

BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA VÀ CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 1 KHUYẾN CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ TIỀM NĂNG NÊN THAM KHẢO BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN NÀY VÀ QUY CHẾ BÁN ĐẤU GIÁ TRƯỚC KHI QUYẾT ĐỊNH ĐĂNG KÝ THAM GIA ĐẤU GIÁ.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHỨNG

DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 1

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH



CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 1

Trụ sở chính: 356A, đường Giải Phóng, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội.

Điện thoại: (84 – 4) 3864 3327

Fax: (84 – 4) 38641366

Website: www.cpc1.com.vn

TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ



SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 02 Phan Chu Trinh, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84 - 4) 3941 2626

Fax: (84 - 4) 3934 7818

Website: www.hnx.vn

Hà Nội, tháng 7 năm 2015

**THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN
LẦN ĐẦU RA CÔNG CHỨNG
CỦA CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 1**

Doanh nghiệp cổ phần hóa	Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1
Vốn điều lệ dự kiến sau khi cổ phần hóa	209.790.000.000 đồng
Ngành nghề kinh doanh chính	Kinh doanh, xuất nhập khẩu dược phẩm...
Số lượng cổ phần bán đấu giá:	3.014.050 cổ phần, chiếm 14,367% vốn điều lệ
Loại cổ phần	Cổ phần phổ thông
Giá khởi điểm	10.000 đồng/cổ phần
Đối tượng tham gia đấu giá	Các tổ chức, cá nhân đáp ứng điều kiện theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 do SGDCK Hà Nội ban hành.
Thời gian và địa điểm tổ chức đấu giá	Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 do SGDCK Hà Nội ban hành.

MỤC LỤC

Contents

PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ.....	5
I. CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ	5
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỀ NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	6
1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa:	6
2. Doanh nghiệp cổ phần hóa: Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1	7
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT	7
PHẦN II: THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP TRƯỚC KHI CỔ PHẦN HÓA	9
I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA.....	9
1. Giới thiệu về Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1	9
2. Quá trình hình thành và phát triển.....	9
3. Ngành nghề kinh doanh	10
4. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu	11
5. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý Công ty	11
a. Sơ đồ tổ chức của Công ty	11
b. Chức năng nhiệm vụ các phòng ban.....	13
6. Danh sách công ty mẹ và công ty con.....	17
a. Công ty mẹ (đại diện chủ sở hữu vốn Nhà nước).....	17
b. Công ty con	17
7. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2013.....	17
8. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp (kèm theo Biểu xác định giá trị tài sản)	19
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG 03 NĂM TRƯỚC KHI CỔ PHẦN HÓA.....	27
1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	27
2. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH, KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 3 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA	30
3. NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG NĂM BÁO CÁO	32
4. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH.....	32

I. GIỚI THIỆU VỀ DOANH NGHIỆP SAU KHI CỔ PHẦN HÓA.....	34
1. Thông tin chung về doanh nghiệp sau cổ phần hóa.....	34
2. Hình thức pháp lý	35
3. Ngành nghề kinh doanh dự kiến	35
4. Vốn điều lệ và cơ cấu cổ phần lần đầu	36
5. Cơ cấu tổ chức Công ty cổ phần sau cổ phần hóa	37
a. Sơ đồ tổ chức Công ty	37
b. Diễn giải sơ đồ tổ chức.....	38
II. PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN SAU KHI CỔ PHẦN HÓA	42
1. Đánh giá những thuận lợi và khó khăn của Công ty sau cổ phần hóa	42
2. Chiến lược phát triển và mục tiêu của Công ty	43
3. Phương án sử dụng lao động	43
4. Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 03 năm liền kề sau khi cổ phần hóa	47
5. Các giải pháp thực hiện.....	48
6. Thông tin về việc đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán	51
PHẦN IV. CÁC RỦI RO DỰ KIẾN	52
1. Rủi ro kinh tế.....	52
2. Rủi ro về luật pháp	53
3. Rủi ro đặc thù ngành dược phẩm.....	53
4. Rủi ro của đợt chào bán	54
5. Rủi ro khác	54
PHẦN V. THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	55
I. PHƯƠNG THỨC PHÁT HÀNH.....	55
1. Bán cho Nhà đầu tư chiến lược:	55
2. Bán cổ phần cho người lao động và tổ chức công đoàn	57
3. Bán đấu giá công khai	58
II. PHƯƠNG ÁN XỬ LÝ SỐ LƯỢNG CỔ PHẦN KHÔNG BÁN HẾT	59
III. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ CỔ PHẦN HÓA	59
PHẦN VI. KẾT LUẬN.....	60

NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ

I. CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005 và các văn bản quy phạm pháp luật hướng dẫn thi hành;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29 tháng 6 năm 2006 và các văn bản quy phạm pháp luật hướng dẫn thi hành;
- Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Căn cứ Nghị định số 91/2010/NĐ-CP ngày 20/08/2010 của Chính phủ quy định chính sách đối với người lao động dôi dư khi sắp xếp lại Công ty TNHH MTV do Nhà nước làm chủ sở hữu; Thông tư số 127/2014/TT-BTC ngày 5/9/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 38/2010/TT-BLĐTBXH ngày 24/12/2010 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội hướng dẫn thi hành một số điều của Nghị định số 91/2010/NĐ-CP ngày 20/08/2010 của Chính phủ quy định chính sách đối với người lao động dôi dư khi sắp xếp lại Công ty TNHH MTV do nhà nước làm chủ sở hữu;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH ngày 20/12/2012 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ;
- Công văn số 752/TTg-DMDN ngày 04/06/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt phương án sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thuộc Bộ Y tế giai đoạn 2011 – 2015;
- Quyết định số 4918/QĐ-BYT ngày 06/12/2013 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 (Ban chỉ đạo cổ phần hóa);
- Quyết định số 1144/QĐ-BYT ngày 31/3/2015 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc thay thế Phó Trưởng Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1.
- Quyết định số 136/QĐ-BCĐCPH ngày 19/12/2013 của Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 về việc thành lập Tổ giúp việc triển khai công tác cổ phần hóa tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1;
- Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 tại thời điểm 31/12/2013 được lập bởi Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC;

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

- Quyết định số 5498/QĐ-BYT ngày 31/12/2014 của Bộ Y tế về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 để chuyển đổi thành công ty cổ phần;
- Công văn số 7935/UBND-KT ngày 14/10/2014 của UBND Thành phố Hà Nội về việc Phương án sử dụng đất của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 trên địa bàn thành phố Hà Nội để thực hiện cổ phần hóa;
- Công văn số 231/UBND-KT ngày 12/01/2015 của UBND Thành phố Hà Nội về việc Phương án sử dụng đất của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 tại số 138 Nguyễn Lương Bằng, quận Đống Đa và căn hộ số 105-106 HA Nguyễn Công Trứ khi thực hiện cổ phần hóa;
- Quyết định số 5490/QĐ-BYT ngày 31/12/2014 của Bộ Y tế về việc sắp xếp lại cơ sở nhà, đất của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 trên địa bàn tỉnh Bắc Giang để thực hiện cổ phần hóa;
- Quyết định số 4354/QĐ-BYT ngày 23/10/2014 của Bộ Y tế về việc sắp xếp lại 02 cơ sở nhà, đất của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 trên địa bàn thành phố Đà Nẵng để thực hiện cổ phần hóa;
- Quyết định số 5030/QĐ-BYT ngày 04/12/2014 của Bộ Y tế về việc sắp xếp lại 02 cơ sở nhà, đất của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh để thực hiện cổ phần hóa;
- Quyết định số 2290/QĐ-BYT ngày 12/6/2015 của Bộ Y tế về phê duyệt phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Dược Trung ương 1 thành Công ty Cổ phần;
- Quyết định số 1748/QĐ-BYT ngày 11/5/2015 của Bộ Y tế về việc phê duyệt tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chiến lược Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1;
- Công văn số 5190/VPCP-ĐMDN ngày 07/07/2015 của Văn phòng Chính phủ về việc gia hạn thời gian bán cổ phần lần đầu.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỀ NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa:

Ông Nguyễn Quý Sơn	Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng công ty Dược Việt Nam Trưởng Ban chỉ đạo cổ phần hóa
Ông Trần Viết Hùng	Phó Vụ trưởng Vụ Tổ chức Cán bộ - Bộ Y tế Phó Trưởng ban
Ông Lê Thành Công	Phó Vụ trưởng Vụ Kế hoạch Tài chính – Bộ Y tế Phó Trưởng ban
Ông Nguyễn Tất Đạt	Phó Cục trưởng, Cục Quản lý Dược – Bộ Y tế Thành viên
Ông Nguyễn Đức Sơn	Tổng Giám đốc Tổng công ty Dược Việt Nam

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

Thành viên

Ông Nguyễn Doãn Liêm Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1

Thành viên

Bản công bố thông tin này do Doanh nghiệp cổ phần hóa lập và đã được Ban chỉ đạo cổ phần hóa thông qua.

2. Doanh nghiệp cổ phần hóa: Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1

Ông Nguyễn Doãn Liêm Chủ tịch kiêm Giám đốc

Bà Trần Hương Thủy Trưởng phòng Tài chính Kế toán

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là khách quan, trung thực, phù hợp với thực tế để nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 trước khi tham dự đấu giá mua cổ phần.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

Công ty	Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
MTV	Một thành viên
CPH	Cổ phần hóa
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HDQT	Hội đồng Quản trị
BKS	Ban Kiểm soát
ĐKDN	Đăng ký doanh nghiệp
CP	Cổ phần
BCTC	Báo cáo tài chính
TSCĐ	Tài sản cố định
KTCL	Kiểm tra chất lượng
GSP	Thực hành bảo quản thuốc tốt

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

ROA Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản

ROE Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu

PHẦN II: THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP TRƯỚC KHI CỔ PHẦN HÓA

I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

1. Giới thiệu về Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1

- Tên Công ty: CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 1
- Tên tiếng Anh: CENTRAL PHARMACEUTICAL COMPANY N°1
- Tên viết tắt: CÔNG TY DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 1
- Tên gọi ngắn gọn: CPC1
- Địa chỉ: 356A đường Giải Phóng, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Điện thoại: (84 – 4) 3864 3327
- Fax: (84 – 4) 3864 1366



- Logo:
- Mã số thuế: 0100108536
- Website: www.cpc1.com.vn
- Email: cpc1hanoi@cpc1.com.vn
- Giấy chứng nhận ĐKDN Công ty TNHH Một thành viên số 0100108536 cấp lần đầu ngày 26/7/2010, thay đổi lần thứ 9 ngày 20/5/2015 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp.
- Vốn điều lệ: 86.939.012.086 VNĐ

2. Quá trình hình thành và phát triển

Tiền thân của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung Ương 1 là Quốc doanh Y Dược phẩm Trung ương được thành lập từ năm 1956 do Bộ Y Tế quản lý, trực thuộc Cục phân phối Dược phẩm.

Theo Quyết định số 171/BYT-QĐ ngày 01/04/1971 của Bộ Y tế, Quốc doanh Y Dược phẩm Trung ương chính thức chuyển đổi thành Công ty Dược phẩm cấp I thuộc Tổng công ty dược (Bộ Y tế).

Năm 1985, Công ty đổi tên thành “Công ty Dược phẩm Trung ương I” theo Quyết định số 934/BYT-QĐ ngày 5/6/1985 của Bộ trưởng Bộ Y tế.

Ngày 22/4/1993, Bộ Y tế ra Quyết định số 408/BYT – QĐ của Bộ trưởng Bộ Y Tế về việc thành lập lại các doanh nghiệp Nhà nước thuộc Bộ Y tế, trong đó thành lập doanh nghiệp Nhà nước “Công ty Dược phẩm TW1” thuộc Liên hiệp các xí nghiệp Dược Việt Nam với mã số: 070101;070102.

Đến năm 2010, Công ty chuyển đổi thành Công ty TNHH Một thành viên Dược phẩm trung ương 1 do Nhà nước làm chủ sở hữu theo Quyết định số 45/QĐ-TCTD ngày

29/6/2010 của Hội đồng quản trị (nay là Hội đồng thành viên) Tổng công ty Dược Việt Nam.

3. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0100108536 Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 26/7/2010, thay đổi lần thứ 9 ngày 20/5/2015, ngành, nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:

- Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế, nha khoa, chỉnh hình và phục hồi chức năng;
- Sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh (loại Nhà nước cho phép);
- Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng;
- Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác;
- Dịch vụ đóng gói
 - Chi tiết: Dịch vụ bóc xếp, đóng gói, giao nhận hàng hóa.
- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê:
 - Chi tiết: Kinh doanh bất động sản, Cho thuê văn phòng, kho, xưởng.
- Vận tải hành khách đường bộ khác;
- Hoạt động tư vấn quản lý:
 - Chi tiết: Tư vấn, đầu tư, môi giới, xúc tiến thương mại, đại diện thương nhân (không bao gồm dịch vụ tư vấn pháp luật, môi giới bất động sản, chứng khoán, bảo hiểm, hôn nhân có yếu tố nước ngoài).
- Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận:
 - Chi tiết: Nghiên cứu, khảo sát, phân tích và cung cấp thông tin thị trường (trừ thông tin Nhà nước cấm và dịch vụ điều tra).
- Sản xuất sản phẩm từ plastic;
 - Chi tiết: Sản xuất và kinh doanh bao bì các loại.
- Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh;
 - Chi tiết: Bán lẻ dược phẩm, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh (hoạt động sau khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép).
- Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu (loại Nhà nước cho phép);
- Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại;
 - Chi tiết: Hội chợ, triển lãm, thông tin quảng cáo.
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ;
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác;

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

- Chi tiết: Bán buôn máy móc, thiết bị y tế; Mua bán máy móc, thiết bị, bao bì phục vụ cho sản xuất tân dược, thuốc y học cổ truyền, mỹ phẩm thực phẩm bổ dưỡng.
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa;
- Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình;
 - Chi tiết: Bán buôn dược phẩm và dụng cụ y tế; Bán buôn nước hoa, hàng mỹ phẩm và chế phẩm tự nhiên.
- Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh:
 - Chi tiết: Bán lẻ kính mắt, kính thuốc.
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu:
 - Chi tiết : Kinh doanh nguyên liệu và phụ gia: thực phẩm, thức ăn chăn nuôi; Sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu thuốc thú y và nguyên liệu làm thuốc thú y; Dịch vụ tư vấn thành lập và quản lý doanh nghiệp (không bao gồm dịch vụ tư vấn pháp luật, kế toán, thuế, kiểm toán và tài chính); Kinh doanh chế phẩm diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế; Dịch vụ bảo quản thuốc; Buôn bán Vacxin, sinh phẩm y tế; Sản xuất và kinh doanh: thuốc, nguyên liệu làm thuốc, sản phẩm chăm sóc sức khỏe, thực phẩm bổ dưỡng, thực phẩm bổ sung, thực phẩm chế biến và thực phẩm chức năng; Dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác; Nhập khẩu trang thiết bị y tế; Kinh doanh nguyên liệu ngành dược và dược phẩm; Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh (trừ mặt hàng Nhà nước cấm)

(Đối với những ngành nghề kinh doanh có điều kiện Doanh nghiệp chỉ hoạt động sau khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép)

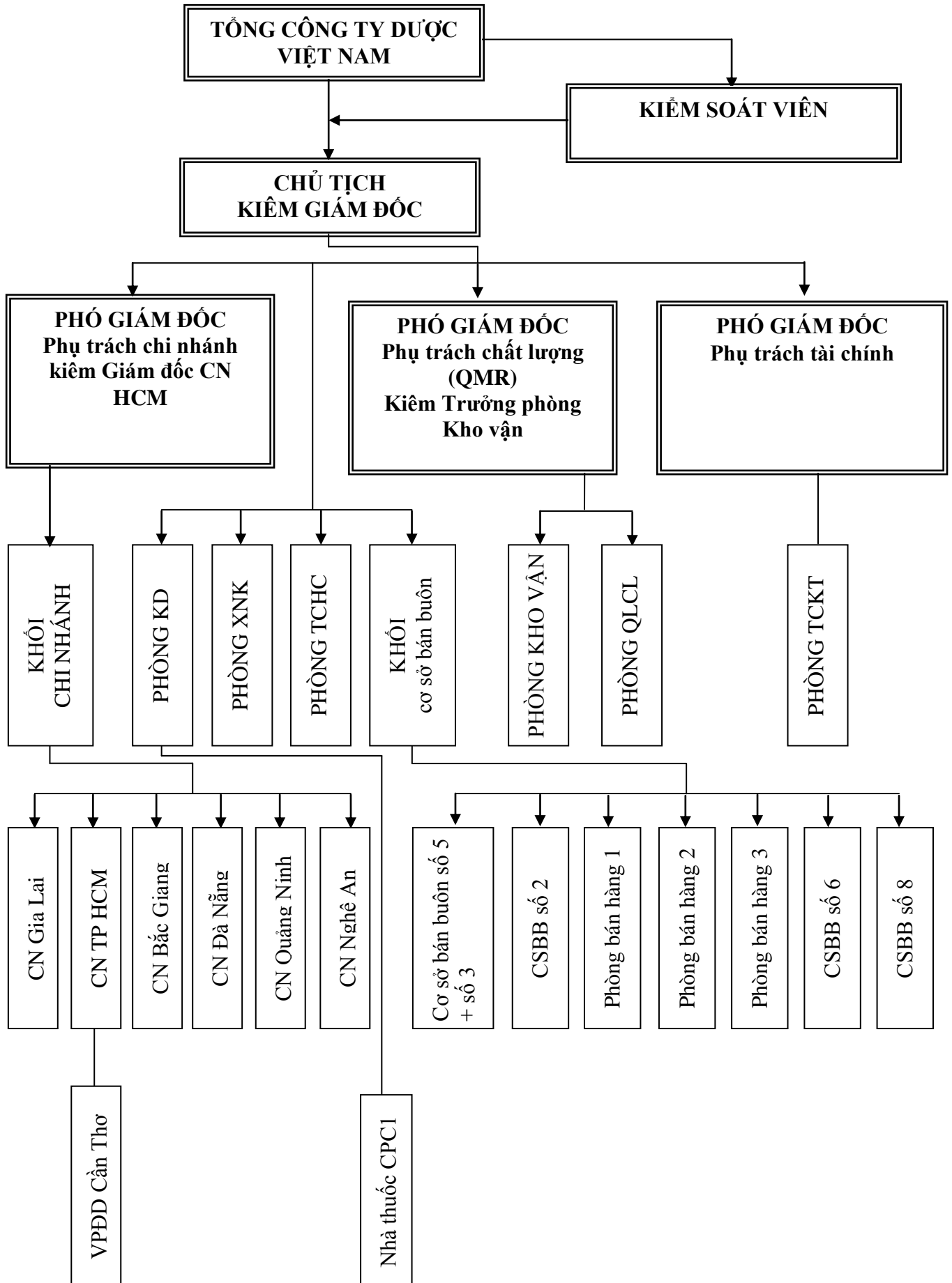
4. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 là doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Tổng Công ty Dược Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty là kinh doanh dược phẩm không bao gồm sản xuất.

5. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý Công ty

a. Sơ đồ tổ chức của Công ty

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC



b. Chức năng nhiệm vụ các phòng ban

*** Phòng Kinh doanh**

❖ Chức năng:

Phòng Kinh doanh là đơn vị tham mưu, tổng hợp trong lĩnh vực kinh doanh và trực tiếp làm các thủ tục giao dịch, bán hàng, cung cấp sản phẩm, dịch vụ của Công ty tới mọi đối tác khách hàng, thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh của Công ty, nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới, kiểm tra chất lượng các sản phẩm nghiên cứu và sản xuất liên doanh.

❖ Nhiệm vụ:

1. Kinh doanh:

- Lập kế hoạch bán hàng, thống nhất với kế hoạch lưu chuyển hàng hoá của toàn Công ty, kế hoạch phát triển sản phẩm và kế hoạch mua hàng của phòng Xuất Nhập khẩu.
- Tổ chức hệ thống, mạng lưới bán hàng trên cơ sở cơ cấu hàng hoá, cơ cấu bán hàng cho phù hợp với từng thời điểm, từng địa bàn.
- Bán hàng, thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh.
- Kiểm soát và quản lý bán hàng:
- Chăm sóc, xây dựng các mối quan hệ, củng cố và tạo niềm tin đối với khách hàng:
- Chủ động nghiên cứu phát triển thị trường, sản phẩm và đề xuất các chính sách thu hút khách hàng (cả 2 phía: nhà cung ứng - đầu vào và tiêu thụ - đầu ra), đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm.

2. Công tác Marketing:

- Xây dựng kế hoạch phát triển sản phẩm, thị trường, khách hàng và chương trình marketing cụ thể cho từng sản phẩm, hướng dẫn, đào tạo nhân viên trình dợt và trong mạng lưới phân phối.
- Xây dựng kế hoạch kinh doanh và phát triển sản phẩm trong hệ thống bán lẻ thuộc thành phẩm phòng và chữa bệnh cho người;
- Tổng hợp, phân tích và xử lý các dữ liệu liên quan đến bán hàng nhằm không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, thoả mãn khách hàng.
- Cung cấp thông tin và dữ liệu liên quan đến hoạt động bán hàng khi có yêu cầu theo quy định.

3. Nghiên cứu, phát triển sản phẩm

- Xây dựng kế hoạch nghiên cứu các sản phẩm mới thông qua việc thực hiện các đề tài khoa học.
- Nghiên cứu công thức pha chế cho các sản phẩm theo nhu cầu của công ty và thực nghiệm ở quy mô phòng thí nghiệm trước khi đưa vào quy trình sản xuất thực tế.
- Tiến hành các thủ tục xin cấp số đăng ký cho các sản phẩm nghiên cứu.

4. Kiểm tra chất lượng:

- Tổ chức công tác phân tích, kiểm nghiệm, theo dõi, kiểm tra chất lượng các sản phẩm trong các giai đoạn nghiên cứu thử nghiệm, sản xuất thực tế.
- Xây dựng tiêu chuẩn kiểm tra chất lượng cho các sản phẩm nghiên cứu.

5. Quản lý:

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

- Xây dựng kế hoạch sản xuất sản phẩm theo các hợp đồng gia công giữa Công ty và các đối tác.
- Quản lý Nhà thuốc CPC1 đạt GPP tại Trụ sở;

* Phòng Xuất nhập khẩu

❖ Chức năng:

Phòng Xuất Nhập khẩu là đơn vị tham mưu, tổng hợp giúp Giám đốc thực hiện chức năng quản lý Công ty về lĩnh vực xuất nhập khẩu, tạo nguồn hàng, làm dịch vụ và trực tiếp thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch mua hàng, dịch vụ.

❖ Nhiệm vụ:

- Lập kế hoạch mua hàng thống nhất với kế hoạch phát triển sản phẩm và bán hàng hàng của phòng Kinh doanh và các đơn vị kinh doanh trực thuộc Công ty, trình Giám đốc phê duyệt.
- Tổ chức và quản lý hệ thống, màng lưới cung ứng hàng.
- Thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch mua hàng và dịch vụ Công ty giao.
Đảm bảo việc mua, nhập hàng tuân thủ các nguyên tắc của thị trường và phù hợp với các quy chế, quy định của Nhà nước, Bộ, Ngành và Công ty
- Mua hàng, tạo nguồn hàng tại thị trường nội địa: xây dựng và thực hiện Quy trình mua hàng nội địa.
- Tổ chức và quản lý hệ thống làm dịch vụ, hàng chương trình, hàng uỷ thác
- Kiểm soát và quản lý quá trình mua hàng.
- Xây dựng các mối quan hệ với nhà cung ứng, củng cố và tạo uy tín đối với khách hàng nhằm ổn định nguồn hàng chiến lược và tìm kiếm phát triển nguồn hàng mới

* Phòng Tổ chức Hành chính

❖ Chức năng:

Tham mưu giúp Giám đốc giải quyết các công tác nội chính, tổ chức, quản trị nguồn nhân lực, thực hiện triển khai các ứng dụng trong lĩnh vực Công nghệ thông tin, quản lý các nguồn lực vật chất bao gồm: tài sản, trang thiết bị, hệ thống thông tin liên lạc, hạ tầng và các phần mềm CNTT nhằm gián tiếp thúc đẩy, tăng hiệu quả hoạt động và lợi nhuận của Công ty.

❖ Nhiệm vụ:

- Tổ chức nhân sự: Tham mưu cho lãnh đạo Công ty về: tổ chức bộ máy, xây dựng quy hoạch cán bộ, quản lý lao động, xây dựng đơn giá tiền lương và theo dõi quỹ tiền lương, nghiên cứu xây dựng, sửa đổi, bổ sung các Điều lệ, các văn bản nội bộ quy định chung của công ty (quy chế, quy định, Nội quy...); Thực hiện các chế độ lao động tiền lương, BHXH, BHYT, BHTN; Tổng hợp và theo dõi công tác thi đua khen thưởng & kỷ luật; Giải quyết các công việc liên quan đến bảo vệ chính trị nội bộ.
- Hành chính: Tham mưu cho Giám đốc quản lý: nhà đất, văn phòng làm việc, kho xưởng, trang thiết bị, tài sản, vật dụng rẻ tiền mau hỏng. Tham mưu cho Giám đốc quản lý, kiểm soát, bổ sung các nguồn lực vật chất: nhà đất, văn phòng làm việc, kho xưởng, trang thiết bị, tài sản, vật dụng rẻ tiền mau hỏng; cung ứng, phục vụ, hỗ trợ các nguồn lực vật chất thiết yếu cho các hoạt động tác nghiệp tại các đơn vị trong toàn Công ty; Tổ chức và thực hiện công tác an toàn vệ sinh lao

Bảng công bố thông tin bán đầu giá lần đầu ra công chúng

động, PCCC của toàn Công ty; phục vụ Ban Giám đốc; phục vụ bữa ăn trưa, khám sức khoẻ định kỳ, vệ sinh môi trường; Giải quyết các thủ tục hành chính.

- Bảo vệ.
- Công tác quân sự, dân quân tự.
- Công nghệ thông tin: trình Giám đốc quy hoạch mạng lưới thông tin liên lạc, hệ thống mạng máy tính trong toàn Công ty; Chủ trì, giám sát việc triển khai lắp đặt trang thiết bị hạ tầng công nghệ thông tin.

* Phòng Kho vận

❖ Chức năng:

Phòng Kho vận là đơn vị tham mưu và tổ chức thực hiện công tác quản lý bao gồm xuất - nhập, kiểm soát về chất lượng, số lượng, bảo quản, đóng gói, ra lẻ, giao nhận vận chuyển các mặt hàng thuốc, nguyên liệu làm thuốc, vật tư, thiết bị y tế (sau đây gọi chung là hàng hoá) đáp ứng nhu cầu kinh doanh, phục vụ của Công ty.

❖ Nhiệm vụ:

- Quản lý hàng hoá: Tổ chức kiểm nhập hàng, xuất hàng, kiểm soát chất lượng hàng hoá, thực hiện tốt nguyên tắc "*Thực hành tốt bảo quản thuốc*" (GSP)
- Giao nhận vận chuyển, quản lý công nhân bốc xếp
- Quản lý tài sản vật tư, máy móc, phương tiện làm việc được trang bị.

* Phòng Quản lý Chất lượng

❖ Chức năng:

Tham mưu và giúp việc cho Ban Giám đốc các vấn đề liên quan đến công tác Quản lý chất lượng các mặt hàng công ty kinh doanh, duy trì hệ thống quản lý chất lượng.

❖ Nhiệm vụ:

- Quản lý chất lượng hàng hóa.
- Quản lý hệ thống chất lượng.
- Nâng cao nghiệp vụ chuyên môn.
- Triển khai áp dụng các văn bản pháp luật liên quan đến chuyên môn.
- Hiệu chuẩn, kiểm định thiết bị đo lường.
- Đào tạo
- Tham gia hoạt động sáng kiến cải tiến:
- Tham gia công tác an toàn lao động.
- Làm việc với các cơ quan hữu quan đối với các vấn đề liên quan đến chất lượng.

* Phòng Tài chính Kế toán

❖ Chức năng:

Phòng Tài chính - Kế toán có chức năng tham mưu, giúp việc cho Giám đốc trong quản lý tài chính; trực tiếp tổ chức và thực hiện các nghiệp vụ hạch toán kế toán và công tác thống kê của Công ty.

❖ Nhiệm vụ:

- Hạch toán kế toán

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

- Tài chính: Xây dựng kế hoạch tài chính dài hạn, trung hạn; phương án huy động vốn phục vụ đầu tư, kinh doanh; Đề xuất, tham mưu cho Chủ tịch Công ty, Giám đốc; Thực hiện các giải pháp quản lý, theo dõi các loại tài sản và nguồn vốn của Công ty; kiểm toán Báo cáo tài chính hàng năm theo quy định của pháp luật; thẩm tra quyết toán các dự án đầu tư xây dựng cơ bản; dự án đầu tư ra ngoài Công ty

* **Khôi chi nhánh**

❖ **Chức năng:**

Chi nhánh có chức năng chủ yếu là đại diện của Công ty cung cấp sản phẩm, dịch vụ của Công ty tới thị trường các tỉnh, thành phố đặt trụ sở chi nhánh và các khu vực lân cận, trực tiếp thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh trên nguyên tắc lấy thu bù chi. Chi nhánh không có tư cách pháp nhân, hạch toán báo sổ, được sử dụng con dấu để giao dịch và mở tài khoản chuyên dùng ở Ngân hàng.

❖ **Nhiệm vụ:**

- Lập kế hoạch duy trì và phát triển Chi nhánh, trình Giám đốc Công ty phê duyệt.
- Thiết lập hệ thống bán hàng, cung cấp dịch vụ.
- Bán hàng, thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch do Công ty giao.

* **Các cơ sở bán buôn, phòng bán hàng**

❖ **Chức năng:**

Phòng Bán hàng, Cơ sở bán buôn là đơn vị hạch toán phụ thuộc trên nguyên tắc lấy thu bù chi, chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Giám đốc và các phòng chức năng. Có chức năng giới thiệu, bán buôn những mặt hàng Công ty kinh doanh và tự khai thác.

❖ **Nhiệm vụ:**

- Hàng năm xây dựng mục tiêu chất lượng và kế hoạch triển khai thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh Công ty giao. Không ngừng cải tiến hoàn thiện các quy trình tác nghiệp và quản lý để hoạt động ngày càng hiệu quả.
- Chủ động khai thác phát triển thị trường, khách hàng, đặc biệt các mặt hàng mới. Xây dựng thiết lập các kênh phân phối tới khách hàng theo hướng chuyên nghiệp và lâu dài.
- Giới thiệu sản phẩm, chào hàng, bán hàng và tổ chức thực hiện việc nhập hàng, bảo quản, xuất hàng, giao nhận vận chuyển, kiểm soát chất lượng hàng hoá theo quy định của Công ty.
- Hạch toán báo sổ và thực hiện các chế độ báo cáo về Công ty theo quy định.

* **Nhà thuốc CPC1**

❖ **Chức năng:**

Nhà thuốc CPC1 là đơn vị trực thuộc Công ty, hạch toán báo sổ, có chức năng giới thiệu và bán lẻ thuốc theo Nguyên tắc thực hành tốt nhà thuốc (GPP).

❖ **Nhiệm vụ:**

- Tổ chức và thực hiện hiện hoạt động giới thiệu, bán lẻ thuốc, cung cấp các sản phẩm được phép kinh doanh tại Nhà thuốc kèm theo việc tư vấn, hướng dẫn khách hàng trong việc sử dụng thuốc và các sản phẩm an toàn, hiệu quả.

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

- Tổ chức và thực hiện hoạt động mua hàng, chủ động tạo nguồn hàng đáp ứng các yêu cầu kinh doanh của Nhà thuốc.
- Tổ chức và thực hiện hoạt động kiểm soát chất lượng hàng mua vào, hàng bán ra và giải quyết khiếu nại của khách hàng trong phạm vi quy định
- Tổ chức và thực hiện các công tác quản lý, xuất nhập, bảo quản đảm bảo an toàn về hàng hóa và tài sản.
- Thực hiện các quy định về an toàn lao động, phòng chống cháy nổ.
- Tổ chức và thực hiện các chế độ báo cáo: chuyên môn, tài chính, kế toán, thu hồi công nợ, thu nộp tiền hàng theo quy định của Công ty.
- Chịu sự chỉ đạo của phòng Kinh doanh trong hoạt động thông tin, quảng cáo thuốc.

6. Danh sách công ty mẹ và công ty con

a. Công ty mẹ (đại diện chủ sở hữu vốn Nhà nước)

Tổng công ty Dược Việt Nam

Trụ sở chính: 138B Giảng Võ - Ba Đình - Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3844 3151 Fax: (84.4) 3844 3665

Website: www.vinapharm.com.vn

Vốn điều lệ: 1.338.544.248.430 đồng

b. Công ty con

Công ty không có công ty con.

7. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2013

Căn cứ vào Quyết định số 5498/QĐ-BYT ngày 31 tháng 12 năm 2014 của Bộ Y tế về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Dược Phẩm TW 1 và Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa tại thời điểm 31/12/2013 của Công ty, kết quả xác định giá trị doanh nghiệp như sau:

Bảng 1. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2013

Đơn vị: đồng

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

TT	TÊN TÀI SẢN	SỐ LIỆU THEO SỐ KẾ TOÁN	SỐ ĐÁNH GIÁ LẠI	CHÊNH LỆCH
1	2	4	5	6 = 5-4
A	TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III+IV)	1.236.573.438.259	1.308.050.404.938	71.476.966.679
I	Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	123.675.238.909	160.157.475.519	36.482.236.610
1	Tài sản cố định	92.709.538.909	123.329.269.779	30.619.730.870
a.	Tài sản cố định hữu hình	57.147.350.848	89.559.652.096	32.412.301.248
-	Nguyên giá tài sản cố định hữu hình	112.738.981.534	131.500.300.613	18.761.319.079
-	Khấu hao lũy kế tài sản cố định hữu hình	(55.591.630.686)	(41.940.648.517)	13.650.982.169
b.	Tài sản cố định vô hình	30.680.802.999	28.888.232.621	(1.792.570.378)
-	Nguyên giá tài sản cố định vô hình	35.834.077.600	31.479.045.080	(4.355.032.520)
-	Khấu hao lũy kế tài sản cố định vô hình	(5.153.274.601)	(2.590.812.459)	2.562.462.142
C	Chi phí XDCB dở dang	4.881.385.062	4.881.385.062	-
2	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	30.965.700.000	31.093.960.060	128.260.060
3	Tài sản dài hạn khác	-	5.734.245.680	5.734.245.680
a.	Chi phí trả trước dài hạn	-	5.734.245.680	5.734.245.680
II	Tài sản ngắn hạn	1.112.898.199.350	1.129.839.192.796	16.940.993.446
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	63.582.360.706	63.582.360.732	26
a.	Tiền mặt tồn quỹ	4.515.536.979	4.515.537.000	21
b.	Tiền gửi ngân hàng	49.066.823.727	49.066.823.732	5
c.	Các khoản tương đương tiền	10.000.000.000	10.000.000.000	-
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-
3	Các khoản phải thu	606.763.568.868	622.638.226.490	15.874.657.622
4	Hàng tồn kho	433.088.718.190	434.155.053.988	1.066.335.798
5	Tài sản ngắn hạn khác	9.463.551.586	9.463.551.586	-
III	Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp	-	18.053.736.624	18.053.736.624
B	TÀI SẢN KHÔNG CẦN DÙNG	-	-	-
I	Tài sản dài hạn	-	-	-
II	Tài sản ngắn hạn	-	-	-
C	TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ	-	-	-
I	Tài sản dài hạn	-	-	-
II	Tài sản ngắn hạn	-	-	-
D	TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ KHEN THƯỞNG, PHÚC LỢI	-	-	-
	TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DN (A+B+C+D)	1.236.573.438.259	1.308.050.404.938	71.476.966.679
	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ CỦA DN (MỤC A)	1.236.573.438.259	1.308.050.404.938	71.476.966.679
E	NỢ THỰC TẾ PHẢI TRẢ	1.098.231.170.088	1.098.258.194.359	27.024.271
	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP (A-E)	138.342.268.171	209.792.210.579	71.449.942.408

(Nguồn: Bảng Kết quả xác định GTDN Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương I)

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

- Việc thanh tra quyết toán thuế: Công ty đã thực hiện Thanh tra quyết toán thuế đến năm 2012. Số liệu quyết toán năm 2013 đã được kiểm toán Nhà nước kiểm tra. Công ty sẽ thực hiện kiểm tra, quyết toán các khoản phải nộp Ngân sách Nhà nước (các loại thuế, tiền thuê đất..) với cơ quan thuế tại thời điểm chính thức chuyển sang Công ty cổ phần. Số phải nộp ngân sách nhà nước sẽ được điều chỉnh lại khi Công ty hoàn thành công tác quyết toán thuế nêu trên.
- Giá đất áp dụng để tính GTDN: Đến thời điểm đơn vị định giá phát hành Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp, Công ty chưa nhận được công văn trả lời của UBND Đà Nẵng và UBND TP.Hồ Chí Minh về giá đất theo sát giá thị trường. Do đó giá trị quyền sử dụng đất tính vào giá trị doanh nghiệp đối với một số diện tích đất được giao tại thành phố Đà Nẵng và TP.Hồ Chí Minh đang tính theo giá trị ghi trên sổ kế toán, trừ địa điểm số 7B/27/5 đường Thành Thái, phường 14, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh được đánh giá lại theo đơn giá công bố hàng năm của UBND thành phố Hồ Chí Minh . Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 sẽ điều chỉnh giá trị doanh nghiệp khi nhận được văn bản chính thức của UBND Đà Nẵng và UBND TP.Hồ Chí Minh.
- Giá trị quyền sử dụng đất:
 - + Không tính giá trị quyền sử dụng đất vào giá trị doanh nghiệp đối với những lô đất Công ty TNHH MTV Dược Phẩm Trung ương 1 lựa chọn hình thức thuê đất của Nhà nước và trả tiền thuê đất hàng năm.
 - + Thực hiện tính giá trị quyền sử dụng đất vào giá trị doanh nghiệp đối với những lô đất Công ty TNHH MTV Dược Phẩm Trung ương 1 lựa chọn hình thức giao đất của Nhà nước và nộp tiền thuê đất hàng năm.

8. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp (kèm theo Biểu xác định giá trị tài sản)

8.1. Tình hình đất đai

- Tổng số diện tích đất đai doanh nghiệp đang sử dụng: 21.808,7 m², trong đó:
 - + Diện tích đất thuê: 18.846 .m²
 - + Diện tích đất giao: 1.062,7 m²
 - + Diện tích đất đang có tranh chấp: 1.900 m²

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

Bảng 1. Danh mục nhà cửa vật kiến trúc và đất tại thời điểm công bố thông tin

TT	Tên và địa điểm khu đất	Diện tích (m2)	Hiện trạng	Thời gian sử dụng đất	Cơ sở pháp lý khu đất	Giá trị QSD đất tính vào GTDN	
I	THÀNH PHỐ HÀ NỘI						
1	Số 356 – 356A đường Giải Phóng, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, TP Hà Nội. Bao gồm:	10.086	Bao gồm: Làm trụ sở văn phòng và làm kho.	<i>50 năm kể từ ngày 15/10/1993</i>	<p>Giấy chứng nhận QSD QSH nhà ở và TS khác gắn liền với đất số BD 985903 của UBND TP Hà Nội cấp ngày 13/1/2011.</p> <p>Hợp đồng thuê đất số 315/HĐTĐ ngày 08/12/2009 với Sở TNMT-UBND TPHN</p> <p>Nhà nước cho thuê trả tiền thuê đất hàng năm.</p>	0	
<i>Chi tiết:</i>							
	<i>Khu (A+B+C) Khu đất nằm ngoài chỉ giới mở đường</i>	6.980	<i>Trụ sở làm việc, cửa hàng và nhà kho</i>	<i>50 năm kể từ ngày 15/10/1993</i>			
	<i>Khu (D+E+F+G) Khu đất nằm trong chỉ giới mở đường</i>	3.106	<i>Nằm trong chỉ giới mở đường. Khi Nhà nước thu hồi để làm đường quy hoạch phải bàn giao lại theo quy định.</i>				
<p><i>Ghi chú:</i> Khu Văn phòng và Kho của hai công ty Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 1 và Công ty CP Dược Trung ương Mediplantex cùng sử dụng chung: Cổng, sân và đường đi. Diện tích cổng, sân, đường đi chung: 428 m²</p>							

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

TT	Tên và địa điểm khu đất	Diện tích (m2)	Hiện trạng	Thời gian sử dụng đất	Cơ sở pháp lý khu đất	Giá trị QSD đất tính vào GTDN
2	Số 136 phố Nguyễn Lương Bằng, phường Nam Đồng, quận Đống Đa, TP Hà Nội	91,00 (theo HĐ mua bán); 92,1 (theo Bản đồ hiện trạng của Sở TNMT Hà Nội)	Làm cửa hàng với diện tích xây dựng là: 435,4m2.	Lâu dài từ tháng 5/1991	Chưa có Giấy chứng nhận QSD QSH nhà ở và TS khác gắn liền với đất. Công ty đang làm thủ tục giấy tờ pháp lý cho khu đất Có hợp đồng mua bán nhà ngày 13/9/1991 với bà Phạm Thị Tiêu. Đã đăng ký sang tên với Sở Nhà đất Hà Nội ngày 20/9/1991 quyền 11 tờ 69 số 2215. Nhà nước cho thuê trả tiền thuê đất hàng năm.	0
3	Số 105-106 HA phố Nguyễn Công Trứ, phường Phố Huế, quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội	90,7	Làm cửa hàng với tổng diện tích xây dựng 90,7m2.	Lâu dài từ tháng 10/1991	Chưa có Giấy chứng nhận QSD QSH nhà ở và TS khác gắn liền với đất. Công ty đang làm thủ tục giấy tờ pháp lý cho khu đất Có Hợp đồng mua nhà ngày 5/10/1991. Đã đăng ký sang tên với Sở Nhà đất Hà Nội ngày 16/10/1997 quyền 16 tờ 146 số 138. Nhà nước cho thuê trả tiền thuê đất hàng năm.	0
4	Số 87 phố Nguyễn Văn Trỗi, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, TP	3.462,00	Đang triển khai dự án xây dựng trụ sở làm việc của Công ty. Dự kiến hoàn thành trong	50 năm kể từ ngày 31/12/2014	Giấy chứng nhận QSD QSH nhà ở và TS khác gắn liền với đất số BD 985902 của UBND TP Hà Nội cấp	0

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

TT	Tên và địa điểm khu đất	Diện tích (m2)	Hiện trạng	Thời gian sử dụng đất	Cơ sở pháp lý khu đất	Giá trị QSD đất tính vào GTDN
	Hà Nội. Bao gồm:		năm 2016. Nguồn vốn: Tự có của doanh nghiệp và vốn vay của Ngân hàng		ngày 13/1/2011. Quyết định số 1126/QĐ-UBND ngày 12/03/2015 của UBND TP Hà Nội cho thuê đất để thực hiện dự án xây dựng Trụ sở làm việc của Công ty	
<i>Chi tiết:</i>						
)	<i>Khu (A+B)</i>	<i>2.514</i>	<i>Dùng xây dựng văn phòng, trụ sở làm việc, ...</i>		Nhà nước cho thuê trả tiền thuê đất hàng năm. Công ty đang làm thủ tục để ký Hợp đồng thuê đất.	
)	<i>Khu (C)</i>	<i>948</i>	<i>Nằm trong chỉ giới mở đường Khi Nhà nước thu hồi để làm đường quy hoạch phải bàn giao lại theo quy định.</i>			
II	ĐẤT ĐANG TRANH CHẤP					
	Thôn Lưu Phái, xã Ngũ Hiệp, huyện Thanh Trì, TP Hà Nội	1.900,00	Trên lô đất diện tích 1900 m ² gồm: sân, đường đi, 04 căn hộ của CBCNV đã nghỉ hưu và kho với diện tích xây dựng là 311,5m ² . Sử dụng từ 31/12/1959.	Từ năm 1960	Chưa có Giấy chứng nhận QSD QSH nhà ở và TS khác gắn liền với đất. Đang tranh chấp với Trung tâm nghiên cứu trồng và chế biến cây thuốc – Viện Dược Liệu. Công ty nhận nhượng lại của Viện Dược liệu từ những năm 1960 để làm kho cháy nổ, bình oxy, cách xa khu dân cư nội thành. Giấy tờ pháp lý khu đất bị thất lạc trong những năm chiến tranh, khu đất này nằm trong khu đất của Viện Dược liệu. Hiện nay Viện Dược liệu	0

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

TT	Tên và địa điểm khu đất	Diện tích (m2)	Hiện trạng	Thời gian sử dụng đất	Cơ sở pháp lý khu đất	Giá trị QSD đất tính vào GTDN
					đang đề nghị trả lại Công ty 500m ² đất, Công ty đề nghị nhận 700m ² để làm kho, còn 4 hộ dân của CBCNV đã nghỉ hưu Công ty không có thẩm quyền giải quyết. Hai bên chưa thống nhất.	
I	THÀNH PHỐ BẮC GIANG					
	Thửa đất số 42, 43 – N12 Khu dân cư mới số 1, phường Hoàng Văn Thụ, TP Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang	154,7	Gồm: Văn phòng, Kho CN Bắc Giang với diện tích sàn xây dựng 843,8m ² . Hoàn thành và đưa vào sử dụng từ ngày 30/12/2009.	Lâu dài từ tháng 1/2007	Giấy chứng nhận QSD QSH nhà ở và TS gắn liền với đất số BP 698898 ngày 06/9/2013 do UBND tỉnh Bắc Giang cấp. Giao đất có thu tiền sử dụng đất	3.780.000.000
II	THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG					
1	Lô A-272 Khu Dân cư nam Cầu Cẩm Lệ, xã Hòa Phước, huyện Hòa Vang, TP Đà Nẵng	107,5	Chưa có tài sản trên đất Hiện để trống	Lâu dài từ tháng 7/2007	Giấy chứng nhận QSD đất số AB 016855 ngày 27/1/2005 do UBND huyện Hòa Vang, TP Đà Nẵng cấp cho ông Phùng Văn Minh và bà Phan Thị Dự. Tháng 7/2007, Công ty nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất từ ông Phùng Văn Minh và bà Phan Thị Dự	453.689.540 (Theo giá trị sổ sách)

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

TT	Tên và địa điểm khu đất	Diện tích (m2)	Hiện trạng	Thời gian sử dụng đất	Cơ sở pháp lý khu đất	Giá trị QSD đất tính vào GTDN
					Giao đất có thu tiền sử dụng đất	
	Lô A-274 Khu Dân cư nam Cầu Cẩm Lệ, xã Hòa Phước, huyện Hòa Vang, TP Đà Nẵng	107,5	Chưa có tài sản trên đất Hiện để trống	Lâu dài từ tháng 7/2007	Giấy chứng nhận QSD đất số AB 143864 ngày 27/1/2005 do UBND huyện Hòa Vang, TP Đà Nẵng cấp cho ông Nguyễn Đình Minh và bà Võ Thị Gái. Tháng 7/2007, Công ty nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất từ ông Nguyễn Đình Minh và bà Võ Thị Gái. Giao đất có thu tiền sử dụng đất	453.689.540 (Theo giá trị sổ sách)
	Thửa đất số 75 Khu dân cư số 2 Phần Lãng, phường An Khê, quận Thanh Khê, TP Đà Nẵng	100	Thửa đất số 75, 76, 77 được xây dựng thành Trụ sở làm việc đã đưa vào sử dụng từ tháng 1 năm 2015.	Lâu dài từ tháng 8/2011	Giấy chứng nhận QSD QSH nhà ở và TS khác gắn liền với đất ở số BE 152402 ngày 13/5/2011 do UBND quận Thanh Khê cấp. Giao đất có thu tiền sử dụng đất	

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

TT	Tên và địa điểm khu đất	Diện tích (m2)	Hiện trạng	Thời gian sử dụng đất	Cơ sở pháp lý khu đất	Giá trị QSD đất tính vào GTDN
	Thửa đất số 76 Khu dân cư số 2 Phần Lãng, phường An Khê, quận Thanh Khê, TP Đà Nẵng	100	Diện tích sàn xây dựng: 493,2 m2 Nhà 02 tầng + 1 tum	Lâu dài từ tháng 8/2011	Giấy chứng nhận QSD QSH nhà ở và TS khác gắn liền với đất ở số BG 876352 ngày 8/7/2011 do UBND quận Thanh Khê cấp. Giao đất có thu tiền sử dụng đất	5.505.000.000 (Giá của 3 thửa đất theo giá trị sổ sách)
	Thửa đất số 77 Khu dân cư số 2 Phần Lãng, phường An Khê, quận Thanh Khê, TP Đà Nẵng	100		Lâu dài từ tháng 8/2011	Giấy chứng nhận QSD QSH nhà ở và TS khác gắn liền với đất ở số BD 938989 ngày 22/1/2011 do UBND quận Thanh Khê cấp. Giao đất có thu tiền sử dụng đất	
V	THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH					
	Số 7B/27/5 đường Thành Thái, phường 14, quận 10, TP Hồ Chí Minh	99,8	Nhà văn phòng và Kho TP HCM với tổng diện tích sàn xây dựng là 461,6 m2. Hoàn thành đưa vào sử dụng từ ngày 29/9/2004 .	Lâu dài từ 4/2004	Giấy CN quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở số 263/2008/GCN – QSHNỞ & QSHĐ ngày 6/11/2008 do UBND TP Hồ Chí Minh cấp. Giao đất có thu tiền sử dụng đất.	632.332.800 Đánh giá lại theo đơn giá công bố hàng năm UBND

Bảng công bố thông tin bán đấu giá lần đầu ra công chúng

TT	Tên và địa điểm khu đất	Diện tích (m²)	Hiện trạng	Thời gian sử dụng đất	Cơ sở pháp lý khu đất	Giá trị QSD đất tính vào GTDN
	Số 297/24A đường Lý Thường Kiệt, phường 15, quận 11, TP Hồ Chí Minh	293,2	Trụ sở Chi nhánh: 1 hầm + 5 tầng + 1 lửng + 1 mái che. Tổng diện tích sàn xây dựng: 1.579,62 m ² . Hoàn thành đưa vào sử dụng từ tháng 1 năm 2015.	Lâu dài từ 1/2012	Giấy CN quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở số 0874/2008/UB.GCN ngày 26/3/2008 do UBND TP Hồ Chí Minh cấp cho bà Đoàn Tố Mai. Tháng 1/2012, Công ty nhận chuyển nhượng QSH nhà và QSDĐ từ bà Đoàn Tố Mai. Giao đất có thu tiền sử dụng đất	17.947.900.000 (Theo giá trị sổ sách)
	Thửa đất số 303, Lô 20 đường số 7, KCN Tân Tạo, phường Tân Tạo A, quận Bình Tân, TP Hồ Chí Minh	5.115,00	Kho Tân Tạo (bao gồm các hạng mục xây lắp) và Hệ thống thiết bị với tổng diện tích sân là 2.813,6 m ² . Diện tích xây dựng: 2.638,6m ²	Từ tháng 10/2005 đến tháng 8/2050	Giấy CN QSD QSH nhà ở và TS khác gắn liền với đất số BB694333 ngày 11/9/2010 do Sở Tài nguyên và Môi trường TP Hồ Chí Minh cấp. Thuê đất trả tiền một lần	0

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Dược Phẩm Trung ương 1)

8.2. Tài sản cố định của doanh nghiệp

Danh mục tài sản	Giá trị trên sổ sách kế toán		Giá trị đánh giá lại	
	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
I. TSCĐ hữu hình	112.738.981.534	57.147.350.848	131.500.300.613	89.559.652.096
Nhà cửa vật kiến trúc	45.184.860.385	6.455.739.668	63.820.200.192	32.146.782.944
Máy móc thiết bị	58.034.341.570	48.629.543.539	58.034.341.570	51.785.143.635
Phương tiện vận tải	9.519.779.579	2.062.067.641	9.645.758.851	5.627.725.517
II. TSCĐ vô hình	35.834.077.600	30.680.802.999	31.479.045.080	28.888.232.621
Tổng cộng:	148.573.059.134	87.828.153.847	162.979.345.693	118.447.884.717

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG 03 NĂM TRƯỚC KHI CỔ PHẦN HÓA

1. Tình hình hoạt động kinh doanh

a. Cơ cấu sản phẩm, dịch vụ qua các năm

Bảng 2. Bảng Cơ cấu doanh thu thuần – lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2012-2014

Đơn vị: triệu đồng

TT	Sản phẩm (dịch vụ)	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
I	Doanh thu thuần	2.660.797	100	2.942.926	100	2.943.034	100
1	Hoạt động kinh doanh thương mại	2.626.094	98,7	2.906.801	98,77	2.911.598	98,93
2	Hoạt động cung cấp dịch vụ	34.703	1,3	36.125	1,23	31.436	1,07
II	Lợi nhuận gộp						
1	Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh thương mại và cung cấp dịch vụ	232.468		315.405		279.116	

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2012, 2013, 2014 của Công ty)

- Doanh thu thuần của Công ty luôn duy trì ở mức cao và tương đối ổn định (bình quân 3 năm đạt hơn 2.800 tỷ đồng/năm), đặc biệt năm 2013 doanh thu thuần tăng mạnh (tăng 10,6%) so với năm 2012 là do năm 2013 Nhà nước có chính sách đấu thầu thuốc mới cho phép các công ty đấu thầu rộng rãi nên công ty có thể tham gia thầu ở hầu hết các tỉnh thành trong cả nước.
- Về cơ cấu doanh thu thuần: Doanh thu của Công ty chủ yếu tạo ra từ hoạt động kinh doanh thương mại, cụ thể là hoạt động cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị và các đơn vị kinh doanh thuốc khác (luôn chiếm trên 98,7% tổng doanh thu thuần). Bên cạnh đó, Công ty còn có doanh thu phát sinh từ hoạt động cung cấp dịch vụ phân

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

phối (đóng gói, giao nhận hàng) theo chương trình quỹ nhân đạo, tuy nhiên doanh thu từ hoạt động này chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ (hơn 1% tổng doanh thu thuần).

- Lợi nhuận gộp của Công ty chủ yếu tạo ra từ hoạt động kinh doanh thương mại, lợi nhuận từ hoạt động dịch vụ chỉ mang tính phụ trợ cho hoạt động kinh doanh thương mại.

b. Nguyên vật liệu:

Đặc thù của Công ty là kinh doanh phân phối, xuất nhập khẩu thuốc do đó không phát sinh chi phí nguyên vật liệu phục vụ sản xuất.

- Nguồn hàng nhập từ các nhà sản xuất dược phẩm có uy tín và chất lượng trên thị trường quốc tế: Đức, Pháp, Thụy sĩ, Tây Ban Nha, Hàn Quốc...
- Công ty tạo được mối quan hệ ổn định và gắn bó lâu dài với một số đối tác nước ngoài có uy tín.
- Hoạt động kinh doanh thương mại chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu, lợi nhuận hàng năm. Trong khi đó, giá cả đầu vào của hàng hóa không ổn định do nhà cung ứng ép giá hoặc yêu cầu mua tăng số lượng tác động tới doanh thu, lợi nhuận của Công ty.

c. Cơ cấu chi phí kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị (đồng)	Tỷ trọng/DTT (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng/DTT (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng/DTT (%)
1	Giá vốn hàng bán	2.428.329	91,3%	2.627.521	89,3%	2.662.519	90,5%
2	Chi phí tài chính	58.033	2,2%	67.912	2,3%	50.228	1,7%
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	48.635	1,8%	36.220	1,2%	33.445	1,1%
3	Chi phí bán hàng	107.302	4,0%	140.464	4,8%	165.512	5,6%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	64.473	2,4%	71.414	2,4%	39.458	1,3%
	Tổng	2.658.138	99,9%	2.907.310	98,8%	2.917.717	99,1%

Chi phí lãi vay có sự biến động do lãi suất đi vay ngân hàng năm 2012 cao và được giảm dần qua các năm. Các chi phí khác tăng theo tốc độ tăng doanh thu và các biến động về giá xăng dầu...

d. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ

- Công ty duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2008
- Thực hiện các nguyên tắc về “Thực hành phân phối thuốc tốt” (GDP), “Thực hành tốt bảo quản thuốc” (GSP).

