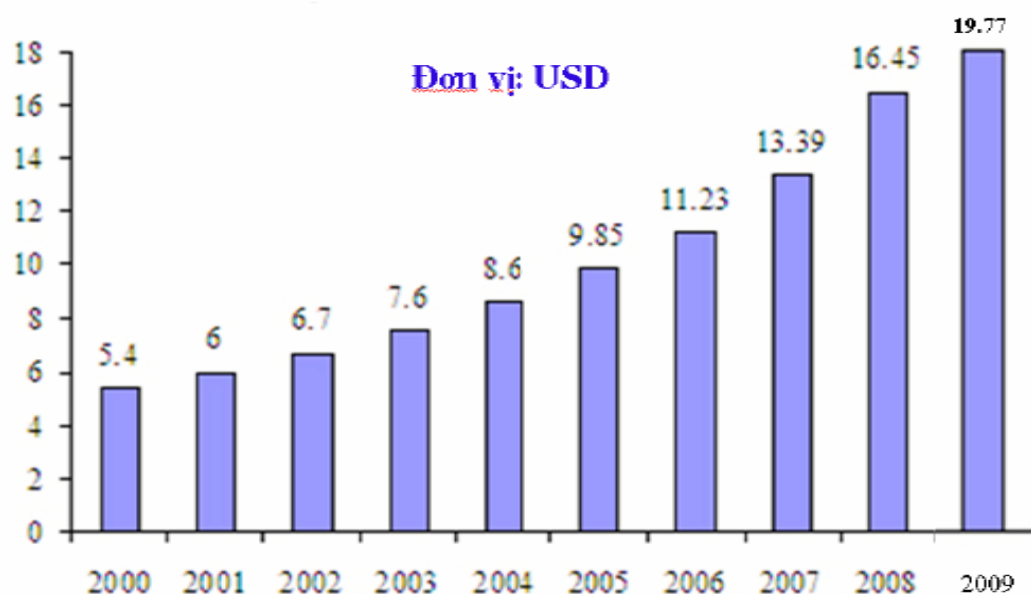
triển của nền kinh tế, những sự thay đổi của hệ thống pháp luật, chính sách trong nước có thể ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Để hạn chế rủi ro này, Công ty luôn chú trọng nghiên cứu, nắm bắt các quy định của Nhà nước để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp.

3. Rủi ro đặc thù của ngành.

Trong 10 năm gần đây nền công nghiệp dược phẩm nội địa đã phát triển vững chắc cả về lượng và về chất. Đặc biệt, chất lượng thuốc sản xuất trong nước đã được cải thiện một cách rõ rệt. Hầu hết các nhà máy sản xuất thuốc tân dược đã đạt tiêu chuẩn GMP.

Theo dự báo của Cục Quản lý dược (Bộ Y tế), đến năm 2010, mức chi tiêu cho dược phẩm của Việt Nam sẽ đạt con số 25 đến 30 USD/người. Như vậy, tốc độ tăng trưởng của ngành này là khoảng 20%, đây là mức tăng trưởng cao so với các ngành khác. Hiện dược phẩm sản xuất trong nước đã đáp ứng được 52,86% nhu cầu, dược phẩm nhập khẩu chiếm 47,14%.

Thị trường dược phẩm Việt Nam, Chính phủ vẫn có sự kiểm soát về giá thuốc cũng như hệ thống phân phối, do đó doanh nghiệp dược nào có hệ thống phân phối mạnh sẽ chiếm ưu thế trên thị trường.



4. Rủi ro tỷ giá hối đoái.

Công ty sử dụng nguyên liệu ngoại nhập để sản xuất dược phẩm nhằm đảm bảo chất lượng. Giá nguyên liệu nhập khẩu của Công ty có thể bị ảnh hưởng bởi các biến động về tỷ giá, điều này đòi hỏi Công ty phải có sự linh hoạt trong lựa chọn thời điểm nhập khẩu và tồn trữ nguyên liệu hợp lý trong những trường hợp có biến động đột biến về nguyên liệu để có thể giảm thiểu ảnh hưởng của việc biến động tỷ giá. Tuy nhiên, việc áp dụng chính sách ổn định tiền tệ trong những năm gần đây của Việt Nam đã giúp hạn chế ảnh hưởng biến động tỷ giá.

5. Rủi ro nhân lực, năng lực quản lý.

Công ty hiện phát triển với tốc độ cao luôn cần một lực lượng lao động đáp ứng nhu cầu phát triển mạng lưới phân phối và điều hành các mặt hoạt động của Công ty. Lực lượng lao động được đào tạo hiện nay chưa đáp ứng đủ nhu cầu, nhất là trong ngành dược. Do đó, rủi ro về thiếu hụt nhân lực luôn thường trực nếu không có chính sách nhân sự và chính sách thu hút nhân tài hợp lý.

Tuy vậy, Công ty luôn chuẩn bị sẵn sàng để giảm thiểu rủi ro này bằng cách chăm sóc tốt điều kiện làm việc và phúc lợi cho người lao động, thường xuyên chăm lo đào tạo nâng cao trình độ tay nghề của đội ngũ nhân viên. Tuyển dụng, phát hiện, bồi dưỡng và đào tạo các cấp quản lý trung gian. Bên cạnh đó, cán bộ quản lý cấp cao của Công ty đa số là những cán bộ lâu năm trong ngành với nhiều kinh nghiệm, được thường xuyên đào tạo hoặc tự đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ nâng cao năng lực quản lý. Đặc điểm của nguồn nhân lực này là ít biến động. Do đó rủi ro về thất thoát nguồn nhân lực quản lý cấp cao là thấp.

6. Rủi ro về đợt chào bán.

Rủi ro của đợt chào bán có thể xảy ra khi số lượng cổ phiếu chào bán không được phân phối hết. Trong trường hợp này sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch sử dụng vốn và triển khai dự án của Công ty. IMP có thể sẽ gặp khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn vốn để tài trợ cho dự án và có khả năng làm chậm tiến độ dự án so với kế hoạch. Tuy nhiên, với tình hình tài chính công ty ổn định, tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân khá cao, tính khả thi của dự án mà công ty đang triển khai đầu tư là rất lớn, Công ty luôn tin tưởng sẽ tạo được hấp dẫn và nhận được sự quan tâm từ các nhà đầu tư cá nhân hay tổ chức tài chính chuyên nghiệp.

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2009 ngày 26 tháng 3 năm 2010, trong trường hợp cổ phiếu chào bán chưa được phân phối hết, Hội đồng quản trị sẽ tìm đối tác khác để phân phối hết số cổ phiếu trên với giá bán không thấp hơn giá chào bán cho đối tác chiến lược đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua là giá bình quân của 10 phiên giao dịch trên thị trường niêm yết (trước ngày bán cổ phiếu riêng lẻ) chiết khấu giảm trừ tối đa không quá 20% giá bình quân nêu trên và giá không được thấp hơn giá trị sổ sách tại ngày 31/12/2009 là 46.400 đồng/cổ phiếu.

Với những giá trị dự kiến mang lại cho Công ty trong tương lai cùng với việc thị trường chứng khoán phục hồi trong năm 2009, rủi ro về việc không bán hết cổ phiếu là thấp, đảm bảo Công ty thu được đủ tiền từ đợt chào bán để thực hiện kế hoạch kinh doanh.

7. Rủi ro pha loãng cổ phiếu.

Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 4.340.180 cổ phiếu (Bốn triệu, ba trăm bốn mươi nghìn, một trăm tám mươi cổ phiếu)

Đối tượng chào bán:

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 2.331.964 cổ phiếu.
- Chào bán cho cán bộ nhân viên (ESOP) của Công ty: 200.000 cổ phiếu.
- Chào bán riêng lẻ cho các đối tác chiến lược: 1.808.216 cổ phiếu.

Giá chào bán dự kiến:

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 20.000 đồng/cổ phiếu.
- Chào bán cho cán bộ nhân viên (ESOP) của Công ty: 20.000 đồng/cổ phiếu.
- Chào bán riêng lẻ cho các đối tác chiến lược: giá bình quân của 10 phiên giao dịch trên thị trường niêm yết (trước ngày bán cổ phiếu riêng lẻ) chiết khấu giảm trừ tối đa không quá 20% giá bình quân nêu trên và giá không được thấp hơn giá trị sổ sách tại ngày 31/12/2009 là 46.400 đồng/cổ phiếu.

Như vậy, số lượng cổ phiếu chào bán thêm trong đợt này là 4.340.180 cổ phiếu (Bốn triệu, ba trăm bốn mươi nghìn, một trăm tám mươi cổ phiếu), bằng 37,22% lượng cổ phiếu của Công ty đang lưu hành (11.659.820 cổ phiếu). Sau khi lượng cổ phiếu chào bán này chính thức lưu hành, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS):

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lãi ròng – Cổ tức ưu đãi}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

Trên thực tế, sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu của IMP sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS. Hiện nay cổ phiếu của IMP đã niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán TP HCM (Mã chứng khoán: IMP) nên có sự điều chỉnh kỹ thuật về giá khi phát hành thêm cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ thực hiện quyền 10:2. Việc phát hành chào bán cho cán bộ nhân viên (ESOP) của Công ty và chào bán riêng lẻ cho đối tác chiến lược không bị điều chỉnh kỹ thuật về giá.

Công ty phát hành thêm 4.340.180 cổ phiếu trong đó có phát hành 2.331.964 cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ thực hiện quyền 10:2.

Thời điểm phát hành dự kiến trong quý 3/2010 nên số cổ phần mới phát hành thêm sẽ lưu hành được tính trong quý 3/2010.

Tính toán lại số lượng cổ phần lưu hành bình quân gia quyền trong năm 2010 được tính như sau:

$$\text{Số lượng CP bình quân gia quyền năm 2010} = \frac{11,65982 \times 2 + 16 \times 2}{4} = 13,829910 \text{ triệu CP}$$

STT	Nội dung	2010 (dự kiến)
1	Lợi nhuận sau thuế thu nhập Doanh nghiệp (triệu đồng)	75.000
2	Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu (đồng/cổ phiếu)	20.000
3	Số lượng cổ phần trước khi phát hành cho cổ đông hiện hữu năm 2010 (CP) (*)	11.659.820
4	Số lượng cổ phần phát hành (CP)	4.340.180
5	Số lượng cổ phần bình quân gia quyền sau khi phát hành cho cổ đông hiện hữu năm 2010 (triệu CP) (**)	13.829.910
6	Thu nhập/cổ phần trước khi phát hành cho cổ đông hiện hữu (đồng/cp)(=1/3)	6.432
7	Thu nhập/cổ phần điều chỉnh (đồng/cổ phần) (=1/5)	5.423

Như vậy, việc phát hành thêm 4.340.180 cổ phiếu sẽ làm pha loãng EPS Công ty.

8. Rủi ro khác.

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hoả hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Các rủi ro này luôn được Công ty quan tâm để khắc phục thông qua các hoạt động kiểm soát rủi ro và mua bảo hiểm.

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

1. Tổ chức phát hành

Bà Trần Thị Đào	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm.
Ông Nguyễn Đức Tuấn	Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm.
Ông Phan Hoàng Minh Trí	Thành viên Hội đồng quản trị, Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm.

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

2. Tổ chức tư vấn.

Ông Nhữ Đình Hòa	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
Ông Võ Hữu Tuấn	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép phát hành do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM.

Công ty	Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm
Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm
IMEXPHARM	Tên giao dịch của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm
ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT:	Hội đồng quản trị
BKS:	Ban kiểm soát
BTGD:	Ban Tổng Giám đốc
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
GMP	Thực hành sản xuất thuốc tốt (Good manufacturing practices)

GLP	Thực hành kiểm nghiệm thuốc tốt (Good laboratory practices)
GSP	Thực hành bảo quản thuốc tốt (Good storage practices)
GDP	Thực hành tốt phân phối thuốc. (Good distribution practices)
GPP	Thực hành tốt quản lý nhà thuốc (Good pharmacy practices)
UBCKNN	Ủy ban Chứng Khoán Nhà nước
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán
BHXH	Bảo hiểm xã hội
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
SXKD:	Sản xuất kinh doanh
TSCĐ:	Tài sản cố định
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
Sở KH&ĐT:	Sở Kế hoạch và Đầu tư

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

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

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.

Tiền thân của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm là Xí nghiệp Liên Hiệp Dược Đồng Tháp, trực thuộc Sở Y tế Đồng Tháp, được thành lập theo Quyết định số 284/TCCQ ngày 28/09/1983 của Sở Y tế Đồng Tháp. Tổng số CBCNV là 70 người, sản phẩm của xí nghiệp lúc này được sản xuất bằng thủ công với khoảng 10 loại sản phẩm, doanh thu hàng năm khoảng 30 tỷ đồng.

Tháng 11/1992, Xí nghiệp liên hiệp dược Đồng Tháp đổi tên thành Công ty dược phẩm Đồng Tháp trực thuộc UBND Tỉnh Đồng Tháp theo Quyết định số 12/QĐTL của UBND Tỉnh Đồng Tháp. Bắt đầu từ lúc này Công ty được xây dựng theo hướng phát triển bền vững và lâu dài hơn, máy móc và trang thiết bị sản xuất được đầu tư mua sắm mới, đội ngũ nhân lực được chú trọng phát triển. Tổng số CBCNV tăng lên 200 người, doanh thu hàng năm của Công ty đạt trên 150 tỷ đồng.

Tháng 11/1999, Công ty dược phẩm Đồng Tháp đổi tên thành Công ty Dược phẩm Trung ương 07 trực thuộc Tổng Công ty Dược Việt Nam theo quyết định 3466/QĐ BYT.

Tháng 07/2001, thực hiện chủ trương cổ phần hoá của Nhà nước, Công ty Dược phẩm Trung ương 07 chuyển đổi từ doanh nghiệp Nhà nước sang Công ty cổ phần với tên gọi mới là Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm theo quyết định 907/QĐTg ngày 25/07/2001 với vốn điều lệ là 22 tỷ đồng. Cũng trong năm 2001 Công ty được Chủ tịch nước tặng thưởng huân chương lao động hạng nhất. Tháng 03 năm 2005, Công ty tăng vốn điều lệ lên 44 tỷ đồng với nguồn

sử dụng cho việc tăng vốn lấy từ lợi nhuận giữ lại.

Imexpharm là đơn vị đầu tiên trong nước đạt tiêu chuẩn GMP-ASEAN, Imexpharm đã đầu tư và đưa vào hoạt động hai nhà máy β lactam (Bêtalactam) và Non- β lactam (Non-Bêtalactam) đạt tiêu chuẩn GMP-ASEAN (good manufacturing practices), phòng thí nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP-ASEAN, hệ thống kho theo tiêu chuẩn GSP-ASEAN. Công ty được cấp phép sản xuất trên 270 loại sản phẩm với trên 30 loại là sản phẩm nhượng quyền từ các tập đoàn, công ty lớn ở nước ngoài như: Sandoz, DP pharma, Pharmascience, Innotech, Robinson pharma,... Sản phẩm của Imexpharm được sản xuất trên thiết bị và quy trình hiện đại, đảm bảo đúng tiêu chuẩn chất lượng đã đăng ký với Bộ Y tế.

Năm 2008, IMP lần II đã nhận được tiêu chuẩn thực hành sản xuất thuốc tốt GMP-WHO, đáp ứng được những đòi hỏi nghiêm ngặt của các tập đoàn dược phẩm nổi tiếng Châu Âu.

*** Những bước đi tiên phong của Imexpharm:**

- Imexpharm là đơn vị đầu tiên trong nước đạt tiêu chuẩn GMP-ASEAN và đến tháng 8/2006 Imexpharm đầu tư và nâng cấp hai nhà máy Betalactam và Non Betalactam đạt tiêu chuẩn GMP-WHO (good manufacturing practices), phòng thí nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP-WHO, hệ thống kho theo tiêu chuẩn GSP-WHO.

- Imexpharm là Công ty dược phẩm đầu tiên thực hiện sản xuất nhượng quyền cho các tập đoàn, công ty lớn của Châu Âu và được tổ chức Y tế thế giới (WHO) chọn làm mô hình mẫu để xây dựng phim tư liệu giới thiệu cho các nước đang phát triển.

- Năm 2001 Imexpharm là Công ty dược phẩm đầu tiên trong Tổng công ty Dược Việt Nam thực hiện cổ phần hoá.

- Năm 2006 Imexpharm là Công ty dược Việt Nam đầu tiên niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tại Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM (nay là SGDCK TPHCM) với mã chứng khoán là IMP.

- Năm 2007 Imexpharm là Công ty Dược Phẩm đầu tiên xây dựng Hệ thống nhận diện thương hiệu hoàn chỉnh trong giai đoạn hòa nhập kinh tế thế giới WTO.

- Cũng trong năm 2007, Imexpharm đã Chứng minh thành công “Tương đương sinh học” kháng sinh Imeclor 125 mg (chứa Cefaclor) 2007.

*** Các thành quả đạt được:**

- Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới 2006
- Huân chương độc lập hạng III
- ISO 9001:2008
- Hệ thống quản lý chất lượng toàn diện TQM

- Hàng Việt Nam chất lượng cao 2006, 2007, 2008, 2009
- Cúp vàng Thương hiệu Việt, Sao Vàng Đất Việt
- Giải thưởng chất lượng Việt Nam
- Huân Chương Lao động I, II, III.

