

BỘ Y TẾ
TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM

PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA
TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM



VINAPHARM

Tổ chức tư vấn :

Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc gia

Tháng 9/2015

BỘ Y TẾ
TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM

PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA

TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM



VINAPHARM

Tổ chức tư vấn :

Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc gia

Tháng 9/2015

MỤC LỤC

PHẦN I: THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA	9
I. Thông tin về doanh nghiệp trước Cổ phần hóa	9
1. Giới thiệu về doanh nghiệp.....	9
2. Cơ sở pháp lý của việc thành lập	9
3. Quá trình hình thành và phát triển	9
4. Ngành nghề kinh doanh.....	10
5. Cơ cấu tổ chức của Tổng công ty trước cổ phần hóa.....	13
6. Giá trị đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết và đầu tư dài hạn khác.....	16
7. Thực trạng về lao động.....	17
8. Vốn kinh doanh tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp.....	18
9. Tình hình đất đai Tổng công ty đang quản lý và sử dụng.....	19
10. Tình hình tài sản cố định	20
11. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012 - 2014	26
12. Những vấn đề cần xử lý sau cổ phần hóa.....	26
II. GIÁ TRỊ THỰC TẾ CỦA DOANH NGHIỆP VÀ GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP	26
PHẦN II: PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA.....	29
I. MỤC TIÊU, YÊU CẦU VÀ HÌNH THỨC CỔ PHẦN HÓA.....	29
1. Mục tiêu cổ phần hóa	29
2. Yêu cầu cổ phần hóa	29
3. Hình thức cổ phần hóa.....	29
II. DOANH NGHIỆP SAU KHI CỔ PHẦN HÓA.....	29
1. Thông tin công ty cổ phần	29
2. Hình thức pháp lý.....	30
3. Quyền hạn và nghĩa vụ của công ty cổ phần.....	30
4. Ngành nghề kinh doanh sau cổ phần hóa.....	30
5. Cơ cấu tổ chức của Tổng công ty sau cổ phần hóa.....	31
6. Vốn điều lệ.....	35
7. Cổ phần.....	36
8. Đối tượng mua cổ phần	36

9.	Cơ cấu vốn điều lệ theo cổ phần sở hữu của các cổ đông.....	36
10.	Cổ phần ưu đãi bán cho cán bộ công nhân viên	37
11.	Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược	39
12.	Cổ phần bán đấu giá cho các nhà đầu tư thông thường	41
13.	Kế hoạch đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán	43
14.	Cơ quan đại diện phần vốn nhà nước của Tổng công ty Dược Việt Nam sau khi cổ phần: 43	
15.	Phương án xử lý số lượng cổ phần không bán hết.....	44
16.	Trường hợp cuộc đấu giá cổ phần không thành công.....	45
III.	PHƯƠNG ÁN LAO ĐỘNG	46
1.	Kế hoạch sắp xếp lao động	46
2.	Kế hoạch xử lý lao động dôi dư.....	46
IV.	CÁC RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHẦN CỦA TỔNG CÔNG TY	47
1.	Rủi ro về kinh tế.....	47
2.	Rủi ro về luật pháp	48
3.	Rủi ro đặc thù.....	49
4.	Rủi ro của đợt chào bán.....	49
V.	QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA.....	49
1.	Chi phí cổ phần hóa.....	49
2.	Số tiền thu được từ bán phần vốn Nhà nước	50
VI.	CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA.....	51
1.	Phân tích môi trường ngành.....	51
2.	Phân tích SWOT	57
3.	Chiến lược phát triển của Tổng công ty giai đoạn 2015 - 2020	58
PHẦN III: PHƯƠNG ÁN SỬ DỤNG ĐẤT VÀ TÀI SẢN GẮN LIỀN VỚI ĐẤT CỦA TỔNG CÔNG TY SAU CỔ PHẦN HÓA		68
PHẦN IV: DỰ THẢO ĐIỀU LỆ CÔNG TY CỔ PHẦN		71
PHẦN V: TỔ CHỨC THỰC HIỆN PHƯƠNG ÁN ĐƯỢC DUYỆT		72
PHẦN VI: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....		73
1.	Kết luận:.....	73
2.	Kiến nghị:	73

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1: Giá trị đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết và đầu tư dài hạn khác tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp	16
Bảng 2: Tình hình lao động của Tổng công ty Dược Việt Nam	17
Bảng 3: Vốn kinh doanh phân theo cơ cấu vốn	18
Bảng 4: Vốn kinh doanh phân theo nguồn vốn	19
Bảng 5: Bảng kiểm kê đất và tình hình sử dụng đất	19
Bảng 6: Bảng tổng hợp Tài sản cố định của Tổng công ty	20
Bảng 7: Chi tiết nhà cửa vật kiến trúc của Tổng công ty	21
Bảng 8: Chi tiết phương tiện vận tải của Tổng công ty	23
Bảng 9: Chi tiết dụng cụ quản lý của Tổng công ty	24
Bảng 10: Bảng kê tài sản cố định không cần dùng, chờ thanh lý của Tổng công ty	25
Bảng 11: Kết quả hoạt động hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty 2012 – 2014	26
Bảng 12: Tổng hợp kết quả xác định giá trị doanh nghiệp	28
Bảng 13: Quy mô vốn điều lệ giai đoạn 2016 – 2018	35
Bảng 14: Cơ cấu vốn điều lệ	36
Bảng 15: Kế hoạch sắp xếp lao động của Tổng công ty	46
Bảng 16: Tổng dự toán chi phí cổ phần hóa	49
Bảng 17: Dự kiến số tiền thu được từ bán phần vốn Nhà nước	50
Bảng 18: Cơ cấu vốn sau cổ phần hóa	61
Bảng 19: Cơ cấu tài sản	62
Bảng 20: Nhu cầu vốn đầu tư các dự án	62
Bảng 21: Hiệu quả đầu tư các dự án	63
Bảng 22: Các chỉ tiêu tài chính đến năm 2020	63
Bảng 23: Bảng kiểm kê đất và tình hình sử dụng đất	68
Bảng 24: Lô đất bàn giao về Bộ Y tế	70
Bảng 25: Lộ trình tổ chức thực hiện phương án cổ phần hóa	72

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1: Sơ đồ tổ chức của Tổng công ty trước cổ phần hóa.....	13
Sơ đồ 2: Sơ đồ tổ chức của Tổng công ty sau cổ phần hóa.....	32

THUẬT NGỮ VÀ TỪ VIẾT TẮT

- CBCNV : Cán bộ công nhân viên
- CTCP : Công ty cổ phần
- Tổng công ty/Vinapharm : Tổng công ty Dược Việt Nam
- BA/BE : Nghiên cứu sinh khả dụng/Nghiên cứu tương đương
sinh học
- DTT : Doanh thu thuần
- GACP : Thực hành tốt trồng trọt và thu hái
- GDP : Thực hành tốt phân phối thuốc
- GLP : Thực hành tốt phòng kiểm nghiệm thuốc
- GSP : Thực hành tốt bảo quản thuốc
- KHCHN : Khoa học Công nghệ
- ISO : International Organization for Standardization – Cơ
quan thiết lập tiêu chuẩn quốc tế bao gồm các đại
diện từ các tổ chức tiêu chuẩn các quốc gia
- MTV : Một thành viên
- NHNN : Ngân hàng Nhà nước
- NSI : Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc gia
- TNHH : Trách nhiệm hữu hạn
- TSCĐ : Tài sản cố định
- UBND : Ủy ban nhân dân
- VDL : Vốn điều lệ
- VCSH : Vốn chủ sở hữu
- XNK : Xuất nhập khẩu
- WTO : World Trade Organisation – Tổ chức Thương mại
thế giới

CƠ SỞ PHÁP LÝ

Phương án cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam được xây dựng căn cứ vào:

- Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;
- Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần;
- Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 127/2014/TT-BTC ngày 05/09/2014 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần thay thế Thông tư số 202/2011/TT-BTC ngày 20/12/2011 của Bộ Tài chính;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;
- Nghị định 63/2015/NĐ-CP ngày 22/7/2015 của Chính phủ quy định chính sách đối với người lao động dôi dư khi sắp xếp lại công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu;
- Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần;
- Công văn số 817/QĐ-BLĐTBXH ngày 28/05/2013 về việc đính chính thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH;
- Thông tư 34/2013/TT-BCT của Bộ Công thương công bố lộ trình thực hiện hoạt động mua bán hàng hóa và các hoạt động liên quan đến mua bán hàng hóa của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam;
- Quyết định 37/2014/QĐ-TTg ngày 18/06/2014 của Thủ tướng Chính phủ về ban hành tiêu chí, danh mục phân loại doanh nghiệp Nhà nước;
- Quyết định 51/2014/QĐ-TTg ngày 15/09/2014 của Thủ tướng Chính phủ về một số nội dung về thoái vốn, bán cổ phần và đăng ký giao dịch, niêm yết trên thị trường chứng khoán của doanh nghiệp nhà nước;

- Công văn số 752/TTg-ĐMDN ngày 04/06/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt phương án sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thuộc Bộ Y tế giai đoạn 2011 – 2015;
- Công văn số 2052/TTg-ĐMDN ngày 20/10/2014 của Thủ tướng Chính phủ về việc cổ phần hóa DNNN thuộc Bộ Y tế;
- Quyết định số 4484/QĐ-BYT ngày 30/10/2014 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam;
- Quyết định số 5042/QĐ-BYT ngày 05/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc thành lập tổ giúp việc Ban chỉ đạo cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam;
- Quyết định số 3717/QĐ-BYT ngày 04/9/2015 của Bộ trưởng Bộ Y tế về giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam Công ty TNHH một thành viên

Tổng công ty Dược Việt Nam xây dựng phương án cổ phần hóa Tổng công ty, cụ thể như sau:

PHẦN I: THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA**I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA****1. Giới thiệu về doanh nghiệp**

- Tên tiếng việt: TÔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM
- Tên viết tắt: VINAPHARM
- Trụ sở: 12 Ngô Tất Tố, Phường Văn Miếu, Quận Đống Đa, Hà Nội
- Điện thoại: 04.3844.3151 / 04.3844.3149
- Fax: 04.3844.3665
- Email: vinapharm@vinapharm.com.vn
- Website: vinapharm.com.vn
- Logo:



VINAPHARM

2. Cơ sở pháp lý của việc thành lập

Tổng công ty Dược Việt Nam là một doanh nghiệp Nhà nước hoạt động theo hình thức Công ty mẹ - Công ty con căn cứ Quyết định số 2335/QĐ-BYT của Bộ trưởng Bộ Y tế ngày 30/6/2010 về việc chuyển Tổng công ty Dược Việt Nam thành Công ty TNHH một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu theo hình thức Công ty mẹ - Công ty con.

3. Quá trình hình thành và phát triển**Giai đoạn 1971 - 1982:**

Tên gọi: Tổng công ty Dược

Tháng 4 năm 1971, Tổng công ty Dược được thành lập trên cơ sở sát nhập 3 cục trực thuộc Bộ y tế là Cục phân phối dược phẩm, Cục dược liệu, Cục sản xuất theo Quyết định số 169/BYT-QĐ ngày 01/4/1971 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc thành lập Tổng công ty Dược.

Trong thời kỳ này, Tổng công ty Dược là cơ quan quản lý sản xuất kinh doanh đặt trực tiếp dưới sự lãnh đạo của Bộ Y tế, hoạt động theo chế độ hạch toán kinh tế tổng hợp, có trách nhiệm trực tiếp tổ chức, quản lý chỉ đạo toàn diện việc sản xuất, nhập nội, phân phối, thu mua, nuôi trồng dược liệu, dược phẩm, y dụng cụ đối với các Xí nghiệp, Công ty trực thuộc Tổng công ty. Đồng thời, Tổng công ty còn được uỷ quyền giúp Bộ Y tế quản lý và chỉ đạo thực hiện các mặt công tác nói trên tại địa phương theo sự phân cấp của Bộ.

Cơ cấu tổ chức của Tổng công ty Dược thời kỳ này bao gồm: Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc, các phòng ban chức năng giúp việc. Các đơn vị thành viên là toàn bộ các Xí nghiệp, Công ty Dược trên toàn quốc.

Giai đoạn 1982-1996:

Tên gọi: Liên hiệp các Xí nghiệp Dược Việt Nam

Căn cứ Nghị định số: 79-HĐBT "Về việc thành lập Liên hiệp các Xí nghiệp Dược Việt Nam trực thuộc Bộ Y tế" ngày 04/5/1982 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ), Tổng công ty Dược được tổ chức lại thành Liên hiệp các Xí nghiệp Dược Việt Nam, hoạt động

theo Điều lệ Liên hiệp các xí nghiệp quốc doanh. Nhiệm vụ, quyền hạn chính của Liên hiệp các Xí nghiệp Dược Việt Nam là: Xây dựng và chỉ đạo, kiểm tra, đôn đốc thực hiện quy hoạch, kế hoạch của ngành; Tổ chức phân công và hợp tác sản xuất giữa các xí nghiệp quốc doanh ở Trung ương và địa phương, Xí nghiệp Công tư hợp doanh, các Hợp tác xã sản xuất thuộc ngành Dược; Chịu trách nhiệm trước Nhà nước và Bộ Y tế về kết quả sản xuất, kinh doanh của Liên hiệp...

Cơ cấu tổ chức của Liên Hiệp các Xí Nghiệp Dược Việt Nam thời kỳ này bao gồm: Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc, các phòng ban chức năng giúp việc. Các đơn vị thành viên là toàn bộ các Xí nghiệp, Công ty Dược trên toàn quốc.

Giai đoạn 1996 – 2010:

Tên gọi: Tổng công ty Dược Việt Nam

Thực hiện chủ trương sắp xếp doanh nghiệp Nhà nước của Thủ tướng Chính phủ, ngày 30/3/1995 Bộ trưởng Bộ Y tế đã ban hành Quyết định số 467b/BYT-QĐ về việc thành lập Tổng công ty Dược Việt Nam trên cơ sở Liên hiệp các xí nghiệp Dược Việt Nam, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp Nhà nước và Điều lệ của Tổng công ty. Bộ Y tế quản lý vốn của chủ sở hữu và Hội đồng quản trị Tổng công ty Dược Việt Nam là người đại diện.

Tổng công ty Dược Việt Nam đăng ký hoạt động kinh doanh các ngành nghề: Nghiên cứu, sản xuất lưu thông, xuất nhập khẩu thuốc, nguyên liệu làm thuốc, dược liệu, hóa chất, dụng cụ y tế và mỹ phẩm; Kinh doanh, quản lý, cho thuê văn phòng làm việc, cửa hàng, kho bãi, nhà xưởng.

Cơ cấu tổ chức của thời kỳ này gồm Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, các phòng ban chức năng giúp việc. Các đơn vị thành viên là các Xí nghiệp, Công ty Dược Trung ương.

Giai đoạn 2010 đến nay:

Tên gọi: Tổng công ty Dược Việt Nam

Thực hiện Nghị định 25/2010/NĐ-CP ngày 19/3/2010 của Chính phủ về chuyển đổi công ty Nhà nước thành công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên và tổ chức quản lý công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu, ngày 30/6/2010, Bộ trưởng Bộ Y tế đã có Quyết định số 2335/QĐ-BYT về việc chuyển Tổng công ty Dược Việt Nam thành Công ty TNHH một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu theo hình thức Công ty mẹ - Công ty con.

Tổng công ty Dược Việt Nam có các chức năng, nhiệm vụ cơ bản sau:

- Đầu tư tài chính.
- Trực tiếp sản xuất kinh doanh.
- Thực hiện những nhiệm vụ mà Nhà nước trực tiếp giao cho Tổng công ty: Phát triển công nghiệp dược, hệ thống phân phối thuốc; Xuất nhập khẩu; quan hệ quốc tế; Đầu mối công tác thi đua khen thưởng, đầu mối thực hiện các chương trình công tác xã hội ...

Cơ cấu tổ chức của Công ty mẹ giai đoạn này gồm: Hội đồng thành viên, Kiểm soát viên, Ban Tổng giám đốc và các phòng ban chức năng giúp việc.

4. Ngành nghề kinh doanh

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0100109385 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 27/1/2011, thay đổi lần thứ 4 ngày 03/8/2015, ngành nghề kinh doanh của Tổng công ty Dược Việt Nam bao gồm:

TT	Ngành nghề kinh doanh	Mã ngành
1	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình Chi tiết: - <i>Doanh nghiệp bán buôn thuốc</i> - <i>Bán buôn nước hoa, hàng mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh (trừ các loại mỹ phẩm có hại cho sức khỏe con người)</i>	4649
2	Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu Chi tiết: <i>Doanh nghiệp sản xuất thuốc</i>	2100
3	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu Chi tiết: - <i>Doanh nghiệp làm dịch vụ bảo quản thuốc;</i> - <i>Doanh nghiệp xuất khẩu, nhập khẩu thuốc;</i> - <i>Xuất khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh</i> - <i>Dịch vụ kiểm nghiệm thuốc, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng.</i>	8299
4	Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: <i>Dịch vụ chuyển giao công nghệ</i>	7490
5	Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: <i>Sản xuất thực phẩm chức năng, phụ gia thực phẩm, chất diệt khuẩn, khử trùng cho người</i>	1079
6	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: <i>Kinh doanh hóa chất (trừ hóa chất nhà nước cấm)</i>	4669
7	Sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh (trừ các loại mỹ phẩm có hại có sức khỏe con người)	2023
8	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: <i>Các loại hình cơ sở bán lẻ thuốc</i>	4772
9	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: <i>Kinh doanh bất động sản</i>	6810
10	Quảng cáo (trừ quảng cáo thuốc lá)	7310
11	In ấn	1811
12	Dịch vụ liên quan đến in	1812
13	Giáo dục nghề nghiệp	8532
14	Vận tải hành khách đường bộ khác	4932



VINAPHARM

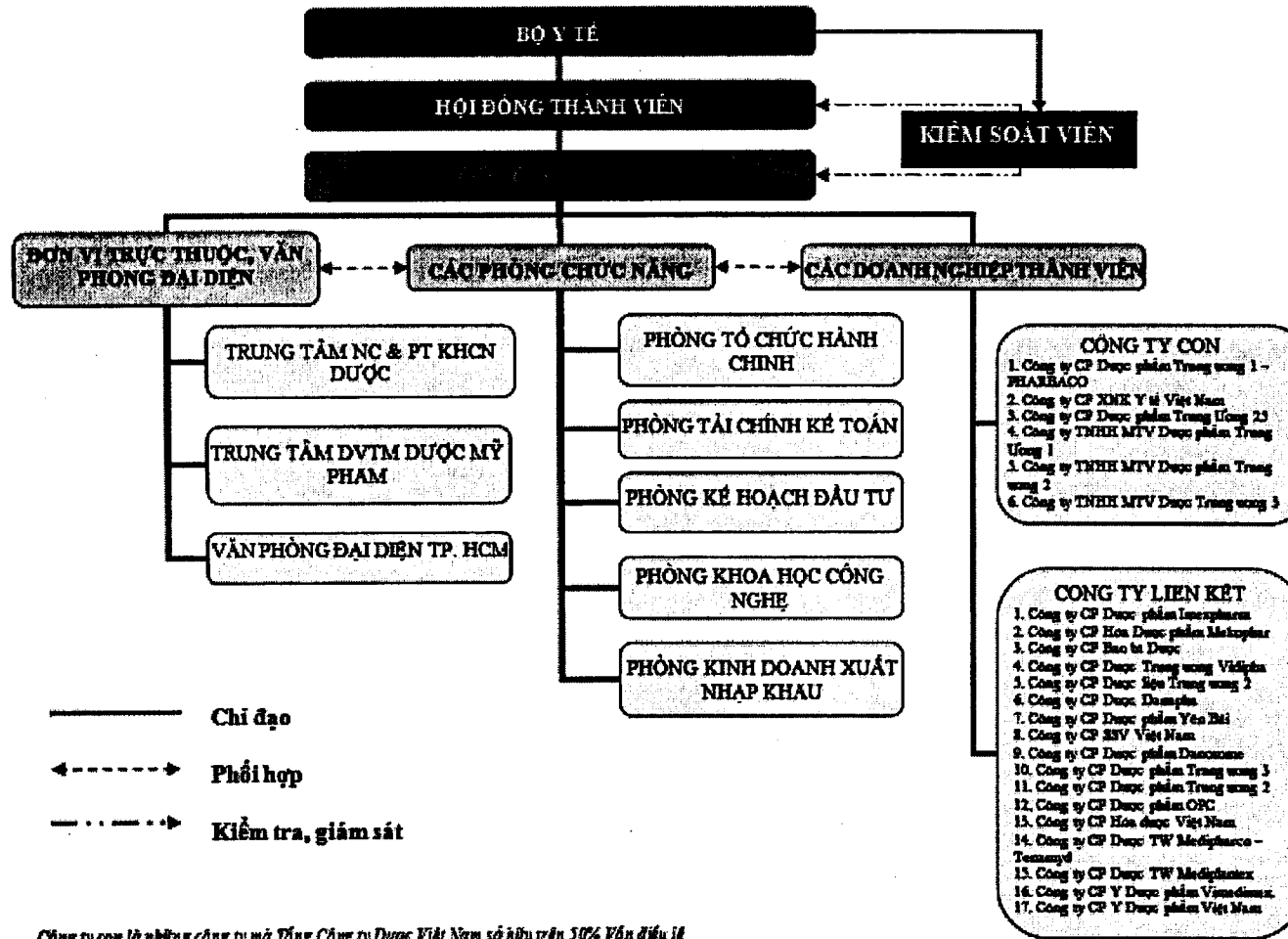
PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA

TT	Ngành nghề kinh doanh	Mã ngành
	Chi tiết: <i>Kinh doanh vận tải hành khách theo hợp đồng; kinh doanh vận chuyển khách du lịch bằng xe ô tô</i>	
15	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ Chi tiết: <i>Kinh doanh vận tải hàng hóa bằng xe ô tô</i>	4933
16	Bán buôn thực phẩm Chi tiết: <i>Kinh doanh thực phẩm chức năng</i>	4632
17	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác Chi tiết: <i>Bán buôn máy móc, thiết bị y tế</i>	4659
18	Sản xuất giấy nhãn, bìa nhãn, bao bì từ giấy và bìa	1702
19	Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế, nha khoa, chỉnh hình và phục hồi chức năng	3250

(Đối với ngành nghề kinh doanh có điều kiện, doanh nghiệp chỉ kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật)

5. Cơ cấu tổ chức của Tổng công ty trước cổ phần hóa

Sơ đồ 1: Sơ đồ tổ chức của Tổng công ty trước cổ phần hóa



Tổ chức bộ máy

Theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con, cơ cấu tổ chức bộ máy của Tổng công ty hiện nay bao gồm: Hội đồng thành viên, Kiểm soát viên, Ban Tổng giám đốc, các phòng chức năng, Văn phòng đại diện và các đơn vị trực thuộc.

