

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN, MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BẾN TRE

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1300382591 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bến Tre cấp lần đầu ngày 05/07/2004, thay đổi lần thứ 16 ngày 01/10/2019)



NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH

(Quyết định ĐKNY số 428/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM cấp ngày 04 tháng 8 năm 2020)

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

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BẾN TRE

- **Địa chỉ:** Số 6A3, Quốc lộ 60, Phường Phú Tân, Thành phố Bến Tre, Tỉnh Bến Tre
- **Điện thoại:** (0275) 3900 059 **Fax:** (0275) 3824 248
- **Website:** www.bepharco.com

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT

- **Địa chỉ:** Số 52 đường Lạc Long Quân, phường Bưởi, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội
- **Điện thoại:** (024) 3773 7070 / 024 6271 7171 **Fax:** (024) 3773 9058

CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

- **Địa chỉ:** Tầng 3, Tòa nhà 136 – 138 Lê Thị Hồng Gấm, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
- **Điện thoại:** (028) 6290 8686 **Fax:** (028) 6291 0607
- **Website:** www.fpts.com.vn

NGƯỜI CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Nguyễn Thị Cáp Tiên - **Chức vụ:** Người phụ trách Quản trị công ty

Điện thoại: 028 3622 0205 - **Fax:** 028 39610 613

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BẾN TRE

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1300382591 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bến Tre cấp lần đầu ngày 05/07/2004, thay đổi lần thứ 16 ngày 01/10/2019)

Địa chỉ: Số 6A3, Quốc lộ 60, Phường Phú Tân, Thành phố Bến Tre, Tỉnh Bến Tre

Điện thoại: (0275) 3900 059

Fax: (0275) 3824 248

Website: www.bepharco.com

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH



BEPHARCO

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

Mã cổ phiếu: DBT

Mệnh giá: 10.000 đồng

Tổng số lượng niêm yết: 13.528.814 cổ phiếu

Tổng giá trị niêm yết (theo mệnh giá): 135.288.140.000 đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:



CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN A&C

Địa chỉ: Số 02 Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, TP. HCM

Điện thoại: (028) 35.472.972

Fax: (028) 35.472.970

Website: www.a-c.com.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN:



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT – CN 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: (028) 6290 8686

Fax: (028) 6291 0607

Website: www.fpts.com.vn

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	1
1. Rủi ro về kinh tế.....	1
2. Rủi ro về luật pháp.....	3
3. Rủi ro đặc thù.....	4
4. Rủi ro khác.....	6
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BCB.....	7
1. Tổ chức niêm yết.....	7
2. Tổ chức tư vấn.....	7
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	8
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	10
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	10
2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của công ty.....	15
3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và cơ cấu cổ đông.....	19
4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức ĐKNY, những công ty mà tổ chức ĐKNY 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 ĐKNY.....	20
5. Hoạt động kinh doanh.....	22
6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	39
7. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	42
8. Chính sách đối với người lao động.....	48
9. Chính sách cổ tức.....	50
10. Tình hình hoạt động tài chính.....	51
11. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm toán nội bộ, Kế toán trưởng.....	60
12. Tài sản.....	75
13. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2020.....	80
14. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	83
15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức ĐKNY.....	83
16. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết:.....	83
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	84
1. Loại chứng khoán: Cổ phiếu phổ thông.....	84

2. Mệnh giá:	84
3. Tổng số chứng khoán niêm yết:	84
4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành:	84
5. Xếp hạng tín nhiệm	84
6. Phương pháp tính giá	84
7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	87
8. Các loại thuế có liên quan	88
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT	90
1. Tổ chức tư vấn	90
2. Tổ chức kiểm toán	91
VII. PHỤ LỤC	91

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

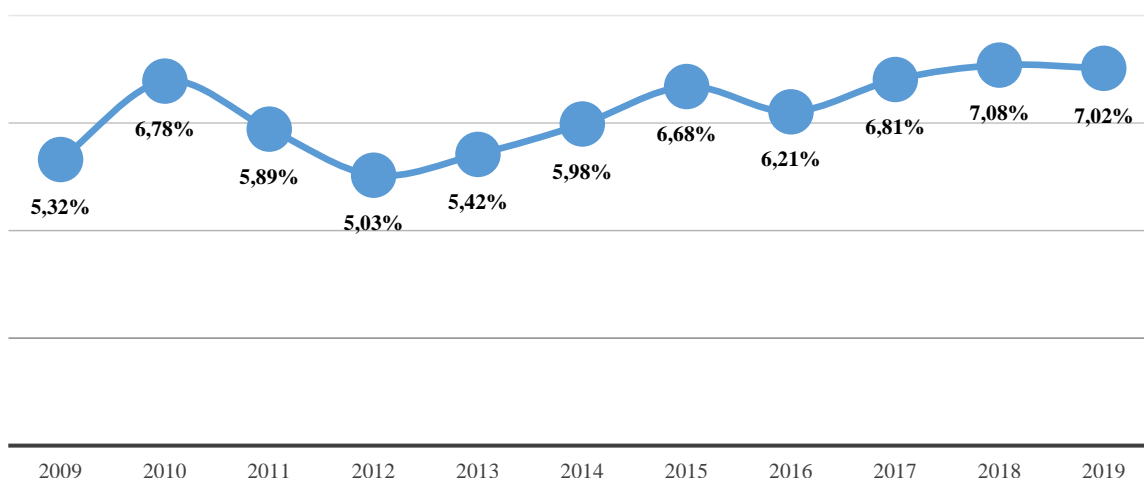
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Hoạt động sản xuất của một doanh nghiệp không chỉ chịu sự tác động từ những yếu tố nội tại bên trong doanh nghiệp mà còn chịu sự ảnh hưởng từ những yếu tố môi trường bên ngoài doanh nghiệp như: sự tăng trưởng của nền kinh tế, lạm phát, các chính sách lãi suất,...

1.1. Tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam

Tăng trưởng GDP Việt Nam qua các năm



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, GDP năm 2019 đạt kết quả ấn tượng với tốc độ tăng 7,02%, vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra từ 6,6%-6,8%, khẳng định tính kịp thời và hiệu quả của các giải pháp được Chính phủ ban hành, chỉ đạo quyết liệt các cấp, các ngành, các địa phương và cộng đồng doanh nghiệp cùng nỗ lực thực hiện để đạt và vượt mục tiêu tăng trưởng. Mức tăng trưởng năm nay tuy thấp hơn mức tăng 7,08% của năm 2018 nhưng cao hơn mức tăng của các năm 2011-2017. Tốc độ tăng trưởng kinh tế vẫn theo đà đi lên kể từ năm 2012 đến nay, đời sống người dân ngày càng được cải thiện, chi tiêu nhiều hơn kéo theo nguồn cầu về mọi mặt tăng trưởng. Đây là một trong những nguyên nhân thúc đẩy các doanh nghiệp phát triển, gia tăng đầu tư bên cạnh sự hỗ trợ của các chính sách tiền tệ, tài khóa mở rộng.

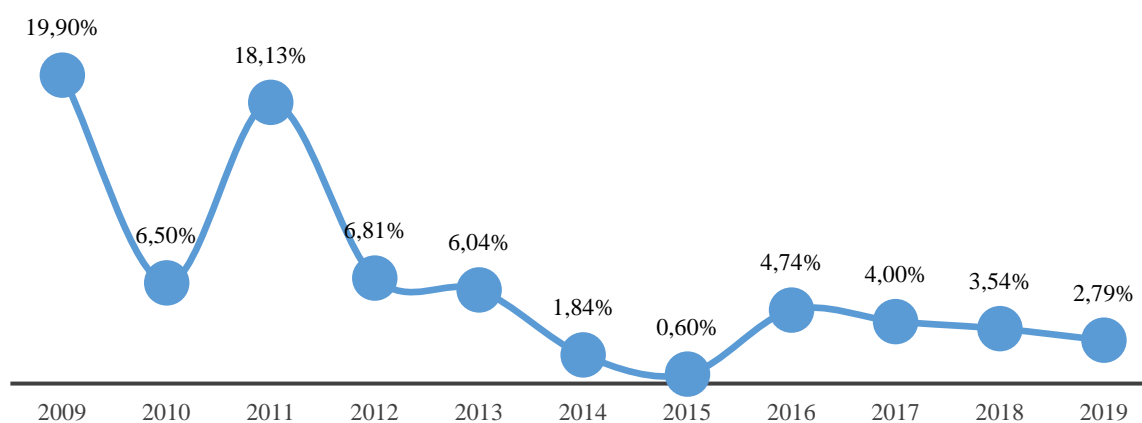
Sự phát triển trong đời sống người dân đã kéo theo nhu cầu về chăm sóc sức khỏe tăng lên. Cũng từ đó, ngành dược phẩm là ngành được cả xã hội quan tâm cả về chất lẫn về lượng. Việt Nam hiện được xếp vào nhóm những nước có ngành dược mới nổi (Pharmerging-theo phân loại của tổ chức IQVIA Institute). Dân số đang bước vào giai đoạn “già hóa” (World Bank cảnh báo, Việt Nam đang trải qua giai đoạn tốc độ già hóa dân số nhanh nhất từ trước tới nay, tỷ trọng dân số từ 65 tuổi trở lên là 6,5% vào năm 2017, dự kiến sẽ đạt 21% vào năm 2050), đồng nghĩa với nhu cầu về dược

phẩm, vật tư y tế phải đáp ứng kịp thời và đầy đủ. Nielsen nhận định, sức khỏe luôn là một trong hai mối quan ngại hàng đầu của người tiêu dùng Việt Nam.

Năm 2020, nỗi sợ do đại dịch viêm phổi cấp do chủng mới của virus corona (dịch Covid-19) đã bao trùm lên toàn thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng trong những tháng đầu năm. Nỗi sợ Covid-19 trong nước cũng kéo tụt tăng trưởng của nhiều ngành. Các chuyên gia Fitch Solutions cho biết dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam đạt 6,3% năm 2020 đã tính đến kịch bản dịch Covid-19 lắng xuống trong nửa cuối năm 2020. Với tình hình dịch bệnh hiện nay sẽ đặt ra nhiều thách thức khó lường cho Công ty trong thời gian sắp tới.

1.2. Lạm phát

Giai đoạn 2011 – 2015 đánh dấu thời kỳ ổn định lạm phát của Chính phủ Việt Nam. Mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô được giữ vững, thị trường ngoại hối, tỷ giá được kiểm soát ổn định. Từ năm 2016, với mục tiêu kích thích tiêu dùng, tăng trưởng nền kinh tế, lạm phát là một công cụ nhằm thực thi chính sách này. Tuy nhiên, tỷ lệ lạm phát trong nước được Chính phủ kiểm soát trong mức cho phép nhằm duy trì mục tiêu tăng trưởng nhưng không làm mất cân bằng trong nền kinh tế, tăng trưởng nóng ảnh hưởng xấu đến bức tranh chung của quốc gia. Tổng kết năm 2019, mặc dù CPI vào thời điểm cuối năm tăng cao do giá thịt lợn tăng mạnh, giá thực phẩm, xăng dầu nhưng tính bình quân cả năm, CPI chỉ tăng 2,79%. Đây là mức tăng thấp nhất trong vòng 3 năm qua. Và điều đó có nghĩa, Chính phủ Việt Nam đã tiếp tục có một năm thành công khi ổn định được kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát còn dưới cả mục tiêu Quốc hội đề ra (khoảng 4%).



1.3. Rủi ro tỷ giá

Hàng năm, Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre nhập khẩu trực tiếp các mặt hàng tân dược từ nước ngoài, phần lớn từ châu Âu (chiếm khoảng 50% doanh thu của Công ty). Giá cả nhập khẩu các mặt hàng trên bị tác động bởi những biến động về tỷ giá (tỷ trọng thanh toán bằng EUR chiếm 65% tổng giá trị thanh toán). Để giảm thiểu ảnh hưởng của loại rủi ro này, Công ty đã tiến hành phân tích, đánh giá và dự báo biến

động giá cả sản phẩm đầu vào, từ đó chủ động nhập khẩu và tồn trữ hàng hóa thích hợp.

