

BAN TỔ CHỨC BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN THUỘC QUYỀN SỞ HỮU CỦA TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC TẠI CTCP DƯỢC PHẨM TV.PHARM 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. VIỆC CHÀO BÁN CỔ PHẦN NÀY KHÔNG PHẢI LÀ ĐỢT CHÀO BÁN ĐỂ HUY ĐỘNG VỐN CHO CÔNG TY MÀ CHỈ LÀM THAY ĐỔI TỶ LỆ SỞ HỮU TRONG CƠ CẤU CỔ ĐÔNG VÀ KHÔNG LÀM THAY ĐỔI MỨC VỐN ĐIỀU LỆ ĐÃ ĐĂNG KÝ CỦA CÔNG TY.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

CHÀO BÁN CỔ PHẦN CỦA

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

TẠI

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TV.PHARM

TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN



TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

Địa chỉ: Tầng 23, Tòa nhà Charm Vit, số 117 Trần Duy Hưng, Q. Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3824 0703

Fax: (84-4) 6278 0136

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TV.PHARM

Địa chỉ: 27 Điện Biên Phủ, P.9, TP.Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh

Điện thoại: (074) 3740 234

Fax: (074) 3740 239

TỔ CHỨC TƯ VẤN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHỐ WALL

Địa chỉ: Tầng 9, Tòa nhà ICON4 số 243A Đê La Thành, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 39367083

Fax: (84-4) 39367082

Hà Nội, tháng 11 năm 2015

**THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHẦN
CỦA TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC**

1. Thông tin về tổ chức phát hành

Tên công ty	:	Công ty cổ phần Dược Phẩm TV.Pharm
Địa chỉ	:	27 Điện Biên Phủ, Phường 9, TP.Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh
Vốn điều lệ hiện tại	:	100.800.000.000. (Một trăm tỷ tám trăm triệu đồng)
Tổng số cổ phần	:	10.080.000 cổ phần
Mệnh giá	:	10.000 đồng
Ngành nghề kinh doanh chính	:	Sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu thuốc tân dược, đông dược, sinh phẩm y tế và thực phẩm chức năng: + Thuốc và nguyên liệu, tá dược cho thú y; + Nguyên liệu, hương liệu, tá dược, bao bì dùng làm thuốc cho người và trang thiết bị dùng cho ngành y dược; + Mỹ phẩm, hóa chất xét nghiệm, thiết bị dùng trong phòng thí nghiệm (lý-hóa-sinh), thuốc sát trùng (dùng ngoài); + Thực phẩm dinh dưỡng, sữa, nước khoáng thiên nhiên, nước tinh khiết, nước uống từ dược liệu và nước uống không chứa cồn.

2. Thông tin về đợt chào bán

Tổ chức chào bán cổ phần	:	Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước
Tên cổ phần chào bán	:	Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm
Loại cổ phần chào bán	:	Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
Tổng số lượng chào bán	:	4.381.920 cổ phần (chiếm tỷ lệ 43,47 % vốn điều lệ)
Phương thức chào bán	:	Bán đấu giá công khai trọn lô cổ phần
Chuyển quyền sở hữu	:	Chuyển nhượng theo quy định tại trung tâm lưu ký chứng khoán

3. Tổ chức tư vấn bán đầu giá

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHỔ WALL

Trụ sở chính : Tầng 9, Tòa nhà ICON4 số 243A Đê La Thành, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 39367083

Fax: (84-4) 39367082

Website : www.wss.com.vn

MỤC LỤC

1. Thông tin về tổ chức phát hành	2
2. Thông tin về đợt chào bán	2
3. Tổ chức tư vấn bán đầu giá.....	2
PHẦN I: CĂN CỨ PHÁP LÝ.....	6
1. CĂN CỨ PHÁP LÝ	6
PHẦN II: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	7
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ	7
1.1. Rủi ro về tốc độ tăng trưởng kinh tế	7
1.2. Rủi ro lạm phát.....	7
1.3. Rủi ro lãi suất	8
2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP	9
3. RỦI RO ĐẶC THÙ	9
4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN	10
5. RỦI RO KHÁC	11
PHẦN III: CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN.....	12
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	12
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN BÁN ĐẦU GIÁ	12
PHẦN IV: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT	13
PHẦN V: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TV.PHARM	14
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	14
1.1. Quá trình hình thành và phát triển	14
1.2. Giới thiệu về Công ty	14
1.3. Cơ cấu vốn cổ phần.....	16
1.4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty	17
1.5. Danh sách công ty mẹ và công ty con.....	17
2. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY	17
2.1. Đại hội đồng cổ đông.....	17
2.2. Hội đồng quản trị	17
2.3. Ban kiểm soát.....	17
2.4. Tổng giám đốc	18
2.5. Phó tổng giám đốc phụ trách kinh doanh.....	18

2.6. Phó tổng giám đốc phụ trách sản xuất:	18
2.7. Phòng hành chính nhân sự	18
2.8. Phòng kế toán.....	18
2.9. Phòng kế hoạch	18
2.10.Nhà máy sản xuất	18
2.11.Phòng kinh doanh	18
2.12.Các chi nhánh kinh doanh	19
2.13.Văn phòng hội đồng quản trị	19
3. SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY	19
4. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY	20
4.1. Hoạt động kinh doanh chính của Công ty.....	20
4.2. Cơ cấu doanh thu	22
4.3. Cơ cấu chi phí	23
4.4. Hệ thống phân phối	24
4.5. Các nhóm sản phẩm do Công ty sản xuất:	25
4.6. Nhận hiệu thương mại.....	25
5. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 3 NĂM GẦN NHẤT..	26
5.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012 - 2014 và 6 tháng đầu năm 2015.....	26
5.2. Phân tích SWOT	28
6. TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN.....	30
6.1. Vị thế của Công ty	30
6.2. Triển vọng phát triển của ngành dược phẩm	31
6.3. Đối thủ cạnh tranh.....	32
7. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG.....	32
7.1. Cơ cấu lao động	32
7.2. Chính sách đối với người lao động	32
8. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC	34
9. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	34
9.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	34
9.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	37
10. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG, BAN KIỂM SOÁT	38
10.1.Nhân sự Ban điều hành hiện tại:	38
10.2.Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị:.....	38

11. BAN QUẢN TRỊ CỦA CÔNG TY.....	39
12. TÌNH HÌNH TÀI SẢN CỦA CÔNG TY	43
12.1. Tình hình nhà cửa vật kiến trúc	43
12.2. Tình hình đất đai của công ty:	44
13. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI.....	46
13.1. Kế hoạch vốn, doanh thu, lợi nhuận các năm 2015-2017	46
13.2. Biện pháp thực hiện.....	47
14. CÁC TRANH CHẤP, KIẾN TỤNG CÓ LIÊN QUAN.....	48
PHẦN VI: THÔNG TIN LIÊN QUAN TỚI ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ.....	49
1. THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ VIỆC BÁN ĐẤU GIÁ.....	49
2. MỤC ĐÍCH CỦA VIỆC CHÀO BÁN.....	50
3. ĐỊA ĐIỂM CÔNG BỐ THÔNG TIN	50
4. ĐỐI TƯỢNG, ĐIỀU KIỆN THAM GIA ĐẤU GIÁ	50
4.1. Đối tượng tham gia đấu giá.....	50
4.2. Điều kiện tham gia đấu giá	51
5. NỘP ĐƠN ĐĂNG KÝ THAM GIA ĐẤU GIÁ	51
6. LẬP VÀ NỘP PHIẾU THAM DỰ ĐẤU GIÁ	52
6.1. Phiếu tham dự đấu giá hợp lệ là:.....	52
6.2. Bỏ phiếu tham dự đấu giá kín theo đúng thời hạn quy định.....	52
7. THỦ TỤC CHUYỂN NHƯỢNG CỔ PHẦN	52
PHẦN VII: THAY LỜI KẾT	53

PHẦN I: CĂN CỨ PHÁP LÝ

1. CĂN CỨ PHÁP LÝ

- Nghị định số 151/2013/NĐ-CP ngày 01/11/2013 của Chính phủ về chức năng, nhiệm vụ và cơ chế hoạt động của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC);
- Nghị định số 57/2014/NĐ-CP ngày 16/6/2014 của Thủ tướng Chính phủ về Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC);
- Quyết định số 18/QĐ-ĐTKDV.HĐQT ngày 01/6/2009 của Hội đồng quản trị Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của Hội đồng quản trị Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước;
- Căn cứ Quyết định số 41/QĐ-ĐTKDV.HĐQT ngày 25/7/2011 của Hội đồng thành viên về việc sửa đổi, bổ sung Quy chế tổ chức và hoạt động của Hội đồng quản trị Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (nay là Hội đồng thành viên) ban kèm theo quyết định số 18/QĐ-ĐTKDV.HĐQT ngày 01/6/2009 của Hội đồng quản trị;
- Quyết định số 06/QĐ-ĐTKDV.HĐTV ngày 11/4/2014 của Hội đồng thành viên về việc ban hành Quy chế bán cổ phần của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước tại doanh nghiệp;
- Quyết định số 09/ QĐ-ĐTKDV.HĐTV ngày 14/3/2014 của Hội đồng thành viên Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước ban hành danh sách doanh nghiệp bán vốn của nhà nước năm 2014;
- Hợp đồng kinh tế số 10/2015/HĐTV/WSS-SCIC ký ngày 16/01/2014 của Công ty CP Chứng khoán Phố Wall với Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước về việc cung cấp dịch vụ tư vấn và tổ chức bán đấu giá cổ phần tại CTCP Dược phẩm TV.Pharm
- Quyết định số 704/QĐ-ĐTKDV ngày 26/10/2015 về việc bán cổ phần của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại Công ty cổ phần TV.Pharm.

PHẦN II: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. RỦI RO VỀ KINH TẾ

Rủi ro về biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, chính sách của Chính phủ thực hiện điều chỉnh các biến số kinh tế vĩ mô cũng như chính sách phát triển ngành sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm nói riêng.

1.1. Rủi ro về tốc độ tăng trưởng kinh tế

Nền kinh tế tăng trưởng hay suy giảm đều có những ảnh hưởng nhất định đến sự phát triển và hoạt động của ngành dược phẩm. Kinh tế phát triển, đời sống người dân được nâng cao dẫn đến sự gia tăng nhu cầu mua bán tiêu dùng hàng hóa mỹ phẩm, dược phẩm và các thực phẩm chăm sóc sức khỏe đảm bảo đời sống,... đó đều là những mặt hàng mà Công ty đang kinh doanh. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái sẽ dẫn tới việc giảm sút nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm dược phẩm chăm sóc sức khỏe, và ảnh hưởng trực tiếp tới tình hình hoạt động và doanh thu hàng hoá dịch vụ của Công ty. Năm 2014, đánh dấu sự phục hồi mạnh mẽ của nền kinh tế trong nước và thế giới. Theo tổng cục Thống kê tại buổi họp báo chiều ngày 27/12/2014, theo đó, năm 2014 tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt 5,9%, đưa Việt Nam trở thành nước có tốc độ tăng trưởng GDP cao thứ 2 trên thế giới (sau Trung Quốc). Mức tăng trưởng năm 2014 cao hơn mức tăng 5,25% của năm 2012 và mức tăng 5,42% của năm 2013.

Bước sang năm 2015, khi mà Nhà nước đang mạnh tay cải cách và tái cấu trúc lại toàn bộ nền kinh tế, các Tổng công ty, tập đoàn của Nhà nước tiếp tục thắt chặt chi tiêu, đầu tư công trong năm 2015 thì nền kinh tế nói chung và ngành dược phẩm nói riêng vẫn chịu những tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của ngành cũng như ảnh hưởng lớn đến kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội năm 2015 cho thấy nền kinh tế nước ta phục hồi khá rõ nét và đạt tốc độ tăng trưởng cao so với kế hoạch đề ra, và cao hơn so với dự báo trước đây. Tốc độ tăng GDP 9 tháng đầu năm đạt 6,5%, là mức tăng cao nhất so với cùng kỳ 4 năm trước. Với đà tăng trưởng này, cả năm tốc độ tăng trưởng kinh tế sẽ đạt trên 6,5%. Động lực tăng trưởng kinh tế chủ yếu do sự phục hồi và tăng trưởng cao của sản xuất công nghiệp; sự tăng nhanh của sản xuất và xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đặc biệt khi một loạt các hiệp định song phương và đa phương như FTA, TPP được ký kết trong thời gian qua sẽ mở ra những cơ hội lớn cho tất cả các doanh nghiệp trong nước được mở rộng thị trường sang các nước lớn. Đi cùng với đó cũng là một thách thức lớn khi các doanh nghiệp trong nước phải đối mặt với nhiều sản phẩm nước ngoài vào thị trường Việt Nam với giá thành rẻ và chất lượng tốt hơn. Nếu nắm bắt được tình hình, Công ty cổ phần Dược phẩm TV.pharm sẽ có nhiều cơ hội mở rộng thị trường không những trong nước mà cả thị trường các nước lớn trong khu vực.

1.2. Rủi ro lạm phát

Nền kinh tế của Việt Nam luôn phải đối mặt với tình trạng khó khăn phải lựa chọn giữa mục tiêu lạm phát và tăng trưởng kinh tế. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 12/2014 giảm 0,24% so với tháng trước và chỉ tăng 1,84% so với tháng

12/2013. Như vậy, CPI năm 2014 bình quân mỗi tháng chỉ tăng 0,15%, tăng thấp nhất trong 10 năm gần đây. Theo đó, CPI bình quân năm 2014 tăng 4,09% so với năm 2013. Năm 2014, lạm phát giảm còn 3%. Đây là con số khá thấp so với dự đoán là 7% trước đây.

Trong 6 tháng đầu năm 2015, lạm phát CPI tháng 6/2015 là 1% và lạm phát cơ bản là 2,37%. Nhìn chung, cả lạm phát và lạm phát cơ bản hầu như giữ nguyên trong 4 tháng gần đây. Ủy ban Giám sát tài chính quốc gia dự báo năm 2015 lạm phát cơ bản khoảng 3% và lạm phát (tổng thể) thấp hơn 3%. Lạm phát thấp mang lại niềm vui cho người tiêu dùng; sự an tâm cho các nhà đầu tư, sản xuất kinh doanh; tạo điều kiện cho các nhà hoạch định chính sách và quản lý, điều hành vĩ mô yên tâm hơn trong việc đề ra và thực hiện các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, hỗ trợ thị trường.. Song, các chuyên gia kinh tế đã bày tỏ những lo lắng về việc sức mua quá yếu sẽ tạo ra những ảnh hưởng tiêu cực tới nền kinh tế và hoạt động của các doanh nghiệp.

