TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM

CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 2

*****

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 08/2015

TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM

CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 2

*****

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 08/2015

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN
BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG
CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 2

TỔ CHỨC BÁN ĐẤU GIÁ

Sở Giao dịch chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 38217713 Fax: (08) 38217452

Website: www.hsx.vn

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2

Địa chỉ: 334 Tô Hiến Thành, Quận 10, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 38650834 – 38663569 Fax: (08) 38650750 – 38665840

Website: www.codupha.com.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam

Địa chỉ: Tầng 17 Tòa nhà Vietcombank, 198 Trần Quang Khải, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (04) 39360261 Fax: (04) 39360262

Website: www.vcbs.com.vn

Tp.Hồ Chí Minh, tháng 08 năm 2015

NHỮNG THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ VIỆC BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG CỦA CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 2

Số lượng cổ phần chào bán:	**2.696.950** cổ phần, chiếm **14,76%** vốn điều lệ.
Loại cổ phần chào bán:	Cổ phần phổ thông.
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần.
Giá khởi điểm:	10.000 đồng/cổ phần.
Đặt cọc:	10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
Đối tượng tham gia:	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 2.
Tổ chức bán đấu giá cổ phần:	Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh
Thời gian 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 2.
Địa điểm tổ chức đấu giá:	Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh, địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh.

MỤC LỤC

PHẦN I 6
THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ 6
I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ 6
II. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT 8
PHẦN II 9
THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA 9
I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA 9
1. Giới thiệu về doanh nghiệp 9
2. Ngành nghề kinh doanh 10
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu 12
4. Phương án sử dụng lao động sau cổ phần 14
5. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp 15
6. Thực trạng TSCĐ của Công ty 17
7. Danh sách công ty mẹ và Công ty con của Công ty 26
8. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 03 năm trước Cổ phần hóa 27
8.1. Tình hình hoạt động kinh doanh 27
a. Sản phẩm chính, quy trình phân phối 27
b. Nguyên vật liệu 28
c. Chi phí 28
d. Quy trình và hệ thống phân phối thuốc và các sản phẩm khác 29
e. Tình hình kiểm tra chất lượng của sản phẩm 30
f. Hoạt động Marketing 30
g. Nhãn hiệu thương mại 31
h. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết 31
8.2. Tổng hợp kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3 năm trước cổ phần hóa 31
8.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo 32
9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành 33
9.1. Vị thế công ty trong ngành 33
9.2. Triển vọng ngành dược 34

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng của công ty với định hướng của ngành 35
10. Phương hướng phát triển doanh nghiệp sau cổ phần hóa 35
10.1. Thông tin chung về doanh nghiệp sau cổ phần hóa 35
10.2. Hình thức pháp lý, ngành nghề kinh doanh 36
10.3. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của Công ty sau Cổ phần hóa 36
10.4. Kế hoạch doanh thu 37
10.5. Dự kiến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa 38
11. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ 39
12. Các rủi ro dự kiến 41
13. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần 43
13.1. Cổ phần ưu đãi bán cho cán bộ công nhân viên 43
13.2. Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược 45
13.3. Cổ phần bán đấu giá cho các nhà đầu tư thông thường 48
13.4. Kế hoạch đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán 48
14. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ Cổ phần hóa 49
14.1. Chi phí cổ phần hóa 49
15. Những người chịu trách nhiệm chính về nội dung bản công bố thông tin 51
15.1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa 51
15.2. Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 51
15.3. Tổ chức tư vấn 51
II. KẾT LUẬN 52

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Phương án dự kiến sử dụng lao động của Công ty sau CP hóa 14
Bảng 2: Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp 15
Bảng 3: Thực trạng TSCĐ theo báo cáo tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2013 17
Bảng 4: Tổng hợp diện tích đất đai của Công ty đang quản lý và sử dụng 18
Bảng 5: Chi tiết tình hình máy móc, thiết bị tại thời điểm 31/12/2013 23
Bảng 6: Chi tiết tình hình phương tiện vận tải tại thời điểm 31/12/2013 24
Bảng 7: Danh sách Công ty con, Công ty liên doanh, liên kết của Công ty 27
Bảng 8: Chi phí giai đoạn 2011 – 2013 28

Bảng 9: Những nhà cung cấp có doanh thu lớn nhất của Công ty 31
Bảng 10: Tổng hợp kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 – 2013 31
Bảng 11: Chỉ tiêu cơ cấu doanh thu của Công ty giai đoạn 2015 – 2017..... 38
Bảng 12: Dự kiến kết quả sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa..... 38
Bảng 13: Quy mô vốn điều lệ giai đoạn 2015 – 2017 40
Bảng 14: Cơ cấu vốn điều lệ 40
Bảng 15: Tổng dự toán chi phí cổ phần hóa..... 49
Bảng 16: Dự kiến số tiền thu được từ bán phần vốn Nhà nước 50

PHẦN I

THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ

I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;
- Nghị định số 102/2010/NĐ-CP ngày 01/10/2010 của Chính Phủ về việc hướng dẫn chi tiết thi hành một số điều của Luật doanh nghiệp;
- 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;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính 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;
- Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 127/2014/TT-BTC ngày 05/09/2014 của Bộ Tài chính về việc 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 thay thế Thông tư số 202/2011/TT-BTC ngày 20/12/2011 của Bộ Tài chính;
- Thông tư 34/2013/TT-BCT của Bộ Công thương công bố lộ trình thực hiện hoạt động mua bán hàng hóa và các hoạt động liên quan đến mua bán hàng hóa của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam;
- Quyết định 37/2014/QĐ-TTg ngày 18/06/2014 của Thủ tướng Chính phủ về ban hành tiêu chí, danh mục phân loại doanh nghiệp Nhà nước;
- Quyết định 51/2014/QĐ-TTg ngày 15/09/2014 của Thủ tướng Chính phủ về 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;
- Công văn số 752/TTg-ĐMDN 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 1150/QĐ-BYT ngày 04/04/2014 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2;
- Quyết định số 5497/QĐ-BYT ngày 31/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Y tế về giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 thuộc Công ty Dược Việt Nam;

- Quyết định 2254/QĐ-BYT ngày 11/06/2015 của Bộ Y Tế về việc phê duyệt Phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 thành Công ty cổ phần.

II. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

- CBCNV : Cán bộ công nhân viên.
- CPH : Cổ phần hóa.
- DTT : Doanh thu thuần.
- ĐKKD : Đăng ký kinh doanh.
- Codupha : Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2
- GPP : Thực hành tốt phân phối thuốc
- GTDN : Giá trị doanh nghiệp.
- MTV : Một thành viên.
- QLDN : Quản lý doanh nghiệp.
- QSDĐ : Quyền sử dụng đất.
- ROA : Lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản.
- ROE : Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu.
- ROS : Lợi nhuận sau thuế trên doanh thu.
- SXKD : Sản xuất kinh doanh.
- TMCP : Thương mại cổ phần.
- TNHH : Trách nhiệm hữu hạn.
- TSCĐ : Tài sản cố định.
- VCBS : Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.

PHẦN II

THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

1. Giới thiệu về doanh nghiệp

- Tên tiếng việt: CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 2
- Tên viết tắt: Codupha
- Trụ sở: 334 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, Tp.Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (08) 38650834 – 38663569
- Fax: (08) 38650750 – 38665840
- Email: codupha@codupha.com.vn
- Website: www.codupha.com.vn
- Logo Công ty:

Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Dược phẩm Trung Ương 2 được hình thành ngay sau ngày thống nhất đất nước (30/4/1975) với tên gọi là Tổng kho y dược phẩm với chức năng và nhiệm vụ phân phối thuốc thành phẩm, nguyên liệu làm thuốc, hóa chất và thiết bị y tế cho hệ thống phòng và chữa bệnh khu vực miền Nam.

Năm 1976, Tổng kho y dược phẩm được tách thành hai công ty: Công ty thiết bị y tế và hóa chất xét nghiệm; Công ty Dược phẩm cấp 1 có tên giao dịch là Codupha (viết tắt từ tiếng Pháp: La Compagnie Du Pharmacetique) là một trong hai công ty dược phẩm nhà nước có chức năng phân phối thuốc thành phẩm, nguyên liệu làm thuốc, hóa chất và thiết bị y tế cho khu vực miền Nam.

Năm 1985, công ty Dược phẩm cấp 1 đổi tên thành Công ty Dược Phẩm Trung ương 2 và vẫn giữ nguyên tên giao dịch là Codupha.

Năm 1993, căn cứ Nghị định số 388 – HĐBT ngày 07/5/1992 của Hội đồng Bộ trưởng Bộ Y tế ra quyết định số 409/BYT-QĐ thành lập doanh nghiệp nhà nước: Công ty Dược phẩm Trung ương 2 thuộc Liên hiệp các Xí nghiệp Dược Việt Nam nay là Tổng Công ty Dược Việt Nam (Vinapharm) dưới sự giám sát của Bộ Y tế. Codupha được cấp giấy phép nhập khẩu số 1.19.1.012 GP ngày 05/11/1993.

Năm 1994, Codupha thành lập chi nhánh tại Hà Nội. Qua hơn 20 năm phát triển, đến nay chi

nhánh Codupha Hà Nội đã thực hiện việc cung cấp thuốc và các sản phẩm y tế tới hầu hết các tỉnh thành miền Bắc.

Năm 1997, Codupha thành lập chi nhánh tại thành phố Cần Thơ. Hiện tại, chi nhánh Codupha Cần Thơ đã cung cấp thuốc và các sản phẩm y tế cho hầu hết các tỉnh thành thuộc khu vực đồng bằng Sông Cửu Long.

Năm 2002, Codupha thực hiện đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất dược phẩm đạt GMP WHO tại nước CHDCND Lào.

Năm 2007, Codupha thành lập chi nhánh tại thành phố Buôn Ma Thuột tỉnh ĐăkLăk để thực hiện việc phân phối thuốc và các sản phẩm y tế cho các nhà thuốc và hệ thống bệnh viện thuộc khu vực Tây Nguyên và miền Trung.

Năm 2008, Codupha thành lập chi nhánh tại thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An để thực hiện việc phân phối thuốc và các sản phẩm y tế cho các nhà thuốc và hệ thống bệnh viện khu vực Bắc Trung Bộ.

Năm 2009, Codupha lần lượt thành lập thêm hai (02) chi nhánh tại Hải Phòng nhằm thực hiện tốt việc phân phối các sản phẩm y tế tại khu vực Bắc Bộ và chi nhánh Quảng Ngãi mở rộng phục vụ việc phân phối thuốc và các sản phẩm y tế tại khu vực miền Trung.

Năm 2010, căn cứ nghị định 25/2010/NĐ-CP ngày 19 tháng 3 năm 2010 của Chính Phủ về việc chuyển đổi Công ty nhà nước thành Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu, Công ty Dược Phẩm Trung ương 2 chính thức được đổi thành Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Dược Phẩm Trung ương 2 theo Quyết định 046/QĐ-TCT ngày 29 tháng 6 năm 2010 của Tổng Công ty Dược Việt Nam. Tên giao dịch vẫn là Codupha. Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0300483319 do Sở Kế hoạch & Đầu tư cấp ngày 18/8/2010.

Năm 2012, Công ty thành lập văn phòng đại diện tại An Giang chuyên về thiết bị y tế và các thiết bị khác.

Năm 2014 thành lập chi nhánh Codupha Miền Trung thay thế cho chi nhánh Codupha Quảng Ngãi do hoạt động kém hiệu quả.

2. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300483319 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu ngày 18/08/2010, đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 05/06/2014, ngành nghề kinh doanh chính của Công ty như sau:

- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc quyền sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê (mã ngành: 6810);

  Chi tiết: kinh doanh bất động sản.

- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu (mã ngành: 4669);

Chi tiết: Bán buôn cao su. Kinh doanh nguyên liệu ngành dược. Kinh doanh các mặt hàng: nguyên liệu, phụ liệu để sản xuất thuốc phòng và chữa bệnh, bao bì và các sản phẩm y tế khác, tinh dầu, hương liệu; hóa chất các loại, hóa chất xét nghiệm và kiểm nghiệm phục vụ ngành y tế.

- Sản xuất bao bì bằng gỗ (mã ngành: 1623);
- Bán buôn thực phẩm (mã ngành: 4632);

  Chi tiết: Kinh doanh sản phẩm dinh dưỡng y tế. Kinh doanh thực phẩm chức năng, dầu động thực vật.
- Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình. (Mã ngành: 4649);

  Chi tiết : Kinh doanh các mặt hàng: dược phẩm (tân dược, đông dược(, dụng cụ y tế thông thường, mỹ phẩm, sản phẩm vệ sinh; bông băng, gạc, kính mát, kính thuốc; bán buôn đồ dùng khác dùng gia đình: dụng cụ y tế. Mua bán vắc xin, sinh phẩm y tế. Bán buôn chế phẩm diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế. Bán buôn máy móc, thiết bị, dụng cụ điện như: tủ lạnh, tủ cấp đông, máy giặt, máy sấy, điều hòa nhiệt độ, thiết bị thông gió – làm lạnh, máy ion khử mùi, thiết bị lọc không khí.
- Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng máy khác (mã ngành: 4659);

  Chi tiết: kinh doanh máy móc, thiết bị y tế và dược. Bán buôn máy móc, thiết bị và dụng cụ đo lường; máy móc, thiết bị và phụ tùng điện, cơ – điện lạnh.
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải (mã ngành: 5229);

  Chi tiết: Giao nhận hàng hóa.
- Sản xuất giấy nhăn, bìa nhăn, bao bì từ giấy và bìa (trừ sản xuất bột giấy) (mã ngành: 1702);
- Sản xuất sản phẩm từ plastic (trừ tái chế phế thải) (mã ngành: 2220);
- Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế, nha khoa, chỉnh hình và phục hồi chức năng (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở) (mã ngành: 3250);
- Đại lý, môi giới, đấu giá (trừ môi giới bất động sản) (mã ngành: 4610)
- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống (mã ngành: 4620);
- Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh (mã ngành: 4772);
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ (mã ngành: 4933);
- Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu (mã ngành: 6619);

  Chi tiết: tư vấn đấu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán) ;
- Quảng cáo (mã ngành: 7310);

- Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (mã ngành: 7320);
- Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại (mã ngành: 8230);

  Trừ các hoạt động trong lĩnh vực có sử dụng chất nổ, chất cháy, hóa chất… làm đạo cụ, dụng cụ thực hiện các chương trình văn nghệ, phim, ảnh…
- Dịch vụ đóng gói (trừ đóng gói thuốc bảo vệ thực vật) (mã ngành: 8292);
- Sửa chữa thiết bị điện tử và quang học (mã ngành: 3313);

  Chi tiết: Sửa chữa và bảo dưỡng các trang thiết bị; các thiết bị kiểm tra và phát hiện bức xạ; các dụng cụ và thiết bị chiếu chụp X quang, điện liệu pháp, điện y; các thiết bị hình ảnh cộng hưởng từ trường, thiết bị siêu âm y tế; máy điều hòa nhịp tim, máy trợ thính; máy đo nhịp tim bằng điện; thiết bị nội soi, thiết bị chiếu chụp; các dụng cụ và thiết bị quang học như kính lúp, kính hiển vi (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở).
- Sửa chữa máy móc, thiết bị (mã ngành: 3312).

