



Biotechnological & Pharmaceutical

Bình Dương, ngày 10 tháng 07 năm 2009

## **BÁO CÁO CỦA HĐQT VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN ĐẾN NĂM 2015**

### **I. Báo cáo của HĐQT**

#### **1. Đánh giá tình hình hoạt động trong năm 2008.**

Năm 2007, ngoài việc thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh đối với Công ty Cổ phần Công nghệ sinh học – Dược phẩm ICA (tiền thân là Công ty TNHH ICA Pharmaceuticals) là một năm có nhiều sự kiện lớn. Công ty đã thực hiện thành công việc chuyển đổi hình thức doanh nghiệp từ Công ty TNHH sang Công ty cổ phần từ ngày 29/03/2007, và trở thành công ty đại chúng từ ngày 30 tháng 10 năm 2007.

Năm 2007, công ty ICA đã tập hợp được các hoạt động sản xuất kinh doanh và xuất nhập khẩu được phân tán bởi các nhà phân phối và ủy thác trước đây:

- Hoạt động sản xuất trực tiếp từ nhà máy ICA.
- Hoạt động kinh doanh các sản phẩm do ICA sở hữu được sản xuất bởi 2 nhà máy nước ngoài tại Việt Nam.
- Hoạt động nhập khẩu trực tiếp các thành phẩm từ nước ngoài: Italia, Mỹ, Hàn Quốc , trong năm 2009 bổ sung Nhật Bản.

Năm 2008, ICA đã chính thức ký kết hợp đồng phân phối độc quyền cho DKSH đối với sản phẩm OTC danh tiếng Tobicom, đây là sản phẩm Dược phẩm đầu tiên tại Việt Nam được chuyển nhượng bản quyền sở hữu nhãn hiệu và bí quyết sản xuất vĩnh viễn tại nhiều quốc gia. Cho đến hiện nay, ICA hoàn toàn làm chủ công nghệ bào chế và định hướng Marketing chiến lược sản phẩm Tobicom rất thành công, mục tiêu sẽ phát triển mạnh không chỉ sản phẩm thuốc (uống) bổ mắt mà còn xây dựng Tobicom thành một nhãn hiệu mạnh tầm vóc quốc tế chuyên về dinh dưỡng chăm sóc mắt. DKSH là một tập đoàn phân phối Dược phẩm và hàng Tiêu dùng hàng đầu đa quốc gia, nguồn gốc Thụy Sĩ, rất mạnh tại các nước châu Á và tại Việt Nam đứng vị trí #2 về doanh thu Dược phẩm với doanh thu hàng trăm triệu USD hàng năm. Thương vụ này giữa DKSH và ICA mang một ý nghĩa rất lớn lao khi duy nhất / đầu tiên ICA là hãng Dược phẩm trong nước có quan hệ đối tác với DKSH (do tiêu chí của DKSH khi chọn lựa đối tác đều phải dựa trên đẳng cấp quốc tế) Hai bên đang hàng ngày làm việc chặt chẽ để xây dựng một thị phần tuyệt đối và tăng trưởng cao nhất cho Tobicom mang lại lợi ích chung và mang Tobicom đến nhiều hơn nữa với người tiêu dùng Việt Nam. Bên cạnh đó một kế hoạch xuất khẩu Tobicom đi một số nước trong khu vực trước hết khối ASEAN tạo đà cho một nhãn hiệu với nhiều chủng loại sản phẩm tầm vóc quốc tế.

Năm 2008, một thương vụ sáng giá khác của ICA, mua lại hoàn toàn và vĩnh viễn nhà máy sản xuất thành phẩm kháng sinh Cephalosporine của Ranbaxy – đầu tư 100% từ Hà Lan theo tiêu chuẩn quốc tế toàn cầu của tập đoàn Ranbaxy Laboratories – xếp hạng 6 trong tổng số các tập đoàn Dược phẩm chuyên về Generic toàn cầu. ICA sở hữu vĩnh viễn toàn bộ nhà xưởng trang thiết bị máy móc, con người, thương hiệu mạnh Ranbaxy trong ít nhất 6 tháng, và đặc biệt 5 nhãn