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

- Công ty đã có 02 kho đạt GSP (kho hội sở tại Hà Nội và kho chi nhánh TP.Hồ Chí Minh); 06/06 chi nhánh, 02/02 cơ sở bán buôn được công nhận đạt chuẩn GDP; 01 nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP.

- Công ty đã phát huy việc thực hiện các **GP's** nhằm đảm bảo chất lượng, số lượng hàng hoá trong quá trình phân phối lưu thông và đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng; đồng thời kiểm soát tốt việc xuất nhập, quản lý theo dõi chất lượng hàng hóa cũng như theo dõi chi phí vận chuyển.

- Bộ phận Quản lý chất lượng của Công ty với nhiệm vụ quản lý chất lượng hàng hóa, quản lý hệ thống chất lượng, đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, xây dựng, ban hành, kiểm soát và hướng dẫn thực hiện các quy trình nghiệp vụ đưa hệ thống chất lượng của Công ty đáp ứng các quy định của ngành Dược, các đối tác trong và ngoài nước.

e- Hoạt động marketing

Hoạt động marketing ngày càng phát triển với mạng lưới trình dược viên trẻ, năng động, nhiệt huyết, sáng tạo, được đào tạo nâng cao nghiệp vụ hàng năm góp phần tăng cường quảng bá hình ảnh của Công ty, triển khai sản phẩm rộng khắp đến các kênh phân phối trên thị trường. Công ty chú trọng củng cố và mở rộng các hàng hóa trọng điểm, tổ chức nhiều chương trình xây dựng thương hiệu, quảng cáo sản phẩm với nhiều hình thức hỗ trợ khác nhau (tổ chức hội thảo, Giới thiệu thuốc, tài trợ hội nghị, in ấn thiết kế các tờ rơi...)

g. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền



Biểu tượng Logo hiện nay của Công ty đã được Cục Sở hữu trí tuệ cấp Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 114119 ngày 19/11/2008 theo Quyết định số 24247/QĐ-SHTT sẽ tiếp tục được sử dụng khi chuyển sang công ty cổ phần

h. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết

Stt	Số hợp đồng	Tên đối tác	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Giá trị
A	Hàng nhập khẩu				
1	2015-202	HumanBio plazma	Tháng 5/2015 đến 31/12/2015. (Năm 2016 hãng Human không bán cho CPC1 mà bán cho đối tác khác)	HumanAlbumin	1.176.000 EUR
2	15-21/Rg-CPC	Gedeon Richter	Tháng 1/2015 –Tháng 12/2015	Hydrocortison	518.000 EUR
3	01/2015	Polpharma	Tháng 1/2015 –Tháng 12/2015	Nhiều sản phẩm	1.053.000 USD
4	18-06/TDS	TDS	Tháng 9/2015	MG Tan	180.000 USD
5	15-4378-01	Rotex	Tháng 6/2015 đến Tháng	Nhiều sản phẩm	768.000 EUR

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

			12/2015		
B	Hàng bán				
1	09T/VĐ-HĐKT ngày 21/11/2014	Bệnh viện Việt Đức	21/11/2014 - 21/11/2015	Thuốc Tân Dược	29.550.069.125 VNĐ
2	146/HĐ-BV 108 ngày 01/01/2015	Bệnh viện quân y 108	Năm 2015	Thuốc Tân Dược	26.195.580.053 VNĐ
3	4024/CTDPTW1	Bệnh viện Nhiệt đới TW	31/12/2014-31/12/2015	Thuốc Tân Dược	32.755.186.856 VNĐ
4	106/2014/BVBM- HĐ ngày 24/12/2014	Bệnh viện Bạch Mai	24/12/2014- 24/12/2015	Thuốc Tân Dược	68.567.283.700 VNĐ
5	47/HĐ-BVQY103- CTDPTW1	Viện quân y 103	01/04/2015-01/04/2016	Thuốc Tân Dược	54.587.126.550 VNĐ

2. Tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm trước cổ phần hóa

Một số chỉ tiêu thể hiện tình hình tài chính, tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty 3 năm trước khi cổ phần hoá như sau:

Bảng 3. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012-2014

Đơn vị tính: đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Tổng tài sản	1.057.888.206.085	1.236.573.438.259	1.348.181.942.843
2	Vốn Nhà nước theo sổ sách kế toán	135.190.225.240	138.342.268.171	168.675.279.875 (*)
		271.065.092.643	305.413.932.823	509.300.377.547
3	Nợ vay ngắn hạn Trong đó: Nợ quá hạn	0	0	0
		0	38.518.761.003	34.238.423.886
4	Nợ vay dài hạn Trong đó: Nợ quá hạn	0	0	0
5	Nợ phải thu	533.763.156.423	606.763.568.868	604.057.536.394
6	Nợ phải thu khó đòi	2.384.618.613	3.455.924.405	4.342.435.638
7	Hàng tồn kho	359.444.584.635	433.088.718.190	566.768.081.627
8	Lao động (người)	395	398	398
9	Tổng quỹ lương	51.193.536.671	59.095.797.862	55.982.673.566
10	Thu nhập bình quân (tháng)	10.800.000	12.300.000	11.700.000
11	Tổng doanh thu	2.691.445.168.831	2.974.648.146.046	3.004.277.416.900
12	Tổng chi phí	2.660.594.578.184	2.930.988.226.670	2.964.645.509.475

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

13	Lợi nhuận trước thuế	30.850.590.647	43.659.919.376	39.631.907.425
14	Lợi nhuận sau thuế	22.484.540.139	29.294.871.437	30.333.011.704

(Nguồn: Báo cáo tài chính các năm 2012, 2013, 2014 đã được kiểm toán của Công ty)

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Các chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Ghi chú
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:	1,06	1,05	1,10	
TSLĐ/Nợ ngắn hạn				
+ Hệ số thanh toán nhanh:	0,67	0,64	0,61	
(TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn				
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	87.1%	88.8%	87,5%	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	6,8%	8,9%	7%	
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho: (đơn vị tính: tháng)	6.28	6.63	5.3	
Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bình quân				
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	2,5	2,6	2,3	
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0.85%	0.99%	1.03%	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	16.9%	16.9%	19.8%	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	2.0%	2.1%	2.3%	

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	1,14%	1,34%	1,24%	
---	-------	-------	-------	--

3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

❖ Khó khăn:

- Một số quy định của Nhà nước, của ngành ngày càng chặt chẽ đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty:

- Nghị định 176/2013/NĐ-CP Quy định về xử phạt hành chính trong lĩnh vực y tế yêu cầu Công ty phải tuân thủ nghiêm các quy định của pháp luật trong kinh doanh; Thông tư liên tịch 01/2012/TTLT-BTC về hướng dẫn đấu thầu mua thuốc trong các cơ sở y tế và quy định lựa chọn thuốc trúng thầu theo Thông tư 36/2013/TTLT-BYT-BTC theo tiêu chí ưu tiên “giá thấp” gây khó khăn cho doanh nghiệp khi tham gia đấu thầu; Thông tư số 08/2012/TT-BYT ngày 17/5/12 về Hướng dẫn vận chuyển hàng nguy hiểm trong lĩnh vực y tế bằng giao thông cơ giới đường bộ yêu cầu doanh nghiệp phải chấp hành các thủ tục khi vận chuyển hóa chất mặc dù loại hàng này Công ty kinh doanh không nhiều ...
- Hàng nhập khẩu phải nộp thuế trước khi thông quan, thủ tục thông quan điện tử có những thời điểm hệ thống mạng trực trực dẫn đến thông quan chậm do đó tăng thời gian lưu kho tại cảng, phát sinh tăng chi phí,
- Chính sách kiểm tra chất lượng đối với hàng nhập khẩu theo công văn số 13719/QLD-QLDCL ngày 23/8/2013 ảnh hưởng tới công tác nhập khẩu hàng hóa.
- Công tác kê khai giá... còn nhiều bất cập cũng gây khó khăn cho doanh nghiệp.
- Quy định đối với các doanh nghiệp có đầu tư nước ngoài sẽ không được phân phối được phẩm trong nước.

- Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các doanh nghiệp Dược trong nước và nước ngoài là thách thức không nhỏ đối với Công ty.

- Là doanh nghiệp kinh doanh thuần túy không sản xuất, mặt khác các nhà sản xuất trong nước hiện nay tự đứng ra phân phối trực tiếp vì vậy nguồn hàng đầu vào không ổn định, phụ thuộc hoàn toàn vào đối tác nước ngoài, thiếu tính chủ động và ổn định ảnh hưởng đến chiến lược, kết quả kinh doanh của Công ty. Hàng nhập khẩu khi mới bán thì các hãng chào mời, ưu đãi; nhưng khi công ty đầu tư triển khai marketing và cố gắng đưa được hàng vào thị trường, hàng đã có thị phần rồi các hãng tăng giá, hoặc ép mua tăng số lượng.

- Thuận lợi:

Là Công ty có thương hiệu được nhiều khách hàng biết đến. Công ty có đội ngũ người lao động chuyên nghiệp, nhiệt tình, tâm huyết, có sự đoàn kết, chủ động, sáng tạo từ Ban lãnh đạo Công ty đến toàn thể NLD cùng với sự chỉ đạo kịp thời, sâu sát của Đảng ủy, sự phối hợp chặt chẽ giữa chính quyền với Công đoàn, Đoàn Thanh niên đã tạo thành sức mạnh tổng hợp góp phần giữ vững ổn định và phát triển Công ty.

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

a. Vị thế của Công ty trong ngành

Trải qua 40 năm xây dựng và phát triển, được sự quan tâm chỉ đạo, lãnh đạo của Bộ Y tế, các Cục, Vụ, Viện, Tổng Công ty Dược Việt Nam và các cơ quan chức năng có liên

quan, có tập thể Cán bộ công nhân viên đoàn kết, nhiệt tình, luôn nêu cao tinh thần trách nhiệm, Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 đã không ngừng phát triển, thương hiệu CPC1 ngày càng lớn mạnh và trở thành nhà phân phối thuốc chuyên nghiệp hàng đầu ở Việt Nam với những thành tích rất đáng tự hào được Đảng và Nhà nước ghi nhận và tặng thưởng: Huân chương Độc lập hạng Ba (năm 2011), Huân chương Lao động hạng nhất (năm 2006), Cờ thi đua của Chính phủ các năm 2006, 2008, 2010.

b. Triển vọng phát triển ngành dược phẩm

Ngành dược của Việt Nam được đánh giá là vẫn trong giai đoạn đầu của thời kỳ phát triển, được thể hiện ở các tiêu chí như tăng trưởng nhanh so với trung bình các ngành kinh tế trong nước, số lượng sản phẩm tăng, nhu cầu đầu tư vào công nghệ và phát triển sản phẩm lớn.

Tốc độ tăng trưởng ngành dược của Việt Nam ở mức cao gần 19%/năm, con số này cao hơn mức tăng trưởng GDP của Việt Nam và cao hơn mức tăng trưởng trung bình ngành dược thế giới là 7-10%/năm.

Theo thang cấp độ đánh giá của WTO và UNIDO, ngành công nghiệp dược của Việt Nam đang dừng lại ở gần mức độ 3 tức là Việt Nam có nền công nghiệp dược nội địa, sản xuất được thuốc generic, xuất khẩu được một số thành phẩm. Tuy nhiên, đa số vẫn phải nhập khẩu nguyên liệu từ nước ngoài. Vì vậy, ngành công nghiệp dược trong nước vẫn còn cơ hội phát triển mạnh khi có chuỗi cung ứng dược liệu trong nước, cũng như sự đầu tư lớn vào ngành thuốc đặc trị để có thể giảm nhập khẩu. Sau khi gia nhập WTO, ngành dược Việt Nam bắt đầu phát triển nhanh. Trong vòng 05 năm qua, nhiều sản phẩm dược nội địa mới đã được giới thiệu. Tuy nhiên nếu so sánh với các quốc gia có ngành dược phẩm phát triển thì cơ sở hạ tầng và công nghệ của Việt Nam còn lạc hậu, không theo kịp.

Theo Quyết định số 43/2007/QĐ-TTg ngày 29/3/2007 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt về Đề án "Phát triển công nghiệp Dược và xây dựng mô hình hệ thống cung ứng thuốc của Việt Nam giai đoạn 2007 - 2015 và tầm nhìn đến năm 2020", mục tiêu phát triển ngành công nghiệp Dược Việt Nam thành ngành kinh tế - kỹ thuật mũi nhọn theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa; nâng cao năng lực sản xuất thuốc trong nước và kiện toàn hệ thống cung ứng thuốc của Việt Nam để chủ động cung ứng thường xuyên, kịp thời và đủ thuốc có chất lượng, giá cả hợp lý, sử dụng thuốc an toàn, hiệu quả phục vụ sự nghiệp bảo vệ, chăm sóc và nâng cao sức khỏe nhân dân, đáp ứng yêu cầu hội nhập khu vực và thế giới. Cụ thể:

- Về phát triển công nghiệp dược Việt Nam

- Xây dựng và phát triển hệ thống các nhà máy sản xuất thuốc trong nước, tiến tới đáp ứng cơ bản nhu cầu về thuốc phòng và chữa bệnh cho nhân dân; bảo đảm thuốc sản xuất trong nước đáp ứng được 70% trị giá tiền thuốc vào năm 2015 và 80% vào năm 2020, trong đó thuốc thuộc danh mục: thuốc thiết yếu, thuốc phục vụ cho các chương trình y tế quốc gia đáp ứng được khoảng 90% nhu cầu sử dụng;
- Tăng cường năng lực nghiên cứu khoa học bao gồm: nghiên cứu cơ bản, nghiên cứu ứng dụng, nghiên cứu triển khai và sản xuất thử nghiệm các nguyên liệu làm thuốc phục vụ phát triển công nghiệp hóa dược và đáp ứng nhu cầu nguyên liệu sản xuất thuốc trong nước;

- Xây dựng và phát triển các nhà máy hoá dược nhằm sản xuất và cung cấp nguyên liệu phục vụ cho công nghiệp bào chế thuốc; bảo đảm đáp ứng được 20% nhu cầu nguyên liệu phục vụ cho công nghiệp bào chế thuốc vào năm 2015 và 50% vào năm 2020;
- Phát huy tiềm năng, thế mạnh về dược liệu và thuốc y học cổ truyền, đẩy mạnh công tác quy hoạch, nuôi trồng và chế biến dược liệu, xây dựng ngành công nghiệp bào chế thuốc từ dược liệu và thuốc y học cổ truyền trở thành một phần quan trọng của ngành Dược Việt Nam; bảo đảm số lượng thuốc có nguồn gốc từ dược liệu và thuốc y học cổ truyền chiếm 30% số thuốc được sản xuất trong nước vào năm 2015 và 40% vào năm 2020.

- Về xây dựng mô hình hệ thống cung ứng thuốc

Xây dựng và phát triển hệ thống lưu thông phân phối và cung ứng thuốc từ trung ương đến địa phương nhằm chủ động điều tiết ổn định thị trường thuốc, phục vụ tốt công tác chăm sóc, bảo vệ sức khỏe nhân dân, bảo đảm mọi người dân có nhu cầu đều có thể tiếp cận được với nguồn thuốc có chất lượng và giá cả hợp lý.

c. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Với những chính sách thúc đẩy phát triển ngành dược của Chính phủ, Bộ Y tế cùng với sự gia tăng nhu cầu chăm sóc, bảo vệ sức khỏe của người dân thì ngành dược nói chung và hoạt động của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 nói riêng còn nhiều cơ hội để phát triển. Trong thời gian tới, để bắt kịp xu hướng phát triển của ngành Dược, trong quá trình cổ phần hóa Công ty đã có phương án tìm nhà đầu tư chiến lược là doanh nghiệp sản xuất dược phẩm để sau khi hoàn thành việc chuyển sang công ty cổ phần, Công ty sẽ có các sản phẩm chủ động và ổn định cùng với việc quản lý các chi phí kinh doanh hiệu quả hơn đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

PHẦN III. PHƯƠNG HƯỚNG VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA

I. GIỚI THIỆU VỀ DOANH NGHIỆP SAU KHI CỔ PHẦN HÓA

1. Thông tin chung về doanh nghiệp sau cổ phần hóa

- Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG CPC1**
- Tên tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG CPC1**
- Tên tiếng Anh: **Central Pharmaceutical Company No.1.JSC**
- Tên viết tắt: **CPC1**
- Trụ sở đăng ký của Công ty là: 356A đường Giải Phóng, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, Hà Nội, Việt Nam.
- Điện thoại: (84 - 4) 3864 3327
- Fax: (84 - 4) 3864 1366



- Logo:
- Website: www.cpc1.com.vn
- Email: cpc1hanoi@cpc1.com.vn

Công ty Cổ phần Dược Phẩm Trung ương CPC1 là Công ty cổ phần có tư cách pháp nhân phù hợp với pháp luật hiện hành của Việt Nam.

2. Hình thức pháp lý

Sau khi cổ phần hoá, Công ty Cổ phần Dược Phẩm Trung ương CPC1 sẽ hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, trong đó Nhà nước nắm giữ 65% vốn điều lệ, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp mới số 68/2014/QH13 có hiệu lực thi hành từ ngày 01/7/2015.

3. Ngành nghề kinh doanh dự kiến

- Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế, nha khoa, chỉnh hình và phục hồi chức năng;
- Sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh; (loại Nhà nước cho phép)
- Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng;
- Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác;
- Dịch vụ đóng gói;
Chi tiết: Dịch vụ bốc xếp, đóng gói, giao nhận hàng hóa
- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê;
Chi tiết: Kinh doanh bất động sản, Cho thuê văn phòng, kho, xưởng.
- Vận tải hành khách đường bộ khác;
- Hoạt động tư vấn quản lý;
Chi tiết: Tư vấn, đầu tư, môi giới, xúc tiến thương mại, đại diện thương nhân (không bao gồm dịch vụ tư vấn pháp luật, môi giới bất động sản, chứng khoán, bảo hiểm, hôn nhân có yếu tố nước ngoài).
- Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận;
Chi tiết: Nghiên cứu, khảo sát, phân tích và cung cấp thông tin thị trường (trừ thông tin Nhà nước cấm và dịch vụ điều tra).
- Sản xuất sản phẩm từ plastic;
Chi tiết: Sản xuất và kinh doanh bao bì các loại.
- Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh;
Chi tiết: Bán lẻ dược phẩm, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh (hoạt động sau khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép).