Hội đồng thành viên

Hội đồng thành viên của Tổng công ty bao gồm Chủ tịch Hội đồng thành viên và các thành viên Hội đồng thành viên do Bộ trưởng Bộ Y tế bổ nhiệm, miễn nhiệm.

Hội đồng thành viên là cơ quan đại diện trực tiếp chủ sở hữu nhà nước tại Tổng công ty và là đại diện chủ sở hữu đối với các công ty do Tổng công ty sở hữu toàn bộ vốn điều lệ và phần vốn góp do Tổng công ty đầu tư vào doanh nghiệp khác.

Hội đồng thành viên nhân danh chủ sở hữu Tổng công ty tổ chức thực hiện các quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu Tổng công ty; chịu trách nhiệm trước pháp luật và chủ sở hữu Tổng công ty về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao theo quy định của Điều lệ Tổng công ty, Luật Doanh nghiệp và pháp luật có liên quan.

Kiểm soát viên

Kiểm soát viên tại Tổng công ty do Bộ trưởng Bộ Y tế bổ nhiệm, miễn nhiệm:

Kiểm soát viên có nhiệm vụ: Kiểm tra tính hợp pháp, trung thực, cẩn trọng của Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác trong việc tổ chức thực hiện các quyền của chủ sở hữu và trong việc quản lý điều hành công việc kinh doanh của Tổng công ty; Thẩm định báo cáo tài chính, báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh, báo cáo đánh giá công tác quản lý và các báo cáo công tác khác trước khi trình chủ sở hữu hoặc cơ quan Nhà nước có liên quan; trình chủ sở hữu báo cáo thẩm định và một số nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật.

Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc của Tổng công ty Dược Việt Nam bao gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng giám đốc.

Tổng Giám đốc do Bộ trưởng Bộ Y tế bổ nhiệm, miễn nhiệm. Các Phó Tổng Giám đốc do Hội đồng thành viên bổ nhiệm, miễn nhiệm theo đề nghị của Tổng Giám đốc.

Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Tổng công ty, điều hành mọi hoạt động hàng ngày của Tổng công ty theo mục tiêu, kế hoạch phù hợp với Điều lệ của Tổng công ty và các nghị quyết, quyết định của Hội đồng thành viên; Chịu trách nhiệm trước Hội đồng thành viên và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Phó Tổng Giám đốc giúp Tổng Giám đốc điều hành Tổng công ty theo phân công và ủy quyền của Tổng Giám đốc; chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc và trước pháp luật về nhiệm vụ được Tổng Giám đốc phân công hoặc ủy quyền.

Các phòng chức năng

Phòng Tổ chức Hành chính có chức năng tham mưu, giúp việc cho Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc thực hiện việc quản lý, điều hành Tổng công ty về các lĩnh vực: Tổ chức cán bộ, lao động tiền lương, đào tạo, thi đua khen thưởng, kỷ luật của Tổng công

ty; Thực hiện các mặt công tác về hành chính, quản trị, bảo vệ và công việc hậu cần của Tổng công ty; Thư ký, tổng hợp các hoạt động điều hành Tổng công ty của Tổng Giám đốc.

Phòng Tài chính Kế toán có chức năng tham mưu, giúp việc cho Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc thực hiện chức năng quản lý, điều hành Tổng công ty về lĩnh vực tài chính, kế toán, kinh tế, thống kê và giá cả.

Phòng Kinh doanh Xuất nhập khẩu có chức năng tham mưu cho Hội đồng thành viên và Tổng Giám đốc trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh xuất nhập khẩu dài hạn, ngắn hạn; tổ chức thực hiện chiến lược đã được Hội đồng thành viên và Tổng Giám đốc phê duyệt và hợp tác quốc tế liên quan đến kinh doanh xuất nhập khẩu.

Phòng Khoa học Công nghệ có chức năng tham mưu và giúp Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc thực hiện chức năng quản lý, điều hành Tổng công ty về các lĩnh vực: Nghiên cứu khoa học kỹ thuật công nghệ, thiết bị dược, phương án sản phẩm, quản lý chất lượng, thông tin kinh tế - khoa học kỹ thuật và an toàn- bảo hộ lao động; Tư vấn và chuyển giao công nghệ dược; dịch vụ kiểm nghiệm thuốc, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng; thử tương đương sinh học và sinh khả dụng của thuốc.

Phòng Kế hoạch Đầu tư có chức năng tham mưu, giúp việc cho Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc thực hiện việc quản lý, điều hành Tổng công ty về các lĩnh vực: Công tác kế hoạch: bao gồm kế hoạch Công ty mẹ - Tổng công ty Dược Việt Nam, kế hoạch các đơn vị thành viên; Đầu tư tài chính (ngành nghề chính là kinh doanh, dược phẩm, trang thiết bị y tế, thực phẩm chức năng); Kinh doanh, quản lý, cho thuê văn phòng làm việc, cửa hàng, kho bãi, nhà xưởng.

Đơn vị trực thuộc, văn phòng đại diện

Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển KHCN Dược có chức năng nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ; Dịch vụ khoa học và công nghệ; dịch vụ kiểm nghiệm thuốc (trong đó có đánh giá tương đương sinh học và sinh khả dụng của thuốc), thực phẩm, mỹ phẩm; dịch vụ thử thuốc trên lâm sàng

Trung tâm Dịch vụ Thương mại Dược mỹ phẩm có chức năng kinh doanh, xuất nhập khẩu, bán buôn, bán lẻ và giới thiệu các sản phẩm thuốc chữa bệnh, nguyên liệu làm thuốc, dược liệu, tinh dầu, hương liệu, phụ liệu, mỹ phẩm, dụng cụ y tế, hóa chất xét nghiệm, kính thuốc, thực phẩm chức năng; tổ chức quầy kê đơn, bốc thuốc đông y theo quy chế của Bộ Y tế.

Văn phòng đại diện tại thành phố Hồ Chí Minh là cơ quan đại diện Tổng công ty Dược Việt Nam tại phía Nam. Giúp Hội đồng thành viên, Ban Tổng Giám đốc trong việc theo dõi hoạt động của các doanh nghiệp thành viên tại phía Nam.

Các doanh nghiệp thành viên: Trước cổ phần hóa, Tổng công ty có 06 công ty con và 17 công ty liên kết.

6. Giá trị đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết và đầu tư dài hạn khác
Bảng 1: Giá trị đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết và đầu tư dài hạn khác tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp
Đơn vị tính: VND

TT	Tên đơn vị	Giá trị đầu tư theo số kế toán	Giá trị vốn góp theo mệnh giá	VĐL của đơn vị nhận góp vốn	Tỷ lệ sở hữu trên VĐL
I	Đầu tư vào công ty con	318.718.648.438	312.177.068.438	353.275.578.438	
1	Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1	86.939.012.086	86.939.012.086	86.939.012.086	100,00%
2	Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2	105.385.698.256	105.385.698.256	105.385.698.256	100,00%
3	Công ty TNHH MTV Dược Trung ương 3	16.804.458.096	16.804.458.096	16.804.458.096	100,00%
4	Công ty CP Xuất nhập khẩu Y tế Việt Nam	8.250.000.000	8.250.000.000	15.000.000.000	55,00%
5	Công ty CP Dược phẩm Trung ương 25	39.595.500.000	37.800.000.000	55.646.410.000	67,93%
6	Công ty CP Dược phẩm Trung ương I - Pharbaco	61.743.980.000	56.997.900.000	73.500.000.000	77,55%
II	Đầu tư vào công ty liên kết	303.184.925.000	239.469.510.000	697.838.920.000	
1	Công ty CP Dược phẩm Imexpharm (*)	102.805.770.000	68.744.470.000	263.114.860.000	26,13%
2	Công ty Cổ phần Hóa dược phẩm Mekophar (*)	32.610.600.000	35.283.600.000	131.234.130.000	26,88%
3	Công ty Cổ phần Bao bì Dược	4.500.000.000	4.500.000.000	20.000.000.000	22,50%
4	Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương Vidipha	30.626.100.000	25.790.400.000	87.000.000.000	29,64%
5	Công ty Cổ phần Dược liệu Trung ương 2 (*)	12.600.000.000	16.800.000.000	95.000.000.000	17,68%
6	Công ty Cổ phần Dược Danapha	52.598.500.000	29.161.250.000	62.000.000.000	47,03%
7	Công ty Cổ phần Dược phẩm Yên Bái	7.600.000.000	5.200.000.000	16.214.500.000	32,07%
8	Công ty Cổ phần Dược phẩm Sanofi-Synthelabo	23.239.800.000	23.239.800.000	77.467.000.000	30,00%
9	Công ty Cổ phần Dược Danapha-Nanosome	4.500.000.000	4.500.000.000	17.940.000.000	25,08%
10	Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương 3	19.354.155.000	13.499.990.000	52.500.000.000	25,71%
11	Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương 2	12.750.000.000	12.750.000.000	50.000.000.000	25,50%

TT	Tên đơn vị	Giá trị đầu tư theo số kế toán	Giá trị vốn góp theo mệnh giá	VĐL của đơn vị nhận góp vốn	Tỷ lệ sở hữu trên VDL
III	Đầu tư dài hạn khác	58.424.005.000	64.932.480.000	327.526.230.000	
1	Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC (*)	27.709.500.000	35.626.500.000	192.851.020.000	18,47%
2	Công ty CP Hóa dược Việt Nam	1.854.215.000	1.666.700.000	18.000.000.000	9,26%
3	Công ty CP Dược TW Medipharco – Tenamyd	3.120.000.000	4.503.450.000	29.954.000.000	15,02%
4	Công ty CP Dược TW Mediplantex	8.322.500.000	7.137.500.000	62.800.950.000	11,37%
5	Công ty CP Y dược phẩm Vimedimex	17.217.790.000	15.798.330.000	84.402.680.000	18,72%
6	Công ty CP Y dược phẩm Việt Nam	200.000.000	200.000.000	3.800.000.000	5,26%
	Tổng cộng	680.327.578.438	616.579.058.438	1.378.640.728.438	

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị Tổng công ty tại 31/12/2013 và BCTC năm 2013 của các công ty con, công ty liên kết, công ty đầu tư dài hạn khác có điều chỉnh theo giá trị mệnh giá cổ phiếu thường Tổng công ty nhận được tại một số công ty trong năm 2014.

7. Thực trạng về lao động

Tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp, ngày 04/9/2015, tổng số lao động có tên trong danh sách bảng lương của Tổng công ty Dược Việt Nam là 101 người, trong đó:

Bảng 2: Tình hình lao động của Tổng công ty Dược Việt Nam

Stt	Chỉ tiêu	Số lao động (người)	Tỷ lệ (%)
I	Phân loại theo giới tính		
1	Nam	40	39,6%
2	Nữ	61	60,4%
II	Phân loại theo hợp đồng lao động		
1	Lao động quản lý do Nhà nước bổ nhiệm	4	3,96%
2	Lao động ký hợp đồng lao động	97	96,04%
2.1	Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	45	44,55%
2.2	Hợp đồng lao động xác định thời hạn	53	52,47%
2.3	Hợp đồng lao động theo mùa vụ	1	0,01%
III	Phân loại theo trình độ		

Stt	Chỉ tiêu	Số lao động (người)	Tỷ lệ (%)
1	Trình độ đại học và trên đại học	66	65,35%
2	Trình độ cao đẳng, trung cấp	24	23,76%
3	Trình độ công nhân kỹ thuật	3	2,97%
4	Trình độ khác	8	7,92%

Nguồn: Tổng công ty Dược Việt Nam

8. Vốn kinh doanh tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp

Vốn kinh doanh theo báo cáo tài chính của Tổng công ty tại thời điểm 31/12/2013 như sau:

8.1. Phân theo cơ cấu vốn

Bảng 3: Vốn kinh doanh phân theo cơ cấu vốn

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Giá trị sổ sách kế toán tại 31/12/2013
A	Tài sản ngắn hạn	822.195.871.536
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	366.944.690.226
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	400.000.000.000
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	42.571.783.096
IV	Hàng tồn kho	9.016.993.424
V	Tài sản ngắn hạn khác	3.662.404.790
B	Tài sản dài hạn	703.815.286.289
I	Các khoản phải thu dài hạn	-
II	Tài sản cố định	21.812.953.806
III	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	680.327.578.438
IV	Tài sản dài hạn khác	1.674.754.045
	Tổng cộng	1.526.011.157.825

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp Tổng công ty Dược Việt Nam tại 31/12/2013

8.2. Phân theo nguồn vốn
Bảng 4: Vốn kinh doanh phân theo nguồn vốn
Đơn vị tính: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Giá trị số sách kế toán tại 31/12/2013
A	Nợ phải trả	64.694.476.448
I	Nợ ngắn hạn	64.437.450.606
II	Nợ dài hạn	257.025.842
B	Vốn chủ sở hữu	1.461.316.681.377
I	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	447.139.926.311
II	Quỹ đầu tư phát triển	486.701.858.144
III	Quỹ hỗ trợ sắp xếp DN	482.603.976.922
IV	Lợi nhuận chưa phân phối	44.870.920.000
	Tổng cộng	1.526.011.157.825

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp Tổng công ty Dược Việt Nam tại 31/12/2013
9. Tình hình đất đai Tổng công ty đang quản lý và sử dụng
Bảng 5: Bảng kiểm kê đất và tình hình sử dụng đất

STT	Vị trí	Tài sản trên đất	Diện tích (m ²)	Hình thức sử dụng hiện tại
I	Các lô đất tại Thành phố Hà Nội			
1	Số 95 Láng Hạ, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội	Tầng 1 cùng với diện tích xung quanh sử dụng để kinh doanh và 8 căn nhà bên trong là nhà 5 tầng	3.279,7	Thuê đất trả tiền hàng năm
2	Số 60B Nguyễn Huy Tường, Phường Thanh Xuân Trung, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	Tường rào và cổng	2.670,0	Thuê đất trả tiền hàng năm
3	Số 12 Ngô Tất Tố, Phường Văn Miếu, Quận Đống Đa, Hà Nội (Lô 1)	- Nhà làm việc 5 tầng - Nhà làm việc 3 tầng - Nhà để xe, nhà ăn	1.863,7	Thuê đất trả tiền hàng năm
4	Số 12 Ngô Tất Tố, Phường Văn Miếu, Quận Đống Đa, Hà Nội (Lô 2)	- Nhà làm việc 3 tầng (nhận bàn giao bổ sung)	128,4	Thuê đất trả tiền hàng năm
II	Các lô đất tại Thành phố Hồ			

STT	Vị trí	Tài sản trên đất	Diện tích (m ²)	Hình thức sử dụng hiện tại
	Chí Minh			
1	Số 178 Điện Biên Phủ, Phường 6, Quận 3, TP Hồ Chí Minh	- Nhà văn phòng đại diện	1.235,7	Thuê đất trả tiền hàng năm
2	Số 126A Trần Quốc Thảo, Phường 7, Quận 3, TP Hồ Chí Minh	- Nhà làm việc 4 tầng - Nhà làm việc 1 tầng - Nhà làm việc 1 tầng	691,7	Thuê đất trả tiền hàng năm
III	Lô đất chờ bàn giao về Bộ Y tế			
1	Số 138B Giảng Võ, Phường Kim Mã, Quận Ba Đình, TP Hà Nội	- Trụ sở làm việc tầng 2 và 3	1.168,7	Thuê đất trả tiền hàng năm
	Tổng cộng		11.037,9	

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp của Tổng công ty tại ngày 31/12/2013

Đánh giá về tình hình sử dụng đất

Trong thời gian qua, Tổng công ty đã quản lý và sử dụng đất đai đúng mục đích và đúng quy định của pháp luật.

10. Tình hình tài sản cố định

Toàn bộ tài sản cố định của Tổng công ty trước thời điểm cổ phần hóa được chuyển giao sang công ty cổ phần, cụ thể như sau:

10.1. Tình hình Tài sản cố định của Tổng công ty tại thời điểm 31/12/2013

Bảng 6: Bảng tổng hợp Tài sản cố định của Tổng công ty

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Loại tài sản	Giá trị theo sổ sách tại 31/12/2013		
		Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
A	TSCĐ ĐANG CẦN DÙNG	17.194.807.346	8.112.931.105	9.081.876.241
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	13.323.784.711	5.546.824.087	7.776.960.624
2	Phương tiện vận tải	2.692.595.828	1.680.818.205	1.011.777.623
3	Thiết bị dụng cụ quản lý	1.178.426.807	885.288.813	293.137.994
B	TSCĐ KHÔNG CẦN DÙNG	488.888.380	488.888.380	-
1	Phương tiện vận tải	156.477.380	156.477.380	-

STT	Loại tài sản	Giá trị theo sổ sách tại 31/12/2013		
		Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
2	Thiết bị dụng cụ quản lý	332.411.000	332.411.000	
C	TSCĐ CHỜ THANH LÝ	114.764.200	114.764.200	-
1	Thiết bị dụng cụ quản lý	114.764.200	114.764.200	-
	TỔNG CỘNG	17.798.459.926	8.716.583.685	9.081.876.241

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp của Tổng công ty tại ngày 31/12/2013

Bảng 7: Chi tiết nhà cửa vật kiến trúc của Tổng công ty

Đơn vị tính: VND

TT	Tên tài sản sổ sách	DT sàn XD (m2)	Năm sử dụng	Giá trị ghi sổ kế toán		
				Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
I	Tài sản tại 95 Láng Hạ, quận Đống Đa, TP Hà Nội			1.017.605.000	938.686.916	78.918.084
1	Trung tâm kinh doanh dược phẩm tầng 1 tòa nhà 5 tầng 95 Láng Hạ (4 tầng trên là căn hộ tập thể đã chuyển giao cho địa phương)	1.100,0	1991	1.017.605.000	938.686.916	78.918.084
2	8 Căn hộ cho thuê thuộc tòa nhà 5 tầng 95 Láng Hạ	360,0	1991			
II	Tài sản tại 60B Nguyễn Huy Tường, quận Thanh Xuân, TP Hà Nội			88.871.619	88.871.619	-
3	Hệ thống tường rào và cổng	372,0	2001	88.871.619	88.871.619	-
III	Tài sản tại 178 Điện Biên Phủ, quận 3, TP Hồ Chí Minh (Văn phòng đại diện)					
4	Tầng 1 thuộc Khối nhà 3 tầng mái bằng BTCT (tầng 2 và 3 của các hộ dân khác đã làm sổ đỏ)	169,90	Trước năm 1975			
5	Nhà 2 tầng mái ngói (Nhà chính)	342,00	Trước năm			

TT	Tên tài sản số sách	DT sàn XD (m2)	Năm sử dụng	Giá trị ghi sổ kế toán		
				Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
			1975			
6	Nhà 2 tầng mái tôn (Nhà phụ)	264,49	Trước năm 1975			
7	Nhà 2 tầng mái tôn (Nhà phụ)	217,44	2002			
8	Khu nhà vệ sinh 1 tầng, mái bằng BTCT	42,20	2002			
9	Nhà 1 tầng mái tôn (nhà bảo vệ, để xe)	163,80	Trước năm 1975			
10	Sân bê tông nhựa	421,50	2002			
IV	Tài sản tại 126 A Trần Quốc Thảo, Q.3, TP HCM					
11	Nhà làm việc 4 tầng	776,2	1972			
12	Nhà làm việc 1 tầng	138,6	1972			
13	Nhà làm việc 1 tầng	40,0	1972			
14	Sân bê tông	319,06	1972			
V	Tài sản tại 138B Giảng Võ, Quận Ba Đình, TP Hà Nội (đã bàn giao về Bộ Y tế ngày 31/7/2015)			2.718.857.003	1.480.613.153	1.238.243.850
14	Nhà 4 tầng		1993	502.395.477	502.395.477	-
15	Chi phí sửa chữa tầng 2 + 3 Nhà làm việc 3 tầng (tài sản của Bộ Y tế giao sử dụng)		2003	960.914.713	475.780.279	485.134.434
16	Nhà 1 tầng -Bảo vệ		1993	-	-	-
17	Sân bê tông		2003	-	-	-
18	Cửa hàng kính thuốc 138B Giảng Võ		2003	870.106.813	363.678.997	506.427.816
19	Hiệu thuốc 138B Giảng Võ		2005	385.440.000	138.758.400	246.681.600

TT	Tên tài sản số sách	DT sản XD (m2)	Năm sử dụng	Giá trị ghi sổ kế toán		
				Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
VI	Tài sản tại 12 Ngô Tất Tố, Q. Đống Đa, Hà Nội (nhận bàn giao sau ngày 31/12/2013 từ Tổng cục Dân số KHHGD)			9.498.451.089	3.038.652.399	6.459.798.690
20	Nhà làm việc 5 tầng	3.241,3	1994	6.649.500.000	2.343.220.483	4.306.279.517
21	Nhà làm việc 3 tầng	635,00	1995	1.575.000.000	598.500.000	976.500.000
22	Nhà 3 tầng (nhận bàn giao bổ sung)	385,20	1995	388.172.495	-	388.172.495
23	Nhà để xe	409,50	2010	885.778.594	96.931.916	788.846.678
24	Sân bê tông	500,00				
	TỔNG CỘNG			13.323.784.711	5.546.824.087	7.776.960.624

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp của Tổng công ty tại ngày 31/12/2013

Bảng 8: Chi tiết phương tiện vận tải của Tổng công ty

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Tên tài sản	SL	Năm SX	Giá trị sổ sách		
				Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
1	Ô tô Mitsubishi Jolie 8 chỗ, dung tích xi lanh 1.997 cm ³ , Việt Nam lắp ráp	1	2004	449.758.100	449.758.100	-
2	Ô tô Toyota CORLLA ALTIS 1.8AT, 4 chỗ, Việt Nam lắp ráp	1	2009	629.491.190	355.400.234	274.090.956
3	Ô tô Toyota Fortuner 7 chỗ, dung tích xi lanh 2.694 cm ³ , Việt Nam lắp ráp	1	2011	1.041.440.000	303.753.333	737.686.667
4	Xe tải Daihatsu	1	2004	154.634.629	154.634.629	-
5	Xe Toyota Innova, Việt Nam lắp ráp	1	2006	417.271.909	417.271.909	-
	Tổng			2.692.595.828	1.680.818.205	1.011.777.623

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp của Tổng công ty tại ngày 31/12/2013

