

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.


BẢN CÁO BẠCH
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC DANAPHA

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0400102091 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Đà Nẵng cấp lần đầu ngày 20/12/2006 và thay đổi lần 08 vào ngày 25/08/2015)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số .88.../GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày .28.. tháng .12.. năm 2016)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC DANAPHA

Địa chỉ: 253 Dũng Sĩ Thanh Khê, quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng

Điện thoại: 0511.375 76 76 Fax: 0511.376 01 27

Website: www.danapha.com

TỔ CHỨC TƯ VẤN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

Địa chỉ: Số 1 Nguyễn Thượng Hiền, Phường Nguyễn Du, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3972 45 68 Fax: (84.4) 3972 46 00

Website: www.vndirect.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Nguyễn Kim Phúc

Số điện thoại: 0511.376 01 23

Chức vụ: Thư ký Công ty



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC DANAPHA

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0400102091 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Đà Nẵng cấp lần đầu ngày 20/12/2006 và thay đổi lần 8 vào ngày 25/08/2015)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược Danapha
Mệnh giá	:	10.000 đồng/cổ phiếu
Giá bán	:	12.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng chào bán	:	3.255.000 cổ phiếu
Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá	:	32.550.000.000 đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Tên công ty	:	CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN KPMG VIỆT NAM, CN.HCM
Địa chỉ	:	Tầng 10, Tòa nhà Sunwah, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.
Điện thoại	:	(84-8) 3821 9266
Fax	:	(84-8) 3821 9267

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Tên công ty	:	CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT
Địa chỉ	:	Số 1 Nguyễn Thượng Hiền, P Nguyễn Du, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại	:	(84-4) 39724568
Fax	:	(84-4) 39724600

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	6
1. Rủi ro về kinh tế	6
2. Rủi ro về luật pháp	11
3. Rủi ro đặc thù	11
4. Rủi ro của đợt chào bán cổ phiếu	14
5. Rủi ro của dự án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán	14
6. Rủi ro pha loãng cổ phiếu.....	15
7. Rủi ro quản trị công ty.....	17
8. Rủi ro khác	17
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	18
1. Tổ chức chào bán.....	18
2. Tổ chức tư vấn.....	18
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	19
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN.....	20
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:	20
2. Cơ cấu tổ chức công ty	23
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty	23
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại.....	29
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.....	31
6. Giới thiệu về Quá trình tăng vốn của Công ty.....	32
7. Hoạt động kinh doanh	32
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	45
9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	47
10. Chính sách đối với người lao động	52
11. Chính sách cổ tức	54
12. Tình hình hoạt động tài chính.....	54
13. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	61
14. Tài sản thuộc sở hữu Công ty.....	72
15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo.....	73

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	74
17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức.....	74
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	75
19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán	75
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	76
1. Loại cổ phiếu	76
2. Mệnh giá.....	76
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán	76
4. Giá chào bán	76
5. Phương pháp tính giá.....	76
6. Phương thức phân phối.....	76
7. Thời gian chào bán cổ phiếu	76
8. Đăng ký mua cổ phiếu	77
9. Phương thức thực hiện quyền.....	77
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	77
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	79
12. Các loại thuế có liên quan	79
13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu	81
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	82
1. Mục đích chào bán	82
2. Phương án khả thi.....	82
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	82
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN.....	84
1. Đơn vị tư vấn.....	85
2. Đơn vị kiểm toán:	85
IX. Ý KIẾN CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ ĐỢT PHÁT HÀNH	86
X. PHỤ LỤC	86
1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.....	86
2. Phụ lục II: Báo cáo tài chính kiểm toán 2014 và 2015.....	86
3. Phụ lục III: Quyết định của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị.....	86
4. Phụ lục V: Danh mục các văn bản tài liệu liên quan đến thông tin công bố trong Bản cáo bạch và các tài liệu pháp lý của dự án đầu tư (nếu có)	86
5. Phụ lục khác	86

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng kinh tế qua các năm 2000 – 2016	7
Hình 2: Dự báo tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2016	8
Hình 3: Lạm phát Việt Nam qua các năm 2000 – 2016	9
Hình 4: Cơ cấu Nhập khẩu Nguyên phụ liệu theo Quốc gia 8 tháng đầu năm 2016	12
Hình 5: Tình hình xuất nhập khẩu dược phẩm	13
Hình 6: Cơ cấu bộ máy quản lý của DANAPHA	24
Hình 7: Cơ cấu doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2015	33
Hình 8: Hệ thống phân phối của Danapha	35
Hình 9: So sánh doanh thu, lợi nhuận và biên lợi nhuận của các doanh nghiệp Đông dược 2015 ..	48
Hình 10: Tốc độ tăng trưởng ngành	49
Hình 11: Chi phí chăm sóc sức khỏe của Việt Nam	50
Hình 12: Tăng trưởng tổng giá trị tiêu thụ thuốc và chi tiêu bình quân đầu người cho Dược phẩm	50
Hình 13: Tốc độ gia tăng dân số Việt Nam	51

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 30/09/2016	29
Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập tại thời điểm 30/09/2016	29
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông Công ty tại thời điểm 30/09/2016	30
Bảng 4: Danh sách Công ty liên kết	31
Bảng 5: Quá trình tăng vốn của Công ty	32
Bảng 6: Cơ cấu doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2014, 2015	36
Bảng 7: Cơ cấu lợi nhuận gộp theo nhóm sản phẩm năm 2014, 2015	36
Bảng 8: Sản lượng sản xuất năm 2014, 2015	37
Bảng 9: Cơ cấu Tổng doanh thu 2014, 2015 và 09 tháng 2016	38
Bảng 10: Một số nhà cung cấp Danapha hợp tác	39
Bảng 11: Chi phí sản xuất kinh doanh năm 2014, 2015 và 09 tháng 2016	39
Bảng 12: Chi tiết chi phí kinh doanh theo yếu tố của Công ty	40
Bảng 13: Kế hoạch đầu tư công nghệ/ máy móc 2016 – 2020	41
Bảng 14: Các dự án đã thực hiện, tổng giá trị đầu tư	42
Bảng 15: Một số chỉ tiêu tài chính của Công ty	43
Bảng 16: Danh sách các hợp đồng đã thực hiện	45
Bảng 17: Kết quả hoạt động kinh doanh Công ty trong năm 2014 – 09 tháng đầu năm 2016	45
Bảng 18: Một số đối thủ cạnh tranh của Danapha	47
Bảng 19: So sánh các Công ty cùng ngành	52
Bảng 20: Cơ cấu lao động Công ty tại thời điểm tháng 09/2016	52
Bảng 21: Chính sách lương thưởng và phúc lợi của Danapha	54
Bảng 22: Tình hình chi trả cổ tức hai năm gần nhất	54
Bảng 23: Cơ cấu vốn điều lệ và vốn chủ sở hữu của Công ty	55
Bảng 24: Mức lương bình quân hai năm gần nhất	55
Bảng 25: Chi tiết các quỹ Công ty	56
Bảng 26: Chi tiết số dư các khoản vay Công ty	56
Bảng 27: Chi tiết hàng tồn kho	57
Bảng 28: Chi tiết các khoản phải thu Công ty	58
Bảng 29: Chi tiết các khoản phải thu khách hàng Công ty	58
Bảng 30: Chi tiết các khoản phải trả Công ty	59
Bảng 31: Các chỉ tiêu tài chính	60
Bảng 32: Tình hình tài sản của Công ty 31/12/2015	72
Bảng 33: Tình hình sử dụng đất đai của Công ty	73
Bảng 34: Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm tài chính 2016 và 2017	73

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Rủi ro về kinh tế

Sự phát triển của nền kinh tế thường được đánh giá thông qua tốc độ tăng trưởng kinh tế, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái... Các yếu tố này có những tác động mang tính hệ thống tới nền kinh tế. Sự biến động bất thường của các yếu tố này có thể gây ra những rủi ro cho các chủ thể tham gia vào nền kinh tế nói chung và Công ty Cổ phần Dược Danapha nói riêng.

1.1. Triển vọng tăng trưởng kinh tế thế giới

Nền kinh tế Thế giới năm 2016 được dự đoán là có phục hồi nhưng không vững chắc. Có nhiều dự báo khác nhau về tăng trưởng kinh tế thế giới nhưng đa số đều cho rằng tăng trưởng GDP thế giới năm nay sẽ khả quan hơn năm 2015. Việc nền kinh tế thế giới phục hồi sẽ khiến việc xuất khẩu các mặt hàng thế mạnh của các doanh nghiệp trong nước được thúc đẩy.

Theo Báo cáo tài chính được Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) đưa ra ngày 23 tháng 12 năm 2015, mức dự báo tăng trưởng GDP thế giới đã được OECD hạ từ 3,6% xuống còn 3,3%¹. OECD cho rằng năm 2016 sẽ có sự phân hóa về tăng trưởng kinh tế thế giới với hai xu hướng. Xu hướng thứ nhất được OECD chỉ ra là sự phục hồi tại các nước đang phát triển với mức tăng trưởng trung bình 2% (cao hơn mức 1% so với giai đoạn 2010 - 2014); Xu hướng thứ hai là sự giảm tốc tại các nước mới nổi với mức tăng trưởng chỉ còn khoảng 2,4% so với mức 5% giai đoạn 2010 - 2014.

Theo báo cáo “Triển vọng Kinh tế Thế giới” được điều chỉnh của Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) được đưa ra vào ngày 19 tháng 01 năm 2016, mức tăng trưởng GDP toàn cầu được dự báo là 3,6%, cao hơn mức 3,1% trong năm 2015 và tương đương trung bình 3,5% giai đoạn 1980 - 2014². IMF đánh giá nền kinh tế thế giới năm 2016 sẽ diễn biến dưới kỳ vọng và không đồng đều. Nền kinh tế toàn cầu đang bị kìm hãm bởi những yếu tố như năng suất thấp, dân số già, những triển vọng chưa rõ ràng từ việc Mỹ nâng lãi suất và sự chững lại của nền kinh tế lớn thứ hai thế giới là Trung Quốc. Những biến động của nền kinh tế thế giới này được cho sẽ ảnh hưởng nhiều tới các thị trường tiền tệ, hàng hóa trong năm 2016.

Giá dầu đã giảm xuống mức thấp nhất trong 11 năm qua, tác động tiêu cực tới các nước xuất khẩu dầu mỏ lớn. Bên cạnh đó, tình hình căng thẳng giữa Nga và các nước phương Tây chưa có dấu hiệu lắng xuống cũng làm nền kinh tế đôi bên chịu thiệt hại không nhỏ. Nền kinh tế Châu Âu vốn chưa thoát khỏi khó khăn lại đang phải đối mặt với cuộc khủng hoảng di cư từ Trung Đông, Bắc Phi và vụ tấn công khủng bố với mức độ nghiêm trọng chưa từng có. Triển vọng các thị trường mới nổi và các nền kinh tế đang phát triển sẽ chứng kiến nhịp độ tăng trưởng chậm hơn nhiều so với 5 năm liên tiếp vừa qua. Các nền kinh tế phát triển như Mỹ và Vương quốc Anh sẽ tiếp tục phục hồi chậm chạp và nhiều quốc gia vẫn đối mặt với sức ép giảm phát.

¹<http://bnews.vn/oecd-du-bao-tang-truong-kinh-te-the-gioi-dat-3-3-nam-2016/6298.html>

²<http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/quoc-te/nhung-bien-so-cua-kinh-te-the-gioi-2016-3332909.html>

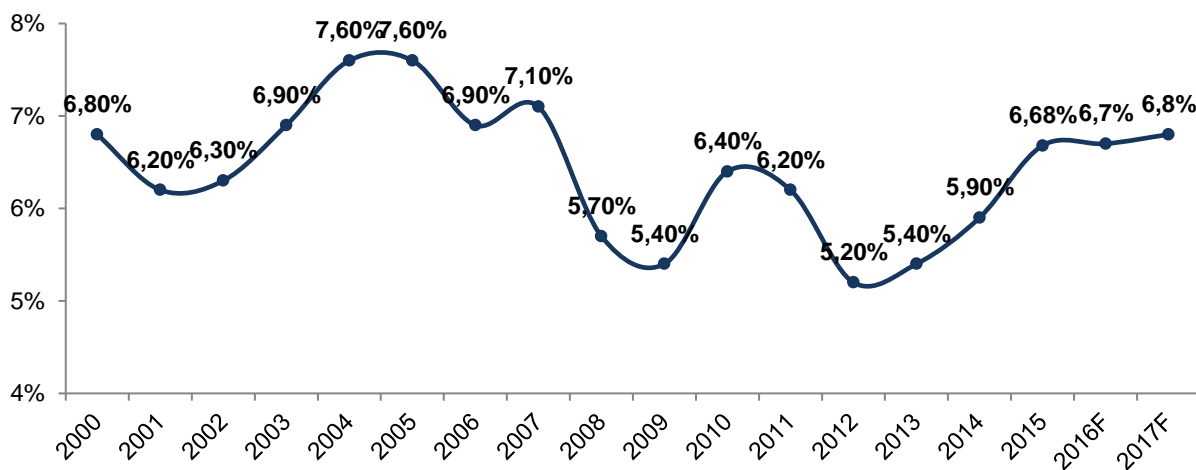
Các chuyên gia nhận định khu vực đồng tiền chung Châu Âu sẽ đạt mức tăng trưởng cao hơn mức tăng trưởng chung, ước tính đạt khoảng 1,4% trong năm 2016. Tuy vậy, sự kiện Brexit sẽ có những tác động không thể lường trước được với nền kinh tế Châu Âu. Đối với nền kinh tế lớn nhất Châu Á là Trung Quốc, vẫn còn đề ngỏ khả năng giảm tốc trong 2 năm tiếp theo, với mức tăng trưởng 6,3% năm 2016 và 6,1% trong năm kế tiếp, thấp hơn mức 6,8% năm 2015. Với các nền kinh tế mới nổi sẽ có sự cải thiện hơn, có thể tăng trưởng 3,5% và tình hình sẽ theo hướng tốt dần lên. Mức tăng trưởng có thể đạt 4% trong giai đoạn 2016 - 2020, trước khi quay đầu giảm xuống còn 3,6% trong giai đoạn 2021 - 2025.

1.2. Tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam

Tốc độ tăng trưởng kinh tế là một trong những nhân tố quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế. Tăng trưởng kinh tế nói chung sẽ làm tăng nhu cầu tiêu dùng xã hội, thúc đẩy sự gia tăng của sản lượng công nghiệp và giúp cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của mình. Những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam luôn duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức cao và ổn định so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Sự tăng trưởng hay suy giảm của nền kinh tế sẽ tác động đến sự phát triển của các ngành trong đó có ngành dược phẩm. Tuy nhiên, dược phẩm thuộc nhóm nhu cầu thiết yếu nên sự suy giảm của ngành dược sẽ thấp hơn suy giảm chung của nền kinh tế.

Sự kiện lớn nhất xảy ra trong vòng 20 năm nay tại Việt Nam (kể từ khi bình thường hóa quan hệ với Mỹ vào năm 1995) chính là Hiệp định đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương TPP được ký kết. Với mục đích chính là xóa bỏ các loại thuế và rào cản cho hàng hóa, dịch vụ xuất nhập khẩu giữa các nước thành viên, TPP sẽ đem đến nhiều cơ hội và thách thức, thậm chí là làm thay đổi cuộc chơi trong nền kinh tế Việt Nam nói riêng và nền kinh tế thế giới nói chung.

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng kinh tế qua các năm 2000 – 2016



(Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Bloomberg, BMI)

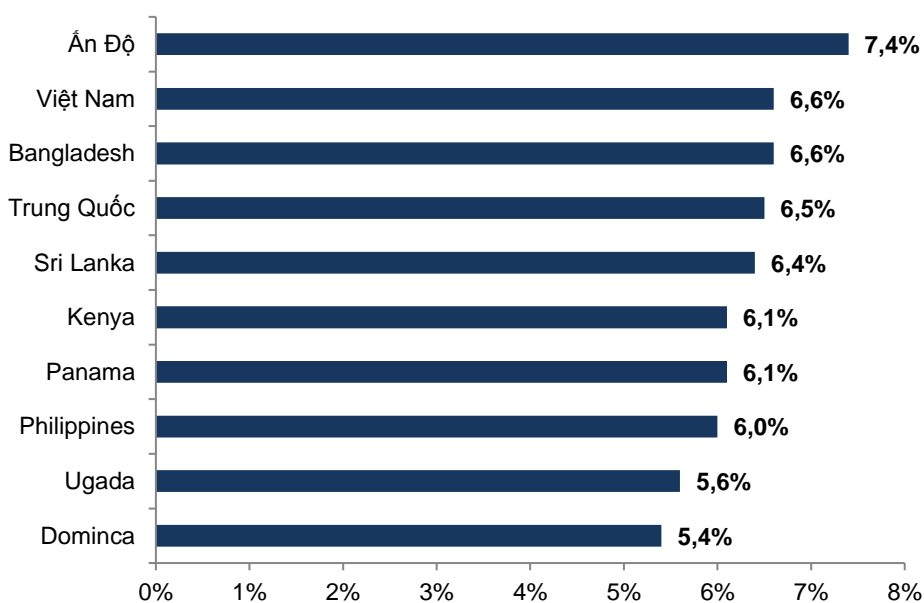
Giai đoạn 2009 – 2011, sau khi chính thức trở thành thành viên của WTO, tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2009 tuy vẫn thấp hơn tốc độ tăng 5,7% của năm 2008, nhưng đã vượt mục tiêu tăng 5,0% của kế hoạch. Tính chung giai đoạn, tốc độ tăng trưởng GDP trung bình đạt 6,0%.

Đến năm 2012, trong khi nền kinh tế thế giới đang có nguy cơ suy thoái, đặc biệt là cuộc khủng hoảng nợ công ở Châu Âu đã làm ảnh hưởng đến nền kinh tế của các nước, trong đó có Việt Nam. Điều này khiến tốc độ tăng trưởng GDP cả nước năm 2012 giảm mạnh xuống mức 5,2% so với mức 6,2% vào năm 2011.

Trước sự bất ổn của nền kinh tế thế giới làm ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước, Chính phủ đã đưa ra nhiều chính sách tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vượt qua khó khăn. Những chính sách mà Chính phủ đưa ra đã phát huy tác dụng và đưa nền kinh tế Việt Nam trở lại đà tăng trưởng. Theo hãng tin kinh tế tài chính lớn nhất thế giới Bloomberg, với mức tăng trưởng GDP 5,9% năm 2014, Việt Nam đã chính thức trở thành nước có tốc độ tăng trưởng GDP cao thứ 2 thế giới sau Trung Quốc³. Bước sang năm 2015, Việt Nam đã ghi nhận tốc độ tăng trưởng GDP 6,68%, vượt qua mục tiêu 6,2% của Chính phủ. Con số này cho thấy Việt Nam là một trong những nền kinh tế tăng trưởng mạnh nhất Đông Nam Á.

Giai đoạn 2016 - 2020, nền kinh tế được kỳ vọng tiếp tục tăng trưởng tốt bởi hàng loạt yếu tố như trợ giá hàng hóa thấp, lực đẩy từ các doanh nghiệp FDI cùng với các cải cách về thể chế của nền kinh tế. Đặc biệt, theo khảo sát của Bloomberg, tốc độ tăng trưởng của Việt Nam sẽ đạt 6,6% và xếp thứ 2 Thế giới sau Ấn Độ⁴. Dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam trong 5 năm tới sẽ ở mức 6,5% - 7,0%.

Hình 2: Dự báo tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2016



(Nguồn: Bloomberg)

³ <https://gso.gov.vn/default.aspx?tabid=621&ItemID=14188>

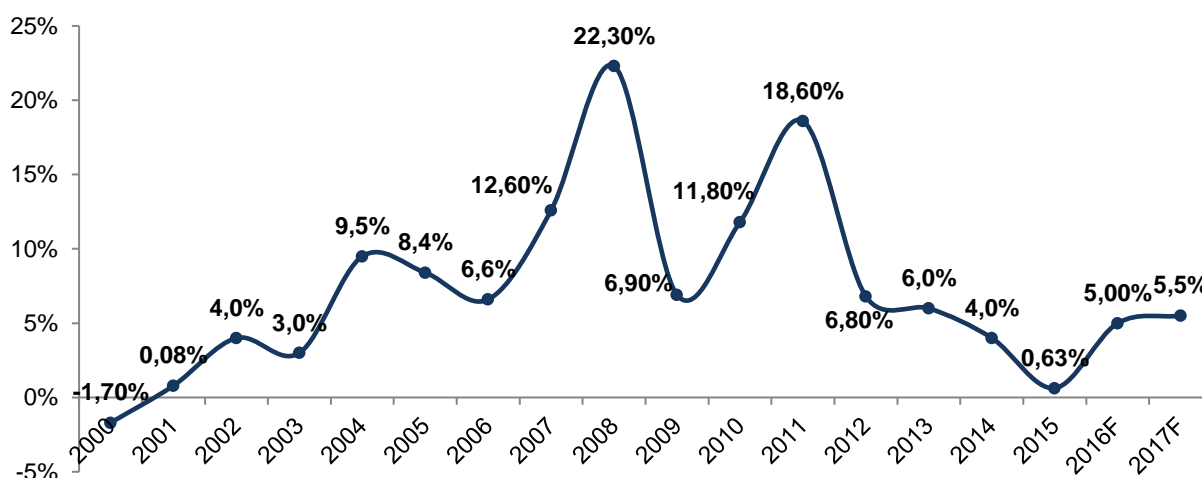
⁴ <http://bnews.vn/viet-nam-lot-vaio-top-10-nen-kinh-te-tang-truong-cao-nhat-the-gioi-nam-2016/8499.html>

Sự phục hồi của nền kinh tế trong nước trong năm 2014 – 2015 cùng những dự báo tích cực về sự tăng trưởng kinh tế giai đoạn 2016 – 2020 sẽ khiến chất lượng cuộc sống của người dân ngày càng được cải thiện kéo theo nhu cầu về chăm sóc sức khỏe được quan tâm, chú trọng hơn và trở thành nhu cầu không thể thiếu của con người. Điều này sẽ tạo ra nhiều cơ hội phát triển cho ngành dược trong tương lai.

1.3. Lạm phát

Các rủi ro trong tài chính doanh nghiệp thường gắn liền với hiện tượng lạm phát trong nền kinh tế. Theo những số liệu được công bố, trong những năm gần đây Việt Nam đang đứng trước sức ép gia tăng lạm phát. Tuy nhiên, bắt đầu từ năm 2014, để ổn định nền kinh tế, chính phủ Việt Nam đặt mục tiêu kiểm soát lạm phát ở mức 4,0%.

Hình 3: Lạm phát Việt Nam qua các năm 2000 – 2016



(Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Bloomberg, BMI)

Đỉnh điểm lạm phát tại Việt Nam là 22,3% vào năm 2008 là do khủng hoảng tài chính dẫn đến sự suy thoái trong ngành ngân hàng vào giai đoạn 2008 - 2010. Ngay sau đó, Chính phủ đã nới lỏng chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ để đối đầu với những vấn đề kinh tế trong giai đoạn 2011 - 2013. Từ năm 2012, tỷ lệ lạm phát được kiểm soát với mức tăng 6,8%, bằng 1/3 so với mức tăng của năm 2011, hoàn thành chỉ tiêu dưới 10% của năm 2012 mà Chính phủ đã đặt ra từ đầu năm.

Kết thúc năm 2013, các điều kiện kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã ổn định hơn so với thời kỳ bất ổn đầu năm 2012. Theo Tổng cục thống kê Việt Nam, lạm phát năm 2013 được kiềm chế, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 12/2013 tăng 6,0%, thấp nhất trong 10 năm qua đạt mục tiêu của Chính phủ đề ra là khoảng 8% so với năm 2012. Giai đoạn 2014 - 2015, lạm phát đã được kim chế ở mức thấp và dự báo con số này sẽ được tiếp tục duy trì trong năm 2016.

Lạm phát ảnh hưởng rất lớn tới các chủ thể trong nền kinh tế, đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất bởi nó sẽ kéo theo chi phí đầu vào của các doanh nghiệp tăng cao, khiến cho lợi nhuận doanh nghiệp giảm sút đáng kể. Với đặc thù của doanh nghiệp sản xuất dược phẩm, lạm phát dao động với biên độ lớn sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đặc biệt là sự biến động của giá nguyên nhiên vật liệu đầu vào.

