

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN NÀY ĐƯỢC TỔ CHỨC TƯ VẤN SOẠN THẢO VÀ CÔNG BỐ PHẢN ÁNH TRUNG THỰC DỰA TRÊN CÁC TÀI LIỆU VÀ THÔNG TIN DO CTCP DƯỢC HÀ TĨNH CUNG CẤP. BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN NÀY CHỈ MANG GIÁ TRỊ THAM KHẢO, NHÀ ĐẦU TƯ THAM GIA MUA CỔ PHẦN CÓ TRÁCH NHIỆM TÌM HIỂU, ĐÁNH GIÁ CÁC THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP VÀ CHỊU TRÁCH NHIỆM VỀ QUYẾT ĐỊNH ĐẦU TƯ CỦA MÌNH. CỔ ĐÔNG BÁN CỔ PHẦN KHÔNG CÓ TRÁCH NHIỆM NẾU THÔNG TIN VÀ TÀI LIỆU DO CTCP DƯỢC HÀ TĨNH CUNG CẤP KHÔNG TRUNG THỰC VỚI THỰC TẾ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY.

# BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

## CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HÀ TĨNH

(Giấy CNĐKKD số 3000104879 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hà Tĩnh cấp lần đầu ngày 29 tháng 12 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ mười ngày 08 tháng 09 năm 2014)

### TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC CHÀO BÁN CỔ PHIẾU

### CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HÀ TĨNH

Bản công bố thông tin CTCP Dược Hà Tĩnh được phát hành tại những địa điểm sau:

#### TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

Địa chỉ : Tầng 23, Tòa nhà Charmvit, số 117 Trần Duy Hưng, Q. Cầu Giấy, Hà Nội  
Điện thoại : (04) 3824 0703 Fax: (04) 6278 0136  
Website : [www.scic.vn](http://www.scic.vn)

#### CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HÀ TĨNH (HADIPHAR)

Địa chỉ : Số 167 Hà Huy Tập, Thành phố Hà Tĩnh, Tỉnh Hà Tĩnh  
Điện thoại : (039) 3858 115 Fax: (039) 3856 821  
Website : [www.hadiphar.com.vn](http://www.hadiphar.com.vn)

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MARITIME BANK

Trụ sở chính : Tầng 1-3, Tháp A, Tòa nhà Sky City, 88 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội  
Điện thoại : (04) 3776 5929 Fax: (04) 3776 5928  
Website : [www.msbs.com.vn](http://www.msbs.com.vn)

#### SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI (HNX)

Trụ sở chính : Số 02, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Điện thoại : (84-4) 3941 2626 | Fax: (84.4) 3934 7818  
Website : [www.hnx.vn](http://www.hnx.vn)

#### PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên : Lê Hồng Phúc  
Chức vụ : Tổng Giám đốc kiêm Chủ tịch HĐQT

**TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC**  
**CHÀO BÁN CỔ PHIẾU CTCP DƯỢC HÀ TĨNH**  
**RA CÔNG CHÚNG**

Tên cổ phiếu	:	Cổ phần CTCP Dược Hà Tĩnh
Loại cổ phần	:	Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
Mệnh giá	:	10.000 đồng/cổ phần
Giá khởi điểm	:	13.400 đồng/cổ phần
Hình thức chào bán ra công chúng	:	Đấu giá công khai cả lô cổ phần
Tổng số cổ phần chào bán ra công chúng	:	1.395.900 cổ phiếu (tương đương 23,86% vốn điều lệ)
Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá	:	13.959.000.000 đồng

**MỤC LỤC**

<b>DANH MỤC BẢNG BIỂU .....</b>	<b>5</b>
<b>DANH MỤC HÌNH .....</b>	<b>5</b>
<b>PHẦN I: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>1</b>
1. RỦI RO KINH TẾ.....	1
1.1. Tốc độ tăng trưởng GDP .....	1
1.2. Lạm phát.....	1
1.3. Lãi suất.....	2
2. RỦI RO LUẬT PHÁP.....	2
3. RỦI RO ĐẶC THÙ.....	2
3.1. Rủi ro cạnh tranh .....	2
3.2. Rủi ro đặc thù sản phẩm .....	3
3.3. Rủi ro hàng giả, hàng nhái .....	3
4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN .....	3
5. RỦI RO KHÁC.....	3
<b>PHẦN II: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN .....</b>	<b>4</b>
1. TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHIẾU .....	4
2. TỔ CHỨC CÓ CỔ PHIẾU ĐƯỢC CHÀO BÁN .....	4
3. TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	4
<b>PHẦN III: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT .....</b>	<b>5</b>
<b>PHẦN IV: GIỚI THIỆU VỀ TỔ CHỨC THỰC HIỆN CHÀO BÁN.....</b>	<b>7</b>
1. TÓM TẮT THÔNG TIN VỀ TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC .....	7
1.1. Thông tin về Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC).....	7
1.2. Quá trình hình thành và phát triển của SCIC.....	7
1.3. Lĩnh vực hoạt động của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC) .....	7
2. MỐI QUAN HỆ VỚI CÔNG TY CỔ PHIẾU ĐƯỢC CHÀO BÁN.....	8
3. TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHIẾU CHÀO BÁN/TỔNG SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU ĐANG LƯU HÀNH.....	8
4. TỶ LỆ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN/CỔ PHIẾU ĐANG SỞ HỮU .....	8
<b>PHẦN V: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HÀ TĨNH (HADIPHAR) 9</b>	<b>9</b>
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	9
1.1. Thông tin chính về CTCP Dược Hà Tĩnh.....	9
1.2. Quá trình hình thành và phát triển.....	10
1.3. Ngành nghề kinh doanh .....	11

2. CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY.....	12
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY.....	13
3.1. Đại hội đồng cổ đông.....	13
3.2. Hội đồng quản trị .....	13
3.3. Ban kiểm soát .....	13
3.4. Ban Tổng Giám đốc .....	14
3.5. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận.....	14
4. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN.....	17
4.1. Cơ cấu vốn cổ phần .....	17
4.2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty .....	17
5. DANH SÁCH CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT.....	17
6. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY.....	18
6.1. Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty cổ phần Dược Hà Tĩnh.....	18
6.2. Tình hình Doanh thu – lợi nhuận qua các năm .....	19
6.3. Cơ cấu chi phí.....	19
6.4. Trình độ công nghệ .....	20
6.5. Hoạt động marketing .....	20
6.6. Nhãn hiệu thương mại .....	21
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 4 NĂM GẦN NHẤT .....	21
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh các năm 2011, 2012, 2013 và 2014	21
7.2. Phân tích SWOT về hoạt động sản xuất kinh doanh của CTCP Dược Hà Tĩnh.....	23
8. CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU.....	24
9. TÌNH HÌNH TÀI SẢN CỦA CÔNG TY .....	25
10. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG.....	30
10.1.Cơ cấu lao động tại ngày 31/12/2014 .....	30
10.2.Chính sách đối với người lao động.....	30
11. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	30
12. TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN NGÀNH DƯỢC PHẨM .....	31
13. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH .....	32
14. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 2015.....	33
14.1.Chỉ tiêu kinh doanh.....	33
14.2.Công tác kinh doanh, marketing:.....	33
14.3.Công tác sản xuất thuốc:.....	33

14.4.Công tác tài chính: .....	34
14.5.Công tác tổ chức, cán bộ:.....	34
15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014 .....	34
16. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG, BAN KIỂM SOÁT.....	36
17. CÁC TRANH CHẤP, KIẾN TỤNG CÓ LIÊN QUAN .....	36
18. THÔNG TIN VỀ NHỮNG TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG TỚI GIÁ CHỨNG KHOÁN.....	36
<b>PHẦN VI: THÔNG TIN LIÊN QUAN TỚI ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ .....</b>	<b>37</b>
1. THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ VIỆC BÁN ĐẤU GIÁ .....	37
1.1. Tên cổ phiếu:.....	37
1.2. Loại cổ phiếu .....	37
1.3. Mệnh giá .....	37
1.4. Tổng số cổ phần dự kiến chào bán .....	37
1.5. Giá chào bán khởi điểm dự kiến .....	37
1.6. Phương pháp tính giá.....	37
1.7. Phương thức phân phối.....	37
1.8. Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến .....	37
1.9. Đăng ký mua cổ phiếu .....	37
1.10.Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với cổ đông nước ngoài .....	38
1.11.Các loại thuế liên quan.....	38
1.12.Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng .....	38
2. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....	38
<b>PHẦN VII: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN .....</b>	<b>39</b>
<b>PHẦN VIII: PHỤ LỤC.....</b>	<b>40</b>

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Cơ cấu cổ đông tính tại ngày 31/05/2015.....	17
Bảng 2: Danh sách cổ đông sở hữu trên 5% vốn điều lệ tại ngày 31/05/2015 .....	17
Bảng 3: Cơ cấu doanh thu thuần của HADIPHAR giai đoạn 2012 - 2014 .....	18
Bảng 4: Cơ cấu chi phí kinh doanh của HADIPHAR giai đoạn 2011 –2014 .....	19
Bảng 5: Một số chỉ tiêu chính trên bảng cân đối kế toán giai đoạn 2011 – 2014 .....	21
Bảng 6: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 – 2014 .....	22
Bảng 7: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	24
Bảng 8: Tài sản cố định hữu hình của doanh nghiệp tại 31/12/2014.....	25
Bảng 9: Danh mục tài sản đất đai .....	27
Bảng 10: Cơ cấu nguồn nhân lực tại thời điểm 31/12/2014 .....	30
Bảng 11: Tỷ lệ chi trả cổ tức.....	31
Bảng 12: Chỉ tiêu kinh doanh 2015.....	33

## DANH MỤC HÌNH

Hình 1: Tỷ lệ CPI bình quân ở Việt Nam giai đoạn từ 2006 đến 2014.....	2
Hình 2 : Quá trình hình thành và phát triển .....	10
Hình 3: Sơ đồ tổ chức Công ty .....	12
Hình 4: Tình hình doanh thu – lợi nhuận .....	19
Hình 5: Tổng chi tiêu tiền thuốc bình quân đầu người (doanh thu tiêu thụ ngành dược/ tổng dân số)	31

## PHẦN I: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Chúng tôi xin lưu ý các nhà đầu tư về các nhân tố rủi ro có thể ảnh hưởng tới kết quả hoạt động của Công ty và/hoặc giá cổ phiếu Công ty mà các nhà đầu tư cần cân nhắc trước khi quyết định đăng ký đầu tư mua cổ phần Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh do Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn nhà nước (SCIC) chào bán.

### 1. RỦI RO KINH TẾ

Tốc độ tăng trưởng kinh tế chung của cả nước, lãi suất ngân hàng, tình hình lạm phát, v.v. đều ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh.

#### 1.1. Tốc độ tăng trưởng GDP

Trong những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng không nhỏ từ hai sự kiện lớn của nền kinh tế thế giới là (i) khủng hoảng kinh tế toàn cầu với xuất phát điểm là khủng hoảng nhà đất tại Mỹ năm 2007 - 2008 và (ii) sự suy thoái của khu vực đồng tiền chung châu Âu từ năm 2010. Sự ảnh hưởng của những cuộc suy thoái lớn đó dẫn đến nền kinh tế Việt Nam không duy trì được tốc độ nhanh như giai đoạn trước, hàng chục nghìn doanh nghiệp phá sản, lạm phát tăng cao, các tổ chức trung gian tài chính (trong đó tiêu biểu là các tổ chức tín dụng) phải đối mặt với việc tái cơ cấu hoặc/và thu hẹp quy mô hoạt động.

Việt Nam đã thực hiện các biện pháp bình ổn kinh tế vĩ mô thông qua kiểm chế lạm phát, ổn định thị trường ngoại hối, tín dụng, v.v. Nhờ đó, nền kinh tế Việt Nam đã vượt qua khủng hoảng, ghi nhận tốc độ tăng trưởng GDP từ năm 2012 đến 2014 tăng khá ổn định lần lượt ở mức 5,25%, 5,42% và 5,98%<sup>1</sup>.

Theo Tổng cục thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP 6 tháng đầu năm 2015 đạt 6,28% cao hơn nhiều so với cùng kỳ năm trước và vượt trên mức mục tiêu Quốc hội đặt ra đầu năm là 6,2%. Đây là một dấu hiệu khả quan cho thấy nền kinh tế nước ta đang lấy lại đà tăng trưởng cao nhờ (i) tiêu dùng phục hồi; (ii) lạm phát thấp trong năm 2014 và lạm phát năm 2015 dự kiến khả quan; (iii) đầu tư tư nhân cải thiện do môi trường kinh tế vĩ mô cùng với những cải cách thể chế sẽ tạo dựng niềm tin của doanh nghiệp và (iv) triển vọng TPP được kí kết trong năm 2015.

Bên cạnh triển vọng tích cực, nền kinh tế Việt Nam 2015 cũng phải đối mặt với nhiều thách thức. Kinh tế thế giới đứng trước nguy cơ tăng trưởng chậm lại, đặc biệt là khu vực châu Âu, Trung Quốc và Nhật Bản. Ngoài ra, việc giá nguyên liệu thô và năng lượng giảm mạnh ảnh hưởng rất lớn đến xuất khẩu của Việt Nam do đầu thô là mặt hàng xuất khẩu chủ lực, từ đó tác động tới cán cân thương mại và nguồn thu ngân sách.

Nền kinh tế phục hồi sẽ thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp trong ngành dược phẩm (trong đó có Hadiphar) nói riêng.