  Chi tiết: Sửa chữa và bảo dưỡng máy móc, thiết bị y tế ; máy móc, thiết bị ngành cơ – điện lạnh, dụng cụ đo lường (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở).
- Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác (mã ngành: 7730).

  Chi tiết: cho thuê máy móc, thiết bị y tế
- Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí (mã ngành: 4322)

  Chi tiết: Lắp đạt hệ thống cơ – điện lạnh (trừ lắp đặt các thiết bị lạnh (thiết bị cấp đông, kho lạnh, máy đá điều hòa không khí, làm lạnh nước (sử dụng ga lạnh R22 trong lĩnh vực chế biến thủy hải sản) và không gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở).
- Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh (mã ngành: 4759).

  Chi tiết: Bán lẻ thiết bị điện gia dụng và đồ dùng công nghiệp điện gia dụng.

3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Xuất nhập khẩu – thông quan dược phẩm: Codupha đã có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, có uy tín được cục Hải quan Tp. Hồ Chí Minh xếp vào danh sách các công ty tiêu biểu trong lĩnh vực xuất nhập khẩu của thành phố, được tham gia đợt đầu tiên năm 2005 trong khai báo hải quan và thông quan điện tử.

Trung tâm phân phối dược phẩm: Trung tâm phân phối Dược phẩm Codupha có tất cả 108 gian hàng, được đầu tư xây dựng đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt phân phối thuốc" (GDP). Trung tâm có: Hệ thống điều hòa không khí trung tâm; Hệ thống báo cháy tự động; Hệ thống chữa cháy vách tường tự động và một số các công trình phụ trợ khác như: Kho chứa hàng đạt tiêu chuẩn

GSP, nhà căn tin, bãi đậu xe,... phục vụ cho Trung tâm khi đi vào hoạt động kinh doanh được thuận lợi.

Kho thuốc – Bảo quản: Hệ thống kho thuốc lớn, phủ khắp các vị trí trọng yếu trên toàn quốc. Đặc biệt, ngoài Tp.Hồ Chí Minh và Hà Nội, Codupha là công ty phân phối dược phẩm duy nhất có hệ thống kho thuốc và hệ thống phân phối trực tiếp hoàn chỉnh tại Miền Tây, Tây Nguyên đảm nhiệm bởi 02 chi nhánh Codupha Cần Thơ, Codupha Đăk Lăk. Hệ thống kho lạnh, kho mát, kho chuyên dụng đáp ứng mọi nhu cầu phân phối các sản phẩm chuyên biệt.

Phân phối: Bao gồm nghiệp vụ xuất hàng, giao hàng. Công ty thiết lập các tuyến giao hàng và đội giao hàng để đảm bảo chất lượng hàng hóa và thời gian giao hàng.

Tiếp thị - bán hàng: Đội ngũ tiếp thị bán hàng gồm hơn 130 nhân viên có chuyên môn dược sĩ, bác sĩ có mặt tại 58/63 tỉnh thành trên toàn quốc. Codupha có năng lực đáp ứng hầu hết các yêu cầu về đấu thầu thuốc và dụng cụ y tế trong hệ thống điều trị. Đội ngũ chuyên trách thầu có nghiệp vụ chuyên môn cao, có kinh nghiệm và được sự tín nhiệm từ khách hàng. Hàng năm, tỉ lệ thắng thầu cao ở hầu hết các khu vực trên toàn quốc ví dụ như ở khu vực đồng bằng Sông Cửu Long, Codupha thắng thầu hàng năm là 137/140 bệnh viện.

Đội ngũ bán hàng OTC không ngừng cũng cố và phát triển tại địa bàn trong cả nước, đến nay hàng hóa của Công ty được cung cấp tới 6.000 nhà thuốc trên toàn quốc.

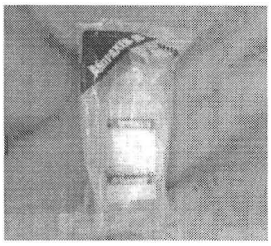
➢ **Một số sản phẩm Công ty thực hiện phân phối:**

- **Thuốc:**

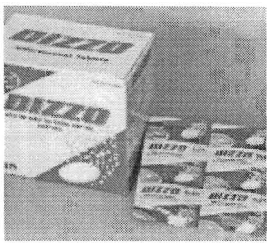
Các sản phẩm thuốc Công ty phân phối đa dạng được nhập khẩu từ nhiều nước trên thế giới.

Cefaxil 500

Lactated Ringer's

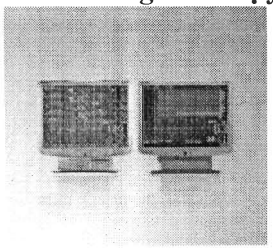


Amiparen-10



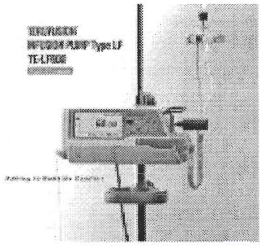
Dizzo

- **Trang thiết bị y tế:**



Fukuda Denshi DS-7700

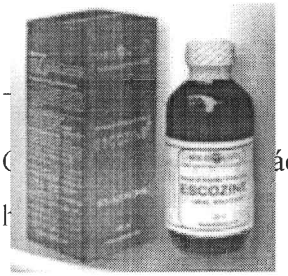
Lactated Ringer's

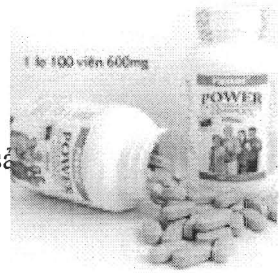


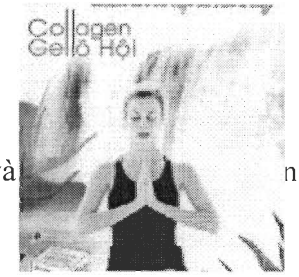
Máy bơm truyền dịch

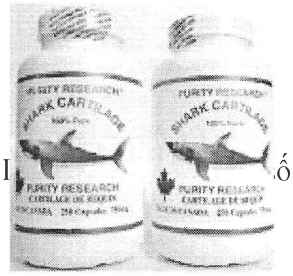
Máy sốc tim Bexen

Thực phẩm chức năng:

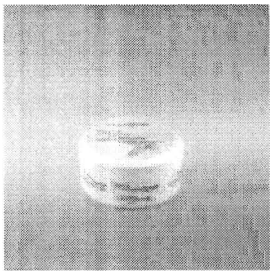


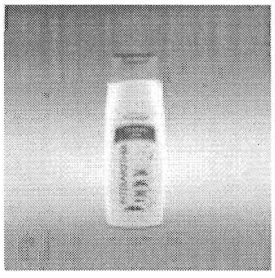


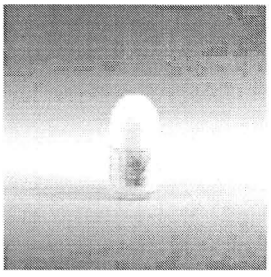




Escozine 120mg | Glucosamin complex | Alodise | Shark Cartilage 100%







Kem dưỡng ẩm | Dầu gội đầu 2 trong 1 | Điều trị rụng tóc | Lăn khử mùi

4. Phương án sử dụng lao động sau cổ phần

Bảng 1: Phương án dự kiến sử dụng lao động của Công ty sau cổ phần hóa

Stt	Chỉ tiêu	Số lượng (người)
I	**Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp**	**473**
1	Lao động không thuộc diện ký hợp đồng lao động (Chủ tịch, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, Kiểm soát viên)	10
2	Lao động làm việc theo hợp đồng lao động không xác định thời hạn	316
3	Lao động làm việc theo hợp đồng lao động xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	108
4	Lao động làm việc theo mùa vụ hoặc một công việc nhất định dưới 03 tháng (có tham gia bảo hiểm xã hội)	39
II	**Tổng số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp**	**11**
1	Số lao động đủ điều kiện hưu theo chế độ hiện hành	11
2	Số lao động sẽ chấm dứt hợp đồng lao động	0
3	Lao động chờ nghỉ việc theo quyết định của Giám đốc	0

4	Số lao động không bố trí được việc làm tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa	0
III	**Số lao động còn hạn hợp đồng lao động sẽ chuyển sang làm việc tại công ty cổ phần**	**462**
Trong đó phân theo trình độ như sau:		
1	Số lao động có trình độ đại học và trên đại học	156
2	Số lao động có trình độ cao đẳng, trung cấp	243
3	Số lao động đã được đào tạo qua các trường công nhân kỹ thuật, dạy nghề	63
4	Số lao động chưa qua đào tạo	0

Nguồn: Codupha

5. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp

Theo Quyết định số 4597/QĐ-BYT ngày 31/12/2014 của Bộ Y Tế về việc công bố giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2, giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm ngày 31/12/2013 là 1.353.976.913.928 đồng. Trong đó: Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp: 182.776.682.401 đồng. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp được thể hiện cụ thể như sau:

Bảng 2: Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp

Stt	TÊN TÀI SẢN	SỐ LIỆU THEO SỔ SÁCH	SỐ LIỆU XÁC ĐỊNH LẠI	CHÊNH LỆCH
A	**TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III+IV)**	**1.299.761.980.837**	**1.353.976.913.928**	**54.214.933.091**
I	**TSCĐ và đầu tư dài hạn**	**81.106.886.543**	**109.115.433.880**	**28.008.547.337**
1	Tài sản cố định	63.291.518.243	80.152.585.828	16.861.067.585
1.1	Tài sản cố định hữu hình	52.069.527.688	70.099.817.356	18.030.289.668
	Nguyên giá	*94.913.176.423*	*122.972.905.570*	*28.059.729.147*
	Giá trị hao mòn lũy kế	*(42.843.648.735)*	*(52.873.088.214)*	*(10.029.439.479)*
1.2	Tài sản cố định vô hình	6.942.944.109	10.052.768.472	3.109.824.363
	Nguyên giá	*8.874.340.778*	*10.685.910.778*	*1.811.570.000*
	Giá trị hao mòn lũy kế	*(1.931.396.669)*	*(633.142.306)*	*1.298.254.363*

1.3	Chi phí Xây dựng cơ bản dở dang	4.279.046.446	-	(4.279.046.446)
2	Các khoản đầu tư dài hạn	17.815.368.300	27.212.279.333	9.396.911.033
3	Chi phí trả trước dài hạn	-	1.750.568.719	1.750.568.719
II	**TSLĐ và đầu tư ngắn hạn**	**1.218.655.094.294**	**1.234.517.017.357**	**15.861.923.063**
1	Tiền	54.690.087.173	54.689.943.906	(143.267)
1.1	*Tiền mặt*	*1.731.293.590*	*1.731.298.300*	*4.710*
1.2	*Tiền gửi ngân hàng*	*52.958.793.583*	*52.958.645.606*	*(147.977)*
2	Các khoản phải thu	740.234.720.533	752.040.557.531	11.805.836.998
3	Vật tư, hàng hoá tồn kho	412.076.062.792	416.132.073.534	4.056.010.742
4	Tài sản ngắn hạn khác	11.654.223.796	11.654.442.386	218.590
III	**Giá trị lợi thế kinh doanh**	-	**10.344.462.691**	**10.344.462.691**
B	**TÀI SẢN KHÔNG CẦN DÙNG**	-	-	-
I	TSCĐ và đầu tư dài hạn	-	-	-
II	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	-	-	-
C	**TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ**	**3.670.275.543**	**3.670.275.543**	-
I	TSCĐ và đầu tư dài hạn	-	-	-
1	*Tài sản cố định hữu hình*	-	-	-
	Nguyên giá	*1.686.742.112*	*1.686.742.112*	-
	Giá trị hao mòn lũy kế	*(1.686.742.112)*	*(1.686.742.112)*	-
2	Tài sản cố định vô hình	-	-	-
	Nguyên giá	-	-	-
	Giá trị hao mòn lũy kế	-	-	-
II	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	**3.670.275.543**	**3.670.275.543**	-
1	*Vật tư, hàng hoá, ứ đọng, chờ thanh lý*	*3.670.275.543*	*3.670.275.543*	-
D	**TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ PHÚC LỢI, KHEN THƯỞNG**	-	-	-

	TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DN (A+B+C+D).	**1.303.432.256.380**	**1.357.647.189.471**	**54.214.933.091**
	Trong đó: **Tổng giá trị thực tế (Mục A)**	**1.299.761.980.837**	**1.353.976.913.928**	**54.214.933.091**
E1	**Nợ thực tế phải trả**	**1.163.541.924.015**	**1.166.431.994.075**	**2.890.070.060**
E2	**Số dư Quỹ khen thưởng, phúc lợi**	**4.768.237.452**	**4.768.237.452**	-
	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN CHỦ SỞ HỮU TẠI DOANH NGHIỆP (A-(E1+E2))	**131.451.819.370**	**182.776.682.401**	**51.324.863.031**

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp Codupha

6. Thực trạng TSCĐ của Công ty

Bảng 3: Thực trạng TSCĐ theo báo cáo tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2013

Đơn vị tính: đồng

STT	Tên tài sản	Giá trị kế toán		
		Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
A	**TSCĐ đang dùng**	**103.787.517.201**	**44.775.045.404**	**59.012.471.797**
I	***Tài sản cố định hữu hình***	***94.913.176.423***	***42.843.648.735***	***52.069.527.688***
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	66.735.945.167	23.167.370.128	43.568.575.039
2	Máy móc thiết bị	3.535.605.308	1.423.896.136	2.111.709.172
3	Phương tiện vận tải	20.554.249.910	14.756.800.823	5.797.449.087
4	Tài sản cố định là thiết bị quản lý	4.087.376.038	3.495.581.648	591.794.390
II	***Tài sản cố định vô hình***	***8.874.340.778***	***1.931.396.669***	***6.942.944.109***
B	**TSCĐ không cần dùng**	-	-	-
C	**TSCĐ chờ thanh lý**	**1.686.742.112**	**1.686.742.112**	-
I	***Tài sản cố định hữu hình***	***1.686.742.112***	***1.686.742.112***	-
1	Phương tiện vận tải	1.479.599.390	1.479.599.390	-
2	Tài sản cố định là thiết bị quản lý	207.142.722	207.142.722	-

II	**Tài sản cố định vô hình**	-	-	-
D	**TSCĐ hình thành từ Quỹ Khen thưởng phúc lợi**	-	-	-
	Cộng	**105.474.259.313**	**46.461.787.516**	**59.012.471.797**

Nguồn: Báo cáo tài chính 2013 đã được kiểm toán của Codupha

6.1. Hiện trạng sử dụng đất

a. Phương án sử dụng đất của Công ty

Tổng diện tích đất đai Công ty đang quản lý và sử dụng là 67.388,80 m^2. Cụ thể như sau:

Bảng 4: Tổng hợp diện tích đất đai của Công ty đang quản lý và sử dụng

Stt	Địa chỉ	Diện tích đất (m^2)	Đất thuê/ Đất giao	Hiện trạng sử dụng	Phương án sử dụng sau cổ phần hóa	Giá trị tính vào giá trị doanh nghiệp
1	334 Tô Hiến Thành, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM	58.912,00	Đất thuê	- Trụ sở Chính - Kho chứa hàng	Tiếp tục sử dụng cho đến khi có quyết định thu hồi chính thức của UBND Tp.HCM	-
2	60B Nguyễn Huy Tưởng, Thanh Xuân, Hà Nội	1.700,00	Đất thuê	- Trụ sở Chi nhánh - Kho chứa hàng	Trả lại theo yêu cầu của Tổng Công ty Dược Việt Nam.	-
3	132 Nguyễn Văn Cừ, P. An Bình, Q. Ninh Kiều, Tp.Cần Thơ	4.195,50	Đất Giao	- Trụ sở Chi nhánh - Kho chứa hàng	Giao đất có thu tiền sử dụng đất (nhận quyền sử dụng đất do chuyển nhượng). Tiếp tục làm Trụ sở Chi nhánh và Kho chứa hàng của Chi nhánh Cần Thơ.	327.671.015
4	74/20 Nguyễn Khuyến, P. Tân Lợi, Tp.Buôn Ma Thuột	1.937,80	Đất Giao	- Trụ sở Chi nhánh - Kho chứa hàng	Giao đất có thu tiền sử dụng đất (nhận quyền sử dụng đất do chuyển nhượng). Tiếp tục làm Trụ sở Chi nhánh và Kho chứa hàng của Chi nhánh Tây Nguyên	6.615.273.094
5	16 Lê Đại Hành, Q.Hồng Bàng, Tp.Hải Phòng	80,00	Đất thuê	- Trụ sở Chi nhánh - Kho chứa hàng	Đất thuê của tư nhân do Công ty ký hợp đồng trực tiếp với chủ hộ. Tiếp tục thuê làm Trụ sở Chi nhánh và Kho chứa hàng của Chi nhánh Hải	-

					Phòng	
6	433 Lê Lợi, P. Nghĩa Lộ, Quảng Ngãi	302,5	Đất thuê	- Trụ sở Chi nhánh - Kho chứa hàng	Đất thuê của tư nhân do Công ty ký hợp đồng trực tiếp với chủ hộ. Chấm dứt hợp đồng thuê nhà sau khi thu hồi xong công nợ và chuyển giao thị trường cho chi nhánh Codupha Miền Trung	-
7	71 Trần Phú, Tp.Vinh, Nghệ An	261,00	Đất thuê	- Trụ sở Chi nhánh - Kho chứa hàng	Tiếp tục làm Trụ sở Chi nhánh và Kho chứa hàng của Chi nhánh Vinh	-
	Tổng cộng					**10.385.687.753**

Nguồn: Codupha

b. Phê duyệt của cơ quan có thẩm quyền về phương án sử dụng đất của Công ty

Tại địa bàn Tp.Hồ Chí Minh

Đối với diện tích 34.197,8m^2:

Công ty sẽ phải thực hiện di dời theo Quyết định số 3645/QĐ-UBND ngày 26/07/2014 của UBND Tp.HCM thực hiện phê duyệt di dời cơ sở nhà đất tại số 334 Tô Hiến Thành, Phường 14, Quận 10.

Công văn số 6233/TNMT-QLSĐ ngày 03/09/2014 của Sở Tài Nguyên Môi trường đề xuất chấm dứt không gia hạn việc sử dụng đất và sẽ quyết định thu hồi đất của công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 để giao đất cho Công ty Cổ phần Phát triển Đô Thị Đông Dương thực hiện dự án.

- Hình thức sử dụng: cho đến trước khi thực hiện di dời theo quyết định Công ty sẽ tiếp tục thuê đất trả tiền hàng năm
- Hiện trạng sử dụng: Trụ sở chính Công ty và kho chứa hàng

Do đó đối với toàn bộ diện tích của khu đất này sẽ phải di dời khi nào có quyết định thu hồi chính thức của UBND Tp.HCM

Đối với diện tích 23.117m^2:

- Ngày 05/02/2015, UBND Tp.HCM đã có Quyết định số 527/QD-UBND về thu hồi một phần diện tích đất tại 334 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, Tp.HCM. Nội dung cụ thể:
  - Thu hồi 8.784,4 m^2 đất tại 334 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, Tp.HCM do Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 quản lý để thực hiện công tác bồi thường, hỗ trợ và đầu tư xây dựng trường trung học cơ sở Nguyễn Văn Tố theo quy hoạch.
  - Lý do thu hồi đất: Bộ Tài chính đã thống nhất giao lại 23.117m^2 tại địa chỉ nêu trên cho UBND Quận 10 sử dụng vào mục đích công cộng, trường học tại công văn số 12165/BTC-QLCS ngày 12/09/2011.

Tại địa bàn Tỉnh Đăk Lăk

Diện tích: 1.937,7 m^2. Trong đó:

- Đất ở đô thị: 349,4m^2.
- Đất phi nông nghiệp:1.588,2m^2

Hình thức sử dụng đất: Giao đất có thu tiền sử dụng đất (nhận quyền sử dụng đất do chuyển nhượng).

Mục đích sử dụng đất: Trụ sở văn phòng và kho chứa hàng chi nhánh Tây Nguyên.

Phê duyệt của cơ quan có thẩm quyền: Đã được phê duyệt Phương án sử đụng dất theo Công văn số 6439/UBND-TCTM ngày 08/09/2014 của Ủy ban nhân dân tỉnh Đăk Lăk.

Tại địa bàn Tỉnh Cần Thơ

Diện tích: 4.194,5m^2.

Hình thức sử dụng đất: thuê đất trả tiền hàng năm theo Công văn số 4909/UBND-KT ngày 25/09/2014 của Ủy ban Nhân dân Thành phố Cần Thơ: "thống nhất phương án sử dụng đất khi cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 là được tiếp tục sử dụng khu đất tại số 132A - Nguyễn Văn Cừ nối dài - Phường An Bình Quận Ninh Kiều - Thành phố Cần Thơ có diện tích đất là 4.194,50 m^2 theo đề xuất của Sở Tài Chính. Do việc sử dụng đất của Công ty không thuộc trường hợp được giao đất có thu tiền sử dụng đất theo quy định tại Điều 55 Luật Đất Đai năm 2013; đề nghị Công ty thực hiện thuê đất để sản xuất kinh doanh theo đúng quy định hiện hành".

Mục đích sử dụng: Trụ sở văn phòng và kho chứa hàng chi nhánh Cần Thơ.

Tại địa bàn Tỉnh Nghệ An

Diện tích: 398,7m^2. Trong đó:

- 205m2: Đất ở đô thị
- 193,7m2: Đất trồng cây lâu năm.

Hình thức sử dụng đất: Giao đất có thu tiền sử dụng đất (nhận quyền sử dụng đất do chuyển nhượng).

Mục đích sử dụng : Trụ sở văn phòng và kho chứa hàng chi nhánh Vinh.

Phê duyệt của cơ quan có thẩm quyền: Đã được phê duyệt Phương án sử đụng dất theo Công văn số 4763/UBND-TM ngày 08/07/2014 của Ủy ban nhân dân Thành phố tỉnh Nghệ An.

Bảng 5: Chi tiết tình hình máy móc, thiết bị tại thời điểm 31/12/2013 *Đơn vị tính: đồng*

Số TT	Tên và ký hiệu	Năm đưa vào sử dụng	Số lượng	Giá trị theo sổ sách	
				Nguyên giá	Giá trị còn lại
I	**Văn phòng Công ty tại 334 Tô Hiến Thành, Quận 10, TP.Hồ Chí Minh**			**2.733.680.455**	**1.809.350.889**
1	Máy phát điện hiệu KOHLER - 175KW/220KVA (Mỹ)	1996	1	352.000.000	-
2	Hệ thống báo cháy - NX8, NX216 (Việt Nam)	2003	1	95.520.000	-
3	Máy bơm nước Pentax, 3x400V-50Hz-7.5HP (Ý)	2011	1	32.750.000	16.375.010
4	Trạm biến áp, cấp điện - Vietgen, 280KVA/224KW, 50Hz (Việt Nam)	2012	1	2.141.695.455	1.713.356.367
5	Máy bơm 20 mã lực (Việt Nam)	2012	1	68.515.000	45.676.660
6	Bộ chuyển nguồn tự động Socomec 630A, 3 pha 4 cực (Pháp)	2012	1	43.200.000	33.942.852
II	**Chi nhánh Hà Nội tại 60 B Nguyễn Huy Tưởng, Thanh Xuân, Hà Nội**			**103.396.190**	**21.032.228**
7	Máy phát điện HG 11000TDX	2008	1	70.476.190	-
8	Server GIGA ASS cho Vinh và HP	2012	2	32.920.000	21.032.228
III	**Chi nhánh Cần Thơ**			**109.642.754**	**-**
9	Máy phát điện HONDA EHB11000R1	2006	1	39.188.571	-
10	Kho lạnh bảo quản dược phẩm	2004	1	38.954.183	-
11	Máy bơm chữa cháy	2007	1	31.500.000	-
IV	**Chi nhánh Tây Nguyên**			**588.885.909**	**281.326.055**
12	Máy phát điện	2011	1	433.200.000	234.649.989

13	Máy vi tính (máy chủ)	2011	1	59.540.909	6.615.661
14	Máy lạnh kho	2011	11	96.145.000	40.060.405
	Tổng cộng			**3.535.605.308**	**2.111.709.172**

Nguồn: Codupha

Bảng 6: Chi tiết tình hình phương tiện vận tải tại thời điểm 31/12/2013 *Đơn vị tính: đồng*

Số TT	Tên và ký hiệu	Năm đưa vào sử dụng	Số lượng	Giá trị TSCĐ theo sổ sách	
				Nguyên giá	Giá trị còn lại
I	**Văn phòng Công ty tại 334 Tô Hiến Thành, Quận 10, Tp.HCM**			**9.996.970.806**	**1.062.341.072**
1	Xe TOYOTA CAMRY	1995	1	654.214.100	-
2	Xe TOYOTA 15 chỗ ngồi	1994	1	387.200.000	-
3	Xe ISUZU 8 TAN	1997	1	473.698.000	-
4	Xe nâng điện hiệu NICTRIYU	2001	2	538.165.000	-
5	Xe MERCEDES BENZ E240	2002	1	1.142.088.000	-
6	Xe ISUZU	2002	1	293.495.952	-
7	Xe nâng điện NICHIYU FBR13-6DC	2002	2	521.789.400	-
8	Xe nâng lên cao SPOP-2	2002	1	38.362.500	-
9	Xe ISUZU	2002	1	361.391.000	-
10	Xe ISUZU NHR 55E-FL	2005	1	249.139.487	-
11	Xe ISUZU NKR 66E – STD	2005	1	286.114.201	-
12	Xe ISUZU NKR66L	2007	1	307.232.857	-
13	Xe ISUZU, NHR55E	2007	1	256.763.857	-
14	Xe tải ISUZU NHR55E-FL 1,2 tấn	2007	1	254.892.524	-
15	Xe tải ISUZU NHR55E-FL 1,2 tấn	2007	1	254.892.524	42.482.084
16	Xe tải ISUZU NKR66L	2008	1	490.265.939	81.710.999