Tuy nhiên, với những dự báo lạm phát của Việt Nam sẽ duy trì ở mức 5,0% sẽ là tín hiệu đáng mừng cho các doanh nghiệp trong ngành dược nói chung và Danapha nói riêng. Đây là yếu tố tác động trực tiếp tới giá cả nguyên liệu đầu vào. Việc ổn định về lạm phát sẽ giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro về biến động giá cả và chất lượng nguyên vật liệu, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.4. Lãi suất

Rủi ro về lãi suất đối với một doanh nghiệp xuất hiện khi chi phí trả lãi vay của doanh nghiệp cao hơn khả năng tạo ra lợi nhuận. Mức rủi ro về lãi suất là khác nhau giữa các ngành tùy theo cơ cấu nợ vay của các ngành đó. Mức lãi suất càng cao thì doanh nghiệp càng khó khăn trong việc huy động vốn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Trong năm 2015, mặt bằng lãi suất, cả lãi suất huy động và lãi suất cho vay, giảm từ 0,2% - 0,5%. Dù không đạt được như kỳ vọng đầu năm của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam nhưng mặt bằng lãi suất này cũng đã hỗ trợ tích cực cho hoạt động sản xuất kinh doanh mà vẫn giữ được tính ổn định của thị trường tiền tệ. Theo thông tin về hoạt động ngân hàng được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đưa ra vào tháng 3/2016, mức lãi suất cho vay đồng Việt Nam ngắn hạn tại thời điểm cuối năm 2015 là từ 6,8% - 9%/năm và kỳ hạn trung hạn là từ 9,3% - 11%/năm. Mức lãi suất cho vay của một số chương trình ưu tiên giảm nhẹ xuống khoảng 6,5% - 6,6%/năm. Bên cạnh đó, mặt bằng lãi suất liên ngân hàng tương đối ổn định trong năm vừa qua. Lãi suất kỳ hạn ngắn (từ dưới 1 tháng) có xu hướng giảm nhẹ, trong khi lãi suất kỳ hạn dài hơn (từ trên 3 tháng) có xu hướng tăng nhẹ. Nếu như thanh khoản trong năm 2014 là rất dồi dào thì thanh khoản hệ thống năm nay có chiều hướng giảm nhẹ, thể hiện qua hiện tượng lãi suất liên ngân hàng trong ngắn hạn đôi lúc biến động mạnh. Đây là hệ quả tất yếu của áp lực tỷ giá xuất hiện với cường độ mạnh.

Theo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, mặt bằng lãi suất trong năm 2016 sẽ ổn định trong xu hướng tăng dần với mức tăng có thể lên tới 0,5%. Tăng trưởng tín dụng có thể đạt khoảng 18% - 20%. Cơ sở cho dự đoán dựa trên kỳ vọng lạm phát gia tăng trong năm 2016, nhu cầu vốn phát hành trái phiếu Chính phủ và sự kiện FED thay đổi lãi suất USD vào thời điểm tháng 12/2015.

Trong các năm 2013 – 2015 Công ty có các khoản vay ngắn hạn từ các ngân hàng thương mại như Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam; Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam và Quỹ Đầu tư và Phát triển Doanh nghiệp để phục vụ nhu cầu bổ sung vốn lưu động của Công ty. Năm 2015, khoản vay ngắn hạn của Công ty là 95,4 tỷ đồng (tăng 4 tỷ đồng so với năm 2014). Đa phần, lãi suất đi vay mà Công ty phải chịu đều giao động ở mức 5,3%-7,3%/năm là một mức tốt trên thị trường hiện nay.

1.5. Tỷ giá

Rủi ro xảy ra khi các giao dịch kinh tế được thực hiện bằng ngoại tệ. Tỷ giá là một trong những điểm nóng vĩ mô năm 2015 khi thị trường tài chính toàn cầu chứng kiến nhiều sự kiện bất thường. Năm 2015, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã thông báo ba lần phá giá đồng VND và hai lần điều chỉnh biên độ giao dịch. Lần điều chỉnh cuối cùng trong năm 2015 vào ngày 19/8 được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đưa ra bao gồm phá giá VND thêm 1% và nâng biên độ giao dịch lên +/-3% từ mức +/-2% trước đó.

Sự bất ổn của tỷ giá sẽ khiến cho các doanh nghiệp nói chung và Danapha nói riêng phải gánh thêm chi phí hoạt động tài chính từ hoạt động lỗ do chênh lệch tỷ giá.

Theo thống kê của Tổng cục Hải quan, Bộ Y tế và Cục Quản lý dược, 90% nguyên liệu sản xuất dược phẩm tại Việt Nam đang phải nhập khẩu; Trong đó, Trung Quốc và Ấn Độ là hai quốc gia có kim ngạch xuất khẩu nguyên liệu dược vào Việt Nam lớn nhất trong nhiều năm, lần lượt là 51,4% và 18,3%.⁵ Với đặc thù của ngành dược phụ thuộc lớn vào nguyên vật liệu đầu vào trong khi nguyên vật liệu đầu vào lại phải nhập khẩu, do vậy sự biến động của tỷ giá sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu và giá vốn của Công ty.

Theo quyết định số 2730/QĐ-NHNN ban hành ngày 31/12/2015 và có hiệu lực từ ngày 04/01/2016⁶, tỷ giá trung tâm sẽ được công bố hàng ngày. Đây là cơ sở để các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài được phép thực hiện hoạt động kinh doanh, cung ứng dịch vụ ngoại hối xác định tỷ giá mua, tỷ giá bán của tiền đồng Việt Nam với đô la Mỹ. Việc công bố tỷ giá trung tâm là một trong các biện pháp được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thực hiện nhằm mục tiêu nâng cao vị thế của tiền đồng cũng như ổn định tỷ giá và thị trường ngoại hối. Nhờ tăng trưởng tích cực, cũng như việc xoay chuyển trọng tâm điều hành chính sách tiền tệ sang tỷ giá hối đoái của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam nên năm 2016 sẽ là năm Việt Nam có tỷ giá tương đối ổn định so với các đồng tiền khác trong khu vực.

2. Rủi ro về luật pháp

Ngành dược là một trong những ngành chịu tác động nhiều nhất bởi sự quản lý của nhà nước. Các văn bản pháp lý đã được chính phủ ban hành để quản lý ngành dược bao gồm các văn bản liên quan đến các vấn đề thuộc lĩnh vực dược như giá thuốc, điều kiện kinh doanh thuốc, quản lý thuốc thuộc danh mục phải kiểm soát đặc biệt... Hệ thống các văn bản pháp luật này là hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp trong mọi hoạt động của mình.

Công ty Cổ phần Dược Danapha hoạt động theo mô hình công ty cổ phần nên mọi hoạt động của công ty được điều chỉnh bởi hệ thống văn bản quy phạm pháp luật bao gồm: Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, các văn bản pháp luật và các thông tư hướng dẫn liên quan. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của Công ty. Nếu Công ty không cập nhật thường xuyên sự điều chỉnh của luật và các văn bản dưới luật thì khả năng xảy ra tranh chấp là rất lớn.

3. Rủi ro đặc thù

3.1. Rủi ro ngành

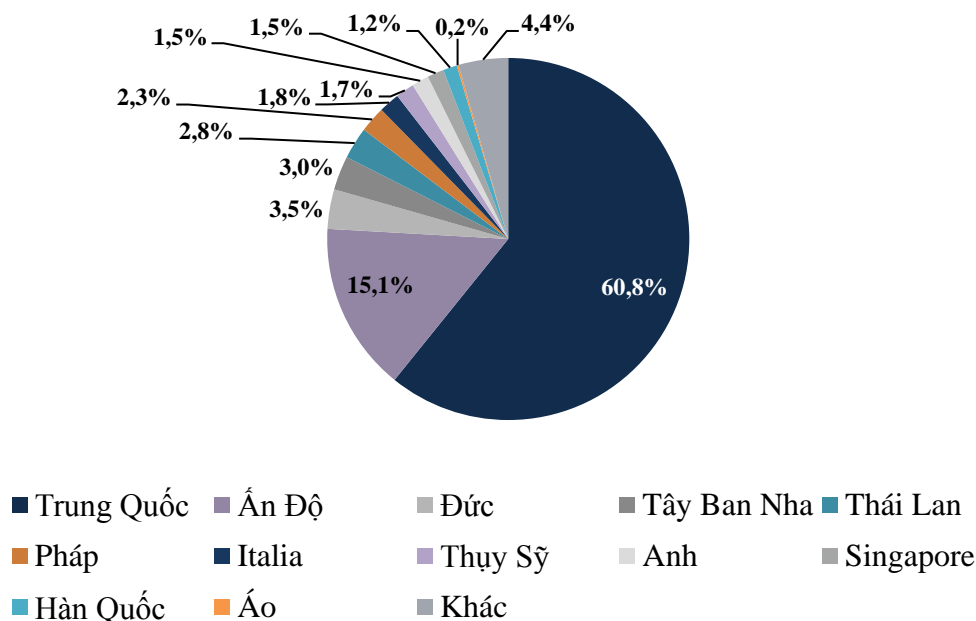
Rủi ro nguyên vật liệu: Hiện nay Việt Nam vẫn còn gặp khó khăn trong việc phát triển công nghệ hóa dược do hầu hết nguyên liệu sản xuất dược phẩm tại Việt Nam đều phải nhập khẩu với tỷ trọng lên tới 90%. Tính từ đầu năm đến hết tháng 8/2016, Việt Nam đã nhập khẩu 237,7 triệu USD nguyên phụ liệu dược phẩm, tăng 4,5% so với cùng kỳ năm

⁵ <http://bnews.vn/co-hoi-cho-nganh-cong-nghiep-duoc-viet-nam/10661.html>

⁶ <http://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Quyết-dinh-2730-QĐ-NHNN-cong-bo-ty-gia-trung-tam-cua-Dong-Viet-Nam-voi-Do-la-Mỹ-299697.aspx>

2015. Trong đó nhập khẩu chủ yếu từ Trung Quốc và Ấn Độ. Nhập khẩu từ thị trường Trung Quốc, chiếm tới 60%, với 144,5 triệu USD, tăng 10,28%. Đứng thứ hai là thị trường Ấn Độ, với 35,8 triệu USD, giảm 4,79%, kế đến là Đức, đạt 8,3 triệu USD, tăng 52,34%. Việc phụ thuộc quá nhiều vào nguyên dược liệu nước ngoài khiến cho ngành dược phẩm trong nước gặp rất nhiều rủi ro về tỷ giá cũng như thanh toán tín dụng. Theo Bộ Thống Kê, giá nguyên dược liệu nhập khẩu đều tăng qua các năm (chủ yếu do sự giảm giá của đồng Việt Nam so với USD) và tiếp tục tăng trong thời gian tới sẽ gây ra nhiều bất lợi cho hoạt động sản xuất của ngành dược nói chung và Danapha nói riêng. Trong khi đó, việc điều chỉnh giá bán thuốc phải đáp ứng yêu cầu về bình ổn giá và đảm bảo các mục tiêu về y tế và mục tiêu về xã hội. Bên cạnh đó, với mức sử dụng nguyên dược liệu khoảng 75.000 – 80.000 tấn mỗi năm khiến việc kiểm soát chất lượng dược liệu gặp vô cùng khó khăn. Trong 400 mẫu dược liệu được kiểm nghiệm thì có tới 60% mẫu chưa đạt chất lượng, trong đó có 20% bị trộn rác, cát, xi măng, lẫn tạp chất, thậm chí ướp cả hóa chất độc hại. Những rủi ro từ việc nhập khẩu nguyên dược liệu này không chỉ khiến kế hoạch sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành gặp khó khăn mà còn ảnh hưởng nghiêm trọng tới chất lượng dược phẩm được sản xuất⁷.

Hình 4: Cơ cấu Nhập khẩu Nguyên phụ liệu theo Quốc gia 8 tháng đầu năm 2016



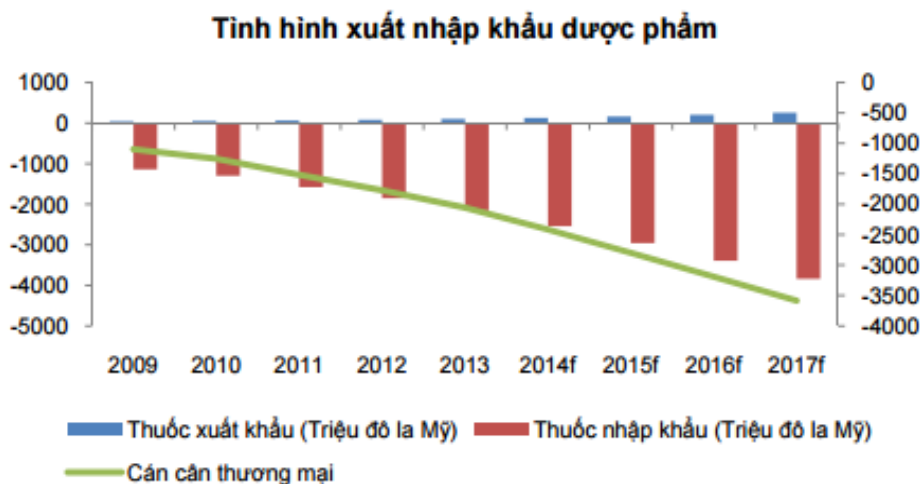
(Nguồn: Thống kê sơ bộ Tổng Cục Hải Quan)

Rủi ro cạnh tranh với dược phẩm nhập khẩu: Ngành dược phẩm Việt Nam vẫn có tỷ lệ nhập khẩu cao, trong khi giá trị xuất khẩu rất thấp, chỉ bằng khoảng 5% giá trị nhập khẩu. Theo thống kê sơ bộ từ Tổng Cục Hải Quan Việt Nam, tháng 06/2016 cả nước đã nhập khẩu 261,8 triệu USD mặt hàng dược phẩm (tăng 13,8% so với tháng trước). Đây cũng là tháng thứ tư liên tiếp nhập khẩu việc nhập khẩu mặt hàng này tăng. Hiện nay Việt Nam nhập khẩu các loại thuốc biệt dược, thuốc có thương hiệu đắt tiền từ 29 quốc gia trên thế giới, trong đó chủ yếu nhập khẩu từ Pháp (155,9 triệu USD), Ấn Độ (140,5 triệu USD),

⁷ <http://doanhnhanhonglam.com/x-n-khau/80-duoc-lieu-phai-nhap-khau>

Đức (116,9 triệu USD)...⁸. Trong khi đó, Việt Nam xuất khẩu chủ yếu sang các nước láng giềng, Châu Phi các loại vitamin tổng hợp, kháng sinh, các loại thuốc đặt hàng từ phía đối tác.

Hình 5: Tình hình xuất nhập khẩu dược phẩm



(Nguồn: BMI)

Ngoài việc phải cạnh tranh với các mặt hàng dược phẩm nhập khẩu về giá cả, chất lượng, mạng lưới phân phối thì việc Việt Nam tham gia Hiệp định TPP còn khiến ngành dược phải chịu tác động tiêu cực do việc giảm thuế suất và các quy định về sở hữu trí tuệ trong sử dụng công thức gốc của thuốc.

Rủi ro hàng giả, hàng kém chất lượng: Cũng như một số thị trường đang phát triển khác, thị trường Việt Nam vẫn chịu ảnh hưởng nặng nề bởi nạn hàng giả, đặc biệt là hàng giả trong ngành công nghiệp dược phẩm. Gần đây trên thị trường ngày càng xuất hiện nhiều sản phẩm làm giả thương hiệu của Danapha, tuy nhiên Công ty đã kết hợp cùng đội ngũ Quảng lý thị trường và cơ quan Công an để chặn đứng hiện tượng này. Do vậy, rủi ro về hàng giả hàng nhái nhãn hiệu Danapha tạm thời vẫn trong tầm kiểm soát của Công ty.

Rủi ro đặc thù về sản phẩm, kỹ thuật, công nghệ: Dược phẩm là một loại hàng hóa đặc biệt, để có thể cho ra đời một sản phẩm hiệu quả và an toàn, Công ty phải đầu tư lượng chất xám và chi phí rất lớn. Tuy nhiên, công nghệ dược phẩm tại Việt Nam vẫn còn phát triển chậm, chủ yếu là công nghệ bào chế đơn giản, các doanh nghiệp dược Việt Nam đều tập trung vào các sản phẩm thuốc generic (là dược chất đã hết thời gian bảo hộ sở hữu trí tuệ và mang tên gốc của dược chất, được bán với giá rẻ). Hậu quả là dẫn tới sự trùng lặp chức năng giữa các sản phẩm dược và tạo nên sự cạnh tranh lẫn nhau khá lớn tại thị trường trong nước. Không chỉ vậy, sự ra đời của Thông tư số 01 và Nghị định số 63/2014/NĐ-CP về quy định đấu thầu thuốc tại các cơ sở y tế tuy giúp Nhà nước tiết kiệm được từ 20% - 35% tiền đấu thầu nhờ tiêu chí lựa chọn giá chào thầu thấp nhưng lại tạo ra sự cạnh tranh rất lớn của các doanh nghiệp dược trong nước với nước ngoài do các sản phẩm thuốc nhập khẩu đều là những sản phẩm đặc biệt, có tính đặc trị và chất lượng cao.

⁸ http://www.tinkinhhte.com/thuong-mai/tin-xuat-nhap-khau/tinh-hinh-nhap-khau-va-nganh-duoc-pham-thoi-hoi-nhap_t12-c004001-a19545-m3d.html

Các sản phẩm dược trong nước hiện nay chủ yếu là sản phẩm generic, chất lượng chưa cao, làm kéo dài thời gian điều trị và khiến chi phí điều trị tăng lên. Bên cạnh đó, công nghệ sản xuất dược phẩm trong nước mới chỉ đáp ứng được tiêu chuẩn GMP – WHO (là những nguyên tắc chung, những quy định, hướng dẫn cơ bản về điều kiện sản xuất). Điều này là chưa đủ để có thể cạnh tranh với dược phẩm nhập khẩu. Nếu các doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam muốn nâng cao khả năng cạnh tranh trong nước và mở rộng thị trường xuất khẩu thì còn cần đầu tư khoa học công nghệ đáp ứng được những tiêu chuẩn khắt khe như Japan – GMP, tiêu chuẩn EU – GMP, tiêu chuẩn của FDA Hoa Kỳ.

3.2. Rủi ro của Công ty

Rủi ro hàng giả hàng nhái đối với thị trường xuất khẩu: Trong những năm qua, thị trường xuất khẩu của Danapha có tốc độ tăng trưởng tương đối tốt. Công ty đã phối hợp với các đối tác để giữ vững thị trường đã có và không ngừng mở rộng thị trường mới. Tuy nhiên thời gian gần đây, các sản phẩm hàng giả, hàng nhái thương hiệu Danapha tại thị trường xuất khẩu đã gây ảnh hưởng rất lớn tới uy tín của Danapha.

Rủi ro nhân sự: Nằm ở khu vực miền Trung nên việc thu hút lao động chất lượng cao với Danapha là một bài toán khó, làm giảm khả năng cạnh tranh của Công ty. Để khắc phục điều này, Công ty luôn đặt mục tiêu tuyển dụng nhân tài, tăng cường đào tạo đội ngũ quản lý các cấp lên hàng đầu, đảm bảo về đời sống cán bộ và mức đãi ngộ cạnh tranh nhất.

3.3. Rủi ro của Đợt chào bán cổ phiếu, của Dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Rủi ro của đợt chào bán cổ phiếu: Trong thời gian qua với tình hình điều kiện kinh tế còn gặp nhiều khó khăn đã khiến các nhà đầu tư thận trọng hơn trong các quyết định của mình. Tuy nhiên, hiện nay thị trường Chứng khoán Việt Nam đang trở thành kênh đầu tư hiệu quả. Trong 06 tháng đầu năm 2016 chỉ số VN-Index đã tăng 9,12% so với thời điểm 31/12/2015. Bên cạnh đó, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cũng đã có những biện pháp tái cấu trúc và thắt chặt hoạt động kinh doanh của các công ty chứng khoán, giám sát chặt chẽ hoạt động phát hành chứng khoán sẽ giúp thị trường tăng trưởng ổn định.

Đối với Danapha, đợt chào bán cổ phiếu của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán niêm yết tại thời điểm chính thức chào bán, tâm lý của các nhà đầu tư,... Vì vậy, có thể xảy ra rủi ro không bán hết số cổ phiếu dự định chào bán.

Để hạn chế rủi ro này, Danapha đã đưa ra phương án phát hành cổ phiếu nhận được sự đồng thuận cao của các cổ đông. Trong trường hợp không huy động đủ số tiền từ đợt chào bán như dự kiến, Hội đồng quản trị sẽ ưu tiên sử dụng vốn cho các dự án theo thứ tự: (i) Dự án văn phòng cho thuê tại đường Nguyễn Văn Linh; (ii) Dự án Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu hoặc giảm tỷ lệ đầu tư vào các hạng mục nêu trên hoặc sử dụng các nguồn vốn huy động khác.

Rủi ro của Dự án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu là 39.060 Triệu đồng sẽ được Công ty dùng để đầu tư Dự án:

STT	Dự án	Số tiền (Triệu đồng)
1	Dự án Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu	27.060
2	Dự án văn phòng cho thuê tại đường Nguyễn Văn Linh	12.000
Tổng		39.060

(Nguồn: Tờ trình phương án phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu được Đại hội đồng cổ đông năm 2016 của Danapha thông qua)

Việc Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu tại Khu Công nghiệp Tân Tạo, phường Tân Tạo A, quận Bình Tân, Thành phố Hồ Chí Minh có hoạt động hiệu quả hay không phụ thuộc vào nhiều yếu tố nhưng Công ty tin tưởng việc mở rộng hoạt động sản xuất sẽ mang lại nhiều lợi ích cho Công ty trong tương lai.

Dự án văn phòng cho thuê tại đường Nguyễn Văn Linh, Đà Nẵng được thực hiện nhằm sử dụng hiệu quả hơn quỹ đất của Công ty cũng như đón đầu xu hướng phát triển ngày càng mạnh mẽ của Đà Nẵng. Tuy vậy, dự án sẽ gặp sự cạnh tranh của hoạt động đầu tư xây dựng bất động sản cho thuê tại Đà Nẵng hiện nay.

4. **Rủi ro pha loãng cổ phiếu**

Trong đợt phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu có thể xuất hiện rủi ro pha loãng, bao gồm: (i) rủi ro pha loãng EPS, (ii) rủi ro pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần và (iii) tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết.

(i) Rủi ro pha loãng EPS

Công thức tính toán pha loãng EPS dự kiến như sau:

$$EPS_{\text{pha loãng}} = \frac{E}{Q_{bq}}$$

Trong đó:

EPS_{pha loãng}: Thu nhập trên mỗi cổ phần pha loãng sau đợt phát hành thành công

E: Tổng lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông

Q_{bq}: Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ (sau phát hành)

Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS) có thể giảm do thu nhập được chia cho số lượng cổ phiếu lớn hơn.

Giả định ngày hoàn tất đợt phát hành của Công ty là 30/11/2016:

$$\begin{aligned} \text{Số lượng cổ phiếu phổ thông} \\ \text{đang lưu hành bình quân} \\ \text{trong kỳ (năm 2016)} \end{aligned} = \frac{9.765.000 \cdot 11 + 13.020.000 \cdot 1}{12} = 10.036.250 \text{ cổ phiếu}$$

Giả định tổng lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2016 là 58.400.000.000 đồng, khi đó:

$$\text{EPS năm 2016 trước phát hành là} = \frac{58.400.000.000}{9.765.000} = 5.981 \text{ (đồng/cổ phiếu)}$$

$$\text{EPS năm 2016 sau phát hành là} = \frac{58.400.000.000}{10.036.250} = 5.819 \text{ (đồng/cổ phiếu)}$$

Với những giả định trên, có thể thấy EPS năm 2016 của Công ty giảm 2,7% so với trước khi phát hành thêm cổ phiếu. Mục đích phát hành thêm cổ phiếu của Công ty là để đầu tư “Dự án Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đông tuýp có nguồn gốc từ dược liệu và Dự án văn phòng cho thuê tại đường Nguyễn Văn Linh”, nên EPS có thể giảm trong 02 năm đầu khi dự án đang triển khai. Sau khi dự án hoàn thành, việc mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ kỳ vọng đem lại EPS cao hơn cho cổ đông.