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

- Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu (loại Nhà nước cho phép);
- Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại;
Chi tiết: Hội chợ, triển lãm, thông tin quảng cáo.
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ;
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác;
Chi tiết: Bán buôn máy móc, thiết bị y tế; Mua bán máy móc, thiết bị, bao bì phục vụ cho sản xuất tân dược, thuốc y học cổ truyền, mỹ phẩm thực phẩm bổ dưỡng.
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa;
- Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình;
Chi tiết: Bán buôn dược phẩm và dụng cụ y tế; Bán buôn nước hoa, hàng mỹ phẩm và chế phẩm tự nhiên.
- Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh;
Chi tiết: Bán lẻ kính mát, kính thuốc.
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu:

Chi tiết : Kinh doanh nguyên liệu và phụ gia: thực phẩm, thức ăn chăn nuôi; Sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu thuốc thú y và nguyên liệu làm thuốc thú y; Dịch vụ tư vấn thành lập và quản lý doanh nghiệp (không bao gồm dịch vụ tư vấn pháp luật, kế toán, thuế, kiểm toán và tài chính); Kinh doanh chế phẩm diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế; Dịch vụ bảo quản thuốc; Buôn bán Vacxin, sinh phẩm y tế; Sản xuất và kinh doanh: thuốc, nguyên liệu làm thuốc, sản phẩm chăm sóc sức khỏe, thực phẩm bổ dưỡng, thực phẩm bổ sung, thực phẩm chế biến và thực phẩm chức năng; Dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác; Nhập khẩu trang thiết bị y tế; Kinh doanh nguyên liệu ngành dược và dược phẩm; Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh (trừ mặt hàng Nhà nước cấm)

- Kinh doanh các ngành nghề khác mà pháp luật không cấm

(Đối với những ngành nghề kinh doanh có điều kiện Doanh nghiệp chỉ hoạt động sau khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép)

4. Vốn điều lệ và cơ cấu cổ phần lần đầu

a. Quy mô vốn điều lệ và loại cổ phần phát hành

Theo kết quả xác định giá trị doanh nghiệp, giá trị phần vốn nhà nước tại Công ty là **209.792.210.579 đồng**.

Căn cứ Quyết định số 2290/QĐ-BYT ngày 12/6/2015 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 1 thành công ty cổ phần, vốn điều lệ và cơ cấu cổ phần phát hành như sau:

- Vốn điều lệ: 209.790.000.000 đồng (*Bằng chữ: Hai trăm linh chín tỷ, bảy trăm chín mươi triệu đồng*).
- Tổng số cổ phần phát hành: 20.979.000 cổ phần.
- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông.

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần.
- Hình thức cổ phần hóa: Bán một phần vốn Nhà nước hiện có tại doanh nghiệp

- Cơ cấu vốn điều lệ

Bảng 4. Cơ cấu vốn điều lệ

STT	Cổ đông	Vốn điều lệ là 209.790.000.000 đồng		
		Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Cổ phần nhà nước nắm giữ	13.636.350	136.363.500.000	65,000%
2	Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động theo số năm công tác (danh sách kèm theo)- Căn cứ theo khoản 1, Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP	423.700	4.237.000.000	2,020%
3	Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động theo số năm cam kết làm việc (danh sách kèm theo) - Căn cứ theo khoản 2, Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP	904.900	9.049.000.000	4,313%
4	Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược (số dự kiến)	3.000.000	30.000.000.000	14,300%
5	Cổ phần bán đấu giá công khai	3.014.050	30.140.500.000	14,367%
	Tổng Cộng	20.979.000	209.790.000.000	100,000%

(Nguồn: Phương án CPH Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 đã được Bộ Y tế phê duyệt)

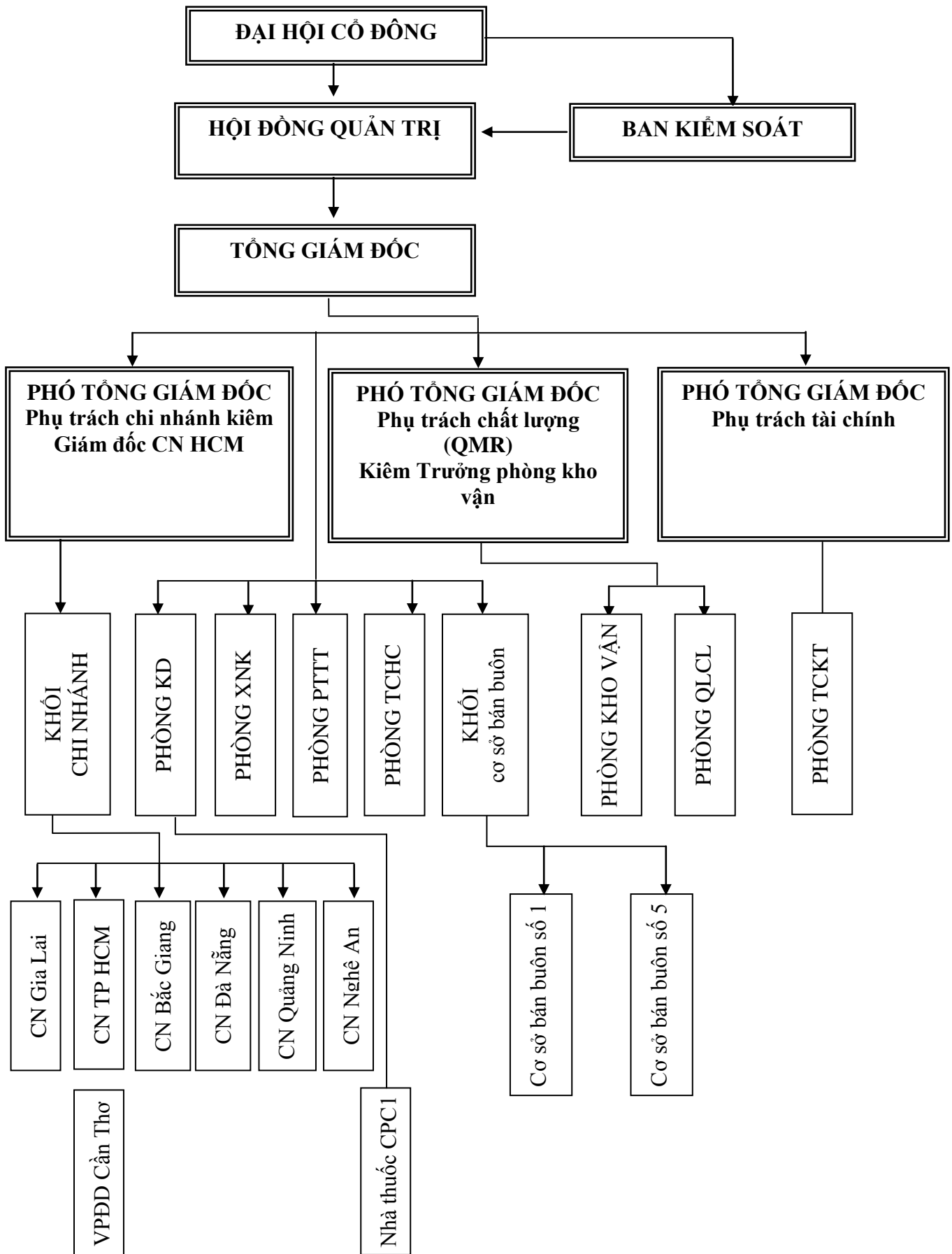
b. Phương án tăng/giảm vốn điều lệ sau khi chuyển thành công ty cổ phần

Việc tăng/giảm vốn điều lệ sau khi chuyển thành công ty cổ phần sẽ được Công ty thực hiện theo quy định của pháp luật tại thời điểm tăng/giảm vốn điều lệ và phải được Đại hội đồng cổ đông qua, chủ trương tăng vốn để giảm tỷ lệ vốn của Nhà nước tuy nhiên hiện tại Công ty chưa có kế hoạch cụ thể.

5. Cơ cấu tổ chức Công ty cổ phần sau cổ phần hóa

a. Sơ đồ tổ chức Công ty

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần



b. Diễn giải sơ đồ tổ chức

b.1 Mô hình tổ chức bộ máy khi chuyển thành Công ty cổ phần như sau

- Đại hội đồng cổ đông.
- Hội đồng quản trị: 05 người (Chủ tịch, Phó Chủ tịch, 3 ủy viên HĐQT)
- Ban kiểm soát: 03 người (Trưởng ban, 02 ủy viên)
- Ban Tổng Giám đốc: 04 người (Tổng Giám đốc; 01 Phó Tổng Giám đốc phụ trách Chi nhánh; 01 Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tài chính, 01 Phó Tổng Giám đốc phụ trách chất lượng).

b.2 Chức năng nhiệm vụ bộ máy quản lý, điều hành công ty

- Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của công ty, có quyền quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Luật pháp và Điều lệ công ty quy định.

- Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của Công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị thường xuyên giám sát hoạt động kinh doanh, hoạt động kiểm soát nội bộ và hoạt động quản lý rủi ro của Công ty. Hội đồng quản trị của Công ty dự kiến gồm 5 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

- Ban kiểm soát

Ban kiểm soát là cơ quan kiểm tra hoạt động tài chính của Công ty, giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm tra nội bộ của Công ty.

Ban kiểm soát thẩm định báo cáo tài chính hàng năm, kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan đến hoạt động tài chính khi xét thấy cần thiết hoặc theo quyết định của đại hội đồng cổ đông hoặc theo yêu cầu của cổ đông lớn. Ban kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực và hợp pháp của chứng từ, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính và hoạt động của hệ thống kiểm soát nội bộ. Ban kiểm soát của Công ty dự kiến có 3 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

- Ban Tổng Giám đốc

Gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc là người quản lý điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty, do Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc ký hợp đồng thuê. Giúp việc cho Tổng Giám đốc là các Phó Tổng Giám đốc chuyên môn. Ban Tổng Giám đốc công ty dự kiến 4 người gồm 1 Tổng Giám đốc và 3 Phó Tổng Giám đốc.

- Các phòng nghiệp vụ:

Về cơ bản chức năng nhiệm vụ của các phòng: Kinh doanh, Xuất nhập khẩu, Tài chính kế toán, Tổ chức hành chính, Kho vận, Quản lý chất lượng, các Chi nhánh, Cơ sở bán buôn không thay đổi so với trước khi cổ phần hóa.

Riêng phòng Phát triển thị trường được thành lập từ 01/01/2015 do cơ cấu lại và sáp nhập của một số bộ phận nên có chức năng nhiệm vụ như sau:

*** Phòng Phát triển thị trường**

❖ Chức năng:

Phòng Phát triển thị trường là đơn vị thực hiện chức năng phát triển thị trường thông qua các hoạt động kinh doanh, phân phối sản phẩm theo kênh OTC và ngoài thầu.

❖ Nhiệm vụ

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc Công ty xây dựng chiến lược, chiến thuật kinh doanh, đầu tư phát triển về sản phẩm, thị trường, xây dựng thương hiệu của Công ty thông qua hoạt động tiếp cận và phát triển mở rộng hệ thống phân phối, thị trường.
- Chủ động xây dựng và phát triển hệ thống bán hàng OTC và các kênh phân phối ngoài thầu tới tất cả các đối tượng khách hàng trên toàn quốc (kể cả xuất khẩu nếu có thể).
- Trực tiếp kinh doanh đóng góp doanh thu và lợi nhuận cho Công ty theo cơ chế khoán thu chi và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ về tài chính, chuyên môn như các chi nhánh trực thuộc của Công ty.

6. Phương án sử dụng nhà cửa vật kiến trúc và đất khi chuyển sang CTCP

Toàn bộ nhà cửa vật kiến trúc trên các khu đất trong Bảng 1. Danh mục nhà cửa vật kiến trúc và đất đai tại thời điểm công bố được chuyển toàn bộ sang cho Công ty cổ phần quản lý, sử dụng và hoàn thiện các thủ tục về đất theo các quy định hiện hành

Công ty đã triển khai xây dựng phương án sử dụng đất của doanh nghiệp sau cổ phần hóa để trình cấp có thẩm quyền phê duyệt trước khi công bố chính thức giá trị doanh nghiệp. Cụ thể:

- Công ty đã gửi Công văn số 56/CTCPTU-TCHC ngày 06/01/2014 cho Ủy ban nhân dân Thành phố Hà Nội về việc phương án sử dụng đất của các lô đất trên địa bàn Thành phố Hà Nội.
- Công ty đã gửi Công văn số 58/CTCPTU-TCHC ngày 07/01/2014 cho Ủy ban nhân dân tỉnh Bắc Giang và Sở Tài chính tỉnh Bắc Giang về việc phương án sử dụng đất của các lô đất trên địa bàn tỉnh Bắc Giang.
- Công ty đã gửi Công văn số 59/CTCPTU-TCHC ngày 06/01/2014 cho Ủy ban nhân dân Thành phố Đà Nẵng về việc phương án sử dụng đất của các lô đất trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng.
- Công ty đã gửi Công văn số 57/CTCPTU-TCHC ngày 06/01/2014 cho Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về việc phương án sử dụng đất của các lô đất trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

Đến thời điểm Lập và Phát hành Phương Án Cổ phần hóa doanh nghiệp, Công ty đã nhận được Công văn trả lời của các UBND các Tỉnh, Thành phố như sau:

- UBND tỉnh Bắc Giang đã có công văn trả lời số 54/UBND-KT ngày 13/05/2014 về việc giải quyết đề nghị của công ty về phương án sử dụng đất khi cổ phần hóa doanh nghiệp: Nhất trí phương án sử dụng đất sau cổ phần hóa (lô đất 154,7m², đất ở đô thị, giao ổn định lâu dài, có nộp tiền sử dụng đất). Ngày 13/10/2014 UBND tỉnh Bắc Giang đã có văn bản số 140/UBND-KT về việc điều chỉnh một số nội dung công văn số 54/UBND-KT ngày 13/05/2014. Xác định tổng giá trị quyền sử dụng đất sát giá thị trường tại thời điểm định giá của thửa đất là 3.780.000.000 đồng.

Bộ Y Tế đã có Quyết định số: 5490/QĐ-BYT ngày 31/12/2014 về việc giao Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung Ương 1 tiếp tục quản lý, sử dụng theo quy hoạch của tỉnh Bắc Giang cơ sở nhà đất tại Khu đất số 42, 43-N12 Khu dân cư số 1, phường Hoàng Văn Thụ, thành phố Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang, có diện tích là 154,7m², diện tích sàn sử dụng là: 804,1m².

- UBND Thành phố Đà Nẵng đã có Công văn trả lời số 4246/UBND-QLĐT ngày 21/05/2014 về việc phương án sử dụng đất của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung Ương 1 khi chuyển sang công ty cổ phần: Thống nhất theo đề nghị của Sở Tài nguyên Môi trường về phương án sử dụng đất của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung Ương 1 khi chuyển sang công ty cổ phần đối với 5 khu đất (. Ngày 31/12/2014 Ủy ban nhân dân thành phố Đà Nẵng đã có công văn số 12068/UBND-KTTH trả lời về việc giá đất để tính vào giá trị cổ phần hóa doanh nghiệp đối với Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm trung ương 1.

Bộ Y Tế đã có Quyết định số: 4354/QĐ-BYT ngày 23/10/2014 về việc giao Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung Ương 1 tiếp tục quản lý, sử dụng theo quy hoạch của TP Đà Nẵng 02 cơ sở nhà, đất (gồm 05 khu đất):

+ Lô đất A-272 (diện tích 107,5m²) và A-274 (diện tích 107,5m²) Khu dân cư Nam cầu Cẩm Lệ, xã Hòa Phước, huyện Hòa Vang, TP Đà Nẵng, có tổng diện tích là 215m².

+ Thửa đất số 75 (diện tích 100m²), 76 (diện tích 100m²), 77 (diện tích 100m²) Khu dân cư số 2 Phần Lãng, phường An Khê, quận Thanh Khê, TP Đà Nẵng, với tổng diện tích đất: 300m²; tổng diện tích sàn xây dựng 493m².

- Ủy ban nhân dân TP HCM có công văn số 6103/UBND-TM ngày 20/11/2014 gửi Bộ tài chính về sắp xếp lại, xử lý 02 cơ sở nhà đất của Công ty TNHH MTV dược phẩm trung ương 1. Thống nhất với ý kiến của Bộ tài chính tại công văn số 14645/BTC-QLCS ngày 15/10/2014 được tiếp tục sử dụng nhà, đất tại 2 cơ sở nhà đất.

Bộ Y Tế đã có Quyết định số: 5030/QĐ-BYT ngày 04/12/2014 về việc giao Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung Ương 1 tiếp tục quản lý, sử dụng theo quy hoạch của TP Hồ Chí Minh với 02 cơ sở nhà đất như sau:

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

+ Cơ sở nhà, đất số 297/24A đường Lý Thường Kiệt, phường 15, quận 11, TP Hồ Chí Minh (diện tích 293,2m²; tổng diện tích sàn sử dụng: 1.579,62m²).

+ Cơ sở nhà, đất số 7B/27/5 đường Thành Thái, phường 14, quận 10, TP Hồ Chí Minh (diện tích 99,8m²; tổng diện tích sàn sử dụng: 461,6m²).

- Ủy ban nhân dân Thành phố Hà Nội đã có công văn số: 7935/UBND-KT ngày 14/10/2014 gửi Sở Tài chính và Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 về việc cho phép Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 được tiếp tục thuê đất theo hình thức trả tiền hàng năm đối với 04 cơ sở nhà, đất:

+ Cơ sở nhà, đất tại số 356-356A đường Giải Phóng, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, Hà Nội.

+ Cơ sở nhà, đất số 87 Nguyễn Văn Trỗi, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, Hà Nội.

+ Cơ sở nhà, đất số 136 phố Nguyễn Lương Bằng, phường Nam Đồng, quận Đống Đa, Hà Nội.

+ Cơ sở nhà, đất tại căn hộ số 105-106 nhà HA khu Nguyễn Công Trứ, Hà Nội.