17	Xe nâng FB20PN-DC70C-470M	2008	1	376.979.800	31.414.954
18	Xe tải ISUZU	2009	1	993.079.029	248.269.773
19	Xe tải	2009	1	655.726.636	209.468.250
20	Xe TOYOTA FORTUNER	2010	1	897.990.000	448.995.012
21	Xe MITSUBISHI 50K 2047 (Đã bán thanh lý năm 2013 nhưng chưa ghi giảm nguyên giá; Thu nhập khác ghi nhận năm 2013 là 127.000.000 đồng)	1996	1	563.490.000	-
II	**Chi nhánh Hà Nội tại 60 B Nguyễn Huy Tưởng, Thanh Xuân, Hà Nội**			**6.881.935.050**	**3.910.455.939**
22	Xe tải ISUZU 3 tấn	2004	1	307.007.340	-
23	Xe Mercedes Benz 16 chỗ	2004	1	475.787.727	-
24	Xe FORD EVEREST	2008	1	583.649.091	97.274.871
25	Xe HUYNDAI POSTER	2008	1	309.217.143	12.884.016
26	Xe nâng điện NICHIYU – CNHN	2009	1	429.820.474	95.515.650
27	Xe tải HUYNDAI H100 PORT 125	2009	1	267.619.048	89.206.360
28	Xe tải HUYNDAI H100 PORT 125	2009	1	267.619.048	89.206.360
29	Xe KIA 2700 II	2011	1	267.325.454	159.652.688
30	Xe tải van SUZUKI	2012	1	226.458.181	169.908.077
31	Xe TOYOTA FORTUNER 7 chỗ - HN	2012	1	1.031.163.636	830.659.598
32	ISUZU 3,5T NPR 85K	2012	1	702.920.091	576.003.964
33	Xe tải NISSAN NAVARA – HPH	2013	1	665.093.636	581.956.928
34	Xe tải NISSAN NAVARA – Vinh	2013	1	665.093.636	581.956.928
35	Xe tải ISUZU (CNHN)	2013	1	683.160.545	626.230.499
III	**Chi nhánh Cần Thơ**			**1.616.461.247**	**227.089.295**
36	Xe ôtô ISUZU	2004	1	295.499.840	-

37	Xe ôtô ISUZU	2004	1	315.787.366	-
38	Xe ôtô tải	2008	1	435.675.441	84.714.657
39	Xe ôtô MITSUBITSHI	2009	1	569.498.600	142.374.638
IV	Chi nhánh Tây Nguyên			2.058.882.807	597.562.781
40	Xe tải HUYNDAI HD65 2,5T	2008	1	443.760.000	43.143.355
41	Xe FORD EVEREST	2009	1	599.050.636	74.881.312
42	Xe tải HUYNDAI H100	2009	1	272.266.667	86.974.098
43	Xe nâng NICHIYU	2011	1	743.805.504	392.564.016
	Tổng cộng			**20.554.249.910**	**5.797.449.087**

Nguồn: Codupha

7. Danh sách công ty mẹ và Công ty con của Công ty

7.1. Công ty mẹ của Công ty

Tổng Công ty Dược Việt Nam

Tổng công ty Dược Việt Nam (VINAPHARM) tiền thân là Tổng công ty Dược, được thành lập vào tháng 4 năm 1971 trên cơ sở sáp nhập 3 Cục trực thuộc Bộ y tế: Cục phân phối dược phẩm, cục dược liệu, cục sản xuất. Năm 1982, Tổng Công ty Dược được đổi tên là Liên hiệp các xí nghiệp dược Việt Nam. Tháng 3 năm 1996, Bộ trưởng Bộ y tế có quyết định thành lập Tổng Công ty Dược Việt Nam chuyển đổi từ Liên hiệp các xí nghiệp dược Việt Nam. Đến ngày 30/6/2010, Bộ trưởng Bộ Y tế có Quyết định số 2335/QĐ-BYT chuyển đổi Tổng Công ty Dược Việt Nam thành Công ty TNHH một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu hoạt động theo hình thức Công ty mẹ - Công ty con.

- Tên gọi: Tổng Công ty Dược Việt Nam
- Tên giao dịch quốc tế: Vietnam Pharmaceutical Corporation
- Tên viết tắt: VINAPHARM
- Vốn điều lệ: 1.338.544.248.430
- Địa chỉ: 12 Ngô Tất Tố, Đống Đa, Hà Nội (Do bàn giao cơ sở 138B Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội cho Bộ Y tế theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ)
- Điện thoại: (04) 38443151
- Fax: (04) 38443665

7.2. Danh sách Công ty con và công ty liên doanh, liên kết của Công ty

Bảng 7: Danh sách Công ty con, Công ty liên doanh, liên kết của Công ty

STT	Tên đơn vị	Vốn điều lệ (triệu đồng)	Vốn góp của Codupha đến 31/12/2013 (triệu đồng)	Tỷ lệ góp vốn (%)
I	**Công ty con**			
1	Công ty TNHH Dược phẩm Codupha Lào(*)	13.910	13.535	97,3
II	**Công ty liên doanh liên kết**			
1	Công ty TNHH Y tế Alfresa Codupha Việt Nam	12.600	3.780	30,00
III	**Các khoản đầu tư tài chính**			
1	Công ty cổ phần Y dược phẩm Việt Nam	-	399	-
2	Công ty cổ phần Dược và Thiết bị y tế Tuyên Quang	-	100	-

Nguồn: Codupha

(*): Đối với khoản đầu tư vào Công ty TNHH Dược phẩm Codupha Lào, kết thúc năm 2013 Codupha vẫn hạch toán như công ty liên doanh, liên kết, chưa thực hiện hợp nhất vào Báo cáo tài chính năm 2013.

8. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 03 năm trước Cổ phần hóa

8.1. Tình hình hoạt động kinh doanh

a. Sản phẩm chính, quy trình phân phối

Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 hiện là công ty 100% vốn Nhà nước. Lĩnh vực hoạt động chủ yếu của Công ty như sau:

- Trực tiếp nhập khẩu thuốc thành phẩm, sản phẩm dinh dưỡng, thực phẩm chức năng, sản phẩm chăm sóc sức khỏe, nguyên liệu, thiết bị vật tư y tế.
- Phân phối trực tiếp đến các bệnh viện, trung tâm y tế, nhà thuốc, công ty dược ở tất cả các tỉnh thành trong toàn quốc.
- Dự trữ thuốc quốc gia và chương trình thuốc có kiểm soát và đảm bảo cung cấp đầy đủ các loại thuốc phòng và chữa bệnh trong mọi hoàn cảnh theo chỉ đạo của Bộ Y tế.

b. Nguyên vật liệu

Là doanh nghiệp hoạt động chính trong lĩnh vực phân phối dược phẩm, không trực tiếp sản xuất nên Công ty không có nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất.

Công ty thực hiện nhập thuộc từ các đối tác uy tín trong và ngoài nước. nên tỷ trọng chi phí giá vốn hàng bán so với doanh thu thuần cao và Công ty cũng chịu rủi ro của việc khó chủ động được chi phí này do phụ thuộc vào sự tăng giảm giá của khách hàng.

c. Chi phí

Tổng hợp chi phí của Codupha và tỷ trọng trên doanh thu thuần giai đoạn năm 2011 - 2013 như sau:

Bảng 8: Chi phí giai đoạn 2011 – 2013 *Đơn vị tính: triệu đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
		Giá trị	Tỷ trọng so với DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng so với DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng so với DTT (%)
1	Doanh thu thuần	2.432.339		2.672.111		2.825.261	
2	Giá vốn hàng bán	2.207.968	90,78	2.448.543	91,63	2.618.795	92,69
3	Chi phí tài chính	113.782	4,68	95.218	3,56	59.691	2,11
	Trong đó: Chi phí lãi vay	*95.141*	*3,91*	*86.862*	*3,25*	*47.249*	*1,67*
4	Chi phí bán hàng	99.064	4,07	109.938	4,11	111.579	3,95
5	Chi phí quản lý doanh nghiệp	26.347	1,08	32.382	1,21	43.215	1,53
6	Chi phí khác	25	-	23	-	105	-
	Tổng cộng	**2.447.186**	**100,61**	**2.686.104**	**100,52**	**2.833.386**	**100,29**

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2011, 2012 và 2013 đã được kiểm toán của Codupha

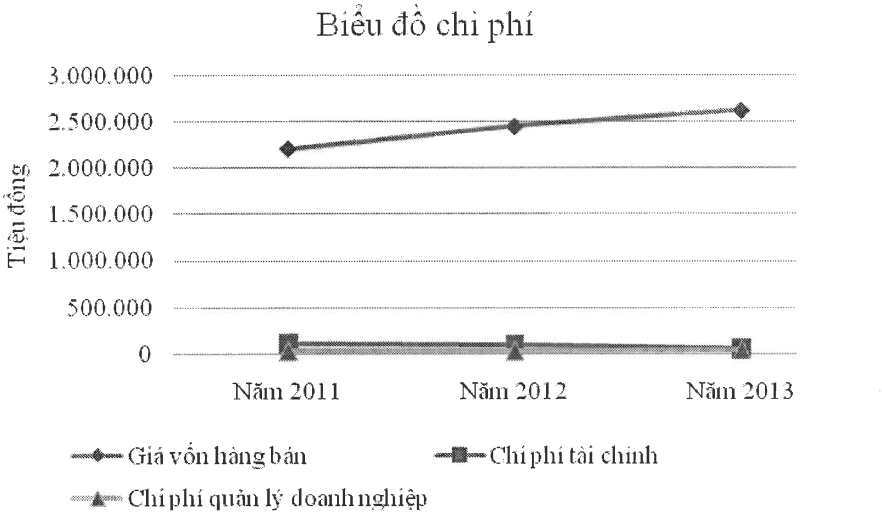
Với đặc thù là doanh nghiệp hoạt động trong ngành phân phối dược phẩm, nên tỷ trọng chi phí giá vốn hàng bán so với doanh thu thuần cao. Bên cạnh đó, mỗi năm chi phí nhập khẩu hàng hóa, chi phí bảo quản hàng hóa,... đều tăng nên tỷ trọng chi phí giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần tăng cao hơn so với năm trước, cụ thể, tỷ trọng chi phí giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần lần lượt qua các năm 2011, 2012 và 2013 là 90,78%, 91,63% và 92,69%.

Chi phí tài chính chủ yếu là chi phí lãi vay, có tỷ trọng giảm dần do Công ty giảm các khoản vay dài hạn và chỉ tăng các khoản vay ngắn hạn. Đến năm 2013 chi phí tài chính chỉ còn tỷ trọng 2,11% so với doanh thu thuần giảm 1,45% so với năm 2012.

Chi phí bán hàng của Công ty tuy tăng dần qua mỗi năm nhưng tỷ trọng so với doanh thu thuần giảm dần, tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần giảm từ 4,07% năm 2011 xuống 1,67% năm 2013.

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng đều mỗi năm do Công ty mở rộng chi nhánh, địa bàn phân phối nên tuyển thêm nhiều nhân sự phục vụ cho hoạt động của Công ty. Chi phí khác chiếm tỷ trọng không đáng kể.

Nhìn chung, tổng chi phí trên doanh thu thuần qua các năm của Công ty chiếm tỷ lệ cao trên 100% . Điều này cho thấy Công ty cần có nhiều biện pháp tiết kiệm chi phí hơn nữa.

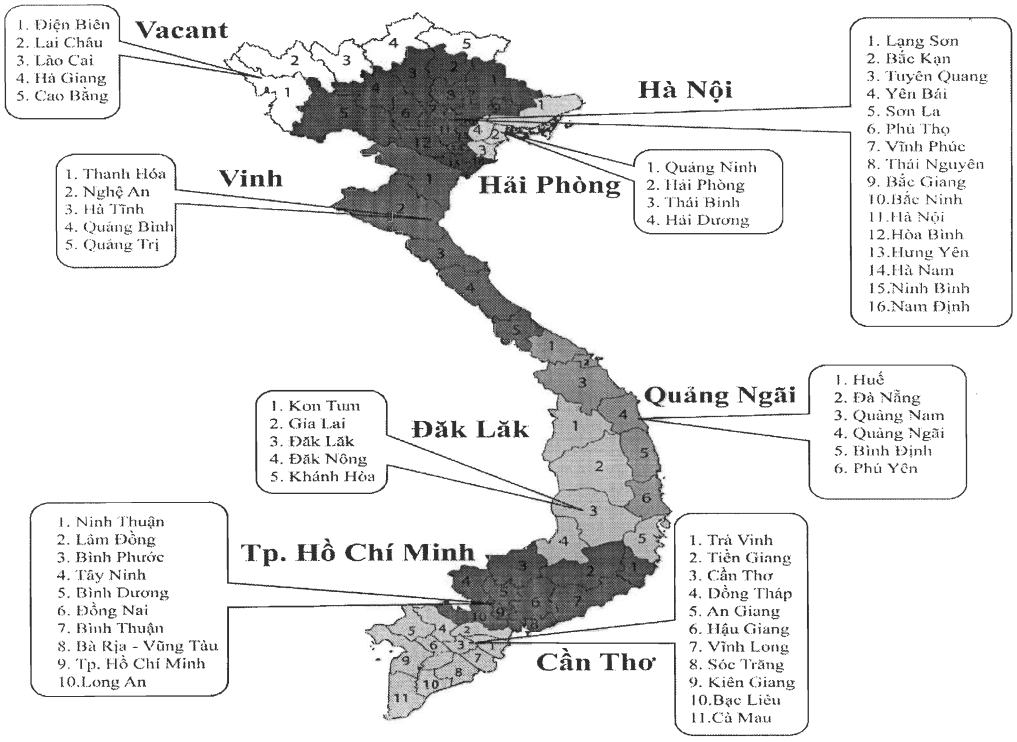


Nguồn: VCBS tổng hợp

d. Quy trình và hệ thống phân phối thuốc và các sản phẩm khác

Công ty xây dựng và thực hiện các quy trình phân phối đạt tiêu chuẩn GDP của ngành.