Bảng 9: Chi tiết dụng cụ quản lý của Tổng công ty
Đơn vị tính: VND

STT	Tên tài sản	SL	Năm SD	Giá trị sổ sách		
				Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
	<i>Tài sản của Tổng công ty theo Báo cáo tài chính</i>			<i>496.130.057</i>	<i>433.259.389</i>	<i>62.870.668</i>
1	Hệ thống máy chủ	1	2008	116.160.000	116.160.000	-
2	Máy Photo AFICO MP 1600 LE	1	2008	31.519.621	31.519.621	-
3	Máy tính xách tay (Chủ tịch)	1	2003	29.511.825	29.511.825	-
4	Máy chiếu	1	2003	38.929.000	38.929.000	-
5	Máy tính xách tay 110413 (Chủ tịch)	1	2013	35.390.000	5.308.500	30.081.500
6	Hệ thống cáp mạng thông tin	1	2004	40.801.786	40.801.786	-
7	Máy photo Furixeror DC 2056 - CTC PST	1	2013	40.150.000	7.360.832	32.789.168
8	Máy tính xách tay (Lenovo)	1	2011	12.635.455	12.635.455	-
9	Tủ thuốc điều chuyển từ Tổng công ty	1	2009	151.032.370	151.032.370	-
	<i>Tài sản tại 138B Giảng Võ chờ bàn giao về Bộ Y tế</i>			<i>322.512.100</i>	<i>322.512.100</i>	<i>-</i>
8	Điều hòa Mishubisi 48.000 BTU (Nhà kính)	1	2006	57.442.500	57.442.500	-
9	Hệ thống Điều hòa âm trần HT+ ĐY (1 hệ thống gồm 2 máy)	1	2006	45.693.000	45.693.000	-
10	Biển quảng cáo Hiệu thuốc 138B G.Võ	1	2005	219.376.600	219.376.600	-
	<i>Thiết bị nhận bàn giao sau ngày 31/12/2013 từ Tổng cục DS -KHHGD</i>			<i>359.784.650</i>	<i>129.517.324</i>	<i>230.267.326</i>

STT	Tên tài sản	SL	Năm SD	Giá trị sổ sách		
				Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
11	Thang máy Hyundai HIVD 700GF Inverter (H7G7- 5,5H), Hàn Quốc sản xuất	1	2008	118.284.650	59.142.324	59.142.326
12	Máy phát điện Westin Power Model 4BTA3.9 (24V- 3,7KW), Trung Quốc sản xuất	1	2010	241.500.000	70.375.000	171.125.000
TỔNG CỘNG				1.178.426.807	885.288.813	293.137.994

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp của Tổng công ty tại ngày 31/12/2013

Bảng 10: Bảng kê tài sản cố định không cần dùng, chờ thanh lý của Tổng công ty

Đơn vị tính: VNĐ

TT	Tên tài sản	Số lượng	Giá trị sổ sách		
			Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
A	TSCĐ không cần dùng		488.888.380	488.888.380	0
1	Điều hòa nhiệt độ Mitsubishi	8	332.411.000	332.411.000	0
2	Xe Suzuki 7 chỗ	1	156.477.380	156.477.380	0
3	Xe Honda Accord	1	-	-	-
B	TSCĐ chờ thanh lý (đã bán thanh lý trước thời điểm tổ chức thực hiện xác định giá trị doanh nghiệp)		114.764.200	114.764.200	0
1	Điều hòa Mishubisi Nhà kính (đã bán thanh lý trong năm 2014)	1	57.442.500	57.442.500	0
2	Hệ thống Điều hòa âm trần HT+ ĐY (đã bán thanh lý trong năm 2014)	1	22.846.500	22.846.500	0
3	Máy photo Ricoh FT4422 (đã bán thanh lý trong năm 2014)	1	34.475.200	34.475.200	0
Tổng cộng			603.652.580	603.652.580	0

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp của Tổng công ty tại ngày 31/12/2013

11. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012 - 2014
Bảng 11: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty 2012 – 2014
Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	2012	2013	2014
1	Doanh thu thuần	85.978.101.328	117.377.522.807	139.702.596.904
2	Giá vốn hàng bán	76.475.941.845	105.842.487.225	128.723.592.429
3	Lợi nhuận gộp	9.502.159.483	11.535.035.582	10.979.004.475
4	Doanh thu hoạt động tài chính	185.395.812.124	97.458.756.741	166.899.931.000
5	Chi phí tài chính	516.717	220.691.046	368.037.274
6	Chi phí bán hàng	6.253.861.701	5.920.180.245	10.359.389.276
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	23.875.119.350	23.213.895.235	25.395.944.961
8	LN từ hoạt động kinh doanh	164.768.473.839	79.639.025.797	141.755.563.964
9	LN khác	1.024.644.151	2.021.707.398	(715.020.007)
10	LN trước thuế	165.793.117.990	81.654.183.056	141.040.543.957
11	LN sau thuế	150.208.967.318	80.705.731.283	136.069.468.276

Nguồn: BCTC Công ty mẹ Tổng công ty năm 2012, 2013, 2014

Trong 3 năm từ năm 2012 đến năm 2014, lợi nhuận của Tổng công ty Dược Việt Nam chủ yếu từ các hoạt động tài chính.

12. Những vấn đề cần xử lý sau cổ phần hóa

Tổng công ty tiếp tục đối chiếu, xác nhận các khoản phải thu, các khoản phải trả theo quy định và điều chỉnh các khoản chênh lệch (nếu có) cho phù hợp trước khi chính thức chuyển đổi sang công ty cổ phần.

Tổng công ty tiếp tục làm việc với các cơ quan chức năng để hoàn thiện các thủ tục pháp lý liên quan đến tài sản và quyền sử dụng đất.

Tổng công ty bàn giao cho Công ty TNHH Mua bán nợ Việt Nam các khoản nợ không tính vào giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa, các khoản nợ khó đòi đã được xử lý bằng nguồn dự phòng trong vòng 5 năm liền kề trước khi cổ phần hóa tại Tổng công ty và 3 công ty con thực hiện cổ phần hóa: Công ty TNHH một thành viên Dược Trung ương 3, Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 2, Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Trung ương 1.

II. GIÁ TRỊ THỰC TẾ CỦA DOANH NGHIỆP VÀ GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP

Căn cứ:

- Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp Tổng công ty Dược Việt Nam do Công ty TNHH Hãng kiểm toán AASC thực hiện.

- Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp theo phương pháp tài sản của Tổng công ty Dược Việt Nam tại thời điểm ngày 31/12/2013.
- Quyết định số 3717/QĐ-BYT ngày 04/09/2015 của Bộ Y Tế về giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam - Công ty TNHH MTV.

Tại thời điểm 31/12/2013, giá trị thực tế của doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp như sau:

- **Giá trị thực tế doanh nghiệp: 2.435.524.053.633 đồng** (Hai nghìn bốn trăm ba mươi lăm tỷ, năm trăm hai mươi bốn triệu, không trăm năm mươi ba nghìn, sáu trăm ba mươi ba đồng).
- **Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp: 2.370.828.792.281 đồng** (Hai nghìn ba trăm bảy mươi tỷ, tám trăm hai mươi tám triệu, bảy trăm chín mươi hai nghìn, hai trăm tám mươi một đồng).

Bảng 12: Tổng hợp kết quả xác định giá trị doanh nghiệp
Đơn vị tính: VND

TT	TÊN TÀI SẢN	SỐ LIỆU SỐ KẾ		SỐ LIỆU ĐÁNH GIÁ LẠI		
		3	Tổng công ty	TT Dược mỹ phẩm	Cộng (4)	5 = 4-3
A	TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III+IV)	1,526,011,157,825	2,411,597,639,995	23,926,413,638	2,435,524,053,633	909,512,895,808
I	Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	703,815,286,289	1,578,733,486,805	607,962,442	1,579,341,449,247	875,526,162,958
1	Tài sản cố định	21,812,953,806	29,889,715,192	228,042,164	30,117,757,356	8,304,803,550
a.	Tài sản cố định hữu hình	9,081,876,241	17,158,637,627	228,042,164	17,386,679,791	8,304,803,550
-	Nguyên giá	17,194,807,346	45,752,084,391	722,938,908	46,475,023,299	29,280,215,953
-	Khấu hao lũy kế	(8,112,931,105)	(28,593,446,764)	(494,896,744)	(29,088,343,508)	(20,975,412,403)
b	Chi phí XDCB dở dang	12,731,077,565	12,731,077,565	-	12,731,077,565	-
2	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	680,327,578,438	1,547,437,113,397	-	1,547,437,113,397	867,109,534,959
3	Tài sản dài hạn khác	1,674,754,045	1,406,658,216	379,920,278	1,786,578,494	111,824,449
II	Tài sản ngắn hạn	822,195,871,536	798,584,584,932	23,318,451,196	821,903,036,128	(292,835,408)
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	366,944,690,226	365,577,708,098	1,366,983,935	366,944,692,033	1,807
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	400,000,000,000	400,000,000,000	-	400,000,000,000	-
3	Các khoản phải thu (không bao gồm phải thu nội bộ)	42,571,783,096	31,226,814,125	11,052,313,756	42,279,127,881	(292,655,215)
4	Hàng tồn kho	9,016,993,424	39,797,545	8,977,013,879	9,016,811,424	(182,000)
5	Tài sản ngắn hạn khác	3,662,404,790	1,740,265,164	1,922,139,626	3,662,404,790	-
III	Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp	-	34,279,568,258	-	34,279,568,258	34,279,568,258
IV	Giá trị quyền sử dụng đất	-	-	-	-	-
B	TÀI SẢN KHÔNG CẦN DÙNG	-	-	-	-	-
I	Tài sản cố định	-	-	-	-	-
-	Nguyên giá	488,888,380	332,411,000	-	332,411,000	(156,477,380)
-	Khấu hao lũy kế	(488,888,380)	(332,411,000)	-	(332,411,000)	156,477,380
C	TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ	-	-	-	-	-
I	Tài sản cố định	-	-	-	-	-
-	Nguyên giá	114,764,200	114,764,200	156,477,380	271,241,580	156,477,380
-	Khấu hao lũy kế	(114,764,200)	(114,764,200)	(156,477,380)	(271,241,580)	(156,477,380)
	TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DN (A+B+C), Trong đó:	1,526,011,157,825	2,411,597,639,995	23,926,413,638	2,435,524,053,633	909,512,895,808
	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ CỦA DN (MỤC A)	1,526,011,157,825	2,411,597,639,995	23,926,413,638	2,435,524,053,633	909,512,895,808
D	NỢ PHẢI TRẢ					
D1	Nợ thực tế phải trả	64,694,476,448	54,785,805,895	9,909,455,457	64,695,261,352	784,904
D2	Nợ nội bộ giữa TCT và TT Dược Mỹ phẩm		(11,519,476,489)	11,519,476,489	-	-
	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP (A-(D1+D2))	1,461,316,681,377	2,368,331,310,589	2,497,481,692	2,370,828,792,281	909,512,110,904

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp của Tổng công ty tại 31/12/2013

PHẦN II: PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA

I. MỤC TIÊU, YÊU CẦU VÀ HÌNH THỨC CỔ PHẦN HÓA

1. Mục tiêu cổ phần hóa

- Cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam nhằm đổi mới hình thức sở hữu để hình thành công ty đa sở hữu, tạo điều kiện đổi mới trong quản lý doanh nghiệp, làm cho doanh nghiệp tự chủ hơn, năng động hơn và trách nhiệm hơn, phù hợp với cơ chế thị trường và tiến trình hội nhập thương mại quốc tế.
- Nhằm huy động và thu hút vốn đầu tư của các cá nhân, các tổ chức kinh tế, tổ chức xã hội. Qua đó, tạo nguồn lực để phát triển Tổng công ty, đổi mới công nghệ và phương thức quản lý, nâng cao sức cạnh tranh cho doanh nghiệp.
- Tạo điều kiện cho người lao động và các cổ đông góp vốn tham gia giám sát, quản lý Tổng công ty, gắn bó và góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của Nhà nước tại Tổng công ty, đảm bảo lợi ích cho các cổ đông.
- Thực hiện công khai minh bạch theo nguyên tắc thị trường, gắn hoạt động sản xuất kinh doanh và sự phát triển của Tổng công ty với thị trường vốn và chứng khoán.

2. Yêu cầu cổ phần hóa

- Thực hiện công khai minh bạch theo nguyên tắc thị trường và quy định của pháp luật.
- Đảm bảo hài hòa lợi ích của Nhà nước, nhà đầu tư và người lao động.
- Đảm bảo sự phát triển ổn định của Tổng công ty.

3. Hình thức cổ phần hóa

Căn cứ Điều 4 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần, Tổng công ty lựa chọn cổ phần hóa theo hình thức “**bán một phần vốn nhà nước hiện có tại doanh nghiệp**”. Nhà nước sẽ tiếp tục nắm cổ phần chi phối tại Tổng công ty với tỷ lệ nắm giữ 65% trên vốn điều lệ.

II. DOANH NGHIỆP SAU KHI CỔ PHẦN HÓA

1. Thông tin công ty cổ phần

- Tên tiếng Việt: **TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM – CÔNG TY CỔ PHẦN**
- Tên tiếng Anh: **VIETNAM PHARMACEUTICAL CORPORATION – JOINT STOCK COMPANY**
- Tên giao dịch: **TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM**
- Tên viết tắt: **Vinapharm**

- Trụ sở: Số 12 Ngô Tất Tố, Phường Văn Miếu, Quận Đống Đa, Hà Nội
- Điện thoại: 04.3844.3151 / 04.3844.3149
- Fax: 04.3844.3665
- Email: vinapharm@vinapharm.com.vn
- Website: vinapharm.com.vn
- Logo:



2. Hình thức pháp lý

Sau khi cổ phần hóa, Tổng công ty Dược Việt Nam - Công ty Cổ phần sẽ hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần và chịu sự điều chỉnh Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

3. Quyền hạn và nghĩa vụ của công ty cổ phần

3.1. Quyền hạn

- Được tiếp tục kế thừa các quyền và lợi ích hợp pháp của Tổng công ty Dược Việt Nam chuyển sang.
- Tổng công ty có quyền tự chủ về quản lý sản xuất kinh doanh.
- Tổng công ty có các quyền về quản lý tài chính.

3.2. Nghĩa vụ

- Tổng công ty kế thừa các nghĩa vụ của Tổng công ty Dược Việt Nam chuyển sang.
- Tổng công ty có nghĩa vụ quản lý các hoạt động sản xuất kinh doanh theo quy định của Điều lệ Công ty Cổ phần và các quy định của pháp luật.

4. Ngành nghề kinh doanh sau cổ phần hóa

Ngành nghề kinh doanh của Tổng công ty bao gồm:

a. Ngành nghề kinh doanh chính:

- Sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu: thuốc tân dược, thuốc từ dược liệu, vaccin, sinh phẩm y tế, mỹ phẩm, nguyên liệu sản xuất thuốc, tá dược, dược liệu, tinh dầu, hương liệu; hóa chất, hóa chất xét nghiệm và kiểm nghiệm; bao bì dùng trong dược phẩm; máy móc và thiết bị y tế; máy móc và thiết bị phục vụ sản xuất dược phẩm; các loại vật tư tiêu hao cho bệnh viện; dịch vụ bảo quản thuốc.

- Dịch vụ nghiên cứu tương đương sinh học; dịch vụ thử nghiệm lâm sàng và tiền lâm sàng; dịch vụ kiểm nghiệm thuốc, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng.

b. Ngành nghề có liên quan đến ngành nghề kinh doanh chính

- Sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu: thực phẩm, thực phẩm chức năng, phụ gia thực phẩm, sản phẩm vệ sinh, chất diệt khuẩn, khử trùng dùng cho người; kính mắt, kính thuốc;
- Dịch vụ nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y dược;
- Dịch vụ khám chữa bệnh;
- Điều dưỡng chăm sóc sức khỏe; giao nhận, vận chuyển hàng hóa; tin học; đào tạo nhân lực y dược.

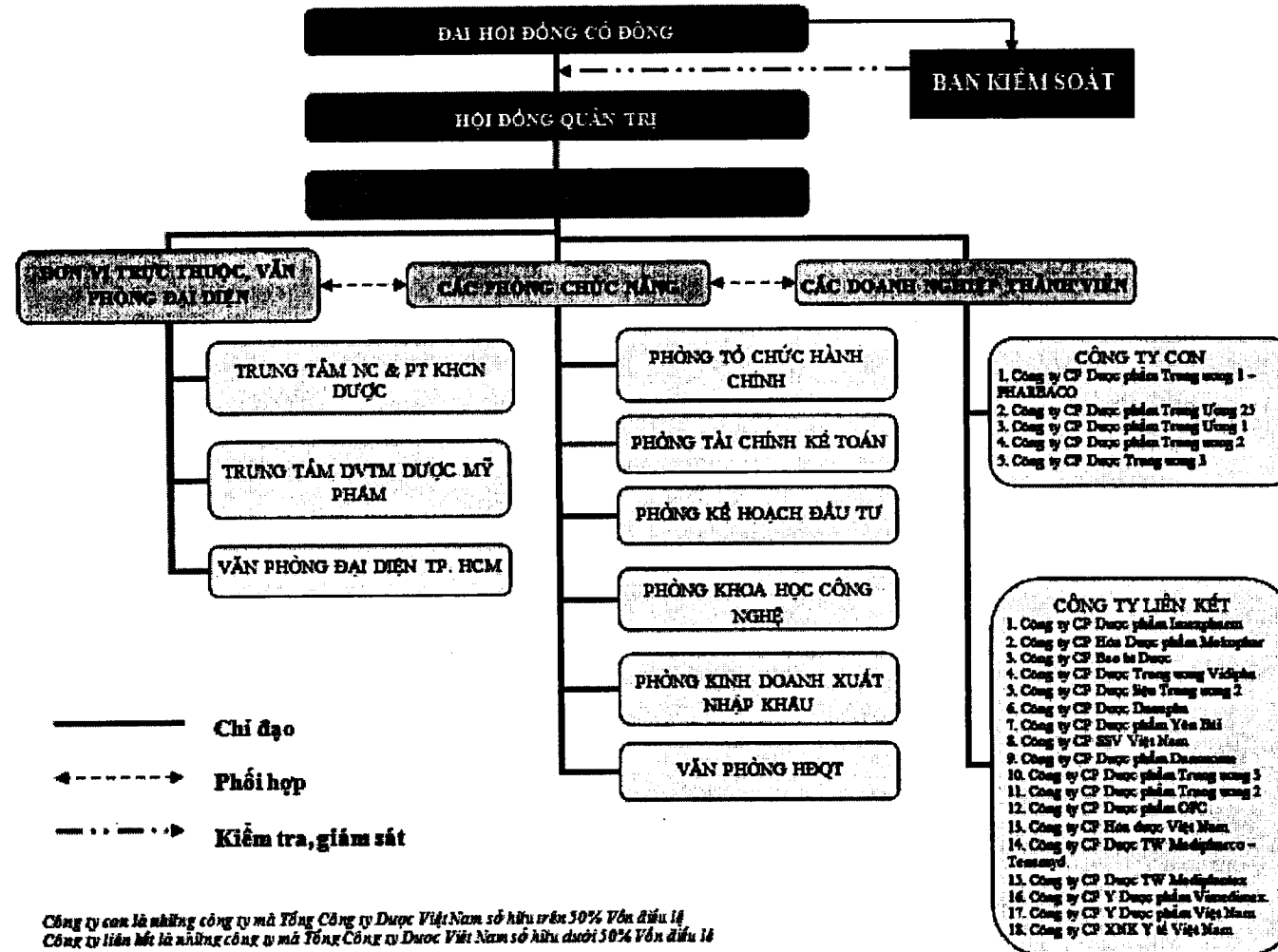
c. Ngành nghề kinh doanh khác

- Dịch vụ in ấn, quảng cáo, hội chợ, triển lãm, dịch vụ tổ chức sự kiện, hội thảo; kinh doanh bất động sản.
- Các ngành nghề kinh doanh khác mà pháp luật không cấm.

5. Cơ cấu tổ chức của Tổng công ty sau cổ phần hóa

Sau khi thực hiện cổ phần hóa, Tổng công ty Dược Việt Nam – Công ty Cổ phần sẽ có cơ cấu tổ chức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần gồm có Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, các phòng chức năng, các đơn vị phụ thuộc và các doanh nghiệp thành viên (bao gồm các công ty con, công ty liên kết). Sơ đồ tổ chức Tổng công ty Dược Việt Nam – Công ty Cổ phần như sau:

Sơ đồ 2: Sơ đồ tổ chức của Tổng công ty sau cổ phần hóa



Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Tổng công ty.

Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Tổng công ty, có toàn quyền nhân danh Tổng công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Tổng công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Số lượng thành viên Hội đồng quản trị của Tổng công ty từ 5 - 11 thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

Ban kiểm soát

Ban kiểm soát có chức năng, nhiệm vụ theo quy định của pháp luật và Điều lệ của Tổng công ty.

Số lượng thành viên Ban kiểm soát của Tổng công ty từ 3 - 5 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

Ban Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Tổng công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Giúp Tổng Giám đốc điều hành Tổng công ty có các Phó Tổng Giám đốc.

Số lượng thành viên Ban Tổng Giám đốc sẽ do Hội đồng quản trị quyết định.

Các phòng chức năng

Phòng Tổ chức Hành chính có chức năng tham mưu, giúp việc cho Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc thực hiện việc quản lý, điều hành Tổng công ty về các lĩnh vực: Tổ chức cán bộ, lao động tiền lương, đào tạo, thi đua khen thưởng, kỷ luật, pháp chế của Tổng công ty; Công tác văn thư, lưu trữ, hành chính, quản trị, bảo vệ chính trị nội bộ, bảo vệ an toàn tài sản và công việc hậu cần của Tổng công ty.

Phòng Tài chính Kế toán có chức năng tham mưu, giúp việc cho Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc về lĩnh vực tài chính và kế toán theo đúng chế độ hiện hành của Nhà nước; Xây dựng kế hoạch Tài chính và cân đối nguồn tài chính đảm bảo có đủ nguồn vốn hợp lý cho mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh của Tổng công ty.

Phòng Kinh doanh Xuất nhập khẩu có chức năng tham mưu cho Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh, xuất nhập khẩu dài hạn, ngắn hạn của Tổng công ty; Tổ chức thực hiện các kế hoạch kinh doanh - xuất nhập khẩu và tiếp thị bán hàng của Tổng công ty.

Phòng Khoa học Công nghệ có chức năng tham mưu và giúp Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc thực hiện chức năng quản lý, điều hành Tổng công ty về các lĩnh vực: Nghiên cứu Khoa học Công nghệ, đổi mới trang thiết bị, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực Dược; Triển khai phát triển sản phẩm mới; đề xuất nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm; Đảm bảo chất lượng - An toàn lao động; Sở hữu trí tuệ; Công nghệ thông tin, truyền thông, triển lãm.

Phòng Kế hoạch Đầu tư có chức năng tham mưu, giúp việc cho Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc thực hiện việc quản lý, điều hành Tổng công ty về các lĩnh vực: Công tác kế hoạch (bao gồm kế hoạch Công ty mẹ - Tổng công ty dược Việt Nam, kế hoạch các đơn vị thành viên); Đầu tư tài chính (vào ngành nghề chính là kinh doanh, dược phẩm, trang thiết bị y tế, thực phẩm chức năng); Đầu tư xây dựng cơ bản: nhà máy, toà nhà văn phòng, trung tâm thương mại; Quản lý, cho thuê văn phòng làm việc, cửa hàng, kho bãi, nhà xưởng.