Biotechnological & Pharmaceutical

hiệu bao gồm 16 sản phẩm hiện đang rất thông dụng trong hệ thống điều trị bệnh viện toàn quốc với mạng lưới phân phối chặt chẽ. Cuối tháng 7 này khi các thủ tục pháp lý cuối cùng hoàn tất cũng là thời điểm ICA sẽ chính thức vận hành nhà máy sản xuất lô hàng đầu tiên đưa ra thị trường, phục vụ nhu cầu kháng sinh điều trị đang gia tăng tại các bệnh viện, mục tiêu là gia tăng nhanh sản lượng cũng như tối ưu năng suất mang lại nguồn lợi nhuận ổn định và bổ sung ngay vào danh mục sản phẩm ICA.

## 2. Báo cáo hoạt động của HĐQT.

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Công nghệ sinh học – Dược phẩm ICA nhiệm kỳ 2 vẫn giữ nguyên gồm 3 thành viên:

- Ông Ngô Văn Toàn: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc, sáng lập viên công ty.
- Ông Ngô Đức Vinh: Thành viên HĐQT, sáng lập viên công ty.
- Ông Lương Quang Sơn: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc phụ trách sản xuất.

### Các phiên họp của HĐQT trong năm 2007:

- **Phiên họp thứ 1:** Phê chuẩn việc lựa chọn và đàm phán với một số tổ chức tài chính quốc tế các quỹ đầu tư chuyên ngành Dược phẩm nhằm mục đích tham gia trở thành cổ đông chiến lược. Thành công với công ty quản lý quỹ lớn nhất Nhật Bản, Japan Asia Investment Corp. (JAIC), hiện sở hữu gần 5% cổ phần ICA.
- **Phiên họp thứ 2:** Phê chuẩn việc chọn lựa DKSH làm nhà phân phối độc quyền toàn bộ thị trường Việt Nam cho sản phẩm Tobicom. Tiếp tục đàm phán cho chiến lược hợp tác xuất khẩu Tobicom trong năm 2009.
- **Phiên họp thứ 3:** Phê chuẩn chính thức việc hoàn tất đàm phán và mua lại toàn bộ nhà máy Ranbaxy Vietnam Company Limited tọa lạc tại số 27 đường số 2 khu công nghiệp Vietnam – Singapore. Nhanh chóng hoàn thiện các hồ sơ pháp lý để tiếp nhận và vận hành hoạt động phục vụ nhanh chóng sản xuất và kinh doanh.
- **Phiên họp thứ 4:** Thảo luận đánh giá lại toàn thể các dự án dự kiến thực hiện trong năm 2009, xem xét mức độ ảnh hưởng của suy giảm kinh tế và khủng hoảng tài chính toàn cầu, nhằm đưa ra quyết định phù hợp. Quyết định một số dự án dài hạn và dự án lớn sẽ trì hoãn vô thời hạn cho tới ít nhất đầu năm 2010 tùy thuộc tình hình thực tế để cho triển khai tiếp hoặc hủy bỏ.
- **Phiên họp thứ 5:** Thảo luận và ra quyết định mục tiêu tăng trưởng kinh doanh năm 2009, chiến lược phát triển thị trường doanh thu lợi nhuận, tiếp tục vượt qua khó khăn của thời kỳ suy thoái. Duy trì đường lối: Sản xuất; Định hướng Marketing thị trường toàn bộ các nhãn hiệu mạnh đóng góp nhiều doanh thu lợi nhuận; Chiến lược Nghiên cứu Phát triển đảm bảo tăng trưởng các sản phẩm mới vào danh mục sản phẩm công ty.
- **Phiên họp thứ 6:** Quyết định thuê tư vấn chuyên môn chuyên nghiệp IMS, một công ty nghiên cứu thị trường Dược phẩm #1 thế giới có trụ sở chính tại Hoa Kỳ, văn phòng tại Singapore và Việt Nam để hỗ trợ xây dựng đề án xây dựng nhà máy thuốc Generic quy mô lớn tại khu CN Mỹ Phước 3. Bên cạnh đó cũng chính thức nghiên cứu tiền dự án cho một nhà máy sản xuất nguyên liệu kháng sinh thiết yếu của Chính phủ tại miền Bắc với quy mô nhiều chục triệu USD.