Trải qua hơn 30 năm hình thành và phát triển, Công ty đã xây dựng được một hệ thống phân phối với độ bao phủ rộng khắp toàn quốc với hệ thống chi nhánh, trung tâm phân phối, kho thuốc, tiếp thị và bán hàng.



Công ty thực hiện Phân phối thuốc trực tiếp trong toàn bộ hệ thống bệnh viện, các công ty, nhà thuốc từ Trung ương đến địa phương trên cả nước.

Đến cuối năm 2013, địa bàn bao phủ của Công ty đạt kết quả như sau:

- Số tỉnh thành Công ty đã thực hiện bán hàng: 58/63 tỉnh thành.
- Số tỉnh thành Công ty có giao hàng trực tiếp: 53/63 tỉnh thành.
- Số tỉnh thành Công ty có trình dược viên: 53/63 tỉnh thành.

Công ty thực hiện phân phối thuốc cho hầu hết các bệnh viện trên toàn quốc

e. Tình hình kiểm tra chất lượng của sản phẩm

Được thực hiện theo quy trình ISO 9001:2008 và các quy trình thực hiện theo tiêu chuẩn GDP, GSP đã được cấp chứng nhận.

f. Hoạt động Marketing

Đội ngũ tiếp thị của Công ty được đào tạo và huấn luyện đáp ứng mô hình kinh doanh hiện tại.

Các chiến lược, chính sách tiếp thị, quảng bá sản phẩm của Công ty hiện nay chủ yếu được tập trung vào thị trường OTC.

g. **Nhãn hiệu thương mại**

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

Bảng 9: Những nhà cung cấp có doanh thu lớn nhất của Công ty *Đơn vị tính: triệu đồng*

Stt	Nhà cung cấp	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	APC PHARMA.& CHEMICAL LTD.	53.126	65.468	91.400
2	CTCP OTSUKA OPV	51.639	48.338	46.984
3	CTy TNHH MTV VIMEDIMEX BINH DUONG	60.471	63.371	47.198
4	FLAMINGO	448	28.844	27.458
5	HAMELN PHARMA PLUS GMBH	55.408	60.775	52.606
6	HUMANA GMBH	27.028	42.634	17.293
7	JW PHARMACEUTICAL CORPORATION	29.186	84.430	94.845
8	KEDRION S.P.A	50.225	35.536	50.881
9	LABORATOIRE INNOTECH INT'	34.464	49.228	43.996
10	OPSONIN PHARMA LTD.	53.004	8.515	6.609

Nguồn: Codupha

8.2. Tổng hợp kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3 năm trước cổ phần hóa

Tổng hợp một số chỉ tiêu phản ánh tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty giai đoạn 2011 – 2013 như sau:

Bảng 10: Tổng hợp kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 – 2013

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1	Tổng tài sản (triệu đồng)	1.215.867	1.308.611	1.297.798

2	Vốn Nhà nước (triệu đồng)	64.953	68.449	76.294
3	Vay và nợ ngắn hạn (triệu đồng) Trong đó: Nợ quá hạn	491.816	419.093	521.318
4	Vay và nợ dài hạn (triệu đồng) Trong đó: Nợ quá hạn	-	-	-
5	Các khoản phải thu (triệu đồng) Trong đó phải thu khó đòi	618.255	665.279	735.356
6	Nợ phải trả (triệu đồng) Trong đó: Nợ khó đòi	1.102.531	1.179.941	1.162.620
7	Nộp ngân sách (triệu đồng)	99.203	119.817	120.000
8	Tổng số lao động (người)	420	430	431
9	Tổng quỹ lương (triệu đồng)	49.610	49.514	50.631
10	Thu nhập bình quân (triệu đồng người/tháng)	10,80	10,60	10,80
11	Doanh thu thuần (triệu đồng)	2.432.339	2.672.111	2.825.261
12	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (triệu đồng)	19.561	17.873	10.427
13	Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	17.075	19.268	21.059
14	Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Vốn Nhà nước (%)	26,29	28,15	27,60

Nguồn: Codupha

8.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

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.

Các chính sách đổi mới của Nhà nước trong công tác quản lý đầu tư, tín dụng ngày càng thông thoáng tạo điều kiện cho Công ty đầu tư nâng cao năng lực về vốn và thiết bị, đổi mới công nghệ, tăng cạnh tranh.

Với những kinh nghiệm đã được tích lũy trong nhiều năm, Công ty ngày càng khẳng định khả năng của mình. Công ty sẽ tiếp tục phát huy thế mạnh này để thiết lập và giữ vững mối quan hệ tốt với các khách hàng.

Công ty đã thiết lập được mối quan hệ, gắn bó lâu dài với các khách hàng truyền thống, mối quan hệ hợp tác với các tổ chức tín dụng và ngân hàng.

Cán bộ, công nhân viên Công ty hiện nay đã trưởng thành, đủ năng lực cũng như kinh nghiệm để đưa hoạt động của Công ty đi lên, đảm bảo kế hoạch đề ra.

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 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.

Khó khăn

Khủng hoảng kinh tế, bất ổn chính trị - xã hội, biến đổi khí hậu trên thế giới vẫn là nhân tố gây bất ổn, khó lường. Quá trình tái cấu trúc các nền kinh tế và điều chỉnh các thể chế tài chính toàn cầu sẽ diễn ra mạnh mẽ, gắn với những bước tiến mới về khoa học, công nghệ và sử dụng tiết kiệm năng lượng, tài nguyên. 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.

Nguồn vốn kinh doanh chưa tương xứng quy mô hoạt động và đặc thù kinh doanh, mức vốn còn khá hạn chế, phần lớn là đi vay. 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.

Trụ sở chính hiện tại đã có Quyết định di dời cần triển khai dự án đầu tư trụ sở chính tại địa điểm mới, đây cũng là khó khăn khá lớn trong giai đoạn đầu công ty vừa chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần.

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.

Dù có hệ thống phân phối rộng nhưng hoạt động phân phối của Công ty còn gặp rất nhiều khó khăn do nguồn hàng cung ứng không ổn định.

Chính sách người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam đã được triển khai trong toàn ngành y tế trong khi đó Codupha không có nhà máy chế biến để chủ động nguồn hàng.

Tổ chức quản lý doanh nghiệp và áp dụng công nghệ mới để tăng cường sức cạnh tranh, tiết kiệm chi phí của Codupha trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế còn nhiều hạn chế.

Công ty không có được những nhóm mặt hàng độc quyền, sản phẩm độc quyền cũng như chưa có nhà máy sản xuất.

9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

9.1. Vị thế công ty trong ngành

Codupha là công ty trực thuộc Tổng công ty dược Việt Nam, Bộ Y tế, được sự ủng hộ trong toàn ngành y tế, chính quyền từ TW đến địa phương.

Là một trong 06 công ty dược phẩm được Nhà nước, Bộ Y tế giao đảm trách Chương trình dự trữ, Dự trữ và lưu thông thuốc quốc gia, các thuốc cần kiểm soát đặc biệt.

Hệ thống kho thuốc đạt tiêu chuẩn GSP, được trang bị dây chuyền bảo quản lạnh. Hệ thống phương tiện giao hàng chuẩn GDP. Hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn ISO 9001-2008

Độ bao phủ rộng khắp toàn quốc với hệ thống chi nhánh, trung tâm phân phối, kho thuốc, tiếp thị và bán hàng. Trung tâm thương mại dược phẩm ở quy mô quốc gia.

9.2. Triển vọng ngành dược

Hiện tại các sản phẩm Công ty thực hiện phân phối có mặt ở hầu hết các tỉnh thành trên cả nước, Đặc biệt, thuốc của Công ty phân phối đã có mặt tại phần lớn các cơ sở điều trị, bao gồm cả các bệnh viện lớn có thói quen sử dụng thuốc tân dược chủ đạo.

Thị trường dược phẩm Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng với hơn 84 triệu dân, tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt trên dưới 8%/năm và nhu cầu sử dụng thuốc và chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng.

Trong những năm qua, ngành dược đang từng bước chuyển mình với những đầu tư về dây chuyền công nghệ và những đổi mới trong quy hoạch phát triển.

Với dự báo về tốc độ tăng trưởng của ngành dược nói chung và ngành đông dược nói riêng trong những năm tới, và định hướng phát triển ngành của các cơ quan quản lý, có thể nhận thấy rằng triển vọng phát triển của ngành dược là rất khả quan

Kể từ năm 2015, các doanh nghiệp dược trong nước sẽ tiếp tục có những thuận lợi trên cả 2 phương diện là trong doanh thu lẫn lợi nhuận sau thuế nhờ các yếu tố hỗ trợ như sau:

- Ngành dược Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao. Do (1) tăng thu nhập, (2) tăng dân số và hướng già hóa dân số và (3) nhờ sự nhận thức của người dân đối với các dịch vụ y tế cũng như khả năng tiếp cận đối với các dịch vụ y tế
- Lợi nhuận sau thuế của các doanh nghiệp dược kỳ vọng tăng. Khoản 4 điều 1 luật số 71/2014/QH13, có hiệu lực từ ngày 01/01/2015 bãi bỏ trần đối với chi phí quảng cáo, khuyến mại. Mức trần này là 10% trước 2014 và 15% trong năm 2014. Việc dỡ trần chi phí quảng cáo và khuyến mại được kỳ vọng sẽ thúc đẩy tiêu thụ đối với sản phẩm thuốc quốc nội và giảm chi phí không được khấu trừ thuế cho các doanh nghiệp dược (vốn chi phí quảng cáo, marketing thường chiếm tỷ trọng lớn)

Tuy nhiên, ngành dược Việt Nam vẫn gặp một số yếu tố bất lợi như:

- Cạnh tranh tăng: Do (1) tăng sản lượng thuốc nhập khẩu vào Việt Nam khi các hiệp định thương mại tự do TPP, FTA Việt Nam – EU có hiệu lực. Theo đó, thuế suất nhập khẩu dược phẩm giảm từ mức trung bình là 2,5% về 0%. (2) tăng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài trong lĩnh vực dược phẩm. Theo thống kê của Cục Quản lý Dược, tính hết năm 2013, Việt Nam đã có 39 dự án đầu tư nước ngoài, trong đó có 26 dự án đi vào hoạt động

với tổng số vốn đăng ký là 302,6 triệu USD, Sanofi đã có dự án xây dựng nhà máy mới trong năm 2013, với công suất là 90 triệu hộp thuốc/ năm, dự kiến đi vào hoạt động vào năm 2015. Nếu các hiệp đinh thương mại tự do được thông qua, dòng vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài trong lĩnh vực dược phẩm sẽ tăng và làm tăng tính cạnh tranh trên thị trường.

- Cản trở việc tiếp cận thuốc Generic mới của các doanh nghiệp nội nếu hiệp định TPP được thông qua, vì do trong hiệp định TPP và chính phủ Hoa kỳ soạn thảo có quy định kéo dài thời gian bảo hộ đối với dòng thuốc sáng chế.
- Tỷ giá tăng làm tăng chi phí nguyên liệu đầu vào vì 90% nguyên liệu đầu vào là phải nhập khẩu và nhiều doanh nghiệp thanh toán bằng USD. Từ ngày 7/1/2015, Ngân hàng Nhà nước (SBV) chính thức điều chỉnh tỷ giá tăng 1%. Biên độ điều chỉnh tỷ giá theo cam kết của SBV là 2% và so với giai đoạn 2008 – 2011 là được duy trì ổn định. Do đó, áp lực từ mức độ ảnh hưởng của tỷ giá đối các doanh nghiệp dược trong nước đươc đánh giá là không cao.

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng của công ty với định hướng của ngành

Codupha nhận thức được tiềm năng và triển vọng phát triển của doanh nghiệp đã đề ra và đang trong quá trình thực hiện những định hướng then chốt nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, gia tăng doanh thu và tối đa hóa lợi nhuận cho công ty.

Về cơ bản định hướng phát triển Công ty phù hợp với phát triển của ngành, điều này tạo điều kiện tốt nhất cho Công ty có cơ hội phát triển và nhận được nhiều sự hỗ trợ nhiều mặt từ phía nhà nước, nhất là hỗ trợ chuyên môn, vật chất cho các dự án phát triển sản phẩm mới, dự án phát triển thị trường trong và ngoài nước.

10. Phương hướng phát triển doanh nghiệp sau cổ phần hóa

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

- Tên tiếng Việt: Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương Codupha
- Tên tiếng Anh: Codupha Central Pharmaceutical Company JSC
- Tên viết tắt: Codupha
- Trụ sở: 334 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, Tp.Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (08) 38650834 – 38663569
- Fax: (08) 38650750 – 38665840
- Email: codupha@codupha.com.vn
- Website: www.codupha.com.vn
- Logo:

10.2. Hình thức pháp lý, ngành nghề kinh doanh

Sau khi cổ phần hóa, Công ty sẽ hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

Kế thừa các ngành nghề theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300483319 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu ngày 18/08/2010, đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 05/06/2014, sau cổ phần hóa, Công ty hoạt động trong các ngành nghề pháp luật không cấm trong đó tập trung vào lĩnh vực dược phẩm, trang thiết bị y tế và vật tư tiêu hao.