1.4. Rủi ro lãi suất

Năm 2019 là năm thể hiện sự thành công điều tiết chính sách tiền tệ của NHNN khi nhiều chính sách được ban hành, đồng thời có những động thái can thiệp đúng lúc khi thị trường bắt đầu manh nha có những biến động. NHNN thông báo giảm một loạt lãi suất điều hành vào ngày 13/09/2019. Trong bối cảnh lạm phát còn dưới mức mục tiêu, thì việc giảm lãi suất như là một chính sách tiền tệ mở rộng hữu hiệu, chẳng những hỗ trợ cho hệ thống doanh nghiệp, mà còn hỗ trợ cho thanh khoản tiền đồng của hệ thống ngân hàng, khi ngân hàng cần tiền. Từ đó, lãi suất huy động giảm xuống đồng thời giúp lãi suất cho vay cũng giảm theo.

Năm 2019, mặt bằng lãi suất cho vay VND duy trì ở mức 6,0% - 9,0%/năm đối với ngắn hạn. Mặc dù, NHNN có những động thái giảm trần lãi suất cho vay ngắn hạn bằng VND nhưng chỉ áp dụng cho các lĩnh vực ưu tiên. Do đó, Công ty không được hưởng lợi từ chính sách này. Với đặc thù kinh doanh của Công ty là thương mại dược phẩm nên dòng tiền để bổ sung vốn lưu động cho mục đích tồn kho hàng hóa lớn kéo theo nợ vay ngắn hạn luôn chiếm hơn 30% tổng tài sản của Công ty. Khi có sự thay đổi nhỏ đối với lãi suất cho vay sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến chi phí tài chính dẫn đến ăn mòn vào lợi nhuận, tác động đến dòng tiền của Công ty. Vì vậy, Công ty luôn chủ động theo dõi tình hình lãi suất để đưa ra những quyết định đúng đắn và đúng lúc.

2. Rủi ro về luật pháp

Ngành Dược là một trong những ngành nhạy cảm trước những tác động bởi sự quản lý của Nhà nước. Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Dược số 105/2016/QH13 ngày 06/4/2016 chính thức có hiệu lực ngày 01/01/2017. Các văn bản dưới luật như Nghị định số 54/2017/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật Dược, thông tư số 11/2018/TT-BYT quy định về chất lượng thuốc, nguyên liệu làm thuốc. Năm 2019, Bộ Y tế vừa ban hành thông tư 15/2019/TT-BYT qui định việc đấu thầu thuốc trong các cơ sở y tế công lập. Với những qui định nghiêm ngặt trong việc quản lý công tác đấu thầu, cung ứng thuốc Công ty sẽ gặp không ít những khó khăn trong công tác bán hàng qua kênh hệ điều trị. Tuy nhiên, để giảm thiểu những rủi ro này Công ty luôn chủ động nắm bắt các quy định trong chuyên môn để chủ động cải thiện nội lực, áp dụng các tiêu chuẩn mới phù hợp với Luật hiện hành đảm bảo điều kiện kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Ngoài ra, CTCP Dược phẩm Bến Tre là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần niêm yết, hoạt động của Công ty chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật như Luật Doanh Nghiệp, Luật Thuế, Bộ luật Lao động, Luật Chứng khoán... Trong những năm gần đây, nhằm đáp ứng nhu cầu hội nhập sâu rộng trên trường quốc tế, ký kết nhiều hiệp định, các văn bản Luật dần được ban hành mới. Trong đó, Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội ban hành ngày

26/11/2019 thay thế Luật Chứng khoán 2006 và Luật Chứng khoán sửa đổi 2010 có nhiều sửa đổi, thay thế.

Luật và các văn bản dưới luật đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, Công ty luôn chủ động nghiên cứu nắm bắt các quy định mới nhằm tuân thủ các điều luật, nâng cao tính minh bạch, đặc biệt là đưa khả năng quản trị Công ty tiệm cận với các thông lệ tốt của quốc tế giúp việc quản lý ngày một hiệu quả hơn.

3. Rủi ro đặc thù

3.1. Rủi ro ổn định nguồn hàng từ nhà cung cấp

Với phần lớn doanh thu đến từ mảng phân phối dược phẩm mà chủ yếu là nhập khẩu từ các nước châu Âu và Ấn Độ, nguồn hàng phụ thuộc lớn vào các nhà cung cấp cho Công ty. Việc thay đổi chính sách từ phía nhà cung cấp, pháp luật tại nước sở tại, chính sách xuất nhập khẩu dẫn đến thay đổi trong việc giao thương của các quốc gia cũng làm ảnh hưởng đến nguồn dược phẩm mà Bepharco nhập khẩu. Hơn thế nữa, dịch Covid-19 khiến các quốc gia thực hiện các chính sách phong tỏa đất nước nửa đầu năm 2020 đã làm cho nguồn hàng nhập khẩu của Công ty bị ảnh hưởng. Nguồn hàng nhập khẩu từ Ấn Độ nói riêng và các nước Châu Á nói chung bị ảnh hưởng nghiêm trọng do sự phong tỏa của các nước này tương đối chặt chẽ, hàng hóa thông quan kém đi. Nguồn hàng nhập từ Châu Âu có phần ổn định hơn do các chính sách cấm thông quan không bị quá khắt khe. Vì vậy, Công ty có thể nhập hàng theo từng đợt giải quyết nhu cầu trước mắt. Mặt khác, Ban lãnh đạo đã duy trì một lượng lớn hàng tồn kho trong năm 2019 đảm bảo nhu cầu ngắn hạn, tập trung vào các đơn hàng ETC theo hợp đồng đã ký kết trước giữ uy tín với khách hàng.

Công ty luôn theo dõi các quy định, liên hệ chặt chẽ với các nhà cung cấp, đa dạng hóa nhà cung cấp để không bị phụ thuộc quá nhiều từ một nguồn đầu vào nhằm đảm bảo nguồn cung hàng hóa cho nhu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty. Tùy tình hình thực tế, Ban lãnh đạo duy trì một lượng hàng tồn kho hợp lý phù hợp với nhu cầu trong năm và đảm bảo doanh số bán ra.

3.2. Rủi ro biến động giá cả nguyên vật liệu

Đối với mặt hàng dược phẩm, chi phí nguyên vật liệu thường chiếm khoảng 80% tổng chi phí và 60% doanh thu. Vì vậy, sự biến động của giá cả nguyên vật liệu ảnh hưởng lớn đến biên lợi nhuận sản xuất của Công ty, đặc biệt trong tình hình giá bán bị kiểm soát bởi Cục Quản lý dược Việt Nam. Ngoài ra, công nghệ hóa dược Việt Nam vẫn chưa theo kịp trình độ của các nước phát triển trên thế giới nên hầu hết nguyên liệu sản xuất dược phẩm tại Việt Nam đều phải nhập khẩu. Mặc dù hoạt động sản xuất kinh doanh của Bepharco không tập trung vào ngành hàng sản xuất mà chú trọng ngành hàng thương mại nhưng đầu vào sản phẩm dược của công ty cũng không

nằm ngoài quy luật nói trên. Do đó, mọi biến động về giá cả nguyên vật liệu đều gây tác động lớn đến kết quả kinh doanh của công ty.

Chịu ảnh hưởng chung từ dịch bệnh Covid-19, các nước phải thực hiện đóng cửa hoặc hạn chế xuất khẩu, nhập khẩu trong nửa đầu năm 2020. Điều này phần nào ảnh hưởng đến việc nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào để sản xuất của Biopharco và Ypharco. Tình hình dịch bệnh trong nước và Trung Quốc là 02 thị trường cung cấp nguyên vật liệu sản xuất chủ yếu được kiểm soát tốt nên kế hoạch về sản xuất không bị ảnh hưởng. Về hàng hóa nhập khẩu phân phối từ thị trường Châu Âu vẫn đúng kế hoạch, riêng với Ấn Độ vẫn còn duy trì các lệnh phong tỏa sẽ gây khó khăn đến kế hoạch bán hàng của Công ty nếu như dịch bệnh không được kiểm soát tốt ở quốc gia này.

3.3. Rủi ro sản phẩm

Dược phẩm là loại hàng hóa đặc thù liên quan đến sức khỏe và tính mạng của con người. Dược phẩm nếu không được bảo quản một cách chặt chẽ, đúng quy trình sẽ dẫn đến biến đổi hóa học ảnh hưởng xấu đến chất lượng sản phẩm. Do đó, Công ty kiểm tra thường xuyên chất lượng của dược phẩm, áp dụng nhiều biện pháp kiểm soát hàng tồn kho và đặt ra kế hoạch sản xuất một cách hợp lý nhằm phòng ngừa rủi ro này.

Những năm gần đây, ngành Dược phẩm Việt Nam đối mặt với tình trạng hàng nhái, hàng kém chất lượng, làm giả gắn nhãn mác các thương hiệu nổi tiếng xuất hiện tràn lan trên thị trường làm hoang mang cho người tiêu dùng và gây thiệt hại lớn đến uy tín, doanh số của các doanh nghiệp trong ngành. Vì vậy trong những năm tiếp theo, mục tiêu của Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre là tiếp tục cố gắng hoàn thiện quy định đóng gói, tem chống giả và bộ nhận diện thương hiệu, đảm bảo an toàn và chất lượng sử dụng cho người tiêu dùng.

3.4. Rủi ro cạnh tranh

Việc thực hiện các Hiệp định thương mại tự do (FTA), hình thành cộng đồng ASEAN vào đầu năm 2019, Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTTP) có hiệu lực sẽ mở ra cơ hội và không gian phát triển rộng lớn hơn, nhưng thách thức cũng lớn hơn đối với các doanh nghiệp ngành dược. Tiến trình này sẽ thu hút mạnh các nhà đầu tư ngoại tham gia vào nền kinh tế, tạo nên sự đa dạng trong cả cung và cầu, song song đó là sự cạnh tranh mạnh mẽ do hội nhập mang lại, nhất là cạnh tranh ngày càng gay gắt ngay cả trên thị trường trong nước. Mặc dù hiện nay, kênh phân phối của Bepharco đã trải rộng khắp cả nước, tuy nhiên mức độ cạnh tranh trong những năm tới có thể gia tăng do các doanh nghiệp với nguồn tài chính ổn định như: Dược Hậu Giang, Pymepharco, Trapharco... đang đẩy mạnh mở rộng các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm chiếm lĩnh thị trường dược cả trong và ngoài nước. Trong bối cảnh đó, Bepharco sẽ tiếp tục củng cố mối quan hệ với các kênh phân phối, xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu, xây dựng đội ngũ nhân viên tư vấn

trực tiếp đến người tiêu dùng để nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty, giữ vững thị phần, vị thế của Bepharco trong ngành.