1.3. Rủi ro lãi suất

Trong năm 2014, lãi suất huy động và cho vay có xu hướng giảm nhẹ. Lãi suất huy động không kỳ hạn giảm xuống còn 1,2%/năm, lãi suất huy động có kỳ hạn giảm còn 6-7%/năm. Ngân hàng Nhà nước đã tiếp tục giảm các mức lãi suất chủ chốt. Với định hướng duy trì mặt bằng lãi suất thấp để hỗ trợ sự phục hồi và tăng trưởng của nền kinh tế, quyết định điều chỉnh giảm lãi suất của Ngân hàng Nhà nước là khá hợp lý trong bối cảnh lạm phát được kiểm soát tốt ở mức thấp và thanh khoản hệ thống đang khá tốt trong khi tăng trưởng tín dụng chưa được đầy mạnh.

Trong năm 2014, chính sách tiền tệ đã được hoạch định theo phương châm “lãi suất theo sau lạm phát, chứ không đi trước lạm phát” như trong các năm 2012-2013. Điều này được thể hiện qua việc NHNN điều hành lãi suất dựa trên mức lạm phát trung bình nhiều hơn là mức lạm phát cùng kỳ. Bởi vậy, khi lạm phát giảm nhanh ngoài dự đoán, lãi suất cho vay và huy động đã không giảm theo một cách kịp thời. Ngoài ra, việc dự báo và đặt mục tiêu lạm phát ở mức cao cũng góp phần dẫn đến lãi suất huy động và cho vay bị neo ở mức cao và giảm chậm hơn so với những diễn biến của lạm phát trên thực tế.

Trong nửa đầu năm 2015, lãi suất cho vay doanh nghiệp ở mức 8-11%/năm, bình quân 9,59%/năm tại thời điểm cuối tháng 2-2015, thấp hơn bình quân 9,88%/năm trong tháng 1-2015 và thấp hơn bình quân 10,04%/năm trong tháng 12-2014. Nửa cuối năm 2015, xu hướng ổn định lãi suất hiện hành sẽ là chủ đạo; đồng thời, lãi suất tiền gửi cũng như cho vay, cả bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ cần được điều chỉnh theo diễn biến lạm phát; thu hẹp bớt khoảng cách chênh lệch giữa lãi suất huy động và lãi suất cho vay, giữa lãi suất nội tệ và ngoại tệ, phân đầu giảm lãi suất cho vay xuống đến mức thấp nhất có thể và phụ thuộc nhiều vào diễn biến của lạm phát và kết quả cơ cấu lại hệ thống ngân hàng nói riêng, cơ cấu lại thị trường tài chính và bất động sản nói chung.

Để tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty có sử dụng nguồn vốn vay ngắn hạn từ các ngân hàng. Vì vậy, bất kỳ sự thay đổi nào của Ngân hàng Nhà nước và các ngân hàng thương mại về chính sách tiền tệ, lãi suất cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Yếu tố lãi suất ảnh hưởng rất lớn đến kế hoạch kinh doanh cũng như tác động mạnh đến doanh thu và chi phí hoạt động tài chính. Việc trần lãi suất liên tục được

điều chỉnh giảm được xem như một tiền đề thuận lợi cho hoạt động sản xuất và kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên trên thực tế, để tiếp cận được nguồn vốn vay với lãi suất hấp dẫn là một vấn đề còn khó khăn đối với Công ty nói riêng và các doanh nghiệp nói chung.

2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm chịu sự chi phối bởi hệ thống pháp luật và chính sách của Nhà nước như: Luật Doanh nghiệp, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, Luật Thuế giá trị gia tăng...Hệ thống luật pháp hiện nay của Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, do đó những sự thay đổi về chính sách luôn có thể xảy ra, sự thay đổi trong hệ thống luật pháp có thể có những ảnh hưởng nhất định tới hoạt động của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm. Để hạn chế rủi ro này TV.Pharm cần luôn theo dõi, nắm bắt kịp thời đường lối chủ trương của Đảng và Nhà nước để từ đó xây dựng chiến lược phát triển Công ty phù hợp với định hướng phát triển của đất nước.

3. RỦI RO ĐẶC THÙ

Trong khi khủng hoảng kéo theo sự đi xuống của hầu hết các ngành kinh tế, ngành dược phẩm vẫn ghi nhận sự tăng trưởng ngược dòng với tốc độ trung bình 18,8%/năm trong giai đoạn 2010 – 2014. Nhân tố tác động đến xu hướng đó là do bản thân dược phẩm là sản phẩm không thể thay thế, đồng thời sự nhận thức về chăm sóc sức khỏe của người dân Việt Nam cũng được nâng cao. Tuy nhiên, ngành dược cũng chứa đựng nhiều rủi ro đặc thù như:

Rủi ro về biến động nguyên liệu đầu vào:

Hiện nay hơn 90% nguyên liệu sản xuất thuốc phải nhập từ nước ngoài nên khi có sự thay đổi ở thị trường thế giới thì tất yếu sẽ tác động mạnh mẽ vào giá thuốc trong nước. Khi giá nguyên phụ liệu thế giới tăng, thì giá thuốc sản xuất trong nước cũng phải tăng theo. Đến nay trong nước mới sản xuất được các dược phẩm ứng với 533 hoạt chất trong đó chủ yếu là hoạt chất chữa các bệnh thông thường, còn số dược phẩm ứng với quá nửa số hoạt chất còn lại, bao gồm nhiều hoạt chất chữa bệnh chuyên khoa, bệnh khó, đều phải nhập thành phẩm. Khi thị trường thế giới có biến động về giá hợp lý hay biến động về giá do đầu cơ của các công ty xuyên quốc gia thì giá thuốc trong nước cũng bị kéo theo, đây là điều bất khả kháng. Ngoài ra, chi phí đưa thuốc về miền núi lớn gấp 3- 4 thậm chí gấp nhiều lần so với thành thị và nông thôn, đồng bằng. Vì thế, nếu không hình dung đầy đủ các nguyên nhân tất yếu và các nguyên nhân bất khả kháng tác động lên giá thành dược phẩm thì trước mỗi sự biến động lớn nhỏ của nguyên vật liệu đều gây ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp

Ngoài ra, để góp phần hạn chế rủi ro này, công ty đã thiết lập và duy trì mối quan hệ uy tín với các nhà cung cấp lớn trên thị trường để đảm bảo có thể chủ động nguồn nguyên liệu và hàng hóa với giá cả ổn định. Bên cạnh đó, Công ty luôn tăng cường công tác dự báo thị trường để có thể chủ động và có kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu hợp lý, giảm thiểu tác động trong những giai đoạn giá cả thị trường có sự biến động mạnh.

Rủi ro tỷ giá hối đoái

Nguồn nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm của TV.Pharm chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài. Do đó, giá cả nguyên vật liệu có thể bị tác động bởi những biến động về tỷ giá.

Để giảm thiểu ảnh hưởng của rủi ro về tỷ giá, Công ty đã tiến hành dự báo biến động giá cả của nguyên vật liệu, từ đó chủ động nhập khẩu và tồn trữ nguyên vật liệu vào thời điểm thích hợp. Trong những năm gần đây do chính sách ổn định tiền tệ của Nhà nước nên tỷ giá giữa đồng Việt Nam với các ngoại tệ mạnh tương đối ổn định, mức dao động tỷ giá khá thấp, việc dự báo tỷ giá trong ngắn hạn cũng không quá khó khăn. Vì vậy hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty đã phần nào ít chịu ảnh hưởng do biến động tỷ giá.

Rủi ro ngành

Sự gia nhập ngành của các doanh nghiệp dược mới làm gia tăng sức ép cạnh tranh giữa các công ty trên thị trường nội địa. Ngoài ra, việc Việt Nam gia nhập WTO cùng với sự dỡ bỏ các hàng rào thuế quan và các hạn chế liên quan đến việc kinh doanh xuất nhập khẩu dược phẩm của các doanh nghiệp dược nước ngoài sẽ thu hút sự tham gia các công ty hoạt động trong lĩnh vực dược từ nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh và công nghệ hiện đại. Đặc biệt, trong những năm tới, theo lộ trình hội nhập, các hãng dược phẩm nước ngoài sẽ vào Việt Nam dễ dàng và thuận lợi hơn. Từ đó, tạo ra môi trường cạnh tranh khốc liệt hơn đối với các doanh nghiệp sản xuất tân dược trong nước về mặt giá cả, chất lượng và chủng loại sản phẩm. Việc tăng tốc đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm là hết sức cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp dược Việt Nam nói chung và TV.Pharm nói riêng.

Rủi ro hàng giả, hàng nhái

Mặc dù Chính phủ luôn có nhiều biện pháp bảo vệ nhãn hiệu hàng hóa sản xuất trong nước nhưng hàng giả, hàng nhái, hàng nhập lậu xuất hiện ngày càng phổ biến và tinh vi trên thị trường. Theo thống kê của Cục Sở hữu trí tuệ cho thấy mỗi năm có hơn 3.000 trường hợp vi phạm nhãn hiệu hàng hóa và cạnh tranh không lành mạnh. Bên cạnh những nỗ lực của Công ty trong việc chống hàng giả, hàng nhái, thì sự hỗ trợ của cơ quan quản lý Nhà nước là rất cần thiết nhằm hạn chế và loại bỏ hàng giả, hàng nhái các mặt hàng thuốc tân dược nhằm đảm bảo sức khỏe cho người tiêu dùng. Các cơ quan quản lý chuyên ngành thuộc Chính phủ và chính quyền địa phương cần phải tăng cường các biện pháp nhằm sớm loại bỏ hàng giả, hàng nhái, hàng nhập lậu ra khỏi thị trường thì hoạt động sản xuất kinh doanh ngành dược phẩm mới thuận lợi và lành mạnh.

4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN

Thị trường chứng khoán Việt Nam trong năm 2014 đã ghi nhận một đợt tăng điểm tương đối mạnh. Nguyên nhân chính bắt nguồn từ việc nền kinh tế vĩ mô đã ổn định và dần dần được cải thiện với mặt bằng lãi suất liên tục được điều chỉnh theo hướng giảm, lạm phát thường xuyên duy trì ở mức thấp,... là những yếu tố đã nâng đỡ tâm lý của nhà đầu tư quay trở lại thị trường chứng khoán. Trong 6 tháng đầu năm 2015, thị trường chứng khoán trải qua chặng đường đầy biến động. Giao dịch cổ phiếu có phần sôi nổi hơn so với cùng kỳ năm 2014, đặc biệt việc điều chỉnh nới room cho khối ngoại đã ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động giao dịch của thị trường. Tuy nhiên, xu hướng tăng trưởng ổn định của thị trường chưa được khẳng định chắc chắn khi hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp niêm yết nói riêng vẫn còn gặp nhiều khó khăn, lạm phát quá thấp trong nhiều thời điểm đã khiến nhà đầu tư quan ngại về khả năng giảm phát và sự phục hồi chậm chạp của nền kinh tế.

Đợt bán đấu giá cổ phần này có thể đối mặt với rủi ro bán không thành công toàn bộ số cổ phần chào bán. Đây là một rủi ro hiện hữu, đặc biệt trong tình hình thị trường chứng khoán biến động theo chiều hướng không thuận lợi như hiện nay. Nếu đợt đấu giá không thành công sẽ có những ảnh hưởng nhất định trong kế hoạch của SCIC, theo đó SCIC không thực hiện được việc bán hết phần vốn tại Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm.

Tuy nhiên, để giảm thiểu rủi ro nêu trên, SCIC đã thực hiện những biện pháp sau: Thứ nhất, SCIC tiến hành giới thiệu cơ hội đầu tư đến tất cả các nhà đầu tư quan tâm, những người thực sự có nhu cầu và nắm rõ tiềm năng phát triển và thế mạnh của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm và sẵn sàng đầu tư vào Công ty để phát huy những tiềm năng và thế mạnh đó; Thứ hai, giá khởi điểm đã được tính toán một cách hợp lý nhằm cân đối lợi ích của các nhà đầu tư cũng như SCIC; Thứ ba, SCIC đã khẩn trương phối hợp với tổ chức tư vấn xây dựng và thực hiện lộ trình bán đấu giá cạnh tranh khoa học, hiệu quả, đảm bảo giảm thiểu rủi ro biến động thị trường chứng khoán.

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 ra không ít khó khăn và ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm.

PHẦN III: CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TV.PHARM

Đại diện: Ông Nguyễn Đăng Nguyên – Tổng giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

Địa chỉ: 27 Điện Biên Phủ, Phường.9, TP.Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh

Điện thoại: (074) 3740 234

Fax: (074) 3740 239

Chúng tôi xác nhận rằng SCIC là cổ đông có quyền sở hữu đầy đủ và hợp pháp đối với số cổ phần chào bán và đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý. Việc chào bán cổ phần này không phải là đợt chào bán để huy động vốn cho Công ty mà chỉ làm thay đổi tỷ lệ sở hữu trong cơ cấu cổ đông và không làm thay đổi mức vốn điều lệ đã đăng ký của Công ty

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN BÁN ĐẦU GIÁ

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHỐ WALL

Đại diện: Ông Nguyễn Việt Thắng – Phó Tổng giám đốc

(Theo giấy Ủy quyền số 08/2013/WSS-UQ ngày 26/11/2013 của Tổng giám đốc Công ty cổ phần Chứng khoán Phố Wall).

Trụ sở chính: Tầng 9, Tòa nhà Icon4 số 243A Đê La Thành, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 39367083

Fax: (84-4) 39367082

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ bán cổ phần của Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước tại Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm tham gia lập và công bố trên cơ sở Hợp đồng số 10/2015/HĐTV/WSS-SCIC ngày 16/01/2015 ký giữa Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước và Công ty cổ phần Chứng khoán Phố Wall. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này được phản ánh trung thực dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm cung cấp. Bản công bố thông tin này chỉ có giá trị để tham khảo.

PHẦN IV: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

Khái niệm

- ❖ Bán đấu giá cổ phần : Việc bán cổ phần Nhà nước của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn nhà nước (SCIC) tại Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm công khai cho các nhà đầu tư có sự cạnh tranh về giá
- ❖ Cơ quan quyết định bán đấu giá/ Tổ chức chào bán : Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn nhà nước (SCIC)
- ❖ Công ty/ Công ty cổ phần : Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm
- ❖ Nhà đầu tư : Tổ chức kinh tế và cá nhân trong, ngoài nước theo quy định tại Điều 6 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần và văn bản hướng dẫn liên quan
- ❖ Tổ chức tư vấn /WSS : Công ty cổ phần Chứng khoán Phố Wall
- ❖ Tổ chức bán đấu giá : Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh

Từ viết tắt

- ❖ BKS : Ban kiểm soát
- ❖ BCKT : Báo cáo kiểm toán
- ❖ BCTC : Báo cáo tài chính
- ❖ BCTCKT : Báo cáo tài chính kiểm toán
- ❖ CBTT : Công bố thông tin
- ❖ CNĐKKD : Chứng nhận đăng ký kinh doanh
- ❖ Công ty : Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm
- ❖ CTCP : Công ty cổ phần
- ❖ CBCNV : Cán bộ công nhân viên
- ❖ ĐHĐCĐ : Đại hội đồng cổ đông
- ❖ GDP : Gross Domestic Product – Tổng sản phẩm nội địa
- ❖ HĐQT : Hội đồng quản trị
- ❖ TMCP : Thương mại cổ phần
- ❖ TSCĐ : Tài sản cố định
- ❖ UBND : Ủy ban nhân dân
- ❖ SCIC : Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà Nước
- ❖ WTO : World Trade Organisation – Tổ chức thương mại thế giới

PHẦN V: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TV.PHARM

1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Tiền thân là một doanh nghiệp Nhà nước được thành lập từ ngày 20 tháng 05 năm 1992. Công ty hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 2100274872 do Sở kế hoạch đầu tư Tỉnh Trà Vinh cấp ngày 09/5/2003, cấp thay đổi bổ sung lần 9 ngày 14/10/2013.

