

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

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM OPC



(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0302560110 do Sở Kế hoạch & Đầu tư TP. HCM cấp lần đầu ngày 25/3/2002 và hiện nay sửa đổi lần thứ 12 ngày 27/6/2012)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 67/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 7 tháng 9 năm 2015)



TỔ CHỨC TƯ VẤN CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT

Bản cáo bạch này và các tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM OPC

Địa chỉ: 1017 Hồng Bàng, Phường 12, Quận 6, TP. HCM

Điện thoại: 08.37517111

Fax: 08.38752048

Email: info@opcpharma.com

Website: www.opcpharma.com

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: **Ths. DS. Nguyễn Thị Ngọc Lan**

Điện thoại: 08.37517111

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM OPC

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0302560110 do Sở Kế hoạch & Đầu tư TP. HCM cấp lần đầu ngày 25/3/2002, sửa đổi lần thứ 12 ngày 27/6/2012)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty cổ phần Dược phẩm OPC
Mệnh giá : 10.000 đồng
Giá bán : 10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng chào bán : 5.062.339 cổ phần
Tổng giá trị chào bán : 50.623.390.000 đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN



Công ty TNHH Deloitte Việt Nam

Địa chỉ : Tầng 18, Tòa nhà Times Square 22-36 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : 08.3910 0751

Fax : 08.3910 0750

Website : www.Deloitte.com/vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN



Công ty Cổ phần chứng khoán FPT – Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Trụ sở chính : 71 Nguyễn Chí Thanh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : 04. 37737070 – 62717171

Fax : 04. 3773 9058

Email : fptsecurities@fpts.com.vn

Website : <http://www.fpts.com.vn>

Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh

Địa chỉ : Tầng 3, Tòa nhà 136-138 Lê Thị Hồng Gấm, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : 08.62908686 **Fax**: 08.62910560

MỤC LỤC

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	1
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1.1 Rủi ro về kinh tế	1
1.2 Rủi ro về pháp luật	5
1.3 Rủi ro đặc thù ngành.....	6
1.4 Rủi ro phát hành	9
1.5 Rủi ro pha loãng	10
1.6 Rủi ro quản trị.....	13
1.7 Rủi ro khác.....	13
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	14
2.1 Tổ chức phát hành	14
2.2 Tổ chức tư vấn.....	14
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	14
IV. TÌNH HÌNH ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN	18
4.1 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	18
4.2 Cơ cấu tổ chức, bộ máy quản lý của công ty.....	26
4.3 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt 20/08/2015 trên mức vốn thực góp hiện tại.	39
4.4 Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	40
4.5 Quá trình tăng vốn	41
4.6 Hoạt động kinh doanh	43
4.7 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	61
4.8 Vị thế của Công ty trong ngành.....	62
4.9 Chính sách người lao động.....	65

4.10	Chính sách cổ tức	68
4.11	Tình hình hoạt động tài chính.....	69
4.12	Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	77
4.13	Tài sản và nguồn vốn.....	91
4.14	Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo	92
4.15	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	93
4.16	Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của tổ chức phát hành	94
4.17	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán.....	94
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	94
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	100
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	104
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	105

BẢNG

Tên bảng	Số trang
<i>Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty</i>	39
<i>Bảng 2: Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt 20/08/2015 trên mức vốn thực góp hiện tại</i>	40
<i>Bảng 3: Cơ cấu doanh thu, doanh thu tài chính, thu nhập khác (CTY Mẹ)</i>	43
<i>Bảng 4: Cơ cấu doanh thu thuần Công ty mẹ qua các năm</i>	43
<i>Bảng 5 : Cơ cấu doanh thu, doanh thu tài chính, thu nhập khác (Hợp nhất)</i>	44
<i>Bảng 6: Cơ cấu doanh thu thuần hợp nhất qua các năm</i>	44
<i>Bảng 7: Lợi nhuận (CTY Mẹ)</i>	45
<i>Bảng 8: Cơ cấu lợi nhuận gộp Công ty mẹ qua các năm</i>	45
<i>Bảng 9: Lợi nhuận (Hợp nhất)</i>	45
<i>Bảng 10: Cơ cấu lợi nhuận gộp hợp nhất qua các năm</i>	46
<i>Bảng 11: Giá vốn và chi phí (CTY Mẹ)</i>	46
<i>Bảng 12: Giá vốn và chi phí (Hợp nhất)</i>	47
<i>Bảng 13: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh</i>	54
<i>Bảng 14: Một số hợp đồng Công ty đã và đang thực hiện</i>	59
<i>Bảng 15: Kết quả hoạt động kinh doanh (Công ty Mẹ)</i>	61
<i>Bảng 16: Kết quả hoạt động kinh doanh (Hợp nhất)</i>	61
<i>Bảng 17: Một số chỉ tiêu cơ bản của OPC so với một số đơn vị trong</i> <i>Tổng Công Ty Dược Việt Nam:</i>	64
<i>Bảng 18: Vốn kinh doanh</i>	69
<i>Bảng 19: Cơ cấu nguồn vốn được sử dụng</i>	69
<i>Bảng 20: Thời gian khấu hao tài sản cố định</i>	70
<i>Bảng 21: Các khoản phải nộp theo luật định (CTY Mẹ)</i>	70
<i>Bảng 22: Các khoản phải nộp theo luật định (Hợp nhất)</i>	70
<i>Bảng 23: Tình hình trích lập các Quỹ (CTY Mẹ)</i>	71
<i>Bảng 24: Tình hình trích lập các Quỹ (Hợp nhất)</i>	71

<i>Bảng 25: Các khoản phải thu (CTY Mẹ)</i>	<i>71</i>
<i>Bảng 26: Các khoản phải thu (Hợp nhất)</i>	<i>72</i>
<i>Bảng 27: Các khoản phải trả (Công ty Mẹ)</i>	<i>72</i>
<i>Bảng 28: Các khoản phải trả (Hợp nhất).....</i>	<i>73</i>
<i>Bảng 29: Chi tiết các khoản vay (CTY Mẹ).....</i>	<i>74</i>
<i>Bảng 30: Chi tiết các khoản vay (Hợp nhất)</i>	<i>74</i>
<i>Bảng 31: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu (CTY Mẹ).....</i>	<i>75</i>
<i>Bảng 32: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu (Hợp nhất)</i>	<i>76</i>
<i>Bảng 33: Danh sách lãnh đạo chủ chốt.....</i>	<i>77</i>
<i>Bảng 34: Tài sản cố định và Bất động sản đầu tư tại ngày 30/06/2015 (Công ty mẹ).....</i>	<i>91</i>
<i>Bảng 35: Tài sản cố định và Bất động sản đầu tư tại ngày 30/06/2015 (Hợp nhất).....</i>	<i>92</i>
<i>Bảng 36: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo.....</i>	<i>92</i>
<i>Bảng 37: Lịch trình chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.....</i>	<i>96</i>
<i>Bảng 38: Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán.....</i>	<i>104</i>

HÌNH

<i>Tên hình</i>	<i>Số trang</i>
<i>Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP qua các năm</i>	<i>2</i>
<i>Hình 2: Tỷ lệ lạm phát qua các năm.....</i>	<i>3</i>
<i>Hình 3: Sơ đồ tổ chức, bộ máy quản lý Công ty.....</i>	<i>26</i>

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1.1 Rủi ro về kinh tế

Rủi ro về kinh tế là loại rủi ro hệ thống có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp thông qua những biến động như tốc độ tăng trưởng, tỷ giá, lạm phát, lãi suất, chính sách của Chính phủ hay chính sách phát triển ngành. Chính vì vậy, việc phân tích các biến số vĩ mô của nền kinh tế sẽ góp phần đưa ra các biện pháp hạn chế khắc phục mức độ ảnh hưởng tiêu cực của loại rủi ro này đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

1.1.1 Tăng trưởng kinh tế

Tốc độ tăng trưởng kinh tế là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế. Tăng trưởng kinh tế nói chung sẽ làm tăng nhu cầu tiêu dùng xã hội, thúc đẩy sự gia tăng của sản lượng công nghiệp và giúp cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của mình. Giai đoạn từ 2008 đến nay, nền kinh tế trong nước chứng kiến nhiều sự biến động lớn từ tình hình chính trị, kinh tế thế giới. Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) ngày 11/01/2007, nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu với nền kinh tế thế giới. Sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của thế giới. Năm 2008, nền kinh tế toàn cầu bị suy thoái nặng nề, khiến cho nền kinh tế Việt Nam cũng phải chịu những ảnh hưởng đáng kể: thâm hụt thương mại ở mức kỷ lục, thất nghiệp gia tăng, thị trường chứng khoán suy giảm mạnh và sự đóng băng của thị trường bất động sản. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2009 của Việt Nam chỉ đạt 5,32%, và rớt xuống đáy 5,03% vào năm 2012, tuy nhiên đây được xem là mức tăng trưởng hợp lý do chính sách tập trung vào kiểm chế lạm phát và ổn định kinh tế vĩ mô của chính phủ.

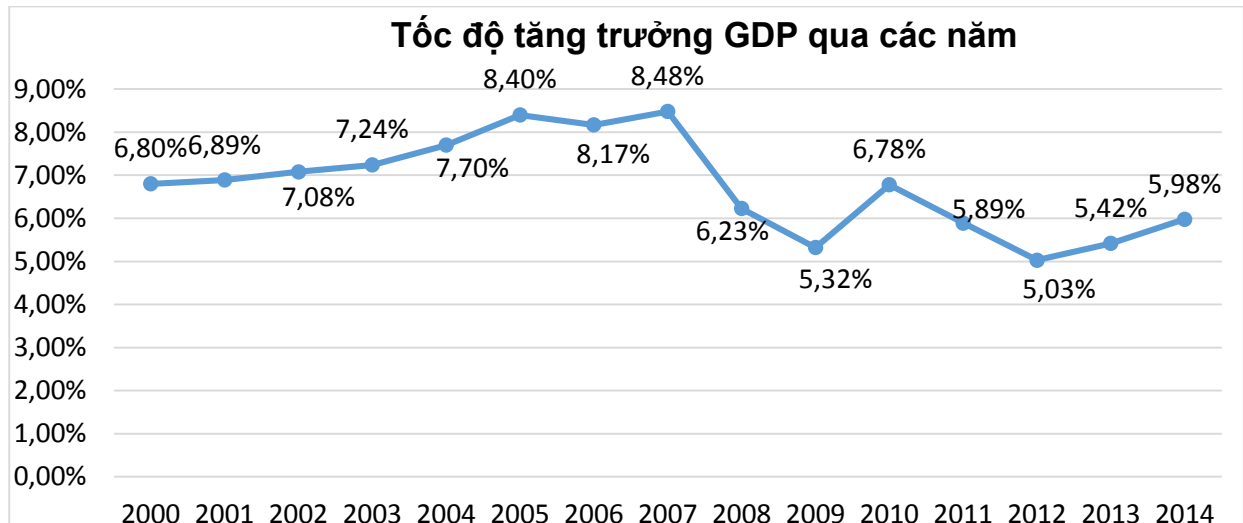
Năm 2013, các điều kiện kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã ổn định hơn so với thời kỳ bất ổn đầu năm 2012, môi trường kinh tế vĩ mô tích cực khi lạm phát đang trên đà suy giảm, thâm hụt thương mại và ngân sách được kiểm chế và các chính sách quản lý tiền tệ tốt hơn, đạt được mục tiêu tăng trưởng GDP 5,42%.

Trong năm 2014, kinh tế Việt Nam đã đạt được một số thành tựu như tăng trưởng GDP vượt mục tiêu và cao nhất trong 03 năm trở lại đây, lạm phát thấp, cán cân thương mại thặng dư, sản xuất công nghiệp tăng trưởng.

Sang năm 2015 các nhà điều hành kinh tế đều đánh giá nền kinh tế sẽ tiếp tục phục hồi, dự kiến mức tăng trưởng đạt 6,2%. Song vẫn còn nhiều phức tạp, ảnh hưởng lớn đến quốc gia chủ trọng xuất khẩu như Việt Nam.

Việc áp dụng các chính sách vĩ mô một cách hiệu quả của Chính phủ sẽ là một trong những nhân tố giúp giảm rủi ro về kinh tế đối với các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại nói riêng. Sự tăng trưởng hay suy giảm của ngành dược phụ thuộc vào sự tăng trưởng hay suy giảm của nền kinh tế quốc dân, tuy nhiên dược phẩm thuộc nhóm nhu cầu thiết yếu nên sự suy giảm của ngành dược sẽ thấp hơn suy giảm chung của nền kinh tế. Ngành dược được xem là ngành có tốc độ tăng trưởng cao và ổn định, tốc độ tăng trưởng bình quân ngành là 16% năm. Theo dự báo của các chuyên gia kinh tế, giai đoạn phục hồi sau khủng hoảng kinh tế thế giới, GDP Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng ổn định trong những năm tới. Do đó, nền kinh tế càng phát triển, thì chất lượng cuộc sống của người dân ngày càng được cải thiện, nâng cao, nhu cầu về chăm sóc sức khỏe được quan tâm, chú trọng hơn và trở thành nhu cầu không thể thiếu của con người. Điều này sẽ tạo ra nhiều cơ hội phát triển hơn nữa cho ngành dược trong tương lai.

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP qua các năm



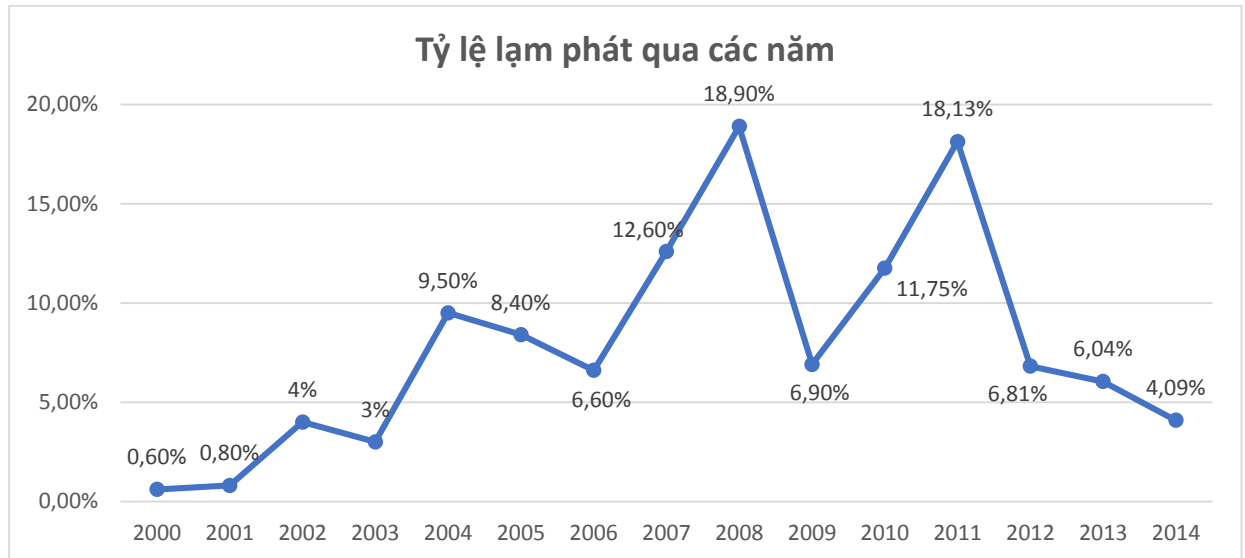
Nguồn: OPC tổng hợp

1.1.2 Lạm phát

Lạm phát là yếu tố có tác động lớn đến rủi ro trong tài chính doanh nghiệp. Đối với ngành dược trong nước nói chung và đặc thù sản xuất đông dược của OPC nói riêng, lạm phát dao động với biên độ lớn ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh đặc biệt là biến động về giá cả nguyên nhiên vật liệu đầu vào.

Giai đoạn những năm trước 2003 được xem là thiếu phát khi CPI tăng rất thấp. Trong khi từ 2004 đến nay là thời kỳ lạm phát cao trở lại, biểu đồ sau cho thấy sự dao động về lạm phát với biên độ lớn:

Hình 2: Tỷ lệ lạm phát qua các năm



Nguồn: OPC tổng hợp

Năm 2004 tăng 9,5%, năm 2005 tăng 8,4%, thì năm 2006 tăng 6,6%. Năm 2007 tăng 12,6%, năm 2008 tăng 18,9%, thì năm 2009 tăng 6,9%. Năm 2010 tăng 11,75%, năm 2011 tăng 18,13%. Sự biến động như quá trình được lặp lại, cứ hai năm tăng cao mới có một năm tăng thấp hơn. Với chính sách tập trung kiểm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô của chính phủ, lạm phát năm 2012 được hạ xuống bằng 1/3 so với mức tăng của năm 2011, hoàn thành chỉ tiêu dưới 10% mà Chính phủ đã đặt ra từ đầu năm. Năm 2013, các điều kiện kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã ổn định đáng kể so với thời kỳ bất ổn đầu năm 2012, tỷ lệ lạm phát cả năm 2013 tiếp tục được kiểm soát tốt ở mức 6,04%.

Kết thúc năm 2014, lạm phát tăng ở mức 4,09%, đây là mức tăng khá thấp trong 10 năm trở lại đây. Dự báo của các tổ chức quốc tế và trong nước đều cho rằng, lạm phát của Việt Nam năm 2015 sẽ ở mức thấp, nhưng có thể cao hơn chút đỉnh so với năm 2014 do mục tiêu tăng trưởng GDP (Nghị quyết của Quốc hội CPI 2015 tăng khoảng 5%, tăng trưởng đạt 6,2%),

Đó là dấu hiệu đáng mừng cho các doanh nghiệp trong nước nói chung và Công ty OPC nói riêng. Bởi đó là yếu tố tác động trực tiếp đến chi phí nguyên liệu đầu vào. Việc ổn định về lạm phát sẽ giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro về biến động giá cả và chất lượng nguyên vật liệu đầu vào, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.1.3 Lãi suất

Đối với một doanh nghiệp sản xuất thì rủi ro lãi suất là rủi ro khi chi phí trả lãi vay của doanh nghiệp cao ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp và mức độ rủi ro về lãi suất cũng khác nhau giữa các ngành với nhau tùy theo cơ cấu nợ vay của các ngành đó. Sự biến động của lãi suất sẽ tác động trực tiếp đến các chi phí lãi vay hàng năm của Doanh nghiệp.

Chính sách thắt chặt tiền tệ được thực hiện chặt chẽ trong năm 2011 vừa qua nhằm đối phó với lạm phát. Thực tế trong thời gian đó, mức lãi suất trên thị trường ở mức cao và biến động mạnh. Với mức lãi suất vay từ 20 – 25%/năm đã gây khó khăn lớn cho các doanh nghiệp trong việc huy động vốn đáp ứng nhu cầu kinh doanh. Trên thị trường dân cư và tổ chức kinh tế, hiện tượng cạnh tranh huy động vốn giữa các ngân hàng và vượt trần lãi suất diễn ra phổ biến trong thời gian dài. Tuy nhiên, ngay sau khi Ngân hàng nhà nước yêu cầu các Ngân hàng thực hiện nghiêm trần lãi suất và xử phạt các tổ chức vi phạm, lãi suất huy động đã giảm về gần mức 14%.

Theo các quy định mới đây về áp dụng mức lãi suất tối đa theo Quyết định số 2173/QĐ-NHNN của ngân hàng nhà nước, mức lãi suất tối đa áp dụng đối với tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn dưới 1 tháng là 1%/năm, còn mức lãi suất tối đa áp dụng đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng là 5,5%/năm. Đây có thể coi là tín hiệu tích cực, tạo cơ hội giảm lãi vay, thúc đẩy tăng trưởng tín dụng đạt mục tiêu đề ra trong năm 2014, đồng thời hỗ trợ tích cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt bằng lãi suất cho vay năm 2014 giảm khoảng 2% so với cuối năm 2013.

Theo số liệu thống kê, trong 6 tháng đầu năm 2015, mặt bằng lãi suất giảm khoảng 0,3%/năm, lãi suất kỳ hạn trên 6 tháng vẫn tương đối ổn định, thanh khoản của hệ thống ngân hàng thương mại tiếp tục được cải thiện, đảm bảo khả năng thanh toán và chi trả của hệ thống. Dự kiến đến cuối năm, lãi suất cho vay và huy động vốn của hệ thống NHTM vẫn tiếp tục được duy trì tương đối ổn định và được NHNN điều hành một cách linh hoạt.

1.1.4 Tỷ giá hối đoái

Rủi ro xảy ra khi các giao dịch kinh tế được thực hiện bằng ngoại tệ và tỷ giá hối đoái có những biến động theo hướng bất lợi cho doanh nghiệp.

Nhờ sự điều tiết của Ngân hàng Nhà nước, tỷ giá không có nhiều biến động trong những năm 2012, 2013. Bước sang năm 2014, thị trường tài chính quốc tế có nhiều biến động, thị trường tài chính trong nước cũng ghi nhận một số đợt sóng tỷ giá nhẹ. NHNN đã kịp thời có những điều chỉnh, can thiệp khiến thị trường ổn định trở lại, tỷ giá bình quân

liên ngân hàng tăng 1% từ mức 21.036 VND/USD lên 21.246 VND/USD vào ngày 19/06/2014. Sau hơn 6 tháng duy trì tỷ giá bình quân liên ngân hàng ổn định ở mức 21.246 VND/USD, NHNN thực hiện điều chỉnh tỷ giá tăng 1% từ mức 21.246 VND/USD lên 21.458 VND/USD (mức điều chỉnh 1%) nhằm chủ động dẫn dắt thị trường, phù hợp với diễn biến thị trường tài chính trong nước và quốc tế, tạo sự ổn định vững chắc cho thị trường ngoại tệ.

Tuy nhiên trong thời gian gần đây, sự biến động về tỷ giá phần nào gây khó khăn và bất an đối với các doanh nghiệp trong nước. Các đồng tiền Châu Á đồng loạt giảm giá 0,5-2% so với USD và TTCK toàn cầu cũng sụt giảm mạnh ngay sau quyết định điều chỉnh tỷ giá đồng nhân dân tệ của Trung Quốc ngày 11/08/2015. Ở Việt Nam, NHNN ngay lập tức đã điều chỉnh tăng biên độ tỷ giá từ mức +/-1% lên +/-2%, có thể hiểu gần như điều chỉnh VND ở mức 1%, thị trường ngoại hối Việt Nam ghi nhận giá USD chạm trần tại các NHTM vào ngày 14/08/2015, tỉ giá bình quân liên ngân hàng được duy trì ở mức 21.637 VND/USD. Tuy nhiên, tiếp sau sự kiện phá giá mạnh của đồng Nhân dân tệ, tâm lý thị trường trong nước còn nặng nề do lo ngại các hệ lụy của việc Cục Dự trữ Liên bang Mỹ điều chỉnh tăng lãi suất. Nhằm tiếp tục chủ động dẫn dắt thị trường, đón đầu các tác động bất lợi của khả năng Cục Dự trữ Liên bang Mỹ điều chỉnh tăng lãi suất trong thời gian tới, NHNN điều chỉnh tỷ giá bình quân liên ngân hàng giữa VND và USD từ mức 21.673 VND/USD lên 21.890 VND/USD áp dụng cho ngày 19/8/2015, đồng thời ban hành Quyết định số 1636/QĐ-NHNN ngày 18/8/2015 quy định về tỷ giá giao ngay giữa đồng Việt Nam với các ngoại tệ của các tổ chức tín dụng được phép, theo đó, biên độ tỷ giá giữa VND và USD được điều chỉnh tăng từ +/-2% lên +/-3%.

Việc Trung Quốc vừa có động thái rất mạnh về chính sách lãi suất và tỷ giá, trong khi quốc gia này là một đối tác kinh tế lớn, quan trọng của Việt Nam, nên áp lực về tỷ giá từ nay đến cuối năm sẽ căng hơn so với các năm trước. Theo số liệu thống kê của Tổng Cục Hải Quan, Bộ Y Tế và Cục quản lý dược, 90% nguyên liệu sản xuất dược phẩm Việt Nam phải nhập từ nước ngoài. Thị trường ngoại hối dự báo vẫn còn nhiều biến động khó lường, doanh nghiệp cần phải linh động để có những công cụ phòng ngừa thích hợp.

1.2 Rủi ro về pháp luật

Ngành dược là một trong những ngành chịu nhiều tác động bởi sự quản lý của Nhà nước. Chính phủ đã ban hành nhiều văn bản pháp lý để quản lý ngành dược bao gồm các văn bản liên quan đến các vấn đề những chính sách của Nhà nước về lĩnh vực

dược, quản lý của Nhà nước về giá thuốc, điều kiện kinh doanh thuốc, quản lý thuốc thuộc danh mục phải kiểm soát đặc biệt, tiêu chuẩn chất lượng thuốc, cơ sở kiểm nghiệm thuốc... Ngày 19/04/2007, Bộ Y Tế ban hành Quyết định số 27/2007/QĐ-BYT về lộ trình triển khai nguyên tắc “Thực hành tốt sản xuất thuốc” (GMP) và “Thực hành tốt bảo quản thuốc” (GSP) được thực hiện. Theo quyết định này, kể từ ngày 01/07/2008, doanh nghiệp sản xuất không đạt tiêu chuẩn GMP theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế thế giới (GMP - WHO) và doanh nghiệp xuất nhập khẩu và kinh doanh dược có hệ thống kho bảo quản không đạt tiêu chuẩn GSP sẽ phải ngừng sản xuất và ngừng xuất nhập khẩu trực tiếp. Ngoài ra còn có các quy định như GLP “Thực hành tốt phòng thí nghiệm”, GDP “Thực hành tốt về phân phối thuốc”, GPP “Thực hành tốt về quản lý nhà thuốc”. Chỉ có các doanh nghiệp đáp ứng được những tiêu chuẩn này mới có thể tồn tại và phát triển. Những quy định này sẽ khiến các công ty dược nhỏ lẻ tại Việt Nam sáp nhập hoặc mua lại, thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước nâng cao, tập trung phát triển theo chiều sâu để có thể cạnh tranh với các công ty đa quốc gia. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng của Luật Doanh nghiệp, Luật Dược, Luật Chứng khoán, các Văn bản dưới luật và các Luật khác.