4. Rủi ro khác

Hoạt động kinh doanh của Công ty có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác như rủi ro do thiên tai, biến động giá cả, sự ảnh hưởng những biến động chính trị, xã hội trên thế giới, chiến tranh, bệnh dịch... làm giảm lợi nhuận của Công ty hoặc làm cho các khách hàng truyền thống có thể 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 CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BCB**1. Tổ chức niêm yết****CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BẾN TRE**

Ông: Lê Văn Minh

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT

Ông: Phạm Thứ Triệu

Chức vụ: TV HĐQT - Tổng Giám đốc

Ông: Nguyễn Thế Quốc Uy

Chức vụ: Kế toán trưởng

Ông: Nguyễn Khắc Hanh

Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm toán nội bộ

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

2. Tổ chức tư vấn**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT**

Bà: Lê Quang Ngọc Thanh Chức vụ: Giám đốc Tư vấn Tài chính doanh nghiệp

Giấy UQ: 114-2018/QĐ/FPTS-FHR ký ngày 17 tháng 12 năm 2018

112-2019/QĐ/FPTS-FHR ký ngày 13 tháng 12 năm 2019

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ ĐKNY do Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn niêm yết 138 - 2018/TVTC/FPTS-HCM & DBT với Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre. 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 cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty	Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
- Tổ chức ĐKNY	Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
- DBT	Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
- Bepharco	Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
- Ypharco	Công ty Cổ phần Dược phẩm Yên Bái
- Biopharco	Công ty Cổ phần Vắc Xin và Sinh phẩm Nha Trang
- Tổ chức tư vấn	Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT
- FPTC	Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT
- UBCKNN	Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước
- HSX	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
- HOSE	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
- CTCP	Công ty cổ phần
- CP	Cổ phiếu, cổ phần
- BCB	Bản cáo bạch
- BCTC	Báo cáo tài chính
- Logo	Biểu tượng
- HĐQT	Hội đồng Quản trị
- BKTNB	Ban kiểm toán nội bộ
- BTGD	Ban Tổng Giám đốc
- TGD	Tổng Giám đốc
- PTGD	Phó Tổng Giám đốc
- KTT	Kế toán trưởng
- ETC	Kênh đấu thầu tại bệnh viện và các cơ sở y tế
- OTC	Kênh bán lẻ qua nhà thuốc


- VDL Vốn điều lệ
- LNST Lợi nhuận sau thuế
- SXKD Sản xuất kinh doanh
- TNDN Thu nhập doanh nghiệp
- VCSH Vốn chủ sở hữu
- DT Doanh thu
- DTT Doanh thu thuần
- HĐKD Hoạt động kinh doanh
- BQ Bình quân
- ROE Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân
- ROE* Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân được tính toán theo hướng dẫn tại Thông tư số 29/2017/TT-BTC ngày 12 tháng 04 năm 2017 Sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 202/2015/TT-BTC ngày 18 tháng 12 năm 2015 hướng dẫn về niêm yết chứng khoán trên Sở giao dịch chứng khoán.
- ROA Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân
- BHTN Bảo hiểm thất nghiệp
- BHXH Bảo hiểm xã hội
- BHYT Bảo hiểm y tế
- TTYT Trung tâm y tế
- SYT Sở y tế
- BV Bệnh viện

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu chung về tổ chức niêm yết

- Tên Công ty: **Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre**
- Tên Tiếng Anh: **Ben Tre Pharmaceutical Joint Stock Company**
- Tên viết tắt: **BEPHARCO**
- Trụ sở chính: **Số 6A3, Quốc lộ 60, Phường Phú Tân, Thành phố Bến Tre, Tỉnh Bến Tre**
- Điện thoại: **(0275) 3900059**
- Fax: **(0275) 3824 248**
- Website: www.bepharco.com
- Logo:



BEPHARCO
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: **1300382591 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bến Tre cấp lần đầu ngày 05/07/2004, lần thay đổi lần thứ 16 ngày 01/10/2019.**
- Vốn điều lệ: **135.288.140.000 đồng**
- Ngành nghề ĐKKD chính: **Bán buôn dược phẩm, dụng cụ y tế, mỹ phẩm. Xuất nhập khẩu các mặt hàng: thuốc thành phẩm. Mua bán dược liệu. Bán buôn vắc xin, sinh phẩm y tế.;
Xuất nhập khẩu dược liệu;
Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu;
Bán buôn máy móc, thiết bị y tế;
Xuất nhập khẩu các mặt hàng: bao bì, nguyên phụ liệu, hương liệu phục vụ sản xuất, hóa chất xét nghiệm, sản phẩm sinh học;
Mua bán thực phẩm chức năng;
Cho thuê mặt bằng để kinh doanh.**

1.2. Quá trình hình thành và phát triển

- Năm 1983, xí nghiệp Liên hợp Dược Bến Tre được thành lập trên cơ sở hợp nhất hai doanh nghiệp là Công ty Dược phẩm tỉnh Bến Tre (được thành lập năm 1976) và xí nghiệp Dược phẩm tỉnh Bến Tre (được thành lập năm 1978).
- Năm 1992, xí nghiệp Liên hợp Dược Bến Tre được đổi tên thành Công ty Dược & vật tư Y tế Bến Tre - Bepharco. Khi đó Công ty Dược & vật tư Y tế Bến Tre - Bepharco chỉ có số vốn kinh doanh ban đầu là 5,58 tỷ đồng và có nhiệm vụ chính là sản xuất kinh doanh dược phẩm, vật tư y tế.

- Năm 2004, Công ty Dược & Vật tư Y tế Bến Tre – Bepharco chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần. Vốn điều lệ của Công ty lúc cổ phần hoá là 20 tỷ đồng (tương đương 2 triệu cổ phần), trong đó, nhà nước chiếm cổ phần chi phối (51% vốn) bằng việc sở hữu 1,02 triệu cổ phần.
- Năm 2007, Công ty phát hành thêm 1 triệu cổ phần (mệnh giá 10.000đ/cổ phần) theo giấy phép phát hành số 159/UBCK-GCN do Ủy ban chứng khoán nhà nước cấp ngày 30/08/2007.
- Năm 2009, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre (Bepharco) chính thức được niêm yết và giao dịch tại Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội, với mã chứng khoán là DBT (theo quyết định niêm yết số 657/QĐ-SGDHN do Tổng Giám đốc Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội ký ngày 13/10/2009), tổng số lượng chứng khoán được niêm yết là 3.000.000 cổ phiếu.
- Năm 2013, Giảm tỷ lệ sở hữu của cổ đông Nhà nước từ 51% xuống còn 34%.
- Năm 2014, Tăng vốn điều lệ lên 69,9 tỷ đồng từ việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu. Tháng 12/2014; cổ đông Nhà nước và các cổ đông lớn khác thực hiện thoái vốn tại DBT.
- Năm 2015, Tăng vốn điều lệ lên 76,9 tỷ đồng từ việc phát hành cổ phiếu chi trả cổ tức lần 2 năm 2014.
- Năm 2016, Tăng vốn điều lệ lên 123,1 tỷ đồng từ việc phát hành cổ phiếu ra công chúng theo Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 80/GCN-UBCK do Ủy ban chứng khoán nhà nước cấp ngày 08/12/2016. Số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng để bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Năm 2017, hoàn tất công tác đầu tư, tăng tỷ lệ sở hữu tại các công ty liên doanh liên kết, đưa Công ty Cổ phần Dược phẩm Yên Bái (Ypharco) và năm 2018 thêm Công ty Cổ phần Vắc xin và Sinh phẩm Nha Trang (BIO), 02 công ty này chính thức trở thành 02 công ty con của DBT. Theo đó, 02 nhóm hàng của Công ty con được Công ty triển khai phân phối độc quyền theo định hướng phát triển lâu dài của Công ty trong chuỗi giá trị ngành dược là phân phối đa dạng sản phẩm bao gồm cả nhóm đông dược và sinh phẩm.
- Năm 2019, Tăng vốn điều lệ lên 135,3 tỷ đồng từ việc phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho đối tác chiến lược. Số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng để bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Tiếp tục mục tiêu đầu tư mở rộng phát triển chuỗi giá trị ngành dược chiều sâu và rộng, cũng như tăng cường hợp tác sản xuất, kinh doanh với các đối tác nước ngoài.

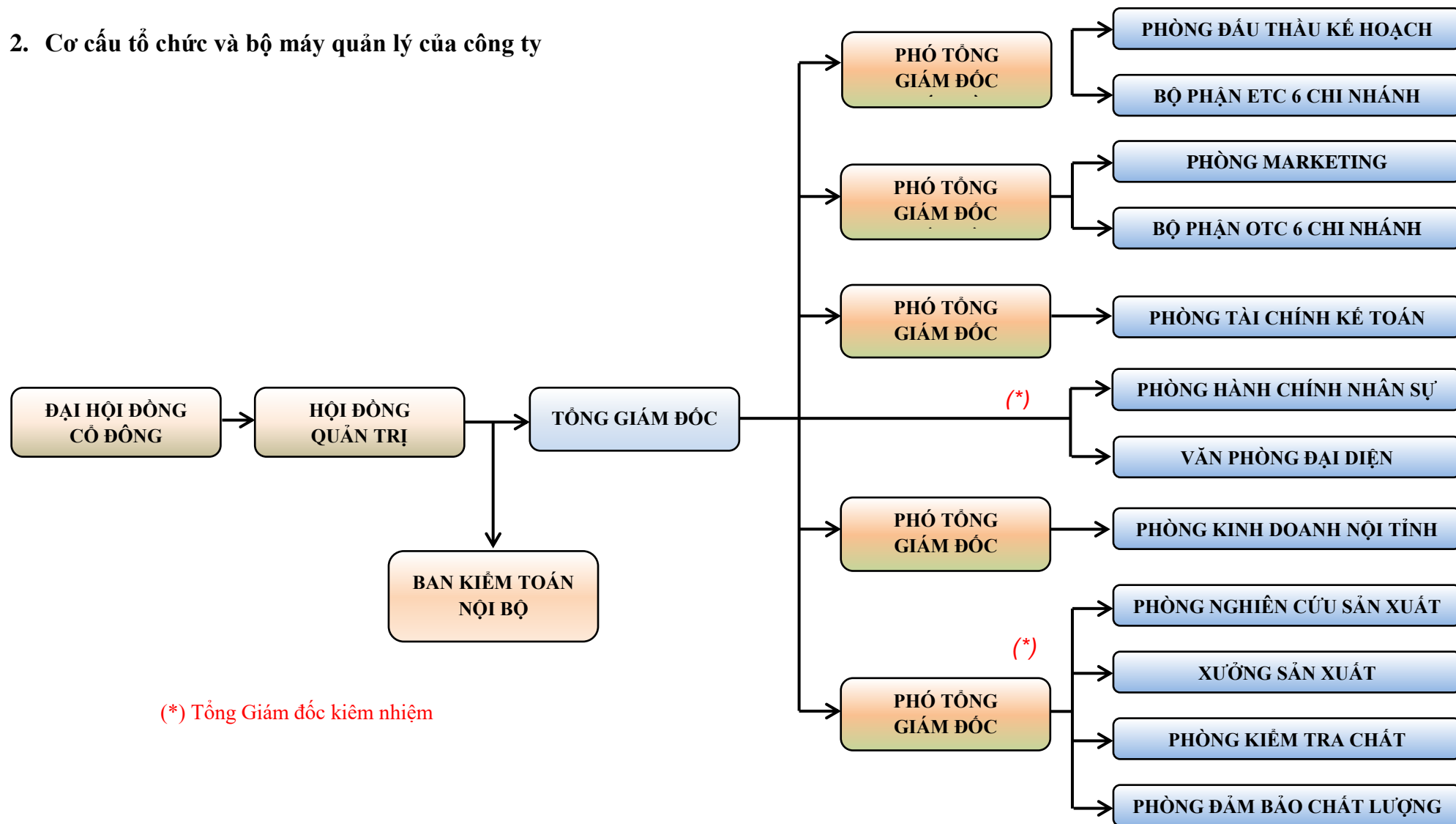
1.3. Quá trình tăng vốn điều lệ

Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1300382591 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bến Tre cấp lần đầu ngày 05/07/2004 với mức vốn điều lệ đăng ký ban đầu là 20.000.000.000 đồng, vốn điều lệ thực góp là 20.000.000.000 đồng. Từ thời điểm thành lập đến nay, Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre đã trải qua các đợt tăng vốn sau:

Lần	Thời gian hoàn thành đợt phát hành	VĐL trước phát hành (triệu đồng)	VĐL tăng thêm (triệu đồng)	VĐL sau phát hành (triệu đồng)	Hình thức phát hành	Cơ sở pháp lý
1	12/10/2007	20.000	10.000	30.000	Phát hành quyền mua cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và phân phối cho Nhà đầu tư bên ngoài	<ul style="list-style-type: none"> - Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2006 của CTCP Dược phẩm Bến Tre; - Giấy phép phát hành số 159/UBCK-GCN do UBCKNN cấp ngày 30/08/2007; - Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần thứ 03 ngày 31/01/2008
2	29/08/2014	30.000	39.999	69.999	Phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu	<ul style="list-style-type: none"> - Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 của CTCP Dược phẩm Bến Tre; - Công văn của UBCKNN về việc nhận được hồ sơ báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu ngày 04/09/2014; - Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần thứ 11 ngày 06/10/2014.
3	08/12/2015	69.999	6.999	76.998	Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức	<ul style="list-style-type: none"> - Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 của CTCP Dược phẩm Bến Tre; - Công văn của UBCKNN về việc nhận được hồ sơ báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu ngày Ngày 10/12/2015; - Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần thứ 12 ngày 29/12/2015.
4	16/02/2017	76.998	46.147	123.145	Phát hành cổ phiếu trả cổ tức Phát hành cổ phiếu theo	<ul style="list-style-type: none"> - Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 của CTCP Dược phẩm Bến Tre;

Lần	Thời gian hoàn thành đợt phát hành	VĐL trước phát hành (triệu đồng)	VĐL tăng thêm (triệu đồng)	VĐL sau phát hành (triệu đồng)	Hình thức phát hành	Cơ sở pháp lý
					chương trình lựa chọn người lao động Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none"> - Giấy phép phát hành số 80/GCN-UBCK do UBCKNN cấp ngày 08/12/2016; - Công văn của UBCKNN về việc nhận được hồ sơ báo cáo kết quả chào bán cổ phiếu ngày 20/02/2017; - Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần thứ 13 ngày 18/4/2017.
5	15/08/2019	123.145	12.143	135.288	Phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho đối tác chiến lược	<ul style="list-style-type: none"> - Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2019 của CTCP Dược phẩm Bến Tre; - Công văn của UBCKNN về việc nhận được hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu riêng lẻ của DBT ngày 12/07/2019; - Công văn của UBCKNN về việc nhận được hồ sơ báo cáo kết quả chào bán cổ phiếu riêng lẻ của DBT ngày 19/08/2019. - Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần thứ 16 ngày 01/10/2019.

