

Thông tin công ty

Tên công ty: Công ty Cổ phần Dược Phẩm Cừ Long
 Địa chỉ: Số 150 Đường 14/9 - Phường 5 - Thị xã Vĩnh Long - Tỉnh Vĩnh Long
 Điện thoại: (070) 822 533
 Website: www.pharimexco.com.vn

Cổ phần hóa: 08/2004
 Ngày niêm yết: 17/09/2008

Hoạt động kinh doanh chính

- Sản xuất, kinh doanh và xuất nhập khẩu trực tiếp: dược phẩm, capsule, các loại dụng cụ, trang thiết bị y tế cho ngành dược, ngành y tế, mỹ phẩm, thực phẩm dinh dưỡng, dược liệu, hóa chất, nguyên liệu và các loại dược phẩm bào chế khác.
- Sản xuất các loại bao bì dùng trong ngành dược.
- Nuôi, trồng các loại dược liệu làm thuốc.

Thông tin cổ phiếu 11/03/2009

Giá hiện tại (đồng)	32,500
SLCP lưu hành (CP)	9,719,300
Tổng vốn hóa thị trường (tỷ)	315.9
Tỷ lệ sở hữu Nhà nước (%)	37%
Tỷ lệ sở hữu Nước ngoài (%)	8%
Cao nhất 52 tuần (đồng)	52,270
Thấp nhất 52 tuần (đồng)	24,600
Khối lượng giao dịch bình quân	11,596



Khuyến nghị đầu tư

Chúng tôi đánh giá Dược Cừ Long (DCL) là một cổ phiếu tốt để đầu tư trong dài hạn, nhất là trong bối cảnh thị trường chứng khoán vẫn còn xu hướng giảm như hiện nay. Giá trị nội tại theo tính toán của chúng tôi là 49,551 đồng/CP, hiện đang thấp hơn khá nhiều so với giá đang được giao dịch trên thị trường. Chỉ số P/E thấp so với các công ty trong ngành, tỉ suất lợi nhuận cao, tiềm năng phát triển lớn làm cho DCL là một cổ phiếu hấp dẫn.

Ngành dược là một ngành phát triển mang tính chất bền vững, cung cấp loại sản phẩm đặc biệt phục vụ việc bảo vệ và chăm sóc sức khỏe người tiêu dùng. Dù kinh tế có suy giảm thì chi tiêu cho các sản phẩm y tế cũng bị tác động không nhiều. Với dân số ngày càng tăng cao (1.4%/năm), mức sống người dân ngày càng được cải thiện và sản xuất dược phẩm trong nước chỉ mới đáp ứng được 51% nhu cầu thì triển vọng phát triển ngành là rất khả quan.

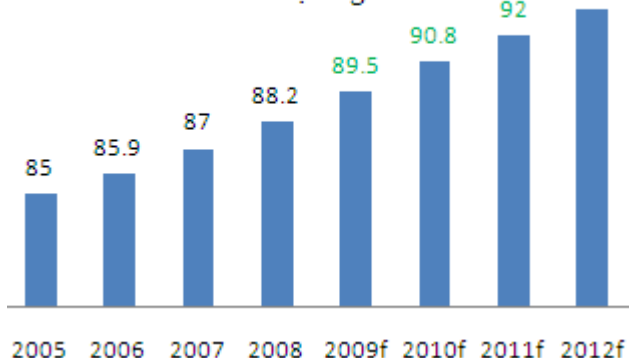
Hơn nữa, Dược Cừ Long luôn chú trọng đến việc đầu tư cho việc mở rộng sản xuất, nghiên cứu phát triển sản phẩm, mở rộng hệ thống phân phối và nâng cao năng lực quản lý cùng với việc nhà máy kháng sinh Beta_lactam đi vào hoạt động vào năm nay sẽ đưa công ty trở thành một công ty lớn trong ngành sản xuất dược phẩm.

Tổng quan ngành dược

Ngành dược Việt Nam hiện vẫn được xem là chưa phát triển, hiện chỉ được xếp vào cấp độ 3 trong 4 cấp độ, đã sản xuất được thuốc generic (thuốc phiên bản khi bản quyền thuốc gốc hết hạn, trung bình thời hạn bảo hộ độc quyền là 20 năm), xuất khẩu được một số biệt dược mà chưa sản xuất được nguyên liệu và phát minh thuốc mới.