(ii) *Rủi ro pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần*

Công thức tính pha loãng BV dự kiến như sau:

$$BV = \frac{NVCSH}{Q - CPQ}$$

Trong đó:

NVCSH: Nguồn vốn chủ sở hữu thuộc về cổ đông

Q: Tổng số cổ phiếu đã phát hành

CPQ: Tổng số cổ phiếu quỹ

BV: Giá trị sổ sách cổ phiếu

Giả sử tại thời điểm 31/12/2015 nguồn vốn chủ sở hữu là 256.953.184.040 đồng; Tại thời điểm 31/12/2016 nguồn vốn chủ sở hữu dự kiến là 296.013.184.040 đồng. Công ty dự kiến phát hành 3.255.000 cổ phiếu:

Chỉ tiêu	31/12/2015	31/12/2016
Nguồn vốn chủ sở hữu (đồng)	256.953.184.040	296.013.184.040
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	9.765.000	13.020.000
Giá trị sổ sách (đồng)	26.314	22.735

Với việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 3:1 thì giá trị sổ sách cổ phiếu (BV) năm 2016 có thể giảm nếu tốc độ tăng của Q cao hơn tốc độ tăng của NVCSH.

(iii) *Về tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết*

Tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết của cổ đông sẽ bị giảm một tỷ lệ tương ứng với tỷ lệ mà cổ đông từ chối quyền mua trong đợt phát hành này (so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông đang sở hữu). Đồng nghĩa với việc tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết vẫn không thay đổi khi các cổ đông thực hiện

đầy đủ quyền mua theo đúng tỷ lệ. Các rủi ro từ việc pha loãng cổ phiếu trên không phải bao giờ cũng xảy ra đồng thời nhưng những rủi ro này sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến lợi ích của những nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu của Danapha.

5. Rủi ro quản trị công ty

Trong bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào, việc lựa chọn cơ cấu quản trị, cơ cấu tổ chức quản trị rủi ro phù hợp là nền tảng quan trọng trong chiến lược quản trị rủi ro của doanh nghiệp. Tùy vào tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp mà khung quản trị rủi ro cần được xây dựng phù hợp với chiến lược của doanh nghiệp. Do vậy doanh nghiệp cần quan tâm từ những vấn đề cơ bản nhất để có thể tìm ra giải pháp hữu hiệu, giảm thiểu tối đa rủi ro cho doanh nghiệp.

Rủi ro quản trị công ty là một rủi ro tiềm ẩn, khó dự báo trước nhưng lại có thể ảnh hưởng rất lớn tới sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Rủi ro quản trị có thể xuất phát từ nguyên nhân chủ quan (sai sót của cấp quản lý do năng lực) và khách quan (biến động thị trường, thay đổi văn bản luật) gây tác động trực tiếp tới công tác quản trị tài chính, năng suất lao động... Do vậy, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần phải có đủ khả năng nhận biết, đánh giá và khắc phục các rủi ro này để đảm bảo hiệu quả trong hoạt động quản trị.

Đối với CTCP Dược Danapha, để hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro này, Công ty luôn chuẩn bị các kế hoạch rà soát chính sách, quy trình nội bộ ... để đảm bảo mọi quyết định, hoạt động của các cấp quản lý luôn chính xác, đạt được mục tiêu chung của Công ty. Đồng thời, Ban lãnh đạo Công ty còn hợp tác với đơn vị tư vấn có uy tín để có được sự hỗ trợ tốt nhất trong việc cập nhật đầy đủ sự thay đổi của các văn bản luật, giúp Ban lãnh đạo đưa ra quyết định chính xác, đảm bảo lợi ích của Công ty.

Đối với đợt chào bán cổ phiếu này, Ban quản trị Công ty đã đề ra phương án tăng vốn khả thi và được ĐHĐCĐ thông qua. Điều này cho thấy sự tin tưởng của cổ đông vào sự khả thi của phương án đối với sự phát triển của Công ty. Vì vậy, có thể thấy rủi ro từ hoạt động quản trị của Công ty là không lớn.

6. Rủi ro khác

Các rủi ro bất khả kháng như động đất, thiên tai, bão lũ, hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh, khủng bố... đều ít nhiều gây ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty. Bão lớn, hỏa hoạn, động đất có thể gây ảnh hưởng đến tình hình sản xuất chung của Danapha.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức chào bán

Ông : **Nguyễn Quang Trị** Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc

Bà : **Nguyễn Thị Vạn Thọ** Chức vụ: Kế toán trưởng

Ông : **Nguyễn Hoàng Giang** Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn

Đại diện: Ông **Nguyễn Hoàng Giang**

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ chào bán cổ phiếu ra công chúng do Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn chào bán cổ phiếu ra công chúng với Công ty Cổ phần Dược Danapha. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dược Danapha.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Từ, nhóm từ	Diễn giải
Công ty, Danapha	Công ty Cổ phần Dược Danapha
HĐQT	Hội đồng Quản trị
ĐKKD	Đăng ký kinh doanh
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
BCTC	Báo cáo tài chính
BKS	Ban kiểm soát
CP	Cổ phần
KCN	Khu Công nghiệp
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TTCK	Thị trường chứng khoán
VSD	Trung tâm lưu ký chứng khoán
USD	Đồng đô la Mỹ

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

1.1. Giới thiệu chung về tổ chức chào bán:

Tên Công ty	: CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC DANAPHA
Tên giao dịch quốc tế	: Danapha Pharmaceutical Joint Stock Company
Tên viết tắt	: DANAPHA
Trụ sở chính	: 253 Dũng Sĩ Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng
Điện thoại	: 0511.3757676
Fax	: 0511.3760127
Website	: www.danapha.com
Logo	: 
Giấy CNĐKKD	: Giấy chứng nhận ĐKDN số 0400102091 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Đà Nẵng cấp ngày 20/12/2006 và thay đổi lần 8 vào ngày 25/08/2015.
Vốn điều lệ hiện tại	: 97.650.000.000 đồng
Vốn thực góp hiện tại	: 97.650.000.000 đồng
Tài khoản ngân hàng	: Số 102010000191007
Nơi mở	: Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam, CN. Đà Nẵng




Ngành nghề kinh doanh chính:

Theo giấy chứng nhận ĐKDN 0400102091 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Đà Nẵng cấp lần đầu ngày 20/12/2006, thay đổi lần thứ 8 ngày 25/08/2015, các ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:

TT	Tên ngành	Mã ngành
1	Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu	2100 (Chính)
2	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê	6810
3	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ thuốc	4772
4	Giáo dục nghề nghiệp	8532

TT	Tên ngành	Mã ngành
5	Sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh	2023
6	Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Sản xuất thực phẩm và đồ uống	1079
7	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình Chi tiết: Bán buôn thuốc	4649
8	Bán buôn thực phẩm Chi tiết: Bán buôn thực phẩm chức năng	4632

1.2. Quá trình hình thành, phát triển

Thời gian	Sự kiện	
01/04/1965	CTCP Dược Danapha (tiền thân là xưởng Dược Trung Trung Bộ) được thành lập với mục đích sản xuất thuốc phục vụ cho cán bộ, bộ đội ở chiến khu và đồng bào ở các vùng giải phóng.	
1976 –1987	Lần lượt sáp nhập với Xưởng Dược Quảng Nam, Xưởng Dược Quảng Đà và Xưởng Dược Trung Trung bộ; Công ty Dược liệu Quảng Nam - Đà Nẵng; Trạm Nghiên cứu Dược liệu; Tên gọi lúc này của CTCP Dược Danapha là Xí nghiệp Dược phẩm Quảng Nam - Đà Nẵng.	
1997	Gia nhập làm thành viên của Tổng công ty Dược Việt Nam và có tên mới là Xí nghiệp Dược phẩm Trung ương 5 Đà Nẵng.	
2005	Hoàn tất việc xây dựng nhà xưởng mới với các thiết bị sản xuất, kiểm tra chất lượng đầy đủ và tốt nhất. Cũng trong năm này, Xí nghiệp được cấp Chứng chỉ GMP-WHO.	
30/10/2006	Chuyển đổi mô hình hoạt động với tên gọi Công ty Cổ phần Dược Danapha, có vốn điều lệ là 33,5 tỷ VNĐ (Nhà nước sở hữu 51%) và chính thức hoạt động từ ngày 01/01/2007.	
2010	Nâng vốn điều lệ lên mức 62 tỷ đồng; Khánh thành Nhà máy Đông dược mới, đạt GMP-WHO, xây dựng Trung tâm Nghiên cứu, đưa hoạt động Công ty vào nề nếp.	
2015	Tiến hành tăng vốn điều lệ lên 92 tỷ đồng.	

1.3. Các thành tích đạt được

Với những thành tựu đã đạt được trong suốt nhiều năm hình thành và phát triển, Công ty đã vinh dự nhận nhiều giải thưởng được Đảng và Nhà nước công nhận:



Huân chương độc lập Hạng Ba



Huân chương Lao động Hạng Nhất



Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt nhiều năm



Giải thưởng Trách nhiệm XH – DN



Top 500 DN tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam trong 3 năm liên tiếp



Thương hiệu mạnh Việt Nam

(Nguồn: Danapha)

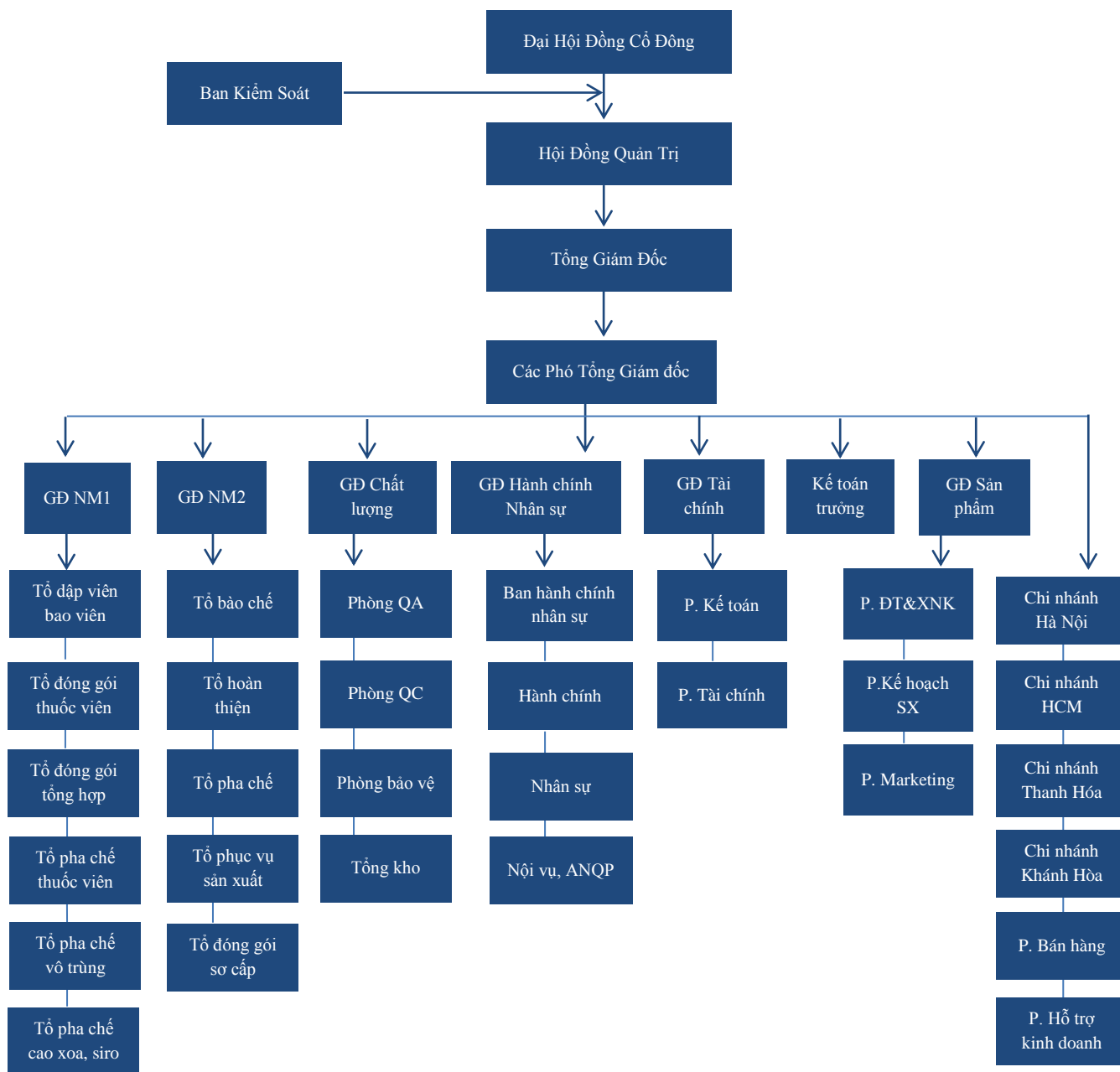
2. Cơ cấu tổ chức công ty

Trụ sở chính/Chi nhánh	Địa điểm	Liên hệ
Trụ sở chính + Nhà máy 1	253 Dũng Sĩ Thanh Khê, Thành phố Đà Nẵng	Điện thoại : 0511 3757676 Fax : 0511 3760127
Nhà máy 2	Đường số 7 – KCN Hòa Khánh, thành phố Đà Nẵng	Điện thoại: 0511 3734678
Chi nhánh Hà Nội	Số 9 ngõ 87 Nguyễn Văn Trỗi, Phương Liệt, Thanh Xuân, Hà Nội	Điện thoại : 04 3664 7357 Fax : 04 3664 9628
Chi nhánh Hồ Chí Minh	334 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, TP Hồ Chí Minh	Điện thoại: 08 3970 8129 Fax : 08 3970 9628
Chi nhánh Khánh Hòa	Số 7/1 Lê Hồng Phong, Thành phố Nha Trang, Khánh Hòa	Điện thoại: 058 3870 007 Fax : 058 3870 097
Chi nhánh Thanh Hóa	Lô 28 Bà Triệu, phường Đông Thọ, Thanh Hóa	Điện thoại : 037 3711 9917 Fax : 037 3711 9918
Phòng Bán hàng Đà Nẵng	253 Dũng Sĩ Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng	Điện thoại : 0511 3760952 Fax : 0511 3760952

(Nguồn: Danapha)

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty

Hình 6: Cơ cấu bộ máy quản lý của DANAPHA



(Nguồn: Danapha)

3.1. Đại hội đồng cổ đông

Đại Hội Đồng Cổ Đông (ĐHĐCĐ) là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định mọi vấn đề quan trọng của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. ĐHĐCĐ là cơ quan thông qua chủ trương chính sách đầu tư dài hạn trong việc phát triển Công ty, quyết định cơ cấu vốn, bầu ra cơ quan quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty.

3.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng Quản trị (HĐQT) là cơ quan quản lý Công ty có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc ĐHĐCĐ quyết định. Định hướng các chính sách tồn tại và phát triển để thực hiện các quyết định của ĐHĐCĐ thông qua việc hoạch định chính sách, ra nghị quyết hành động cho từng thời điểm phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty. Cơ cấu HĐQT của Công ty như sau:

Ông Nguyễn Quang Trị	Chủ tịch HĐQT
Ông Phạm Khắc Hà	Ủy viên
Bà Nguyễn Thị Liên Hoa	Ủy viên
Ông Lại Tiến Mạnh	Ủy viên
Ông Nguyễn Đức Sơn	Ủy viên
Bà Nguyễn Thị Vạn Thọ	Ủy viên
Ông Trương Công Trị	Ủy viên
Ông Mai Đăng Đẩu	Ủy viên

3.3. Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát do ĐHĐCĐ bầu, thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty.

Ban kiểm soát của Công ty gồm 03 thành viên và có cơ cấu như sau:

Ông Nguyễn Hoàng Giang	Trưởng ban
Bà Phạm Hương Giang	Kiểm soát viên
Bà Hà Thị Phúc	Kiểm soát viên

3.4. Ban điều hành

Do HĐQT bổ nhiệm gồm có Tổng Giám đốc, Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng. Tổng giám đốc do HĐQT bổ nhiệm là người đại diện theo pháp luật của Công ty, chịu trách nhiệm trước HĐQT, quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty. Phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng do HĐQT bổ nhiệm theo đề xuất của Tổng giám đốc.

3.5. Các phòng ban, bộ phận

3.5.1. Ban Hành chính – Nhân sự

❖ Bộ phận Nhân sự

- Lựa chọn những ứng cử viên xuất sắc đáp ứng nhu cầu nhân sự chất lượng cao của Công ty.
- Trong quan hệ nhân sự, mục tiêu của Phòng phải nâng cao mối quan hệ hợp tác giữa người lao động và người sử dụng lao động dựa trên chính sách và quy định của Công ty. Khẩn trương, kịp thời nắm bắt những thách thức, khó khăn của người lao động, đồng thời tìm phương án giải quyết phù hợp nhất.
- Tham mưu và điều phối công tác đào tạo và phát triển nhân sự. Phòng nhân sự sẽ hỗ trợ và hướng dẫn các Trưởng/phó bộ phận, giám sát có phương pháp và kỹ năng đào tạo (training) và huấn luyện kèm cặp (coaching) nhân viên của đơn vị mình.
- Xây dựng và phát triển hệ thống đánh giá năng lực nhân viên (KPIs), lương thưởng, đãi ngộ một cách công bằng và minh bạch.
- Phối hợp cùng các đơn vị phòng ban triển khai Văn hóa Doanh nghiệp tại Danapha để đem lại tính hiệu quả cao nhất.

❖ Bộ phận Hành chính

- Xây dựng chương trình, nội dung tổ chức các sự kiện cho Công ty như: Sơ kết, tổng kết công tác, lễ kỷ niệm ngày thành lập công ty, mit-tinh họp mặt nhân các ngày lễ lớn trong năm, hội nghị khách hàng, hội nghị người lao động,...
- Xây dựng lực lượng thực thi công tác bảo vệ an ninh chính trị nội bộ, bảo vệ an ninh trật tự trụ sở Công ty và các đơn vị trực thuộc, tham gia công tác an ninh quốc phòng, phòng chống cháy nổ, phòng chống lụt bão với chính quyền địa phương và thành phố.
- Quản lý công văn, giấy tờ, sổ sách hành chính và con dấu. Thực hiện công tác lưu trữ các tài liệu thường và tài liệu quan trọng.
- Thực hiện công tác vệ sinh Công ty và khu vực sản xuất; tham gia bảo vệ môi sinh, môi trường, phòng cháy, chữa cháy của Công ty và các đơn vị trực thuộc.
- Thực hiện công tác khám chữa bệnh ban đầu và khám sức khỏe định kỳ cho CBNV toàn Công ty.

3.5.2. Phòng Tài chính

- Thực hiện việc kiểm soát tình hình tài chính của Công ty theo quy chế quản lý tài chính của nhà nước và quy chế quản lý tài chính của Công ty.
- Xây dựng và thực thi các chính sách bán hàng, chiến lược tài chính trong Công ty phù hợp với chiến lược chung toàn Công ty.

- Xây dựng kế hoạch tài chính ngắn hạn hàng năm phù hợp với chiến lược, kế hoạch kinh doanh toàn Công ty.

3.5.3. Phòng Kế toán

- Ghi chép, tính toán và phản ánh tình hình luân chuyển và sử dụng tài sản trong Công ty theo chế độ kế toán của nhà nước và theo quy định của Công ty.
- Cung cấp các số liệu cho công việc điều hành sản xuất kinh doanh trong Công ty.
- Lập các báo cáo cần thiết theo yêu cầu quản lý của nhà nước và của Công ty.
- Lưu trữ và bảo mật thông tin tài chính trong Công ty.
- Hướng dẫn các phòng ban trong việc hoàn tất các chứng từ kế toán theo đúng quy định của nhà nước.

3.5.4. Phòng Kế hoạch sản xuất

- Xây dựng kế hoạch, tổ chức, quản lý điều hành sản xuất công nghiệp dược phẩm.
- Tạo nguồn cung ứng, giá cả, số lượng, chất lượng nguyên liệu vật tư cho nhu cầu sản xuất công nghiệp. Các điều kiện của hợp đồng kinh tế cung ứng.
- Đầu tư thiết bị, công nghệ phù hợp nhằm tăng năng lực, năng xuất của dây chuyền sản xuất.
- Phối hợp với các phòng ban liên quan và các nhà máy tổ chức điều hành thực hiện kế hoạch sản xuất đã được Tổng Giám Đốc phê duyệt.
- Theo dõi kiểm tra tiến độ, số lượng, chất lượng cung ứng loại vật tư đảm bảo không gián đoạn sản xuất.

3.5.5. Phòng Đảm bảo chất lượng (QA)

- Tham mưu: Tham mưu giúp Tổng Giám Đốc đề ra các biện pháp, phương án trong lĩnh vực quản lý chất lượng, thực hiện quy chế chuyên môn, đào tạo.
- Tổ chức thực hiện: Triển khai và tổ chức thực hiện các biện pháp, phương án quản lý chất lượng, các quy chế, chương trình đào tạo đã được Tổng Giám Đốc phê duyệt.

3.5.6. Phòng Kiểm tra chất lượng (QC)

- Tham mưu cho Tổng Giám Đốc các phương pháp, giải pháp trong công tác kiểm tra chất lượng về nguyên liệu, vật tư, bao bì. Kiểm tra quá trình sản xuất sản phẩm.
- Tổ chức thực hiện: Triển khai tổ chức thực hiện các phương pháp, giải pháp về kiểm tra chất lượng đã được Tổng Giám Đốc phê duyệt.

3.5.7. Trung tâm Nghiên cứu phát triển (R&D)

❖ Chức năng tham mưu:

- Định hướng chiến lược nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, nâng cấp sản phẩm ngắn, trung và dài hạn.
- Định hướng đầu tư và đổi mới công nghệ, thiết bị.
- Ký kết các hợp đồng hợp tác trong lĩnh vực nghiên cứu khoa học công nghệ, đào tạo...

❖ Chức năng thực hiện:

- Phối hợp nghiên cứu thông tin phục vụ chương trình sản phẩm mới, sản phẩm nâng cấp.

- Nghiên cứu đăng ký và triển khai sản xuất sản phẩm mới, sản phẩm nâng cấp.
- Triển khai các chương trình nghiên cứu khoa học công nghệ các cấp.
- Tạo quan hệ hợp tác đối ngoại trong nghiên cứu, chuyển giao công nghệ, sản xuất sản phẩm bao tiêu, xuất khẩu, gia công, nhượng quyền...
- Hỗ trợ phát triển sản phẩm ra thị trường (phối hợp cung cấp thông tin).

3.5.8. Phòng Bảo trì

- Tổ chức thực hiện : Triển khai tổ chức thực hiện việc duy tu, bảo dưỡng, bảo trì, sửa chữa tất cả các thiết bị phục vụ trực tiếp hoặc gián tiếp cho hoạt động sản xuất, quản lý của Công ty.
- Thiết kế chế tạo hoặc cải tiến các thiết bị, dụng cụ, phương tiện,...
- Tham mưu cho Tổng Giám Đốc trong công tác: Trung tu, đại tu, sắm mới thiết bị.

3.5.9. Tổng Kho

- Tổ chức thực hiện: Tiếp nhận, tồn trữ, bảo quản, cấp phát các loại vật tư, nguyên liệu, bao bì, thành phẩm của Công ty theo yêu cầu của GSP.
- Tham mưu đề xuất với Tổng Giám Đốc các phương án, biện pháp để thực hiện tốt chức năng quản lý của kho.

3.5.10. Phòng Marketing

- Phòng Marketing là cầu nối giữa Công ty và khách hàng. Phòng Marketing có chức năng hoạch định và tổ chức thực hiện kế hoạch Marketing nhằm giúp công ty đối phó tốt với các thách thức cạnh tranh, bảo đảm vị trí cạnh tranh thuận lợi trên thị trường, góp phần tăng doanh số và tạo ra mức lợi nhuận cần thiết để tích lũy và phát triển. Cụ thể:
- Tạo hình ảnh nhận diện và phát triển thương hiệu.
- Nghiên cứu thị trường, phát triển sản phẩm, hoàn thiện và phát triển kênh phân phối.
- Tổ chức các hoạt động Marketing nhằm thúc đẩy hoạt động bán hàng.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về chiến lược Marketing, phát triển sản phẩm mới và khách hàng.

3.5.11. Phòng Đầu tư - Xuất nhập khẩu

- Tham mưu: Tham mưu cho Tổng Giám Đốc về công tác xuất, nhập khẩu thành phẩm, nguyên liệu vật tư phục vụ cho sản xuất công nghiệp và kinh doanh; Công tác đầu tư thiết bị, công nghệ, xây dựng cơ bản, công nghệ thông tin trong quản lý điều hành.
- Tổ chức thực hiện: Phối hợp với các bộ phận chức năng triển khai thực hiện kế hoạch về xuất nhập khẩu, đầu tư, công nghệ thông tin sau khi được Tổng Giám Đốc phê duyệt.

3.5.12. Phòng Hỗ trợ Kinh doanh

- Quản lý bán hàng: Trực tiếp quản lý mảng khách hàng bao tiêu và hỗ trợ hoạt động bán hàng của các chi nhánh.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về phát triển kênh phân phối và các đối tác kinh doanh.