Mặt khác, việc nước ta gia nhập WTO, cộng đồng kinh tế ASEAN và các cộng đồng kinh tế khác mở ra nhiều cơ hội cũng như thách thức đối với các doanh nghiệp dược Việt Nam. Việc nắm bắt được các yêu cầu trong quá trình hội nhập cũng như những kiến thức về luật pháp và thông lệ quốc tế là một yêu cầu rất cần thiết của các doanh nghiệp. Hiểu được sự cần thiết này, Công ty luôn chú trọng nghiên cứu, trau dồi và cập nhật kiến thức về môi trường pháp lý quốc tế để có thể hạn chế những rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

1.3 Rủi ro đặc thù ngành

1.3.1 Rủi ro về nguyên vật liệu

Nguồn nguyên liệu chính dùng để sản xuất thuốc của OPC là dược liệu. Đặc tính của dược liệu là thu hái theo mùa, phụ thuộc nhiều vào điều kiện khí hậu, thổ nhưỡng, phương pháp nuôi trồng, bảo quản sau thu hoạch. Tuy nhiên, thời tiết hiện nay thường xuyên biến đổi và khó dự báo. Hiện nay, Bộ Y tế nói riêng và chính phủ Việt Nam nói chung đã ban hành chiến lược phát triển nguồn dược liệu đến năm 2020 tầm nhìn đến năm 2030, theo đó sẽ ổn định được những dược liệu có thể mạnh và được sử dụng nhiều để làm thuốc tại Việt Nam. Tuy nhiên, các biện pháp quy hoạch và triển khai hiện nay vẫn còn nhiều bất cập, chưa đồng bộ, việc khai thác tràn lan vẫn còn phổ biến góp phần làm nguồn cung dược liệu ngày càng khan hiếm. Do vậy ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn nguyên dược liệu của Công

ty. Trước tình hình trên, công ty đã thực hiện các biện pháp đồng bộ và kịp thời để hạn chế các rủi ro này như: tổ chức liên kết thu mua và chế biến dược liệu, bao tiêu sản phẩm cho các hộ nông dân, triển khai áp dụng tiêu chuẩn GACP (Thực hành tốt nuôi trồng và thu hái dược liệu) thông qua Công ty Cổ phần Dược OPC - Bắc Giang. Hiện nay, cây Kim Tiền Thảo, nguồn nguyên liệu chính sản xuất thuốc trị sỏi thận Kim Tiền Thảo hiệu Ông Già của OPC đã được Cục Quản lý Y Dược Cổ Truyền – Bộ Y Tế công nhận GACP cho vùng trồng tại tỉnh Bắc Giang. Trong thời gian tới, Công ty sẽ tiếp tục công bố GACP cho tất cả vùng trồng dược liệu tại Bắc Giang. Các biện pháp trên giúp OPC ổn định được nguồn dược liệu về lượng và chất, đáp ứng nhu cầu sản xuất của OPC và lộ trình phát triển nguồn dược liệu của Bộ Y Tế.

Một số nguyên vật liệu của Công ty như bao bì giấy, nhựa, thủy tinh, nguyên liệu hóa dược, đường, v.v... chịu sự rủi ro đặc thù của các ngành này. Ngoài ra, Công ty chịu sự rủi ro về tỷ giá đồng USD, EUR trong việc nhập khẩu nguyên liệu. Do vậy, Công ty luôn nỗ lực chủ động nguồn nguyên vật liệu và chọn thời điểm phù hợp để nâng cao hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.

Ngoài rủi ro từ sự ổn định của nguồn cung cấp thì Công ty còn chịu sự rủi ro của biến động giá nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào khác. Dự báo trong thời gian sắp tới tình hình kinh tế thế giới nói chung và trong nước nói riêng vẫn còn nhiều khó khăn, giá nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào sẽ tiếp tục gia tăng, gây nhiều bất lợi cho hoạt động sản xuất của Công ty. Trong khi đó việc điều chỉnh giá bán thuốc phải đáp ứng yêu cầu về bình ổn giá và bảo đảm hài hòa với các mục tiêu y tế và mục tiêu xã hội, do đó giá bán thuốc khó được điều chỉnh kịp thời khi giá thành sản xuất gia tăng, từ đó có thể ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận. Thực tế, Công ty vẫn tiếp tục không ngừng cải tiến quy trình sản xuất kinh doanh, thực hiện các chiến lược dự trữ nguyên vật liệu phù hợp nhằm giảm tối đa sự tác động bất lợi của rủi ro đặc thù này.

1.3.2 Rủi ro về thị trường

Thị trường trong nước: các mặt hàng dược phẩm trong nước hiện nay có sự cạnh tranh về mặt bằng giá làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Công ty chịu sự cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất dược nước ngoài và trong nước, bao gồm cả đông dược lẫn tân dược. Không những thế, Công ty phải cạnh tranh với các cơ sở sản xuất đông dược, thô sơ, nhỏ lẻ có giá thành sản phẩm thấp hơn nhiều. Sự cạnh tranh tác động rất lớn đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

Thị trường nước ngoài: các rào cản kỹ thuật của các thị trường khó tính như Châu Âu, Mỹ, một số nước Châu Á gây ảnh hưởng đáng kể đến kế hoạch xuất khẩu của Công ty vào các thị trường này. Chi phí vận chuyển, chi phí giao nhận ngày một tăng cao, thủ tục xuất nhập khẩu còn rườm rà và nhiều rào cản đã làm ảnh hưởng đến việc cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam nói chung và Công ty OPC nói riêng.

1.3.3 Rủi ro cạnh tranh

Theo số liệu thống kê của Cục Quản Lý Dược Việt Nam, tính đến cuối năm 2014, cả nước có 111 cơ sở sản xuất thuốc từ dược liệu, trong đó có 26 nhà máy đạt GMP WHO, ngoài ra số lượng nhà máy tân dược mở rộng sản xuất sang lĩnh vực thuốc có nguồn gốc từ dược liệu ngày càng gia tăng, trong đó có nhiều doanh nghiệp nước ngoài hoặc liên doanh, tạo nên sự cạnh tranh mạnh mẽ cả về chất lượng, giá cả cũng như mạng lưới phân phối. Bên cạnh đó, sự xuất hiện của nhiều loại hàng giả, hàng nhái được nhập vào thị trường trong nước qua con đường tiểu ngạch cũng gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp dược phẩm. Mặt khác, lộ trình gia nhập WTO của Việt Nam và việc hình thành khối cộng đồng chung ASEAN dự kiến sẽ gỡ bỏ nhiều rào cản thuế quan... tạo cơ hội cho nhiều doanh nghiệp dược phẩm nước ngoài tham gia vào thị trường Việt Nam và có thể dẫn đến sự cạnh tranh không cân sức ngay trên sân nhà.

Tuy nhiên, OPC có truyền thống lâu đời trải qua gần 4 thập niên với chiến lược “Thiên nhiên và cuộc sống”, là một trong những công ty dược có uy tín tại Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh thuốc có nguồn gốc từ dược liệu. Việc đầu tư khoa học công nghệ, nguồn nhân lực, nghiên cứu phát triển được công ty đặc biệt chú trọng, cải tiến không ngừng, cho ra đời những sản phẩm độc đáo có chất lượng với giá thành hợp lý, có tính cạnh tranh cao; hệ thống phân phối ngày càng mở rộng đáp ứng kịp thời nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.

1.3.4 Rủi ro hàng nhái, hàng kém phẩm chất:

Hiện nay trong lĩnh vực hoạt động của Công ty, tình trạng hàng nhái, hàng kém phẩm chất, hàng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ đang có xu hướng gia tăng. Tình trạng này nếu không được ngăn chặn sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực đến uy tín và thương hiệu của OPC cũng như ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

1.3.5 Các rủi ro đặc thù về sản phẩm, về kỹ thuật, công nghệ:

Thuốc là một loại hàng hóa đặc biệt, để cho ra đời một sản phẩm thuốc đạt chất lượng (hiệu quả, an toàn), đòi hỏi công ty đầu tư lượng chất xám và chi phí khá lớn. Các nguyên vật liệu liên quan đến việc sản xuất thuốc phải đạt những tiêu chuẩn quy định, điều kiện

sản xuất thuốc phải đạt tiêu chuẩn GMP - WHO, thuốc phải được thử nghiệm lâm sàng trước khi được cấp Số đăng ký lưu hành. Đây là một quá trình dài, phức tạp và tốn kém. Trong khi đó giá bán thuốc phải chịu sự kiểm soát của ngành, chưa có ưu đãi đặc biệt cho những doanh nghiệp đầu tư công nghệ, chất xám. Hơn nữa, hoạt động quảng bá giới thiệu thuốc bị kiểm soát chặt chẽ, cho nên tốc độ xâm nhập thị trường bị hạn chế.

Điều kiện kiểm nghiệm đối chứng có thể khác nhau giữa các quốc gia. Thông tin về dây chuyền công nghệ, các kỹ thuật về theo dõi độ ổn định, kỹ thuật và thiết bị kiểm tra dư lượng thuốc trừ sâu hoặc giới hạn nồng độ các chất không cho phép theo quy ước quốc tế có thể gây ra một số rủi ro về chất lượng sản phẩm.

Tốc độ phát triển nhanh chóng của khoa học kỹ thuật và việc đáp ứng kịp thời nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng cũng tạo ra sức ép đối với công ty, đòi hỏi công ty phải thay đổi liên tục về chất lượng và mẫu mã. Đây là thách thức lớn đối với Công ty, đòi hỏi công ty phải liên tục đầu tư đổi mới trang thiết bị sản xuất, cải tiến kỹ thuật và nâng cao tay nghề lao động để đảm bảo khả năng cạnh tranh của công ty.

1.4 Rủi ro phát hành

Với những kết quả kinh doanh đã đạt được trong những năm qua cùng với tiềm năng, triển vọng phát triển của Công ty trong thời gian tới, cổ phiếu OPC sẽ thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư. Nền kinh tế Việt Nam đang có những phục hồi tích cực và trong quá trình hội nhập sâu rộng. Do vậy, thị trường chứng khoán trong trung và dài hạn được nhận định là lạc quan. Bên cạnh đó, để đảm bảo việc phát hành thành công 100%, ĐHĐCĐ đã quyết định mức giá phát hành cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phần thấp hơn so với giá trị sổ sách cũng như thị giá của cổ phiếu. Tuy nhiên, trong trường hợp cổ đông không mua hết số cổ phần được quyền mua, ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT phân phối số lượng cổ phần này cho cổ đông hiện hữu hoặc đối tượng khác theo những điều kiện phù hợp với giá không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu. Do vậy, rủi ro trong đợt phát hành là khá thấp. Tuy nhiên, trong trường hợp kết thúc đợt phát hành mà vẫn không phân phối được toàn bộ số lượng cổ phần phát hành theo dự kiến, HĐQT sẽ xem xét điều chỉnh giảm số lượng cổ phần phát hành thêm và đồng thời thu xếp nguồn vốn vay ngân hàng hoặc tìm thêm các nguồn vốn khác hoặc điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thực tế đối với các hạng mục đầu tư.

1.5 Rủi ro pha loãng

Thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015, OPC phát hành 2 đợt cổ phiếu tăng vốn điều lệ: đợt 1 phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho CBCNV Công ty với số lượng phát hành là 964.255 cổ phần (ESOP); đợt 2 sẽ phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu theo tỉ lệ 4:1 với tổng số lượng là 5.062.339 cổ phần. Số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường cũng tăng lên tương ứng.

Tổng số cổ phần đang lưu hành trước thời điểm phát hành 4:1 cho cổ đông hiện hữu:	20.249.357 cổ phần (*)
Phát hành cho cổ đông hiện hữu:	5.062.339 cổ phần
Tổng số cổ phiếu lưu hành sau chào bán dự kiến	25.311.696 cổ phần

Ghi chú: () Ngày 14/08/2015 OPC đã phát hành cổ phiếu theo chương trình ESOP với số lượng 964.255 cổ phần đã được cấp chứng nhận đăng ký chứng khoán số 102/2008/GCNCP-VSD-4 của Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam, chính thức niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh ngày 19/08/2015 theo quyết định số 335/QĐ-SGDHCM của Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh, theo đó thay đổi số lượng cổ phiếu đang lưu hành từ 19.285.102 cổ phần lên 20.249.357 cổ phần.*

Số lượng lưu hành tăng lên ảnh hưởng pha loãng cổ phiếu như sau:

Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS): trong ngắn hạn EPS sẽ giảm nhẹ do lợi nhuận chưa có thay đổi trong ngắn hạn, các dòng tiền từ đợt chào bán trong ngắn hạn chưa tạo ra hiệu quả ngay. Tuy nhiên sau khi các dự án đi vào hoạt động và sinh lợi cho Công ty, EPS sẽ tăng trở lại bằng hoặc cao hơn mức ban đầu.

Công thức tính:

$$\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ} = \frac{A*12 + B*4,5 + C*T}{12}$$

Trong đó:

- A là số cổ phần lưu hành trước phát hành ESOP: 19.285.102 cổ phần.
- B là số cổ phần phát hành theo chương trình ESOP: 964.255 cổ phần
- C là số cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu: 5.062.339 cổ phần

- T là thời gian lưu hành thực tế trong năm của cổ phần phát hành thêm tương ứng được tính theo tháng.

$$\begin{array}{l} \text{Số cổ phần lưu} \\ \text{hành bình quân} \\ \text{trước pha loãng} \end{array} = \frac{19.285.102 * 12 + 964.255 * 4,5}{12} = 19.646.698 \text{ cp}$$

Giả sử ngày hoàn tất đợt chào bán cho cổ đông hiện hữu là 30/11/2015:

$$\begin{array}{l} \text{Số lượng cổ} \\ \text{phiếu đang lưu} \\ \text{hành bình quân} \\ \text{sau pha loãng} \end{array} = \frac{19.285.102 * 12 + 964.255 * 4,5 + 5.062.339 * 1}{12} = 20.068.559 \text{ cp}$$

Lợi nhuận trước thuế theo kế hoạch 2015: 88 tỷ đồng.

Lợi nhuận sau thuế dự kiến năm 2015: 66,88 tỷ đồng.

Theo thông tư số 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài Chính (điều 113, mục 3.19), thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần được tính như sau:

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế - Số trích Quỹ khen thưởng phúc lợi}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

Căn cứ theo Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC, Trích Quỹ phúc lợi là 10% LNST, do đó:

$$\text{EPS 2015 (dự kiến) trước pha loãng} = \frac{66.880.000.000 - 6.688.000.000}{19.646.698} = 3.064 \text{ đ}$$

$$\text{EPS 2015 (dự kiến) sau pha loãng} = \frac{66.880.000.000 - 6.688.000.000}{20.068.559} = 2.999 \text{ đ}$$

Theo BCTC soát xét 6 tháng 2015, EPS của 6 tháng 2015 = 1.869 đồng

Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần tại ngày 30/06/2015 (BCTC hợp nhất):

$$\text{Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phiếu đã phát hành - cổ phiếu quỹ}}$$

$$= \frac{416.977.841.608}{19.285.102} = 21.622 \text{ đ/cổ phần}$$

(số lượng cổ phiếu quỹ = 0 cp.)

Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần nếu tính cả số cổ phần phát hành theo chương trình ESOP: 964.255 cổ phần (chính thức niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh ngày 19/08/2015 theo quyết định số 335/QĐ-SGDHCM của Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh, theo đó thay đổi số lượng cổ phiếu đang lưu hành từ 19.285.102 cổ phần lên 20.249.357 cổ phần), sẽ là:

$$= \frac{416.977.841.608}{20.249.357} = 20.592 \text{ đ/cổ phần}$$

(số lượng cổ phiếu quỹ = 0 cp.)

Tại thời điểm kết thúc đợt chào bán, nếu tốc độ tăng vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng số lượng cổ phần sau đợt phát hành thì giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần sẽ giảm. Nếu đợt phát hành thành công và OPC hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận, giá trị sổ sách của OPC tại thời điểm cuối năm 2015 sẽ tăng nhẹ so với thời điểm 30/06/2015.

Tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết

Tỷ lệ nắm giữ cũng như quyền biểu quyết của cổ đông sẽ bị giảm khi cổ đông từ chối quyền mua trong đợt phát hành này (so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông có). Tuy nhiên, tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết vẫn không thay đổi khi các cổ đông thực hiện đầy đủ quyền mua theo đúng tỷ lệ. Các rủi ro từ việc pha loãng cổ phiếu nêu trên không phải bao giờ cũng xảy ra đồng thời. Tuy nhiên, những rủi ro này ít nhiều cũng sẽ có thể có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến lợi ích của những nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu của OPC.

1.6 Rủi ro quản trị

Bao gồm toàn bộ các yếu tố có khả năng làm cho doanh nghiệp chịu thiệt hại về mặt lợi ích. Các yếu tố có thể xuất phát từ nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan, ảnh hưởng trực tiếp đến công tác quản trị tài chính, nhân sự, năng suất hoạt động sản xuất kinh doanh, thương hiệu... Các rủi ro chủ quan chủ yếu là do con người tạo nên, phát sinh từ sai lầm của cả cấp lãnh đạo, cán bộ quản lý và người lao động. Ngược lại, các sự kiện bất khả kháng, sự thay đổi đột ngột của các văn bản luật, biến động thị trường... là các rủi ro khách quan, vượt khỏi tầm kiểm soát của con người. Vì thế, doanh nghiệp yêu cầu phải có đủ khả năng nhận biết, đánh giá và khắc phục các yếu tố rủi ro này để đảm bảo việc quản trị doanh nghiệp được thực hiện một cách ổn định và có hiệu quả. Trong quá trình hoạt động, để giảm thiểu các rủi ro có thể xảy ra về mặt quản trị, Công ty luôn có kế hoạch rà soát lại các chính sách, quy trình nội bộ, thủ tục nghiệp vụ để đảm bảo rằng mọi quyết định, hoạt động của cấp quản lý luôn chính xác và mang lại lợi ích thiết thực cho Công ty. Các cán bộ quản lý cao cấp chịu trách nhiệm giám sát và kiểm tra trực tiếp hoạt động của các cán bộ quản lý cấp thấp hơn nhằm đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật hiện hành. Ngoài ra, ban kiểm soát nội bộ của Công ty có trách nhiệm giám sát việc tuân thủ các quy định pháp lý của mỗi bộ phận và khối nghiệp vụ. Bên cạnh đó, để đảm bảo luôn cập nhật nhanh, đúng và đầy đủ các văn bản pháp luật, Ban lãnh đạo Công ty tận dụng tối đa các nguồn lực sẵn có, đồng thời hợp tác với các đơn vị tư vấn có uy tín bên ngoài để hỗ trợ cấp lãnh đạo trong việc đưa ra các quyết định quan trọng liên quan đến Công ty.

1.7 Rủi ro khác

Giá cổ phiếu của Công ty không thể không tránh khỏi những biến động chung của thị trường chứng khoán Việt Nam và thị trường chứng khoán thế giới. Đặc biệt khi cổ phiếu đã được niêm yết, các yếu tố trên càng trở nên khá nhạy cảm và ảnh hưởng trực tiếp đến giá giao dịch cổ phiếu của Công ty.

Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh của Công ty có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác như rủi ro do thiên tai, sự ảnh hưởng những biến động chính trị, xã hội trên thế giới, chiến tranh... Nếu xảy ra, những rủi ro đó sẽ có thể gây thiệt hại về con người, tài sản của Công ty hoặc làm cho số lượng khách hàng của Công ty bị giảm sút và các thị trường tiềm năng có thể mất ổn định. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

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

2.1 Tổ chức phát hành

Ông	Trịnh Xuân Vương	Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Ông	Nguyễn Chí Linh	Tổng Giám đốc – Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Ông	Nguyễn Thế Đề	Kế toán trưởng

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

2.2 Tổ chức tư vấn

Đại diện tổ chức tư vấn: Ông **Nguyễn Văn Trung**

Chức vụ: Giám đốc Chi nhánh Hồ Chí Minh – Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT (Theo giấy ủy quyền số 98-2014/FPTS-FHR ký ngày 16/12/2014)

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

III. CÁC KHÁI NIỆM

Trong Bản cáo bạch này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

Tổ chức chào bán: Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC

Công ty Kiểm toán: Công ty TNHH Deloitte Việt Nam đã kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2013, 2014, 6 tháng 2015 của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

Bản cáo bạch: Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.

Điều lệ: Điều lệ của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông của Công

ty Cổ phần Dược phẩm OPC thông qua.

Vốn điều lệ: Là số vốn do tất cả các cổ đông góp và được ghi vào Điều lệ của Cổ phần Dược phẩm OPC.

Cổ phần: Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.

Cổ phiếu: Chứng chỉ do Cổ phần Dược phẩm OPC phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

Người có liên quan: Cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong trường hợp sau đây:

- Công ty mẹ và công ty con (nếu có).
- Công ty và người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của công ty đó thông qua các cơ quan quản lý công ty.
- Công ty và những người quản lý công ty.
- Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để đầu tư góp vốn, cổ phần hoặc lợi ích ở công ty hoặc để chi phối việc ra quyết định của công ty.
- Bố, bố nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của người quản lý công ty, thành viên công ty, cổ đông có cổ phần chi phối.

Ngoài ra, những thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006 của Quốc hội, Luật Chứng khoán sửa đổi số 62/2010/QH12 ngày 24/11/2010, Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

BCTC:	Báo cáo tài chính
BHYT	Bảo hiểm y tế
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BKS:	Ban kiểm soát

CBCNV:	Cán bộ công nhân viên
Công ty/OPC	Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC
CP:	Cổ phần
DTT:	Doanh thu thuần
DHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông
ĐKKD:	Đăng ký kinh doanh
GDP:	Thực hành tốt phân phối thuốc (Good Distribution Practices)
GLP:	Thực hành tốt phòng thí nghiệm (Good Laboratory Practices)
GMP:	Thực hành tốt sản xuất thuốc (Good Manufacturing Practices)
GPP:	Thực hành tốt quản lý nhà thuốc (Good Pharmacy Practices)
GSP:	Thực hành tốt bảo quản thuốc (Good Storage Practices)
GTGT	Giá trị gia tăng
HĐQT:	Hội đồng quản trị
HĐTV	Hội đồng thành viên
HVNCLC	Hàng Việt Nam chất lượng cao
HSX:	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
ISO:	Tiêu chuẩn Quốc tế (International Standards Organization)
LN:	Lợi nhuận
LNST:	Lợi nhuận sau thuế


LNTT:	Lợi nhuận trước thuế
MTV	Một thành viên
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
PR:	Công tác truyền thông và quan hệ công chúng
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
TP.HCM:	Thành phố Hồ Chí Minh
TSCĐ:	Tài sản cố định
Thuế TNCN:	Thuế thu nhập cá nhân
Thuế TNDN:	Thuế thu nhập doanh nghiệp
TTCK	Thị trường chứng khoán
UBCKNN:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
UBND:	Ủy ban nhân dân
USD:	Đô la Mỹ
VCSH:	Vốn chủ sở hữu
VĐL:	Vốn điều lệ
VND:	Đồng Việt Nam
VSD:	Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam
WHO:	Tổ chức Y tế Thế giới (World Health Organization)
WTO:	Tổ chức Thương mại Thế giới (World Trade Organization)

IV. TÌNH HÌNH ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN

4.1 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

4.1.1 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Một số thông tin cơ bản về Công ty

Tên Công ty	CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM OPC
Tên giao dịch quốc tế	OPC PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY
Địa chỉ	1017 Hồng Bàng, Phường 12, Quận 6, TP. Hồ Chí Minh
Số điện thoại	84 8 37517111
Số Fax	84 8 38752048
Email	info@opcpharma.com
Website	www.opcpharma.com
Logo Công ty	
Giấy CNĐKKD	Giấy CNĐKKD số 0302560110 do Sở Kế hoạch & Đầu tư TP. HCM cấp đăng ký lần đầu ngày 25/3/2002 và hiện nay sửa đổi lần thứ 12 ngày 27/6/2012
Vốn điều lệ	202.493.570.000 đồng

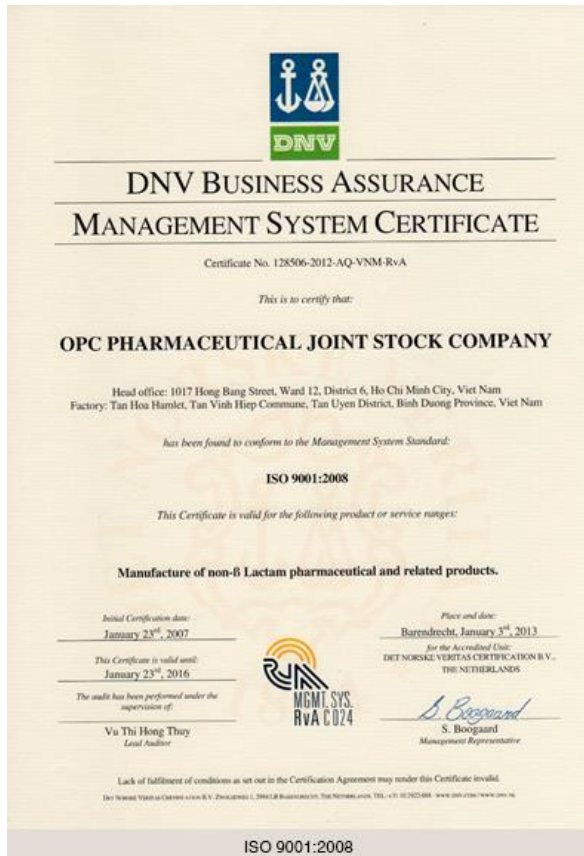
Các ngành kinh doanh chính

- Sản xuất thuốc, Hóa dược và Dược liệu.
- Kinh doanh Dược.
- Trồng và chế biến Dược liệu.
- Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng, rượu.
- Sản xuất trang thiết bị y tế.
- Sản xuất, kinh doanh mỹ phẩm.
- Sản xuất thực phẩm.