Năm 1994, thành lập Xí nghiệp sản xuất thuốc, sản xuất chủ yếu phục vụ nhu cầu khám trị bệnh cho nhân dân trong tỉnh.

Năm 1997, đầu tư xây dựng mới Nhà máy sản xuất dược phẩm Non β -Lactam với dây chuyền công nghệ máy móc thiết bị hiện đại, trong đó có dây chuyền công nghệ mới về sản xuất thuốc dạng nang mềm đầu tiên trong cả nước và đưa vào hoạt động có hiệu quả cao.

Tháng 12/1999, Công ty được Cục quản lý dược - Bộ Y Tế cấp Giấy chứng nhận nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc khối ASEAN” (GMP- ASEAN); Kho đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt bảo quản thuốc”(GSP); Phòng Kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt phòng kiểm nghiệm thuốc” (GLP).

Năm 2002, Công ty đầu tư xây dựng Hệ thống quản lý chất lượng được công nhận đạt tiêu chuẩn ISO 9001: 2000.

Năm 2003, thực hiện cổ phần hóa và đổi tên thành Công ty cổ phần Dược phẩm Trà Vinh.

Năm 2006, đổi tên thành Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm.

Năm 2007, Nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh β -Lactam đi vào hoạt động với trang thiết bị hiện đại, trong đó có *dây chuyền thuốc tiêm bột* là dây chuyền công nghệ hoàn toàn nhập khẩu từ Mỹ, có công suất 10 triệu lọ /năm.

Năm 2008, nâng cấp Nhà máy Non β -Lactam từ tiêu chuẩn GMP-ASEAN lên tiêu chuẩn GMP-WHO. Chú trọng đầu tư mở rộng mạng lưới phân phối khắp toàn quốc.

Tháng 11 năm 2008, Công ty được Cục quản lý dược- Bộ Y tế chứng nhận hai Nhà máy sản xuất Non β -Lactam và β -Lactam đều đạt tiêu chuẩn GMP-WHO.

Tháng 12 năm 2009, Hệ thống quản lý chất lượng dược đánh giá chứng nhận đạt tiêu chuẩn ISO 9001: 2008.

Năm 2010, ký kết hợp đồng xuất khẩu đầu tiên sang Nigeria.

Năm 2013, xây dựng Nhà máy thực phẩm chức năng.

1.2. Giới thiệu về Công ty

Tổ chức phát hành : **CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TV.PHARM**

Tên tiếng Anh : TV.PHARM PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt : TV.Pharm

Trụ sở chính : 27 Điện Biên Phủ, P.9, TP.Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh
Điện thoại : (074) 3740 234
Fax : (074) 3740 239
Website : <http://tvpharm.com.vn>
Vốn điều lệ : **100.800.000.000** đồng (Một trăm tỷ tám trăm triệu đồng)

Logo : 

Ngành, nghề kinh doanh : Theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2100274872 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Trà Vinh cấp lần đầu ngày 09/05/2003 và thay đổi lần thứ 9 ngày 14/10/2013, Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm kinh doanh các ngành nghề sau:

❖ Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu;

Chi tiết: Sản xuất tân dược, đông dược, sinh phẩm y tế và thực phẩm chức năng, thuốc và nguyên liệu, tá dược dùng cho thú y, nguyên liệu, hương liệu, tá dược, bao bì dùng làm thuốc cho người và trang thiết bị dùng làm trong ngành y dược; Mỹ phẩm hóa chất xét nghiệm, thiết bị dụng cụ dùng trong phòng thí nghiệm (lý-hóa-sinh), thuốc sát trùng (dùng ngoài);

❖ Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng;

Chi tiết: Sản xuất thực phẩm dinh dưỡng, sữa, nước khoáng thiên nhiên, nước tinh khiết, nước uống dùng từ dược liệu và nước uống không chứa cồn;

❖ Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình;

Chi tiết: Kinh doanh, xuất nhập khẩu thuốc tân dược, đông dược, sinh phẩm y tế và thực phẩm chức năng, thuốc và nguyên liệu, tá dược dùng cho thú y, nguyên liệu, hương liệu, dược liệu, tá dược, bao bì dùng làm thuốc cho người và trang thiết bị dùng trong y dược; Mỹ phẩm hóa chất xét nghiệm, thiết bị dụng cụ dùng trong phòng thí nghiệm (lý-hóa-sinh), thuốc sát trùng (dùng ngoài);

❖ Bán buôn đồ uống;

Chi tiết: Thực phẩm dinh dưỡng, sữa, nước khoáng thiên nhiên, nước tinh khiết, nước uống từ dược liệu và nước uống không chứa cồn.

1.3. Cơ cấu vốn cổ phần

Bảng 1: Cơ cấu cổ đông tính tại ngày 04/06/2015

STT	Tiêu chí	Tên cổ đông tổ chức	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Cổ đông Tổ chức	1. Tổng Công Ty Đầu Tư Và Kinh Doanh Vốn Nhà Nước	4.381.920	43,471%
		2. Công Ty Cổ Phần Dược Hậu Giang	108.480	1,076%
		3.Cty Cổ Phần Dược Phẩm IMEXPHARM	40.548	0,402%
		4.Công Ty TNHH Bệnh Viện Quốc Tế Chân Thương Chinh Hình Sài Gòn	32.000	0,317%
		5. Công ty TNHH Một Thành Viên Dược Phẩm Trung Ương 1	16.000	0,159%
		6.Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre	12,273	0,122%
		7. Cty TNHH Dược Phẩm Toàn Chân	5.369	0,053%
		8. Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM (cổ phiếu quỹ)	154	0,0015%
		Cộng	4.596.744	45.603%
2		Cổ đông cá nhân	5.483.256	54,397%
3		TỔNG CỘNG	10.080.000	100%

1.4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

Bảng 2: Danh sách cổ đông sở hữu trên 5% vốn điều lệ tại ngày 04/06/2015

STT	Tiêu chí	Tên cổ đông lớn	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Cổ đông lớn (Sở hữu từ 5% VDL trở lên)	1. Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC)	4.381.920	43,471%
		2. Ông Nguyễn Đăng Nguyên	738.946	7,331%
2	Cổ đông nhỏ (Sở hữu nhỏ hơn 5% VDL)		4.959.134	49. %
3	TỔNG CỘNG		10.080.000	100%

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm)

1.5. Danh sách công ty mẹ và công ty con

CTCP Dược phẩm TV.Pharm hiện không có công ty mẹ, công ty con, công ty liên kết mà Công ty đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc nắm giữ cổ phần chi phối; đồng thời, không có công ty khác đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với TV.Pharm

2. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY

2.1. Đại hội đồng cổ đông

Theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng Cổ đông quyết định tổ chức lại và giải thể Công ty, quyết định định hướng phát triển của Công ty, bầu ra thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát của Công ty, quyết định các vấn đề quan trọng của Công ty theo quy định tại Điều lệ Công ty và Luật Doanh nghiệp 2014.

2.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản lý của Công ty do đại hội đồng cổ đông bầu, có đầy đủ quyền hạn để thay mặt Công ty quyết định và thực hiện các quyền và lợi ích hợp pháp của công ty không thuộc quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị làm việc theo nguyên tắc tập thể và giao cho cá nhân phụ trách. Quyền và nhiệm vụ HĐQT quy định tại Điều lệ công ty.

2.3. Ban kiểm soát

Là cơ quan được Đại hội cổ đông bầu ra, thực hiện giám sát HĐQT và TGD trong việc quản lý điều hành Công ty, chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao.

2.4. Tổng giám đốc

Là người điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu sự giám sát của HĐQT và chịu trách nhiệm trước HĐQT và trước pháp luật về việc thực hiện quyền và nhiệm vụ được giao.

2.5. Phó tổng giám đốc phụ trách kinh doanh

Trực tiếp chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc Công ty về hoạt động của phòng Kinh doanh và hệ thống bán hàng của Công ty.

2.6. Phó tổng giám đốc phụ trách sản xuất:

Trực tiếp chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc công ty về mọi hoạt động sản xuất và chất lượng sản phẩm của Nhà máy sản xuất.

2.7. Phòng hành chính nhân sự

Là bộ phận chuyên môn nghiệp vụ, tham mưu giúp việc cho Ban điều hành công ty trong lĩnh vực tổ chức, lao động, tiền lương, hành chính-quản trị, thi đua, pháp chế, và các hoạt động đảm bảo các điều kiện làm việc cho văn phòng Công ty.

Tổ chức công tác quản trị, hành chính văn thư, an ninh trật tự, bảo vệ tài sản, phương tiện làm việc, phòng y tế cơ thuộc cơ quan.

2.8. Phòng kế toán

Là bộ phận tham mưu giúp việc cho Ban điều hành Công ty trong lĩnh vực tài chính và hạch toán kinh tế nhằm giám sát phân tích, đánh giá hiệu quả kinh tế của mọi hoạt động của các bộ phận, đơn vị trực thuộc trong toàn công ty, tổ chức hoạt động và quản lý tiền vốn, tài sản, xuất nhập khẩu, quản lý tiền, khai thác sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn cho các hoạt động của Công ty.

2.9. Phòng kế hoạch

Phụ trách đầu vào: thu mua nguyên liệu, bao bì phục vụ sản xuất, nhập khẩu thành phẩm.

Lập kế hoạch sản xuất. Điều hành sản xuất và thành phẩm nhập khẩu đến các chi nhánh kinh doanh. Đăng ký giá thuốc. Thiết kế mẫu nhãn và đăng ký sản phẩm mà công ty sản xuất.

2.10. Nhà máy sản xuất

Sản xuất hàng hóa theo kế hoạch.

Đảm bảo chất lượng hàng hóa sản xuất.

Nghiên cứu sản xuất sản phẩm mới.

2.11. Phòng kinh doanh

Kinh doanh :

Xây dựng kế hoạch bán hàng hàng năm (hàng sản xuất và hàng hóa nhập khẩu) và giao kế hoạch bán hàng cho từng chi nhánh;

Quản lý số lượng hàng bán ra;

Xây dựng chính sách và chương trình bán hàng để thúc đẩy tăng doanh số;

Chỉ đạo, hỗ trợ các chi nhánh kinh doanh giải quyết khó khăn trong hoạt động kinh doanh;

Đề xuất giá bán;

Phụ trách xuất khẩu hàng công ty sản xuất;

Tổng hợp dự tri hàng hóa của các chi nhánh và dự báo về tình hình kinh doanh để đề xuất phòng kế hoạch có kế hoạch nhập khẩu nguyên vật liệu, hàng hóa và thiết lập kế hoạch sản xuất kinh doanh kịp thời, hợp lý.

Marketing:

Củng cố xây dựng phát triển thương hiệu Công ty;

Phụ trách quảng cáo, triển lãm, hội chợ tổ chức sự kiện, truyền thông, lập hồ sơ tham gia các giải thưởng...;

Xây dựng và thực hiện các chính sách chăm sóc khách hàng;

Nghiên cứu thị trường dược phẩm, đề xuất nghiên cứu sản phẩm mới.

2.12. Các chi nhánh kinh doanh

Trực tiếp bán hàng, khai thác khách hàng mới, mở rộng thị trường.

2.13. Văn phòng hội đồng quản trị

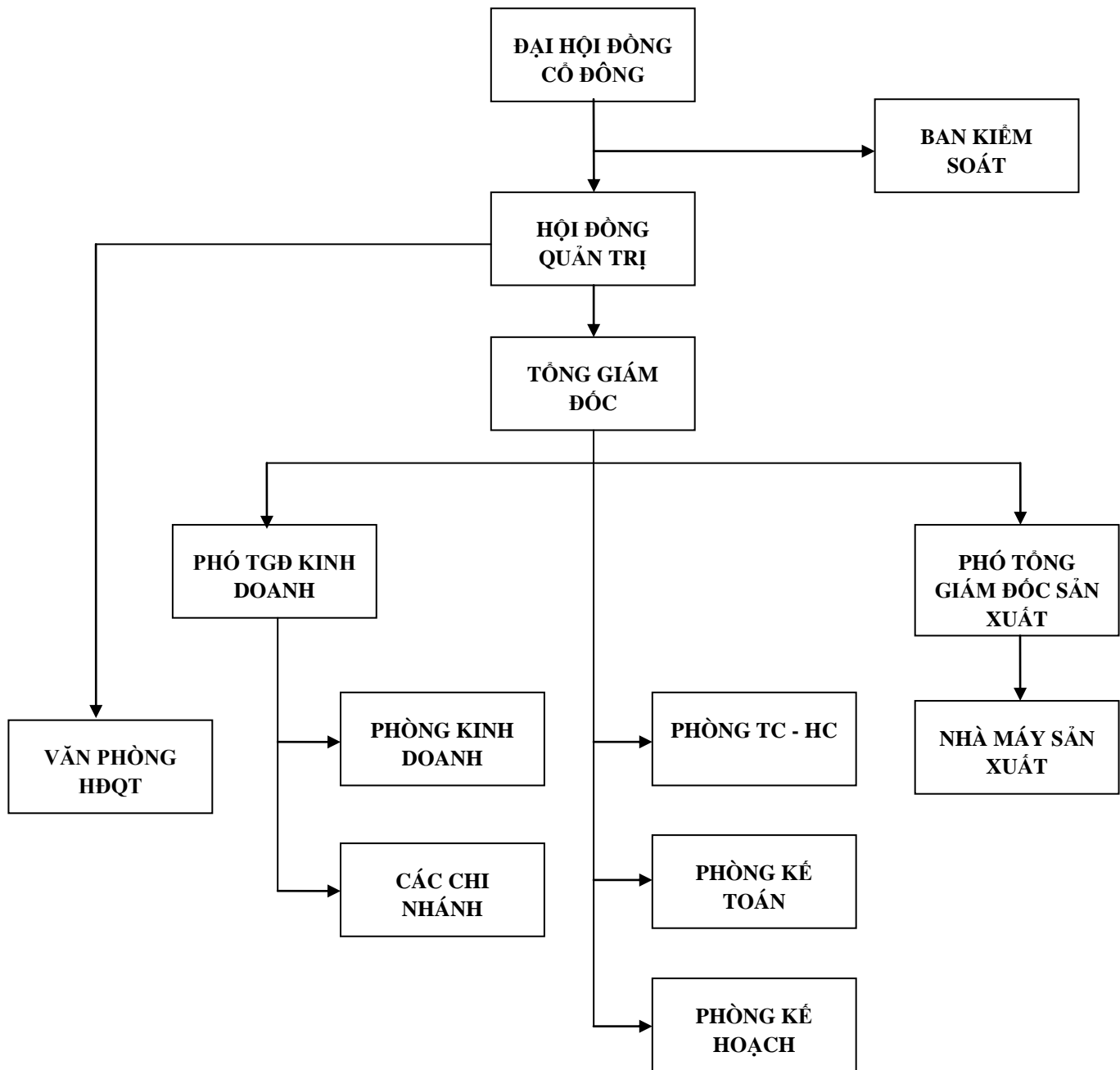
Thường trực hội đồng quản trị;

Triển khai nghị quyết hội đồng quản trị đến Ban điều hành của Công ty;

Quản lý cổ đông, chứng khoán;

Thực hiện các công việc liên quan đến quyền và nghĩa vụ của cổ đông theo quy định của pháp luật.

3. SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY



(Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm)

4. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY

4.1. Hoạt động kinh doanh chính của Công ty

Hoạt động kinh doanh chủ yếu của Công ty là sản xuất và kinh doanh thuốc tân dược do công ty sản xuất. Ngoài ra công ty còn kinh doanh thêm hàng tân dược nhập khẩu và hàng của một số công ty dược trong nước.

Bảng 3: Tình hình doanh thu, lợi nhuận của Công ty các năm gần đây

Đơn vị tính: triệu đồng

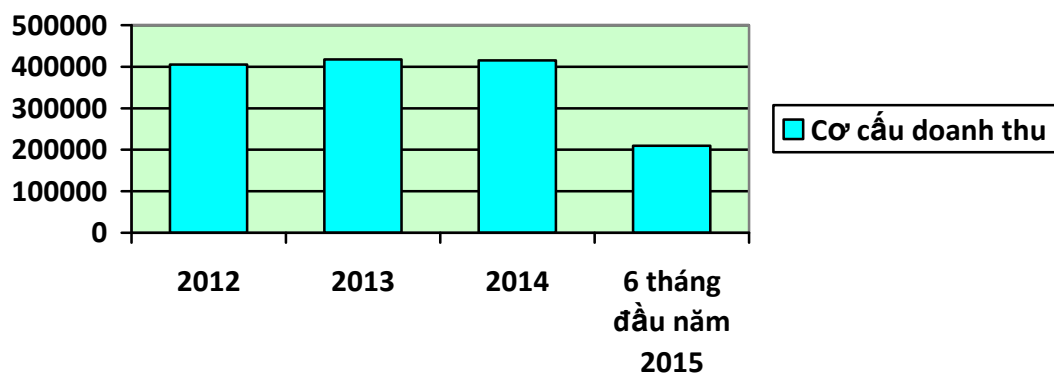
Khoản mục	2012		2013		2014		30/06/2015	
	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT
Doanh thu bán hàng	408.841		421.082		419.700		211.369	
DT thuần	405.348	99,15	417.798	99,22	415.298	98,95	209.643	99,18
DT từ hoạt động sản xuất	331.418	81,06	374.786	89,00	373.888	89,08	182.158	86,18
DT từ hoạt động thương mại	73.930	18,94	46.296	10,99	45.811	10,91	27.485	13,00
GV hàng bán	245.801	59,88	252.152	59,88	260.518	62,07	134.085	63,44
Lợi nhuận sau thuế	51.436	12,58	36.179	8,59	33.242	7,92	20.292	9,60

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2012, 2013, 2014 và báo cáo tự lập 6 tháng đầu năm 2015 của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

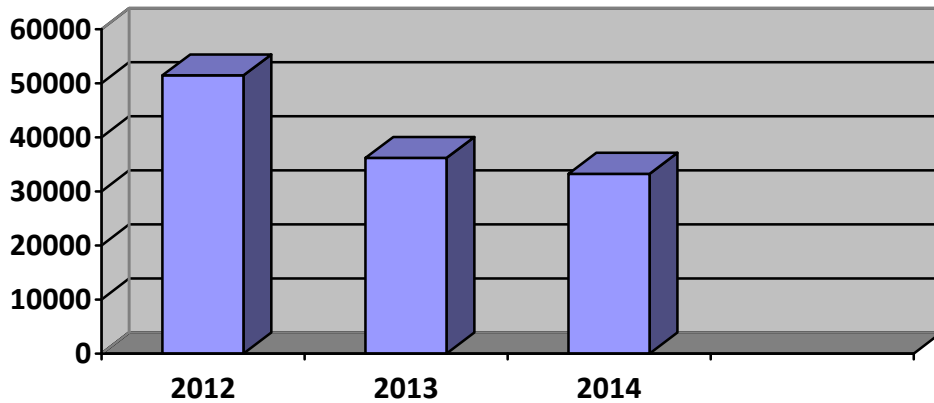
Tính chung cả giai đoạn 2012 -2014 và nửa đầu năm 2015, hoạt động kinh doanh của Công ty vẫn đạt được sự tăng trưởng nhất định. Tuy chịu sự ảnh hưởng khó khăn chung của nền kinh tế, nhưng doanh thu của công ty không hề sụt giảm qua các năm. Doanh số hàng năm có sự biến động nhỏ cho thấy sự ổn định trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Biểu đồ 1: Tình hình doanh thu – lợi nhuận của Công ty

Đơn vị tính: tỷ đồng



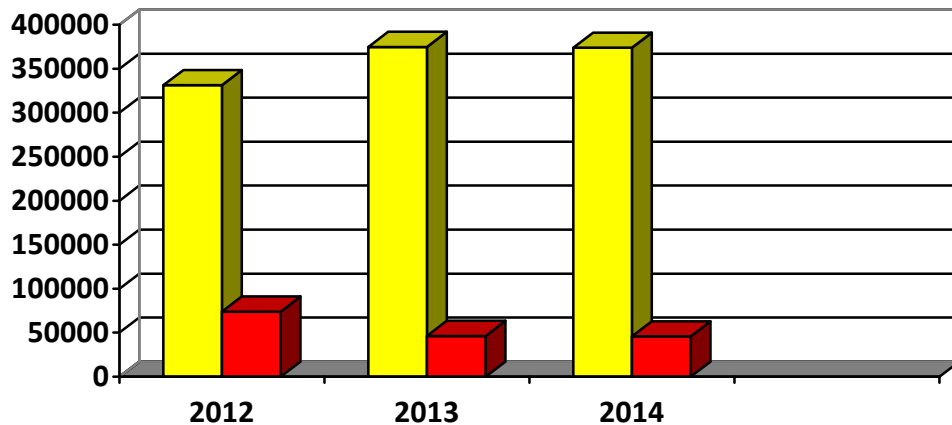
Lợi nhuận sau thuế



4.2. Cơ cấu doanh thu

Biểu đồ 2: Biến động doanh thu giai đoạn 2012 -2014

Biến động doanh thu giai đoạn 2012-2014



4.3. Cơ cấu chi phí

Bảng 4: Chi phí hoạt động qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Chi phí	2012		2013		2014		30/06/2015	
	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	%DTT	%DTT	Giá trị	%DTT
GV hàng bán	245.801	60,64	252.152	60,35	260.518	62,73	134.085	63,96
Chi phí bán hàng	71.516	17,64	83.777	20,05	83.704	20,16	37.082	17,69
Chi phí QLDN	21.074	5,20	24.948	5,97	21.899	5,27	10.756	5,13
Chi phí tài chính	7.669	1,89	9.283	2,22	8.200	1,97	2.332	1,11
CP hoạt động	346.060	85,37	370.160	88,60	374.321	90,13	184.255	87,89

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2012, 2013, 2014 và báo cáo tài chính tự lập 6 tháng đầu năm 2015 của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

Chi phí hoạt động trong những năm qua có sự tăng nhẹ theo từng năm từ mức 85,37% doanh thu thuần năm 2012 lên mức 90,13% năm 2014 cụ thể:

Chi phí giá vốn: Tỷ trọng giá vốn qua các năm tăng dần từ mức 60,64% doanh thu thuần năm 2012 lên mức 62,73% năm 2014. Sự biến động về tỷ trọng giá vốn hàng bán qua các năm là không đáng kể chứng tỏ công ty có nguồn nguyên vật liệu rất ổn định, đảm bảo tốt cho hoạt động sản xuất của Công ty.

Chi phí bán hàng & Chi phí quản lý doanh nghiệp: Do những biến động trong tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, việc tìm kiếm mở rộng thị trường mới và chính sách tiền lương thay đổi trong các năm kiến chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng có sự biến động. Trong khi chi phí bán hàng của Công ty tăng dần qua các năm từ mức 17,64% năm 2012 đến mức 20,16% năm 2014 thì chi phí quản lý doanh nghiệp cũng biến động từ 5,20% của năm 2012 lên 5,97% năm 2013 và giảm xuống 5,27% năm 2014.

Chi phí tài chính: Chi phí tài chính những năm qua có nhiều biến động do sự thay đổi lãi suất cho vay của ngân hàng và chênh lệch về tỷ giá hối đoái. Năm 2012, chi phí tài chính chiếm 1,89% doanh thu thuần. Năm 2013 tỷ lệ này tăng 2,22% và đến năm 2014 giảm xuống còn 1,97%.

Có thể nói, đứng trước sự ảnh hưởng do khủng hoảng kinh tế chung cả nước và những biến động trong lãi suất cho vay của ngân hàng thì việc quản lý và kiểm soát chi phí ở Công ty được đánh giá là khá tốt giúp công ty phát triển ổn định qua các năm từ 2012-2014.

Theo báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2015 của Công ty, tỷ lệ chi phí hoạt động trên doanh thu thuần cũng không có biến động đáng kể, điều đó thấy được tình hình hoạt động của Công ty đang rất ổn định, chi phí hoạt động được kiểm soát tốt.

4.4. Hệ thống phân phối

So với năm 1992, công ty chỉ có 07 hiệu thuốc trung tâm huyện thị thuộc tỉnh thì đến cuối năm 2014 hệ thống bán hàng của Công ty đã rộng khắp toàn quốc, bao gồm 09 Chi nhánh kinh doanh phân bố theo cụm, trải đều khắp cả nước:

1	CHI NHÁNH CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TV.PHARM TẠI HÀ NỘI
	<i>Địa chỉ:</i> Số 22, Lô 11B, Trung Yên 10, Khu đô thị Trung Yên, P Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội
	<i>Điện thoại:</i> 043.7833.516
2	CHI NHÁNH CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TV.PHARM TẠI ĐÀ NẴNG
	<i>Địa chỉ:</i> Số 423, Trưng Nữ Vương, Hải Châu, Đà Nẵng
	<i>Điện thoại:</i> 0511.3633.951
3	CHI NHÁNH CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TV.PHARM TẠI ĐẮKLẮK
	<i>Địa chỉ:</i> A8, Khu Hiệp Phúc, Phường Tân Lợi, Buôn Mê Thuật, Đắk Lắk
	<i>Điện thoại:</i> 0500.3877.784
4	CHI NHÁNH CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TV.PHARM TẠI KHÁNH HOÀ
	<i>Địa chỉ:</i> Lô 60, Đường B1, Khu đô thị Vĩnh Diêm Trung, Nha Trang, Khánh Hoà
	<i>Điện thoại:</i> 0583.896.579
5	CHI NHÁNH CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TV.PHARM TẠI ĐỒNG NAI
	<i>Địa chỉ:</i> Số 29, Hồ Văn Đại, Phường Quang Vinh, Thành phố Biên Hòa, Đồng Nai
	<i>Điện thoại:</i> 061.3943.504
6	CHI NHÁNH CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TV.PHARM TẠI HỒ CHÍ MINH
	<i>Địa chỉ:</i> Q1A, Bạch Mã, Cư xá Bắc Hải, Phường 15, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh
	<i>Điện thoại:</i> 0839.702.315
7	CHI NHÁNH CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TV.PHARM TẠI AN GIANG
	<i>Địa chỉ:</i> Số 11B, Bùi Thị Xuân, Phường Mỹ Xuyên, Thành phố Long Xuyên, An Giang
	<i>Điện thoại:</i> 076.6253.137
8	CHI NHÁNH CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TV.PHARM TẠI CẦN THƠ
	<i>Địa chỉ:</i> Số 17 B2, Khu dân cư 91B, Phường An Khánh, Quận Ninh Kiều, TP Cần Thơ
	<i>Điện thoại:</i> 0710. 3781.345
9	CHI NHÁNH CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TRÀ VINH
	<i>Địa chỉ:</i> Số 1/8, Trần Phú, Phường 7, TP. Trà Vinh, Trà Vinh

Điện thoại: 0743.753.072

4.5. Các nhóm sản phẩm do Công ty sản xuất:

Sản phẩm kinh doanh của Công ty là những loại thuốc phổ thông phân phối rộng rãi trên khắp các bệnh viện và cơ sở nhà thuốc, phòng khám chữa bệnh trên toàn quốc. Hoạt động kinh doanh chủ yếu của Công ty là sản xuất và kinh doanh thuốc tân dược do công ty sản xuất. Ngoài ra công ty còn kinh doanh thêm hàng tân dược nhập khẩu và hàng của một số công ty dược trong nước, cụ thể:

BẢNG DANH MỤC SẢN PHẨM CỦA TV.PHARM

Nhóm Kháng Sinh	Nhóm Hô Hấp
Nhóm Kháng Viêm	Nhóm Kháng Histamin
Nhóm Giảm Đau & Hạ Sốt	Nhóm Tim Mạch & Huyết Áp
Nhóm Đường Huyết	Nhóm Tiêu Hóa Đường Ruột
Nhóm Vitamin & Bổ Dưỡng	Nhóm Thần Kinh & Tuần Hoàn Não
Nhóm Thực Phẩm Chức Năng	Nhóm Khác

Các sản phẩm có thương hiệu được khách hàng tín nhiệm:

Dòng sản phẩm β -lactam: TRAFORAN, TV-ZIDIM, ORENKO, TRAVINAT,...

Dòng sản phẩm Non β -lactam: PHARITON, HOMPOLIMIN GINSENG, PANCIDOL EXTRA, TV-OMEPRazole, PRAZOPRO 40mg, PRAZOPRO 20mg, TERPIN CODEIN, DIANGESIC CODEIN, NEO-CORCLION F, TV.PAPEN F, ...