1.2. Giới thiệu về Công ty.

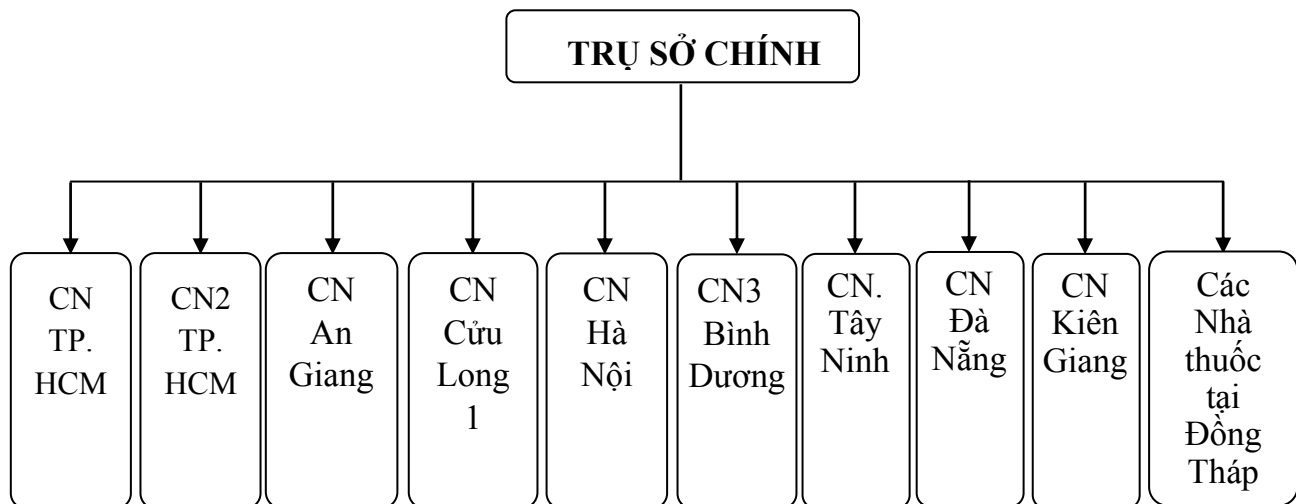
- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm.
- Tên tiếng Anh: Imexpharm Corporation.
- Biểu tượng của Công ty:



- Vốn điều lệ: 116.598.200.000 VNĐ (Một trăm mười sáu tỷ, năm trăm chín mươi tám triệu hai trăm ngàn đồng).
- Trụ sở chính: 04 Đường 30/04, Phường 1, TP Cao Lãnh, Đồng Tháp.
- Điện thoại: (84-67) 3851620
- Fax: (84-67) 3853106
- Website: www.imexpharm.com
- Email: Imexpharm@hcm.vnn.vn
- Giấy CNĐKKD số : 1400384433 do Phòng ĐKKD, Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Tháp cấp lần đầu ngày 01/08/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 06/07/2009.
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:
 - Sản xuất, mua bán, xuất nhập khẩu dược phẩm; thiết bị và dụng cụ y tế; nguyên liệu bao bì sản xuất thuốc.
 - Sản xuất, mua bán, xuất nhập khẩu thuốc y học cổ truyền, mỹ phẩm; thực phẩm, thực phẩm chức năng; các loại nước uống, nước uống có cồn, có gaz, các chất diệt khuẩn, khử trùng cho người.
 - Cung cấp các dịch vụ hệ thống kho bảo quản các loại thuốc, nguyên liệu làm thuốc.
 - Nuôi trồng, chế biến và mua bán dược liệu.
 - Kinh doanh ngành du lịch nghỉ dưỡng.
 - Đầu tư tài chính.

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Sơ đồ tổ chức Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm



- Trụ sở chính Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm:

Trên diện tích 13.253,4m², trụ sở chính của Công ty là nơi đặt hai nhà máy sản xuất chính và cũng là nơi đặt văn phòng làm việc của Tổng giám đốc, các Phó Tổng giám đốc và các phòng chuyên môn của Công ty gồm: phòng đảm bảo chất lượng (QA), phòng kiểm tra chất lượng (QC), phòng nghiên cứu phát triển (R&D), phòng kỹ thuật, tổng kho, phòng nhân sự, phòng tiếp thị, phòng cung ứng, phòng tài chính kế toán, phòng kế toán quản trị, phòng công nghệ thông tin (CNTT), phòng bán hàng, văn phòng tổng hợp và Ban xây dựng cơ bản (XDCB).

Địa chỉ: 04 Đường 30/04, Phường 1, TP Cao Lãnh, Đồng Tháp.

Điện thoại: (84-67) 3851620

Fax: (84-67) 3853106

- Chi nhánh.

Đứng đầu các Chi nhánh là Trưởng các chi nhánh, chi nhánh của Công ty giữ nhiệm vụ quản lý các Nhà phân phối của Công ty, làm đầu mối trong việc nghiên cứu thị trường, tiêu thụ sản phẩm, kiểm tra chặt chẽ chất lượng hàng tồn kho và nhu cầu dự trữ, kiểm tra và quản lý công nợ. Công ty có các Chi nhánh sau:

STT	CHI NHÁNH	ĐỊA CHỈ
1	Chi nhánh TP.HCM	63B-65B, Đường số 2, cư xá Lữ Gia, P15, Q11, TP.HCM Điện thoại: 08 8641433, 8641279 Fax: 08 8659893
2	Chi nhánh 2 TP.HCM	Lô B 16/I, Đường số 2A, Khu Công nghiệp Vĩnh Lộc, Quận Bình Tân, TP.HCM
3	Chi nhánh Hà Nội	Số 26N, 7A Khu Đô thị mới Trung Hoà – Nhân chính, Quận Thanh Xuân, TP.Hà Nội

4	Chi nhánh 3	Số 22, Đường số 2, KCN Việt Nam-Singapore II, Huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương
5	Chi nhánh An Giang	Số 11/3, Thoại Ngọc Hầu, phường Mỹ Long, TP. Long Xuyên, tỉnh An Giang.
6	Chi nhánh Cửu Long 2	Số 66A, Nguyễn Tất Thành, Khóm 3, P1, TX Sa đéc , Đồng Tháp.
	Chi Nhánh Cửu Long 1	Số 164, tỉnh lộ 854, thị trấn Cái Tàu Hạ, Huyện Châu Thành, Tỉnh Đồng Tháp.
7	Chi nhánh Kiên Giang	Số 378, Đường Mạc Cửu, phường Vĩnh Thanh, thành phố Rạch Giá, tỉnh Kiên Giang.
8	Chi nhánh Cần Thơ	Số 03-04, C4, Khu dân cư 11D, phường Phú Thứ, Quận Cái Răng, TP Cần Thơ.
9	Chi nhánh Cà Mau	135, Đường Nguyễn Trãi, F9, TP Cà Mau, Tỉnh Cà Mau.
10	Chi nhánh Tây Ninh	Số 59B, Nguyễn Thái Học, KP3, phường 3, TX Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh.
11	Chi Nhánh Đà Nẵng	423 Nguyễn Hữu Thọ, P. Khuê Trung, Quận Cẩm Lệ, TP Đà Nẵng.

- Chi nhánh Tp Hồ Chí Minh:

Chi nhánh TP.Hồ Chí Minh là đầu mối thực hiện việc kinh doanh nhập khẩu nguyên liệu, đầu mối xuất khẩu thuốc cho Công ty, quản lý đội ngũ trình dược viên của Công ty trên địa bàn TP.HCM.

Địa chỉ: 63B-65B, Đường số 2, Cư xá Lữ Gia, P15, Q11, TP.HCM.

- Chi nhánh 2 Tp Hồ Chí Minh:

Trên diện tích 11.000 m², chi nhánh 2 Tp Hồ Chí Minh là nơi đặt kho bảo quản sản phẩm thứ 2 ngoài kho bảo quản tại trụ sở chính và là kho có quy mô lớn nhất của Công ty. Chi nhánh 2 Tp Hồ Chí Minh thực hiện giao thuốc cho các nhà phân phối tại thị trường các khu vực: TP.HCM, Đông nam bộ, miền Trung, miền Bắc. Ngoài ra nhà máy sữa Imexmilk cũng đặt tại chi nhánh 2 và đi vào sản xuất từ tháng 4 năm 2007.

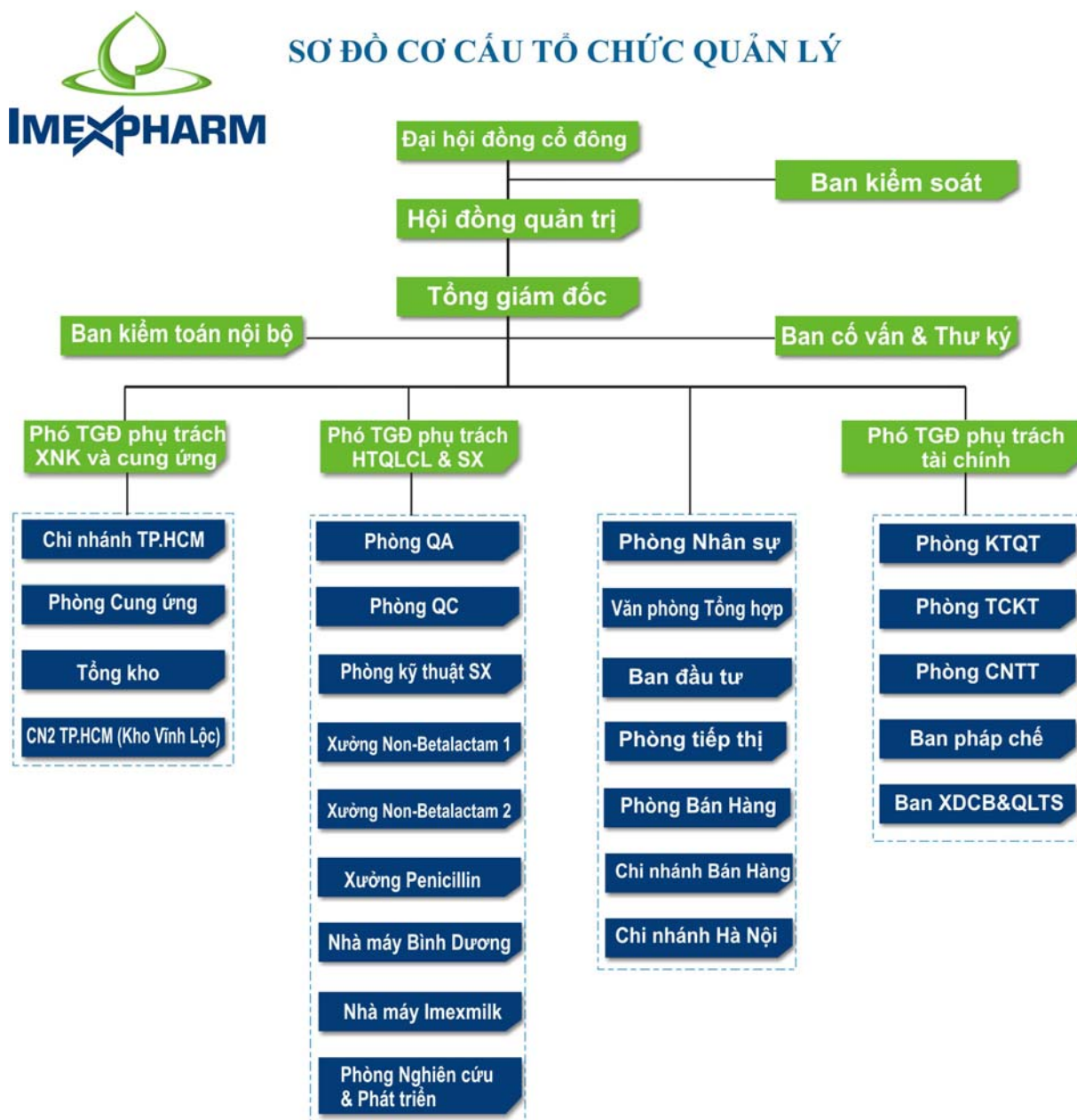
Địa chỉ: Lô B15-B16/1 Đường 2A, Khu công nghiệp Vĩnh Lộc, Quận Bình Tân, TP.HCM.

- Chi nhánh 3 tại Khu Công nghiệp Việt Nam-Singapore đã các bước xây dựng nhà máy Cephalosporin chuẩn bị đưa vào hoạt động.
- Nhà tập thể số 32/27Q Ấp Tiên Lân, xã Bà Điểm, Huyện Hóc Môn với diện tích 200m² 03 tầng.

- Nhóm Tiếp thị hàng Imexpharm tại Campuchia.
- Các Công ty dược làm đầu mối phân phối sản phẩm của Imexpharm gồm: Công ty TNHH Dược phẩm Gia Đại, Công ty TNHH Dược phẩm Vĩnh Khang,...

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.

Công ty có cấu trúc bộ máy quản lý theo đúng mô hình Công ty cổ phần (xem sơ đồ), bao gồm:



Đại hội đồng cổ đông.

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Công ty gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, ĐHĐCĐ sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, sẽ bầu hoặc bãi

nhiệm thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát của Công ty.

Hội đồng quản trị.

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Số thành viên của Hội đồng quản trị có từ 5 đến 9 thành viên. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm có 08 thành viên, nhiệm kỳ tối đa của mỗi thành viên là 5 năm. Người đại diện theo pháp luật của Công ty là Tổng Giám đốc.

Ban kiểm soát.

Ban kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm soát mọi mặt hoạt động quản trị và điều hành sản xuất của Công ty. Hiện Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 05 năm. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

Ban Tổng Giám đốc.

Ban Tổng Giám đốc của công ty gồm có Tổng Giám đốc và 03 Phó Tổng Giám đốc là Phó Tổng Giám đốc phụ trách sản xuất và đảm bảo chất lượng, Phó Tổng Giám đốc phụ trách tài chính và hậu cần, Phó tổng Giám đốc phụ trách xuất nhập khẩu và Tiếp thị. Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm, là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 16/04/2010;

- o **Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty**

TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN	TỶ LỆ
Tổng Công ty Dược Việt Nam	138B Giảng Võ, Hà Nội	3.036.160	26,04%
VietNam Holding LTD	81-85 Hàm Nghi, TP HCM	916.260	7,86%
Quỹ Đầu tư CK y tế Bản Việt	72-74 Nguyễn T Minh Khai, TP HCM	772.390	6,62%

- o **Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ.**

TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN	TỶ LỆ
Tổng Công ty Dược Việt Nam	138B Giảng Võ, Hà Nội	3.036.160	26,04%
Trần Thị Đào	Số 5, Trương Định, P1, TP.Cao Lãnh, Đồng Tháp	84.070	0,72%

TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN	TỶ LỆ
Trần Thái Hoàng	Số 103, Nguyễn Trãi, P2, TP.Cao Lãnh, Đồng Tháp	48.400	0,42%
Nguyễn Quốc Định	Số 97, Hùng Vương, P2, TP.Cao Lãnh, Đồng Tháp	60.000	0,51%
Nguyễn Thị Thu Hồng	191 ^a -193B, Lạc Long Quân, P3, Q11, TP.HCM	38.400	0,33%
Lưu Thị Hạnh	Số 2/11, Nguyễn Trường Tộ, P1, TP.Cao Lãnh, Đồng Tháp	18.500	0,16%
Nguyễn Kiên Phương	Phường 1, TP.Cao Lãnh, Đồng Tháp	36.300	0,31%
Hoàng Thọ Phồn	Số 12B, Lê Lợi, TP.Long Xuyên, An Giang	14.520	0,12%

Hiện tại các cổ đông sáng lập của công ty đã hết thời gian nắm giữ của các cổ đông sáng lập theo quy định của Luật Doanh nghiệp năm 2005.

- o **Cơ cấu cổ đông của Công ty (tính đến ngày 16/04/2010 là ngày chốt danh sách cổ đông để trả cổ tức/hoặc ĐHCĐ)**

CỔ ĐÔNG	SỐ LƯỢNG	SLCP	TỶ LỆ (%)
1. Cổ đông nhà nước	01	3.036.160	26,04%
2. Cổ đông trong công ty	590	723.454	6,2%
- Hội đồng quản trị	8	269.170	2,3%
BTGD (gồm 4 TV HĐQT)	4	230.870	1,98%
- Ban kiểm soát	3	7.770	0,07%
- Cán bộ công nhân viên khác	578	389.314	3,3%
- Cổ phiếu quỹ	1	57.200	0,49%
3. Cổ đông ngoài công ty	728	7.900.206	67,76%
- Cổ đông trong nước	506	2.974.146	25,51%
+ Cá nhân	494	1.632.090	14%
+ Tổ chức	12	1.342.056	11,51%
- Cổ đông nước ngoài	222	4.926.060	42,25%
+ Cá nhân	184	104.380	0,9%
+ Tổ chức	38	4.821.680	41,35%
Tổng Cộng		11.659.820	100,00%

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty tổ chức phát hành giữ quyền kiểm soát, chi phối và những công ty giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức đăng ký phát hành.