2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của công ty



Nguồn: Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre

Công ty được tổ chức theo mô hình Công ty Cổ phần, đứng đầu là Đại hội đồng cổ đông. Công ty có Hội đồng quản trị, Ban điều hành có Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc.

Đại hội đồng cổ đông

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty. ĐHĐCĐ có những trách nhiệm chính: thảo luận và phê chuẩn những chính sách dài hạn và ngắn hạn về hướng phát triển của Công ty, quyết định về cơ cấu vốn, bầu ra bộ máy quản lý và điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Hội đồng quản trị

Là cơ quan quản trị Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ mà không được ủy quyền. HĐQT có nhiệm vụ quyết định chiến lược phát triển Công ty, xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh, xây dựng cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý Công ty đồng thời đưa ra các biện pháp, các quyết định nhằm đạt được các mục tiêu do ĐHĐCĐ đề ra.

Ban Kiểm toán nội bộ

(Công ty hoạt động theo mô hình tổ chức quản lý không có Ban kiểm soát theo quy định tại Điểm b Khoản 1 Điều 134 Luật doanh nghiệp 2014)

- Lập kế hoạch kiểm toán nội bộ hàng năm và thực hiện hoạt động kiểm toán nội bộ theo kế hoạch được phê duyệt;
- Thực hiện các chính sách, quy trình và thủ tục kiểm toán nội bộ đã được phê duyệt, đảm bảo chất lượng và hiệu quả;
- Kiến nghị các biện pháp sửa chữa, khắc phục sai sót; đề xuất biện pháp nhằm hoàn thiện, nâng cao hiệu lực, hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ;
- Trình bày ý kiến của kiểm toán nội bộ để HĐQT xem xét, quyết định dự toán ngân sách, phân bổ và giao dự toán ngân sách, quyết toán ngân sách, báo cáo tài chính, báo cáo quản trị. Thực hiện các nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật;

- Tổng Giám đốc

Là người chịu trách nhiệm điều hành, quản lý, quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm tổ chức thực hiện các quyết định của HĐQT về phương án kinh doanh và phương án đầu tư, kiến nghị cách bố trí cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ Công ty, bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh quản lý trong Công ty trừ các chức danh thuộc quyền quyết định của HĐQT,

quyết định lương và phụ cấp đối với người lao động trong Công ty và thực hiện các chức năng, nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

- **Phòng Hành chính Nhân sự:** Có chức năng tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về bộ máy sản xuất kinh doanh, và bố trí nhân sự cho phù hợp với nhu cầu phát triển của Công ty, quản lý hồ sơ lý lịch của công nhân viên, quản lý lao động tiền lương, xây dựng kế hoạch đào tạo nghiệp vụ, đồng thời thực hiện công tác hành chính như công tác an ninh quốc phòng, bảo vệ cơ quan, môi trường, phòng cháy chữa cháy...

- **Văn phòng điều hành:**

+ Địa chỉ: số 11 đường Nguyễn Trọng Quyền, P Tân Thới Hòa, Q Tân Phú, TP. Hồ Chí Minh.

+ Làm tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty trong việc quản lý giao dịch kinh doanh và tiếp thị sản phẩm.

Phó Tổng Giám đốc Phát triển bán hàng ETC:

- **Phòng Đấu thầu Kế hoạch:**

+ Làm tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty trong việc quản lý, thực hiện công tác đấu thầu cung ứng thuốc kênh ETC;

+ Hỗ trợ các bộ phận có liên quan trong công tác đấu thầu cung ứng thuốc;

+ Làm tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty trong việc xây dựng kế hoạch kinh doanh, thống kê, phân tích số liệu bán hàng.

+ Xây dựng kế hoạch và điều động hàng hóa, đảm bảo nhu cầu hàng hóa kinh doanh cho các đơn vị trực thuộc Công ty.

- **Kênh ETC 06 chi nhánh trực thuộc:**

Có chức năng quản lý và đấu thầu cung ứng, phân phối sản phẩm cho kênh ETC trên địa bàn các tỉnh mà chi nhánh quản lý

Phó Tổng Giám đốc Phát triển bán hàng OTC:

- **Phòng Marketing:**

+ Xây dựng kế hoạch phát triển hình ảnh, thương hiệu và sản phẩm Công ty;

+ Nghiên cứu thị trường, phát triển sản phẩm mới và mở rộng thị phần;

+ Làm tham mưu cho, Ban Tổng Giám đốc Công ty về các chiến lược quảng bá, tiếp thị sản phẩm, mở rộng khách hàng;

+ Triển khai thực hiện và đánh giá các chương trình quảng bá, tiếp thị sản phẩm đã được Ban Tổng Giám đốc Công ty phê duyệt;

- **Kênh OTC 06 chi nhánh trực thuộc:**

Có chức năng quản lý và tiếp thị bán hàng, phân phối sản phẩm cho kênh OTC trên địa bàn các tỉnh mà chi nhánh quản lý

Phó Tổng Giám đốc Tài chính Kế toán:

- **Phòng Tài chính Kế toán:** Có chức năng tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm, tổ chức bộ máy kế toán, thực hiện quản lý nguồn vốn và tài sản, thực hiện các nhiệm vụ về kế toán và thủ quỹ, thống kê, nghiệp vụ Ngân hàng, lập các báo cáo quyết toán quý, năm và quyết toán đầu tư.

Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh nội tỉnh:

- **Phòng Kinh doanh nội tỉnh:** có chức năng quản lý và tiếp thị bán hàng, phân phối sản phẩm tại địa bàn trong tỉnh. Làm tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong việc ký kết hợp đồng mua bán giữa các khách hàng và Công ty, kiểm soát và quản lý quá trình thực hiện các hợp đồng kinh tế đã được Ban Tổng Giám đốc phê duyệt.

Phó Tổng Giám đốc phụ trách Sản xuất:

- **Phòng Kiểm tra chất lượng:** Thực hiện việc xây dựng tiêu chuẩn và phương pháp kiểm nghiệm đối với nguyên liệu, bao bì, bán thành phẩm, thành phẩm, thực hiện công tác kiểm nghiệm (lấy mẫu, thử nghiệm và lưu mẫu), thực hiện thử nghiệm độ ổn định của thuốc.

- **Phòng Đảm bảo chất lượng:** Có chức năng tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong công tác quản lý hệ thống chất lượng, thực hiện soát xét tài liệu nội bộ thuộc hệ thống chất lượng, giám sát từ nguyên liệu đầu vào, quá trình sản xuất đến thành phẩm xuất xưởng đảm bảo đạt tiêu chuẩn chất lượng, giám sát việc thực hiện kinh doanh theo các quy định hiện hành của Bộ Y tế tại các cơ sở bán buôn, bán lẻ trực thuộc Công ty trên địa bàn tỉnh Bến Tre.

- **Phòng nghiên cứu sản xuất:** Có chức năng làm tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty trong công tác cải tiến sản phẩm, nghiên cứu các sản phẩm mới và đăng ký lưu hành thuốc, theo dõi các hoạt động kỹ thuật, tham gia giải quyết các sự cố kỹ thuật trong quá trình sản xuất.

- **Xưởng sản xuất:** Thực hiện tất cả các công đoạn sản xuất từ khâu nhận nguyên phụ liệu đến khi cho ra thành phẩm cuối cùng theo đúng các quy trình đã phê duyệt.

3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và cơ cấu cổ đông

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

STT	Tên cổ đông	Số CMND/CCCD/ ĐKDN	Địa chỉ	SLCP nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ (%)
1	Phạm Thử Triệu	025898930	4/19 Phạm Huy Thông, P. 7, Q. Gò Vấp, TP. HCM	1.038.965	7,68%
2	Lê Thị Trúc Linh	046186000317/ 024115348	28 Mỹ Thái 1A, Phú Mỹ Hưng, Quận 7, TP. HCM	1.915.383	14,16%
3	Lê Văn Minh	025260154	28 Mỹ Thái 1A, Phú Mỹ Hưng, Quận 7, TP. HCM	1.453.298	10,74%
4	Đậu Thị Thúy Mai	040179000078	P122-D14 T/Thẻ Phương Mai, P/Mai, Đống Đa, Hà Nội	2.015.734	14,90%
Tổng cộng				6.423.380	47,48%

Nguồn: Danh sách cổ đông ngày 20/3/2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

3.2. Danh sách cổ đông sáng lập

Theo quy định của Luật doanh nghiệp, sau thời hạn 03 năm kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình. Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bến Tre cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1300382591 lần đầu ngày 05/7/2004, lần thay đổi gần nhất ngày 01/10/2019. Như vậy, tính đến thời điểm hiện tại, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực theo quy định của Luật Doanh nghiệp.

3.3. Cơ cấu cổ đông tại ngày 20/3/2020

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần (cổ phần)	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông trong nước	506	13.037.247	96,37
1	Cổ đông tổ chức	7	88.064	0,65
2	Cổ đông cá nhân	499	12.949.183	95,72
II	Cổ đông nước ngoài	24	491.567	3,63

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần (cổ phần)	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông tổ chức	11	461.690	3,41
2	Cổ đông cá nhân	13	29.877	0,22
	Tổng cộng	530	13.528.814	100

Nguồn: Danh sách cổ đông ngày 20/3/2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức ĐKNY, những công ty mà tổ chức ĐKNY 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 ĐKNY

❖ Công ty mẹ: Không có

❖ Công ty con:

Công ty Cổ phần Dược phẩm Yên Bái

- Địa chỉ: 725 đường Yên Ninh, thành phố Yên Bái, tỉnh Yên Bái

- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 5200209230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Yên Bái cấp lần đầu ngày 03/01/2003, thay đổi lần thứ 13 ngày 09/05/2017.

- Vốn điều lệ đăng ký: 42.429.000.000 đồng

- Vốn điều lệ thực góp: 42.429.000.000 đồng

- Ngành nghề: Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu

- Sản phẩm chính:

○ Nhóm giải cảm: Cảm xuyên hương, Giải cảm Yên Bái,...

○ Nhóm dạ dày: Bô tì Y/B, H'Tiên YBA, Folitat dạ dày,...

○ Nhóm thần kinh: Hoạt huyết dưỡng não, An thần Yên Bái,..

○ Nhóm hô hấp: Thuốc ho thảo dược, Thuốc ho Hygia, Bô phế tiêu đờm, Siro bô phế,...

○ Ngoài ra, công ty còn sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thuốc dùng ngoài và các sản phẩm khác.

- Vốn góp của DBT tại Ypharco: 34.854.700.000 đồng

- Tỷ lệ CP của DBT tại Ypharco: 82,15% Vốn điều lệ.

