

CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC SÀI GÒN (SAPHARCO)  
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN DƯỢC PHẨM VÀ SINH HỌC Y TẾ

**BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN**  
**ĐẤU GIÁ BÁN CỔ PHẦN LẦN ĐẦU**  
**CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM VÀ**  
**SINH HỌC Y TẾ**



Để đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư, Ban tổ chức đấu giá bán cổ phần lần đầu ra công chúng Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế khuyến cáo các nhà đầu tư tiềm năng nên tham khảo Tài liệu này trước khi quyết định đăng ký tham dự đấu giá.



**ĐƠN VỊ THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ**  
**SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM**  
Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Q.1, TP. HCM



**ĐƠN VỊ TƯ VẤN**  
**CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐÔNG Á**  
Địa chỉ: Tầng 2 và tầng 3, tòa nhà 468 Nguyễn Thị Minh Khai, P.2, Q.3, Tp. Hồ Chí Minh

*TP. Hồ Chí Minh, tháng 08 năm 2015*

# MỤC LỤC

<b>PHẦN I: CƠ SỞ PHÁP LÝ .....</b>	<b>4</b>
<b>PHẦN II: CÁC ĐƠN VỊ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT ĐÁU GIÁ BÁN CỔ PHẦN LẦN ĐẦU .....</b>	<b>6</b>
<b>PHẦN III: CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>7</b>
<b>PHẦN IV: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP.....</b>	<b>8</b>
<b>I. TỔNG QUAN.....</b>	<b>8</b>
1. Giới thiệu về Doanh nghiệp .....	8
2. Ngành nghề kinh doanh chính.....	8
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu.....	9
4. Quá trình hình thành và phát triển.....	10
5. Năng lực và kinh nghiệm hoạt động của Công ty .....	11
6. Cơ cấu tổ chức và quản lý .....	11
7. Danh sách những công ty mẹ, công ty con và công ty liên doanh liên kết .....	13
<b>II. THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP.....</b>	<b>13</b>
1. Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa.....	13
2. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp .....	16
2. Diện tích các khu đất Công ty hiện đang quản lý, sử dụng.....	17
3. Thực trạng về tài chính và công nợ.....	18
4. Thực trạng về lao động.....	19
3. Những vấn đề đang tiếp tục xử lý .....	19
<b>III. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 03 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA .....</b>	<b>19</b>
1. Tình hình hoạt động kinh doanh .....	19
2. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành .....	24
3. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	25
4. Các hợp đồng lớn .....	27
5. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 03 năm trước khi cổ phần hóa .....	28
6. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh .....	32
<b>I. TÊN CÔNG TY CỔ PHẦN .....</b>	<b>33</b>
<b>II. VỐN ĐIỀU LỆ, NGÀNH NGHỀ KINH DOANH VÀ MÔ HÌNH TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG.....</b>	<b>33</b>
1. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ .....	33
2. Ngành nghề kinh doanh dự kiến .....	34
3. Phương án về tổ chức và quản lý điều hành Công ty.....	34

4. Chiến lược phát triển, kế hoạch đầu tư và phương án sản xuất kinh doanh.....	36
5. Biện pháp thực hiện.....	40
<b>I. KẾ HOẠCH ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH VÀ NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN .....</b>	<b>40</b>
<b>PHẦN VI: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN .....</b>	<b>41</b>
<b>I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN .....</b>	<b>41</b>
1. Loại cổ phần và phương thức phát hành .....	46
1.1. <i>Loại cổ phần</i> .....	46
1.2. <i>Phương thức phát hành</i> .....	47
<b>II. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CỔ PHẦN HÓA .....</b>	<b>47</b>
1.3. <i>Chi phí cổ phần hóa</i> .....	47
1.4. <i>Kế hoạch hoàn vốn ngân sách nhà nước và kế hoạch sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa</i> .....	48
<b>III. PHÂN TÍCH CÁC RỦI RO DỰ KIẾN.....</b>	<b>49</b>
1. Rủi ro về kinh tế.....	49
2. Rủi ro pháp lý.....	50
3. Rủi ro đặc thù .....	51
4. Rủi ro khác .....	51
<b>IV. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN .....</b>	<b>52</b>
<b>V. CAM KẾT .....</b>	<b>53</b>

## **PHẦN I: CƠ SỞ PHÁP LÝ**

- 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;
- Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ về việc 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 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 của các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 127/2014/TT-BTC ngày 05/09/2014 của Bộ Tài Chính hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Quyết định số 1400/QĐ-UBND ngày 31/03/2015 của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh về Quy định phân công thực hiện quy trình chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH ngày 20/12/2012 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Quyết định số 568/QĐ-UBND ngày 30/01/2013 của UBND TP.HCM về ban hành kế hoạch sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thuộc Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2013-2015;
- Quyết định số 3122/QĐ-UBND ngày 14/06/2013 của UBND thành phố Hồ Chí Minh về việc Thành lập Ban Chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm và sinh học y tế thuộc công ty TNHH một thành viên Dược Sài Gòn;
- Quyết định số 10/QĐ-BCĐCPH ngày 17/07/2013 của Trưởng Ban Chỉ đạo cổ phần hóa về việc Thành lập Tổ giúp việc Ban Chỉ đạo cổ phần hoá Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm và sinh học y tế;
- Quyết định số 3659/QĐ-UBND ngày 26/07/2014 của UBND thành phố Hồ Chí Minh về việc giao tài sản cố định để thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp 100% vốn nhà nước Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm và sinh học y tế;
- Quyết định số 5047/QĐ-UBND ngày 14/10/2014 của UBND thành phố Hồ Chí Minh về việc xử lý tài sản cố định không cần dùng của Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm và sinh học y tế;
- Quyết định số 1361/QĐ-UBND ngày 30/03/2015 của Ủy ban Nhân dân TP.HCM về việc xác định giá trị doanh nghiệp thực hiện cổ phần hóa MEBIPHAR thuộc Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn;

- Công văn số 2405/UBND-CNN về việc cổ phần hóa DNNN gắn với đăng ký giao dịch và niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán;
- Công văn số 2588/UBND-CNN ngày 15/05/2015 về việc phê duyệt tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chiến lược mua cổ phần tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm và sinh học y tế khi thực hiện cổ phần hóa;
- Quyết định số 4165/QĐ-UBND ngày 24/08/2015 của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty TNHH MTV Dược phẩm và sinh học y tế thành công ty cổ phần.

**PHẦN II:  
CÁC ĐƠN VỊ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT ĐẦU GIÁ  
BÁN CỔ PHẦN LẦN ĐẦU**

**I. ĐƠN VỊ THỰC HIỆN ĐẦU GIÁ BÁN CỔ PHẦN:**

**SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

- Địa chỉ : 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP. HCM
- Điện thoại : (08) 3821 7713 Fax: (08) 3821 7452
- Website : [www.hsx.vn](http://www.hsx.vn)

**II. ĐƠN VỊ CHÀO BÁN:**

**CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM VÀ SINH HỌC Y TẾ**

- Trụ sở chính : Số 31 Ngô Thời Nhiệm, Phường 6, Quận 3, TP.HCM
- Điện thoại : (84-8)38.150.974 - 38.156.101 - 39.303.894
- Website : [www.mebiphar.com.vn](http://www.mebiphar.com.vn)
- Email : [mebiphar@vnn.vn](mailto:mebiphar@vnn.vn)

**III. ĐƠN VỊ TƯ VẤN:**

**CÔNG TY TNHH MTV CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐÔNG Á**

- Trụ sở chính : Tầng 2 và tầng 3 tòa nhà 468 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 2, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại : (08) 38 336 333 Fax: (08) 38 333 891
- Website : [www.dag.vn](http://www.dag.vn)

**PHẦN III:  
CÁC KHÁI NIỆM**

<b>THUẬT NGỮ</b>	<b>KHÁI NIỆM</b>
▪ MEBIPHAR (Công ty)	Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế
▪ BCTC	Báo cáo tài chính
▪ GCNĐKKD	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
▪ CBCNV	Cán bộ Công nhân viên
▪ BHXH	Bảo hiểm xã hội
▪ DT	Doanh thu
▪ GTDN	Giá trị doanh nghiệp
▪ HĐKD	Hoạt động kinh doanh
▪ KSV	Kiểm soát viên
▪ LN	Lợi nhuận
▪ LNTT	Lợi nhuận trước thuế
▪ LNST	Lợi nhuận sau thuế
▪ TSCĐ	Tài sản cố định
▪ QSDĐ	Quyền sử dụng đất
▪ XD CB	Xây dựng cơ bản
▪ UBND	Ủy ban nhân dân
▪ HĐLĐ	Hợp đồng lao động
▪ HĐQT	Hội đồng quản trị
▪ HĐTV	Hội đồng thành viên

## PHẦN IV: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP

### I. TỔNG QUAN

#### 1. Giới thiệu về Doanh nghiệp

- ❖ Tên doanh nghiệp: **CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC PHẨM VÀ SINH HỌC Y TẾ**
- ❖ Tên tiếng Anh: **MEDICAL BIOMATERIAL & PHARMACEUTICAL COMPANY LIMITED**
- ❖ Tên viết tắt: **MEBIPHAR**
- ❖ Địa chỉ: 31 Ngô Thời Nhiệm, Phường 6, Q. 3, TP. Hồ Chí Minh
- ❖ Điện thoại: (84-8)38.150.974 - 38.156.101 - 39.303.894
- ❖ Fax: (84-8)38.155.683
- ❖ Mã số thuế: 0300533351
- ❖ Website: [www.mebiphar.com.vn](http://www.mebiphar.com.vn)
- ❖ Email: [mebiphar@vnn.vn](mailto:mebiphar@vnn.vn)
- ❖ Logo :



- ❖ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300533351 do Sở Kế hoạch & Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 07 tháng 03 năm 2007; đăng ký thay đổi lần thứ tám ngày 06 tháng 04 năm 2015.
- ❖ Vốn điều lệ: 36.000.000.000 đồng (*Ba mươi sáu tỷ đồng chẵn*)
- ❖ Đại diện chủ sở hữu: Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn

#### 2. Ngành nghề kinh doanh chính

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300533351 do Sở Kế hoạch & Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 07 tháng 03 năm 2007; đăng ký thay đổi lần thứ tám ngày 06 tháng 04 năm 2015, các sản phẩm dịch vụ chính của Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế, bao gồm:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh -chi tiết: Bán lẻ dược phẩm, dụng cụ y tế	4772
2	Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu -chi tiết: Sản xuất thực phẩm chức năng (không sản xuất tại trụ sở)	1079



STT	Tên ngành	Mã ngành
3	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng -chi tiết: Sản xuất nước khoáng, nước tinh khiết đóng chai	1104
4	Chế biến sữa và các sản phẩm từ sữa (không hoạt động tại trụ sở)	1050
5	Bán buôn đồ uống -chi tiết: Bán buôn nước khoáng, thiên nhiên hoặc nước uống tinh khiết đóng chai khác	4633
6	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu -chi tiết: Bán buôn bao bì dược phẩm bằng giấy, giấy nhôm, nhựa	4669
7	Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh -chi tiết: Bán lẻ kính đeo mắt, mài lắp kính	4773
8	Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu -chi tiết: Sản xuất thuốc, chỉ khâu phẫu thuật, thuốc thử sinh học (không hoạt động tại trụ sở)	2100
9	Dịch vụ đóng gói (không hoạt động tại trụ sở). Dịch vụ bảo quản và dịch vụ kiểm nghiệm thuốc (không hoạt động tại trụ sở)	8292
10	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình -chi tiết: Xuất khẩu, nhập khẩu thuốc. Bán buôn dược phẩm (kinh doanh thuốc), chỉ khâu phẫu thuật, thuốc thử sinh học, vật liệu sinh học, các sản phẩm sinh học và máy móc thiết bị, vật tư kỹ thuật và dụng cụ phụ tùng y tế. Bán buôn nước hoa, hàng mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh. Bán buôn mắt kính	4649
11	Bán buôn thực phẩm -chi tiết: Bán buôn đường, sữa và các sản phẩm sữa, bánh kẹo và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột, thực phẩm chức năng	4632
12	Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế, nha khoa, chỉnh hình và phục hồi chức năng -chi tiết: Sản xuất dụng cụ chỉnh hình, phục hồi chức năng, kính mắt, thấu kính; Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế (không hoạt động tại trụ sở)	3250
13	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê -chi tiết: Kinh doanh nhà, đầu tư xây dựng văn phòng cho thuê.	6810
14	Sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh (không sản xuất tại trụ sở)	2023


### 3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế là doanh nghiệp Nhà nước hoạt động chính trong các lĩnh vực sau:

- Sản xuất kinh doanh Dược phẩm;
- Mỹ phẩm;
- Thực phẩm chức năng;
- Chi phẫu thuật;
- Kẹp rún, Uritest;
- Mắt kính.

#### 4. Quá trình hình thành và phát triển

- Tên gọi đầu tiên của MEBIPHAR là **Xí nghiệp Vật liệu sinh học MEBIFAC** được thành lập theo quyết định số 103/QĐ-UB ngày 11/6/1988 của UBND TP Hồ Chí Minh, tiền thân là một phân xưởng của công ty YTECO, với mặt hàng chủ yếu Chi phẫu thuật và chuẩn bị tiếp nhận dự án viện trợ sản xuất vòng tránh thai của UNFPA với hơn 30 CBCNV với số vốn ban đầu là 390 triệu đồng.
- Đến năm 1993, đổi tên thành XN Dược phẩm & Sinh học y tế theo Quyết định số 105/QĐ-UB, ngày 22/03/1993 của UBND TP.HCM. Tiếp nhận một phân xưởng của XN Dược phẩm 2/9 và công ty hợp doanh Kính An Tài, đưa tổng số CBCNV xí nghiệp lên gần 200 người, đồng thời mở rộng thêm nhiều mặt hàng như: dược phẩm, sản phẩm kính, các mặt hàng sinh học.
- Bước sang năm 2000, sáp nhập Công ty Dược và Các sản phẩm Sinh học (Biopha) vào Xí nghiệp dược phẩm và Sinh học y tế theo Quyết định số 2950/QĐ-UB-VX ngày 12/5/2000 của UBND TP.Hồ Chí Minh.
- Năm 2001, lập dự án xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-ASEAN tại khu công nghiệp Tân Bình theo chủ trương di dời nhà máy ra khỏi khu dân cư của UBND TP Hồ Chí Minh. Mở một chi nhánh tại Hà Nội với cửa hàng giới thiệu sản phẩm tại Trung tâm triển lãm Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội. Đến tháng 5 năm 2002, khởi công xây dựng nhà máy mới tại lô III-18, đường 13, KCN Tân Bình, quận Tân Phú với tổng vốn đầu tư khoảng hơn 52 tỷ đồng trên diện tích đất 14.500m<sup>2</sup>, dây chuyền đầu tiên sản xuất thuốc viên nhóm Betalactam đi vào hoạt động tại nhà máy mới trong tháng 8 năm 2004.
- **Năm 2007:** Chuyển đổi thành Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm & Sinh học y tế theo Quyết định số 5838/QĐ –UBND, ngày 18/12/2006 của UBNDTP HCM. Là doanh nghiệp do nhà nước giữ 100% vốn điều lệ và hoạt động theo mô hình công ty mẹ- con theo quyết định số 3749/QĐ-UBND ngày 15/08/2006 của UBND TP.HCM.