+ Đối với cơ sở nhà đất tại thôn Lưu Phái, xã Ngũ Hiệp, huyện Thanh Trì, TP Hà Nội: Diện tích đất khoảng: 1.900m². Do đơn vị chưa thực hiện sắp xếp lại, xử lý cơ sở nhà, đất theo Quyết định số 09/2007/QĐ-TTg ngày 19/01/2007 của Thủ tướng Chính phủ nên đề nghị Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung Ương 1 liên hệ với Cục Quản lý công sản - Bộ Tài chính thực hiện triển khai việc sắp xếp lại, xử lý cơ sở nhà đất theo các trình tự quy định tại Quyết số 09/2007/QĐ-TTg ngày 19/01/2007 của Thủ tướng Chính phủ, sau khi được phê duyệt, Sở Tài chính sẽ báo cáo UBND Thành phố Hà Nội thỏa thuận phương án sử dụng đất khi cổ phần hóa theo quy định.

- Đối với cơ sở nhà đất 170,5 m² tại số 09 ngõ 91 đường Nguyễn Văn Trỗi, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, TP Hà Nội. Bộ Tài chính đã có văn bản số: 3272/BTC-QLCS ngày 13/3/2015. Bộ Tài chính có ý kiến sau: Thống nhất để Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung Ương 1 thực hiện chuyển giao cơ sở nhà, đất tại số 9 ngõ 91 Nguyễn Văn Trỗi, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, TP Hà Nội có diện tích đất 170,5m²; tổng diện tích sàn sử dụng: 57,9m² do Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung Ương 1 đang quản lý, sử dụng về Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội quản lý, xử lý phù hợp với quy hoạch của Thành phố. Tại thời điểm công bố đơn vị đã bàn giao cho UBND thành phố Hà nội.

II. PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN SAU KHI CỔ PHẦN HÓA

1. Đánh giá những thuận lợi và khó khăn của Công ty sau cổ phần hóa

a. Thuận lợi

- Công ty nhận được sự quan tâm, tạo điều kiện và ý kiến chỉ đạo từ lãnh đạo của Tổng Công ty Dược Việt Nam.

- Tập thể CBCNV Công ty luôn đoàn kết nhất trí, đồng thuận, gắn bó với nghề nghiệp, có kinh nghiệm trong công tác, được trải nghiệm qua thực tế nhiều năm qua.
- Nhận thức được sau khi cổ phần hóa áp lực cạnh tranh sẽ cao hơn, nhưng cũng là động lực để Công ty sẽ chủ động quyết liệt hơn trong định hướng chiến lược phát triển, đầu tư cơ sở hạ tầng, bố trí lao động phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh và huy động các nguồn lực theo quy định của pháp luật, nâng cao tính tự chủ của người lao động, nâng cao khả năng cạnh tranh.
- Sau khi cổ phần hóa, Công ty có điều kiện để huy động tối đa mọi nguồn lực, vật chất, trí tuệ của các cổ đông, linh hoạt và tự chủ trong hoạt động kinh doanh.
- Công tác quản lý, phân phối thu nhập ở công ty cổ phần được đổi mới sẽ tạo động lực thúc đẩy CBCNV nỗ lực lao động, mang lại hiệu quả cao cho Công ty.

b. Khó khăn

- Tình hình kinh tế: Nền kinh tế thế giới dự báo sẽ có phục hồi nhưng rất chậm chạp, bên cạnh đó còn tồn tại nhiều yếu tố rủi ro và chưa vững chắc. Tăng trưởng kinh tế Việt Nam được dự báo có sự phục hồi nhưng chưa bền vững.
- Vốn: Công ty cần mở rộng thị trường và nâng cao hiệu quả kinh doanh nhưng Công ty gặp nhiều khó khăn, còn sử dụng vốn vay tương đối nhiều.
- Giá các mặt hàng đầu vào có xu hướng tăng dẫn tới chi phí ngày càng tăng cao làm giảm hiệu quả hoạt động của Công ty.

2. Chiến lược phát triển và mục tiêu của Công ty

a. Chiến lược phát triển

- Trong vài năm sau khi chuyển thành Công ty cổ phần, Công ty sẽ tập trung vào những lĩnh vực truyền thống và trở thành một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh dược phẩm.
- Công ty sẽ phân đấu niêm yết trên thị trường chứng khoán khi đủ điều kiện.

b. Mục tiêu phấn đấu

Với phương châm giữ nhịp độ phát triển, tăng trưởng nhưng phải ổn định vững chắc, lấy mục tiêu hiệu quả trong kinh doanh, làm ăn có lãi để bảo tồn và phát triển vốn làm đầu, đảm bảo đời sống cho người lao động, trả cổ tức từ 3% đến 5%; đóng góp đầy đủ và kịp thời nghĩa vụ đối với Nhà nước.

3. Phương án sử dụng lao động

Để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phát huy được năng lực của người lao động sau khi chuyển sang công ty cổ phần; Căn cứ vào hiện trạng và nhu cầu sử dụng lao động phù hợp với kế hoạch kinh doanh của Công ty sau khi chuyển sang hình thức công ty cổ phần, phù hợp với các quy định của Pháp luật về lao động, Công ty dự kiến phương án sử dụng lao động sau cổ phần hóa như sau:

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

Bảng 5. Phương án sử dụng lao động

STT	Nội dung	Tổng số
I	Tổng số lao động tại thời điểm công bố GTDN (12/2014)	403
1	- Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn	347
2	- Lao động làm việc theo HĐLĐ từ đủ 03 đến 36 tháng	54
3	- Lao động làm việc theo mùa vụ hoặc công việc dưới 3 tháng	02
II	Số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp	19
1	Số lao động đủ điều kiện hưu theo chế độ hiện hành	10
	- Nghị định 152/2006/NĐ - CP	1
	- Nghị định 91/2010/NĐ - CP	9
2	Số lao động chấm dứt hợp đồng lao động chia ra	-
	- Hết hạn hợp đồng lao động	-
	- Tự nguyện chấm dứt hợp đồng lao động	-
	- Lý do theo quy định của pháp luật	-
3	Lao động chờ nghỉ việc theo QĐ của Giám đốc	-
4	Lao động không bố trí được việc làm tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp	9
	- Lao động thực hiện theo nghị định 91/2010/NĐ-CP	1
	- Số lao động thực hiện theo Bộ luật lao động	8
III	Số lao động còn hạn HĐLĐ chuyển sang công ty cổ phần	384
1	Số lao động mà HĐLĐ còn thời hạn	379
2	Số lao động nghỉ theo 3 chế độ BHXH chia ra	5
	- Ốm đau	-
	- Thai sản	5
	- Tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp	-
3	Số lao động tạm hoãn hợp đồng lao động	-
	- Nghĩa vụ quân sự	-
	- Nghĩa vụ công dân khác	-
	- Bị tạm giam, tạm giữ	-
	- Do 2 bên thỏa thuận, không quá 3 tháng	-

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Dược Phẩm Trung ương 1)

Trên cơ sở phương án hoạt động kinh doanh và nhu cầu lao động, căn cứ vào tình hình thực tế của Công ty, Công ty dự kiến cơ cấu lao động chuyển sang công ty cổ phần như sau:

a. Cơ cấu lao động tiếp tục chuyển sang công ty cổ phần

Bảng 6. Cơ cấu lao động chuyển sang công ty cổ phần

Tiêu chí	Số lượng người	Tỷ lệ (%)
* Theo trình độ lao động	384	100
- Trên đại học	12	3,13
- Đại học Dược	84	21,88
- Đại học khác	78	20,31
- Cao đẳng	14	3,65
- Trung cấp Dược	137	35,68
- Trung cấp khác	10	2,60
- Dược tá, YS	16	4,17
- LĐ phổ thông, Công nhân kỹ thuật	33	8,59
* Phân theo HĐ lao động	384	100
- HĐ không xác định thời hạn	328	85,42
- Hợp đồng thời hạn 1- 3 năm	56	14,58
- HĐ thời vụ	0	0
* Phân theo giới tính	384	100
- Nam	168	43,75
- Nữ	216	56,25

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Dược Phẩm Trung ương 1)

b. Chính sách đối với người lao động khi làm việc ở công ty cổ phần:

Các chính sách về lao động của Công ty trong giai đoạn 2015 - 2017 có những điểm chính sau:

- Việc trả lương thực hiện theo quy chế trả lương trả thưởng của Công ty theo mức độ hoàn thành và độ phức tạp của công việc (nhưng không thấp hơn lương tối thiểu vùng do Nhà nước quy định hàng năm.)
- Thực hiện mua BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động theo chế độ chính sách nhà nước.
- Về tiền thưởng: theo quy định của nhà nước và quy chế của Công ty.
- Kế hoạch cụ thể về Quỹ lương của Công ty sẽ do Hội đồng quản trị của Công ty quyết định trên cơ sở đề xuất của Tổng Giám đốc theo đúng quy định hiện hành.
- Căn cứ các quy định của pháp luật về lao động, kế hoạch kinh doanh và tình hình cụ thể của quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty, Công ty sẽ có chế độ lương, thưởng thích hợp để kích thích lực lượng lao động, đồng thời đảm bảo các yêu cầu về mặt tài chính của cán bộ công nhân viên.
- Công ty thực hiện đầy đủ các chính sách đối với người lao động theo quy định của pháp luật, thoả ước lao động và các chính sách của Công ty.

c. Chính sách giải quyết lao động dôi dư

Công ty TNHH MTV Dược Phẩm Trung ương 1 áp dụng theo Thông tư 38/2010/TT-BLĐTBXH ngày 24/12/2010 của Bộ lao động thương binh và xã Hội hướng dẫn thi hành một số điều của Nghị định 91/2010/NĐ-CP ngày 20/8/2010 của

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

Chính phủ quy định chính sách đối với người lao động dôi dư khi sắp xếp lại Công ty TNHH một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu.

Tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV Dược Phẩm Trung ương 1 có 18 lao động sẽ nghỉ việc. Trong đó, số lao động nghỉ hưu trước tuổi là 09 người lao động (mẫu số 7), lao động thực hiện chấm dứt hợp đồng được hưởng chế độ theo quy định tại NĐ 91/2010/NĐ-CP là 01 người lao động (mẫu số 9), lao động thực hiện chấm dứt hợp đồng được hưởng chế độ theo quy định của Bộ luật lao động là 08 người lao động.

Phương án giải quyết:

- 09 người lao động thực hiện hợp đồng lao động không xác định thời hạn sẽ thực hiện nghỉ hưu trước tuổi và được hưởng các chế độ theo quy định tại Nghị định 91/2010/NĐ-CP và Thông tư 38/2010/TT-BLĐTBXH;
- 01 người lao động thực hiện hợp đồng không xác định thời hạn sẽ thực hiện chấm dứt hợp đồng lao động và được hưởng các chính sách đối với người lao động mất việc làm theo Nghị định 91/2010/NĐ-CP và Thông tư 38/2010/TT-BLĐTBXH.
- 08 người lao động thực hiện hợp đồng không xác định thời hạn sẽ thực hiện chấm dứt hợp đồng lao động và được hưởng các chính sách đối với người lao động mất việc làm theo Điều 49 Bộ Luật lao động 2012.
- Theo điểm d khoản 2 điều 7 Thông tư 38/2010/TT-BLĐTBXH, việc chốt danh sách và dự kiến tính chế độ cho người lao động dôi dư được tính đến thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp (31/12/2014). Tổng mức hỗ trợ dự kiến người lao động dôi dư được hưởng tính đến thời điểm ngày 31/12/2014 là: **883.661.787 đồng**, bao gồm:

a) Đối tượng đang thực hiện hợp đồng lao động không xác định thời hạn sẽ thực hiện nghỉ hưu trước tuổi và được hưởng các chế độ theo quy định (09 người) là: **662.965.537 đồng**, cụ thể:

- + Trợ cấp theo thời gian nghỉ hưu trước tuổi: 218.375.637 đồng
- + Trợ cấp 20 năm đầu có đóng BHXH : 175.720.830 đồng
- + Trợ cấp từ năm 21 trở đi có đóng BHXH : 268.869.070 đồng

b) Đối tượng thực hiện hợp đồng lao động không xác định thời hạn hưởng trợ cấp mất việc làm và được hưởng các chế độ theo quy định tại Nghị định 91/2010/NĐ-CP và Thông tư 38/2010/TT-BLĐTBXH (01 người) là: **83.369.000 đồng**, cụ thể:

- + Trợ cấp theo thâm niên làm việc : 16.929.000 đồng.
- + Hỗ trợ thêm theo số năm làm việc : 39.875.000 đồng
- + Trợ cấp đi tìm việc làm : 26.565.000 đồng.

c) Đối tượng thực hiện hợp đồng lao động không xác định thời hạn hưởng trợ cấp mất việc làm theo quy định của Bộ luật lao động (08 người) là: **137.327.250 đồng**, cụ thể:

- + Trợ cấp mất việc làm: : 137.327.250 đồng

Theo quy định tại khoản 1, Điều 42, Nghị định 59/2011/NĐ-CP và điểm a, khoản 3, Điều 11 Thông tư 196/2011/TT-BTC thì “Số tiền thu từ cổ phần hóa doanh nghiệp được sử dụng để thanh toán chi phí cổ phần hóa và chi giải quyết chính sách đối với lao động dôi dư khi thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp theo chế độ nhà nước quy định và quyết định của cơ quan có thẩm quyền”. Toàn bộ phần kinh phí giải quyết cho

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

người lao động dôi dư: **883.661.787 đồng** kiến nghị Nhà nước hỗ trợ chi trả từ nguồn thu bán cổ phần lần đầu.

4. Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 03 năm liền kể sau khi cổ phần hóa

Mục tiêu

- Thu nhập người lao động bình quân từ 07 đến 08 triệu đồng/người/tháng.
- Trả cổ tức cho các cổ đông từ 3% đến 5%.
- Quan tâm đầu tư, mua sắm thiết bị đổi mới công nghệ hàng năm.
- Các chỉ tiêu tiến độ, phong cách phục vụ lên hàng đầu.
- Đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ.
- Duy trì thị phần kinh doanh hiện có và phát triển, mở rộng thị phần kinh doanh mới (khách hàng và mặt hàng).
- Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng và phát triển hệ thống phân phối.

Trên cơ sở của tổ chức bộ máy hoạt động kinh doanh, quy mô lĩnh vực hoạt động của Công ty sau khi cổ phần và nền tảng các nguồn lực hiện có, Công ty đưa ra dự kiến các chỉ tiêu kinh tế trong ba năm tiếp theo như sau:

Bảng 7. Bảng các chỉ tiêu chính trong hoạt động kinh doanh 2015 -2017

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm		
		2015	2016	2017
	Kế hoạch đầu tư XDCB	42.284	0	0
1	Vốn điều lệ	209.790	209.79	209.79
2	Tổng doanh thu	2.300.000	2.000.000	2.100.000
3	Tổng chi phí	2.275.000	1.973.000	2.070.000
4	Lợi nhuận trước thuế	25.000	27.000	30.000
5	Tỷ lệ cổ tức (%)	3 - 5	3 - 5	3 - 5
6	Tổng lao động	400	410	420
7	Tổng quỹ lương	38.000	39.000	45.000
8	Thu nhập bình quân người/1 tháng	7 - 8	7,5 - 8	8 - 9

- Doanh thu các năm 2015, 2016, 2017 dự kiến giảm do từ quý 2 năm 2015 công ty hạch toán doanh thu phân phí do nhập khẩu ủy thác theo đúng quy định của Nhà nước (trước đây hạch toán toàn bộ phần giá trị hàng hóa ủy thác vào doanh thu trong kỳ).

- Lợi nhuận các năm 2015, 2016, 2017 dự kiến giảm so với các năm trước 2015 bởi các nguyên nhân:

+ Năm 2014 đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành (Chi nhánh Đà Nẵng, Chi nhánh TP Hồ Chí Minh) nên từ năm 2015 chi phí khấu hao tài sản cố định sẽ tăng.

+ Dự án Văn phòng tại 87 Nguyễn Văn Trỗi năm 2015 bắt đầu xây dựng, dự kiến năm 2016 đưa vào sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định nên chi phí sẽ tăng.

+ Giá trị doanh nghiệp theo đánh giá lại tăng 71.449.942.408 đồng, trong đó giá trị lợi thế kinh doanh của Công ty là 18.053.736.624 đồng. Theo quy định, Công ty phải phân bổ vào chi phí sản xuất kinh doanh trong thời hạn 3 năm kể từ khi chuyển sang Công ty cổ phần. Hơn nữa các tài sản khác sau khi xác định lại giá trị tăng so với giá trị tài sản hiện tại do đó Công ty cổ phần phải phân bổ lại phần khấu hao, chi phí tăng thêm.

5. Các giải pháp thực hiện

Để thực hiện các chỉ tiêu kinh tế đã đề ra, Công ty đưa ra các giải pháp thực hiện sau:

a. Giải pháp về vốn

Căn cứ vào kế hoạch hoạt động kinh doanh Công ty trên các lĩnh vực hoạt động để đưa ra các giải pháp về vốn như sau:

- Huy động vốn:
 - + Phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ.
 - + Vay vốn của các Ngân hàng.
 - + Vay vốn của các tổ chức và cá nhân với mức lãi suất phù hợp.
- Quản lý vốn:
 - + Bố trí cơ cấu vốn hợp lý, nhằm tận dụng tối đa tiền vốn hiện có.
 - + Đầu tư vốn có trọng điểm, dùng các biện pháp nghiệp vụ để tăng nhanh vòng quay của đồng vốn.
 - + Tăng cường công tác thu hồi các khoản tiền vốn đang bị chiếm dụng để giảm bớt các nguồn vốn vay: Đảm bảo thu hồi nhanh nhất các khoản nợ, nhất là các khoản nợ dây dưa kéo dài. Có chế tài thích hợp để bộ phận thu hồi công nợ hoạt động có hiệu quả.

b. Giải pháp về tổ chức hoạt động kinh doanh:

- Xây dựng mô hình tổ chức của Công ty đảm bảo gọn nhẹ, hiệu quả; tính toán phương án hoạt động kinh doanh tối ưu nhất để vừa tiết kiệm vừa mang lại hiệu quả kinh tế cao. Đảm bảo hoạt động kinh doanh hiệu quả đáp ứng yêu cầu của khách hàng.
- Phân công nhiệm vụ phù hợp với trình độ năng lực, chuyên môn hoá cao nhằm phát huy tối đa tính chủ động sáng tạo của các bộ phận, cá nhân.
- Ban lãnh đạo Công ty: Thực hiện các biện pháp quản lý vĩ mô, xây dựng và kiểm tra việc thực hiện các quy chế quản lý nội bộ. Các phòng ban thực hiện các chức năng theo nhiệm vụ cụ thể đảm bảo cho bộ máy toàn công ty hoạt động nhịp nhàng hiệu quả.
- Phát huy tính chủ động sáng tạo của các bộ phận trong điều hành hoạt động kinh doanh, an toàn và hiệu quả.
- Hàng năm, Công ty có kế hoạch đào tạo, nâng cao trình độ quản lý, trình độ chuyên môn, tay nghề cho CBCNV, có hướng quy hoạch cán bộ lâu dài, đội ngũ kế cận và

có kế hoạch tiếp nhận tuyển dụng thạc sỹ, dược sỹ, cử nhân, kỹ sư, cán bộ kỹ thuật, công nhân chuyên ngành.