Văn phòng Hội đồng quản trị có chức năng giúp việc cho Hội đồng quản trị trong các lĩnh vực: Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, ghi chép các biên bản họp; Hỗ trợ thành viên Hội đồng quản trị trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ được giao; Hỗ trợ Hội đồng quản trị trong áp dụng và thực hiện nguyên tắc quản trị Tổng công ty; Hỗ trợ Tổng công ty trong xây dựng quan hệ cổ đông và bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của cổ đông; Hỗ trợ Tổng công ty trong việc tuân thủ đúng các nghĩa vụ cung cấp thông tin, công khai hóa thông tin và thủ tục hành chính.

Đơn vị trực thuộc, văn phòng đại diện

Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển KHCN Dược có chức năng nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ; dịch vụ khoa học và công nghệ; dịch vụ kiểm nghiệm thuốc (trong đó có đánh giá tương đương sinh học và sinh khả dụng của thuốc), thực phẩm, mỹ phẩm; dịch vụ thử thuốc trên lâm sàng.

Trung tâm Dịch vụ Thương mại Dược mỹ phẩm có chức năng kinh doanh, xuất nhập khẩu, bán buôn, bán lẻ và giới thiệu các sản phẩm thuốc chữa bệnh, nguyên liệu làm thuốc, dược liệu, tinh dầu, hương liệu, phụ liệu, mỹ phẩm, dụng cụ y tế, hóa chất xét nghiệm, kính thuốc, thực phẩm chức năng. Tổ chức quầy kê đơn, bốc thuốc đông y theo quy chế của Bộ Y tế.

Văn phòng đại diện tại thành phố Hồ Chí Minh là cơ quan đại diện Tổng công ty tại phía Nam. Giúp Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc trong việc theo dõi hoạt động của các doanh nghiệp thành viên tại phía Nam.

Các doanh nghiệp thành viên: Sau cổ phần hóa Tổng công ty có 05 công ty con và 18 công ty liên kết.

Tổng công ty tiếp tục thoái, giảm tỷ lệ phần vốn của Tổng công ty tại các doanh nghiệp thành viên theo Đề án tái cơ cấu đã được Bộ Y tế phê duyệt.

6. Vốn điều lệ

6.1. Căn cứ xác định vốn điều lệ

Căn cứ Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2013, giá trị thực tế của doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Tổng công ty như sau:

- Giá trị thực tế doanh nghiệp: 2.435.524.053.633 đồng (Hai nghìn bốn trăm ba mươi lăm tỷ, năm trăm hai mươi bốn triệu, không trăm năm mươi ba nghìn, sáu trăm ba mươi ba đồng).
- Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp: 2.370.828.792.281 đồng (Hai nghìn ba trăm bảy mươi tỷ, tám trăm hai mươi tám triệu, bảy trăm chín mươi hai nghìn, hai trăm tám mươi một đồng).

Trong đó, số dư Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp là 482.603.976.922 đồng (Bốn trăm tám mươi hai tỷ, sáu trăm lẻ ba triệu, chín trăm bảy mươi sáu nghìn, chín trăm hai mươi hai đồng).

Nhu cầu vốn của của Tổng công ty bao gồm nhu cầu vốn lưu động và nhu cầu vốn đầu tư sau cổ phần hóa nhằm triển khai chiến lược phát triển của Tổng công ty đến năm 2020.

6.2. Quy mô vốn điều lệ

Trong chiến lược phát triển của Tổng công ty giai đoạn 2015 - 2020, Tổng công ty định hướng đầu tư các dự án trong ngành Dược phù hợp với Chiến lược quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030 của Chính phủ; tập trung vào những lĩnh vực có nhiều tiềm năng phát triển của Việt Nam. Để đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư cho các dự án trên, Tổng công ty Dược Việt Nam kiến nghị Thủ tướng Chính phủ quyết định Tổng công ty hạch toán tăng vốn nhà nước và chuyển thành vốn điều lệ số dư Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp theo điều 20 Nghị định 59/2011/NĐ-CP của Chính phủ. (Thông tin về các dự án và nhu cầu vốn đầu tư được trình bày trong phần Chiến lược phát triển của Tổng công ty giai đoạn 2015 - 2020 của Phương án cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam).

Quy mô vốn điều lệ của Tổng công ty:

- Vốn điều lệ: 2.370.000.000.000 đồng (Hai nghìn ba trăm bảy mươi tỷ đồng).
- Số lượng cổ phần: 237.000.000 cổ phần.
- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông.
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.

Trên cơ sở các căn cứ nêu trên, quy mô vốn điều lệ của Tổng công ty cho giai đoạn 3 năm sau cổ phần hóa (2016 - 2018) như sau:

Bảng 13: Quy mô vốn điều lệ giai đoạn 2016 - 2018

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Vốn điều lệ (VNĐ)	2.370.000.000.000	2.370.000.000.000	2.370.000.000.000

7. Cổ phần

Tất cả cổ phần của Tổng công ty tại thời điểm thành lập là cổ phần phổ thông. Các hoạt động mua, bán, chuyển nhượng, thừa kế cổ phần được thực hiện theo quy định của điều lệ công ty cổ phần và quy định của pháp luật có liên quan.

8. Đối tượng mua cổ phần

Theo Điều 6 của Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 và chủ trương của Chính phủ, đối tượng mua cổ phần lần đầu bao gồm:

- Các nhà đầu tư chiến lược thỏa mãn điều kiện quy định tại Mục 11.1 Tiêu chí lựa chọn đối tác chiến lược (thuộc Nội dung II Doanh nghiệp sau cổ phần hóa, Phần II Phương án cổ phần hóa).
- Cán bộ công nhân viên mua cổ phần ưu đãi theo thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước và mua theo cam kết làm việc lâu dài tại Tổng công ty.
- Các nhà đầu tư tham gia đấu giá mua cổ phần.

Các nhà đầu tư nước ngoài không được tham gia mua cổ phần của Tổng công ty.

9. Cơ cấu vốn điều lệ theo cổ phần sở hữu của các cổ đông

Cơ cấu vốn điều lệ: Căn cứ Công văn số 752/TTg-ĐMDN ngày 04/06/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt phương án sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thuộc Bộ Y tế giai đoạn 2011 – 2015; Công văn số 2052/TTg-ĐMDN ngày 20/10/2014 của Thủ tướng Chính phủ về việc cổ phần hóa DNNN thuộc Bộ Y tế, Tổng công ty đề xuất xây dựng phương án Nhà nước nắm giữ cổ phần ở mức 65% vốn điều lệ. Cơ cấu vốn điều lệ theo cổ phần sở hữu của cổ đông dự kiến như sau:

Bảng 14: Cơ cấu vốn điều lệ

STT	Cổ đông	Tỷ lệ nắm giữ (%)	Số cổ phần (CP)	Giá trị cổ phần (VND)
1	Cổ đông Nhà nước	65,000	154.050.000	1.540.500.000.000
2	Cổ đông là CBCNV (2.1+2.2)	0,0435	103.000	1.030.000.000
2.1	Cổ phần bán giá ưu đãi bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược	0,0404	95.700	957.000.000
2.2	Cổ phần đăng ký mua thêm theo số năm cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp (2.2.1 + 2.2.2)	0,00308	7.300	73.000.000
2.2.1	Mua thêm theo quy định tại điểm a khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP (200 CP/1năm)	0,00034	800	8.000.000

STT	Cổ đông	Tỷ lệ nắm giữ (%)	Số cổ phần (CP)	Giá trị cổ phần (VNĐ)
2.2.2	<i>Mua thêm theo quy định tại điểm a khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP (500 CP/1 năm)</i>	0,00274	6.500	65.000.000
3	Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược	17,000	40.290.000	402.900.000.000
4	Cổ phần bán đấu giá cho các nhà đầu tư trong nước	17,956	42.557.000	425.570.000.000
	Tổng cộng	100	237.000.000	2.370.000.000.000

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

10.1. Mục tiêu chào bán

Mục tiêu của việc chào bán cổ phần cho người lao động được thực hiện theo chính sách của Nhà nước nhằm gắn kết người lao động với Tổng công ty, ghi nhận những đóng góp của họ và tạo động lực để họ tiếp tục gắn bó lâu dài với Tổng công ty.

10.2. Quy mô chào bán

Số lượng cổ phần Tổng công ty bán ưu đãi cho người lao động là: 103.000 cổ phần, tương ứng với 0,0435% vốn điều lệ của Tổng công ty sau cổ phần hóa. Bao gồm:

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

Cổ phần được ưu đãi giảm giá bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược theo quy định tại Khoản 1 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 được thực hiện tại Tổng công ty.

- Tổng số người lao động trong danh sách lao động của Công ty tại thời điểm ngày 04/9/2015: 101 người.
- Tổng số người được mua cổ phần giá ưu đãi: 96 người;
- Tổng số người đăng ký mua cổ phần giá ưu đãi: 96 người.
- Tổng số năm làm việc trong khu vực Nhà nước tương ứng của số người đăng ký tham gia mua cổ phần giá ưu đãi theo chế độ quy định: 957 năm.
- Số cổ phần giá ưu đãi của 96 người đã đăng ký mua theo số năm làm việc trong khu vực Nhà nước: 95.700 cổ phần.
- Thời gian bán cổ phần cho CBCNV: Sau khi bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược, Tổng công ty sẽ tiến hành bán cổ phần cho người lao động.
- Giá bán: Theo quy định tại Khoản 1 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty

cổ phần thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược.

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

- Người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa, thuộc đối tượng doanh nghiệp cần sử dụng và có cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp trong thời hạn ít nhất là 03 năm (kể từ ngày doanh nghiệp được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu) sẽ được mua thêm theo mức 200 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong doanh nghiệp nhưng tối đa không quá 2.000 cổ phần cho một người lao động.
- Riêng người lao động là các chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao làm việc tại doanh nghiệp được mua thêm theo mức 500 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong doanh nghiệp nhưng tối đa không quá 5.000 cổ phần cho một người lao động. Doanh nghiệp cổ phần hóa căn cứ đặc thù ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của mình xây dựng và quyết định các tiêu chí để xác định chuyên gia giỏi, có trình độ nghiệp vụ cao và phải được nhất trí thông qua tại Đại hội công nhân viên chức của doanh nghiệp trước khi cổ phần hóa.
- Tiêu chí để xác định chuyên gia giỏi có trình độ nghiệp vụ cao đã được Hội nghị người lao động bất thường thông qua:
 - ✓ Về điều kiện: người lao động không quá 57 tuổi đối với nam, 52 tuổi đối với nữ.
 - ✓ Về tiêu chuẩn: Có trình độ đào tạo từ Đại học trở lên;
- Tổng số lao động của Công ty có trong danh sách tại thời điểm ngày 04/9/2015 thuộc đối tượng chuyển sang làm việc tiếp tại công ty cổ phần là 101 người, trong đó có 99 người đủ điều kiện mua thêm cổ phần theo số năm cam kết làm việc lâu dài cho Tổng công ty.
- Tổng số người tham gia đăng ký mua thêm cổ phần theo mức 200 cổ phần/1 năm cam kết làm việc tiếp cho doanh nghiệp là: 01 người; Số cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo tiêu chuẩn này: 800 cổ phần.
- Tổng số người tham gia đăng ký mua thêm cổ phần theo mức 500 cổ phần/1 năm cam kết làm việc tiếp cho doanh nghiệp là: 02 người; Số cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo tiêu chuẩn này: 6.500 cổ phần.
- Giá bán: Theo quy định tại Khoản 2b Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này là giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược.

- Thời gian bán cổ phần cho CBCNV: Sau khi bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược, Tổng công ty sẽ tiến hành bán cổ phần cho người lao động.
- Số cổ phần bán cho CBCNV trong trường hợp này sẽ hết hạn chế chuyển nhượng sau khi kết thúc thời gian cam kết.

11. Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược

11.1. Mục đích lựa chọn nhà đầu tư chiến lược

Tổng công ty Dược Việt Nam là Công ty mẹ hoạt động trong mô hình Công ty mẹ - Công ty con. Đến thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp, Tổng công ty có 05 Công ty con và 18 Công ty liên kết hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, phân phối, xuất nhập khẩu dược, trải dài trên địa bàn cả nước.

Sau khi cổ phần hóa, Tổng công ty tiếp tục đầu tư vào lĩnh vực dược và các lĩnh vực liên quan đến ngành dược. Do vậy, Tổng công ty lựa chọn nhà đầu tư chiến lược có năng lực tài chính, cam kết gắn bó lâu dài với Tổng công ty và có khả năng hỗ trợ Tổng công ty trong các lĩnh vực:

- Nâng cao phương thức quản trị và hiệu quả quản lý doanh nghiệp.
- Nâng cao năng lực tài chính.
- Xây dựng, thực hiện chiến lược phát triển và danh mục đầu tư của Tổng công ty.
- Mở rộng và phát triển thị trường, sản phẩm

11.2. Tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chiến lược

1. Không phải nhà đầu tư nước ngoài.
2. Có thời gian hoạt động tối thiểu 10 năm.
3. Là nhà đầu tư hoạt động trong lĩnh vực Y Dược hoặc có hoạt động đầu tư vào lĩnh vực Y Dược (Sản xuất, kinh doanh thuốc, nguyên liệu thuốc, dược liệu, thiết bị y tế, khám chữa bệnh...) hoặc hoạt động trong lĩnh vực tài chính.
4. Là nhà đầu tư có năng lực tài chính, thể hiện ở những điểm sau:
 - + Có vốn điều lệ tối thiểu 800 tỷ đồng,
 - + Có vốn chủ sở hữu tại thời điểm 31/12/2014 lớn hơn vốn điều lệ,
 - + Hoạt động kinh doanh có lãi trong các năm 2012, 2013 và 2014.
5. Có cam kết bằng văn bản về việc mua hết số lượng cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược.
6. Không chuyển nhượng số cổ phần được mua trong thời hạn tối thiểu 05 (năm) năm kể từ ngày Tổng công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu theo mô hình cổ phần, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

7. Có cam kết bằng văn bản về việc gắn bó lợi ích lâu dài với Tổng công ty, giúp Tổng công ty tăng cường phương thức quản trị, quản lý doanh nghiệp, công nghệ, thị trường.

8. Các tiêu chí ưu tiên khác:

+ Ưu tiên Nhà đầu tư có khả năng và có cam kết bằng văn bản về việc hỗ trợ Tổng công ty xây dựng, thực hiện chiến lược và phát triển việc đầu tư nhà máy, sản phẩm mới, bệnh viện, cơ sở khám chữa bệnh nhằm hoàn chỉnh chuỗi giá trị trong ngành Dược.

+ Có cam kết không thực hiện các giao dịch nào dẫn đến xung đột lợi ích và tạo ra sự độc quyền hoặc cạnh tranh không lành mạnh với Tổng công ty, khách hàng, nhà đầu tư khác của Tổng công ty.

Ghi chú: Theo quy định tại Thông tư 34/2013/TT-BCT của Bộ Công thương, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền phân phối các mặt hàng thuốc quy định tại Luật Dược. Mặt khác, do tổng số cổ phần bán cho Nhà đầu tư chiến lược của Tổng công ty Dược Việt Nam chỉ chiếm 17% vốn điều lệ, do vậy nhà đầu tư muốn tham gia làm Nhà đầu tư chiến lược của Tổng công ty phải cam kết mua hết số cổ phần bán cho Nhà đầu tư chiến lược để đảm bảo có nhân sự trong Hội đồng quản trị, qua đó giúp Tổng công ty Dược Việt Nam trong các hoạt động sản xuất kinh doanh.

11.3. Danh sách nhà đầu tư chiến lược

Sau khi tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chiến lược được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, Tổng công ty Dược Việt Nam sẽ thực hiện các thủ tục mời các Nhà đầu tư chiến lược đáp ứng được các tiêu chí tham gia mua cổ phần của Tổng công ty.

Trên cơ sở hồ sơ đăng ký trở thành nhà đầu tư chiến lược của các nhà đầu tư, Tổng công ty tổng hợp, báo cáo Ban chỉ đạo cổ phần hóa và Bộ Y tế phê duyệt danh sách nhà đầu tư chiến lược tham gia mua cổ phần của Tổng công ty.

11.4. Phương pháp và quy mô chào bán

Phương pháp chào bán:

Tổng công ty Dược Việt Nam đề xuất lựa chọn thời điểm bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược trước khi thực hiện đấu giá công khai với một số lý do sau:

- Quá trình cổ phần hóa của doanh nghiệp muốn thành công, phụ thuộc nhiều vào việc **lựa chọn và bán được** cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược.

- Việc lựa chọn Nhà đầu tư chiến lược phải phù hợp với định hướng phát triển của doanh nghiệp. Nhà đầu tư chiến lược phải là nhà đầu tư sát cánh cùng doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh, bổ sung những điểm còn hạn chế của doanh nghiệp.

- Việc lựa chọn thời điểm bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược:

+ Nếu bán cho Nhà đầu tư chiến lược sau khi tổ chức bán đấu giá công khai, khi đó giá bán cho Nhà đầu tư chiến lược **không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất**, như vậy vô hình chung Nhà đầu tư chiến lược không được ưu đãi hơn so với các Nhà đầu tư khác. Trong khi Nhà đầu tư chiến lược không được chuyển nhượng số cổ phần được mua trong thời hạn 05 (năm) năm.

+ Mặt khác, nếu thực hiện bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược sau khi bán đấu giá công khai: Có thể xảy ra trường hợp, do giá bán thành công thấp nhất của cuộc đấu giá

công khai cao, Nhà đầu tư chiến lược sau khi xét lợi ích của mình có thể sẽ không tham gia mua cổ phần nữa. Khi đó quá trình cổ phần hóa khó đảm bảo thành công.

+ Giá bán cổ phần ưu đãi cho người lao động theo số năm làm việc trong khu vực nhà nước được xác định bằng 60% giá bán thấp nhất cho Nhà đầu tư chiến lược (trong trường hợp bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược trước) hoặc bằng 60% giá bán thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai (đối với trường hợp bán đấu giá trước). Việc thực hiện bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược trước khi tổ chức bán đấu giá công khai sẽ tạo sự chủ động hơn trong giá bán cổ phần ưu đãi cho người lao động và đảm bảo cho người lao động sẽ mua hết số cổ phần được mua.

Trên cơ sở đó, Tổng công ty đề xuất việc chào bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược được **thực hiện trước khi bán đấu giá công khai**.

- Phương thức bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược:

Theo quy định tại Thông tư 196/2011/TT-BTC, việc bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược có các phương thức sau:

+ Tổ chức đấu giá: Áp dụng trong trường hợp: (1) Có trên 03 Nhà đầu tư chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần, hoặc (2) Có tối đa 03 Nhà đầu tư đăng ký mà tổng số cổ phần đăng ký mua lớn hơn số cổ phần bán ra cho Nhà đầu tư chiến lược.

+ Thỏa thuận trực tiếp: Áp dụng trong trường hợp có tối đa 03 Nhà đầu tư đăng ký mua, tổng số cổ phần đăng ký mua tối đa bằng số cổ phần bán cho Nhà đầu tư chiến lược

Trên cơ sở danh sách Nhà đầu tư đáp ứng được tiêu chí lựa chọn sẽ tổ chức bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược theo một trong hai phương thức nêu trên.

Quy mô chào bán:

Tổng số lượng cổ phần chào bán cho các nhà đầu tư chiến lược là 40.290.000 cổ phần, tương đương 17% vốn điều lệ của Tổng công ty.

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

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

- Số cổ phần tổ chức bán đấu giá cho các nhà đầu tư: 42.557.000 cổ phần, tương đương 17,95654% vốn điều lệ của Tổng công ty.
- Đối tượng tham gia đấu giá: Tất cả các nhà đầu tư là tổ chức hoặc cá nhân trong nước. Đợt chào bán không có sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài (Căn cứ theo quy định tại Thông tư 34/2013/TT-BCT của Bộ Công thương công bố lộ trình thực hiện hoạt động mua bán hàng hóa và các hoạt động liên quan đến mua bán hàng hóa của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam thì doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền phân phối các mặt hàng thuốc theo quy định tại Khoản 2, Điều 2, Luật Dược số 34/2005/QH11 bao gồm chất hoặc hỗn hợp các chất dùng cho người nhằm mục đích phòng bệnh, chữa bệnh, chẩn đoán bệnh hoặc điều chỉnh chức năng sinh lý cơ thể bao gồm thuốc thành phẩm, nguyên liệu làm thuốc, vắc xin, sinh phẩm y tế, trừ thực phẩm chức năng. Do đó đối tượng tham gia đấu giá mua cổ phần của Tổng công ty không bao gồm các nhà đầu tư cá nhân và tổ chức nước ngoài).

Giá khởi điểm

Căn cứ kết quả xác định giá trị doanh nghiệp và tiềm năng của Tổng công ty, các phân tích, đánh giá và khuyến nghị của đơn vị tư vấn NSI, Tổng công ty đề xuất mức giá khởi điểm là **10.000 đồng/cổ phần**.

Trên cơ sở các đánh giá về môi trường kinh tế vĩ mô, bối cảnh cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước, sự quan tâm của các nhà đầu tư, đặc thù của các doanh nghiệp trong ngành Dược và kết quả xác định giá trị doanh nghiệp của Tổng công ty, đơn vị tư vấn NSI khuyến nghị mức giá đầu giá khởi điểm là 10.000 đồng/cổ phần. Cơ sở của việc lựa chọn mức giá khởi điểm nêu trên là:

Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp: Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp khi định giá lại là 2.370.828.792.281 VNĐ (theo Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp Tổng công ty Dược Việt Nam do Công ty TNHH Hãng kiểm toán AASC thực hiện), chênh lệch tăng 909.512.110.904 VNĐ so với giá trị sổ sách kế toán. Trong đó, các khoản đầu tư tài chính dài hạn (là các khoản đầu tư của Tổng công ty Dược Việt Nam tại các doanh nghiệp thành viên) sau khi định giá lại tăng 867.109.534.959 VNĐ (giá trị định giá lại là 1.547.437.113.397 VNĐ so với giá trị sổ sách kế toán 680.327.578.438 VNĐ). Mặt khác, có một số khoản đầu tư của Tổng công ty tại các doanh nghiệp thành viên có giá trị tại thời điểm hiện tại thấp hơn tại thời điểm định giá lại.

Bên cạnh đó, hiện thương hiệu Vinapharm vẫn chưa được biết đến nhiều trong ngành Dược.