4.6. Nhãn hiệu thương mại

Là một công ty có vị thế mạnh trong ngành sản xuất dược phẩm trong nước, Công ty đã vinh dự được Chủ tịch nước tặng thưởng các danh hiệu cao quý sau:

- Danh hiệu “Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới”
- Huân chương Lao Động hạng 1
- Huân chương Lao Động hạng 2
- Huân chương Lao Động hạng 3

Logo:



Ý NGHĨA CỦA LOGO:

- Logo TV.Pharm được thiết kế đơn giản mang tính triết lý phương đông với biểu tượng hình tam giác đều cách điệu tượng trưng cho sự phát triển vững chắc của công ty.
- Hình tam giác đều tượng trưng cho sự kết hợp ba yếu tố “thiên thời”, “địa lợi” và “nhân hòa” như một thông điệp ngầm đầy ý nghĩa mà TV Pharm mong muốn gửi đến cho khách hàng của mình, thể hiện sự chia sẻ lợi ích giữa khách hàng và công ty.
- Bên trong hình tam giác là chữ TV Pharm cách điệu và bên dưới là tên gọi của công ty TV.Pharm.
- Màu xanh lá là màu gần gũi với thiên nhiên, thân thiện với môi trường và chỉ sự phát triển và vươn lên của sự sống .
- Slogan: **VÌ SỨC KHỎE CỘNG ĐỒNG:** đó là sự cam kết của công ty trong việc chung tay xây dựng nền tảng ổn định cho ngành dược nước nhà, đóng góp thiết thực vào việc bảo vệ sức khỏe cho cộng đồng mang đến niềm tin và hạnh phúc.

SỨ MẠNG: TV.Pharm luôn luôn cam kết cung cấp những sản phẩm chất lượng cao thỏa mãn nhu cầu của cộng đồng.

TẦM NHÌN: Vì sức khỏe cộng đồng

GIÁ TRỊ TINH THẦN: Lấy sức khỏe cộng đồng là mục tiêu nhất quán và lâu dài để hướng tới.

Luôn luôn nắm bắt – đổi mới – ứng dụng công nghệ hiện đại của ngành dược để tạo những sản phẩm chất lượng cao.

Lấy chất lượng sản phẩm làm cam kết cao nhất

Lấy lòng tin và sự tín nhiệm của khách hàng làm mục đích phấn đấu lâu dài.

Lấy lợi ích và sự thịnh vượng của khách hàng làm mục tiêu dài hạn.

Lấy sự sáng tạo – cống hiến – trí thức của nhân viên làm phương châm hành động.

5. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 3 NĂM GẦN NHẤT

5.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012 - 2014 và 6 tháng đầu năm 2015

Bảng 5: Bảng cân đối kế toán tóm tắt của Công ty các năm gần đây

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Tiền	24.395	13.591	6.091	10.529
Đầu tư tài chính NH	-	-	-	-
Các khoản phải thu ngắn hạn	125.304	125.812	120.201	112.752
Hàng tồn kho	96.912	115.566	117.238	118.997
Tài sản lưu động khác	10.568	7.305	7.386	5.623
Tài sản cố định	42.332	52.299	51.043	52.202
Các khoản phải thu dài hạn	50	50	50	82
Bất động sản đầu tư	-	-	-	-
Tài sản dài hạn khác	863	421	777	1.857
Tổng Tài sản	300.428	315.046	302.790	302.045
Nợ ngắn hạn	123.129	132.810	105.302	76.522
Nợ dài hạn	5.668	5.893	5.571	40.697
Vốn chủ sở hữu	171.630	176.342	191.916	184.826
<i>Trong đó: Vốn điều lệ</i>	<i>63.000</i>	<i>100.800</i>	<i>100.800</i>	<i>100.800</i>
Tổng Nguồn vốn	300.428	315.046	302.790	302.045

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2012, 2013, 2014 và báo cáo tài chính tự lập 6 tháng đầu năm 2015 của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

Bảng 6: Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2012 – 2014 và 6 tháng đầu năm 2015

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Tổng doanh thu	408.841	421.082	419.700	211.369
Doanh thu thuần	405.348	417.798	415.298	209.643
Giá vốn hàng bán	(245.801)	(252.152)	(260.518)	(134.085)
Lợi nhuận gộp	159.547	165.645	154.780	75.557

Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
DT từ hoạt động tài chính	4.075	2.297	1.130	395
Chi phí hoạt động tài chính	7.669	9.283	8.200	2.332
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	<i>5.449</i>	<i>5.452</i>	<i>5.368</i>	<i>1.436</i>
Chi phí bán hàng	71.516	83.777	83.704	37.082
Chi phí quản lý	21.074	24.948	21.899	10.756
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	63.362	49.933	42.106	25.781
Thu nhập khác	1.666	1.117	1.086	500
Chi phí khác	145	44.245	205	266
Lợi nhuận khác	1.521	1.073	881	234
Lợi nhuận trước thuế	64.883	51.007	42.987	26.015
Thuế TNDN hiện hành	13.447	14.828	9.745	5.723
Lợi nhuận sau thuế	51.436	36.179	33.242	20.292

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2012, 2013, 2014 và báo cáo tài chính tự lập 6 tháng đầu năm 2015 của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

5.2. Phân tích SWOT

a. Điểm mạnh

- Sự đoàn kết nhất trí cao, sự đồng tâm hiệp lực của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, cán bộ quản lý và toàn thể công nhân viên trong toàn công ty tạo thành sức mạnh tập thể xây dựng TV.PHARM ngày càng lớn mạnh.
- Đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật trẻ, có trình độ đại học và trên đại học tận tâm với công việc và gắn bó lâu dài với công ty. Đội ngũ cán bộ, nhân viên làm công tác thị trường nhiều kinh nghiệm, năng động, sáng tạo, tâm huyết, sẵn sàng vượt khó để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.
- Áp dụng công nghệ sản xuất hiện đại, tiên tiến.
- Sản phẩm do Công ty sản xuất có chất lượng tốt, mẫu mã đẹp, giá cả hợp lý được khách hàng tin tưởng sử dụng. Các sản phẩm kháng sinh, đặc biệt là kháng sinh dạng bột pha tiêm được thị trường chấp nhận và đưa vào sử dụng trong hệ điều trị cả nước mang lại hiệu quả kinh doanh cao.
- Mạng lưới phân phối ngày càng phát triển, mở rộng. Kênh phân phối OTC phát triển tốt do Công ty có những chương trình khuyến mãi, chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp.

- Được sự quan tâm của nhà đầu tư, sự tin tưởng ủng hộ của khách hàng, sự hợp tác của các nhà cung cấp và việc tạo điều kiện thuận lợi của các cơ quan, sở, ban ngành, ngân hàng trong và ngoài tỉnh.

b. Điểm yếu

- Hệ thống quản trị chưa thật sự chuyên nghiệp, hiệu quả. Nghiên cứu phát triển nguồn nhân lực còn yếu.
- Hoạt động định vị thương hiệu và marketing còn chưa đồng bộ, hoạt động nghiên cứu phát triển (R&D) còn yếu, mang lại hiệu quả chưa cao.
- Tuy đã mở rộng được thị trường ra nước ngoài, nhưng hoạt động xuất khẩu còn hạn chế về số lượng và đối tác.
- Chưa khai thác được hết công suất của Nhà máy betalactam.
- Việc triển khai sản xuất thực phẩm chức năng còn chậm do phải trải qua thăm dò thị trường và làm công tác marketing.

c. Cơ hội

- Tỷ giá tiếp tục ổn định cộng thêm việc lãi suất ngân hàng có xu hướng giảm mạnh sẽ tạo môi trường thuận lợi cho việc lên kế hoạch kinh doanh;
- Việc hiệp định TPP được ký kết thành công cùng với chiến lược phát triển của Chính phủ với lĩnh vực xuất nhập khẩu sẽ tạo điều kiện cho ngành xuất nhập khẩu hàng hoá phát triển. Công ty có cơ hội mở rộng thị trường ra các nước lớn trong khu vực.
- Sản phẩm ngành dược là nhu yếu phẩm cần thiết đời sống người dân, sự tăng trưởng của ngành nhìn chung ảnh hưởng ít hơn bởi tác động của nền kinh tế. Thêm vào đó, Việt Nam có quy mô dân số khá lớn, tăng nhanh và ý thức bảo vệ sức khỏe người dân ngày càng được nâng cao. Nhờ đó, tổng chi tiêu ngành dược phẩm vẫn duy trì đà tăng trưởng qua các năm với mức tăng trưởng ổn định khoảng 17-20%/năm.
- Đáng chú ý xu hướng sử dụng các sản phẩm có nguồn gốc thảo dược ngày càng gia tăng, nên định hướng sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thực phẩm chức năng và các sản phẩm có nguồn gốc từ dược liệu là định hướng phù hợp trong giai đoạn tiếp theo.
- Các sản phẩm thuốc nội ngày càng đảm bảo về chất lượng, mẫu mã tương đương thuốc ngoại nhưng giá chỉ bằng 30 - 50%. Đây là một lợi thế giúp các Công ty dược nội địa có thể cạnh tranh trên chính sân nhà.
- Giá trị thuốc sản xuất trong nước chỉ mới chiếm khoảng 46-50% tổng giá trị thuốc sử dụng trong nước, Chính phủ có chủ trương gia tăng thị phần thuốc nội địa lên mức 70% trong năm 2015 và 80% đến năm 2020. Đây là cơ hội tốt cho các công ty dược trong nước mở rộng thị trường và quy mô hoạt động.

d. Thách thức

- Trong bối cảnh tình hình kinh tế khó khăn chung của năm 2014, doanh nghiệp kinh doanh ngành dược cũng gặp rất nhiều khó khăn:

- Các chi phí sản xuất: giá xăng dầu, giá điện, nước, mức lương cơ bản... tăng lên làm cho chi phí đầu vào tăng cao dẫn đến giá thành sản phẩm tăng. Trong khi, Nhà nước quản lý về giá thuốc bán ra. Điều này gây khó khăn cho các doanh nghiệp sản xuất.
- Hoạt động ngành dược trong nước với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, theo thống kê của Bộ Y tế, cả nước có khoảng 185 Doanh nghiệp tham gia ngành dược, trong đó khoảng 100 Doanh nghiệp sản xuất tân dược, 80 Doanh nghiệp sản xuất đông dược và 5 Doanh nghiệp sản xuất vacxin, sinh phẩm y tế. Cộng với chính sách mở cửa cho các Công ty dược nước ngoài theo lộ trình Việt Nam gia nhập WTO làm cho tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn.
- Bộ y tế thay đổi về cơ chế đấu thầu thuốc vào hệ điều trị “cùng một loại thuốc theo tên generic, mặt hàng có giá thấp nhất sẽ trúng thầu”. Điều này đã tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp dược có tỷ trọng bán vào Hệ điều trị cao.
- Do sự quá tải của Cơ quan xét duyệt và cấp số đăng ký sản phẩm nên việc xin số đăng ký mới, cấp lại số đăng ký rất chậm, làm ảnh hưởng lớn đến công tác kinh doanh.

6. TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN

6.1. Vị thế của Công ty

- Từ khi thành lập năm 1992, đến nay thương hiệu Dược TV.PHARM đã từng bước khẳng định được vị thế của mình:
- Hiện nay TV.PHARM đứng thứ 4 so với các công ty dược ở khu vực ĐBSCL và đứng trong TOP 30 doanh nghiệp Dược Việt Nam.
- Những sản phẩm thế mạnh của TV.PHARM cũng là lợi thế cạnh tranh so với các công ty bạn, hiện nay TV.PHARM có dây chuyền sản xuất Viên nang mềm và dây chuyền sản xuất kháng sinh tiêm Cephalosporin hiện đại, chưa khai thác hết công suất.

CÁC THÀNH TỰU ĐẠT ĐƯỢC:

- Nhà máy dược quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế GMP – WHO, GLP, GSP, ISO 9001:2008;
- Danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới (1995 -2004); Huân chương lao động hạng Nhất, Nhì, Ba.
- Cúp vàng ISO 2007 do Bộ khoa học và công nghệ chứng nhận;
- Cúp vàng thương hiệu Việt năm 2007;
- Giải bạc Giải thưởng chất lượng quốc gia năm 2010, 2012;
- Danh hiệu Doanh nghiệp tiêu biểu ĐBSCL năm 2012;
- Danh hiệu “Ngôi sao thuốc Việt” năm 2014 do bộ Y Tế tổ chức.
- Được người tiêu dùng bình chọn qua báo Sài Gòn Tiếp Thị là hàng Việt Nam chất lượng cao nhiều năm liền.

Với những đặc điểm nêu trên, cùng với kinh nghiệm tích lũy được trong hơn hai mươi năm hoạt động, có thể khẳng định Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm là một doanh nghiệp thương mại có uy tín và phát triển ổn định, đóng góp tích cực vào sự phát triển của ngành.

6.2. Triển vọng phát triển của ngành dược phẩm

- Ngành dược phẩm là ngành quan trọng trong nền kinh tế quốc dân với chức năng sản xuất thuốc chữa bệnh và nâng cao sức khỏe con người. Do nhu cầu cải thiện sức khỏe ngày càng cao, ngành dược vẫn tăng trưởng ổn định bất chấp nền kinh tế đang trong giai đoạn khó khăn. Trong điều kiện lạm phát cao, chi phí nguyên vật liệu, chi phí tài chính tăng, giá thuốc cũng tăng tương ứng theo đà tăng CPI mặc dù có sự điều tiết của Nhà nước. Do đó, doanh thu và lợi nhuận của các doanh nghiệp dược vẫn được đảm bảo. Có thể nói, ngành dược là một trong những ngành ít bị ảnh hưởng bởi sự biến động của kinh tế vĩ mô.
- Thị trường dược phẩm Việt Nam tăng trưởng cao và ổn định: Việt Nam đứng thứ 13 trong tổng số 137 quốc gia tăng trưởng ngành dược nhanh nhất thế giới với tăng trưởng trung bình năm (CAGR) 2009-2013 là 24,83%. Năm 2014, quy mô thị trường sẽ đạt 80.193 tỷ đồng, tăng 15,72% so với năm 2013.
- Thị trường dược phẩm chia thành 2 phân khúc chính là đông dược và tây dược. Phân khúc sản xuất đông dược chỉ chiếm 0,5% đến 1,5% giá trị sản xuất toàn ngành. Đa phần nguyên vật liệu trôi nổi trên thị trường đều nhập từ Trung Quốc. Mức độ cạnh tranh trong ngành đông dược rất gay gắt với nhiều nhà sản xuất nhỏ lẻ. Tuy nhiên, rất ít công ty đông dược đạt chuẩn GMP-WHO về thực tiễn sản xuất tốt. Khi đạt chuẩn GMP-WHO, điều đó đồng nghĩa với việc tất cả các dược liệu sản xuất thuốc phải có thông tin chi tiết về nguồn cung cấp, phương pháp thu hái, chế biến và bảo quản. Việc mua dược liệu ban đầu phải có hợp đồng với người cung cấp, ghi rõ nơi trồng, chất lượng và cả quá trình thu hái, sơ chế, bảo quản. Thêm nữa, cơ sở nhà xưởng phải tách biệt, kể cả việc di chuyển của nhân viên và trang thiết bị, các quy trình được kiểm soát chặt chẽ đến tận khâu bảo quản. Như vậy, nhìn về góc độ cạnh tranh, những doanh nghiệp đạt chuẩn GMP-WHO đang có lợi thế lớn về uy tín so với các doanh nghiệp chưa đạt chuẩn trong ngành.
- Đối với phân khúc tây dược, tuy không phải chịu mức độ cạnh tranh trong nước cao nhưng các doanh nghiệp lại chịu sự cạnh tranh từ nước ngoài. Hiện tại, người tiêu dùng vẫn thích các sản phẩm thuốc ngoại nhập, thuốc tây dược mới đáp ứng được 50% nhu cầu tiêu dùng thuốc trong nước. Sở dĩ khả năng cạnh tranh còn kém là do các doanh nghiệp trong nước mới sản xuất được các sản phẩm thuốc phổ thông như vitamin, thực phẩm chức năng, chưa có nhiều thuốc đặc trị và biệt dược. Do đó, để nâng cao khả năng cạnh tranh, các doanh nghiệp dược đang có xu hướng phát triển theo bề sâu thông qua việc đầu tư trang thiết bị, công nghệ, đẩy mạnh các hoạt động nghiên cứu, phát triển (R&D), các hoạt động phát triển mạng lưới và quảng bá sản phẩm.
- Vì là ngành thiết yếu và có tiềm năng phát triển, ngành dược rất được nhà nước quan tâm, hỗ trợ. Mục tiêu chung của ngành công nghiệp dược Việt Nam trong 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" được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt là 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. Ngành công nghiệp dược phấn đấu 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.