- Kết quả kinh doanh: Doanh thu thuần năm 2019 của Công ty đạt 84.619.638.624 đồng, quý I năm 2020 đạt 16.206.864.069 đồng. Lợi nhuận sau

thuế năm 2019 đạt 2.659.408.046 đồng, quý I năm 2020 đạt -1.308.800.467 đồng.

Công ty Cổ phần Vắc xin và Sinh phẩm Nha Trang

- Địa chỉ: 26 Hàn Thuyên, P. Xương Huân, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: Số 4200451832 do Sở Kế hoạch Đầu tư Tỉnh Khánh Hòa cấp lần đầu ngày 13/07/2011, cấp thay đổi lần thứ 3 ngày 17/05/2017.
- Vốn điều lệ đăng ký: 85.620.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 85.620.000.000 đồng
- Ngành nghề: Sản xuất, kinh doanh các loại vắc xin, huyết thanh và các chế phẩm sinh học dùng cho người.
- Sản phẩm chính: các sản phẩm thuốc và thực phẩm chức năng chứa men vi sinh,... có thể kể đến như EnteroGran, EnteroGolds, Biolac,...
- Vốn góp của DBT tại Biopharco: 43.666.800.000 đồng
- Tỷ lệ CP của DBT tại Biopharco: 51,00% Vốn điều lệ
- Kết quả kinh doanh: Doanh thu thuần năm 2019 đạt 36.552.210.793 đồng, quý I năm 2020 đạt 5.150.919.261 đồng. Lợi nhuận sau thuế năm 2019 đạt 4.904.609.981 đồng, quý I năm 2020 đạt 751.315.423 đồng.

❖ Công ty liên kết:

Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương Codupha

- Địa chỉ: 509-515 Tô Hiến Thành, Phường 14, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0300483319 do Sở Kế hoạch Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 18/08/2010, cấp thay đổi lần thứ 11 ngày 15/01/2018.
- Vốn điều lệ đăng ký: 182.700.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 182.700.000.000 đồng
- Ngành nghề: Kinh doanh dược phẩm, nguyên liệu ngành dược; kinh doanh các mặt hàng dụng cụ y tế, thực phẩm chức năng.
- Sản phẩm/dịch vụ chính: nhập khẩu, phân phối dược phẩm, nguyên liệu làm thuốc, sản phẩm dinh dưỡng, thực phẩm chức năng, thiết bị y tế.
- Vốn góp của DBT tại Codupha: 42.269.500.000 đồng
- Tỷ lệ CP của DBT tại Codupha: 23,14% Vốn điều lệ

- Kết quả kinh doanh: Doanh thu năm 2019 đạt 2.992.345.445.636 đồng, quý I năm 2020 đạt 731.856.412.260 đồng. Lợi nhuận sau thuế đạt 25.623.287.560 đồng, quý I năm 2020 đạt 4.252.147.121 đồng.

5. Hoạt động kinh doanh

5.1. Sản phẩm kinh doanh

Hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre chủ yếu tập trung vào lĩnh vực thương mại, kinh doanh nhập khẩu trực tiếp từ các công ty dược nước ngoài, làm đại lý phân phối cho các công ty sản xuất, nhập khẩu dược phẩm trong và ngoài nước các mặt hàng thuốc trị bệnh cho người. Ngoài ra, hoạt động bán thành phẩm chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu doanh thu chủ yếu là hàng do Bepharco và 02 công ty con là Biopharco và Ypharco sản xuất.

Các sản phẩm kinh doanh của DBT rất đa dạng; mặt hàng được phân thành 03 nhóm chính bao gồm:

- **Hàng nhập khẩu:** chủ yếu là thuốc đặc trị bệnh cho người, được công ty phân phối cho các bệnh viện, trung tâm y tế, công ty dược, nhà thuốc, quầy thuốc. Bepharco hiện là nhà phân phối lớn của các đối tác nước ngoài tại thị trường Việt Nam như:

Hàng nhập khẩu



o **Gedeon Richter** - Công ty dược phẩm hàng đầu Hungary - nổi tiếng với các sản phẩm nhóm sản khoa, thần kinh, tim mạch;

o **Egis – Hungary** – nổi tiếng với mặt hàng thuốc biệt dược cho hệ thần kinh, tim mạch,..;

o **Raptakos Brett – Ấn Độ** - sản phẩm chính thuộc nhóm thuốc đường tiêu hóa,..

Một số sản phẩm nhập khẩu tiêu biểu của công ty như hình minh họa.

- **Hàng sản xuất trong nước:** chủ yếu là các sản phẩm thuộc nhóm đông dược, men tiêu hóa và một số sản phẩm thuốc nước dưới dạng siro chỉ định cho các bệnh có liên quan đến đường hô hấp như ho, sổ mũi, giảm tiết chất nhầy đường hô hấp, , tiêu hóa.. do Công ty và các công ty con sản xuất. Một số sản phẩm sản xuất trong nước tiêu biểu như:

Hàng sản xuất



- **Hàng khác:** ngoài ra công ty còn làm đại lý phân phối cho một số công ty sản xuất và nhập khẩu trong và ngoài nước; tuy nhiên nhóm hàng này chiếm tỷ trọng không đáng kể.

- Danh sách 14 sản phẩm thuốc nước do Bepharco sản xuất đã được Cục quản lý dược cấp số đăng ký như sau:

STT	Nhãn hiệu	Số đăng ký	Ngày cấp	Ngày hết hiệu lực	Gia hạn ngày hiệu lực
+	Sirô Touxirup	VD- 18889-1	06/06/2013	06/06/2018	24/07/2020
+	Sirô Kidi Funvon	VD- 18888-13	06/06/2013	06/06/2018	16/08/2020
+	Sirô Beco-Arginine	VD- 18886-13	06/06/2013	06/06/2018	30/07/2020
+	Sirô Befabrol	VD- 18887-13	06/06/2013	06/06/2018	24/07/2020
+	HD uống Becoridone	VD-19148-13	19/06/2013	19/06/2018	23/07/2020
+	HD uống Befadol Kid	VD- 22446-15	26/05/2015	26/05/2020	-
+	HD uống Becolugel	VD- 22445-15	26/05/2015	26/05/2020	-
+	HD uống Becolugel- O	VD- 22810-15	09/09/2015	09/09/2020	-
+	Sirô Bosuca	VD- 22811-15	09/09/2015	09/09/2020	-
+	Sirô Newvent	VD- 26112-17	06/02/2017	06/02/2022	-
+	Sirô Becolorat	VD- 26761-17	22/06/2017	22/06/2022	-
+	Sirô New vent-G	VD- 28859-18	22/02/2018	22/02/2023	-
+	Sirô Bosuzinc	VD- 29692-18	27/03/2018	27/03/2023	-
+	HD uống Becoridone-New	VD- 31602-19	27/02/2019	27/02/2024	-

5.2. Hệ thống phân phối

Mạng lưới phân phối của DBT trải rộng trên toàn quốc, gần 20.000 khách hàng, hệ thống trải khắp 63 tỉnh thành có hàng hóa do DBT phân phối. Địa bàn phân phối được phân vùng quản lý như sau:

- **Địa bàn trong tỉnh Bến Tre:** Với đầu mối phân phối là phòng kinh doanh và 01 hiệu thuốc khu vực.

Trụ sở chính tại Bến Tre

Địa chỉ: 6A3, Quốc lộ 60, phường Phú Tân, thành phố Bến Tre, tỉnh Bến Tre, Việt Nam

Điện thoại: Phòng Hành chính Nhân sự: (0275) 3900059, Phòng Kinh doanh: (0275) 3900058, Phòng Tài chính Kế toán: (0275) 3900057

- **Địa bàn ngoài tỉnh** gồm 06 chi nhánh, địa bàn phủ khắp các tỉnh, thành, cụ thể như sau:

○ Chi nhánh Hà Nội: phân phối trên địa bàn 20 tỉnh, gồm Hà Nội, Bắc Giang, Hải Dương, Hải Phòng, Lào Cai, Phú Thọ, Thái Nguyên, Tuyên Quang, Bắc Ninh, Hưng Yên, Sơn La, Vĩnh Phúc, Yên Bái, Hà Giang, Điện Biên, Bắc Kạn, Quảng Ninh, Lạng Sơn, Lai Châu, Cao Bằng.

Địa chỉ: Phòng 2303, tầng 23, tòa nhà Viwaseen, số 48 Tố Hữu, phường Trung Văn, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội.

Điện thoại: (024) 35147604

○ Chi nhánh Ninh Bình: phân phối trên địa bàn 6 tỉnh, gồm Ninh Bình, Nam Định, Thái Bình, Thanh Hóa, Hà Nam, Hòa Bình.

Địa chỉ: 51 Đường 1B, phường Nam Thành, thành phố. Ninh Bình, tỉnh Ninh Bình

Điện thoại: (0229) 3893378

○ Chi nhánh Đà Nẵng: phân phối trên địa bàn 8 tỉnh, gồm Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Thừa Thiên Huế, Quảng Trị, Quảng Bình, Hà Tĩnh, Nghệ An.

Địa chỉ: Số lô A3-28, A3-29, Nguyễn Chí Diểu, Phường An Hải Bắc, Quận Sơn Trà, TP. Đà Nẵng

Điện thoại: (0236) 3937936

○ Chi nhánh Khánh Hòa: phân phối trên địa bàn 7 tỉnh gồm Khánh Hòa, Phú Yên, Bình Định, Đắk Lak, Gia Lai, Kom tum, Ninh Thuận.

Địa chỉ: thôn Hòn Nghê, Đường Nguyễn Xiển, Xã Vĩnh Ngọc, Thành phố Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa

Điện thoại: (0258) 6251565

○ Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh: phân phối trên địa bàn 11 tỉnh, gồm TP. Hồ Chí Minh, Tiền Giang, Long An, Đồng Nai, Bình Dương, Bình Phước, Tây Ninh, Vũng Tàu, Bình Thuận, Đắk Nông, Lâm Đồng.

Địa chỉ: Số 11, đường Nguyễn Trọng Quyền, Phường Tân Thới Hòa, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 36220206 - (028) 36220208

o Chi nhánh Cần Thơ: phân phối trên địa bàn 10 tỉnh, gồm Cần Thơ, An Giang, Bạc Liêu, Cà Mau, Hậu Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp, Sóc Trăng, Trà Vinh, Vĩnh Long.

Địa chỉ: 91/21A, Cách Mạng Tháng Tám, Phường An Thới, Quận Bình Thủy, Thành phố Cần Thơ

Điện thoại: (0292) 3881281 - 3887859

5.3. Giá trị dịch vụ qua các năm

Cơ cấu doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty mẹ qua các năm

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Cơ cấu doanh thu	Năm 2018		Năm 2019		Quý I/2020	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Bán hàng hóa	695.792	99,11%	679.064	98,82%	171.221	98,84%
2	Bán thành phẩm	5.762	0,82%	7.597	1,11%	1.794	1,04%
3	Cho thuê mặt bằng	491	0,07%	524	0,08%	224	0,13%
Tổng cộng		702.045	100%	687.185	100%	173.239	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán tổng hợp năm 2019, BCTC tổng hợp Quý I năm 2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

Cơ cấu doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ hợp nhất của Công ty qua các năm

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Cơ cấu doanh thu	Năm 2018		Năm 2019		Quý I/2020	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Bán hàng hóa	728.183	92,75%	703.025	88,59%	181.052	88,65%
2	Bán thành phẩm	56.362	7,18%	89.713	11,30%	22.962	11,24%
3	Cung cấp dịch vụ	106	0,01%	327	0,04%	0	0%
4	Cho thuê mặt bằng	491	0,06%	524	0,07%	224	0,11%
Tổng cộng		785.142	100%	793.589	100%	204.238	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2019, BCTC hợp nhất Quý I năm 2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

Cơ cấu doanh thu của Công ty được cấu thành từ các hoạt động chính: Hoạt động bán hàng hoá là hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu từ các công ty dược nước ngoài, làm đại lý phân phối cho các công ty sản xuất, nhập khẩu dược phẩm trong và ngoài nước; Hoạt động bán thành phẩm (*hàng do Công ty sản xuất*); Hoạt động cung cấp dịch vụ ủy thác và Hoạt động cho thuê Bất động sản đầu tư. Trong đó, doanh thu về bán hàng hoá chiếm tỷ trọng chủ yếu. Điều này là phù hợp với mô hình một công ty phân phối dược phẩm như Bepharco.