#### 1.2. Lạm phát

Lạm phát là một trong những nhân tố tác động mạnh tới doanh nghiệp trong quá trình sản xuất, kinh doanh. Chỉ số lạm phát tăng quá cao sẽ làm gia tăng gánh nặng chi phí giá vốn cũng như chi phí quản lý, làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

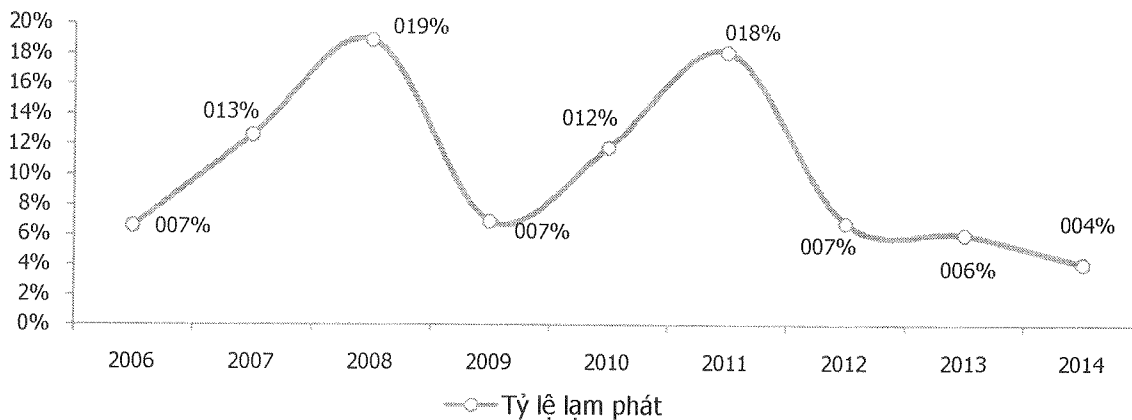
Với nỗ lực từ phía Chính phủ và Ngân hàng nhà nước, cung tiền được điều tiết hợp lý, mặt bằng giá cả ổn định hơn đã kìm hãm được mức tăng của chỉ số CPI. Điều này được thể hiện khá rõ qua các báo cáo của Tổng cục thống kê về tình hình kinh tế xã hội Việt Nam năm 2013 và 2014. Theo báo cáo này, năm 2013 và năm 2014 chỉ số CPI bình quân chỉ còn tăng lần lượt là 6,04% và 4,09% so với năm 2012

<sup>1</sup> Tổng cục Thống kê

và năm 2013. Bước sang 6 tháng đầu năm 2015, lạm phát Việt Nam tiếp tục ở mức rất thấp, lạm phát trong 6 tháng đầu năm (0,55%) là mức thấp nhất trong vòng nhiều năm trở lại đây.

Với việc lạm phát được kiểm soát, giá cả nguyên vật liệu đầu vào của Công ty sẽ được bình ổn, từ đó giúp Công ty tránh được rủi ro biến động giá cả nguyên vật liệu.

**Hình 1: Tỷ lệ CPI bình quân ở Việt Nam giai đoạn từ 2006 đến 2014**



Nguồn: Tổng cục thống kê Việt Nam

### 1.3. Lãi suất

Hiện nay, lãi suất cho vay của các ngân hàng đang trong xu hướng giảm bởi lãi suất huy động VND đang tiếp tục giảm nhẹ. Nếu so với thời điểm cuối năm 2012, lãi suất huy động trên thị trường đã giảm khoảng 3-4%/năm. Lãi suất huy động đã giảm xuống còn 4-6%/năm và 6-8%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 12 tháng và trên 12 tháng. Với mức lãi suất huy động như trên, lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại chỉ còn ở mức 6-9%/năm cho lĩnh vực ưu tiên và ở mức 9-11%/năm đối với vay ngắn hạn và 11,5-12,5% đối với vay trung/dài hạn cho lĩnh vực khác.

Tại thời điểm 31/12/2014, HADIPHAR có 36.487.136.368 VND nợ vay ngắn hạn và 49.850.453.117 VND nợ vay dài hạn với lãi suất biến động theo lãi suất thị trường. Nếu mặt bằng lãi suất tiếp tục giảm như hiện nay, lợi nhuận của HADIPHAR kỳ vọng sẽ gia tăng nhờ vào việc chi phí lãi vay giảm.

## 2. RỦI RO LUẬT PHÁP

Rủi ro luật pháp phát sinh khi Công ty không cập nhật và áp dụng kịp thời các văn bản pháp luật trong quá trình triển khai các hoạt động của Công ty.

Là công ty hoạt động trong lĩnh vực dược phẩm, HADIPHAR chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán v.v. của Việt Nam cũng như của các ban ngành. Việc các văn bản pháp luật được điều chỉnh/sửa đổi/bổ sung không hợp lý hoặc Công ty không cập nhật được sự biến động của luật pháp sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của Công ty.

Để hạn chế tối đa những rủi ro về pháp luật, HADIPHAR luôn chủ động theo dõi, nghiên cứu và cập nhật thường xuyên các văn bản pháp luật liên quan tới hoạt động của Công ty. Với các vấn đề có ảnh hưởng lớn tới hoạt động, Công ty tiến hành tham khảo ý kiến các đơn vị tư vấn để có giải pháp tối ưu.

## 3. RỦI RO ĐẶC THÙ

### 3.1. Rủi ro cạnh tranh

Sự gia nhập ngành của các công ty Dược mới làm gia tăng sức ép cạnh tranh trong ngành dược Việt Nam trên thị trường nội địa. Đặc biệt, theo lộ trình cam kết gia nhập WTO, Việt Nam sẽ dần gỡ bỏ các hàng rào thuế quan nên sẽ tạo điều kiện cho các hãng dược phẩm nước ngoài vào Việt Nam dễ dàng



và thuận lợi hơn. Do các hãng dược nước ngoài có lợi thế là tiềm lực tài chính mạnh và công nghệ hiện đại nên việc cạnh tranh về chất lượng, chủng loại và giá cả dược phẩm sẽ trở nên khốc liệt hơn.

Điều này đòi hỏi Công ty muốn đứng vững và phát triển trong tương lai phải tập trung tăng tốc đầu tư, đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm.

### 3.2. Rủi ro đặc thù sản phẩm

Dược phẩm là một loại hàng hóa đặc biệt liên quan trực tiếp đến sức khỏe con người. Công tác nghiên cứu phát triển còn có nhiều hạn chế và phần nhiều chỉ tập trung vào các sản phẩm đơn giản có tính đột phá thấp do các chi phí liên quan đến sản xuất thử nghiệm một loại thuốc mới rất tốn kém và việc thử nghiệm lâm sàng cho các sản phẩm mới còn chưa được tiến hành một cách sâu rộng.

Bên cạnh đó các sản phẩm dược phẩm có thời gian sử dụng nhất định cho nên việc không tiêu thụ hết sản phẩm sản xuất khi đã hết hạn sử dụng sẽ mang lại những rủi ro giảm lợi nhuận và tăng chi phí tiêu hủy của Công ty.

### 3.3. Rủi ro hàng giả, hàng nhái

Hàng giả, hàng nhái là một vấn đề được các nhà sản xuất hàng hóa nói chung và đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất Dược phẩm nói riêng rất quan tâm vì nó liên quan trực tiếp đến sức khỏe người tiêu dùng, bên cạnh đó nó cũng ảnh hưởng không nhỏ tới uy tín của các Công ty trong ngành Dược. Để hạn chế tình trạng này các Doanh nghiệp trong ngành Dược phẩm cần phải kết hợp với các cơ quan chức năng trong việc ngăn chặn những vụ việc tiêu cực này.

Ngày 30/9/2006, Bộ Y tế đã ra quyết định số 30/2006/QĐ-BYT 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 trên sẽ góp phần bảo vệ các doanh nghiệp ngành Dược trước sự xâm hại của hàng giả, hàng nhái.

## 4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN

Tình hình thị trường chứng khoán hiện nay còn nhiều bất ổn do các vấn đề hiện hữu của kinh tế vĩ mô vẫn chưa tìm được giải pháp triệt để và đem lại sự tin tưởng cho nhà đầu tư vào bức tranh kinh tế trong tương lai. Trong bối cảnh như vậy, hoạt động đấu giá cổ phần của Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh diễn ra sẽ có thể gặp phải rủi ro không có nhà đầu tư tham gia đấu giá hoặc không bán hết 100% số lượng cổ phần đầu giá.

## 5. RỦI RO KHÁC

Công ty có thể chịu một số rủi ro bất thường, hiếm có khả năng xảy ra nhưng nếu có sẽ để lại hậu quả rất lớn như hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh hiểm nghèo v.v. Những rủi ro bất khả kháng có thể gây đình trệ các hoạt động của nền kinh tế nói chung và với Công ty cũng như Nhà đầu tư nói riêng.

## PHẦN II: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

### 1. TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHIẾU

Tên đầy đủ : **TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC**

Tên tiếng Anh : **STATE CAPITAL INVESTMENT CORPORATION**

Tên viết tắt : **SCIC**

Trụ sở chính : Tầng 23 - Tòa nhà Charmvit, 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 3824 0703

Website : <http://www.scic.vn>

Đại diện : Hoàng Nguyên Học

Chức vụ : Phó Tổng Giám đốc

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là chính xác, trung thực và phù hợp với những tài liệu và thông tin mà chúng tôi thu thập được.

### 2. TỔ CHỨC CÓ CỔ PHIẾU ĐƯỢC CHÀO BÁN

#### CTCP DƯỢC HÀ TĨNH

❖ Đại diện : Ông Lê Hồng Phúc

❖ Chức vụ : Tổng Giám đốc kiêm Chủ tịch HĐQT

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

### 3. TỔ CHỨC TƯ VẤN

#### CTCP CHỨNG KHOÁN MARITIME BANK

❖ Đại diện : Ông Mạc Quang Huy

❖ Chức vụ : Tổng Giám đốc

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ chào bán phần vốn Nhà nước của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại CTCP Dược Hà Tĩnh do CTCP Chứng khoán Maritime Bank lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn ký giữa SCIC và MSBS về việc tư vấn bán đấu giá phần vốn của Nhà Nước do SCIC đại diện tại doanh nghiệp. Bản công bố thông tin này được Tổ chức tư vấn soạn thảo và công bố phản ánh trung thực dựa trên các tài liệu và thông tin do CTCP Dược Hà Tĩnh cung cấp. Bản công bố thông tin này chỉ mang giá trị tham khảo, nhà đầu tư tham gia mua cổ phần có trách nhiệm tìm hiểu, đánh giá các thông tin về doanh nghiệp và chịu trách nhiệm về quyết định đầu tư của mình.

## PHẦN III: 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 Hà Tĩnh 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 Hà Tĩnh - HADIPHAR
- ❖ Tổ chức tư vấn/MSBS : Công ty Cổ phần Chứng khoán Maritime Bank

### Từ viết tắt

- ❖ BCTC : Báo cáo tài chính
- ❖ C.ty : Công ty
- ❖ CBCNV : Cán bộ công nhân viên;
- ❖ CD : Cổ đông
- ❖ CP : Cổ phiếu
- ❖ CPSH : Cổ phiếu sở hữu
- ❖ CSH : Chủ sở hữu
- ❖ CTCP : Công ty Cổ phần
- ❖ ĐHSX : Điều hành sản xuất
- ❖ DT/DTT : Doanh thu/Doanh thu thuần
- ❖ ĐVT : Đơn vị tính
- ❖ EBIT : Lợi nhuận trước thuế và lãi vay
- ❖ GCN : Giấy chứng nhận
- ❖ TGD : Tổng Giám đốc

❖ GPĐKKD	: Giấy phép đăng ký kinh doanh
❖ HĐQT	: Hội đồng quản trị
❖ KD	: Kinh doanh
❖ LĐ	: Lao động
❖ LNST	: Lợi nhuận sau thuế
❖ QLDN	: Quản lý doanh nghiệp
❖ SLCP	: Số lượng cổ phần
❖ SX	: Sản xuất
❖ SXKD	: Sản xuất kinh doanh
❖ TCLĐ	: Tổ chức lao động
❖ TGD	: Tổng T
❖ TMCP	: Thương mại cổ phần
❖ TSCĐ	: Tài sản cố định
❖ TT/STT	: Thứ tự
❖ VAT	: Thuế giá trị gia tăng
❖ VĐL	: Vốn điều lệ
❖ VNĐ	: Việt Nam Đồng
❖ XD CB	: Xây dựng cơ bản

## PHẦN IV: GIỚI THIỆU VỀ TỔ CHỨC THỰC HIỆN CHÀO BÁN

### 1. TÓM TẮT THÔNG TIN VỀ TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

#### 1.1. Thông tin về Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC)

Tên đầy đủ	:	<b>TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC</b>
Tên tiếng Anh	:	<b>STATE CAPITAL INVESTMENT CORPORATION</b>
Tên viết tắt	:	<b>SCIC</b>
Trụ sở chính	:	Tầng 23 - Tòa nhà Charmvit, 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội
Điện thoại	:	(84-4) 3824 0703
Website	:	<a href="http://www.scic.vn">http://www.scic.vn</a>
Logo	:	
Vốn Điều lệ	:	15.000.000.000.000VNĐ

#### 1.2. Quá trình hình thành và phát triển của SCIC

Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) được thành lập theo Quyết định số 151/2005/QĐ-TTg ngày 20/6/2005 của Thủ tướng Chính phủ.

Với chức năng quản lý, đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước, sự ra đời của SCIC nằm trong tiến trình cải cách kinh tế nói chung và cải cách doanh nghiệp nhà nước nói riêng nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nhà nước. SCIC là đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại các doanh nghiệp, thực hiện đầu tư vào các ngành, lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế nhằm tăng cường vai trò chủ đạo của kinh tế nhà nước trên cơ sở tôn trọng những nguyên tắc thị trường.

Chính thức đi vào hoạt động từ tháng 8 năm 2006, SCIC quản lý danh mục đầu tư gồm các doanh nghiệp hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế như: dịch vụ tài chính, năng lượng, công nghiệp, viễn thông, xây dựng, vận tải, hàng tiêu dùng, y tế, công nghệ thông tin v.v.

#### 1.3. Lĩnh vực hoạt động của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC)

##### Đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại doanh nghiệp

- Tiếp nhận và thực hiện quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại các doanh nghiệp;
- Đầu tư (bổ sung) hoặc thoái đầu tư tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư của SCIC;
- Cơ cấu lại doanh nghiệp có vốn đầu tư của SCIC.

##### Đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp

- Đầu tư vào những ngành, lĩnh vực quan trọng cần có sự tham gia của nhà nước;
- Góp vốn liên doanh, liên kết, góp vốn cổ phần với các doanh nghiệp khác;

- Đầu tư trên thị trường vốn, thị trường chứng khoán thông qua mua bán cổ phiếu, trái phiếu và các công cụ tài chính khác.

**Dịch vụ tư vấn tài chính**

- Tư vấn tái cơ cấu doanh nghiệp;
- Tư vấn cổ phần hóa;
- Tư vấn đầu tư;
- Bảo lãnh phát hành cổ phiếu, trái phiếu.

**Huy động vốn**

- Vay vốn;
- Phát hành trái phiếu trên thị trường trong và ngoài nước;
- Nhận ủy thác các nguồn vốn đầu tư.

**Hợp tác quốc tế trong lĩnh vực đầu tư kinh doanh vốn**

- Tổ chức, tham gia các diễn đàn đầu tư trong nước và quốc tế;
- Đàm phán, ký kết, tiếp nhận các khoản vay, viện trợ của nước ngoài.

**Các dịch vụ hỗ trợ khác**

- Tổ chức chương trình đào tạo cho doanh nghiệp có vốn góp của SCIC;
- Tổ chức hội thảo, cung cấp thông tin kinh tế, cơ hội đầu tư cho doanh nghiệp trong và ngoài nước.