6.3. Đối thủ cạnh tranh

Các công ty Dược trong nước và các đối thủ cạnh tranh của các nước Châu Á như Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ

- Đối thủ cạnh tranh trực tiếp: Dược Cửu Long, Bidiphar, Domesco,...
- Thị trường chính là thị trường nội địa, thị phần khoảng 2,5% doanh thu toàn ngành.

7. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

7.1. Cơ cấu lao động

Tính đến thời điểm ngày 30/06/2015, Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm có 599 lao động, trong đó tỷ lệ nguồn nhân lực trình độ cao (đại học trở lên) chiếm khá cao với tỷ lệ cụ thể là 20,7%, trình độ lao động cao đẳng, trung cấp chiếm 55,93%. Số lượng lao động có trình độ cao lớn sẽ góp phần không nhỏ vào việc đảm bảo chất lượng dịch vụ, tiến độ công việc và góp phần nâng cao thương hiệu của doanh nghiệp.

Bảng 7: Cơ cấu nguồn nhân lực tại thời điểm 30/06/2015

Phân loại theo trình độ	30/06/2015	
	Số lượng	Tỷ lệ
Trên đại học	5	0,83%
Đại học	119	19,87%
Cao đẳng	327	54,59%
Sơ cấp	71	11,85%
Lao động phổ thông	69	11,52%
Tổng cộng	599	100%

Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

7.2. Chính sách đối với người lao động

a. Lương cơ bản:

Là mức lương ghi trong trong hợp đồng lao động, được tính dựa trên hệ số lương theo thang bảng lương của Công ty Nhà nước nhân với mức cơ sở do Nhà nước quy định. Làm cơ

sở để Công ty tính các chế độ BHXH, BHYT, BHTN, tính lương ngừng việc, nghỉ chế độ có hưởng lương, chế độ nghỉ phép.. có liên quan đến người lao động. Người lao động được nâng lương cơ bản theo đúng quy định về nâng bậc lương hàng năm của pháp luật lao động.

b. Tiền lương thực nhận:

Công ty hình thành quỹ lương theo doanh thu. Người lao động làm việc tại công ty được chia làm ba khối: văn phòng, sản xuất, kinh doanh. Mỗi khối, Công ty sẽ áp dụng hình thức trả lương phù hợp với tính chất công việc, trình độ chuyên môn và mức độ hoàn thành công việc phù hợp với pháp luật lao động và quy định của Công ty:

- Khối văn phòng: Áp dụng hình thức trả lương công việc gắn với thời gian.
- Khối sản xuất: Áp dụng hình thức giao khoán Quỹ lương sản phẩm cho Nhà máy theo đơn giá tiền lương từng đơn vị sản phẩm.
- Khối kinh doanh: áp dụng hình thức khoán quỹ lương theo doanh thu.

Tùy theo hiệu quả và lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm, người lao động được chi lương bổ sung vào các dịp lễ 30/4, 02/9 và/hoặc tháng lương 13.

Bảng 8: Mức lương bình quân của Công ty từ 2012 - 2014

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Mức lương bình quân (triệu đồng/người/tháng)	5,824	6,018	5,909

c. Thưởng:

Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, tăng năng suất chất lượng hoàn thành công việc, Công ty áp dụng chính sách khen, thưởng:

- Thưởng vượt doanh số khoán đối với nhân viên bán hàng (theo từng quý).
- Khen, thưởng danh hiệu cuối năm: đối với cá nhân và tập thể toàn công ty. Việc xét thưởng căn cứ vào thành tích của cá nhân và tập thể trong việc thực hiện tốt nội quy, quy chế công ty; hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, đạt được hiệu quả cao trong kinh doanh, tìm kiếm được khách hàng mới, thị trường mới; có sáng kiến cải tiến về kỹ thuật, về phương pháp tổ chức kinh doanh,...
- Đề xuất khen thưởng cho cá nhân và tập thể theo hướng dẫn của Hội đồng thi đua khen thưởng Tỉnh, Trung ương.
- Khen đột xuất cho cá nhân, tập thể có thành tích nổi bật, điển hình.

d. Các chính sách, chế độ:

Công ty luôn thực hiện đúng quy định pháp luật lao động: ký hợp đồng lao động, tham gia BHXH, BHYT, BHTN, BH tai nạn lao động; khám sức khỏe định kỳ; bồi dưỡng độc hại; phụ cấp tiền ăn giữa ca theo định mức tối đa của Nhà nước; trang bị đồng phục, đồ bảo hộ lao động...;

Bên cạnh đó, Công ty cũng chú trọng quan tâm chăm lo đời sống tinh thần cho người

lao động: cải tạo cảnh quan môi trường làm việc xanh, sạch, đẹp; tổ chức tham quan du lịch hàng năm, đào tạo kết hợp du lịch; duy trì các hoạt động văn hóa vào các dịp Ngày quốc tế phụ nữ, Tết thiếu nhi, các phong trào thể dục thể thao giao lưu giữa các đơn vị... đã tạo không khí vui tươi phấn khởi cho nhân viên để làm việc tốt hơn;

Đặc biệt, khi đến tuổi nghỉ hưu ngoài các khoản do BHXH chi trả, người lao động còn được Công ty tặng quà (tiền mặt): Có thời gian công tác tại Công ty từ trên 10 năm đến 15 năm: 3.000.000 đồng; từ trên 15 năm đến hơn 20 năm: 5.000.000 đồng;

Ngoài ra, Công ty cũng hỗ trợ cho các nhân viên được phân công công tác tại các chi nhánh của Công ty: nhân viên có hộ khẩu tại các tỉnh miền Tây công tác tại các chi nhánh của Công ty từ Bình Thuận trở ra miền Bắc sẽ được hỗ trợ thanh toán chi phí tiền xe hoặc tiền tàu hỏa 02 lần/năm (01 lần nghỉ phép năm và 01 lần nghỉ Tết Nguyên đán); nhân viên công tác tại Văn phòng, nhà máy sản xuất và chi nhánh Công ty phía Nam sẽ được hỗ trợ thanh toán chi phí tiền xe hoặc tiền tàu hỏa 01 năm/lần khi về thăm cha mẹ vợ/chồng, vợ/chồng và con ruột ở các tỉnh miền Trung, miền Bắc

8. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh hàng năm có lãi, sau khi đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật và điều lệ Công ty. Công ty đảm bảo sau khi đã trả hết số cổ tức đã định vẫn đảm bảo thanh toán được các khoản nợ và nghĩa vụ về tài sản đến hạn phải trả. Hội đồng quản trị căn cứ vào lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty để xác định lợi nhuận còn lại (sau khi đã trừ đi các khoản trích các quỹ) dùng để chia cổ tức và trình Đại hội đồng cổ đông thường niên thông qua mức cổ tức.

Tình hình chi trả cổ tức qua các năm gần đây như sau:

Bảng 8: Tỷ lệ chi trả cổ tức

Năm	Tỷ lệ chi cổ tức trên vốn điều lệ
2012	+ Chia cổ tức 35 % trong đó: Chia 25% bằng tiền, 10 % bằng cổ phiếu
2013	+ Chia cổ tức 22% + Chia cổ phiếu thưởng tỷ lệ 2:1
2014	+ Chia cổ tức 21%

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2012, 2013, 2014 của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

9. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

9.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của TV.Pharm bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong Báo cáo tài chính bằng Đồng Việt Nam. Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam tuân thủ đầy đủ yêu cầu của các Chuẩn mực

kế toán và Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

a. Trích khấu hao TSCĐ

Chi phí khấu hao của công ty được trích lập phù hợp với quy định của Bộ Tài chính, cụ thể như sau:

- ❖ TSCĐ được xác định theo nguyên giá trừ (-) giá trị hao mòn lũy kế;
- ❖ Nguyên giá TSCĐ bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào hoạt động. Những chi phí mua sắm, cải tiến và tân trang được tính vào giá trị tài sản cố định và những chi phí bảo trì sửa chữa được tính vào kết quả hoạt động kinh doanh;
- ❖ Khi tài sản bán hay thanh lý, nguyên giá và khấu hao lũy kế được xóa sổ và bất kỳ khoản lãi/lỗ nào phát sinh do việc thanh lý đều được tính vào kết quả hoạt động kinh doanh;
- ❖ TSCĐ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng để trừ dần nguyên giá theo thời gian hữu dụng ước tính.

b. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện đầy đủ các khoản phải nộp theo luật định về thuế như: thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân, phí và lệ phí...

Bảng 9: Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của TV.Pharm

Đơn vị: VND

STT	Chỉ tiêu	01/01/2014	31/12/2014
1	Thuế thu nhập doanh nghiệp	8.239.820.150	3.998.804.512
2	Thuế thu nhập cá nhân	841.668.165	615.371.312
3	Các loại thuế phải nộp khác	45.441.581	45.441.581
Tổng cộng		9.126.929.896	4.659.617.405

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2013, 2014 của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

c. Trích lập các quỹ theo luật định

Bảng 10: Trích lập các quỹ của TV.Pharm

Đơn vị: VND

STT	Chỉ tiêu	01/01/2014	31/12/2014
1	Quỹ khen thưởng phúc lợi	1.525.467.985	3.013.699.087
2	Quỹ dự phòng tài chính	6.300.000.000	7.963.198.916
3	Quỹ đầu tư phát triển	35.869.774.435	46.723.544.858
Tổng cộng		43.695.242.420	57.700.442.861

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2013, 2014 của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

d. Các khoản phải thu, phải trả

Bảng 11: Các khoản phải thu của Công ty

Đơn vị: VND

KHOẢN MỤC	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Phải thu khách hàng	124.580.852.260	126.459.517.695	111.973.429.102	105.458.161.644
Trả trước cho người bán	2.998.122.771	3.478.474.260	4.590.391.968	6.151.875.157
Các khoản phải thu khác	1.033.964.508	695.795.711	9.723.821.860	7.954.012.185
Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(3.308.260.980)	(4.821.781.064)	(6.085.674.873)	(6.811.505.780)
Tổng	125.304.678.559	125.812.006.602	120.201.968.057	112.752.513.206

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2012, 2013, 2014 và báo cáo tài chính tự lập 6 tháng đầu năm 2015 của Công ty cổ phần Dược phẩm T V.Pharm

Bảng 14: Các khoản phải trả của Công ty

Đơn vị: VND

KHOẢN MỤC	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Nợ ngắn hạn	123.129.270.873	132.810.967.810	105.302.093.222	76.522.115.767
Vay ngắn hạn	51.068.146.947	53.087.453.186	34.710.812.984	-
Phải trả người bán	49.282.968.879	42.567.480.170	44.520.201.327	48.349.787.016
Người mua trả tiền trước	249.051.223	84.046.006	182.066.887	45.199.025
Thuế và các khoản khác phải nộp NN	4.504.638.126	9.126.929.896	4.659.617.405	3.780.121.219
Phải trả người lao động	11.595.156.951	8.255.573.056	6.543.970.943	4.835.964.593
Chi phí phải trả	5.115.271.363	13.666.684.712	9.624.769.521	11.373.848.808
Các khoản phải trả, phải nộp khác	1.314.037.384	716.900.916	1.410.961.294	3.388.458.019
Quỹ khen thưởng phúc lợi	154.396.306	1.525.467.985	3.013.699.087	4.748.743.087
Nợ dài hạn	5.513.902.475	5.893.347.250	5.571.823.962	40.697.418.003
Phải trả dài hạn khác	305.000.000	311.000.000	300.000.000	-
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	-	-	-	35.497.802.541

KHOẢN MỤC	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Dự phòng trợ cấp thôi việc	5.208.902.475	5.582.347.250	5.271.823.962	5.199.615.462

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2012, 2013, 2014 và báo cáo tài chính tự lập 6 tháng đầu năm 2015 của Công ty cổ phần Dược phẩm T V.Pharm

Trong những năm qua, các khoản phải thu phải trả của công ty không có nhiều biến động lớn, chủ yếu thay đổi ở các mục khoản phải thu khác và các khoản nợ ngắn hạn. Năm 2013, phải thu khác của công ty giảm gần 40% so với năm 2012, đến năm 2014, khoản mục này lại tăng lên gần 30% so với năm 2013. Nợ ngắn hạn của công ty cũng có nhiều biến động. Vay ngắn hạn năm 2013 so với 2012 không có nhiều thay đổi đáng kể, nhưng đến năm 2014 giảm gần 20 tỷ so với năm 2013. Phải trả người lao động năm 2012 là hơn 11 tỷ, đến năm 2013, khoản mục này hơn 3 tỷ so với năm 2013, năm 2014 giảm xuống gần 2 tỷ so với 2013. Quỹ khen thưởng phúc lợi của Công ty cũng tăng dần qua các năm. Năm 2012, công ty trích lập dành cho quỹ khen thưởng là hơn 154 triệu, năm 2013 tăng lên hơn 1,5 tỷ, đến năm 2014, tăng hơn 3 tỷ, tăng gấp đôi năm 2013. Tình hình nợ dài hạn của Công ty trong 3 năm gần đây không có nhiều biến động lớn cho thấy tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty khá ổn định.

Theo báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2015 của Công ty, khoản vay và nợ ngắn hạn của Công ty tại Ngân hàng Viettinbank và BIDV là 34.710.812.984 được chuyển xuống khoản mục vay và nợ thuê tài chính dài hạn làm chỉ tiêu Nợ dài hạn của Công ty tăng lên hơn 34 tỷ đồng. Các chỉ tiêu nợ phải trả của công ty hầu như không có biến động đáng kể.