Trong năm 2019, tình hình sản xuất kinh doanh của Bepharco có sự sụt giảm so với năm 2018, về doanh thu đạt 687 tỷ đồng, giảm 2% so với cùng kỳ năm trước. Ảnh hưởng từ thông tư 30/2018/TT-BYT do Bộ Y tế ban hành ngày 30/10/2018, doanh thu từ hoạt động bán hàng giảm là do ảnh hưởng từ chính sách đấu thầu thuốc vào các cơ sở điều trị đã có sự thay đổi, một số thuốc nhập khẩu do Công ty phân phối không còn trong danh mục được bảo hiểm thanh toán, đồng thời hạn chế chỉ định được thanh toán của một số thuốc so với trước đây, đồng thời cũng cơ cấu lại doanh số các nhóm hàng có biên lợi nhuận thấp để thúc đẩy các nhóm hàng kinh doanh mang lại hiệu quả cao. Nguồn hàng sản xuất từ nhà máy Bepharco mặc dù hoạt động hết công suất nhưng với quy mô nhỏ nên chỉ đóng góp khoảng 1,1% doanh thu, còn lại từ doanh thu cho thuê mặt bằng và doanh thu đến từ việc cung cấp dịch vụ tư vấn về dược phẩm, chăm sóc khách hàng trên cơ sở hợp tác với Công ty Mundus Stone, thu về một khoản phân chia lợi nhuận theo thỏa thuận giữa hai bên sau khi kết thúc năm nên hoạt động này sẽ không phát sinh ghi nhận giữa kỳ. Hai mảng kinh doanh này chiếm tỷ trọng không đáng kể. Đến quý I năm 2020, do lượng hàng tồn kho cuối kỳ trước còn cao với giá nhập khẩu thấp từ trước cùng với chính sách thúc đẩy bán hàng vào kênh OTC nên lượng hàng bán ra tăng, mang về doanh thu hơn 173 tỷ đồng, tăng 11,32% so với cùng kỳ quý I năm 2019. Cũng chính lý do thúc đẩy việc bán hàng nên chi phí bán hàng quý I năm nay tăng mạnh từ 17 tỷ đồng lên hơn 26 tỷ đồng, tăng 56,9%. Điều này làm cho lợi nhuận sau thuế ở mức 4,4 tỷ đồng, tương đương cùng kỳ năm trước.

Về số liệu hợp nhất, mặc dù doanh thu ở mảng phân phối hàng nhập khẩu sụt giảm do tình hình khó khăn chung nêu trên nên chỉ đạt 703 tỷ đồng, giảm nhẹ so với năm 2018 nhưng trái lại, doanh thu từ thành phẩm có sự gia tăng vượt trội đạt hơn 89 tỷ đồng, tăng 59% so với cùng kỳ. Sự hoạt động hiệu quả trong khâu sản xuất năm vừa qua được đóng góp chủ yếu từ doanh thu sản xuất của Ypharco 45,6 tỷ đồng, chiếm 50,8% trong cơ cấu doanh thu. Sau đó là của Biopharco 36,5 tỷ đồng, tỷ trọng 40,7%, còn lại là của Bepharco 7,5 tỷ đồng, tỷ trọng 8,5%. Doanh thu hợp nhất quý I năm 2020 đạt 204 tỷ đồng, tăng 12,8% chủ yếu là do nguyên nhân đã phân tích ở trên, nhưng do chi phí bán hàng tăng mạnh nên làm cho lợi nhuận sau thuế hợp nhất chỉ ở mức 5,9 tỷ đồng, giảm 12,64% so với cùng kỳ quý I năm 2019.

Cơ cấu lợi nhuận gộp Công ty mẹ qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Cơ cấu lợi nhuận gộp	Năm 2018		Năm 2019		Quý I/2020	
		Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
1	Bán hàng hóa	148.736	21,44%	148.586	21.84%	45.360	98,69%
2	Bán thành phẩm	2.693	0,39%	2.811	0.41%	378	0,82%
3	Cho thuê mặt bằng	491	0,07%	524	0.08%	224	0,49%
Tổng cộng		151.920	21,90%	151.921	22.33%	45.962	26,65%

Nguồn: CTCP Dược phẩm Bến Tre

Cơ cấu lợi nhuận gộp hợp nhất của Công ty qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Cơ cấu lợi nhuận gộp	Năm 2018		Năm 2019		Quý I/2020	
		Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
1	Bán hàng hóa	150.557	19,39%	149.545	19,02%	47.847	89,39%
2	Bán thành phẩm	28.573	3,68%	36.850	4.69%	5.455	10,19%
3	Cung cấp dịch vụ	106	0,01%	327	0.04%	-	-
4	Cho thuê mặt bằng	491	0,06%	523	0.07%	224	0,42%
Tổng cộng		179.727	23,15%	187.245	23.81%	53.526	26,31%

Nguồn: CTCP Dược phẩm Bến Tre

Lợi nhuận gộp của Công ty chủ yếu từ hoạt động phân phối các mặt hàng nhập khẩu. Cụ thể, năm 2019, mảng kinh doanh này mang về hơn 149 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 19,02% trên doanh thu thuần). Năm 2019 với nhiều khó khăn chung của ngành nhưng với việc cơ cấu lại các mặt hàng nhập khẩu có biên lợi nhuận cao hơn nên đã giữ cho lợi nhuận gộp ở mảng kinh doanh hàng hóa được duy trì. Tiếp theo là mảng sản xuất mang về 36,8 tỷ đồng và tăng mạnh hơn 28,97% so với năm 2018 nhờ vào hoạt động của hai công ty con đã đi vào hoạt động một cách hiệu quả. Các mảng còn lại chiếm không đáng kể trong cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty nhưng là các hoạt động hỗ trợ, gia tăng lượng khách hàng, mối quan hệ cho Công ty.

5.4. Nguyên vật liệu

- Nguyên vật liệu chính

Hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre chủ yếu tập trung vào lĩnh vực thương mại, kinh doanh nhập khẩu trực tiếp các mặt hàng thuốc trị bệnh cho người. Sản phẩm của Công ty rất đa dạng mặt hàng bao gồm thuốc thông thường và thuốc đặc trị với nhiều chủng loại và cấp độ khác nhau. Do đó, nguyên vật liệu đầu vào cũng vô cùng phong phú tùy vào từng loại thuốc, cũng như nhu cầu cung ứng ra thị trường và các nguyên vật liệu được Luật pháp cho phép sử dụng.

- Sự ổn định của các nguồn cung cấp nguyên vật liệu

Để đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào với chất lượng cao nhất cũng như đảm bảo việc chủ động được nguồn nguyên liệu đáp ứng đầy đủ, kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty thực hiện đa dạng hóa nguồn cung nguyên vật liệu. Công ty luôn tích cực tìm kiếm, hợp tác với các nhà cung cấp có năng lực và uy tín cả trong và ngoài nước. Chính vì vậy luôn đảm bảo hiệu quả, đáp ứng đủ, kịp thời, đạt chất lượng và giá cả cạnh tranh cho quá trình sản xuất kinh doanh mặc dù thị trường nguyên vật liệu luôn bị tác động bởi nhiều yếu tố như kinh tế, xã hội, luật pháp, giá cả,...

• **Nguồn hàng nhập khẩu phân phối:** Công ty chủ yếu nhập khẩu từ các nhà cung cấp nước ngoài có uy tín như Egis với các mặt hàng như LIDOCAIN 2%, LIDOCAIN SPRAY 10%, đối tác Gedeon Richter với mặt hàng như ARDUAN, đối tác Meditop, Raptakos....

• Nguyên vật liệu sử dụng cho sản xuất:

▪ **Nhập khẩu:** Công ty nhập khẩu nguyên vật liệu chủ yếu từ các đối tác nổi tiếng như DR. REDDYS', RHODIAOPERATIONS, EASTMAN là những công ty dược phẩm hàng đầu ở Ấn Độ, Pháp, Singapore. Các thiết bị hàng đầu và chất lượng đảm bảo từ công ty SHIMADZU COPORATION của Nhật và một số đối tác tin cậy khác. Với mối quan hệ hợp tác lâu dài, Bepharco ổn định được nguồn cung từ các đối tác nước ngoài với chất lượng đảm bảo, uy tín..

▪ **Mua trong nước:** Công ty có nguồn cung trong nước ổn định từ các đối tác như Asia Shine, công ty TNHH Hóa Dược Châu Quân, công ty CP Sản xuất hương Hướng Tây và các công ty bao bì như công ty CP Đầu tư và Phát triển bao bì Đông Á, công ty CP Thương mại và bao bì Sơn Phượng, công ty Liksin...

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

Mặc dù tỷ trọng về sản xuất sản phẩm của Bepharco chiếm tỷ lệ rất nhỏ nhưng với định hướng chuyển dần sang mặt hàng sản xuất thì việc đánh giá tác động của nguyên vật liệu đầu vào cũng rất cần thiết. Do nguyên vật liệu chiếm tỉ trọng lớn trong

cơ cấu giá thành sản phẩm nên việc thay đổi giá cả nguyên vật liệu sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí và lợi nhuận của Công ty. Nguồn nguyên liệu sản xuất hiện nay chủ yếu sử dụng nguyên vật liệu trong nước và nhập khẩu một phần từ Trung Quốc. Lệnh giãn cách xã hội tại Trung Quốc hiện nay do dịch bệnh Covid-19 không quá khắt khe nên kế hoạch về sản xuất tại Bepharco và các công ty con bị ảnh hưởng không đáng kể. Đối với nguồn hàng hóa nhập khẩu chủ yếu đến từ Châu Âu và Ấn Độ. Châu Âu đã kiểm soát được dịch và có phần hạ nhiệt, dỡ bỏ các lệnh cấm thông quan nên sự ảnh hưởng đến kế hoạch nhập khẩu của Công ty từ thị trường này là không đáng kể. Tuy nhiên, 20% doanh số mua hàng trong kế hoạch của Công ty đến từ thị trường Ấn Độ sẽ gặp khó khăn nếu như dịch bệnh không được kiểm soát tốt, các lệnh phong tỏa không được dỡ bỏ sớm. Công ty luôn theo dõi chặt chẽ, phân tích đánh giá tình hình thị trường nguyên vật liệu, lựa chọn thời điểm thích hợp để thương lượng và chốt giá hợp lý tối đa hóa lợi ích cho Công ty.