4.1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Dược Phẩm OPC tiền thân là Xí nghiệp Dược phẩm TW 26, thành lập vào ngày 24/10/1977 theo quyết định số 1176/ BYT-QĐ của Bộ Y tế, tại số 343 Hùng Vương, Phường 12, Quận 6 (nay là 1017 Hồng Bàng, Phường 12, Quận 6, TP. Hồ Chí Minh).

Minh). OPC là một trong các công ty hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh dược phẩm có nguồn gốc từ dược liệu, là một trong những đơn vị sản xuất thuốc được Cục Quản Lý Dược – Bộ Y Tế Việt Nam cấp giấy chứng nhận GMP – WHO, GLP, GSP và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001:2008



GIẤY CHỨNG NHẬN GMP NHÀ MÁY OPC BÌNH DƯƠNG

- ❖ **Năm 1977:** Thành lập vào ngày 24/10/1977 theo quyết định số 1176/ BYT-QĐ của Bộ Y tế, mang tên Xí nghiệp Dược phẩm Trung ương 26.
- ❖ **Năm 1980:** Huân chương Lao động hạng III.
- ❖ **Năm 1983:** Huân chương Lao động hạng II.
- ❖ **Năm 1994:** Đơn vị xuất khẩu mạnh nhất trong Tổng Công ty Dược Việt Nam với

kim ngạch đạt 1,4 triệu USD. Cao sao vàng & các sản phẩm OPC đã có mặt tại 15 nước trên thế giới.

❖ **Năm 1997:** Huân chương Lao động hạng I. Đơn vị đầu tiên áp dụng công nghệ chiết xuất dược liệu đa năng tiên tiến hiện đại.

❖ **Năm 1998:** Lần đầu tiên giới thiệu dược phẩm viên trị sỏi thận Kim Tiền Thảo nhãn hiệu “Ông Già” tại thị trường Việt Nam. “Có Kim tiền thảo OPC trị sỏi thận là tôi yên tâm” đã trở thành một trong 10 sự kiện nổi bật nhất của Tổng Công ty Dược Việt Nam, OPC vinh dự được nhận thương hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao.

❖ **Năm 2000:**

- Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới.
- Bằng khen đã có thành tích chăm sóc sức khỏe người lao động của Bộ Y tế.
- Bằng khen đã có thành tích hoàn thành tốt nghĩa vụ nộp thuế của Bộ Tài chính.
- Bằng khen Đạt tiêu chuẩn tổ chức cơ sở Đảng trong sạch, vững mạnh 5 năm 1995-1999 của Ban chấp hành Đảng bộ Tp.HCM.

❖ **Năm 2001:**

- Ký kết hợp tác liên doanh giữa OPC và Công ty TNHH Phát triển khoa học kỹ thuật Y dược Kiện Kiều - Trung Quốc sản xuất thuốc trị sốt rét CV8®, CV Artecán® phục vụ chương trình phòng chống sốt rét quốc gia.
- Bằng khen đã có thành tích thực hiện tốt công tác Bảo hộ lao động năm 2001 của Bộ trưởng Bộ lao động và Thương binh xã hội.
- Bằng khen đã có thành tích chấp hành tốt nghĩa vụ nộp thuế từ năm 1999 - 2001 góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc của Thủ tướng Chính phủ.

❖ **Năm 2002:**

- Ngày 08/02/2002, theo quyết định số 138/QĐ-TTG của Thủ tướng Chính phủ, Xí nghiệp Dược phẩm Trung ương 26 - OPC được chuyển thành Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC. Tên giao dịch quốc tế: OPC Pharmaceutical Joint Stock Company.
- Đại hội đại biểu cổ đông thành lập Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC ngày 19/3/2002, Bầu Hội đồng quản trị & Ban kiểm soát nhiệm kỳ I (2002-2006).

- Giấy chứng nhận Môi trường xanh sạch đẹp Tp.HCM năm 2002 của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Tp.HCM.
- Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn Văn minh – Sạch đẹp – An toàn năm 2002 của UBND Quận 6.

❖ **Năm 2003:**

- Giấy chứng nhận đạt danh hiệu Môi trường xanh sạch đẹp Tp.HCM năm 2003 của UBND Tp.HCM.
- Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn Văn minh – Sạch đẹp – An toàn năm 2003 của UBND Quận 6.
- Bằng khen Phong trào thi đua lao động giỏi và xây dựng tổ chức Công đoàn vững mạnh năm 2003 của Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam.
- Giấy khen Bảo đảm vệ sinh, an toàn lao động năm 2003 của Công đoàn Tổng Công ty Dược Việt Nam.

❖ **Năm 2004:**

- Giấy khen đã có nhiều thành tích trong sản xuất kinh doanh và các phong trào thi đua 5 năm 2000-2004 của Tổng Công ty Dược Việt Nam .
- Khánh vàng tuyên dương Hoa việc thiện của UBND-Hội chữ thập đỏ Quận 6.
- Bằng khen cho Công đoàn cơ sở vững mạnh giai đoạn 1999-2004 _ BCH Công đoàn Y tế Việt Nam.

❖ **Năm 2005:** Đón nhận Huân chương độc lập hạng III . Là một trong những đơn vị sản xuất thuốc đông dược đầu tiên được cấp giấy chứng nhận đạt GMP - GLP - GSP.

❖ **Năm 2006:**

- Đại hội Đồng cổ đông nhiệm kỳ II (2006 - 2011).
- Bằng khen về việc tích cực tuyên truyền, vận động và ủng hộ chương trình “Vì người nghèo” năm 2006 của Ủy Ban Mặt trận tổ quốc Tp.HCM.
- Bằng khen về thành tích xuất sắc trong công tác Bảo vệ và chăm sóc sức khỏe người lao động năm 2006 của Bộ Y tế.
- Giấy khen về thành tích thực hiện tốt chế độ chính sách BHXH, BHYT năm 2006 của Bảo hiểm xã hội Tp.HCM.

- Giấy khen về thành tích tốt trong công tác vận động nhân đạo – xã hội năm 2006 của UBND Quận 6.
- Giấy khen Đạt thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua “tuổi cao chí càng cao, nêu gương sáng vì sự nghiệp xây dựng & bảo vệ Tổ quốc” năm 2006 của Ban đại diện Hội Người cao tuổi Q.10.
- Khánh vàng tuyên dương Hoa việc thiện của UBND-Hội chữ thập đỏ Q.6.
- Bằng khen danh hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao nhiều năm liền và tích cực chăm lo cho cộng đồng, nhân kỷ niệm 10 năm HVNCLC của UBND TP.HCM.
- Giấy khen cho thành tích đạt tiêu chuẩn trong sạch vững mạnh 2005-2006 của Ban chấp hành Đảng bộ khối cơ sở Bộ Y tế.
- Giấy khen thành tích đạt giải nhất cuộc thi tìm hiểu Tp.HCM - Thành phố anh hùng của Ban chấp hành Đảng bộ khối cơ sở Bộ Y tế.

❖ **Năm 2007:**

- Là Doanh nghiệp sản xuất đông được đầu tiên phát hành cổ phiếu ra công chúng (01/02/2007).
- Thành lập Công ty con - Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm OPC Bình Dương vốn điều lệ 15 tỉ đồng.
- Thương hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao.
- Top 100 giải thưởng Sao vàng Đất Việt.
- Bằng khen đã có thành tích xuất sắc trong hội thi an toàn vệ sinh viên giỏi ngành Y tế lần thứ 2 năm 2007 của Công đoàn Y tế VN.
- Chứng nhận đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2000
- Giấy chứng nhận đóng góp cho chương trình “Công lý & trái tim” (lần 3) nhân ngày vì nạn nhân chất độc da cam / dioxin Việt Nam (10/8/2007) .

❖ **Năm 2008:**

- Chính thức niêm yết và giao dịch cổ phiếu với mã chứng khoán OPC tại Sàn giao dịch chứng khoán TP. HCM (30/10/2008).
- Nhà máy Dược phẩm đạt tiêu chuẩn GMP – WHO, GLP, GSP.
- Đạt thương hiệu Quốc gia duy nhất ngành dược phẩm Việt Nam.

- Bằng khen đã có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua lao động giỏi và xây dựng tổ chức Công đoàn vững mạnh 2008 _ Công đoàn Y tế Việt Nam.

❖ **Năm 2009:**

Khởi công xây dựng nhà máy dược phẩm đạt GMP WHO tại Ấp Tân Hóa, Xã Tân Vĩnh Hiệp, Thị xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương vào ngày 27/12/2009 với tổng vốn đầu tư hơn 200 tỉ đồng.

❖ **Năm 2010:**

- OPC là công ty dược phẩm duy nhất trong 27 doanh nghiệp đạt Thương hiệu quốc gia lần thứ II.
- Bộ trưởng BYT tặng bằng khen cho đơn vị đạt thành tích xuất sắc thực hiện nhiệm vụ, kế hoạch Y tế giai đoạn 2006-2010.
- OPC là doanh nghiệp dược duy nhất trong 9 doanh nghiệp Tp.HCM được tặng Bằng khen “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” năm 2010 của UBND Tp.HCM.
- Top 1000 Doanh nghiệp nộp thuế thu nhập Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (V1000)

❖ **Năm 2011:**

- Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ III (2011 - 2016).
- Hàng Việt Nam Chất lượng cao 14 năm liền (1998 - 2011).

❖ **Năm 2012:**

- OPC là doanh nghiệp dược phẩm duy nhất đạt thương hiệu quốc gia 3 lần liên tiếp (2008 - 2013).
- Cục Quản lý Dược - Bộ Y tế kiểm tra và cấp giấy chứng nhận nhà máy sản xuất tại Bình Dương đạt tiêu chuẩn GMP WHO số 86/GCN-QLD ngày 21/03/2012.

❖ **Năm 2013:**

- Top 100 Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 7 năm liền (2007-2013)
- Hàng Việt Nam Chất lượng cao 16 năm liền (1998 - 2013).
- Top 50 CTy kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam do Báo Nhịp cầu đầu tư bình chọn.

- Giấy tri ân tấm lòng vàng của UBND xã Đông Phú.
- Chứng thư thẩm định tín nhiệm doanh nghiệp do Trung tâm khoa học thẩm định tín nhiệm doanh nghiệp cấp.

❖ **Năm 2014:**

- Thương hiệu Quốc gia (là doanh nghiệp Dược duy nhất được nhận giải thưởng 4 lần liên tiếp).
- Sao Vàng Đất Việt 8 năm liền (2007 - 2014).
- Hàng Việt Nam Chất lượng cao 17 năm liền (1998 - 2014).
- Ngôi sao thuốc Việt (giải thưởng uy tín duy nhất trong ngành Dược): thương hiệu OPC cùng 3 sản phẩm Dầu Khuynh diệp, Kim Tiền thảo & HoAstex.
- Top 1000 Doanh nghiệp nộp thuế thu nhập DN lớn nhất Việt Nam 5 năm liên tiếp (2010 - 2014).
- Khởi công xây dựng chi nhánh Tiền Giang ngày 08/03/2014 và đã được khánh thành ngày 26/08/2014.
- Tháng 09/2014 thành lập Văn phòng đại diện tại Quảng Châu – Trung Quốc theo giấy chứng nhận số NO.2014 4010562.
- Top 50 công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam.

❖ **Năm 2015:**

- Hàng Việt Nam Chất lượng cao 18 năm liền (1998 - 2015).
- Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam - FAST500.

Các thành tích, danh hiệu nổi bật:



- Huân chương Độc lập hạng III.
- Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới.
- Huân chương Lao động hạng I, II, III.
- Cùng nhiều bằng khen khác của cấp Nhà nước, các ngành trao tặng



"Thương hiệu Quốc gia"
2008 - 2014



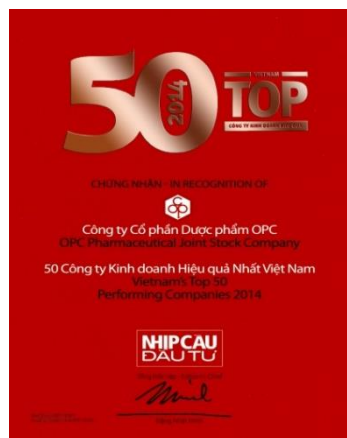
Ngôi sao thuốc Việt 2014



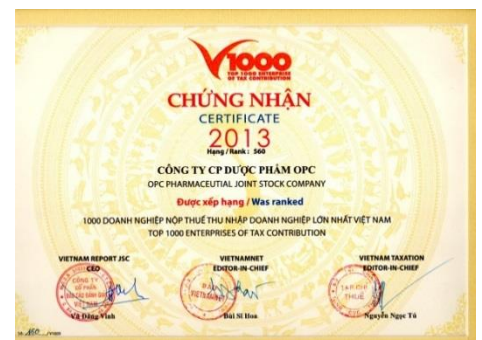
2007 - 2015
Top 100 "Sao vàng đất Việt" năm 2007
- 2015



Danh hiệu Hàng Việt Nam chất
lượng cao 1998 - 2015



Top 50 Doanh nghiệp kinh
doanh hiệu quả nhất VN
2013-2014

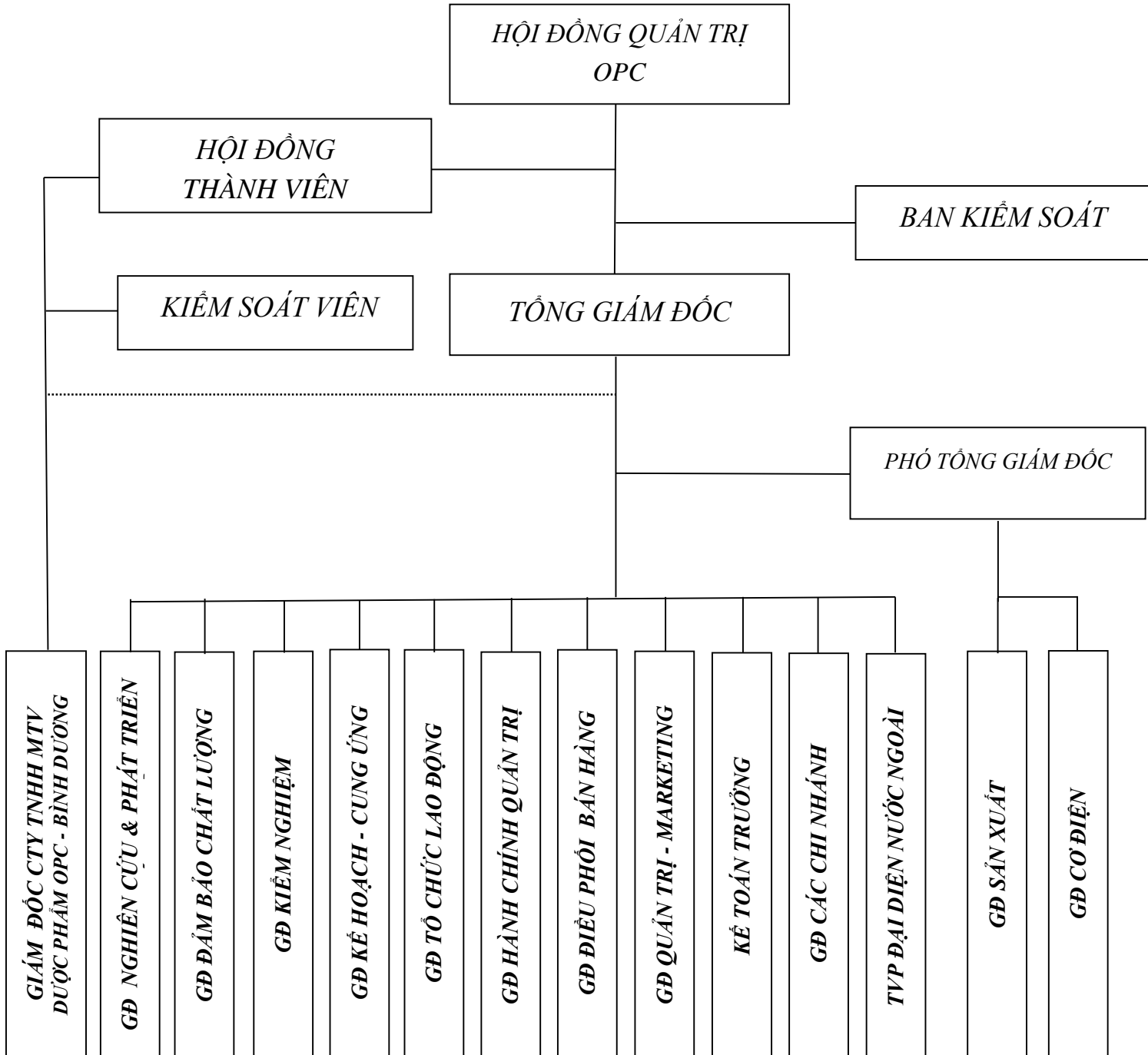


Top 1000 doanh nghiệp nộp thuế thu
nhập lớn nhất VN 2010 – 2014.

4.2 Cơ cấu tổ chức, bộ máy quản lý của công ty

Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp 2014, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty. Điều lệ Công ty sửa đổi, bổ sung lần thứ 16 ngày 14/08/2015.

Hình 3: Sơ đồ tổ chức, bộ máy quản lý Công ty



4.2.1 Cơ cấu tổ chức

– Trụ sở chính:

Tên tiếng Việt: Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC

Tên giao dịch quốc tế: OPC PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY

Địa chỉ: 1017 Hồng Bàng – Phường 12 – Quận 6 – TP.Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84 – 8) 37517111 Fax : (84 – 8) 38752048.

Với diện tích khoảng 10.000 m², trụ sở chính của Công ty là nơi đặt văn phòng làm việc và giao dịch chính của Ban Tổng Giám đốc, các Phòng nghiệp vụ, Chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh, Hiệu thuốc trung tâm giới thiệu và kinh doanh sản phẩm OPC.

– Công ty thành viên trực thuộc :

Tên tiếng Việt: Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC – Bình Dương.

Tên giao dịch quốc tế: OPC – BINH DUONG PHARMACEUTICAL ONLY
MEMBER CO., LTD.

Viết tắt: OPC – BÌNH DƯƠNG.

Trụ sở chính: Ấp Tân Hóa, Xã Tân Vĩnh Hiệp, Thị xã Tân Uyên, Bình Dương.

Giấy phép ĐKKD: số 4604000067 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Bình Dương cấp ngày 11 – 6 – 2007.

– Nhà máy Dược phẩm OPC Bình Dương:

Địa chỉ: Ấp Tân Hóa, Xã Tân Vĩnh Hiệp, Thị xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương.

Điện thoại: (0650) 3632732 Fax: (0650) 3632345

Với diện tích 5,2 ha, Nhà máy Dược phẩm OPC – Bình Dương chính thức khởi công xây dựng vào ngày 27/12/2009, theo chủ trương di dời nhà máy sản xuất ra ngoài thành của UBND TP. HCM. Nhà máy chính thức khánh thành và đưa vào hoạt động sau 2 năm xây dựng và đến 21/03/2012 được Cục Quản lý Dược – Bộ Y Tế Việt Nam cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP - WHO (số 86/GCN-QLD). Đây là Nhà máy sản xuất thuốc từ dược liệu với quy mô ngang tầm khu vực, là một trong những nhà máy Đông dược hiện đại và lớn nhất Việt Nam.

– **Văn phòng đại diện Trung Quốc :**

Địa chỉ: Room 808, 7 -9 Jichang, Baiyon District, Guang zhou, China

– **Các chi nhánh của Công ty :**

Các chi nhánh của Công ty thực hiện hoạt động phân phối của OPC, triển khai việc nghiên cứu thị trường, giới thiệu sản phẩm OPC và chăm sóc khách hàng của Công ty trên toàn quốc.

❖ **Chi nhánh Hà Nội:**

Địa chỉ: Số 26 – BT 1 lô 2 Khu đô thị mới Mễ Trì Hạ - P. Mễ Trì – Q. Nam Từ Liêm – TP. Hà Nội. Điện thoại : 04. 37875337 Fax : 04. 37875338.

❖ **Chi nhánh Nghệ An:**

Địa chỉ: 99B Nguyễn Thái Học – P. Lê Lợi – TP. Vinh – Nghệ An.

Điện thoại : 038.3585239 Fax: 038.3585238

❖ **Chi nhánh Đà Nẵng:**

Địa chỉ: 612 Nguyễn Hữu Thọ - P. Khuê Trung - Q.Cẩm Lệ - TP. Đà Nẵng

Điện thoại: 0511.3697888 Fax: 0511.3697973

❖ **Chi nhánh Nha Trang:**

Địa chỉ: 70B Lê Hồng Phong - P. Phước Hải – TP. Nha Trang - Khánh Hòa.

Điện thoại : 058.3871315 Fax: 058.3878317

❖ **Chi nhánh Miền Đông:**

Địa chỉ: Ấp Tân Hóa, Xã Tân Vĩnh Hiệp – TX. Tân Uyên - Bình Dương.

Điện thoại : 0650.3632178 Fax: 0650.3632177

❖ **Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh:**

Địa chỉ: 1017 Hồng Bàng – Phường 12 – Quận 6 – TP. HCM.

Điện Thoại : 08. 37511321 Fax: 08. 37511321

❖ **Chi nhánh Vũng Tàu:**

Địa chỉ: 38 Trương Văn Bang – Phường 7 – TP. Vũng Tàu – Bà Rịa Vũng Tàu.

Điện thoại: 064. 3832364.

❖ **Chi nhánh Tiền Giang:**

Địa chỉ: 297 Nguyễn Thị Thập – P. 5 – TP. Mỹ Tho – Tiền Giang.

Điện thoại: 073. 3950999

Fax: 073. 3958899

❖ **Chi nhánh Cần Thơ:**

Địa chỉ: Lô A1 – 42, A1 – 43, Đường số 10 - Khu nhà ở Nam Long – P. Hưng Thạnh – Q. Cái Răng – TP. Cần Thơ.

Điện thoại: 071. 3837999

Fax : 071. 3837788

– **Hệ thống cửa hàng giới thiệu sản phẩm OPC:**

Đây là kênh phân phối trực tiếp các sản phẩm của OPC đến người tiêu dùng. Hiện nay bao gồm 4 cửa hàng:

❖ **Cửa hàng số 1 giới thiệu và kinh doanh sản phẩm OPC**

Địa chỉ: 1017 Hồng Bàng – Phường 12 – Quận 6 – TP. HCM

Điện thoại - Fax: 08.38756619

❖ **Cửa hàng số 2 giới thiệu và kinh doanh sản phẩm OPC**

Địa chỉ: Quầy D7 Công ty CP TM-DV Tổng Hợp 10 - 134/1 Tô Hiến Thành – P. 15 – Q. 10 – TP. HCM

Điện thoại - Fax: 08.38667227.

❖ **Cửa hàng số 3 giới thiệu và kinh doanh dược phẩm OPC**

Địa chỉ: 65 – 67 Phùng Hưng – P. 13 – Quận 5 – TP. HCM

Điện thoại - Fax: 08.38557910.

❖ **Cửa hàng số 4 giới thiệu và kinh doanh dược phẩm OPC**

Địa chỉ: Quầy số 55 – 334 Tô Hiến Thành - P. 14 - Q.10 – TP. HCM

Điện thoại - Fax: 08.38687617.

– Công ty liên doanh, liên kết:

❖ Công ty Cổ phần Dược OPC Bắc Giang:

Địa chỉ: Thôn Bình An, Xã Tiên Phong, Huyện Yên Dũng, Bắc Giang.

Điện thoại: 0240. 3860880

Fax: 0240.3860881

Được thành lập bởi giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 2400498591 do Sở Kế hoạch Đầu tư Bắc Giang cấp ngày 19/03/2010 với tổng diện tích 2,6 ha.

❖ Công ty TNHH Phát triển Khoa học kỹ thuật Y dược Kiện Kiều

OPC và công ty TNHH Phát triển Khoa học kỹ thuật Y dược Kiện Kiều (Trung Quốc) hợp tác kinh doanh sản xuất các loại thuốc trị sốt rét CV8 và các sản phẩm đông dược theo Giấy phép Đầu tư số 2213/GP do Bộ Kế hoạch Đầu tư cấp ngày 16/08/2001.

Hình ảnh các chi nhánh, Văn phòng đại diện & Công ty TNHH MTV Dược Phẩm OPC Bình Dương:



Chi nhánh Bình Dương - Nhà máy OPC Bình Dương



Văn phòng đại diện tại Trung Quốc



Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương



Chi nhánh Hồ Chí Minh



Chi nhánh Cần Thơ



Chi nhánh Tiền Giang



Chi nhánh Miền Đông



Chi nhánh Vũng Tàu



Chi nhánh Nha Trang



Chi nhánh Đà Nẵng



Chi nhánh Nghệ An



Chi nhánh Hà Nội

4.2.2 Cơ cấu bộ máy quản lý

Đại hội đồng Cổ đông:

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông thường niên được tổ chức mỗi năm một lần. Đại hội đồng Cổ đông phải họp thường niên trong thời hạn bốn tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Đại hội đồng Cổ đông thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty, kế hoạch phát triển ngắn hạn và dài hạn của Công ty; bầu, bãi miễn và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát; quyết định những vấn đề khác được luật pháp và Điều lệ Công ty quy định.

Hội đồng quản trị:

Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý hoặc chỉ đạo thực hiện của Hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về ĐHĐCĐ. Số lượng thành viên Hội đồng quản trị ít nhất 05 người và nhiều nhất là 11 người. Nhiệm kỳ của thành viên HĐQT không quá 05 năm; thành viên HĐQT có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Tổng số thành viên HĐQT độc lập không điều hành phải chiếm ít nhất một phần ba tổng số thành viên HĐQT. Hiện tại HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC có 05 thành viên và Chủ tịch HĐQT là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

Ban Kiểm soát:

Ban Kiểm soát là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Vai trò của BKS là đảm bảo các quyền lợi của cổ đông và thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc trong việc quản lý và điều hành công ty; chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông

trong thực hiện các nhiệm vụ được giao. Hiện nay, Ban kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên, có nhiệm kỳ 05 năm. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc.

