

**CÔNG TY CỔ PHẦN  
DƯỢC PHẨM CỬU LONG  
(PHARIMEXCO)**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 54 /CTD

Vĩnh Long, ngày 12 tháng 05 năm 2012

V/v: Giải trình kết quả hoạt động  
kinh doanh năm 2011

<b>SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN</b>	
<b>Kinh doanh:</b>	
<b>TP. HỒ CHÍ MINH</b>	
<b>ĐẾN</b>	Số: 10320
	Giờ: Ngày 10 tháng 05 năm 12

**ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC;**

**SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH**

Thực hiện công văn số 861/2012/SGDHCM-NY ngày 03/05/2012 của Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long xin được giải trình những nguyên nhân dẫn tới kết quả kinh doanh năm 2011 lỗ và các phương án khắc phục trong năm 2012 như sau:

**I - Những nguyên nhân tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh:**

**Doanh thu bán hàng**, tăng 12,9% so với năm 2010 (năm 2011 đạt 630 tỷ đồng/năm 2010 đạt 557,6 tỷ đồng). Trong tình hình chung kinh tế khó khăn, Công ty giữ được thị phần và có tăng trưởng ổn định. Đây là một trong những yếu tố quan trọng cho sự phát triển Công ty.

**Giá vốn hàng bán**, tăng 13,7% so với năm 2010, cao hơn 0,8% so với tốc độ tăng doanh thu, và làm cho lợi nhuận gộp giảm 0,4% (năm 2010: 26,4%; năm 2011: 26%). Lý do: Giá bán không tăng tương ứng với các yếu tố khác tăng trong kỳ

- Yếu tố cạnh tranh.

- Chính sách quản lý về giá của Bộ Y tế.

- Nguyên liệu chính tăng giá (Gelatin: giá 6,6 USD/kg tăng 8,3 USD/kg; Cloramphenicol: giá 22 USD/kg tăng 40 USD/kg; Cephalexin: giá 45 USD/kg tăng 49 USD/kg; v.v...)

**Chi phí lãi vay**, tăng 33,6 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 80,4% so với năm 2010 (41,8 tỷ đồng - 75,4 tỷ đồng):

Năm 2011, Nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh chính thức hoạt động khai thác công suất, để sản phẩm của nhà máy được thị trường chấp nhận Công ty phải có chính sách bán hàng tốt và ưu ái cho khách hàng nhiều hơn (như các khoản hoa hồng khuyến mãi cho khách hàng, chính sách tín dụng về thời hạn thanh toán ...) làm cho các khoản phải thu tăng 25,4 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ tăng 8,5% so với năm 2010 (297,9 tỷ đồng - 323,3 tỷ đồng).

Nhằm giảm bớt rủi ro giá nguyên liệu chính nhập khẩu tăng cao do ảnh hưởng kinh tế thế giới, ổn định sản xuất các nhà máy, Công ty tăng dự trữ nguyên liệu kháng sinh, capsule, dược phẩm, nhựa cho sản xuất, thành phẩm làm cho hàng tồn kho tăng 42,7 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 22,1% so với năm 2010 (193,1 tỷ đồng - 235,8 tỷ đồng).

Nguồn vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh (Dự án nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh) từ vay ngắn hạn ngân hàng. Khi nhà máy đi vào hoạt động sản xuất, nhu cầu nhập nguyên liệu và các chi phí cho sản xuất kinh doanh tăng.

Từ những nguyên nhân trên đã làm ảnh hưởng tăng số dư nợ vay ngân hàng lên 37,8% so với năm 2010 (335,1 tỷ đồng - 461,7 tỷ đồng).



Lãi suất tiền vay ngân hàng cao : năm 2011 từ 18% - 21%/năm (năm 2010 từ 14% - 16%/ năm ).

Vì vậy, làm cho chi phí lãi vay tăng 33,6 tỷ đồng, tương ứng tăng 84,4% so với năm 2010.

**Chi phí bán hàng**, tăng 21,3 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 31,4% so với năm 2010 (năm 2010: 67,8 tỷ đồng; năm 2011: 89,1 tỷ đồng)

Năm 2011, do biến động của kinh tế thế giới tác động trực tiếp đến giá nguyên liệu đầu vào, các sản phẩm dược phẩm thị trường trong nước cạnh tranh quyết liệt, Công ty đưa ra chính sách bán hàng phù hợp với giá cả thị trường theo tình hình chung với thị trường trong nước.

Diễn giải	Năm 2010	Năm 2011
1. Doanh thu	557.601	630.014
2. Chi phí bán hàng	67.861	89.188
- Tỷ lệ (%) / doanh thu	12,17	14,15

(Số liệu theo BCTC đã được kiểm toán)

Công ty tăng thêm gần 2% chi phí bán hàng để giữ được tốc độ tăng doanh thu 12,9% trong điều kiện kinh tế khó khăn, thị trường cạnh tranh quyết liệt, giá cả các chi phí khác tăng cao như xăng, dầu, điện, nước, chi phí vận chuyển v.v...