**2. MỐI QUAN HỆ VỚI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HÀ TĨNH**

SCIC là cổ đông lớn của CTCP Dược Hà Tĩnh.

**3. TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHIẾU CHÀO BÁN/TỔNG SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU ĐANG LƯU HÀNH**

Hiện tại, SCIC đang sở hữu 1.395.900 cổ phiếu CTCP Dược Hà Tĩnh, tương đương 23,86% tổng số cổ phần đang lưu hành (Vốn Điều lệ) của Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh.

**4. TỶ LỆ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN/CỔ PHIẾU ĐANG SỞ HỮU**

SCIC thực hiện chào bán 1.395.900 cổ phiếu của CTCP Dược Hà Tĩnh, tương đương 100% số cổ phần CTCP Dược Hà Tĩnh hiện đang được SCIC sở hữu.

## PHẦN V: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HÀ TĨNH (HADIPHAR)

### 1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

#### 1.1. Thông tin chính về CTCP Dược Hà Tĩnh

Tổ chức phát hành : **Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh**

Tên tiếng Anh : HaTinh Pharmaceutical Joint Stock Company

Tên viết tắt : HADIPHAR

Trụ sở chính : Số 167 đường Hà Huy Tập, phường Nam Hà, Tp. Hà Tĩnh, tỉnh Hà Tĩnh

Điện thoại : (039) 3858 115

Fax : (039) 3856 821

Website : [www.hadiphar.com.vn](http://www.hadiphar.com.vn)

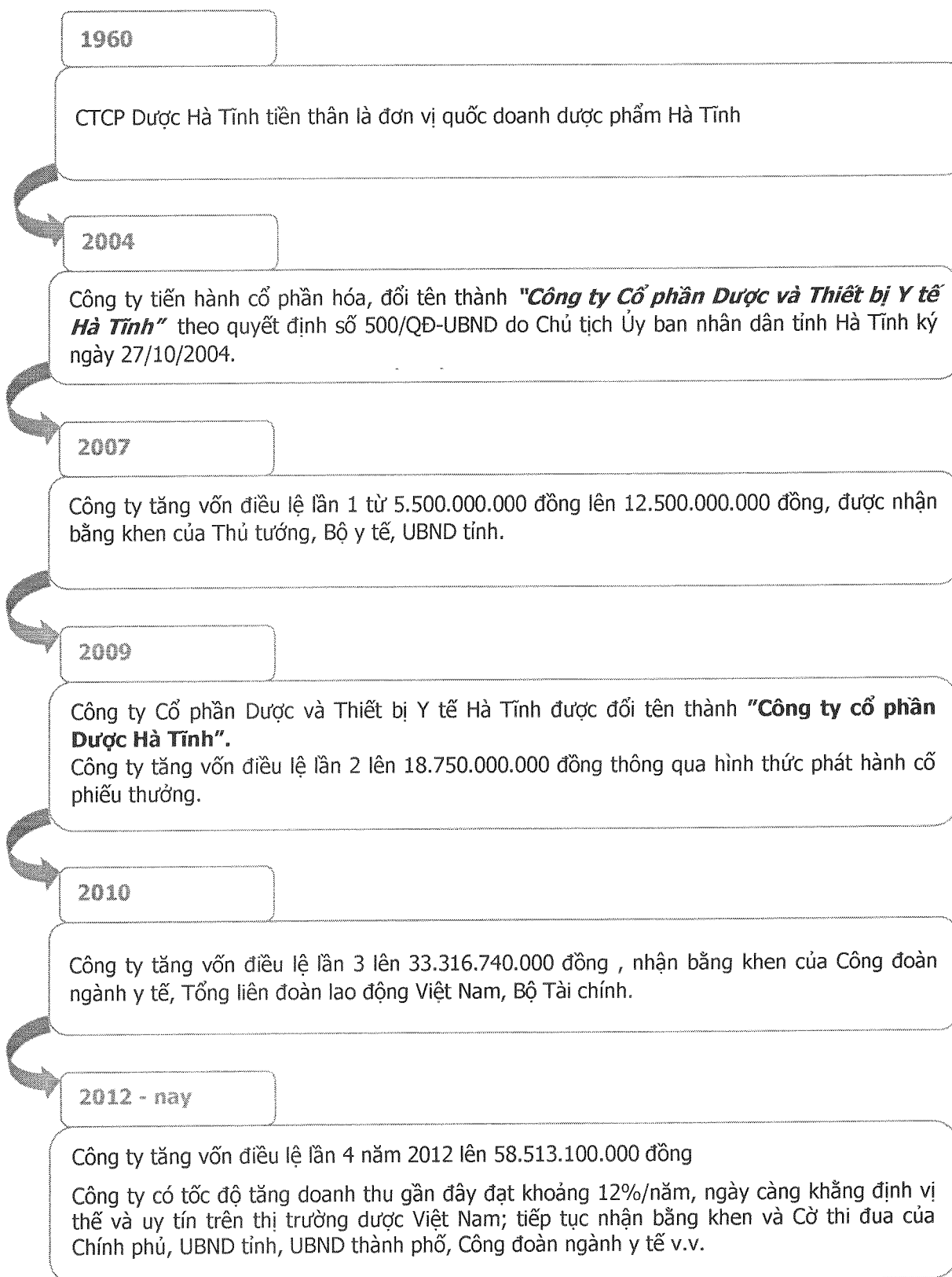
Vốn điều lệ : **58.513.100.000** (Năm mươi tám tỷ năm trăm mười ba triệu một trăm nghìn đồng chẵn)

Logo :



Giấy phép đăng kí kinh doanh : Số 3000104879 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hà Tĩnh cấp lần đầu ngày 29 tháng 12 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 08 tháng 09 năm 2014.

## 1.2. Quá trình hình thành và phát triển

**Hình 2 : Quá trình hình thành và phát triển**


Nguồn: HADIPHAR



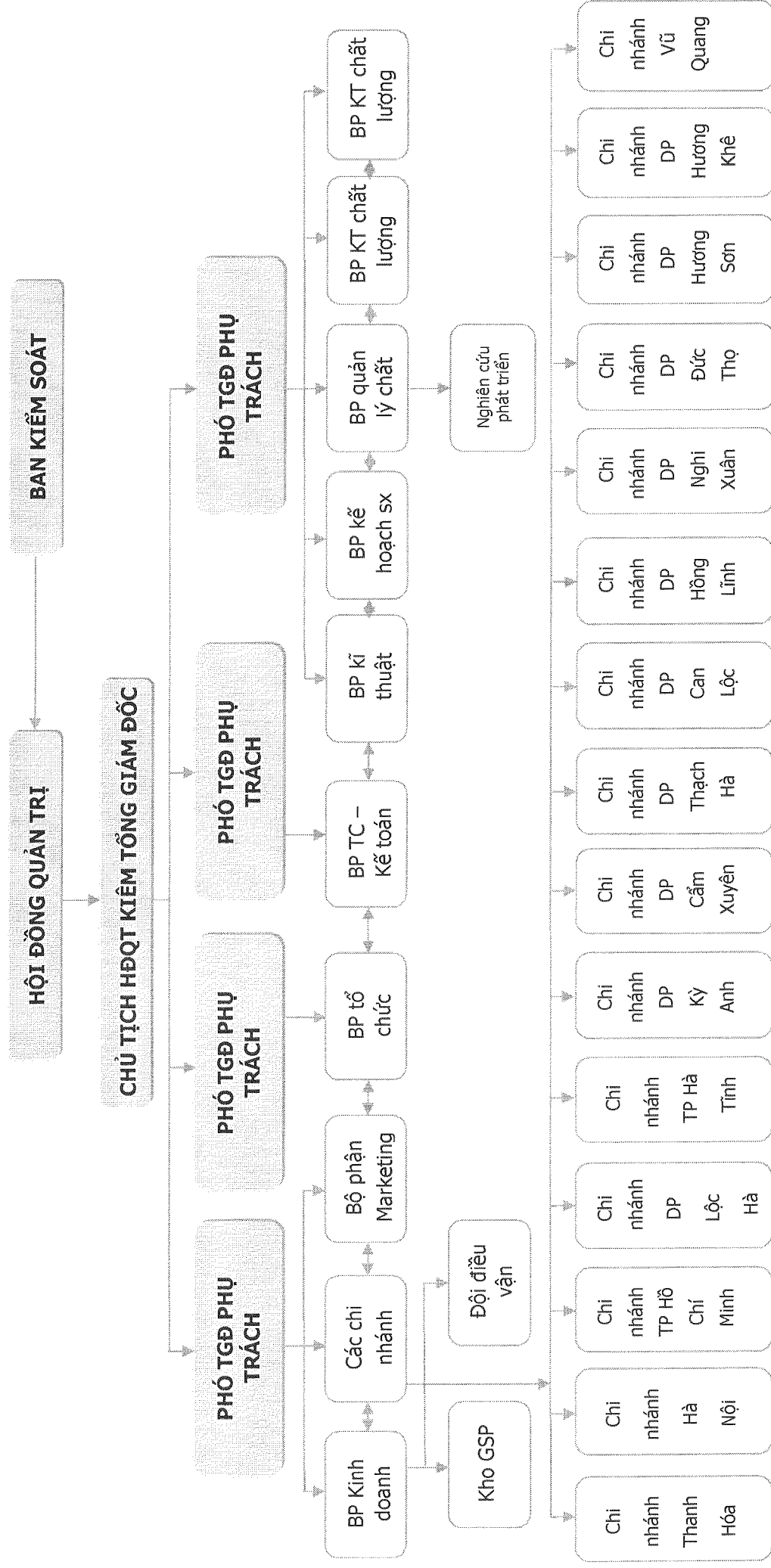
### 1.3. Ngành nghề kinh doanh

Theo giấy phép đăng ký kinh doanh số 3000104879 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hà Tĩnh cấp lần đầu ngày 29 tháng 12 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ chín ngày 11 tháng 09 năm 2013, ngành nghề kinh doanh của Công ty là:

- ❖ Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu chi tiết: Sản xuất, kinh doanh, bán buôn, bán lẻ và xuất nhập khẩu thuốc chữa bệnh;
- ❖ Chứng, tinh cất và pha chế các loại rượu mạnh;
- ❖ Sản xuất rượu vang;
- ❖ Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng chi tiết: sản xuất đồ uống không cồn;
- ❖ Bán buôn đồ uống;
- ❖ Sản xuất, kinh doanh, bán buôn, bán lẻ và xuất nhập khẩu, nguyên phụ liệu sản xuất thuốc, hóa chất, dược liệu, mỹ phẩm, thực phẩm thuốc, thực phẩm dinh dưỡng, chất tẩy rửa dùng cho người, tư vấn thuốc và sức khỏe, dịch vụ chăm sóc sức khỏe, khám chữa bệnh, phục hồi chức năng, kinh doanh và xuất nhập khẩu vật tư, trang thiết bị, dụng cụ y tế;
  - Bổ sung lần 1: Kinh doanh vắc xin, sinh phẩm y tế;
  - Bổ sung lần 2: Kinh doanh nước uống tinh khiết, nước giải khát, thực phẩm;
  - Bổ sung lần 3: Cho thuê văn phòng, tài sản trên đất;
  - Bổ sung lần 4: Tư vấn giám sát thi công các công trình lắp đặt, xây dựng máy móc thiết bị y tế và dược phẩm. Xây dựng, thi công, lắp đặt các công trình, máy móc, thiết bị y tế và dược phẩm. Kinh doanh dịch vụ thương mại tổng hợp.

2. CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY

Hình 3: Sơ đồ tổ chức Công ty



Nguồn: Hadiphar

### 3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY

#### 3.1. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và người được cổ đông ủy quyền. Đại hội đồng Cổ đông có toàn quyền quyết định mọi hoạt động của Công ty và có nhiệm vụ:

- ❖ Thông qua định hướng phát triển của Công ty;
- ❖ Quyết định tổng số cổ phần được quyền chào bán mỗi đợt phát hành; quyết định mức cổ tức hàng năm; Quyết định mua lại trên 10% tổng số cổ phần đã bán;
- ❖ Quyết định đầu tư hoặc bán số tài sản có giá trị lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong Báo cáo tài chính của Công ty;
- ❖ Thông qua Điều lệ, phương hướng hoạt động kinh doanh của Công ty;
- ❖ Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm HĐQT và BKS Công ty;
- ❖ Các quyền nhiệm vụ khác do Điều lệ Công ty và pháp luật quy định.

#### 3.2. Hội đồng quản trị

HĐQT do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc quyền của Đại hội đồng cổ đông bao gồm:

- ❖ Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của Công ty;
- ❖ Kiến nghị loại cổ phần và tổng số cổ phần được quyền chào bán;
- ❖ Quyết định chào bán cổ phiếu mới trong phạm vi số cổ phần được quyền chào bán, quyết định huy động thêm vốn theo hình thức khác hoặc góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp khác;
- ❖ Quyết định giá chào bán cổ phần và trái phiếu của Công ty;
- ❖ Quyết định mua lại cổ phần theo quy định của pháp luật;
- ❖ Quyết định giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ, thông qua hợp đồng mua, bán, cho vay và hợp đồng khác có giá trị bằng 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của Công ty;
- ❖ Quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy, quy chế hoạt động nội bộ và quỹ lương của Công ty;
- ❖ Bổ nhiệm, miễn nhiệm và bãi nhiệm và giám sát hoạt động của Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng Công ty;
- ❖ Kiến nghị sửa đổi và bổ sung điều lệ của Công ty
- ❖ Quyết định triệu tập Đại hội đồng Cổ đông
- ❖ Các quyền, nhiệm vụ khác theo Điều lệ, nghị quyết của ĐHĐCĐ và pháp luật quy định.

#### 3.3. Ban kiểm soát

BKS có 03 thành viên do Đại hội đồng Cổ đông bầu và miễn nhiệm, bãi miễn; có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài chính của Công ty.

- ❖ Kiểm soát tình hình vốn và tài sản cho toàn Công ty và các chi nhánh, ngăn ngừa các rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra;
- ❖ Thực hiện các quyền và nhiệm vụ khác do điều lệ công ty và pháp luật quy định.

### 3.4. Ban Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và bãi miễn có nhiệm vụ:

- ❖ Tổ chức triển khai thực hiện các quyết định của ĐHĐCĐ, HĐQT và kế hoạch kinh doanh của Công ty. Kiến nghị phương án bố trí cơ cấu tổ chức và quy chế quản lý nội bộ Công ty theo đúng Điều lệ, nghị quyết ĐHĐCĐ và HĐQT;
- ❖ Bổ nhiệm và bãi nhiệm các chức danh quản lý của Công ty;
- ❖ Ký các văn bản, hợp đồng, chứng từ theo sự phân cấp của Điều lệ Công ty;
- ❖ Báo cáo trước HĐQT tình hình hoạt động tài chính, kết quả kinh doanh và chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động của Công ty trước HĐQT;
- ❖ Các quyền, nhiệm vụ khác theo Điều lệ, nghị quyết của ĐHĐCĐ/HĐQT và pháp luật quy định.