9.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 16: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
* Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	2,00	1,89	2,26
* Hệ số thanh toán nhanh: TSLĐ - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn	1,46	1,06	1,21
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
* Hệ số Nợ/Tổng tài sản	42,87%	44,03%	36,62%
* Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	75,04%	78,66%	57,77%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			

* Vòng quay hàng tồn kho:	2,96	2,37	2,24
<u>Giá vốn hàng bán</u>			
Hàng tồn kho bình quân			
* Doanh thu thuần/Tổng tài sản	134,92%	132,61%	137,16%
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
* Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	12,69%	8,66%	8,00%
* Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	29,97%	33,29%	36,55%
* Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	17,12%	11,48%	10,98%
* Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	15,63%	11,95%	10,14%
+ Thu nhập trên vốn cổ phần (EPS)	8.165	3.662	3.298

Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2012, 2013, 2014 của Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

10. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG, BAN KIỂM SOÁT

10.1. Nhân sự Ban điều hành hiện tại:

STT	Họ tên	Chức vụ	Số CPSH đến 04/06/2015	Tỷ lệ cổ phần sở hữu
1	Ông Nguyễn Đăng Nguyên	Tổng giám đốc	738.946	7.331%
2	Ông Nguyễn Thành Sĩ	Phó Tổng giám đốc	5.473	0,054%
3	Ông Hà Văn Đồng	Phó Tổng giám đốc	30.294	0,3%
4	Bà Nguyễn Thị Hồng Cẩm	Kế toán trưởng	11.133	0,11%

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm)

10.2. Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị hiện tại gồm 05 thành viên: 01 Chủ tịch Hội đồng quản trị chuyên trách, 02 thành viên Hội đồng quản trị không điều hành và 01 thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc, 01 thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng giám đốc.

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Ông Bùi Văn Tòng	Chủ tịch HĐQT	20.932	0,208%
2	Ông Lê Việt Thành	Phó Chủ tịch HĐQT (không điều hành)	0	0%
3	Ông Nguyễn Đăng Nguyên	Thành viên HĐQT Tổng giám đốc	738.946	7.331%
4	Ông Hà Văn Đồng	Thành viên HĐQT Phó Tổng giám đốc	30.294	0,301%
5	Ông Lê Xuân Trường	Thành viên HĐQT (độc lập, không điều hành)	6.000	0,06%
STT	Thành viên BKS	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Ông Lê Hữu Phước	Trưởng ban	24.548	0,243%
2	Ông Đoàn Văn	Thành viên	14.385	0.143%
3	Ông Phạm Văn Nghĩa	Thành viên	0	0%

Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

11. BAN QUẢN TRỊ CỦA CÔNG TY

Ông BÙI VĂN TÒNG - Chủ tịch HĐQT

Sinh năm 1956

Số chứng minh nhân dân: 334000958

Địa chỉ thường trú : 70 - Đồng Khởi, Phường 6, Tp.Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh

Trình độ: Dược sĩ đại học

Quá trình công tác:

- 08/1973 - 04/1975 Nhân viên Phòng dược chính – Ban dân y tỉnh Trà Vinh
05/1975 - 06/1982 Nhân viên Xí nghiệp liên hiệp dược Cửu Long
07/1982 - 09/1993 Giám đốc Trung tâm y tế Huyện Châu Thành, Tỉnh Trà Vinh
10/1993 - 09/2003 Phó giám đốc Công ty dược vật tư y tế Trà Vinh
10/2003 - 08/2011 Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM
8/2011 đến nay Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM

Ông LÊ VIỆT THÀNH - Phó Chủ tịch HĐQT

Sinh năm: 1970

Số chứng minh nhân dân: 023620039

Địa chỉ thường trú : Số 1, Đường 49, Phường Thảo Điền, Quận 2, Tp. Hồ Chí Minh

Trình độ: Thạc sĩ quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

- 1992 - 1993 Nhân viên Công ty giao nhận và xếp dỡ kho bãi Nhà Bè.
1993 - 1994 Kế toán viên Xí nghiệp in hải quan, Tổng Cục hải quan
1995 - 2005 Trưởng phòng bảo hiểm tài sản, bồi thường Công ty bảo hiểm TP HCM
2005 - 2007 Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần bảo hiểm AAA
2007 - nay Phó giám đốc Chi nhánh Khu vực phía Nam Tổng công ty ĐT và KDVNN (SCIC)
6/2011 - nay Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CPDP TV.PHARM

Ông NGUYỄN ĐĂNG NGUYỄN - Thành viên HĐQT - Tổng giám đốc

Sinh năm: 1960

Số chứng minh nhân dân: 025203490

Địa chỉ thường trú : 28 Đường 81, Phường Tân Quy, Quận 7, Tp. Hồ Chí Minh

Trình độ: Thạc sĩ quản trị kinh doanh, Dược sĩ đại học

Quá trình công tác:

- 01/1984 - 06/1992 Giáo viên Trường trung học y tế Cửu Long
7/1992 - 09/2001 Trưởng phòng kế hoạch nghiệp vụ Công ty dược vật tư y tế Trà Vinh
10/2001- 05/2003 Phó Giám đốc Công ty dược vật tư y tế Trà Vinh
05/2003 -11/2011 Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM

11/2011 đến nay Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP dược phẩm TV.PHARM

Ông HÀ VĂN ĐÔNG - Thành viên HĐQT - Phó TGD sản xuất

Năm sinh: 1966

Số chứng minh nhân dân: 334454430

Địa chỉ thường trú : Phường 8, Tp Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh

Trình độ: Dược sĩ đại học

Quá trình công tác:

03/1990 -> 05/1993 Nhân viên Công ty dược vật tư y tế Cửu Long

06/1993 -> 09/2003 Giám đốc nhà máy sản xuất Công ty dược vật tư y tế Trà Vinh

10/2003 đến nay Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM

Ông LÊ XUÂN TRƯỜNG - Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1977

Số chứng minh nhân dân: 025278972

Địa chỉ thường trú : 145, Đường 79, Phường Tân Qui, Quận 7, TP Hồ Chí Minh

Trình độ: Dược sỹ đại học, Thạc sỹ dược học

Quá trình công tác:

2003 - 2010 Giáo viên Dược Trung học – ĐH Y dược TPHCM

2011 - nay Giảng viên ĐH Y dược TPHCM

05/2012 - nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM

Ông LÊ HỮU PHƯỚC - Trưởng Ban kiểm soát

Năm sinh: 1966

Địa chỉ thường trú : Khóm 1, thị trấn Càng Long, huyện Càng Long, tỉnh Trà Vinh

Số chứng minh nhân dân: 334290222

Trình độ: Đại học Tài chính kế toán

Quá trình công tác:

1985 – 1990 Cán bộ Phòng Tài chính huyện Càng Long tỉnh Cửu Long

1991 – 1992 Cán bộ Sở Tài chính tỉnh Cửu Long

1993 – 1994 Cán bộ Sở Tài chính tỉnh Trà Vinh

1995 - 1998 Trưởng phòng nghiệp vụ Cục Quản lý vốn và tài sản NN tại DN tỉnh Trà Vinh

1999 - 2010 Phó phòng Tài chính doanh nghiệp Sở Tài chính tỉnh Trà Vinh

2011 - nay Phó Giám đốc Quỹ đầu tư phát triển tỉnh Trà Vinh

2004 - nay Trưởng BKS Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM

Ông PHẠM VĂN NGHĨA – Thành viên Ban kiểm soát

Năm sinh: 1988

Địa chỉ thường trú : 171/3 Ấp 5, Thanh Phong, Thạnh Phú, Bến Tre

Số chứng minh nhân dân: 321311711

Trình độ: Đại học Luật

Quá trình công tác:

12/2012 – 8/2013 Chuyên viên pháp chế Công ty cổ phần đầu tư địa ốc Hoàng quân

8/2013 – nay Quyền Trưởng ban kiểm soát nội bộ Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM.

5/2015 - nay Thành viên BKS Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM

Ông ĐOÀN VĂN - Thành viên BKS

Năm sinh: 1970

Số chứng minh nhân dân: 334349080

Địa chỉ thường trú: 118/8 đường Độc Lập, khóm 2, phường 3, TP.Trà Vinh, tỉnh Trà Vinh.

Trình độ: Dược sĩ Đại Học

Quá trình công tác:

8/1994 – nay: Làm việc tại Nhà máy sản xuất Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM.

Chức vụ hiện tại: Quản đốc Phân xưởng bao viên đóng gói.

4/2014 – nay: Thành viên BKS Công ty CPDP TV.PHARM

Ông NGUYỄN THÀNH SĨ - Phó Tổng giám đốc

Năm sinh: 1967

Số chứng minh nhân dân: 334141359

Địa chỉ thường trú : Đầu Bờ, Hòa Thuận, Châu Thành, Trà Vinh. Trình độ: Dược sĩ đại học, Cử nhân quản trị kinh doanh.

Quá trình công tác:

12/1991 - 03/1992 Nhân viên Xí nghiệp dịch truyền Cửu Long

05/1992 - 09/2003 Phó phòng Kế hoạch Công ty dược vật tư y tế Trà Vinh

10/2003 - 09/2005 Phó phòng Kế hoạch Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM

10/2005 - 10/2011 Trưởng phòng Kế hoạch Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM
11/2011 - 7/2012 Trưởng phòng Kinh doanh Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM
8/2012 - nay Phó Tổng giám đốc kinh doanh Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM

NGUYỄN THỊ HỒNG CẨM – Kế toán trưởng

Năm sinh: 1977

Số chứng minh nhân dân: 334098946

Địa chỉ thường trú: B3/54 Phạm Ngũ Lão, Phường 1, TP Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh

Trình độ: Đại học kế toán

Quá trình công tác:

12/1999 - 03/2006 Nhân viên Công ty dược vật tư y tế Trà Vinh
03/2006 – 08/2015 Phó phòng kế toán Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM
08/2015 – nay Kế toán trưởng Công ty cổ phần dược phẩm TV.PHARM

12. TÌNH HÌNH TÀI SẢN CỦA CÔNG TY

12.1. Tình hình nhà cửa vật kiến trúc

Bảng 17: Tài sản cố định hữu hình của doanh nghiệp tại 31/12/2014

TT	Danh mục tài sản	ĐVT	Nguyên giá (Tại ngày 31/12/2014)	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
1	Nhà xưởng và vật kiến trúc	VNĐ	39.807.620.745	23.708.103.592	16.099.517.153
2	Máy móc và thiết bị	VNĐ	59.493.139.744	44.274.231.431	15.218.908.313
3	Thiết bị văn phòng	VNĐ	2.561.973.918	1.440.229.332	1.121.744.586
4	Phương tiện vận tải	VNĐ	10.696.193.935	7.218.604.851	3.477.589.084
5	Tài sản khác	VNĐ	60.500.000	16.805.560	43.694.440
	Tổng	VNĐ	105.729.242.035	69.431.221.707	35.961.453.576

Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

12.2. Tình hình đất đai của công ty:

Theo những tài liệu mà TV.Pharm cung cấp thì hiện tại công ty đang sở hữu 2 loại hình đất đai: Đất đã có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và đất chưa có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (Đang làm giấy).

❖ Công ty sở hữu nhiều lô đất lớn tại Trà Vinh, Hà Nội và TP Hồ Chí Minh, có giá trị lợi thế về đất đai rất cao. Hiện tại công ty đang sở hữu 14 lô đất đã có giấy tờ chứng nhận sử dụng đất, và 9 lô đất chưa làm xong giấy tờ. Cụ thể như sau:

❖ **Đất đã có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất**

STT	Thửa	Tờ bản đồ số	Diện tích m ²	Nguồn vốn đầu tư	Địa chỉ
1	5	85	7.605,30	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
2	86	35	608,40	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
3	6	85	11.214,90	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
4	87	35	498,80	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
5	20	85	6.106,80	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
6	2	149	710,00	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
7	2	150	720,00	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
8	19	16	207,26	Vốn tự có	Quận 10, TP Hồ Chí Minh
9	110	30	200,00	Vốn tự có	Huyện Càng Long
10	2		99,30	Vốn tự có	TP Hà Nội
11	104	85	770,00	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
12	109	85	144,60	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
13	108	85	139,80	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
14	91, 92	85	365,90	Vốn tự có	Phường 9, TP Trà Vinh
Cộng			29.391,06		

2. Đất chưa có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (Đang làm Giấy)

STT	Thửa	Tờ bản đồ số	Diện tích m ²	Nguồn sử dụng	Địa chỉ
1			847,000	UBND Tỉnh Cửu Long điều tiết vốn và TS cho CTDP Trà Vinh	P7, TP Trà Vinh
2			136,50	UBND Tỉnh Cửu Long điều tiết	Huyện Cầu

				vốn và TS cho CTDP Trà Vinh	Ngang
3			60,00	UBND Tỉnh Cửu Long điều tiết vốn và TS cho CTDP Trà Vinh	Huyện Duyên Hải
4			63,10	UBND Tỉnh Cửu Long điều tiết vốn và TS cho CTDP Trà Vinh	Huyện Tiểu Cần
5			126,00	UBND Tỉnh Cửu Long điều tiết vốn và TS cho CTDP Trà Vinh	Huyện Trà Cú
6			245,00	UBND Tỉnh Cửu Long điều tiết vốn và TS cho CTDP Trà Vinh	Huyện Cầu Kè
7			110,00	UBND Tỉnh Cửu Long điều tiết vốn và TS cho CTDP Trà Vinh	Phường 3, TP Trà Vinh
8	63	15	1.461,00	Đầu tư dở dang chưa có giấy CNQSDĐ	Nhà Bè, TP Hồ Chí Minh
9	503	15	797,00	Đầu tư dở dang chưa có giấy CNQSDĐ	Nhà Bè, TP Hồ Chí Minh

13. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI

13.1. Kế hoạch vốn, doanh thu, lợi nhuận các năm 2015-2017

Đơn vị tính: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
1	Tổng tài sản	319.000.000.000	350.900.000.000	385.990.000.000
2	Doanh thu thuần	460.440.000.000	510.000.000.000	560.000.000.000
3	Lợi nhuận trước thuế	49.618.000.000	51.765.000.000	57.400.000.000
4	Lợi nhuận sau thuế	38.702.040.000	41.412.000.000	45.920.000.000
5	Vốn điều lệ	100.800.000.000	100.800.000.000	100.800.000.000
6	Cổ tức (%)	18	18	18

Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

13.2. Biện pháp thực hiện

Mở rộng và đa dạng hoá các danh mục hàng hoá kinh doanh, đầu tư góp vốn liên doanh, liên kết để tăng thu nhập. Tăng trưởng bền vững và nâng cao hiệu quả kinh doanh: đổi mới nhận thức về kinh doanh, xây dựng chính sách kinh doanh hợp lý;

Để thực hiện hoàn thành Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015, Công ty sẽ chú trọng các giải pháp sau:

❖ Về sản xuất và chất lượng sản phẩm:

Tiếp tục duy trì và hoàn thiện hệ thống quản lý chất lượng phù hợp Tiêu chuẩn Thực hành tốt sản xuất thuốc GMP-WHO và Tiêu chuẩn ISO: 9001-2008. Không ngừng cải tiến mẫu mã, bao bì, nâng cao chất lượng sản phẩm để tăng sức cạnh tranh.