- Phát động phong trào thi đua thường xuyên, hàng quý, hàng tháng ở các giai đoạn cần thiết, thi đua hoàn thành đúng tiến độ, kế hoạch hoạt động kinh doanh.
- Mở rộng và phát triển các hoạt động kinh doanh dựa trên thế mạnh của Công ty; Tiếp tục xây dựng mối quan hệ với các bạn hàng với nhiều phương thức hợp tác cụ thể nhằm đảm bảo lợi ích cho các bên. Đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật để tạo điều kiện thuận lợi, cung cấp các tiện ích, dịch vụ gia tăng cho khách hàng. Coi đây là yếu tố tạo ra nguồn lực có tính quyết định tới sự phát triển bền vững của Công ty.

c. Giải pháp về các mặt hàng trong hoạt động kinh doanh

- Căn cứ vào kế hoạch hoạt động kinh doanh để cấp đủ, cấp đúng chủng loại các mặt hàng;
- Lập kế hoạch cụ thể về số lượng, chủng loại, chất lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật của từng loại mặt hàng để chủ động về nguồn cung ứng.
- Lựa chọn nguồn cung ứng các mặt hàng đầu vào có chất lượng tốt, giá cả hợp lý.

d. Giải pháp về doanh thu, chi phí

- Mở rộng và phát triển các hoạt động kinh doanh dựa trên thế mạnh của Công ty; Tiếp tục xây dựng mối quan hệ với các bạn hàng với nhiều phương thức hợp tác cụ thể nhằm đảm bảo lợi ích cho các bên.
- Đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật để tạo điều kiện thuận lợi, cung cấp các mặt hàng, dịch vụ gia tăng cho khách hàng.
- Đầu tư nghiên cứu phát triển các thị trường mới phục vụ nhu cầu mở rộng thị trường.
- Tiết kiệm trong quản lý, sử dụng máy móc thiết bị, phương tiện vận tải: Công tác chăm sóc bảo quản thiết bị, phương tiện được chú trọng thường xuyên, vận hành đúng quy trình kỹ thuật nhằm kéo dài tuổi thọ, giảm chi phí sửa chữa.

e. Giải pháp về tổ chức quản lý

- Sau khi cổ phần hóa, Công ty sẽ chủ động sắp xếp lại mô hình tổ chức hoạt động cho phù hợp với mô hình Công ty cổ phần nhằm đáp ứng yêu cầu hoạt động kinh doanh của Công ty trong những năm tiếp theo.
- Đổi mới phương thức quản trị doanh nghiệp theo hướng phân quyền cụ thể cho từng cấp quản trị, gắn trách nhiệm với quyền lợi theo hướng đạt hiệu quả cao thì được hưởng lương cao, được đề bạt giữ trọng trách cao hơn trong bộ máy quản lý và ngược lại có biện pháp xử lý khi thực thi công việc không hiệu quả hoặc không đạt kế hoạch được giao.
- Thực hiện quản lý, kiểm soát mọi hoạt động của Công ty thông qua bộ máy điều hành tập trung và sử dụng có hiệu quả hệ thống công nghệ thông tin trong quản lý.
- Ứng dụng các tiên bộ của công nghệ thông tin, đưa vào sử dụng các phần mềm quản lý như: nhân sự, tiền lương, công nợ, quản lý vật tư thiết bị, kế toán ...

f. Giải pháp về lao động tiền lương

- Trước mắt, rà soát lại toàn bộ bộ máy nhân sự, kiện toàn tổ chức, tái cấu trúc lại bộ máy quản lý, điều hành phù hợp với mô hình mới theo hướng tinh gọn. Hạn chế tối đa lực lượng lao động gián tiếp, sắp xếp lại nhân lực. Tuyển nhân lực có đủ trình độ chuyên môn, năng lực, nhiệt tình công tác phù hợp theo ngành nghề Công ty đã, đang và sẽ hoạt động, đặc biệt trẻ hóa lực lượng lao động có kết hợp với một số cán bộ, nhân viên có trình độ, có năng lực công tác, kinh nghiệm làm việc.
- Đảm bảo đời sống vật chất và tinh thần cho CBCNV. Chính sách lương, thưởng đảm bảo công bằng, công khai, gắn với hiệu quả và chất lượng làm việc nhằm tạo động lực để CBCNV phát huy sáng tạo trong công việc. Thường xuyên tổ chức các phong trào văn nghệ, thể thao đáp ứng nhu cầu tinh thần của CB-CNV trong Công ty, thực hiện đúng cam kết trong Thỏa ước lao động tập thể.
- Về chính sách lao động:
 - + Đảm bảo đủ số lượng và chất lượng lao động phù hợp với quy mô tổ chức hoạt động kinh doanh của Công ty trong từng giai đoạn cụ thể.
 - + Không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ, quản lý bằng các biện pháp cụ thể: Gửi đi học các lớp bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ ở trong và ngoài nước.
 - + Tổ chức đào tạo, nâng cao tay nghề của đội ngũ cán, bộ công nhân bằng các hình thức như: Đào tạo tại chỗ, gửi đi học các trường đào tạo nghề.
 - + Ban hành các chính sách đãi ngộ thỏa đáng nhằm thu hút những cán bộ kỹ thuật, quản lý có trình độ chuyên môn cao.
- Về chính sách tiền lương:
 - + Xây dựng đơn giá tiền lương trên cơ sở định mức lao động hợp lý.
 - + Trả lương phù hợp với năng suất làm việc cụ thể của từng người; Khoản mức lương cụ thể cho từng phòng ban theo nhiệm vụ được giao.
 - + Có chế độ khen thưởng kịp thời cho các tập thể, cá nhân có sáng kiến mang lại hiệu quả kinh tế cho Công ty.
 - + Thực hiện đầy đủ các chế độ cho người lao động: Trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, chế độ tiền lương và các chế độ theo quy định.

g. Giải pháp về tìm kiếm phát triển thị trường

Công tác tìm kiếm, phát triển thị trường là một trong những nhiệm vụ trọng tâm và đề ra các giải pháp cụ thể như:

- Tích cực tìm kiếm phát triển thị trường trong phạm vi cả nước, chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc.
- Tranh thủ sự ủng hộ của Tổng công ty Dược Việt Nam và Bộ Y tế.
- Tiếp tục củng cố và giữ vững các thị trường, địa bàn đã có và mở rộng các địa bàn trong cả nước.
- Tăng cường hợp tác bằng các hình thức liên danh liên kết với các công ty bạn, xây dựng mối quan hệ tốt với các đối tác tránh rủi ro trong tìm kiếm việc làm.

h. Giải pháp về công tác chính trị, tư tưởng, đoàn thể

- Đảng bộ Công ty thường xuyên phối hợp với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc đưa ra các đường lối, chủ trương, các biện pháp, giải pháp cụ thể để thực hiện các chỉ tiêu kinh tế - xã hội theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.
- Giáo dục chính trị tư tưởng cho cán bộ Đảng viên, người lao động thực hiện đúng đường lối chủ trương của Đảng, pháp luật của Nhà nước.
- Tăng cường giáo dục đội ngũ CBCNV phát huy truyền thống hơn 40 năm phát triển và trưởng thành của Công ty để đưa Công ty ngày càng phát triển một cách vững chắc.
- Các tổ chức đoàn thể Công đoàn, Đoàn thanh niên thường xuyên phối hợp với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc đưa ra các giải pháp thực hiện các chỉ tiêu kinh tế xã hội Công ty đề ra; động viên tinh thần đối với người lao động thuộc tổ chức mình để họ phấn khởi yên tâm thi đua lao động.
- Phát động các phong trào thi đua nhằm động viên các bộ phận, đơn vị hoàn thành nhiệm vụ; Khen thưởng kịp thời về vật chất và tinh thần cho các đơn vị, cá nhân hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.
- Quan tâm đến đời sống tinh thần của người lao động bằng cách thường xuyên tổ chức các hoạt động phong trào: Thể dục thể thao, văn hoá, văn nghệ ...

i. Giải pháp tiết kiệm, chống tham nhũng, lãng phí

Tiết kiệm, chống tham nhũng, lãng phí là một trong những giải pháp quan trọng để thực hiện thành công các chỉ tiêu kinh tế xã hội Công ty đã đề ra:

- Tuyên truyền, giáo dục, học tập luật phòng chống tham nhũng, lãng phí theo đường lối chủ trương của Đảng và Nhà nước cho cán bộ, người lao động trong toàn Công ty.
- Thực hành tiết kiệm chống lãng phí.
- Có chế độ khen thưởng xứng đáng cho những tập thể cá nhân có thành tích trong tiết kiệm, chống tham nhũng, lãng phí.
- Đề ra các biện pháp chống tham nhũng, lãng phí như: Thực hiện kê khai tài sản đối với cán bộ Đảng viên theo đường lối của Đảng và Pháp luật của Nhà nước; Giám sát việc kê khai tài sản của các đối tượng kê khai; đưa ra các quy chế quản lý tài chính, vật tư thiết bị, thanh toán tiền lương vv...và giám sát việc thực hiện các quy chế.

6. Thông tin về việc đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán

Theo quy định tại Quyết định số 51/2014/QĐ-TTG ngày 15/9/2014 của Thủ tướng Chính phủ quy định một số nội dung về thoái vốn, bán cổ phần và đăng ký giao dịch, niêm yết trên thị trường chứng khoán của doanh nghiệp nhà nước:

Trong thời hạn chín mươi (90) ngày kể từ ngày được cấp chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, Công ty Cổ phần Dược Phẩm Trung ương CPC1 phải hoàn tất thủ tục đăng ký công ty đại chúng, đăng ký cổ phiếu để lưu ký tập trung tại Trung tâm lưu ký chứng khoán và đăng ký giao dịch trên hệ thống giao dịch Upcom theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

Trường hợp Công ty Cổ phần Dược Phẩm Trung ương CPC1 đáp ứng đầy đủ các điều kiện niêm yết tại sở giao dịch chứng khoán, sau khi thực hiện các thủ tục để đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường chứng khoán theo quy định, trong thời hạn tối đa

một (01) năm kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, doanh nghiệp cổ phần hóa phải bổ sung hồ sơ để hoàn tất thủ tục niêm yết tại các sở giao dịch chứng khoán theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

PHẦN IV. CÁC RỦI RO DỰ KIẾN

Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 là một công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dược phẩm (không có sản xuất). Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng bởi những yếu tố rủi ro sau đây.

1. Rủi ro kinh tế

Những rủi ro về kinh tế được hình thành từ sự biến động của các nhân tố cơ bản của nền kinh tế như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... Là một công ty cổ phần hoạt động trong lĩnh vực dược phẩm, hoạt động kinh doanh của Công ty cũng không nằm ngoài những ảnh hưởng và tác động từ thay đổi của các nhân tố này.

a. Rủi ro về tốc độ tăng trưởng kinh tế

Tăng trưởng kinh tế là một nhân tố quyết định đến tốc độ tăng trưởng của tất cả các ngành kinh tế. Cùng với sự mở rộng và phát triển của các ngành nghề, chất lượng cuộc sống của người dân đang ngày được cải thiện và nâng cao đáng kể. Sự gia tăng nhu cầu chăm sóc sức khỏe đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành sản xuất dược phẩm. Tuy nhiên, nếu tình hình kinh tế diễn biến không thuận lợi thì doanh thu và lợi nhuận của các công ty trong ngành sẽ bị ảnh hưởng nhất định.

Tình hình kinh tế trong nước bất ổn từ sau cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Trong năm 2010, mức thâm hụt ngân sách và lạm phát cao. Mức bội chi ngân sách năm 2010 ở mức 5,6% GDP và lạm phát ở mức 11,8%. Tuy nhiên, tỷ lệ tăng trưởng GDP năm 2010 vẫn vượt mức tăng trưởng mục tiêu và đạt 6,78% (mục tiêu của Chính phủ là 6,5%). Năm 2011, tăng trưởng GDP đạt khoảng 5,89%, vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng và giảm nhẹ so với cùng kỳ năm 2010. Năm 2012 tốc độ tăng trưởng nền kinh tế là 5,03%, bên cạnh đó những bất ổn của nền kinh tế vĩ mô rất lớn, thị trường tiền tệ diễn biến phức tạp. Kinh tế vĩ mô trong năm 2013 có sự cải thiện mặc dù tốc độ phục hồi chậm. Tăng trưởng GDP năm 2013 của Việt Nam đạt 5,42%. Lạm phát cơ bản được kiềm chế trong bối cảnh cầu trong nước yếu, chỉ số lạm phát giảm mạnh xuống mức 6,04%, thấp nhất trong vòng 10 năm trở lại đây. Năm 2014, GDP đạt 5,98% – cao hơn mức tăng 5,42% năm 2013 và 5,25% năm 2012. Nhìn chung, nền kinh tế nước ta năm 2015 có nhiều động lực tăng trưởng, tuy nhiên, vẫn còn đối mặt với nhiều khó khăn thách thức từ những biến động phức tạp của nền kinh tế chung của thế giới, ảnh hưởng tới đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, đồng thời tác động đến cán cân thương mại và lạm phát trong nước. Bên cạnh đó, nợ xấu của doanh nghiệp đặc biệt là của các doanh nghiệp khu vực nhà nước cũng là yếu tố cản trở tăng trưởng kinh tế trong năm 2015.

b. Rủi ro về lạm phát

Trong kinh tế học, lạm phát là sự tăng lên theo thời gian của mức giá chung của nền kinh tế. Trong một nền kinh tế, lạm phát là sự mất giá trị thị trường hay giảm sức mua của đồng tiền. Lạm phát sẽ gây ra sự gia tăng chi phí đầu vào, giảm sức mua của người tiêu dùng từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Thước đo mức độ lạm phát thường được biểu hiện thông qua Chỉ số giá tiêu dùng (CPI).

Nếu như, tình trạng lạm phát của nền kinh tế luôn cao và biến động mạnh qua các năm gần đây với đỉnh điểm ở mức 22,97% năm 2008 thì năm 2014, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tăng thấp nhất trong 13 năm trở lại đây. CPI cả năm 2014 tăng 4,09% so với năm 2013, thấp hơn hẳn so với kế hoạch 7% mà Nghị quyết chính phủ đã đề ra. Nguyên nhân do sức cầu của nền kinh tế còn yếu, giá xăng dầu giảm mạnh nhiều lần và những tháng cuối năm, tăng trưởng tín dụng còn khá thấp.... Theo dự báo của một số cơ quan thông tin, kinh tế thế giới còn nhiều khó khăn, giá dầu giảm kéo dài, chính sách tiền tệ không có nhiều đột biến và chính sách tài khóa tiếp tục được thắt chặt do nợ công đã khá cao (60,3% GDP), giá cả nhiều mặt hàng không có nhiều biến đổi, do đó, chỉ số CPI năm 2015 có thể tiếp tục ở mức thấp. Năm 2015 lạm phát cơ bản khoảng 3% và lạm phát (tổng thể) thấp hơn 3%.

Lạm phát thấp có thể tạo điều kiện thu hút đầu tư nước ngoài, giúp thị trường tiền tệ ổn định, khuyến khích tiêu dùng giúp kinh tế vĩ mô ổn định, đồng thời giảm thiểu chi phí đầu vào của Công ty, giúp Công ty có điều kiện tăng trưởng lợi nhuận.

c. Rủi ro về lãi suất, nguồn vốn

Với nguồn vốn nợ chiếm tỷ trọng khá cao trong cơ cấu nguồn vốn hiện nay, rủi ro về lãi suất sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Khi lãi suất cho vay tăng, sẽ làm tăng chi phí tài chính của Công ty và ngược lại.

Năm 2014, diễn biến của lãi suất khá tương thích với biến động của lạm phát và các yếu tố khác của nền kinh tế. Sau hai lần điều chỉnh lãi suất vào tháng 3/2014 và tháng 10/2014, hiện nay, lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng VND đối với một số lĩnh vực, ngành kinh tế từ 8%/năm xuống chỉ còn 7%/năm, đồng thời NHNN kêu gọi các tổ chức tín dụng giảm lãi suất cho vay đối với nền kinh tế. Việc thúc đẩy xử lý nợ xấu và kiểm soát tốt lạm phát giúp ổn định mặt bằng lãi suất sẽ là điểm tựa cho sự phục hồi tốt hơn của đầu tư tư nhân, khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp sẽ dễ dàng hơn, tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế trong năm 2015 sắp tới.

Như vậy, với việc mặt bằng lãi suất hiện tại đã ở mức khá thấp, tương đương với thời kỳ năm 2005-2006, chi phí lãi vay của Công ty có cơ hội giảm.

2. Rủi ro về luật pháp

Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Dược, Luật Chứng khoán, Luật Doanh nghiệp và các văn bản quy phạm pháp luật liên quan khác. Sự ra đời của Luật Dược (được Quốc hội thông qua và có hiệu lực từ ngày 01/10/2005) đã tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động kinh doanh của ngành dược phẩm. Trong giai đoạn hoàn thiện khung pháp lý, các thay đổi của luật và các văn bản luật có thể gây ra rủi ro về luật pháp.

3. Rủi ro đặc thù ngành dược phẩm

a. Rủi ro cạnh tranh

Theo số liệu của Cục quản lý Dược Việt Nam, thị trường dược phẩm trong nước hiện chịu sự cạnh tranh khá khốc liệt do những cơ hội mà thị trường này mang lại luôn hấp dẫn các doanh nghiệp mới gia nhập ngành.

Bên cạnh đó việc hội nhập WTO cũng mang lại cơ hội nhưng cũng nhiều thách thức đối với ngành dược Việt Nam. Lộ trình giảm thuế sẽ thu hút thêm nhiều doanh nghiệp dược phẩm nước ngoài có tiềm lực tài chính và công nghệ gia nhập thị trường. Thực tế này

đòi hỏi các công ty dược trong nước phải nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa sản phẩm để có thể tồn tại và cạnh tranh trên thị trường.

b. Rủi ro về hàng giả, hàng nhái

Hiện nay, hiện tượng hàng giả hàng nhái vi phạm quyền sở hữu trí tuệ trong lĩnh vực dược phẩm đang trở thành một thực tế đáng lo ngại đối với các doanh nghiệp dược đang hoạt động sản xuất kinh doanh và cạnh tranh lành mạnh trên thị trường.