### 3.5. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận

#### e. Bộ phận Marketing

- ❖ Hoạch định chiến lược, xây dựng và quản trị thương hiệu Hadiphar;
- ❖ Xây dựng và quản lý các Chi nhánh, các kênh, hệ thống phân phối trên cả nước;
- ❖ Xây dựng chiến lược, mục tiêu cho từng sản phẩm của Công ty;
- ❖ Xây dựng các chương trình xúc tiến thương mại như PR, quảng cáo, khuyến mại, chính sách bán hàng;
- ❖ Nghiên cứu thị trường, nghiên cứu sản phẩm, tham mưu và đề xuất sản xuất các mặt hàng phù hợp với từng thị trường.

#### f. Bộ phận Kinh doanh

- ❖ Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về các vấn đề liên quan đến công tác kinh doanh, đề xuất các phương án và chiến lược kinh doanh ngắn hạn, dài hạn;
- ❖ Chủ động thu hút các đối tượng khách hàng mua và bán, thương lượng các hợp đồng kinh tế đảm bảo có lợi cho Công ty;
- ❖ Xây dựng hệ thống phân phối trên cơ sở nghiên cứu và nắm bắt thông tin kịp thời từ thị trường đảm bảo hiệu quả kinh doanh;
- ❖ Quan hệ với các cơ quan quản lý Nhà nước và các đối tác khách hàng.

#### g. Bộ phận Kế toán – Tài chính

- ❖ Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về tình hình tài chính của Công ty, quản lý và theo dõi sổ sách, báo cáo kế toán, kiểm toán của Công ty;
- ❖ Tổ chức hạch toán và kiểm toán các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo đúng luật và các quy định của Nhà nước;
- ❖ Ghi chép, giám sát về việc bảo quản và sử dụng tài sản, nguồn vốn;

- ❖ Tính toán chi phí sản xuất kinh doanh, xác định giá thành và kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty;
- ❖ Định kỳ tiến hành kiểm kê tài sản và quyết toán tài chính của Công ty;
- ❖ Cung cấp thông tin kinh tế, tài chính về hoạt động sản xuất kinh doanh cho Ban Tổng giám đốc. Hội đồng quản trị và các phòng ban khác để sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất.

#### **h. Bộ phận Tổ chức nhân sự - Hành chính**

- ❖ Phụ trách về công tác tổ chức quản lý lao động, tiền lương, sắp xếp cơ cấu bộ máy nhân sự, tuyển dụng và giám sát theo dõi công nhân viên trong Công ty;
- ❖ Xử lý các thủ tục, các vấn đề về hành chính quản lý, y tế, văn hóa văn nghệ, thể dục thể thao và các vấn đề khác của Công ty;
- ❖ Giải quyết các kiến nghị, khiếu nại và đề ra các biện pháp khen thưởng kỷ luật cán bộ công nhân viên;
- ❖ Phổ biến chính sách của cơ quan chủ quản, chính quyền, tổ chức hội họp, hoạt động đối nội, đối ngoại và bố trí đào tạo, bồi dưỡng cán bộ công nhân viên trong công ty.

#### **i. Bộ phận kế hoạch**

- ❖ Xây dựng kế hoạch cho sản xuất kinh doanh của Công ty, lập kế hoạch về nguồn nguyên dược liệu, lao động, tài chính, kế hoạch tổ chức sản xuất;
- ❖ Tìm kiếm, cung ứng và dự trữ các nguồn nguyên vật liệu, dược liệu, hóa chất, tá dược phục vụ cho sản xuất, bào chế thuốc;
- ❖ Cân đối giữa các điều kiện cơ sở vật chất kỹ thuật và nguồn lực hiện có của Công ty để thiết lập phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả nhất.

#### **j. Bộ phận Quản lý chất lượng**

- ❖ Quản lý hệ thống tất cả những lĩnh vực có liên quan đến chất lượng của thuốc, đảm bảo thuốc được sản xuất theo đúng hướng dẫn về GMP, đạt chất lượng tốt, an toàn và hiệu quả;
- ❖ Phối hợp với phòng Cơ điện thẩm định thiết bị và nhà xưởng trước khi đưa vào sản xuất và định kỳ thẩm định lại;
- ❖ Phối hợp với phòng Tổ chức nhân sự lập kế hoạch đào tạo huấn luyện, có hồ sơ lưu để theo dõi và đánh giá;
- ❖ Phối hợp với phòng Kế hoạch thẩm định nhà cung cấp;
- ❖ Chỉ đạo và xây dựng chương trình và áp dụng việc thanh tra nội bộ;
- ❖ Theo dõi quá trình sản xuất thuốc xuyên suốt từ lúc nhập nguyên liệu cho đến khi xuất xưởng, kiểm soát các điều kiện sản xuất (nhiệt độ, độ ẩm, áp suất, độ sạch...) và kiểm tra trong quá trình sản xuất;
- ❖ Theo dõi việc lấy mẫu/ lưu mẫu, kiểm nghiệm, kiểm tra trong quá trình và thử nghiệm độ ổn định;
- ❖ Kiểm tra việc thành lập và lưu trữ hồ sơ phân phối sản phẩm, biệt trữ và bảo quản;
- ❖ Tổ chức việc đánh giá nhà cung cấp hay nhà phân phối, theo dõi việc bảo trì và sửa chữa thiết bị, nhà xưởng, xử lý chất thải và bảo vệ môi trường, xử lý các sản phẩm bị thu hồi hay trả về, quản lý toàn bộ hệ thống tài liệu và hồ sơ.

**k. Bộ phận kiểm tra chất lượng**

- ❖ Tổ chức và thực hiện công việc kiểm nghiệm một cách có hiệu quả, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về kết quả kiểm nghiệm, thử nghiệm và báo cáo độ ổn định thuốc đang lưu hành;
- ❖ Thiết lập các quá trình kiểm tra có liên quan đến chất lượng sản phẩm, các quy trình lấy mẫu;
- ❖ Xem xét các kết quả kiểm nghiệm và chịu trách nhiệm về kết quả trước khi xuất xưởng một sản phẩm, lưu giữ và kiểm soát mẫu theo quy định;
- ❖ Chịu trách nhiệm đào tạo huấn luyện, tự thanh tra, kiểm chứng, đánh giá nhà cung cấp, giải quyết các khiếu nại và thu hồi sản phẩm;
- ❖ Hỗ trợ đảm bảo chất lượng, sản xuất, đóng gói trong việc đánh giá các sai lệch và thiếu sót;
- ❖ Kết hợp với bộ phận nghiên cứu của công ty để xây dựng tiêu chuẩn các mặt hàng mới và sửa đổi tiêu chuẩn các mặt hàng cũ trong sản xuất.

**l. Bộ phận Kỹ thuật – Cơ điện**

- ❖ Theo dõi việc thiết kế, lắp đặt, vận hành và thẩm định, bảo trì và sửa chữa hệ thống thiết bị sản xuất;
- ❖ Đảm bảo tình trạng hoạt động tốt của hệ thống thiết bị kỹ thuật, hệ thống thiết bị hậu cần và hệ thống thiết bị truyền thông;
- ❖ Tham gia thẩm định cùng với các bộ phận liên quan, đảm bảo hệ thống xử lý nước thải và khí thải hoạt động đạt hiệu quả;
- ❖ Tìm biện pháp cải thiện chi phí sửa chữa và bảo trì máy móc thiết bị.

**m. Xưởng sản xuất**

- ❖ Quản lý tất cả hệ thống, lĩnh vực liên quan đến sản xuất thuốc theo đúng hướng dẫn về GMP – WHO đạt chất lượng tốt, an toàn và hiệu quả;
- ❖ Quản lý lao động, thiết bị, máy móc đồ dùng và dụng cụ sản xuất trong Xưởng sản xuất;
- ❖ Hướng dẫn công nhân thực hiện tốt các SOP trong quá trình sản xuất;
- ❖ Phối hợp cùng các Bộ phận liên quan để theo dõi, bố trí tổ chức sản xuất hợp lý nhằm đảm bảo kế hoạch đề ra, tăng năng suất lao động và nâng cao chất lượng sản phẩm;
- ❖ Theo dõi, kiểm tra, kiểm soát quá trình sản xuất từ khâu nhận nguyên liệu đến thành phẩm nhập kho và việc thực hiện các quy trình, quy phạm trong quá trình sản xuất của công nhân.

**n. Các Chi nhánh**

- ❖ Thực hiện các chức năng phân phối thuốc và các sản phẩm khác cho Công ty kinh doanh trên địa bàn do Công ty quy định. Hiện nay Công ty có 15 Chi nhánh trực thuộc, trong đó có 12 Chi nhánh huyện, thị xã, Thành phố và 3 Chi nhánh ngoại tỉnh (Chi nhánh Hà Nội, Thanh Hóa và Thành phố Hồ Chí Minh).

**4. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN**
**4.1. Cơ cấu vốn cổ phần**
**Bảng 1: Cơ cấu cổ đông tính tại ngày 31/05/2015**

STT	Họ và tên	SL cổ đông	SL CP	Tỷ lệ % trên VDL thực góp
<b>I</b>	<b>CĐ trong nước</b>	<b>477</b>	<b>5.851.310</b>	<b>100%</b>
	Tổ chức	05	1.735.900	29,67%
	Cá nhân	472	4.115.410	70,33%
<b>II</b>	<b>CĐ nước ngoài</b>	-	-	-
	Tổ chức	-	-	-
	Cá nhân	-	-	-
<b>III</b>	<b>Cổ phiếu quỹ</b>	-	-	-
	<b>Tổng cộng</b>	<b>477</b>	<b>5.851.310</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: Công Ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh.*

**4.2. 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 31/05/2015**

TT	Họ và tên	Số lượng CP	Tổng tiền mệnh giá	Tỷ lệ SH (%)
1.	Cổ đông nhà nước (SCIC)	1.395.900	13.959.000.000	23,86%
	<b>TỔNG</b>	<b>1.395.900</b>	<b>13.959.000.000</b>	<b>23,86%</b>

*Nguồn: Công Ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh*

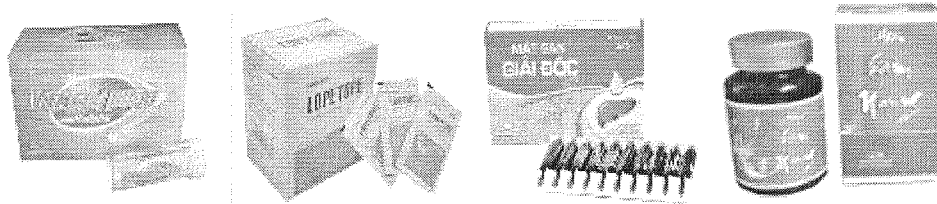
**5. DANH SÁCH CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT**

CTCP Dược Hà Tĩnh 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 CTCP Dược Hà Tĩnh.

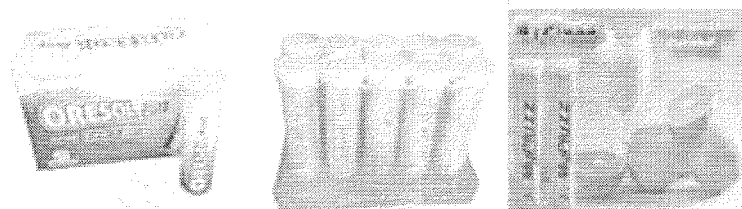
## 6. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY

### 6.1. Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty cổ phần Dược Hà Tĩnh

- ❖ Sản xuất, kinh doanh, bán buôn, bán lẻ và xuất nhập khẩu, nguyên phụ liệu sản xuất thuốc, hóa chất, dược liệu, mỹ phẩm, thực phẩm thuốc, thực phẩm dinh dưỡng



- ❖ Kinh doanh vắc xin, sinh phẩm y tế, nước uống tinh khiết, nước giải khát



**Bảng 3: Cơ cấu doanh thu thuần của HADIPHAR giai đoạn 2012 - 2014**

Chỉ tiêu	2012	%DTT	2013	%DTT	2014	%DTT
Doanh thu hàng sản xuất	123.156.257.113	48,76%	140.356.429.786	49,66%	160.915.730.310	50,63%
Doanh thu hàng kinh doanh	129.438.051.070	51,24%	142.282.979.743	50,34%	156.915.730.311	49,37%
Tổng Doanh thu thuần	252.594.308.183	100,00%	282.639.409.529	100,00%	317.831.460.621	100,00%
Giá vốn hàng sản xuất	70.907.872.973	28,07%	68.500.978.841	24,24%	80.660.142.412	25,38%
Giá vốn hàng kinh doanh	135.627.512.890	53,69%	152.300.976.640	53,89%	170.335.496.254	53,59%
Tổng Giá vốn	206.535.385.863	81,77%	220.801.955.481	78,12%	250.995.638.666	78,97%
Lợi nhuận gộp hàng SX	52.248.384.140	20,68%	71.855.450.945	25,42%	80.255.587.898	25,25%
LN gộp hàng kinh doanh	(6.189.461.820)	-2,45%	(10.017.996.897)	-3,54%	(13.419.765.943)	-4,22%
Tổng LN gộp	46.058.922.320	18,23%	61.837.454.048	21,88%	66.835.821.955	21,03%

Nguồn: HADIPHAR

Trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, Công ty thể hiện những nỗ lực đáng kể trong việc điều chỉnh định hướng kinh doanh, tiết giảm chi phí, từ đó gia tăng lợi nhuận gộp của Công ty.

