



# Phân tích tài chính

**Công ty cổ phần dược phẩm Imexpharm**

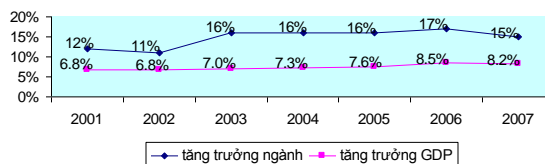
[www.ub.com.vn](http://www.ub.com.vn)

## Phân tích tài chính

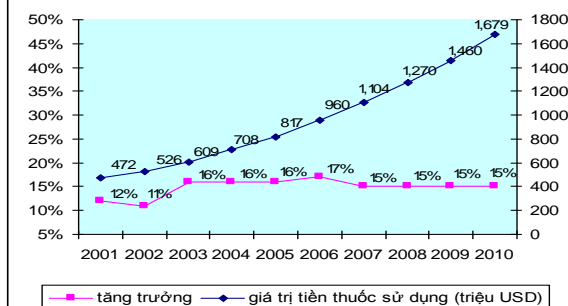
- Tổng quan ngành dược Việt Nam
- Tổng quan về công ty CP dược phẩm Imexpharm
- Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu kết quả kinh doanh
- Phân tích khái quát tình hình tài chính
- Phân tích cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư
- Phân tích năng lực hoạt động của tài sản
- Phân tích khả năng sinh lời
- Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Phân tích SWOT

## TỔNG QUAN NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

tăng trưởng ngành dược và tăng trưởng GDP



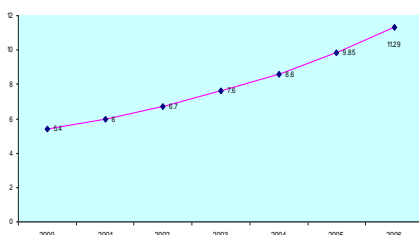
### GIÁ TRỊ NGÀNH DƯỢC TỪ 2000 - 2010



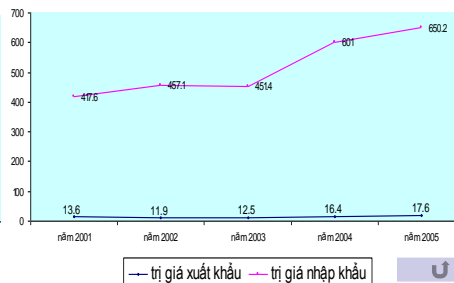
## TỔNG QUAN NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

Hệ thống phân phối dược phẩm	
Công ty TNHH, CP, DNTN	897
Quầy thuốc bán lẻ	4,641
nhà thuốc tư nhân	6,222
Đại lý bán lẻ	7,948
quầy thuốc thuộc trạm y tế xã	29,541
Quầy thuốc thuộc DNNN	7,417
Quầy thuốc thuộc DNNN cổ phần hoá	7,490

Chỉ tiêu thuốc bình quân (USD/người/năm)



Giá Trị Xuất Khẩu và Nhập Khẩu Thuốc Tân Dược Qua Các Năm



## TỔNG QUAN NGÀNH DƯỢC VIỆT NAM

Phân loại 5 mức phát triển của UNIDO	
• Không có công nghiệp dược - hoàn toàn nhập khẩu (59 nước)	
• Gia công đóng gói bán thành phẩm (123 nước)	
• Sản xuất một số thành phẩm từ nguyên liệu ngoại nhập (86 nước có Việt Nam)	
• Sản xuất dược nguyên liệu và nguyên liệu trung gian (13 nước : Ấn Độ, Trung Quốc, Hàn Quốc...)	
• Có khả năng phát minh thuốc mới (17 quốc gia : Mỹ, Canada, Ý, Đức...)	



U

## TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM

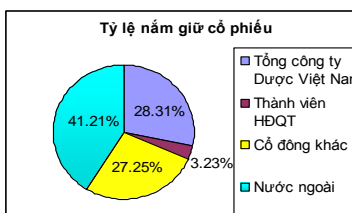
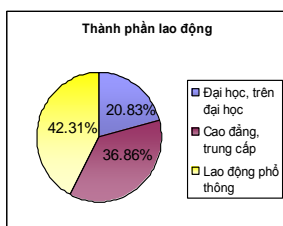
1. Lịch sử hình thành
2. Vốn điều lệ và quá trình tăng vốn
3. Ngành nghề kinh doanh
4. Chiến lược phát triển
5. Dự án đầu tư
6. Vi thế và triển vọng phát triển của công ty
7. Đối thủ cạnh tranh

U

## TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM

### ■ Lịch sử hình thành

- Ngày 28/9/1983 : Xí nghiệp Liên Hiệp Dược Đồng Tháp được thành lập.
- Tháng 1/1992: đổi tên thành công ty dược phẩm Đồng Tháp.
- Tháng 11/1999: đổi tên thành công ty dược phẩm TW 7.
- Ngày 25/7/2001: chuyển đổi thành công ty cổ phần dược phẩm Imexpharm.
- Hiện nay, công ty có 7 chi nhánh ở các tỉnh TPHCM, Hà Nội, Bình Dương, Long An, Cần Thơ, An Giang.
- Số lượng nhân viên: 31/3/07 công ty có 624 người, cơ cấu lao động như sau: Đại học, trên đại học 20.83%; CĐ, TC 36.86%; LĐPT 42.31%

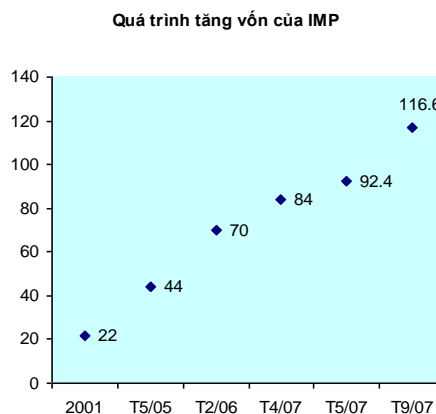


U

## TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM

### ■ Vốn điều lệ và quá trình tăng vốn

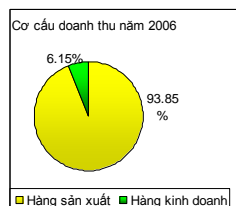
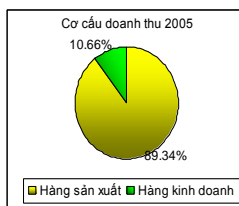
Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)	
Tháng 7/2001	22
Tháng 3/2005	44
Tháng 2/2006	70
Tháng 4/2007	84
Tháng 5/2007	92.4
Tháng 9/2007	116.6



U

## TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM

### Hoạt động kinh doanh của công ty



Tỷ lệ các loại thuốc



Doanh thu các loại sản phẩm

U

## TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM

### Dự án đầu tư

Dự án đầu tư	Vốn đầu tư	
	Tỷ đồng	Triệu USD
Đầu tư xây dựng nhà máy cephalexin tại KCN Việt Nam - Singapore, Bình Dương.	106	6.63
Đầu tư vào trung tâm nghiên cứu bảo tồn và phát triển dược liệu Đồng Tháp Mười	20	1.25
Đầu tư và hệ thống phân phối sản phẩm	20	1.25
Nâng cấp thiết bị hiện đại cho các nhà máy đã có	10	0.63

U

## TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM

### ■ Vị thế và triển vọng phát triển

- ☐ Imexpharm là doanh nghiệp lớn với thị phần 4% toàn thị trường.
- ☐ Công ty có sự tăng trưởng mạnh về quy mô và hiệu quả hoạt động.
- ☐ Mặc dù tập trung vào mảng tân dược là chính yếu như các đơn vị sản xuất khác nhưng Imexpharm có lợi thế với cơ cấu nguồn thu đa dạng.
- ☐ Bên cạnh sự gia tăng quy mô, thị trường tiêu thụ Công ty khá rộng và vững.
- ☐ Chiến lược phát triển sản phẩm mang thương hiệu Imexpharm.
- ☐ Các định hướng đầu tư Công ty hoàn toàn phù hợp với định hướng chung của ngành.
- ☐ Tương tự các doanh nghiệp trong ngành, các chỉ tiêu hiệu quả tài chính Imexpharm đạt ổn định và đảm bảo suất sinh lợi trên 50% vốn điều lệ Công ty.
- ☐ Ngành dược được chính phủ xác định phát triển thành ngành kinh tế mũi nhọn của Việt Nam