- Những Công ty mà tổ chức phát hành đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: không có
- Những Tổ chức đang nắm quyền kiểm soát đối với tổ chức phát hành:

TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN	TỶ LỆ
Tổng công ty Dược Việt Nam	138 B Giảng Võ, Hà Nội.	3.036.160	26.04%

- Danh sách các công ty tham gia góp vốn:

TÊN CÔNG TY	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN	TỶ LỆ
CTCP Nghiên cứu bảo tồn và Phát triển Dược liệu Đồng Tháp Mười (PHEMYDICA)	Ấp 3, Xã Bình Phong Thạnh, Huyện Mộc Hóa, Long An.	150.000	20,00%
Công ty Dược Phẩm Gia Đại	90A/B87 Lý Thường Kiệt, P.14, Q10.	Vốn 700 triệu đồng	26,00%
Công ty Cổ Phần Dược Phẩm An Giang	27 Nguyễn Thái Học, P. Mỹ Bình, Long Xuyên, An Giang.	561.000	25,50%
Công ty Cổ Phần Dược S.Pharm	45-47 Hai Bà Trưng, P1, TP.Sóc Trăng, Sóc Trăng.	253.740	25,50%

6. Hoạt động kinh doanh.

6.1. Các chủng loại sản phẩm và dịch vụ.

Sản phẩm và dịch vụ chính do Công ty cung cấp bao gồm:

- Các loại thuốc tân dược do công ty sản xuất gồm: các loại thuốc kháng sinh, các loại thuốc hạ sốt giảm đau, các loại thuốc kháng viêm, các loại thuốc đặc trị, các loại thuốc chống dị ứng và các loại thực phẩm chức năng.
- Các loại thuốc kinh doanh: do Công ty nhập khẩu hoặc mua lại từ các đơn vị khác để phân phối.

Hiện nay, Công ty đã sản xuất được trên 270 loại sản phẩm, trong đó có trên 30 loại là sản xuất nhượng quyền cho các tập đoàn, công ty lớn ở nước ngoài như: Sandoz (Biochemie), Robinson pharma, DP pharma, Pharmascience, Innotech,... Công ty có số hoạt chất sử dụng gần 120 loại khác nhau, sản phẩm của Công ty đa dạng và phong phú về chủng loại với chất lượng cao tương đương với những sản phẩm của các Tập đoàn dược nổi tiếng trên thế giới, mẫu mã bao bì đẹp. Vì vậy, sản phẩm dược của Imexpharm luôn được sự tín nhiệm lựa chọn của khách hàng, đặc biệt là các cơ sở khám chữa bệnh trong nước.

MỘT SỐ HÌNH ẢNH SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY

NHÓM THUỐC KHÁNG SINH

Claminat



Imeclor



Opxil



Pharmox



Imedroxil



Zanimex



Doxycyclin



Ciprofloxacin



NHÓM THUỐC ĐẶC TRỊ

Atenolol



Divacal 300



Moprazol 300



Probio 300



Andol S 300



Mexcold



Rolivit 300



Cedipect 300



NHÓM SẢN PHẨM OTC

Antiho 300



Centrivit 300



Cent Housand 300



Doubvit 300



6.2. Doanh thu, lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ.

Năm 2009, Imexpharm sản xuất sản lượng đạt 1.084 triệu viên, sản lượng tiêu thụ 1.109 triệu viên, doanh thu thuần của Công ty đạt 660.076.129.781 đồng trong đó kim ngạch xuất khẩu đạt 302.190 USD, nộp ngân sách 48.112.922.936 đồng. Trong 09 tháng đầu năm 2010, Imexpharm đã đạt được doanh thu thuần là 522.016.234.345 đồng và dự kiến sẽ đạt mục tiêu kế hoạch đề ra cho năm 2010 là 90.000.000.000 đồng lợi nhuận trước thuế và sản lượng sản xuất là 1.300 triệu viên.

a) Doanh thu từng nhóm sản phẩm, dịch vụ.

Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng đầu năm 2010	
	Giá trị (Nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)
Hàng sản xuất	532.645.116	94,80%	625.285.216	94,72%	485.002.383	92,91%
Hàng kinh doanh	29.199.164	5,12%	34.790.914	5,28%	37.013.851	7,09%
Tổng Doanh thu thuần	561.844.280	100%	660.076.130	100%	522.016.234	100%

Nguồn: Imexpharm

b) Lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ.

Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng đầu năm 2010	
	Giá trị (Nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)
Hàng sản xuất	74.063.726	104,65%	80.719.888	100,2%	75.435.414	97,54%
Hàng kinh doanh	1.064.663	1,5%	2.431.847	3%	988.796	1,28%
Lợi nhuận khác	(4.355.354)	(6,15%)	(2.623.382)	(3,2%)	913.647	1,18%
Tổng LN trước thuế	70.773.035	100%	80.528.353	100%	77.337.857	100%

Nguồn: Imexpharm

6.3. Nguyên vật liệu.
a) Nguồn nguyên vật liệu.
Nguyên liệu sản xuất thuốc kháng sinh:

- Kháng sinh có nguồn gốc Betalactam có các hoạt chất: Amoxicillin trihydrate compacted, Ampicillin trihydrate powder, Cepharodroxil granules, Cephalexin monohydrate compacted, Cefaclor, Cefuroxim axetil,...
- Kháng sinh có nguồn gốc Nonbetalactam có các hoạt chất: Azithromycin dihydrate,...

Nguyên liệu sản xuất thuốc giảm đau hạ sốt: Codeine base, Paracetamol, ...

Nguyên liệu sản xuất thuốc Vitamin: Ascorbic acid, Ascorbic acid 90% granules, Pyridoxin HCl, Thiamin nitrate, ...

Nguyên liệu sản xuất các thuốc khác: Dextromethorphan HBr, Dexamethason acetat, Phenylpropanolamin HCl, ...

Nguyên liệu chính sản xuất thuốc của Imexpharm được nhập khẩu từ các nhà sản xuất nguyên liệu nổi tiếng trên thế giới tại Châu Âu và Mỹ, chất lượng của các loại nguyên liệu đạt độ ổn định cao. Danh sách một số nhà cung cấp chủ lực nguyên liệu sản xuất chính cho Công ty và các sản phẩm tương ứng:

STT	Nguyên liệu hoạt chất	Nhà cung cấp	Nước sản xuất
01	Amoxicillin trihydrate compacted	Sandoz	Spain
02	Ampicillin trihydrate powder	Sandoz	Spain
03	Ascorbic acid,	Roche (DSM)	England
04	Ascorbic acid 90% granules	Roche	USA

STT	Nguyên liệu hoạt chất	Nhà cung cấp	Nước sản xuất
05	Azithromycin dihydrate	Fyse	Spain
06	Cephadroxil granules	Sandoz	Austria
07	Cephalexin monohydrate compacted	ACS Dobfar SPA	Italy
08	Cefaclor	ACS Dobfar SPA	Italy
09	Cefuroxim axetil	ACS Dobfar SPA	Italy
10	Codeine base	Macfarlan Smith, Ltd	England
11	Dextromethorphan HBr	F Hoffmann-La Roche, Ltd	Switzerland
12	Dexamethason acetat	Pharmacia&Upjohn Company	USA
13	Paracetamol	Mallinckrodt INC	USA
14	Phenylpropanolamin HCl	Cheng Fong Chemical Co, Ltd	Taiwan
15	Pyridoxin HCl	Roche	Germany
16	Thiamin nitrate	Roche	Germany

Nguồn: Imexpharm

b) Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu.

Nguồn cung cấp nguyên liệu cho Công ty khá ổn định do nguồn nguyên liệu Công ty sử dụng được sản xuất bởi những Công ty lớn có sản lượng cung ứng dồi dào. Mặt khác, do là đơn vị hoạt động lâu năm trong ngành nên Công ty có mối quan hệ với nhiều nhà cung ứng nguyên liệu khác nhau trên Thế giới, có uy tín về tiêu thụ nguyên liệu, nên tạo thuận lợi cho Công ty trong việc tìm kiếm các đối tác cung ứng.

Giá cả các loại nguyên liệu nhìn chung biến động không lớn ngoại trừ Amoxicillin và Cefacexin, Công ty chủ động ký hợp đồng cung ứng với các đối tác cho cả năm nên hạn chế tối đa sự biến động giá. Đa số các nhà cung ứng cho Công ty là đối tác truyền thống nên Công ty cũng được sự đảm bảo từ các đối tác về nguồn cung ứng và giá tốt hơn so với những đơn vị nhập khẩu không thường xuyên. Giá nguyên liệu hiện có xu hướng gia tăng.

c) Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận.

Nguyên vật liệu, chủ yếu là nguyên liệu và tá dược, chiếm tỷ trọng trên 40% trong cơ cấu giá thành các loại sản phẩm của Công ty, chính vì vậy sự thay đổi giá của nguyên vật liệu tất yếu ảnh hưởng đến lợi nhuận do giá bán không thể điều chỉnh kịp thời trong ngắn hạn. Giá cả của các loại nguyên liệu thời gian qua có xu hướng tăng lên do những biến động về giá cả dầu hỏa tác động đến gia tăng giá cả của các loại nguyên liệu có nguồn gốc chiết xuất từ dầu mỏ. Ngoài ra, do bất ổn về chính trị, thiên tai, dịch bệnh đã tác động đến việc gia tăng dự trữ nguồn nguyên liệu dự phòng của các quốc gia và làm gia tăng giá nguyên liệu. Sự biến động này tác động đến hầu hết các Công ty trong ngành và không thể né tránh, chính vì vậy hệ quả của sự biến động này là trong khoảng thời gian ngắn hạn sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của

những đơn vị trong ngành, trong đó có Imexpharm. Về lâu dài giá bán sẽ được điều chỉnh phù hợp khi đó lợi nhuận sẽ không bị ảnh hưởng.

6.4. Chi phí sản xuất.

Tỷ trọng các khoản mục chi phí của Công ty so với doanh thu thuần:

STT	YẾU TỐ CHI PHÍ	NĂM 2008		NĂM 2009		9 THÁNG ĐẦU NĂM 2010	
		Giá trị (1.000đ)	% Doanh thu	Giá trị (1.000đ)	% Doanh thu	Giá trị (1.000đ)	% Doanh thu
1	Giá vốn hàng bán	319.808.759	56.2%	366.643.391	55,26%	275.673.200	52,81%
2	Chi phí bán hàng	145.012.250	25,48%	181.876.679	27,41%	149.417.710	28,62%
3	Chi phí quản lý DN	24.969.166	4,39%	29.965.004	4,51%	21.993.543	4,21%
4	Chi phí tài chính	13.913.345	2,45%	9.684.938	1,46%	6.679.295	1,28%
TỔNG		503.703.520	88,52%	588.170.012	88,64%	453.763.748	86,92%

Nguồn: báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008, 2009 và 9 tháng năm 2010

Nhìn chung, chi phí của Công ty tương đương với chi phí của các Doanh nghiệp khác trong cùng ngành và sản phẩm do Công ty sản xuất ra có khả năng cạnh tranh tốt trên thị trường.

6.5. Trình độ công nghệ.

a) Trình độ công nghệ

Công ty là đơn vị đầu tiên trong nước sản xuất hàng nhượng quyền kể từ năm 1999 và cũng là công ty đầu tiên tại Việt Nam sản xuất sản phẩm đạt tiêu chuẩn GMP-WHO.

Bên cạnh các tiêu chuẩn nghiêm ngặt về môi trường trong sản xuất dược phẩm, thực phẩm (GMP, GLP, GSP, HACCP), Imexpharm luôn chú trọng đến việc giữ gìn vệ sinh và công tác phòng chống cháy nổ, xử lý chất thải công nghiệp, nguồn nước theo đúng các tiêu chuẩn ngành và của Nhà nước Việt Nam quy định. Đến nay, IMP đã được chứng nhận ISO 9001:2008, TQM về hệ thống quản lý chất lượng và ISO 9001:22.000 về an toàn vệ sinh thực phẩm đối với các sản phẩm chức năng của Công ty.

Do lợi thế từ việc sản xuất hàng nhượng quyền tạo điều kiện cho Công ty tích lũy kinh nghiệm về phương cách quản lý, quy trình sản xuất và tạo dựng được đội ngũ nhân viên lành nghề đáp ứng được các yêu cầu trong thực hành sản xuất theo tiêu chuẩn Châu Âu.

Công ty có dây chuyền sản xuất thuốc hiện đại và khép kín, với các máy móc thiết bị được trang bị mới 100% phần lớn có nguồn gốc từ Châu Âu, Mỹ như: máy ép vỉ UIIL Mal (Đức), máy đóng nang tự động (Đức), máy sấy tần số (Đức), máy vô nang tự động (Italy),...

Phòng kiểm nghiệm của Công ty được trang bị các máy móc thiết bị kiểm nghiệm tiên tiến như: máy quang phổ hồng ngoại (Mỹ), máy thử độ mài mòn-Pharmartest (Đức), máy quang phổ (Anh), máy xác định độ tan rã (Đức), máy sắc ký lỏng (Thụy sỹ),... đáp ứng đầy đủ cho nhu cầu kiểm nghiệm phục vụ cho việc sản xuất và bảo đảm chất lượng thuốc theo đúng tiêu chuẩn đăng ký.

Hệ thống kho bảo quản của Công ty với thiết kế và trang bị phương tiện bảo quản đáp ứng tốt nhu cầu bảo quản và tồn trữ nguyên liệu và thuốc thành phẩm đảm bảo duy trì chất lượng tối ưu.

6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

Nghiên cứu phát triển các sản phẩm mang thương hiệu Imexpharm ngang tầm với chất lượng hàng nhượng quyền và thay thế hàng ngoại nhập là định hướng chiến lược mà Công ty đặt ra nhằm nâng cao hơn nữa năng lực sản xuất và đưa Imexpharm phát triển ở tầm cao mới.

Công ty lập phòng nghiên cứu phát triển (R&D) để đảm nhận vai trò nghiên cứu sử dụng các hoạt chất để sản xuất thuốc, công thức sản phẩm, quy trình sản xuất thuốc, sản xuất thử nghiệm sản phẩm.

Năm 2009 Công ty đăng ký 48 sản phẩm đưa ra thị trường mang thương hiệu Imexpharm theo công thức do Công ty tạo ra, năm 2010 Công ty đưa thêm ra thị trường 25 sản phẩm và tất cả đều được chấp nhận. Tỷ trọng hàng nhượng quyền trong tổng doanh thu sản xuất là 25%, và tỷ trọng hàng Imexpharm là 75% so với 03 năm trước đây.

6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.

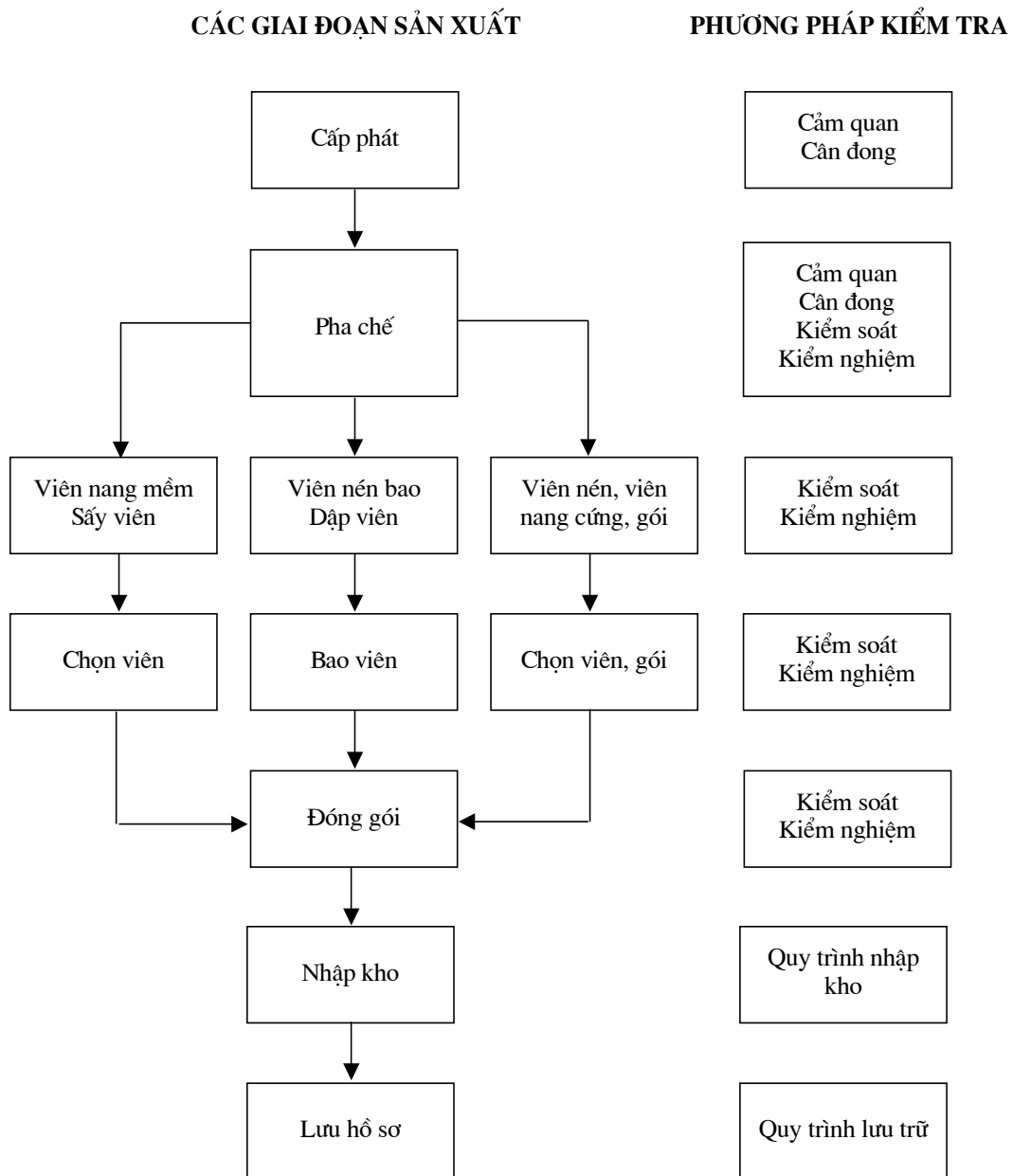
a) Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng.