3.5.13. Các chi nhánh: Hà Nội, TP. HCM, Khánh Hòa, Thanh Hóa và Phòng Bán hàng Đà Nẵng

- Tổ chức thực hiện: Tổ chức triển khai công tác tiêu thụ sản phẩm của Công ty/ sản phẩm nhập khẩu hoặc mua nguồn khác để phục vụ cho khách hàng trên địa bàn được phân công.
- Tham mưu, tư vấn: Cho Giám đốc Kinh doanh, Ban Tổng Giám Đốc Công ty kế hoạch, biện pháp phát triển thị phần, chính sách khách hàng, khuyến mãi tiếp thị,...

3.5.14. Nhà máy 1 và Nhà máy 2

- Tổ chức thực hiện: Nhà máy là đơn vị trực tiếp tổ chức thực hiện nhiệm vụ sản xuất theo kế hoạch của Công ty.
- Tham mưu tư vấn: Căn cứ yêu cầu hiện tại và phát triển của sản xuất, tư vấn và đề xuất với Tổng Giám Đốc: Cơ cấu, mô hình sản xuất, lao động và yêu cầu chất lượng lao động, thiết bị, cơ sở hạ tầng và các vấn đề liên quan đến sản xuất.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 30/09/2016

STT	Tên cổ đông	CMTND số (hoặc Hộ chiếu số)	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Tổng Công ty Dược Việt Nam	0100109385	12 Ngô Tất Tố, phường Văn Miếu, quận Đống Đa, TP. Hà Nội	2.916.125	29,86
2	Nguyễn Quốc Thắng	011286377	44A Đặng Dung, P. Tân Định, Q.1, TP. Hồ Chí Minh	2.672.570	27,37
Tổng cộng				5.588.695	57,23

(Nguồn: Danapha)

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập

Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập tại thời điểm 30/09/2016

STT	Cổ đông	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKDN	Địa chỉ	Cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu %
1	Tổng Công ty Dược Việt Nam	0100109385	12 Ngô Tất Tố, phường Văn Miếu, quận Đống Đa, TP. Hà Nội	2.916.125	29,86
2	Nguyễn Quang Trị	201241379	135 Triệu Nữ Vương,	421.075	4,31

STT	Cổ đông	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKDN	Địa chỉ	Cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu %
			quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng		
3	Mai Đăng Đầu	200784523	70 Nguyễn Đăng Giai, Thọ Quang, Sơn Trà, Đà Nẵng	70.905	0,73
4	Phạm Khắc Hà	011768904	140 đường N Nam, khu phố Mỹ Giang 2, quận 7, TP. HCM	94.610	0,97
5	Phạm Thị Thu Hà	012033308	Số 5, ngõ Hàng Chi, P. Hàng Gai, TP. Hà Nội	20.125	0,21
6	Nguyễn Thị Vạn Thọ	200169418	75 Lê Lai, quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng	273.880	2,80
Tổng cộng				3.796.720	38,88

(Nguồn: Danapha)

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, tính đến thời điểm hiện tại, cổ phiếu của cổ đông sáng lập đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng.

4.3. Cơ cấu cổ đông

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông Công ty tại thời điểm 30/09/2016

STT	Danh mục	Số lượng cổ phiếu	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ sở hữu (%)	Số CĐ
I	Cổ đông trong nước	9.765.000	97.650.000.000	100	390
1	Tổ chức	3.268.925	32.689.250.000	33,48	09
2	Cá nhân	6.496.075	64.960.750.000	66,52	381
II	Cổ đông nước ngoài	0	0	0	0
1	Tổ chức	-	-	-	-
2	Cá nhân	-	-	-	-
III	Cổ phiếu quỹ	0	0	0	0
IV	Cổ phiếu ưu đãi	0	0	0	0
Tổng cộng		9.765.000	97.650.000.000	100	390

(Nguồn: Danapha)

5. **Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.**

5.1. **Công ty mẹ của tổ chức phát hành**

Không có

5.2. **Các công ty con của tổ chức phát hành**

Không có

5.3. **Công ty liên kết của tổ chức phát hành**

Bảng 4: Danh sách Công ty liên kết

Tên công ty	Giấy phép ĐKKD	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn điều lệ	Vốn góp của Danapha	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ vốn góp cam kết
Công ty cổ phần Dược Danapha – Nanosome	321032000092	Sản xuất và kinh doanh các loại hóa, dược, mỹ phẩm và thực phẩm chức năng; Nghiên cứu và phát triển khoa học ứng dụng cho dược phẩm	18 tỷ đồng	8,82 tỷ đồng	49%	49%

(Nguồn: Danapha)

6. Giới thiệu về Quá trình tăng vốn của Công ty

Bảng 5: Quá trình tăng vốn của Công ty

STT	Năm	Vốn điều	Vốn điều	Số vốn	Lý do tăng	Hồ sơ pháp lý
		lệ trước	lệ sau phát			
		phát hành	hành			
		(Triệu	(Triệu	(Triệu		
		Đồng)	Đồng)	Đồng)		
1	2008	37.500	50.000	12.500	Phát hành cho cổ đông chiến lược Chương trình lựa chọn cho người lao động	Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2008
2	2010	50.000	62.000	12.000	Phát hành riêng lẻ	Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2010
3	2015	62.000	93.000	31.000	Phát hành riêng lẻ	Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường 2015
4	2015	93.000	97.650	4.650	Chương trình lựa chọn cho người lao động	Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2015

Theo báo cáo kiểm toán độc lập về biến động vốn cổ phần và thặng dư vốn cổ phần cho giai đoạn từ ngày 14 tháng 04 năm 2015 đến ngày 02 tháng 07 năm 2015, kiểm toán viên có ý kiến như sau:

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo biến động vốn cổ phần và thặng dư vốn cổ phần đã phản ánh trung thực hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình biến động vốn cổ phần và thặng dư vốn cổ phần của Công ty trong giai đoạn ngày 14 tháng 04 năm 2015 đến ngày 02 tháng 07 năm 2015, phù hợp với các chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

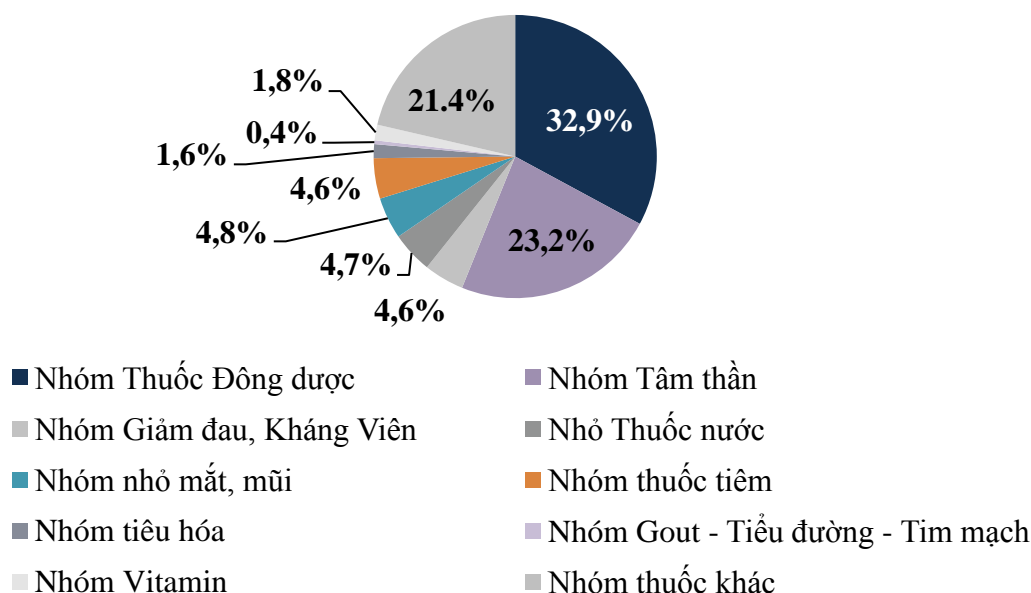
7. Hoạt động kinh doanh

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

❖ Nhóm sản phẩm chính

CTCP Dược Danapha hiện đang cung cấp ra thị trường các sản phẩm thuộc nhóm GMP Đông dược, nhóm Tâm thần, nhóm Giảm đau kháng viêm, Nhóm thuốc nước, Nhóm nhỏ mắt – mũi, Nhóm thuốc tiêm, Nhóm tiêu hóa, Nhóm Gout – tiểu đường – tim mạch, Nhóm vitamin, Nhóm thuốc khác. Trong đó, sản phẩm chủ yếu đem lại doanh thu cho Danapha là Nhóm thuốc Tâm thần (sản lượng sản xuất luôn chiếm hơn 45% tổng sản lượng), theo sau đó là Nhóm thuốc đông dược (chiếm khoảng 22% tổng sản lượng sản xuất), Nhóm Vitamin và Nhóm giảm đau kháng viêm lần lượt chiếm 9% và 8% tổng sản lượng sản xuất.

Hình 7: Cơ cấu doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2015



(Nguồn: Danapha)

Hình ảnh một số sản phẩm tiêu biểu của Công ty:

Nhóm Thuốc Đông dược



Nhóm Tâm thần



Nhóm thuốc tiêu



Nhóm Gout – Tiểu đường
– Tim mạch



Nhóm Vitamin



(Nguồn: Danapha)

Hệ thống phân phối: Danapha có hệ thống phân phối rộng khắp cả nội địa lẫn xuất khẩu. Đối với thị trường nội địa, Danapha có 04 chi nhánh tại thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Khánh Hòa, Thanh Hóa, 01 Trung tâm bán hàng tại Đà Nẵng cùng hệ thống liên kết phủ khắp 64 tỉnh thành trên toàn quốc. Đối với thị trường xuất khẩu của Công ty chủ yếu là Nga và các nước khối Cis, các nước Đông Âu và Đông Nam Á.

Hình 8: Hệ thống phân phối của Danapha



(Nguồn: Danapha)

Hệ thống phân phối của Danapha dù đã được mở rộng nhưng chưa thực sự hiệu quả. Trước đây Công ty thực hiện phân phối các loại thuốc theo kênh ETC (bán qua các bệnh viện, trung tâm y tế). Nhưng do khả năng thu hồi trong kênh ETC là rất chậm làm ảnh hưởng nhiều đến hoạt động kinh

doanh và việc bán hàng cũng hạn chế nên từ năm 2012 Công ty chuyển hướng tập trung vào mạng lưới OTC (qua các nhà thuốc, bán lẻ, chi nhánh). Dù nhóm hàng thế mạnh của Công ty là Nhóm đông dược nhưng hiện nay dòng sản phẩm này chưa được định vị vững chắc trên thị trường. Bên cạnh đó hệ thống phân phối theo kênh OTC phát triển chậm khiến cho kết quả kinh doanh chưa đạt hiệu quả cao. Trong tương lai công ty sẽ tiếp tục mở rộng hệ thống phân phối cho OTC cũng như hoạt động marketing để đẩy mạnh vị thế, thương hiệu Danapha trên thị trường.

❖ **Doanh thu từng nhóm sản phẩm**

Bảng 6: Cơ cấu doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2014, 2015

TT	Dòng sản phẩm	Năm 2014		Năm 2015	
		Doanh thu (tỷ đồng)	Tỉ trọng (%)	Doanh thu (tỷ đồng)	Tỉ trọng (%)
1	Nhóm Thuốc Đông dược	115,8	33,1%	121,8	32,9%
2	Nhóm Tâm thần	73,9	21,1%	86,1	23,2%
3	Nhóm Giảm đau, Kháng viên	11,5	3,3%	17,0	4,6%
4	Nhóm Thuốc nước	15,7	4,5%	17,5	4,7%
5	Nhóm nhỏ mắt, mũi	20,4	5,8%	17,6	4,8%
6	Nhóm thuốc tiêm	18,3	5,2%	17,1	4,6%
7	Nhóm tiêu hóa	4,4	1,3%	5,9	1,6%
8	Nhóm Gout – Tiểu đường – Tim mạch	2,0	0,6%	1,6	0,4%
9	Nhóm Vitamin	9,4	2,7%	6,6	1,8%
10	Nhóm Thuốc khác	78,3	22,4%	79,2	21,4%
Tổng cộng		349,7	100%	370,3	100%

(Nguồn: Danapha)

❖ **Lợi nhuận gộp theo các nhóm sản phẩm qua các năm**

Bảng 7: Cơ cấu lợi nhuận gộp theo nhóm sản phẩm năm 2014, 2015

TT	Dòng sản phẩm	Năm 2014		Năm 2015	
		Lợi nhuận gộp (tỷ đồng)	Tỉ trọng (%)	Lợi nhuận gộp (tỷ đồng)	Tỉ trọng (%)
1	Nhóm Thuốc Đông dược	61,9	38,5%	69,4	40,5%
2	Nhóm Tâm thần	40,9	25,5%	44,8	26,1%
3	Nhóm Giảm đau, Kháng viên	4,5	2,8%	6,2	3,6%
4	Nhóm Thuốc nước	4,1	2,6%	3,3	1,9%

TT	Dòng sản phẩm	Năm 2014		Năm 2015	
		Lợi nhuận gộp (tỷ đồng)	Tỉ trọng (%)	Lợi nhuận gộp (tỷ đồng)	Tỉ trọng (%)
5	Nhóm nhỏ mắt, mũi	8,8	5,5%	7,5	4,4%
6	Nhóm thuốc tiêm	7,0	4,4%	4,3	2,5%
7	Nhóm tiêu hóa	1,7	1,1%	1,1	0,6%
8	Nhóm Gout – Tiểu đường – Tim mạch	0,7	0,4%	0,4	0,2%
9	Nhóm Vitamin	3,3	2,1%	2,1	1,2%
10	Nhóm Thuốc khác	27,7	17,2%	32,4	18,9%
Tổng cộng		160,6	100%	171,5	100%

(Nguồn: Danapha)

❖ Sản lượng sản xuất của Công ty qua các năm

Bảng 8: Sản lượng sản xuất năm 2014, 2015

TT	Dòng sản phẩm	ĐVT	Năm 2014		Năm 2015	
			Sản lượng	Tỉ trọng (%)	Sản lượng	Tỉ trọng (%)
1	Nhóm Thuốc Đông dược	Viên	136.685.835	23,9%	129.306.407	21,7%
2	Nhóm Tâm thần	Viên	258.086.702	45,2%	293.948.914	49,4%
3	Nhóm Giảm đau, Kháng viêm	Viên	41.249.266	7,2%	49.718.987	8,4%
4	Nhóm Thuốc nước	Lọ	1.103.342	0,2%	1.319.759	0,2%
5	Nhóm nhỏ mắt, mũi	Lọ	8.968.643	1,6%	7.933.766	1,3%
6	Nhóm thuốc tiêm	Ống	13.686.675	2,4%	16.431.515	2,8%
7	Nhóm tiêu hóa	Viên	9.621.341	1,7%	14.320.891	2,4%
8	Nhóm Gout – Tiểu đường – Tim mạch	Viên	5.736.910	1,0%	4.805.110	0,8%
9	Nhóm Vitamin	Viên	73.721.850	12,9%	54.465.580	9,2%
10	Nhóm Thuốc khác	Viên	22.531.729	3,9%	22.598.133	3,8%
Tổng cộng			571.392.293	100%	594.849.062	100%

(Nguồn: Danapha)

❖ **Cơ cấu Tổng doanh thu giai đoạn 2014 – 09 tháng đầu năm 2016**

Bảng 9: Cơ cấu Tổng doanh thu 2014, 2015 và 09 tháng 2016

(Đơn vị: Triệu đồng)

STT	Chỉ tiêu	2014		2015		30/09/2016	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	349.692	99,4%	370.386	98,8%	322.410	99,5%
2	Doanh thu hoạt động tài chính	2.085	0,6%	4.191	1,1%	1.707	0,5%
3	Doanh thu khác	194	0,1%	30	0,0%	16	0,0%
	Tổng	351.971	100%	374.607	100%	324.133	100%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý III/2016)

Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ hàng năm đều chiếm hơn 97% cơ cấu tổng doanh thu của Danapha. Doanh thu chủ yếu của Công ty đến từ hoạt động bán hàng cả trong nước và ngoài nước. Đối với thị trường nội địa, Danapha có 4 chi nhánh tại thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Khánh Hòa, Thanh Hóa, 01 Trung tâm bán hàng tại Đà Nẵng cùng hệ thống liên kết phủ khắp 64 tỉnh thành trên toàn quốc. Thị trường xuất khẩu của Công ty chủ yếu là Nga và các nước khối Cis, các nước Đông Âu và Đông Nam Á. Năm 2015, doanh thu từ bán hàng của Công ty đạt hơn 373,8 tỷ đồng, tăng 6,32% so với năm 2014, cụ thể:

Doanh thu trong nước 2015: 296.428 Triệu đồng

Doanh thu xuất khẩu 2015: 77.374 Triệu đồng

Năm 2015, doanh thu từ bán hàng của Công ty là 373,8 tỷ đồng tương đương 92,6% kế hoạch đặt ra. Nguyên nhân của việc chưa hoàn thành kế hoạch đặt ra được Danapha nhận định do nội lực của Công ty chưa được phát huy một cách hiệu quả, dẫn tới tốc độ tăng trưởng doanh thu chưa đạt như kỳ vọng. Bên cạnh đó một trong những nguyên nhân chính là do các sản phẩm của công ty chưa được nhiều người tiêu dùng biết đến. Thay vì dựa vào sản xuất thuốc generic (thuốc đã hết hạn bảo hộ trí tuệ) mà Danapha tập trung vào thế mạnh Đông dược và những sản phẩm có hàm lượng chất xám cao để làm vũ khí cạnh tranh. Do vậy sản phẩm của công ty cần nhiều thời gian người tiêu dùng biết đến, chấp nhận và tin dùng. Điều này sẽ tác động không tốt đến doanh thu của Danapha trong ngắn hạn nhưng trong dài hạn sẽ giúp công ty có lợi thế cạnh tranh tốt hơn, cải thiện doanh thu và lợi nhuận.

❖ Nguyên liệu và các yếu tố đầu vào

Bảng 10: Một số nhà cung cấp Danapha hợp tác

STT	Nhà cung cấp	Mặt hàng	Thời hạn hợp đồng
1	Công ty ACETO Pte Ltd	Nguyên liệu tân dược	Cả năm
2	Công ty Rudolf Lietz Inc	Nguyên liệu tân dược	Cả năm
3	Nhà thuốc bắc Thành Phát	Nguyên liệu đông dược	Cả năm
4	Công ty Cổ phần Thủy tinh Hưng Phú	Bao bì thủy tinh	Cả năm
5	Công ty TNHH Sản xuất và Quảng cáo An Đức	Bao bì giấy	Cả năm
6	Công ty Cổ phần Bao bì ATP	Bao bì nhựa	Cả năm
7	Công ty TNHH Máy móc Thiết bị Đại Chính Quang	Máy móc thiết bị	Cả năm
8	Công ty TNHH MTV Xăng dầu KV5	Nhiên liệu	Cả năm

(Nguồn: Danapha)

Chi phí nguyên vật liệu chiếm gần 60% giá vốn. Trong đó, Công ty chủ yếu nhập nguyên vật liệu tân dược từ các công ty uy tín của nước ngoài. Các thành phần khác như bao bì, nguyên liệu đông dược được mua từ các công ty trong nước.

❖ Chi phí sản xuất kinh doanh:

Bảng 11: Chi phí sản xuất kinh doanh năm 2014, 2015 và 09 tháng 2016

(Đơn vị: Triệu đồng)

Khoản mục	2014		2015		Tăng trưởng %	9T/2016	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT		Giá trị	% DTT
Giá vốn hàng bán	189.092	54,1%	198.773	53,7%	5,1%	176.803	54,8%
Chi phí bán hàng	67.345	19,3%	72.100	19,5%	7,1%	53.936	16,7%
Chi phí QLDN	40.998	11,7%	40.201	10,9%	-1,9%	31.062	9,6%
Chi phí tài chính	8.175	2,3%	8.527	2,3%	4,3%	7.828	2,4%
Chi phí khác	613	0,2%	57	0,0%	-90,7%	52	0,0%

Khoản mục	2014		2015		Tăng trưởng	9T/2016	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	%	Giá trị	% DTT
Tổng cộng	306.223	87,6%	319.658	86,3%	4,4%	269.681	83,6%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý III/2016)

Chi phí giá vốn là chi phí có ảnh hưởng lớn nhất đến tỷ lệ lợi nhuận của Công ty Cổ phần Dược Danapha, chiếm hơn 60% tổng chi phí. Trong đó chi phí nguyên vật liệu đông dược và tân dược chiếm gần 60% Chi phí giá vốn. Do Chi phí nguyên vật liệu chủ yếu nhập khẩu nên sẽ bị tác động bởi sự thay đổi của tỷ giá. Với việc đồng Việt Nam mất giá sẽ làm tăng chi phí nguyên vật liệu của công ty. Chiếm tỷ lệ lớn thứ hai trong tổng chi phí của Danapha là Chi phí bán hàng, chiếm đến 19% trong doanh thu thuần. Do đặc thù của ngành dược nên Công ty phải dành nhiều chi phí cho việc quảng cáo sản phẩm, phí hoa hồng cho các đại lý và chi phí nhân viên bán hàng. Để tăng cường hiệu quả của chiến lược mở rộng bán thuốc ở kênh OTC, chi phí bán hàng sẽ tiếp tục duy trì tỷ trọng cao trong tổng chi phí.

Bảng 12: Chi tiết chi phí kinh doanh theo yếu tố của Công ty

Khoản mục	Năm 2014 (Triệu Đồng)	Tỷ trọng (%)	Năm 2015 (Triệu Đồng)	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)
Nguyên vật liệu	220.098	59,6%	222.324	58,7%	1,0%
Chi phí nhân công	59.039	16,0%	58.819	15,5%	-0,4%
Khấu hao và phân bổ	14.434	3,9%	15.655	4,1%	8,5%
Dịch vụ mua ngoài	16.847	4,6%	17.629	4,7%	4,6%
Chi phí khác	58.707	15,9%	64.027	16,9%	9,1%
Tổng cộng	369.126	100%	378.455	100%	2,5%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015)

7.2. Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả hoạt động SXKD hay cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực đầu tư, SXKD hay cung cấp dịch vụ chính của tổ chức phát hành

7.2.1. Trình độ công nghệ

Do đặc thù của ngành sản xuất kinh doanh dược phẩm là mặt hàng ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người nên vấn đề đầu tư đổi mới công nghệ để đảm bảo chất lượng sản phẩm ở mức cao nhất là mối quan tâm hàng đầu của lãnh đạo Công ty.

Bắt đầu từ năm 2000, Công ty đã xây dựng nhà máy tiêu chuẩn GMP – WHO trên cả 3 dây chuyền sản xuất với tổng vốn đầu tư gần 40 tỷ đồng gồm:

- Chuyển sản xuất thuốc viên Non – Betalactam
- Chuyển sản xuất thuốc tiêm, nhỏ mắt, nhỏ mũi

- Chuyên sản xuất Cao – Dầu – Mỡ – Nước

Đặc biệt hệ thống súc rửa, đóng hàn ống tiêm với giá trị hơn 20 tỷ đồng đã được Công ty đầu tư mới hoàn toàn, đảm bảo chất lượng tuyệt đối cho các sản phẩm thuốc tiêm.

Đến năm 2010, Danapha hoàn thành xây dựng và đưa vào sản xuất nhà máy thứ 2 Chuyên sản xuất thuốc Đông dược tiêu chuẩn GMP – WHO. Với vốn đầu tư 60 tỷ đồng, đây là nhà máy có quy trình sản xuất tự động khép kín hoàn toàn, kết nối mọi công đoạn từ khâu nguyên liệu đầu vào cho đến thành phẩm sau cùng, đảm bảo yêu cầu chất lượng sản phẩm nghiêm ngặt. Nhà máy công suất là 235 triệu viên/ năm, sẽ giúp đáp ứng tốt hơn nhu cầu tiêu thụ tại thị trường nội địa và xuất khẩu, đặc biệt là cải thiện trình độ công nghệ. Đặc biệt với hệ thống chiết xuất cô cao dược liệu tuần hoàn khép kín công suất lớn, đây là nhà máy Đông dược được xem là có qui mô hoàn thiện nhất tại Việt Nam hiện nay. Đến năm 2013, nhà máy Đông Dược Danapha nhận Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP – Ukraine.