Ban Tổng Giám đốc:

Ban Tổng Giám đốc của Công ty gồm có Tổng Giám đốc và Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm thực hiện các nghị quyết của HĐQT và ĐHĐCĐ, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được HĐQT và ĐHĐCĐ thông qua. Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT và ĐHĐCĐ về việc thực hiện nhiệm vụ và quyền hạn được giao.

Các Giám đốc chức năng

Công ty có 12 Giám đốc chức năng, 9 Giám đốc Chi nhánh, 01 Trưởng Văn phòng đại diện tại Trung Quốc chịu trách nhiệm điều hành và triển khai các chiến lược theo chức năng quản lý, hỗ trợ cho Ban Tổng Giám đốc, đồng thời chịu trách nhiệm trước Ban Tổng Giám đốc về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao vì lợi ích của Công ty và cổ đông.

Các phòng ban chức năng:

▪ Phòng Hành chính Quản trị

- Nghiên cứu và tham mưu cho Tổng Giám đốc trong việc thiết lập mô hình, tổ chức bộ máy và cơ chế hoạt động của Công ty; Các khả năng áp dụng những chính sách, chế độ của Nhà nước có liên quan đến đối tượng và tổ chức lao động trong Công ty.

- Dựa trên mô hình tổ chức bộ máy, xây dựng và ban hành các nội dung về định chế pháp lý hành chính, các vấn đề liên quan đến thu nhập của người lao động, kế hoạch về nhân sự, quản trị nguồn nhân lực nhằm đảm bảo sự vận hành có hiệu quả của bộ máy.

- Tổ chức và quản lý các hoạt động thông tin liên lạc, các thông tin theo yêu cầu của Ban Lãnh đạo, những hoạt động phục vụ công tác hành chính của Công ty.

- Thay mặt HĐQT, Ban Tổng Giám đốc thực hiện công bố thông tin & tham mưu cho Lãnh đạo Công ty chủ động công bố thông tin trong những trường hợp cần thiết.

- Tổ chức thực hiện các báo cáo tổng hợp theo yêu cầu của Chủ tịch HĐQT & Tổng Giám đốc.

- Quản lý các lĩnh vực về công nghệ thông tin bao gồm: Phần cứng, phần mềm, mạng máy tính và website của Công ty.

- Tổ chức thực hiện và quản lý công tác liên quan đến bảo vệ tài sản, an ninh trật tự, phòng cháy chữa cháy, an toàn – vệ sinh lao động, quan hệ địa phương, vệ sinh công nghiệp, chăm sóc cây cảnh, an toàn vệ sinh thực phẩm tại khu vực trụ sở chính.

▪ **Phòng Tài chính Kế toán**

- Thu nhận và cung cấp các thông tin dưới đây, nhằm giúp cho Lãnh đạo Công ty đánh giá được kết quả hoạt động kinh tế và các biện pháp quản lý đang thực hiện; Quản lý được chặt chẽ tài sản, ngăn ngừa kịp thời mọi hành vi gây tổn hại đến tài sản của Công ty và kiểm tra được việc thực hiện các nguyên tắc hạch toán kinh doanh trong Công ty. Các thông tin đó bao gồm :

- Thông tin về toàn bộ hoạt động kinh tế, tài chính của Công ty.
- Thông tin về số hiện có và tình hình luân chuyển của từng loại tài sản thuộc Công ty.
- Thông tin về các nội dung văn bản pháp lý Nhà nước, có liên quan đến công tác kế toán, tài chính doanh nghiệp.

- Thực hiện kiểm tra nội bộ và cung cấp tài liệu, phục vụ cho việc kiểm tra, kiểm soát của các cơ quan có thẩm quyền đối với hoạt động kinh tế, tài chính ở Công ty.

- Tham mưu và xây dựng các kế hoạch, các phương án về tài chính để tạo nguồn vốn đồng thời thực hiện việc cân đối, bảo toàn nguồn vốn, nhằm duy trì và phát triển hoạt động kinh tế của Công ty.

- Tổ chức hạch toán, làm các báo cáo gửi cơ quan nhà nước.

- Tuân thủ pháp luật về kế toán và các nghĩa vụ với nhà nước về thuế.

▪ **Phòng Quản trị Marketing**

- Tham mưu cho Ban TGD trong việc xây dựng các chiến lược/ chiến thuật/ chính sách liên quan đến kinh doanh – tiếp thị, cụ thể như:

- Chiến lược/ chiến thuật/ chính sách giá cả.
- Chiến lược/ chiến thuật/ chính sách bán hàng, khuyến mãi... và chăm sóc khách hàng.
- Chiến lược/ chiến thuật/ chính sách sản phẩm.
- Chiến lược/ chiến thuật/ chính sách phát triển hệ thống phân phối.

➤ Chiến lược/ chiến thuật/ chính sách xây dựng, bảo vệ và phát triển thương hiệu.

- Giám sát, đánh giá việc thực hiện các chủ trương đã được phê duyệt nêu trên tại các chi nhánh và báo cáo định kỳ theo quy định hoặc theo yêu cầu của ban Tổng giám đốc.

▪ **Phòng Điều phối Bán hàng**

- Lập kế hoạch vận chuyển lưu thông phân phối sản phẩm theo tiêu chuẩn GDP.

- Tổ chức quản lý và bảo quản thành phẩm theo qui định GSP.

- Giám sát việc bán hàng của các chi nhánh.

- Thực hiện kế hoạch bán hàng của công ty.

- Tổ chức, giám sát quản lý xuất – nhập: hàng khuyến mãi, xăng dầu vận chuyển.

- Quản lý và giám sát thực hiện chi phí bán hàng của các chi nhánh.

- Giám sát và kiểm tra việc thực hiện chương trình hỗ trợ bán hàng như: chiết khấu thanh toán, khuyến thưởng, khuyến mãi, khách hàng thân thiết, xổ số may mắn...

- Phối hợp với các phòng ban chức năng trong việc trang bị thiết bị tài sản đầu tư của công ty theo sự phân công của Tổng Giám đốc.

▪ **Phòng Tổ chức Lao động**

- Nghiên cứu và tham mưu cho Ban TGD trong việc tổ chức lao động và quản lý nguồn lao động một cách có hiệu quả tại nhà máy Dược phẩm OPC Bình Dương.

- Tổ chức triển khai thực hiện các chính sách lao động tại nhà máy Dược phẩm OPC Bình Dương.

- Xây dựng nội quy lao động, thoả ước lao động tập thể.

- Quản lý & tổ chức thực hiện các hoạt động giữ gìn an ninh trật tự trong Công ty, bảo vệ tài sản nhà máy OPC Bình Dương.

- Tổ chức thực hiện & Quản lý công tác thi đua khen thưởng – kỉ luật trong Công ty; Công tác khen thưởng của Công ty đối với cấp trên và các cơ quan đoàn thể hữu quan.

- Tổ chức thực hiện và Quản lý công tác liên quan đến môi trường lao động, an toàn lao động, vệ sinh lao động, PCCC & các dịch vụ hỗ trợ tại nhà máy OPC Bình Dương.

- Tổ chức thực hiện & quản lý hồ sơ sức khoẻ của người lao động trong Công ty.

- Tổ chức thực hiện công tác đối ngoại tại Bình Dương & các khu vực lân cận thuộc địa bàn hoạt động của Nhà máy OPC Bình Dương.

- Kiểm tra, giám sát việc thực hiện ngày giờ công lao động nhằm đảm bảo việc chấp hành nội quy lao động và các chế độ liên quan đến lao động tiền lương.

▪ **Phòng Kế hoạch – Cung ứng**

- Nghiên cứu và xây dựng các kế hoạch định hướng của Công ty theo các thời hạn định kỳ gồm:

- Kế hoạch sản xuất sản phẩm thu mua, dự trữ và nhập khẩu nguyên phụ liệu phục vụ cho kế hoạch sản xuất.
- Kế hoạch gia công, cung ứng vật tư, thiết bị.
- Kế hoạch xuất khẩu sản phẩm nhập khẩu trang thiết bị y tế.

- Tổ chức công tác quản lý và bảo quản các nguyên phụ liệu theo các yêu cầu của GMP – GSP.

- Tổ chức công tác nhập, xuất nguyên phụ liệu, thiết bị theo yêu cầu của các phòng ban đã được phê duyệt.

▪ **Phòng Đảm bảo Chất lượng (QA)**

- Thiết lập và quản lý hệ thống đảm bảo chất lượng phù hợp với thực trạng sản xuất của Công ty đồng thời đạt yêu cầu GPs hiện hành, ISO 9000.

- Tổ chức và hướng dẫn thực hiện tốt hoạt động đảm bảo chất lượng trên toàn hệ thống đã được xác lập.

- Bảo đảm mọi sản phẩm sản xuất tại Công ty được đưa ra thị trường phù hợp với các yêu cầu về mặt chất lượng.

- Thực hiện công tác huấn luyện, đào tạo kỹ thuật đáp ứng được yêu cầu đảm bảo chất lượng của hệ thống.

▪ **Phòng Kiểm nghiệm (QC)**

- Tổ chức thực hiện toàn bộ những hoạt động chuyên môn có liên quan đến công tác kiểm nghiệm từ các quá trình sản xuất, dựa trên tiêu chuẩn đã ban hành của các cấp.

- Quản lý toàn bộ các tiến trình hoạt động, các kết quả và những cơ sở vật chất phục vụ cho việc thực hiện chuyên môn (tài liệu, thiết bị, hóa chất thử nghiệm, . . .).

- Hỗ trợ cho phòng Nghiên cứu Phát triển trong việc xây dựng mới hoặc bổ sung tiêu chuẩn cho các loại nguyên phụ liệu, bán thành phẩm và thành phẩm đã, đang và sắp sản xuất trong các quy trình công nghệ thuộc Công ty.

▪ **Phòng Nghiên cứu Phát triển (R&D)**

- Tổ chức nghiên cứu mặt hàng mới, cải tiến các quy trình công nghệ, xây dựng các quy trình sản xuất theo yêu cầu của Công ty.

- Nghiên cứu áp dụng tiêu chuẩn dược điển. Xây dựng mới hoặc bổ sung soát xét tiêu chuẩn cho các loại nguyên phụ liệu, bán thành phẩm và thành phẩm đã, đang và sắp sản xuất trong các quy trình công nghệ thuộc Công ty.

- Tổ chức nghiên cứu để tham mưu cho Công ty các định hướng sau:

- Chiến lược về phát triển công nghệ sản xuất.
- Chiến lược về sản phẩm.
- Quy hoạch và đầu tư phát triển.
- Bố trí, sắp xếp các dây chuyền sản xuất.

- Thực hiện đăng ký các thủ tục pháp lý về sản xuất và quyền sở hữu công nghiệp.

▪ **Ban Cơ điện**

- Nghiên cứu và tham vấn với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc trong việc lựa chọn thiết bị, máy móc khi phát sinh các yêu cầu bố trí lắp đặt sử dụng hoặc đầu tư về công nghệ của Công ty.

- Khảo sát và trực tiếp xây dựng thực hiện các phương án, các giải pháp xử lý về kỹ thuật đối với các vấn đề liên quan đến thiết bị và công nghệ của Công ty.

- Xây dựng và tổ chức thực hiện trực tiếp kế hoạch bảo trì, sửa chữa hệ thống nhà xưởng và thiết bị trong toàn Công ty.

- Thực hiện hoặc tham gia thực hiện đào tạo về chuyên môn, nghiệp vụ cho công nhân theo chương trình chung của Công ty.

▪ **Xưởng Sản xuất**

- Tổ chức hoạt động sản xuất trực tiếp trên các dây chuyền công nghệ cùng với sự đảm bảo đúng các yêu cầu, các điều kiện về kỹ thuật, chất lượng; về hiệu quả, tiến bộ; về an toàn trong sản xuất theo tiêu chuẩn GMP – WHO.

- Quản lý và sử dụng trực tiếp công nghệ thiết bị; các phương tiện và dụng cụ một cách có hiệu quả đối với hoạt động sản xuất.

- Quản lý và trực tiếp tổ chức phân công, điều phối các lực lượng lao động đang làm việc tại xưởng.

▪ **Văn phòng Đại diện nước ngoài**

- Tổ chức thực hiện văn phòng liên lạc các hoạt động của Công ty với nước sở tại, trao đổi thông tin thuộc các lĩnh vực được Tổng Giám đốc phân công: tiến bộ khoa học kỹ thuật, máy móc thiết bị, sản phẩm, nguyên vật liệu, nghiên cứu thị trường.....

- Thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại trong phạm vi pháp luật cho phép, xúc tiến xây dựng các dự án hợp tác đầu tư của Công ty với các đối tác.

- Theo dõi, đôn đốc việc thực hiện các hợp đồng đã được ký kết cũng như thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại trong phạm vi được pháp luật cho phép.

- Góp phần quảng bá thương hiệu Công ty đến người tiêu dùng, khách hàng, đối tác kinh doanh; thu thập thông tin thị trường, giải thích cho khách hàng về các sản phẩm và dịch vụ của Công ty nhằm đáp ứng nhu cầu hợp lý của khách hàng.

- Tổ chức thực hiện và quản lý các chi phí hoạt động của Văn phòng đại diện theo luật pháp của nước sở tại, luật pháp Việt Nam và quy định của Công ty.

- Tổ chức thực hiện các báo cáo định kỳ theo luật pháp của nước sở tại, luật pháp Việt Nam, quy định của Công ty và các báo cáo khác theo yêu cầu của Tổng Giám đốc.

4.3 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt 20/08/2015 trên mức vốn thực góp hiện tại.

4.3.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan

STT	Tên tổ chức/ cá nhân	Địa chỉ	Số lượng cổ phiếu	Giá trị cổ phiếu tính theo mệnh giá (VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Tổng Công ty Dược Việt Nam	Số 138B Giảng Võ, P.Kim Mã, Q.Ba Đình, Hà Nội	3.562.650	35.626.500.000	17,59
2	Nguyễn Chí Linh	681B/6 Bùi Đình Túy, P. 12, Q. Bình Thạnh, TP. HCM	2.046.794	20.467.940.000	10,11
2.1	Nguyễn Thị Thu Vân (con ruột)	681B/6 Bùi Đình Túy, P. 12, Q. Bình Thạnh, TP. HCM	8.000	80.000.000	0,04
2.2	Nguyễn Song Hà (em ruột)	139/J5 Lý Chính Thắng, Q. 3, Tp. HCM	13.784	137.840.000	0,07
3	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn	72 Nguyễn Huệ, Q.1, TP. HCM	1.560.000	15.600.000.000	7,70
4	Trịnh Xuân Vương	565/2/17 Bình Thới, P10, Q11, TP. HCM	1.535.136	15.351.360.000	7,58
4.1	Trịnh Việt Tuấn (con ruột)	565/2/17 Bình Thới, P10, Q11, TP. HCM	51.261	512.610.000	0,25
4.2	Trịnh Việt Trung (con ruột)	565/2/17 Bình Thới, P10, Q11, TP. HCM	3.000	30.000.000	0,01
4.3	Trịnh Xuân Đương (em ruột)	Quỳnh Hưng, Quỳnh Lưu, Nghệ An	5.000	50.000.000	0,02
	Tổng cộng		8.785.625	87.856.250.000	43,39

(Nguồn: Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC)

4.3.2 Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ

Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC được Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0302560110 lần đầu vào ngày 25/03/2002; đăng ký thay đổi lần thứ 12 vào ngày 27/06/2012.

Theo Luật doanh nghiệp, sau thời gian 03 năm kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình. Như vậy, tính đến thời điểm hiện nay, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

4.3.3 Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt 20/08/2015 trên mức vốn thực góp hiện tại:

Bảng 2: Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt 20/08/2015 trên mức vốn thực góp hiện tại

STT	Đối tượng	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông (*)	
					Tổ chức	Cá nhân
1	Cổ đông Nhà nước	3.562.650	17,59	01	01	0
2	Cổ đông lớn (sở hữu từ 5% vốn CP trở lên)	5.141.930	25,39	03	01	02
	- Trong nước	5.141.930	25,39	03	01	02
	- Nước ngoài	0	0	0	0	0
3	Cổ đông khác	11.544.777	57,01	977	36	941
	- Trong nước	8.560.496	42,27	938	24	914
	- Nước ngoài	2.984.281	14,74	39	12	27
TỔNG CỘNG		20.249.357	100	981	38	943
Trong đó: - Trong nước		17.265.076	85,26	942	26	916
- Nước ngoài		2.984.281	14,74	39	12	27

(Nguồn: Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC)

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

- Công ty mẹ của Công ty: Không có
- Công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát/cổ phần chi phối: Không có.
- Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán: Không có

▪ Công ty con:

Tên tiếng Việt: **Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC – Bình Dương.**

Tên giao dịch quốc tế: OPC – BINH DUONG PHARMACEUTICAL ONLY MEMBER CO., LTD.

Viết tắt: OPC – BÌNH DƯƠNG.

Trụ sở chính: Ấp Tân Hóa, Xã Tân Vĩnh Hiệp, Thị xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương.

Giấy phép ĐKKD: số 4604000067 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Bình Dương cấp ngày 11/06/2007.

▪ Công ty liên doanh, liên kết:

❖ **Công ty Cổ phần Dược OPC Bắc Giang:**

Địa chỉ: Thôn Bình An, Xã Tiên Phong, Huyện Yên Dũng, Tỉnh Bắc Giang.

Điện thoại: 0240. 3860880

Fax: 0240.3860881

Được thành lập bởi giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 2400498591 do Sở Kế hoạch Đầu tư Bắc Giang cấp ngày 19/03/2010.

❖ **Công ty TNHH Phát triển Khoa học kỹ thuật Y dược Kiện Kiều**

OPC và công ty TNHH Phát triển Khoa học kỹ thuật Y dược Kiện Kiều (Trung Quốc) hợp tác kinh doanh sản xuất các loại thuốc trị sốt rét CV8 và các sản phẩm đông dược theo Giấy phép Đầu tư số 2213/GP do Bộ Kế hoạch Đầu tư cấp ngày 16/08/2001.

4.5 Quá trình tăng vốn

Năm 2002 theo quyết định số 138/QĐ-TTG của Thủ tướng Chính phủ, Xí nghiệp Dược phẩm Trung ương 26 – OPC được chuyển thành Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC, tên giao dịch quốc tế: OPC Pharmaceutical Joint Stock Company với số vốn điều lệ ban đầu là 20 tỉ đồng.

Tháng 4/ 2006: Công ty Phát hành cổ phiếu thưởng với tỉ lệ 1: 1 đã tăng vốn điều lệ từ 20 tỉ lên 40 tỉ đồng.

Tháng 02/2007: Phát hành cổ phiếu ra công chúng bằng hình thức đấu giá đã tăng VDL từ 40 tỉ đồng lên 60 tỉ đồng và đem lại nguồn vốn thặng dư là 109.629.836.238 đồng.

Tháng 7/2007: Phát hành cổ phiếu với tỉ lệ 30% cho cổ đông hiện hữu đã tăng vốn điều lệ từ 60 tỉ đồng lên 78 tỉ đồng.

Tháng 01/2008: Phát hành thêm cổ phiếu với tỉ lệ phân bổ quyền 20:1 bằng mệnh giá đã tăng vốn điều lệ lên 81,9 tỉ đồng.

Tháng 10/2011: Phát hành cổ phiếu thưởng tỉ lệ 50% cho cổ đông hiện hữu đã tăng vốn điều lệ từ 81,9 tỉ đồng lên 122,848 tỉ đồng.

Năm 2012 Đại hội đồng cổ đông thường niên đã ban hành Nghị Quyết số 264/NQ – ĐHĐCĐ ngày 14/04/2012 thông qua chương trình phát hành cổ phiếu cho người lao động là Cán bộ chủ chốt của Công ty (ESOP OPC 2012) với số cổ phiếu được phân phối là 572.000 Cổ phiếu đã tăng vốn điều lệ từ 122.848.000.000 đồng lên 128.568.600.000 đồng. Số cổ phiếu phát hành thêm đã được Trung tâm lưu ký Chứng Khoán Việt Nam cấp giấy chứng nhận đăng ký Chứng khoán số 103/2008/GCNCP – VSD - 2 ngày 17/08/2012 và được Sở giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh cấp Quyết định thay đổi niêm yết số 117/2012/QĐ – SGDHCM ngày 20/08/2012.

Năm 2014 Đại hội đồng cổ đông thường niên ban hành Nghị Quyết số 327/NQ-ĐHĐCĐ ngày 05/04/2014 đã quyết định tăng vốn điều lệ bằng nguồn vốn chủ sở hữu thông qua chương trình phát hành cổ phiếu thưởng với tỉ lệ 2:1 cho cổ đông hiện hữu đã tăng vốn điều lệ từ 128.568.600.000 đồng lên 192.851.020.000 đồng. Số cổ phiếu phát hành thêm đã được Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam cấp giấy chứng nhận đăng ký Chứng khoán số 103/2008/GCN – VSD – 3 ngày 04/12/2014 và được Sở giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh cấp Quyết định thay đổi niêm yết số 482/QĐ – SGDHCM ngày 05/12/2014 của Sở giao dịch Chứng Khoán TP.Hồ Chí Minh.

Năm 2015 thực hiện Nghị Quyết số 382/NQ – ĐHĐCĐ ngày 10/04/2015 của Đại hội đồng cổ đông, Ngày 15/06/2015 Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC đã ban hành Nghị Quyết số 601/NQ – HĐQT về việc Thông qua chương trình phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn Người lao động của Công ty (ESOP OPC 2015). Theo đó tổng số Cổ phiếu được phát hành thêm là 964.255 CP. Số cổ phiếu trên đã được Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam cấp giấy chứng nhận đăng ký Chứng khoán số 103/2008/GCNCP – VSD – 4 ngày 14/08/2015 và được Sở giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh cấp Quyết định thay đổi niêm yết số 355/QĐ – SGDHCM ngày 17/08/2015. Thông qua chương trình này số vốn điều lệ của Công ty đã tăng từ 192.851.020.000 đồng lên 202.493.570.000 đồng.

4.6 Hoạt động kinh doanh

4.6.1 Sản lượng sản phẩm qua các năm

Bảng 3: Cơ cấu doanh thu, doanh thu tài chính, thu nhập khác (CTY Mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

ST T	DOANH THU	Năm 2013		Năm 2014		% Tăng/ giảm
		Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	
1	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	516.226	99,27	570.226	99,17	10,46%
2	Doanh thu hoạt động tài chính	2.386	0,46	3.197	0,56	33,99%
3	Thu nhập khác	1.432	0,28	1.601	0,28	11,81%
Tổng		520.044	100,00	575.024	100,00	10,57%

(Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2014)

Bảng 4 : Cơ cấu doanh thu thuần Công ty mẹ qua các năm

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Lũy kế 6 tháng đầu năm 2015	
		Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	Giá Trị	Tỷ Trọng (%)
1	Doanh thu bán thành phẩm	515.593	99,88	569.469	99,87	336.676	99,86
2	Doanh thu bán hàng hóa	589	0,11	704	0,12	413	0,12
3	Doanh thu dịch vụ	43	0,01	54	0,01	68	0,02
Tổng		516.226	100,00	570.226	100,00	337.157	100,00

(Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2014 & 6 tháng đầu năm 2015)

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu, doanh thu tài chính, thu nhập khác(Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

STT	DOANH THU	Năm 2013		Năm 2014		% Tăng/ giảm
		Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	
1	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	563.819	99,59	612.160	99,47	8,57%
2	Doanh thu hoạt động tài chính	959	0,17	1.428	0,23	48,98%
3	Thu nhập khác	1.350	0,24	1.819	0,30	34,80%
Tổng		566.127	100,00	615.408	100,00	8,70%

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014)

Bảng 6: Cơ cấu doanh thu thuần Hợp nhất qua các năm

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Lũy kế 6 tháng đầu năm 2015	
		Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	Giá Trị	Tỷ Trọng (%)
1	Doanh thu bán thành phẩm	555.314	98,49	601.356	98,24	354.390	98,97
2	Doanh thu bán hàng hóa	8.505	1,51	10.790	1,76	3.610	1,01
3	Doanh thu dịch vụ	0	-	13	0,00	73	0,02
Tổng		563.819	100,00	612.159	100,00	358.073	100,00

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 & 6 tháng đầu năm 2015)

Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty chiếm tỷ trọng hơn 99% và có mức tăng trưởng ổn định khoảng 10% hàng năm. Công ty chủ yếu bán các sản phẩm do Công ty sản xuất.

Doanh thu hoạt động tài chính tăng chủ yếu đến từ lợi nhuận được chia của Công ty liên kết OPC Bắc Giang.