 **Các thành tích đạt được:** Công ty đã nhận được nhiều bằng khen, giấy khen của Bộ Y tế, Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh, đặc biệt:

- Huân chương Lao động hạng Nhì về thành tích xuất sắc trong công tác từ năm 2007 đến năm 2011 góp phần vào sự nghiệp xây dựng CNXH và bảo vệ tổ quốc. theo quyết định số 1332-QĐ/CTN ngày 30/08/2012.
- Huân chương Lao động hạng Ba về thành tích xuất sắc trong công tác từ năm 1998 đến năm 2002 góp phần vào sự nghiệp xây dựng CNXH và bảo vệ tổ quốc quyết định số 910-QĐ/CTN ngày 10/12/2003.

## 5. Năng lực và kinh nghiệm hoạt động của Công ty

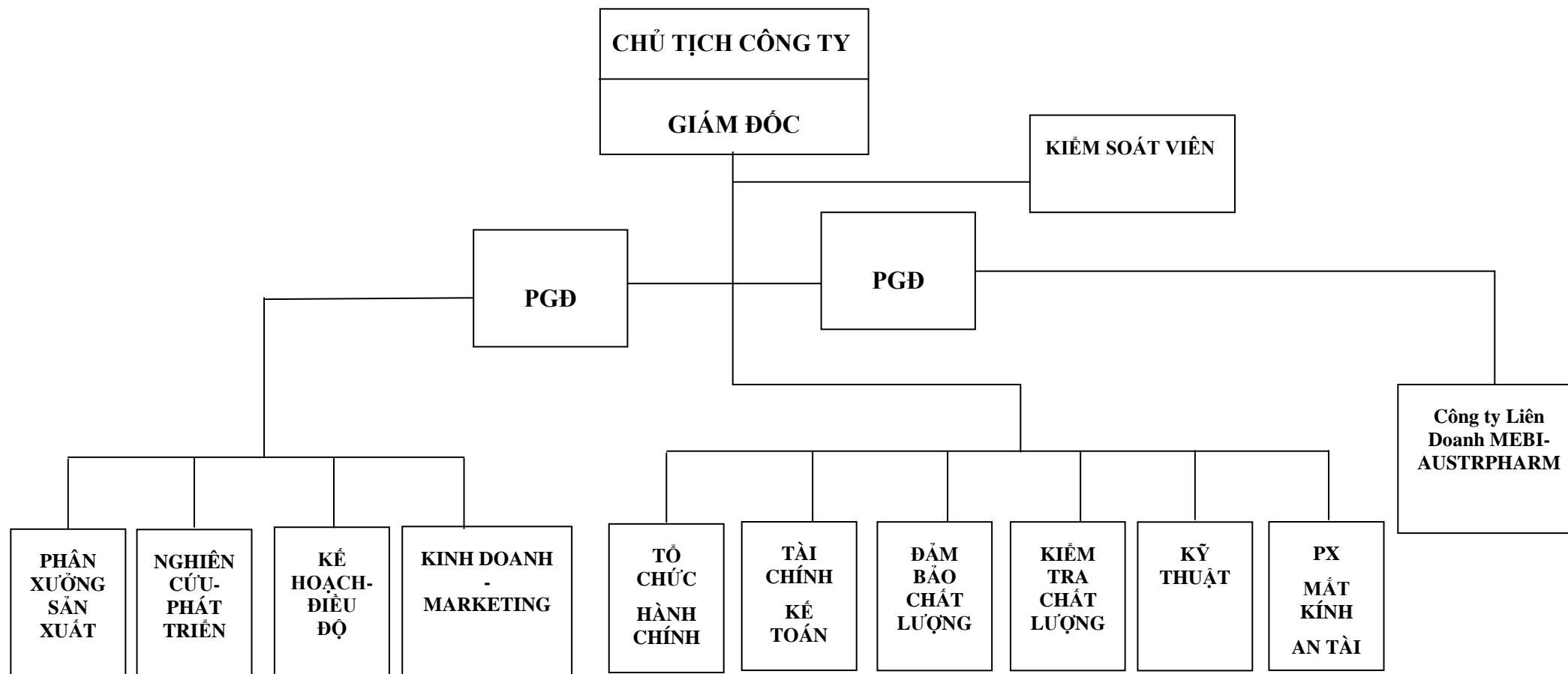
Gần 30 năm hình thành và phát triển với đội ngũ cán bộ nhiệt huyết và giàu kinh nghiệm Công ty có nhiều kinh nghiệm và năng lực để cung cấp các dịch vụ, sản phẩm có chất lượng đến khách hàng:

- 06 dây chuyền sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP - WHO và ISO 9001-2008 với công suất 1 tỷ (viên, gói, chai)/năm, cụ thể:
  - Dây chuyền viên, cốm bột Non-Betalactam
  - Dây chuyền viên, cốm bột Betalactam
  - Dây chuyền thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi
  - Dây chuyền thuốc nước (chai, ống uống)
  - Dây chuyền thuốc dùng ngoài
  - Dây chuyền thuốc dược liệu
- Ngoài ra còn có các dây chuyền sản xuất các sản phẩm trang thiết bị y tế, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng đạt tiêu chuẩn của ngành, ISO 9001-2008 và một phân xưởng sản xuất mắt kính.
- Phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP.
- Hệ thống kho đạt tiêu chuẩn GSP.

## 6. Cơ cấu tổ chức và quản lý

Theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế, bộ máy tổ chức của Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế được thể hiện theo sơ đồ dưới đây:

Sơ đồ tổ chức của Công ty trước khi cổ phần hóa:



**7. Danh sách những công ty mẹ, công ty con và công ty liên doanh liên kết**

Công ty	Địa chỉ	Quan hệ	Tỷ lệ nắm giữ
Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn (SAPHARCO)	Số 18 Nguyễn Trường Tộ, Phường 12, Quận 4, Tp.HCM	Công ty mẹ	100%
Công ty Liên doanh Dược phẩm MEBIPHAR- AUSTRAPHARM	Lô III-18 Đường số 13, Quận Tân Phú, Tp.HCM	Công ty liên doanh	37%

**II. THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP****1. Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa**

Căn cứ Quyết định số 1361/QĐ-UBND ngày 30/03/2015 của Ủy ban Nhân dân TP.HCM về giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa MEBIPHAR:

- Giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm 30/06/2014 của MEBIPHAR là 162.665.563.828 đồng.
- Trong đó, giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại MEBIPHAR tại thời điểm 30/06/2014 để cổ phần hóa là 125.731.715.074 đồng.

Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa của MEBIPHAR tại thời điểm 30/06/2014 thể hiện chi tiết ở bảng sau:

*ĐVT: đồng*

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4 = 3 - 2
<b>A. TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III+IV)</b>	<b>135.773.059.912</b>	<b>162.665.563.828</b>	<b>26.892.503.916</b>
<b>I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</b>	<b>43.335.315.666</b>	<b>66.269.190.895</b>	<b>22.933.875.229</b>
<b>1. Tài sản cố định</b>	<b>26.892.257.107</b>	<b>46.016.968.852</b>	<b>19.124.711.745</b>
<i>a. TSCĐ hữu hình</i>	<i>18.969.401.668</i>	<i>38.094.113.413</i>	<i>19.124.711.745</i>
Nhà cửa - vật kiến trúc	12.463.512.177	27.161.656.984	14.698.144.807
Máy móc thiết bị	6.237.849.105	10.373.837.812	4.135.988.707
Phương tiện vận tải	268.040.386	550.464.072	282.423.686
Thiết bị dụng cụ quản lý	-	8.154.545	8.154.545
<i>b. TSCĐ vô hình</i>	<i>7.922.855.439</i>	<i>7.922.855.439</i>	<i>-</i>
<i>c. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4 = 3 - 2
<b>2. Bất động sản đầu tư</b>	-	-	-
<b>3. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>9.077.917.177</b>	<b>10.939.779.655</b>	<b>1.861.862.478</b>
<b>4. Các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn</b>	-	-	-
<b>5. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>7.365.141.382</b>	<b>9.312.442.388</b>	<b>1.947.301.006</b>
<i>a. Chi phí trả trước dài hạn</i>	7.365.141.382	9.312.442.388	1.947.301.006
<i>b. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại</i>	-	-	-
<b>6. Các khoản phải thu dài hạn</b>	-	-	-
<b>II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</b>	<b>92.437.744.246</b>	<b>92.938.679.482</b>	<b>500.935.236</b>
<b>1. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>37.806.822.301</b>	<b>37.807.140.765</b>	<b>318.464</b>
<i>a. Tiền mặt tồn quỹ</i>	252.912.477	252.912.600	123
<i>b. Tiền gửi ngân hàng</i>	4.853.909.824	4.854.228.165	318.341
<i>c. Các khoản tương đương tiền</i>	32.700.000.000	32.700.000.000	-
<b>2. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	-	-	-
<b>3. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>22.728.169.328</b>	<b>22.971.443.194</b>	<b>243.273.866</b>
<i>a. Phải thu khách hàng</i>	19.438.440.275	19.438.440.275	-
<i>b. Trả trước cho người bán</i>	1.961.018.171	1.961.018.171	-
<i>c. Các khoản phải thu khác</i>	1.571.984.748	1.571.984.748	-
<i>d. Dự phòng phải thu khó đòi</i>	(243.273.866)	-	243.273.866
<b>4. Vật tư hàng hóa tồn kho</b>	<b>30.122.837.170</b>	<b>30.380.180.076</b>	<b>257.342.906</b>
<i>a. Vật tư hàng hoá tồn kho</i>	30.122.837.170	30.148.017.737	25.180.567
<i>b. Công cụ dụng cụ đã phân bổ</i>		232.162.339	232.162.339
<b>6. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>1.779.915.447</b>	<b>1.779.915.447</b>	-
<b>7. Chi phí sự nghiệp</b>	-	-	-
<b>III. Giá trị lợi thế kinh doanh của DN</b>	-	<b>3.457.693.451</b>	<b>3.457.693.451</b>
<b>IV. Giá trị quyền sử dụng đất</b>	-	-	-
<b>B. TÀI SẢN KHÔNG CẦN DÙNG</b>	<b>4.034.623.117</b>	<b>4.034.623.117</b>	-
<b>I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</b>	<b>4.034.623.117</b>	<b>4.034.623.117</b>	-
<b>1. Tài sản cố định</b>	-	-	-

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4 = 3 - 2
Nhà cửa, vật kiến trúc	-	-	-
Máy móc thiết bị	785.923.117	785.923.117	-
Phương tiện vận tải	-	-	-
Thiết bị quản lý	-	-	-
<b>2. Bất động sản đầu tư</b>			-
<b>3. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	3.248.700.000	3.248.700.000	-
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang			
5. Các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn			
<b>II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</b>	-	-	-
1. Công nợ không có khả năng thu hồi	-	-	-
2. Hàng hóa tồn kho ứ đọng kém, mất phẩm chất			
3. Tài sản lưu động khác			
<b>C. TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ</b>	-	-	-
<b>I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</b>	-	-	-
1. Tài sản cố định	-	-	-
<b>II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</b>	-	-	-
1. Hàng hóa tồn kho	-	-	-
<b>D. TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ PHÚC LỢI, KHEN THƯỞNG</b>	-	-	-
<b>TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A + B + C + D)</b>	<b>139.807.683.029</b>	<b>166.700.186.945</b>	<b>26.892.503.916</b>
Trong đó:			
<b>TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (A)</b>	<b>135.773.059.912</b>	<b>162.665.563.828</b>	<b>26.892.503.916</b>
<b>E1. Nợ thực tế phải trả</b>	<b>36.919.909.074</b>	<b>36.933.848.754</b>	<b>13.939.680</b>
<i>Trong đó: Giá trị quyền sử dụng đất mới nhận giao phải nộp NSNN</i>	-	-	

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4 = 3 - 2
<b>E2. Nguồn kinh phí sự nghiệp</b>	-	-	-
<b>E3. Nguồn kinh phí hình thành tài sản công cộng</b>	-	-	-
<b>TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP (A - E1 - E2 - E3)</b>	<b>98.853.150.838</b>	<b>125.731.715.074</b>	<b>26.878.564.236</b>

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp MEBIPHAR tại thời điểm 30/06/2014

## 2. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

Tình hình tài sản cố định của Công ty theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (ngày 30/06/2014) thể hiện tóm tắt ở bảng sau:

Đơn vị tính: Đồng

Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
	1	2	3 = (1-2)
<b>I. Tài sản cần dùng</b>	<b>63.964.267.442</b>	<b>37.072.010.335</b>	<b>26.892.257.107</b>
1.1 Tài sản cố định hữu hình	55.276.128.225	36.306.726.557	18.969.401.668
<i>Nhà cửa, vật kiến trúc</i>	20.751.195.715	8.287.683.538	12.463.512.177
<i>Máy móc thiết bị</i>	33.543.493.145	27.305.644.040	6.237.849.105
<i>Phương tiện vận tải</i>	941.478.015	673.437.629	268.040.386
<i>Thiết bị, dụng cụ quản lý</i>	39.961.350	39.961.350	-
1.2 Tài sản cố định vô hình	8.688.139.217	765.283.778	7.922.855.439
1.3 Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-
<b>I. Tài sản không cần dùng</b>	<b>18.051.634.844</b>	<b>14.017.011.727</b>	<b>4.034.623.117</b>
2.1. Tài sản cố định hữu hình	14.802.934.844	4.017.011.727	785.923.117
<i>Nhà cửa vật kiến trúc</i>	2.689.728.280	2.689.728.280	-
<i>Máy móc thiết bị</i>	11.004.595.706	10.218.672.589	785.923.117
<i>Phương tiện vận tải</i>	969.389.761	969.389.761	-
<i>Thiết bị quản lý</i>	139.221.097	139.221.097	-



Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
	1	2	3= (1-2)
2.2. Tài sản cố định vô hình	-	-	-
2.3 Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	3.248.700.000		3.248.700.000

Nguồn: Hồ sơ XDGTĐN Công ty tại thời điểm 30/06/2014

Các tài sản cố định cần dùng của Công ty gồm:

- **Nhà cửa, vật kiến trúc:** Chủ yếu là văn phòng làm việc, cửa hàng và nhà xưởng của Công ty.
- **Máy móc thiết bị:** Chủ yếu là các máy móc phục vụ cho hoạt động pha trộn, sản xuất dược phẩm, đóng gói bao bì sản phẩm. Thiết bị quản lý chủ yếu phục vụ cho công tác văn phòng và nhà xưởng.
- **Phương tiện vận tải:** Bao gồm các xe ô tô con và phương tiện di chuyển phục vụ công tác của CBCNV Công ty và phương tiện phục vụ cho công tác sản xuất sản phẩm.
- **Thiết bị, dụng cụ quản lý:** Chủ yếu là máy móc phục vụ cho công tác văn phòng như máy in, máy chiếu, máy lạnh, laptop,...

Tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp, Công ty có tài sản không cần dùng là một số máy móc thiết bị, phương tiện vận tải xuống cấp, giảm công suất và không đảm bảo chất lượng nhu cầu sản xuất của MEBIPHAR, mặt bằng và khoản đầu tư tài chính liên doanh. Đến thời điểm hiện tại, MEBIPHAR đã hoàn tất thủ tục bàn giao các tài sản không cần dùng về Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn theo Quyết định số 5047/QĐ-UBND ngày 14/10/2014 của UBND thành phố Hồ Chí Minh về việc giao tài sản cố định không cần dùng của Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm và sinh học y tế.

## 2. Diện tích các khu đất Công ty hiện đang quản lý, sử dụng

Căn cứ Quyết định số 3659/QĐ-UBND ngày 26/07/2014 của Ủy ban nhân dân thành phố về việc giao tài sản cố định để thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp 100% vốn nhà nước Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm và sinh học y tế, hiện trạng đất đai của Công ty đang sử dụng và quản lý như sau:

TT	Tài sản nhà đất	Diện tích	Địa điểm	Mục đích sử dụng	Hình thức sử dụng
1	Văn phòng công ty	Diện tích đất: 470,7 m <sup>2</sup> , diện tích sàn sử dụng 554 m <sup>2</sup>	Số 31 Ngô thời Nhiệm, phường 6, Quận 03, Tp.HCM	Trụ sở, văn phòng làm việc	Thuê trả tiền hàng năm

TT	Tài sản nhà đất	Diện tích	Địa điểm	Mục đích sử dụng	Hình thức sử dụng
2	Cửa hàng bán mắt kính	Diện tích đất: 197,8 m <sup>2</sup> , diện tích sàn sử dụng 422 m <sup>2</sup>	Số 219 đường Trần Hưng Đạo, Phường 10, Quận 5, Tp.HCM	Cửa hàng kinh doanh mắt kính	Thuê trả tiền hằng năm
3	Nhà máy sản xuất dược phẩm và vật liệu sinh học	Diện tích đất: 14.538,6 m <sup>2</sup> , diện tích sàn sử dụng 14.536 m <sup>2</sup>	Số III-18 đường số 13, khu công nghiệp Tân Bình, quận Tân Phú	Nhà máy sản xuất, chế biến	Thuê đất trả tiền một lần

### 3. Thực trạng về tài chính và công nợ

Thực trạng về tài chính, công nợ của Công ty theo Biên bản kiểm tra Báo cáo tài chính MEBIPHAR 6 tháng năm 2014 của Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn như sau:

❖ **Vốn chủ sở hữu:** **102.887.776.955 đồng**

*Trong đó:*

- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 81.870.868.415 đồng
- Chênh lệch đánh giá lại tài sản: 0 đồng
- Chênh lệch tỷ giá hối đoái: 0 đồng
- Quỹ đầu tư phát triển: 12.445.852.965 đồng
- Quỹ dự phòng tài chính: 0 đồng
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối: 1.605.432.313 đồng
- Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản: 6.965.623.262 đồng

❖ **Quỹ khen thưởng, phúc lợi:** **0 đồng**

❖ **Các khoản phải thu:** **22.728.169.328 đồng**

- Phải thu ngắn hạn: 22.728.169.328 đồng
- Phải thu dài hạn: 0 đồng

*Tỷ lệ đối chiếu công nợ phải thu trên số dư nợ đạt 98,42% tương ứng 22.607.985.991 đồng trên tổng dư nợ và công ty đã thực hiện giải trình các khoản chênh lệch và chưa đối chiếu được tại thời điểm Xác định giá trị doanh nghiệp.*

❖ **Nợ phải trả:** **36.919.909.074 đồng**

- Nợ ngắn hạn: 36.919.909.074 đồng
- Nợ dài hạn: 0 đồng

*Tỷ lệ đối chiếu công nợ phải trả trên số dư nợ đạt 99,47% tương ứng 36.738.359.990 đồng trên tổng dư nợ và công ty đã thực hiện giải trình các khoản chênh lệch và chưa đối chiếu được tại thời điểm Xác định giá trị doanh nghiệp.*

#### 4. Thực trạng về lao động

Tại thời điểm ngày 30/03/2015 (thời điểm UBND TP. Hồ Chí Minh ban hành Quyết định phê duyệt giá trị doanh nghiệp của Công ty), tổng số cán bộ công nhân viên có tên trong danh sách thường xuyên của MEBIPHAR là 181 người, trong đó cơ cấu như sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
<b>Tổng cộng</b>		
<b>Phân theo trình độ lao động</b>	<b>181</b>	<b>100%</b>
- Trên đại học	02	1,10%
- Trình độ đại học	38	21,00%
- Trình độ cao đẳng, trung cấp	31	17,13%
- Trình độ khác (tốt nghiệp phổ thông)	110	60,77%
<b>Phân theo loại hợp đồng lao động</b>	<b>181</b>	<b>100%</b>
- Không thuộc diện ký HĐLĐ	4	2,21%
- Hợp đồng không thời hạn	146	80,66%
- Hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	31	17,13%
- Hợp đồng thời vụ	0	0,00%
<b>Phân theo giới tính</b>	<b>181</b>	<b>100%</b>
- Nữ	113	62,43%
- Nam	68	37,57%

#### 3. Những vấn đề đang tiếp tục xử lý

- Đối với các khoản tạm ứng, công nợ phải thu, phải trả chưa thực hiện đối chiếu, xác nhận xong, MEBIPHAR chịu trách nhiệm tiếp tục đốc thúc thực hiện đối chiếu, xác nhận theo như đã cam kết. Đến thời điểm quyết toán vốn nhà nước chính thức chuyển sang công ty cổ phần nếu MEBIPHAR chưa bổ sung đối chiếu hoặc chưa xử lý xong các khoản nợ này, sẽ thực hiện quyết toán và điều chỉnh giá trị vốn nhà nước theo quy định;
- Đối với tài sản trong danh mục Tài sản không cần dùng, Công ty có trách nhiệm theo dõi và lưu hồ sơ cho đến khi có quyết định của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về việc phê duyệt Phương án cổ phần hóa, bàn giao các hồ sơ, tài liệu liên quan đến tài sản nói trên cho Công ty TNHH một thành viên Dược Sài Gòn theo quy định tại điểm 2, Điều 14, Nghị định 59/2011/NĐ-CP.

### III. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 03 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA

#### 1. Tình hình hoạt động kinh doanh

##### 1.1.1. Sản lượng sản phẩm/ giá trị dịch vụ qua các năm

Cơ cấu sản lượng, doanh thu, chi phí sản xuất và lãi gộp theo hoạt động 03 năm trước cổ phần hóa (theo số liệu của Biên bản kiểm tra BCTC năm 2011, năm 2012 và BCTC năm 2013 đã được kiểm toán; BCTC năm 2014):

+ Sản lượng:

Đơn vị tính: Viên/gói/chai

Sản phẩm	2011	2012	2013	2014
Dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng	342.652.387	325.438.216	331.619.859	319.585.118
Vật liệu sinh học	1.398.620	1.724.607	1.582.119	1.713.179
Mắt kính (tròng, gọng, thành phẩm)	-	-	-	-
Nhập khẩu thành phẩm	-	-	-	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>344.051.007</b>	<b>327.162.823</b>	<b>333.201.978</b>	<b>321.298.297</b>

Nguồn: MEBIPHAR

+ Doanh thu:

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Sản phẩm	2011	2012	2013	2014
<b>Doanh thu sản xuất</b>				
Dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng	120.919.860	135.376.863	130.241.657	109.851.659
Vật liệu sinh học	5.366.907	6.752.512	7.162.628	8.940.794
Mắt kính (tròng, gọng, thành phẩm)	6.218.425	6.841.593	7.559.436	8.184.830
<b>Tổng cộng doanh thu sản xuất</b>	<b>132.505.192</b>	<b>148.970.968</b>	<b>144.963.721</b>	<b>126.977.283</b>
<b>Doanh thu khác</b>	<b>27.536.794</b>	<b>28.037.637</b>	<b>42.741.453</b>	<b>79.340.336</b>
<b>Tổng cộng doanh thu thuần</b>	<b>160.041.986</b>	<b>177.008.605</b>	<b>187.705.174</b>	<b>206.317.619</b>

Nguồn: MEBIPHAR

+ Lãi gộp:

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Sản phẩm	2011	2012	2013	2014
Dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng	13.929.643	14.080.867	15.529.186	12.876.076
Vật liệu sinh học	2.694.652	3.078.102	2.626.306	3.445.456
Mắt kính (tròng, gọng, thành phẩm)	2.767.499	3.013.298	3.523.118	3.463.641

Sản phẩm	2011	2012	2013	2014
<b>Tổng cộng</b>	<b>19.391.794</b>	<b>20.172.267</b>	<b>21.678.610</b>	<b>19.785.173</b>

*Nguồn: MEBIPHAR*

Nhìn chung, doanh thu và lợi nhuận của Công ty giai đoạn 2011 –2014 có xu hướng giảm nhẹ, cụ thể doanh thu năm 2012 tăng 12,43% so với năm 2011 và suy giảm vào các năm 2013 (97,31% doanh thu năm 2012), tuy nhiên lãi gộp lại có xu hướng tăng lên cho thấy khả năng kiểm soát chi phí được nâng cao. MEBIPHAR là doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong lĩnh vực đặc thù, cung cấp các sản phẩm thiết yếu, vì vậy mặc dù nền kinh tế có nhiều biến động, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty không bị ảnh hưởng quá lớn.

Song song với việc cải thiện chất lượng, nâng cao doanh thu thì MEBIPHAR cũng tăng cường kiểm soát chi phí sản xuất để tăng hiệu quả hoạt động.

+ Chi phí sản xuất

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Khoản mục	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Giá trị	% Tổng doanh thu	Giá trị	% Tổng doanh thu	Giá trị	% Tổng doanh thu	Giá trị	% Tổng doanh thu
Giá vốn bán hàng	140.118.757	85,97%	157.231.451	86,23%	165.534.407	85,30%	186.680.066	86,54%
Chi phí tài chính	1.378.870	0,85%	514.249	0,28%	(280.625)	-0,14%	430.221	0,20%
Chi phí bán hàng	891.307	0,55%	631.810	0,35%	1.788.983	0,92%	1.802.859	0,84%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	9.012.997	5,53%	12.268.247	6,73%	12.721.460	6,56%	13.715.549	6,36%
Chi phí khác	-	0,00%	6.600	0,00%	-	0,00%	1.235.497	0,57%
<b>Tổng cộng</b>	<b>151.401.931</b>	<b>92,89%</b>	<b>170.652.357</b>	<b>93,59%</b>	<b>179.764.225</b>	<b>92,63%</b>	<b>203.864.192</b>	<b>94,50%</b>

Nguồn: MEBIPHAR

Nhìn chung, tổng chi phí của Công ty chiếm tỷ trọng cao trên tổng doanh thu trong các năm: 2011, 2012, 2013 và 2014. Trong đó, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất (xấp xỉ 86% trên tổng doanh thu), tiếp theo là chi phí quản lý doanh nghiệp dao động từ 5,53%- 6,73% trên tổng doanh thu. Trong thời gian tới, Công ty cần kiểm soát chi phí chặt chẽ hơn nữa để gia tăng hiệu quả hoạt động SXKD.

### 1.1.2. Nguyên vật liệu

#### Nguồn nguyên vật liệu:

Các nguyên vật liệu chính chủ yếu sử dụng trong sản xuất sản phẩm: Amoxicilin, Cefalexin, Cefadroxil, Cefuroxim, Cefixim, Penicillin, Chymotrypsin, Cetirizine, Fexofenadine, Lamivudin, Lysozym, Atorvastatin, Metformin, Fenofibrat, Imidapril, Vitamin PP, Chỉ phẫu thuật, Nang rỗng các loại, Cồn, Bột mì, đường, bột talc, Mg Stearat, Arbocel A300,...