10.3. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của Công ty sau Cổ phần hóa

Mục tiêu

Xây dựng Công ty mạnh hơn, hiệu quả hơn trên cơ sở thực hiện tái cơ cấu, sử dụng hợp lý các nguồn lực; Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, liên kết cao hơn về tài chính, công nghệ và thị trường.

Xây dựng đội ngũ lãnh đạo có bản lĩnh và chuyên nghiệp, đồng thời xây dựng đội ngũ quản lý, kinh doanh và chuyên gia giỏi.

Thực hiện sắp xếp lại và thay đổi cơ cấu doanh nghiệp Nhà nước, tạo ra loại hình doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu, trong đó có đông đảo người lao động, để quản lý và sử dụng có hiệu quả vốn, tài sản của Nhà nước, tạo động lực mạnh mẽ và cơ chế quản lý năng động cho doanh nghiệp.

Trong vài năm sau khi chuyển thành Công ty cổ phần, Công ty sẽ tập trung vào lĩnh vực truyền thống và trở thành một trong những công ty hàng đầu tại khu vực miền Nam trong lĩnh vực kinh doanh các mặt hàng dược, dược phẩm.

Định hướng

Liên kết đối tác chiến lược có tiềm năng về vốn, kỹ thuật, năng lực quản trị, sản phẩm và thị trường; Đồng thời đẩy mạnh liên kết nội khối tạo nhiều cơ hội, tạo nguồn lực tổng hợp để có lợi thế cạnh tranh hơn, hiệu quả hơn.

Định hướng ngành nghề và sản phẩm: Tăng trưởng mạnh, vững chắc, tập trung phát triển các ngành nghề kinh doanh chính, tạo lợi thế cạnh tranh ở những sản phẩm dịch vụ truyền thống đã được khẳng định trên thị trường.

Đổi mới sâu sắc quản trị doanh nghiệp; Tạo dựng và phát triển thương hiệu doanh nghiệp, văn hóa doanh nghiệp.

Tập trung nguồn lực, phát triển ngành nghề kinh doanh chính và phát triển các loại hình dịch vụ, các loại hình kinh doanh mới. Tiếp tục đầu tư các thiết bị chuyên ngành, áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, đẩy mạnh phong trào sáng kiến cải tiến kỹ thuật, đổi mới công nghệ nhằm tạo ra nhiều lợi nhuận.

Đào tạo và xây dựng một đội ngũ cán bộ, công nhân viên của Công ty có kiến thức chuyên môn nghiệp vụ giỏi, có tầm nhìn đáp ứng được mọi yêu cầu của công việc đồng thời có bản lĩnh chính trị và đạo đức lối sống tốt.

Cùng với các Tổ chức Đảng, Đoàn thể chăm lo thật tốt đời sống vật chất của cán bộ công nhân viên Công ty, thực hành tiết kiệm chống lãng phí, chống tham nhũng để đưa Công ty từng bước vững mạnh hơn so với trước đây.

Chiến lược phát triển

Công ty tập trung trí tuệ và sức lực đẩy lùi khó khăn, nắm bắt thời cơ, đổi mới nhận thức, chấn chỉnh tổ chức, khai thác tối đa các nguồn vốn, mạnh dạn đầu tư thiết bị, con người, ứng dụng công nghệ tiên tiến để đưa Codupha trở thành một doanh nghiệp phát triển, mạnh toàn diện trong lĩnh vực kinh doanh chính.

- **Về sản phẩm**: ngày càng đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ. Ưu tiên cho việc phát triển các thị trường truyền thống đã khẳng định được thị phần và sản phẩm có tính công nghệ, kỹ thuật cao.
- **Về thị trường**: Đẩy mạnh các hoạt động về tiếp thị, đấu thầu nhằm quảng bá thương hiệu và các sản phẩm của Công ty trên thị trường. Thực hiện tốt chính sách chất lượng đối với khách hàng để duy trì và phát triển thương hiệu, thị phần. Phát huy mọi nguồn lực, đẩy mạnh hoạt động đối ngoại, liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài để tiếp cận thị trường quốc tế.
- **Về khoa học công nghệ**: Đẩy mạnh phong trào sáng kiến cải tiến kỹ thuật, đổi mới công nghệ trong nhằm tạo ra nhiều lợi nhuận. Thường xuyên cập nhập, nghiên cứu, áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ trên thế giới.
- **Về đầu tư**: Đầu tư phát triển và hoàn thiện hệ thống các chi nhánh trực thuộc, tiếp tục đầu tư các thiết bị chuyên ngành hiện đại, mang tính đổi mới công nghệ. Thông qua việc đầu tư để tiếp cận được những phương tiện, thiết bị hiện đại theo hướng phát triển của khoa học kỹ thuật tiên tiến trên thế giới, đồng thời cũng đào tạo được đội ngũ cán bộ lành nghề, đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty.
- **Về tài chính**: Quản lý chặt chẽ chi phí, đảm bảo sử dụng nguồn vốn có hiệu quả; nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo phát triển liên tục, ổn định, vững chắc.
- **Về nguồn nhân lực**: Thực hiện tốt chế độ, chính sách đối với người lao động; không ngừng thu hút nhân tài và có chính sách sử dụng nhân tài hiệu quả; tiếp tục đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, kỹ năng công tác cho cán bộ quản lý, chuyên viên nghiệp vụ.

10.4. Kế hoạch doanh thu

Bảng 11: Chỉ tiêu cơ cấu doanh thu của Công ty giai đoạn 2015 – 2017

Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	CHỈ TIÊU	NĂM 2015	NĂM 2016	NĂM 2017
	DOANH THU KINH DOANH	3.095.150	3.218.956	3.379.904
I	**Phân theo loại theo từng nhóm sản phẩm chính**			
1	Doanh thu thuốc tân dược	2.755.250	2.865.460	3.008.733
2	Doanh thu vật tư tiêu hao và TBYT	257.500	267.800	281.190
3	Doanh thu mỹ phẩm, thực phẩm chức năng	-	-	-
4	Doanh thu nguyên liệu, hóa chất	56.650	58.916	61.862
5	Doanh thu dịch vụ	25.750	26.780	28.119
II	**Phân theo thị trường**			
1	Doanh thu thị trường bệnh viện (ETC)	2.104.290	2.188.462	2.297.885
2	Doanh thu thị trường ngoài điều trị (OTC)	982.620	1.021.925	1.073.021
3	Xuất khẩu	8.240	8.570	8.998

Nguồn: Codupha

10.5. Dự kiến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa

Bảng 12: Dự kiến kết quả sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
1	Tổng giá trị sản lượng	Triệu đồng	-	-	-
2	Vốn điều lệ đăng ký	Triệu đồng	182.700	182.700	182.700
3	Tổng giá trị tài sản	Triệu đồng	1.450.212	1.469.212	1.493.397
4	Nợ vay ngắn hạn	Triệu đồng	600.000	620.000	650.000
	Trong đó, nợ quá hạn	*Triệu đồng*	-	-	-
5	Nợ vay dài hạn	Triệu đồng	-	-	-

	Trong đó, nợ quá hạn	*Triệu đồng*	-	-	-
6	Nợ phải thu khó đòi	Triệu đồng	-	-	-
7	Dự phòng nợ phải thu khó đòi	Triệu đồng	-	-	-
8	Tổng doanh thu và thu nhập khác	Triệu đồng	3.093.000	3.217.000	3.381.000
	Trong đó doanh thu thuần	Triệu đồng	3.078.000	3.204.000	3.368.000
9	Tổng chi phí	Triệu đồng	3.068.098	3.191.221	3.347.882
10	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	24.903	25.779	33.118
11	Tỷ lệ lãi trước thuế/vốn điều lệ	(%)	13,63%	14,11%	18,13%
12	Thuế TNDN	Triệu đồng	5.479	5.156	6.624
13	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	19.424	20.623	26.494
14	Dự kiến trích lập các quỹ (15%/LNST)	Triệu đồng	728	3.093	3.974
15	Dự kiến lợi nhuận chia cổ tức	Triệu đồng	-	12.789	12.789
16	Dự kiến tỷ lệ cổ tức (16 = 15/2)	(%)	-	7,00	7,00
17	Nộp ngân sách nhà nước	Triệu đồng	120.000	125.000	130.000
18	Tổng số lao động	Người	460	465	470
19	Thu nhập bình quân người lao động (người/tháng)	Triệu đồng	7,50	7,50	8,50
20	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Triệu đồng	4.128	4.740	9.731

Nguồn: Codupha

Trong năm 2015, Công ty vẫn đang hoạt động theo mô hình công ty TNHH MTV. Giả thiết công ty hoàn thành công tác cổ phần hóa và chính thức đi vào hoạt động theo mô hình công ty cổ phần vào Quý 4/2015 thì chỉ có lợi nhuận tại Quý 4/2015 được dùng để phân phối cho Công ty cổ phần. Do đó, trong năm 2015, Công ty không xây dựng kế hoạch chia cổ tức

11. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ

- Vốn điều lệ: 182.700.000.000 đồng (Một trăm tám mươi hai tỷ bảy trăm triệu đồng).
- Số lượng cổ phần: 18.270.000 cổ phần.
- Loại cổ phần: cổ phần phổ thông.
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.

Trên cơ sở các căn cứ nêu trên, quy mô vốn điều lệ của Công ty cho giai đoạn 3 năm sau cổ phần hóa (2015 – 2017) như sau:

Bảng 13: Quy mô vốn điều lệ giai đoạn 2015 – 2017

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
Vốn điều lệ (đồng)	182.700.000.000	182.700.000.000	182.700.000.000

Nguồn: Codupha

Cơ cấu vốn điều lệ: theo Công văn số 752/TTg-ĐMDN 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, Công ty đề xuất xây dựng phương án Nhà nước nắm giữ cổ phần ở mức **65%** vốn điều lệ. Cơ cấu vốn điều lệ theo cổ phần sở hữu của cổ đông dự kiến như sau:

Bảng 14: Cơ cấu vốn điều lệ

Stt	Cổ đông	Tỷ lệ nắm giữ (%)	Số cổ phần (CP)	Giá trị cổ phần (đồng)
1	**Cổ đông Nhà nước**	**65,00**	**11.875.500**	**118.755.000.000**
2	**Cổ đông là CBCNV (2.1+2.2)**	**5,48**	**1.000.600**	**10.006.000.000**
2.1	*Cổ phần bán giá ưu đãi bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất*	*2,19*	*401.100*	*4.011.000.000*
2.2	*Cổ phần đăng ký mua thêm theo số năm cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp (2.2.1 + 2.2.2)*	*3,28*	*599.500*	*5.995.000.000*
2.2.1	*Mua thêm theo quy định tại điểm a khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP (200 CP/1năm)*	*2,75*	*502.000*	*5.020.000.000*
2.2.2	*Mua thêm theo quy định tại điểm b khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP (500 CP/1 năm)*	*0,53*	*97.500*	*975.000.000*
3	**Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược trong nước**	**14,76**	**2.696.950**	**26.969.500.000**
4	**Cổ phần bán đấu giá cho các nhà đầu tư trong nước**	**14,76**	**2.696.950**	**26.969.500.000**
Cộng		**100,00**	**18.270.000**	**182.700.000.000**

Nguồn: Codupha

Căn cứ theo quy định tại Thông tư 34/2013/TT-BCT của Bộ Công thương công bố lộ trình thực hiện hoạt động mua bán hàng hóa và các hoạt động liên quan đến mua bán hàng hóa của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam thì doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền phân phối các mặt hàng thuốc theo quy định tại Khoản 2, Điều 2, Luật Dược số 34/2005/QH11 là các mặt hàng thuốc là chất hoặc hỗn hợp các chất dùng cho người nhằm mục đích phòng bệnh, chữa bệnh, chẩn đoán bệnh hoặc điều chỉnh chức năng sinh lý cơ thể bao gồm thuốc thành phẩm, nguyên liệu làm thuốc, vắc xin, sinh phẩm y tế, trừ thực phẩm chức năng. Trong khi đó hoạt động chính của Công ty là phân phối thuốc. **Do đó đối tượng tham gia đấu giá mua cổ phần của Công ty không bao gồm các nhà đầu tư cá nhân và tổ chức nước ngoài.**

12. Các rủi ro dự kiến

a. Rủi ro về kinh tế

Bất kỳ một nền kinh tế nào cũng luôn chứa đựng những rủi ro nhất định, bởi sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 là một chủ thể tham gia vào nền kinh tế, nên hoạt động kinh doanh của Công ty cũng sẽ chịu những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp từ sự thay đổi của những nhân tố đó.

b. Rủi ro về luật pháp

Sau khi hoàn thành công tác cổ phần hóa, mọi hoạt động kinh doanh của Công ty đều chịu ảnh hưởng bởi các quy định của pháp luật như: Luật Doanh nghiệp, Luật Thương mại, Luật Chứng khoán, các luật về thuế... và các văn bản hướng dẫn có liên quan.

Hiện nay, hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật của nước ta đã dần hoàn thiện và luôn được thay đổi cho phù hợp với xu hướng phát triển của nền kinh tế, xã hội. Tuy nhiên, hệ thống văn bản này còn phải tiếp tục điều chỉnh bổ sung cho phù hợp với tình hình thực tế. Do vậy, việc nâng cao tính ổn định về các chính sách pháp luật của Nhà nước là hết sức cần thiết cho các doanh nghiệp, đặc biệt khi nền kinh tế Việt Nam đang từng bước hòa nhịp với sự vận động và phát triển không ngừng của nền kinh tế thế giới.

c. Rủi ro đặc thù

Rủi ro về cạnh tranh

Theo số liệu của Cục QLDVN, thị trường dược phẩm Việt Nam là môi trường cạnh tranh của 304 doanh nghiệp dược phẩm nước ngoài, 174 doanh nghiệp nội địa sản xuất tân dược và 230 cơ sở sản xuất thuốc đông dược. Những cơ hội mà thị trường đầy tiềm năng này mang lại luôn hấp dẫn các doanh nghiệp dược mới gia nhập ngành, làm gia tăng sức ép cạnh tranh của thị trường trong nước.