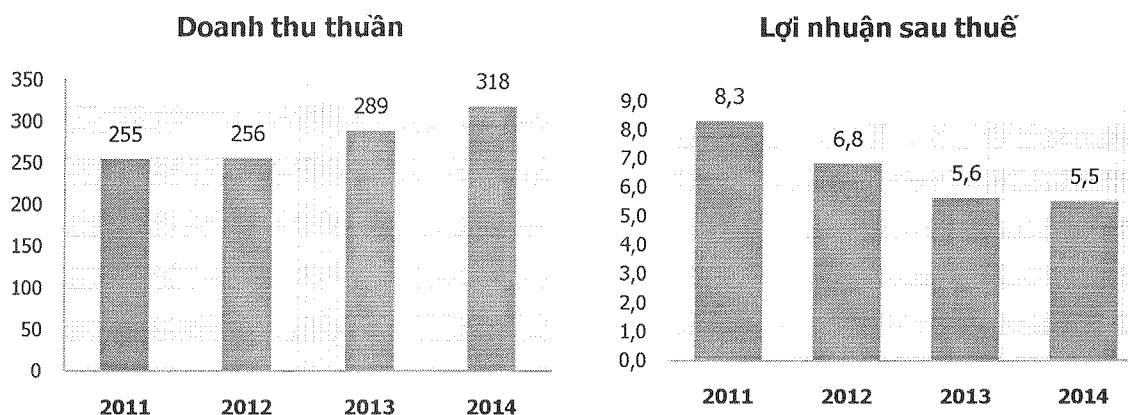
Giai đoạn 2012 – 2014, do sự gia tăng đáng kể của lạm phát tác động mạnh đến giá cả hàng hóa, doanh nghiệp đã đẩy mạnh hơn nữa việc kinh doanh hàng sản xuất (tỷ trọng tổng doanh thu thuần tăng 2% từ 46,76% lên 50,63% năm 2014) và giảm sự lệ thuộc từ doanh thu hàng kinh doanh. Bên cạnh đó, Công ty nỗ lực tiết giảm chi phí sản xuất, gia tăng hiệu quả lao động, giảm chi phí giá vốn hàng sản xuất từ 28% doanh thu thuần năm 2012 xuống 25,38% năm 2014. Nhờ việc điều chỉnh định hướng kinh doanh và gia tăng chi phí sản xuất, mặc dù lợi nhuận gộp hàng kinh doanh âm và liên tục giảm nhưng sự gia tăng lợi nhuận gộp hàng sản xuất khiến lợi nhuận chung tăng từ 46 tỷ năm 2012 lên 66 tỷ năm 2014.



## 6.2. Tình hình Doanh thu – lợi nhuận qua các năm

**Hình 4: Tình hình doanh thu – lợi nhuận**

Đơn vị: Tỷ đồng



Nguồn: CTCP Dược Hà Tĩnh

CTCP Dược Hà Tĩnh thường xuyên đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh phát triển bền vững với doanh thu hàng năm tăng trưởng trung bình hơn 10%, doanh thu hàng sản xuất có bước tăng trưởng nhanh khoảng 15% mỗi năm. Năm 2014 công ty có doanh thu thuần tăng hơn 10% so với năm 2013, đạt hơn 318 tỷ đồng. Tuy nhiên do đẩy mạnh công tác bán hàng và chuẩn bị đưa nhà máy sản xuất thuốc đông dược vào hoạt động, nên chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đã tăng mạnh, khiến lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh giảm so với năm trước. Đồng thời việc đấu thầu năm 2013, 2014 của công ty không đạt kết quả như mong đợi cũng là yếu tố gây sụt giảm lợi nhuận của Hadiphar.

## 6.3. Cơ cấu chi phí

**Bảng 4: Cơ cấu chi phí kinh doanh của HADIPHAR giai đoạn 2011 –2014**

Đơn vị tính: triệu VND

TT	Khoản mục	2011		2012		2013		2014	
		Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
1	GV hàng bán	203.099	84%	206.535	84%	220.802	79%	250.996	80%
2	Chi phí TC	5.411	2%	4.492	2%	3.410	1%	5.122	2%
3	CP bán hàng	25.501	11%	25.043	10%	40.518	15%	43.062	14%
4	Chi phí QLDN	8.105	3%	8.703	4%	13.054	5%	13.160	4%
	<b>Tổng chi phí</b>	<b>242.115</b>	<b>100%</b>	<b>244.774</b>	<b>100%</b>	<b>277.783</b>	<b>100%</b>	<b>312.340</b>	<b>100%</b>

Nguồn: BCTCKT năm 2012, 2013 và 2014 của HADIPHAR

Tỷ trọng tổng chi phí hoạt động trong những năm qua có sự tăng mạnh vào năm 2014 là hơn 312 tỷ đồng, tăng hơn 12% so với năm 2013, sự biến động chi phí xảy ra tương đối mạnh với bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

**Chi phí giá vốn:** Tỷ trọng chi phí giá vốn trong những năm qua có sự biến động nhẹ. Năm 2013, mặc dù chi phí giá vốn tăng khoảng 7% so với năm 2012 nhưng xét về mặt tỉ trọng tổng chi phí lại có sự sụt giảm từ 84% tổng chi phí năm 2012 còn 79% năm 2013 và tính đến hết năm 2014, tỉ trọng chi phí giá vốn chiếm 80% tổng chi phí.

**Chi phí tài chính:** Tỷ trọng chi phí tài chính trong những năm qua được giữ ổn định và có sự giảm nhẹ từ hơn 5,4 tỷ cuối năm 2011 còn khoảng 5,1 tỷ tính đến hết năm 2014, cho thấy doanh nghiệp đang có xu hướng giảm các khoản nợ, tăng sự tự chủ và đồng thời thể hiện hiệu quả quản lý chi phí tài chính của doanh nghiệp tương đối tốt.

**Chi phí bán hàng:** Chi phí bán hàng tương đối ổn định trong giai đoạn 2011-2012, tuy nhiên bước sang giai đoạn 2013 - 2014, chi phí bán hàng có sự tăng mạnh cả về giá trị và tỉ trọng, chi phí bán hàng giai đoạn này cao hơn khoảng 15 tỷ (62%) so với giai đoạn 2011- 2012 và chiếm khoảng 15% tổng chi phí. Nguyên nhân chính là do công ty đang đẩy mạnh công tác bán hàng nhằm mở rộng thị trường, tuy nhiên mức tăng mạnh này cũng phần nào thể hiện công ty quản lý chi phí bán hàng chưa thực sự hiệu quả.

**Chi phí quản lý doanh nghiệp:** Cũng giống như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp giai đoạn 2013 - 2014 của công ty cũng gia tăng đột biến gần 5 tỷ đồng tức tăng 50% so với năm 2012 vì trong năm 2013, việc đưa nhà máy sản xuất thuốc Đông dược vào hoạt động đã làm chi phí quản lý doanh nghiệp tăng vọt.

#### 6.4. Trình độ công nghệ

Nhằm đảm bảo sự phát triển bền vững, nâng cao uy tín và vị thế cũng như thương hiệu trên thị trường, Công ty luôn chú trọng đến hoạt động quản lý, vấn đề con người, máy móc và công nghệ bởi đây là những yếu tố quan trọng ảnh hưởng xuyên suốt đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Công ty đã đầu tư nâng cấp Nhà máy sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP-WHO từ năm 2008, phòng kiểm tra chất lượng đạt tiêu chuẩn GLP, hệ thống văn phòng làm việc cho toàn công ty, nhà kho đựng bao bì, phụ liệu,... Hiện nay công tác sản xuất ngày càng đi vào hoạt động có nề nếp, công nhân được đào tạo, sử dụng hệ thống máy móc, thiết bị hiện đại đúng quy chuẩn, việc thực hiện các SOP trong quá trình sản xuất hết sức nghiêm ngặt với các quy trình sản xuất đều được kiểm tra chặt chẽ, định mức rõ ràng. Trong năm 2014, công ty tiếp tục hoàn thiện lắp đặt máy móc nhà máy sản xuất thuốc Đông dược và đưa vào vận hành vào tháng 3/2014, hoàn thiện hệ thống GMP-WHO cho nhà máy đông dược. Hệ thống kho tàng GDP phân phối thuốc tốt, các quầy thuốc đảm bảo đạt tiêu chuẩn GPP với chi phí hàng chục tỷ đồng.

Đối với công tác đào tạo và tuyển dụng luôn được Công ty chú trọng và quan tâm thực hiện chính sách thu hút nhân lực có trình độ cao về công tác tại Công ty. Hadiphar đã tổ chức được nhiều lớp tập huấn, đào tạo và đào tạo lại theo đề nghị của các bộ phận tạo điều kiện cho CBCNV học tập nâng cao trình độ chuyên môn. Mở lớp đào tạo DSCK I cho 13 Dược sỹ tại Công ty nhằm nâng cao trình độ về quản lý kinh tế dược, mở lớp đào tạo về GSP, GDP, GPP phục vụ cho lộ trình GDP, GPP.

#### 6.5. Hoạt động marketing

HADIPHAR có bộ phận Marketing chuyên nghiệp đi sâu công tác nghiên cứu thị trường, giữ vững và phát triển thị trường sản phẩm. Chính sách xúc tiến thị trường đã đạt được nhiều thành tích trong công tác tiếp thị, quảng cáo, các bài viết PR các sản phẩm chủ lực tiếp tục được đăng trên các báo. Xây dựng liên tục các chương trình khuyến mãi về chiều sâu cũng như chiều rộng để đẩy nhanh tốc độ bán hàng và tăng cao doanh số như: "Đại hội bán hàng Hadiphar giỏi" hưởng ứng phong trào "Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam" do Bộ Y tế phát động.

## 6.6. Nhãn hiệu thương mại

Thương hiệu " HADIPHAR " đã trở nên quen thuộc trên thị trường với các đóng góp của mình vào công cuộc phát triển kinh tế của tỉnh Hà Tĩnh nói riêng và cả nước nói chung.

Logo:



## 7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 4 NĂM GẦN NHẤT

### 7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh các năm 2011, 2012, 2013 và 2014

**Bảng 5: Một số chỉ tiêu chính trên bảng cân đối kế toán giai đoạn 2011 – 2014**

Đơn vị: VND

Hang mục	2011	2012	2013	2014
Tiền và tương đương tiền	4.470.535.913	3.264.770.092	3.931.756.141	12.966.930.112
Các khoản phải thu ngắn hạn	60.238.314.751	66.664.962.672	48.034.212.819	49.132.775.171
Hàng tồn kho	39.655.623.146	43.751.733.821	51.157.893.361	46.171.607.748
Tài sản ngắn hạn khác	1.055.783.956	2.877.780.799	4.298.763.589	2.389.024.801
<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>105.420.257.766</b>	<b>116.559.247.384</b>	<b>107.422.625.910</b>	<b>110.660.337.832</b>
Tài sản cố định	29.009.829.856	45.858.692.446	83.497.058.895	86.705.478.464
Tài sản cố định hữu hình	20.698.333.360		35.653.939.830	70.355.403.697
Tài sản cố định vô hình	902.000.000	7.574.700.311	7.274.700.311	1.301.600.000
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	7.409.496.496	1.446.482.546	40.568.418.754	15.048.474.767
Tài sản dài hạn khác	36.569.941	288.027.867	1.570.910.783	9.730.645.764
<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>29.046.399.797</b>	<b>46.146.720.313</b>	<b>85.067.969.678</b>	<b>96.436.124.228</b>
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>134.466.657.563</b>	<b>162.705.967.697</b>	<b>192.490.595.588</b>	<b>207.096.462.060</b>
Vay ngắn hạn	28.980.088.706	30.050.338.634	34.040.822.238	36.487.136.368
Phải trả người bán	43.682.469.272	44.071.931.024	41.832.318.698	35.520.118.741
Người mua trả tiền trước	133.879.814	84.499.325	668.446.067	114.273.639
Thuế và các khoản khác phải nộp NN	2.648.004.230	1.872.979.099	1.618.898.356	1.304.246.057
Phải trả người lao động	3.350.494.983	2.751.284.616	3.608.137.599	3.483.650.946
Chi phí phải trả	814.088.349	171.989.042	44.093.611	1.265.893.168
Các khoản phải trả, phải nộp khác	2.268.178.015	4.082.066.198	3.176.290.241	4.551.334.454
Quỹ khen thưởng phúc lợi	268.185.674	128.718.526	175.692.175	318.369.300

Hang mục	2011	2012	2013	2014
<b>NỢ NGẮN HẠN</b>	82.451.625.876	83.213.806.464	85.164.698.985	83.045.022.673
Vay và nợ dài hạn	1.000.000.000	4.501.586.400	34.454.833.127	49.850.453.117
Quỹ phát triển khoa học và công nghệ			246.801.302	746.801.302
<b>NỢ DÀI HẠN</b>	3.670.912.215	5.741.586.400	35.461.634.429	50.877.254.419
<b>TỔNG NỢ</b>	86.122.538.091	88.955.392.864	120.626.333.414	133.922.277.092
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	33.316.740.000	58.513.100.000	58.513.100.000	58.513.100.000
Thặng dư vốn cổ phần	2.219.600.000	2.223.600.000	2.223.600.000	2.223.600.000
Vốn khác của CSH	3.706.975.342	-	-	-
Quỹ đầu tư phát triển	-	5.075.212.342	5.575.212.342	5.575.212.342
Quỹ dự phòng tài chính	815.598.442	1.115.598.442	1.515.598.442	1.515.598.442
Lợi nhuận chưa phân phối	8.285.205.688	6.823.064.049	4.036.751.390	5.346.674.184
<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	48.344.119.472	73.750.574.833	71.864.262.174	73.174.184.968
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	134.466.657.563	162.705.967.697	192.490.595.588	207.096.462.060

Nguồn: BCTCKT năm 2012, 2013 và 2014 của HADIPHAR

**Bảng 6: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 – 2014**

Đơn vị: VND

Hang mục	2011	2012	2013	2014
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	255.222.586.611	255.772.505.343	288.599.013.529	324.754.636.689
Các khoản giảm trừ doanh thu	2.513.301.195	3.178.197.160	5.959.604.000	6.923.176.068
Doanh thu thuần	252.709.285.416	252.594.308.183	282.639.409.529	317.831.460.621
Giá vốn	203.099.045.495	206.535.385.863	220.801.955.481	250.995.638.666
Lợi nhuận gộp	49.610.239.921	46.058.922.320	61.837.454.048	66.835.821.955
Doanh thu từ hoạt động tài chính	149.481.206	155.523.817	126.873.125	218.171.565
Chi phí hoạt động tài chính	5.410.833.451	4.492.292.270	3.409.632.161	5.122.135.698
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	<i>5.410.833.451</i>	<i>4.492.292.270</i>	<i>3.409.232.161</i>	<i>5.060.872.587</i>
Chi phí bán hàng	25.500.590.097	25.042.597.640	40.517.826.585	43.062.419.475
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.104.728.180	8.703.297.655	13.053.958.523	13.160.632.909
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	10.743.569.399	7.976.258.572	4.982.909.904	5.708.805.438
Lợi nhuận trước thuế	11.046.940.918	9.111.152.066	7.501.436.772	6.872.175.350
Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	2.761.735.230	2.288.088.017	1.875.359.193	1.351.604.827

Hang mục	2011	2012	2013	2014
Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	-	-	-	-
Lợi nhuận sau thuế	8.285.205.688	6.823.064.049	5.626.077.579	5.520.570.523

*Nguồn: BCTCKT năm 2012, 2013 và 2014 của HADIPHAR*

## 7.2. Phân tích SWOT về hoạt động sản xuất kinh doanh của CTCP Dược Hà Tĩnh

### e. Điểm mạnh

- ❖ Công ty có hệ thống cơ sở vật chất đầy đủ tại tất cả các Chi nhánh trong tỉnh Hà Tĩnh, đã được Sở Y tế cấp chứng chỉ GDP và khoảng hơn 150 quầy thuốc được cấp chứng chỉ GPP. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001-2008 được vận hành tốt;
- ❖ Thị trường sản phẩm của công ty ngày càng phát triển rộng khắp cả nước và đã có mặt hàng xuất khẩu nhờ chính sách bán hàng hiệu quả với các chương trình khuyến mãi, tiếp thị, quảng cáo truyền thông đầy mạnh doanh số bán ra;
- ❖ Hệ thống phân phối thuốc đã được phủ kín trong toàn tỉnh Hà Tĩnh, về tận vùng sâu vùng xa. Trong nước công ty có chi nhánh Hà Nội, chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh, chi nhánh Thanh Hóa, mỗi tỉnh đều có đại diện làm công tác xúc tiến bán hàng;
- ❖ Có nhiều sản phẩm do Hadiphar sản xuất được thị trường đón nhận như viên giải rượu Hadiphar, OESOL sủi, Sắc phụ hương..;
- ❖ Đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật, quản lý ngày càng đông, có nhiều kinh nghiệm và ngày càng được trẻ hóa;
- ❖ Hoạt động tài chính lành mạnh, tài sản và tiền vốn ngày càng tăng;
- ❖ Hadiphar đang ngày càng khẳng định vị trí và thương hiệu trên thị trường dược phẩm Việt Nam.