Công ty hiện đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GMP-WHO, được Cục Quản Lý Dược cấp giấy chứng nhận thực hành sản xuất thuốc tốt (theo giấy chứng nhận số 248/CN-QLD cấp ngày 24/8/2008 và có giá trị 02 năm) chứng nhận Công ty Cổ Phần Dược Phẩm Imexpharm đạt yêu cầu “Thực hành tốt sản xuất thuốc” theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế Thế giới, “Thực hành tốt phòng kiểm nghiệm thuốc” và “Thực hành tốt bảo quản thuốc”. Giấy chứng nhận sản xuất kinh doanh dược phẩm theo hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008, TQM, ISO 22.000 về an toàn vệ sinh thực phẩm đối với sản phẩm chức năng của Công ty.

Ngoài ra Công ty cũng đáp ứng được những đòi hỏi nghiêm ngặt trong sản xuất dược phẩm theo đúng quy định tiêu chuẩn của các Tập đoàn dược phẩm nổi tiếng thế giới thực hiện liên doanh, nhượng quyền với công ty như: Sandoz, Sanofi, Pharmascience (Canada).....

b) kiểm tra chất lượng trên quy trình sản xuất.

Kiểm tra chất lượng trên các công đoạn sản xuất được thực hiện theo sơ đồ sau



c) Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Công ty có Phòng QC (Quality Control) phụ trách riêng về kiểm nghiệm chất lượng. Bộ phận này quản lý phòng Lab (kiểm nghiệm), có nhiệm vụ thực hiện kiểm nghiệm toàn bộ từ nguyên liệu, bán thành phẩm, thành phẩm ở các phân xưởng sản xuất và kho dựa trên tiêu chuẩn sản xuất đã ban hành và áp dụng tại Công ty.

Ngoài ra để bảo đảm chất lượng của cả quá trình từ sản xuất, tồn trữ đến tiêu thụ, Công ty có Phòng QA (Quality Assurance), chịu trách nhiệm thiết lập và quản lý hệ thống đảm bảo chất lượng phù hợp với yêu cầu GMP, đảm bảo cho mọi sản phẩm sản xuất tại Công ty khi đưa ra

thị trường phù hợp với yêu cầu về mặt chất lượng. Bộ phận QA cũng chủ trì việc phối hợp với các bộ phận có liên quan để xử lý và quyết định những vấn đề liên quan.

- Kiểm nghiệm thiết bị, dụng cụ sản xuất và kiểm nghiệm.
- Đánh giá nhà cung cấp.
- Điều tra xử lý sự cố.
- Kiểm tra môi trường.
- Đào tạo huấn luyện.
- Thu hồi, tái chế, thanh lý sản phẩm, nguyên phụ liệu bao bì.
- Xem xét khiếu nại khách hàng.
- Tự thanh tra.

6.8. Hoạt động Marketing.

a) *Quảng bá thương hiệu.*

Hoạt động quảng bá thương hiệu tại Imexpharm được chú trọng nhằm tạo dựng thương hiệu Việt mạnh với sứ mạng phát triển để đóng góp lợi ích xã hội cho cộng đồng. Công ty sử dụng các đơn vị Marketing chuyên nghiệp hỗ trợ việc xây dựng các chương trình quảng bá thương hiệu và tổ chức các sự kiện. Những chương trình lớn mà Công ty đã thực hiện vừa qua:

- Chương trình khuyến học Imexpharm trao phần thưởng và học bổng cho các học sinh, sinh viên nghèo vượt khó. Công ty đã thực hiện chương trình này kết hợp với Báo Tuổi trẻ và đã thực hiện tài trợ cho các học sinh, sinh viên tại các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long, Tp.HCM, miền Trung.
- Tài trợ cho các hội nghị, hội thảo chuyên ngành.

Thương hiệu Imexpharm được bình chọn là thương hiệu mạnh năm 2008 và 2009, những dòng tôn chỉ hoạt động “**Imexpharm-Sự cam kết ngay từ đầu**” và khẩu hiệu “**1000 năm sau hoa sen vẫn nở**” đã trở nên quen thuộc và chuyên tải được thông điệp về sứ mạng của Công ty đến với khách hàng. Năm 2005, Imexpharm đã vinh dự được trao giải thưởng Sao Vàng Đất Việt, giải thưởng Chất lượng Việt Nam. Năm 2006, 2007, 2008, 2009 đạt giải thưởng Hàng Việt Nam chất lượng cao, khẳng định thêm uy tín và năng lực của Công ty.

b) *Sản phẩm.*

Công ty thiết lập trang web để giới thiệu sản phẩm đến với người tiêu dùng với địa chỉ là: www.imexpharm.com. Các sản phẩm của Công ty phong phú về chủng loại, chất lượng đạt theo tiêu chuẩn Châu Âu, giúp người bệnh đạt hiệu quả cao trong điều trị và tiết kiệm chi phí. Thị phần mà Công ty tham gia chiếm khoảng 4% tổng giá trị sản phẩm dược tiêu thụ của cả nước.

c) Hệ thống phân phối.

Công ty xây dựng hệ thống phân phối thông qua các nhà phân phối độc quyền như: Công ty TNHH Dược phẩm Gia Đại, Công ty TNHH Dược phẩm Long Giang, Công ty TNHH Dược phẩm Quốc tế, Công ty TNHH Dược phẩm Vĩnh Khang,... Ngoài ra còn có các Chi nhánh, hiệu thuốc trực thuộc Công ty trực tiếp phân phối, cụ thể:

- Chi nhánh 2 TP.HCM (Lô B 16/I, Đường số 2 Khu Công nghiệp Vĩnh Lộc, Q. Bình Tân, TP.HCM).
- Chi nhánh An Giang (11/3 Thoại Ngọc Hầu, Mỹ Long, Long Xuyên, An Giang).
- Chi nhánh Kiên Giang (378 Đường Mạc Cửu, Phường Vĩnh Thanh, TP Rạch Giá, tỉnh Kiên Giang).
- Chi nhánh Hà Nội (Số 26N, 7A Khu Đô thị mới Trung hoà – Nhân chính, Quận Thanh Xuân, TP.Hà Nội).
- Chi nhánh Cà Mau (Số 135, Nguyễn Trãi, F9, TP Cà Mau, Tỉnh Cà Mau).
- Chi nhánh Tây Ninh (Số 59B, Nguyễn Thái Học, KP3, phường 3, TX Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh).
- Chi Nhánh Đà Nẵng (423 Nguyễn Hữu Thọ, P. Khuê Trung, Quận Cẩm Lệ, TP Đà Nẵng).
- Chi nhánh Cửu Long 1 (Số 164, tỉnh lộ 854, thị trấn Cái tàu hạ, Huyện Châu Thành, tỉnh Đồng Tháp).
- Chi nhánh Cửu Long 2 (Số 66A Nguyễn Tất Thành, khóm 3, phường 1, Thị xã Sadec, tỉnh Đồng Tháp).
- Hiệu thuốc số 1 (Số 04 đường 30 tháng 4, Phường 1, TP.Cao Lãnh).
- Hiệu thuốc số 5 (Huyện Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp).
- Hiệu thuốc số 6 (Huyện Lấp Vò, tỉnh Đồng Tháp).
- Hiệu thuốc số 7 (Huyện Thanh Bình, tỉnh Đồng Tháp).
- Hiệu thuốc số 8 (Huyện Hồng Ngự, tỉnh Đồng Tháp).

Các nhà phân phối của Công ty được chọn lựa là những công ty kinh doanh dược, năng lực của nhà phân phối được đánh giá thường xuyên thông qua các tiêu chí: năng lực về vốn, khả năng phát triển thị trường tại địa phương, kiến thức về chuyên môn dược phẩm, và năng lực thực hiện các chương trình khuyến mãi, xúc tiến bán hàng do Imexpharm đề ra.

Hệ thống phân phối của Công ty được mở rộng phát triển từng bước vững chắc. Khi thị trường tại một địa phương đạt mức phát triển ổn định và đủ lớn, Công ty sẽ triển khai xây dựng và phát triển đội ngũ trình dược viên tại đó để hỗ trợ nhà phân phối trong chào hàng và nhận đơn đặt hàng các sản phẩm dược. Tỷ trọng trong doanh thu của Công ty tại các khu vực thị trường trong nước như sau:

KHU VỰC THỊ TRƯỜNG	TỶ TRỌNG TRONG DOANH THU HÀNG IMEX
ĐB Sông Cửu Long	48, %
TP.HCM	19%
Miền Trung	9%
Đông Nam Bộ	6%
Hà Nội	12%
Miền núi	5%

Công ty đang đẩy mạnh phát triển hệ thống phân phối tại thị trường Hà Nội và phát triển ra các vùng lân cận, tại Miền trung (Ninh Thuận, Bình Thuận, Quảng Ngãi, Huế, Bình Định).

d) *Giá bán.*

Công ty xác định giá bán thống nhất trên toàn quốc. Công ty xác định cạnh tranh bằng chất lượng sản phẩm và dịch vụ, không cạnh tranh bằng giá cả nên sản phẩm của Công ty có giá bán bình quân cao hơn so với các sản phẩm khác cùng dược tính của các Doanh nghiệp dược trong nước.

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

Logo và nhãn hiệu Công ty:



Nhãn hiệu hàng hoá của Công ty được ghi nhận vào sổ đăng bạ nhãn hiệu hàng hoá quốc gia có hiệu lực trên toàn lãnh thổ nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam và được bảo hộ tổng thể. Ngoài Logo là hình hoa sen, lá sen và nhãn hiệu Imexpharm Công ty còn được cấp chứng nhận đăng ký cho câu slogan, cho các nhãn hiệu thuốc do Công ty sản xuất.

6.10. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện.

STT	TÊN HỢP ĐỒNG	SẢN PHẨM	TRỊ GIÁ	ĐỐI TÁC
1	34/HĐKT ngày 29 tháng 09 năm 2009	ETHAMBUTOL 400mg	25,237,290,000	BV Lao & Bệnh phổi TW
		Isoniazid 300mg	4,244,760,000	Chương Trình Chống Lao Quốc Gia Giai đoạn 2007-2011
2	33/HĐKT ngày 29 tháng 09 năm 2009	ETHAMBUTOL 400mg	25,237,290,000	BV Lao & Bệnh phổi TW

STT	TÊN HỢP ĐỒNG	SẢN PHẨM	TRỊ GIÁ	ĐỐI TÁC
		Isoniazid 300mg	4,244,760,000	Dự án Phòng Chống Lao
3	02/HĐMB-IMEX ngày 04/01/2010	Tân dược	5.000.000.000	Công ty CP dược phẩm Phú Thọ
4	07/HĐMB-IMEX ngày 04/01/2010	Tân dược	3,000,000,000	Công ty TNHH DP Sài Thành
5	08/HĐMB-IMEX ngày 04/01/2010	Tân dược	1,500,000,000	Công ty TNHH DP Việt Phong
6	23/HĐMB-IMEX ngày 09/12/2009	Tân dược	2,000,000,000	Công ty TNHH TM dược Thuận Gia
7	26/HĐMB-IMEX ngày 02/01/2010	Tân dược	30,000,000,000	Công ty TNHH DP Gia Đại
8	02/HĐDL-IMEX ngày 02/01/2010	Tân dược	3,500,000,000	Công ty TNHH DP và TBYT Vĩnh Khang

Nguồn: Imexpharm

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2008 và 2009 và 9 tháng đầu năm 2010.

Đơn vị tính: đồng

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	% tăng giảm 2009 so với 2008	9 THÁNG ĐẦU NĂM 2010
1	Tổng tài sản	596.410.660.544	731.468.923.490	22,65%	680.698.808.731
2	Doanh thu thuần	561.844.279.919	660.076.129.781	17,48%	522.016.234.345
3	Lợi nhuận từ HĐKD	75.128.389.067	83.151.735.168	10,68%	76.424.210.316
4	Lợi nhuận khác (*)	(4.355.353.693)	(2.623.382.131)	39,77%	913.647.076
5	Lợi nhuận trước thuế	70.773.035.374	80.528.353.037	13,78%	77.337.857.392
6	Lợi nhuận sau thuế	58.265.654.856	65.706.720.938	12,77%	66.665.233.072
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	4.997	5.659	13,25%	5.746

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2008, 2009 và BC quý III/2010.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

a) Thuận lợi

Hệ thống quản lý chất lượng GMP ngày càng phát huy tác dụng và tạo hiệu quả tích cực đến nhiều mặt hoạt động của Công ty.

Thương hiệu Imexpharm được đánh giá cao, giới điều trị tại bệnh viện tin nhiệm sản phẩm của Imexpharm.

Thị trường còn nhiều nhu cầu đối với các sản phẩm dược của Công ty. Tiềm năng phát triển các sản phẩm mới còn rất cao.

Đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ, được đào tạo căn bản, nắm vững công nghệ và có kinh nghiệm vững vàng.

b) Khó khăn.

Giá các loại dược liệu tăng, đồng thời khan hiếm nguồn cung dẫn đến tình trạng thiếu hàng sản xuất cung cấp ra bên ngoài.

Cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp sản xuất thuốc với nhau, đây là tình hình chung của tất cả các doanh nghiệp Dược lớn đều bị ảnh hưởng.

Nguồn vốn đáp ứng cho nhu cầu tồn trữ nguyên liệu, nhu cầu đầu tư phát triển hệ thống phân phối và xây dựng nhà máy sản xuất mới,... còn bị hạn chế từ phía Ngân hàng.

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.

Theo Hiệp hội sản xuất kinh doanh Dược Việt Nam tính đến hết tháng 3/2009 đã có 92 doanh nghiệp trong nước đạt tiêu chuẩn để sản xuất thuốc.

Bảng sau thể hiện doanh thu hàng sản xuất của một số doanh nghiệp điển hình trong nước:

DOANH NGHIỆP	DOANH THU HÀNG SẢN XUẤT (Triệu đồng)
Công ty CP Dược Hậu Giang	1.641.225
Công ty CP Dược phẩm Imexpharm	636.531
Công ty CP Hoá Dược phẩm Mekophar	534.509
Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông	917.186
Công ty CP XNK y tế Domesco	592.617
Công ty CP Dược phẩm Vidipha	229.516

Nguồn: Báo cáo tài chính các Công ty

8.2. Triển vọng phát triển của ngành.

Ngành Dược Việt Nam được đánh giá là ngành có tiềm năng phát triển cao, với tốc độ tăng trưởng từ 18%-20% trong vòng 10 năm gần đây. Tổng tiêu dùng thuốc toàn thị trường cả năm 2009 ước đạt 1,75 tỷ USD, tăng hơn 20%; Tiền thuốc bình quân đầu người đã đạt hơn 20 USD, tăng 3,55 USD so với năm 2008. Một thị trường rất lớn, nhưng công nghiệp Dược Việt Nam đang ở giai đoạn đầu trước cuộc hội nhập đầy sóng gió và cạnh tranh quyết liệt.

Hiện nay, giá trị sản xuất thuốc trong nước đạt gần 55% giá trị tiền thuốc sử dụng toàn thị trường.

Thuốc sản xuất trong nước đang hướng tới những nhóm thuốc có tỷ lệ sử dụng cao, thuốc chuyên khoa. Các dạng thuốc bào chế cũng được đầu tư sản xuất khá mạnh mẽ. Hệ thống sản xuất, kiểm tra chất lượng, tồn trữ bảo quản, lưu thông phân phối thuốc không ngừng được xây dựng theo các tiêu chuẩn của Tổ chức Y tế Thế giới (WHO) và tiêu chuẩn quốc tế.

Nhưng đến nay, năng lực sản xuất trong nước còn yếu, chưa đáp ứng được đòi hỏi của thị trường. Thị trường dược còn phụ thuộc khá nhiều từ nhập khẩu, với khoảng 90% nguyên liệu sản xuất thuốc phải nhập khẩu, thuốc sản xuất trong nước chủ yếu là thuốc điều trị bệnh thông thường với các dạng bào chế đơn giản, hiệu quả kinh tế chưa cao.

Có thể nói, tiềm năng phát triển của ngành Dược Việt Nam còn rất lớn. Tuy nhiên, các công ty dược trong nước với lợi thế am hiểu thị trường nội địa sẽ chọn hướng đi như thế nào để đứng vững trên thị trường và nâng cao giá trị sản xuất là điều trăn trở của ngành dược trong nước nói chung và các công ty đầu ngành như Imexpharm nói riêng.