Biotechnological & Pharmaceutical

Công tác quản lý, giám sát hoạt động đối với Tổng giám đốc và bộ máy điều hành, định hướng chiến lược:

HDQT có 3 thành viên, trong đó có 2 thành viên kiêm nhiệm chức vụ quản lý, điều hành đó là Chủ tịch HDQT kiêm Tổng giám đốc và một thành viên HDQT kiêm Phó Tổng giám đốc. Các thành viên HDQT tại công ty đã thực hiện nhiệm vụ chỉ đạo, giám sát hoạt động của Ban điều hành thông qua:

- Tham dự và có ý kiến trong các cuộc họp quan trọng của Ban điều hành về việc triển khai các nghị quyết của HDQT, hoặc về việc chuẩn bị các đề án, dự án để trình HDQT.
- Tham dự và có ý kiến trong các cuộc họp giao ban công tác định kỳ của Ban điều hành.
- Theo dõi và nắm bắt quá trình điều hành SXKD, thông qua các báo cáo, văn bản của Ban điều hành gửi báo cáo HDQT.
- Trực tiếp chỉ đạo và góp ý đối với Ban điều hành trong một số vấn đề quan trọng phát sinh trong quá trình điều hành SXKD.

Việc giám sát, đốc thúc của HDQT đã giúp Ban điều hành tổ chức triển khai các nghị quyết, quyết định của HDQT nhanh chóng kịp thời hơn, đồng thời hoạt động SXKD của công ty ổn định và hiệu quả. Ban điều hành hiện nay của Công ty bao gồm các thành viên có kiến thức chuyên môn sâu, có kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh lâu năm và công tác tại các tập đoàn Dược phẩm nước ngoài trước đây, một điểm nhấn quan trọng cũng như rất đặc thù văn hóa ICA là thời gian và tỷ lệ thâm niên rất cao. Năm 2008 mặc dù trải qua một giai đoạn hết sức khó khăn nhưng công ty vẫn giữ vững nền tảng quản trị, duy trì ổn định nhân sự tại tất cả các cấp độ công việc, thực hiện tốt hoạt động đào tạo theo định hướng chuyên nghiệp và quy định chung WHO-GMP. Công ty tiếp tục tạo dựng nền tảng làm việc đẳng cấp cao, chăm sóc thu nhập và đời sống lao động nhân viên hài hòa với biến động và lạm phát, phát triển đội ngũ kế cận cho mục tiêu phát triển mở rộng quy mô những năm tới.

### **3. Các kế hoạch hoạt động của HDQT trong năm 2009.**

- Tổ chức các phiên họp thường kỳ dự kiến mỗi quý họp một lần. Các phiên họp này HDQT sẽ nghe các báo cáo, kiến nghị của Tổng giám đốc, thảo luận thông qua các báo cáo, đề án, dự án, kế hoạch, chính sách... trong hoạt động SXKD của Công ty.
- Các cuộc họp theo sự ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông.
- Tổ chức các cuộc họp bất thường để giải quyết các công việc phát sinh thuộc thẩm quyền của HDQT.
- Quyết định lựa chọn đơn vị kiểm toán cho Báo cáo tài chính của công ty năm 2009.
- Chỉ đạo tổ chức Đại hội cổ đông thường niên 2009.
- Đề xuất phương án phân phối lợi nhuận, chia cổ tức năm 2008 để trình ĐHCĐ phê chuẩn, và thực hiện đúng nghị quyết.
- Xem xét Chiến lược phát triển Công ty năm 2010 và giai đoạn tới 2015 trình ĐHCĐ phê chuẩn.
- Quyết định các dự án và các nội dung khác thuộc thẩm quyền của HDQT trong quá trình thực hiện Kế hoạch năm 2009.