❖ Về kinh doanh:

Tiếp tục củng cố và phát triển thị trường trong nước; Mở rộng thêm thị trường xuất khẩu; Thành lập thêm Chi nhánh mới tại khu vực Bắc Miền Trung và Miền Bắc; tiếp tục ổn định hoạt động một số chi nhánh còn yếu.

Tăng cường hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu công ty, chăm sóc khách hàng, đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ, năng lực cho cán bộ quản lý và nhân viên bán hàng.

❖ Về tài chính:

Quản lý chặt chẽ mức vốn, hàng tồn kho, công nợ phải thu, phải trả, chi phí bán hàng, chi phí quản lý. Thường xuyên và định kỳ đối chiếu công nợ, phân loại tuổi nợ, đôn đốc thu hồi các khoản nợ quá hạn. Tiếp tục triển khai chính sách trả lương trên công nợ thu về đối với Khối kinh doanh.

Theo dõi sát tình hình biến động giá cả nguyên vật liệu đầu vào, tỷ giá ngoại tệ để chủ động đề xuất dự trữ tối ưu cho sản xuất, giảm giá thành sản phẩm và hạn chế rủi ro trong kinh doanh.

❖ Về tổ chức nhân sự và đào tạo:

Sắp xếp, tinh gọn lại nhân sự. Chú trọng tăng cường quản trị Công ty.

Công tác đào tạo: tiếp tục đào tạo lại và đào tạo mới những kiến thức chuyên sâu đối với cán bộ lãnh đạo cấp cao, cán bộ quản lý và nhân viên. Mở các lớp huấn luyện về kỹ thuật sản xuất, kỹ thuật an toàn lao động cho công nhân nhà máy sản xuất; Tiếp tục chính sách đầu tư thu hút chất xám, tuyển dụng người có đủ đức, tài, có nguyện vọng phục vụ lâu dài tại công ty.

❖ Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội, cộng đồng:

Cam kết thực hiện các biện pháp bảo vệ môi trường, không xả trực tiếp chất thải ra môi trường sống. Đảm bảo cảnh quan môi trường luôn sạch đẹp trong và ngoài nhà máy sản xuất.

Thực hiện kinh doanh tuân thủ Pháp luật bảo vệ môi trường. Tiếp tục thực hiện công tác hỗ trợ xã hội, đền ơn đáp nghĩa tại địa phương.

Xây dựng chiến lược phát triển tài chính phù hợp chiến lược kinh doanh và gắn với mục tiêu hiện đại hoá công ty, phát triển công ty một cách bền vững. Đẩy mạnh công tác kế hoạch hoá tài chính tại từng đơn vị thành viên và toàn hệ thống để sử dụng nó như một công cụ quản lý hữu hiệu đạt mục tiêu HĐKD;

Nâng cao năng lực vốn tự có bằng các hình thức thức cơ cấu lại nợ, xử lý nợ tồn đọng để trích bổ sung từ kết quả kinh doanh bảo đảm an toàn vốn;

Hoàn thiện các chính sách quản lý thu nhập, chi phí thông qua việc xây dựng các định mức chuẩn cho các khoản chi trong quản lý cũng như trong HĐKD đảm bảo chi phí hợp lý, tiết kiệm, hiệu quả;

Duy trì thường xuyên và nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính để kịp thời đưa ra các quyết định quản trị, điều hành HĐKD có hiệu quả.,

14. CÁC TRANH CHẤP, KIẾN TỤNG CÓ LIÊN QUAN

Không có

PHẦN VI: THÔNG TIN LIÊN QUAN TỚI ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ

1. THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ VIỆC BÁN ĐẦU GIÁ

Cổ phần chào bán	:	Cổ phần Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm
Loại cổ phần	:	Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
Số lượng chào bán	:	4.381.920 cổ phần (tương đương 43,47% vốn điều lệ)
Mệnh giá	:	10.000 đồng/cổ phần
Giá khởi điểm	:	50.000 đồng/cổ phần
Bước giá	:	Theo Quy chế đấu giá ban hành của Sở GDCK TP.Hồ Chí Minh
Bước khối lượng	:	Theo Quy chế đấu giá ban hành của Sở GDCK TP.Hồ Chí Minh
Hình thức đấu giá	:	Đấu giá công khai trọn lô cổ phần
SLCP NĐT đặt mua tối đa	:	4.381.920 cổ phần (Tổng số cổ phần chào bán)
SLCP NĐT đặt mua tối thiểu	:	4.381.920 cổ phần (Tổng số cổ phần chào bán)
Phát/tiếp nhận Đơn đăng ký tham gia đấu giá và phát Phiếu tham dự đấu giá	:	Tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Phố Wall Tầng 9, Tòa nhà ICON4 số 243A Đê La Thành, Quận Đống Đa, Hà Nội Và các địa điểm khác theo Quy chế đấu giá ban hành của Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh
Nộp tiền cọc	:	Nộp tiền mặt hoặc chuyển khoản vào tài khoản phong tỏa: Công ty Cổ phần Chứng khoán Phố Wall STK: 122 100004 33950 Tại: Ngân hàng Đầu tư và Phát triển BIDV, chi nhánh Hà Thành Và các địa điểm khác theo Quy chế đấu giá ban hành của Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh
Nộp phiếu tham dự đấu giá	:	Tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Phố Wall Tầng 9, Tòa nhà ICON4 số 243A Đê La Thành, Quận Đống Đa, Hà Nội Và các địa điểm khác theo Quy chế đấu giá ban hành của Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh
Địa điểm tổ chức đấu giá	:	Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh Địa chỉ: Số 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Thời gian: Quy chế đấu giá ban hành của Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh

Nộp tiền mua cổ phần : Theo Quy chế đấu giá ban hành của Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh

Thời gian hoàn trả tiền cọc : Theo Quy chế đấu giá ban hành của Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh

2. MỤC ĐÍCH CỦA VIỆC CHÀO BÁN

Bán phần vốn của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn nhà nước (SCIC) tại Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm nhằm cơ cấu lại danh mục theo chủ trương thoái vốn đầu tư của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn nhà nước (SCIC) tại các doanh nghiệp Nhà nước;

Việc chào bán phần vốn của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn nhà nước (SCIC) tại Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm nhằm chỉ làm thay đổi cơ cấu cổ đông của Công ty, không làm thay đổi vốn điều lệ đã đăng ký.

3. ĐỊA ĐIỂM CÔNG BỐ THÔNG TIN

Thông tin cụ thể liên quan đến Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm và đợt đấu giá được công bố trên Website của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn nhà nước (SCIC) (www.scic.vn) và tại:

Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh

Website : www.hsx.vn

Công ty cổ phần Chứng khoán Phố Wall

Trụ sở : Tầng 9, Tòa nhà ICON4 số 243A Đê La Thành, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 3824 0703 Fax: (84-4) 3936 7082

Website : www.wss.com.vn

Hoặc

Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm

Địa chỉ : Số 27 Điện Biên Phủ, Khóm 2, Phường 9, thành phố Trà Vinh, tỉnh Trà Vinh

Điện thoại : 0743 740 234 Fax: 0743 740 239

Website : www.tvpharm.com.vn

** Và các địa điểm khác được quy định cụ thể theo Quy chế đấu giá do Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh ban hành*

4. ĐỐI TƯỢNG, ĐIỀU KIỆN THAM GIA ĐẦU GIÁ

4.1. Đối tượng tham gia đấu giá

Các tổ chức kinh tế, cá nhân Việt Nam và nước ngoài có đủ tư cách pháp nhân và đủ trách nhiệm hành vi dân sự theo quy định của pháp luật, không thuộc các đối tượng bị cấm hoặc

hạn chế quyền đầu tư mua cổ phần của các doanh nghiệp tại Việt Nam, cụ thể:

- **Nhà đầu tư trong nước:** là cá nhân người Việt Nam, các tổ chức kinh tế, tổ chức xã hội được thành lập và hoạt động theo luật pháp Việt Nam; có tư cách pháp nhân (đối với các tổ chức kinh tế); có địa chỉ cụ thể, rõ ràng. Nếu người đại diện pháp nhân thì phải có giấy ủy quyền; nếu là cá nhân phải có chứng minh thư nhân dân, giấy tờ tùy thân hợp lệ và có đủ năng lực hành vi dân sự.
- **Nhà đầu tư nước ngoài:** ngoài các quy định như đối với pháp nhân và các cá nhân trong nước, phải mở tài khoản tại các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam và tuân thủ pháp luật Việt Nam. Mọi hoạt động liên quan đến mua cổ phần đều phải thông qua tài khoản này.
- **Các tổ chức trung gian nhận ủy thác đầu tư:** Trường hợp các tổ chức tài chính trung gian nhận ủy thác đầu tư của các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài, tổ chức nhận ủy thác đầu tư có trách nhiệm tách biệt rõ số lượng nhà đầu tư, số cổ phần của từng nhà đầu tư trong và ngoài nước đăng ký mua cổ phần.

4.2. Điều kiện tham gia đấu giá

- ❖ Có Đơn đăng ký tham gia đấu giá theo đúng mẫu và nộp đúng thời hạn quy định.
- ❖ Đặt cọc đủ giá trị cổ phần đăng ký mua tính theo mức giá khởi điểm do Ban tổ chức đấu giá công bố cùng thời điểm nộp Đơn đăng ký tham gia đấu giá.
- ❖ Tuân thủ các quy định của Quy chế đấu giá.

5. NỘP ĐƠN ĐĂNG KÝ THAM GIA ĐẤU GIÁ

Nhà đầu tư điền đầy đủ thông tin vào đơn đăng ký tham gia đấu giá và nộp tại địa điểm làm thủ tục đăng ký kèm theo xuất trình:

- ❖ **Đối với cá nhân trong nước:**
 - Chứng minh nhân dân (CMND) hoặc hộ chiếu, trường hợp nhận ủy quyền, phải có giấy ủy quyền theo quy định của pháp luật hoặc mẫu đính kèm quy chế này.
 - Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển tiền đặt cọc.
- ❖ **Đối với tổ chức trong nước:**
 - Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc giấy tờ khác tương đương;
 - Giấy ủy quyền cho đại diện thay mặt tổ chức thực hiện thủ tục trừ trường hợp người làm thủ tục là đại diện theo pháp luật của tổ chức;
 - Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển tiền đặt cọc.
- ❖ **Đối với cá nhân và tổ chức nước ngoài:**
 - Hộ chiếu hoặc mã số kinh doanh chứng khoán do Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam cấp;
 - Giấy xác nhận của Ngân hàng nhà nước về việc mở tài khoản tại một tổ chức cung

ứng dịch vụ thanh toán đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam;

- Giấy ủy quyền (nếu có);
- Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển tiền đặt cọc.

6. LẬP VÀ NỘP PHIẾU THAM DỰ ĐẤU GIÁ

6.1. Phiếu tham dự đấu giá hợp lệ là:

- Phiếu do Tổ chức thực hiện bán đấu giá cấp, có đóng dấu treo của nơi cấp phiếu và đảm bảo: điền đầy đủ, rõ ràng các thông tin theo quy định; Phiếu không được tẩy xóa hoặc rách nát; Giá đặt mua không thấp hơn giá khởi điểm và ghi đúng bước giá quy định; Tổng số cổ phần đặt mua bằng mức đăng ký.
- Phiếu tham dự đấu giá phải được bỏ trong phong bì có chữ ký của nhà đầu tư trên mép dán phong bì theo quy định.
- Nếu có sự khác nhau giữa số tiền đặt mua bằng số và số tiền đặt mua bằng chữ thì số tiền đặt mua bằng chữ sẽ được coi là có giá trị.

6.2. Bỏ phiếu tham dự đấu giá kín theo đúng thời hạn quy định.

7. THỦ TỤC CHUYỂN NHƯỢNG CỔ PHẦN

Ngay sau khi có kết quả đấu giá, kết quả đấu giá sẽ được thông báo tại các địa điểm công bố thông tin và trên cổng thông tin điện tử wss.com.vn, www.scic.vn, www.tvpharm.com.vn để các Nhà đầu tư được biết, làm cơ sở để các bên phối hợp, triển khai các thủ tục chuyển nhượng liên quan tới Tổ chức chào bán cổ phần và Tổ chức phát hành.

PHẦN VII: THAY LỜI KẾT

Bản công bố thông tin được cung cấp nhằm mục đích giúp nhà đầu tư có thể đánh giá chung về tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trước khi đăng ký mua cổ phần. Tuy nhiên, do đợt chào bán này không phải là đợt phát hành/chào bán cổ phiếu của doanh nghiệp để huy động vốn trên thị trường sơ cấp nên Bản công bố thông tin này được chúng tôi xây dựng với khả năng và nỗ lực cao nhất từ các nguồn đáng tin cậy như đã trình bày và mong muốn công bố/thông báo tới Nhà đầu tư về tình hình doanh nghiệp và các thông tin liên quan đến doanh nghiệp.

Bản công bố thông tin này chỉ mang tính chất tham khảo, không bảo đảm rằng đã chứa đựng đầy đủ và chính xác các thông tin về doanh nghiệp và chúng tôi cũng không thực hiện phân tích, đưa ra bất kỳ ý kiến đánh giá nào với hàm ý đảm bảo giá trị của cổ phiếu. Nhà đầu tư khi tham đấu giá phải tự đưa ra ý kiến và tự chịu trách nhiệm về các quyết định của mình. Do đó, chúng tôi khuyến nghị nhà đầu tư trước khi tham gia đấu giá cần tìm hiểu thêm thông tin về doanh nghiệp, bao gồm nhưng không giới hạn như: Điều lệ doanh nghiệp, các Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, các Nghị quyết Hội đồng quản trị, các Báo cáo của Ban Kiểm soát, các Báo cáo tài chính, Báo cáo kiểm toán, tình hình doanh nghiệp... cũng như việc tham gia phải bảo đảm rằng việc đăng ký mua hay thực hiện giao dịch được/sẽ được thanh toán bằng nguồn tiền hợp pháp, đúng thẩm quyền, đảm bảo các quy định về công bố thông tin, giao dịch của cổ đông lớn, cổ đông nội bộ, tỷ lệ sở hữu, chào mua công khai phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành.

Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) sẽ được miễn trừ trách nhiệm trong trường hợp thông tin do Công ty cổ phần Dược phẩm TV.Pharm cung cấp không trung thực và không đầy đủ chính xác về mặt số liệu của Bản công bố thông tin này.

Chúng tôi khuyến cáo các nhà đầu tư nên tham khảo Bản công bố thông tin này và các nguồn thông tin có liên quan khác trước khi quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần.

Trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, ngày 13 tháng 11 năm 2015

Hà Nội, ngày 13 tháng 11 năm 2015

**TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TV.PHARM****KẾ TOÁN TRƯỞNG***Nguyễn Linh Hồng Lâm***TỔNG GIÁM ĐỐC***DS. Nguyễn Dũng Nguyễn***TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHỐ WALL****PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**
NGUYỄN VIỆT THẮNG