Bên cạnh thế mạnh Đông Dược, Danapha đang thực hiện định hướng nâng tầm khoa học công nghệ trong hoạt động nghiên cứu sản xuất. Trong thời gian qua, Danapha đã đầu tư chuyên sâu về cơ sở vật chất và đội ngũ nhân lực để nghiên cứu phát triển các sản phẩm đặc trị với công nghệ tiên tiến có hàm lượng chất xám và hiệu quả điều trị cao. Trong đó có sản phẩm thuốc tiêm Lyposome Etoposide và thuốc tiêm Lyposome Paclitaxel điều trị ung thư⁹ với công nghệ thuốc điều trị tại đích tiên tiến trên thế giới⁹.

Tháng 06 năm 2016, Danapha chính thức được cấp Giấy chứng nhận đầu tư vào Khu công nghệ cao Đà Nẵng, bắt đầu cho dự án sản xuất các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao với tổng vốn đầu tư là 1.500 tỷ đồng. Đây sẽ là bước ngoặt đánh dấu cho sự phát triển về khả năng sản xuất cũng như trình độ công nghệ tầm cỡ quốc tế mà Danapha đang hướng đến.

Bảng 13: Kế hoạch đầu tư công nghệ/ máy móc 2016 – 2020

Đơn vị: Triệu Đồng

STT	Công nghệ/ Máy móc	Giá trị	Kế hoạch đầu tư
1	Hệ thống thiết bị nghiên cứu, phân tích cho Trung tâm R&D tại Khu công nghệ cao	30.000	2017 – 2018
2	Hệ thống đóng hàn thuốc tiêm công nghệ cao	20.000	2017 – 2018
3	Hệ thống chiết rót, đóng hộp cao xoa	10.000	2017 – 2018
4	Các thiết bị pha chế, dập viên	15.000	2018 – 2020
5	Hệ thống xử lý dược liệu tự động	5.000	2018 – 2019

(Nguồn: Danapha)

⁹ <http://www.tuvanthuoc.vn/chi-tiet-cong-ty-duoc/cong-ty-co-phan-duoc-danapha-457.html>

7.2.2. Về công tác đầu tư xây dựng cơ bản

❖ Về công tác đầu tư xây dựng cơ bản của Công ty

Năm 2015, tổng giá trị thực hiện đầu tư xây dựng cơ bản của Công ty là 51,2 tỷ đồng đạt 99,6% so với kế hoạch. Một số dự án và các thiết bị sản xuất được đầu tư cụ thể như sau:

Bảng 14: Các dự án đã thực hiện, tổng giá trị đầu tư

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Hạng mục	Tổng mức đầu tư dự kiến	Thực hiện năm 2015
1	Hợp đồng thuê đất KCN Tân Tạo	16.500	16.796
2	Xây lắp và thiết bị xây lắp dây chuyền cao dầu xoa và ống hít	3.200	3.215
3	Hệ thống súc rửa, đóng hàn thuốc tiêm	20.000	20.100
4	Hệ thống làm viên nang mềm	7.500	6.664
5	Máy đóng gói tự động	1.700	1.660
6	Máy sắc ký lỏng cao áp HPLC	1.600	1.817
7	Hệ thống khí nén trung tâm	850	929
Tổng cộng		51.350	51.181

(Nguồn: Danapha)

❖ Đối với dự án “Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu”

Với việc doanh thu ngày càng tăng tại chi nhánh Hồ Chí Minh đòi hỏi sự cần thiết của việc Danapha phải có một nhà máy sản xuất với quy mô tương xứng đặt tại vị trí phù hợp cho việc kinh doanh tại tất cả các tỉnh khu vực phía Nam. Việc đầu tư một nhà máy đạt chuẩn tại KCN Tân Tạo sẽ tạo được tính chủ động rất cao trong việc điều hành kinh doanh của chi nhánh. Ngoài ra, hàng hóa sản xuất tại khu vực miền Trung sau khi xuất xưởng có thể được chuyển trực tiếp cho nhà máy ở phía Nam để sử dụng kho của nhà máy này. Việc này cũng góp phần giảm tải cho các kho tại trụ sở công ty. Ngoài ra với việc chọn vị trí tại KCN Tân Tạo, là vị trí công ngõ đi các tỉnh miền Tây, sẽ giảm rất nhiều chi phí vận chuyển hàng hóa đi các tỉnh. Góp phần giảm thiểu các chi phí trung gian và tối đa hóa lợi nhuận. Vì thế việc đầu tư này là một đòi hỏi cấp thiết vì sự phát triển bền vững lâu dài của Danapha.

❖ Đối với dự án “Văn phòng cho thuê tại đường Nguyễn Văn Linh”

Khu đất tại trục đường Nguyễn Văn Linh với diện tích 616,8 m² được công ty mua từ cuối năm 2010 với dự định đầu tư cao ốc văn phòng cho thuê. Tuy nhiên tại thời điểm đó việc đầu tư cao ốc không thuận lợi nên đến nay vẫn chưa có kế hoạch đầu tư gì. Hiện tại trục đường Nguyễn Văn Linh được xem như là trung tâm kinh doanh và tài chính sầm uất với nhiều trụ sở công ty và ngân hàng lớn, thu hút rất nhiều sự quan tâm của các doanh nghiệp và nhà đầu tư. Tình hình đó đòi hỏi việc đầu tư một khu nhà văn phòng cho thuê là hoàn toàn phù hợp với xu thế chung. Văn phòng này một phần sẽ được dùng làm nơi làm việc của một số bộ phận công ty, showroom sản phẩm và phần còn lại sẽ cho thuê. Với vị trí đặc

địa của trục đường này, việc quảng bá cho thương hiệu của Danapha sẽ rất hiệu quả và việc khai thác từ cho thuê văn phòng sẽ tạo thêm nguồn thu trong hoạt động của công ty. Vì thế, việc đầu tư cho hạng mục này là hoàn toàn đúng đắn.

7.2.3. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ của Công ty

Bảng 15: Một số chỉ tiêu tài chính của Công ty

Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Tỷ suất lợi nhuận gộp (%)	45,9%	46,3%	45,2%
Lợi nhuận trước thuế (Triệu đồng)	45.748	54.949	54.451
Lợi nhuận sau thuế (Triệu đồng)	35.362	44.023	45.195
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ DTT (%)	10,1%	11,9%	14,0%
Hệ số ROA bình quân (%)	9,5%	10,2%	8,7%
Hệ số ROE bình quân(%)	20,5%	20,1%	16,2%

7.2.4. Nghiên cứu phát triển sản phẩm mới

Giai đoạn 2015 – 2020, Danapha tiếp tục tập trung phát triển ba nhóm sản phẩm Khoa học công nghệ chủ lực là: Nhóm sản phẩm điều trị ung thư và chống thải ghép với công nghệ Nano điều trị tại đích; Nhóm sản phẩm thuốc và dược mỹ phẩm nguồn gốc tự nhiên với công nghệ Nano và Nhóm các sản phẩm sinh học dược.

Với khoảng từ 08 – 10 sản phẩm được nghiên cứu và cấp phép đưa vào sản xuất của Cục Quản Lý Dược Việt Nam, Danapha tiếp tục đẩy mạnh hoạt động đầu tư nghiên cứu phát triển với một số giải pháp như:

- Lập bộ phận cảnh giác Dược để có khuyến cáo từ ngay khi thiết lập công thức.
- Hoàn thiện và đưa nhóm sản phẩm thuốc phóng thích kéo dài, nhóm sản phẩm mới vào thị trường;
- Tăng cường nghiên cứu các sản phẩm trong danh mục YHCT đã được bảo hiểm y tế thanh toán
- Thu thập thông tin thị trường để có các định hướng nghiên cứu sản phẩm mới tạo sự khác biệt của Danapha trên kênh OTC.

Trong tương lai, với dự án tại Khu Công nghệ cao Đà Nẵng, Danapha sẽ hướng đến dòng sản phẩm đặc trị có hàm lượng công nghệ cao như thuốc điều trị ung thư, công nghệ nano dược phẩm hay công nghệ sinh học dược. Điều này không những sẽ tạo ra sự khác biệt cho thương hiệu Danapha mà còn tạo ra những giá trị mới mang tính đột phá. Sản phẩm đặc trị sẽ thay thế cho các sản phẩm ngoại nhập đắt tiền, giảm gánh nặng chi phí điều trị cho người bệnh mắc bệnh hiểm nghèo.

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

Với đặc thù của ngành dược phẩm, chất lượng sản phẩm ảnh hưởng trực tiếp tới sức khỏe của người tiêu dùng, do vậy vấn đề kiểm tra chất lượng sản phẩm luôn được Danapha đặt lên hàng đầu. Danapha đang sở hữu Nhà máy GMP-WHO Đông được tại KCN Hòa Khánh, Đà Nẵng với vốn đầu tư trên 60 tỷ đồng, có quy trình sản xuất tự động khép kín, kết nối mọi công đoạn từ khâu nguyên liệu đầu vào cho đến thành phẩm sau cùng, đảm bảo yêu cầu chất lượng sản phẩm nghiêm ngặt. Ngoài ra một số tiêu chuẩn đang được Danapha áp dụng như:

- Tiêu chuẩn ISO 9001:2008;
- Hệ thống kho đạt tiêu chuẩn GSP (Thực hành tốt bảo quản thuốc);
- Phòng kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn GLP (Thực hành tốt thí nghiệm thuốc);
- Chứng nhận GMP – bao gồm PIC/S (Thực hành tốt sản xuất thuốc) được Cục Quản lý Dược Ukraine cấp.

❖ Đối với nguyên liệu:

100% nguyên liệu nhập vào được kiểm tra theo tiêu chuẩn đăng ký.

❖ Trong quá trình sản xuất:

Tất cả các công đoạn quan trọng đều được kiểm tra và đánh giá chất lượng theo tiêu chuẩn đã được phê duyệt.

❖ Đối với thành phẩm:

100% thành phẩm xuất xưởng đạt tiêu chuẩn đăng ký với Cục Quản lý dược.

7.3. Hoạt động Marketing

Với mục tiêu tăng cường công tác quảng bá sản phẩm và nâng cao khả năng nhận diện thương hiệu Danapha nên thời gian qua, công tác marketing đang được lãnh đạo công ty đặc biệt chú trọng. Hoạt động marketing đang tích cực triển khai trên tất cả các phương diện như: Đặt quảng cáo tầm lớn và cây đèn đường trang trí tại các trục đường chính của Đà Nẵng; Quảng cáo tại sân bay Đà Nẵng, Nội Bài; Quảng cáo trên các báo, tạp chí chuyên ngành; Tổ chức Hội nghị tri ân khách hàng cho các chi nhánh và nhiều Hội thảo chuyên môn như: Rối loạn mỡ máu, xương khớp và Hội thảo xu hướng công nghệ trong ngành dược. Đặc biệt, hình thức quảng cáo và nhận diện thương hiệu bằng Roadshow bằng đoàn 4 xe ô tô có trang trí sản phẩm nổi bật và thương hiệu Danapha chạy hàng ngày trên đường lần đầu tiên được áp dụng để tạo dấu ấn cho người dân về thương hiệu cũng như nhấn mạnh các sản phẩm nổi bật của công ty. Trong thời gian đến, công tác marketing tiếp tục được quan tâm hơn nữa khi mà kênh bán hàng OTC được tập trung phát triển và mở rộng.

7.4. Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Nhãn hiệu hàng hóa mà Công ty đang sử dụng



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

Bảng 16: Danh sách các hợp đồng đã thực hiện

(Đơn vị: Tỷ đồng)

STT	Dự án	Khách hàng	Giá trị	Thời gian thực hiện
1	Hàng xuất khẩu	Công ty Dominanta	100,0	Cả năm
2	Bao tiêu VG5 và Tadimax năm 2016	Công ty TNHH Dược Kim Đô	30,858	Từ 04/01/2016 đến 31/12/2016
3	Hợp đồng cung ứng thuốc chữa bệnh theo kết quả đấu thầu 2013. Số 71/HĐBV	BV đa khoa Quảng Nam	1,815	Từ 17/02/201 - hết ngày 29/11/2014
4	Hợp đồng mua bán thuốc 2014. Số 091/2014/HĐKT-CN.HCM	BV Tâm thần TP. HCM	6,197	Kí ngày 16/5/2014, thực hiện trong vòng 12 tháng
5	Hợp đồng cung ứng thuốc chữa bệnh. Số 174/HĐ-DNPHN	BV Tâm thần Hà Nội	3,061	Kí ngày 14/10/2015, thực hiện 90 ngày

(Nguồn: Danapha)

8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

8.1. Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 17: Kết quả hoạt động kinh doanh Công ty trong năm 2014 – 09 tháng đầu năm 2016

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	% tăng giảm	09 Tháng 2016
Tổng giá trị tài sản	394.966	471.901	19,5%	563.757
Vốn chủ sở hữu	180.002	256.953	42,8%	302.363
Doanh thu thuần	349.692	370.386	5,9%	322.410
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	46.168	54.976	19,1%	54.488

Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	% tăng giảm	09 Tháng 2016
Lợi nhuận khác	(419)	(27)	-	(36)
Lợi nhuận trước thuế	45.748	54.949	20,1%	54.451
Lợi nhuận sau thuế	35.362	44.023	24,5%	45.195
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân (%)	20,5%	20,1%	-	16,2%

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý III/2016)

Năm 2015, doanh thu thuần của Công ty tăng không nhiều so với năm 2014 (tăng 5,9%) và đạt 92,6% so với kế hoạch đặt ra là 400 tỷ đồng. Nguyên nhân là do dòng sản phẩm thế mạnh của Công ty là nhóm thuốc tâm thần và nhóm đông dược vấp phải sự cạnh tranh khốc liệt từ các doanh nghiệp cùng ngành. Đồng thời các nhóm sản phẩm thế mạnh này chưa tạo ra được sản phẩm đặc trưng trên thị trường dẫn tới hoạt động bán hàng của Công ty chưa đạt hiệu quả cao.

Tuy nhiên, Danapha đã thực hiện chính sách tiết kiệm, chuẩn hóa lại quy trình sản xuất để giảm giá vốn hàng bán, tiết kiệm các chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp nên lợi nhuận trước thuế của Công ty đã tăng 9,2 tỷ đồng, tăng tương ứng 20,1% so với năm 2014, đem lại lợi ích nhất định cho cổ đông và nhà đầu tư.

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

❖ Thuận lợi:

- Về thương hiệu:

Danapha với một bề dày lịch sử hơn 50 năm, với những nỗ lực không ngừng nghỉ trong quá trình hoạt động SXKD đến nay khẳng định được thương hiệu của mình đối với giới điều trị và người bệnh, đặc biệt là dòng sản phẩm có nguồn gốc từ đông dược.

- Nguồn nhân lực:

Danapha có một nguồn nhân lực ổn định và có tay nghề tương đối tốt. Nguồn nhân lực luôn được đánh giá và tái cấu trúc thường xuyên. Chú trọng công tác đào tạo và đào tạo lại. Tạo điều kiện cho các cán bộ trẻ có năng lực, phẩm chất tốt được tham gia và đội ngũ cán bộ quản lý.

- Hệ thống máy móc, thiết bị công nghệ tiên tiến hiện đại:

Với hệ thống máy móc, thiết bị được đầu tư đổi mới thường xuyên sẽ góp phần nâng cao công suất khi mà khối lượng hàng xuất khẩu ngày càng gia tăng. Việc đầu tư đổi mới máy móc thiết bị cũng góp phần ổn định chất lượng sản phẩm, giảm thiểu tối đa tỷ lệ hư hao, góp phần giảm giá vốn hàng bán và tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm công ty.

❖ **Khó khăn:**

- Sự cạnh tranh ngày càng lớn của các doanh nghiệp cùng ngành khi mà các đối thủ cạnh tranh cũng đã có sự đầu tư ngày càng bài bản.
- Thuốc nội được khuyến khích sử dụng nhưng tỷ lệ thuốc nội tại bệnh viện các tuyến vẫn còn chênh lệch lớn.
- Nhóm hàng đông dược thế mạnh của công ty cũng đã bắt đầu chịu sự cạnh tranh khi các doanh nghiệp đạt GMP-WHO đông dược ngày càng nhiều.
- Nguồn nhân lực chất lượng cao tại khu vực miền Trung còn nhiều hạn chế.

8.3. Ý kiến kiểm toán tại Báo cáo tài chính kiểm toán năm tài chính 2015

Ý kiến kiểm toán tại Báo cáo tài chính kiểm toán năm tài chính 2015 số 15-01-844 ngày 23/03/2016 của Công ty TNHH KPMG tại Thành phố Hồ Chí Minh: “*Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Dược Danapha tại ngày 31/12/2015, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính*”.

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

9.1. Vị thế của công ty trong ngành

Bảng 18: Một số đối thủ cạnh tranh của Danapha



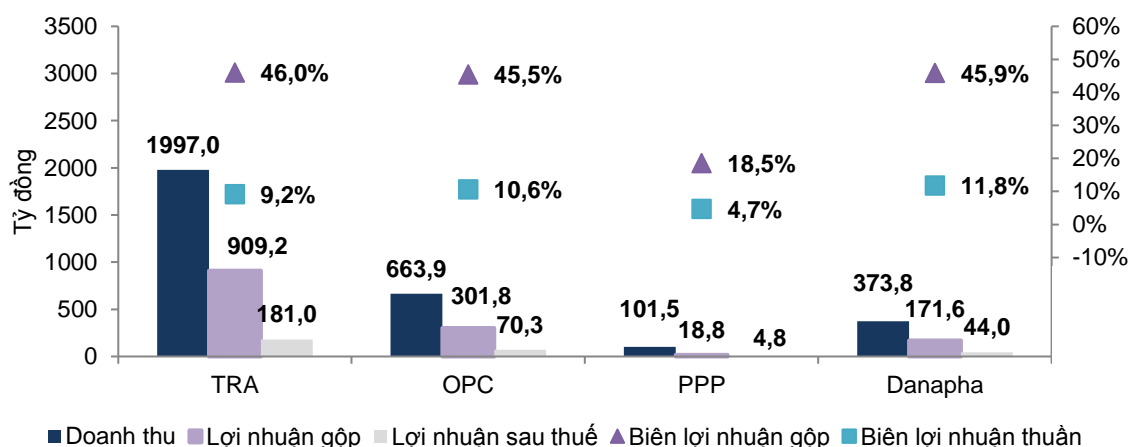
Tên Công ty	CTCP Dược phẩm Phong Phú	CTCP Dược phẩm OPC	CTCP Traphaco	CTCP Dược Danapha
Mã Cổ phiếu	PPP	OPC	TRA	Chưa có
Năm thành lập	1983	1982	1972	1965
Vốn điều lệ (Triệu đồng)	45.000	256.116	246.764	97.650
Ngành kinh doanh chính	Sản xuất đông dược	Sản xuất đông dược	Sản xuất đông dược	Sản xuất đông dược
Doanh thu thuần (Triệu đồng)	99.314	663.213	1.974.001	373.802
Lợi nhuận sau thuế (Triệu đồng)	4.812	70.316	203.667	44.023
ROA bình quân	4,1%	12,5%	14,9%	10,2%
ROE bình quân	9,2%	16,6%	20,6%	20,1%

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2015)

Tính tới thời điểm 01/04/2016, trên thị trường niêm yết có khoảng 13 doanh nghiệp ngành dược tập trung chủ yếu tại sàn HNX (05 doanh nghiệp), HOSE (08 doanh nghiệp) với sự dẫn đầu là các doanh nghiệp như DHG, TRA, DMC, OPC... Là một doanh nghiệp có sản phẩm chủ lực là thuốc Đông dược nên Danapha hiện đang gặp phải sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các công ty sản xuất Đông dược cùng ngành như CTCP Traphaco, CTCP dược phẩm OPC và CTCP dược phẩm Phong Phú. Trong đó, CTCP Traphaco là đối thủ cạnh tranh lớn nhất của Danapha khi là một trong bốn doanh nghiệp có doanh thu và lợi nhuận lớn nhất năm 2015.

Do quy mô vốn điều lệ của Danapha nhỏ so với các doanh nghiệp cùng ngành dược nên Công ty đang triển khai các kế hoạch tăng vốn điều lệ nhằm tăng cường năng lực tài chính cũng như giảm rủi ro trong giai đoạn thị trường khó khăn. Hiệu quả hoạt động của Danapha hiện ở mức tốt so với các Công ty cùng ngành.

Hình 9: So sánh doanh thu, lợi nhuận và biên lợi nhuận của các doanh nghiệp Đông dược 2015



(Nguồn: BCTC kiểm toán 2015)

9.2. Triển vọng phát triển của ngành

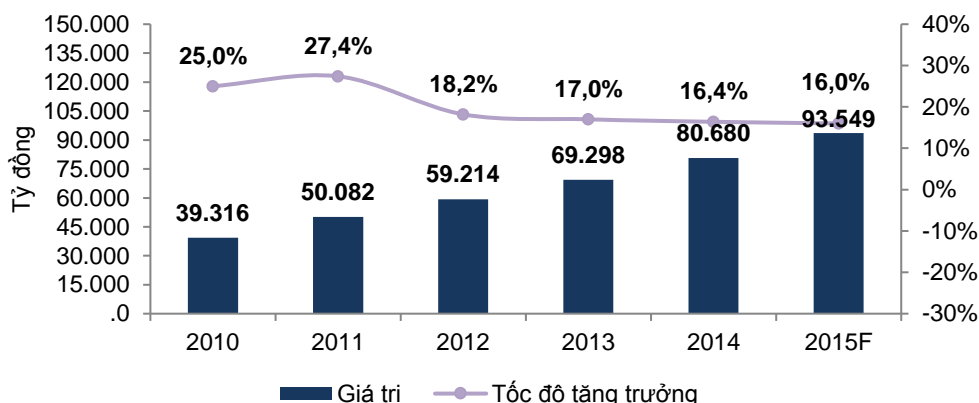
❖ Triển vọng ngành

Về tốc độ tăng trưởng ngành: Theo Công ty nghiên cứu thị trường Business Monitor International (BMI), tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành dược Việt Nam giai đoạn 2015 – 2018 dự kiến đạt gần 16%/năm, với doanh số thị trường có thể đạt từ 3,5 – 5 tỷ USD.¹⁰ Hơn nữa, tỷ lệ đóng góp của ngành dược cho GDP của cả nước cũng tăng qua các năm và đóng góp đến 2,2% vào GDP cho tới năm 2017. Ngoài sự tăng trưởng của thị trường trong nước, tương lai của thị trường dược phẩm khu vực Đông Nam Á cũng đầy hứa hẹn và sẽ trở thành trung tâm thương mại dược phẩm quan trọng của Thế giới, kết nối khu vực Đông Nam Á với phía Tây¹¹. Đây là dấu hiệu tích cực cho thấy thị trường ngành dược phẩm còn nhiều tiềm năng phát triển trong tương lai.