Dân số Việt Nam qua các năm

đv: triệu người

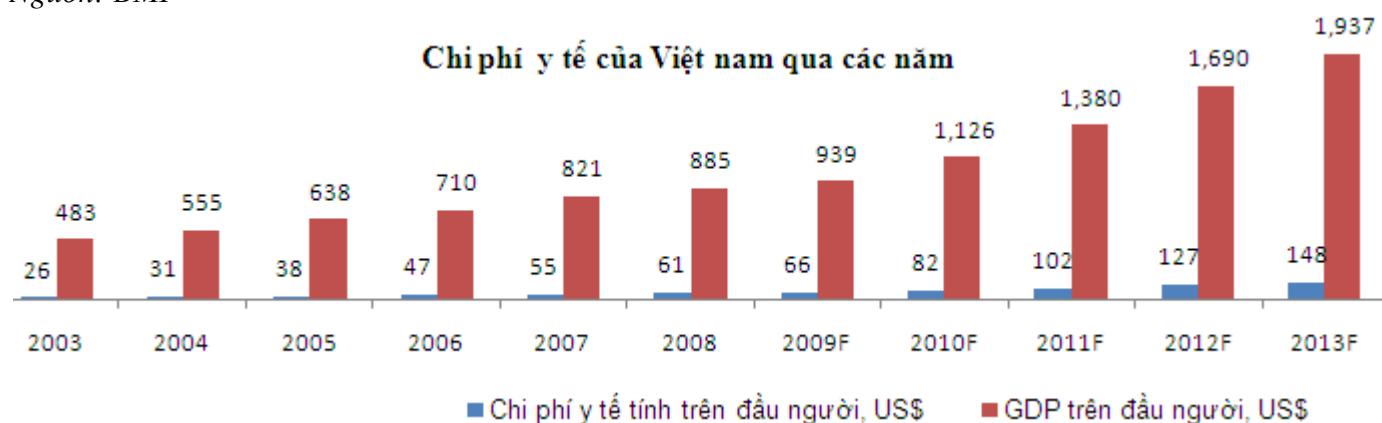


Nguồn: BMI

Với dân số trên 88 triệu hiện nay và tốc độ tăng dân số 1.3-1.4%/ năm, Việt Nam là một thị trường rất tiềm năng cho ngành y tế nói chung và ngành dược nói riêng.

Khi kinh tế phát triển và mức sống người dân được nâng cao, ý thức về chăm sóc sức khỏe càng được nhận thức sâu sắc hơn; có thể thấy điều này khi chi phí y tế tính trên đầu người tăng dần qua các năm, từ 26 USD/người năm 2003 tăng lên 61 USD/người năm 2008 và được dự báo sẽ tăng lên 148 USD/người vào năm 2013. Tốc độ này tăng nhanh hơn tốc độ tăng trưởng GDP.

Chi phí y tế của Việt nam qua các năm

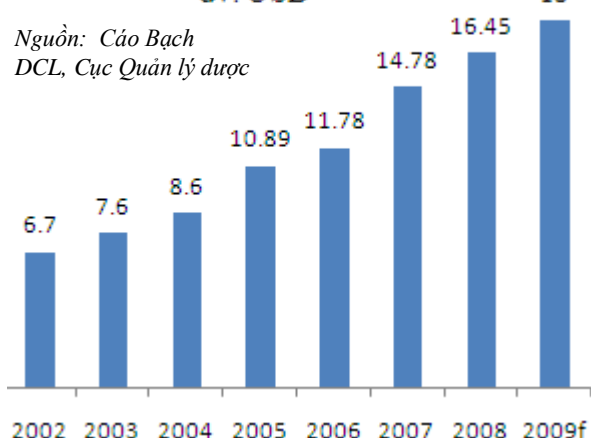


Đến nay đã có 89 doanh nghiệp đạt tiêu chuẩn thực hành tốt sản xuất thuốc (GMP) trên tổng số 171 doanh nghiệp, đặc biệt số doanh nghiệp đạt GMP chiếm hơn 90% số thị phần sản xuất trong nước. Hệ thống bán lẻ thuốc đang được tiêu chuẩn hóa theo tiêu chuẩn Thực hành tốt nhà thuốc (GPP).

Khả năng cung ứng thuốc đã tăng nhanh qua các năm. Năm 2002 chỉ sản xuất được 13% tổng giá trị thuốc, tăng lên 44% năm 2005 và 51% năm 2008 theo báo cáo mới nhất của Cục Quản lý dược. Trị giá thuốc sản xuất của các nhà máy dược phẩm nước ngoài chiếm khoảng 22% tổng giá trị thuốc sản xuất của các nhà máy dược phẩm trong cả nước. Tiền sử dụng thuốc bình quân đầu người năm vừa qua đã đạt mức 16,45 USD/người và dự kiến sẽ khoảng 18 USD/người/năm trong 2009. Tuy nhiên đây là mức thấp so với trung bình 40 USD/người/năm của thế giới.