Bối cảnh cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước: Trong năm 2015 hàng loạt doanh nghiệp Nhà nước ráo riết tiến hành IPO cũng như thoái vốn ngoài ngành để kịp hoàn thành tiến độ vào cuối năm nay tuy nhiên trong 7 tháng đầu năm, mới chỉ có 61/289 doanh nghiệp hoàn thành cổ phần hóa theo kế hoạch. Nhiều cuộc đấu giá cổ phần của các tổng công ty lớn không thành công như Tổng công ty Thủy sản Việt Nam, Công ty TNHH Trung tâm Hội chợ Triển lãm Việt Nam, Công ty TNHH MTV Tổng công ty Điện lực – Vinacomin, Tổng công ty Khoáng sản – Vinacomin... Trong bối cảnh giai đoạn cuối năm 2015 khi hàng loạt các doanh nghiệp Nhà nước thực hiện IPO, Tổng công ty cần lựa chọn mức giá khởi điểm hợp lý để tăng khả năng thành công của đợt IPO.

Tính hấp dẫn đối với nhà đầu tư: Các nhà đầu tư tài chính đóng vai trò quan trọng trong thành công của các đợt IPO trong nước. Các nhà đầu tư tài chính chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp có tỷ suất lợi nhuận (ROE, ROA) cao và tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận cao, biên độ dao động giá cổ phiếu lớn. Đối với Tổng công ty, triển vọng lợi nhuận phụ thuộc phần lớn vào các dự án sẽ triển khai từ nay đến năm 2020 nên tỷ suất lợi nhuận của Tổng công ty trong một vài năm sau cổ phần hóa không thật sự hấp dẫn. Để đợt IPO của Tổng công ty thành công, mức giá khởi điểm cần được xem xét ở mức thu hút các nhà đầu tư tài chính tham gia đấu giá.

Giá khởi điểm chính thức sẽ được xác định theo quyết định phê duyệt Phương án cổ phần hóa và chuyển Tổng công ty Dược Việt Nam thành công ty cổ phần.

Thời gian bán cổ phần

Sau khi được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Phương án cổ phần hóa, Tổng công ty triển khai kế hoạch bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược. Từ kết quả bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược, Tổng công ty tiến hành bán cổ phần ưu đãi cho người lao động và đấu giá cổ phần ra bên ngoài.

Cơ quan bán đấu giá cổ phần

Theo quy định tại Điều 7 Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 thì toàn bộ cổ phần bán đấu giá (42.557.000 cổ phần) được tổ chức bán tại sở giao dịch chứng khoán.

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

Sau khi chính thức đi vào hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, Tổng công ty sẽ hoàn tất thủ tục đăng ký công ty đại chúng, đăng ký cổ phiếu để lưu ký tập trung tại Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam và hoàn tất thủ tục niêm yết tại các sở giao dịch chứng khoán theo quy định tại Khoản 1 Điều 14 Quyết định số 51/2014/QĐ-Ttg ngày 15/09/2014 của Thủ tướng Chính phủ.

14. Cơ quan đại diện phần vốn nhà nước của Tổng công ty Dược Việt Nam sau khi cổ phần:**Căn cứ pháp lý:**

- Căn cứ tiết b, khoản 1, Điều 49 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn thành Công ty cổ phần: Thủ tướng Chính phủ Quyết định phê duyệt phương án cổ phần hóa các Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty nhà nước và một số doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đặc biệt (như: bảo hiểm, ngân hàng, viễn thông, hàng không, khai thác than, dầu khí, khai thác mỏ quý hiếm khác); quyết định cơ quan là đại diện chủ sở hữu đối với phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp này;

- Căn cứ Điều 7.1 Nghị định 151/2013/NĐ-CP ngày 01/11/2013 của Chính phủ về chức năng, nhiệm vụ và cơ chế hoạt động của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC), SCIC thực hiện tiếp nhận quyền đại diện chủ sở hữu nhà nước với các loại hình doanh nghiệp sau: “a) Công ty trách nhiệm hữu hạn nhà nước một thành viên được chuyển đổi từ công ty nhà nước độc lập hoặc mới thành lập trực thuộc các Bộ, cơ quan ngang Bộ, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh; b) Công ty trách nhiệm hữu hạn có hai thành viên trở lên được chuyển đổi từ các doanh nghiệp độc lập 100% vốn nhà nước hoặc mới thành lập trực thuộc các Bộ, cơ quan ngang Bộ, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh; c) Công ty liên doanh có vốn góp nhà nước do các Bộ, cơ quan ngang Bộ, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh làm đại diện chủ sở hữu; d) Công ty cổ phần được chuyển đổi từ các doanh nghiệp độc lập 100% vốn nhà nước hoặc mới thành lập trực thuộc các Bộ, cơ quan ngang Bộ, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh; đ) Đối với các tập đoàn kinh tế, Tổng công ty và các trường hợp khác, việc chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu nhà nước cho SCIC được thực hiện theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ”.

Sự cần thiết về việc giao Bộ Y tế là cơ quan đại diện phần vốn nhà nước của Tổng công ty Dược Việt Nam sau khi cổ phần hóa:

- Sản xuất, kinh doanh thuốc là ngành có đặc thù riêng, liên quan trực tiếp đến sức khỏe của con người và cần tuân thủ những điều kiện chặt chẽ, chịu sự quản lý về mặt chuyên môn rất lớn của Bộ Y tế. Mặt khác, để phục vụ chiến lược phát triển ngành Dược theo quyết định của Thủ tướng chính phủ, việc Bộ Y tế là đại diện nắm giữ phần vốn nhà nước tại Tổng công ty Dược Việt Nam là cần thiết không chỉ đối với sự phát triển của Tổng công ty mà còn đối với sự ổn định và phát triển của ngành Dược Việt Nam.

- Hiện tại các doanh nghiệp dược đã cổ phần hoá và không còn là doanh nghiệp nhà nước. Phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp dược thực hiện cổ phần hóa do một trong các cơ quan sau làm đại diện: (i) Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC), (ii) UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, (iii) Tổng công ty Dược Việt Nam.

Trong nhiều năm qua, Tổng công ty Dược Việt Nam đã được Bộ Y tế giao nhiệm vụ thực hiện dự trữ, cung ứng thuốc để bảo đảm chăm sóc sức khoẻ nhân dân, góp phần tham gia bình ổn giá thuốc và phục vụ trong những trường hợp khẩn cấp như thiên tai, dịch bệnh... Đặc biệt trong những tình huống khẩn cấp thì Tổng công ty Dược Việt Nam đã huy động nguồn lực của mình và các doanh nghiệp thành viên đáp ứng yêu cầu của Bộ Y tế để có đủ cơ số thuốc sử dụng ngay. Nếu chuyển giao phần vốn nhà nước của Tổng công ty Dược Việt Nam về SCIC, Bộ Y tế sẽ khó chỉ đạo trực tiếp Tổng công ty trong việc đáp ứng kịp thời trong các tình huống khẩn cấp cũng như khó đảm bảo việc thực hiện tham gia bình ổn giá thuốc.

- Bộ Y tế là đại diện phần vốn nhà nước sẽ lãnh đạo, chỉ đạo Tổng công ty bám sát ngành nghề kinh doanh chính là sản xuất và cung ứng thuốc và các ngành nghề có liên quan, tránh tình trạng vì mục tiêu lợi nhuận thuần túy mà không đầu tư vào ngành nghề chính, thậm chí thay đổi hẳn ngành nghề kinh doanh.

- Bộ Y tế là đại diện phần vốn nhà nước sẽ chỉ đạo, tạo điều kiện thuận lợi cho Tổng công ty tham gia vào quá trình đấu thầu thuốc tập trung nhằm cung ứng thuốc có chất lượng với giá cả hợp lý nhờ có các doanh nghiệp sản xuất và hệ thống phân phối rộng khắp trên cả nước của Tổng công ty và các doanh nghiệp thành viên.

- Bộ Y tế là đại diện phần vốn nhà nước sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho Tổng công ty tham gia sản xuất và cung ứng những sản phẩm quốc gia về dược như với qui mô lớn.

- Bộ Y tế là đại diện phần vốn nhà nước sẽ tạo điều kiện để Tổng công ty chủ động triển khai các đề tài, dự án nghiên cứu và sản xuất trong lĩnh vực dược và nhanh chóng áp dụng để sản xuất phục vụ người bệnh.

Với những phân tích và lý do nêu trên, Tổng công ty Dược Việt Nam kiến nghị Thủ tướng Chính phủ quyết định Bộ Y tế là cơ quan đại diện phần vốn nhà nước tại Tổng công ty sau khi cổ phần hóa.

15. Phương án xử lý số lượng cổ phần không bán hết

15.1. Số lượng cổ phần không bán hết bao gồm:

a) Số lượng cổ phần nhà đầu tư trúng thầu trong cuộc đấu giá công khai nhưng từ chối mua.

b) Số lượng cổ phần không được nhà đầu tư đăng ký mua theo phương án bán đấu giá công khai đã được duyệt.

c) Số lượng cổ phần người lao động và tổ chức công đoàn trong doanh nghiệp từ chối mua theo phương án đã được duyệt.

15.2. Ban chỉ đạo cổ phần hóa chỉ đạo doanh nghiệp lập danh sách và thông báo đến các nhà đầu tư đã tham dự đấu giá để chào bán công khai tiếp số cổ phần không bán hết trong thời hạn 5 ngày làm việc kể từ ngày hết hạn nộp tiền theo quy định của Quy chế bán đấu giá cổ phần.

15.3. Ban Chỉ đạo cổ phần hóa được quyền chào bán công khai tiếp số lượng cổ phần không bán hết cho các nhà đầu tư đã tham dự đấu giá theo phương thức thỏa thuận trực tiếp. Các nhà đầu tư từ chối mua cổ phần sẽ không được nhận lại tiền đặt cọc khi tham dự đấu giá.

15.4. Trường hợp chào bán công khai theo phương thức thỏa thuận mà vẫn không bán hết thì Ban Chỉ đạo cổ phần hóa báo cáo cơ quan có thẩm quyền quyết định phê duyệt phương án cổ phần hóa thực hiện điều chỉnh cơ cấu vốn điều lệ để chuyển 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần trước khi tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu.

Ban Chỉ đạo cổ phần hóa và người đại diện phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp cổ phần hóa có trách nhiệm bổ sung vào dự thảo Điều lệ để thông qua Đại hội đồng cổ đông lần đầu về quyền bán tiếp phần vốn nhà nước tại công ty cổ phần sau khi công ty cổ phần đã chính thức hoạt động theo Luật Doanh nghiệp theo phương án cổ phần hóa đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt điều chỉnh

16. Trường hợp cuộc đấu giá cổ phần không thành công

Trường hợp cuộc đấu giá cổ phần không thành công, Tổng công ty sẽ thực hiện theo quy định tại Khoản 3 Điều 8 Thông tư 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính:

Trường hợp cuộc đấu giá bán cổ phần không thành công:

a) Trong 03 ngày làm việc kể từ ngày hết hạn đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần, Tổ chức thực hiện bán đấu giá có trách nhiệm thông báo cho Ban chỉ đạo cổ phần hóa, doanh nghiệp cổ phần hóa về cuộc đấu giá không thành công. Ban chỉ đạo cổ phần hóa báo cáo cơ quan có thẩm quyền phê duyệt phương án cổ phần hóa xem xét, quyết định điều chỉnh lại mức giá khởi điểm nhưng không thấp hơn mệnh giá để chào bán công khai tiếp theo phương thức thỏa thuận trực tiếp đối với số cổ phần chưa bán được của cuộc đấu giá công khai và số cổ phần người lao động và tổ chức công đoàn trong doanh nghiệp từ chối mua theo phương án đã được duyệt (nếu có) trong thời hạn tối đa 20 ngày kể từ ngày hết hạn đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần.

b) Ban chỉ đạo cổ phần hóa quyết định công bố thông tin về việc chào bán công khai tiếp cổ phần theo phương thức thỏa thuận trực tiếp (bao gồm cả thông tin về doanh nghiệp cổ phần hóa theo phụ lục số 2 ban hành kèm theo Thông tư này) tối thiểu 05 ngày làm việc trước ngày các nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần.

c) Căn cứ kết quả thoả thuận bán cổ phần với các nhà đầu tư, Ban chỉ đạo cổ phần hoá chỉ đạo doanh nghiệp và nhà đầu tư ký hợp đồng mua/bán cổ phần. Thời gian hoàn tất việc ký hợp đồng mua/bán cổ phần là 10 ngày kể từ ngày nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần.

III. PHƯƠNG ÁN LAO ĐỘNG

1. Kế hoạch sắp xếp lao động

Toàn bộ số lao động của Tổng công ty tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp ngày 04/09/2015 sẽ chuyển sang làm việc tại công ty cổ phần. Phương án lao động cụ thể của Tổng công ty như sau:

Bảng 15: Kế hoạch sắp xếp lao động của Tổng công ty

TT	Nội dung	Tổng số
I	Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa	101
1	Lao động không thuộc diện ký hợp đồng lao động	4
2	Lao động làm việc theo HĐLĐ	97
	<i>a) Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn</i>	<i>44</i>
	<i>b) Làm việc theo HĐLĐ xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng</i>	<i>52</i>
	<i>c) Làm việc theo mùa vụ hoặc một công việc nhất định dưới 03 tháng</i>	<i>1</i>
3	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của công ty	0
II	Số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa	0
1	Số lao động đủ điều kiện nghỉ hưu theo chế độ hiện hành	0
2	Số lao động sẽ chấm dứt hợp đồng lao động	0
3	Số lao động không bố trí được việc làm tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp	0
III	Số lao động sẽ chuyển sang làm việc tại công ty cổ phần	101
1	Số lao động mà hợp đồng lao động còn thời hạn	101
2	Số lao động nghỉ hưởng chế độ bảo hiểm xã hội	0
3	Số lao động đang tạm hoãn thực hiện hợp đồng lao động	0

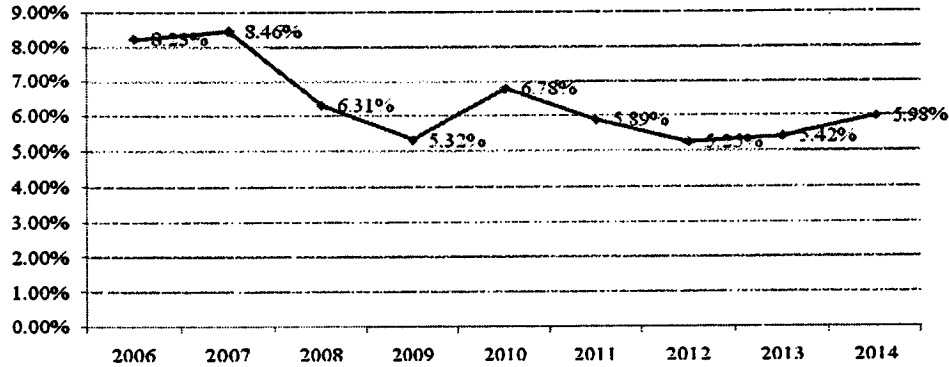
Nguồn: Tổng công ty Dược Việt Nam

2. Kế hoạch xử lý lao động dôi dư

Tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp, Tổng công ty không có lao động dôi dư.

IV. CÁC RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHẦN CỦA TỔNG CÔNG TY
1. Rủi ro về kinh tế

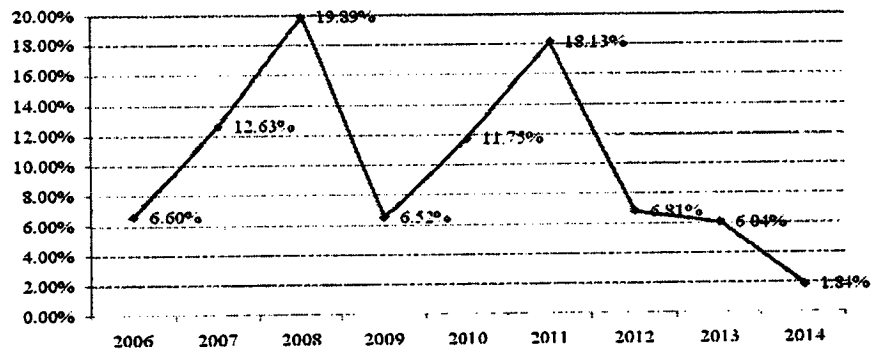
Các nhân tố kinh tế vĩ mô cơ bản bao gồm tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng lớn đến tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế
Tốc độ tăng trưởng GDP qua các năm


Nguồn: Tổng cục thống kê

Tốc độ tăng trưởng kinh tế là nhân tố vĩ mô quan trọng hàng đầu. Tốc độ tăng trưởng cao của nền kinh tế thể hiện quy mô sản xuất tăng và nhu cầu tiêu thụ cao của thị trường. Với đặc thù là ngành hàng thiết yếu, ngành dược có tính ổn định cao và ít chịu ảnh hưởng từ các biến động tăng trưởng kinh tế hơn các ngành hàng khác.

Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam đã có sự sụt giảm và biến động đáng kể trong giai đoạn 2008 – 2012 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng thị trường nhà đất tại Mỹ, khủng hoảng nợ công Châu Âu, và sự lao dốc của thị trường bất động sản trong nước. Năm 2013 và 2014, GDP của Việt Nam tăng chậm nhưng có tính bền vững cao hơn nhờ các biện pháp kiểm chế lạm phát có hiệu quả và kết quả bước đầu của quá trình xử lý nợ xấu của các ngân hàng thương mại. Năm 2015, tốc độ tăng trưởng GDP được dự báo ở mức 6,5%. Với sự tăng trưởng ổn định của GDP, các doanh nghiệp nói chung và Tổng công ty nói riêng sẽ có tiềm năng tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận. Vì vậy, đợt chào bán cổ phần của Tổng công ty sẽ thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư.

Tỷ lệ lạm phát
Tỷ lệ lạm phát qua các năm


Nguồn: Tổng cục Thống kê

Tỷ lệ lạm phát có ảnh hưởng quan trọng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và hoạt động chi tiêu người tiêu dùng. Với các doanh nghiệp, lạm phát cao sẽ làm tăng chi phí đầu vào, giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Với người tiêu dùng, lạm phát cao sẽ làm giảm khả năng chi tiêu và buộc người tiêu dùng phải cắt giảm các khoản chi không thiết yếu. Chi tiêu giảm dẫn đến doanh thu của các doanh nghiệp cũng sụt giảm theo.

Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam đã có những biến động mạnh trong giai đoạn 2007 – 2011. Đặc biệt, tỷ lệ lạm phát năm 2008 và 2011 đã lên mức rất cao lần lượt là 19,89% và 18,13%. Nhờ các giải pháp đồng bộ của Chính Phủ và Ngân hàng Nhà nước, lạm phát trong giai đoạn 2012 – 2014 đã về mức ổn định, dự báo tỷ lệ lạm phát năm 2015 sẽ ở mức 3%. Lạm phát ổn định tạo niềm tin để người tiêu dùng tăng chi tiêu cho hàng hóa dịch vụ nói chung và dược phẩm nói riêng.

Tình hình lạm phát ổn định là yếu tố thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty và sẽ giúp cổ phần của Tổng công ty hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư.

Lãi suất

Đối với các doanh nghiệp, rủi ro lãi suất là rủi ro liên quan đến biến động lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại và công ty tài chính, ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí lãi vay của doanh nghiệp. Lãi suất huy động kỳ hạn 1 năm trong năm 2015 hiện đang ở mức thấp từ 6 – 7%/năm đã tạo điều kiện để các ngân hàng đưa lãi suất cho vay về mức bình quân 10%/năm. Lãi suất cho vay thấp đã hỗ trợ đáng kể cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp sử dụng tỷ lệ vốn vay lớn. Bên cạnh đó, yếu tố lãi suất ảnh hưởng đến chi phí vốn của các nhà đầu tư. Với lãi suất thấp trong giai đoạn hiện nay, chi phí vốn cho hoạt động đầu tư đã giảm xuống đáng kể.

Nhìn chung, yếu tố lãi suất ảnh hưởng đến cả các doanh nghiệp và các nhà đầu tư. Mức lãi suất thấp hiện nay là tác động tích cực đến hoạt động chào bán cổ phần của Tổng công ty.

Tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ nói chung và các doanh nghiệp dược nói riêng. Việt Nam vẫn đang phải nhập khẩu thuốc tân dược và nguyên liệu sản xuất. Vì vậy tỷ giá biến động sẽ có ảnh hưởng lớn giá vốn hàng bán và lợi nhuận của các đơn vị thành viên của Tổng công ty.

Giai đoạn 2012 – 2014, nhờ định hướng điều hành tỷ giá trong biên độ và các biện pháp quản lý chặt chẽ hoạt động mua bán ngoại tệ, tỷ giá trong nước đã được duy trì ổn định. Tuy nhiên, trong tháng 8/2015 do ảnh hưởng từ việc Trung Quốc phá giá đồng Nhân dân tệ 4,4% kéo theo hành động phá giá đồng nội tệ của một loạt các nước như Malaysia, Thái Lan, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã phải thực hiện điều chỉnh tăng tỷ giá 1% và nới biên độ từ 1% lên 3% để bảo vệ hoạt động xuất khẩu và hạn chế nhập siêu. Việc tỷ giá tăng có những ảnh hưởng bất lợi nhất định đến việc chào bán cổ phần của Tổng công ty.

2. Rủi ro về luật pháp

Sau khi thực hiện cổ phần hóa, Tổng công ty sẽ hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần và chịu sự điều chỉnh của Luật doanh nghiệp và Luật Chứng khoán. Mặt khác, là

doanh nghiệp hoạt động trong ngành dược Tổng công ty chịu sự điều chỉnh của các văn bản pháp luật đặc thù bao gồm Luật Dược, Luật Thương mại, Luật Cạnh tranh, Luật Sở hữu trí tuệ ... Hệ thống văn bản pháp luật của Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện nên bất kể sự thay đổi nào về mặt chính sách pháp luật đều có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty và các đơn vị thành viên. Yếu tố về luật pháp có ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động chào bán cổ phần của Tổng công ty.

3. Rủi ro đặc thù

Rủi ro cạnh tranh

Đến năm 2014, Việt Nam có gần 2.000 doanh nghiệp dược, trong đó 129 doanh nghiệp sản xuất có dây chuyền đạt GMP. Không chỉ cạnh tranh với các doanh nghiệp dược trong nước, Tổng công ty còn đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp dược nước ngoài đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đang hội nhập sâu rộng vào cộng đồng kinh tế khu vực và thế giới. Mức độ cạnh tranh cao trong ngành làm ảnh hưởng bất lợi đến tính hấp dẫn của cổ phần chào bán của Tổng công ty.

Rủi ro biến động giá nguyên liệu

Gần 90% nguyên vật liệu phục vụ sản xuất dược phải nhập khẩu, chủ yếu từ thị trường Trung Quốc và Ấn Độ. Những biến động giá nguyên vật liệu sẽ có ảnh hưởng to lớn đến chi phí sản xuất của các công ty thành viên của Tổng công ty. Vì vậy yếu tố trên có tác động tiêu cực nhất định đến hiệu quả chào bán cổ phần của Tổng công ty.

4. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán cổ phần của Tổng công ty có những yếu tố thuận lợi như GDP tăng trưởng ổn định, lạm phát thấp, lãi suất thấp, tuy nhiên cũng có những yếu tố rủi ro ảnh hưởng đến đợt chào bán như biến động tỷ giá, hệ thống luật pháp chưa hoàn chỉnh, cạnh tranh gay gắt và biến động giá nguyên liệu. Vì vậy, có rủi ro các nhà đầu tư không đặt mua hết số lượng cổ phần mà Tổng công ty dự kiến chào bán.

V. QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA

1. Chi phí cổ phần hóa

Căn cứ Quyết định số 3097/QĐ-BYT ngày 27/7/2015 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc phê duyệt dự toán chi phí cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam Công ty TNHH một thành viên, theo đó dự toán chi phí cổ phần hóa của Tổng công ty là: **1.564.500.000 đồng**

Bảng 16: Tổng dự toán chi phí cổ phần hóa

Đơn vị tính: VND

STT	Nội dung	Số tiền (đồng)	Tỷ lệ (%)
I	Các khoản chi phí trực tiếp tại doanh nghiệp	692.000.000	44,23
1	Chi hợp phổ biến chương trình cổ phần hóa	12.000.000	0,77
2	Chi phí thẩm định, xử lý kết quả kiểm kê, phân loại tài sản, đối chiếu công nợ	20.000.000	1,28

STT	Nội dung	Số tiền (đồng)	Tỷ lệ (%)
3	Chi phí tổ chức hội nghị người lao động để triển khai cổ phần hóa	16.000.000	1,02
4	Chi phí bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng	410.000.000	26,21
5	Chi phí tổ chức Đại hội cổ đông lần đầu	160.000.000	10,23
6	Chi phí quyết toán công tác cổ phần hóa: kiểm kê, đối chiếu, ...	30.000.000	1,92
7	Chi phí Hội nghị bàn giao DNNN sang Công ty cổ phần	44.000.000	2,81
II	Chi phí tư vấn	470.000.000	30,04
III	Thù lao cho Ban chỉ đạo CPH và Tổ giúp việc	352.500.000	22,53
IV	Chi phí khác có liên quan	50.000.000	3,20
	Tổng cộng	1.564.500.000	100,00

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

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

Bảng 17: Dự kiến số tiền thu được từ bán phần vốn Nhà nước

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Nội dung	Số tiền (đồng)
1	Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp	2.370.828.792.281
2	Các khoản tiền thu từ cổ phần hóa	829.117.200.000
2.1	Thu từ bán cổ phần cho người lao động	
2.1.1	Bán giá ưu đãi theo thâm niên làm việc trong khu vực nhà nước (60% giá bán cho NĐT chiến lược)	574.200.000
2.1.2	Bán theo cam kết làm việc lâu dài (bằng giá bán cho NĐT chiến lược)	73.000.000
2.2	Thu từ bán đấu giá cổ phần	425.570.000.000
2.3	Bán cho nhà đầu tư chiến lược	402.900.000.000
3	Giá trị cổ phần bán cho người lao động, bán đấu giá, và bán cho nhà đầu tư chiến lược theo mệnh giá	829.500.000.000
3.1	Giá trị cổ phần bán cho người lao động theo mệnh giá	
3.1.1	Bán giá ưu đãi theo thâm niên	957.000.000
3.1.2	Bán theo cam kết làm việc lâu dài	73.000.000

STT	Nội dung	Số tiền (đồng)
3.2	Giá trị cổ phần bán đầu giá theo mệnh giá	425.570.000.000
3.3	Giá trị cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược theo mệnh giá	402.900.000.000
4	Vốn Nhà nước tham gia theo phương án cổ phần hóa	1.540.500.000.000
5	Chi phí cổ phần hóa dự kiến	1.564.500.000
6	Chi phí giải quyết cho lao động dôi dư	0
7	Số tiền thu từ bán phần vốn Nhà nước còn lại sau khi trừ đi các khoản chi theo quy định (1+2-3-4-5-6)	828.381.492.281

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

VI. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA

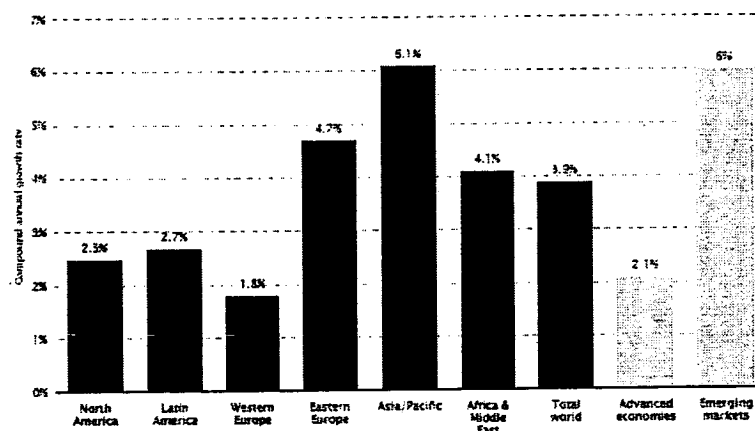
1. Phân tích môi trường ngành

1.1. Ngành Dược thế giới

Theo WHO, tốc độ phát triển trung bình của ngành dược trên thế giới là 3,1%. Theo Công ty Statista thì Tốc độ tăng trưởng hợp nhất (CAGR) hàng năm giai đoạn đến 2016 của ngành dược tại các khu vực được tổng hợp tại biểu đồ dưới đây. Trong đó khu vực châu Á Thái Bình dương có tốc độ tăng trưởng cao nhất khoảng 6,1%. Thị trường mới nổi cũng có mức tăng trưởng khoảng 6%.

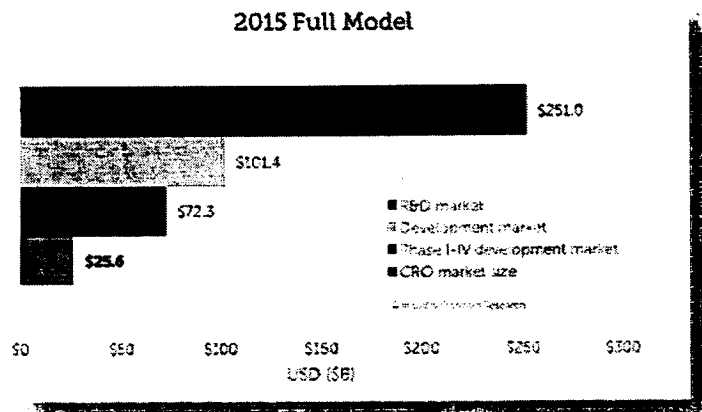
Giai đoạn 2014 - 2018, theo ước tính của Evaluate Pharma, mức tiêu thụ thuốc toàn cầu sẽ chạm ngưỡng 900 tỷ USD vào năm 2018. Doanh thu thuốc kê đơn dự báo sẽ đạt mức 1000 tỷ USD, doanh thu từ chế phẩm sinh học (Biologicals) sẽ chiếm 52% trong Top 100 thuốc kê đơn và OTC và chiếm 27% tổng thị trường toàn cầu vào năm 2020.

Tốc độ tăng trưởng ngành dược các khu vực 2015 - 2018



Nguồn: Công ty Statista 2015

Lĩnh vực nghiên cứu và phát triển (R&D) thế giới được Công ty Industry Standard Research dự báo năm 2015 gồm: Nghiên cứu và phát triển thị trường 251 tỷ USD, Phát triển thị trường 101,4 tỷ USD, Nghiên cứu Pha I-IV 72,3 tỷ USD và dịch vụ nghiên cứu lâm sàng là 25,6 tỷ USD. Theo Công ty Technavio thì tốc độ tăng trưởng hàng năm (CAGR) của dịch vụ nghiên cứu lâm sàng là khoảng 8,1% trong giai đoạn 2014 - 2019.



Nguồn: Công ty Industry Standard Research

Chi phí cho nghiên cứu và phát triển (R&D) thuốc rất cao. Theo Deloitte and Thomson Reuters examined thì thời điểm cuối năm 2013 chi phí để đưa một thuốc mới ra thị trường là 1,3 tỷ USD. Vì vậy, các hãng sản xuất đang có xu hướng thực hiện công đoạn nghiên cứu lâm sàng tại các nước đang phát triển.

1.2. Ngành Dược Việt Nam

Hiện công nghiệp dược Việt Nam đang ở gần cấp độ 3 theo thang phân loại của WHO. Còn nếu theo thang phân loại 5 mức phát triển của UNIDO thì công nghiệp dược của Việt Nam mới chỉ ở mức 3 nghĩa là “công nghiệp dược nội địa sản xuất đa số thành phẩm từ nguyên liệu nhập”.

Ngành dược chưa được quy hoạch bài bản, chỉ tập trung vào sản xuất thuốc generic, bỏ ngỏ phân khúc thuốc đặc trị cho các công ty nước ngoài.

Theo dữ liệu của IMS về sức khoẻ, Việt Nam là một trong những nước sử dụng thuốc generics cao nhất thế giới, đặc biệt, ở thị trường bệnh viện mà chủ yếu là bệnh viện công.

Đề án “Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam” đã được Bộ trưởng Bộ Y tế phê duyệt, tạo tiền đề và cơ hội cho các doanh nghiệp sản xuất thuốc trong nước nâng cao năng lực và doanh thu. Tổng tiền thuốc chi tiêu bình quân đầu người tại Việt Nam năm 2013 đạt 33 USD/người. Theo IMS thì Việt Nam được xếp vào nhóm thị trường mới nổi ở Nhóm 2 thuộc Lớp 3 (Chi tiêu thuốc trên đầu người dưới 85 USD/ người), bao gồm 9 nước: Vietnam, South Africa, Algeria, Thailand, Indonesia, Egypt, Pakistan, Nigeria và Ukraine.

Về nền tảng pháp lý, Dự thảo Luật Dược đang được lấy ý kiến góp ý để ban hành. Các hoạt động của ngành dược sẽ chịu nhiều tác động sau khi Luật mới có hiệu lực.

a. Nghiên cứu lâm sàng, nghiên cứu tương đương sinh học

Nghiên cứu lâm sàng là một phân khúc trong quá trình nghiên cứu và phát triển (R&D) một thuốc mới. Do môi trường pháp lý chưa ổn định cũng như chi phí thực hiện một nghiên cứu phát minh thuốc mới rất cao so với quy mô của các công ty Việt Nam (Chi phí cho một nghiên cứu tương đương với tổng tiêu dùng thuốc của Việt Nam năm 2014). Vì vậy, Việt Nam chỉ có thể thực hiện dịch vụ nghiên cứu lâm sàng (Contract Research Organizer - CRO) tại Việt Nam. Hiện nay chưa có tổ chức, công ty của Việt Nam tham gia vào loại hình kinh doanh dịch vụ này. Tổ chức nước ngoài có mặt tại Việt Nam thực hiện dịch vụ này gồm Công ty TNHH Quintiles Việt Nam, và FHI vẫn còn đang lúng túng vì luật pháp Việt Nam chưa có loại hình kinh doanh này.

Theo quy định tại Thông tư 08/2010/TT-BYT về hướng dẫn nộp số liệu báo cáo tương đương sinh học và sinh khả dụng của thuốc, Bộ Y tế yêu cầu đánh giá tương đương sinh học với 12 hoạt chất và đối với các thuốc có dạng bào chế đặc biệt (thuốc giải phóng tại đích, thuốc tác dụng kéo dài). Theo lộ trình hòa hợp quy chế với các nước ASEAN, dự kiến đến năm 2020 số lượng hoạt chất phải đánh giá BA/BE tăng lên khoảng 30 hoạt chất.

Theo chiến lược quốc gia phát triển ngành dược: đến năm 2020 có 40% thuốc generic sản xuất trong nước và nhập khẩu có số đăng ký lưu hành được đánh giá tương đương sinh học và sinh khả dụng.

Hiện nay, Việt Nam có khoảng gần 3000 số đăng ký thuốc generic được cấp số đăng ký lưu hành trong đó thuốc sản xuất trong nước khoảng 2000 số đăng ký. Tuy nhiên, cả nước mới chỉ có 3 đơn vị được Bộ Y tế cho phép tiến hành nghiên cứu tương đương sinh học trong đó có Tổng công ty Dược Việt Nam với năng lực nghiên cứu khoảng 20 nghiên cứu/năm. Năng lực thực hiện nghiên cứu tương đương sinh học của 2 đơn vị còn lại (Viện kiểm nghiệm thuốc TW, Viện kiểm nghiệm thuốc TP. HCM) là 80 nghiên cứu/năm.

Từ nay đến năm 2020, số lượng doanh nghiệp làm dịch vụ nghiên cứu BA/BE sẽ tăng nhưng sẽ không nhiều vì việc thực hiện nghiên cứu BA/BE phải mất rất nhiều thời gian để đào tạo nhân lực và văn bản cụ thể hướng dẫn điều kiện cho đơn vị thử BA/BE chưa ban hành (dự kiến được ban hành trong giai đoạn 2017 - 2018 sau khi ban hành Luật Dược sửa đổi). Từ nay đến 2020 lượng cung chưa đáp ứng đủ nhu cầu của ngành dược. Vì vậy, việc mở rộng đầu tư, nâng cao năng lực nghiên cứu BA/BE của Tổng công ty là rất cần thiết.

b. Nghiên cứu bào chế

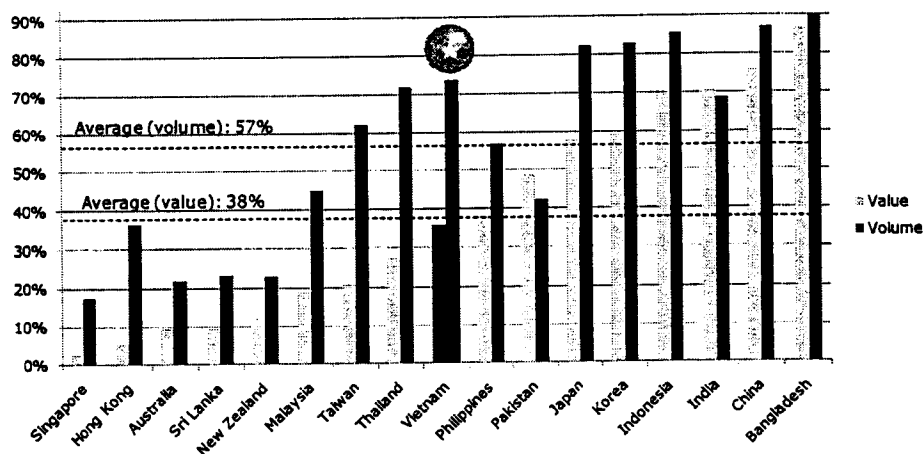
Hiện nay, các công ty sản xuất đều có phòng nghiên cứu và phát triển sản phẩm. Một số công ty đã triển khai tốt chiến lược nghiên cứu và phát triển sản phẩm. Tuy nhiên, nhiều công ty do điều kiện về cơ sở vật chất cũng như nhân lực chưa thực sự mạnh nên cũng chỉ tập trung các dạng bào chế đơn giản và chưa có chiến lược rõ ràng.

Các hoạt động chuyển giao công nghệ (licensing) cũng đã xuất hiện tại Việt Nam nhưng vẫn còn ở quy mô nhỏ.

c. Sản xuất

Theo thông tin điều tra của IMS, thị phần của các công ty sản xuất trong nước cao hơn so với mức trung bình của các quốc gia APAC về mặt số lượng và hơi thấp hơn về mặt giá trị.

Thị phần của các công ty trong nước tại thị trường các quốc gia APAC Quý 3/2014



Nguồn: Báo cáo của IMS Quý 3/2014

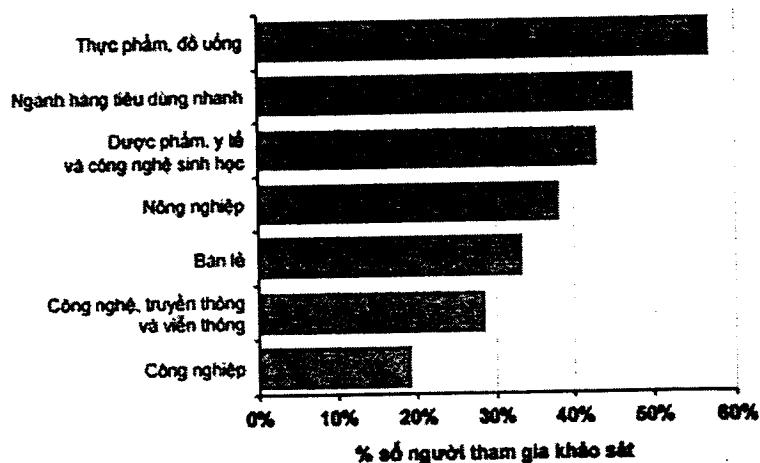
Quy mô sản xuất trong nước của Việt Nam chiếm 77% về số lượng nhưng chỉ chiếm 35% về giá trị. Sản xuất trong nước tập trung vào các nhóm thuốc cũ có giá trị thấp và công thức đơn giản. Thị phần của thuốc sản xuất trong nước tăng rất chậm và khó đạt được mục tiêu của Chính phủ là 80% vào năm 2020.

Đến năm 2014, Việt Nam có 129 công ty với 142 cơ sở sản xuất đạt GMP (trong đó có 24 cơ sở sản xuất thuốc từ dược liệu) được phân bố tại 35/63 tỉnh/thành. Giá trị thuốc sản xuất trong nước năm 2014 ước tính đạt khoảng 1,4 tỷ USD (năm 2013: 1,3 tỷ USD; năm 2012: 1,2 tỷ USD), trong đó xuất khẩu được 140 triệu USD.

Cũng theo IMS, xuất khẩu dược phẩm của Việt Nam thuộc vào hàng thấp nhất trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương, với tổng giá trị thuốc được xuất sang các nước APAC khác dưới 1 triệu USD.

Nhiều nhà sản xuất trong nước có xu hướng nâng cấp nhà máy sản xuất lên các tiêu chuẩn quốc tế như PIC/S-GMP, EU-GMP để sản xuất thuốc generic chất lượng cao nhằm tăng khả năng trúng thầu kênh ETC và khai thông thị trường xuất khẩu. Gia công thuốc và sản xuất nhượng quyền là con đường ngắn và hiệu quả nhất để học hỏi và theo kịp trình độ phát triển của ngành dược thế giới. Tuy nhiên, hoạt động mua bán bằng độc quyền sáng chế vẫn còn mới mẻ tại Việt Nam.

Theo một khảo sát do KPMG thực hiện tại Việt Nam thì ngành dược là một trong lĩnh vực sẽ thu hút hoạt động M&A trong 5 năm tới.

Các lĩnh vực thu hút sự chú ý của hoạt động M&A trong 5 năm tới


Nguồn: Khảo sát tại Việt Nam của KPMG

d. Lưu thông phân phối

Đến hết năm 2014, hệ thống lưu thông phân phối của ngành dược Việt Nam như sau:

Xuất nhập khẩu đạt GSP	174
Dịch vụ bảo quản đạt GSP	3
Bán buôn thuốc đạt GDP	1.900
Bán lẻ thuốc	42.262
Trong đó:	
• Nhà thuốc GPP	9.196
• Nhà thuốc bệnh viện (đạt GPP)	482
• Quầy thuốc	9.780
• Đại lý bán lẻ thuốc	14.871
• Tủ thuốc trạm y tế xã	7.166

Nguồn: DAV

Trong đó các công ty chính cung cấp dịch vụ kho bãi/logistic gồm: Diethelm (Thụy Sĩ), Zuellig Pharma (Singapore), Hoang Duc Pharmaceutical & Medical Supplies Co. (Việt Nam), Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 1 – CPC1, Mega Product (Thái Lan), Công ty TNHH MTV Dược phẩm Trung ương 2 - CODUPHA.

Theo nghiên cứu điều tra của IMS, giá thuốc của các thuốc gốc phổ biến cũng như thuốc bảo hộ ở Việt Nam thuộc vào hàng thấp nhất trong khối ASEAN (ở tất cả các lĩnh vực điều trị). Tuy nhiên, hệ thống cung ứng nhiều trung gian làm tăng giá bán cho người sử dụng ở

Việt Nam so với ở các quốc gia khác. Điều này có thể được cải thiện bằng cách cho phép những nhà phân phối chuyên nghiệp được hoạt động trên thị trường với ít hạn chế hơn.

Việc kinh doanh trong lĩnh vực xuất nhập khẩu và phân phối thuốc đang có sự cạnh tranh rất gay gắt. Theo quy định trong Luật đấu thầu mới, có hình thức đấu thầu tập trung cấp quốc gia và cấp tỉnh. Việc đấu thầu tập trung sẽ đòi hỏi phải có những công ty có vốn đủ mạnh để phân phối thuốc cho toàn quốc hoặc cho một tỉnh.

Thị trường bị phân khúc rõ ràng trong đó việc nhập khẩu thuốc generic từ các quốc gia châu Á chiếm phần lớn.

e. Các ngành công nghiệp phụ trợ

Hóa dược và Bao bì:

- Nguyên liệu, tá dược: Nguyên liệu và tá dược đầu vào với các nhà sản xuất trong nước chủ yếu nhập khẩu từ nước ngoài, nguồn nguyên liệu không thiếu tuy vậy giá khi xuất khẩu sang Việt Nam có giá thành cao và doanh nghiệp nhập khẩu phải chịu nhiều ảnh hưởng từ biến động tỷ giá ngoại tệ.
- Dược liệu: Tuy nhà nước đã có những chủ trương, chính sách lớn cho phát triển dược liệu, quản lý chất lượng dược liệu nhưng đến nay, việc quy hoạch phát triển các vùng trồng dược liệu vẫn chưa được chính thức thực hiện. Số lượng dược liệu được công nhận đạt tiêu chuẩn GACP còn rất ít. Nước ta cũng chưa có nhà máy chiết xuất dược liệu, sơ chế dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP.
- Bao bì: Theo quy định của Bộ Y tế, bao bì đóng gói cấp 1 – bao bì tiếp xúc trực tiếp với thuốc phải được sản xuất tại cơ sở đạt GMP (Thông tư 14/2012/TT-BYT ngày 31/8/2012 Quy định các nguyên tắc tiêu chuẩn “thực hành tốt sản xuất bao bì dược” và hướng dẫn triển khai áp dụng). Hiện nay, ở Việt Nam mới có 01 nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP đối với bao bì dược và mới đáp ứng được vài phần trăm so với nhu cầu sản xuất của các công ty trong nước. Hầu hết, các bao bì cấp 1 đều phải nhập khẩu. Việc đầu tư nhà máy GMP bao bì dược không đòi hỏi nhiều chi phí và không yêu cầu trình độ nhân lực quá cao.

Máy móc công nghệ:

Các công ty tại Việt Nam đã có thể sản xuất, lắp ráp một số các máy phục vụ cho ngành dược. Tuy nhiên chưa có số liệu thống kê về năng lực sản xuất cụ thể của các công ty này.