¹⁰ <http://bizlive.vn/doanh-nghiep/nganh-duoc-quy-i2016-su-thong-tri-cua-nhung-ong-lon-1725126.html>

¹¹ <http://www.cesti.gov.vn/the-gioi-du-lieu/xu-huong-nganh-duoc-toan-cau.html>

Hình 10: Tốc độ tăng trưởng ngành

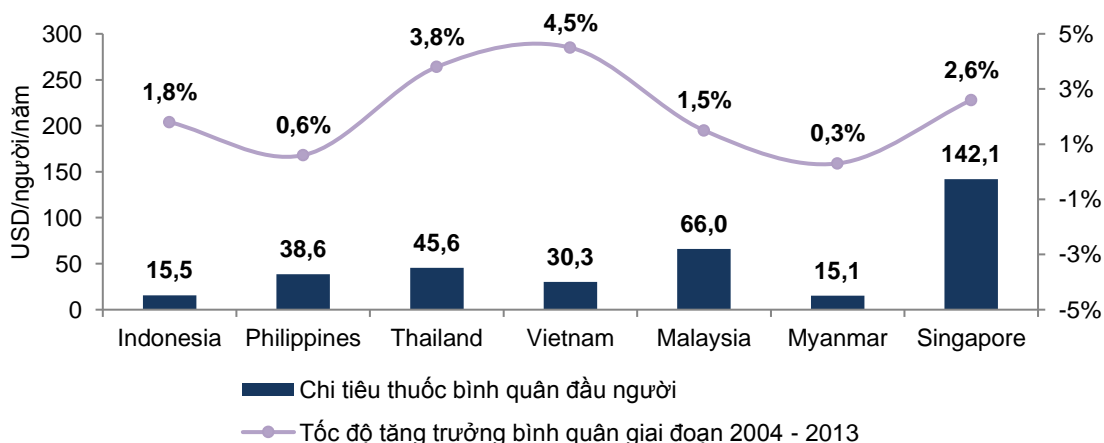


(Nguồn: BMI)

Về tỷ lệ chi tiêu thuốc bình quân trong nước: Với sự nhận thức về chăm sóc sức khỏe và nhu cầu về y tế ngày càng tăng của người dân Việt Nam, doanh thu ngành thuốc không ngừng tăng trưởng. Theo nghiên cứu đánh giá tiềm năng vào lĩnh vực chăm sóc sức khỏe và ngành dược tại Việt Nam của chính phủ Úc thì tới năm 2020:

- Tỷ lệ chi tiêu cho sức khỏe tại Việt Nam sẽ tăng 13,4% (từ 13 tỷ USD lên 24 tỷ USD);
- Tỷ lệ tăng trưởng dân số Việt Nam là 1,05% (từ 91 triệu lên 97 triệu dân)¹²

Hình 10: Chỉ tiêu thuốc bình quân đầu người



(Nguồn: Euromonitor Data)

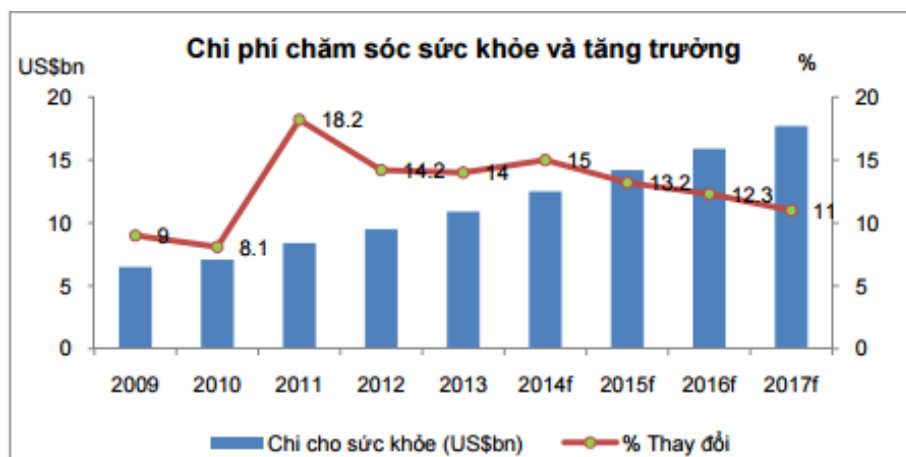
Chỉ tiêu thuốc bình quân đầu người ở Việt Nam còn thấp so với khu vực. Trung bình là 30,3 USD/người/năm, thấp hơn so với Thái Lan là 45,6 USD/người/năm, Malaysia là 66 USD/người/năm. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng chỉ tiêu thuốc bình quân của Việt Nam là cao nhất trong khu vực ở mức 4,5%. Chứng tỏ ý thức bảo vệ sức khỏe và nhu cầu chi tiêu cho thuốc men của người dân được cải thiện.

Với tốc độ tăng trưởng GDP được duy trì ổn định, đời sống người dân được nâng cao sẽ dẫn tới nhu cầu chi tiêu cho y tế và chăm sóc sức khỏe cũng tăng theo. Theo thống kê của

¹² <http://www.caodangyduochanoi.net>

Ngân hàng Thế giới, tính tới năm 2012 chi phí sức khỏe của người Việt còn thấp hơn so với một số quốc gia trong khu vực. Mức chi tiêu cho sức khỏe của người Việt Nam chỉ đạt 95\$/người, trong khi đó Singapore là 2.286\$/người, Malaysia là 346\$/người. Do vậy, với những dấu hiệu tích cực từ tăng trưởng dân số, GDP tăng trưởng ổn định, chi tiêu cho việc chăm sóc sức khỏe của người Việt vẫn còn có động lực để tăng lên. Theo BMI, chi phí cho sức khỏe của Việt Nam đã tăng 12,7%/năm và vẫn được dự đoán tăng trong tương lai với cùng tốc độ.

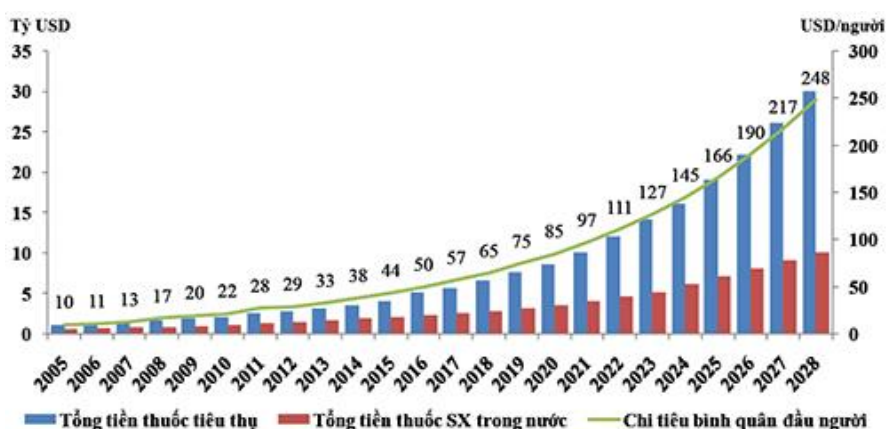
Hình 11: Chi phí chăm sóc sức khỏe của Việt Nam



Nguồn: BMI

Bên cạnh đó, sự mở rộng của hệ thống bảo hiểm y tế quốc gia với mục tiêu 75% - 80% dân số có bảo hiểm đến năm 2015 và lên 90% vào năm 2020 chính là nhân tố thúc đẩy tăng trưởng chi tiêu thuốc bình quân đầu người tại Việt Nam trong tương lai. Đây chính là những con số khách quan cho thấy tiềm năng mà ngành dược trong nước có được là rất lớn.

Hình 12: Tăng trưởng tổng giá trị tiêu thụ thuốc và chi tiêu bình quân đầu người cho Dược phẩm



(Nguồn: FPTS)

Về tốc độ tăng trưởng dân số: Việt Nam nằm trong top các quốc gia đông dân trong khu vực. Theo số liệu thống kê của Tổng cục dân số - kế hoạch hóa gia đình (Bộ Y tế), tính đến

ngày 01/07/2016, dân số nước ta đã chạm ngưỡng 91,7 triệu người, xếp thứ 8 Châu Á và thứ 3 Đông Nam Á¹³. Dân số đông là điều kiện cho ngành dược phát triển.

Hình 13: Tốc độ gia tăng dân số Việt Nam



Bên cạnh đó theo dự báo của Tổng Cục Thống kê cho thấy, nước ta sẽ bước vào giai đoạn “già hoá dân số” vào năm 2017 với tỷ lệ người từ 60 tuổi trở lên chiếm hơn 10% dân số. Theo nhận định của Liên Hợp Quốc, từ nay đến năm 2050, Việt Nam nằm trong nhóm 10 nước có tốc độ già hóa dân số nhanh nhất trên thế giới. Đây là thách thức cho sự tăng trưởng của hệ thống chăm sóc y tế cũng như sự gia tăng nhu cầu thuốc men, dược phẩm cho các bệnh như ung thư, gout, thần kinh,...

Về chủ trương gia tăng tỷ lệ thuốc nội địa: Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, trong năm 2015 nhập khẩu dược phẩm của cả nước lên tới 2,3 tỷ USD (tăng 14% so với năm 2014). Đặc biệt, 2 tháng đầu năm 2016, nhập khẩu dược phẩm của cả nước đã đạt 375 triệu USD (tăng 47% so với cùng kỳ năm trước).¹⁴ Thực tế có thể thấy hiện nay dược phẩm ngoại đang lấn át các sản phẩm trong nước. Theo số liệu của Bộ Y tế, thuốc nhập khẩu đang chiếm tới 60% tổng tiêu thụ thuốc ở Việt Nam với thị trường nhập khẩu chủ yếu là Pháp, Đức, Anh, Hoa Kỳ, Ấn Độ. Đây là một áp lực cạnh tranh rất lớn mà các doanh nghiệp dược phẩm trong nước phải đối mặt, đặc biệt là khi Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương TPP có hiệu lực. Để giảm sự phụ thuộc vào dược phẩm nhập khẩu, ngày 10/01/2014 Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định số 68/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược quốc gia phát triển ngành dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030. Theo đó, đến năm 2020 thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm, sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước. Mặt khác, theo dự báo của Bộ Y tế, tỷ lệ sử dụng Đông dược ngày càng gia tăng (có thể tăng tới 30% cho tới năm 2018), với những doanh nghiệp sản xuất Đông dược, nguồn nguyên liệu cho ngành này được thu góp từ trong nước thay vì nhập khẩu như tân dược. Hiện nay với hơn 4000 loài thảo dược, Việt Nam đang là nước đứng thứ 03 thế giới về đa dạng sinh học. Do vậy, Đông dược là phân ngành có nhiều tiềm năng, và giúp ngành dược phẩm nói chung giảm bớt sự phụ thuộc vào sản phẩm nhập khẩu.

¹³ <http://vov.vn/xa-hoi/dan-so-viet-nam-sap-cham-moc-92-trieu-nguoi-527386.vov>

¹⁴ <http://bizlive.vn/doanh-nghiep/nganh-duoc-quy-i2016-su-thong-tri-cua-nhung-ong-lon-1725126.html>

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

Với tiềm năng rất lớn từ thị trường dược phẩm trong nước đem lại, CTCP Dược Danapha tiếp tục có những định hướng mạnh mẽ nhằm thay đổi một số hoạt động của Công ty để tìm hướng đột phá mới. Một trong những hướng đi mà Danapha lựa chọn là phát triển khoa học công nghệ. Hiện nay, Danapha đã được cấp Giấy chứng nhận doanh nghiệp Khoa học Công nghệ. Trong định hướng phát triển của mình, Danapha tập trung phát triển ba nhóm sản phẩm Khoa học Công nghệ chủ lực là “Nhóm sản phẩm điều trị ung thư và chống thải ghép”, “Nhóm sản phẩm thuốc và dược mỹ phẩm nguồn gốc tự nhiên” và “Nhóm sản phẩm sinh học dược”. Đây sẽ là tiền đề cho sự thay đổi cơ bản trong tương lai của Công ty.

Với những mục tiêu cụ thể, định hướng phát triển của Công ty được đánh giá phù hợp với cơ chế thị trường theo định hướng của Nhà nước, đảm bảo hài hòa lợi ích giữa Nhà nước, doanh nghiệp, người lao động, xã hội và nhà đầu tư.

9.4. So sánh về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong cùng ngành

Các chỉ tiêu về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trên được so sánh với Công ty Cổ phần Dược Danapha theo bảng dưới đây:

Bảng 19: So sánh các Công ty cùng ngành

Chỉ tiêu	Đơn vị	CTCP Dược phẩm Phong Phú	CTCP Dược phẩm OPC	CTCP Traphaco	CTCP Dược Danapha
Doanh thu	Triệu đồng	99.314	663.213	1.974.001	373.802
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	4.812	70.316	203.667	44.022
Lợi nhuận gộp	Triệu đồng	18.770	301.835	909.245	171.613
ROE bình quân	%	8,8%	15,4%	22,2%	20,08%
EPS	Đồng/cổ phiếu	800	2.779	7.300	4.508

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2015)

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Bảng 20: Cơ cấu lao động Công ty tại thời điểm tháng 09/2016

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
I. Phân theo giới tính		
Nam	215	52,2%

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Nữ	197	47,8%
II. Phân loại theo trình độ		
Cán bộ có trình độ trên đại học	22	5,3%
Cán bộ có trình độ đại học	159	38,6%
Cán bộ có trình độ cao đẳng	29	7,0%
Cán bộ có trình độ trung cấp, sơ cấp	160	38,8%
Cán bộ có trình độ phổ thông	42	10,2%
III. Phân loại theo tính chất hợp đồng lao động		
Cán bộ quản lý	76	18,4%
Chuyên viên	219	53,2%
Công nhân phục vụ	0	0
Lao động trực tiếp	117	28,4%
Khác	0	0

(Nguồn: Danapha)

10.2. Chính sách với người lao động

❖ Chế độ làm việc

Công ty luôn bố trí sắp xếp đủ việc làm cho người lao động và thực hiện đầy đủ các chế độ đối với người lao động theo các quy định.

Thời gian làm việc: 8 giờ/ngày. Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh, Công ty có thể yêu cầu CBNV làm thêm giờ và thực hiện các chế độ đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động.

Nghỉ phép, Lễ, Tết: Nhân viên công ty được nghỉ lễ, Tết theo đúng qui định của nhà nước.

Nghỉ ốm, thai sản: CBNV Công ty khi nghỉ ốm và thai sản sẽ được hưởng trợ cấp ốm đau do quỹ Bảo hiểm xã hội chi trả theo Luật Lao động.

Điều kiện làm việc: Công ty luôn cố gắng tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên làm việc, cụ thể, Công ty trang bị đầy đủ trang thiết bị để nhân viên làm việc. Ngoài ra, nguyên tắc an toàn lao động luôn được Công ty tuân thủ nghiêm ngặt.

❖ Chính sách tuyển dụng

Tùy theo từng vị trí tuyển dụng và căn cứ vào chức danh công việc, Công ty có yêu cầu riêng về tiêu chuẩn, điều kiện, trình độ chuyên môn, tay nghề, kinh nghiệm. Hiện Công ty đang thực hiện theo đúng quy trình tuyển dụng lao động số 08 (ISO).

❖ **Chính sách đào tạo**

Với các yêu cầu nghiêm ngặt về kỹ thuật lao động và an toàn của sản xuất dược phẩm nên vấn đề đào tạo và đào tạo lại được công ty thực hiện thường xuyên và liên tục.

Trong công tác đào tạo, đặc biệt chú trọng các hoạt động đào tạo nâng cao tay nghề cho công nhân, cập nhật kiến thức cho trình dược viên và trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho khối cán bộ quản lý. Việc đào tạo thường được tiến hành tại Công ty, ngoài ra Công ty cũng cử cán bộ công nhân viên đi học nâng cao tại các trường đại học, các trung tâm hoặc tham gia các khoá đào tạo ngắn hạn để cập nhật kiến thức, thông tin mới.

❖ **Chính sách lương thưởng và phúc lợi**

Công ty áp dụng phương án trả lương theo chức danh công việc, theo năng suất, mức khoán tùy theo vị trí công việc được giao, đảm bảo nguyên tắc phân phối theo lao động, vị trí công việc nhằm thu hút được nhân lực có trình độ cao.

Tiếp tục duy trì thực hiện chế độ phụ cấp cho các chức danh và vị trí có yêu cầu đặc biệt để đảm bảo khuyến khích lao động gắn bó làm việc lâu dài tại Công ty.

Thu nhập bình quân của người lao động năm 2015 là 13,3 triệu đồng/ 1 người/ 1 tháng.

Bảng 21: Chính sách lương thưởng và phúc lợi của Danapha

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015
Tổng chi phí lương và thưởng cả năm (Triệu đồng)	38.099	43.344
Số lượng lao động bình quân trong kỳ (người)	388	395
Thu nhập bình quân mỗi tháng (Triệu đồng)	12,5	13,3

(Nguồn: Danapha)

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 của Công ty và các văn bản pháp lý liên quan. Kết thúc niên độ tài chính, HĐQT có trách nhiệm xây dựng Phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình Đại hội đồng cổ đông.

Tình hình chi trả cổ tức hai năm gần nhất của Công ty như sau:

Bảng 22: Tình hình chi trả cổ tức hai năm gần nhất

Năm	Tỷ lệ cổ tức	Phương thức chia cổ tức
2014	22%/ vốn điều lệ	Tiền mặt
2015	20%/ vốn điều lệ	Tiền mặt

12. Tình hình hoạt động tài chính

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

❖ **Báo cáo về Vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh**

Bảng 23: Cơ cấu vốn điều lệ và vốn chủ sở hữu của Công ty

(Đơn vị: Triệu Đồng)

TT	Nguồn vốn	31/12/2014	31/12/2015	% tăng giảm năm 2015/2014	30/09/2016
1	Vốn điều lệ	62.000	97.650	57,5%	97.650
2	Thặng dư vốn cổ phần	58,100	81.233	39,8%	81.233
3	Các quỹ	60.902	78.071	28,2%	78.071
4	LNST chưa phân phối	-	-	-	45.195

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và Báo cáo tài chính Quý III/2016)

❖ **Trích khấu hao TSCĐ**

Công ty tính khấu hao TSCĐ hữu hình được ghi nhận theo giá gốc và tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản, phù hợp với Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 4 năm 2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Thời gian cụ thể của các loại tài sản cố định như sau:

- Nhà xưởng, vật kiến trúc	05 - 25 năm
- Máy móc, thiết bị	03 - 10 năm
- Phương tiện vận tải, truyền dẫn	03 - 06 năm

❖ **Mức lương bình quân**

Bảng 24: Mức lương bình quân hai năm gần nhất

Năm	31/12/2014	31/12/2015
Thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	12.500.000	13.300.000

(Nguồn: Danapha)

❖ **Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Các khoản vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đều được Công ty thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong thời gian qua.

❖ **Các khoản phải nộp theo luật định**

Thực hiện theo chủ trương của HĐQT, Công ty luôn tuân thủ và thực hiện đúng các quy định của pháp luật. Về nghĩa vụ tài chính với Nhà nước, Công ty không có khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước nào quá hạn.

Bảng 25: Chi tiết các khoản Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước Công ty

(Đơn vị: Triệu Đồng)

TT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
1	Thuế thu nhập doanh nghiệp	10.386	10.260	9.257
2	Thuế thu nhập cá nhân	2.864	3.382	2.846
3	Thuế GTGT hàng bán	13.797	14.852	16.843
4	Thuế Xuất nhập khẩu	-	-	270
5	Thuế nhà đất và thuê đất	-	-	364
6	Thuế Bảo Vệ Môi Trường và các loại	-	-	7
7	Phí, lệ phí và các khoản	-	-	1
Tổng cộng		27.048	28.494	15.605

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý III/2016)

❖ **Trích lập các quỹ theo luật định**

Công ty thực hiện trích lập các quỹ như sau:

Bảng 25: Chi tiết các quỹ Công ty

Đơn vị: Triệu Đồng

Nội dung	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Quỹ đầu tư phát triển	60.902	78.071	78.071
Quỹ dự phòng tài chính	-	-	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	6.965	337

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý III/2016)

❖ **Tổng dư nợ vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn**

Bảng 26: Chi tiết số dư các khoản vay Công ty

(Đơn vị: Triệu Đồng)

TT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
I	Vay ngắn hạn	91.587	95.854	130.272
1	Vay ngắn hạn (*)	91.351	95.367	130.272
2	Vay dài hạn đến hạn trả	236	487	-

TT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
II	Vay dài hạn	1.944	1.282	22.773
1	Vay dài hạn	2.180	1.770	22.773
2	Khoản đến hạn trả trong 12 tháng	(236)	(487)	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý III/2016)

(*) Chi tiết các khoản vay ngắn hạn tính đến 30/09/2016

(Đơn vị: Triệu đồng)

TT	Chỉ tiêu (Vay ngắn hạn)	Lãi suất	30/09/2016
1	Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam	5,3%	54.170
2	Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam	5,3%	76.102
3	Quỹ đầu tư và Phát triển doanh nghiệp	-	-

(Nguồn: Danapha)

(Đơn vị: Triệu đồng)

TT	Chỉ tiêu (vay dài hạn)	Lãi suất	30/09/2016
1	Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam	7,23%	22.773

(Nguồn: Danapha)

❖ **Tình hình hàng tồn kho**

Bảng 27: Chi tiết hàng tồn kho

(Đơn vị: Triệu Đồng)

STT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
1	Nguyên liệu vật liệu	41.482	55.326	62.406
2	Công cụ dụng cụ	107	125	150
3	Sản phẩm dở dang	1.088	6.619	8.733
4	Thành phẩm	35.016	31.680	45.594
5	Hàng hóa	51	389	697
	Tổng cộng giá gốc hàng tồn kho	77.745	94.139	117.707

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý III/2016)

❖ **Tình hình công nợ hiện nay**

- **Các khoản phải thu**

Bảng 28: Chi tiết các khoản phải thu Công ty

(Đơn vị: Triệu Đồng)

STT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
1	Phải thu khách hàng (*)	109.025	143.328	205.395
2	Trả trước cho người bán	2.963	11.598	37.993
3	Các khoản phải thu khác	1.021	1.171	8.654
4	Dự phòng phải thu khó đòi (**)	(1.173)	(1.682)	(1.682)
	Tổng	111.835	154.415	295.326

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý III/2016)

(*) Chi tiết các khoản phải thu khách hàng tại ngày 31/12/2015

Bảng 29: Chi tiết các khoản phải thu khách hàng Công ty

STT	Khách hàng	31/12/2015 (Triệu Đồng)
1	Danson – BG EOOD	46.934
2	Công ty TNHH Dược Kim Đô	15.708
3	Công ty TNHH Fares Management	1.125
4	Các khách hàng khác	79.561
	Tổng	143.328

(Nguồn: Danapha)

(**) Chi tiết khoản dự phòng các khoản phải thu

Nợ xấu và nợ khó đòi

Nợ quá hạn	Số ngày quá hạn	31/12/2015		Giá trị có thể thu hồi
		Giá gốc (triệu đồng)	Dự phòng (triệu đồng)	
Công ty TNHH Dược phẩm Bái Từ Long	1347 – 1417	358	(358)	-
Công ty Cổ phần Dược Phẩm Hưng Yên – Chi nhánh Khoái Châu	1461	149	(149)	-
Bệnh viện Tâm thần Tiền Giang	1403 – 1461	137	(137)	-
Các khách hàng khác	182 -1461	2.439	(1.038)	2.014

Tổng 3.803 (1.682) 2.014

Nợ quá hạn	Số ngày quá hạn	01/01/2015		Giá trị có thể thu hồi
		Giá gốc (triệu đồng)	Dự phòng (triệu đồng)	
Công ty TNHH Dược phẩm Bái Từ Long	982 – 1.052	358	(358)	-
Công ty Cổ phần Dược Phẩm Hưng Yên – Chi nhánh Khoái Châu	1.096	149	(149)	-
Bệnh viện Tâm thần Tiền Giang	1.038 – 1.096	137	(137)	-
Các khách hàng khác	181 -1.066	900	(529)	371
Tổng		1543	(1.173)	371

Công ty đã tiến hành trích lập dự phòng đầy đủ các khoản nợ quá hạn.

- Các khoản phải trả

Bảng 30: Chi tiết các khoản phải trả Công ty

(Đơn vị: Triệu Đồng)

STT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
1	Phải trả người bán	20.926	24.922	20.648
2	Người mua trả tiền trước	8	7	9.738
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.050	2.795	158
4	Phải trả người lao động (*)	19.629	14.772	8.144
5	Chi phí phải trả	7.301	4.082	9.206
6	Các khoản phải trả, phải nộp khác (**)	68.186	63.603	60.118

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý III/2016)

(*) Phải trả người lao động: đây chủ yếu là tiền thưởng cuối năm của cán bộ công nhân viên toàn Công ty sẽ được trả vào tháng 01 Dương lịch hàng năm

(**) Các khoản phải trả, phải nộp khác:

(Đơn vị: Triệu đồng)

Các chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015
Tạm ứng từ một cổ đông cho Hợp đồng hợp tác kinh doanh (*)	50.000	50.000
Cổ tức phải trả	18.089	13.409
Kinh phí công đoàn	55	76
Bảo hiểm xã hội	-	98
Phải trả khác	41	21
Tổng	68.186	63.603

(*) Công ty có một khoản tạm ứng 50 tỷ đồng của cổ đông lớn – Tổng Công ty Dược Việt Nam cho hợp đồng hợp tác kinh doanh liên quan đến sản xuất dược phẩm. Khoản tạm ứng này được xác định dựa trên kết quả hợp tác kinh doanh của năm.