Bên cạnh đó, cánh cửa hội nhập WTO cũng mở ra nhiều thách thức về cạnh tranh đối với ngành dược phẩm Việt Nam. Lộ trình giảm thuế chắc chắn sẽ thu hút thêm nhiều công ty dược phẩm

nước ngoài gia nhập thị trường với tiềm lực mạnh mẽ về tài chính và công nghệ. Cụ thể, mức thuế áp dụng chung cho dược phẩm chỉ còn 0-5% (so với mức 0-10% trước đây). Mức thuế trung bình sẽ là 2,5% sau 5 năm kể từ ngày Việt Nam chính thức gia nhập WTO. Thêm vào đó, Công ty sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các Công ty đông dược Trung Quốc sau khi cánh cửa hội nhập với nền kinh tế thế giới được mở rộng.

Thực tế này đòi hỏi Công ty cũng như các doanh nghiệp dược khác phải nâng cao hơn nữa chất lượng các sản phẩm thuốc, cải tiến công nghệ và đa dạng hóa các chủng loại sản phẩm để có thể tồn tại và cạnh tranh trên chính thị trường nội địa.

Rủi ro về hàng giả, hàng nhái

Hiện nay, hiện tượng hàng giả, "đại dịch" hàng 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 có hoạt động sản xuất kinh doanh và cạnh tranh lành mạnh trên thị trường.

Ngày 30/9/2006, Bộ Y tế đã ra quyết định về việc ban hành quy chế bảo mật dữ liệu đối với các hồ sơ đăng ký thuốc. Luật sở hữu trí tuệ ra đời cùng với quyết định nêu trên sẽ góp phần bảo vệ các doanh nghiệp dược trước sự xâm hại của hàng giả, hàng nhái cũng như lành mạnh hóa hơn nữa môi trường cạnh tranh của ngành dược.

Rủi ro đặc thù về sản phẩm

Dược phẩm là một loại hàng hoá đặc biệt liên quan đến sức khoẻ và sự an toàn của con người. Các thuốc phục vụ cho dịch bệnh, thuốc chuyên khoa luôn phải dự trữ nhưng luôn tiềm ẩn rủi ro không tiêu thụ được. Hàng hoá trong lĩnh vực dược phẩm có thời hạn sử dụng nhất định. Việc không tiêu thụ hết sản phẩm khi hết thời hạn sử dụng mang lại rủi ro mất lợi nhuận, đồng thời tốn thêm chi phí tiêu hủy cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, những doanh nghiệp có khả năng xây dựng kế hoạch tiêu thụ và luân chuyển sản phẩm một cách hợp lý sẽ hạn chế được đáng kể rủi ro này.

d. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán của Codupha là đợt chào bán lần đầu ra công chúng nên tính thanh khoản thấp hơn so với các công ty hoạt động trong cùng lĩnh vực có cổ phiếu niêm yết trên sàn giao dịch.

Đợt chào bán cổ phần của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán niêm yết tại thời điểm chính thức đấu giá, tâm lý của các nhà đầu tư cũng như tính hấp dẫn cổ phần của Công ty. Vì vậy, có thể có rủi ro không bán hết số cổ phần dự định chào bán.

e. 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.

13. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần

13.1. Cổ phần ưu đãi bán cho cán bộ công nhân viên

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.

Quy mô chào bán

Số lượng cổ phần Công ty bán ưu đãi cho người lao động là: 1.000.600 cổ phần, tương ứng với 5,48% vốn điều lệ của Công ty Cổ phần. Bao gồm:

- **Cổ phần chào bán cho CBCNV theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước:**

Cổ phần được ưu đãi giảm giá bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho nhà đầu tư chiến lược theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP được thực hiện tại Công ty theo danh sách đã được Đại hội đại biểu người lao động bất thường thông qua (Theo Biên bản họp Đại hội đại biểu người lao động bất thường ngày 04 tháng 06 năm 2015):

- Tổng số người lao động trong danh sách lao động của Công ty tại thời điểm ngày 31/12/2014: 473 người.
- Tổng số người được mua cổ phần giá ưu đãi: 403 người; 70 người không đủ điều kiện do thời gian công tác tại khu vực nhà nước dưới 1 năm.
- Tổng số người đăng ký mua cổ phần giá ưu đãi: 390 người.
- Tổng số năm làm việc trong khu vực Nhà nước tương ứng của số người đăng ký tham gia mua cổ phần giá ưu đãi theo chế độ quy định: 4.011 năm.
- Số cổ phần giá ưu đãi của 390 người đã đăng ký mua theo số năm làm việc trong khu vực Nhà nước: 401.100 cổ phần.
- Thời gian bán cổ phần cho CBCNV: Sau khi bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược, Công ty sẽ tiến hành bán cổ phần cho người lao động và cho nhà đầu tư tham gia đấu giá.
- Giá bán: Theo quy định tại Khoản 1 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 bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược.

- **Cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo quy định tại khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP được thực hiện tại Công ty theo danh sách đã được Hội nghị người lao động bất thường thông qua.**

- 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. Doanh nghiệp cổ phần hóa căn cứ đặc thù ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của mình xây dựng và quyết định các tiêu chí để xác định chuyên gia giỏi, có trình độ nghiệp vụ cao và phải được nhất trí thông qua tại Đại hội công nhân viên chức của doanh nghiệp trước khi cổ phần hóa.
- Tiêu chí để xác định chuyên gia giỏi có trình độ nghiệp vụ cao đã được Đại hội đại biểu người lao động nhất trí thông qua (Theo Biên bản họp Đại hội đại biểu người lao động bất thường ngày 04 tháng 06 năm 2015):
  - Về điều kiện: người lao động không quá 57 tuổi đối với Nam, 52 tuổi đối với Nữ.
  - Về tiêu chuẩn: đạt các tiêu chuẩn sau:
    - Có trình độ đào tạo từ Đại học trở lên
    - Giữ chức vụ từ Phó trưởng phòng và tương đương trở lên.
- Tổng số lao động của Công ty có trong danh sách tại thời điểm ngày 31/12/2014 thuộc đối tượng chuyển sang làm việc tiếp tại công ty cổ phần 462 người, trong đó có 413 người đủ điều kiện mua thêm cổ phần theo số năm cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp.
- Tổng số người tham gia đăng ký mua thêm cổ phần theo mức 200 cổ phần/1 năm cam kết làm việc tiếp cho doanh nghiệp là: 284 người; Số cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo tiêu chuẩn này: 502.000 cổ phần.
- Tổng số người tham gia đăng ký mua thêm cổ phần theo mức 500 cổ phần/1 năm cam kết làm việc tiếp cho doanh nghiệp là: 21 người; Số cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo tiêu chuẩn này: 97.500 cổ phần.
- 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 bằng giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược.
- Thời gian bán cổ phần cho CBCNV: Sau khi bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược, Công ty sẽ tiến hành bán cổ phần cho người lao động và cho nhà đầu tư tham gia đấu giá.

- 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.

13.2. Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược

Mục đích lựa chọn nhà đầu tư chiến lược

Codupha là doanh nghiệp kinh doanh hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực xuất nhập khẩu và phân phối dược phẩm và các sản phẩm phục vụ trong ngành y tế cho hệ thống điều trị và ngoài điều trị. Tuy đơn vị có 01 nhà máy sản xuất tại Lào nhưng hệ thống máy móc đã quá cũ, hư hỏng nặng, công nghệ lỗi thời, hoạt động không hiệu quả, không có khả năng sản xuất các mặt hàng cung ứng cho đơn vị.

Hiện tại Codupha có hệ thống phân phối bao phủ khắp các tỉnh thành trong cả nước (01 trụ sở chính tại TP Hồ Chí Minh và 6 chi nhánh đặt tại Hà Nội, Vinh, Hải Phòng, Tây Nguyên, Đà Nẵng, Cần Thơ). Song hoạt động phân phối gặp rất nhiều khó khăn do nguồn hàng cung ứng không ổn định. Chính sách người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam đã được triển khai trong toàn ngành y tế. Mặt khác trụ sở chính hiện tại đã có Quyết định di dời cần triển khai dự án đầu tư tại địa điểm mới.

Do đó Codupha lựa chọn nhà đầu tư chiến lược có uy tín trong ngành, có năng lực tài chính, có khả năng cung cấp các mặt hàng dược phẩm sản xuất trong nước và hàng nhập khẩu có tính cạnh tranh cao, có cam kết gắn bó lâu dài với công ty Cổ phần và có khả năng hỗ trợ công ty trong mọi hoạt động như:

- Tư vấn trong lĩnh vực xây dựng và điều hành nhà máy sản xuất thuốc đạt chuẩn GMP;
- Hỗ trợ vốn;
- Cung cấp các sản phẩm để đa dạng hó các mặt hàng Codupha phân phối;
- Hỗ trợ Codupha áp dụng công nghệ mới để nâng cao năng suất, chất lượng cũng như nhiều sản phẩm dịch vụ chất lượng cao ra thị trường.
- Nâng cao hiệu quả quản lý doanh nghiệp và tăng cường sức cạnh tranh của Codupha trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Tiêu chí lựa chọn

Căn cứ Quyết định 2006/QĐ-BYT ngày 28/05/2015 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 2, Codupha sẽ lựa chọn 01 nhà đầu tư chiến lược với các tiêu chí lựa chọn như sau:

- Không phải là nhà đầu tư nước ngoài;
- Là doanh nghiệp có kinh nghiệm sản xuất và kinh doanh dược phẩm với vốn Điều lệ tối thiểu 65 tỷ đồng và vốn chủ sở hữu tối thiểu 90 tỷ đồng, doanh thu tối thiểu là 500 tỷ đồng và Tổng tài sản tại thời điểm 31/12/2014 phải trên 300 tỷ đồng.
- Nhà đầu tư có chiến lược mở rộng thông qua việc đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn cao trong thời gian tới như chuẩn GMP-Euro…cũng như việc triển khai thực

hiện việc nhượng quyền các sản phẩm mới về sản xuất trong nước nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng thuốc nội ngày càng lớn theo chủ trương người Việt dùng hàng Việt của Nhà nước.

- Nhà đầu tư có kế hoạch chiến lược đa dạng hóa các nhóm sản phẩm bao gồm hóa dược, đông dược và kể cả vắc xin và sinh phẩm.
- Nhà đầu tư có cam kết cung ứng toàn bộ các mặt hàng dược phẩm sản xuất trong hiện tại và các sản phẩm mới do các nhà máy dự kiến đầu tư trong tương lai, ưu tiên giao cho Codupha phân phối.
- Có cam kết hỗ trợ Codupha trong việc phát triển mở rộng thêm mạng lưới, phát triển việc đầu tư nhà máy, sản phẩm cũng như hoàn chỉnh chuỗi giá trị trong ngành từ đội ngũ chuyên gia đang tư vấn cho đối tác.
- Có thời gian thành lập và hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh dược phẩm tối thiểu 30 năm;
- Có cam kết bằng văn bản của người có thẩm quyền trong việc gắn bó lợi ích lâu dài với công ty cổ phần hỗ trợ Công ty cổ phần về vốn, sản xuất, công nghệ, thị trường;
- Có cam kết bằng văn bản về việc mua hết số lượng cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược đã đăng ký;
- Không chuyển nhượng số cổ phần được mua trong thời hạn 05 (năm) năm kể từ ngày Công ty cổ phần được cấp chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo luật doanh nghiệp;

Danh sách nhà đầu tư chiến lược

Căn cứ Quyết định 2254/QĐ-BYT ngày 11/6/2015 của Bộ Y tế về việc phê duyệt Phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 2 thành Công ty cổ phần:

- Nhà đầu tư chiến lược: Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
- Cổ phần bán cho Nhà đầu tư chiến lược: 2.696.950 cổ phần, chiếm 14,76% vốn điều lệ
- Phương thức bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược: Thỏa thuận trực tiếp trước khi thực hiện bán đấu giá công khai, nhưng không thấp hơn giá khởi điểm.

Thực hiện Quyết định 2254/QĐ-BYT ngày 11/6/2015 của Bộ Y tế và các quy định hiện hành, ngày 24/6/2015, Ban chỉ đạo cổ phần hóa cùng với Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 2 và Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre đã tiến hành thỏa thuận giá bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược, theo đó giá bán cho Nhà đầu tư chiến lược là 10.100 đồng/cổ phần.

Ngày 08/7/2015, Bộ Y tế ban hành Công văn số 4879/BYT-KHTC đề nghị Ban chỉ đạo cổ phần hóa và Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 2 căn cứ Quyết định 2254/QĐ-BYT ngày 11/6/2015 Bộ trưởng Bộ Y tế đã phê duyệt và Biên bản họp Ban chỉ đạo triển khai bán cổ phần lần đầu cho Nhà đầu tư chiến lược theo quy định.