#### Sự ổn định của nguồn nguyên vật liệu:

Nguồn nguyên liệu đầu vào cho hoạt động sản xuất của Công ty khá phong phú, nguyên vật liệu trong nước được phân phối từ Công ty CP XNK Y Tế Domesco, Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu long, Công ty Suhesung Việt nam, Công ty TNHH SX và TM Khả Doanh, Công ty CP Bounorn Tây Ninh, và nhập khẩu từ Ấn độ, Trung quốc, Tây Ban Nha, Đức, Bỉ, Mỹ... Bên cạnh đó, Công ty có điều kiện lựa chọn đơn vị cung cấp nguyên vật liệu trên cơ sở chào giá cạnh tranh nên đã góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty. MEBIPHAR là đơn vị hoạt động có thâm niên trong lĩnh vực y tế, vật liệu sinh học, dược phẩm, do đó Công ty đã sớm thiết lập được mối quan hệ uy tín và khăng khít với các nhà cung ứng đảm bảo sự ổn định và phát triển lâu dài của Công ty.

#### Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận:

Do đặc thù trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh, chi phí nguyên vật liệu chiếm khoảng 75% trong cơ cấu giá vốn hàng bán của Công ty nên khi giá cả nguyên vật liệu biến động sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Bên cạnh đó, khi giá cả nguyên liệu tăng cao sẽ kéo theo gia tăng giá thành sản phẩm, giảm sức cạnh tranh gây ra không ít khó khăn cho kết quả kinh doanh của Công ty.

### 1.1.3. Trình độ công nghệ

Công ty thuộc nhóm doanh nghiệp có trình độ công nghệ trung bình cao. Các máy móc, phương tiện phục vụ sản xuất của Công ty hầu hết là máy cũ, nhập chủ yếu từ Ấn độ, Đài Loan, Trung Quốc,... Riêng phòng Kiểm tra chất lượng nhập máy của: Anh, Mỹ, Nhật.

Hệ thống nhà xưởng sản xuất mang tính chuyên biệt, đảm bảo các yêu cầu của GMP về tránh ô nhiễm chéo, chất lượng sản phẩm. Tuy nhiên, các tài sản của MEBIPHAR được đầu tư đã lâu tình trạng suy yếu cần được nâng cấp, đại tu để từng bước hiện đại hóa dây chuyền và nâng cao năng suất hoạt động nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường dược phẩm trong nước và khu vực.

### 1.1.4. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Lĩnh vực Công ty hoạt động chủ yếu là sản xuất thuốc, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng, ...; do đó Công ty rất chú trọng vào công tác cải tiến mẫu mã, chất lượng sản phẩm,

dịch vụ. Bên cạnh đó, Công ty từng bước đẩy mạnh thiết lập các mối quan hệ, xúc tiến đàm phán mở rộng lĩnh vực kinh doanh và thị trường về việc xuất khẩu các sản phẩm ra nước ngoài.

Ngoài ra, Công ty còn đang mở rộng một số lĩnh vực kinh doanh mới như: Nhập khẩu ủy thác, phát triển sản phẩm sinh học,...

#### *1.1.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm /dịch vụ*

MEBIPHAR luôn ý thức được tầm quan trọng của chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn kiểm duyệt chất lượng không ngừng cải thiện và nâng cao. Do vậy, MEBIPHAR đã sớm đầu tư xây dựng các phòng ban, đơn vị chuyên trách về thẩm định và kiểm tra chất lượng sản phẩm như Phòng đảm bảo chất lượng, Phòng kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Hoạt động kinh doanh dược phẩm và sản phẩm bảo vệ sức khỏe con người vì vậy tiêu chí chất lượng sản phẩm được MEBIPHAR hết sức chú trọng và được kiểm soát chặt chẽ theo hệ thống quản lý chất lượng GMP, ISO 9001:2008.

#### *7.1.7. Hoạt động Marketing*

Uy tín của Công ty được xây dựng chủ yếu nhờ vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ cung ứng trong các năm qua. MEBIPHAR có riêng Phòng Kinh doanh chuyên trách công việc Marketing dịch vụ và hình ảnh Công ty.

Thị trường dược phẩm ngày càng cạnh tranh quyết liệt hơn, do vậy MEBIPHAR luôn chú trọng phát triển, mở rộng phân khúc khách hàng, quảng bá hình ảnh sâu rộng đến các khách hàng tiềm năng, xúc tiến hoạt động nghiên cứu thị trường. Tuy nhiên, chi phí hoạt động này khá lớn nên MEBIPHAR chỉ thực hiện trong những khoảng thời gian nhất định và chủ yếu giao cho Công ty phân phối thực hiện.

Các hoạt động khuyến mại của công ty còn khá hạn chế, các hoạt động tiếp thị, quảng cáo cũng không nhiều. Dự kiến sau khi chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, Công ty sẽ thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa hoạt động marketing để mở rộng thị trường ở miền Trung, miền Bắc và xuất khẩu sang các nước trong khu vực.

## **2. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

### ***Vị thế của Công ty trong ngành***

Với uy tín và kinh nghiệm hoạt động trong ngành, MEBIPHAR là một trong những Công ty có tốc độ tăng trưởng cao so với các doanh nghiệp trong ngành thuộc nhóm trung bình, Công ty đã tận dụng được tối đa vị trí thuận lợi và sự đa dạng trong sản phẩm nên được thị trường đánh giá cao.

Bên cạnh đó, Công ty phân khúc thị trường rõ ràng (công ty phân phối hàng, bệnh viện,...), nâng cao dây chuyền sản xuất,... nhằm mục đích nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ đến khách hàng từng bước tăng ưu thế cạnh tranh và khẳng định vị thế trong ngành.



### **Triển vọng phát triển của ngành**

Ngành dược là một ngành đặc biệt quan trọng đối với con người hiện đại, với tâm lý và ý thức về sức khỏe, ngành dược sớm đã có chỗ đứng trong nền kinh tế. Trước vô vàn khó khăn và ảnh hưởng tiêu cực từ những biến động của nền kinh tế, ngành dược phẩm càng được chú trọng phát triển.

Tháng 01/2014, việc Thủ tướng chính phủ ban hành Quyết định số 68/QĐ-TTg ngày 10/01/2014 phê duyệt chiến lược quốc gia phát triển ngành dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030 đến năm 2020 ngành dược Việt Nam có thể đáp ứng được 70% thị trường thuốc trong nước đã mở ra một triển vọng mới mẽ cho ngành dược trong nước.

Trong tương lai, Việt Nam đẩy mạnh phát triển kinh tế tự động hóa – hiện đại hóa sẽ tăng nhanh đáng kể đưa đến một hướng phát triển đầy mạnh mẽ cho Ngành.

### **Sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty**

Trước tiềm năng phát triển của ngành, Công ty xây dựng mục tiêu, chiến lược cụ thể tiếp tục mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, khai thác tích cực các nguồn lực, vật liệu nhằm nâng cao kết quả hoạt động.

Thêm vào đó, Công ty cũng đưa ra mục tiêu cho mình là giữ vững các hợp đồng đang thực hiện trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh, đồng thời tìm kiếm các hợp đồng sản xuất mới và cơ hội hợp tác đầu tư, liên doanh liên kết.

Những chính sách quan tâm kịp thời và phù hợp của Nhà nước đối với ngành cùng với tiềm năng phát triển của xã hội sẽ góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của các công ty hoạt động trong ngành nói chung và MEBIPHAR nói riêng.

### **3. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền**

Với đặc thù là doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong lĩnh Dược phẩm và Sinh học Y tế, Công ty đã đăng ký Logo nhãn hiệu thương mại độc quyền. Đây là nền tảng để Công ty quảng bá hình ảnh sâu rộng đến với các đối tác. Hiện tại, MEBIPHAR đang sử dụng Logo sau cho các hoạt động kinh doanh và truyền thông của Công ty:



Các sản phẩm của MEBIPHAR phần lớn là dược phẩm nên mỗi sản phẩm được Bộ Y tế cấp phép về mã số sản phẩm. MEBIPHAR có sở hữu nhãn hiệu hàng hóa độc quyền

#### **Bảng: Danh sách nhãn hiệu hàng hóa thuộc sở hữu của MEBIPHAR**

STT	Tên nhãn hiệu	Ngày nộp đơn	Được bảo hộ đến ngày
1	ADVANCOX	02-04-2004	02-04-2024

STT	Tên nhãn hiệu	Ngày nộp đơn	Được bảo hộ đến ngày
2	ALPHARMEBISIN	11-01-2010	11-01-2020
3	ALZYLTEX	22-10-2001	22-10-2021
4	AMUCAP	28-01-2000	28-01-2020
5	AULOX	16-07-2004	16-07-2024
6	BILIPA	13-09-2007	13-09-2017
7	BIOVON	11-12-2001	11-12-2021
8	BISPAS	08-01-1999	08-01-2019
9	BITALVIC	04-01-2002	04-01-2022
10	CLOZIPEX	20-03-2009	20-03-2019
11	DAINAKOL	05-08-1997	05-08-2017
12	DIBIGEN	18-11-1998	18-11-2018
13	DIVICTAL	24-05-2006	24-05-2016
14	DOGINATIL + HÌNH	20-08-1998	20-08-2018
15	ENERVITA-C	14-10-2003	14-10-2023
16	FACLOR ACS	20-08-1998	20-08-2018
17	FENBRAT	14-04-2003	14-04-2023
18	FLUZINE	23-04-2002	23-04-2022
19	GECLANCINE	08-07-2003	08-07-2023
20	GLUCOFAST	22-10-2001	22-10-2021
21	LANGAST	28-11-2001	28-11-2021
22	LICIRIL	13-01-2003	13-01-2023
23	LYSOFLUX	24-05-2006	24-05-2016
24	MEBI PAMIDOL	07-04-2009	07-04-2019
25	MEBIPHARAVUDIN	29-12-2006	29-12-2016
26	MEBIRALGINE	05-08-1997	05-08-2017

STT	Tên nhãn hiệu	Ngày nộp đơn	Được bảo hộ đến ngày
27	MEBISULFATRIM FORT + HÌNH	20-08-1998	20-08-2018
28	MEBIVIC	11-12-2001	11-12-2021
29	MELOBIC	02-01-2002	02-01-2022
30	METALAM	20-09-2005	20-09-2015
31	METOUFAN	07-04-2009	07-04-2019
32	MEBIZINON	21-04-2010	21-04-2020
33	MEBIKAN	11-01-2010	11-01-2020
34	MEBIZAN	17-05-2006	17-05-2016
35	MEBZAN	20-05-2009	20-05-2019
36	MEBIDOVIT	28-06-2010	28-06-2020
37	MEBIFIXIM	09-06-2010	09-06-2020
38	OMECID	28-11-2001	28-11-2021
39	PARASORB	05-08-1997	05-08-2017
40	RENATAB	02-04-2004	02-04-2024
41	ROXIPHAR + HÌNH	10-06-1999	10-06-2019
42	SERRAMEBI	06-09-2007	06-09-2017
43	SPASMEBI	10-06-1999	10-06-2019
44	TYFCOLD	05-12-1998	05-12-2018
45	MEBIPHAR	02-05-2012	02-05-2022
46	LOGO	02-05-2012	02-05-2022

*Nguồn: MEBIPHAR*

#### 4. Các hợp đồng lớn

Đã ký hợp đồng với các công ty Nhân Phúc, Kim Phúc, An Hy, Minh Tấn..., các bệnh viện tại TPHCM, Bình Dương, Đồng Nai, ... Đây cũng là những nhà phân phối chính các thiết bị và dược phẩm ra thị trường, cũng là cơ sở giúp MEBIPHAR chọn nhà đầu tư chiến lược.

STT	Tên Hợp đồng	Thời hạn Hợp đồng	Giá trị hợp đồng (đồng)
1.	Hợp đồng mua bán với công ty TNHH DP Kim Phúc	05/01/2015- 31/12/2016	21.000.000.000
2.	Hợp đồng mua bán với công ty TNHH Nhân Phúc	01/02/2011- 31/01/2016	20.000.000.000
3.	Hợp đồng mua bán với công ty TNHH MTV DP An Hy	02/01/2012- 31/01/2016	24.000.000.000
4.	Hợp đồng mua bán với công ty TNHH DP Minh Tấn	01/02/2011- 31/01/2016	5.000.000.000

*Nguồn: MEBIPHAR*

**5. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 03 năm trước khi cổ phần hóa**

Số liệu chi tiết được tóm tắt ở bảng dưới:

Đơn vị tính: đồng

TT	CHỈ TIÊU	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Vốn Chủ sở hữu	114.792.848.590	122.347.632.816	92.123.831.616	95.950.617.396
1.1	Vốn chủ sở hữu	46.368.809.534	81.870.868.415	81.870.868.415	77.730.496.469
1.2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	68.424.039.056	40.476.764.401	10.252.963.201	18.220.120.927
2	Nợ phải trả	30.395.718.340	34.182.719.871	63.240.685.564	42.610.006.334
2.1	Nợ ngắn hạn	29.936.198.057	34.182.719.871	63.240.685.564	42.254.628.447
	Trong đó: nợ quá hạn	-	-	-	-
2.2	Nợ dài hạn	459.520.283			355.377.887
	Trong đó: nợ quá hạn	-	-	-	-
3	Nợ phải thu	40.006.354.942	24.750.383.779	25.298.969.260	28.907.350.831
3.1	Phải thu ngắn hạn	40.006.354.942	24.750.383.779	25.298.969.260	28.907.350.831
	Trong đó: nợ quá hạn	-	-	-	-
3.2	Phải thu dài hạn	-	-	-	-
	Trong đó: nợ quá hạn	-	-	-	-
4	Tổng số lao động (người)	223	215	189	186
5	Thu nhập bình quân của người lao động/tháng	5.052.000	6.280.000	6.635.000	7.678.380

TT	CHỈ TIÊU	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
6	Doanh thu thuần	160.041.985.662	177.008.604.929	187.705.173.535	206.317.619.407
	<i>Tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần</i>	<i>N/A</i>	<i>10,60%</i>	<i>6,04%</i>	<i>9,92%</i>
7	Tổng chi phí	150.090.260.328	170.064.308.398	179.835.449.314	202.198.473.528
8	Tổng tài sản	145.188.566.929	156.530.352.687	155.364.517.080	138.560.623.730
9	Lợi nhuận trước thuế	11.579.948.882	11.696.926.649	13.024.479.788	11.855.830.238
10	Lợi nhuận sau thuế	8.684.961.662	8.746.541.764	10.023.005.535	9.693.164.716
11	Hệ số lãi ròng	5,43%	4,94%	5,34%	4,70%
12	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản (ROA)	5,98%	5,59%	6,45%	7,00%
13	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ vốn Chủ sở hữu (ROE)	7,57%	7,15%	10,88%	10,10%

*Nguồn: MEBIPHAR*

## Một số chỉ tiêu tài chính các năm trước cổ phần hóa của Công ty:

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>					
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	3,52	3,28	1,79	2,30
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	2,22	2,19	1,32	1,55
<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>					
Hệ số nợ/Tổng nguồn vốn	Lần	0,21	0,22	0,41	0,31
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,26	0,28	0,69	0,44
<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>					
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	4,11	4,73	6,25	6,57
Vòng quay tổng tài sản	Vòng	1,10	1,13	1,21	1,49
Vòng quay khoản phải thu	Vòng	4,00	7,15	7,42	7,14
Vòng quay khoản phải trả	Vòng	4,68	4,60	2,62	4,42
<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>					
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	5,43%	4,94%	5,34%	4,70%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	7,57%	7,15%	10,88%	10,10%
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	5,98%	5,59%	6,45%	7,00%

Nguồn: MEBIPHAR

Nhìn chung, tình hình hoạt động của Công ty chưa đạt hiệu quả nhưng có nhiều chuyển biến tích cực trong suốt thời gian vừa qua, cụ thể:

+ **Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:** Hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty cho thấy khả năng đáp ứng khá tốt các khoản nợ ngắn hạn, duy trì trên 3 lần. Khả năng thanh toán nhanh cũng được công ty duy trì ở mức an toàn trên 2 lần. Tuy nhiên, lượng tiền và tương đương tiền của công ty nhàn rỗi sẽ dễ phát sinh các chi phí cơ hội và chi phí đại diện trong hoạt động sản xuất.