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 31: Các chỉ tiêu tài chính

Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2014	31/12/2015
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:			
Hệ số thanh toán ngắn hạn:	lần	1,3	1,5
TSNH/Nợ ngắn hạn			
Hệ số thanh toán nhanh:	lần	0,9	1,1
(TSNH- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn			
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	54,3%	45,4%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	118,4%	83,4%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	%	88,5%	78,5%
Vòng quay hàng tồn kho bình quân	Vòng	2,7	2,4
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	10,1%	11,9%

Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2014	31/12/2015
Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	20,5%	20,1%
Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân(ROA)	%	9,5%	10,2%
Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	13,2	14,8
Thu nhập trên cổ phần (EPS)	Đồng	5,704	4,508

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015)

13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

13.1. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị		
Ông Nguyễn Quang Trị	Chủ tịch HĐQT	Thành viên HĐQT điều hành
Ông Mai Đăng Đầu	Ủy viên	Thành viên HĐQT điều hành
Ông Phạm Khắc Hà	Ủy viên	Thành viên HĐQT độc lập
Bà Nguyễn Thị Liên Hoa	Ủy viên	Thành viên HĐQT độc lập
Ông Lại Tiến Mạnh	Ủy viên	Thành viên HĐQT độc lập
Ông Nguyễn Đức Sơn	Ủy viên	Thành viên HĐQT độc lập
Bà Nguyễn Thị Vạn Thọ	Ủy viên	Thành viên HĐQT điều hành
Ông Trương Công Trị	Ủy viên	Thành viên HĐQT độc lập

❖ Ông Nguyễn Quang Trị – Chủ tịch HĐQT

Họ tên	NGUYỄN QUANG TRỊ
Giới tính	Nam
Ngày tháng năm sinh	22/02/1958
Nơi sinh	Đà Nẵng
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	153 Triệu Nữ Vương, Quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng

CMND	048058000001
Điện thoại liên hệ	0511.3760760
Trình độ chuyên môn	Thạc sĩ QTKD, Dược sĩ
Chức vụ hiện nay	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Không
Quá trình công tác	
- 09/1984 - 12/1987	<i>Công tác tại Trạm Nghiên cứu Dược liệu QNĐN</i>
- 12/1987 - 03/1997	<i>Chuyên viên nghiên cứu - Xí nghiệp Dược phẩm Đà Nẵng</i>
- 04/1997 - 08/2005	<i>Trưởng chi nhánh HCM - XN Dược phẩm TW5 Đà Nẵng</i>
- 08/2005 - 12/2006	<i>Phó GD kiêm Trưởng CN - XN Dược phẩm TW5 Đà Nẵng</i>
- 01/2007 - 09/2008	<i>Tổng Giám đốc - Công ty CP Dược Danapha</i>
- 10/2008 – Nay	<i>Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc - Cty CP Dược Danapha</i>
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ	3.337.200 cổ phiếu, chiếm 34,17% vốn điều lệ
<i>Trong đó:</i>	
- <i>Sở hữu cá nhân</i>	<i>421.075 cổ phiếu, chiếm 4,31% vốn điều lệ</i>
- <i>Được ủy quyền đại diện</i>	<i>2.916.125 cổ phiếu, chiếm 29,86% vốn điều lệ</i>
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan	0 cổ phiếu
Các khoản nợ đối với Công ty	Không
Thù lao và lợi ích khác nhận được từ Công ty	Phụ cấp chủ tịch HĐQT
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không
❖ Ông Mai Đăng Đẩu – Thành viên Hội đồng Quản trị	
Họ tên	MAI ĐĂNG ĐẪU
Giới tính	Nam
Ngày tháng năm sinh	25/12/1965
Nơi sinh	Đà Nẵng
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	70 Nguyễn Đăng Giai, Quận Sơn Trà, Đà Nẵng
CMND	200784523
Điện thoại	0903 514 119
Trình độ chuyên môn	Dược sĩ chuyên khoa I
Chức vụ hiện nay	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Không

khác

Quá trình công tác

- 04/1988 - 04/1990 *Chuyên viên kỹ thuật - Xí nghiệp Dược phẩm Đà Nẵng*
- 04/1990 - 04/1997 *Chuyên viên kỹ thuật - Xí nghiệp Dược phẩm TW5 Đà Nẵng*
- 05/1997 - 10/1998 *Phó phòng Kỹ thuật - Xí nghiệp Dược phẩm TW5 Đà Nẵng*
- 11/1998 - 10/2002 *Trưởng phòng Nghiên cứu - XN Dược phẩm TW5 Đà Nẵng*
- 10/2002 - 12/2006 *Phó Giám đốc - XN Dược phẩm TW5 Đà Nẵng*
- 01/2007 – Nay *Phó Tổng Giám đốc - Công ty CP Dược Danapha*

Hành vi vi phạm pháp luật

Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ

70.905 cổ phiếu chiếm 0,73% vốn điều lệ

Trong đó:

- *Sở hữu cá nhân* 70.905 cổ phiếu, chiếm 0,73% vốn điều lệ
- *Được ủy quyền đại diện* 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan

0 cổ phiếu

Các khoản nợ đối với Công ty

Không

Thù lao và lợi ích khác nhận được từ Công ty

Phụ cấp thành viên HĐQT

Lợi ích liên quan đối với Công ty

Không

❖ Ông Phạm Khắc Hà – Thành viên HĐQT

Họ tên

PHẠM KHẮC HÀ

Giới tính

Nam

Ngày tháng năm sinh

03/01/1973

Nơi sinh

Hà Nội

Quốc tịch

Việt Nam

Địa chỉ thường trú

D204 Mỹ Phước, Phú Mỹ Hưng, Q.7, TP. HCM

Thẻ căn cước công dân

011768904

Điện thoại

0918 030 473

Trình độ chuyên môn

Cử nhân kinh tế

Chức vụ hiện nay

Thành viên HĐQT

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác

Giám đốc Công ty TNHH TM Dược phẩm Danh Sơn

Quá trình công tác

- *Năm 1994 – 1997* *Đại diện kinh doanh – Báo Vietnam Investment Review*
- *Năm 1997 – 2001* *Giám đốc dự án – VPĐD Công ty AGRONET*
- *Năm 2002 đến nay* *Giám đốc Công ty TNHH TM Dược phẩm Danh Sơn*

Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ	94.610 cổ phiếu, chiếm 0,97% vốn điều lệ
Trong đó:	
- <i>Sở hữu cá nhân</i>	<i>94.610 cổ phiếu, chiếm 0,97% vốn điều lệ</i>
- <i>Được ủy quyền đại diện</i>	<i>0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ</i>
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan	0 cổ phiếu
Các khoản nợ đối với Công ty	Không
Thù lao và lợi ích khác nhận được từ Công ty	Phụ cấp thành viên HĐQT
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

❖ Bà Nguyễn Thị Liên Hoa – Thành viên HĐQT

Họ tên	NGUYỄN THỊ LIÊN HOA
Giới tính	Nữ
Ngày tháng năm sinh	29/10/1963
Nơi sinh	TP. HCM
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	535 Nguyễn Kiệm, P.9, Q. Phú Nhuận, TP. HCM
Thẻ căn cước công dân	020835951
Điện thoại	0903 878 807
Trình độ chuyên môn	Tiến sĩ
Chức vụ hiện nay	Thành viên HĐQT
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Không
Quá trình công tác	
- <i>Năm 1986 – 1996</i>	<i>Giảng viên – Đại học Tài chính kế toán TP. HCM</i>
- <i>Năm 1996 – 2008</i>	<i>Giảng viên, Trưởng Bộ môn TCDN – Trường Đại học Kinh tế TP. HCM</i>
- <i>Năm 2008 đến nay</i>	<i>Giảng viên, Phó Trưởng khoa Tài chính – Trường Đại học Kinh tế TP. HCM</i>

Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ	10.000 cổ phiếu, chiếm 0,1% vốn điều lệ
Trong đó:	
- <i>Sở hữu cá nhân</i>	<i>10.000 cổ phiếu, chiếm 0,1% vốn điều lệ</i>
- <i>Được ủy quyền đại diện</i>	<i>0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ</i>
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan	0 cổ phiếu

Các khoản nợ đối với Công ty Không
Thù lao và lợi ích khác nhận được từ Công ty Phụ cấp thành viên HĐQT

Lợi ích liên quan đối với Công ty Không

❖ Ông Lại Tiến Mạnh – Thành viên Hội đồng Quản trị

Họ tên **LẠI TIẾN MẠNH**
Giới tính Nam
Ngày tháng năm sinh 15/9/1973
Nơi sinh Hà Nội
Quốc tịch Việt Nam
Địa chỉ thường trú T8-2004 Times City, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
CMND 001073000136
Điện thoại 0902 598 228
Trình độ chuyên môn Thạc sĩ
Chức vụ hiện nay Thành viên HĐQT
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác Giám đốc Công ty MiBrand VN

Quá trình công tác

- Năm 1995 – 1997 *Nhân viên Marketing – Công ty Coca Cola VN*
- Năm 1997 – 2002 *Giám sát Marketing – Công ty Shell Royal Dutch VN*
- Năm 2005 – 2014 *Giám đốc chiến lược – Công ty T&A Ogilvy*
- Năm 2014 đến nay *Giám đốc điều hành – Công ty MiBrand VN*

Hành vi vi phạm pháp luật Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ 0 cổ phiếu chiếm 0% vốn điều lệ

Trong đó:

- Sở hữu cá nhân *0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ*
- Được ủy quyền đại diện *0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ*

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan 0 cổ phiếu

Các khoản nợ đối với Công ty Không
Thù lao và lợi ích khác nhận được từ Công ty Phụ cấp thành viên HĐQT

Lợi ích liên quan đối với Công ty Không

❖ Ông Nguyễn Đức Sơn – Thành viên Hội đồng Quản trị

Họ tên **NGUYỄN ĐỨC SƠN**
Giới tính Nam

Ngày tháng năm sinh	04/7/1958
Nơi sinh	Lào Cai
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	P306, nhà 17T4 Hoàng Đạo Thúy, Thanh Xuân, Hà Nội
CMND	001058003930
Điện thoại	04.3844 3151
Trình độ chuyên môn	Dược sĩ
Chức vụ hiện nay	Thành viên HĐQT
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Tổng Giám đốc Tổng Công ty Dược VN
Quá trình công tác	
- Tháng 12/1981 – 6/1986	Công ty Dược Lục Yên – Hoàng Liên Sơn
- Tháng 7/1986 – 3/1991	Bệnh viện Bảo Yên – Hoàng Liên Sơn
- Tháng 4/1991 – 10/1991	Trạm Kiểm nghiệm dược phẩm Hoàng Liên Sơn
- Tháng 11/1991 – 4/2002	Trung tâm Kiểm nghiệm dược phẩm, mỹ phẩm Lào Cai
- Tháng 5/2002 – 11/2006	Vụ Y học cổ truyền – Bộ Y tế
- Tháng 12/2006 đến nay	Tổng Công ty Dược Việt Nam
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ	0 cổ phiếu chiếm 0% vốn điều lệ
Trong đó:	
- Sở hữu cá nhân	0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
- Được ủy quyền đại diện	0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan	0 cổ phiếu
Các khoản nợ đối với Công ty	Không
Thù lao và lợi ích khác nhận được từ Công ty	Phụ cấp Thành viên HĐQT
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không
❖ Bà Nguyễn Thị Vạn Thọ – Thành viên Hội đồng Quản trị	
Họ tên	NGUYỄN THỊ VẠN THỌ
Giới tính	Nữ
Ngày tháng năm sinh	30/08/1960
Nơi sinh	Quảng Nam
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	75 Lê Lai, Quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng
CMND	200169418

Điện thoại	0905 117 541
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kế toán
Chức vụ hiện nay	Thành viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng công ty
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Không
Quá trình công tác	
- 08/1980 - 09/1981	<i>Công tác tại Sở Y tế Nghĩa Bình - XN Dược phẩm Nghĩa Bình</i>
- 10/1981 - 09/1992	<i>Nhân viên Ban Xây dựng cơ bản - XN Dược phẩm Đà Nẵng</i>
- 10/1992 - 05/1995	<i>Chuyên viên tài vụ - XN Dược phẩm Đà Nẵng</i>
- 06/1995 - 12/2006	<i>Kế toán trưởng, TP Tài vụ - XN Dược phẩm TW5 Đà Nẵng</i>
- 01/2007 - 04/2016	<i>Phó TGD, Kế toán trưởng - Công ty CP Dược Danapha</i>
- 04/2016 – Nay	<i>Kế toán trưởng - Công ty CP Dược Danapha</i>
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ	273.880 cổ phiếu, chiếm 2,8% vốn điều lệ
Trong đó:	
- Sở hữu cá nhân	<i>273.880 cổ phiếu, chiếm 2,80% vốn điều lệ</i>
- Được ủy quyền đại diện	<i>0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ</i>
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan	0 cổ phiếu
Các khoản nợ đối với Công ty	Không
Thù lao và lợi ích khác nhận từ Công ty	Phụ cấp thành viên HĐQT
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không
❖ Ông Trương Công Trị – Thành viên HĐQT	
Họ tên	TRƯƠNG CÔNG TRỊ
Giới tính	Nam
Ngày tháng năm sinh	16/6/1979
Nơi sinh	Quảng Nam
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	Căn hộ 1407, Chung cư Tản Đà, 86 Tản Đà, Quận 5, TP. HCM
Thẻ căn cước công dân	025527176
Điện thoại	0938 732 346
Trình độ chuyên môn	Tiến sĩ dược học
Chức vụ hiện nay	Thành viên HĐQT
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Không

Quá trình công tác

- Tháng 10/2002 – 12/2003 *Giảng viên – Ban nghiên cứu khoa học, Khoa Dược, Đại học Y Dược TP. HCM*
- Tháng 12/2003 – 7/2004 *Thực tập sinh, Khoa Dược, Đại học Lyon 1, Pháp*
- Tháng 7/2004 – 9/2006 *Giảng viên – Ban nghiên cứu khoa học, Khoa Dược, Đại học Y Dược TP. HCM*
- Tháng 9/2006 – 9/2008 *Học Thạc sĩ – Viện Bào chế Paris-Sud, Đại học Paris-Sud 11, Pháp*
- Tháng 9/2008 – 11/2009 *Giảng viên – Ban nghiên cứu khoa học, Khoa Dược, Đại học Y Dược TP. HCM*
- Tháng 11/2009 – 11/2012 *Học Tiến sĩ – Viện Bào chế Paris-Sud, Đại học Paris-Sud 11, Pháp*
- Tháng 11/2012 – 1/2014 *Giảng viên – Ban nghiên cứu khoa học, Khoa Dược, Đại học Y Dược TP. HCM*
- Tháng 1/2014 đến nay *Bộ môn Hóa Lý Dược, khoa Dược, Đại học Y dược TP.HCM*

Hành vi vi phạm pháp luật **Không**

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ **2.600 cổ phiếu, chiếm 0,03% vốn điều lệ**

Trong đó:

- *Sở hữu cá nhân* **2.600 cổ phiếu, chiếm 0,03% vốn điều lệ**
- *Được ủy quyền đại diện* **0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ**

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan **0 cổ phiếu**

Các khoản nợ đối với Công ty **Không**

Thù lao và lợi ích khác nhận được từ Công ty **Phụ cấp thành viên HĐQT**

Lợi ích liên quan đối với Công ty **Không**

13.2. Ban Tổng giám đốc

STT	Họ và tên	Chức danh	Ghi chú
1	Ông Nguyễn Quang Trị	Tổng giám đốc	Thành viên HĐQT
2	Ông Mai Đăng Đầu	Phó Tổng giám đốc	Thành viên HĐQT
3	Ông Dương Chí Toàn	Phó Tổng giám đốc	

- ❖ **Ông Nguyễn Quang Trị – Tổng giám đốc:** SYLL như trên
- ❖ **Ông Mai Đăng Đầu – Phó Tổng Giám đốc:** SYLL như trên
- ❖ **Ông Dương Chí Toàn – Phó Tổng Giám đốc:**

Họ tên **DƯƠNG CHÍ TOÀN**

Giới tính	Nam
Ngày tháng năm sinh	13/10/1976
Nơi sinh	Thừa Thiên Huế
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	12 Tạ Mỹ Duật, Quận Sơn Trà, Đà Nẵng
CMND	201658576
Điện thoại	0914 747 737
Trình độ chuyên môn	Dược sĩ
Chức vụ hiện nay	Phó Tổng Giám đốc
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	
Quá trình công tác	
- 07/2001 - 12/2006	<i>Chuyên viên nghiên cứu - XN Dược phẩm TW5 Đà Nẵng</i>
- 01/2007 - 12/2008	<i>Phó phòng Nghiên cứu phát triển - Cty CP Dược Danapha</i>
- 01/2009 - 03/2010	<i>Phó Giám đốc TT R&D - Công ty CP Dược Danapha</i>
- 03/2008 - 10/2008	<i>Giám đốc Nhà máy 1 - Công ty CP Dược Danapha</i>
- 09/2010 - 04/2016	<i>Phó Tổng Giám đốc - Công ty CP Dược Danosome</i>
- 05/2016 – Nay	<i>Phó Tổng Giám đốc - Công ty CP Dược Danapha</i>
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ	3.000 cổ phiếu, chiếm 0,03% vốn điều lệ
Trong đó:	
- Sở hữu cá nhân	<i>3.000 cổ phiếu, chiếm 0,03% vốn điều lệ</i>
- Dược ủy quyền đại diện	<i>0 cổ phiếu, chiếm 0,03% vốn điều lệ</i>
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan	0 cổ phiếu
Các khoản nợ đối với Công ty	Không
Thù lao và lợi ích khác đối với Công ty	Theo quy định của công ty
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

13.3. Kế toán trưởng

❖ Bà Nguyễn Thị Vạn Thọ – Kế toán trưởng: SYLL như trên

13.4. Ban Kiểm soát

STT	Họ và tên	Chức danh	Ghi chú
1	Ông Nguyễn Hoàng Giang	Trưởng Ban kiểm soát	-

2	Bà Phạm Hương Giang	Kiểm soát viên	-
3	Bà Hà Thị Phúc	Kiểm soát viên	-

❖ **Trưởng Ban kiểm soát: Ông Nguyễn Hoàng Giang**

Họ tên	NGUYỄN HOÀNG GIANG
Giới tính	Nam
Ngày tháng năm sinh	13/7/1980
Nơi sinh	Hà Nội
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	P412-CT20C Khu đô thị Việt Hưng, P. Giang Biên, Q. Long Biên, TP. Hà Nội
CMND	111541484
Điện thoại	0912 171701
Trình độ chuyên môn	Thạc sĩ QTKD
Chức vụ hiện nay	Trưởng Ban Kiểm soát
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Tổng Giám đốc Công ty CP XNK Thủy sản miền Trung
Quá trình công tác	
- Tháng 10/2002 – 6/2007	<i>Trưởng bộ phận Chế độ tài chính và Kế toán tổng hợp – Bưu điện TP. Hà Nội</i>
- Tháng 7/2007 – 2/2010	<i>Phó trưởng phòng Tư vấn tài chính DN – Công ty CP Chứng khoán Bảo Việt</i>
- Tháng 2/2008 – 4/2010	<i>Thành viên Ban kiểm soát – Công ty CP Khoáng sản Bắc Cạn (Kiêm nhiệm)</i>
- Tháng 2/2010 – 2/2012	<i>Phó GD CN.HN, Phó GD Khối ngân hàng đầu tư, GD khối tư vấn tài chính DN – Công ty CP NH Sài Gòn Thương Tín</i>
- Tháng 4/2010 – 6/2012	<i>Thành viên HĐQT – Công ty CP Thép Đình Vũ (Kiêm nhiệm)</i>
- Tháng 3/2012 – 1/2013	<i>Giám đốc tư vấn tài chính DN – Công ty CP Bambo Capital</i>
- Tháng 3/2012 – 4/2013	<i>Thành viên BKS – Công ty CP Bảo hiểm AAA (Kiêm nhiệm)</i>
- Tháng 2/2013 – 9/2015	<i>Trưởng phòng Tư vấn tài chính DN – Công ty CP Chứng khoán Quốc Gia</i>
- Tháng 6/2015 – nay	<i>Thành viên HĐQT – Công ty CP Ngoại thương và Phát triển đầu tư TP. HCM (Kiêm nhiệm)</i>
- Tháng 8/2015 – nay	<i>Trưởng Ban Kiểm soát – Công ty CP Bất động sản và Xây dựng Trường Thành (Kiêm nhiệm)</i>
- Tháng 10/2015 – nay	<i>Thành viên HĐQT/ Tổng Giám đốc – Công ty CP XNK Thủy sản Miền Trung</i>

Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ	0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
Trong đó:	
- <i>Sở hữu cá nhân</i>	<i>0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ</i>
- <i>Được ủy quyền đại diện</i>	<i>0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ</i>
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan	0 cổ phiếu
Các khoản nợ đối với Công ty	Không
Thù lao và lợi ích khác đối với Công ty	Phụ cấp Trưởng Ban kiểm soát
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

❖ Bà Phạm Hương Giang – Kiểm soát viên

Họ tên	PHẠM HƯƠNG GIANG
Giới tính	Nữ
Ngày tháng năm sinh	29/10/1970
Nơi sinh	Hà Nội
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	AE1107, The Manor, 91 Nguyễn Hữu Cảnh, TP. HCM
CMND	011341199
Điện thoại	01284 385879
Trình độ chuyên môn	Cử nhân
Chức vụ hiện nay	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Phó Giám đốc Công ty TNHH TM Dược phẩm Danh Sơn
Quá trình công tác	
- <i>Tháng 5/2011 đến nay</i>	<i>Phó Giám đốc - Công ty TNHH TM Dược phẩm Danh Sơn</i>
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ	274.500 cổ phiếu, chiếm 2,81% vốn điều lệ
Trong đó:	
- <i>Sở hữu cá nhân</i>	<i>274.500 cổ phiếu, chiếm 2,81% vốn điều lệ.</i>
- <i>Được ủy quyền đại diện</i>	<i>0 cổ phiếu</i>
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan	0 cổ phiếu
Các khoản nợ đối với Công ty	Không
Thù lao và lợi ích khác nhận được từ Công ty	Phụ cấp Thành viên Ban kiểm soát

Lợi ích liên quan đối với Công ty Không

❖ **Bà Hà Thị Phúc – Kiểm soát viên**

Họ tên	HÀ THỊ PHÚC
Giới tính	Nữ
Ngày tháng năm sinh	26/08/1963
Nơi sinh	Quảng Nam
Quốc tịch	Việt Nam
Địa chỉ thường trú	04 Đào Duy Anh, Quận Thanh Khê, TP. Đà Nẵng
CMND	200141381
Điện thoại	0914 175552
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kế toán
Chức vụ hiện nay	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Không
Quá trình công tác	
- 06/1987 - 12/1995	<i>Nhân viên tài vụ, Xí nghiệp Dược phẩm Đà Nẵng</i>
- 12/1995 - 02/2009	<i>Chuyên viên tài chính kế toán, Công ty CP Dược Danapha</i>
- 03/2009 - 04/2016	<i>Trưởng phòng Tài chính, Công ty CP Dược Danapha</i>
- 05/2016 – Nay	<i>Thành viên Ban Kiểm soát, Công ty CP Dược Danapha</i>
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ	9.535 cổ phiếu, chiếm 0,1% vốn điều lệ
Trong đó:	
- Sở hữu cá nhân	<i>9.535 cổ phiếu, chiếm 0,1% vốn điều lệ</i>
- Được ủy quyền đại diện	<i>0 cổ phiếu</i>
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan	Không
Các khoản nợ đối với Công ty	Không
Thù lao và lợi ích khác nhận được từ Công ty	Phụ cấp Thành viên Ban kiểm soát
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

14. Tài sản thuộc sở hữu Công ty

Bảng 32: Tình hình tài sản của Công ty 31/12/2015

(Đơn vị: Triệu Đồng)

Tài sản	Nguyên giá	Giá trị khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
---------	------------	-------------------------	-----------------

Tài sản	Nguyên giá	Giá trị khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
1. Tài sản cố định hữu hình	191.958	116.012	68.138
Máy móc thiết bị	112.198	73.836	26.860
Nhà cửa	72.586	36.967	39.888
Phương tiện vận chuyển	7.714	5.209	1.390
2. Tài sản cố định vô hình	42.037	-	42.037

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2015 của Công ty)

Bảng 33: Tình hình sử dụng đất đai của Công ty

TT	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Hình thức (giao, thuê)	Thời hạn thuê đất	Hồ sơ pháp lý	Đơn vị quản lý
1	253 Dũng Sĩ Thanh Khê, Đà Nẵng	20.767	Thuê	20 năm	Hợp đồng thuê đất số 433/HĐ-TĐ ngày 24/12/2007	UBND TP. Đà Nẵng
2	Đường số 7 KCN Hòa Khánh, Đà Nẵng	10.752	Thuê	40 năm	Hợp đồng thuê đất số 51/HĐTLĐ ngày 16/10/2003	Cty Phát triển và Khai thác hạ tầng KCN
3	Lô số 14, đường số 8, KCN Tân Tạo, TP. Hồ Chí Minh	3.696	Thuê	50 năm	Hợp đồng thuê lại đất số 426/HĐ-TLĐ/KD-15 ngày 16/6/2015	Công ty CP Đầu tư và Công nghiệp Tân Tạo
4	Lô A24 đường Nguyễn Văn Linh, thành phố Đà Nẵng	616,8	Giao đất có thu tiền SD đất	Lâu dài	Hợp đồng giao đất có thu tiền SD đất số 358/HĐ-CQSĐĐ ngày 07/12/2010	Công ty Quản lý và Khai thác đất ĐN

15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

Bảng 34: Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm tài chính 2016 và 2017

Chỉ tiêu	Thực hiện 2015 (tỷ đồng)	Năm 2016		Năm 2017	
		Kế hoạch (tỷ đồng)	% tăng giảm so với năm 2015	Kế hoạch (tỷ đồng)	% tăng giảm so với năm 2016
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	373,80	500,00	33,8%	650,00	30,0%

Lợi nhuận sau thuế	44,02	60,00	36,3%	78,00	30,0%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu	12%	12%		12%	
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	0,17	0,22	29%	0,24	10%
Cổ tức	20%	20%		20%	

(Nguồn: Danapha)

❖ **Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên**

Với kết quả kinh doanh đạt được trong năm 2015, Công ty đã đề ra kế hoạch kinh doanh trong năm 2016 dựa trên những cơ sở sau:

- Tập trung cho kênh bán hàng OTC, tiến đến đưa mục tiêu đưa kênh bán hàng OTC đạt 50% trên tổng doanh thu nội địa.
- Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu phát triển, tạo ra nhiều sản phẩm phù hợp với nhu cầu của thị trường, đa dạng hóa sản phẩm cho kênh OTC.
- Xúc tiến và mở rộng thị trường xuất khẩu.
- Đẩy nhanh tiến độ đầu tư dự án tại Khu công nghệ cao, tạo ra các sản phẩm đặc trị để nhanh chóng gia tăng doanh số và lợi nhuận.