Biotechnological & Pharmaceutical

## II. Định hướng phát triển của Công ty đến năm 2015

- Dựa vào những thành tích của công ty đã đạt trong nhiều năm qua, thực lực của công ty và những điểm mạnh, yếu rút ra sau những thành công và thất bại.
- Dựa vào tình hình biến động của thị trường, nguồn thu mua nguyên liệu, các chính sách định chế Tài chính của Nhà nước cùng với nguồn vốn hiện có.

Công ty ICA đã xây dựng định hướng phát triển sản xuất kinh doanh đến năm 2015 với những mục tiêu và kế hoạch cụ thể sau:

### 1. Mục tiêu:

Công ty ICA đang trên đà phát triển mạnh, việc tái cấu trúc là điều công ty đang quan tâm để có thể thích ứng một cách tốt nhất với sự phát triển của Công ty nói riêng và của xã hội nói chung. Việc tái cơ cấu chủ yếu diễn ra ở hai lĩnh vực:

- Tái cơ cấu tài chính là những thay đổi về vốn và chủ sở hữu.
- Tái cơ cấu hoạt động là những cuộc cách mạng về chiến lược và đặc biệt là những thay đổi cơ bản về mặt tổ chức, tư duy con người, cách thức điều hành và hệ thống quản lý thì mới có thể thành công trong bối cảnh hội nhập.
- Mở rộng hoạt động đầu tư trong cùng lĩnh vực với thế mạnh là công ty Dược phẩm hàng đầu tại Việt Nam khi có sự hợp tác của các thể chế Tài chính nổi tiếng và các đối tác uy tín trong công nghệ Sinh học – Dược phẩm.

Mục tiêu chính mang tính chiến lược dài hạn mà ICA phải thực hiện cho bằng được trong năm 2010, được coi là năm bản lề, nhằm tạo đà cho việc triển khai các mục tiêu dài hạn giai đoạn 2010 – 2015.

Để đạt được mục tiêu trên, Công ty ICA đã và đang xây dựng cho mình những phương châm hàng động quyết liệt ngay từ những ngày đầu của năm 2009, nỗ lực hoàn thành kế hoạch đặt ra trước hết là từ nội lực:

- Cân bằng và minh bạch giữa quyền lợi cổ đông và quyền lợi người lao động trong khuôn khổ tôn trọng pháp luật.
- Mọi thành viên trong công ty - Sống và làm việc theo pháp luật.
- Lấy Hiệu quả là tiêu chí để đánh giá Doanh Nghiệp.
- Lấy sản xuất là nền tảng cho phát triển, lấy kinh doanh là bàn đạp thực hiện mục tiêu, xuất khẩu ra thị trường các nước trong khu vực.
- Cải tiến cơ cấu tổ chức, vận hành với công nghệ tiên tiến để có sức cạnh tranh cao, không ngừng đào tạo đội ngũ nhân sự vững mạnh.
- Đưa thương hiệu ICA đi vào lòng người là động lực của thành công.



Biotechnological & Pharmaceutical

## 2. Biện pháp thực hiện:

Để đạt được những mục tiêu đề ra, chúng ta phải thực hiện những hành động cụ thể như sau:

### ❖ Chương trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực :

Đào tạo đúng, tuyển dụng đúng người, đúng việc, có kỹ năng và đủ năng lực đáp ứng yêu cầu phát triển mới, vì con người là yếu tố quyết định quan trọng nhất

### ❖ Chương trình hiện đại hóa kỹ thuật công nghệ:

Đầu tư mới thiết bị, ứng dụng các công nghệ tiên tiến nhằm tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao, giá thành hợp lý nhằm giữ vững danh hiệu “Hàng Việt nam chất lượng cao” do người tiêu dùng bình chọn trong nhiều năm qua, và hơn thế nữa sản phẩm ICA luôn giữ chất lượng theo đúng tiêu chuẩn khắt khe GMP của tổ chức WHO quy định.