Tiền thuốc bình quân/người

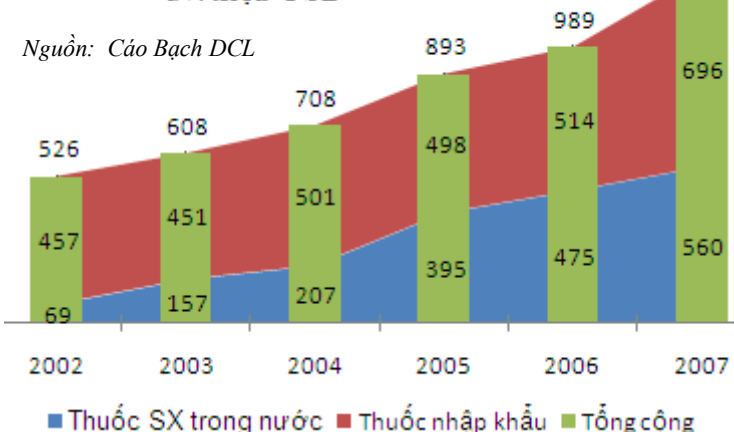
đv: USD



Nguồn: Cáo Bạch DCL, Cục Quản lý dược

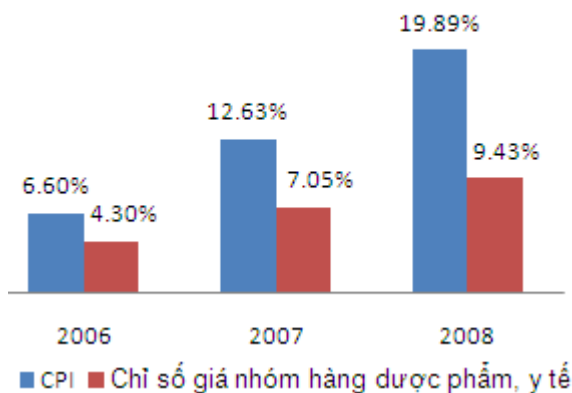
Tiêu dùng thuốc trong thời gian qua

đv: triệu USD



Nguồn: Cáo Bạch DCL

**Chỉ số giá nhóm hàng dược phẩm, y tế,
so với chỉ số giá tiêu dùng (CPI)**



Nguồn: cục quản lý dược

Với tình hình kinh tế thế giới nhiều biến động trong năm 2009 và giá cả leo thang cũng ảnh hưởng mạnh đến ngành dược khi các doanh nghiệp dược nội địa vẫn còn phụ thuộc tới 90% nguồn nguyên liệu sản xuất thuốc được nhập từ nước ngoài.

Thị trường dược phẩm năm 2008 nhìn chung ổn định, không có hiện tượng tăng giá đồng loạt, đột biến hoặc tăng giá bất hợp lý. Điều này được thể hiện qua: chỉ số nhóm hàng dược phẩm, y tế năm 2008 là 9,43% bằng 47,41% của chỉ số giá tiêu dùng chung của xã hội (19,89%) và đứng thứ 7/10 về chỉ số giá của các nhóm hàng chủ yếu.

Thị trường thuốc nhập khẩu không có hiện tượng độc quyền trong việc kinh doanh, phân phối thuốc nhập khẩu. Theo số liệu thống kê tình hình kinh doanh dược phẩm đến nay, thị trường thuốc nhập khẩu có sự cạnh tranh quyết liệt của 425 doanh nghiệp nước ngoài cung cấp thuốc, nguyên liệu làm thuốc tại thị trường Việt Nam và 90 doanh nghiệp được phép nhập khẩu thuốc trực tiếp.

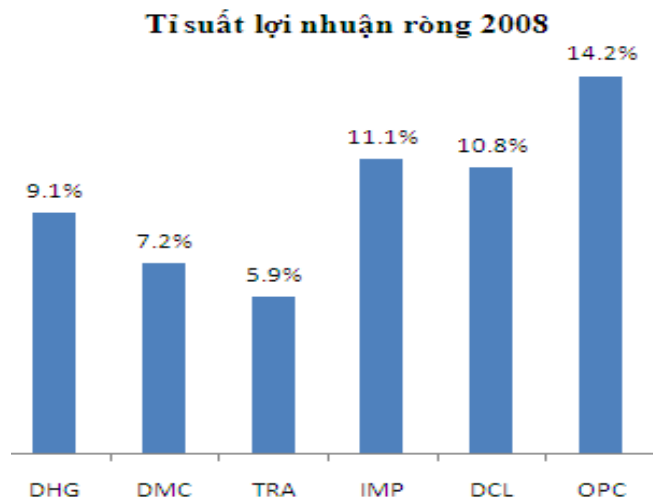
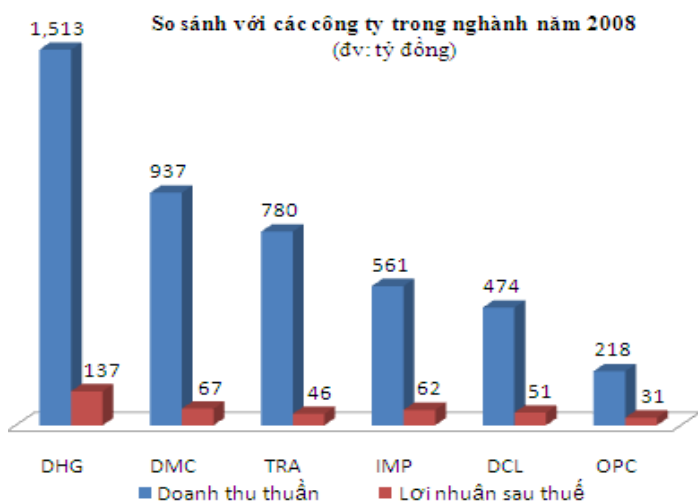
Thực hiện lộ trình cam kết WTO, từ 1-1-2009, thị trường bán lẻ trong nước được mở cửa, thị trường bán lẻ trong lĩnh vực dược phẩm cũng được mở cửa, với việc doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam được quyền xuất nhập khẩu và phân phối thuốc sẽ có những tác động không nhỏ tới thị trường về cung cầu và giá cả. Nhưng với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp nước ngoài không có đại diện thương mại tại Việt Nam chỉ được quyền nhập khẩu và không có quyền phân phối dược phẩm.