### f. Điểm yếu

- ❖ Công tác kiểm tra kiểm soát của công ty còn chưa chặt chẽ, chưa tổ chức họp báo, báo cáo, rút kinh nghiệm các vấn đề ảnh hưởng đến quản lý tài chính, nhân sự;
- ❖ Thiếu hệ thống nghiên cứu chiến lược và tầm nhìn vĩ mô để mở đường cho doanh nghiệp phát triển bền vững;
- ❖ Việc sản xuất còn mang tính dàn trải, chi phí cao;
- ❖ Thiếu cán bộ quản lý, cán bộ làm thị trường giỏi, cán bộ khoa học kỹ thuật, cán bộ có trình độ cao để đáp ứng với yêu cầu phát triển của Công ty;
- ❖ Việc tổ chức đào tạo, đào tạo lại của GMP, GDP, GSP, GLP, GPP... vẫn chưa được thường xuyên;
- ❖ Chưa đầu tư cao cho công tác xây dựng thương hiệu của doanh nghiệp;

### g. Cơ hội

- ❖ Ngành dược là ngành có tốc độ tăng trưởng tương đối cao khoảng 18%/năm, sự phát triển kinh tế xã hội cũng là nguyên nhân khiến người dân chi tiêu nhiều hơn cho chăm sóc sức khỏe và quan tâm hơn đến các sản phẩm y tế như các loại thuốc, thực phẩm chức năng..;

- ❖ Ra đời từ rất sớm, công ty nắm bắt rất rõ những tính chất, cơ hội cũng như khó khăn của thị trường;
- ❖ Chính trị ổn định, nền kinh tế nói chung dấu hiệu hồi phục ngày càng rõ nét là cơ sở để công ty cải thiện và phát triển sản xuất kinh doanh.

#### **h. Thách thức**

- ❖ Áp lực về cạnh tranh ngày càng quyết liệt giữa các công ty ngành Dược trong nước cũng như nước ngoài buộc doanh nghiệp phải có những cải tiến về cách thức cũng như chất lượng sản phẩm dịch vụ;
- ❖ Thị trường ngoại tỉnh Hà Tĩnh phát triển chưa ổn định;
- ❖ Ảnh hưởng của Thông tư liên tịch số 36/2013/TTLT-BYT-BTC ngày 11-11-2013 sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư liên tịch số 01/2012/TTLT-BYT-BTC ngày 19-1-2012 về việc hướng dẫn đấu thầu mua thuốc trong các cơ sở y tế đã khiến cho kết quả đấu thầu của công ty không được như kì vọng, làm giảm lợi nhuận, các mặt hàng bán vào thầu bị cạnh tranh khốc liệt;
- ❖ Lực lượng cán bộ chủ chốt, cán bộ khoa học kỹ thuật dù đã có chính sách thu hút nhưng vẫn còn rất thiếu;
- ❖ Nền kinh tế chưa có sự phục hồi ổn định, các yếu tố vĩ mô, vi mô chưa có dấu hiệu tăng trưởng trở lại sẽ gây sức ép lên hoạt động của doanh nghiệp.

### **8. CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU**

**Bảng 7: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Các chỉ tiêu	ĐVT	2012	2013	2014
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:				
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	1,4	1,26	1,33
+ Hệ số thanh toán nhanh:				
TSLĐ - Hàng tồn kho	Lần	0,04	0,05	0,16
Nợ ngắn hạn				
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	1,21	1,68	1,83
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,55	0,63	0,65
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho:	Lần	4,95	4,65	5,16
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	1,55	1,47	1,53
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,70%	1,99%	1,74%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	9,25%	7,83%	7,54%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	4,19%	2,92%	2,67%
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động KD/DTT	%	3,16%	1,76%	1,80%

Các chỉ tiêu	ĐVT	2012	2013	2014
+ Thu nhập trên vốn cổ phần (EPS)	VND	1.166	962	943

Nguồn: HADIPHAR

#### a. Chỉ số đánh giá khả năng thanh toán

Các chỉ số về khả năng thanh toán của HADIPHAR thường xuyên được duy trì ở mức tương đối ổn định. Tỷ số thanh toán hiện thời luôn lớn hơn 1 cho thấy Công ty vẫn đủ khả năng đảm bảo khả năng thanh toán lãi vay và nợ ngắn hạn. Mặt khác, tỷ số thanh toán tiền mặt của HADIPHAR được giữ ổn định quanh mức 0,05 lần (5%) giai đoạn 2012 – 2014 và tăng lên 16% năm 2014, cho thấy công ty đang đảm bảo tốt khả năng thanh khoản của mình.

#### b. Chỉ số đánh giá khả năng quản lý cơ cấu vốn

Có thể thấy hệ số đòn bẩy tài chính của Công ty đang có xu hướng tăng lên, tính đến hết năm 2014 chiếm khoảng 65% tổng nguồn vốn. Tỷ trọng công nợ trên vốn chủ sở hữu duy trì thường xuyên ở mức trên 100% và các khoản nợ ngắn hạn có xu hướng giảm. Điều này thể hiện chủ trương của doanh nghiệp đang xu hướng vay nợ cho đầu tư cơ sở vật chất dài hạn của doanh nghiệp nhằm tăng quy mô tài sản phục vụ cho sản xuất kinh doanh để đem lại lợi nhuận cho tương lai. Trong giai đoạn hiện nay lãi suất cho vay đang ở mức tương đối thấp so với thời kì trước là yếu tố thuận lợi để Hadiphar mở rộng sản xuất kinh doanh.

#### c. Chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động

Trong giai đoạn 2012 - 2014, các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động có xu hướng tăng lên thể hiện qua số ngày khoản phải thu phải trả đều giảm đi rõ rệt trong năm 2014. Điều này thể hiện sự cố gắng Công ty trong việc cải thiện tốc độ luân chuyển vốn trong bối cảnh kinh tế vẫn còn nhiều biến động đến dòng vốn của các doanh nghiệp.

#### d. Chỉ số đánh giá khả năng sinh lời

Giai đoạn 2012 – 2014, các chỉ số đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp đều có xu hướng giảm khá mạnh cho thấy giai đoạn này khả năng sinh lời của doanh nghiệp đang không được như kì vọng. Nguyên nhân là do mặc dù doanh thu của doanh nghiệp tăng trưởng ấn tượng nhưng việc đẩy mạnh bán hàng, đưa vào sử dụng nhà máy mới làm gia tăng chi phí quản lý và hiệu quả quản lý các chi phí chưa cao dẫn đến lợi nhuận bị sụt giảm. Tuy nhiên, bước sang nửa đầu năm 2014, các chi phí đã được doanh nghiệp kiểm soát tốt hơn kết hợp chính sách bán hàng hiệu quả nên lợi nhuận gộp tăng mạnh.

### 9. TÌNH HÌNH TÀI SẢN CỦA CÔNG TY

**Bảng 8: Tài sản cố định hữu hình của doanh nghiệp tại 31/12/2014**

Đơn vị: VND

Hang mục	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>105.216.051.042</b>	<b>34.860.647.345</b>	<b>70.355.403.697</b>
Nhà cửa vật kiến trúc	55.328.710.215	14.859.001.833	40.469.708.382
Máy móc thiết bị	43.282.059.951	17.148.755.884	26.133.304.067
Phương tiện vận tải	5.993.040.477	2.483.717.612	3.509.322.865
Thiết bị, dụng cụ quản lý	612.240.399	369.172.016	243.068.383

Hạng mục	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>1.301.600.000</b>	-	<b>1.301.600.000</b>
Quyền sử dụng đất	1.301.600.000	-	1.301.600.000

*Nguồn: BCTCKT năm 2014 của HADIPHAR.*



**Bảng 9: Danh mục tài sản đất đai**

TT	Danh mục đất	Diện tích tính thực quản (m <sup>2</sup> )	Thuế đất trả hàng năm	Mục đích sử dụng	Thời hạn thuê	Căn cứ pháp lý
1	P.Nam Hà, Tp. Hà Tĩnh	5.474 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả hàng năm	Làm văn phòng và SXKD thuốc chữa bệnh	50 năm kể từ 17/11/1997	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Quyết định số 2237/QĐ/UB-NL ngày 09/11/2005 của UBND tỉnh Hà Tĩnh về cấp đổi giấy CNQSD đất;</li> <li>* Hợp đồng thuê đất số 68 HĐ/TĐ ký ngày 20 tháng 11 năm 1997 giữa Sở Địa Chính tỉnh Hà Tĩnh và Công ty Dược Thiết bị Y tế Hà Tĩnh;</li> <li>* Giấy CN QSD đất số AD 230623 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 09/11/2005.</li> </ul>
2	Xã Phù Lưu, huyện Can Lộc, tỉnh Hà Tĩnh	150 m <sup>2</sup>	Đất thuê	Xây dựng cửa hàng bán thuốc chữa bệnh	50 năm kể từ tháng 01/1996 đến tháng 01/2046	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Quyết định số 945 QĐ/UB-NL ngày 28/05/2004 của UBND tỉnh Tĩnh về việc Hà cho thuê đất sử dụng vào mục đích chuyên dùng;</li> <li>* Giấy CN QSD đất số Đ 193821 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 28/05/2004.</li> </ul>
3	TT Cẩm Xuyên, H.Cẩm Xuyên, Hà Tĩnh	653 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả tiền hàng năm	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	50 năm kể từ 15/10/1993	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Giấy CN QSD đất số BA 742428 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 03/02/2010.</li> </ul>
4	Xã Đức Yên, H.Đức Thọ, tỉnh Hà Tĩnh	492 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả tiền hàng năm	Xây dựng trụ sở làm việc hiệu thuốc Đức Thọ	50 năm kể từ tháng 04/2004 đến tháng 04/2054	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Giấy nộp tiền thuê đất tháng 4/2013, tháng 11/2012, tháng 4/2012;</li> <li>* Giấy CN QSD đất số Đ 193818 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 31/03/2004.</li> </ul>
5	Xã Quảng Thắng, Tp Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa	85 m <sup>2</sup>	Đất giao	Nhà ở công vụ cán bộ CNV, cơ sở kinh doanh	Lâu dài	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất ký ngày 01/02/2010 giữa Ông Lưu Đức Chương và Công ty CP Dược Hà Tĩnh;</li> <li>* Giấy CN QSD đất số BC 044795 do UBND tỉnh Thanh Hóa cấp ngày 26/8/2011.</li> </ul>
6	Xóm 3 – Xã Thạch Mỹ,	160 m <sup>2</sup>	Đất giao	Đất ở	Lâu dài	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Quyết định số 82/QĐ-UBND ngày 28/04/2008 của UBND huyện Lộc Hà về việc thu hồi và cho phép chuyển</li> </ul>

TT	Đanh mục đất	Diện tích hình thức quan lý (m <sup>2</sup> )	Thuế đất trả tiền hàng năm	Mục đích sử dụng	Thời hạn thuê	Căn cứ pháp lý
	H.Lộc Hà, tỉnh Hà Tĩnh					<ul style="list-style-type: none"> <li>nhượng QSD đất, cấp giấy CNQSD đất;</li> <li>Giấy CN QSD đất số AL 864917 do UBND huyện Lộc Hà cấp ngày 28/04/2008.</li> </ul>
7	TT Thạch Hà, H.Thạch Hà, tỉnh Hà Tĩnh	2.193,6 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả tiền hàng năm	Làm nhà kinh doanh thuốc chữa bệnh	50 năm kể từ 01/01/1996	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quyết định số 1838/QĐ-UBND ngày 13/09/2005 của UBND tỉnh Hà Tĩnh về việc cho thuê đất sử dụng vào mục đích Phi nông nghiệp;</li> <li>Giấy CN QSD đất số AC 119411 do UBND huyện Lộc Hà cấp ngày 13/09/2005.</li> </ul>
8	TT Vũ Quang, H.Vũ Quang, tỉnh Hà Tĩnh	560 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả tiền hàng năm	Đất cơ sở sản xuất, kinh doanh	50 năm kể từ 02/04/2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quyết định số 928/QĐ-UBND ngày 02/04/2010 của UBND tỉnh Hà Tĩnh về việc cho thuê đất và cấp GCN quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất;</li> <li>Giấy CN QSD đất số BA 742454 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 02/04/2010.</li> </ul>
9	TT Hương Khê, H.Hương Khê, tỉnh Hà Tĩnh	270 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả tiền hàng năm	Xây dựng cửa hàng bán thuốc	30 năm kể từ 01/01/1996	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quyết định số 2554/QĐ-UBND ngày 22/11/2002 của UBND tỉnh Hà Tĩnh về việc cho CTCP Dược Hà Tĩnh thuê 270 m<sup>2</sup> đất tại TT Hương Khê, H.Hương Khê, tỉnh Hà Tĩnh để sử dụng vào mục đích chuyên dùng;</li> <li>Giấy CN QSD đất số V 266132 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 22/11/2002.</li> <li>Thông báo nộp tiền thuê đất năm 2011.</li> </ul>
10	Khu phố 2, TT Kỳ Anh, H.Kỳ Anh, tỉnh Hà Tĩnh	902,7 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả tiền hàng năm	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	Đến ngày 15/10/2043	<ul style="list-style-type: none"> <li>Giấy CN QSD đất số BA 757004 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 02/12/2010;</li> <li>Hợp đồng thuê đất số 08/2011/HĐ-ĐT ngày 15/04/2010 giữa UBND tỉnh Hà Tĩnh và Chi nhánh Dược phẩm Kỳ Anh.</li> </ul>
11	Khối 4, TT Nghi Xuân, H.	900 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả	Đất cơ sở sản xuất kinh	Đến 19/03/2048	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quyết định số 3500/QĐ-UBND ngày 02/12/2010 của UBND tỉnh Hà Tĩnh về việc cấp GCN QSDĐ, quyền sở</li> </ul>