+ **Chỉ tiêu về đòn bẩy tài chính:** Trong thời gian gần đây, công ty đang hạn chế dùng đòn bẩy tài chính để giảm áp lực trả lãi vay. Tuy nhiên, do một số lý do công ty chưa thể phát hành tăng vốn để đáp ứng các nhu cầu đầu tư như máy móc, nhân lực, mặt bằng... nên việc cắt giảm nợ vay sẽ dẫn đến việc thâm dụng tài sản ngắn hạn để phục vụ hoạt động đầu tư. Do đó, công ty cần có chiến lược cụ thể để điều chỉnh cơ cấu vốn một cách tối ưu và hợp lý.

+ **Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:** Vòng quay tài sản có xu hướng tăng nhẹ, hiệu quả sử dụng tài sản có tiến triển tuy nhiên chưa ổn định vì các tài sản của công ty cần nâng cấp,

cải tiến để phục vụ hoạt động sản xuất và đảm bảo tính cạnh tranh trong ngành. Bên cạnh đó, vòng quay khoản phải trả của công ty có xu hướng tăng lên và vòng quay khoản phải thu có xu hướng giảm cho thấy rằng Công ty đang thực hiện nới rộng chính sách tín dụng đối với khách hàng để duy trì thị phần. Tuy nhiên, sau khi cổ phần hóa MEBIPHAR có thể thiếu hụt vốn luân chuyển để đầu tư sản xuất nên MEBIPHAR có thể điều chỉnh chính sách tín dụng để xoay vòng vốn, vay vốn để đảm bảo tình hình sản xuất kinh doanh.

+ **Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi:** Tỷ suất sinh lợi của công ty các năm qua ở mức ổn định từ 6- 8%. Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần có dấu hiệu suy giảm nhưng vẫn ở mức trên 5%. Sau khi công ty đầu tư thêm máy móc, thiết bị sản xuất thì MEBIPHAR cần có chiến lược đầu tư, kinh doanh có hiệu quả hơn để nâng cao chỉ tiêu sinh lợi.

## 6. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh

### **Thuận lợi**

- Các mặt hàng đã có thương hiệu trên thị trường;
- Đội ngũ nhân viên kỹ thuật và quản lý tương đối vững về chuyên môn, ổn định về số lượng đảm bảo cho hoạt động của công ty;
- Sự đoàn kết nhất trí cao của CBCNV nỗ lực vượt qua khó khăn.

### **Khó khăn**

- Yếu tố cạnh tranh trong đấu thầu với xu hướng trúng thầu với bất cứ giá nào đã làm cho giá trúng thầu quá thấp, tình hình chung này đã trực tiếp ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu của MEBIPHAR.
- Do phải cạnh tranh giá, nhiều mặt hàng phải giảm giá mạnh, hoặc không thể thực hiện được ảnh hưởng đến doanh số và lợi nhuận của công ty.
- Việc xin số đăng ký vẫn gặp nhiều khó khăn.
- Công tác Cổ phần hoá có ảnh hưởng đến điều độ sản xuất của công ty.
- Việc tìm kiếm khách hàng mới bị hạn chế, do đang triển khai công tác cổ phần hóa nên việc thăm định khách hàng cũng như công nợ cần hạn chế để tránh phát sinh công nợ khó xử lý, vì vậy cũng giảm doanh số. (Một số công nợ cũ vẫn xử lý chưa xong).
- Tâm lý khách hàng cũ cũng thận trọng do công ty đang triển khai công tác cổ phần hóa.



**PHẦN V:  
PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ, CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN,  
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH  
SAU CỔ PHẦN HÓA**

**I. TÊN CÔNG TY CỔ PHẦN**

- ❖ Tên tiếng Việt : **CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VÀ SINH HỌC Y TẾ**
- ❖ Tên tiếng Anh : **MEDICAL BIOMATERIAL AND PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY**
- ❖ Tên viết tắt : **MEBIPHAR**
- ❖ Trụ sở chính : **Số 31 Ngô Thời Nhiệm, Phường 06, Quận 03, Thành phố Hồ Chí Minh**
- ❖ Điện thoại : **(84-8)38.150.974 - 38.156.101 - 39.303.894**
- ❖ Fax : **(84-8)38.155.683**
- ❖ Website : **www.mebiphar.com.vn**
- ❖ E-mail : **mebiphar@vnn.vn**

**II. VỐN ĐIỀU LỆ, NGÀNH NGHỀ KINH DOANH VÀ MÔ HÌNH TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG**

**1. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ**

- **Vốn điều lệ**
  - Vốn điều lệ Công ty cổ phần : **100.000.000.000** đồng (*Một trăm tỷ đồng*)
  - Mệnh giá một cổ phần : **10.000** đồng
  - Số lượng cổ phần : **10.000.000** cổ phần
- **Cơ cấu vốn điều lệ**

Cơ cấu vốn điều lệ của công ty cổ phần dự kiến như sau:

STT	Cổ đông	Số cổ phần (cổ phần)	Giá trị cổ phần (đồng)	Tỷ lệ
1	Nhà nước	2.900.000	29.000.000.000	29,00%
2	Cổ đông CBCNV mua ưu đãi	445.900	4.459.000.000	4,46%
3	Công đoàn công ty	0	0	0,00%
4	Bán cho Cổ đông chiến lược	3.327.000	33.270.000.000	33,27%
5	Cổ đông mua cổ phần thông qua đấu giá	3.327.100	33.271.000.000	33,27%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>10.000.000</b>	<b>100.000.000.000</b>	<b>100,00%</b>

**2. Ngành nghề kinh doanh dự kiến**

- Sản xuất kinh doanh dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng
- Sản xuất kinh doanh trang thiết bị y tế, chỉ phẫu thuật, kẹp rún, Uritest.
- Sản xuất kinh doanh mắt kính
- Xuất khẩu, nhập khẩu thuốc và nguyên liệu làm thuốc.

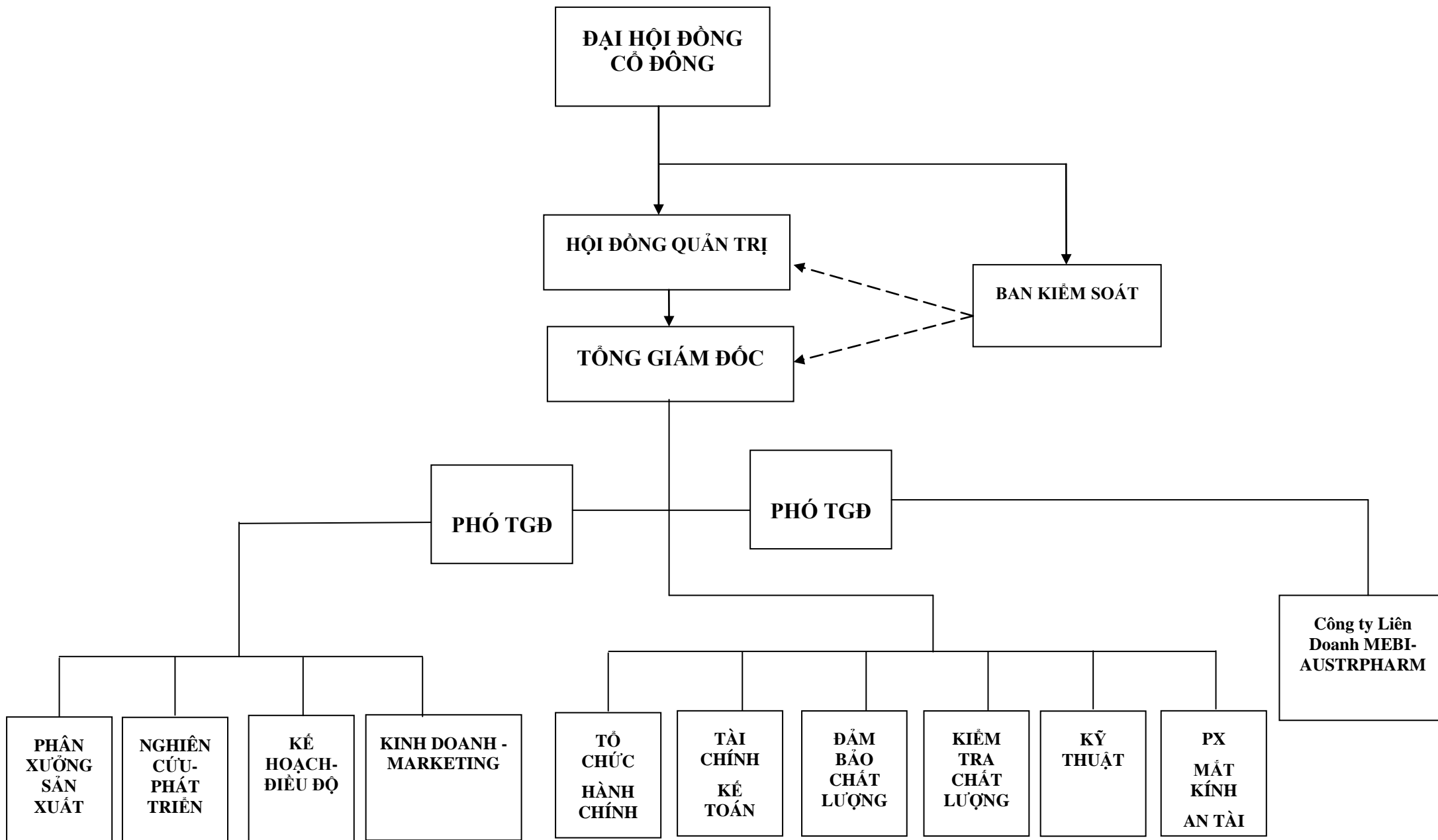
**3. Phương án về tổ chức và quản lý điều hành Công ty**

Công ty Cổ phần Dược phẩm và sinh học y tế hoạt động theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty do Đại hội đồng cổ đông thông qua, căn cứ theo các quy định của Luật doanh nghiệp, dưới sự quản trị, giám sát và điều hành của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc.

Dự kiến bộ máy tổ chức của Công ty như sau:

- Đại hội đồng cổ đông;
- Hội đồng quản trị;
- Ban kiểm soát;
- Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc;
- Các phòng ban chuyên trách.

Sau khi chuyển sang hoạt động theo hình thức cổ phần, mô hình tổ chức của Công ty Cổ phần Dược phẩm và Sinh học Y tế được thể hiện ở sơ đồ sau:



## 4. Chiến lược phát triển, kế hoạch đầu tư và phương án sản xuất kinh doanh

### 4.1 Chiến lược phát triển

Sau khi chính thức chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, MEBIPHAR đặt ra các mục tiêu cơ bản như sau cho chiến lược phát triển của Công ty:

- Hoàn thiện tổ chức, củng cố, duy trì và phát triển hệ thống sản xuất. Chú trọng lượng lao động chất lượng cao, sắp xếp, tổ chức lại bộ máy tinh gọn, đào tạo mới và đào tạo lại đội ngũ lao động. Áp dụng công nghệ thông tin vào điều hành và quản lý hợp lý nhằm cải thiện môi trường làm việc để tăng năng suất lao động.
- Cải cách, nâng cấp khả năng tiếp cận thị trường, năng lực cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần cao nhất có thể, phát triển mạnh hệ thống marketing.
- Hoàn thiện và nghiên cứu phát triển mặt hàng mới, lựa chọn, xác định mặt hàng, nhóm hàng chiến lược.
- Định hình và phát triển văn hóa công ty theo mô hình công ty cổ phần.
- Hướng tới sự thu hút và tập trung các nguồn vốn xã hội: phát hành thêm cổ phiếu, mở rộng bán cổ phần cho các chủ sở hữu trong và ngoài doanh nghiệp, đồng thời cho phép khai thác được nguồn vốn nội bộ một cách hiệu quả.