8.3. Định hướng phát triển của Công ty

Sản xuất, kinh doanh, đầu tư:

- Tăng cường vốn đầu tư trang bị thiết bị cho các nhà máy đã sản xuất ra các sản phẩm mang nhiều tiện lợi đến cho người bệnh như: thuốc gói dạng bột, thuốc gói dạng hỗn hợp nước, thuốc tiêm các sản phẩm từ dược liệu và dự trữ nguyên liệu.
- Trở thành Công ty dược phẩm được tin cậy nhất tại Việt Nam.
- Nhà sản xuất dược phẩm có chất lượng cao, giá cả hợp lý, luôn định hướng phục vụ khách hàng, nâng cao giá trị cộng thêm cho khách hàng và đối tác.
- Trở thành công ty sản xuất liên doanh và nhượng quyền hàng đầu ngành Dược Việt Nam, lựa chọn đầu tiên của các tập đoàn dược phẩm đa quốc gia để làm đối tác chiến lược của họ trong việc sản xuất các sản phẩm liên doanh và nhượng quyền.
- Văn hóa và triết lý kinh doanh mang đậm nét đặc trưng riêng Imexpharm.

Tiếp thị:

- Đẩy mạnh các chương trình tiếp thị, quảng bá thương hiệu, tạo dựng hình ảnh thương hiệu tốt trong lòng người tiêu dùng.
- Tiếp tục mở rộng chiều sâu hệ thống phân phối tại thị trường các khu vực Tây Nguyên, Miền Trung, Miền Bắc. Đẩy mạnh đấu thầu cung cấp thuốc với chất lượng và dịch vụ cao cho mảng điều trị tại các bệnh viện.
- Nâng cao thị phần cung cấp sản phẩm cho thị trường trong nước của Công ty.

Tài chính:

- Nâng cao hiệu quả quản lý tài chính.
- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh và ổn định.
- Phát hành cổ phiếu huy động vốn đáp ứng cho nhu cầu đầu tư phát triển.
- Tích cực tìm nguồn vốn đầu tư chi phí thấp, mang lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cao.
- Không ngừng nâng cao giá trị cho cổ đông.

Nhân lực:

- Cải tiến chính sách lương thưởng theo hướng tạo động lực thúc đẩy sáng tạo và đóng góp tích cực của người lao động.
- Tổ chức các khoá huấn luyện đào tạo cho cán bộ nhân viên về chuyên môn với sự hỗ trợ của các tổ chức chuyên nghiệp trong và ngoài nước.
- Thường xuyên phát động và tổ chức các phong trào thi đua trong sản xuất, phát huy sáng tạo, cải tiến tăng năng suất, tiết kiệm trong sản xuất để nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của Công ty và thu nhập người lao động.

9. Chính sách đối với người lao động.

9.1. Số lượng người lao động trong Công ty.

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 là 686 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Trình độ người lao động	Năm 2008	Tỷ lệ	Năm 2009	Tỷ lệ	6 Tháng 2010	Tỷ lệ
Đại học, trên Đại học	155	20,3%	159	23,2%	155	21,7%
Cao đẳng, Trung cấp	499	65,3%	507	73,9%	539	75,4%
PTTH trở xuống	110	14,4%	20	2,9%	21	2,9%
Tổng lao động	764	100%	686	100%	715	100%

Nguồn: Imexpharm

9.2. Chính sách đối với người lao động.

a) *Chế độ làm việc.*

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 5 ngày/tuần, nghỉ trưa 1h30' đối với các bộ phận văn phòng. Đối với nhà máy sản xuất, Công ty đang tổ chức sản xuất theo ca, với nhịp độ sản xuất 03 ca/ngày.

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

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

Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc, nhà xưởng khang trang, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

b) *Chính sách đào tạo.*

Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là kỹ năng về GMP, kỹ năng về quản lý đối với cán bộ quản lý ; kỹ năng về chuyên môn, nghiệp vụ đối với công nhân, nhân viên tại nhà máy sản xuất. Việc đào tạo tại Công ty được thực hiện theo hướng sau:

Đào tạo nhân viên mới: sau khi được tuyển dụng, nhân viên mới sẽ được Công ty tổ chức đào tạo để nắm rõ về GMP, về ISO, về chuyên môn, nghiệp vụ, nội quy lao động, an toàn phòng cháy chữa cháy, trách nhiệm quyền hạn được giao.

Đào tạo hàng năm: Căn cứ vào nhu cầu hoạt động của Công ty, năng lực, trình độ cán bộ, mức độ gắn bó với Công ty, hàng năm Công ty định ra kế hoạch đào tạo dưới nhiều hình thức: cử đi đào tạo, đào tạo tại chỗ bằng các khoá huấn luyện nội bộ hoặc kết hợp với các tổ chức chuyên nghiệp để huấn luyện. Kết quả sau mỗi khoá học được báo cáo đầy đủ ngay để Công ty đánh giá hiệu quả của các phương pháp và hình thức đào tạo. Những cán bộ công nhân viên cử đi học được Công ty hỗ trợ chi phí học tập và tạo điều kiện về thời gian.

c) *Chính sách lương và thưởng.*

Công ty có chế độ lương riêng phù hợp với đặc trưng ngành nghề và bảo đảm quyền lợi cho người lao động theo quy định của pháp luật. Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, tăng năng suất chất lượng hoàn thành công việc, Công ty đưa ra chính sách thưởng theo kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể. Việc xét thưởng căn cứ vào thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong việc thực hiện năng suất lao động, tiết kiệm, sáng kiến cải tiến về kỹ thuật, về phương pháp tổ chức sản xuất.

Công ty thực hiện các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động theo Luật lao động, Nội quy lao động và Thỏa ước lao động tập thể. Hàng năm Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ công nhân viên, tổ chức đi nghỉ mát, duy trì phong trào Văn - Thể - Mỹ. Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

10. Chính sách cổ tức.

Công ty thực hiện chính sách cổ tức theo quy định của Luật doanh nghiệp hiện hành, Công ty không quy định chính sách cổ tức riêng trong Điều lệ công ty.

Tình hình phân phối cổ tức 2 năm gần nhất:

STT	CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ	NĂM 2008	NĂM 2009
1	Vốn điều lệ	Ngàn đồng	84.000.000	116.598.200
2	Số lượng cổ phiếu	Cổ phiếu	8.400.000	11.659.820
3	Tỷ lệ cổ tức (theo mệnh giá)	%	20	20
4	Cổ tức (*)	Ngàn đồng	16.800.000	23.319.640

Nguồn: Imexpharm

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.

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

a) Trích khấu hao tài sản cố định.

Tài sản cố định của Công ty được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính, Thông tư 203/2009/TT-BTC ngày 20/10/2009 về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

- Nhà và vật kiến trúc : 10-25 năm
- Máy móc thiết bị: 06-15 năm
- Phương tiện vận tải 06-10 năm
- Thiết bị văn phòng: 03-08 năm

b) Thu nhập bình quân.

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2009 là

7.600.000.đồng/người/tháng. Đây là mức thu nhập cao so với các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực.

c) Thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2009, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d) Các khoản phải nộp theo luật định.

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế như thuế nhập khẩu, VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

e) Trích lập các quỹ.

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành.

Đơn vị tính: đồng

CÁC QUỸ	NĂM 2008	NĂM 2009	09 THÁNG 2010
Quỹ dự phòng tài chính	11.659.820.000	11.659.820.000	11.659.820.000
Quỹ đầu tư và phát triển	59.774.325.480	85.397.935.480	111.952.642.710
Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	805.198.983	651.611.396	598.567.296
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	3.256.485.957	5.555.942.057	888.287.972
TỔNG CỘNG	75.495.830.420	103.265.308.933	125.099.317.978

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, báo cáo tài chính quý III năm 2010

f) Tổng dư nợ vay ngân hàng.

Tại thời điểm 31/12/2009, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

- Vay ngắn hạn: 30.761.248.043 đồng bao gồm các khoản:
 - Vay 4.000.000.000 đồng các tổ chức, cá nhân khác để bổ sung vốn lưu động. Thời hạn vay 6 tháng, lãi suất 0,7%/tháng, không có tài sản đảm bảo.
 - Vay ngắn hạn ngân hàng để bổ sung vốn lưu động và được đảm bảo bằng quyền sử dụng đất và tài sản tại Trụ sở văn phòng Công ty. Lãi suất vay 0,85%/tháng.
- Vay dài hạn: 9.029.287.017 đồng

- Là khoản vay dài hạn ngân hàng để đầu tư máy móc thiết bị cho dự án Nhà máy Cephalosporin tại Khu công nghiệp Việt Nam – Singapore 2. Thời hạn vay là 60 tháng, lãi suất 10%/năm được đảm bảo bằng toàn bộ số máy móc thiết bị của dự án.

g) Tình hình công nợ hiện nay.

- Các khoản phải thu:

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008		NĂM 2009		9 THÁNG 2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu từ khách hàng	85.829.963.346	-	158.194.094.276	-	174.734.935.169	-
Trả trước cho người bán	19.132.461.662	-	18.008.166.237	-	8.885.986.625	-
Phải thu khác	2.318.718.833	-	3.555.940.844	-	1.571.341.648	-
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(417.073.834)	-	(3.863.254.585)	-	(3.942.134.164)	-
Tổng cộng	106.864.070.007	-	175.894.946.772	-	181.250.129.278	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, báo cáo tài chính quý III năm 2010

- Các khoản phải trả:

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008		NĂM 2009		9 THÁNG 2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Nợ ngắn hạn	78.648.854.876	-	182.931.109.156	-	105.600.906.902	-
Vay và nợ ngắn hạn	4.000.000.000	-	30.761.248.043	-	23.311.893.589	-
Phải trả cho người bán	45.800.295.548	-	56.364.422.820	-	44.346.664.268	-
Người mua trả tiền trước	285.177.720	-	46.624.828.362	-	1.185.279.475	-
Các khoản phải nộp NN	13.127.468.679	-	23.076.948.167	-	3.898.181.868	-
Phải trả công nhân viên	5.704.758.664	-	6.642.709.588	-	3.518.242.219	-

CHỈ TIÊU	NĂM 2008		NĂM 2009		9 THÁNG 2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Chi phí phải trả	5.743.456.790	-	9.239.615.790	-	21.803.015.170	-
Phải trả, phải nộp khác	3.987.697.475	-	4.665.394.329	-	6.649.342.341	-
Quỹ KT, Phúc lợi			5.555.942.057		888.287.972	
Nợ dài hạn	1.932.198.983	-	10.807.898.413	-	1.725.567.296	-
Phải trả dài hạn khác	1.127.000.000		1.127.000.000	-	1.127.000.000	-
Vay và nợ dài hạn	-	-	9.029.287.017	-	-	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	805.198.983	-	651.611.396	-	598.567.296	-
TỔNG	80.581.053.859	-	193.739.007.569	-	107.326.474.198	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, báo cáo tài chính quý III năm 2010

h) Hàng tồn kho

Chi tiết hàng tồn kho năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010 như sau:

Đơn vị tính: đồng

HÀNG TỒN KHO	NĂM 2008	NĂM 2009	9 THÁNG NĂM 2010
Nguyên liệu, vật liệu	80.686.371.636	139.464.378.224	123.629.674.794
Công cụ, dụng cụ	148.008.288	2.601.600	-
Chi phí SXKDDD	10.116.115.232	11.746.406.212	12.686.874.140
Thành phẩm	53.778.747.163	38.584.063.875	41.857.948.835
Hàng hoá	3.076.974.160	7.022.720.600	7.622.875.953
Hàng gửi đi bán	448.354.379	123.036.748	496.219.317
TỔNG CỘNG	148.254.570.858	196.943.207.259	186.293.593.039

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009 và quý III năm 2010

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	5,06	2,98
- Hệ số thanh toán nhanh: <u>TSLĐ - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn	3,18	1,87
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (lần)		
- Hệ số nợ/Tổng tài sản:	0,14	0,26
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu:	0,16	0,35
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)		
- Vòng quay hàng tồn kho: <u>Giá vốn hàng bán</u> Hàng tồn kho bình quân	2,71	2,13
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản:	0,94	0,9
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)		
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	10,37%	9,95%
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	11,37%	12,22%
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	9,77%	8,98%
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	13,37%	12,60%

12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc, Kế toán trưởng.

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.

a) Chủ tịch HĐQT - Bà TRẦN THỊ ĐÀO

Họ và tên: **TRẦN THỊ ĐÀO**

Giới tính: Nữ

<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	01/05/1952
<i>Nơi sinh:</i>	Đồng Tháp
<i>CMND:</i>	340580662, ngày cấp 31/12/2003, nơi cấp: Đồng Tháp
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Số 5 đường Trương Định - Phường 1, Tp.Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	067.851620
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Dược sỹ Đại học
<i>Quá trình công tác:</i>	
- 1967-1974 :	- Phó Ban lãnh đạo xưởng Dược, Bí thư Chi bộ Ban dân y khu VIII.
- 1974-1977 :	- Học Bỏ túc văn hoá tại Thành phố Hồ Chí Minh, lớp phó học tập.
- 1977-1980 :	- Học chuyên tu Đại học Dược Thành phố Hồ Chí Minh.
-1980-1983:	- Phó phòng nghiệp vụ dược - Sở y tế Đồng Tháp.
- 1983-1984 :	- Học Nga văn ở trường quản lý y tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- 1984-1998 :	- Giám đốc Công ty Dược Đồng Tháp.
- 1999-2000 :	- Giám đốc Công ty Dược phẩm Trung ương 7.
- 2001-2004 :	- Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.
- 2005-nay :	- Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	- Chủ tịch Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc kiêm Bí thư Chi bộ Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ</i>	- Thành viên Hội đồng Quản trị Tổng Công ty

<i>chức khác:</i>	Dược Việt Nam.
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 16/4/2010):</i>	108.900 cổ phần, chiếm 0,934 % vốn điều lệ
<i>+ Đại diện sở hữu:</i>	0 cổ phần
<i>+ Cá nhân sở hữu:</i>	108.900 cổ phần, chiếm 0,93 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ :</i>	Không có
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu</i>	Mối quan hệ: Chị , Trần Thị Hồng nắm giữ: 12.100 CP, chiếm 0,10 % vốn điều lệ
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không

b) Thành viên HĐQT - Ông TRẦN THÁI HOÀNG.

<i>Họ và tên:</i>	TRẦN THÁI HOÀNG
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	12/12/1962
<i>Nơi sinh:</i>	Châu Thành, Đồng Tháp
<i>CMND:</i>	340764435, ngày cấp 08/12/2003, nơi cấp: Đồng Tháp
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	103 Nguyễn Trãi, TP. Cao Lãnh, Đồng Tháp
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	(067) 852 324
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Dược sỹ Đại học
<i>Quá trình công tác:</i>	
<i>+ 1986 – 1989 :</i>	- Tổ trưởng sản xuất Xí nghiệp Liên Hiệp Dược Đồng Tháp
<i>+ 1990 - 1996 :</i>	- Quản đốc xưởng sản xuất - Công ty Dược phẩm Đồng Tháp.

- + 1997 – 1998 : - Phó Giám đốc Công ty Dược phẩm Đồng Tháp.
- + 1999 - 2000 : - Phó Giám đốc Công ty Dược phẩm Trung ương 7.
- + 2001 - 2004 : - Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.
- + 2005 - nay - Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên Hội đồng Quản trị, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 16/04/2010): 1.566.480 cổ phần, chiếm 13,44% vốn điều lệ

+ Đại diện sở hữu: 1.518.080 cổ phần, chiếm 13,02% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: 48.400 cổ phần, chiếm 0,415% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ: Không có

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu Mối quan hệ: con, Trần Khánh Hoàng nắm giữ : 5.500 CP, chiếm 0,047% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

c) Thành viên HĐQT - Ông NGUYỄN QUỐC ĐỊNH.

Họ và tên: NGUYỄN QUỐC ĐỊNH

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 20/06/1962

Nơi sinh: Xã Long Khánh, Hồng Ngự, Đồng Tháp.

CMND: 340246886, ngày cấp 28/07/2004, nơi cấp:

	Đồng Tháp.
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	97 Hùng Vương, Tp. Cao Lãnh, Đồng Tháp.
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	(067) 3 853 578
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân tài chính kế toán
<i>Quá trình công tác:</i>	
+1985 - 1991 :	- Công tác tại Sở Tài Chính Đồng Tháp - Chuyên Viên.
+ 1992 - 1995 :	- Phó phòng tài chính - Sở Tài chính.
+ 1995 - 1999 :	- Trưởng phòng nghiệp vụ I - Cục quản lý vốn và tài sản Nhà nước tại Doanh nghiệp tỉnh Đồng Tháp.
+ 1999 - 2000 :	- Phó Giám đốc Công ty Dược phẩm Trung ương 7.
+ 2001 - 2004 :	- Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.
+ 2005 - Nay :	- Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Thành viên Hội đồng quản trị, Phó Tổng Giám đốc Công ty IMEXPHARM
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 16/04/2010):</i>	1.578.080 cổ phần, chiếm 13.53 % vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	1.518.080 cổ phần, chiếm 13,02 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	60.000 cổ phần, chiếm 0,51 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ:</i>	Không có
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu</i>	Mối quan hệ: Vợ, Hồ Thị Thanh Thoại nắm giữ: 12.820 CP, chiếm 0,11% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

d) Thành viên HĐQT - Bà NGUYỄN THỊ THU HỒNG.

Họ và tên: **NGUYỄN THỊ THU HỒNG**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 09/11/1961

Nơi sinh: Sài Gòn

CMND: 023627681, ngày cấp 23/03/1998, nơi cấp: Tp.HCM.