U

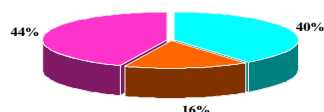
## TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM

### ■ Đối thủ cạnh tranh

- ☐ *Thị phần các doanh nghiệp trong ngành*



**Thành phần các DN dược**



■ DN trong nước  
■ DN liên doanh NN  
■ DN khác

Công ty	Doanh thu	Tỷ trọng
Dược Hậu Giang	373 tỷ	6%
Mekophar	332 tỷ	5%
Imexpharm	300 tỷ	5%
Domesco	259 tỷ	4%
Dược Bình định	220 tỷ	3%
Traphaco	212 tỷ	3%
Dược Hà tây	200 tỷ	3%
DN khác	4404 tỷ	71%

U



## Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu kết quả kinh doanh

### ❖ Bảng phân tích khái quát

1. Phân tích chỉ tiêu về doanh thu
2. Phân tích công tác quản lý chi phí
3. Phân tích chỉ tiêu lợi nhuận
4. Nhận xét

U



### Bảng phân tích khái quát

Đơn vị: tỷ đồng

**Table 1**

Chỉ tiêu	Chênh lệch năm 2007 so 2006		tỷ lệ so với doanh thu thuần	
	tuyệt đối (tỷ đồng)	Tương đối (+/- %)	Năm 2007 (%)	Năm 2006 (%)
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	-72,858	-13,8		
Các khoản giảm trừ doanh thu	0,946	59,4		
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	-73,804	-14,05	100	100
Giá vốn hàng bán hàng	-108,69	-29,59	56,9	69,65
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	34,884	22,06	42,743	30,1
Doanh thu hoạt động tài chính	5,465	382,17	1,527	0,272
Chi phí tài chính	-1,489	-39,63	0,74	0,715
Chi phí bán hàng	14,681	14,874	24,9	18,72
Chi phí quản lý doanh nghiệp	9,117	71,153	4,83	2,43
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	18,041	40,719	13,8	8,43
Thu nhập khác	-0,488	-10,535	0,918	0,882
Chi phí khác	1,436	78,73	0,722	0,347
Lợi nhuận khác	-1,964	69,934	0,187	0,534
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	16,117	34,21	14	8,967
Tổng chi phí thuế TNDN hiện hành	2,695	46,43	1,859	1,105
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	12,242	28,96	12,072	8,05

U



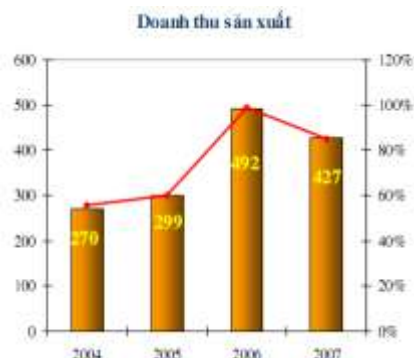
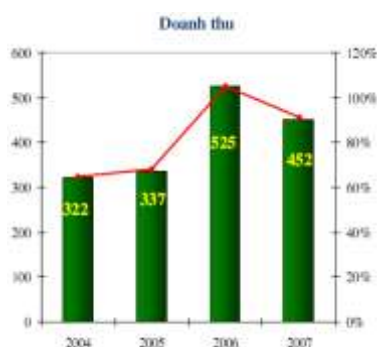
## Phân tích chỉ tiêu về doanh thu

	2007	2006	2005
<b>Doanh thu bán hàng</b>	<b>454,425,763,265</b>	<b>527,283,500,415</b>	<b>339,164,891,589</b>
<i>Doanh thu hàng sản xuất</i>	<i>301,321,081,935</i>	<i>369,033,452,837</i>	<i>186,231,874,600</i>
<i>Doanh thu hàng nhượng quyền</i>	<i>123,366,145,263</i>	<i>122,567,360,711</i>	<i>109,245,436,461</i>
<i>Doanh thu hàng nhập khẩu</i>	<i>16,055,163,006</i>	<i>20,885,665,474</i>	<i>22,317,013,400</i>
<i>Doanh thu hàng xuất khẩu</i>	<i>5,106,207,109</i>	<i>3,274,459,741</i>	<i>7,729,002,366</i>
<i>Doanh thu khác</i>	<i>8,577,165,952</i>	<i>11,522,561,652</i>	<i>13,641,564,762</i>
<i>Các khoản giảm trừ</i>	<i>2,823,450,708</i>	<i>1,877,480,946</i>	<i>1,830,445,920</i>
<i>Hàng bán bị trả lại</i>	<i>2,492,464,164</i>	<i>1,877,480,946</i>	<i>1,830,445,920</i>
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>451,602,312,557</b>	<b>525,406,019,469</b>	<b>337,334,445,669</b>



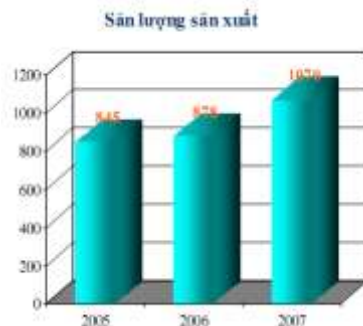
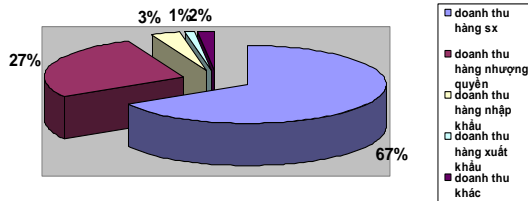
## Phân tích chỉ tiêu về doanh thu

- Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ 2007 so 2006 giảm 73,804 tỷ đồng với tốc độ giảm là 14.05%
- Nguyên nhân:
  - Giảm doanh thu hàng mua khác vì hiệu quả kinh tế thấp, công ty hạn chế không phát triển doanh số.
  - Giảm doanh thu hàng sản xuất, do năm 2006 có 133.69 tỷ doanh thu hàng sản xuất cho chương trình thuốc chống cúm gia cầm của Bộ Y tế.





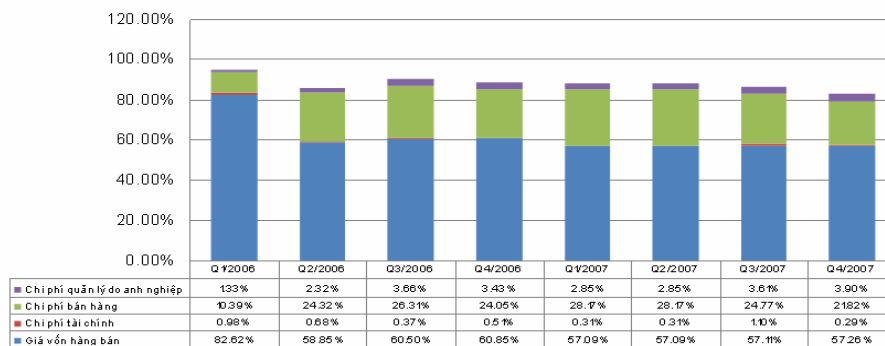
## Phân tích chỉ tiêu về doanh thu



Kết cấu trong doanh thu bán hàng 2007

- Tỷ trọng doanh thu hàng sản xuất trong năm 2007 chiếm 66,31% trong tổng doanh thu bán hàng, giảm 18,35% so với 2006 do thuốc cúm gia cầm hiệu quả không cao nên năm 2007 công ty đã không sản xuất mặt hàng này.
- Doanh thu hàng nhượng quyền chiếm khoảng 27,15% trong tổng doanh thu bán hàng tăng 0,65% so với năm 2006, doanh thu hàng nhập khẩu chiếm khoảng 3,35% giảm so với năm 2006.
- Doanh thu xuất khẩu chiếm 1,13% trong tổng doanh thu tăng so với năm 2006 là 55,9 % cho thấy rằng được phẩm công ty sản xuất đã được thị trường nước ngoài chấp nhận nhưng vẫn còn hạn chế.