### 4.2 Kế hoạch đầu tư

- Đầu tư và xây dựng hệ thống Marketing phát triển mạnh.
- Đầu tư chiều sâu, nâng cấp máy móc thiết bị, tiếp cận và thay đổi công nghệ mới, nâng cấp, hiện đại hóa dây chuyền sản xuất.
- Đầu tư phát triển mạnh các dây chuyền Dược liệu, Mỹ phẩm, Vật liệu sinh học, mắt kính.
- Phát triển những mặt hàng truyền thống của công ty, thu hút khách hàng làm hàng nhượng quyền.
- Tiến tới xây dựng cơ sở sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn PIC/S-GMP.

### 4.3 Cơ hội và thách thức

#### ❖ Cơ hội

- Trong những năm qua, kinh tế Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng khá và ổn định, trung bình từ 5% - 6%/năm, quan hệ tương tác giữa cải cách trong nước, đặc biệt là cải cách thể chế kinh tế với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế đã trở nên chặt chẽ hơn. Dù hiện nay Việt Nam vẫn còn đối mặt với nhiều khó khăn lẫn thách thức do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế, tuy nhiên Chính phủ Việt Nam đã đưa ra nhiều giải pháp, chính sách nhằm tái cơ cấu nền kinh tế, duy trì mục tiêu tăng trưởng GDP.
- Đường lối tiếp tục đổi mới của Đảng và Nhà nước sẽ tạo điều kiện và cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Công ty nói riêng có điều kiện để cạnh tranh và phát triển.

- Thị trường chứng khoán Việt Nam đã phát triển hơn 10 năm sẽ tạo cơ hội cho Công ty trong việc huy động vốn, tài trợ cho các dự án sản xuất đầu tư, chủ động hơn trong nguồn vốn kinh doanh.
  - Phát huy những thành quả và bài học kinh nghiệm của những năm hình thành và phát triển, dưới hình thức Công ty cổ phần, Công ty sẽ tạo nên một mô hình và diện mạo mới, thể và lực mới trên thị trường.
- ❖ **Thách thức**
- Tình hình kinh tế, chính trị thế giới biến động khó dự đoán được kèm theo đó là những hậu quả nặng nề của thiên tai tạo nên những mất cân đối khó lường trước.
  - Xu hướng hội nhập kinh tế thế giới cùng việc thực thi các cam kết khi gia nhập WTO tạo ra nhiều áp lực, việc biến động giá xăng dầu trong nước và sự mất ổn định của thị trường nước ngoài vẫn còn ẩn chứa nhiều rủi ro đến sức cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam.

## 4.4 Kế hoạch sản xuất kinh doanh 03 năm sau cổ phần hoá

Đơn vị tính: đồng

STT	CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH	DỰ PHÓNG			
		2015	2016	2017	2018
I	Vốn điều lệ	100.000.000.000	100.000.000.000	100.000.000.000	100.000.000.000
II	Doanh thu	190.000.000.000	220.000.000.000	245.000.000.000	270.000.000.000
	Tốc độ tăng trưởng doanh thu	N/A	15,79%	11,36%	10,20%
III	Tổng chi phí	179.550.000.000	209.000.000.000	232.750.000.000	255.150.000.000
IV	Lợi nhuận trước thuế	10.450.000.000	11.000.000.000	12.250.000.000	14.850.000.000
1	Tỷ suất lợi nhuận/ Doanh thu (%)	5,50	5,00	5,00	5,50
2	Tỷ suất lợi nhuận/ vốn điều lệ (%)	10,45	11,00	12,25	14,85
V	Thuế thu nhập doanh nghiệp	2.299.000.000	2.200.000.000	2.450.000.000	2.970.000.000
VI	Lợi nhuận sau thuế	8.151.000.000	8.800.000.000	9.800.000.000	11.880.000.000
	Suất sinh lợi của Doanh thu (LNST/Doanh thu)	4,29%	4,00%	4,00%	4,40%
VII	Tỷ suất LN sau thuế/ vốn điều lệ (%)	8,15	8,80	9,80	11,88
1	Trích quỹ đầu tư phát triển (10%)	815.100.000	880.000.000	980.000.000	1.188.000.000
3	Trích quỹ khen thưởng phúc lợi (5%)	407.550.000	440.000.000	490.000.000	594.000.000

STT	CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH	DỰ PHÓNG			
		2015	2016	2017	2018
4	Lợi nhuận còn lại để trả cổ tức (bao gồm cả phần vốn Nhà nước)	6.928.350.000	7.480.000.000	8.330.000.000	10.098.000.000
5	Tỷ lệ chia cổ tức/Vốn điều lệ(%)	0,00	7,48	8,33	10,10
<b>VIII</b>	<b>Lao động và thu nhập</b>				
1	Tổng số lao động	220	230	240	240
2	Tổng quỹ lương	20.000.000.000	23.000.000.000	26.450.000.000	30.417.500.000
3	Thu nhập bình quân/ người/tháng	7.575.758	8.333.333	9.184.028	10.561.632

*Nguồn: MEBIPHAR*

MEBIPHAR bắt đầu hoạt động theo hình thức công ty cổ phần vào tháng 10/2015, trong giai đoạn đầu MEBIPHAR sẽ gặp một số khó khăn nhất định về việc thay đổi cung cách quản lý, cơ chế hoạt động của Công ty cổ phần nên doanh thu sẽ chững lại để trọng tâm thích ứng với cơ chế mới. Bước sang năm 2016, sau khi ổn định và thích nghi với cơ chế quản trị mới, doanh thu công ty tăng 15,79% và duy trì mức tăng trưởng doanh thu trên 10% với các hoạt động sản xuất- kinh doanh, cung cấp dịch vụ nhận ủy thác, nhượng quyền,... Công ty cũng thực hiện đầu tư, trang bị thêm một số máy móc mới bổ sung vào dây chuyền sản xuất để nâng cao hiệu quả hoạt động, tận dụng đòn bẩy tài chính MEBIPHAR dự kiến tài trợ việc đầu tư này bằng nợ vay nên chi phí tài chính năm 2016- 2017 có xu hướng gia tăng, tổng chi phí chiếm 95% trên tổng doanh thu năm 2016-2017 và giảm về mức 94,5% năm 2018. Hệ số lãi ròng dao động từ 4% - 4,4% mỗi năm cho thấy hiệu quả hoạt động của Công ty được duy trì ổn định, sau khi trích lập các quỹ bắt buộc công ty thực hiện chi trả cổ tức cho cổ đông công ty ở mức 7,48%, 8,33% và 10,10% lần lượt các năm 2016, 2017 và 2018. Trước những khó khăn về sự cạnh tranh gay gắt của ngành và những biến động của nền kinh tế, Công ty cũng nỗ lực tận dụng tối đa những thế mạnh hiện có và những chiến lược phát triển trọng tâm, MEBIPHAR xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh 03 năm sau cổ phần hóa trên có tính khả thi và phù hợp với nội lực và định hướng phát triển của MEBIPHAR nói riêng và ngành dược phẩm nói chung.

## 5. Biện pháp thực hiện

- Thu hút nhân sự làm hệ thống marketing, tăng cường hệ thống marketing. Lựa chọn và xây dựng thêm nhiều khách hàng chiến lược mới, những khách hàng làm hàng nhượng quyền, sản xuất thuốc nhóm generic.
- Nâng cao năng lực nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D). Tập trung xây dựng và phát triển những mặt hàng Dược phẩm chiến lược chủ động cho riêng cho công ty, trên cơ sở không trùng lặp mặt hàng với khách hàng đã có, khép kín quy trình đầu vào, đầu ra. Đầu tư mạnh vào nhóm hàng dược liệu, mỹ phẩm, vật liệu sinh học. Có chính sách thu hút nhân tài để hỗ trợ cho chiến lược nghiên cứu và phát triển sản phẩm, chiến lược marketing.
- Nghiên cứu và đưa ra các giải pháp, cơ chế tài chính phục vụ và hỗ trợ hiệu quả công tác tiếp cận, thâm nhập, phát triển thị trường và các đề án nghiên cứu phát triển mặt hàng mới.
- Đánh giá lại năng lực sản xuất, năng lực máy móc thiết bị và kỹ thuật công nghệ. Đầu tư thêm các thiết bị máy móc để đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất lao động.

## 6. Kế hoạch đăng ký giao dịch và niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán

Căn cứ Công văn số 2405/UBND-CNN về việc cổ phần hóa DNNN gắn với đăng ký giao dịch và niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán và quy định tại khoản 1, Điều 14, Quyết định số 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:

### **“Điều 14. Đăng ký giao dịch và niêm yết**

*1. Đối với doanh nghiệp chính thức chuyển thành công ty cổ phần sau ngày Quyết định này có hiệu lực thi hành:*

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

*b) Trường hợp doanh nghiệp cổ phần hóa đáp ứng đầy đủ các điều kiện niêm yết tại sở giao dịch chứng khoán, sau khi thực hiện các thủ tục để đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường chứng khoán theo quy định tại Điểm a Khoản 1 Điều này, trong thời hạn tối đa một (01) năm kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, doanh nghiệp cổ phần hóa phải bổ sung hồ sơ để hoàn tất thủ tục niêm yết tại các sở giao dịch chứng khoán theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.”*

Sau khi chính thức chuyển thành công ty cổ phần, Công ty cổ phần Dược phẩm và Sinh học y tế chịu trách nhiệm thực hiện hoàn tất thủ tục đăng ký giao dịch và niêm yết trên thị trường chứng khoán theo quy định trên.



## PHẦN VI: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

### I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN

#### 1. Đối tượng mua cổ phần

Đối tượng mua cổ phần bao gồm: Cán bộ công nhân viên Công ty, các nhà đầu tư trong và ngoài nước mua thông qua đấu giá (theo Điều 6 và Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP).

##### 4.1. Cổ phần bán cho CBCNV

Gồm 2 hình thức chi tiết như sau:

##### 4.1.1. Cổ phần CBCNV mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước

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 là “*giá bán bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất (trường hợp đấu giá công khai trước) hoặc bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược (đối với trường hợp bán cho nhà đầu tư chiến lược trước)*”.

- Tổng số CBCNV có tên trong danh sách lao động Công ty ngày 30/03/2015 (thời điểm UBND TP. HCM công bố giá trị doanh nghiệp MEBIPHAR để cổ phần hóa) là: 181 người;
- Tổng số CBCNV được mua cổ phần theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước: 177 người;
- Tổng số năm công tác toàn bộ số CBCNV được mua cổ phần theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước: 2.222 năm.
- Tổng số cổ phần CBCNV được mua theo quy định của hình thức này là 222.200 cổ phần với tổng mệnh giá là 2.222.000.000 đồng chiếm 2,22% vốn điều lệ công ty cổ phần.
- Thời gian thực hiện bán cổ phần cho CBCNV: Việc triển khai bán cổ phần cho CBCNV sẽ thực hiện sau khi bán đấu giá cổ phần công khai ra công chúng.
- Giá bán: Bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất.

##### 4.1.2. Cổ phần CBCNV mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần

Theo quy định tại Khoản 2b Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này là “*Giá bán cổ phần ưu đãi cho người lao động mua thêm quy định tại điểm a khoản 2 Điều này được xác định là giá đấu thành công thấp nhất (trường hợp đấu giá công khai trước) hoặc bằng giá bán thành công*”.

thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược (đối với trường hợp bán cho nhà đầu tư chiến lược trước)”.  
Theo quy định tại điểm a, khoản 2, Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011:

“2. 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 cổ phần ưu đãi theo quy định sau:

a) 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.”

Công ty có 65 CBCNV đăng ký mua theo quy định của hình thức này với tổng số cổ phần là 223.700 cổ phần, tương ứng tổng mệnh giá là 2.237.000.000 đồng chiếm 2,24% vốn điều lệ công ty cổ phần. Trong đó, số cổ phần mà người lao động là chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao đăng ký mua là 180.500 cổ phần.

Tiêu chí xác định người lao động là chuyên gia giỏi, có trình độ nghiệp vụ cao, cụ thể:

#### **I/ Về năng lực chuyên môn:**

- 1) Chức vụ nắm giữ tại Công ty: Ban giám đốc, Trưởng phòng, Phó phòng, ban, xưởng;
- 2) Là đội ngũ chuyên viên có trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong công tác tham mưu cho lãnh đạo công ty về hoạt động sản xuất kinh doanh;
- 3) Là nhân viên có kỹ năng chuyên môn vượt trội đồng nghiệp, trong công việc luôn đạt kết quả chính xác, tinh thông nghiệp vụ, am tường công việc đang làm, có thời gian làm việc tại Công ty tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2014 đủ từ 1 năm trở lên;
- 4) Những cán bộ công nhân viên có bậc thợ hiện đang giữ từ bậc 4 trở lên;

#### **II/ Về sức khỏe:**

- Có sức khỏe tốt để làm việc tại Công ty ít nhất 3 năm trở lên;

#### **III/ Về tuổi đời:**

- 1) Đối với nam tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2014 không quá 55 tuổi;
- 2) Đối với nữ tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2014 không quá 50 tuổi.

Các tiêu chí này đã được thảo luận và thống nhất tại Đại hội công nhân viên chức bất thường tổ chức ngày 11/07/2015.

Thời gian thực hiện bán cổ phần cho CBCNV: Việc triển khai bán cổ phần cho CBCNV sẽ thực hiện sau khi bán đấu giá cổ phần công khai ra công chúng.

Giá bán: Bằng giá đấu thành công thấp nhất.

#### **4.2. Cổ phần bán ưu đãi cho Tổ chức Công đoàn**

Theo quy định tại Điểm c Mục 2 Điều 36, Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ thì “*Công đoàn cơ sở tại doanh nghiệp được sử dụng nguồn quỹ công đoàn tại doanh nghiệp cổ phần hóa (theo quy định tại khoản 2 Điều 16 Luật Công đoàn; không huy động, vay vốn) để mua cổ phần ưu đãi nhưng không quá 3% vốn điều lệ. Số cổ phần ưu đãi này do tổ chức công đoàn nắm giữ nhưng không được chuyển nhượng. Trường hợp tổ chức công đoàn cơ sở tại doanh nghiệp cổ phần hóa được Đại hội cán bộ, công nhân viên chức tại doanh nghiệp cổ phần hóa ủy quyền sử dụng nguồn quỹ khen thưởng, phúc lợi để mua và thay mặt cán bộ công nhân viên chức quản lý cổ phần này thì số cổ phần này được giảm trừ vào số lượng cổ phần ưu đãi người lao động được mua theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định này và tổ chức công đoàn được quyền chuyển nhượng hoặc mua lại số cổ phần được mua từ quỹ khen thưởng, phúc lợi khi có yêu cầu của người lao động. Giá bán cổ phần ưu đãi cho tổ chức công đoàn tại doanh nghiệp cổ phần hóa là giá bán cổ phần ưu đãi cho người lao động theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định này”*.