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 191A-193B Lạc Long Quân, phường 3, quận 11, Tp.Hồ Chí Minh

Số ĐT liên lạc: (08) 38 641 433

Trình độ chuyên môn: Dược sỹ Đại học.

Quá trình công tác:

+ 1986 - 1988 : - Phó tổng kho Công ty Dược phẩm Đồng Tháp.

+ 1989 - 1998 : - Trưởng chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh Công ty Dược phẩm Đồng Tháp.

+ 1999 - 2000 : - Trưởng chi nhánh Công ty Dược phẩm Trung ương 7.

+ 2001 - 2004 : - Trưởng chi nhánh Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.

+ 2005 - 2006 : - Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.

+ 2005 - 2006 : - Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần dược phẩm Imexpharm.

+ 2007 – đến nay

<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 16/04/2010):</i>	38.400 cổ phần, chiếm 0,33 % vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	Không
+ Cá nhân sở hữu:	38.400 cổ phần, chiếm 0,33 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ :</i>	Không có
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu</i>	Mối quan hệ: Chồng, Nguyễn Thanh Hà nắm giữ: 4.030 CP, chiếm 0,035 % vốn điều lệ
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không

e) Thành viên HĐQT - Bà NGUYỄN KIÊM PHƯƠNG

<i>Họ và tên:</i>	NGUYỄN KIÊM PHƯƠNG
<i>Giới tính:</i>	Nữ
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	16/05/1958
<i>Nơi sinh:</i>	Cao Lãnh, Đồng Tháp
<i>CMND:</i>	340727278, ngày cấp 10/12/2003, nơi cấp: Đồng Tháp
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	56 Lý Thường Kiệt , phường 2 , TP. Cao Lãnh, Đồng Tháp
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	067.3871941
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân kinh tế - chuyên ngành Vật giá
<i>Quá trình công tác :</i>	

+ 1982 -1992 :	- Công tác tại Ủy ban kế hoạch tỉnh Đồng Tháp, phó phòng kế hoạch lưu thông phân phối
+ 1992 - 1995 :	Trưởng phòng kế hoạch kinh doanh Công ty Dược phẩm Đồng Tháp
+ 1996 – 1998 :	Trưởng phòng tổ chức Công ty Dược phẩm Đồng Tháp.
+ 1999 - 2000 :	Trưởng phòng tổ chức Công ty Dược phẩm Trung ương 7.
+ 2001 - 2004 :	2001 – 2004 : Trưởng phòng nhân sự Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM
+ 2004 – 10/2007	Giám đốc Nhân sự - Hành chính Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Thành viên Hội đồng quản trị, Chánh văn phòng Tổng hợp , Phó Bí thư Chi bộ, Chủ tịch Công đoàn cơ sở Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 16/04/2010)</i>	36.300 cổ phần, chiếm 0,311 % vốn điều lệ
+ <i>Đại diện sở hữu:</i>	0 cổ phần
+ <i>Cá nhân sở hữu:</i>	36.300 cổ phần, chiếm 0,311 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ:</i>	Không có
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu:</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không
f) Thành viên HĐQT - Ông PHAN HOÀNG MINH TRÍ.	
<i>Họ và tên:</i>	PHAN HOÀNG MINH TRÍ

<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	17 – 02 – 1965
<i>Nơi sinh:</i>	Sài Gòn
<i>CMND:</i>	340550541, ngày cấp 29/07/1998 , nơi cấp: Đồng Tháp
<i>Quốc tịch:</i>	VIỆT NAM
<i>Dân tộc:</i>	KINH
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	82 đường số 2, phường Mỹ Phú, thành phố Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân Kinh tế
<i>Quá trình công tác:</i>	
+ Từ tháng 10/1983 đến 10/1988	- Học đại học tại Đại học Ngân hàng Tp.HCM
+ Từ tháng 10/1988 đến 10/1989	- Chuyên viên kế hoạch Ủy ban kế hoạch Đồng Tháp
+ Từ tháng 11/1989 đến 03/1991	- Kế toán Công ty XNK thủy sản , Kế toán trưởng chi nhánh Campuchia Liên hiệp XNK nông lâm thủy hải sản Đồng Tháp
	- Kiểm soát viên thuế Cục thuế Đồng Tháp
+ Từ tháng 04/1991 đến 09/2005	- Trợ lý Giám đốc Ngân hàng Sài Gòn thương tín – chi nhánh Cần Thơ.
+ Từ tháng 10/2005 đến 03/2006	- Trưởng phòng kế toán quản trị, kế toán trưởng Công ty cổ phần dược phẩm Imexpharm
+ Từ tháng 04/2006 đến nay	
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Thành viên Hội đồng quản trị Kế toán trưởng
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm)</i>	2.000 cổ phần, chiếm 0,017. % vốn điều lệ

16/04/2010):

- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.
- + Cá nhân sở hữu: 2.000 cổ phần, chiếm 0,017. % vốn điều lệ

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

g) Thành viên HĐQT - Ông TRẦN ANH TUẤN:

- Họ và tên: **TRẦN ANH TUẤN**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 1973
- Nơi sinh: Tp.HCM
- CMND: 022581585, ngày cấp 16/01/2002 , nơi cấp: TP.HCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 14 – 07 Chung cư H1 Hoàng Diệu, P.9, Q.4, Tp.HCM
- Số ĐT liên lạc: 0903.685.300
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, Thạc sỹ Quản trị Kinh Doanh.
- Quá trình công tác:
- 1996 – 1999 : Nhân viên cao cấp Ngân hàng First Vina Bank
 - 1999 – 2001 : Chuyên viên cao cấp ngân hàng Bank of Tokyo-Mitsubishi .
 - 2001 – 2003 : Trưởng phòng tư vấn đầu tư Visions & Associates
 - 2003 – nay : Công ty quản lý Quỹ đầu tư chứng khoán VN-VFM

<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Thành viên hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số CP nắm giữ</i>	0 cổ phần
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không

h) Thành viên HĐQT - Ông VÕ HỮU TUẤN:

<i>Họ và tên:</i>	VÕ HỮU TUẤN
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	1974
<i>Nơi sinh:</i>	Quảng Nam
<i>CMND:</i>	022719478 , ngày cấp 06/05/1999 , nơi cấp: TP.HCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	D42 Khu phố 1, phường Phú Thuận, Q.7, Tp.HCM
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	0903.000.789
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân Tài chính – Ngân hàng.
<i>Quá trình công tác:</i>	
- 1999 – 2000 :	Công tác tại Ngân hàng Đông Á
- 1999 – nay:	Công tác tại Công ty cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Thành viên hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM

<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Phó Tổng Giám đốc Kiểm Giám đốc chi nhánh C.Ty CP Chứng khoán Bảo Việt Tp.HCM
	Thành viên HĐQT Công ty CP Lâm Thủy sản Bến Tre (FBT)
	Thành viên HĐQT Công ty CP Thương Mại SMC (SMC)
<i>Số CP nắm giữ</i>	0 cổ phần
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu</i>	Không có
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không có

12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát:

a) *Trưởng Ban Kiểm soát - Ông NGUYỄN ĐỨC TUẤN*

<i>Họ và tên:</i>	NGUYỄN ĐỨC TUẤN
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	28 – 9 – 1982
<i>Nơi sinh:</i>	Tp.HCM
<i>CMND:</i>	023365536, ngày cấp 18/04/1997, nơi cấp: TP.HCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	27 Nguyễn Khoái, P.1, Q.4 Tp.HCM
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	0908.848.582
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân Thương Mai
<i>Quá trình công tác:</i>	
- 2004 – 2005:	Kiểm toán nội bộ công ty Dutch Lady Việt Nam
- 2005 – 2006:	Kiểm toán độc lập công ty Pricewaterhouse Coopers

Việt Nam

- 2006 – nay:	Giám đốc nghiệp vụ công ty Dragon capital
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số CP nắm giữ</i>	0 cổ phần
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu:</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không

b) Thành viên Ban kiểm soát - Bà LÊ THỊ KIM CHUNG.

<i>Họ và tên:</i>	Lê Thị Kim Chung
<i>Giới tính:</i>	Nữ
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	02-11-1960
<i>Nơi sinh:</i>	Xã Vân Sơn, huyện Ba Vì, tỉnh Hà Tây.
<i>CMND:</i>	340070558, ngày cấp 15/6/2007, nơi cấp: CA ĐT
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Số 586 Trần Hưng Đạo, phường 1, TP. Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	0903101879
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Đại Học kinh tế; Đại học Luật; Đại học hành chính
<i>Quá trình công tác:</i>	- Từ năm tháng 12/1983 đến tháng 12 năm 1991: Công tác tại Ban Kinh tế tỉnh ủy Đồng Tháp.
+ Từ tháng 12/1983 đến tháng 9/2008	- Từ tháng 01/1992 đến tháng 12/2006: Công tác

	tại Tòa án nhân dân tỉnh Đồng Tháp
	- Từ tháng 01/2007 đến tháng 9/2008: Công tác tại công ty CPDP Imexpharm
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Thành viên ban kiểm soát, Trưởng ban pháp chế
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Trưởng văn phòng luật sư
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 16/4/2010)</i>	4.140 cổ phần, chiếm : 0,036 % vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần
+ Cá nhân sở hữu:	4.140 cổ phần, chiếm : 0,036 % vốn điều lệ
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không
c) Thành viên Ban kiểm soát - Bà ĐỖ THỊ THANH THÚY.	
<i>Họ và tên:</i>	Đỗ Thị Thanh Thúy
<i>Giới tính:</i>	Nữ
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	18-01-1965
<i>Nơi sinh:</i>	Sađec, Đồng Tháp
<i>CMND:</i>	340512317, ngày cấp 10-4-2006, nơi cấp: Công an Đồng Tháp
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	6/12 Nguyễn Quang Diêu, phường 1, TP Cao Lãnh, Đồng Tháp
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	(067) 3876 359
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân kinh tế chuyên ngành tài chính kế toán

Quá trình công tác:

+ Từ 06/1983 đến 01/1991 :	Kế toán phòng Tài chính Sađec, Công ty Xây lắp Sađec, Công ty khai thác chế biến thủy sản Sađec.
+ Từ 02-1991 đến 11-2004:	Cán bộ chuyên quản phòng Tài chính doanh nghiệp, Sở Tài chính Đồng Tháp
+ Từ 12-2004 đến nay:	Kiểm toán nội bộ Công ty cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:	Thành viên Ban Kiểm soát, Quyền Trưởng phòng kế toán quản trị kiêm trưởng Ban kiểm toán nội bộ
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số CP nắm giữ (tại thời điểm 16/04/2010):	3.630 cổ phần, chiếm 0,031 % vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần
+ Cá nhân sở hữu:	3.630 cổ phần, chiếm 0,031 % vốn điều lệ
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu	Không
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không

12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc.**Tổng Giám đốc - Bà TRẦN THỊ ĐÀO:**

- Lý lịch trình bày tại phần (a) của Hội đồng quản trị.

Phó Tổng Giám đốc phụ trách sản xuất - Ông TRẦN THÁI HOÀNG

- Lý lịch trình bày tại phần (b) của Hội đồng quản trị.

Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tài chính và hậu cần - Ông NGUYỄN QUỐC ĐỊNH.

- Lý lịch trình bày tại phần (c) của Hội đồng quản trị.

Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh XNK -Tiếp thị - Bà NGUYỄN THỊ THU HỒNG

- Lý lịch trình bày tại phần (d) của Hội đồng quản trị.

12.4. Kế toán trưởng: Ông PHAN HOÀNG MINH TRÍ

- Lý lịch trình bày tại phần (f) của Hội đồng quản trị.

13. Tài sản.

Giá trị tài sản cố định hữu hình theo báo cáo tài chính tại thời điểm 30/09/2010.

Đơn vị tính: đồng

STT	KHOẢN MỤC	NGUYÊN GIÁ (NG)	GIÁ TRỊ CÒN LẠI (GTCL)	GTCL/NG (%)
1	Nhà cửa vật kiến trúc	54.162.356.814	22.144.953.487	40,89%
2	Máy móc thiết bị	117.631.867.510	60.497.977.654	51,43%
3	Phương tiện vận tải	12.950.458.079	5.414.846.306	41,81%
4	Dụng cụ quản lý	2.834.101.419	440.881.075	15,56%
5	Tài sản cố định khác	1.720.289.512	55.048.121	3,20%
Cộng		189.299.073.334	88.553.706.643	46,78%

Nguồn: Báo cáo tài chính 09 tháng đầu năm 2010

Nhà xưởng:

Danh sách đất đai nằm trong danh mục tài sản của Công ty:

STT	MẶT BẰNG	HIỆN TRẠNG SỬ DỤNG
01	Số 4 đường 30/4, Cao Lãnh, Đồng Tháp	Văn phòng làm việc IMEXPHARM
02	Số 4 đường 30/4, Cao Lãnh, Đồng Tháp	Nhà máy GMP Non-Blactam
03	Số 4 đường 30/4, Cao Lãnh, Đồng Tháp	Nhà máy GMP Peni Cefalosporin
04	Số B16/1 đường số 2, KCN Vĩnh Lộc, TP.HCM	Kho thành phẩm GSP β lactam và Non- β lactam, nhà máy sữa Imexmilk
05	Cư xá Lữ Gia, quận 11, TP.HCM	Văn phòng đại diện chi nhánh IMEXPHARM
06	Thị trấn Cái Tàu Hạ	Văn phòng chi nhánh đồng bằng SCL1
07	26N-7A, KĐTMT Trung Hòa, Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, TP Hà Nội	Văn phòng chi nhánh Hà Nội

08	Ấp 3, xã Bình Phong Thạnh, huyện Mộc Hóa, tỉnh Long An	Chi nhánh Công ty Cổ phần dược phẩm Imexpharm
09	Số 22, đường số 2 Khu công nghiệp Việt Nam – Singapore 2, xã Hòa Lợi, huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương	Chi nhánh 3 – Công ty cổ phần dược phẩm Imexpharm tại Bình Dương (Nhà máy thuốc chích Cephalosporin Bình Dương)
10	Số 5 đường Trương Định	Văn phòng Ban XDCCB, xưởng in bao bì
11	Khu T ĐC Hòa Lợi, huyện Bến cát, B Dương	Nhà Công vụ Bình Dương
12	Số 4 Nguyễn Tri Phương, Q Cẩm Lệ, Đ Nẵng	Chi nhánh Đà Nẵng
13	202 Lê Hồng Phong, Nha Trang	Chi nhánh Nha Trang
14	Phường Mỹ Phước, TP Long Xuyên, AG	Chi nhánh Kiên Giang
15	Khóm 3 phường 1 TXSa Đéc ĐT	Chi nhánh CL2
16	Phường An Lạc A, Q Bình Tân, TPHCM	VP Tiếp thị
17	Phường Phú Lợi, Bình Dương	Chi nhánh bán hàng Bình Dương
18	Khu phố 3, phường 3, TX Tây Ninh	Chi nhánh Tây Ninh

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010 - 2012.

Đơn vị tính: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012	
	Triệu đồng	(%) tăng so với 2009	Triệu đồng	(%) tăng so với 2010	Triệu đồng	(%) tăng so với 2011
Vốn chủ sở hữu (Vốn điều lệ)	160.000	37,23%	160.000	0,00%	160.000	0,00%
Doanh thu thuần	760.000	15.15%	930.000	22,37%	1.100.000	18,28%
Lợi nhuận sau thuế (LNST)	70.000	3,74%	80.000	11,43%	97.000	12,13%
LNST / doanh thu thuần	9,21%	0,07%	8,6%	-1,07%	8,82%	-
LNST/ Vốn chủ sở hữu	43,75%	15,17%	50 %	11,43%	60,63%	12,13%
Cổ tức tính trên mệnh giá (%)	20-25%	0.00%	20-25%	0.00%	20-25%	0.00%

Nguồn: Imexpharm

Những chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trên được xây dựng căn cứ vào định hướng chiến lược và kế hoạch ngân sách năm 2010 đến 2012 của Công ty Imexpharm. Điều kiện thị trường đang tạo cơ hội thuận lợi cho Công ty mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Các kế hoạch phát triển như: nâng cao năng lực sản xuất các nhà máy hiện tại, xây dựng thêm nhà máy mới, phát triển hệ thống phân phối, đa dạng ngành nghề kinh doanh,... khi thực hiện hoàn tất sẽ đưa Công ty đi vào giai đoạn tăng trưởng mới và tăng tốc vào năm 2010. Đáp ứng nhu cầu phát triển, Công ty cần gia tăng năng lực tài chính của mình thông qua việc huy động thêm vốn phục vụ cho nhu cầu đầu tư.

Để góp phần nâng cao năng lực sản xuất của ngành Dược trong nước, Imexpharm chọn cho mình một hướng đi riêng, chuyên biệt không chạy theo xu hướng thị trường mà “Định hướng vào khách hàng”. Imexpharm định vị cho mình là:

- Nhà sản xuất dược phẩm có chất lượng cao, giá cả hợp lý, luôn định hướng phục vụ khách hàng, nâng cao giá trị cộng thêm cho khách hàng và đối tác.
- Trở thành công ty sản xuất liên doanh và nhượng quyền hàng đầu ngành Dược Việt Nam, là lựa chọn đầu tiên của các tập đoàn dược phẩm đa quốc gia để làm đối tác chiến lược của họ trong việc sản xuất các sản phẩm liên doanh và nhượng quyền.
- Văn hóa và triết lý kinh doanh mang đậm nét đặc trưng riêng Imexpharm.
- Imexpharm luôn tham gia, quan tâm, chia sẻ trách nhiệm với xã hội, cộng đồng trên con đường phát triển và thành công. Trở thành Công ty dược phẩm được tin cậy nhất tại Việt Nam.