## Phân tích chỉ tiêu về doanh thu IMP cost & expense structure



- Năm 2006: cứ 100 đồng doanh thu doanh nghiệp chi ra 69.5 đồng cho giá vốn hàng bán, 0.715 đồng cho chi phí tài chính, 18.72 đồng cho chi phí bán hàng, 2.43 đồng cho chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Năm 2007: cứ 100 đồng doanh thu doanh nghiệp chi ra 56.9 đồng cho giá vốn hàng bán, 0.74 đồng cho chi phí tài chính, 24.9 đồng cho chi phí bán hàng, 4.83 đồng cho chi phí quản lý doanh nghiệp.

### Phân tích chỉ tiêu về doanh thu

- Trong năm 2007 doanh nghiệp sản xuất số lượng sản phẩm tăng mạnh, với giá vốn hàng bán giảm nhưng doanh thu từ hàng sản xuất giảm. → Có thể doanh nghiệp đã giảm chi phí đầu vào dẫn đến giảm giá vốn hàng bán ; không tiêu thụ được sản phẩm ( thành phẩm tồn kho nhiều) dẫn đến doanh thu giảm. Việc không tiêu thụ được sản phẩm có thể do chất lượng sản phẩm không đáp ứng được nhu cầu khách hàng ; hoặc do doanh nghiệp sản xuất quá nhiều vượt quá nhu cầu khách hàng.
  - Tuy nhiên có thể thấy rằng doanh thu thuần và doanh thu hàng sản xuất 2007 vẫn cao hơn hẳn so với các năm trước ( trừ năm đột biến 2006)
- ➔ Có thể kết luận nguyên nhân giảm doanh thu hàng sản xuất không phải do không sản xuất thuốc cho bộ y tế nữa ( sản lượng sản xuất vẫn tăng ) mà do doanh nghiệp sản xuất ra nhưng không tiêu thụ được sản phẩm.

### Phân tích chỉ tiêu về doanh thu

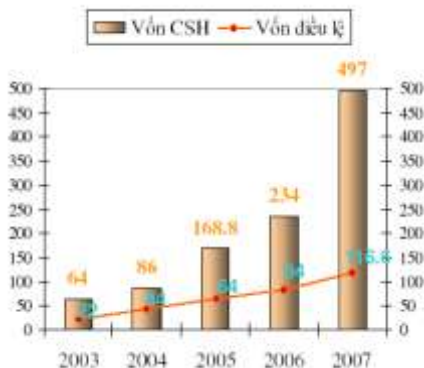
- Trong khi doanh thu bán hàng giảm thì doanh thu hoạt động tài chính tăng 5,465 tỷ đồng với tốc độ tăng 382,17% một tốc độ tăng khá lớn .

	2007	2006
Lãi tiền gửi	825.112.792	801.615.004
Lãi tiền gửi có kỳ hạn	2.895.084.911	-
Lãi tiền cho vay	183.786.290	-
Lãi đầu tư chứng khoán	1.890.912.770	-
Cổ tức, lợi nhuận được chia	259.378.777	85.369.999
Lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện	280.506.911	-
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	560.275.098	314.113.270
Doanh thu hoạt động tài chính khác	159.699	228.443.662
<b>Cộng</b>	<b>6.895.217.248</b>	<b>1.429.541.935</b>

- Doanh thu hoạt động tài chính tăng chủ yếu do tăng lãi từ đầu tư chứng khoán và lãi tiền gửi có kỳ hạn
  - Lãi do đầu tư chứng khoán năm 2007 là lên tới 1,8909 tỷ đồng.
  - Lãi tiền gửi có kỳ hạn của công ty năm 2007 cũng tăng tới 2,895 tỷ đồng.

### Phân tích chỉ tiêu về doanh thu

- Do việc phát hành thêm cổ phiếu làm tăng vốn điều lệ từ 64 tỷ năm 2008 tăng lên 116,6 tỷ cuối năm 2007 với tốc độ tăng 38,81% đồng thời vốn chủ sở hữu cũng đã tăng từ 234 tỷ năm lên đến 497 tỷ đồng năm 2007 với tốc độ tăng 112,39%.
- Vốn chủ sở hữu tăng lên rất lớn trong khi đó công ty chưa có dự án khả thi để đầu tư cho sản xuất nên lượng tiền trong doanh nghiệp còn nhiều và lượng tiền đó công ty đã gửi vào ngân hàng dưới hình thức tiền gửi có kỳ hạn vì vậy mà doanh thu từ lãi tiền gửi có kỳ hạn của công ty tăng lên tới 2,895 tỷ đồng. Doanh thu hoạt động tài chính tăng lớn tuy nhiên đó không phải là nguồn doanh thu ổn định vì vậy nên công ty lên hạn chế việc tăng doanh thu từ hoạt động tài chính thay vào đó là làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng lên.



### Phân tích công tác quản lý chi phí

#### 1. Giá vốn hàng bán

	2007	2006
Giá vốn hàng sản xuất	143.938.867.950	244.515.636.547
Giá vốn hàng nhượng quyền	87.831.411.281	89.433.415.919
Giá vốn hàng nhập khẩu	14.238.191.953	20.330.952.013
Giá vốn hàng xuất khẩu	2.977.229.343	1.571.545.890
Giá vốn khác	9.586.192.930	11.159.715.418
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	249.011.424
<b>Cộng</b>	<b>258.571.893.457</b>	<b>367.260.277.211</b>

- Giá vốn hàng bán của IMP giảm chủ yếu là do sự giảm sút trong giá vốn hàng sản xuất.

## Phân tích công tác quản lý chi phí

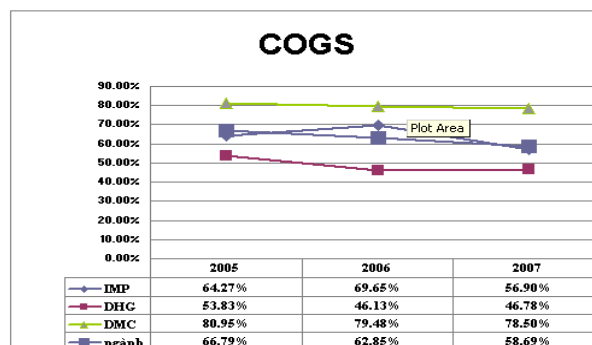


- Trong năm 2007 giá vốn hàng bán giảm 108,688 tỷ đồng với tốc độ giảm là 29,59 % . Giá vốn hàng bán trong doanh thu bán hàng giảm đáng kể chỉ chiếm khoảng 56,9% trong doanh thu, nhờ vậy mà lợi nhuận gộp tăng 22,06% trong năm 2007 khoảng 34,884 tỷ.
- Giá vốn hàng bán của công ty trong năm 2007 giảm đi một cách đáng kể như vậy là do công ty tìm được nguồn nguyên vật liệu trong nước với giá cả trong nước rẻ hơn so với giá ngoại nhập (chất lượng nguyên vật liệu không bị suy giảm), và tránh đi tình trạng bị ép giá và ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái.
- Tuy nhiên nếu việc thay đổi nguồn nguyên liệu này dẫn đến sản phẩm không được thị trường chấp nhận thì doanh nghiệp cũng phải nên xem xét lại.