Bảng 7: Lợi nhuận (CTY Mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

STT	LỢI NHUẬN	Năm 2013	Năm 2014	Giá trị Tăng/giảm
1	Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	276.546	301.314	24.767
2	Lợi nhuận hoạt động tài chính	68	-3.175	-3.243
3	Lợi nhuận khác	1.180	501	-679
4	Lợi nhuận trước thuế	82.297	86.703	4.406
5	Lợi nhuận sau thuế	55.725	66.415	10.690
Tổng		415.817	451.759	35.942

(Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2014)

Bảng 8: Cơ cấu Lợi nhuận gộp Công ty mẹ qua các năm

ĐVT: Triệu đồng

ST T	Chỉ tiêu	2013		2014		Lũy kế 6 tháng đầu năm 2015	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Lợi nhuận gộp bán thành phẩm	276.442	99,96	301.164	99,95	167.512	99,93
2	Lợi nhuận gộp bán hàng hóa	61	0,02	97	0,03	51	0,03
3	Lợi nhuận gộp cung cấp dịch vụ	43	0,02	54	0,02	68	0,04
Tổng		276.546	100	301.314	100	167.631	100

(Nguồn: BCTC Công ty mẹ Kiểm toán năm 2014 và 6 tháng đầu năm 2015)

Bảng 9: Lợi nhuận (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

STT	LỢI NHUẬN	Năm 2013	Năm 2014	Giá trị Tăng/giảm
1	Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	285.932	310.418	24.486
2	Lợi nhuận hoạt động tài chính	-1.911	-5.444	-3.533
3	Lợi nhuận khác	997	469	-528
4	Lợi nhuận trước thuế	83.525	86.192	2.666
5	Lợi nhuận sau thuế	56.256	65.659	9.404
Tổng		424.799	457.293	32.494

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014)

Bảng 10: Cơ cấu Lợi nhuận gộp Hợp nhất qua các năm

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2013		2014		Lũy kế 6 tháng đầu năm 2015	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Lợi nhuận gộp bán thành phẩm	285.147	99,73	309.537	99,72	171.687	99,81
2	Lợi nhuận gộp bán hàng hóa	785	0,27	867	0,28	270	0,16
3	Lợi nhuận gộp cung cấp dịch vụ	0	0	13	0,00	54	0,03
Tổng		285.932	100	310.417	100	172.011	100

Nguồn: BCTC HN Kiểm toán năm 2014, BCTC HN 6 tháng đầu năm 2015

Lợi nhuận tài chính thể hiện số âm, do doanh thu tài chính không bù đắp đủ chi phí tài chính đến từ các khoản vay và chiết khấu thanh toán. Từ quý 2 năm 2014, Công ty bắt đầu áp dụng chiết khấu thanh toán để tăng thu hồi nợ, hạn chế nợ lâu và nợ khó đòi. Chi phí chiết khấu thanh toán năm 2014 khoảng 3,9 tỷ đồng làm cho chi phí tài chính năm 2014 tăng hơn so với năm 2013.

Bảng 11: Giá vốn và chi phí (CTY Mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		% Tăng/giảm
		Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	
1	Giá vốn hàng bán	239.679	54,75	268.913	55,07	12,20%
2	Chi phí tài chính	2.317	0,53	6.371	1,30	174,94%
3	Chi phí bán hàng	152.026	34,73	167.825	34,37	10,39%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	43.472	9,93	44.111	9,03	1,47%
5	Chi phí khác	252	0,06	1.100	0,23	336,64%
Tổng		437.746	100,00	488.321	100,00	11,55%

(Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2014)

Bảng 12: Giá vốn và chi phí (Hợp nhất)

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		% Tăng/giảm
		Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	Giá Trị	Tỷ Trọng (%)	
1	Giá vốn hàng bán	277.887	57,51	301.742	56,98	8,58%
2	Chi phí tài chính	2.870	0,59	6.873	1,30	139,50%
3	Chi phí bán hàng	154.664	32,01	171.088	32,31	10,62%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	47.391	9,81	48.482	9,16	2,30%
5	Chi phí khác	353	0,07	1.351	0,26	282,80%
	Tổng	483.165	100,00	529.536	100,00	9,60%

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014)

Tổng quan giá vốn và chi phí có mức tăng gần tương ứng với mức tăng của doanh thu, trong đó:

Giá vốn hàng bán có mức tăng không đáng kể, chủ yếu do mức tăng giá của nguyên liệu, bao bì do điện, xăng... tăng. Công ty chủ động trong việc mua dự trữ nguyên liệu chính của các sản phẩm chủ lực và các nguyên liệu có tính chất mùa vụ để hạn chế biến động do tăng giá. Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng chi phí hàng năm của Công ty mẹ và hợp nhất.

Chi phí tài chính năm 2014 tăng so với 2013 chủ yếu do chi phí chiết khấu thanh toán như đã nêu ở trên.

Chi phí quản lý doanh nghiệp có mức tăng thấp hơn so với mức tăng doanh thu, chủ yếu do Công ty thực hiện khoán chi phí và quản trị chi phí tốt hơn.

4.6.2 Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh

✚ Hoạt động đầu tư

Hoạt động đầu tư của Công ty chủ yếu là mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng & phát triển thương hiệu, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

❖ Nhà máy Dược phẩm OPC Bình Dương

Theo chủ trương di dời của UBND TP. HCM, Công ty đã đầu tư hơn 200 tỉ đồng xây dựng nhà máy Dược phẩm OPC Bình Dương tại ấp Tân Hóa, xã Tân Vĩnh Hiệp, TX. Tân Uyên, Bình Dương với diện tích hơn 5,2 ha. Dự án đã chính thức khởi công xây dựng vào ngày 27/12/2009 và đưa vào hoạt động sau 2 năm thực hiện. Ngày 21/03/2012, Cục Quản lý Dược – Bộ Y Tế Việt Nam cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP- WHO (số 86/GCN-QLD). Đây là Nhà máy sản xuất thuốc từ dược liệu với quy mô ngang tầm khu vực, là một trong những nhà máy Đông dược hiện đại và lớn nhất Việt Nam.



Nhà máy Dược phẩm OPC Bình Dương



Hệ thống sản xuất thuốc hoàn



Máy trộn 01 tấn



Hệ thống chiết chai chân không



Hệ thống dán nhãn tự động Kim Tiền Thảo



Dây chuyền đóng gói tự động thuốc viên

❖ Công ty Cổ phần Dược OPC Bắc Giang

Nhằm phát triển nguồn dược liệu đầu vào đảm bảo ổn định về chất lượng, từ thập niên đầu của thế kỉ XXI, Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC đã thực hiện khảo sát nhiều vùng trồng trọt dược liệu và nhận thấy Bắc Giang là khu vực có vùng khí hậu và đất đai thuận lợi phát triển nhiều loại cây thuốc quý trong nước. Khởi điểm là Kim tiền thảo (*Desmodium styracifolium* (Osb.) Merr. Họ Đậu), dược liệu chính dùng chiết xuất cao tinh chiết sản xuất viên Trị sỏi thận Kim tiền thảo Nhãn hiệu Ông già OPC hiện nay. Vào thời điểm đó, OPC chọn giống đem về hợp tác với Khoa Dược – Trường đại học Y Dược TP Hồ Chí Minh để tiến hành định danh dược liệu. Sau đó, hợp tác với đối tác là Hợp tác xã trồng, thu mua và chế biến dược liệu tại thôn Bình An, xã Tiền Phong, huyện Yên Dũng, tỉnh Bắc Giang để tiến hành trồng trên diện rộng qua hợp đồng cam kết trồng trọt theo qui trình chuẩn, ổn định chất lượng và sản lượng hàng năm. Năm 2010, nhằm mở rộng quy mô hoạt động, OPC đã góp vốn đầu tư thành lập Công ty Cổ phần Dược OPC Bắc Giang, giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 2400498591 ngày 19/03/2010 với tổng diện tích 2,6 ha. Tổng vốn điều lệ là 15 tỉ đồng (OPC góp 40%). Doanh thu bình quân đạt 42 tỉ đồng/ năm.

Chức năng chính của Công ty Cổ phần Dược OPC Bắc Giang là: tổ chức trồng và thu hái dược liệu, chế biến và chiết xuất dược liệu tại nguồn, góp phần quan trọng trong chiến lược ổn định nguồn nguyên liệu, định hướng đi sâu vào nghiên cứu và phát triển sản phẩm thuốc từ dược liệu có chất lượng, hiệu quả và an toàn của OPC. Thông qua Công ty Cổ phần Dược OPC Bắc Giang, OPC đã và đang ký hợp đồng bao tiêu hàng trăm ha dược liệu từ các hộ nông dân, với sự bảo trợ về kỹ thuật nuôi trồng theo tiêu chí GACP của chính quyền địa phương (Hội khuyến nông huyện Yên Dũng), tạo công ăn việc làm và góp phần cải thiện đời sống cho người dân nơi đây. Nối tiếp thành công với cây Kim tiền thảo, OPC

tiếp tục mở rộng triển khai cho nhiều loại dược liệu khác như Ích mẫu, Sinh địa, Ngải diệp.... Qua đó, OPC đã chủ động được nguồn cung dược liệu ổn định, đảm bảo chất lượng cho các sản phẩm chủ lực của công ty. Đồng thời, với định hướng phát triển nguồn dược liệu như trên, đã có nhiều đề tài nghiên cứu hợp tác với Khoa dược – Trường Đại học Y dược TP Hồ Chí Minh, Viện Kiểm nghiệm thuốc TP Hồ Chí Minh về nâng cao chất lượng tiêu chuẩn dược liệu như:

- Định danh dược liệu.
- Thiết lập bộ hồ sơ kỹ thuật chuẩn cho dược liệu.
- Xây dựng qui trình chiết tách chất chuẩn từ dược liệu,...



Tòa nhà văn phòng Công ty CP Dược OPC Bắc Giang



Khu sản xuất – Kho



Hệ thống chiết xuất đa năng hiện đại chiết tinh chất dược liệu



Hệ thống cô Song hiệu giảm áp, công suất cao

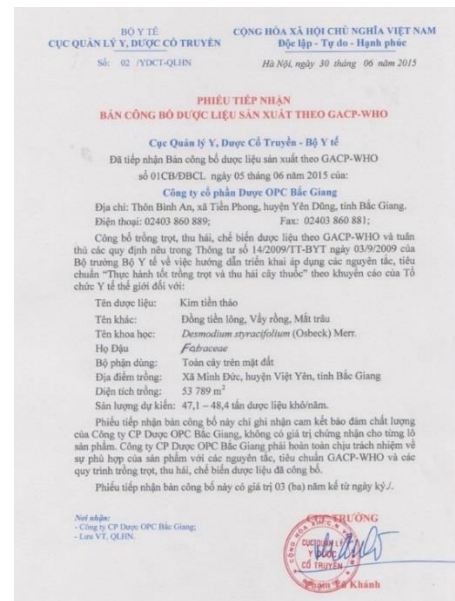


Hệ thống cô giảm áp, công suất cao

Ngày 09/07/2014, Bộ Y tế - Cục quản lý Dược Việt Nam đã cấp giấy chứng nhận GMP-WHO (Thực hành tốt sản xuất thuốc theo khuyến cáo của Tổ chức Y Tế Thế giới); GLP (Thực hành tốt kiểm nghiệm thuốc) và GSP (Thực hành tốt bảo quản thuốc) cho Công ty Cổ phần Dược OPC Bắc Giang tại quyết định số 330/GCN- QLD.



Ngày 30/06/2015, Cục Quản lý Y, Dược Cổ truyền – Bộ Y Tế Việt Nam đã thẩm định và cấp Phiếu tiếp nhận Bản công bố Dược liệu Kim tiền thảo (Desmodium styracifolium (Osb.) Merr. Họ Đậu) sản xuất theo GACP - WHO (Good Agricultural and Collection Practices – Thực hành trồng trọt và thu hái tốt theo Tổ chức Y Tế Thế giới) cho Công ty cổ phần Dược OPC Bắc Giang tại quyết định số 02/YDCT-QLHN.



❖ Công ty TNHH Bình Quốc An Khang

OPC đang đẩy mạnh và triển khai hợp tác với Cty TNHH Bình Quốc An Khang trong lĩnh vực triển khai vùng trồng dược liệu tại ĐakNong, trong đó cây Vông nem đã được chứng nhận Việt GAP do Bộ NN & PTNT cấp Giấy chứng nhận nhằm góp phần chủ động nguồn nguyên liệu trong sản xuất sản phẩm thuốc của OPC.



Cây Vông nem

❖ Đầu tư mở rộng mạng lưới phân phối Chi nhánh Tiền Giang

Chi nhánh Tiền Giang được thành lập vào tháng 4/2012. Đây là một trong 9 chi nhánh trực thuộc hệ thống phân phối của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC. Phạm vi quản lý bao gồm khu vực các tỉnh Miền Tây Nam Bộ: Tiền Giang, Long An Bến Tre và các vùng lân cận. Trong thời gian đầu mới thành lập, Văn phòng Chi nhánh đặt tại địa chỉ 37/6A Lê Thị Hồng Gấm, Phường 6, TP. Mỹ Tho, Tiền Giang.

Nhằm đáp ứng quy mô ngày càng phát triển và mở rộng thị trường, lễ khởi công xây dựng Chi nhánh đã được tổ chức vào ngày 8/3/2014 tại số 297 Nguyễn Thị Thập - Phường 5 - TP. Mỹ Tho và đến ngày 26/8/2014, chi nhánh với trụ sở mới đã chính thức đi vào hoạt động. Trong khuôn viên rộng hơn 560 m², bao gồm: tòa nhà văn phòng, hệ thống kho, cửa hàng giới thiệu sản phẩm kháng trang, hiện đại với tổng số vốn đầu tư là 9.918.080.619 đồng (bao gồm cả quyền sử dụng đất, xây dựng mới và trang bị hệ thống kho). Đây là một trong những Chi nhánh có quy mô cơ sở vật chất tốt nhất của Công ty.

Là một kênh phân phối mới của Công ty, nhưng với tinh thần làm việc hăng say, sáng tạo & đoàn kết của CBCNV, Chi nhánh luôn tạo được niềm tin và ủng hộ của khách hàng. Vì thế, Chi nhánh luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao phó. Tốc độ tăng trưởng bình quân về doanh thu đạt mức 15-20%/ năm.



Trụ sở chi nhánh 297 Nguyễn Thị Thập - Phường 5 - TP. Mỹ Tho



Hệ thống kho đạt chuẩn GSP



Ban lãnh đạo cùng CBCNV Chi nhánh trong buổi lễ khánh thành



❖ Đầu tư mở rộng mạng lưới phân phối chi nhánh Cần Thơ

Chi nhánh Cần Thơ – OPC được thành lập vào năm 2007, là Chi nhánh nằm tại địa bàn phía Nam nhằm đảm bảo cung ứng hàng hóa cho khắp các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long. Nhằm đáp ứng quy mô ngày càng phát triển của Chi nhánh Cần Thơ, Công ty đã đầu tư mua thêm nhà để cải tạo, kết nối vào cơ sở hiện hữu của chi nhánh, trị giá 3.179.664.485 đồng. Tháng 5/2014, Chi nhánh Cần Thơ đã bố trí hoàn chỉnh & hoạt động với cơ sở vật chất mới. Doanh thu Chi nhánh có tốc độ tăng trưởng 5 -10%/ năm.

Với cơ cấu tổ chức khoa học, quản lý hiệu quả, nguồn nhân lực chất lượng, đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp cùng với sự nỗ lực, đoàn kết của CBCNV, Chi nhánh Cần Thơ đã có những thành tích nổi bật, tăng trưởng tốt về doanh thu góp phần quan trọng vào chặng đường phát triển bền vững của OPC.



*Trụ sở chi nhánh: Lô A1 – 42, A1 – 43,
Đường số 10 - Khu nhà ở Nam Long – P.
Hưng Thạnh – Q. Cái Răng – TP. Cần Thơ.*

Hệ thống kho đạt chuẩn GSP

✚ Đánh giá hiệu quả đầu tư, sản xuất kinh doanh

Trong bối cảnh năm 2014, nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô sản xuất, bố trí cho người lao động giảm việc làm hoặc thậm chí cắt giảm biên chế, tuy nhiên đối với một số doanh nghiệp, trong đó có OPC vẫn đảm bảo việc làm & thu nhập cho người lao động. Với sự nỗ lực phấn đấu, đoàn kết của toàn thể CBCNV dưới sự điều hành năng động, sáng tạo của Ban điều hành; chỉ đạo & hỗ trợ của Hội đồng quản trị; sự ủng hộ và tín nhiệm của Quý cổ đông, nhà đầu tư, các đối tác, Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC đã hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014 với những kết quả như sau:

Bảng 13: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

CÁC CHỈ TIÊU	NĂM 2014			NĂM 2013	
	KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN	% THỰC HIỆN/ KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN	% THỰC HIỆN 2014/ 2013
Tổng doanh thu (tỉ đồng)	580	612,9	105,7%	564,4	108,6%
Lợi nhuận trước thuế (tỉ đồng)	86	86,2	100,2%	83,5	103,2%
Thu nhập bình quân triệu đ/người/ tháng	11,7	11,9	101,7%	11,69	101,8%
Cổ tức	20%	20% (VĐL =192,851 tỉ đồng)		25% (VĐL =128,568 tỉ đồng)	

(Nguồn: OPC)

- Tổng doanh thu năm 2014 là 612,9 tỉ đồng đạt 105,7% so với kế hoạch năm và 108,6% so với cùng kỳ năm 2013. Trước tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn, kết quả sản xuất kinh doanh vượt mốc 600 tỉ đồng đã đánh dấu bước ngoặt mới trong quá trình phát triển của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

- Lợi nhuận trước thuế 86,2 tỉ đồng, đạt 100,2% so với kế hoạch năm và 103,2% so với cùng kỳ năm 2013.

- Thu nhập bình quân 11,9 triệu đồng/người/tháng; tăng 0,2 triệu đồng.

- Chi trả cổ tức bằng tiền mặt cho cổ đông hiện hữu năm 2013 là 25%/Vốn điều lệ 128.568.600.000 đồng và năm 2014 là 20%/ Vốn điều lệ mới 192.851.020.000 đồng.

4.6.3 Hoạt động Marketing

OPC là doanh nghiệp nhà nước đầu tiên trong Tổng Công ty Dược Việt Nam thành lập phòng Marketing vào năm 1988 và thực hiện các hoạt động: quảng cáo, giới thiệu sản phẩm, khuyến mãi, chăm sóc khách hàng, dịch vụ tư vấn v.v....

Nhận thức được vai trò quan trọng của Marketing trong sự thành công doanh nghiệp, OPC đã tập trung nguồn lực để thực hiện chiến lược “Marketing mix” một cách toàn diện nhằm đạt được những mục tiêu nhất định trong từng giai đoạn phát triển.

Chính sách sản phẩm

Dòng sản phẩm chủ lực của OPC được bào chế từ dược liệu thiên nhiên, trên nền tảng các bài thuốc cổ phương kết hợp với dây chuyền sản xuất hiện đại đạt tiêu chuẩn GMP – WHO nhằm tối ưu hóa chất lượng sản phẩm, độ an toàn, dạng bào chế thuận tiện trong sử dụng.

Hiện tại OPC đã xây dựng cơ cấu sản phẩm đa dạng với các nhóm thuốc, cơ bản đáp ứng bảng phân nhóm trị liệu của danh mục thuốc thiết yếu với mô hình bệnh tật tại Việt Nam.

Nhãn hiệu hàng hóa, bao bì, tên sản phẩm, logo, slogan... OPC đã tạo được sự khác biệt, độc đáo trong thiết kế các yếu tố cấu thành nhận dạng thương hiệu.

Cùng với chính sách đầu tư công nghệ hiện đại, OPC đang tập trung đẩy mạnh sản lượng các sản phẩm truyền thống có uy tín trên thị trường với tốc độ tăng trưởng bình quân 5-10%/năm như: Kim Tiền Thảo, Dầu Khuynh Diệp OPC, Cao Ích Mẫu, Mimosa, HoAstex, ... Ngoài ra, chiến lược sản phẩm của Công ty còn tập trung nghiên cứu sản xuất các dòng sản phẩm mới nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu phòng, trị một số bệnh thời đại đang phổ biến; đa dạng hóa các dạng bào chế như: viên bao, viên nang cứng, viên nang mềm, viên hoàn, thuốc nước, dầu và cao xoa, thuốc cốm bột, trà thuốc v.v...; tập trung vào sản xuất và phân phối sản phẩm còn dược dụng từ nhà máy OPC Bình Dương và một số sản phẩm từ cồn.

Hầu hết các sản phẩm của Công ty thuộc loại thuốc không kê toa nên người tiêu dùng có thể mua trực tiếp dễ dàng tại các cửa hàng giới thiệu sản phẩm OPC, các hiệu thuốc, nhà thuốc hoặc đại lý bán hàng. Một số sản phẩm được bán trong siêu thị.

Các phương án cụ thể trong chiến lược sản phẩm của Công ty:

- Mở rộng hình thức liên doanh hoặc liên doanh liên kết với các Công ty trong và ngoài nước (CV8[®], CV Artecán[®], v.v...) hoặc thực hiện sản xuất nhượng quyền (HoAstex, ...).

- Liên kết với các bệnh viện Y học cổ truyền, các viện Y học dân tộc v.v..., trong việc mở rộng dịch vụ chăm sóc sức khỏe, kết hợp liệu pháp điều trị nội khoa và các liệu pháp dưỡng sinh, châm cứu, v.v...
- Liên tục cải tiến sản phẩm, bao bì mẫu mã để tạo sự khác biệt và ngày càng thuận tiện cho người tiêu dùng.
- Thực hiện chiến lược sản phẩm mang tính nhất quán với chương trình khuyến mãi cùng các hoạt động khuyến khích để đạt mục tiêu và hiệu quả kinh doanh cao nhất theo từng thời kỳ.
- Tiếp tục giữ vững vị thế chủ đạo sản xuất thuốc có nguồn gốc dược liệu, tập trung vào các sản phẩm trị bệnh đặc biệt là các bệnh mãn tính, nâng cấp sản phẩm đông dược, khoa học hóa, tối ưu hóa công thức, tinh khiết hóa hoạt chất để tăng chất lượng và giảm liều dùng.
- Khai thác dòng sản phẩm thực phẩm chức năng nhằm vào đối tượng tiêu dùng tự do không cần chỉ định của thầy thuốc, đồng nghĩa với việc đáp ứng nhu cầu thị hiếu của đại đa số người tiêu dùng trong xu thế phòng bệnh hơn là chữa bệnh.
- Chọn lựa khách hàng mục tiêu để có sản phẩm thích hợp. Đối tượng khách hàng là: Người cao tuổi, Phụ nữ, Trẻ em, và những người lao động trí óc.

Chính sách giá cả

Công ty áp dụng chính sách giá cả hợp lý với chất lượng và phù hợp với thu nhập của người tiêu dùng. Mặc dù vậy, Công ty không tập trung cạnh tranh bằng giá mà bằng chất lượng sản phẩm vì chất lượng sản phẩm là nền tảng của thương hiệu OPC. Các quy trình chế biến dược liệu và sản xuất luôn tuân theo hệ thống tiêu chuẩn nghiêm ngặt trên dây chuyền máy móc hiện đại do vậy giá thành sản phẩm tất yếu sẽ cao hơn so với các cơ sở sản xuất đông dược nhỏ lẻ.

Chính sách phân phối

Sản phẩm của Công ty được phân phối trực tiếp đến khách hàng thông qua hệ thống chi nhánh và Trình Dược viên của OPC trên toàn quốc. Tính đến thời điểm hiện nay, OPC đã xây dựng được hệ thống phân phối gồm 9 chi nhánh tại các tỉnh thành như: Hà Nội, Nghệ An, Đà Nẵng, Nha Trang, Vũng Tàu, Miền Đông Nam Bộ, TPHCM, Tiền Giang và Cần Thơ. Cùng với đội ngũ trình dược viên, nhân viên giao nhận gần 300 người phụ trách giới thiệu sản phẩm và phân phối tại các tỉnh thành trên

toàn quốc. Đội ngũ trình dược viên, giao hàng, bán hàng trên toàn quốc thường xuyên được huấn luyện đào tạo về mọi mặt liên quan đến chuyên môn và nghiệp vụ.

Trong những năm vừa qua Công ty đã có nhiều cố gắng trong việc củng cố và mở rộng thị trường nội địa. Hiện nay, sản phẩm của Công ty đã có mặt tại khắp các bệnh viện, trung tâm y tế, phòng khám, phòng chẩn trị y học cổ truyền, nhà thuốc, quầy thuốc, đại lý thuốc 63 tỉnh thành.

Trong thời gian tới, Công ty sẽ phát triển mạnh hơn nữa thị trường miền Bắc, nâng tỷ lệ thuốc OPC vào chương trình Bảo hiểm y tế và các chương trình cộng đồng khác đồng thời tiếp tục mở rộng mạng lưới phân phối trên toàn quốc. Vì vậy, đầu tư cơ sở vật chất cho chi nhánh Hà Nội là một trong những trọng tâm của giai đoạn này.

Ngoài ra, công ty tiếp tục phát triển mạng lưới tiêu thụ ở nước ngoài như: Nigeria, Campuchia, Lào cùng với một số sản phẩm đã đăng ký lưu hành ở các thị trường: Ukraina, Moldova, Philippines, Nga,... góp phần tăng doanh số xuất khẩu, làm nền tảng vững chắc cho chiến lược mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước Đông Âu, châu Âu và các nước trong khối ASEAN.

Chính sách xúc tiến thương mại

Đây là một trong những hoạt động nổi bật nhất và đã góp phần quyết định đưa đến sự phát triển bền vững, ổn định của OPC trong suốt 38 năm qua và cả thời gian tới. Hiện nay, chiến lược xây dựng hình ảnh thương hiệu OPC không chỉ nhằm mở rộng phát triển thị trường nội địa mà còn chuẩn bị cho công ty vững bước trước những cơ hội và thách thức trong thời kỳ hội nhập với các hoạt động tiêu biểu bao gồm:

▪ **Quảng cáo**

Hình thức quảng cáo của OPC rất đa dạng, bao gồm:

- Giới thiệu thương hiệu OPC với các dòng sản phẩm trên báo mạng, báo viết, tạp chí, đài phát thanh, truyền hình trung ương và địa phương, các bệnh viện, phòng y tế quận huyện, hệ thống nhà thuốc trên toàn quốc và trên trang web OPC, website của các tổ chức trong và ngoài ngành;
- Tham gia các giải thưởng thương hiệu mang tầm quốc gia như: Thương Hiệu Quốc Gia, Ngôi Sao Thuốc Việt,... Thông qua những giải thưởng thương hiệu uy tín này, OPC xây dựng được một thương hiệu uy tín bền vững trong lòng khách hàng;

- Tham gia các hội chợ triển lãm quốc tế, chương trình xúc tiến thương mại, hội chợ Hàng Việt Nam chất lượng cao; chương trình tri ân khách hàng;
- Các hoạt động quảng cáo triển khai dựa vào nhu cầu thị trường, thời tiết, dịch tễ... và lựa chọn hình thức phù hợp để đạt hiệu quả cao nhất.