Năm 2010 là năm thứ 3 của nhiệm kỳ 2008-2012, Hội đồng quản trị đưa ra mục tiêu phát triển đến năm 2012 như sau:

Mục tiêu chung: “Giữ vững vị thế là Công ty Dược phẩm hàng đầu trong nước, tạo lợi thế cạnh tranh riêng biệt, tiếp tục chiến lược phát triển ổn định, bền vững và hiệu quả”.

Mục tiêu cụ thể

- Tốc độ tăng trưởng mỗi năm từ 15%-20%, phấn đấu doanh thu đạt 1.000 tỷ vào năm 2012.
- Phát triển tốt nhóm hàng chủ lực mang thương hiệu Imexpharm; đưa vào hệ điều trị sản phẩm kháng sinh chích.
- Kiểm soát giá thành, chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đảm bảo các chỉ số ROS, ROA, ROE không thấp hơn trung bình ngành.
- Hoàn thiện tái cấu trúc hệ thống hoạt động hiệu quả hơn.
- Sử dụng hiệu quả tiềm năng nguồn nhân lực hiện có; đào tạo, đãi ngộ nhân tài.
- Khai thác tối ưu công suất các xưởng sản xuất mới, phấn đấu đạt trên 80% công suất.

- Hoàn thiện mở rộng và nâng cấp hệ thống phân phối.
- Duy trì các hệ thống tiêu chuẩn quản lý và sản xuất, phân phối đang áp dụng.
- Thực hiện tốt các cam kết về trách nhiệm xã hội của công ty.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích, đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm. Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

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

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty: Không có.

17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: Không có.

V. CỔ PHIẾU ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN RA CÔNG CHÚNG.

1. Tên chứng khoán phát hành:	Cổ phiếu Công ty cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM
2. Mã cổ phiếu:	IMP
3. Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
4. Mệnh giá:	10.000 đồng
5. Vốn điều lệ trước khi phát hành:	116.598.200.000 đồng
6. Số cổ phiếu đang lưu hành:	11.659.820 CP
7. Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành:	4.340.180 CP
8. Vốn điều lệ sau khi phát hành:	160.000.000.000 đồng
9. Đối tượng chào bán:	Chào bán cho đối tượng là cổ đông hiện hữu,

cán bộ nhân viên trong Công ty và các nhà đầu tư chiến lược

10. Phương án phát hành:

A. PHÁT HÀNH THÊM CỔ PHẦN CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU.

- **Số lượng chào bán: 2.331.964 cổ phiếu**, chiếm 53,73% tổng số lượng cổ phiếu đăng ký chào bán (Giá trị theo mệnh giá: 23.319.640.000 đồng).
- Phương thức phân phối: theo phương thức thực hiện quyền với tỷ lệ **10:2** (cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được 01 quyền mua và cứ 10 quyền mua sẽ được quyền mua 02 cổ phiếu phát hành thêm).
- Số cổ phiếu thực hiện quyền cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
- Phương thức xử lý số cổ phần chào bán không hết : Số cổ phiếu lẻ và số cổ phiếu cổ đông thực hiện quyền không hết sẽ do HĐQT quyết định đối tượng bán và giá bán, nhưng đảm bảo không thấp hơn giá thực hiện quyền cho cổ đông hiện hữu.

Ví dụ: Cổ đông sở hữu 1.322 cổ phiếu. Tại ngày chốt danh sách cổ đông hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, cổ đông được quyền mua: $(1.322:10) \times 2 = 264,4$ cổ phiếu. Như vậy, cổ đông sẽ được quyền mua 264 cổ phiếu mới phát hành.

- Quyền mua chỉ được phép chuyển nhượng 01(một) lần.
- **Giá phân phối cho cổ đông hiện hữu là: 20.000 đồng/ cổ phần.**

B. PHÁT HÀNH THÊM CỔ PHIẾU CHÀO BÁN GIÁ ƯU ĐÃI CHO CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN THEO CHƯƠNG TRÌNH PHÚC LỢI CỔ PHIẾU (ESOP).

- **Số lượng chào bán: 200.000 cổ phiếu**, chiếm 4,61% tổng số lượng cổ phiếu đăng ký chào bán và chiếm 1,72% so với vốn điều lệ hiện tại của Công ty (Giá trị theo mệnh giá: 2.000.000.000 đồng).
- **Giá phân phối cho CBCNV là : 20.000 đồng/ cổ phần.**
- Ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty quyết định Quy chế thực hiện chương trình ESOP, Danh sách và tiêu chuẩn phân phối cho CBCNV.
- Phương thức phân phối: theo Quy chế thực hiện chương trình ESOP phát hành cổ phiếu ưu đãi cho nhân viên do Hội đồng quản trị Công ty ban hành.
- Thời hạn của chương trình ESOP: 03 năm.
- Loại cổ phiếu phát hành: cổ phiếu phổ thông hạn chế chuyển nhượng. Đủ 12 tháng kể từ khi phát hành, cán bộ nhân viên được chuyển nhượng 40% số lượng cổ phần ESOP được mua; 2 năm còn lại mỗi năm được quyền chuyển nhượng 30%.
- Số cổ phiếu phân phối cho CBCNV của Công ty không đăng ký mua hết sẽ được cộng thêm vào số lượng cổ phiếu phát hành thêm phân phối cho các đối tác chiến lược.

C. PHÁT HÀNH THÊM CỔ PHẦN CHÀO BÁN RIÊNG LẺ CHO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ CHIẾN LƯỢC

- **Số lượng: 1.808.216 cổ phiếu (và số lượng cổ phiếu chưa phân phối hết do cổ đông hiện hữu thực hiện quyền không hết, số lượng cổ phiếu lẻ của cổ đông hiện hữu khi thực hiện quyền và số lượng cổ phiếu phát hành cho CBCNV không đăng ký mua hết),** chiếm tối thiểu 41,66% tổng số lượng cổ phiếu chào bán (Giá trị theo mệnh giá: 18.082.160.000 tỷ đồng).
- Hình thức phân phối: Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM sẽ phối hợp cùng với đơn vị tư vấn là Công ty cổ phần chứng khoán Bảo Việt (BVSC) sẽ tổ chức chào bán trực tiếp 1.808.216 cổ phiếu cho các đối tác chiến lược qua kênh phân phối riêng lẻ.
- **Giá chào bán cho các nhà đầu tư chiến lược:** giá bình quân của 10 phiên giao dịch trên thị trường niêm yết (trước ngày bán cổ phiếu riêng lẻ) chiết khấu giảm trừ tối đa không quá 20% giá bình quân nêu trên và giá không được thấp hơn giá trị sổ sách tại ngày 31/12/2009 là 46.400 đồng/cổ phiếu. Mức giá cụ thể do Hội đồng quản trị xem xét quyết định.
- **Đối tượng chào bán:** Là các nhà đầu tư đối tác chiến lược của Công ty Imexpharm (không phân biệt trong nước hay ngoài nước) đảm bảo các tiêu chí xác định đối tác chiến lược của IMP như sau: Là tổ chức, cá nhân, các quỹ đầu tư, các Công ty chứng khoán, các ngân hàng trong nước và nước ngoài có tiềm lực tài chính, trình độ, kinh nghiệm quản trị điều hành và khả năng hỗ trợ, tư vấn cho Công ty trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh và quản trị doanh nghiệp, cam kết gắn bó lâu dài vì lợi ích của Công ty và quyền lợi của cổ đông;
- Số lượng cổ phiếu chào bán cho các đối tác: sẽ do Hội đồng quản trị xác định trên cơ sở quy mô về vốn đầu tư và nhu cầu của các đối tác. Danh sách đối tác được mua được lập riêng có xác nhận của HĐQT Công ty. Đối tác thực hiện đăng ký mua và nộp tiền tại Trụ sở Công ty hoặc tài khoản chỉ định.
- Phương án xử lý số cổ phiếu không chào bán hết: Trong trường hợp phát hành thêm cổ phiếu chào bán cho các cổ đông chiến lược không hết, Đại hội đồng cổ đông Công ty IMEXPHARM ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định lựa chọn các đối tác chiến lược khác để bảo đảm chào bán hết số cổ phần chưa chào bán hết.

Sau thời gian chào bán, nếu không thể chào bán được hết số cổ phần, Hội đồng quản trị sẽ báo cáo với Đại hội đồng cổ đông và xin ý kiến về việc tiếp tục phương án phát hành thêm hoặc hủy bỏ số cổ phiếu phát hành thêm chưa chào bán hết.

11. Phương pháp tính giá:

Giá trị sổ sách 1 cổ phiếu (GTSS):

$$GTSS = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu} - \text{Nguồn kinh phí, quỹ khác}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

- GTSS tại thời điểm 31/12/2009 = 537.729.916.000 : 11.602.620 = 46.346 đồng/cp.
- GTSS tại thời điểm 30/09/2010 = 573.372.335.000 : 11.602.620 = 49.417 đồng/cp.

Căn cứ nhu cầu vốn của Công ty và thực trạng thị trường chứng khoán Việt Nam, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm đã trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 ngày 26/03/2010 thông qua mức giá dự kiến chào bán cho Cổ đông hiện hữu, CBCNV là 20.000 đồng/cp, và mức giá chào bán riêng lẻ cho Nhà đầu tư chiến lược là giá bình quân của 10 phiên giao dịch trên thị trường niêm yết (trước ngày bán cổ phiếu riêng lẻ) chiết khấu giảm trừ tối đa không quá 20% giá bình quân nêu trên và giá không được thấp hơn giá trị sổ sách tại ngày 31/12/2009 là 46.400 đồng/cổ phiếu.

12. Thời gian phân phối:

Thời gian phân phối cổ phiếu trong vòng 90 ngày kể từ ngày được Ủy ban chứng khoán Nhà nước cấp giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng.

Các bước phân phối và thời gian thực hiện sau khi được cấp Giấy phép chào bán cổ phiếu:

▪ Công bố báo chí

- Trong thời hạn 07 ngày làm việc sau ngày nhận được Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu do Chủ tịch UBCKNN cấp, tổ chức phát hành sẽ hoàn tất thủ tục để ra Bản Thông báo phát hành trên 01 tờ báo điện tử hoặc báo viết trong ba số liên tiếp.

▪ Bước 1: Phân phối cho cổ đông hiện hữu:

- Xác định Danh sách sở hữu cuối cùng:

Trong thời hạn 02 ngày làm việc kể từ ngày nhận được Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp, Công ty sẽ xác định ngày lập Danh sách sở hữu cuối cùng, xác định ngày giao dịch không hưởng quyền mua, lập Danh sách sở hữu cuối cùng.

- Phân bổ và thông báo quyền mua:

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày lập danh sách sở hữu cuối cùng, tổ chức phát hành phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần đến các cổ đông có sở hữu cổ phiếu.

- Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần:

Trên cơ sở Danh sách phân bổ quyền mua cổ phần các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành tại tổ chức phát hành và các công ty

chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản. Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày kể từ ngày nhận được Danh sách phân bổ quyền ưu tiên mua trước cổ phần.

- Chuyển nhượng quyền mua cổ phần:

Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng trong vòng 18 ngày kể từ ngày thông báo. Việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông được thực hiện tại tổ chức phát hành và các công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.

- Tổng hợp thực hiện quyền:

Trong 02 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền, tổ chức phát hành báo cáo thực hiện quyền.

▪ Bước 2: phân phối cho CBNV và cổ đông chiến lược

▪ Bước 3: Báo cáo kết quả phát hành:

- Trong vòng 05 ngày làm việc sau khi kết thúc việc phát hành, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN.

▪ Bước 4: Trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần:

- Trong thời gian 10 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời gian phân phối, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa đăng ký lưu ký.

13. Đăng ký mua cổ phần

Cổ đông hiện hữu đã lưu ký cổ phiếu và mở tài khoản tại các công ty chứng khoán sẽ đăng ký và nộp tiền mua cổ phần tại các công ty chứng khoán. Cổ đông hiện hữu chưa lưu ký cổ phiếu và mở tài khoản tại các công ty chứng khoán sẽ đăng ký và nộp tiền mua cổ phần tại văn phòng trụ sở chính Công ty cổ phần Dược phẩm Imexpharm.

CBCNV chủ chốt đăng ký và nộp tiền mua cổ phần tại văn phòng trụ sở chính Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm.

Các nhà đầu tư chiến lược thực hiện đăng ký và nộp tiền mua cổ phần tại văn phòng trụ sở chính Công ty cổ phần Dược phẩm Imexpharm hoặc qua tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.

14. Tổ chức tư vấn phát hành: Công ty cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC)

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

Điều lệ Công ty không quy định giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài.

Theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 có hiệu lực từ ngày 01/06/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài vào Thị trường Chứng khoán Việt Nam, trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ

phiếu trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng.

- Tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty theo danh sách cổ đông được TTLK lập ngày 16/04/2010 là 42,25% so với vốn điều lệ của Công ty (tương ứng với số lượng cụ thể là 4.926.060 cổ phần trong tổng số vốn điều lệ 11.659.820 cổ phiếu).
- Số lượng cổ phần phát hành chào bán cho đối tác chiến lược tối đa là 1.808.216 cổ phần tương ứng với tỷ lệ 15,51% so với vốn điều lệ hiện tại.
- Trong trường hợp toàn bộ số 1.808.216 cổ phần được chào bán cho đối tác chiến lược là nhà đầu tư nước ngoài thì tổng số cổ phiếu nhà đầu tư nước ngoài là 7.719.488 cổ phần trên vốn điều lệ khi đó là 16.000.000 cổ phần. Tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ tại Công ty khi đó là 48,25% vốn điều lệ. Tỷ lệ này vẫn đảm bảo quy định của Nhà nước về tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài là không quá 49%.

16. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Quyền mua của cổ đông hiện hữu được phép chuyển nhượng trong thời gian quy định, và chỉ được chuyển nhượng 01 (một) lần. Nghĩa là người nhận chuyển nhượng không được phép chuyển nhượng lại cho người thứ hai.

Cổ phần chào bán riêng lẻ cho cổ đông chiến lược bị hạn chế chuyển nhượng 01 năm kể từ thời điểm phát hành theo quy định của pháp luật

17. Các loại thuế có liên quan.

- ❖ Thuế nhập khẩu cho thuốc, nguyên liệu kháng sinh là 10%, các loại khác từ 0-5%
- ❖ Thuế giá trị gia tăng cho kinh doanh dược phẩm là 5% và nguyên liệu chủ yếu là 5-10%.
- ❖ Thuế thu nhập doanh nghiệp:

Thuế suất Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện nay của IMEXPHARM là 25% theo thông tư 130/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 của Bộ Tài Chính.

- ❖ Thuế thu nhập cá nhân:

Theo qui định trong Thông tư số 160/2009/TT-BTC “Hướng dẫn miễn thuế thu nhập cá nhân năm 2009 theo Nghị quyết số 32/2009/QH12 ngày 19/06/2009 của Quốc Hội”, ban hành ngày 12/08/2009: sau năm 2009 thì mức thuế đối với việc chuyển nhượng chứng khoán là 0,1% giá trị của chứng khoán chuyển nhượng mỗi lần hoặc 20% giá trị thặng dư (chênh lệch) do chuyển nhượng chứng khoán phát sinh hằng năm.

Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phần = Thu nhập chịu thuế * Thuế suất

Trong đó:

Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán + Lãi trái phần từ việc nắm giữ trái phần,

Thuế suất = Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư

Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam, phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phần như sau:

Thuế khoán từ việc bán cổ phần = Tổng giá trị cổ phần bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng* 0,1%

❖ Các loại thuế khác: Công ty tuân thủ theo Luật thuế hiện hành của Nhà nước.

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

Toàn bộ số tiền thu từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa số:

140 21880054 066 do Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm mở tại Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam - chi nhánh Đồng Tháp.

Địa chỉ: 182 - 184 Nguyễn Huệ, P.2, thành phố Cao Lãnh, Đồng Tháp

Số điện thoại: (067) 3876 783

Số fax: (067) 3876 790

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.

Từ đợt chào bán này, Công ty sử dụng số tiền thu được nhằm:

- Đầu tư vào hệ thống phân phối sản phẩm .
- Đầu tư xây dựng dây chuyền thuốc tiêm Peni tại KCN Việt Nam – Singapore, Bình Dương.
- Nâng cấp thiết bị hiện đại cho các nhà máy tại TP Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp.

Chi tiết các dự án sử dụng tiền thu từ đợt chào bán này như sau:

1. Đầu tư vào hệ thống phân phối sản phẩm.