## Phân tích công tác quản lý chi phí

So với các đối thủ về tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần

Giá vốn hàng bán	%DTT		
	năm 2005	năm 2006	năm 2007
IMP	64,27	69,65	56,9
DHG	53,83	46,13	46,78
DMC	80,95	79,48	78,5
Ngành	66,79	62,85	58,69



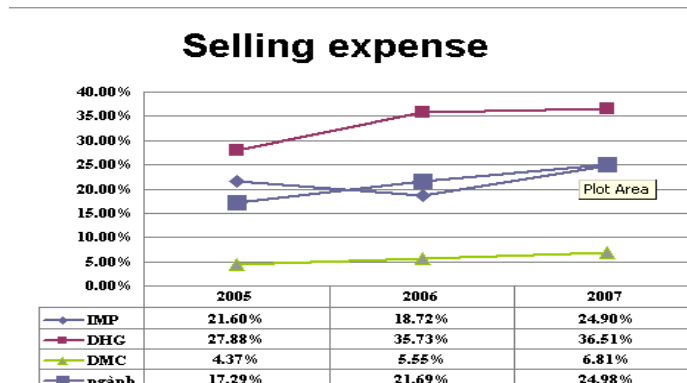
## Phân tích công tác quản lý chi phí

### 2. Chi phí bán hàng

■ Nếu như trong năm 2006 chi phí bán hàng chiếm 18,72% doanh thu thì đến năm 2007 chi phí bán hàng chiếm 24,9% doanh thu.

■ Trong năm 2007 chi phí bán hàng tăng 14,681 tỷ đồng với tốc độ tăng 14,874% chủ yếu là do chi phí quảng cáo.

So sánh với các đối thủ cạnh tranh về tỷ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu thuần:



## Phân tích công tác quản lý chi phí

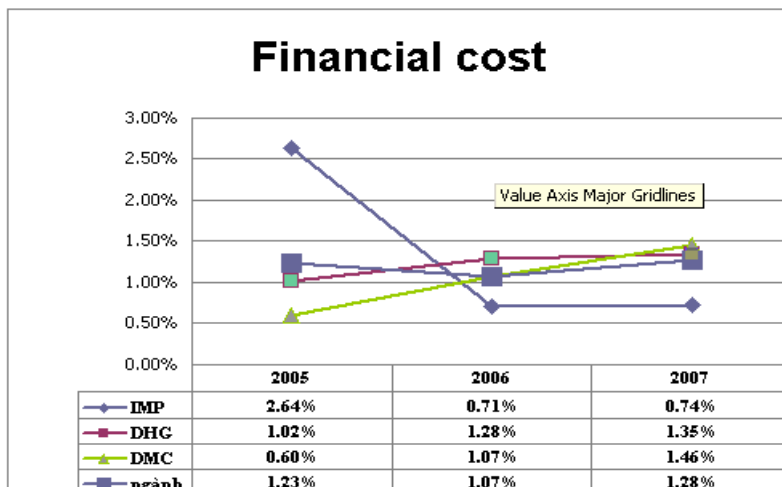
### 3. Chi phí quản lý và chi phí tài chính

■ Trong năm 2007 thì chi phí tài chính giảm 1,489 tỷ đồng với tốc độ giảm 39,63%. và trong năm 2006 chiếm 0,71% doanh thu thì năm 2007 chiếm 0,74% doanh thu. Chi phí quản lý tăng so với năm 2006 là 9,117 tỷ đồng với tốc độ tăng 71,153 % và trong năm 2006 chiếm 2,43 % doanh thu còn năm 2007 chiếm 4,83% doanh thu chủ yếu do tăng các khoản chi phí đào tạo huấn luyện, hội nghị khoa học, tái cấu công ty, chi phí chuyên gia tư vấn.



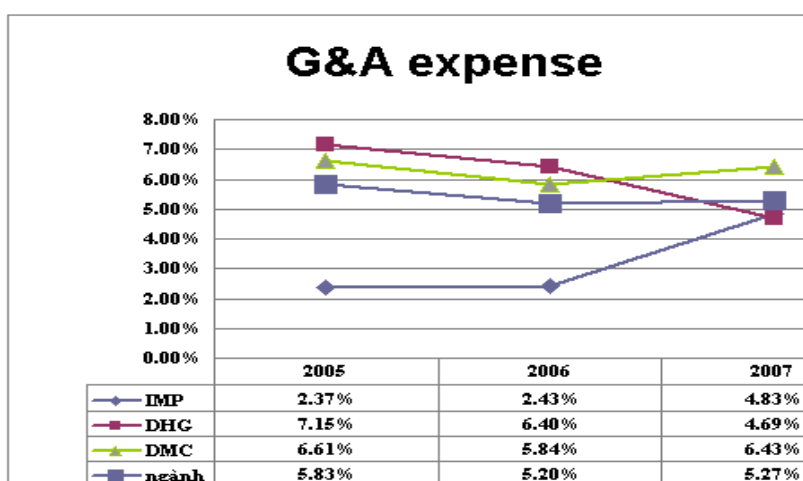
## Phân tích công tác quản lý chi phí

Sơ đồ so sánh với các đối thủ cạnh tranh về tỷ lệ chi phí tài chính trên doanh thu thuần



## Phân tích công tác quản lý chi phí

Sơ đồ so sánh với các đối thủ cạnh tranh về tỷ lệ chi phí quản lý trên doanh thu thuần





## Phân tích chỉ tiêu lợi nhuận

- **Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2007 tăng 16,117 tỷ đồng với tốc độ tăng 34,21% so với năm 2006.**
  - Tổng lợi nhuận trước thuế tăng chủ yếu do LN từ hoạt động kinh doanh tăng từ 40,719% so với năm 2006 tương ứng tăng 18,041 tỷ đồng.
  - Lợi nhuận hoạt động kinh doanh tăng mạnh nên mặc dù lợi nhuận khác năm 2007 giảm 1,964 tỷ đồng nhưng lợi nhuận trước thuế tăng 16,117 tỷ đồng với tốc độ tăng 34,21% và lợi nhuận sau thuế tăng 12,242 tỷ đồng với tốc độ tăng 28,96%
- **Lợi nhuận trước thuế tăng 16,117 tỷ đồng Có được kết quả cao như vậy ngoài việc áp dụng các biện pháp tăng năng suất, tiết kiệm chi phí... công ty còn có những chiến lược hợp lý và đúng đắn như sau :**
  - Cơ cấu lại sản phẩm hiện có theo hướng thị trường loại bỏ những sản phẩm không có hiệu quả.
  - Đầu tư nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới chất lượng cao mà IMP có thể mạnh cạnh tranh nhằm không ngừng nâng cao uy tín thương hiệu sản phẩm.
  - Dự trữ hợp lý để ổn định sản xuất và giá thành trong tình hình giá cả NVL biến động tăng cao bất thường.

U



## Nhận xét

- Thành tựu của công ty từ năm 2006 đến năm 2007 là quản lý chi phí rất tốt đặc biệt là chi phí giá vốn hàng bán năm 2007 đã giảm một cách đáng kể do mua NVL rẻ nhưng sản phẩm vẫn đảm bảo chất lượng tốt. Việc sử dụng chi phí bán hàng tăng nhưng điều này đem lại vị thế; uy tín ; thương hiệu cho doanh nghiệp là dấu hiệu tốt để doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất.
- Nhược điểm của công ty là sản xuất số lượng sản phẩm quá lớn vượt quá nhu cầu của khách hàng. Bên cạnh đó công ty còn có nhược điểm là đầu tư vào tài chính qua nhiều làm doanh thu từ hoạt động tài chính tăng lên nhiều đây là một khoản doanh thu không ổn định vì vậy công ty không nên đầu tư quá nhiều vào hoạt động tài chính công ty cần tìm dự án khả thi để đầu tư vào sản xuất sản phẩm nó mới là nguồn doanh thu ổn định cho công ty.