### ❖ Chương trình ứng dụng công nghệ tin học hóa toàn bộ hoạt động của công ty:

Xây dựng một hệ thống thông tin mang tầm chiến lược, đảm bảo được yêu cầu quản lý đa dạng của các phòng ban trong công ty và tính bảo mật tuyệt đối, từ các Website quảng cáo công ty trên mạng đến việc xây dựng riêng biệt cho các sản phẩm mạnh đáp ứng nhu cầu cập nhật thông tin đến giới chuyên môn và người bệnh. Kiểm soát hệ thống IT kết nối trụ sở nhà máy chính, các văn phòng, các nhà máy dự án mới. Đầu tư hệ thống phần mềm xử lý dữ liệu từ các đối tác và nhà cung cấp dịch vụ tư vấn đảm bảo hiệu quả cao.

### ❖ Chương trình nghiên cứu – phát triển sản phẩm mới :

- Thiết lập, kiện toàn các trung tâm nghiên cứu và phát triển, đầy đủ chức năng mang nội dung cơ bản là kích hoạt sự sáng tạo.
- Nghiên cứu và cho ra đời những sản phẩm mới với chất lượng cao và giá cả cạnh tranh tốt, thích ứng với giai đoạn hiện tại và tương lai của thị trường trong và ngoài nước. Tuy nhiên công ty cũng không quên việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ nhằm ngăn chặn hàng giả của đối thủ cạnh tranh không lành mạnh.
- Liên kết với các trường Đại học, Bệnh viện, Trung tâm Nghiên cứu khoa học trong và ngoài nước nhằm tiếp thu, ứng dụng các công nghệ bào chế tiên tiến, thử nghiệm lâm sàng. Trước mắt Công ty ICA sẽ nghiên cứu và cho ra thị trường những sản phẩm mới với hiệu quả sử dụng cao, giá thành hợp lý và đi đầu trên thị trường.

### ❖ Chương trình gia tăng tiềm lực tài chính - thu hút vốn:

Trong năm 2007, Công ty đã phát hành cổ phiếu cho nhân viên và một số cổ đông trong cũng như ngoài nước, trong năm 2008, do tình hình khủng hoảng ICA tạm ngưng các kế hoạch tăng vốn và chỉ duy nhất kết nạp JAIC là cổ đông chiến lược. Công ty sẽ nỗ lực mọi hoạt động tổng thể để có thể niêm yết trên thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh vào thời điểm được coi là thích hợp – Đầu năm 2010.



Biotechnological & Pharmaceutical

### 3. Kế hoạch triển khai các dự án mới năm 2010:

- Vận hành tối đa công suất và khai thác hiệu quả dự án mua lại nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh nhóm Cephalosporin từ Ranbaxy. Phát triển nhân rộng nhanh chóng thị phần nhóm kháng sinh thiết yếu này. Phát triển thêm một số sản phẩm mới bằng việc nhận chuyển giao công nghệ từ công ty mẹ của Ranbaxy Hà Lan cũng như một số đối tác chiến lược khác từ Italy. Xem xét khả năng sản xuất đặt hàng cao cấp cho một số tập đoàn đa quốc gia có nhu cầu thị trường tại Việt Nam.
- Phát triển mở rộng thêm hệ thống phân phối, hiện công ty có 3 nhà phân phối chiến lược: DKSH (chuyên sản phẩm OTC); ICVN (nhà thuốc & bệnh viện); Nafarma (chuyên sản phẩm ETC), sẽ tiếp tục gia tăng sản lượng bên cạnh việc gia nhập một số nhà phân phối độc quyền khác nhằm khai thác tiềm năng thị trường và thế mạnh từng nhà phân phối.
- Hợp tác với các nhà đầu tư chiến lược là Sumitomo Corp. Japan & JAIC, trong việc tham gia phát triển sản phẩm mới, cũng như mời làm đối tác chiến lược (tài chính & công nghệ) cùng đầu tư tại các dự án trọng điểm. Khai thác triệt để thế mạnh của họ về mạng lưới đa quốc gia cũng như kinh nghiệm quản trị quốc tế.
- Khởi động Dự án tăng cường dây chuyền sản xuất thuốc nhỏ mắt đơn liều nhằm nhanh chóng phát triển mạnh nhãn hiệu Tobicom.
- Dự án xây dựng nhà máy thuốc Generic phục vụ chiến lược: i) cung ứng cho toàn thể hệ thống điều trị nội trú và bảo hiểm tại các Bệnh viện trên toàn quốc; ii) xuất khẩu ra các nước Đông Âu và Nga cũng như một số khu vực khác được đối tác khai thác; iii) sản xuất đặt hàng các nhãn hiệu lớn cho các tập đoàn Dược phẩm từ Nhật Bản. Triển khai đề án xây dựng nhà máy sản xuất công nghệ cao nguyên liệu kháng sinh thiết yếu thuộc trọng điểm quốc gia.
- Hoàn thành đàm phán chuyển nhượng cổ phần hoặc và tăng vốn cho các nhà đầu tư chiến lược, gia tăng nguồn vốn phục vụ các dự án mới và tiến đến niêm yết trên sàn HoSE đầu năm 2010.
- Tham gia một phần trong các dự án trọng điểm quốc gia do Chính phủ chỉ đạo, có liên quan đến ngành Y Dược, tạo tiền đề phát triển mạnh về quy mô giai đoạn 5 năm tới. Nắm giữ vai trò quan trọng trong nền công nghiệp Dược phẩm và Hóa dược Việt Nam cũng như sẵn sàng khi hội đủ điều kiện sẽ niêm yết sàn giao dịch nước ngoài.
- Thành lập viện nghiên cứu phát triển tại Hoa Kỳ trong khuôn khổ hợp tác với đối tác hiện nay là Wakunaga of America, đón đầu các chế phẩm danh tiếng sẽ hết hạn bản quyền những năm tới, mang lại cơ hội gia nhập thị trường toàn cầu trong tương lai.