Căn cứ theo Công văn số 101/DPSH ngày 18/06/2015 của Ban chấp hành Công đoàn Công ty TNHH MTV Dược phẩm và sinh học y tế (MEBIPHAR), Tổ chức Công đoàn của MEBIPHAR không đăng ký mua cổ phần.

#### **4.3. Cổ phần bán cho Nhà đầu tư chiến lược**

Theo quy định tại điểm a Khoản 3 Điều 6 Nghị định 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 “*Nhà đầu tư chiến lược là các nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài có năng lực tài chính và có cam kết bằng văn bản của người có thẩm quyền trong việc gắn bó lợi ích lâu dài với doanh nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp sau cổ phần hóa về: chuyển giao công nghệ mới; đào tạo nguồn nhân lực; nâng cao năng lực tài chính; quản trị doanh nghiệp; cung ứng nguyên vật liệu; phát triển thị trường tiêu thụ sản phẩm”*.

Căn cứ Công văn số 2588/UBND-CNN ngày 15/05/2015 về việc phê duyệt tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chiến lược mua cổ phần tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm và sinh học y tế khi thực hiện cổ phần hóa. Bộ tiêu chí để lựa chọn nhà đầu tư chiến lược tham gia mua cổ phần tại Công ty TNHH MTV Dược phẩm và sinh học y tế như sau :

1. Là nhà đầu tư trong nước, có uy tín về đầu tư kinh doanh dược phẩm, có chức năng ngành nghề kinh doanh phù hợp với lĩnh vực sản xuất kinh doanh và phương án hoạt động kinh doanh sau cổ phần hóa của Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm và Sinh học y tế . Ưu tiên nhà đầu tư chiến lược từng là nhà phân phối các sản phẩm của MEBIPHAR.
2. Có năng lực về tài chính: Chứng minh có đủ nguồn tài chính để mua cổ phần theo tỷ lệ trong phương án được cấp có thẩm quyền phê duyệt. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (đã được kiểm toán) không lỗ trong 2 năm 2013, 2014

và không có lỗ lũy kế tính đến thời điểm 30/04/2015. Tổng nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu tại thời điểm 30/04/2015 không quá 3 lần;

3. Cam kết bằng văn bản đem lại lợi ích lâu dài và gắn bó tối thiểu 5 năm với Công ty sau khi cổ phần hóa; hỗ trợ Công ty sau khi cổ phần hoá về chuyển giao công nghệ mới phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh; đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao năng lực tài chính, quản trị doanh nghiệp, hợp tác đầu tư, phát triển thị trường theo chiến lược phát triển của Công ty được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
4. Cam kết bằng văn bản không chuyên nhượng số cổ phần được mua trong thời gian tối thiểu là 5 năm tính từ khi Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu theo Luật doanh nghiệp.

Căn cứ theo Quyết định số 4165/QĐ-UBND ngày 24/08/2015 của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh về việc Phê duyệt Phương án cổ phần hoá Công ty TNHH MTV Dược phẩm và sinh học y tế thành công ty cổ phần có 04 nhà đầu tư được tham gia đấu giá mua cổ phần nhà đầu tư chiến lược của MEBIPHAR. Cụ thể như sau:

### **1. Công ty TNHH MTV Dược phẩm An Hy**

- Giấy CNĐKDN số: 0309738339 do sở Kế hoạch và Đầu tư cấp lần đầu ngày 19/01/2010 và đăng ký thay đổi lần thứ 3 ngày 27/04/2015.
- Người đại diện theo pháp luật: Trần Hoàng Dũng Chức vụ: Giám đốc
- Địa chỉ trụ sở chính: 506/15/34 Đường 3/2, P.14, Q.10, Tp. Hồ Chí Minh
- Điện thoại: 093.307.7532
- Vốn điều lệ: 20.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh thuốc Tân dược và trang thiết bị y tế.Sản xuất thuốc.Xuất nhập khẩu thuốc.
- Số cổ phần đăng ký mua: 3.327.000 cổ phần

### **2. Công ty TNHH Dược phẩm Kim Phúc**

- Giấy CNĐKDN số: 0302284069 do Kế hoạch và Đầu tư cấp lần đầu ngày 23.04.2001 và đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 23/04/2015.
- Người đại diện theo pháp luật: Nguyễn Thủy Phương Chức vụ: Giám đốc
- Địa chỉ trụ sở chính: 109 Tân Vĩnh, P.6, Q.4, Tp. Hồ Chí Minh
- Điện thoại: 08.394.39263 Fax: 08.394.62162
- Vốn điều lệ: 15.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh thuốc tân dược, mua bán trang thiết bị y tế.
- Số cổ phần đăng ký mua: 1.200.000 cổ phần

### **3. Công ty Cổ phần Tư vấn Đầu tư và Phát triển An Việt**

- Giấy CNĐKDN số: 0312646624 do sở Kế hoạch và Đầu tư cấp lần đầu ngày 10/02/2014, thay đổi lần thứ 1 ngày 01/12/2014.

- Người đại diện theo pháp luật: **Dương Minh Liễu** Chức vụ: chủ tịch HĐQT
- Địa chỉ trụ sở chính: 34 Phạm Ngọc Thạch, Phường 06, Quận 3, TP.HCM
- Điện thoại: 1900561247- 38561247 Fax: 3822.8044
- Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm sinh học. Bán buôn máy móc, thiết bị ngành công nông nghiệp, môi trường- y tế, thiết bị phòng thí nghiệm, máy móc, thiết bị dụng cụ y tế,...
- Số cổ phần đăng ký mua: 3.327.000 cổ phần.

#### 4. Công ty Cổ phần Xây dựng Thương mại Dịch vụ G.B Sài Gòn

- Giấy CNĐKDN số: 0309763776 do sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM cấp lần đầu ngày 02/02/2010, thay đổi lần thứ 13 ngày 04/06/2015.
- Người đại diện theo pháp luật: **Phùng Văn Viễn** Chức vụ: Giám đốc
- Địa chỉ trụ sở chính: 78-80 Cách Mạng Tháng Tám, P.6, Q.3, Tp.HCM
- Điện thoại: 08.3930 6840 Fax: 08.3930 6841
- Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Xây dựng nhà các loại. Bán buôn thuốc, dụng cụ y tế.
- Số cổ phần đăng ký mua: 3.327.000 cổ phần

#### ▪ **Giá cổ phần chào bán cho nhà đầu tư chiến lược:**

Theo quy định tại Tiết đ, Khoản 3, Điều 6, Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ thì: “*Giá bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược được xác định theo nguyên tắc:*

- *Đối với trường hợp bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược sau khi đấu giá công khai thì giá bán do Ban Chỉ đạo cổ phần hóa thỏa thuận trực tiếp với các nhà đầu tư chiến lược nhưng không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.*

- *Đối với trường hợp thỏa thuận trực tiếp hoặc đấu giá giữa các nhà đầu tư chiến lược có đủ tiêu chuẩn và đã thực hiện đăng ký mua trước khi thực hiện đấu giá công khai là giá thỏa thuận giữa các bên (trường hợp thỏa thuận) hoặc là giá đấu thành công (đối với trường hợp đấu giá) nhưng không thấp hơn giá khởi điểm đã được cơ quan có thẩm quyền quyết định phương án cổ phần hóa phê duyệt.”*

#### ▪ **Phương thức phát hành cho nhà đầu tư chiến lược:**

Căn cứ Thông tư 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 của các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần quy định :

“ *Trên cơ sở danh sách các nhà đầu tư chiến lược đáp ứng được các tiêu chí lựa chọn được cơ quan quyết định cổ phần hóa phê duyệt, Ban chỉ đạo cổ phần hóa xây dựng phương án và tổ chức bán cổ phần cho các nhà đầu tư chiến lược theo các nguyên tắc sau:*

- Trường hợp có tối đa 03 nhà đầu tư chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần, nếu số cổ phần các nhà đầu tư chiến lược đăng ký mua lớn hơn số cổ phần bán ra cho nhà đầu tư chiến lược thì phải tổ chức đấu giá giữa các nhà đầu tư chiến lược theo quy định của pháp luật hiện hành; nếu số cổ phần các nhà đầu tư chiến lược đăng ký mua tối đa bằng số cổ phần bán ra cho nhà đầu tư chiến lược thì Ban chỉ đạo cổ phần hóa tiến hành thỏa thuận về số cổ phần bán ra, giá bán cổ phần, báo cáo cơ quan quyết định cổ phần hóa phê duyệt hoặc quyết định theo ủy quyền của cơ quan quyết định cổ phần hóa.
- Trường hợp có trên 03 nhà đầu tư chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần thì Ban chỉ đạo cổ phần hóa phải xây dựng quy chế tổ chức đấu giá giữa các nhà đầu tư chiến lược theo các nguyên tắc quy định tại Thông tư này ”

Số lượng nhà đầu tư chiến lược của MEBIPHAR hiện là 04 nhà đầu tư, các nhà đầu tư chiến lược được mua cổ phần sau khi thực hiện bán đấu giá công khai. Ban Chỉ đạo cổ phần hóa sẽ tổ chức đấu giá bán cổ phần giữa các nhà đầu tư chiến lược, đảm bảo nguyên tắc không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

Nhà đầu tư chiến lược sẽ tiến hành nộp tiền đặt cọc vào tài khoản phong tỏa của MEBIPHAR. Số tiền nhà đầu tư chiến lược phải đặt cọc tương ứng với **10%** giá trị cổ phần đăng ký mua theo giá khởi điểm đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt. Trường hợp từ bỏ quyền mua, nhà đầu tư chiến lược không được nhận lại tiền cọc.

▪ **Quy định về hạn chế chuyển nhượng:**

Theo quy định tại Tiết c, Khoản 3, Điều 6, Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ thì : “Nhà đầu tư chiến lược không được chuyển nhượng số cổ phần mua trong thời hạn tối thiểu 05 năm, kể từ ngày công ty cổ phần được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo Luật Doanh nghiệp. Trường hợp đặc biệt cần chuyển nhượng số cổ phần này trước thời hạn trên thì phải được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận”.

**4.4. Cổ phần bán đấu giá ra bên ngoài**

Số cổ phần thực hiện bán cho các nhà đầu tư bên ngoài như sau:

- Tổ chức bán đấu giá 3.327.100 phần với tổng mệnh giá là 33.271.000.000 đồng, chiếm **33,27%** vốn điều lệ công ty cổ phần, cho các nhà đầu tư thông qua đấu giá.
- Giá khởi điểm: **10.600 đồng/cổ phần.**
- Thời gian bán đấu giá: Tháng 10/2015.
- Đối tượng tham gia đấu giá: Các nhà đầu tư cá nhân, nhà đầu tư tổ chức trong nước và ngoài nước theo quy định của pháp luật.
- Hạn chế đối với nhà đầu tư nước ngoài: Căn cứ Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, có hiệu lực từ ngày 01/06/2009 các nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% vốn điều lệ Công ty cổ phần.

**1. Loại cổ phần và phương thức phát hành**

**1.1. Loại cổ phần**

- Tất cả cổ phần của Công ty cổ phần Dược phẩm và Sinh học Y tế tại thời điểm thành lập là cổ phần phổ thông.
- Các hoạt động mua, bán, chuyển nhượng, thừa kế cổ phần được thực hiện theo quy định của Điều lệ Công ty cổ phần và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

### 1.2. Phương thức phát hành

- Việc bán cổ phần với giá ưu đãi cho cán bộ công nhân viên được thực hiện tại doanh nghiệp, theo danh sách đã được phê duyệt.
- Cổ phần bán cho các nhà đầu tư khác thông qua hình thức bán đấu giá dự kiến được tổ chức tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM.

## II. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CỔ PHẦN HÓA

### 1.3. Chi phí cổ phần hóa

Căn cứ quy định tại Điều 12 Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011, tổng mức chi phí cổ phần hóa tối đa đối với doanh nghiệp có giá trị doanh nghiệp trên sổ kế toán có giá trị trên 100 tỷ đồng là không quá 500 triệu đồng.

Giá trị thực tế doanh nghiệp của Công ty theo sổ sách vào thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp là **139.807.683.029** đồng (*Một trăm ba mươi chín tỷ, tám trăm lẻ bảy triệu, sáu trăm tám mươi ba ngàn, không trăm hai mươi chín đồng*), do đó, tổng chi phí cổ phần hóa của Công ty theo quy định là **500 triệu đồng**.