Tóm lược về Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre như sau:

- Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre được thành lập từ năm 1963 đến năm 2004 chuyển đổi cổ phần hóa từ doanh nghiệp nhà nước theo quyết định số 1541/QĐ-UB ngày 06/05/2004 của UBND Tỉnh Bến Tre.
- Vốn điều lệ của Công ty cổ phần Dược phẩm Bến Tre tại thời điểm 31/12/2014 là 69.998.950.000 đồng. Trong năm 2015, Công ty đã có kế hoạch tăng vốn điều lệ lên trên 140 tỷ đồng đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên của Công ty thông qua.
- Doanh thu bán hàng năm 2014 hơn 528 tỷ đồng.
- Tổng tài sản tại thời điểm 31/12/2014 là hơn 316 tỷ.
- Vốn chủ sở hữu tại thời điểm 31/12/2014 hơn 90 tỷ.
- Công ty có nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP -WHO được liên doanh với đối tác Hồng Kông trong đó CTCP Dược phẩm Bến Tre nắm 60% vốn điều lệ tại Công ty liên doanh từ 2005. Hiện tại Công ty đang sở hữu hơn 200 mặt hàng thuốc đã được cấp số đăng ký và đang sản xuất hơn 180 mặt hàng thuốc.
- Ngoài ra, Công ty Dược phẩm Bến Tre là đơn vị độc quyền phân phối các nhóm sản phẩm từ các nhà sản xuất lớn của Hungary như Ritcher, Egis, Meditop, Human Bioplazma…, Ấn Độ: Raptakos…
- Hệ thống kho lưu trữ hàng sản xuất và nhập khẩu đạt tiêu chuẩn GSP.
- Hội đồng quản trị của Bến Tre đã thông qua chủ trương tăng vốn và đầu tư xây thêm nhà máy mới đạt tiêu chuẩn cao như GMP –Euro. Đồng thời mở rộng đầu tư trong các nhóm sản phẩm mới như đông dược và các sản phẩm liên quan.
- Công ty đã cam kết cung ứng toàn bộ các mặt hàng dược phẩm sản xuất trong hiện tại và các sản phẩm mới do các nhà máy dự kiến đầu tư trong tương lai, ưu tiên giao cho Codupha phân phối; cam kết hỗ trợ Codupha trong việc phát triển mở rộng thêm mạng lưới, phát triển việc đầu tư nhà máy, sản phẩm cũng như hoàn chỉnh chuỗi giá trị trong ngành từ đội ngũ chuyên gia đang tư vấn cho đối tác.
- Công ty có cam kết bằng văn bản về việc mua hết số lượng cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược đã đăng ký; Không chuyển nhượng số cổ phần được mua trong thời hạn 05 (năm) năm kể từ ngày Công ty cổ phần được cấp chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo luật doanh nghiệp;
- Vì vậy, căn cứ tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chiến lược đã được phê duyệt nếu Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 lựa chọn Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre làm nhà đầu tư chiến lược sẽ hỗ trợ Codupha phát huy hơn nữa những thế mạnh và khắc phục những điểm còn hạn chế của Codupha đồng thời mang đến lợi ích chung của cả 02 công ty trong tương lai.
-

13.3. Cổ phần bán đấu giá cho các nhà đầu tư thông thường

Số cổ phần bán đấu giá sẽ được bán cho các nhà đầu tư theo hình thức bán đấu giá ra công chúng thông qua Sở giao dịch chứng khoán. Cụ thể như sau:

- Số cổ phần tổ chức bán đấu giá cho các nhà đầu tư: 2.696.950 cổ phần, tương đương 14,76% vốn điều lệ của Codupha.
- Đối tượng tham gia đấu giá: Tất cả các nhà đầu tư là tổ chức hoặc cá nhân trong nước. Đợt chào bán không có sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài.
- Căn cứ theo quy định tại Thông tư 34/2013/TT-BCT của Bộ Công thương công bố lộ trình thực hiện hoạt động mua bán hàng hóa và các hoạt động liên quan đến mua bán hàng hóa của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam thì doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền phân phối các mặt hàng thuốc theo quy định tại Khoản 2, Điều 2, Luật Dược số 34/2005/QH11 là các mặt hàng thuốc là chất hoặc hỗn hợp các chất dùng cho người nhằm mục đích phòng bệnh, chữa bệnh, chẩn đoán bệnh hoặc điều chỉnh chức năng sinh lý cơ thể bao gồm thuốc thành phẩm, nguyên liệu làm thuốc, vắc xin, sinh phẩm y tế, trừ thực phẩm chức năng. Trong khi đó hoạt động chính của Công ty là phân phối thuốc. Do đó đối tượng tham gia đấu giá mua cổ phần của Công ty không bao gồm các nhà đầu tư cá nhân và tổ chức nước ngoài.

Giá khởi điểm

Quyết định 2254/QĐ-BYT ngày 11/06/2015 của Bộ Y Tế về việc phê duyệt Phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 thành Công ty cổ phần, mức giá khởi điểm bán đấu giá là 10.000 đồng/1 cổ phần.

Thời gian bán cổ phần

Sau khi được Bộ Y tế phê duyệt Phương án cổ phần hóa, Công ty triển khai theo kế hoạch bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược. Từ kết quả cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược thành công, Công ty tiến hành bán cho người lao động và triển khai bán đấu giá ra bên ngoài.

Cơ quan bán đấu giá cổ phần

Theo quy định tại Điều 7 Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 thì toàn bộ cổ phần bán đấu giá (2.696.950 cổ phần) được tổ chức bán tại Sở giao dịch chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh.

13.4. Kế hoạch đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán

Sau khi chính thức đi vào hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương Codupha sẽ căn cứ vào quy mô vốn điều lệ và số lượng cổ đông thực tế nếu đáp ứng đủ điều kiện theo quy định của pháp luật sẽ thực hiện đăng ký Công ty đại chúng tại Ủy ban chứng khoán Nhà nước, đăng ký lưu ký chứng khoán tại Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam và đăng ký giao dịch chứng khoán tập trung UPCoM trong thời hạn (90) chín mươi ngày theo đúng quy định của Quyết định 51/2014/QĐ-TTg ngày 15/09/2014 của Thủ tướng chính phủ và quy định của pháp luật chứng khoán và thị trường chứng khoán.

14. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ Cổ phần hóa

14.1. Chi phí cổ phần hóa

Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 đã có tờ trình Ban chỉ đạo Cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 dự kiến phân bổ các khoản chi phí cổ phần hóa như sau:

Bảng 15: Tổng dự toán chi phí cổ phần hóa *Đơn vị tính: đồng*

Stt	Nội dung công việc	Số lượng	Định mức	Số tiền
I	**Các khoản chi trực tiếp tại doanh nghiệp**			**24.000.000**
1	Chi phí tập huấn cổ phần hóa	1 buổi	1.000.000	1.000.000
3	Chi phí hoạt động tuyên truyền, công bố thông tin về doanh nghiệp	1 buổi	2.000.000	2.000.000
4	Chi phí đại hội CBCNV triển khai công tác cổ phần hóa	1 buổi	5.000.000	5.000.000
5	Các khoản lệ phí cho công tác bán đấu giá cổ phần lần đầu	1 bộ	16.000.000	16.000.000
II	**Các khoản chi phí thuê tư vấn**			**440.000.000**
1	Thuê tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp	Hợp đồng trọn gói	190.000.000	190.000.000
2	Chi phí Tư vấn Phương án CPH gồm: Xây dựng phương án CPH doanh nghiệp; Tư vấn sắp xếp và sử dụng lao động; Tư vấn Xây dựng điều lệ Công ty Cổ phần, Tổ chức Hội nghị CBCNV thảo luận, góp ý phương án CPH; Hoàn chỉnh Phương án CPH, trình cơ quan có thẩm quyền phê duyệt	Hợp đồng trọn gói	150.000.000	150.000.000
3	Chi phí tư vấn tổ chức bán đấu giá cổ phần	Hợp đồng trọn gói	70.000.000	70.000.000
4	Chi phí Đại Hội cổ đông lần đầu	Hợp đồng trọn gói	30.000.000	30.000.000
III	**Thù lao Ban chỉ đạo cổ phần hóa và Tổ giúp việc**			**36.000.000**
1	Mức chi thù lao cho từng thành viên Ban chỉ đạo cổ phần hóa tối đa là 2.500.000 đồng/1 người/1 tháng	6 người 4 tháng = 24 tháng	1.000.000	24.000.000
2	Mức chi thù lao cho từng thành viên tổ giúp	6 người 4 tháng = 24	500.000	12.000.000

	việc tối đa là 1.500.000 đồng/1 người/1 tháng	tháng		
	Tổng cộng			**500.000.000**

Nguồn: Codupha

Ghi chú: Chi phí này chưa bao gồm thuế Giá trị gia tăng; chi phí giải quyết lao động dôi dư theo nghị định 91/2010/NĐ-CP và chi phí tổ chức bán đấu giá tại Sở Giao dịch chứng khoán theo quy định tại Thông tư số 09/2014/TT-BTC: {0,3% trên tổng giá trị bán được (tối thiểu 20 triệu đồng và tối đa là 300 triệu đồng)}. Công ty sẽ trình Bộ Y tế xem xét phê duyệt theo chi phí thực tế tại thời điểm bàn giao chính thức chuyển sang công ty cổ phần.

14.2. Số tiền thu được từ bán phần vốn Nhà nước

Việc quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa thực hiện theo quy định tại Mục III Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính.

Do chưa tổ chức bán đấu giá, chưa xác định được giá đấu thành công và giá đấu thành công thấp nhất nên Công ty tạm tính số tiền thu từ cổ phần hóa theo phương án giả định tất cả số lượng cổ phần bán ra được mua với giá theo giá khởi điểm là 10.000 đồng/cổ phần, sau khi có giá chính thức sẽ điều chỉnh theo, cụ thể như sau:

Bảng 16: Dự kiến số tiền thu được từ bán phần vốn Nhà nước *Đơn vị tính: đồng*

STT	Nội dung	Số tiền (đồng)
1	**Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp**	**182.776.682.401**
2	**Các khoản tiền thu từ cổ phần hóa**	**62.340.600.000**
2.1	Thu từ bán cổ phần cho người lao động	8.401.600.000
2.1.1	*Bán giá ưu đãi theo thâm niên*	*2.406.600.000*
2.1.2	*Bán giá theo cam kết làm việc lâu dài*	*5.995.000.000*
2.2	Thu từ bán đấu giá cổ phần	26.969.500.000
2.3	Bán cho nhà đầu tư chiến lược	26.969.500.000
3	**Giá trị cổ phần bán cho người lao động và bán đấu giá, bán cho nhà đầu tư chiến lược tính theo mệnh giá**	**63.945.000.000**
3.1	Giá trị cổ phần bán cho người lao động theo mệnh giá	10.006.000.000
3.1.1	*Bán ưu đãi theo thâm niên*	4.011.000.000

3.1.2	*Bán theo cam kết làm việc lâu dài*	5.995.000.000
3.2	Giá trị cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược theo mệnh giá	26.969.500.000
3.3	Giá trị cổ phần bán đấu giá theo mệnh giá	26.969.500.000
4	**Vốn Nhà nước tham gia theo phương án cổ phần hóa**	**118.755.000.000**
5	**Chi phí cổ phần hóa dự kiến**	**500.000.000**
6	**Chi phí giải quyết cho lao động dôi dư**	**704.529.989**
7	**Số tiền thu từ bán phần vốn Nhà nước còn lại sau khi trừ đi các khoản chi theo quy định [(1+2-3-4-5-6)]**	**61.212.752.412**

Nguồn: Codupha

15. Những người chịu trách nhiệm chính về nội dung bản công bố thông tin

15.1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa

Ông **Nguyễn Quý Sơn** Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng công ty Dược Việt Nam - Trưởng Ban chỉ đạo Cổ phần hóa

Ông **Lê Thành Công** Chức vụ: Phó Vụ trưởng Vụ Kế hoạch Tài chính, Bộ Y tế - Phó Trưởng Ban

Ông **Trần Viết Hùng** Chức vụ: Phó Vụ trưởng Vụ Tổ chức Cán bộ, Bộ Y tế - Phó Trưởng Ban

Ông **Nguyễn Tất Đạt** Chức vụ: Phó Cục trưởng Cục Quản lý Dược, Bộ Y tế - Thành viên

Ông **Nguyễn Đức Sơn** Chức vụ: Tổng Giám đốc Tổng công ty Dược Việt Nam - Thành viên

Ông **Lê Văn Sơn** Chức vụ: Chủ tịch/Giám đốc Công ty TNHH MTV DP TW2 - Thành viên

15.2. Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2

Ông: **Lê Văn Sơn** Chức vụ: Chủ tịch/Giám đốc

Ông **Nguyễn Văn Tuất** Chức vụ: Kế toán trưởng

Những người có tên được nêu trên đây bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế để nhà đầu tư có thể đánh giá tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2, trước khi đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần.

15.3. Tổ chức tư vấn

Ông **Lê Văn Minh** Chức vụ: Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh.

Việc đánh giá và chọn lựa ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được chúng tôi thực hiện một cách thận trọng, dựa trên các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV Dược phẩm

Trung ương 2 cung cấp. Chúng tôi bảo đảm rằng các bước thực hiện và nội dung Bản công bố thông tin này đã tuân thủ theo đúng những trình tự bắt buộc, nhưng không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán.

II. KẾT LUẬN

Bản công bố thông tin được cung cấp cho nhà đầu tư nhằm mục đích giúp nhà đầu tư có thể đánh giá tài sản, nguồn vốn, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 trước khi đăng ký tham gia đấu giá mua cổ phần.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin, số liệu do Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 cung cấp và phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt của Bộ Y tế theo quy định đảm bảo tính công khai, minh bạch và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các nhà đầu tư.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi ra quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2.

Trân trọng cảm ơn.

Tp.Hồ Chí Minh, ngày .... tháng .... năm 2015

BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA
CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 2
TRƯỞNG BAN CHỈ ĐẠO

NGUYỄN QUÝ SƠN

ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA
CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG 2

GIÁM ĐỐC	KẾ TOÁN TRƯỞNG
LÊ VĂN SƠN	**NGUYỄN VĂN TUẤT**

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN
NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
– CHI NHÁNH TP.HỒ CHÍ MINH
GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH

LÊ VĂN MINH