Một bất lợi đối với ngành dược là giá cả lại bị Cục Quản lý dược quản lý, nên nhiều trường hợp giá cả đầu vào tăng cao nhưng doanh nghiệp lại không được tăng giá bán, dẫn đến một số công ty dược bị thua lỗ hoặc phải bỏ thầu.

Chỉ số giá tiêu dùng mặc dù liên tục giảm nhưng vẫn đứng ở mức cao, đặc biệt những khó khăn trong năm 2008 sẽ làm hạn chế hoạt động mở rộng đầu tư của doanh nghiệp dược phẩm trong năm 2009 và việc thực hiện lộ trình tăng giá đối với một số loại hàng hoá đầu vào như điện, than, lương...có thể tạo sức ép tăng giá đối với mặt hàng dược phẩm đặc biệt thuốc sản xuất trong nước phụ thuộc vào giá nguyên liệu nhập khẩu.

Vị thế công ty trong ngành

Xét về mặt doanh thu, hiện tại DCL đang đứng thứ 5 trong các công ty niêm yết, tuy nhiên sẽ có thay đổi lớn sau khi nhà máy Nhà máy Dược phẩm II (Beta – Lactam) đi vào hoạt động, vì giá trị sản lượng của nhà máy này dự kiến là 500 tỷ đồng, chưa kể giá trị sản lượng của nhà máy Capsule II là 80 tỷ đồng. Nhà máy Capsule II đã hoạt động vào cuối năm 2008, nhà máy Dược Phẩm II sẽ hoạt động vào đầu năm 2009. Vấn đề quan trọng đặt ra ở đây là DCL tổ chức hệ thống quản lý và phân phối như thế nào để có thể đảm đương được quy mô về sản xuất và kinh doanh tăng gấp đôi hiện tại.

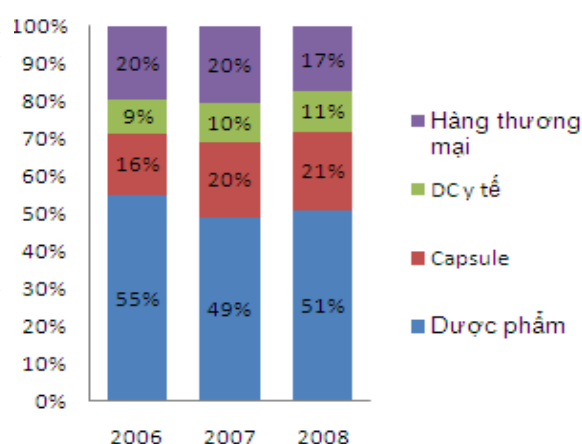


Hoạt động kinh doanh

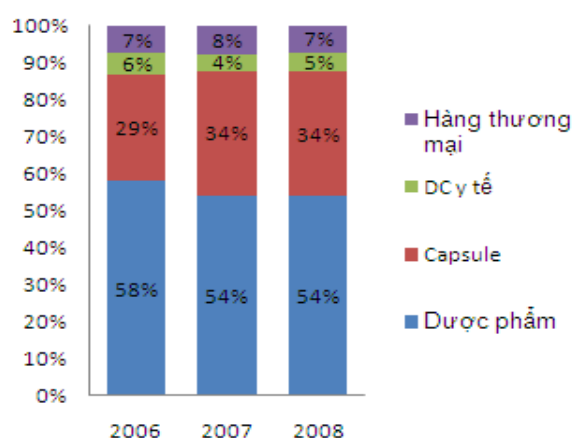
Các chỉ số tài chính của DCL khá tốt, tỉ suất lợi nhuận ròng được giữ nguyên 11% trong 2 năm 2007 & 2008, cao hơn hẳn so với DHG và DMC. Điều này có thể lý giải dựa trên cơ cấu doanh thu và lợi nhuận trong 3 năm qua. Có thể thấy mặt hàng Capsule (viên nang, vỏ thuốc con nhộng) là mặt hàng mang lại nhiều lợi nhuận nhất cho DCL, doanh thu chiếm 21% trong tổng doanh thu nhưng lợi nhuận lại chiếm tới 34% trong tổng lợi nhuận năm 2008.

Chỉ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu ROE cũng tốt, tăng từ 15% năm 2006 lên 19% năm 2008 chứng tỏ công ty sử dụng vốn và đòn cân nợ có hiệu quả. Trong quá trình đầu tư và phát triển rất mạnh của mình cho nhà máy Capsule II và nhà máy kháng sinh Beta – Lactam, DCL thiếu vốn và đã phải sử dụng nguồn tài trợ từ vốn vay, tăng từ 40 tỷ đồng từ năm 2007 lên đến 187 tỷ đồng vào cuối năm 2008. Điều này đã làm cho tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu tăng từ 0.17 lên 0.68 vào năm 2008. Tuy nhiên với tình hình đầu tư như hiện tại thì các khoản nợ này là hợp lý, nhà máy kháng sinh đã sắp hoàn thành và sẽ đi vào hoạt động vào quý 3. Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận của DCL rất ổn định trong 3 năm qua như ta có thể thấy dưới đây, dược phẩm vẫn là mặt hàng chủ lực của công ty chiếm trên 50%, kế đó là mặt hàng capsule chiếm khoảng 20% trong tổng doanh thu. Cho tới thời điểm lập báo cáo, DCL là đơn vị duy nhất ở Việt Nam sản xuất sản phẩm capsule và phân phối cho các công ty sản xuất dược phẩm trong nước. Giá cả hợp lý, khả năng đáp ứng nhanh các đơn hàng cộng với việc chấp nhận đơn hàng trị giá nhỏ đã giúp DCL có lợi thế lớn về mặt hàng này. Công suất nhà máy Capsule I là 2 triệu nang, nhà máy II cùng công suất đã hoạt động vào cuối năm 2008, hứa hẹn mang lại kết quả khả quan trong những năm tới.