- **Khuyến mại**

Do đặc thù của thị trường nên hoạt động khuyến mại được triển khai thường xuyên, nhằm chia sẻ lợi nhuận và sự gắn bó lâu dài giữa công ty và khách hàng. Các chương trình rất đa dạng: tích điểm đổi quà, rút thăm trúng thưởng, tích lũy doanh thu....

- **Chăm sóc khách hàng**

Các hoạt động tri ân khách hàng được diễn ra thường xuyên: chiết khấu ưu đãi cho khách hàng thân thiết, chương trình hội nghị khách hàng, tặng quà nhân dịp 27/2, 8/3, Trung thu, 20/10, lễ, tết.

- **Quan hệ công chúng**

- Tham gia tài trợ các chương trình xã hội: trao nhà tình nghĩa – tình thương, giúp đỡ người già neo đơn, phụng dưỡng bà mẹ Việt Nam anh hùng, gia đình chính sách, chương trình từ thiện, quỹ học bổng, khám bệnh miễn phí, các chương trình tư vấn sức khỏe.
- Phối hợp với trường Đại học trong việc tổ chức cho sinh viên năm cuối các chuyên ngành Y dược, Quản trị kinh doanh v.v.. có điều kiện tham quan, học tập, trang bị những kiến thức thực tế.

- **Xây dựng hình ảnh thương hiệu nhất quán:**

- Với slogan “ OPC – Thiên nhiên & Cuộc sống”, OPC đã tạo cho người tiêu dùng sự an tâm khi sử dụng sản phẩm. Sản phẩm OPC luôn mang hương vị, hơi thở thiên nhiên vào tâm hồn, cuộc sống hằng ngày của mọi người và bảo vệ thiên nhiên, hòa quyện với thiên nhiên.
- OPC cũng đã tạo được nét riêng biệt cho nhãn hiệu của mình khi sử dụng hình ảnh “ Mẹ bông con” cho dòng sản phẩm dành cho trẻ em hay hình ảnh “Ông già” mang đậm văn hóa “Kính trên nhường dưới, kính lão đắc thọ” của người Á Đông cho sản phẩm chủ lực Kim tiền thảo.
- Hệ thống nhận diện thương hiệu cũng được xây dựng hoàn chỉnh từ đồng phục nhân viên, bảng hiệu, các vật phẩm quảng cáo với màu sắc chủ đạo là màu xanh lá.

4.6.4 Các hợp đồng đang thực hiện hoặc đã ký kết**Bảng 14: Một số hợp đồng Công ty đã và đang thực hiện**

STT	HỢP ĐỒNG	KHÁCH HÀNG	THỜI HẠN	TRỊ GIÁ HỢP ĐỒNG (tỷ đồng)
1	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty TNHH Dược phẩm Trúc Chi	Năm 2014	1,0
2	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty TNHH Dược phẩm Hữu Thành	Năm 2014	1,0
3	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty TNHH MTV Dược phẩm Huy Thảo	Năm 2014	1,1
4	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty TNHH Dược phẩm Anh Dũng	Năm 2014	11,6
5	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty cổ phần Pymepharco	Năm 2014	4,8
6	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty TNHH Đông dược Thiên Quang	Năm 2014	2,1
7	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty cổ phần Dược Lâm Đông - Ladophar	Năm 2014	8,7
8	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Bệnh viện Nhi Đồng 2	Năm 2014	2,0
9	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Bệnh viện Nhi Đồng 1	Năm 2014	3,7
10	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty TNHH MTV Dược Sài Gòn (Sapharco)	Năm 2014	2,5
11	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty cổ phần Dược phẩm Quảng Bình	Năm 2014	1,7
12	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty cổ phần thương mại Dược – Sâm Ngọc Linh Quảng Nam	Năm 2014	1,7
13	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty cổ phần Dược – Vật tư y tế Gia Lai	Năm 2014	2,7
14	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty TNHH Thùy Châu	Năm 2014	2,0
15	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty TNHH MTV Dược phẩm Hoàng Liêm	Năm 2014	0,6
16	Hợp đồng cung cấp sản phẩm thuốc	Cty TNHH Dược phẩm Minh Phú	Năm 2014	5,8


(Nguồn: OPC)

4.6.5 Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Logo Công ty

- Logo Công ty đã được bảo hộ theo Giấy chứng nhận số 9027 cấp lần đầu theo Quyết định số 2173/QĐNH ngày 27/08/1993 của Cục sở hữu công nghiệp – Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường.



- Logo Công ty: 
- Ý nghĩa Logo: OPC 1 chữ viết tắt của Công ty dược phẩm đông dược (Oriental Pharmaceutical Company). Ba chữ O, P, C được cách điệu thành hoa có cuống tượng trưng cho dược liệu; vòng 6 cạnh (nhân Benzen) là cấu trúc hóa học thường gặp trong hợp chất hữu cơ tượng trưng cho hóa dược; vòng 6 cạnh cũng là cấu trúc thường gặp trong thiên nhiên (tổ ong gồm các ngăn hình lục giác xếp gần nhau). Đó là sự kết hợp giữa dược liệu và hóa dược. 3 chữ O, P, C kết nối thành hoa vừa là biểu tượng con chuồn trong bài tây thể hiện sự thịnh vượng.
- Logo OPC đã được bảo hộ độc quyền 25 quốc gia trên thế giới.

Nhân hiệu hàng hóa và Kiểu dáng công nghiệp

Cho đến ngày 15/08/2015, OPC đã đăng ký bảo hộ 203 nhãn hiệu hàng hoá và 2 bản quyền tác giả cho các sản phẩm của OPC được ghi nhận vào sổ đăng bạ nhãn hiệu hàng hoá quốc gia có hiệu lực trên toàn lãnh thổ nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam.

Để góp phần trong công tác bảo vệ thương hiệu, OPC đã triển khai thực hiện một số hoạt động:

Về sử dụng các biện pháp kỹ thuật: OPC đã chú trọng đến tính độc đáo, khác biệt trong thiết kế các yếu tố cấu thành của hệ thống nhận diện thương hiệu: Logo, slogan, nhãn hiệu hàng hóa, bao bì, tên sản phẩm, màu sắc,...(ví dụ như Linh chi OPC, FengShi OPC...hoặc OP.Calife, OP.CIM...)

Các hoạt động quảng bá trong xây dựng hình ảnh thương hiệu một cách nhất quán trong tâm trí khách hàng cũng đã đem đến những thành công cho thương hiệu OPC. Hình ảnh Ông Già Kim Tiền Thảo OPC và dầu Khuynh Diệp “Mẹ Bồng Con” là những bằng chứng cho sự thành công của OPC đối với khách hàng trong ngoài nước. Đó cũng chính là những rào cản có hiệu quả nhất đối với các sản phẩm cạnh tranh.

4.7 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**4.7.1 Kết quả hoạt động kinh doanh****Bảng 15: Kết quả hoạt động kinh doanh (Công ty Mẹ)**

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	2013	2014	% Tăng/giảm	Lũy kế 06 tháng đầu năm 2015
Tổng giá trị tài sản	525.661	520.669	-0,95%	522.674
Doanh thu thuần	516.226	570.226	10,46%	337.157
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	276.546	301.314	8,96%	167.631
Doanh thu hoạt động tài chính	2.386	3.197	33,99%	1.541
Chi phí tài chính	2.317	6.371	174,93%	3.514
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	81.117	86.202	6,27%	51.941
Lợi nhuận khác	1.180	501	-57,53%	364
Lợi nhuận kế toán trước thuế	82.297	86.703	5,35%	52.305
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	55.725	66.415	19,18%	40.329

(Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2014 và BCTC riêng 6 tháng 2015)

Bảng 16: Kết quả hoạt động kinh doanh (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	2013	2014	% Tăng/giảm	Lũy kế 6 tháng đầu năm 2015
Tổng giá trị tài sản	538.472	533.045	-1,01%	535.003
Doanh thu thuần	563.819	612.160	8,57%	358.073
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	285.932	310.418	8,56%	172.011
Doanh thu hoạt động tài chính	959	1.428	48,98%	815
Chi phí tài chính	2.870	6.873	139,50%	3.739
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	81.966	85.403	4,19%	51.847
Lợi nhuận khác	997	469	-52,99%	303
Lợi nhuận kế toán trước thuế	83.525	86.192	3,19%	52.150
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	56.256	65.659	16,72%	40.052

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 và 6 tháng đầu năm 2015)

4.7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty

Thuận lợi:

- Định hướng phát triển của Công ty nhất quán và đúng đắn: chủ yếu phát triển các sản phẩm có nguồn gốc từ dược liệu.
- Nhân sự có trình độ, nhiều kinh nghiệm, có tâm huyết với Công ty.
- Nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP – WHO được xây dựng trên khuôn viên rộng trên 52.000 m²; dây chuyền công nghệ, trang thiết bị tiên tiến và phù hợp với tình hình thực tế Công ty.
- Tình hình tài chính lành mạnh, do đó các ngân hàng (trong đó có 2 ngân hàng 100% vốn nước ngoài) tài trợ các khoản vay với chi phí thấp.
- Hệ thống phân phối phủ rộng khắp cả nước với 9 chi nhánh từ Bắc vào Nam như: Hà Nội, Nghệ An, Đà Nẵng, Nha Trang, Vũng Tàu, Miền Đông, Hồ Chí Minh, Tiền Giang, Cần Thơ.
 - ❖ Công ty chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào với giá cả ít biến động khi góp vốn thành lập Công ty liên kết – Công ty cổ phần dược OPC Bắc Giang và phối hợp Công ty TNHH Bình Quốc An Khang

Khó khăn:

- Chi phí khấu hao nhà máy đạt chuẩn GMP tăng cao trong khi giá thuốc đấu thầu vào khối điều trị áp dụng theo *Thông tư* liên tịch số 01/2012/TTLT-BYT-BTC ngày 19 tháng 01 năm 2012 của Bộ trưởng Bộ Y tế và Bộ trưởng Bộ Tài chính là ưu tiên chọn giá thấp nên Công ty rất khó khăn cạnh tranh về giá.
- Các sản phẩm chủ lực như Kim tiền thảo, Dầu khuynh diệp, Bỏ thận âm, Bỏ thận dương... của Công ty bị cạnh tranh ngày càng nhiều, đặc biệt là các Công ty có quy mô nhỏ, chi phí thấp, chưa GMP.

4.8 Vị thế của Công ty trong ngành

Vị thế công ty trong ngành:

Mặc dù bị ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới nhưng Việt Nam lại thuộc top 10 quốc gia có mức phục hồi mạnh. Dân số đứng thứ 14 trên thế giới với 90 triệu người, đây là thị trường hết sức hứa hẹn cho ngành dược phẩm. Theo Cục quản lý dược (Bộ Y Tế), mức chi tiêu tiền thuốc năm 2014 đạt mức 33 USD/người/năm, như vậy, tổng giá trị thị trường đạt mức 2,97 tỉ USD/năm. Doanh thu thuốc sản xuất trong nước chiếm tỉ lệ khoảng 50% và phần còn lại phải nhập khẩu. Theo chiến lược phát triển ngành dược đã được phê

duyệt đến năm 2020 thì ngành phải sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước, thuốc sản xuất trong nước chiếm 80% tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%. Hiện nay, nhu cầu sử dụng dược liệu ở nước ta vào khoảng 60.000 tấn/năm. Tuy nhiên, tỷ lệ dược liệu thu hái và trồng trong nước chỉ chiếm 25%, số còn lại (75%) phải nhập khẩu, chủ yếu từ Trung Quốc.

Nền y dược học cổ truyền ở Việt Nam có lịch sử phát triển lâu đời nên người dân có truyền thống ưa chuộng dược phẩm có nguồn gốc từ dược liệu và xu hướng sử dụng dược liệu làm thuốc ngày nay càng được tin dùng vì những ưu thế so với thuốc có nguồn gốc từ hóa dược. Có khoảng 30% số bệnh nhân trong cả nước được khám và điều trị bằng Y học cổ truyền, đặc biệt là ở vùng sâu, vùng xa. Y học cổ truyền đã góp phần thực hiện chính sách xã hội trong chăm sóc sức khỏe cộng đồng. Tiềm năng của ngành có được do hệ thống phân phối Y học cổ truyền là rất lớn: cả nước có 45 Viện Y học dân tộc, 242 Bệnh viện đa khoa có khoa Y học dân tộc, 4.000 tổ chẩn trị, 30% trạm y tế xã có hoạt động khám chữa bệnh bằng Y học cổ truyền và trên 10.000 cơ sở Y dược học cổ truyền tư nhân.

Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC là đơn vị sản xuất đông dược đi đầu trong việc ứng dụng hiệu quả công nghệ tiên tiến hiện đại vào sản xuất. OPC cũng là một trong những đơn vị sản xuất đông dược lớn nhất ngành Y tế Việt Nam. Công ty luôn duy trì tốc độ phát triển bình quân 5-10%/năm, đi đầu trong một số lĩnh vực hoạt động trong ngành như: vi tính hóa và ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, áp dụng tiêu chuẩn GMP- WHO, ISO 9001:2008 trong sản xuất đông dược.

Đông dược Việt Nam với những đặc điểm cơ bản là đơn giá thành phẩm thông thường thấp hơn nhiều so với tân dược, qui trình sản xuất lại kéo dài hơn, vòng quay vốn chậm hơn, nguồn dược liệu thu hái theo mùa vụ, thể tích đóng gói khá cồng kềnh v.v... So với một số Công ty sản xuất kinh doanh với tỉ trọng tân dược khá cao trong cơ cấu sản phẩm và ngay cả với những Công ty sản xuất kinh doanh chủ yếu thuốc đông dược thì doanh thu của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC đạt mức trên 612,88 tỷ đồng/năm 2014 là một nỗ lực cao đối với một Công ty chủ yếu sản xuất thuốc từ dược liệu.

Song song đó, OPC cũng được các doanh nghiệp cùng ngành đánh giá cao trong lĩnh vực đầu tư đúng hướng về công nghệ, thiết bị, khai thác mặt hàng thế mạnh có doanh thu và lợi nhuận cao trong nhiều năm qua. Theo báo cáo 6 tháng đầu năm 2015 của Tổng Công ty dược Việt Nam, OPC xếp hạng 4/21 thành viên về các tiêu chí chính như doanh thu, lợi nhuận, tỉ suất lợi nhuận/ doanh thu.

Bảng 17: Một số chỉ tiêu cơ bản của OPC so với một số đơn vị trong Tổng Công Ty Dược Việt Nam:

1. Chỉ tiêu về Doanh thu		
Công ty	Doanh thu (tỉ đồng)	Xếp hạng
Sanofi Synthelabo VN	713,3	1
Mekophar	494,1	2
Imexpharm	453,6	3
OPC	358,5	4
2. Chỉ tiêu về LNTT		
Công ty	LNTT (tỉ đồng)	Xếp hạng
Sanofi Synthelabo VN	152	1
Mekophar	71,73	2
Imexpharm	67,1	3
OPC	52,2	4
3. Chỉ tiêu về tỷ suất LNTT/doanh thu		
Công ty	Tỷ suất LNTT/ Doanh thu (%)	Xếp hạng
Sanofi Synthelabo VN	21,3	1
Imexpharm	14,79	2
OPC	14,56	3
Mekophar	14,52	4

(Nguồn: Báo cáo Tổng Công Ty Dược Việt Nam 6 tháng đầu năm 2015 và BCTC 6 tháng năm 2015 của các đơn vị)

Triển vọng phát triển ngành

Chủ trương gia tăng tỷ lệ chi tiêu thuốc nội địa. Ngày 10/01/2014, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành quyết định 68/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030. Theo đó, định hướng ưu tiên phát triển ngành dược nội địa, cụ thể nâng tỷ lệ giá trị thuốc sản xuất trong nước

trên tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm từ 50% như hiện tại lên 80% trong 2020, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%.

Bên cạnh đó, tại Quyết định số 2614/QĐ-BYT ngày 16/7/2014 về việc ban hành “Kế hoạch triển khai thực hiện chiến lược quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030”, Bộ Y tế đã đặc biệt chú trọng kế hoạch phát triển thuốc có nguồn gốc dược liệu, xem thuốc dược liệu là sản phẩm quốc gia.

Theo thống kê của Bộ Y tế, năm 2013 tổng doanh thu sản xuất thuốc từ dược liệu là 3.500 tỷ đồng (gấp 1,75 lần 2010), tăng trưởng hàng năm khoảng 20%. Với nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng khi có xu hướng quay về với các sản phẩm thuốc có nguồn gốc từ thiên nhiên, với các đặc điểm quy mô dân số khá lớn, tăng nhanh và ý thức bảo vệ sức khỏe của người dân ngày càng được nâng cao, tốc độ tăng trưởng cho các công ty dược phẩm trong nước có hệ thống phân phối tốt sẽ vẫn còn tương đối nhiều, đặc biệt là các công ty có thể mạnh và chiến lược phát triển thuốc dược liệu.

4.9 Chính sách người lao động

4.9.1 Số lượng, cơ cấu nguồn nhân lực trong Công ty:

Tổng số lao động: **720** (nữ: 284 người), với cơ cấu chất lượng nguồn nhân lực như sau:

Chất lượng nguồn nhân lực	Số lượng (Người)
- Thạc sĩ	8
- Đại học	166
+ Đại học Y	2
+ Đại học Dược	55
+ Đại học khối kinh tế	64
+ Đại học khối kỹ thuật	30
+ Đại học Ngoại ngữ	3
+ Đại học khác	12
- Cao đẳng	37
- Trung học	269

Chất lượng nguồn nhân lực	Số lượng (Người)
+ Trung học Y	7
+ Trung học Dược	219
+ Trung học khác	43
- Sơ cấp	62
+ Sơ cấp Dược	22
+ Sơ cấp khác	40
- Công nhân kỹ thuật	177
+ Công nhân kỹ thuật Dược	72
+ Công nhân kỹ thuật khác	106

4.9.2 Chính sách đối với người lao động

Công ty áp dụng các luật, quy chế, quy định và các thông lệ trong công tác quản lý lao động phù hợp với Luật lao động, đảm bảo các chính sách cơ bản, ký kết hợp đồng lao động, chính sách về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, trợ cấp thôi việc, thâm niên... và các chính sách khác theo chế độ dành cho người lao động theo quy định của pháp luật.

Chính sách đào tạo.

- Ban lãnh đạo Công ty luôn xác định và định hướng con người luôn là nhân tố quan trọng nhất của công ty trong quá trình phát triển. Chính vì thế chính sách đào tạo và phát triển nguồn nhân lực luôn là động lực tạo ra sự gắn kết người lao động và sự phát triển bền vững của công ty.
- Chính sách đào tạo đồng thời là nhân tố quan trọng trong chiến lược xây dựng văn hóa kinh doanh của Công ty, hướng đến mục tiêu là nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động quản trị điều hành, tạo môi trường và cơ hội bình đẳng khuyến khích nhân tài và tâm huyết với Công ty.
- Công ty đã xây dựng và hoàn thiện quy chế tuyển dụng và đào tạo, thành lập Ban đào tạo do Tổng giám đốc làm trưởng ban. Với nhiệm vụ đào tạo đội ngũ

quản lý, chuyên gia kỹ thuật có vai trò nòng cốt, kế thừa cho Doanh nghiệp, nâng cao năng lực chuyên môn đồng thời cập nhật kiến thức, kỹ năng mới.

- Năm 2014, Công ty đã cập nhật kiến thức và nâng cao chuyên môn nghiệp vụ với 62 lớp học được tổ chức & 1078 lượt người tham gia. Nội dung bao gồm nhiều lĩnh vực: GPs, An toàn lao động – Vệ sinh lao động, Phòng cháy chữa cháy, huấn luyện vận hành máy móc thiết bị, công cụ thống kê cải tiến/ kiểm soát chất lượng, ISO 9001:2008, Thực hành 5S, Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm OPC, Tập huấn chuyên đề về tài chính kế toán - chế độ quản lý lao động – tiền lương – BHXH, Kỹ năng quản lý, Quản trị kinh doanh, Quản trị Marketing, Kỹ năng bán hàng.... Ngoài ra, công ty cũng đã tiếp nhận thực tập, huấn luyện đào tạo cho sinh viên từ Trung cấp, Đại học gửi đến tham quan và học tập.

Lao động, tiền lương & các chính sách khác.

- Thu nhập là mối quan tâm hàng đầu của Công ty. Quy chế Lương được xây dựng dựa trên cơ sở vị trí công việc, năng lực, thâm niên công tác hướng đến mục tiêu là đôn bẩy để tăng năng suất, hiệu quả công việc, người lao động gắn bó với công ty.
- Đối với bộ phận kinh doanh và sản xuất, Công ty áp dụng chính sách lương khoán. Ngoài ra Công ty còn ban hành chính sách thưởng khoán Quý, 6 tháng, sản phẩm mới nhằm động viên khuyến khích lực lượng trực tiếp phân phối sản phẩm, bộ phận hoạt động trên “chiến trường”.
- Trong những năm gần đây Công ty luôn duy trì chính sách thưởng hoàn thành kế hoạch 3 tháng lương, các ngày lễ tết, ngày hội văn hóa 24/10, họp mặt tất niên.... Thu nhập bình quân năm 2013 là 11,69 triệu đồng/người/tháng, năm 2014 là 11,9 triệu đồng/người/tháng.
- Hàng năm Công ty luôn phát động phong trào thi đua xét chọn, bình bầu và khen thưởng kịp thời các cá nhân - tập thể như: lao động tiên tiến, xuất sắc, sáng kiến ý tưởng mới, ... nhằm động viên và khích lệ tinh thần của tập thể CB -CNV. Tổng số tiền cho phong trào năm 2013 là 1,7 tỉ đồng, năm 2014 là 2,05 tỉ đồng.
- Hưởng ứng lễ phát động phong trào thi đua vượt mốc 580 tỉ đồng, Cúp Vàng kinh doanh OPC đã trao tặng cho 38 cá nhân đạt Cúp vàng Kinh doanh 2014, 35 cá nhân đạt Chiến sĩ thi đua Cúp vàng Kinh doanh 3 năm liên tiếp (2012-2013-2014) & các chi nhánh đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh năm 2014. Tổng số tiền

thường của phong trào này là 358,5 triệu đồng.

- Thực hiện đúng và đầy đủ việc trích nộp Bảo hiểm Xã hội, Bảo hiểm Y tế, Bảo hiểm thất nghiệp và trợ cấp thôi việc cho người lao động theo chế độ quy định của Luật Lao động, Luật Bảo hiểm xã hội và thỏa ước lao động tập thể.
- Công ty đã tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho toàn thể CBCNV tại Trung tâm Y khoa Hòa Hảo; tổ chức du lịch nghỉ mát, tặng quà cho CBCNV nhân ngày sinh nhật, ngày 8/3, ngày thành lập Công ty 24/10, ngày họp mặt cuối năm.

4.10 Chính sách cổ tức

Tùy theo tình hình kinh doanh từng năm, mức chi trả cổ tức sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định trên cơ sở đề xuất của Hội đồng quản trị:

- Công ty chỉ được chi trả cho cổ đông khi công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông.
- Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2013, Công ty đã thực hiện việc chi trả cổ tức năm 2013 bằng tiền mặt với tỷ lệ thực hiện là 25%/ số vốn điều lệ 128.568.600.000 đồng. Trong đó chi trả đợt 1 vào ngày 29/11/2013 với tỉ lệ 10%, đợt 2 vào ngày 30/05/2014 với tỉ lệ 15%.
- Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên, mức chi trả cổ tức năm 2014 bằng tiền mặt với tỉ lệ là 20%/ trên số vốn điều lệ mới 192.851.020.000 đồng. Trong đó chi trả đợt 1 vào ngày 22/12/2014 là 10%, đợt 2 là ngày 25/05/2015 với tỉ lệ 10%.

4.11 Tình hình hoạt động tài chính

4.11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

Bảng 18: Vốn kinh doanh

ĐVT: Triệu đồng

Vốn kinh doanh	Giá trị tính đến 31/12/2014	Giá trị tính đến 30/06/2015
Vốn vay	29.778	15.731
Nợ ngắn hạn khác	108.582	97.524
Nợ dài hạn khác	4.905	4.770
Lợi nhuận chưa phân phối	43.489	70.687
Các khoản khác: thặng dư vốn cổ phần, lợi ích cổ đông thiểu số	8.658	8.658
Vốn kinh doanh	195.412	197.370

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 và 6 tháng đầu năm 2015)

Bảng 19: Cơ cấu nguồn vốn được sử dụng

ĐVT: Triệu đồng

Nguồn Vốn	Giá trị tính đến 31/12/2014	Giá trị tính đến 30/06/2015
Tài sản cố định hữu hình, tài sản vô hình	192.547	187.290
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	113
Bất động sản đầu tư	-	-
Đầu tư dài hạn khác	25.193	17.757
Hàng tồn kho	207.011	181.019
Tiền và các khoản tương đương tiền	39.833	46.485
Phải thu ngắn hạn	63.250	91.274
Phải thu dài hạn	-	250
Tài sản khác	5.211	10.815
Tổng nguồn vốn	533.045	535.003

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 và 6 tháng đầu năm 2015)

Tài sản cố định hữu hình được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, cụ thể như sau:

Bảng 20: Thời gian khấu hao tài sản cố định

Nhóm tài sản cố định	Số năm khấu hao
Nhà xưởng, vật kiến trúc	05-25 năm
Máy móc, thiết bị	03-10 năm
Phương tiện vận tải	03-10 năm
Thiết bị văn phòng	03-08 năm

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014)

Các khoản phải nộp theo luật định:

Bảng 21: Các khoản phải nộp theo luật định (CTY Mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Thuế thu nhập doanh nghiệp	13.518	7.712	6.555
Thuế thu nhập cá nhân	791	445	807
Thuế tiêu thụ đặc biệt	7	1	1
Thuế giá trị gia tăng	0	0	523
Tổng cộng	14.316	8.158	7.885

(Nguồn: BCTC kiểm toán Cty mẹ năm 2014 & 6 tháng đầu năm 2015)

Bảng 22: Các khoản phải nộp theo luật định (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Thuế thu nhập doanh nghiệp	13.694	7.712	6.598
Thuế thu nhập cá nhân	830	464	807
Thuế tiêu thụ đặc biệt	16	1	1
Thuế giá trị gia tăng			523
Tổng cộng	14.540	8.177	7.929

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 và 6 tháng đầu năm 2015)

Trích lập các quỹ theo luật định:

Bảng 23: Tình hình trích lập các Quỹ (CTY Mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

Năm	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Quỹ đầu tư phát triển	130.986	143.941	143.941
Quỹ khen thưởng phúc lợi	12.941	12.750	7.636
Tổng cộng	143.927	156.691	151.577

(Nguồn: Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2014 & 6 tháng đầu năm 2015)

Bảng 24: Tình hình trích lập các Quỹ (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

NĂM	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Quỹ đầu tư phát triển	131.691	144.782	144.782
Quỹ khen thưởng phúc lợi	13.028	12.812	7.650
Tổng cộng	144.719	157.594	152.432

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 và 6 tháng đầu năm 2015)

Tình hình công nợ hiện nay:

Bảng 25: Các khoản phải thu (CTY Mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

CÁC KHOẢN PHẢI THU	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Các khoản phải thu ngắn hạn			
Phải thu khách hàng	62.083	53.517	78.587
Trả trước cho người bán	7.635	2.152	2.274
Các khoản phải thu khác	214	380	2.853
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-551	-541	541
Tổng cộng	69.380	55.508	83.174

(Nguồn: BCTC kiểm toán Cty mẹ năm 2014 và 6 tháng đầu năm 2015)

Bảng 26: Các khoản phải thu (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

CÁC KHOẢN PHẢI THU	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Các khoản phải thu ngắn hạn			
Phải thu khách hàng	69.745	60.330	85.757
Trả trước cho người bán	8.965	3.482	3.604
Các khoản phải thu khác	214	380	3.119
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-551	-942	1.206
Tổng cộng	78.373	63.250	91.274

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 và 6 tháng đầu năm 2015)

Các khoản phải thu của Công ty mẹ và hợp nhất có xu hướng giảm do Công ty áp dụng chiết khấu thanh toán từ tháng 4 năm 2014.