TT	Danh mục đất	Diện tích hình thức quản lý (m <sup>2</sup> )	tiền hàng năm	Mục đích sử dụng	Thời hạn thuê	Căn cứ pháp lý
	Nghi Xuân, tỉnh Hà Tĩnh			doanh		hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất cho Chi nhánh Được phẩm Nghi Xuân; * Giấy CN QSD đất số BB 464117 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 02/12/2010.
12	P. Bắc Hồng, thị xã Hồng Lĩnh, tỉnh Hà Tĩnh	88,8 m <sup>2</sup>	Đất nhận chuyển nhượng quyền SD đất	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	Lâu dài	* Quyết định số 1585/QĐ-UBND ngày 05/06/2013 của UBND tỉnh Hà Tĩnh về việc cấp GCN QSDĐ, quyền sử hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất cho CTCF Được Hà Tĩnh; * Giấy CN QSD đất số BG 481934 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 05/06/2013.
13	Cụm CN – TTCN Bắc Cẩm Xuyên thuộc xã Cẩm Vĩnh, H.Cẩm Xuyên, tỉnh Hà Tĩnh	28.307 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả tiền hàng năm	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	Đến ngày 29/10/2059	* Quyết định số 2155/QĐ-UBND ngày 01/07/2011 của UBND tỉnh Hà Tĩnh về việc cho cấp GCN QSDĐ, quyền sử hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất cho CTCF Được Hà Tĩnh; * Giấy CN QSD đất số BB 450817 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 01/07/2011; * Hợp đồng thuê đất số 10/2011/HĐ-ĐT ngày 19/05/2011 giữa Sở Tài nguyên và Môi trường Hà Tĩnh và CTCF Được Hà Tĩnh.
14	Thị Trấn Nghèn, huyện Can Lộc, Hà Tĩnh	387,8 m <sup>2</sup>	Thuế đất trả tiền hàng năm	Đất thương mại, dịch vụ	Đến ngày 15/10/2043	* Quyết định số 2553/QĐ-UBND ngày 29/08/2014 của UBND tỉnh Hà Tĩnh về việc cho thuê đất, cấp GCN quyền sử dụng đất, quyền sử hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất; * Giấy CN QSD đất số BU 812060 do UBND tỉnh Hà Tĩnh cấp ngày 29/08/2014.

Nguồn: HADIPHAR

## 10. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

### 10.1. Cơ cấu lao động tại ngày 31/12/2014

Tính đến thời điểm ngày 31/12/2014, Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh có 543 lao động, trong đó tỷ lệ nguồn nhân lực trình độ cao (đại học trở lên) còn khá nhỏ, chiếm 16,6%, đại đa số là nguồn nhân lực trình độ cao đẳng, trung cấp, trung học chuyên nghiệp, chiếm 67,8%.

**Bảng 10: Cơ cấu nguồn nhân lực tại thời điểm 31/12/2014**

TT	Tiêu chí phân loại		Số người
1	Phân theo giới tính	Nam	160
2		Nữ	393
	<b>Tổng</b>		<b>553</b>
1	Phân theo trình độ	Đại học trở lên	95
2		Cao đẳng, trung cấp, trung học chuyên nghiệp	369
3		Lao động phổ thông	89
	<b>Tổng</b>		<b>553</b>

Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh

### 10.2. Chính sách đối với người lao động

- ❖ Chính sách đào tạo: Khuyến khích, hỗ trợ thời gian và kinh phí đối với người lao động tự đào tạo, nâng cao trình độ (trung cấp lên đại học; đại học lên cao học), kết hợp với hình thức đào tạo tại công ty thông qua các khoá hoạch nghiệp vụ ngắn hạn ...Ngoài ra, HADIPHAR tạo điều kiện cho các cán bộ nhân viên đi thực tế, khảo sát thị trường tiềm năng, đồng thời thường xuyên cho cán bộ, nhân viên tham gia các triển lãm, hội chợ du lịch trong nước và quốc tế nhằm củng cố, nâng cao kiến thức thực tế;
- ❖ Chính sách tiền lương: áp dụng thang bảng lương của nhà nước, đồng thời xây dựng thang lương kinh doanh theo kết quả hiệu quả kinh doanh của từng đơn vị cá nhân;
- ❖ Chính sách tiền thưởng: Quỹ tiền thưởng được xây dựng trên hiệu quả kinh doanh của Công ty. Việc thưởng cho người lao động của công ty được xây dựng thành hệ số thưởng, kết hợp giữa hình thức thưởng tập thể và thưởng cá nhân, thưởng định kỳ cuối năm và thưởng đột xuất căn cứ trên việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng đơn vị, cá nhân và toàn công ty;
- ❖ Chính sách trợ cấp: Áp dụng hình thức trợ cấp thôi việc, hưu trí theo quy định của pháp luật về lao động.

## 11. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

Công ty thực hiện chi trả cổ tức theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, các quy định về chi trả cổ tức trong Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty. Hội đồng quản trị có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và kiến nghị mức cổ tức được trả để trình Đại hội đồng cổ đông quyết định.

**Bảng 11: Tỷ lệ chi trả cổ tức**

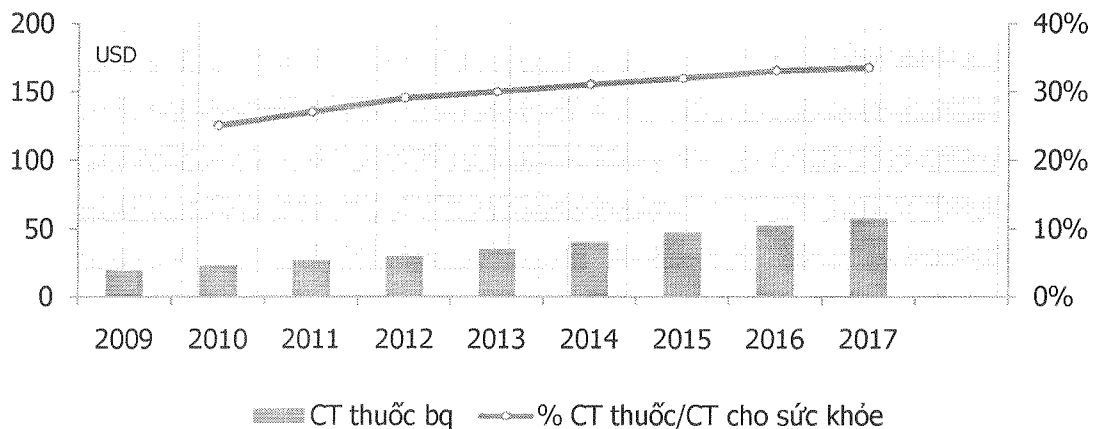
Năm	Tỷ lệ chi cổ tức trên vốn điều lệ
2010	17%
2011	18%
2012	12%
2013	9%
2014	8%

Nguồn: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010, 2011, 2012, 2013 và 2014 của HADIPHAR

## 12. TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN NGÀNH DƯỢC PHẨM

Sản phẩm ngành dược là nhu yếu phẩm cần thiết đối với đời sống của người dân, sự tăng trưởng tiêu thụ dược phẩm nhìn chung ít chịu ảnh hưởng bởi các tác động của nền kinh tế hơn so với các ngành khác. Thêm vào đó, Việt Nam có quy mô dân số khá lớn, tăng nhanh và ý thức giữ gìn bảo vệ sức khỏe đang ngày càng được tăng cao. Nhờ đó, tổng chi tiêu tiền thuốc (chiếm gần 30% chi phí y tế) vẫn duy trì đà tăng qua các năm, với mức tăng ổn định khoảng 17-20%/năm giai đoạn từ 2009-2013<sup>2</sup>. Theo dự báo của BMI, tốc độ tăng trưởng tổng chi tiêu tiền thuốc cả nước năm 2014 đạt 3,9 tỷ USD (tăng 18%). Giá trị thuốc sản xuất trong nước hiện chỉ chiếm khoảng 50% tổng chi tiêu toàn thị trường.

**Hình 5: Tổng chi tiêu tiền thuốc bình quân đầu người (doanh thu tiêu thụ ngành dược/ tổng dân số)**



Nguồn: BMI

### Định hướng phát triển ngành dược

Theo Quyết định số 68/QĐ-TTg ngày 10/01/2014 của Thủ tướng chính phủ về việc phê duyệt chiến lược quốc gia phát triển ngành dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030, các mục tiêu về ngành dược cần đạt được như sau:

- ❖ Mục tiêu chiến lược của ngành: Cung ứng đầy đủ, kịp thời, có chất lượng, giá hợp lý các loại thuốc theo cơ cấu bệnh tật tương ứng với từng giai đoạn phát triển kinh tế - xã hội và bảo đảm sử dụng thuốc an toàn, hợp lý. Chú trọng cung ứng thuốc cho đối tượng thuộc diện chính sách xã hội, đồng

<sup>2</sup> Nguồn: BMI

bào dân tộc thiểu số, người nghèo, vùng sâu, vùng xa.

❖ Mục tiêu đến năm 2020:

- Phần đầu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước, thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%; vắc xin sản xuất trong nước đáp ứng 100% nhu cầu cho tiêm chủng mở rộng và 30% nhu cầu cho tiêm chủng dịch vụ;
- Phần đầu có 40% thuốc generic sản xuất trong nước và nhập khẩu có số đăng ký lưu hành được đánh giá tương đương sinh học và sinh khả dụng;

❖ Mục tiêu đến năm 2030:

Thuốc sản xuất trong nước cơ bản đáp ứng nhu cầu sử dụng, sản xuất được thuốc chuyên khoa đặc trị, chủ động sản xuất vắc xin, sinh phẩm cho phòng chống dịch bệnh, sản xuất được nguyên liệu làm thuốc. Hệ thống kiểm nghiệm, phân phối thuốc, công tác dược lâm sàng, thông tin thuốc ngang bằng các nước tiên tiến trong khu vực.

Có thể thấy với chủ trương chủ trương gia tăng thị phần thuốc nội địa như định hướng phát triển ngành dược giai đoạn 2020-2030 là một cơ hội đối với các công ty dược trong nước khi chính phủ chủ trương gia tăng thị phần thuốc nội địa lên mức 70% trong năm 2015 và 80% đến năm 2020<sup>3</sup>.

### 13. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH

Công ty cổ phần Dược Hà Tĩnh là một trong những đơn vị có bề dày truyền thống trong ngành dược Việt Nam suốt hơn 50 năm, trải qua tất cả những thăng trầm của nền kinh tế đất nước, giờ đây thương hiệu Hadiphar đã trở thành một trong những doanh nghiệp dẫn đầu đóng góp vào ngân sách nhà nước của tỉnh Hà Tĩnh.

Hadiphar hiện là công ty chủ đạo cung ứng thuốc, vật tư y tế trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh. Có đủ nguồn lực về sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu, là nơi thu hút tất cả các nhà phân phối khi vào địa bàn Hà Tĩnh. Ngoài ra, công ty hiện có hệ thống phân phối rộng khắp toàn quốc bao gồm Chi nhánh Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Thanh Hóa, các tỉnh miền Trung và Tây Nguyên đều có cán bộ thị trường quản lý và phát triển địa bàn. Sản phẩm thuốc do công ty sản xuất đã phân phối rộng khắp cả nước và xuất khẩu. Nhiều sản phẩm nổi tiếng đã được khách hàng tin dùng. Tốc độ phát triển trong 5 năm gần đây luôn đạt từ 25%-30%, lợi nhuận tăng trưởng trên 30%, là một doanh nghiệp tốc độ tăng trưởng khá cao so với ngành.

Với năng lực sản xuất cao và uy tín đã khẳng định trên thị trường, trong tương lai Công ty cổ phần dược Hà Tĩnh-Hadiphar phần đầu trở thành công ty sản xuất dược phẩm nằm trong top công ty sản xuất dược phẩm hàng đầu Việt Nam vào năm 2020.

<sup>3</sup> Nguồn: BMI

#### 14. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 2015

Căn cứ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh từ 2011 đến 2014, triển vọng phát triển của ngành Dược Việt Nam, năng lực tài chính và năng lực nhân sự, Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh như sau:

##### 14.1. Chỉ tiêu kinh doanh

**Bảng 12: Chỉ tiêu kinh doanh 2015**

Chỉ tiêu	2015	
	Kế hoạch (tỷ đồng)	% tăng giảm so với năm 2014
Doanh thu bán hàng và CCDV	350	8%
Lợi nhuận trước thuế	9	31%
Tỷ lệ lợi nhuận trước thuế/Doanh thu	2,57%	22%
Cổ tức	8%	0%

Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh

##### 14.2. Công tác kinh doanh, marketing:

- Tập trung cao cho công tác thị trường, đặc biệt là thị trường ngoại tỉnh, Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh. Định hướng lại hệ thống phân phối tại thị trường phía nam, một số tỉnh phía bắc. Tăng cường nhân sự bán hàng trên mọi vùng miền
- Tập trung xây dựng thương hiệu HADIPHAR, mở rộng thị trường. Cũng cố hệ thống mạng lưới bán buôn, bán lẻ ở trong tỉnh. Đẩy mạnh bán buôn để nâng cao năng lực cạnh tranh, làm chủ thị trường. Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh. Bổ sung, cơ cấu hợp lý nhân sự, xây dựng cơ sở vật chất để đáp ứng nhu cầu cung ứng hàng hoá.
- Tập trung cao cho công tác đấu thầu thuốc năm 2015. Tăng cường mối quan hệ tốt với khách hàng tuyến điều trị, khách hàng, đối tác phân phối. Định hướng sản xuất các mặt hàng chuyên phục vụ cho công tác đấu thầu và sản phẩm bán OTC.
- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát trên các quầy MDV. Thực hiện tốt nguyên tắc tiêu chuẩn GPP. Tuyên truyền cho MDV, đại lý, nhà thuốc về hành nghề y dược tư nhân, xử phạt hành chính, phân phối hàng chứa các chất gây nghiện, hướng thân. Tập trung khai thác hàng hóa với giá cả cạnh tranh, chủng loại đa dạng phong phú đáp ứng theo yêu cầu của khách hàng.
- Tiếp tục đầu tư để giữ vững thị trường tuyến huyện, xây dựng các chương trình bán hàng theo yêu cầu của từng thị trường. Tổ chức họp khách hàng ngoại tỉnh...
- Bám sát kế hoạch doanh số, khắc phục khó khăn để thực hiện. Tập trung giải quyết các hàng hóa chậm luân chuyển. Chấn chỉnh công tác nhập hàng và dự trữ hàng của các hãng đảm bảo thu hút khách hàng đồng thời quản lý tốt việc luân chuyển hàng hóa. Tiếp tục nghiên cứu và đề xuất các giải pháp bán hàng trong thời gian tới.