Cơ cấu doanh thu



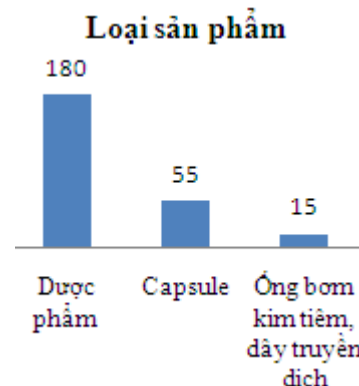
Cơ cấu lợi nhuận



Khoản mục	Đơn vị tính	2006	2007	2008
Tổng tài sản	Triệu đồng	268,722	399,617	543,571
Doanh thu thuần	Triệu đồng	348,435	356,733	474,908
Vốn CSH	Triệu đồng	68,777	239,248	274,592
Vốn điều lệ	Triệu đồng	56,000	81,000	97,193
Tổng nợ	Triệu đồng	92,019	40,164	187,432
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	10,487	45,300	56,801
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	10,479	40,773	51,151
EPS	Ngàn đồng	1,871	5,034	5,263
Tỉ suất lợi nhuận gộp	%	15%	25%	26%
Tỉ suất lợi nhuận sau thuế	%	3%	11%	11%
Tổng nợ/Tổng tài sản	Lần	0.34	0.10	0.34
Tổng nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1.34	0.17	0.68
ROE	%	15%	17%	19%
ROA	%	4%	10%	9%
Cổ tức	%	18%	20%	20%

Tuy nhiên tình hình cạnh tranh sẽ có thể khác đi khi đối thủ mới của DCL đã xuất hiện. Một trong những nhà sản xuất vỏ nang hàng đầu thế giới, Se Hung đến từ Hàn Quốc đang xây dựng nhà máy nhà máy tại khu công nghiệp Long Thành, Đồng Nai với vốn đăng ký là 30.7 triệu USD. Dưới đây là số liệu cũ về các nhà sản xuất viên nang trên thế giới, tuy nhiên cũng đáng quan tâm.

Nguồn	Nhà sản xuất	Thị phần
Số liệu năm 2000		
	Capsugel (Pfizer)	40-50%
	Shionogi Qualicaps	5-10%
	RP Scherer (Cardinal)	5-10%
	Su Heung	0-5%
http://www.advfn.com/stocks/bioprogress-worldwide-potential_6965448.html		
Số liệu năm 2003		
	Capsugel	60-70%
	RP Scherer	<10%
	Shinogi Qualicaps	10-20%
	Roxlor approximately	<10%
http://www.worldlii.org/eu/cases/ECCComm/2003/2.html#Heading210		



Công ty hiện có 55 khách hàng trong nước và 3 khách hàng Campuchia. Giá bán bình quân sản phẩm capsule: năm 2007: 32đ/nang; năm 2008: 34 đ/nang; năm 2009: 35 đ/nang; giá cả tăng qua các năm tuy nhiên điều này có thể phải điều chỉnh khi Su Heung đi vào hoạt động.

Một mảng kinh doanh khác của DCL là dụng cụ y tế gồm các loại ống bơm, kim tiêm, dây truyền dịch các loại,... vô trùng sử dụng 1 lần với đủ kích cỡ. Chiếm 11% trong tổng doanh thu năm 2008 nhưng chỉ mang về 5% trong tổng lợi nhuận. Mặc dù chỉ có một đối thủ chính là Vina-handkook ở miền Bắc nhưng do tỷ suất lợi nhuận của dòng sản phẩm này không cao nên tỉ lệ đóng góp vào lợi nhuận chung của công ty không lớn. Đối với dòng sản phẩm này, hiện công ty đang sản xuất và kinh doanh hơn 20 sản phẩm theo tiêu chuẩn Hàn Quốc, trong đó các loại kim tiêm được nhập từ Mỹ và đạt các tiêu chuẩn USP, EUP...



Hiện tại dòng sản phẩm dụng cụ y tế đã có mặt ở 50% bệnh viện trên cả nước, công ty đã có kế hoạch nâng cao sự hiện diện của mình bằng cách đầu tư sản xuất mặt hàng này. Dự án nhà máy Vikimco II có tổng vốn đầu tư 10 triệu USD, giá trị sản lượng 150 tỷ đồng/năm được dự kiến khởi công trong năm 2009 và hoàn thành đưa vào hoạt động vào năm 2010. Tuy nhiên, với tình hình kinh tế có nhiều biến động như hiện nay, công trình này có được thực hiện đúng tiến độ hay không vẫn còn là vấn đề được nhà đầu tư quan tâm. Hiện nay chúng tôi chưa có thông tin chi tiết về dự án này.