U

## Phân tích khái quát tình hình tài chính

**năm 2006**

vốn bằng tiền	vốn lưu động thường xuyên
20,950,088,630	168,064,932,621
nhu cầu vốn lưu động	
147,114,843,991	

**năm 2007**

vốn bằng tiền	vốn lưu động thường xuyên
131,047,207,140	295,054,621,335
nhu cầu vốn lưu động	
164,007,414,196	

## Phân tích biến động của các nhân tố

+) Các nhân tố ảnh hưởng tới VLĐTX :

TSDH	2006	2007	cl	NVDH	2006	2007	CL
TSCĐHH	26,297,227,467	35,783,348,473	9,486,070,997	NVCSH	201,491,462,274	365,843,760,523	164,352,298,250
TSCĐVH		351,669,944	351,669,944	Nợ dài hạn	2,689,524,770	593,864,543	-2,095,660,227
CFXDCB DD	2,570,636,653	3,579,983,763	1,009,347,110				
TSDH khác	5,949,140,294	19,346,489,202	13,397,348,908				
ĐTTCDH	1299000000	1232152356	-6847644				

### ■ VLĐTX tăng do 2 nguyên nhân:

- Tăng NVDH mà ở đây chủ yếu là tăng nguồn vốn chủ sở hữu (trong đó chủ yếu là do tăng thặng dư vốn cổ phần, và tăng phần vốn đầu tư của chủ sở hữu)
- Tăng TSDH, mà nguyên nhân chủ yếu của việc tăng này là tăng TSCĐ vô hình từ bản quyền phần mềm máy tính





## Phân tích khái quát tình hình tài chính

+) Các nhân tố ảnh hưởng tới NCVLĐ

TSKD,ng oài KD	2006	2007	c1	Nợ KD, ngoài KD	2006	2007	c1
Phải thu	689771707 35	866827035 11	17750553 2777	Nợ ng bán	3793062 4669	3456971 7857	- 336090 6812
Hàng tồn kho	136968629 84	133791076 887	- 29057860 98	Ng mua ứng trước	8165541 160	1196126 6253	379572 5093
TSNH khác	724631370 4	961812826 1	23718145 57	Thuế và các khoản phải nộp	4296969 92616	4995047 453	695054 8374
				P trả CBNV	5535409 899	2567576 942	- 296783 2957
				CFPT	6645571 924	8590051 103	194447 9179
				P Trả,p nộp khác	3231363 164	3380834 855	149471 6905

■ **Nhu cầu vốn lưu động tăng do 2 nguyên nhân, chủ yếu là do sự thay đổi của TSKD và ngoài KD :**

- ☐ Tăng TSKD và ngoài KD chủ yếu do sự tăng lên của các khoản phải thu ( do các khoản phải thu khác tăng lên và phần dự thu lãi tiền gửi có kỳ hạn chưa thu)
- ☐ Tăng nợ KD và ngoài KD do sự gia tăng chủ yếu của người mua ứng trước



## Phân tích khái quát tình hình tài chính

➔ Đây có thể coi là cơ cấu vốn khá an toàn, DN dự thừa ngân quỹ( phần dự thừa dưới dạng tiền gửi ngân hàng là chủ yếu)

- ☐ Tuy nhiên, việc dự thừa ngân quỹ này khiến chi phí sử dụng vốn của doanh nghiệp tăng lên



## Phân tích cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

1. Hệ số nợ
2. Hệ số nợ dài hạn
3. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn
4. Hệ số khả năng thanh toán lãi tiền vay
5. Tỷ suất đầu tư TSCĐ
6. Nhận xét

U



## Phân tích cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

### 1. Hệ số nợ:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn của doanh nghiệp}}$$

$$\text{Năm 2006: } \frac{70\,494\,879\,299}{304\,670\,535\,914} = 0.231$$

$$\text{Năm 2007: } \frac{70\,873\,654\,857}{568\,425\,519\,288} = 0.125$$

Bảng hệ số nợ của một số công ty dược phẩm

Chỉ tiêu	IMP(2006)	IMP(2007)	DMC(2007)	DHG(2007)
Hệ số nợ	0.231	0.125	0.234	0,308

- Cả 2 thời điểm năm 2006 và 2007 hệ số nợ đều nhỏ hơn 0.5. So với các doanh nghiệp cùng ngành, hệ số nợ của IMP thấp hơn đáng kể. Cùng với việc xem xét các yếu tố khác như cơ cấu tài sản của doanh nghiệp (TSCĐ chiếm tỷ trọng không lớn), thái độ của ban lãnh đạo đối với rủi ro (giảm thiểu rủi ro, chiến lược phát triển bền vững, chiến lược kinh doanh dài hạn),... có thể thấy hệ số nợ của công ty là thấp. Công ty có rất ít rủi ro từ cơ cấu tài chính này.

U

## Phân tích cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

### 2. Hệ số nợ dài hạn:

$$\text{Nợ dài hạn trên nguồn vốn CSH} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}$$

$$\text{Năm 2006 : } \frac{486\,296\,293}{234\,175\,656\,615} = 0.0021$$

$$\text{Năm 2007 : } \frac{701\,432\,793}{497\,551\,864\,431} = 0.0014$$

Bảng so sánh chỉ tiêu

Chỉ tiêu	IMP(2006)	IMP(2007)	DMC(2007)	DHG(2007)
Hệ số nợ dài hạn	0.0021	0.0014	0.0075	0,0012

- Hệ số nợ dài hạn của doanh nghiệp so với các công ty khác là thấp hơn, và nhỉnh hơn DGH một chút, cho thấy mức độ phụ thuộc của doanh nghiệp đối với chủ nợ là rất ít. Nên mức độ đảm bảo cho các khoản nợ được đánh giá là tốt, rủi ro tài chính thấp. Đây là một cơ cấu vốn an toàn.

U

## Phân tích cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

### 3. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn:

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TS dài hạn} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

$$\text{Năm 2006 : } \frac{234\,175\,656\,615}{44\,250\,488\,363} = 5.29$$

$$\text{Năm 2007 : } \frac{497\,551\,864\,431}{98\,515\,519\,099} = 5.05$$

Bảng so sánh

Chỉ tiêu	IMP(2006)	IMP(2007)	DMC(2007)	DHG(2007)
Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn	5.29	5.05	3.06	2,43

- Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn là cao, và cao hơn các công ty cùng ngành, cho thấy khả năng tài chính vững vàng của công ty, rủi ro tài chính ở mức thấp.

U

## Phân tích cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

### 4. Hệ số khả năng thanh toán lãi tiền vay

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi tiền vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{chi phí lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

$$\text{Năm 2006 : } \frac{47\,113\,602\,498 + 2\,382\,718\,210}{2\,382\,718\,210} = 20,77$$

$$\text{Năm 2007 : } \frac{63\,230\,637\,617 + 749\,658\,500}{749\,658\,500} = 85,35$$

Chỉ tiêu	IMP(2006)	IMP(2007)	DMC(2007)	DHG(2007)
Hệ số khả năng thanh toán lãi tiền vay	20.77	85.35	20,04	9,34

- Khả năng chi trả tiền lãi vay năm 2007 lớn hơn năm 2006 và lớn hơn các công ty cùng ngành, doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng thanh toán lãi cho các chủ nợ. Cơ cấu tài chính an toàn.

U

## Phân tích cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

### 5. Tỷ suất đầu tư TSCĐ

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSCĐ} = \frac{\text{TSCĐ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Năm 2006 : } \frac{35\,068\,221\,174}{304\,670\,535\,914} = 0,115$$

$$\text{Năm 2007 : } \frac{44\,361\,783\,185}{568\,425\,519\,288} = 0,078$$

Xem xét các doanh nghiệp khác cùng ngành

Chỉ tiêu	IMP(2006)	IMP(2007)	DMC(2007)	DHG(2007)
Tỷ suất đầu tư TSCĐ	0,015	0,078	0,217	0,243

- Tỷ suất đầu tư TSCĐ của công ty còn thấp và thấp hơn các doanh nghiệp khác trong ngành, điều này cho thấy doanh nghiệp cần có kế hoạch tăng đầu tư tài sản cố định, từ đó tăng sức sản xuất, nâng cao vị thế của mình trên thị trường, nâng cao sức cạnh tranh.