Biotechnological & Pharmaceutical

#### 4. Mục tiêu phát triển đến năm 2015:

##### Kế hoạch kinh doanh 2009 & dự báo 2010

DVT: ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
<b>Tổng doanh thu thuần</b>	<b>325.051.196</b>	<b>450.200.000</b>
* Hàng do ICA sản xuất	163.837.800	190.600.000
* Hàng kinh doanh và nhập khẩu	143.200.000	169.600.000
* Hàng do Ranbaxy sản xuất	18.013.396	90.000.000
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>66.893.591</b>	<b>96.100.000</b>
Vốn điều lệ	116.500.000	116.500.000
Cổ tức dự kiến	20% - 35%	25% - 30%

##### Mục tiêu đến 2015:

- Trở thành doanh nghiệp dẫn đầu tuyệt đối trong nền công nghiệp Dược phẩm Việt Nam.
- Đạt doanh thu chiếm 10% giá trị thị trường tức khoảng 150 – 200 triệu USD và có tỷ suất lợi nhuận cao.
- Luôn tiên phong trong khai thác công nghệ bào chế các biệt dược khó đặc trị trong hệ thống bệnh viện.
- Phát huy mạnh mẽ thế mạnh trong định hướng marketing nhãn hiệu của chính mình tạo hiệu ứng tin dùng và dẫn dắt thị trường.
- Định hình quy mô trên bình diện chung đặc biệt về nghiên cứu phát triển và sự lan tỏa trong mạng lưới đa quốc gia nhằm có bước đi quan trọng ra bên ngoài.

### III. KẾT LUẬN VÀ ĐÁNH GIÁ:

Với chương trình hành động có tầm nhìn xa, định hướng và phát triển sản xuất kinh doanh từ năm 2007 đến 2009 tiếp tục được kế thừa, với cam kết nỗ lực của HĐQT và Ban Lãnh đạo cũng như quyết tâm cao từ tất cả các nhân viên của Công ty. Chúng tôi mong tiếp tục nhận được sự ủng hộ của các cổ đông, các nhà đầu tư chiến lược và các đối tác quan trọng của Công ty, ICA chắc chắn sẽ thực hiện thành công các mục tiêu chiến lược đã đề ra. Tiêu chí chất lượng không thỏa hiệp sẽ luôn là nhiệm vụ chiến lược, phát triển năng động đạt tầm vóc mới là tầm nhìn chiến lược, xây dựng một nền tảng vững chắc lâu bền và vì mục đích lợi ích chung của cộng đồng.

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

(Đã ký)

**NGÔ VĂN TOÀN**