5.5. Chi phí sản xuất

Chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty mẹ qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2018	% DTT	Năm 2019	% DTT	Quý I/2020	% DTT
1	Giá vốn hàng bán	541.919	78,10%	528.344	77,67%	126.505	73,75%
2	Chi phí tài chính	18.272	2,63%	15.392	2,26%	5.021	2,91%
3	Chi phí bán hàng	89.658	12,92%	94.306	13,86%	26.627	15,44%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	38.193	5,50%	32.743	4,81%	10.394	6,03%
5	Chi phí khác	697	0,10%	316	0,05%	0	0,00%
Tổng cộng		688.739	99,26%	671.101	98,65%	168.547	97,73%

Nguồn: BCTC kiểm toán tổng hợp năm 2019, BCTC tổng hợp Quý I năm 2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

Chi phí sản xuất kinh doanh hợp nhất của Công ty qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2018	% DTT	Năm 2019	% DTT	Quý I/2020	% DTT
1	Giá vốn hàng bán	596.571	76,85%	599.037	76,19%	149.914	73,69%
2	Chi phí tài chính	19.297	2,49%	16.970	2,16%	5.445	2,68%
3	Chi phí bán hàng	97.734	12,59%	105.428	13,41%	28.469	13,99%

STT	Chỉ tiêu	Năm 2018	% DTT	Năm 2019	% DTT	Quý I/2020	% DTT
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	56.602	7,29%	50.785	6,46%	14.688	7,22%
5	Chi phí khác	735	0,09%	402	0,05%	0	0,00%
Tổng cộng		770.939	99,31%	772.622	98,26%	198.516	97,58%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, BCTC hợp nhất Quý I năm 2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Quý I/2020
1	Giá vốn của hàng hóa đã bán	565.875	544.357	132.936
2	Doanh thu bán hàng hóa	728.183	703.025	181.052
3=(1)/(2)	Giá vốn hàng hóa/doanh thu hàng hóa	77,71%	77,43%	73,42%
4	Giá vốn của thành phẩm đã bán	27.789	52.734	16.978
5	Doanh thu bán thành phẩm	56.362	89.713	22.962
6=(5)/(4)	Giá vốn thành phẩm/doanh thu thành phẩm	49,30%	58,78%	73,94%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, BCTC hợp nhất Quý I năm 2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

Giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng cao nhất đối với một Công ty chủ yếu phân phối các mặt hàng thuốc nhập khẩu như Bepharco. Giá vốn hàng bán năm 2019 của Bepharco là 528 tỷ đồng, giảm nhẹ 2,5% so với năm 2018, mức giảm phù hợp với mức giảm doanh thu tương ứng. Giá vốn hàng hóa/doanh thu hàng hóa không có nhiều thay đổi đáng kể do nguồn cung ổn định từ việc phân phối cho các đối tác nước ngoài, ổn định tỷ giá trong năm 2019. Doanh thu từ việc bán hàng hóa của Công ty con không đáng kể. Giá vốn thành phẩm/doanh thu thành phẩm tăng mạnh (năm 2018 là 49,3%, năm 2019 là 58,78%) do 2 công ty con Ypharco và Biopharco đi vào hoạt động ổn định hơn nên nhu cầu về nguyên vật liệu đầu vào tăng cao để phục vụ sản xuất. Chi phí cho giá vốn tăng cao nhưng đây lại là tín hiệu tích cực cho thấy hoạt động dần ổn định. Hàng hóa tồn kho trong quý I năm 2020 dần được giải phóng đem về doanh thu tăng vọt nhưng cũng ghi nhận vào chi phí giá vốn tăng khi đạt gần 150 tỷ đồng, tăng 9,7% so với Quý I năm 2019.

Chi phí bán hàng năm 2019 là 105 tỷ, tăng 7,87% do đầu tư cho các kênh bán hàng tăng mạnh, chi phí marketing, tổ chức nhiều hội thảo, hội nghị, tập trung phát triển mở rộng nhóm khách hàng phòng khám, phòng mạch. Điều này vẫn được đẩy mạnh vào quý đầu năm 2020, làm cho chi phí bán hàng tăng từ 19 tỷ đồng lên 28 tỷ đồng.

Chi phí quản lý doanh nghiệp 2019 giảm đến 10,28% do tái cơ cấu toàn diện khôi phục gián tiếp hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh, phân phối. Việc này cho thấy bước đầu đã triển khai đúng kế hoạch, định hướng đặt ra trong nhiệm kỳ mới của Hội đồng quản trị đó là thực hiện tái cấu trúc toàn diện từ Công mẹ đến các Công ty con. Chi phí quản lý ở quý đầu năm 2020 vẫn tiếp tục duy trì, không biến động nhiều.

5.6. Trình độ công nghệ

- Về Khoa học Kỹ thuật:

○ Nhà máy sản xuất thuốc nước tại Công ty đạt tiêu chuẩn GMP-WHO theo Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt sản xuất thuốc" số 161/GCN - QLD do Cục quản lý Dược cấp chứng nhận ngày 26/06/2016; tuy nhiên, quy mô nhà máy tương đối nhỏ, chủ yếu sản xuất một số sản phẩm thuốc nước mà công ty đang kinh doanh như thuốc nước uống, sirô, hỗn dịch uống, gel uống và nhũ dịch uống.

○ Nhà máy sản xuất sản phẩm tại các công ty con đều đạt chuẩn GMP - WHO do Cục quản lý Dược cấp chứng nhận. Cụ thể, CTCP Vắc xin và Sinh phẩm Nha Trang đạt Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt sản xuất thuốc" số 382/GCN-QLD do Cục quản lý Dược cấp chứng nhận ngày 12/09/2017 đối với các sản phẩm thuốc có chứa vi sinh như thuốc viên nang cứng, thuốc bột, thuốc cốm và thuốc viên nén; CTCP Dược phẩm Yên Bái đạt Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt sản xuất thuốc" số 08/GCN-QLD do Cục quản lý Dược cấp chứng nhận ngày 08/01/2018 đối với các dạng thuốc dược liệu như viên nén, viên nén bao phim, viên nén bao đường,... thuốc không chứa kháng sinh nhóm β -Lactam như thuốc nước dùng ngoài.

○ Ngoài ra, nhằm nâng cao hiệu suất làm việc cũng như tăng cường công tác quản trị, Công ty đã trang bị hệ thống máy chủ, thiết bị, hạ tầng mạng để kết nối tất cả các chi nhánh, các đơn vị trực thuộc. Toàn công ty được trang bị hệ thống mạng điện thoại VOIP, tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ nhân viên kết nối, trao đổi thông tin trực tuyến.

- Về Con người: nhân viên Công ty đã được tập huấn và sử dụng tốt hệ thống phần mềm, hệ thống điện thoại qua tổng đài nội bộ, sử dụng thành thạo email, cập nhật thông tin, dữ liệu từ internet giúp tiết kiệm thời gian, nâng cao hiệu suất làm việc.

- Về Thông tin: DBT đã xây dựng và vận hành tốt hệ thống ERP trong phạm vi toàn Công ty. Thông qua hệ thống ERP, Công ty đã tổ chức quản lý tốt hệ thống quản trị số liệu kinh doanh, hồ sơ nhân sự.

5.7. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu tập trung vào mảng phân phối dược phẩm; vì vậy, để phát triển sản phẩm kinh doanh Công ty tập trung tìm kiếm, hợp tác cùng các nhà cung cấp lớn, có uy tín lâu năm trong ngành cả trong nước và quốc tế như: Gedeon Richter – Hungary, Egis – Hungary, Raptakos - Ấn Độ,.. nhằm ngày càng mở rộng mạng lưới nhà cung cấp cũng như đa dạng hóa sản phẩm kinh doanh của Công ty.

- Mảng sản xuất của Công ty đóng góp tỷ trọng doanh thu bình quân 5%/năm. Hiện tại, chiến lược kinh doanh của Công ty chủ yếu duy trì mảng sản xuất với quy mô nhỏ, ổn định sản xuất một số sản phẩm thuốc nước truyền thống của Công ty như Sirô, hỗn dịch,..

- Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre đã đăng ký thành công với Cục Quản lý Dược 14 sản phẩm, trong đó có Touxirup, Befabrol, Kidi Funvon, Becoridone, Becolugel- O, Befadol Kid, Becoridone New, Becolorat, Bosuzinc.

+ Trong năm 2018-2019, Công ty có 09 sản phẩm khác đã nộp hồ sơ lên Cục Quản lý Dược xin số đăng ký, đã được cấp số đăng ký 03 mặt hàng: Sirô Bosuzinc được cấp đăng ký số VD- 29692-18 ngày 27/03/2018, Sirô New vent-G được cấp số đăng ký VD-28859-18 ngày 22/02/2018, Becoridone New VD-31602-19 Cấp ngày: 27/02/2019.

+ Đồng thời, có 04 sản phẩm thuộc nhóm thuốc về đường tiêu hóa: Hỗn dịch uống Thidamagel, Hỗn dịch uống Gasmagel, Hỗn dịch uống Sucgel, Hỗn dịch uống Becosmec và 1 sản phẩm thuốc bổ: Sirô Becotonic đang được Công ty nghiên cứu mới, đã hoàn chỉnh và chuẩn bị nộp Cục Quản lý Dược.

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

- Nhà máy sản xuất dược phẩm, phòng kiểm tra chất lượng và kho của Công ty được thiết kế, xây dựng đạt chuẩn GPs của Tổ chức Y tế Thế giới (WHO).

- Việc nghiên cứu, đăng ký thuốc tuân thủ theo các SOP, đáp ứng yêu cầu của GMP, GLP và quy định về đăng ký thuốc.

- Nguyên liệu ban đầu, bao bì đóng gói được công ty lựa chọn và đánh giá nhà cung cấp một cách cẩn thận.

- Tất cả các máy móc sản xuất và thiết bị kiểm nghiệm đều được kiểm tra, hiệu chuẩn, thẩm định định kỳ theo đúng quy định.

- Bán thành phẩm được IPC kiểm soát chặt chẽ trong suốt quá trình pha chế và đóng gói.

- Thành phẩm được sản xuất và kiểm nghiệm đầy đủ theo tất cả chỉ tiêu chất lượng theo quy định.

- Với hệ thống các SOP đáp ứng các yêu cầu "Thực hành tốt bảo quản thuốc", "Thực hành tốt phân phối thuốc" nhằm đảm bảo sản phẩm sản xuất được bảo quản, phân phối, quản lý theo đúng quy định, đáp ứng việc duy trì chất lượng trong suốt tuổi thọ của sản phẩm.

- Duy trì quy trình về tự thanh tra, kiểm soát nguy cơ, đảm bảo các thay đổi, sai lệch, các sản phẩm lỗi... được phát hiện, báo cáo, điều tra và đưa ra giải pháp khắc phục, phòng ngừa kịp thời.

5.9. Hoạt động Marketing

❖ Quảng bá sản phẩm

Xây dựng thương hiệu và quảng bá hình ảnh doanh nghiệp ra công chúng được xem là một nhiệm vụ quan trọng nhằm nâng cao vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp trên thương trường.

Với phương châm “Chất lượng - An toàn - Hiệu quả”, Công ty cam kết mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm tốt nhất, hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ, mang đến cho mọi khách hàng sự hài lòng cao nhất - là mục tiêu giá trị - mà Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre luôn mong muốn làm tốt hơn nữa.

Hiện tại Bepharco đang sử dụng các phương tiện sau để quảng bá thương hiệu:

+ Tham gia các chương trình hội chợ nhằm quảng bá thương hiệu của Bepharco.

+ Quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng.

+ Thực hiện các chương trình khuyến mãi phục vụ cho người tiêu dùng tại các thời điểm thích hợp.

Ngoài ra, Công ty còn tham gia nhiều hoạt động từ thiện hàng năm, hầu hết những chương trình những vòng tay nhân ái, tham gia phụng dưỡng bà mẹ Việt Nam anh hùng, tham gia các chương trình công cộng xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông nông thôn, hỗ trợ các chương trình về nguồn khám chữa bệnh cho người nghèo, cho những vùng sâu, vùng xa, hỗ trợ các chương trình trẻ em nghèo hiếu học...

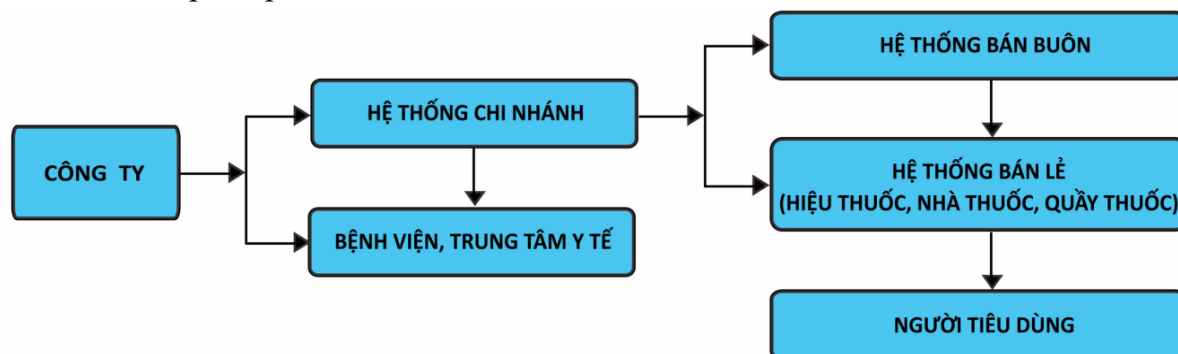
❖ Chiến lược hệ thống phân phối

Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre đã thiết lập mạng lưới lưu thông phân phối trên toàn quốc với 6 chi nhánh lớn đặt tại các thành phố lớn ở cả ba miền Bắc,

Trung và Nam như: Hà Nội, Ninh Bình, Đà Nẵng, Khánh Hòa, Thành phố Hồ Chí Minh và Cần Thơ. Thông qua các hệ thống chi nhánh này, Công ty thực hiện phân phối cho các quầy thuốc, nhà thuốc, hiệu thuốc, các bệnh viện trên toàn quốc.