Bảng 27: Các khoản phải trả (Công ty Mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

STT	CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
I	Nợ ngắn hạn	160.300	127.386	102.052
1	Vay ngắn hạn	67.391	21.978	10.531
2	Phải trả người bán	28.326	17.770	26.047
3	Người mua trả tiền trước	27	12.263	244
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	14.315	8.158	7.885
5	Phải trả người lao động	20.735	23.344	30.806
6	Chi phí phải trả	1.133	2.713	15.053
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	15.432	28.410	3.850
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	12.941	12.750	7.636
II	Nợ dài hạn	5.104	4.905	4.770
1	Phải trả dài hạn khác	133	170	116
2	Dự phòng phải trả dài hạn	4.972	4.735	4.654
	Tổng cộng	165.405	132.291	106.822

(Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2014 & 6 tháng đầu năm 2015)

Bảng 28: Các khoản phải trả (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

STT	CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
I	Nợ ngắn hạn	170.914	138.359	113.255
1	Vay ngắn hạn	71.391	29.778	15.731
2	Phải trả người bán	33.401	19.968	30.810
3	Người mua trả tiền trước	27	12.263	257
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	14.540	8.177	7.929
5	Phải trả người lao động	21.868	24.180	31.903
6	Chi phí phải trả	1.184	2.764	15.095
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	15.474	28.417	3.879
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	13.028	12.812	7.650
II	Nợ dài hạn	5.104	4.905	4.770
1	Phải trả dài hạn khác	133	170	116
2	Dự phòng phải trả dài hạn	4.972	4.735	4.654
	Tổng cộng	176.019	143.265	118.025

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 & 6 tháng đầu năm 2015)

Các khoản phải trả của Công ty mẹ và hợp nhất có xu hướng giảm, trong đó: vay ngắn hạn giảm đáng kể, do Công ty sử dụng vốn hiệu quả hơn; Công ty đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế cho ngân sách Nhà nước theo quy định.

Chi tiết các khoản vay của Công ty đến thời điểm 30/06/2015:

Bảng 29: Chi tiết các khoản vay (CTY Mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

ĐỐI TƯỢNG CHO VAY	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - Chi nhánh 1 Thành phố Hồ Chí Minh	27.285	4.103	
Ngân hàng TNHH Một thành viên HSBC (Việt Nam)	19.996	5.012	
Ngân hàng Thương mại Chinatrust - Chi nhánh Hồ Chí Minh	12.689	12.863	
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển nhà Đồng Bằng sông Cửu Long - Chi nhánh Sài Gòn (Nay là ngân hàng BIDV - chi nhánh Hàm Nghi)	7.422	0	10.531
Tổng cộng	67.391	21.978	10.531

(Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2014 & 6 tháng đầu năm 2015)

Bảng 30: Chi tiết các khoản vay (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

ĐỐI TƯỢNG CHO VAY	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - Chi nhánh 1 Thành phố Hồ Chí Minh	29.285	4.103	
Ngân hàng TNHH Một thành viên HSBC (Việt Nam)	19.996	9.412	3.400
Ngân hàng Thương mại Chinatrust - Chi nhánh Hồ Chí Minh	12.689	12.863	
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển nhà Đồng Bằng sông Cửu Long - Chi nhánh Sài Gòn (Nay là ngân hàng BIDV - chi nhánh Hàm Nghi)	7.422	0	10.531
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Chi nhánh Bình Tây	2.000	3.400	1.800
Tổng cộng	71.391	29.778	15.731

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 & 6 tháng đầu năm 2015)

4.11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 31: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu (CTY Mẹ)

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2013	Năm 2014
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán :			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,74	2,29
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSNH - Hàng tồn kho) / Nợ ngắn hạn	Lần	0,61	0,76
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn :			
+ Nợ Phải trả / Tổng nguồn vốn	%	31	25
+ Vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn	%	69	75
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động :			
+ Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	1,63	1,44
+ Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân)	Vòng	1,13	1,09
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời :			
+ Hệ số LNST/DThu thuần	%	11	12
+ Hệ số LNST/Vốn Chủ sở hữu	%	17	18
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	12	13
+ Hệ số LN từ hoạt động KD/DThu thuần	%	16	15
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/ CP	2.889	3.440

Bảng 32: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu (Hợp nhất)

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2013	Năm 2014
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán :			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,77	2,28
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSNH - Hàng tồn kho) / Nợ ngắn hạn	Lần	0,64	0,78
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn :			
+ Nợ Phải trả / Tổng nguồn vốn	%	33	27
+ Vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn	%	67	73
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động :			
+ Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	1,55	1,51
+ Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân)	Vòng	1,09	1,14
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời :			
+ Hệ số LNST/DThu thuần	%	10	11
+ Hệ số LNST/Vốn Chủ sở hữu	%	16	17
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	11	12
+ Hệ số LN từ hoạt động KD/DThu thuần	%	15	14
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/ CP	2.917	3.400

(Nguồn: Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC)

4.12 Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng**4.12.1 Danh sách lãnh đạo chủ chốt****Bảng 33: Danh sách lãnh đạo chủ chốt**

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần sở hữu		TỶ LỆ % / VDL
			Cá nhân	Đại diện	
Hội đồng Quản trị					
1	Trịnh Xuân Vương	Chủ tịch HĐQT	1.535.136	0	7,58
2	Nguyễn Chí Linh	Phó Chủ tịch HĐQT	2.046.794	3.562.650	27,70
3	Lê Minh Điềm	Thành viên HĐQT	967.213	0	4,78
4	Trương Đức Vọng	Thành viên HĐQT	468.877	0	2,32
5	Ngô Tân Long	Thành viên HĐQT	132.842	0	0,66
Ban Kiểm soát					
1	Lê Thị Năm	Trưởng BKS	63.000	0	0,31
2	Nguyễn Văn Tấn	Thành viên BKS	26.075	0	0,13
3	Lê Vũ Thuật	Thành viên BKS	87.132	0	0,43
Ban Tổng Giám đốc					
1	Nguyễn Chí Linh	Tổng Giám đốc	2.046.794	3.562.650	27,70
2	Lê Thị Thúy Anh	Phó Tổng Giám đốc	54.000	0	0,27
Kế toán trưởng					
1	Nguyễn Thế Đề	Kế toán trưởng	92.270	0	0,46

(Nguồn: Công ty cổ phần dược phẩm OPC)

4.12.2 Sơ yếu lý lịch**❖ Ông Trịnh Xuân Vương – Chủ tịch Hội đồng Quản trị**

Họ và tên: **Trịnh Xuân Vương**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 22/12/1955

Nơi sinh: Nghệ An

CMND: 023934968, cấp ngày 06/8/2001 tại TP. HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 25 Chiêu Anh Các, P. 5, Q. 5, TP. HCM

Điện thoại: (08) 37517111

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học

Quá trình công tác:

- Từ năm 1978 – 1990: Trợ lý Kỹ thuật Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ năm 1990 – 2006: Quản đốc Phân xưởng sản xuất cồn Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ năm 2006 – 07/2007: Ủy viên HĐQT, Giám đốc sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 08/2007 – 2009: Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC, Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.
- Từ năm 2009 – 03/2011: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC, Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.
- Từ 4/2011 – nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC, Ủy viên Hội đồng thành viên kiêm Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.

Chức vụ hiện nay: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC; Ủy viên Hội đồng thành viên kiêm Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 1.535.136 cổ phần, chiếm 7,58 % VDL

Trong đó:

+ *Sở hữu cá nhân:* 1.535.136 cổ phần, chiếm 7,58 % VDL

+ *Được ủy quyền đại diện:* 0 cổ phần, chiếm 0% VDL

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

TT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ
1	Trịnh Việt Tuấn	Con trai	51.261 CP	0,25 %
2	Trịnh Việt Trung	Con trai	3.000 CP	0,01 %
3	Trịnh Xuân Đương	Em trai	5.000 CP	0,02%

❖ Ông Nguyễn Chí Linh – Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Tổng Giám đốc

Họ và tên: **Nguyễn Chí Linh**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 25/9/1959

Nơi sinh: Hà Tĩnh

CMND: 020263306, cấp ngày 14/02/2009 tại TP. HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 681B/6 Bùi Đình Túy, P.12, Q. Bình Thạnh, TP. HCM

Điện thoại: (08) 37517111

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư sinh hóa

Quá trình công tác:

- Từ năm 1982 – 1987: Cán bộ phòng Nghiên cứu Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ năm 1987 – 1999: Trưởng phòng Kế hoạch – Kinh doanh Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ năm 1999 – 2002: Phó Giám đốc Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ năm 2002 – 2006: Ủy viên HĐQT – Phó Giám đốc kiêm Trưởng phòng Kế hoạch – Kinh doanh Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ năm 2006 – 2009: Ủy viên HĐQT – Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Kinh doanh Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ năm 2009 – 03/2011: Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 4/2011 đến nay: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC; Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.

Chức vụ hiện nay: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC; Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 5.609.444 cổ phần, chiếm 27,70 % VDL

Trong đó:

+ *Sở hữu cá nhân:* 2.046.794 cổ phần, chiếm 10,11 % VDL

+ *Được ủy quyền đại diện Tổng Công ty Dược Việt Nam:* 3.562.650 cổ phần, chiếm 17,59 % VDL.

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

TT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ
1	Nguyễn Thị Thu Vân	Con gái	8.000	0,04 %
2	Nguyễn Song Hà	Em trai	13.784	0,07 %

❖ **Ông Lê Minh Điểm – Thành viên Hội đồng Quản trị**

Họ và tên: **Lê Minh Điểm**
 Giới tính: Nam
 Ngày tháng năm sinh: 01/4/1947
 Nơi sinh: Quảng Bình
 CMND: 020068606, cấp ngày 19/4/2010 tại TP. HCM
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Địa chỉ thường trú: 141/2 Bàn Cờ, P. 3, Q. 3, TP. HCM
 Điện thoại: (08) 37517111
 Trình độ văn hóa: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học

Quá trình công tác:

- Từ năm 1978 – 1988: Phó Giám đốc Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC
- Từ năm 1989 – 2002: Giám đốc Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC
- Từ năm 2002 – 2006: Chủ tịch HĐQT – Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ năm 2006 – 03/2008: Chủ tịch HĐQT – Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 04/2008 – 2009: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ năm 2009 đến nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 967.213 cổ phần, chiếm 4,78 % VĐL

Trong đó:

+ *Sở hữu cá nhân:* 967.213 cổ phần, chiếm 4,78 % VĐL

+ *Được ủy quyền đại diện:* 0 cổ phần, chiếm 0% VĐL

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

TT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ
1	Lê Minh Phương	Con trai	15.925 CP	0,08 %

❖ Ông Trương Đức Vọng – Thành viên Hội đồng Quản trị

Họ và tên: **Trương Đức Vọng**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 02/8/1950

Nơi sinh: Tiền Giang

CMND: 020068365, cấp ngày 16/01/2002 tại TP. HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 149 Nguyễn Trãi, P. Bến Thành, Q. 1, TP. HCM

Điện thoại: (08) 37517111

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học

Quá trình công tác:

- Từ 05/1975 – 11/1983: Trợ lý Kỹ thuật Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ 12/1983 – 08/1987: Phó phòng Kỹ thuật Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ 09/1987 – 08/1999: Trưởng phòng Kỹ thuật nghiên cứu, Dịch vụ Tiếp thị , Quản trị Marketing Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ 09/1999 – 03/2002: Phó Giám đốc Kiểm trưởng phòng Nghiên cứu Phát triển Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ 03/2002 – 03/2008: TV HĐQT – Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 04/2008 – 08/2010: TV HĐQT – Tổng giám đốc Cty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 09/2010 đến nay: TV HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 468.877 cổ phần, chiếm 2,32 % VDL

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân: 468.877 cổ phần, chiếm 2,32 % VDL

+ Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% VDL

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

❖ **Ông Ngô Tân Long – Thành viên Hội đồng Quản trị**

Họ và tên: **Ngô Tân Long**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 10/9/1976

Nơi sinh: Hà Nội

CMND: 023090409, cấp ngày 03/09/2013 tại TP. HCM

Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: 152 đường 130 Cao Lỗ, P. 4, Q. 8, TP. HCM
Điện thoại: (08) 37517111
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ năm 1998-2002: Phụ trách kế toán Phân xưởng 7- Xí nghiệp dược phẩm TW26.
- Từ năm 2002-2007: Phụ trách kế toán Phân xưởng 3- Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ năm 2007- 03/2011: Phó Giám đốc, Kế toán trưởng Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.
- Từ 04/2011- nay : TV. HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC, Phó Giám đốc - Kế toán trưởng Cty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.

Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC, Phó Giám đốc, Kế toán trưởng Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 132.842 cổ phần, chiếm 0,66 % VDL

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân: 132.842 cổ phần, chiếm 0,66 % VDL

+ Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% VDL

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

❖ **Bà Lê Thị Năm – Trưởng Ban Kiểm soát**

Họ và tên: **Lê Thị Năm**

Giới tính: **Nữ**

Ngày tháng năm sinh: **23/11/1954**

Nơi sinh: **Quảng Nam**

CMND: **022641513, cấp ngày 07/5/2013 tại TP. HCM**

Quốc tịch: **Việt Nam**

Dân tộc: **Kinh**

Địa chỉ thường trú: **230/7 Võ Thành Trang, P. 11, Q. Tân Bình,
TP. HCM**

Điện thoại: **(08) 37517111**

Trình độ văn hóa: **12/12**

Trình độ chuyên môn: **Cử nhân Kinh tế**

Quá trình công tác:

- Từ 04/1981 – 08/1996: Nhân viên Phòng Tài chính Kế toán - Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC
- Từ 09/1996 – 03/2002: Phó Phòng Tài chính Kế toán - Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC
- Từ 04/2002 – 04/2006: Trưởng Ban Kiểm soát, Chủ tịch Công đoàn Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 04/2006 – 10/2007: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 11/2007 – 04/2011: Trưởng Ban Kiểm soát, Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 05/2011 đến nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

Chức vụ hiện nay: **Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.**

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: **Không**

Hành vi vi phạm pháp luật: **Không**

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: **Không**

Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	63.000 cổ phần, chiếm 0,31 % VĐL
<i>Trong đó:</i>	
+ Sở hữu cá nhân:	63.000 cổ phần, chiếm 0,31 % VĐL
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phần, chiếm 0% VĐL
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan:	Không

❖ **Ông Nguyễn Văn Tấn – Thành viên Ban Kiểm soát**

Họ và tên:	Nguyễn Văn Tấn
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	20/05/1967
Nơi sinh:	TP. Hồ Chí Minh
CMND:	021986894, cấp ngày 27/8/2002 tại TP. HCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	159 Bình Long, KP. 14, P. Bình Hưng Hòa A, Q. Bình Tân, TP. HCM
Điện thoại:	(08) 37517111
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư Bảo hộ Lao động

Quá trình công tác:

- Từ 10/1992 – 03/2002: Nhân viên Phòng Tổ chức Hành chính Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ 04/2002 – 03/2006: TV Ban Kiểm soát, Nhân viên Phòng Tổ chức Hành chính, Phó Chủ tịch Công đoàn Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 04/2006 – 04/2011 : TV Ban Kiểm soát, Phó Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

- Từ 05/2011 – 03/2012: TV Ban Kiểm soát, Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 04/2012 đến nay: TV Ban Kiểm soát, Giám đốc Tổ chức Lao động Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

Chức vụ hiện nay: TV Ban Kiểm soát, Giám đốc Tổ chức Lao động Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 26.075 cổ phần, chiếm 0,13 % VDL

Trong đó:

+ *Sở hữu cá nhân:* 26.075 cổ phần, chiếm 0,13 % VDL

+ *Được ủy quyền đại diện:* 0 cổ phần, chiếm 0% VDL

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

❖ **Ông Lê Vũ Thuật – Thành viên Ban Kiểm soát**

Họ và tên: **Lê Vũ Thuật**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 04/02/1972

Nơi sinh: Quảng Bình

CMND: 194135340, cấp ngày 19/7/2004 tại Quảng Bình

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 36/9F Nguyễn Ảnh Thủ - KP. 4 - P. Hiệp Thành – Q. 12, TP. HCM

Điện thoại: (08) 37517111

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Cơ khí

Quá trình công tác:

- Từ 10/1993 – 4/1996: Công nhân kỹ thuật tại PX7- Xí Nghiệp Dược Phẩm TW26.
- Từ 05/1996 – 03/2006: Phó Quản đốc PX3 – XNDPTW26.
- Từ 04/2006 – 06/2007: Phó Giám đốc sản xuất – Cty CP Dược Phẩm OPC.
- Từ 07/2007 – 03/2011: Phó Giám đốc phụ trách sản xuất kinh doanh- Cty TNHH MTV Dược Phẩm OPC Bình Dương.
- Từ 04/2011 đến nay: TV Ban Kiểm soát, Phó Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.

Chức vụ hiện nay: TV Ban Kiểm soát, Ủy viên Hội đồng thành viên kiêm Phó Giám đốc Công ty TNHH MTV Dược phẩm OPC Bình Dương.

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 87.132 cổ phần, chiếm 0,43 % VDL

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân: 87.132 cổ phần, chiếm 0,43 % VDL

+ Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% VDL

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

TT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ
1	Lê Đức Thuận	em ruột	3.000 CP	0,01 %

❖ **Bà Lê Thị Thúy Anh – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên: **Lê Thị Thúy Anh**
Giới tính: **Nữ**
Ngày tháng năm sinh: **23/01/1970**
Nơi sinh: **TP. HCM**
CMND: **023508981, cấp ngày 12/11/2004 tại TP. HCM**
Quốc tịch: **Việt Nam**
Dân tộc: **Kinh**
Địa chỉ thường trú: **885/2 Hậu Giang, P.11, Q. 6, TP. HCM**
Điện thoại: **(08) 37517111**
Trình độ văn hóa: **12/12**
Trình độ chuyên môn: **Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh – Dược sĩ Đại học**

Quá trình công tác:

- Từ 07/1996 – 1999: Nhân viên Phòng QC Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ năm 1999 – 2002: Nhân viên Phòng QA Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC
- Từ năm 2002 – 2004: Tổ trưởng sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 04/2004 – 01/2006: Trợ lý kỹ thuật Xưởng Sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 02/2006 – 10/2013: Giám đốc Xưởng Sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 11/2013 – nay: Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Xưởng Sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

Chức vụ hiện nay: **Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Xưởng Sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.**

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: **Không**

Hành vi vi phạm pháp luật: **Không**

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: **Không**

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

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: **54.000 cổ phần, chiếm 0,27 % VDL**

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân: 54.000 cổ phần, chiếm 0,27 % VDL

+ Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% VDL

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

❖ Ông Nguyễn Thế Đề – Kế toán trưởng

Họ và tên: Nguyễn Thế Đề

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 15/08/1972

Nơi sinh: Quảng Bình

CMND: 025228428, cấp ngày 21/01/2010 tại TP. HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: số 9 đường 74, P. 10, Q. 6, TP. HCM

Điện thoại: (08) 37517111

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ 11/1994 – 2000: Công nhân Phân xưởng 2 Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ năm 2000 – 2006: Nhân viên Thống kê Xưởng Sản xuất Xí nghiệp Dược phẩm TW 26 – OPC.
- Từ 03/2006 – 05/2008: Nhân viên P. Tài chính Kế toán Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 06/2008 – 04/2011: PGĐ. Tài chính Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Từ 05/2011 đến nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

Chức vụ hiện nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 92.270 cổ phần, chiếm 0,46 % VĐL

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân: 92.270 cổ phần, chiếm 0,46 % VĐL

+ Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% VĐL

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

TT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số Cổ phiếu nắm giữ	Chiếm tỉ lệ
1	Lê Thị Thu Thủy	Vợ	280 CP	0,001 %

4.13 Tài sản và nguồn vốn

Bảng 34: Tài sản cố định và Bất động sản đầu tư tại ngày 30/06/2015 (Công ty mẹ)

DVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
A	Tài sản cố định hữu hình và vô hình	338.489	153.904	184.585
I	Tài sản cố định hữu hình	317.417	152.064	165.353
1	Nhà xưởng, vật kiến trúc	177.468	57.030	120.438
2	Máy móc, thiết bị	117.535	82.444	35.091
3	Phương tiện vận tải	19.856	10.097	9.759
4	Thiết bị văn phòng	2.558	2.493	65
II	Tài sản cố định vô hình	21.072	1.840	19.232
1	Quyền sử dụng đất	19.781	1.215	18.566
2	Phần mềm máy tính	1.291	625	666
B	Bất động sản đầu tư	0	0	0
1	Quyền sử dụng đất	0	0	0
2	Khác	0	0	0

(Nguồn: OPC)

Bảng 35: Tài sản cố định và Bất động sản đầu tư tại ngày 30/06/2015 (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
A	Tài sản cố định hữu hình và vô hình	347.231	159.942	187.289
I	Tài sản cố định hữu hình	326.159	158.102	168.057
1	Nhà xưởng, vật kiến trúc	180.549	58.286	122.263
2	Máy móc, thiết bị	121.509	85.736	35.773
3	Phương tiện vận tải	21.289	11.457	9.832
4	Thiết bị văn phòng	2.812	2.623	189
II	Tài sản cố định vô hình	21.072	1.840	19.232
1	Quyền sử dụng đất	19.781	1.215	18.566
2	Phần mềm máy tính	1.291	625	666
B	Bất động sản đầu tư	0	0	0
1	Quyền sử dụng đất	0	0	0
2	Khác	0	0	0

(Nguồn: OPC)

4.14 Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo**Bảng 36: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	% tăng giảm so với năm 2014	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2015
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	615	0,5%	646	5,0%
Lợi nhuận trước thuế (LNTT)	Tỷ đồng	88	2,1%	92	4,5%
Lợi nhuận sau thuế (LNST)	Tỷ đồng	67	2,1%	72	7,5%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	474	21,6%	500	5,5%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần		11%		11%	
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu		14%		14%	
Cổ tức		15%		15%	

(Nguồn: OPC)

Căn cứ để đặt kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:

- Kế hoạch tài chính năm 2015 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- LNST ước tính = LNNTT – {thuế suất thuế TNDN (22% năm 2015 và 20% năm 2016) + 2% (chi phí không được trừ và thù lao HĐQT không kiêm nhiệm, tương đương tỷ lệ này năm 2014)}
- Năm 2016 ước doanh thu có mức tăng trưởng 5% và cố gắng duy trì tỷ suất lợi nhuận/ doanh thu.
- Năm 2016, cố gắng duy trì mức chi trả cổ tức như năm 2015 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua khoảng 15% trên vốn điều lệ đã tăng (tương đương tỷ lệ 20% khi chưa tăng vốn điều lệ).

Kế hoạch tăng vốn điều lệ đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2015 thông qua, cụ thể như sau:

- Phát hành Esop 5% để tăng vốn lên 202.493.570.000 đồng.
- Phát hành tăng vốn cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 4:1 để tăng vốn lên 253.116.960.000 đồng.

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

Theo đánh giá của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC là một trong những doanh nghiệp hoạt động ổn định trong ngành dược phẩm. Mặc dù bị ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới nhưng Việt Nam lại thuộc top 10 quốc gia có mức phục hồi mạnh. Đặc biệt, Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC là đơn vị sản xuất đông dược đi đầu trong việc ứng dụng hiệu quả công nghệ tiên tiến hiện đại vào sản xuất. OPC cũng là một trong những đơn vị sản xuất đông dược lớn nhất ngành Y tế Việt Nam. Công ty luôn duy trì tốc độ phát triển bình quân 5-10%/năm, đi đầu trong một số lĩnh vực hoạt động trong ngành dược phẩm.

Thêm vào đó, OPC cũng được các doanh nghiệp cùng ngành đánh giá cao trong lĩnh vực đầu tư đúng hướng về công nghệ, thiết bị, khai thác mặt hàng thế mạnh có doanh thu và lợi nhuận cao trong nhiều năm qua.

Trong đợt phát hành này, đối tượng của đợt chào bán là cổ đông hiện hữu của Công ty nên người được quyền mua cổ phiếu hiểu rất rõ về định hướng phát triển, tình hình kinh doanh cũng như Ban lãnh đạo Công ty. Vì vậy, rủi ro của đợt chào bán được đánh giá là rất thấp.