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Là đơn vị tư vấn tài chính chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT đã thu thập các thông tin, tiến hành nghiên cứu phân tích và đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty.

Chúng tôi nhận thấy kế hoạch kinh doanh của Công ty đặt ra trên cơ sở thận trọng dựa vào đánh giá tình hình kinh tế, năng lực sản xuất và kinh nghiệm của bộ máy điều hành. Công ty đã tích cực trong việc đẩy mạnh doanh thu, tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh và quản lý. Nếu không có những biến động bất thường gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thì kế hoạch doanh thu và lợi nhuận mà công ty đề ra trong năm tài chính 2016 là khả thi. Kế hoạch chi trả cổ tức của Công ty vừa đảm bảo được mức lợi tức ổn định cho cổ đông vừa đảm bảo nguồn lợi nhuận để lại nhằm tiếp tục tái đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở các thông tin do Công ty cung cấp, thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính và chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của số liệu được dự báo. Những đánh giá trên đây của tổ chức tư vấn về kế hoạch doanh thu, lợi nhuận của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho nhà đầu tư.

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2016 số 25/2016/BB-ĐHĐCĐ ngày 05/05/2016 và Tờ trình số 20/2016/TT-HĐQT ngày 05/05/2016, toàn bộ số lượng cổ phiếu chào bán sẽ được đăng ký tập trung tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán và đăng ký niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hà Nội ngay sau khi hoàn thành đợt chào bán.

18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có

19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán

Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

3.255.000 cổ phiếu

4. Giá chào bán

12.000 đồng/cổ phiếu

5. Phương pháp tính giá

- Giá trị sổ sách 01 cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2015:

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phiếu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng số cổ phần lưu hành}} = \frac{257.618.336.347}{9.760.000} = 26.395 \text{ VND}$$

Căn cứ vào giá trị sổ sách và các yếu tố khác ảnh hưởng đến sự thành công của đợt chào bán, Theo ủy quyền của ĐHĐCĐ thường niên 2016, HĐQT Công ty quyết định giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 12.000 đồng/cổ phần.

6. Phương thức phân phối

Phát hành 3.255.000 cổ phần, tương ứng giá trị theo mệnh giá là 32.550.000.000 đồng (Ba mươi hai tỷ, hai trăm năm mươi lăm triệu đồng) cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 3:1. Tại ngày chốt danh sách cổ đông hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm của Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam, mỗi cổ đông Công ty sở hữu 01 cổ phần được hưởng 01 quyền mua cổ phần, 03 quyền mua cổ phần được mua 01 cổ phần phát hành thêm.

7. Thời gian chào bán cổ phiếu

Sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng, Công ty sẽ thực hiện phân phối cổ phiếu trong vòng 90 ngày theo đúng quy định.

Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến:

STT	Công việc	Thời gian	Thực hiện
1	Danapha nhận giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng	T	Danapha
2	Công bố thông tin về đợt chào bán theo quy định	T+7	Danapha
3	Thông báo chốt danh sách cổ đông được quyền mua thêm	T+7	Danapha, VSD, HNX

STT	Công việc	Thời gian	Thực hiện
4	Ngày đăng ký cuối cùng thực hiện quyền mua cổ phần	T+11	VSD
6	Gửi danh sách tổng hợp cổ đông sở hữu được phân bổ quyền mua	T+14	VSD
7	Gửi thông báo xác nhận danh sách người sở hữu chứng khoán cho VSD	T+18	Danapha
8	Cổ đông đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	T+20 đến T+40	Cổ đông
9	Phân bổ số cổ phiếu không đăng ký mua hết (nếu có)	T+45 đến T+50	Danapha
10	Báo cáo kết quả phát hành và hoàn tất thủ tục lưu ký và niêm yết bổ sung	T+61 đến T+65	Danapha

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời hạn đăng ký mua: Theo quy định tối thiểu là 20 ngày. Công ty sẽ công bố chính thức thời hạn đăng ký mua khi Công ty được UBCKNN cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng.

Đăng ký mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu: Cổ đông đăng ký mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu tại Công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản (đối với cổ đông đã lưu ký) hoặc tại Công ty Cổ phần Dược Danapha, 253 Dũng Sĩ Thanh Khê, quận Thanh Khê, Đà Nẵng (đối với cổ đông chưa lưu ký).

Phương thức thanh toán: Tiền mua cổ phần sẽ được thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản theo hướng dẫn tại nơi đăng ký mua cổ phiếu.

Chuyển giao cổ phiếu: Toàn bộ số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu sau khi thực hiện báo cáo kết quả chào bán cho UBCKNN sẽ được đăng ký lưu ký bổ sung tại VSD.

Quyền lợi người mua cổ phiếu: Người mua cổ phiếu sẽ được hưởng các quyền lợi như các cổ đông phổ thông khác của Danapha kể từ ngày được ghi nhận trong sổ đăng ký cổ đông. Cổ phiếu phát hành trong đợt phát hành thêm là cổ phiếu phổ thông, không bị hạn chế chuyển nhượng.

Số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu: Không hạn chế số lượng mua tối thiểu, cổ đông hoặc người nhận chuyển nhượng quyền mua được quyền đặt mua từ 01 cổ phiếu đến số lượng cổ phiếu tối đa được quyền mua.

9. Phương thức thực hiện quyền

Danapha thực hiện phát hành thêm cổ phần phổ thông và chào bán số cổ phần đó cho tất cả cổ đông phổ thông theo tỷ lệ cổ phần hiện có tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua cổ phần. Cổ đông sau khi nhận được thông báo về việc sở hữu quyền mua cổ phiếu, thực hiện quyền mua (chuyển nhượng quyền mua và đăng ký mua cổ phiếu) theo hướng dẫn tại mục V.6, V.7 và V.8 của Bản cáo bạch này.

10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược Danapha không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài. Do là doanh nghiệp đại chúng nên tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu Danapha của nhà đầu tư nước ngoài phải tuân thủ theo quy định tại Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán và Thông tư số 123/2015/TT-BTC Hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán, trong đó quy định:

- “ - Trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, thì thực hiện theo điều ước quốc tế;
- Trường hợp công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật về đầu tư, pháp luật liên quan có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó;
- Đối với công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%;
- Trường hợp công ty đại chúng hoạt động đa ngành, nghề, có quy định khác nhau về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá mức thấp nhất trong các ngành, nghề (mà công ty đó hoạt động) có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, trừ trường hợp điều ước quốc tế có quy định khác;
- Đối với công ty đại chúng không thuộc các trường hợp quy định tại các trường hợp trên, tỷ lệ sở hữu nước ngoài là không hạn chế, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác.”

Căn cứ danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện trong Luật Đầu tư số 67/2014/QH13 và Cổng thông tin đăng ký doanh nghiệp quốc gia¹⁵ và Thông tư số 34/2013/TT-BCT ngày 24 tháng 12 năm 2013 của Bộ Công Thương về việc công bố thông tin thực hiện hoạt động mua bán hàng hóa và các hoạt động liên quan trực tiếp đến mua bán hàng hóa của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Trong các ngành, nghề kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Danapha đang hoạt động tương ứng với bốn ngành, nghề kinh doanh có điều kiện là: Sản xuất thuốc; Kinh doanh bất động sản; Giáo dục nghề nghiệp và Kinh doanh (Bán buôn và Bán lẻ) thuốc nên tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty Cổ phần Dược Danapha là 0%. Cụ thể:

TT	Tên ngành	Mã ngành	Tỷ lệ	Ghi chú
1	Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu	2100 (Chính)	49%	Theo Luật Đầu tư
2	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê	6810	49%	Theo Luật Đầu tư
3	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật	4772	0%	Theo

¹⁵ www.dangkykinhdoanh.gov.vn

TT	Tên ngành	Mã ngành	Tỷ lệ	Ghi chú
	phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ thuốc			Thông tư 34/2013/T T-BCT
4	Giáo dục nghề nghiệp	8532	49%	Theo Luật Đầu tư
5	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình Chi tiết: Bán buôn thuốc	4649	0%	Theo Thông tư 34/2013/T T-BCT

Số lượng cổ phiếu của cổ đông nước ngoài (bao gồm tổ chức và cá nhân) đang nắm giữ tại Công ty Cổ phần Dược Danapha tại thời điểm tháng 10/2016 là 0 cổ phiếu. Công ty cổ phần Dược Danapha sẽ sử dụng các biện pháp sau để đảm bảo Tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty đúng theo quy định của pháp luật:

- Hiện tại, Công ty đang tự quản lý sổ cổ đông, Công ty sẽ khuyến cáo Cổ đông không chuyển nhượng cổ phiếu cho các Nhà đầu tư là tổ chức hoặc cá nhân nước ngoài;
- Trong quá trình chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu trong đợt phát hành, Công ty sẽ khuyến cáo cổ đông không chuyển nhượng quyền mua cho các Nhà đầu tư là tổ chức hoặc cá nhân nước ngoài;
- Đối với việc xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu từ chối mua: Hội đồng quản trị cam kết sẽ không thực hiện chào bán cho các Nhà đầu tư là tổ chức hoặc cá nhân nước ngoài.

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu là cổ phiếu phổ thông và không bị hạn chế chuyển nhượng kể từ ngày phân phối.

Số cổ phiếu do Hội đồng quản trị phân phối cho Nhà đầu tư khác khi cổ đông hiện hữu không mua hết trong đợt chào bán sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

12. Cam kết về việc đưa số cổ phiếu phát hành thêm của Công ty vào giao dịch trên thị trường tổ chức

Công ty cam kết đưa số cổ phiếu phát hành thêm của Công ty vào giao dịch trên thị trường có tổ chức trong thời hạn (01) một năm, kể từ ngày kết thúc đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng được Đại hội đồng cổ đông thông qua theo đúng quy định của pháp luật.

13. Các loại thuế có liên quan

13.1. Đối với Công ty

Thuế thu nhập doanh nghiệp

- ❖ Theo Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008 và Luật số 32/2013/QH13 được Quốc hội ban hành ngày 19/06/2013 về việc sửa đổi bổ sung một số điều của Luật

Thuế thu nhập doanh nghiệp, thì mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty là 22% được áp dụng kể từ ngày 01/01/2014 và sẽ được áp dụng mức thuế 20% kể từ ngày 01/01/2016.

Thuế giá trị gia tăng (VAT)

- ❖ Thuế giá trị gia tăng áp dụng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty thực hiện theo quy định của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2008 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2013 và các văn bản hướng dẫn thi hành.
- ❖ Thuế suất thuế giá trị gia tăng mà Công ty phải chịu là 10%.

13.2. Đối với nhà đầu tư

Đối với nhà đầu tư cá nhân

- ❖ Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:
 - ✓ Đối với nhà đầu tư trong nước: thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất là 20% trên thu nhập tính thuế của cả năm hoặc áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần. Việc áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập tính thuế cả năm phải đáp ứng điều kiện quy định tại khoản 4a. Điều 2. Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 27/6/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế thu nhập cá nhân và căn cứ khoản 5. Điều 16. Thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 6/11/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn một số điều của Luật Quản lý thuế; Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Quản lý thuế thì: Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất là 20% trên thu nhập tính thuế của cả năm hoặc áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần đối với cá nhân cư trú.
 - ✓ Đối với nhà đầu tư nước ngoài: thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất thuế TNCN 0,1% trên tổng số tiền nhận được từ việc chuyển nhượng.
- ❖ Thu nhập từ cổ tức:
 - ✓ Cũng theo Thông tư số 111/2013/TT-BTC, thu nhập của cá nhân từ cổ tức cũng được xem là thu nhập chịu thuế với mức thuế suất toàn phần là 5%.
 - ✓ Trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế thu nhập cá nhân được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5%. Trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thương, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phiếu, nhưng khi tiến hành chuyển nhượng số cổ phiếu này thì nhà đầu tư mới phải thực hiện nghĩa vụ thuế và áp dụng mức thuế suất tương tự như trường hợp chuyển nhượng chứng khoán.

Đối với nhà đầu tư tổ chức

- ❖ Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:
 - ✓ Tổ chức trong nước: Theo quy định tại Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008 và Luật số 32/2013/QH13 ngày 19/06/2013 sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 thì thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán là thu nhập khác áp dụng thuế suất thuế TNDN là 22%.
 - ✓ Riêng đối doanh nghiệp nước ngoài, tổ chức nước ngoài sản xuất kinh doanh tại Việt

Nam không theo Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán sẽ nộp thuế TNDN theo tỷ lệ 0,1% trên doanh thu tính thuế.

- ❖ Thu nhập từ cổ tức: được miễn thuế theo quy định tại Khoản 6. Điều 4 Luật Thuế TNDN 2008.

14. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa:

Số tài khoản : 102010002157317

Mở tại : Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam, Chi nhánh Đà Nẵng

Tên người thụ hưởng : Công ty Cổ phần Dược Danapha

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Tổng số tiền thu được dự kiến cho đợt phát hành là 39.060.000.000 đồng được dùng để đầu tư các dự án sau:

STT	Dự án	Số tiền
1	Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu	27.060 Triệu đồng
2	Văn phòng cho thuê tại đường Nguyễn Văn Linh	12.000 Triệu đồng

(Nguồn: Danapha)

2. Phương án khả thi

2.1. Dự án “Nhà văn phòng cho thuê” với các nội dung chủ yếu sau:

- Căn cứ Nghị quyết số 06/16/QĐ-HĐQT về việc Phê duyệt Dự án “Nhà văn phòng cho thuê” với các nội dung chủ yếu sau:
 1. Tên dự án: Dự án xây dựng Nhà văn phòng cho thuê
 2. Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dược Danapha
 3. Nội dung và quy mô đầu tư: Đầu tư nhà văn phòng cho thuê trên khu đất có diện tích 616,8m². Quy mô 01 tầng hầm và 04 tầng nổi.
 4. Địa điểm đầu tư: Lô đất số A24, đường Nguyễn Văn Linh, phường Nam Dương, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng.
 5. Phương án xây dựng: Móng BTCT, khung thép tiền chế, sàn đổ bê tông, tường xây gạch và vách ngăn bằng panel, mái lợp tole.
 6. Nguồn vốn đầu tư: Vốn vay và vốn tự có.
 7. Hình thức quản lý dự án: Tự quản lý dự án và thuê tư vấn
 8. Thời gian thực hiện dự án: Bắt đầu từ tháng 4 năm 2016.
 9. Tổng mức đầu tư: 22.666.063.000 đồng.
 10. Phương án tài chính của dự án:

STT	Hạng mục đầu tư	Đơn vị tính	Thành tiền
I	Chi phí xây lắp	Triệu Đồng	16.900
1	Xây dựng móng BTCT, Xây dựng khung thép tiền chế	Triệu Đồng	5.036
2	Chi phí lắp đặt hệ thống điện, nước, PCCC	Triệu Đồng	1.791
3	Chi phí tường xây gạch và vách ngăn bằng panel, mái lợp tole	Triệu Đồng	10.072
II	Chi phí đầu tư mua sắm thiết bị	Triệu Đồng	1.431

STT	Hạng mục đầu tư	Đơn vị tính	Thành tiền
1	Chi phí đầu tư mới thiết bị	Triệu Đồng	1.431
2	Chi phí đầu tư thiết bị phụ trợ và thiết bị khác	Triệu Đồng	0
III	Chi phí quản lý dự án	Triệu Đồng	359
IV	Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng, chi phí khác và chi phí dự phòng	Triệu Đồng	3.971
1	Chi tư vấn đầu tư xây dựng, chi phí khác	Triệu Đồng	1.320
2	Chi phí dự phòng	Triệu Đồng	2.656
TỔNG MỨC ĐẦU TƯ		Triệu Đồng	22.666

(Nguồn: Danapha)

2.2. Dự án “Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu” với các nội dung chủ yếu sau:

- Căn cứ Nghị quyết số 01/16/QĐ-HĐQT về việc Phê duyệt Dự án “Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu” với các nội dung chủ yếu sau:
 1. Tên dự án: Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu
 2. Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dược Danapha
 3. Nội dung và quy mô đầu tư: Đầu tư Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP theo quy định của Bộ Y tế. Quy mô công suất nhà máy đạt 2,4 triệu tuýp/1 năm.
 4. Địa điểm đầu tư: Lô đất số 14, Đường số 8, Khu Công nghiệp Tân Tạo, phường Tân Tạo A, quận Bình Tân, Thành phố Hồ Chí Minh.
 5. Phương án xây dựng: Móng, trụ, khung bê tông cốt thép, vách ngăn bằng panel, mái lợp tole.
 6. Tổng mức đầu tư: 41.302 Triệu đồng, Trong đó:
 - Giá trị hợp đồng thuê đất: 18.476 Triệu đồng
 - Giá trị xây lắp và thiết bị xây lắp: 22.826 Triệu đồng
 7. Nguồn vốn đầu tư: Vốn vay và vốn tự có
 8. Hình thức quản lý dự án: Thuê tư vấn
 9. Thời gian thực hiện dự án: Bắt đầu từ tháng 2 năm 2016
 10. Phương án tài chính dự án:

STT	Hạng mục đầu tư	Đơn vị tính	Thành tiền
I	Chi phí xây lắp	Triệu Đồng	17.391
1	Xây dựng móng, trụ, khung bê tông cốt thép	Triệu Đồng	8.049
2	Xây dựng vách ngăn bằng panel	Triệu Đồng	5.464

STT	Hạng mục đầu tư	Đơn vị tính	Thành tiền
3	Xây tường gạch mái lợp tole	Triệu Đồng	3.878
II	Chi phí đầu tư mua sắm thiết bị	Triệu Đồng	2.693
1	Chi phí đầu tư mới máy móc	Triệu Đồng	1.749
2	Chi phí đầu tư mới thiết bị	Triệu Đồng	943
3	Chi phí đầu tư thiết bị phụ trợ và thiết bị khác	Triệu Đồng	0
III	Chi phí thuê đất	Triệu Đồng	18.476
IV	Chi phí quản lý dự án	Triệu Đồng	536
V	Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng, chi phí khác và chi phí dự phòng	Triệu Đồng	2.207
1	Chi tư vấn đầu tư xây dựng, chi phí khác	Triệu Đồng	1.337
2	Chi phí dự phòng	Triệu Đồng	870
TỔNG MỨC ĐẦU TƯ		Triệu Đồng	41.302

(Nguồn: Danapha)

3. Cam kết của ngân hàng về việc cấp tín dụng cho các Dự án

Các dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán có tổng mức đầu tư dự kiến là gần 63 tỷ đồng. Trong khi số tiền huy động dự kiến từ đợt chào bán là 39 tỷ đồng nên Công ty sẽ phải huy động thêm từ các nguồn khác để đảm bảo các dự án triển khai đúng tiến độ. Ngày 10/11/2016, Công ty đã được Ngân Hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng cam kết cấp tín dụng 24.908 triệu đồng để thực hiện 02 dự án.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Tổng số tiền thu được dự kiến cho đợt phát hành này là 39.060 Triệu đồng sẽ được dùng để đầu tư Dự án:

STT	Dự án	Số tiền
1	Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu	27.060 Triệu đồng
2	Văn phòng cho thuê tại đường Nguyễn Văn Linh	12.000 Triệu đồng
Tổng		39.060 Triệu đồng

Trong trường hợp không huy động đủ số tiền từ đợt chào bán như dự kiến, Hội đồng quản trị sẽ ưu tiên sử dụng vốn cho các dự án theo thứ tự: (i) Dự án văn phòng cho thuê tại đường Nguyễn Văn Linh; (ii) Nhà máy sản xuất thuốc mỡ đóng tuýp có nguồn gốc từ dược liệu hoặc giảm tỷ lệ đầu tư vào các hạng mục nêu trên hoặc sử dụng các nguồn vốn huy động khác.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN

1. Đơn vị tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

Trụ sở chính: Số 1 Nguyễn Thượng Hiền, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 39724568

Fax: (84-4) 39724600

2. Đơn vị kiểm toán:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN KPMG VIỆT NAM

Địa chỉ: Tầng 46, tòa nhà Keangnam, Landmark Tower, E6, Phạm Hùng, Cầu Giấy, Mễ Trì, Từ Liêm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3946 1600

Fax: (84-4) 3946 1601

IX. Ý KIẾN CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ ĐỢT PHÁT HÀNH

Trên cơ sở các thông tin mà tổ chức tư vấn đã thu thập được về Công ty Cổ phần Dược Danapha và đợt phát hành cổ phiếu, với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT có một số nhận định như sau:

Đối tượng phát hành của đợt tăng vốn năm 2016 này của Danapha là cổ đông hiện hữu của Công ty. Với mức giá chào bán 12.000 đồng/ cổ phần (thấp hơn nhiều so với giá trị sổ sách của cổ phiếu Danapha), đợt tăng vốn lần này của Danapha có khả năng thành công cao.

Với tư cách tổ chức tư vấn của Danapha, chúng tôi cho rằng việc thực hiện thành công kế hoạch tăng vốn giúp Danapha huy động thêm lượng tiền mặt có giá trị 39.060 Triệu đồng. Điều này gây tác động đến tình hình tài chính và giá trị doanh nghiệp của Danapha trên một số khía cạnh sau:

- Làm tăng hệ số thanh toán ngắn hạn, hệ số thanh toán nhanh và hệ số thanh toán bằng tiền mặt của Danapha. Công ty có thể giảm bớt việc sử dụng các khoản vay nợ tín dụng để bổ sung nguồn vốn;
- Việc tăng vốn làm thay đổi cơ cấu nguồn vốn của Danapha theo hướng tăng tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn của Công ty, đồng thời làm giảm hệ số đòn bẩy tài chính. Cơ cấu vốn an toàn giúp Công ty giảm rủi ro tài chính, tuy nhiên làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Điều này phản ánh qua việc pha loãng cổ phiếu, khiến lợi nhuận thu về trên mỗi cổ phiếu giảm đi so với kịch bản không tăng vốn (chi tiết chúng tôi đã trình bày tại mục I. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu).
- Đợt huy động lần này của Danapha là để đầu tư vào các dự án xây dựng nhà máy và xây dựng tòa nhà cho thuê nên trong ngắn hạn, các dự án này sẽ chưa mang lại lợi nhuận cho công ty. Tuy vậy, trong dài hạn, nếu các dự án này hoạt động hiệu quả sẽ mang lại tác động tích cực tới giá trị doanh nghiệp của Danapha.

Với những nhận định trên, tổ chức tư vấn tin tưởng đợt phát hành sẽ thành công theo đúng kế hoạch của tổ chức phát hành.

X. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- 2. Phụ lục II:** Báo cáo tài chính kiểm toán 2014 và 2015, báo cáo tài chính quý gần nhất
- 3. Phụ lục III:** Quyết định của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị
- 4. Phụ lục V:** Danh mục các văn bản tài liệu liên quan đến thông tin công bố trong Bản cáo bạch và các tài liệu pháp lý của dự án đầu tư (nếu có)
- 5. Phụ lục khác**

Đà Nẵng, ngày 20 tháng 12 năm 2016

**ĐẠI DIỆN CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC DANAPHA
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC**



Nguyễn Quang Trị

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Nguyễn Thị Vạn Thọ

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

Nguyễn Hoàng Giang

**ĐẠI DIỆN CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT
TỔNG GIÁM ĐỐC**



Nguyễn Hoàng Giang