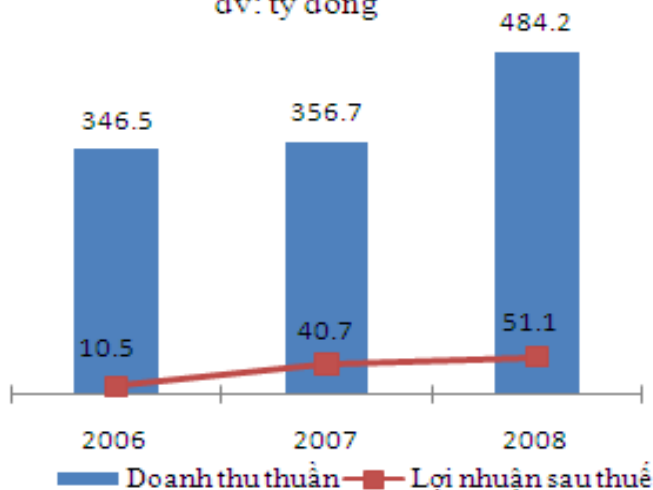
Sản xuất dược phẩm vẫn là hoạt động chính của DCL, chiếm 51.11% trong tổng doanh thu. Đối với các công ty sản xuất dược ở Việt Nam, sản xuất thuốc Generics vẫn là chủ yếu, và theo nhu cầu về thuốc của thị trường Việt Nam trong những năm tới, tiềm năng thị trường còn rất lớn. Nắm bắt được nhu cầu đó, DCL đã đầu tư xây dựng nhà máy kháng sinh Betalactam với giá trị sản lượng lên tới 500 tỷ đồng; sau khi nhà máy này hoàn thành, doanh thu của công ty sẽ tăng hơn gấp đôi hiện nay.



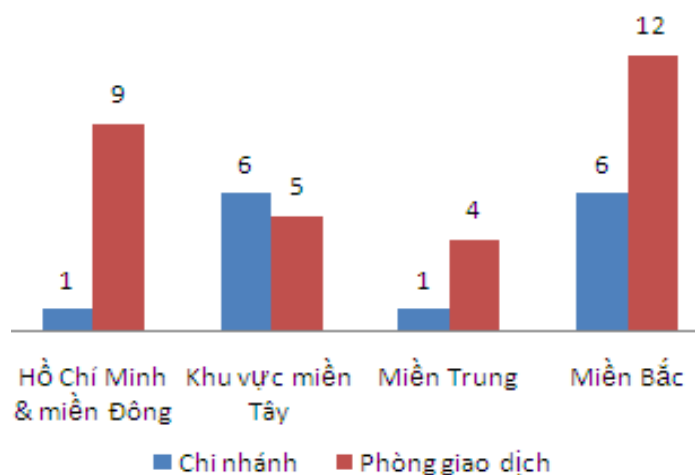
Hiện tại DCL có 44 chi nhánh và phòng giao dịch trên cả nước (so với 55 của dược Hậu Giang), trong đó miền Bắc có 18 chi nhánh và phòng giao dịch, có thể thấy rằng DCL đang tấn công mạnh thị trường khu vực này.

Doanh thu & lợi nhuận qua các năm

đv: tỷ đồng



Mạng lưới phân phối

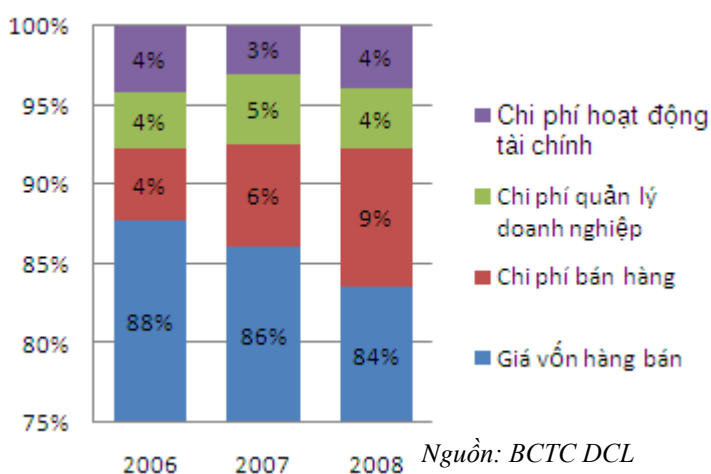


Có thể thấy điều này trong chi phí bán hàng liên tục tăng từ 4% năm 2006 lên 9% năm 2008, một mức tăng rất lớn. Với tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt, nhất là từ khi mở cửa thị trường bán lẻ vào ngày 01/01/2009, chi phí bán hàng được dự tính là sẽ tăng cao trong thời gian tới.

Đối với chi phí sản xuất, chi phí nguyên vật liệu đầu vào chiếm tới 81% trong tổng chi phí và khoảng 90% nguyên liệu, vật liệu dùng cho sản xuất dược phẩm phải nhập từ nước ngoài. Với tình hình biến động không lường trong thời gian qua, quả là một thách thức rất lớn đối với việc quản lý nguyên vật liệu tồn kho dùng trong sản xuất.