Qua đợt chào bán, Công ty dự kiến sử dụng một phần số tiền thu được để đầu tư vào hệ thống phân phối sản phẩm là 70 tỷ đồng. Bao gồm việc đầu tư tại nhiều địa điểm trong cả nước như: TP Cao Lãnh, TP Hồ Chí Minh, An Giang, Daklak...vv. Chi tiết số tiền dự kiến được liệt kê tại Mục VII của Bản cáo bạch. Riêng tại TP Cao Lãnh, Công ty tiến hành đầu tư dự án xây dựng trụ sở Văn phòng Công ty là 18 tỷ đồng. Đây vừa là nơi làm việc của khối văn phòng, vừa là nơi tiếp nhận các đơn hàng, địa điểm phân phối sản phẩm, bán sản phẩm xuất khẩu, bán sản phẩm cho các Bệnh viện lớn theo chương trình đấu thầu quốc gia. Dự án xây dựng trụ sở Văn phòng Công ty nhằm đầu tư vào hệ thống phân phối sản phẩm “tại thành phố Cao

Lãnh”, các thông tin cơ bản về Dự án này như sau:

Cơ sở lý luận:

- Luật đất đai ngày 14/07/1993 và Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật đất đai ngày 02/12/1998.
- Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 10/02/2009 của Chính Phủ về quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình .
- Nghị định số 85/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 của Chính Phủ về Hướng dẫn thi hành Luật đấu thầu và lựa chọn nhà thầu xây dựng theo Luật xây dựng.
- Căn cứ Quyết định 05/2005/QĐ-BXD ngày 24/01/2005 ban hành dự toán XDCB
- Căn cứ Quyết định số 10/2005/QĐ-BXD ngày 15/04/2005 Ban hành định mức chi phí quản lý dự án đầu tư xây dựng
- Căn cứ Quyết định số 11/2005/QĐ-BXD ngày 15/04/2005 Ban hành định mức chi phí lập dự án và thiết kế xây dựng công trình
- Căn cứ vào Thông tư hướng dẫn việc lập và quản lý chi phí xây dựng công trình xây dựng thuộc các dự án đầu tư số : 02/2000/TT-BXD ngày 19/05/2000
- Căn cứ vào Thông tư hướng dẫn số 04/2002/TT-BXD ngày 27/06/2002 và 05/2003/TT-BXD ngày 14/03/2003 của Bộ Xây Dựng điều chỉnh dự toán; điều chỉnh chi phí khảo sát, chi phí tư vấn đầu tư xây dựng, thiết kế công trình, chi phí ban quản lý dự án
- Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty cổ phần dược phẩm Imexpharm số 1400384433 đăng ký lần đầu ngày 01/08/2001, thay đổi lần 10 ngày 06/07/2009 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Đồng Tháp cấp.
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm.

Cơ sở thực tiễn:

Mục tiêu dự án:

Với hiện trạng trụ sở văn phòng Công ty 534 m² gồm tầng trệt 234 m² và sàn lầu 1.291 m² được xây dựng từ năm 1975 đến nay đã xuống cấp trầm trọng và không đáp ứng được nhu cầu bố trí phòng ốc để làm việc, tiếp nhận đơn hàng, trạm đầu mối của việc phân phối sản phẩm và quan trọng hơn cả là bộ mặt cơ sở hạ tầng chưa xứng tầm là một trong những công ty dược hàng đầu của Việt Nam

Qui hoạch và thiết kế xây dựng lại trụ sở mới với diện tích đất xây dựng 762 m². Công trình cao 05 tầng và 01 tầng hầm với chiều cao công trình là 22,75 mét

- Phía Bắc giáp đường nội bộ, văn phòng liên doanh

- Phía Nam giáp đường nội bộ, xưởng sản xuất
- Phía Đông giáp đường nội bộ, xưởng sản xuất
- Phía Tây giáp nhà để xe, đường 30 tháng 4

Dự án triển khai:

- Tên dự án: Dự án Xây dựng Trụ sở Văn Phòng Công ty cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.
- Địa điểm: Số 4 đường 30/4, Phường 1, TP.Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp
- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dược phẩm IMEXPHARM.
- Tiến độ thực hiện dự án: Dự kiến trong thời gian 18 tháng.
- Mục tiêu dự án: Xây dựng mới trụ sở Văn phòng Công ty thay thế cho văn phòng hiện tại đã xuống cấp.
- Hình thức sử dụng đất: Đất thuộc quyền sử dụng của Công ty.
- Quy mô công trình Cao 05 tầng và 01 tầng hầm với chiều cao công trình là 22,75 m

Chi phí xây dựng trụ sở: 27.976.650.000 đồng

Gồm các hạng mục

Hạng mục	Số tiền
Giá trị xây lắp	19.475.400.000 đồng
Giá trị thiết bị	2.610.000.000 đồng
Cộng giá trị xây lắp và thiết bị	22.085.400.000 đồng
Thuế VAT 10%	2.208.540.000 đồng
Cộng giá trị xây lắp và thiết bị sau thuế	24.293.940.000 đồng
Chi phí khảo sát địa chất công trình	36.580.000 đồng
Chi phí lập dự án	165.684.671 đồng
Chi phí thiết kế	300.000.000 đồng
Chi phí thẩm tra thiết kế kỹ thuật	35.133.622 đồng
Chi phí thẩm tra dự toán	34.490.933 đồng
Chi phí lập hồ sơ mời thầu xây lắp	66.839.573 đồng
Chi phí lập hồ sơ mời thầu thiết bị	6.718.140 đồng
Chi phí giám sát thi công xây dựng	423.531.524 đồng
Chi phí giám sát lắp đặt thiết bị	18.259.560 đồng
Chi phí bảo hiểm công trình	52.145.384
Dự phòng phí	2.543.332.341 đồng
TỔNG	27.976.655.764 đồng

Chi phí xây dựng văn phòng tạm:	750.000.000 đồng
Chi phí di dời thiết bị, đồ dùng:	50.000.000 đồng
Chi phí Khái toán cơ bản khác và dự phòng:	2.543.332.341 đồng
Tổng vốn đầu tư dự án:	28.776.650.000 đồng

Trong đó:

Vốn tự có:	10.776.650.000 đồng
Huy động vốn dự kiến:	18.000.000.000 đồng

Hiệu quả dự án:

- Chi phí hoạt động hằng năm sử dụng văn phòng: 636.000.000.000 đồng.

- Thu nhập hằng năm:

Nguồn thu nhập của dự án lấy từ khấu hao hàng năm, lợi nhuận 12% trên doanh thu được tính cho khối Văn phòng Công ty bao gồm : Hàng theo đơn, hàng xuất khẩu, hàng chương trình. Ba mặt hàng này có sự biến động về doanh thu qua từng năm nhưng lợi nhuận đạt trên 4.000.000.000 đồng hàng năm.

Tăng trưởng lợi nhuận được tính là 5% hàng năm và xuất phát điểm năm đầu của dự án lợi nhuận là 4.000.000.000 đồng

- Thời gian hoàn vốn chiết khấu: 06 năm 08 tháng

- Hiện giá thu nhập NPV = 31.007.840.382 đồng (Suất chiết khấu 20%)

- Tỷ suất thu hồi nội bộ IRR = 32,38%

- Dòng tiền của dự án

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 01	NĂM 02	NĂM 03	NĂM 04	NĂM 05	NĂM 06
1	Thu nhập thuần	5.248	5.448	5.658	5.712	5.943	6.186
2	Hiện giá thu nhập thuần	4.373	3.783	3.274	2.754	2.388	2.071
TỔNG CỘNG HIỆN GIÁ THU NHẬP THUẦN							18.645

2. Đáp ứng vốn cho dự án nhà máy Peniciline thuốc tiêm.

Cơ sở lý luận:

- Luật Đầu tư ngày 29/11/2005, Nghị định số 108/206/NĐ-CP ngày 22/09/2006 qui định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật đầu tư.
- Nghị định số 16/2005/NĐ-CP ngày 07/02/2005 của Chính phủ về quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình và Nghị định số 112/2006/NĐ-CP ngày 29/09/2006 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 16/2005/NĐ-CP ngày 07/02/2005.
- Luật Bảo vệ sức khỏe nhân dân.
- Luật dược số 34/2005QH11 ngày 14/06/2005.
- Quyết định số 19/2005/QĐ-BYT ngày 05/07/2005 của Bộ Trưởng Y tế và Kế hoạch triển khai áp dụng nguyên tắc, tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc”.
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt “Chiến lược phát triển Ngành Dược giai đoạn đến 2010”.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty cổ phần dược phẩm Imexpharm số 1400384433 đăng ký lần đầu ngày 01/08/2001, thay đổi lần 10 ngày 06/7/2009 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Đồng Tháp cấp.
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm.

Cơ sở thực tiễn:

Mục tiêu dự án:

Nhà máy Peniciline thuốc tiêm gồm dây chuyền được xây dựng biệt lập theo như sơ đồ bố trí mặt bằng có diện tích như sau:

Diện tích nhà máy Peniciline thuốc tiêm: 1.014,4 m².

- Tầng lầu 1 : 315,2.m2.
- Tầng lầu 2 : 699,2 m2.

Nhà máy được xây dựng theo tiêu chuẩn GMP – EU, sẽ được thiết kế theo hai tầng.

- Tầng trệt: xưởng sản xuất và kho.
- Tầng lầu: bố trí khu kỹ thuật, khu kiểm nghiệm và khu nghiên cứu phát triển (R&D).
- Khu hành chính bố trí bên ngoài hành lang nhà máy.

Mục tiêu của dự án là nhanh chóng có đủ tiêu chuẩn trong sản xuất thuốc nhằm bắt kịp thời

cơ, phát huy được ưu thế của đơn vị, mở ra khả năng liên doanh với các công ty lớn trên thế giới. Nhằm không ngừng nâng cao chất lượng thuốc sản xuất trong nước để thay thế hàng nhập, tiến tới xuất khẩu ra thị trường khu vực và thế giới, đa dạng hoá sản phẩm, mở rộng thị trường, thị phần, tăng doanh số và lợi nhuận. Đặc biệt là tận dụng mặt bằng và cơ sở vật chất sẵn có của Nhà máy thuốc tiêm Cephalosporin, Công ty chỉ phải đầu tư thêm phần bao che và dây chuyền sản xuất - thiết bị phụ trợ, kiểm nghiệm

Dự án triển khai:

Chi phí xây dựng cơ bản:	6.065.100.000 đồng
Chi phí thiết bị:	35.375.000.000 đồng
▪ Thiết bị phụ trợ:	5.751.000.000 đồng
▪ Thiết bị sản xuất:	24.474.000.000 đồng
▪ Thiết bị kiểm nghiệm:	5.150.000.000 đồng
Thuế VAT:	4.144.010.000 đồng
Chi phí Thiết kế, Khái toán cơ bản khác:	1.127.744.556 đồng
Dự phòng phí:	3.269.831.919 đồng
Tổng vốn đầu tư dự án:	49.981.716.475 đồng
→ Làm tròn	50.000.000.000 đồng

Trong đó: Huy động vốn từ phát hành thêm cổ phần: 50.000.000.000 đồng

Hiệu quả dự án:

Thời gian hoàn vốn chiết khấu: 06 năm 11 tháng

Tỷ suất lợi nhuận/Vốn đầu tư: Từ 2,03 % đến 64,25%

Tỷ suất lợi nhuận/ Doanh thu: Từ 3,19 % đến 17,31%

Hiện giá thu nhập NPV1 = 14.001.840.968 đồng (Suất chiết khấu 20%)

Tỷ suất thu hồi nội bộ IRR = 26,8%

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 01	NĂM 02	NĂM 03	NĂM 04	NĂM 05
1	Doanh thu	31.800	52.000	73.500	95.000	122.000
2	Tổng chi phí	30.445	45.897	62.397	78.897	99.720
3	Lãi trước thuế TNDN	1.355	6.103	11.103	16.103	22.280
4	Thuế TNDN	339	1.526	2.776	4.026	5.570
5	Lãi ròng	1.016	4.577	8.327	12.077	16.710

3. Nâng cấp thiết bị hiện đại cho các nhà máy tại Thành phố Cao Lãnh.

Nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe trong ngành sản xuất dược phẩm, tạo ra lợi thế cạnh tranh. Dự kiến từ đợt chào bán này, Công ty sẽ sử dụng 10 tỷ đồng nhằm đầu tư nâng cấp thiết bị hiện đại cho các nhà máy tại TP Cao Lãnh như: Máy sấy tần số và tạo hạt tự động, Máy dán nhãn decal tự động, Máy đóng gói tùm viên sủi tự động, Máy bao film tự động, Máy dò kim loại tự động cho dược phẩm, Máy quang phổ Hồng ngoại, Máy đóng hộp tự động, Hệ thống lò hơi đốt dầu DO.

4. Tăng cường vốn đầu tư cho hệ thống phân phối và vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại.

Cơ sở lý luận và thực tiễn:

- Kinh tế Việt Nam ngày càng được cải thiện và phát triển. Đời sống người dân ngày càng được nâng cao, dẫn đến các nhu cầu chăm sóc sức khỏe tăng, làm cho việc tiêu dùng các sản phẩm dược ngày càng gia tăng. Vì vậy việc sản xuất cũng phải tăng theo nhu cầu chung của thị trường.
- Do đặc thù của ngành, thời gian tồn trữ nguyên liệu cũng như việc dự trữ các thành phẩm phải tuân theo các quy định nhằm đảm bảo cho việc sản xuất và phân phối dược phẩm không bị gián đoạn.
- Đáp ứng cho nhu cầu phát triển của Công ty nhằm đưa thị phần của từ 4% lên 6-7% vào năm 2012, Công ty cần vốn để phục vụ cho các mục đích sau:
 - ☞ Phát triển hệ thống phân phối của Công ty theo chiều rộng và chiều sâu: Công ty phải tăng thêm vốn lưu động cho việc gia tăng các khoản phải thu do doanh số tăng lên và tín dụng bán hàng của Công ty cũng gia tăng.
 - ☞ Gia tăng lượng nguyên liệu dự trữ tồn kho: Công ty phải tăng thêm dự trữ tồn kho đáp ứng cho nhu cầu gia tăng sản lượng sản xuất.

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

Tổng số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng nhằm các mục đích:

STT	DỰ ÁN ĐẦU TƯ	VỐN ĐẦU TƯ (TỶ ĐỒNG)
1	Đầu tư xây dựng và dây chuyền thuốc tiêm Peni tại KCN Việt Nam- Singapore, Bình Dương	50
2	Đầu tư vào hệ thống phân phối sản phẩm Trong đó : <ul style="list-style-type: none"> • Tại TP Hồ Chí Minh • Tại Đà Nẵng • Tại Bình Dương • Tại Nha Trang • Tại An Giang • Tại Hồng Ngự • Tại TP Cao Lãnh • Tại Daklak 	70
		17
		03
		04
		04
		05
		03
		18
		04

	<ul style="list-style-type: none"> • Tại Rạch Giá • Tại Cà Mau • Tại Bắc Giang 	04 04 04
3	Nâng cấp thiết bị hiện đại cho các nhà máy tại TP Cao Lãnh: <ul style="list-style-type: none"> • Máy sấy tần số và tạo hạt tự động (2 cái) • Máy dán nhãn decal tự động (3 cái) • Máy đóng gói tùm viên sủi tự động (1 cái) • Máy bao film tự động (1 cái) • Máy dò kim loại tự động cho dược phẩm (4 cái) • Máy quang phổ Hồng ngoại (2 cái) • Máy đóng hộp tự động (2 cái) • Hệ thống lò hơi đốt dầu DO (1 cái) • Máy đo điểm chảy tọa dược (1 cái) 	10
4	Bổ sung vốn lưu động cho hoạt động của các Nhà máy mới	29,13
	TỔNG CỘNG	159,13

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHÀO BÁN CỔ PHIẾU.

1. Tổ chức tư vấn phát hành.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT.

Trụ sở chính: 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3928 8888 Fax: (84-4) 3928 9888

Chi nhánh: Số 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3914 1993 Fax: (84-8) 3914 1991

Chi nhánh: 6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TPHCM

Điện thoại: (84-8) 3914 6888 Fax: (84-8) 3914 7999

Website : www.bvsc.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán.

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN (A&C) – kiểm toán năm 2008

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3827 2295 Fax: (84-8) 3827 2300

Chi nhánh: 877 Hồng Hà, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3932 4133 Fax: (84-4) 3932 4113

CÔNG TY KIỂM TOÁN DTL – kiểm toán năm 2009

Địa chỉ: Lầu 5, Tòa nhà Sài Gòn 3, 140 Nguyễn Văn Thủ, Quận 1, TPHCM.

Điện thoại: (84-8) 3827 5026 Fax: (84-8) 3827 5027

IX. PHỤ LỤC.

- 1. Phụ lục I: Bản sao Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh**
- 2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty.**
- 3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và báo cáo quý III/2010.**
- 4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng**
- 5. Phụ lục V: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua việc chào bán cổ phiếu.**
- 6. Phụ lục VI: Nghị quyết HĐQT thông qua hồ sơ**
- 7. Phụ lục VII: Báo cáo khả thi dự án đầu tư**
- 8. Phụ lục VIII: Các phụ lục khác.**

Cao Lãnh, Ngày 16 tháng 11 năm 2010

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHIẾU
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM**

Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc



TRẦN THỊ ĐÀO

Trưởng Ban Kiểm soát

Kế Toán Trưởng

A blue handwritten signature of Nguyễn Đức Tuấn.

NGUYỄN ĐỨC TUẤN

A blue handwritten signature of Phan Hoàng Minh Trí.

PHAN HOÀNG MINH TRÍ

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT**

Tổng Giám đốc



NHƯ ĐÌNH HÒA