Thực hiện mục tiêu đưa sản phẩm mới của Nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh vào hệ điều trị, mở rộng thị phần năm 2010, 2011 và những năm tới. Thông qua các doanh nghiệp, công ty có nhiều kinh nghiệm cung cấp hàng đầu thầu, chính sách bán hàng linh hoạt, sản phẩm thuốc kháng sinh của Công ty được đưa vào tuyến điều trị bước đầu khá tốt. Doanh số hàng kháng sinh năm 2009 đạt 6,782 tỷ đồng; năm 2010 đạt 108,966 tỷ đồng và năm 2011 đạt 123,296 tỷ đồng (tăng 13,1% so với năm 2010).

Tuy nhiên, thời điểm năm hiện tại 2011 việc tăng chi phí chính sách bán hàng làm ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh, hiệu quả chỉ mang lại từ những năm tiếp theo.

**Chi phí quản lý**, tăng 6,9% so với năm 2010 (28,6 tỷ đồng - 30,6 tỷ đồng)

So với tốc độ tăng doanh thu bán hàng, chi phí quản lý là thấp nhất. Trong năm Công ty tăng cường vai trò quản lý kiểm soát chi phí tốt, cắt giảm tiết kiệm các chi phí không cần thiết. Ban hành các chỉ tiêu tiết giảm cho các bộ phận:

- Giao chỉ tiêu tiết kiệm năng lượng (điện, nước, gas, hơi...) giảm 25% so với thực tế cùng kỳ nhưng vẫn đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường.

- Giao chỉ tiêu tiết kiệm chi phí sử dụng vật tư tiêu hao, công cụ, dụng cụ: giảm 20% so với thực tế.

- Giao chỉ tiêu tiết kiệm văn phòng phẩm: giảm 25% so với thực tế.

Đồng thời, bố trí sắp xếp lại nhân sự cho phù hợp.

Trên đây là những nguyên nhân chính tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 của Công ty.

## II - Phương hướng khắc phục lỗ trong năm 2012:

### 1 - Về chủ quan công ty:

*Thứ nhất*, tiếp tục thực hiện các biện pháp tiết giảm chi phí hoạt động, tiết kiệm chi tiêu để giảm giá thành sản phẩm, tăng cường vai trò kiểm soát trong toàn bộ các khâu sản xuất kinh doanh.

35-C  
TY  
HẠN  
C PHÂN  
U LON  
LONG - T

*Thứ hai*, giảm dự trữ, tăng nhanh vòng vốn. Ban hành các định mức dự trữ thích hợp đến các bộ phận, kiểm tra giám sát việc thực hiện các quy định.

*Thứ ba*, giảm thiểu nợ quá hạn đối với các khoản phải thu nhằm giảm dư nợ vay, giảm chi phí lãi vay:

- Tăng cường thu các khoản nợ tới hạn, quá hạn bằng các giải pháp linh hoạt, hiệu quả. Khống chế thời gian nợ của khách hàng là 30 - 45 ngày, tối đa là 60 ngày; Có biện pháp mạnh đối với những cán bộ, nhân viên bán hàng không thu hồi được nợ để khách hàng chiếm dụng vốn.

- Kiên quyết giảm 30% - 40% số dư nợ ngân hàng so với năm 2011, cơ cấu lại số dư ngân hàng theo cách hợp lý nhất, đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của công ty.

*Thứ tư*, tập trung củng cố mở rộng và phát triển hệ thống bán lẻ. Tuyển dụng, đào tạo nguồn nhân lực cho bán hàng, thu nợ kỹ năng thực hành. Tạo doanh thu và dòng tiền ổn định hơn. Đồng thời, củng cố tốt hệ thống đầu thầu vào tuyển điều trị để có được thị phần bền vững.

*Thứ năm*, thành lập bộ phận kiểm soát nội bộ, kế toán quản trị, giúp Ban Tổng giám đốc quản trị hệ thống sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn.

## **2 - Ảnh hưởng các chính sách của Nhà nước :**

- Chính sách tiền tệ của Chính phủ thay đổi tích cực sẽ có lợi cho Công ty, làm giảm chi phí lãi vay.

- Chính phủ điều hành chính sách kinh tế vĩ mô, kiểm soát tốt lạm phát năm 2012 sẽ giúp Công ty ổn định chi phí đầu vào.

## **3 - Kết quả kinh doanh :**

Thực hiện tốt các giải pháp nêu trên và dự kiến đúng như các điểm mục 2 Công ty sẽ khắc phục được khoản lỗ 30,787 tỷ đồng năm 2011.

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 dự kiến như sau :

- Lãi sau thuế quý I/2012 đã thực hiện : 3,1 tỷ đồng

- Dự kiến lãi sau thuế quý II/2012 : 5 tỷ đồng

- Dự kiến lãi sau thuế quý III/2012 : 8 tỷ đồng

- Dự kiến lãi sau thuế quý IV/2012 : 14,9 tỷ đồng

Dự kiến lãi sau thuế năm 2012 là : 31 tỷ đồng

Trên đây là những nguyên nhân chính tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 và các biện pháp khắc phục lỗ trong năm 2012 của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long.

Trân trọng.

### Nơi nhận:

- Như trên;

- Lưu: VP Cty.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



Lương Văn Hóa