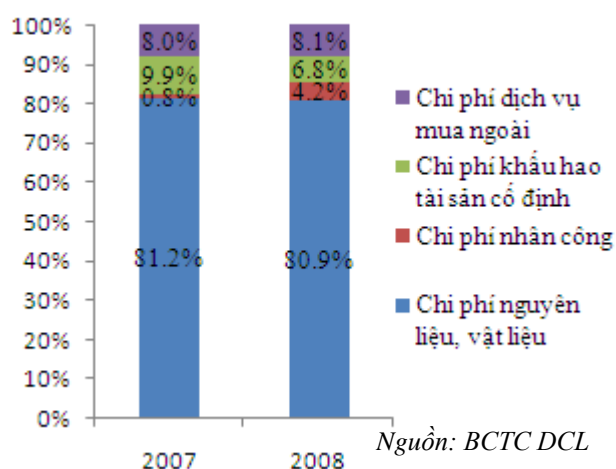
Có một khoản chi phí tăng đột biến trong năm 2008 là chi phí nhân công trong phần chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố. Chi phí nhân công năm 2007 là 1,06 tỷ đồng tăng lên 7.47 tỷ đồng năm 2008, tức từ 0.8% lên 4.2% trong cơ cấu chi phí sản xuất. Điều này được DCL lý giải là do cách hạch toán của kế toán chứ bản chất thì không phải như vậy. Có thể thấy tổng chi phí phải trả cho người lao động năm 2007 là 21.29 tỷ đồng, năm 2008 là 28.17 tỷ đồng trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ, tức là tăng gần 7 tỷ đồng; điều này có thể lý giải là do hoạt động của nhà máy Capsule II và quá trình mở rộng sản xuất kinh doanh dẫn đến chi phí nhân công tăng lên. Tuy nhiên, nếu cách hạch toán không nhất quán lại không làm rõ trong thuyết minh báo cáo tài chính sẽ gây hiểu lầm hoặc khó khăn cho nhà đầu tư khi đọc và hiểu báo cáo tài chính của công ty. Tuy nhiên, việc này không có ảnh hưởng trọng yếu gì đến việc định giá và đề xuất đầu tư của chúng tôi.

Cơ cấu chi phí kinh doanh



Nguồn: BCTC DCL

Cơ cấu chi phí sản xuất



Nguồn: BCTC DCL

Định giá

Để định giá DCL, chúng tôi đưa ra một số giả định sau:

Tốc độ tăng trưởng của doanh thu trong 2 năm 2009 và 2010 được dự tính trên cơ sở:

- Nhà máy Capsule II hoạt động hết công suất với giá trị sản lượng 80 tỷ đồng
- Nhà máy kháng sinh Beta_lactam bước đầu đi vào hoạt động và đóng góp 200 tỷ vào doanh thu trong năm 2009, sau đó sẽ hoạt động hết công suất vào năm 2010 ở mức giá trị sản lượng 500 tỷ đồng.
- Nhà máy Vikimco II sẽ hoạt động vào năm 2010 với giá trị sản lượng là 150 tỷ đồng
- Tốc độ tăng trưởng từ năm 2011 trở đi là 3%/năm
- Chi phí sử dụng vốn cổ phần là 16.5%/năm

So sánh với các công ty trong ngành

TT	KHOẢN MỤC	CÁC CÔNG TY CÙNG NGÀNH						Trung bình
		DHG	DMC	TRA	IMP	OPC	DCL	
1	Vốn điều lệ	200,000	137,699	80,000	116,598	81,900	97,193	
2	Vốn chủ sở hữu	758,494	475,427	252,540	516,542	235,384	274,592	
3	Tổng tài sản	1,133,477	609,286	358,632	597,081	256,686	543,571	
4	Doanh thu thuần	1,513,172	937,760	780,183	561,844	218,539	474,908	
5	Lợi nhuận sau thuế	135,867	67,140	46,015	62,234	30,975	51,151	
6	ROE	17.90%	14.10%	18.20%	12.00%	13.20%	18.60%	15.70%
7	ROA	12.00%	11.00%	12.80%	10.40%	12.10%	9.40%	11.30%
8	EPS 4 quý gần nhất	6,793	4,876	5,752	5,337	3,782	5,263	
9	Giá trị sổ sách	37,925	34,527	31,568	44,301	28,740	28,252	
10	Giá CP ngày 11/03/09	101.000	38.600	37.900	51.000	26.100	32,500	
11	P/E	14.87	7.91	5.75	9.56	6.9	6.2	9.54
12	P/B	2.66	1.12	1.2	1.5	0.9	1.2	1.5

Phương pháp định giá**Giá**

- FCFE	55,600
- P/B	43,062
- P/E	49,991
Trung Bình	49,551

Các mức giá này so sánh với giá của DCL đang được giao dịch trên thị trường ta có thể thấy đây là một mức giá hấp dẫn để đầu tư trong dài hạn.