Căn cứ vào chi phí liên quan đến cổ phần hóa đã chi và dự kiến chi, Công ty dự kiến tổng chi phí cổ phần hóa (đã bao gồm thuế VAT) là **780.948.190 đồng**. Cụ thể, tổng mức chi phí cổ phần hóa dự kiến gồm các khoản mục chính sau:

*ĐVT: đồng*

ST T	HẠNG MỤC CHI PHÍ	CHI PHÍ
<b>A.</b>	<b>Các khoản chi phí trực tiếp tại doanh nghiệp</b>	<b>155.801.780</b>
1	Lệ phí thanh toán cho Sở GD&ĐT TP. HCM để tổ chức bán đấu giá cổ phần (*)	105.801.780
2	Chi phí tổ chức đại hội người lao động bất thường, đại hội cổ đông lần đầu, chi phí hoạt động tuyên truyền, công bố thông tin về doanh nghiệp...	50.000.000
<b>B</b>	<b>Thuê các Đơn vị có chức năng thực hiện các công việc liên quan</b>	<b>296.648.000</b>
1	Thuê Đơn vị đo vẽ, thẩm định chất lượng nhà cửa vật kiến trúc và chi phí thẩm định giá trị quyền sử dụng đất	60.148.000

ST T	HẠNG MỤC CHI PHÍ	CHI PHÍ
2	Thuê Đơn vị tư vấn cổ phần hóa trọn gói các công việc bao gồm: Xác định giá trị doanh nghiệp, tư vấn xây dựng Phương án cổ phần hóa, Tư vấn lập hồ sơ bán đầu giá cổ phần, Tư vấn tổ chức đại hội cổ đông thành lập, Tư vấn các thủ tục hoàn tất cổ phần hóa	236.500.000
C.	<b>Chi phí hoạt động và thù lao Ban chỉ đạo cổ phần hoá và Tổ giúp việc</b>	<b>328.500.000</b>
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>780.949.780</b>

**Ghi chú:**

(\*) Căn cứ Thông tư số 09/2014/TT-BTC ngày 16/01/2014 của Bộ Tài chính quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí bán đầu giá cổ phần và các loại chứng khoán theo quy định của Luật Chứng khoán, mức thu phí bán đầu giá cổ phần tại Sở Giao dịch Chứng khoán là 0,3% trên tổng giá trị cổ phần thực tế bán được, tối đa là 300 triệu đồng/1 cuộc bán đầu giá cổ phần, tối thiểu là 20 triệu đồng/1 cuộc bán đầu giá cổ phần. Phí đầu giá dự kiến qua Sở giao dịch chứng khoán là  $3.327.100 \times 10.600 \times 0,3\% = 105.801.780$  đồng.

Chi phí cổ phần hóa của Công ty sẽ được quyết toán trên cơ sở các chi phí thực tế sau khi kết thúc quá trình cổ phần hóa.

#### **1.4. Kế hoạch hoàn vốn ngân sách nhà nước và kế hoạch sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa**

Việc quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa thực hiện theo quy định tại Điều 42 của Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 và mục III Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính.

Trên cơ sở giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, tỷ lệ góp vốn của nhà nước tại Công ty cổ phần, Công ty dự kiến kế hoạch thu tiền từ cổ phần hóa và nộp vào Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của công ty mẹ - Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn, chi tiết như sau (tạm tính theo phương án giả sử tất cả số lượng cổ phần bán đầu giá được mua với giá khởi điểm 10.600 đồng và giá đầu bình quân là 10.600 đồng/ Cổ phần):

*Đvt: đồng*

TT	Khoản mục	Số tiền (đồng)
1	Vốn điều lệ Công ty cổ phần	(a) 100.000.000.000
2	Vốn Nhà nước thực tế tại doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	(b) 125.731.715.074
3	Tiền thu từ cổ phần hoá	(c) 74.317.872.000
3.1	Thu từ bán cổ phần cho CBCNV	3.784.412.000
	+ Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước	1.413.192.000



TT	Khoản mục	Số tiền (đồng)
	+ Mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần	2.371.220.000
3.2	Thu từ bán cổ phần cho công đoàn	0
3.3	Thu từ bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược	35.266.200.000
3.4	Thu từ bán đấu giá ra bên ngoài	35.267.260.000
<b>4</b>	<b>Giá trị mệnh giá cổ phần đã bán cho CBNV, bán đấu giá ra bên ngoài</b>	<b>(d)</b> <b>71.000.000.000</b>
<b>5</b>	<b>Phần chênh lệch giữa giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại MEBIPHAR và mức vốn điều lệ</b>	<b>(e) = (a) – (b)</b> <b>-25.731.715.074</b>
<b>6</b>	<b>Chi phí cổ phần hoá đơn vị thực hiện</b>	<b>(f)</b> <b>500.000.000</b>
<b>7</b>	<b>Chi phí giải quyết chính sách đối với lao động dôi dư</b>	<b>(g)</b> <b>0</b>
<b>8</b>	<b>Phần thặng dư vốn để lại DN tương ứng tỷ lệ cổ phần phát hành thêm /Vốn điều lệ</b>	<b>(h) = [(c)–(d) – (f) – (g)] x [(e)/(a)]</b>
<b>Tổng số tiền nộp vào Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Công ty mẹ</b>		<b>(c) – (e) – (f) – (g) – (h)</b> <b>99.549.587.074</b>

Công ty sẽ thực hiện hoàn vốn ngân sách nhà nước theo quy định sau khi hoàn tất việc bán cổ phần ra bên ngoài. Phần chênh lệch giữa giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại MEBIPHAR và mức vốn điều lệ, Công ty có trách nhiệm nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Công ty mẹ theo Quy định tại khoản 3, Điều 51 Nghị định 59/2011/NĐ-CP.

### III. PHÂN TÍCH CÁC RỦI RO DỰ KIẾN

#### 1. Rủi ro về kinh tế

Sự ổn định và vững mạnh của nền kinh tế trong nước cũng như thế giới là điều kiện hết sức quan trọng và cần thiết cho việc thực hiện mục tiêu phát triển của các doanh nghiệp nói chung và Công ty Cổ phần nói riêng.

Khủng hoảng tài chính năm 2008 bắt nguồn từ Mỹ đã tác động khá lớn đến sự phát triển của hầu hết các nước trên thế giới và Việt Nam cũng không ngoại lệ. Tốc độ tăng trưởng

GDP năm 2007 của Việt Nam đạt 8,5% và giảm xuống mức 6,3% vào năm 2008. Năm 2012, tốc độ tăng trưởng GDP tiếp tục giảm xuống mức thấp hơn ở mức 5,25%. Bước sang năm 2013, nền kinh tế bắt đầu có dấu hiệu phục hồi trở lại, tốc độ tăng trưởng GDP đạt 5,42%, năm 2014 tổng sản phẩm trong nước (GDP) ước tính tăng 5,42% so với năm 2013, bước sang năm 2015, không ngoài dự đoán tình hình kinh tế trong nước có những chuyển biến rõ nét hơn với GDP 6 tháng đầu năm ước tính tăng 6,28% so với cùng kỳ năm 2014, trong đó quý I tăng 6,08%, quý II tăng 6,44%. Bên cạnh đó, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu năm 2014 ước tính đạt 150 tỷ USD, tăng 13,6% so với năm 2013, kim ngạch xuất khẩu năm 2015 có xu hướng gia tăng tuy nhiên chủ yếu là các mặt hàng nông sản, thủy sản và hải sản sang các thị trường lớn như Mỹ, Canada,... Những dấu hiệu trên cho thấy sự khả quan về tình hình kinh tế trong những năm sắp tới.

Về vấn đề lạm phát trong nước, chỉ số CPI tháng 12/2014 giảm 0,24% so với tháng 11/2014 và tăng 1,84% so với cùng kỳ năm 2013. CPI bình quân năm 2014 tăng 4,09% so với bình quân năm 2013, mức tăng khá thấp trong 10 năm trở lại đây. Trong năm 2014, chỉ số giá tiêu dùng bình quân mỗi tháng tăng 0,15%, lạm phát không cao cũng tạo ra thách thức đối với Chính phủ như thu Ngân sách nhà nước khó khăn, không có tiền để đầu tư và cải cách kinh tế xã hội... Tại cuộc họp báo công bố chỉ số giá tiêu dùng của Tổng cục thống kê đã cho thấy chỉ số CPI tháng 6/2015 tăng 0,35% so với tháng trước và CPI bình quân 6 tháng đầu năm tăng 0,86% so với cùng kỳ năm trước sẽ là tiền đề ổn định các chính sách vĩ mô.

Thị trường chứng khoán phục hồi và tăng trưởng khá mạnh. Các chỉ số giá chứng khoán năm 2013 đều tăng so với năm 2012 (chỉ số VN-Index tăng 22,2% trong khi HNX-Index là 19,32%). Bước sang năm 2014 thị trường chứng khoán tiếp tục “nóng” dần lên với nhiều cổ phiếu Bluechip dẫn dắt thị trường. Trước những chuyển biến tích cực, nguồn vốn ngoại “xâm nhập” vào thị trường đã góp phần hứa hẹn thị trường trong thời gian tới đầy sôi động. Năm 2015, nhiều hoạt động cơ cấu lại doanh nghiệp nhà nước, thoái vốn, cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước, M&A,... diễn ra mạnh mẽ, tạo sự đa dạng trong việc lựa chọn đầu tư cho các nhà đầu tư, tuy nhiên cũng tạo áp lực “hấp thụ vốn” của thị trường và bất lợi cho nhiều doanh nghiệp có tình hình hoạt động kém hiệu quả thực hiện IPO trong thời gian này.

## 2. Rủi ro pháp lý

Tính ổn định và thống nhất của hệ thống luật pháp sẽ tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng như của các doanh nghiệp khác. Đó là rủi ro pháp lý ở khía cạnh hệ thống, ảnh hưởng đến hầu hết các doanh nghiệp chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Sự thay đổi này có thể mang đến những thuận lợi nhưng cũng có thể tạo ra những bất lợi cho hoạt động của Công ty.

Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật khác nhau (*Luật doanh nghiệp, Luật Dược, ...*). Các sắc luật này sẽ tiếp tục được sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với tình hình thực tế. Bất cứ sự thay đổi nào cũng sẽ tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Khả năng quản trị và kiểm soát hoạt động doanh nghiệp là một trong những yếu tố quan trọng góp phần hạn chế rủi ro pháp lý. Cùng với quá trình phát triển, Công ty sẽ tiếp tục có cơ chế theo dõi, cập nhật và điều chỉnh để có sự thích nghi tốt nhất với sự thay đổi của môi trường pháp lý.

### **3. Rủi ro đặc thù**

#### **❖ *Rủi ro về cạnh tranh***

Theo số liệu của Cục QLĐVN, 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, MEBIPHAR 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 MEBIPHAR 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 01/03/2010 Bộ Y tế ban hành TT 05/2010/TT-BYT về hướng dẫn bảo mật dữ liệu thử nghiệm trong 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 khỏe và sự an toàn của con người. Chi phí đầu tư, thời gian và công sức dành cho công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm cũng như việc xâm nhập thị trường của ngành dược cao hơn so với bất cứ ngành công nghiệp nào khác trên thế giới, trong khi đó tỷ lệ thành công của các thử nghiệm sản phẩm mới lại rất thấp. 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.

### **4. Rủi ro khác**

Bên cạnh các rủi ro hệ thống và rủi ro cá biệt như trên, Công ty cũng như các đơn vị kinh tế khác, sẽ chịu ảnh hưởng và bị tổn thất trong trường hợp xảy ra các rủi ro bất khả kháng như: thiên tai (bão, lụt, động đất,...), hỏa hoạn,...

#### IV. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

##### ❖ Ban chỉ đạo cổ phần hóa

- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| ▪ Ông <b>Lê Văn Quê</b>           | Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn; Trưởng Ban                                       |
| ▪ Ông <b>Huỳnh Trung lâm</b>      | Phó Trưởng ban Ban Đổi mới quản lý doanh nghiệp Thành phố; Ủy viên   |
| ▪ Ông <b>Nguyễn Tất Năm</b>       | Trưởng phòng Sở lao động Thương binh và Xã hội thành phố; Ủy viên  |
| ▪ Ông <b>Nguyễn Hữu Khôi</b>      | Phó Trưởng phòng Phòng Nông nghiệp thủy sản và ngành khác, Chi cục Tài chính doanh nghiệp thành phố; Ủy viên |
| ▪ Bà <b>Phan Thị Hồng</b>         | Phó phòng công nông nghiệp- Văn phòng Ủy ban nhân dân thành phố; Ủy viên                                     |
| ▪ Ông <b>Nguyễn Văn Sơn</b>       | Chủ tịch kiêm Giám đốc MEBIPHAR ; Ủy viên  |
| ▪ Bà <b>Phan Thị Túy</b>          | Phó Giám đốc MEBIPHAR; Ủy viên   |
| ▪ Bà <b>Nguyễn Thị Phương Lan</b> | Kiểm soát viên MEBIPHAR; Ủy viên   |

##### ❖ Tổ giúp việc Ban chỉ đạo cổ phần hóa

- |                                  |   |
|----------------------------------|---|
| ▪ Ông <b>Nguyễn Văn Sơn</b>      | Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm và sinh học y tế (MEBIPHAR)                               |
| ▪ Ông <b>Lê Nam Thanh</b>        | Trưởng phòng Nghiệp vụ Ban đổi mới Quản lý doanh nghiệp Thành phố – Tổ viên                   |
| ▪ Bà <b>Phạm Hoàng Hạnh</b>      | Chuyên viên phòng Nông nghiệp thủy sản và ngành khác Chi cục Tài chính doanh nghiệp – Tổ viên |
| ▪ Ông <b>Trần Thị Nguyệt Nga</b> | Chuyên viên Sở Lao động - Thương binh – Xã hội – Tổ viên                                      |
| ▪ Ông <b>Nguyễn Mạnh Tuệ</b>     | Phó trưởng phòng Kinh tế, Sở Kế hoạch và Đầu tư – Tổ viên                                     |
| ▪ Bà <b>Phan Thị Túy</b>         | Phó Giám đốc MEBIPHAR- Tổ viên  |

##### ❖ Đơn vị tư vấn

- Bà **Trương Nguyễn Thiên Kim** Phó Tổng Giám đốc
- Bà **Dương Thúy An** Phó phòng Dịch vụ Ngân hàng Đầu Tư
- Ông **Võ Văn Thành** Chuyên viên Phòng dịch vụ NH Đầu tư

## V. CAM KẾT

Việc đánh giá, lựa chọn thông tin và ngôn từ trong Bản công bố thông tin này được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên các số liệu và phương án cổ phần hóa đã được duyệt của Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế. Chúng tôi cung cấp thông tin với mục đích giúp nhà đầu tư có được những nhận định đúng đắn và khách quan trước khi tham dự đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo kỹ Bản công bố thông tin này trước khi quyết định tham gia đấu giá cổ phần của Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế.

Chúc các nhà đầu tư tham dự buổi đấu giá thành công.

Xin trân trọng cảm ơn.

TP.Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 09 năm 2015

**BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA**  
**TRƯỞNG BAN**

  
**LÊ VĂN QUÊ**

**CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN**  
**DƯỢC PHẨM VÀ SINH HỌC Y TẾ**  
**GIAM ĐOC**



**NGUYỄN VĂN SƠN**