Nếu không có các diễn biến bất thường xảy ra gây ảnh hưởng đến đợt phát hành thì khả năng thành công của kế hoạch chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu của Công ty này khá cao.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, những ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ của một tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở thông tin thu thập có chọn lọc và lý thuyết tài chính chứng khoán mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của số liệu được báo cáo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

4.16 Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của tổ chức phát hành

(không có)

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

(không có)

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

5.1 Loại cổ phiếu: Cổ phần phổ thông

5.2 Mệnh giá: 10.000 VNĐ/cổ phần

5.3 Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 5.062.339 cổ phần (Năm triệu không trăm sáu mươi hai ngàn ba trăm ba mươi chín cổ phần)

5.4 Giá chào bán dự kiến: 10.000 VNĐ/cổ phần

5.5 Đối tượng chào bán: cổ đông hiện hữu của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC có tên trong danh sách cổ đông do Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam chốt tại ngày đăng ký cuối cùng để phân bổ quyền mua cổ phần.

5.6 Tỷ lệ chào bán: 4:1, theo đó tại ngày chốt danh sách cổ đông thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 04 cổ phần tương ứng sẽ được 01 quyền mua, mỗi quyền mua sẽ được mua 01 cổ phần phát hành thêm. Tổng số cổ phần cổ đông được mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Cổ đông sở hữu quyền mua cổ phiếu được phép chuyển nhượng quyền mua cho người khác trong thời gian quy định, nhưng chỉ được chuyển nhượng 01 lần duy nhất, không được chuyển nhượng cho bên thứ ba.

5.7 Xử lý số cổ phần lẻ và phát sinh: cổ phần lẻ và phát sinh bao gồm số lượng cổ phần còn dư do làm tròn xuống đến hàng đơn vị khi chào bán thêm, số cổ phần do cổ đông không thực hiện quyền mua hoặc không đăng ký mua hết số lượng cổ phần phát hành thêm thuộc quyền mua: Ủy quyền cho HĐQT Công ty quyết định và thực hiện phân phối lượng cổ phần này cho cổ đông hiện hữu hoặc đối

tượng khác theo những điều kiện phù hợp, với giá không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

5.8 Phương pháp tính giá

- Giá trị sổ sách của Công ty theo báo cáo tài chính hợp nhất ngày 30/06/2015 là: 21.622 VNĐ/cổ phần.
- Giá trị sổ sách của Công ty theo báo cáo tài chính hợp nhất ngày 30/06/2015 nếu tính theo ESOP là: 20.592 VNĐ/cổ phần.
- Giá trị thị trường giao dịch cổ phiếu OPC tại ngày 19/08/2015 là: 32.600 VNĐ/cổ phần.

Toàn bộ khối lượng cổ phần của OPC chào bán đợt này đều cho cổ đông hiện hữu. Do việc phát hành liên quan đến quyền lợi của các cổ đông này nên đây là đối tượng ưu tiên trong quá trình phân phối. Đồng thời căn cứ vào tình hình thị trường chứng khoán, nhu cầu sử dụng vốn của OPC, giá trị thị trường và giá trị sổ sách của Công ty được tính toán cùng với việc đảm bảo cho đợt phát hành diễn ra thành công nên giá chào bán cho cổ đông hiện hữu được xác định ở mức 10.000 VNĐ/cổ phần.

5.9 Phương thức phân phối

- Đối với các cổ đông đã lưu ký chứng khoán: Công ty sẽ phối hợp với Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD) phân phối và thông báo quyền mua cho các cổ đông thông qua các Công ty Chứng khoán - Thành viên lưu ký của VSD.
- Đối với các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán: Việc phân phối chứng khoán được thực hiện tại trụ sở chính Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC (1017 Hồng Bàng - phường 12 - quận 6 – Tp. Hồ Chí Minh).

5.10 Thời gian phân phối cổ phiếu

Việc phân phối cổ phần chào bán dự kiến sẽ được tiến hành tối đa trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng có hiệu lực. Lịch trình chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu dự kiến như sau:

Bảng 37: Lịch trình chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

STT	Nội dung công việc	Thời gian
	Dự kiến	Quý 3 – 4/2015
1.	Nhận được cấp phép chào bán chứng khoán ra công chúng.	D
2.	Xác định ngày lập danh sách sở hữu cuối cùng và thông báo chốt danh sách cổ đông với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán VN (VSD) và Sở Giao dịch chứng khoán Tp. HCM để triển khai.	D+5
3.	Công bố thông tin về đợt chào bán trên báo điện tử hoặc báo viết trong 03 số liên tiếp.	D đến D+7
4.	Ngày giao dịch không hưởng quyền	D+10
5.	Ngày đăng ký cuối cùng	D+12
6.	Phối hợp cùng VSD phân bổ và thông báo danh sách phân bổ quyền mua cổ phiếu đến các thành viên lưu ký và các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán.	D+18 đến D+24
7.	Các cổ đông hiện hữu tiến hành đăng ký, chuyển nhượng và nộp tiền mua cổ phần.	D+25 đến D+45
8.	Thành viên lưu ký tổng hợp việc thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu và chuyển về VSD.	D+52
9.	VSD gửi danh sách cổ đông thực hiện quyền mua và chuyển tiền vào tài khoản phong tỏa.	D+59
10.	Xử lý cổ phiếu lẻ, cổ phiếu không chào bán hết	D+69
11.	Báo cáo kết quả phát hành lên Ủy ban chứng khoán Nhà nước	D+72
12.	Nộp hồ sơ đăng ký niêm yết bổ sung cho HSX và nộp hồ sơ đăng ký chứng khoán bổ sung cho VSD	D+78
13.	Công bố thông tin về việc thay đổi số lượng cổ phiếu có quyền biểu quyết đang lưu hành	D+78
14.	Trao giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký	D+78 đến D+88
15.	Cổ phiếu được chào bán thêm chính thức giao dịch	D+88

5.11 Đăng ký mua cổ phiếu

- Thời hạn: Thời gian đăng ký mua cổ phiếu sẽ phụ thuộc vào thời gian phân phối cổ phiếu. Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC sẽ thông báo thời gian đăng ký cụ thể trong Bản thông báo phát hành và đảm bảo thời hạn đăng ký mua chứng khoán cho nhà đầu tư tối thiểu là 20 (hai mươi) ngày theo đúng quy định. Danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách là cơ sở đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới chào bán theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền tại thành viên lưu ký đó. Cổ đông chưa thực hiện lưu ký thì đăng ký thực hiện quyền tại OPC.

- Số lượng quyền mua cổ phiếu: 5.062.339 quyền mua
- Phương thức thanh toán quyền mua cổ phần
- Đối với cổ đông đã lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại các công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.
- Đối với cổ đông chưa lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, chuyển nhượng quyền mua cổ phần, thanh toán tiền mua và các khoản thuế, chuyển giao cổ phần được thực hiện tại trụ sở chính Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Chuyển giao cổ phiếu: Trong vòng 30 ngày sau khi hoàn tất đợt phát hành, OPC sẽ chuyển giao Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký tại Trụ sở chính của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.
- Quyền lợi người mua cổ phiếu: Là quyền lợi của cổ đông của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC, được quy định chi tiết tại Luật Doanh nghiệp và điều lệ của Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC.

5.12 Phương thức thực hiện quyền

Điều kiện thực hiện quyền: Các cổ đông thuộc Danh sách người sở hữu cuối cùng tại ngày chốt danh sách phân bổ quyền mua. Đây là trường hợp Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phần phổ thông và chào bán số cổ phần đó cho tất cả cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ cổ phần hiện có của cổ đông tại Công ty.

Cổ đông sau khi nhận được thông báo về việc sở hữu quyền mua cổ phiếu, thực hiện quyền mua (chuyển nhượng quyền mua và đăng ký mua cổ phiếu) theo hướng dẫn tại mục 5.11, 5.14 của Bản cáo bạch này.

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

Sau khi niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15 tháng 04 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên Thị trường chứng khoán Việt Nam thì tổ chức, cá nhân nước ngoài mua bán trên SGDK được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu phát hành ra công chúng. Trong trường hợp cổ đông nước ngoài đã nắm giữ vượt tỷ lệ 49% tổng số cổ phiếu phát hành ra công chúng trước khi cổ phiếu được niêm yết thì phải thực hiện bán cổ phiếu đó để đảm bảo tỷ lệ nắm giữ của bên nước ngoài tối đa là 49%.

5.14 Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

- Cổ đông sở hữu quyền mua cổ phiếu được phép chuyển nhượng quyền mua cho người khác trong thời gian quy định, nhưng chỉ được chuyển nhượng 01 lần duy nhất, không được chuyển nhượng cho bên thứ ba.
- Bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng tự thỏa thuận giá chuyển nhượng quyền mua, tự thanh toán tiền chuyển nhượng và đóng các khoản thuế theo quy định.
- Số lượng cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu trong đợt này là cổ phiếu phổ thông, không hạn chế chuyển nhượng kể từ ngày phân phối.

5.15 Các loại thuế có liên quan

Đối với nhà đầu tư cá nhân

- Theo Luật thuế thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12, ban hành ngày 21/11/2007 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2009, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế thu nhập cá nhân ngày 22 tháng 11 năm 2012, Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ngày 27 tháng 06 năm 2013, Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15 tháng 08 năm 2013 và một số văn bản hướng dẫn, sửa đổi bổ sung khác cũng đã được ban hành nhằm hướng dẫn thi hành Luật thuế thu nhập cá nhân. Theo đó:
- Thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân bao gồm: Thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức) và thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán).

Mức thuế suất đối với từng loại như sau:

- Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức): 5%.
- Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán) được xác định như sau:
 - Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất là 20% tính trên lãi chuyển nhượng.
 - Trường hợp người chuyển nhượng chứng khoán không đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% thì áp dụng thuế suất 0,1% tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần và không phân biệt việc chuyển nhượng được thực hiện tại Việt Nam hay tại nước ngoài.
 - Cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đã đăng ký nộp thuế theo thuế suất 20% vẫn phải tạm nộp thuế theo thuế suất 0,1% trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Kỳ tính thuế:

- Kỳ tính thuế đối với cá nhân không cư trú được tính theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với tất cả thu nhập chịu thuế.
- Kỳ tính thuế đối với cá nhân cư trú được quy định như sau: Kỳ tính thuế theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ đầu tư vốn; thu nhập từ chuyên nhượng vốn. Kỳ tính thuế theo từng lần chuyển nhượng hoặc theo năm đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

Đối với nhà đầu tư tổ chức

- Nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất

Trong đó:

- Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán
- Thuế suất = Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư.
- Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng x 0,1%.

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

- Chủ tài khoản: Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC
- Số tài khoản: 202431039
- Ngân hàng: Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – Chi nhánh Bình Tây – Tp. Hồ Chí Minh

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

6.1 Mục đích chào bán

Tăng vốn điều lệ và bổ sung vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, phù hợp với quy mô và chiến lược phát triển của Công ty. Theo đó, tổng số tiền thu được từ việc phát hành cổ phiếu nêu trên sẽ được sử dụng bổ sung vào vốn lưu động, thực hiện các dự án: đầu tư cơ sở vật chất cho chi nhánh Hà Nội, xây dựng xưởng chế biến thuốc phiện và mở rộng mạng lưới phân phối thuốc phiện.

6.2 Phương án khả thi

Năm 2014, nền kinh tế Việt Nam tiếp tục đà phục hồi với tốc độ tăng trưởng GDP đạt 5,98%. Tình hình thị trường tài chính đã có nhiều biến chuyển tích cực, lãi suất giảm, lạm phát thấp nhất trong 10 năm trở lại đây, nhiều dự án hạ tầng trọng điểm được đầu tư mạnh mẽ. Sự hồi phục của nền kinh tế Việt Nam trong năm 2014 là cơ sở quan trọng để các chuyên gia kinh tế cũng như các nhà đầu tư cùng thống nhất và kỳ vọng kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng trong các năm tiếp theo.

Những năm qua, lãnh đạo Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC đã có những chủ trương đúng đắn về mở rộng thị trường tiêu thụ nội địa. Thế mạnh của OPC là các sản phẩm thuốc có nguồn gốc từ dược liệu, thị trường thuốc phiện theo đánh giá của OPC là thị trường rất tiềm năng.

Thực hiện theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2015 thông qua, Công ty thực hiện tăng vốn cho cổ đông hiện hữu bằng việc phát hành thêm cổ phiếu theo tỷ lệ 4:1 để tăng vốn lên 253.116.960.000 đồng. Giá phát hành bằng mệnh giá, trong khi mức giá tham chiếu tại ngày 19/08/2015 là 32.600 đồng/1 cổ phiếu nên việc phát hành là rất khả thi.

❖ Đầu tư cơ sở vật chất cho chi nhánh Hà Nội:

- Số tiền dự kiến thu được từ đợt phát hành để thực hiện việc đầu tư cơ sở vật chất cho chi nhánh Hà Nội là: 28.000.000.000 đồng

- Hình thức đầu tư:

+ Mua đất: dự kiến khoảng 600 m², giá mua dự kiến khoảng 40.000.000 đồng/1 m², số tiền đầu tư dự kiến là: 24.000.000.000 đồng.

+ Xây dựng nhà chi nhánh, nhà kho: số tiền đầu tư dự kiến khoảng 3.000.000.000 đồng.

+ Trang bị công cụ dụng cụ, thiết bị văn phòng: số tiền đầu tư dự kiến khoảng 1.000.000.000 đồng.

- Hiệu quả đầu tư:

+ Mặt bằng chi nhánh hiện nay tại số 26BT1 lô 2, khu đô thị mới Mễ Trì Hạ, xã Mễ Trì, huyện Từ Liêm, TP. Hà Nội hiện nay đã chật hẹp do quy mô chi nhánh ngày càng tăng về doanh thu, độ phủ thị trường cũng như số lượng nhân viên..., kho hàng đã quá chật hẹp, cần mặt bằng rộng hơn để hoạt động theo quy mô & đáp ứng các tiêu chuẩn của ngành Dược.

+ Hoạt động bán hàng của chi nhánh phải đạt chuẩn GPP, do đó kho hàng cũng cần bố trí đạt chuẩn.

+ Đầu tư mới cơ sở vật chất cho chi nhánh Hà Nội nhằm đáp ứng các yêu cầu trên, đồng thời tương xứng với quy mô ngày càng phát triển của chi nhánh. Bên cạnh đó, xu hướng giá cả đất đai tại Hà Nội ngày càng tăng, quỹ đất ngày càng khan hiếm nên giá trị của khoản đầu tư này kỳ vọng sẽ tăng trong tương lai.

❖ Đầu tư Xưởng chế biến thuốc phiến và mở rộng mạng lưới phân phối thuốc phiến:

- Số tiền dự kiến thu được từ đợt phát hành để thực hiện việc đầu tư Xưởng chế biến thuốc phiến và mở rộng mạng lưới phân phối là: 13.428.940.000 đồng

- Hình thức đầu tư:

+ Xây dựng dây chuyền chế biến thuốc phiến trên diện tích còn trống của nhà máy OPC Bình Dương bao gồm: phòng xử lý dược liệu khoảng 200m², phòng sấy dược liệu 200m², phòng đóng gói 100m², kho thành phẩm 200m², hệ thống chiller và hệ máy lạnh cục bộ. Số tiền đầu tư dự kiến là: 2.428.940.000 đồng.

+ Mua máy móc thiết bị: máy thái phiến, máy vẩy, máy rửa dược liệu, tủ sấy hơi nước, máy đóng gói hút chân không, máy đóng gói định lượng dạng túi, cân điện tử... số tiền đầu tư dự kiến khoảng 7.000.000.000 đồng.

+ Mua dược liệu dự trữ và chào hàng: số tiền đầu tư dự kiến khoảng 4.000.000.000 đồng.

- Hiệu quả đầu tư:

+ Những thuận lợi:

Việt Nam với dân số 90 triệu người (đứng thứ 14 trên thế giới), được đánh giá là thị trường đầy tiềm năng cho ngành dược phẩm. Theo chủ trương gia tăng tỷ lệ chi tiêu thuốc nội địa, ngày 10/01/2014, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành quyết định 68/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và

tầm nhìn đến năm 2030. Theo đó, định hướng ưu tiên phát triển ngành dược nội địa, thì ngành phải sản xuất được 20% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất thuốc trong nước, nâng tỷ lệ giá trị thuốc sản xuất trong nước trên tổng giá trị thuốc tiêu thụ trong năm từ 50% như hiện tại lên 80% trong 2020, trong đó thuốc từ dược liệu chiếm 30%.

Bên cạnh đó, tại Quyết định số 2614/QĐ-BYT ngày 16/7/2014 về việc ban hành “Kế hoạch triển khai thực hiện chiến lược quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030”, Bộ Y tế đã đặc biệt chú trọng kế hoạch phát triển thuốc có nguồn gốc dược liệu, xem thuốc dược liệu là sản phẩm quốc gia.

Bộ cũng đã ban hành Quyết định số 15/QĐ-BYT ngày 04/01/2012 về Danh mục 40 dược liệu có tiềm năng khai thác và phát triển thị trường trong nước và xuất khẩu.

Nền y dược học cổ truyền ở Việt Nam có lịch sử phát triển lâu đời nên người dân Việt Nam vẫn có truyền thống ưa chuộng dược phẩm có nguồn gốc từ dược liệu và xu hướng sử dụng dược liệu làm thuốc ngày nay càng được tin dùng vì những ưu thế so với thuốc có nguồn gốc từ hóa dược. Có khoảng 30% số bệnh nhân trong cả nước được khám và điều trị bằng Y học cổ truyền, đặc biệt là ở vùng sâu, vùng xa. Y học cổ truyền đã góp phần thực hiện chính sách xã hội trong chăm sóc sức khỏe cộng đồng. Tiềm năng của ngành có được do hệ thống phân phối Y học cổ truyền là rất lớn: cả nước có 45 Viện y học dân tộc, 242 Bệnh viện đa khoa có khoa y học dân tộc, 4.000 tổ chẩn trị, 30% trạm y tế xã có hoạt động khám chữa bệnh bằng Y học cổ truyền và trên 10.000 cơ sở Y dược học cổ truyền tư nhân.

Nhu cầu về dược liệu cũng như thuốc từ dược liệu (thuốc Y học cổ truyền và thuốc hoạt chất được chiết xuất từ dược liệu) có xu hướng ngày càng tăng, nhất là ở các quốc gia đang phát triển. Bên cạnh đó xu thế trên thế giới con người thích sử dụng các loại thuốc chữa bệnh và bồi dưỡng sức khỏe có nguồn gốc từ thảo dược hơn là sử dụng thuốc tân dược vì ít tác dụng phụ.

Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC là đơn vị sản xuất đông dược đi đầu trong việc ứng dụng hiệu quả công nghệ tiên tiến hiện đại vào sản xuất. OPC cũng là một trong những đơn vị sản xuất đông dược lớn nhất ngành Y tế Việt Nam, phần lớn duy trì tốc độ phát triển bình quân 05-10%/năm.

Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC chủ yếu sản xuất thuốc có nguồn gốc từ dược liệu, do vậy nguồn nguyên liệu bị tác động rất lớn bởi yếu tố mùa, vụ, thời tiết, khí hậu, thổ nhưỡng... Do vậy, Công ty luôn chủ động thu mua dự trữ các nguyên liệu chủ yếu khi mùa vụ đến. Kể từ khi

góp vốn vào Công ty liên kết – Công cổ phần Dược OPC Bắc Giang, Công ty càng chủ động hơn trong việc thu mua dược liệu tại nguồn. Công ty đã chuyển giao công nghệ chế biến, sơ chế cho OPC Bắc Giang để đảm bảo chất lượng nguyên liệu đầu vào và giảm được chi phí vận chuyển. Mô hình hoạt động của Công ty Cổ phần Dược OPC Bắc Giang là mô hình gắn kết “3 nhà”: Nhà doanh nghiệp – Nhà khoa học – Nhà nông phát triển những sản phẩm dược liệu hiệu quả và bền vững trong việc xây dựng chuỗi phân phối sản phẩm dược liệu khép kín và có chất lượng, phục vụ trực tiếp cho sự nghiệp chăm sóc sức khỏe nhân dân.

Việc lựa chọn và đảm bảo khả năng cung ứng lâu dài dược nguồn dược liệu đầu vào có chất lượng tốt là mấu chốt làm nên chất lượng sản phẩm. Bởi vì, dược liệu là những nguyên liệu rất dễ bị nhầm lẫn, dễ giả mạo do có nhiều chi loài khác nhau tuy khá giống nhau về hình thái nhưng có thành phần hóa học và tác dụng điều trị khác nhau. Mặt khác, cùng một loài nhưng trồng ở các điều kiện thổ nhưỡng khác nhau sẽ cho hàm lượng hoạt chất khác nhau dẫn đến hiệu quả điều trị khác nhau, và để đảm bảo là “dược liệu sạch” thì sự thu hái, bảo quản phải không được nhiễm vi sinh vật (đặc biệt là nấm mốc như aflatoxin rất độc hại cho gan) hoặc không được dùng các chất bảo quản gây độc hại cho con người.

Thị trường thuốc phiện theo đánh giá là thị trường rất tiềm năng, sẽ là lợi thế đối với những đơn vị đạt tiêu chuẩn GP’s, có thể mạnh về đông dược, dược liệu như OPC.

+ *Khó khăn:*

Hiện nay OPC đang bước đầu tham gia đấu thầu cung cấp dược liệu nên gặp không ít khó khăn với quy định như kinh nghiệm nhà thầu, doanh thu đã thực hiện, số lượng, chủng loại,...

Thị trường dược liệu hiện nay rất phức tạp, đa dạng, nhiều giá. Dược liệu chất lượng kém, dược liệu “rác” từ biên giới, nhập khẩu không kiểm soát được có giá rẻ. Trong khi nguồn cung cấp của OPC có nguồn gốc rõ ràng, chất lượng được kiểm định (GACP Bắc Giang, nhà máy Dược phẩm OPC Bình Dương đạt GMP – WHO) nên sẽ có mức giá cao hơn.

Ước doanh thu thuốc phiện thực hiện trong năm 2015 bước đầu khoảng 6 tỷ, phần đầu tăng dần vào các năm kế tiếp. Trước mắt Công ty chủ trương việc đầu tư thuốc phiện nhằm gia tăng doanh thu, khai thác tiềm năng, thế mạnh của Công ty chứ chưa đặt mục tiêu chủ yếu về lợi nhuận.

❖ **Bổ sung vốn lưu động:**

- Số tiền dự kiến thu được từ đợt phát hành để thực hiện việc bổ sung vốn lưu động là: 9.194.450.000 đồng

- Hình thức đầu tư: bổ sung vốn lưu động để đầu tư máy móc, thiết bị thể hệ mới; mua nguyên vật liệu dự trữ, xây dựng và phát triển thương hiệu, mở rộng mạng lưới phân phối.

- Hiệu quả đầu tư: đảm bảo nguồn vốn hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

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

- Dự kiến số tiền thu được từ đợt chào bán là: 50.623.390.000 đồng
- Số vốn điều lệ tăng thêm: 50.623.390.000 đồng
- Mục đích sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán đã được phân tích tại mục VI.
- Chi tiết kế hoạch sử dụng số tiền này như sau:

Bảng 38: Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

STT	Mục đích sử dụng	Giá trị (đồng)
1	Đầu tư cơ sở vật chất cho chi nhánh Hà Nội.	28.000.000.000
2	Đầu tư Xưởng chế biến thuốc phiện và mở rộng mạng lưới phân phối thuốc phiện.	13.428.940.000
3	Bổ sung nguồn vốn lưu động.	9.194.450.000
	Tổng:	50.623.390.000

Nguồn: Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC

Qua phân tích nêu trên, phương án phát hành là khả thi và thành công rất cao. Tuy nhiên, trong trường hợp kết thúc đợt phát hành mà vẫn không phân phối được toàn bộ số lượng cổ phần phát hành theo dự kiến, HĐQT sẽ xem xét điều chỉnh giảm số lượng cổ phần phát hành thêm và đồng thời thu xếp nguồn vốn vay ngân hàng hoặc tìm thêm các nguồn vốn khác hoặc điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thực tế đối với các hạn mục đầu tư.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng Khoán FPT

Trụ sở chính : 71 Nguyễn Chí Thanh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : 04.37737070 – 62717171

Fax : 04.37739058

Email : fptsecurities@fpts.com.vn

Website : <http://www.fpts.com.vn>

Công ty Cổ phần Chứng Khoán FPT – Chi nhánh Hồ Chí Minh.

- Trụ sở đăng ký: Tầng 3, Tòa nhà 136-138 Lê Thị Hồng Gấm, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
- Điện thoại: 08.62908686 - Fax: 08.62910607

2. Tổ chức kiểm toán: Công ty TNHH Deloitte Việt Nam.

- Tầng 18, Tòa nhà Times Square 22-36 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.
- Số Điện thoại: 08.3910 0751 - Số Fax: 08.3910 0750
- Website: [www. Deloitte.com/vn](http://www.Deloitte.com/vn)

PHỤ LỤC

1. Phụ lục 1: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
2. Phụ lục 2: Điều lệ Công ty;
3. Phụ lục 3: Báo cáo tài chính đã kiểm toán Công ty mẹ và hợp nhất năm 2013, 2014;
4. Phụ lục 4: Báo cáo tài chính Công ty mẹ và hợp nhất 6 tháng đầu năm 2015;
5. Phụ lục 5: Các tài liệu, văn bản pháp lý có liên quan.

IX. NGÀY THÁNG, CHỮ KÝ, ĐÓNG DẤU CỦA ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC
PHÁT HÀNH, TỔ CHỨC TƯ VẤN

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 08 năm 2015

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM OPC

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



TRỊNH XUÂN VƯƠNG

TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN CHÍ LINH

NGUYỄN THẾ ĐÊ

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CTCP CHỨNG KHOÁN FPT CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH



NGUYỄN VĂN TRUNG