Nhân lực dược:

Theo thống kê của Cục quản lý Dược đến hết ngày 31/12/2010 tổng số nhân lực dược trên cả nước có 15.150 dược sỹ đại học và sau đại học (nhân lực chưa bao gồm các cơ sở đào tạo nhân lực Dược thuộc Bộ Y tế). Với số lượng này, nhân lực dược chưa đáp ứng được nhu cho các doanh nghiệp dược. Các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tuyển dụng nhân lực có trình độ dược sỹ trở lên đặc biệt là các tỉnh ngoài 3 thành phố lớn: Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng.

2. Phân tích SWOT

Điểm mạnh	Điểm yếu
<p>1. Công ty mẹ:</p> <p>Có tiềm lực tài chính mạnh đảm bảo thực hiện cho các dự án đầu tư và điều phối hoạt động của các doanh nghiệp.</p> <p>2. Toàn Tổng công ty:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Có nhiều công ty thành viên, trong đó có những doanh nghiệp đứng hàng đầu trên thị trường dược phẩm. • Có nhiều nhà máy sản xuất GMP và có một số nhà máy đầu tư sâu về công nghệ, tiêu chuẩn sản xuất, mức đầu tư cao. • Có đội ngũ cán bộ kỹ thuật có trình độ, kinh nghiệm. • Nhiều doanh nghiệp sản xuất có tiềm lực tài chính tốt. Có chiến lược phát triển phù hợp. Có mạng lưới phân phối đáp ứng yêu cầu từng doanh nghiệp. 	<p>1. Công ty mẹ :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chưa có kinh nghiệm kinh doanh trực tiếp. • Chưa có kinh nghiệm trong việc triển khai thực hiện dự án có quy mô lớn để hỗ trợ cho toàn hệ thống các doanh nghiệp của Tổng công ty. • Khả năng tập hợp, điều phối hoạt động của các doanh nghiệp trong Tổng công ty chưa cao. • Khả năng đóng góp xây dựng chính sách với Bộ Y tế, Chính phủ còn yếu. <p>2. Toàn Tổng công ty:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nhiều doanh nghiệp chưa đào tạo được đội ngũ cán bộ kế cận đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ. • Sản phẩm trùng lặp nhiều, cạnh tranh nội bộ cao. • Nhân sự về nghiên cứu khoa học và công nghệ chưa đáp ứng được yêu cầu. • Sự liên kết giữa các Doanh nghiệp sản xuất và Doanh nghiệp phân phối chưa cao. • Chưa có hệ thống phân phối thuốc đủ mạnh để lôi kéo các Doanh nghiệp trong ngành tham gia vào Hệ thống phân phối.
<p>Cơ hội</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mở cửa, hội nhập tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận được các ứng dụng của khoa học kỹ thuật, nguồn nguyên liệu phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. • Thị trường dược phẩm Việt Nam tăng trưởng cao qua các năm. 	<p>Thách thức</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kinh tế trong nước đối mặt với những khó khăn do giá dầu sụt giảm, tỷ giá tăng. • Việc quản lý, triển khai các dự án nhất là dự án đầu tư ra nước ngoài rất phức tạp và khó khăn. • Sự gia tăng về năng lực cũng như số

<ul style="list-style-type: none"> • Cơ cấu bệnh tật ngày càng phức tạp, nhu cầu sử dụng thuốc và nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày một tăng. • Chính sách bảo hiểm y tế toàn dân đang được triển khai mạnh mẽ. • Là Tổng công ty duy nhất của nhà nước trong lĩnh vực dược, được Chính phủ, Bộ Y tế và các bộ ngành quan tâm, hỗ trợ. • Đề án “Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam” đã được Bộ trưởng Bộ Y tế phê duyệt, tạo tiền đề và cơ hội cho các doanh nghiệp thành viên của Tổng công ty nâng cao năng lực và doanh thu sản xuất. 	<p>lượng các doanh nghiệp sản xuất của các doanh nghiệp ngoài Tổng công ty dẫn đến mức độ cạnh tranh ngày càng quyết liệt.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Người dân và Bác sĩ điều trị có thói quen sử dụng thuốc ngoại. Tỷ lệ thuốc ngoại trong điều trị chiếm cao hơn so với thuốc sản xuất trong nước. • Tiềm lực kinh tế, kinh nghiệm của các công ty dược đa quốc gia tại Việt Nam rất mạnh. Sản phẩm của các công ty dược đa quốc gia và các doanh nghiệp nước ngoài bao phủ hầu hết trên thị trường và chiếm trên 50% tổng trị giá tiền thuốc. • Đến năm 2015, việc hình thành khối ASEAN+6 càng gia tăng thách thức đối với các doanh nghiệp dược Việt Nam.
---	--

Trên cơ sở đánh giá những cơ hội và thách thức của môi trường kinh doanh và những điểm mạnh, điểm yếu của bản thân doanh nghiệp, Tổng công ty đã xây dựng chiến lược phát triển giai đoạn 2015 – 2020 nhằm phát huy tối đa thế mạnh về vốn và kinh nghiệm, khai thác các tiềm năng của thị trường Việt Nam và giúp cho Tổng công ty tiếp tục phát triển bền vững trong môi trường cạnh tranh.

3. Chiến lược phát triển của Tổng công ty giai đoạn 2015 - 2020

3.1. Tầm nhìn, sứ mệnh, mục tiêu tổng quát

a. Tầm nhìn

Đến năm 2020, Tổng công ty Dược Việt Nam hoạt động theo công ty mô hình công ty cổ phần, tập trung đầu tư phát triển 5 lĩnh vực: i) Nghiên cứu phát triển khoa học công nghệ (trong đó bao gồm nghiên cứu BA/BE); ii) Cung cấp dịch vụ làm thị trường (marketing), bán hàng; iii) Dịch vụ cho thuê kho bãi và logistics; iv) Đầu tư sản xuất thuốc công nghệ cao và v) Đầu tư sản xuất và cung ứng nguyên liệu, dược liệu, bao bì dược.

b. Sứ mệnh

- Đối với cộng đồng: Thực hiện những nhiệm vụ Bộ Y tế giao nhằm đảm bảo sản xuất, cung ứng thuốc và trang thiết bị y tế để chăm sóc sức khỏe của nhân dân.
- Đối với thị trường: Cam kết mang đến những sản phẩm, dịch vụ có chất lượng tốt nhất, có hàm lượng công nghệ cao nhằm nâng cao sức khỏe cộng đồng. Là đối tác tin cậy với các bên liên quan trong lĩnh vực dược phẩm.
- Đối với các doanh nghiệp thành viên: Đề cao tinh thần hợp tác, cùng phát triển; cam kết là người đồng hành, cổ động năng động của doanh nghiệp.

c. Mục tiêu tổng quát

Quản lý và sử dụng hiệu quả phần vốn của Tổng công ty; Đầu tư các dự án trong ngành Dược phù hợp với tiềm năng phát triển của Việt Nam nhằm tối đa hóa lợi nhuận cho cổ đông, nâng cao đời sống của cán bộ nhân viên và góp phần tích cực cho cộng đồng.

3.2. Hoạt động đầu tư của Tổng công ty

a. Hoạt động đầu tư

Trong giai đoạn 2015 – 2020, Tổng công ty tiếp tục quản lý vốn đầu tư tại công ty dược thành viên và đưa ra các giải pháp để phối hợp hoạt động hiệu quả giữa các đơn vị. Bên cạnh đó, Tổng công ty sẽ phát triển các dự án đầu tư trong ngành dược phù hợp với Chiến lược quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030 của Chính phủ; tập trung vào những lĩnh vực có nhiều tiềm năng phát triển của Việt Nam như nghiên cứu BA/BE, phát triển vùng dược liệu và sản xuất thuốc bằng công nghệ cao.

Các dự án đầu tư trong giai đoạn 2015 – 2020:

i. Trung tâm nghiên cứu và phát triển khoa học công nghệ dược

Lĩnh vực nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D) nói chung và nghiên cứu lâm sàng, nghiên cứu BA/BE nói riêng chưa đáp ứng đủ nhu cầu của ngành Dược. Hiện chưa có tổ chức, công ty nào của Việt Nam thực hiện dịch vụ nghiên cứu lâm sàng. Trong khi đó, lĩnh vực nghiên cứu BA/BE mới chỉ có 3 đơn vị được Bộ Y tế cho phép tiến hành là Tổng công ty Dược Việt Nam, Viện kiểm nghiệm thuốc Trung Ương và Viện kiểm nghiệm thuốc thành phố Hồ Chí Minh. Vì việc thực hiện nghiên cứu BA/BE phải đầu tư lớn và mất rất nhiều thời gian để đào tạo nhân lực, do vậy dự án đầu tư Trung tâm nghiên cứu và phát triển khoa học công nghệ dược của Tổng công ty là hết sức cần thiết.

Sau khi dự án hoàn thành và đi vào hoạt động sẽ đáp ứng nhu cầu nghiên cứu và phát triển khoa học công nghệ của ngành, thực hiện lộ trình nghiên cứu BA/BE trong đăng ký thuốc, đảm bảo hội nhập khu vực và quốc tế, góp phần nâng cao chất lượng thuốc trong nước.

ii. Cơ sở khám chữa bệnh

Khi thực hiện thử thuốc trên người tình nguyện trong các hoạt động nghiên cứu BA/BE và nghiên cứu lâm sàng rất cần phải có cơ sở khám chữa bệnh. Mặt khác, thực hiện chính sách xã hội hóa về công tác khám chữa bệnh trước nhu cầu ngày càng tăng của người dân, Tổng công ty sẽ thực hiện đầu tư cơ sở khám chữa bệnh với mục đích: (1) khám, chữa bệnh, chăm sóc sức khỏe cho người bệnh, (2) góp phần nâng cao thị phần dược phẩm của các doanh nghiệp sản xuất thuốc trong nước nói chung và các doanh nghiệp thành viên của Tổng công ty, (3) phục vụ hoạt động của Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển khoa học công nghệ Dược.

iii. Vùng dược liệu và nhà máy chiết xuất dược liệu

Theo số liệu của Đề án “Quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu giai đoạn từ nay đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030”, ở Việt Nam, hầu hết dân số sử dụng dược liệu phục vụ chăm sóc sức khỏe. Nhu cầu sử dụng dược liệu trong nước ngày càng tăng và các doanh

nghiệp ngày càng tham gia nhiều vào lĩnh vực sản xuất các sản phẩm từ dược liệu chăm sóc sức khỏe cộng đồng. Trong khi đó, dược liệu Việt Nam ngày càng cạn kiệt do khai thác quá mức, thiếu sự bảo tồn, nuôi trồng. Việc khai thác dược liệu ở nước ta hiện nay còn tự phát, chưa có định hướng phát triển nên dẫn đến sản lượng dược liệu không ổn định, giá cả biến động. Nguồn dược liệu trong nước chỉ đáp ứng khoảng 10-20% nhu cầu, còn lại phải nhập khẩu chủ yếu từ Trung Quốc với chất lượng chưa đảm bảo.

Tổng công ty dự kiến sẽ đầu tư phát triển vùng dược liệu quy mô lớn (khoảng 30.000 ha) đạt tiêu chuẩn GACP và 01 nhà máy chiết xuất dược liệu đạt tiêu chuẩn GMP.

Vùng dược liệu đạt tiêu chuẩn GACP và nhà máy chiết xuất đạt tiêu chuẩn GMP sẽ tạo ra các nguyên liệu từ nguồn gốc tự nhiên được tiêu chuẩn hóa, góp phần khép kín chu trình sản xuất (từ nuôi trồng dược liệu, sơ chế, sản xuất nguyên liệu, bào chế) được chuẩn hóa nhằm tạo ra các sản phẩm ổn định, chất lượng cao.

Ngoài ra, Dự án sẽ góp phần bảo tồn, phát triển các nguồn gen dược liệu quý hiếm, phát triển các sản phẩm dược liệu mang thương hiệu quốc gia và tạo nhiều công ăn việc làm cho người dân.

iv. Nhà máy sản xuất nguyên liệu dược

Theo Quyết định số 68/QĐ-TTg ngày 10/01/2014 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt chiến lược Quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030, mục tiêu đến năm 2020 phấn đấu sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất dược trong nước.

Trong khi đó hiện nay, mới chỉ đáp ứng được khoảng 10% nhu cầu nguyên liệu. Các nguyên liệu (vỏ nang, hóa dược...) và tá dược đầu vào cho các nhà sản xuất trong nước chủ yếu nhập khẩu từ nước ngoài, nguồn nguyên liệu không thiếu tuy vậy giá khi xuất khẩu sang Việt Nam có giá thành cao và doanh nghiệp nhập khẩu phải chịu nhiều ảnh hưởng từ biến động tỷ giá ngoại tệ. Khách hàng tiềm năng của dự án là các nhà máy sản xuất dược phẩm của các công ty con, công ty liên kết của Tổng công ty. Ngoài ra, Tổng công ty cũng sẽ hướng đến việc khai thác tiềm năng cung ứng nguyên liệu dược cho các nhà máy sản xuất dược phẩm khác trên toàn quốc. Vì vậy đầu tư dự án nhà máy sản xuất nguyên liệu dược (vỏ nang, hóa dược...) là cần thiết.

Dự án sau khi hoàn thành sẽ góp phần cung cấp nguồn nguyên liệu cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước, thực hiện mục tiêu chiến lược phát triển ngành Dược theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ và tạo thêm nhiều việc làm cho người lao động.

v. Nhà máy sản xuất thuốc chuyên khoa, đặc trị

Quy mô sản xuất thuốc trong nước của Việt Nam chiếm 77% về số lượng nhưng chỉ chiếm 35% về giá trị. Sản xuất trong nước tập trung vào các nhóm thuốc cũ có giá trị thấp và công thức đơn giản. Thị phần của thuốc sản xuất trong nước tăng rất chậm và khó đạt được mục tiêu của Chính phủ là 80% vào năm 2020.

Hiện nay, tại Việt Nam, các doanh nghiệp chủ yếu sản xuất thuốc generic, việc sản xuất thuốc chuyên khoa, đặc trị vẫn còn hạn chế so với nhu cầu điều trị của nhân dân.

Chính vì vậy, Tổng công ty Dược Việt Nam sẽ đầu tư nhà máy sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP (PIC/S-GMP, EU-GMP) nhằm hợp tác với các đối tác để chuyển giao công nghệ, sản xuất nhượng quyền các thuốc gốc, còn trong thời hạn bảo hộ bản quyền, các thuốc chuyên khoa, đặc trị (thuốc điều trị tiểu đường, ung thư, tim mạch...).

Dự án sau khi hoàn thành sẽ góp phần tăng nguồn cung thuốc chuyên khoa, đặc trị, giảm bớt sự độc quyền của các nhà sản xuất nước ngoài, rút ngắn thời gian tiếp cận thuốc mới với người bệnh, giảm giá thành sản phẩm, đáp ứng nhu cầu phòng bệnh và chữa bệnh cho nhân dân với giá cả hợp lý, hưởng ứng cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam”.

vi. Nhà máy sản xuất bao bì dược

Hiện ở Việt Nam mới có 01 nhà máy sản xuất bao bì dược đạt tiêu chuẩn GMP và mới đáp ứng một phần nhỏ nhu cầu sản xuất dược phẩm trong nước. Hầu hết các bao bì cấp 1 đều phải nhập khẩu. Vì vậy, Tổng công ty có thể triển khai ngay dự án này để khai thác thị trường trong nước.

Dự án sau khi hoàn thành, ngoài việc tạo công ăn việc làm cho người lao động, còn đáp ứng nhu cầu bao bì dược được sản xuất theo tiêu chuẩn GMP cho các doanh nghiệp trong nước, góp phần thay thế dần nguồn bao bì nhập khẩu, bảo đảm lộ trình áp dụng tiêu chuẩn bao bì sạch của Bộ Y tế trong sản xuất dược phẩm, đặc biệt là bao bì tiếp xúc trực tiếp với thuốc, đảm bảo sự ổn định của thuốc.

vii. Dịch vụ kho bãi và logistics

Tổng công ty và các đơn vị thành viên hiện đang thiếu một hệ thống phân phối dược đạt tiêu chuẩn chất lượng và có khả năng tương tác hoạt động giữa các đơn vị. Vì vậy dự án xây dựng hệ thống kho bãi và logistics là hết sức cần thiết cho sự phát triển bền vững của Tổng công ty và các đơn vị thành viên. Bên cạnh đó, dự án sẽ góp phần cung ứng kịp thời thuốc phòng bệnh, chữa bệnh cho nhân dân cũng như tham gia cung ứng thuốc cho các chương trình đấu thầu thuốc quốc gia và địa phương, cung cấp thuốc kịp thời cho các tình huống khẩn cấp như thiên tai, dịch bệnh...

b. Nhu cầu vốn

Bảng 18: Cơ cấu vốn sau cổ phần hóa

TT	Cơ cấu vốn	Giá trị (Tỷ VND)
1	Vốn điều lệ sau cổ phần hóa	2.370
2	Nợ phải trả	65
	Tổng	2.435

Bảng 19: Cơ cấu tài sản

TT	Cơ cấu tài sản	Giá trị (Tỷ VNĐ)
1	Đầu tư tài chính ngắn hạn và Tiền và tương đương tiền	767
1.1	Tiền và tương đương tiền	367
1.2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	400
2	Các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác	55
3	Đầu tư Tài sản cố định và đầu tư tài sản dài hạn	66
4	Đầu tư vào công ty con, công ty liên kết	1.547
	Tổng	2.435

Nguồn: Tổng công ty Dược Việt Nam

Như vậy, tổng số vốn Tổng công ty có thể dùng để đầu tư các dự án mới là 767 tỷ đồng.

Bảng 20: Nhu cầu vốn đầu tư các dự án

Đơn vị: Tỷ VNĐ

TT	Dự án	Tổng vốn đầu tư	Vốn tự có	Vốn huy động
	(1)	(2)	(3) = (2) * 30%	(4) = (2) * 70%
1	Trung tâm nghiên cứu và phát triển khoa học công nghệ dược	100	30	70
2	Cơ sở khám chữa bệnh	100	30	70
3	Đầu tư vùng dược liệu quy mô 30.000 ha	1000	300	700
4	Nhà máy chiết xuất dược liệu	400	120	280
5	Nhà máy sản xuất nguyên liệu dược	400	120	280
6	Nhà máy sản xuất thuốc chuyên khoa, đặc trị	400	120	280
7	Nhà máy sản xuất bao bì dược	300	90	210
8	Hệ thống kho bãi và logistics	225	67,5	157,5
9	Vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh trực tiếp	75	22,5	52,5
	Tổng	3.000	900	2.100

Như vậy, với nhu cầu vốn đầu tư 900 tỷ đồng, số vốn Tổng công ty còn thiếu để triển khai các dự án là 133 tỷ đồng. Tổng công ty dự kiến dùng nguồn lợi nhuận sau thuế hàng năm để bổ sung cho hoạt động đầu tư dự án.

c. Hiệu quả đầu tư các dự án
Bảng 21: Hiệu quả đầu tư các dự án

TT	Dự án	Tổng vốn đầu tư (Tỷ VND)	Thời gian hoạt động của dự án (Năm)	Thời gian hoàn vốn (Năm)	NPV (Tỷ VND)	IRR (%)	Nợ ngân sách Nhà nước (Tỷ VND)
1	Trung tâm nghiên cứu và phát triển khoa học công nghệ dược	100	30	9	46,0	13,9	119,0
2	Cơ sở khám chữa bệnh	100	30	8	24,4	12,8	99,0
3	Đầu tư vùng dược liệu quy mô 30.000 ha	1000	50	11	100,8	10,7	1,876,8
4	Nhà máy chiết xuất dược liệu	400	30	9	58,5	11,7	364,8
5	Nhà máy sản xuất nguyên liệu dược	400	30	7	142,0	15,0	365,0
6	Nhà máy sản xuất thuốc chuyên khoa, đặc trị	400	30	8	74,3	12,5	216,0
7	Nhà máy sản xuất bao bì dược	300	30	6	342,0	21,5	609,0
8	Hệ thống kho bãi và logistics	225	30	7	129,0	15,9	148,0
9	Hoạt động kinh doanh trực tiếp	75	Vô thời hạn	-	-	-	-
	Tổng	3.000			917,1		3.797,6

d. Các chỉ tiêu chính đến năm 2020
Bảng 22: Các chỉ tiêu tài chính đến năm 2020
Đơn vị: Tỷ VND

Chỉ tiêu	Năm				
	2016	2017	2018	2019	2020
1. Doanh thu					
Thu nhập từ đầu tư tài chính (cổ tức)	70	70	70	70	70
Doanh thu từ khai thác cho thuê văn phòng, kinh doanh BĐS	-	27,9	31,2	23,4	23,4
Doanh thu từ HTKD	30	20	10	-	-
Doanh thu từ BA/BE	8	12	14	16	16
Doanh thu từ kinh doanh trực tiếp	150	200	250	300	350
Doanh thu từ các dự án đầu tư	-	-	-	800	1.100
Tổng doanh thu	258	329,9	375,2	1.209,4	1.559,4
2. Lợi nhuận					

Chỉ tiêu	Năm				
	2016	2017	2018	2019	2020
Lợi nhuận từ Đầu tư tài chính (cổ tức)	70	70	70	70	70
Lợi nhuận từ khai thác cho thuê văn phòng, kinh doanh BĐS	-	26,1	25,7	15,4	15,4
Lợi nhuận từ HTKD	30	20	10	-	-
Lợi nhuận từ BA/BE	-	1	2,5	4	4
Lợi nhuận từ kinh doanh trực tiếp	7,5	10	12,5	15	17,5
Lợi nhuận từ các dự án đầu tư	-	-	-	(63,2)	(42,0)
Tổng lợi nhuận trước thuế	107,5	127,1	120,7	41,2	64,9
Tổng lợi nhuận sau thuế	100,0	115,7	110,6	41,2	64,9
3. Tỷ lệ cổ tức	3%	4%	3%	2%	2%

Thuyết minh các chỉ tiêu tài chính:

Trong 3 năm đầu sau cổ phần hóa từ năm 2016 đến năm 2018, Tổng công ty tập trung các nguồn lực vào đầu tư xây dựng các dự án nên thu nhập từ hoạt động tài chính giảm, các dự án chưa đi vào hoạt động do đó lợi nhuận của Tổng công ty chưa cao.

Giai đoạn từ năm 2019 đến năm 2020, các dự án mới hoàn thành đi vào hoạt động mặc dù đã có doanh thu nhưng chưa có lãi nên lợi nhuận của Tổng công ty giảm, kéo theo tỷ lệ cổ tức giảm từ 3% xuống 2%.

Từ năm 2021 trở đi khi các dự án đi vào hoạt động ổn định và có lãi, doanh thu và lợi nhuận của Tổng công ty dự kiến sẽ tăng trưởng bền vững, đồng thời tỷ lệ cổ tức cũng sẽ tăng lên.