##### 14.3. Công tác sản xuất thuốc:

- Đổi mới công tác quản lý sản xuất theo hướng tinh gọn 5S.
- Giảm thiểu tối đa lỗi sản phẩm trong quá trình sản xuất, lưu hành.
- Tăng cường thu hút các nhà gia công và đẩy mạnh hàng xuất khẩu.
- Phối hợp tổ chức, phân chia nhân lực hợp lý cho hoạt động của nhà máy tân dược và nhà máy đông dược. Đào tạo, bồi dưỡng nhân lực để đảm bảo yêu cầu làm việc. Bổ sung cán bộ quản lý để phục vụ cho nhà máy GMP đông dược tại Cẩm Vịnh.
- Tiến hành hoạt động sản xuất theo đơn đặt hàng của Bộ phận kinh doanh đúng tiến độ, đảm bảo chất lượng.
- Xây dựng danh mục và tiến hành nghiên cứu một số thuốc đạt tương đương sinh học. Đề xuất một số sản phẩm mới thay thế thông tư 31, 12, các sản phẩm bán OTC, các sản phẩm có giá trị gia tăng cao.
- Tập trung cho công tác đăng ký lại các sản phẩm đông dược. Tiến hành sửa đổi bổ sung hồ sơ đã nộp ở Cục quản lý Dược. rà soát nộp các hồ sơ đăng ký lại tân dược sắp hết hiệu lực số đăng ký.
- Tăng cường kiểm tra, giám sát chặt chẽ nguyên liệu đầu vào, bao bì sản phẩm, bán thành phẩm, thành phẩm và cố gắng không để sản phẩm không đạt chất lượng được xuất xưởng.

#### 14.4. Công tác tài chính:

- Kiểm tra các chi nhánh ngoại tỉnh theo định kỳ.
- Tập trung công tác kiểm tra kiểm soát tài sản hàng hóa vật tư tiền vốn trong Công ty (đặc biệt là các Chi nhánh ngoại tỉnh) nhằm bảo toàn vốn và kinh doanh có lãi.
- Xây dựng định mức chi phí bán hàng, định mức tiêu hao nguyên vật liệu, chi phí sản xuất, tiền lương tiền công hợp lý nâng cao hiệu quả SXKD.
- Quản lý và kiểm soát công nợ chặt chẽ, đôn đốc thu hồi công nợ đặc biệt là nợ đọng ở các cơ sở khám chữa bệnh, ngoại tỉnh, ở các Chi nhánh, xây dựng cơ chế thanh toán trong việc mua bán hàng hóa.
- Xây dựng nhà kho, nhà bán hàng tại Chi nhánh Can Lộc; mua bổ sung máy móc thiết bị đáp ứng nhu cầu sản xuất.

#### 14.5. Công tác tổ chức, cán bộ:

- Tuyển dụng cán bộ có trình độ cao, có năng lực bổ sung cho Bộ phận Kinh doanh, Marketing và Nghiên cứu phát triển.
- Xây dựng chính sách khen thưởng động viên kịp thời, thiết thực đối với tổ chức và cá nhân có những sáng kiến cải tiến đưa lại lợi ích cho Công ty và những CBCNV hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.
- Cử cán bộ đi đào tạo, tập huấn chuyên môn nghiệp vụ, công tác quản lý.

### 15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

Là một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, MSBS đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý cần thiết để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của CTCP Dược Hà Tĩnh.

Căn cứ vào số liệu trong quá khứ, triển vọng phát triển của ngành du lịch (xem phần [TRIỂN VỌNG](#)



PHÁT TRIỂN NGÀNH DƯỢC PHẨM) và nền kinh tế Việt Nam, nền kinh tế thế giới, Chúng tôi cho rằng CTCP Dược Hà Tĩnh có thể sẽ đạt được kế hoạch lợi nhuận trong năm 2015 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc mà không hàm ý đảm bảo tính chắc chắn của các số liệu được dự báo. Những ý kiến nhận xét này chỉ mang tính tham khảo, các nhà đầu tư tiềm năng cần tự mình cân nhắc một cách cẩn trọng trước khi có quyết định đầu tư vào cổ phiếu của Công ty.

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

TT	Họ tên	Chức danh	Cổ phần sở hữu (CP)	Tỷ lệ sở hữu
<b>Hội đồng Quản trị</b>				
1	Ông Lê Hồng Phúc	Chủ Tịch HĐQT	237.570	4,06%
2	Ông Đào Việt Hương	Ủy viên HĐQT	70.010	1,2%
3	Ông Nguyễn Đăng Phát	Ủy viên HĐQT	144.225	2,46%
4	Ông Võ Đức Nhân	Ủy viên HĐQT	98.652	1,69%
5	Ông Lê Quốc Khánh	Ủy viên HĐQT	61.000	1,04%
<b>Ban Giám đốc</b>				
1	Ông Lê Hồng Phúc	Tổng Giám đốc	237.570	4,06%
2	Ông Đào Việt Hương	Phó Tổng Giám đốc	70.010	1,2%
3	Ông Nguyễn Đăng Phát	Phó Tổng Giám đốc	144.225	2,46%
4	Ông Võ Đức Nhân	Phó Tổng Giám đốc	98.652	1,69%
5	Ông Lê Quốc Khánh	Phó Tổng Giám đốc	61.000	1,04%
<b>Ban Kiểm soát</b>				
1	Bà Mai Thị Liên	Trưởng BKS	68.260	1,17%
2	Bà Nguyễn Thị Bích Xuân	Ủy viên BKS	25.184	0,43%
3	Ông Lê Sỹ Tuấn	Ủy viên BKS	11.500	0,2%
<b>Kế toán trưởng</b>				
1	Nguyễn Đăng Phát	Kế toán trưởng	144.225	2,46%

Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh

**17. CÁC TRANH CHẤP, KIẾN TỤNG CÓ LIÊN QUAN**

Không có

**18. THÔNG TIN VỀ NHỮNG TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG TỚI GIÁ CHỨNG KHOÁN**

Không có

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

### 1. THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ VIỆC BÁN ĐẦU GIÁ

#### 1.1. Tên cổ phiếu:

Cổ phiếu CTCP Dược Hà Tĩnh

#### 1.2. Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông tự do chuyển nhượng

#### 1.3. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần

#### 1.4. Tổng số cổ phần dự kiến chào bán

1.395.900 cổ phần

#### 1.5. Giá chào bán khởi điểm dự kiến

13.400 đồng/cổ phần

#### 1.6. Phương pháp tính giá

Tại thời điểm MSBS được chỉ định là tổ tư vấn xác định giá khởi điểm và tổ chức bán đầu giá cổ phần thuộc sở hữu của SCIC tại Công ty Cổ phần Dược Hà Tĩnh, MSBS đã thực hiện đầy đủ các phương pháp định giá cổ phiếu theo yêu cầu của SCIC. Bao gồm:

- ❖ Phương pháp xác định giá dựa trên giá trị sổ sách chưa tính đến lợi thế đất đai;
- ❖ Phương pháp xác định giá dựa trên giá trị sổ sách có tính đến lợi thế đất đai;
- ❖ Phương pháp xác định giá theo phương pháp giá trên giá trị sổ sách 1 cổ phiếu (P/B);
- ❖ Phương pháp xác định giá theo phương pháp giá trên thu nhập trên 1 cổ phiếu (P/E);
- ❖ Phương pháp chiết khấu dòng tiền (DCF);
- ❖ Phương pháp chiết khấu dòng cổ tức (DDM);
- ❖ Phương pháp xác định giá dựa trên giá trị sổ sách có tính đến lợi thế kinh doanh.

Tuy nhiên, các phương pháp định giá được MSBS đưa ra không nhằm làm cơ sở hoặc chỉ ra mức giá cố định để SCIC chọn làm giá khởi điểm cuối cùng. Mọi quyết định liên quan đến việc chọn giá khởi điểm hoàn toàn do SCIC chịu trách nhiệm và mức giá khởi điểm được chọn theo Quyết định số 318/QĐ-ĐTKDV ngày 22/06/2015 của SCIC.

#### 1.7. Phương thức phân phối

Đầu giá công khai qua Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội

#### 1.8. Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến

Dự kiến trong tháng 8/2015

#### 1.9. Đăng ký mua cổ phiếu

Phương thức chào bán:	Đấu giá công khai cả lô cổ phần
Số lượng cổ phiếu chào bán:	1.395.900 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu nhà đầu tư trong nước được mua:	1.395.900 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu nhà đầu tư nước ngoài được mua:	1.395.900 cổ phiếu
Giá khởi điểm:	13.400 VNĐ/cổ phần
Giá trị cả lô cổ phần (theo giá khởi điểm):	18.705.060.000 đồng
Phương thức thanh toán:	Theo quy chế đấu giá trọn lô cổ phần do Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội ban hành
Cách thức trả lại tiền đặt cọc:	Theo quy chế đấu giá trọn lô cổ phần do Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội ban hành

#### **1.10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với cổ đông nước ngoài**

Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 15/04/2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của CTCP đại chúng. Trường hợp pháp luật chuyên ngành có quy định khác thì áp dụng theo quy định của pháp luật chuyên ngành. Trường hợp tỷ lệ sở hữu bên nước ngoài được phân loại theo danh mục các ngành nghề cụ thể thì áp dụng theo danh mục phân loại theo danh mục các ngành nghề cụ thể thì áp dụng theo danh mục phân loại. Như vậy nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% vốn điều lệ của Công ty tương đương **2.867.141** cổ phần. Tại ngày 21 tháng 05 năm 2015, tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty là 0% (tương đương 0 cổ phần).

#### **1.11. Các loại thuế liên quan**

Những trình bày tóm tắt về các loại thuế có liên quan dưới đây nhằm mục đích tham khảo và có thể còn thiếu sót các loại thuế khác theo quy định của pháp luật. Người sở hữu cổ phần tự nộp thuế theo các quy định của pháp luật

##### ***Thuế thu nhập doanh nghiệp***

Theo quy định hiện hành, thuế thu nhập doanh nghiệp Việt Nam được áp dụng đối với mọi tổ chức thực hiện hoạt động thương mại, dịch vụ hoặc kinh doanh tại Việt Nam có lợi nhuận phát sinh tại Việt Nam từ hoạt động thương mại, dịch vụ hoặc kinh doanh đó.

##### ***Thuế thu nhập cá nhân***

Theo quy định của Luật thuế thu nhập cá nhân, cổ tức và thu nhập từ chuyển nhượng cổ phần sẽ phải chịu thuế thu nhập cá nhân. Mức thuế suất và các trường hợp cụ thể được áp dụng theo quy định của pháp luật hiện hành.

#### **1.12. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng**

Không có

## **2. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

Bán phần vốn của SCIC tại CTCP Dược Hà Tĩnh nhằm cơ cấu lại danh mục đầu tư theo chủ trương thoái vốn đầu tư của SCIC tại các doanh nghiệp Nhà nước không cần nắm giữ cổ phần.

Việc chào bán phần vốn của SCIC tại CTCP Dược Hà Tĩnh chỉ làm thay đổi cơ cấu cổ đông của Công ty, không làm thay đổi vốn chủ sở hữu.

**PHẦN VII: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN****TỔ CHỨC TƯ VẤN****CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MARITIMEBANK (MSBS)**

**Trụ sở chính** : 88 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội  
**Điện thoại** : (84.4) 3776 5929 **Fax:** (84.4) 3776 5928  
**Website** : [www.msbs.com.vn](http://www.msbs.com.vn)

**Chi nhánh Hà Nội** : Tầng 9, 115 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội  
**Điện thoại** : (844) 3776 5929 **Fax:** (844) 3822 3131

**Chi nhánh HCM** : Tầng 7, Maritime Bank Tower, 180-192 Nguyễn Công Trứ, Q1, TP HCM  
**Điện thoại** : (84.8) 3521 4299 **Fax:** (84.8) 3914 1969

**MARITIME BANK  
SECURITIES** 

**TỔ CHỨC KIỂM TOÁN****CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY ACA (CHI NHÁNH MIỀN TRUNG)**

**Chi nhánh Miền Trung:** P.1301, Chung cư Tháp đôi Dầu khí, số 7 đường Quang Trung, Vinh, Nghệ An  
**Điện thoại** : (84.38) 3848 810 **Fax:** (84.38) 3560 040  
**Website** : [www.uhy.vn](http://www.uhy.vn)

## PHẦN VIII: PHỤ LỤC

- I. CÁC TÀI LIỆU LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHÀO BÁN
  1. Quyết định giá khởi điểm thoái vốn tại CTCP Dược Hà Tĩnh
  2. Hợp đồng tư vấn 25/2014/IB/MSBS-SCIC
- II. CÁC TÀI LIỆU LIÊN QUAN ĐẾN TỔ CHỨC CÓ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN
  1. Giấy đăng ký kinh doanh
  2. Điều lệ
  3. Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014

Hà Tĩnh, ngày tháng năm 2015

**TỔ CHỨC CÓ CỔ PHIẾU ĐƯỢC CHÀO BÁN**

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HÀ TĨNH**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**



**NGUYỄN ĐĂNG PHÁT**

**TỔNG GIÁM ĐỐC KIỂM CHỨNG CHỦ TỊCH HỘI  
ĐỒNG QUẢN TRỊ**



**LÊ HỒNG PHÚC**

Hà Nội, ngày 03 tháng 8 năm 2015

**TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHIẾU**  
**TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC**

**PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**



**HOÀNG NGUYỄN HỌC**



Hà Nội, ngày    tháng    năm 2015

**TỔ CHỨC TƯ VẤN**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MARITIME BANK**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**MẠC QUANG HUY**