Phân tích SWOT

Điểm mạnh

- ♦ Nhà máy sản xuất capsule của Công ty hiện là nhà máy duy nhất tại Việt Nam sản xuất loại sản phẩm này. Năng lực sản xuất hiện tại của nhà máy đã đạt tối đa và với sản lượng khoảng 2 tỷ viên nang rỗng/năm, DCL đang nắm giữ 40% thị phần cả nước với hệ khách hàng lớn và ổn định trong ngành.
- ♦ Nhà máy Vikimco hiện cũng là nơi duy nhất sản xuất dụng cụ y tế cung cấp cho các bệnh viện. Với sản phẩm này, Vikimco hiện nắm giữ 50% thị phần cả nước trong đó 80% bệnh viện tại Tp. Hồ Chí Minh sử dụng sản phẩm trên.
- ♦ Hệ thống phân phối khá rộng với 14 chi nhánh, 30 trạm giao dịch đặt tại các thành phố lớn của Việt Nam và 587 hệ thống đại lý bán lẻ. Thông qua đó, Công ty chiếm 25% thị phần dược của khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long.

Điểm yếu

- ♦ Hiện nay DCL có 12 nhóm sản phẩm như: kháng sinh, giảm đau, vitamin,... và một số sản phẩm mang tính đặc trị như huyết áp, tim mạch nhưng chủ yếu vẫn là các sản phẩm đại trà, cạnh tranh lớn với các công ty dược trong nước.
- ♦ DCL vẫn chưa thâm nhập được kênh tiêu thụ thông qua các bệnh viện và năng lực cạnh tranh nhìn chung còn yếu so với các sản phẩm nhập khẩu.
- ♦ Tỷ lệ nguyên liệu nhập khẩu gần như là 100%. Do đó, Công ty chịu ảnh hưởng biến động giá nguyên liệu trên thế giới cũng như các rủi ro về tỷ giá.
- ♦ Vốn lưu động còn hạn chế, không đủ để dự trữ nguyên vật liệu nên dễ bị ảnh hưởng khi giá cả nguyên vật liệu đầu vào thay đổi.

Cơ hội

- ♦ Thị trường dược Việt Nam được đánh giá nhiều tiềm năng. Trung bình tăng trưởng ngành đạt trên 15%/năm trong các năm qua và xu hướng tiếp tục duy trì tốc độ tăng trên 10%/năm cho đến 2010.
- ♦ Dân số Việt Nam dự báo sẽ đạt 93 triệu người vào năm 2012 cộng với sự gia tăng thu nhập người dân theo sự phát triển kinh tế làm tăng nhu cầu chăm sóc sức khỏe cũng như tiềm năng dài hạn của ngành dược.
- ♦ Là lĩnh vực kinh doanh dược được đánh giá có tỷ suất lợi nhuận cao, là lợi thế giúp các doanh nghiệp dễ dàng huy động vốn trên thị trường chứng khoán với thặng dư phát hành khá lớn, tạo ra tiềm lực tài chính mạnh.
- ♦ Khả năng đáp ứng của ngành dược trong nước hiện đạt 51% trong năm 2008 (44.57% theo con số năm 2007) và phụ thuộc nhập khẩu khá lớn. Đây cũng là cơ hội cho doanh nghiệp dược nội địa trong việc khai thác thị phần này.

Rủi ro/thách thức

- ♦ Quản lý Nhà nước chưa thật sự hiệu quả đối với thị trường dược Việt Nam, đặc biệt về quản lý giá thuốc, tình trạng hàng giả, chi hoa hồng quá cao, góp phần đẩy giá thuốc lên cao.
- ♦ Ngành dược Việt Nam vẫn đang trong tình trạng phát triển mất cân đối, mới tập trung vào công nghiệp bào chế thuốc trong khi chưa xây dựng được ngành sản xuất nguyên liệu. 90% nguyên vật liệu sản xuất thuốc đều phải nhập khẩu. Sự tăng giá nguyên liệu nhập khẩu là thách thức lớn với các công ty sản xuất dược phẩm.
- ♦ Các hoạt chất thuốc có bào chế đặc biệt, thuốc chuyên khoa đặc trị còn thiếu do công nghệ hoá dược phẩm phát triển ở mức thấp không thể tổng hợp các nguyên liệu hóa dược phức tạp và có giá trị.
- ♦ Kể từ ngày 1/1/2009 các công ty dược nước ngoài còn được phép trực tiếp nhập khẩu thuốc, không cần thông qua các công ty trung gian để nhập khẩu ủy thác và mức thuế trung bình sẽ là 2,5% dẫn đến cạnh tranh gay gắt hơn.
- ♦ Suheung Vietnam, đối thủ cạnh tranh trực tiếp với DCL đang xây dựng và sắp đưa vào hoạt động nhà máy sản xuất Capsule tại Nhơn Trạch Đồng Nai.

Điều khoản miễn trách

Bản báo cáo phân tích này được cung cấp bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán Âu Việt (AVSC). Mặc dù các thông tin trong báo cáo được AVSC xem là đáng tin cậy, tuy nhiên AVSC không chịu trách nhiệm về độ chính xác của những thông tin trong báo cáo này. Các ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của chuyên viên phân tích tại thời điểm lập báo cáo, không được xem là quan điểm của AVSC.

Nội dung bản báo cáo chỉ mang tính tham khảo và AVSC không chịu trách nhiệm nổi với những quyết định mua bán chứng khoán do tham khảo báo cáo này.

Mọi thắc mắc, xin vui lòng liên hệ
Bộ phận Tư vấn - Phân tích
Công ty Cổ phần Chứng Khoán Âu Việt
Email: info@avsc.com.vn