U

## Nhận xét

- Nhìn chung cơ cấu tài chính của doanh nghiệp là an toàn, với hệ số nợ thấp, hệ số nợ dài hạn thấp, khả năng thanh toán lãi tiền vay cao. Tuy nhiên cần có kế hoạch tăng thêm TSCD, từ đó tăng quy mô sản xuất và sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

U

## Phân tích năng lực hoạt động của tài sản

### 1. Vòng quay khoản phải thu:

	Phải thu bình quân(tr.đ)	Doanh thu thuần(tr.đ)	Vòng quay khoản phải thu(vòng)	Kỳ thu tiền trung bình (ngày)
2006	56766	525406	9.225	38.89
2007	116598	451602	5.208	69.1

- **Nhận xét:** Vòng quay các khoản phải thu năm 2007 giảm 4 vòng so với năm 2006. Đây là xu hướng không tốt làm tăng nhu cầu vốn lưu động, gây khó khăn cho ngân quỹ của DN. Lí do khiến hệ số này giảm là do các khoản phải thu tăng mạnh. Trong khi đó, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ lại giảm.



## Vòng quay khoản phải thu

### ■ Các nhân tố ảnh hưởng:

Phải thu của khách hàng			
Đơn vị: triệu đồng	Số cuối năm	Số đầu năm	Chênh lệch
Khách hàng nước ngoài	1.793	2.651	-858
Khách hàng trong nước	48.262	47.181	1081
<b>Cộng</b>	<b>50055</b>	<b>49832</b>	<b>223</b>

Trả trước cho người bán			
Đơn vị: triệu đồng	Số cuối năm	Số đầu năm	Chênh lệch
Khách hàng nước ngoài	38	1701	-1663
Khách hàng trong nước	63325	4558	58767
<b>Cộng</b>	<b>63363</b>	<b>6259</b>	<b>55441</b>

Các khoản phải thu khác			
Đơn vị: đồng	Số cuối năm	Số đầu năm	Chênh lệch
Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế	42.305.111	23.584.654	18720457
Nguyễn Đình Hiếu	262.000.000	262.000.000	0
Ban quản lý dự án Tỉnh ủy	-	56.700.000	-56700000
Đài truyền hình Bình Dương	-	39.000.000	-39000000
Lãi dự thu tiền gửi có kỳ hạn	1.558.933.333	-	1558933333
Phải thu khác	1.547.926.343	544.019.728	1003906615
<b>Cộng</b>	<b>3.411.164.787</b>	<b>925.304.382</b>	<b>2485860405</b>



## Phân tích năng lực hoạt động của tài sản

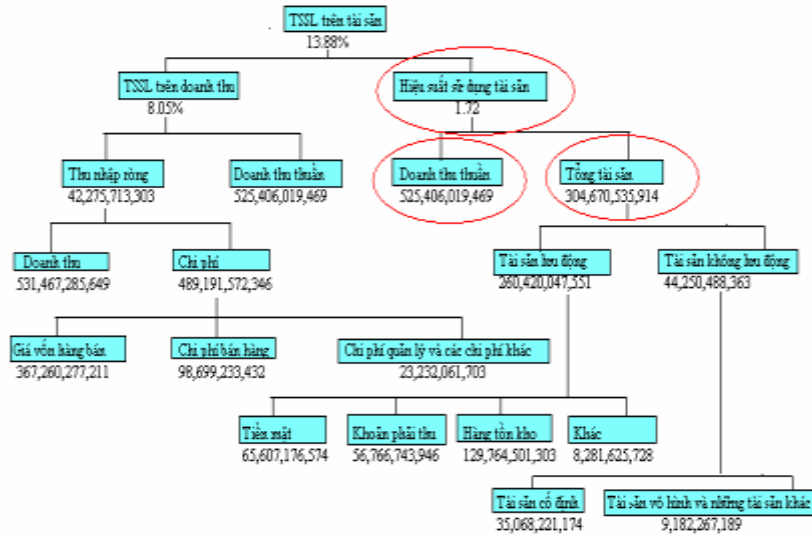
### 2. Vòng quay hàng tồn kho:

	GVHB(trđ)	HTK(trđ)	Vòng quay HTK(vòng)	Số ngày một vòng quay HTK
2006	367260	129764	2,83	127,2
2007	258571	137871	1,93	186,2

- **Nhận xét:** Vòng quay HTK năm 2007 giảm so với năm 2006 thì thời gian của 1 vòng HTK sẽ tăng, chứng tỏ HTK luân chuyển chậm, vốn ứ đọng nhiều hơn kéo theo nhu cầu vốn lưu động tăng cao. Đây là điều không tốt. Cần đi sâu tìm hiểu nguyên nhân để có biện pháp tác động.

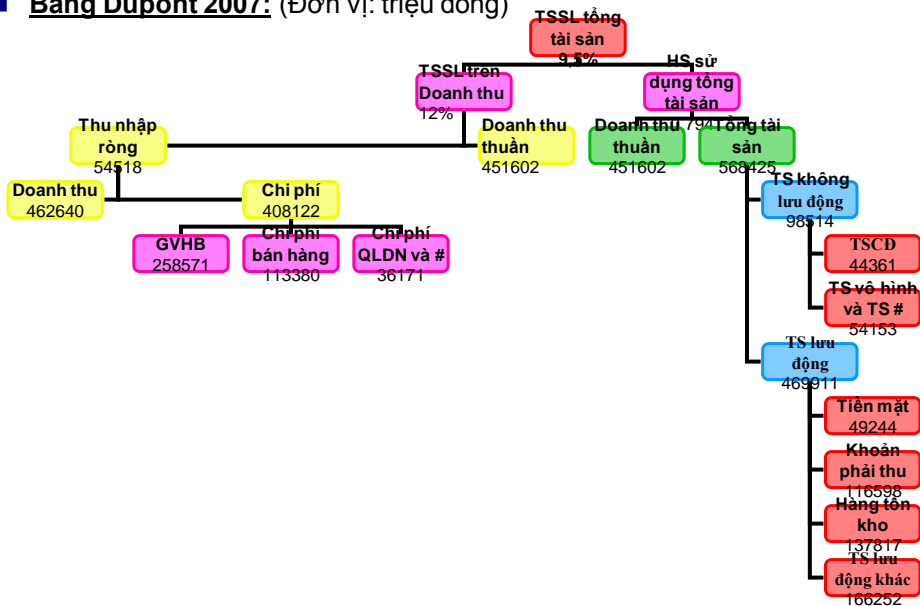
## Phân tích khả năng sinh lời

### ■ Bảng Dupont 2006: (Đơn vị: VNĐ)



## Phân tích khả năng sinh lời

### ■ Bảng Dupont 2007: (Đơn vị: triệu đồng)





## Phân tích khả năng sinh lời

- Tỷ suất sinh lời tổng tài sản của IMP đã giảm sút đáng kể từ 13,88% trong năm 2006 xuống còn 9,5% trong năm 2007
- **Nguyên nhân:**
  - Tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng từ 8,05% trong năm 2006 lên 12% trong năm 2007. Do:
    - Thu nhập ròng tăng lên đáng kể, tăng 7405 triệu đồng, tốc độ tăng 15,7%.
    - Doanh thu thuần lại giảm 73804 triệu đồng, tốc độ giảm 14,05%.
  - Hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp giảm mạnh từ 1,72 trong năm 2006 xuống 0,794 năm 2007. Do:
    - Doanh thu thuần giảm 73804 triệu đồng tốc độ giảm 14,07%.
    - Tổng tài sản tăng 263755 triệu đồng, tốc độ tăng 86,57%.



## Nhận xét

- Nguyên nhân chính của việc gia tăng thu nhập ròng không phải là sự gia tăng của doanh thu mà xuất phát từ việc cắt giảm giá vốn và tăng doanh thu từ hoạt động tài chính (đây không phải là lĩnh vực chuyên môn của công ty). Đây là điểm không tốt.
- Chỉ số hiệu suất sử dụng tài sản thấp thấy công ty vẫn chưa tận dụng được tối đa nguồn tài sản của mình để tạo nên doanh thu. Nếu công ty muốn gia tăng tỷ suất sinh lời trên tài sản công ty cần chú ý đến hiệu suất sử dụng tài sản của mình.