Luật Sở hữu trí tuệ ra đời đã góp phần bảo vệ các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp ngành dược nói riêng trước sự xâm hại của hàng giả, hàng nhái cũng như lành mạnh hóa môi trường kinh doanh của ngành dược.

c. Rủi ro đặc thù sản phẩm thuốc

Dược phẩm là loại hàng hóa đặc biệt liên quan đến sức khỏe và tính mạng con người. Chi phí đầu tư, thời gian và công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm cũng như việc xâm nhập thị trường của ngành dược cao hơn bất cứ ngành công nghiệp nào khác.

Hàng hóa dược phẩm cũng cần được bảo quản do có thời hạn sử dụng nhất định. Việc tiêu hủy sản phẩm do không tiêu thụ được khi hết thời hạn sử dụng gây ra tổn thất mất lợi nhuận, tổn chi phí tiêu hủy của doanh nghiệp.

4. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán cổ phần của Công ty sẽ phụ thuộc vào tình hình kinh tế vĩ mô, tình hình thị trường chứng khoán tại thời điểm chào bán, tâm lý của các nhà đầu tư cũng như tính hấp dẫn của cổ phiếu Công ty.

Đợt chào bán này là đợt bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty, do không có đơn vị bảo lãnh phát hành nên đợt bán đấu giá này có thể không thành công như kỳ vọng, tức là có thể có rủi ro không bán hết số cổ phần chào bán. Khi đó, số lượng cổ phần không bán hết sẽ được xử lý theo quy định hiện hành về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần.

5. Rủi ro khác

Bên cạnh những yếu tố rủi ro đã nêu trên, còn có các yếu tố rủi ro xảy ra do hiện tượng thiên nhiên khách quan, mang tính bất khả kháng như thiên tai (bão, lụt, hạn hán, dịch bệnh, động đất...), chiến tranh hoặc hỏa hoạn... Những rủi ro này nếu xảy ra sẽ gây tổn thất rất lớn đến tài sản và hiệu quả kinh doanh của Công ty.

PHẦN V. THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

I. PHƯƠNG THỨC PHÁT HÀNH

1. Bán cho Nhà đầu tư chiến lược:

Mục đích lựa chọn nhà đầu tư chiến lược

Hiện nay, do suy thoái kinh tế, Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 đang gặp khó khăn để mở rộng, phát triển kinh doanh theo hướng đột phá. Bên cạnh đó, tình hình tiêu thụ các mặt hàng chịu sự cạnh tranh khốc liệt từ những đơn vị đã Cổ phần hóa trước. Chính vì vậy, Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 lựa chọn nhà đầu tư chiến lược là nhà đầu tư có uy tín, có năng lực tài chính, có khả năng cung cấp hàng đầu vào cho công ty, có sự cam kết gắn bó lợi ích lâu dài với Công ty cổ phần và có khả năng hỗ trợ công ty cổ phần trong hoạt động kinh doanh như: Hỗ trợ vốn, chuyển giao công nghệ mới, hiện đại; phát triển các mặt hàng mới; nâng cao năng lực quản trị tài chính; quản lý, đào tạo nguồn nhân lực; đặc biệt là cung ứng các mặt hàng đầu vào ổn định cho công ty

Tiêu chí lựa chọn

Căn cứ Quyết định số 1748/QĐ-BYT ngày 11/5/2015 của Bộ Y tế về việc phê duyệt tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chiến lược của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1, Công ty sẽ lựa chọn 01 nhà đầu tư chiến lược với các tiêu chí lựa chọn như sau:

- Không phải nhà đầu tư nước ngoài.
- Là nhà đầu tư hoạt động trong lĩnh vực: Cung ứng các mặt hàng Dược phẩm và thực phẩm chức năng, vật tư, thiết bị Y tế,...có khả năng cung ứng ổn định các mặt hàng đầu vào của Công ty.
- Có thời gian hoạt động tối thiểu 03 năm.
- Có năng lực tài chính thể hiện ở các tiêu chí sau:
 - Có tổng tài sản tối thiểu 150 tỷ đồng tại thời điểm 31/12/2014;
 - Có vốn chủ sở hữu tối thiểu 90 tỷ đồng vào niên độ tài chính năm 2014;
 - Chứng minh có đủ nguồn vốn góp;
 - Có cam kết hỗ trợ công ty phát triển hệ thống phân phối;
- Không là nhà đầu tư chiến lược, cổ đông sáng lập, cổ đông lớn sở hữu từ 5% vốn điều lệ trở lên tại bất kỳ doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng Dược phẩm vào thời điểm đăng ký tham gia làm nhà đầu tư chiến lược.
- Có cam kết bằng văn bản về việc mua hết số lượng cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược đã đăng ký.
- Có cam kết bằng văn bản về việc gắn bó lợi ích lâu dài với Công ty cổ phần, hỗ trợ Công ty cổ phần về vốn, công nghệ, thị trường.
- Không chuyển nhượng số cổ phần được mua trong thời hạn 05 (năm) năm kể từ ngày Công ty cổ phần được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

🚩 Danh sách Nhà đầu tư chiến lược:

Trên cơ sở tiêu chí Nhà đầu tư chiến lược đã được Bộ Y tế phê duyệt, Công ty đã đăng thư mời các nhà đầu tư quan tâm tham gia hợp tác với tư cách Nhà đầu tư chiến lược để đồng hành và gắn bó với Công ty qua website của Công ty ngày 13/5/2015 và trên 03 đầu báo: báo Đầu tư, báo Hà Nội Mới, báo Đại Đoàn kết ngày 18/6/2015.

Đến 16h ngày 24/6/2015 chỉ có 01 nhà đầu tư đăng ký là Công ty cổ phần dược phẩm CPC1 Hà Nội.

Trên cơ sở Nhà đầu tư đăng ký, xét các tiêu chí về nhà đầu tư chiến lược theo quy định về ngành nghề kinh doanh, quy mô vốn, quy mô tài sản, Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 1 đã đề xuất Ban chỉ đạo Cổ phần hóa, Bộ Y tế xem xét, lựa chọn Công ty cổ phần dược phẩm CPC1 Hà Nội là Nhà đầu tư chiến lược khi cổ phần hóa Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 1 theo Biên bản số 1268/BB-CTDPTU1 ngày 19/5/2015 về đánh giá Nhà đầu tư chiến lược. Ngày 23/7/2015 Bộ Y tế đã ban hành Quyết định số 3052/QĐ-BYT về việc phê duyệt danh sách nhà đầu tư chiến lược mua cổ phần lần đầu của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 theo đúng đề xuất của Công ty là Công ty cổ phần dược phẩm CPC1 Hà Nội.

Tóm lược về Công ty cổ phần dược phẩm CPC1 Hà Nội:

Công ty có mã số doanh nghiệp là 0104089394 thành lập ngày 05/08/2009 đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 27 tháng 01 năm 2015 .

Công ty có địa chỉ tại Cụm công nghiệp Hà Bình Phương , xã Văn Bình, huyện Thường Tín, thành phố Hà Nội.

Vốn điều lệ của Công ty là 101.717.820.000 đ.

Tổng tài sản tại ngày 31/12/2014 của công ty là: 190.482.179.053 đ

Công ty có các cơ sở kinh doanh là : nhà máy sản xuất thuốc, xưởng sản xuất mỹ phẩm, kho GSP, xưởng sản xuất thực phẩm chức năng tại Cụm công nghiệp Hà Bình Phương , xã Văn Bình, huyện Thường Tín, thành phố Hà Nội.

🚩 Quy mô và phương thức chào bán

Quy mô chào bán: Số lượng cổ phần Công ty chào bán cho nhà đầu tư chiến lược là 3.000.000 cổ phần, tương ứng với 14,300% vốn điều lệ của Công ty Cổ phần.

Phương thức thực hiện: căn cứ điểm a khoản 4 Điều 5 Thông tư 196/2011/TT-BTC, Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 đề xuất việc chào bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược được thực hiện trước khi bán đấu giá công khai và bán cho người lao động.

Theo quy định tại điểm a khoản 4 Điều 5 Thông tư 196/2011/TT-BTC về giá bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược.

“Trường hợp doanh nghiệp cổ phần hóa bán cho các nhà đầu tư chiến lược trước khi thực hiện đấu giá công khai:

Giá bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược là giá bán do Ban chỉ đạo cổ phần hóa thỏa thuận (đối với trường hợp bán thỏa thuận) hoặc giá nhà đầu tư chiến lược đặt

mua được xác định là trúng thầu của cuộc đấu giá giữa các nhà đầu tư chiến lược (đối với trường hợp bán đấu giá giữa các nhà đầu tư chiến lược) nhưng không thấp hơn giá khởi điểm được cơ quan quyết định cổ phần hóa phê duyệt.”

Căn cứ Quyết định số 3052/QĐ-BYT ngày 23/7/2015 của Bộ Y tế phê duyệt danh sách nhà đầu tư chiến lược mua cổ phần lần đầu của Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 1 là Công ty cổ phần Dược phẩm CPC1 Hà Nội theo phương thức bán ”Thỏa thuận trực tiếp trước khi thực hiện bán đấu giá công khai không thấp hơn giá khởi điểm”, Ban chỉ đạo cổ phần hóa phối hợp với Công ty thỏa thuận giá bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược đảm bảo không thấp hơn giá khởi điểm được cơ quan quyết định cổ phần hóa phê duyệt.

2. Bán cổ phần cho người lao động và tổ chức công đoàn

✚ Quy mô chào bán

Số lượng cổ phần Công ty bán ưu đãi cho người lao động là: **1.328.600 cổ phần**, tương ứng với **6,333%** vốn điều lệ của Công ty Cổ phần.

✚ Mục tiêu chào bán

Mục tiêu của việc chào bán cổ phần cho người lao động được thực hiện theo chính sách của Nhà nước nhằm gắn kết người lao động với Công ty, đồng thời nhìn nhận những đóng góp của người lao động với giá trị của Công ty và tạo động lực cho người lao động gắn bó tương lai với Công ty.

✚ Hình thức chào bán

Cổ phần bán cho cán bộ công nhân viên thực hiện thông qua 2 hình thức sau:

Chào bán cổ phần cho CBCNV theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước

Số cổ phần CBCNV trong Công ty được mua theo quy định tại Khoản 1 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ được tính là tối đa 100 cổ phần cho 1 năm làm việc trong khu vực Nhà nước, giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất.

- Tổng số CBCNV của Công ty tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp là: 403 người.

- Tổng số CBCNV được mua cổ phần theo tiêu chuẩn làm việc trong khu vực Nhà nước là: 371 người.

- Tổng số năm công tác của toàn bộ CBCNV được mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực nhà nước là: 4.237 năm (bao gồm số năm làm việc trong khu vực nhà nước của CBCNV nghỉ dôi dư theo chế độ đã được hưởng các chế độ chính sách trước khi Công ty chuyển sang mô hình công ty cổ phần.

- Tổng số cổ phần CBCNV được mua theo quy định này là **423.700 cổ phần**, chiếm **2,020%** vốn điều lệ của Công ty cổ phần.

- Giá bán: bằng 60% giá bán thỏa thuận thấp nhất cho nhà đầu tư chiến lược.

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

- Thời gian bán cổ phần cho CBCNV sẽ được thực hiện sau khi bán cho nhà đầu tư chiến lược.

Chào bán cổ phần cho CBCNV có đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần

Người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa, thuộc đối tượng doanh nghiệp cần sử dụng và có cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp trong thời hạn ít nhất là 03 năm (kể từ ngày doanh nghiệp được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu) sẽ được mua thêm theo mức 200 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong doanh nghiệp nhưng tối đa không quá 2.000 cổ phần cho một người lao động.

Riêng người lao động là các chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao làm việc tại doanh nghiệp được mua thêm theo mức 500 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong doanh nghiệp nhưng tối đa không quá 5.000 cổ phần cho một người lao động. Công ty dự kiến các tiêu chí để xác định chuyên gia giỏi là người lao động có trình độ chuyên môn Đại học trở lên đã công tác tại Công ty tối thiểu là 05 năm và phải được nhất trí thông qua tại Đại hội công nhân viên chức của doanh nghiệp trước khi cổ phần hóa.

- Tổng số cổ phần chào bán thêm cho cán bộ nhân viên có đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty là: **904.900 cổ phần** chiếm **4,313%** vốn điều lệ.
- Giá bán: Theo quy định tại Khoản 2b Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này là giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược.
- Thời gian bán cổ phần cho CBCNV sẽ được thực hiện sau khi bán cho nhà đầu tư chiến lược.
- Số cổ phần bán cho CBCNV trong trường hợp này được chuyển đổi thành cổ phần phổ thông sau khi kết thúc thời gian cam kết.

Cổ phần bán ưu đãi cho tổ chức công đoàn tại doanh nghiệp cổ phần hóa: không có.

3. Bán đấu giá công khai

Quy mô chào bán

Số lượng cổ phần Công ty chào bán ra công chúng thông qua hình thức đấu giá công khai là **3.014.050 cổ phần**, tương ứng với **14,367%** vốn điều lệ của Công ty Cổ phần.

Đối tượng tham gia đấu giá và cơ quan thực hiện bán cổ phần

- Đối tượng tham gia đấu giá công khai: Các nhà đầu tư cá nhân, nhà đầu tư tổ chức trong nước theo quy định của pháp luật.
- Địa điểm tổ chức bán cổ phần lần đầu: Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội

Giá khởi điểm bán đấu giá

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

Theo Quyết định số 2290/QĐ-BYT ngày 12/6/2015 của Bộ Y tế về mức giá khởi điểm bán đấu giá công khai để cổ phần hóa Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 1, giá khởi điểm bán đấu giá là 10.000 đồng/cổ phần.

Thời gian, địa điểm nhận đăng ký tham gia đấu giá

Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1.

Thời gian và địa điểm tổ chức bán đấu giá

Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1.

Thời gian thanh toán tiền mua cổ phần

Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1.

II. PHƯƠNG ÁN XỬ LÝ SỐ LƯỢNG CỔ PHẦN KHÔNG BÁN HẾT

- Số lượng cổ phần không bán hết bao gồm:
 - Số lượng cổ phần nhà đầu tư trúng thầu trong cuộc đấu giá công khai nhưng từ chối mua.
 - Số lượng cổ phần không được nhà đầu tư đăng ký mua theo phương án bán đấu giá công khai đã được duyệt.
 - Số lượng cổ phần người lao động trong doanh nghiệp từ chối mua theo phương án đã được duyệt.
- Ban Chỉ đạo cổ phần hóa được quyền chào bán công khai tiếp số lượng cổ phần không bán hết cho các nhà đầu tư đã tham dự đấu giá theo phương thức thỏa thuận trực tiếp. Các nhà đầu tư từ chối mua cổ phần sẽ không được nhận lại tiền đặt cọc khi tham dự đấu giá.
- Trường hợp chào bán công khai theo phương thức thỏa thuận mà vẫn không bán hết thì Ban Chỉ đạo cổ phần hóa báo cáo cơ quan có thẩm quyền quyết định phê duyệt phương án cổ phần hóa thực hiện điều chỉnh cơ cấu vốn điều lệ để chuyển 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần trước khi tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu.
- Ban Chỉ đạo cổ phần hóa và người đại diện phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp cổ phần hóa có trách nhiệm bổ sung vào dự thảo Điều lệ để thông qua Đại hội đồng cổ đông lần đầu về quyền bán tiếp phần vốn nhà nước tại công ty cổ phần sau khi công ty cổ phần đã chính thức hoạt động theo Luật Doanh nghiệp theo phương án cổ phần hóa đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt điều chỉnh.

III. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ CỔ PHẦN HÓA

- Việc quản lý, sử dụng tiền thu từ bán cổ phần hóa được thực hiện theo quy định tại mục III Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính
- Trên cơ sở giá trị thực tế phần vốn tại doanh nghiệp, tỷ lệ góp vốn của nhà nước tại Công ty CP Dược Phẩm Trung ương CPC1 Công ty dự kiến kế hoạch hoàn vốn ngân sách nhà nước, tạm tính **giả sử tất cả số cổ phần bán đấu giá được mua với giá khởi điểm là 10.000 đồng/cổ phần và giá đấu bình quân là 10.000đ/ cổ phần**, chi tiết như sau:

Bảng 8. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ bán cổ phần

STT	KẾ HOẠCH HOÀN VỐN NSNN		SỐ TIỀN (đồng)
1	Vốn điều lệ công ty cổ phần	(a)	209.790.000.000
2	Vốn nhà nước thực tế sau đánh giá lại	(b)	209.792.210.579
3	Thu tiền từ bán cổ phần	(c)	71.731.700.000
3.1	Thu từ bán cổ phần cho CBCNV		11.591.200.000
	- Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực nhà nước		2.542.200.000
	- Mua theo đăng lý cam kết làm việc lâu dài tại công ty		9.049.000.000
3.2	Thu từ bán cổ phần cho Công đoàn		0
3.3	Thu tiền từ bán cho cổ đông chiến lược/bán đấu giá ra bên ngoài		60.140.500.000
4	Giá trị mệnh giá cổ phần đã bán cho CBNV, công đoàn, bán đấu giá ra bên ngoài	(d)	73.426.500.000
5	Giá trị mệnh giá cổ phần Nhà nước		136.363.500.000
6	Nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp DN tại Công ty mẹ	(e)=(a)-(b)	(2.210.579)
7	Chi phí cổ phần hóa đơn vị thực hiện	(f)	500.000.000
8	Chi phí giải quyết đối với lao động dôi dư	(g)	883.661.787
9	Phần thặng dư vốn để lại DN tương ứng với tỷ lệ cổ phần phát hành thêm/vốn điều lệ		0
10	Tiền nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp DN tại Công ty mẹ (10) = (3) - (6) - (7) - (8)		70.350.248.793

Số tiền nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp DN tại Công ty mẹ - Tổng công ty Dược Việt Nam sẽ được thực hiện theo kết quả thực tế bán cổ phần để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Dược Phẩm Trung ương 1.

PHẦN VI. KẾT LUẬN

Bản công bố thông tin này nhằm mục đích cung cấp cho các nhà đầu tư tiềm năng các thông tin về tài sản, nguồn vốn, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 trước khi đăng ký tham gia đấu giá mua cổ phần.

Bản công bố thông tin này được lập trên cơ sở các thông tin, số liệu do Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 cung cấp và phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 theo quy định bảo đảm tính công khai, minh bạch và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các nhà đầu tư.

Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần

Ban tổ chức bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 kính mong các nhà đầu tư tham khảo Bản công bố thông tin này, cùng các tài liệu liên quan khác đến việc cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 trước khi quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần.

Trân trọng./.

Hà Nội, ngày tháng 7 năm 2015

ĐẠI DIỆN BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA

CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 1

TRƯỞNG BAN CHỈ ĐẠO

NGUYỄN QUÝ SƠN

ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 1

CHỦ TỊCH – GIÁM ĐỐC

NGUYỄN DOÃN LIÊM