Các giả định xây dựng các chỉ tiêu tài chính:

a. Thu nhập từ đầu tư tài chính (cổ tức) dự kiến 70 tỷ đồng, tương đương cổ tức trung bình 02 năm gần nhất (năm 2013 và 2014).

b. Doanh thu và lợi nhuận từ khai thác bất động sản: Bao gồm Dự án 178 Điện Biên Phủ và 60B Nguyễn Huy Tường:

- 178 Điện Biên Phủ hoàn thiện và đưa vào khai thác từ năm 2017 với doanh thu 5,4 tỷ đồng/năm, lợi nhuận 3,6 tỷ đồng/năm (theo dự án đã được HĐQT phê duyệt).

- Dự án 60B Nguyễn Huy Tường hoàn thiện và đưa vào khai thác từ năm 2018:

+ Năm 2017: Tạm thu 60% tiền bán 1.500 m² căn hộ (giá 25 triệu/m²), lợi nhuận dự kiến 22,5 tỷ đồng.

+ Năm 2018: Hoàn thành dự án; thu nốt 40% tiền bán 1.500 m² diện tích căn hộ, lợi nhuận dự kiến là 15 tỷ đồng, và cho thuê 60% diện tích 1.500m² sản cho thuê văn phòng (giá 12 triệu/m²/năm), lợi nhuận dự kiến là 7 tỷ đồng.

+ Từ năm 2019 trở đi: Cho thuê toàn bộ 100% diện tích 1.500 m² sản cho thuê văn phòng với giá 12 triệu/m²/năm, lợi nhuận dự kiến là 12 tỷ đồng.

- Doanh thu từ hợp tác kinh doanh:

Trong ba năm từ năm 2016-2018 dự kiến hợp tác kinh doanh số tiền lần lượt là 500 tỷ đồng, 335 tỷ đồng và 165 tỷ với lợi nhuận hợp tác kinh doanh là 6%/năm thì doanh thu từ hợp tác kinh doanh tương ứng là 30 tỷ đồng, 20 tỷ đồng và 10 tỷ đồng.

- Doanh thu từ BA/BE: dự kiến các năm từ 2016-2020, số hợp đồng tương ứng là 20, 30, 35, 40, 40 với giá trung bình 1 hợp đồng là 400 triệu đồng thì lợi nhuận dự kiến lần lượt là 0 đồng, 1 tỷ đồng, 2,5 tỷ đồng, 4 tỷ đồng, 4 tỷ đồng.

- Tổng Doanh thu từ các dự án đầu tư:

+ Không có doanh thu trong 3 năm xây dựng.

+ Năm thứ nhất sau khi hoàn thành đầu tư xây dựng Doanh thu dự kiến là 800 tỷ đồng, lỗ dự kiến 63,2 tỷ đồng.

+ Năm thứ hai sau khi hoàn thành đầu tư xây dựng Doanh thu dự kiến là 1.100 tỷ đồng, lỗ dự kiến 42 tỷ đồng.

- Hoạt động kinh doanh:

+ Doanh thu: Năm 2016 là 150 tỷ. Mức tăng trưởng doanh thu 50 tỷ đồng/năm cho đến năm 2020.

+ Lợi nhuận hoạt động kinh doanh trực tiếp: 5%/doanh thu.

3.3. Các nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu

a. Các nhiệm vụ trọng tâm

- Quản lý hiệu quả phần vốn Nhà nước tại Tổng công ty và các đơn vị có vốn góp của Tổng công ty: Bảo toàn và phát triển vốn Nhà nước.
- Nghiên cứu, tổ chức triển khai các dự án đầu tư trong Chiến lược phát triển giai đoạn 2015 – 2020.
- Đầu tư xây dựng và khai thác có hiệu quả các dự án đầu tư xây dựng văn phòng, các khu đất của Tổng công ty.
- Hợp tác kinh doanh với các đối tác, tận dụng các lợi thế về vốn, vị trí, địa điểm kinh doanh của Tổng công ty.
- Nâng cao chất lượng, tính chuyên nghiệp, mở rộng và khai thác hiệu quả dịch vụ BA/BE.
- Phát triển kinh doanh trực tiếp, mở rộng thị trường hàng hoá, thị trường OTC và ETC, phát triển kênh phân phối của Tổng công ty và các doanh nghiệp thành viên.

b. Giải pháp

Về Nhân sự

- Xây dựng các bộ tiêu chuẩn tổng thể cho từng vị trí công việc theo mục tiêu phát triển Tổng công ty, doanh nghiệp có vốn góp của Tổng công ty và phù hợp với các quy định hiện hành của pháp luật.
- Tuyển dụng các nhân sự có đủ kiến thức, kỹ năng và cam kết làm việc lâu dài cho Tổng công ty.

- Xây dựng và thực hiện quy chế thường, phạt cũng như kế hoạch phát triển cá nhân với nội dung chi tiết, rõ ràng với nhân viên (bao gồm cả Người đại diện phần vốn). Nhằm động viên, khuyến khích người lao động thực hiện các mục tiêu của từng cá nhân, bộ phận và của toàn Tổng công ty.
- Có chính sách khuyến khích tự đào tạo. Đầu tư cho công tác đào tạo, đào tạo lại về kiến thức, kỹ năng cho từng cá nhân. Nhằm có được đội ngũ người lao động đáp ứng được sự thay đổi của thị trường và quá trình phát triển của Tổng công ty.

Về Sản phẩm và Thị trường

- Tìm kiếm, đánh giá các cơ hội hợp tác kinh doanh với các đối tác trong lĩnh vực Dược để hợp tác kinh doanh có hiệu quả.
- Tìm kiếm khách hàng trong và ngoài nước trên cơ sở dịch vụ tốt nhất, với chi phí hợp lý nhất góp phần xây dựng thương hiệu Tổng công ty.
- Triển khai kinh doanh trực tiếp tại Tổng công ty, phát triển sản phẩm, thị trường và kênh phân phối, thương hiệu của Tổng công ty.

Kinh doanh các sản phẩm:

- + Nguyên liệu và thành phẩm Dược.
- + Nguyên liệu và thành phẩm thực phẩm chức năng.
- + Trang thiết bị Y tế.

Về Tài chính

- Cân đối nguồn vốn để đảm bảo vốn cho các hoạt động đầu tư, kinh doanh của Tổng công ty, đồng thời tích lũy vốn để mở rộng đầu tư phát triển.
- Thực hiện các giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Tổng công ty để có được tình hình tài chính lành mạnh, cân đối và sử dụng vốn vay để đầu tư một cách hiệu quả nhất.
- Đầu tư vốn hướng tới mục tiêu tận dụng hết khả năng nhân lực hiện tại, đồng thời mang lại tích lũy nhanh. Các hoạt động đầu tư sẽ nhắm tới các công ty, các dự án mang tính chiến lược và có nhiều khả năng thu lợi nhuận lớn.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát về tài chính, kế toán đối với các đơn vị trong Tổng công ty.

3.4. Tổ chức thực hiện

a. Hội đồng quản trị

- Chỉ đạo chung trong việc thực hiện chiến lược phát triển của Tổng công ty.
- Hàng năm giám sát, đánh giá chung kết quả thực hiện chiến lược.

b. Tổng Giám đốc

- Căn cứ vào bản chiến lược tổ chức lập kế hoạch trung và dài hạn, tổ chức phân công các bộ phận triển khai thực hiện.
- Giám sát, đánh giá kết quả thực hiện các nhiệm vụ theo từng năm, báo cáo Hội đồng quản trị.

c. Các Phó Tổng Giám đốc:

Tổ chức triển khai thực hiện theo nhiệm vụ được phân công.

d. Các Phòng, Trung tâm, Chi nhánh, Văn phòng đại diện

- Có trách nhiệm tổ chức xây dựng và thực hiện các nội dung được phân công phù hợp với chức năng nhiệm vụ của mình.
- Đánh giá kết quả thực hiện các nhiệm vụ hàng năm báo cáo Phó Tổng Giám đốc phụ trách, Tổng Giám đốc.

3.5. Điều chỉnh chiến lược

Trong quá trình thực hiện, nếu thấy cần thiết, Hội đồng quản trị xem xét, bổ sung, chỉnh sửa nội dung của Chiến lược phát triển cho phù hợp với tình hình thực tế.

PHẦN III: PHƯƠNG ÁN SỬ DỤNG ĐẤT VÀ TÀI SẢN GẮN LIỀN VỚI ĐẤT CỦA TỔNG CÔNG TY SAU CỔ PHẦN HÓA

Toàn bộ diện tích đất và tài sản gắn liền với đất trước cổ phần hóa của Tổng công ty được chuyển giao cho Công ty cổ phần quản lý, sử dụng và hoàn thiện các thủ tục pháp lý về đất theo các quy định hiện hành (Loại trừ Các tài sản trên đất tại số 138 Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội). Bao gồm:

Bảng 23: Bảng kiểm kê đất và tình hình sử dụng đất

STT	Vị trí	Tài sản trên đất	Diện tích (m ²)	Hình thức sử dụng hiện tại	Hình thức lựa chọn khi chuyển sang CTCP	Phương án sử dụng đất sau khi cổ phần hóa	Ghi chú hồ sơ pháp lý kèm theo
I	Các lô đất tại Thành phố Hà Nội						
1	Số 95 Láng Hạ, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, TP Hà Nội	Tầng 1 cùng với diện tích xung quanh sử dụng để kinh doanh và 8 căn nhà trong toàn nhà 5 tầng	3.279,7	Thuê đất trả tiền hàng năm	Thuê đất trả tiền hàng năm	Sử dụng làm văn phòng và Trung tâm kinh doanh dược phẩm (Ghi chú: Hiện tại Tổng công ty đang hợp tác với đối tác xây dựng dự án Trung tâm dược phẩm, văn phòng - căn hộ)	- Tờ khai hiện trạng sử dụng nhà, đất Giấy sử dụng đất số 756/UB.XDCB ngày 08/03/1985 - Trích lục bản đồ số 216 ngày 6.3.1985 Giấy phép xây dựng số 4086.UB/XDCB ngày 31/08/1988 - Công văn số 4233/UBND-KT ngày 23/6/2015 của UBND thành phố Hà Nội về việc thỏa thuận phương án sử dụng đất của Tổng công ty Dược Việt Nam trên địa bàn thành phố Hà Nội khi thực hiện cổ phần hóa
2	Số 60B Nguyễn Huy Tường, phường Thanh Xuân Trung, quận Thanh Xuân, TP Hà Nội	Tường rào và cổng	2.670	Thuê đất trả tiền hàng năm	Thuê đất trả tiền hàng năm đến khi chuyển đổi mục đích sử dụng đất theo quy hoạch đã được duyệt.	Hợp tác với đối tác xây dựng công trình Tổ hợp dịch vụ, thương mại, văn phòng và nhà ở chung cư	- Công văn số 5039/UBND-KH&ĐT ngày 17/6/2011 của UBND thành phố Hà Nội về việc chấp thuận đề xuất Dự án xây dựng Tổ hợp Thương mại, văn phòng và nhà ở chung cư PVV-VINAPHARM tại 60B Nguyễn Huy Tường, quận Thanh Xuân, Hà Nội - Công văn số 4590/QHKT-P2 ngày 28/10/2014 của Sở Quy hoạch - Kiến trúc Hà Nội về việc chấp thuận tổng mặt bằng và phương án kiến trúc công trình tại 60B phố Nguyễn Huy Tường, phường Thanh Xuân Trung, quận Thanh Xuân, Hà Nội - Công văn số 1741/UBND-QLĐT ngày 31/12/2014 của UBND quận Thanh Xuân về việc chấp thuận đầu tư dự án Tổ hợp dịch vụ, thương mại, văn phòng và nhà ở chung cư - Công văn số 4233/UBND-KT ngày 23/6/2015 của UBND thành phố Hà Nội về việc thỏa thuận phương án sử dụng đất của Tổng công ty Dược Việt Nam trên địa bàn thành phố Hà Nội khi thực hiện cổ phần hóa



VINAPHARM

PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA

STT	Vị trí	Tài sản trên đất	Diện tích (m ²)	Hình thức sử dụng hiện tại	Hình thức lựa chọn khi chuyển sang CTCP	Phương án sử dụng đất sau khi cổ phần hóa	Ghi chú hồ sơ pháp lý kèm theo
3	Số 12 Ngô Tất Tố, Phường Văn Miếu, Quận Đống Đa, TP Hà Nội (Lô 1)	- Nhà làm việc 5 tầng - Nhà làm việc 3 tầng - Nhà để xe, nhà ăn	1.863,7	Thuê đất trả tiền hàng năm	Thuê đất trả tiền hàng năm	Sử dụng làm Trụ sở, văn phòng làm việc, Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển KHCN Dược (Dịch vụ nghiên cứu khoa học, Thử tương đương sinh học, đánh giá sinh khả dụng, dịch vụ kiểm nghiệm, xét nghiệm, phòng khám, cơ sở đào tạo nhân lực Y tế...)	- Công văn số 26/TTG-KTN ngày 07/01/2015 của Thủ tướng Chính phủ về việc hoán đổi trụ sở làm việc của Bộ Y tế và Tổng công ty Dược Việt Nam - Công văn số 1276/BTC-QLCS ngày 27/01/2015 của Bộ Tài chính về việc hoán đổi trụ sở của Bộ Y tế và Tổng công ty Dược Việt Nam. - Biên bản bàn giao tài sản ngày 09/4/2015 giữa Tổng cục Dân số - Kế hoạch hóa Gia đình và Tổng công ty Dược Việt Nam. - Công văn số 4233/UBND-KT ngày 23/6/2015 của UBND thành phố Hà Nội về việc thỏa thuận phương án sử dụng đất của Tổng công ty Dược Việt Nam trên địa bàn thành phố Hà Nội khi thực hiện cổ phần hóa
4	Số 12 Ngô Tất Tố, Phường Văn Miếu, Quận Đống Đa, TP Hà Nội. (Lô 2)	Nhà làm việc 3 tầng (nhận bàn giao bổ sung)	128,4	Thuê đất trả tiền hàng năm	Thuê đất trả tiền hàng năm		- Công văn số 4894/BYT-KHTC ngày 09/7/2015 của Bộ Y tế về việc bàn giao bổ sung diện tích tại 12 Ngô Tất Tố. - Biên bản bàn giao bổ sung tài sản ngày 27/7/2015 giữa Tổng cục Dân số - Kế hoạch hóa Gia đình và Tổng công ty Dược Việt Nam. - Công văn số 4233/UBND-KT ngày 23/6/2015 của UBND thành phố Hà Nội về việc thỏa thuận phương án sử dụng đất của Tổng công ty Dược Việt Nam trên địa bàn thành phố Hà Nội khi thực hiện cổ phần hóa
II	Các lô đất tại Thành phố Hồ Chí Minh						
1	Số 178 Điện Biên Phủ, phường 6, quận 3, TP Hồ Chí Minh	- Nhà văn phòng đại diện	1.235,7	Thuê đất trả tiền hàng năm	Thuê đất trả tiền hàng năm	Sử dụng làm văn phòng	- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số 092/1a/QSDĐ 3581/UB ngày 12/11/2002 Hợp đồng thuê đất số 12277/HĐTD-GTĐ ngày 01/10/2002 - Quyết định số 2551/QĐ-BYT ngày 18/7/2011 của Bộ Y tế về việc sắp xếp lại cơ sở nhà, đất của Văn phòng đại diện Tổng công ty Dược Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh.



VINAPHARM

PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA

STT	Vị trí	Tài sản trên đất	Diện tích (m ²)	Hình thức sử dụng hiện tại	Hình thức lựa chọn khi chuyển sang CTCP	Phương án sử dụng đất sau khi cổ phần hóa	Ghi chú hồ sơ pháp lý kèm theo
2	Số 126A Trần Quốc Thảo, phường 7, quận 3, TP	- Nhà 4 tầng diện tích sàn 776,16m ² - Nhà 1 tầng 138,6m ² - Nhà 1 tầng 40m ²	691,7	Thuê đất trả tiền hàng năm	Thuê đất trả tiền hàng năm	Văn phòng Trung tâm thử tương đương sinh học, đánh giá sinh khả dụng của thuốc và Trung tâm giới thiệu sản phẩm hỗ trợ công nghệ dược.	- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số 093/1a/QSDĐ 3582/UB ngày 12/11/2002 Hợp đồng thuê đất số 12276/HĐTĐ-GTĐ ngày 01/10/2002 - Công văn số 2479/UBND-TCM ngày 09/5/2015 của UBND thành phố Hồ Chí Minh - Công văn số 6573/BTC-QLCS ngày 20/5/2015 của Bộ Tài chính về phương án sắp xếp lại, xử lý cơ sở nhà, đất tại 126A Trần Quốc Thảo, phường 7, quận 3, thành phố Hồ Chí Minh.
Cộng			9.869,2				

Nguồn: Tổng công ty Dược Việt Nam

Bảng 24: Lô đất bàn giao về Bộ Y tế

STT	Vị trí	Tài sản trên đất	Diện tích (m ²)	Hình thức sử dụng hiện tại	Hình thức lựa chọn khi chuyển sang CTCP	Phương án sử dụng đất sau khi cổ phần hóa	Ghi chú hồ sơ pháp lý kèm theo
1	Số 138B Giảng Võ, phường Kim Mã, quận Ba Đình, TP Hà Nội	- Trụ sở làm việc tầng 2+3, diện tích sàn 1.000m ² - Cơ sở kinh doanh dịch vụ, diện tích sàn 648m ² - Cơ sở kinh doanh dịch vụ, diện tích sàn 154m ² - Gara để xe, khung sắt mái tôn, diện tích 95m ²	1.168,7	Thuê đất trả tiền hàng năm	Đã có Quyết định 118/QĐ-BTC ngày 27/01/2015 của Bộ Tài chính thu hồi cơ sở nhà đất của Tổng công ty Dược Việt Nam giao cho Bộ Y tế.	Đã bàn giao cho Bộ Y tế quản lý, sử dụng từ ngày 31/7/2015	- Công văn số 26/TTG-KTN ngày 07/01/2015 của Thủ tướng Chính phủ về việc hoán đổi trụ sở làm việc của Bộ Y tế và Tổng công ty Dược Việt Nam - Quyết định số 118/QĐ-BTC ngày 27/01/2015 của Bộ Tài chính về việc thu hồi cơ sở nhà, đất của Tổng công ty Dược Việt Nam giao cho Bộ Y tế quản lý, sử dụng làm trụ sở làm việc. - Biên bản bàn giao tài sản giữa Tổng công ty Dược Việt Nam và Văn phòng Bộ Y tế ngày 31/7/2015
Cộng			1.168,7				

Nguồn: Tổng công ty Dược Việt Nam

PHẦN IV: DỰ THẢO ĐIỀU LỆ CÔNG TY CỔ PHẦN

Dự thảo Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty cổ phần theo các quy định của Luật Doanh nghiệp 2014, điều lệ công ty đại chúng và các văn bản pháp luật hiện hành. Dự thảo Điều lệ công ty cổ phần được đính kèm theo phương án.

(Dự thảo Điều lệ kèm theo)

PHẦN V: TỔ CHỨC THỰC HIỆN PHƯƠNG ÁN ĐƯỢC DUYỆT

Sau khi phương án cổ phần hóa của Tổng công ty Dược Việt Nam được phê duyệt và có quyết định chuyển thành công ty cổ phần, Tổng công ty sẽ triển khai thực hiện phương án theo lịch trình dự kiến như sau:

Bảng 25: Lộ trình tổ chức thực hiện phương án cổ phần hóa

Stt	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến
1	Quyết định phê duyệt phương án cổ phần hóa	T
2	Quyết định phê duyệt tiêu chí lựa chọn Nhà đầu tư chiến lược bán cho nhà đầu tư chiến lược	T + 5
3	Tổ chức mời các Nhà đầu tư chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần	T + 25
4	Phê duyệt danh sách Nhà đầu tư chiến lược đáp ứng được các tiêu chí lựa chọn	T + 30
5	Tổ chức bán cho Nhà đầu tư chiến lược theo danh sách được phê duyệt	T + 45
6	Tổ chức bán cổ phần ưu đãi cho người lao động	T + 50 đến T + 60
7	Tổ chức bán đấu giá cổ phần ra công chúng	T + 60
8	Báo cáo Ban chỉ đạo cổ phần hóa kết quả bán cổ phần	T + 65
9	Tổ chức Đại hội đồng cổ đông thành lập thông qua điều lệ, bầu Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát	T + 100
10	Hội đồng quản trị bổ nhiệm Tổng Giám đốc	T + 100
11	Thực hiện thủ tục đăng ký kinh doanh, xin cấp con dấu mới, tiến hành in sổ chứng nhận sở hữu cổ phần	T + 110
12	Bàn giao danh sách lao động, tài sản, vốn, sổ sách cho công ty cổ phần	Quý II năm 2016
13	Tổ chức lễ ra mắt công ty cổ phần và công bố thông tin theo quy định	Quý II năm 2016

PHẦN VI: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**1. Kết luận:**

Thực hiện cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam là phù hợp với chủ trương của Nhà nước và cần thiết để huy động vốn của các nhà đầu tư nhằm nâng cao năng lực tài chính, mở rộng quy mô hoạt động của doanh nghiệp, phát triển đầu tư, đổi mới công nghệ và phương thức quản lý để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Tổng công ty.

Phương án cổ phần hoá của Tổng công ty Dược Việt Nam được xây dựng theo hướng dẫn của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ và các văn bản hướng dẫn thi hành. Tổng số lao động và các tài sản của Tổng công ty trước cổ phần hóa được chuyển giao sang công ty cổ phần. Toàn bộ diện tích đất và tài sản gắn liền trên đất trước cổ phần hóa của Tổng công ty được chuyển giao cho công ty cổ phần quản lý, sử dụng và đăng ký đất đai, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà và các tài sản khác gắn liền trên đất theo các quy định hiện hành.

Phương án đã được sự thống nhất của toàn thể Ban lãnh đạo, cán bộ công nhân viên Tổng công ty với quyết tâm thực hiện phương án đã được xây dựng.

2. Kiến nghị:

Vi sự ổn định và phát triển của Tổng công ty Dược Việt Nam, Tổng công ty kiến nghị Thủ tướng Chính phủ quyết định Bộ Y tế là cơ quan đại diện phần vốn nhà nước tại Tổng công ty sau khi cổ phần hóa.

Tổng công ty kính trình Bộ Y tế xem xét, thông qua và trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt phương án cổ phần hóa Tổng công ty Dược Việt Nam để Tổng công ty triển khai thực hiện các bước cổ phần hóa tiếp theo đúng quy định của Nhà nước.

Hà Nội, ngày 30 tháng 9 năm 2015

TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM
TM. HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN

CHỦ TỊCH



Nguyễn Quý Sơn

Nơi nhận:

- Thủ tướng Chính phủ;
- Bộ Y tế;
- Ban chỉ đạo CPH;
- Hội đồng thành viên, Ban Tổng Giám đốc;
- Lưu VT.