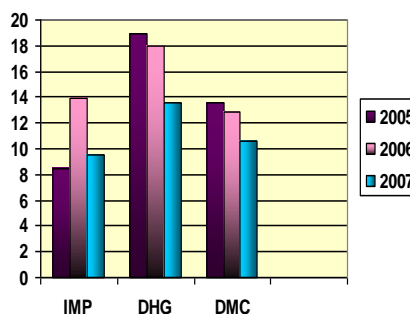




## ROA

Chỉ tiêu	IMP(%)			DHG(%)			DMC(%)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
HSSD tài sản	107,1	172,5	79,4	189,6	179,8	134,7	213,7	173,4	134,5
TSSL doanh thu	7,9	8,0	12	10	10	10,1	6,4	7,4	7,9
ROA	8,41	13,88	9,5	18,9	18	13,6	13,6	12,8	10,6

- Để có thể cải thiện chỉ số ROA so với những đối thủ cạnh tranh, công ty có thể thông qua TSSL trên doanh thu và hiệu suất sử dụng tài sản.



## Phân tích khả năng sinh lời

Hệ số nợ	IMP	DHG	DMC
2006	0,23	0,64	0,419
2007	0,124	0,308	0,234

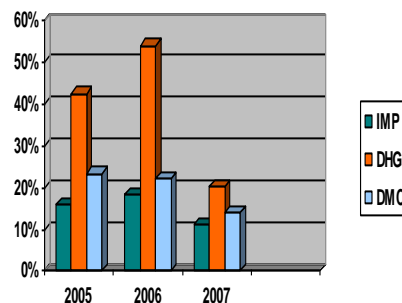
- Ở cả hai năm 2006 và 2007 hệ số nợ của IMP đều thấp hơn nhiều so với các công ty cùng ngành. Vì vậy khả năng sử dụng đòn bẩy tài chính của IMP là không cao. IMP luôn theo đuổi chiến lược tài chính an toàn, công ty không gia tăng khả năng vay nợ của mình quá mức, đồng thời theo đuổi chính sách không ngừng nâng cao giá trị cho các cổ đông.



## ROE

Chỉ tiêu	IMP(%)			DHG(%)			DMC(%)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
ROA	8,41	13,88	9,5	18,9	18	13,6	13,6	12,8	10,6
Đòn bẩy	1,90	1,309	1,148	2,237	2,293	1,482	1,708	1,725	1,307
ROE	16	18,2	11	42,4	54	20,2	23,2	22	13,9

- IMP chỉ có thể gia tăng chỉ số ROE thông qua gia tăng ROA bằng cách gia tăng doanh thu thuần, tận dụng tối ưu hơn nữa tài sản của công ty, loại bỏ những tài sản không đem lại năng suất cao, tiêu hao nhiều nguyên vật liệu sản xuất, từ đó tạo cơ sở hạ giá thành sản xuất tăng doanh thu thuần của doanh nghiệp



## Phân tích khả năng sinh lời

	$\frac{LN \text{ ròng}}{LN \text{ trước thuế}}$	$\frac{LN \text{ trước thuế}}{LN \text{ trước thuế và lãi}}$	$\frac{LN \text{ trước thuế và lãi}}{\text{Doanh thu}}$	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$	$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng vốn tự có}}$
2007	0.86	0.988	0.302	0.81	0.875
2006	0.89	0.952	0.097	1.735	0.768



## Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Năm nay	Năm trước
<b>I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh</b>			
<b>1. Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>01</b>	<b>63,230,637,617</b>	<b>47,113,602,525</b>
<b>2. Điều chỉnh cho các khoản:</b>			
- Khấu hao tài sản cố định	02	9,688,959,716	6,624,801,258
- Các khoản dự phòng	03	785,389,719	(143,400,615)
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04	3,509,421	-
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	(5,350,162,748)	(178,095,238)
- Chi phí lãi vay	06	749,658,500	2,382,718,210
<b>3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động</b>	<b>08</b>	<b>69,107,992,225</b>	<b>55,799,626,140</b>
- Tăng, giảm các khoản phải thu	09	(61,339,643,510)	22,099,240,952
- Tăng, giảm hàng tồn kho	10	(9,185,077,510)	14,259,112,553
- Tăng, giảm các khoản phải trả	11	893,516,350	(2,791,329,806)
- Tăng, giảm chi phí trả trước	12	(2,235,496,529)	(2,351,531,759)
- Tiền lãi vay đã trả	13	(749,658,500)	(2,382,718,210)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14	(8,092,622,006)	(4,549,529,912)
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15	553,880,000	372,180,000
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	16	(5,288,241,773)	(8,846,654,620)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>20</b>	<b>(16,335,351,253)</b>	<b>71,608,395,338</b>
<b>II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>			
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21	(17,679,924,353)	(19,025,415,348)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22	121,000,000	178,095,238



## Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23	(2,000,000,000)	-
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24	-	-
5. Tiền chi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	25	(175,591,771,470)	(551,000,000)
6. Tiền thu hồi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	26	-	-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	5,229,162,748	-
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>30</b>	<b>(189,921,533,075)</b>	<b>(19,398,320,110)</b>
<b>III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính</b>			
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận góp vốn của chủ sở hữu	31	198,335,760,000	38,023,149,973
2. Tiền chi trả góp vốn cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32	-	-
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	56,500,000,000	52,037,526,571
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(56,551,816,145)	(126,130,123,965)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35	-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	(8,400,000,000)	(6,456,000,000)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>40</b>	<b>189,883,943,855</b>	<b>(42,525,447,421)</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong năm</b>	<b>50</b>	<b>(16,372,940,473)</b>	<b>9,684,627,807</b>
<b>Tiền và tương đương tiền đầu năm</b>	<b>60</b>	<b>65,607,176,574</b>	<b>55,922,548,767</b>
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61	9,970,979	-
<b>Tiền và tương đương tiền cuối năm</b>	<b>70</b>	<b>49,244,207,080</b>	<b>65,607,176,574</b>
		(0)	0



## Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

### ■ Phân tích dòng tiền:

#### □ Lưu chuyển tiền từ hoặc động kinh doanh:

- Năm 2006 doanh nghiệp có luồng tiền dương khá lớn chảy vào, chủ yếu do lợi nhuận trước thuế cao và các khoản phải thu, hàng tồn kho đều giảm đáng kể. Công ty đã tăng khả năng trả nợ lên, làm cho các khoản nợ dài hạn giảm đi đáng kể, và đến năm 2007 nợ của công ty chủ yếu là nợ ngắn hạn.
- Đến năm 2007, tình hình luồng tiền lại có những diễn biến ngược lại. Lợi nhuận trước thuế tăng so với năm 2006 là 16,117 tỷ đồng, tuy nhiên hàng tồn kho tăng nhiều dẫn đến luồng tiền bị ú đọng, đặc biệt là ở khâu tiêu thụ. Các khoản phải thu của doanh nghiệp cũng tăng do khoản phải trả trước bất động sản để mở rộng hệ thống phân phối, do đó luồng tiền ra khỏi doanh nghiệp cũng nhiều lên.

#### □ Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư:

- Trong cả 2 năm, doanh nghiệp đều chi những khoản tiền lớn để đầu tư. Năm 2006, doanh nghiệp đầu tư 19 tỷ đồng để mua sắm tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác. Đến năm 2007 là 17,6 tỷ đồng, chứng tỏ doanh nghiệp luôn chú trọng mở rộng quy mô sản xuất.



## Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình

	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Thiết bị, dụng cụ quản lý	Tài sản cố định khác	Cộng
<b>Nguyên giá</b>						
Số đầu năm	29.752.061.465	51.124.773.493	7.493.690.729	1.573.341.295	1.523.495.761	91.467.362.743
Mua sắm mới	1.372.306.217	10.086.923.813	883.000.531	213.684.682	92.651.136	12.648.566.379
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	4.191.318.364	-	933.697.146	-	-	5.125.015.510
Tăng tài sản của Trung tâm được liệu Đồng Tháp Mười	1.897.691.450	531.600.471	73.490.000	47.491.545	-	2.550.273.466
Thanh lý, nhượng bán	-	(485.447.413)	-	-	-	(485.447.413)
Phân loại lại	(309.526.198)	(744.211.069)	(56.056.536)	738.901.556	370.892.247	-
<b>Số cuối năm</b>	<b>36.903.851.298</b>	<b>60.513.639.295</b>	<b>9.327.821.870</b>	<b>2.573.419.078</b>	<b>1.987.039.144</b>	<b>111.305.770.685</b>
<b>Trong đó:</b>						
Đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng	11.759.597.172	26.275.910.277	886.366.094	588.362.223	585.536.242	40.095.772.008
<b>Giá trị hao mòn</b>						
Số đầu năm	19.343.422.225	35.700.561.226	3.232.296.210	966.420.951	1.155.609.899	60.398.310.511
Khấu hao trong năm	3.072.443.499	5.045.586.829	1.061.428.146	242.261.139	225.867.168	9.647.586.781
Tăng khác	-	15.781.338	-	-	-	15.781.338
Hao mòn tài sản của Trung tâm được liệu Đồng Tháp Mười	925.759.666	225.164.712	55.093.667	25.876.709	-	1.231.894.754
Thanh lý, nhượng bán	-	(485.447.413)	-	-	-	(485.447.413)
<b>Số cuối năm</b>	<b>23.341.625.390</b>	<b>40.501.646.692</b>	<b>4.348.818.023</b>	<b>1.234.558.799</b>	<b>1.381.477.067</b>	<b>70.008.125.971</b>
<b>Giá trị còn lại</b>						
Số đầu năm	10.408.639.240	15.424.212.267	4.261.394.519	606.920.344	367.885.862	31.069.052.232
<b>Số cuối năm</b>	<b>13.562.225.908</b>	<b>20.011.992.603</b>	<b>4.979.003.847</b>	<b>1.338.860.279</b>	<b>605.562.077</b>	<b>40.497.644.714</b>

## Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

- Năm 2007, có 1 sự giảm đột biến của luồng tiền, được doanh nghiệp giải thích là do đầu tư vốn vào công ty liên doanh là công ty TNHH dược phẩm Gia Đại và công ty cổ phần dược phẩm An Giang.

Tên công ty liên kết, liên doanh	Tỷ lệ cổ phần sở hữu		Vốn đầu tư
	Theo giấy phép	Thực góp	
Công ty TNHH Dược phẩm Gia Đại	26%	26%	182.000.000
Công ty cổ phần dược phẩm An Giang	25,50%	25,50%	14.288.996.700
<b>Cộng</b>			<b>14.470.996.700</b>

- Việc đầu tư này giúp doanh nghiệp có thể tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp nói trên, mở rộng thị phần, chuyển giao công nghệ. Vi ệc hợp tác này cũng có thể dẫn tới sự chuyên môn hoá, nâng cao chất lượng dược phẩm, mở rộng sản xuất, nghiên cứu và bào chế các sản phẩm mới có tính cạnh tranh cao tr ên thị trường.

## Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

### ■ Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính:

- Năm 2007, IMP tiến hành nghiệp vụ tăng vốn bằng cách phát hành thêm cổ phiếu. Tiền thu được từ phát hành cổ phiếu tăng 5,2 lần so với năm 2006. Việc vốn chủ sở hữu tăng lên sẽ làm tăng năng lực tài chính của doanh nghiệp, nhưng đồng thời cũng tạo nên áp lực lớn trong việc quản lý và sử dụng vốn có hiệu quả, đặc biệt là trong điều kiện doanh nghiệp đang chưa tìm được nhiều dự án giải ngân có tính khả thi cao. Bên cạnh đó doanh nghiệp có thể không tận dụng được ưu thế của đòn bẩy tài chính từ sử dụng nợ.
- Do năm 2006, số tiền chi trả nợ gốc và lãi đã khá lớn (120,13 tỷ), nên đến năm 2007, áp lực trả nợ đã không còn nặng nề, lượng tiền dùng để trả nợ gốc vay chỉ còn 56,55 tỷ đồng, giảm 56%. Tiền và tương đương tiền cuối năm 2007 thấp hơn năm 2006 16,37 t ỷ đồng do lưu chuyển tiền thuần trong năm giảm

## Nhận xét

- Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh năm 2007 giảm mạnh tạo nên luồng tiền âm do doanh nghiệp bị ứ đọng vốn trong hàng tồn kho tăng, khoản phải thu cũng tăng. Doanh nghiệp cần phải xem xét lại kế hoạch tiêu thụ sản phẩm của mình cũng như chính sách tín dụng đối với bạn hàng.
- Năm 2007 doanh nghiệp tiến hành đẩy mạnh đầu tư vào công ty liên doanh làm luồng tiền suy giảm rất nhiều, dẫn đến thâm hụt tiền mặt sau hoạt động đầu tư so với năm 2006. Điều này có thể đem lại những lợi ích lâu dài cho doanh nghiệp trong tương lai.
- Các nguồn tiền mặt bổ sung trong kỳ chủ yếu là từ việc phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn, trong khi các khoản vay ngắn hạn và dài hạn nhận được là không có nhiều biến động so với năm 2006, lưu chuyển tiền thuần từ đó cũng tăng mạnh trong năm 2007
- Tuy lượng tiền mặt bù đắp khá dồi dào từ việc tăng vốn, tuy nhiên do trong kỳ, dòng tiền đầu tư ra bên ngoài vẫn khá lớn, nên lưu chuyển tiền thuần trong năm vẫn bị thâm hụt tương đối lớn so với năm 2006.

## Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

- Phân tích các tỷ số lưu chuyển tiền tệ:

Chỉ số	Năm 2006	Năm 2007
Hệ số khả năng trả lãi tiền vay	30.06	- 21.81
Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	1.016	-0.233
Hệ số khả năng thanh toán các nguồn tài trợ	0.91	-0.21

- Năm 2006, các tỷ số này rất cao cho thấy doanh nghiệp thắng dư tiền mặt, luồng tiền dương từ hoạt động kinh doanh luôn đáp ứng được nghĩa vụ thanh toán của doanh nghiệp.
- Năm 2007, tất cả các hệ số này đều suy giảm về giá trị tuyệt đối, đồng thời mang dấu âm thể hiện doanh nghiệp thâm hụt tiền mặt trong kỳ, dẫn đến rất khó khăn trong việc thanh toán.
- Nếu trong các năm sau, doanh nghiệp không có những chính sách giải phóng hàng tồn kho, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng khả năng tiêu thụ thì chắc chắn doanh nghiệp sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ, bởi doanh nghiệp đang lâm vào tình trạng thâm hụt tiền mặt nghiêm trọng



## Phân tích SWOT

### ■ Điểm mạnh:

- ☐ Là 1 trong 5 DN dược có doanh thu lớn nhất
- ☐ Năm 2006 hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2000 từ sản xuất đến kinh doanh dược phẩm
- ☐ Bên cạnh đó, công ty còn có nhiều nhân tố thuận lợi hỗ trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh như : Lợi thế thương mại, thương hiệu, đội ngũ nhân công .....

### ■ Điểm yếu:

- ☐ Rủi ro pháp luật
- ☐ Rủi ro về kinh tế
- ☐ Rủi ro tỷ giá hối đoái
- ☐ Rủi ro nhân lực, năng lực quản lý
- ☐ Rủi ro khác



## Phân tích SWOT

### ■ Cơ hội:

- ☐ Mức tăng trưởng bình quân hàng năm của ngành Dược là 18 - 20%.
- ☐ Thị trường Dược trong nước còn tiềm năng phát triển rất lớn cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước, nhất là các doanh nghiệp có GMP.

### ■ Thách thức:

- ☐ Giá các loại dược liệu tăng do khan hiếm nguồn cung.
- ☐ Cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp sản xuất thuốc trong nước với nhau về giá.
- ☐ Nguồn vốn đáp ứng bị hạn chế từ phía Ngân hàng.
- ☐ Thiếu nguồn nhân lực.

Thank you for  
listening