Hiện tại, Công ty phân phối thuốc đến khoảng 20.000 khách hàng gồm 1.400 tổ chức, 15.000 quầy thuốc, nhà thuốc, khoảng 2000 bệnh viện và hơn 1.200 phòng khám - phòng mạch.

Sơ đồ phân phối thuốc như sau:



5.10. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

5.10.1. Logo của Công ty

Logo Công ty:



Logo Công ty sử dụng biểu tượng của ngành dược là hình vẽ rắn quấn cốc. Chiếc cốc tượng trưng cho chén thuốc của nữ thần sức khỏe Hygia, bên trong có chứa đựng chất dịch được chiết xuất từ các loại cây cỏ. Con rắn tượng trưng cho sức khỏe và sự trẻ trung. Toàn bộ biểu tượng được in nổi bật trên nền xanh là màu chủ đạo của logo, bên dưới là thương hiệu "BEPHARCO" cùng đồng thời là tên viết tắt của Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre.

Logo của Công ty đã đăng ký và được Sở Công nghiệp thuộc Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường cấp Giấy Chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá số 32366 cấp ngày 28/01/2008 cho Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bến Tre. Nhãn hiệu được bảo hộ tổng thể. Tuy nhiên, không bảo hộ riêng hình vẽ rắn quấn cốc.

5.10.2. Các sản phẩm đã đăng ký bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa, kiểu dáng

Tất cả các thuốc của Công ty đang sản xuất đều được bảo hộ nhãn hiệu. Có 69 nhãn hiệu hàng hóa được cấp bảo hộ, trong đó:

- 45 nhãn hiệu đã được sản xuất, nghiên cứu.
- 24 nhãn hiệu còn trống chưa sử dụng.

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

Công ty đã thực hiện ký kết hợp đồng mua bán với các bệnh viện tỉnh, thành phố và các Công ty trong và ngoài nước, cụ thể một số hợp đồng mua bán giá trị lớn như: Hợp đồng cung ứng thuốc theo kết quả đấu thầu hàng năm với Ban quản lý các dự án thuộc chương trình mua tiêu quốc gia (TCDS), Bệnh viện Nguyễn Đình Chiểu – Bến Tre, Bệnh viện Chợ Rẫy, Bệnh viện Nhân Dân 115, Bệnh viện Thống Nhất, Bệnh viện Ung bướu Nghệ An, Bệnh viện Bạch Mai, Bệnh viện Quân y 103, Bệnh viện Quân y 108, Bệnh viện Đại học Y Dược TP. Hồ Chí Minh, Sở Y tế các tỉnh, thành phố, tổng giá trị các hợp đồng chính gần 450 tỷ đồng.

Thông tin cụ thể như sau:

STT	Hợp đồng	Khách hàng	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Giá trị hợp đồng (đồng)
I. Hợp đồng ký với khách hàng					
1.	2561/HĐ-BVNĐC	Bệnh viện Nguyễn Đình Chiểu	27/12/2018	25/12/2020	37.457.131.000
2.	2561a/HĐ-BVNĐC	Bệnh viện Nguyễn Đình Chiểu	27/12/2018	25/12/2020	5.428.184.000
3.	2561b/HĐ-BVNĐC	Bệnh viện Nguyễn Đình Chiểu	27/12/2018	25/12/2020	33.119.122.400
4.	2561e/HĐ-BVNĐC	Bệnh viện Nguyễn Đình Chiểu	27/12/2018	25/12/2020	9.841.861.000
5.	08/HĐBV	Bệnh viện Đa khoa KV Ba Tri	28/12/2018	25/12/2020	16.219.159.430
6.	1555/18/HĐ/DBT-CT	Trung tâm y tế huyện Châu Thành	28/12/2018	25/12/2020	19.627.336.500
7.	1547/18/HĐ/DBT-MĐ	Công ty CP KCB Minh Đức	28/12/2018	25/12/2020	14.244.418.230
8.	1548/18/HĐ/DBT-BĐ	Trung tâm y tế huyện Bình Đại	28/12/2018	25/12/2020	5.252.964.700
9.	1559/18/HĐ/DBT-TP	Trung tâm y tế huyện Thạnh Phú	28/12/2018	25/12/2020	8.283.028.498
10.	1563/18/HĐ/DBT-TPBT	Trung tâm y tế Thành phố Bến Tre	28/12/2018	25/12/2020	3.679.435.150
11.	1561/18/HĐ/DBT-CLM	Bệnh viện Đa khoa KV Cù Lao Minh	28/12/2018	25/12/2020	24.263.807.650

STT	Hợp đồng	Khách hàng	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Giá trị hợp đồng (đồng)
12.	1556/18/HĐ/DBT-GT	Trung tâm y tế huyện Giồng Trôm	28/12/2018	25/12/2020	7.874.983.000
13.	1560/18/HĐ/DBT-CL	Trung tâm y tế huyện Chợ Lách	28/12/2018	25/12/2020	10.821.442.290
14.	1732/HĐ-BVNĐC	Bệnh viện Nguyễn Đình Chiểu	14/10/2019	25/12/2020	3.486.608.750
15.	1732a/HĐ-BVNĐC	Bệnh viện Nguyễn Đình Chiểu	14/10/2019	25/12/2020	12.614.171.250
16.	1502/18/HĐ/DBT-BVYHCT	Y học Cổ truyền	28/12/2018	25/12/2020	3.245.338.100
17.	08/2019/TTK-SYT	Sở Y tế Hà Nam	08/10/2019	03/10/2021	4.153.255.400
18.	22/TTK-G1	Sở Y tế Hòa Bình	28/03/2019	28/05/2021	9.945.023.400
19.	01/TTK-G1	Trung tâm kiểm nghiệm Thuốc, Mỹ phẩm, Thực phẩm tỉnh Thái Bình	30/09/2019	31/12/2020	4.312.809.813
20.	Số 11	Sở Y tế Thanh Hóa	17/01/2020	31/12/2020	7.616.282.100
21.	56/2019/HĐKT-DBT	Công Ty Cổ Phần Y Tế Nghệ An – Bệnh Viện Đa Khoa Thái An	30/01/2019	31/12/2020	4.173.310.000
22.	14/HĐ-TCKT-BVH-BENTRE	Bệnh Viện Trung Ương Huế	06/01/2020	10/01/2021	3.059.658.000
23.	125/2019/HĐKT-DBT	Bệnh Viện Đà Nẵng	01/06/2019	30/05/2020	5.669.253.000
24.	171/2019/HĐKT-DBT	Bệnh Viện Ung Bướu Đà Nẵng	01/07/2019	30/06/2021	4.876.912.000
25.	52/2019/HĐKT-DBT	Chi Nhánh Công Ty Cổ Phần Dược Phẩm Và Thiết Bị Y Tế Đông Âu – Bệnh Viện Đa Khoa Đông Âu	03/01/2019	31/12/2020	4.245.522.300
26.	20/2019/HĐKT-DBT	Bệnh Viện Hữu Nghị Đa Khoa Nghệ An	08/01/2019	31/12/2020	5.905.441.000
27.	07/20/TTK-DBT-HCMBD	Sở Y tế Tỉnh Bình Dương	17/02/2020	17/08/2021	4.283.183.450
28.	88/SYT-TTK	Sở Y tế Tỉnh Bình Phước	19/06/2019	19/06/2020	3.142.776.840
29.	016/TTK-G1	Sở Y tế Tỉnh Bình Thuận	05/04/2019	05/04/2020	4.730.689.130

STT	Hợp đồng	Khách hàng	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Giá trị hợp đồng (đồng)
30.	THỎA THUẬN KHUNG GÓI 1	Sở Y tế Tỉnh Đồng Nai	02/12/2019	30/06/2021	4.153.024.437
31.	THỎA THUẬN KHUNG GÓI 2	Sở Y tế Tỉnh Đồng Nai	19/12/2019	30/06/2021	3.342.087.000
32.	5/GE/2018/SYT	Sở Y tế Tp. Hcm	19/07/2018	19/09/2020	8.204.354.235
33.	200-2019/BVĐHYD-KD	BV Đại học y dược Tp. HCM	15/05/2019	22/05/2021	4.257.000.000
34.	18/19/HĐ-DBT-HCMTN	Bv Đk Tư Nhân Lê Ngọc Tùng	31/12/2019	30/06/2021	4.870.906.000
35.	305/HĐ.SYT	Sở Y tế An Giang	12/02/2019	12/02/2021	10.550.446.500
36.	21/TTK-SYT	Sở Y tế Đồng Tháp	05/07/2019	05/07/2021	4.049.954.700
37.	01/2019	Sở Y tế Cà Mau	15/08/2019	15/02/2021	3.301.659.300
38.	03/HĐNT-SYT	Sở Y tế Hậu Giang	17/12/2019	17/12/2021	4.192.235.360
39.	21/TTK-SYT	Sở Y tế Vĩnh Long	24/02/2020	24/02/2022	21.224.780.897
40.	359/TB-SYT	Sở Y tế Bắc Giang	10/09/2019	10/05/2021	7.092.401.730
41.	144/TB-SYT	Sở Y tế Tuyên Quang	18/02/2019	18/02/2021	5.642.243.100
42.	295/TB-TTKN	Trung tâm kiểm nghiệm thuốc, Mỹ phẩm, thực phẩm Hải Phòng	15/11/2019	15/11/2020	14.667.477.660
43.	46/TB-SYT	Sở Y tế Phú Thọ	10/01/2019	10/01/2021	21.002.998.640
44.	1638/TB-BVĐG	Sở y tế Hà Nội	28/12/2018	28/12/2020	14.888.204.961
45.	06/TTK-G1ĐTT-2020	Bệnh viện Đa khoa tỉnh Bình Định	26/02/2020	31/03/2022	8.889.676.654
46.	THỎA THUẬN KHUNG GÓI 1	Bệnh viện Đa khoa tỉnh Gia Lai	01/01/2019	31/12/2020	3.853.752.090
47.	THỎA THUẬN KHUNG GÓI 1,2,3	Sở Y tế Khánh Hòa	26/08/2019	31/08/2021	23.072.523.054
48.	2561/HĐ-BVNĐC	Bệnh viện Nguyễn Đình Chiểu	27/12/2018	25/12/2020	37.457.131.000
Cộng					448.828.834.699
II. Hợp đồng với nhà cung cấp					
1.	2019/20-103/04/EG-BE	Egis Pharmaceuticals Plc	12/08/2019	12/08/2019	10.330.349.400
2.	20-09/RG-BEP	Gedeon Richter Plc	05/12/2019	05/12/2019	26.460.193.200

STT	Hợp đồng	Khách hàng	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Giá trị hợp đồng (đồng)
3.	03/2020	RAPTAKOS	25/05/2020	25/05/2020	7.046.139.062
4.	PO-01/2019/BE-SANAVITA	SANAVITA Pharmaceuticals GmbH	20/11/2019	20/11/2019	770.219.459.4
5.	02/2020/BE-TO	TORRENT PHARMACEUTICALS	04/02/2020	04/02/2020	899.801.978.4
6.	20.02/Cadila-BPC	CADILA HEALTHCARE	11/05/2020	11/05/2020	268.066.709.7
7.	557/2020/HPC	CTY CP TBYT HÀ NỘI	02/01/2020	02/01/2020-31/12/2021	3.226.832.000
8.	139/HĐKT-2019	CTY CP DP TRUNG ƯƠNG VIDIPHA	02/01/2019	02/01/2019-31/12/2019	2.500.000.000
9.	01/HĐMB - 2019	CTY TNHH DP HIỀN MAI	02/01/2019	02/01/2019-27/12/2020	39.000.000.000
10.	210819/HĐKT/VILOGI-BENTRE	CTY CP VILOGI	21/08/2019	07/09/2019-07/09/2021	Hợp đồng nguyên tắc
11.	02719/HĐMB/AM-BPC.CNKH	CTY TNHH DP ANH MỸ	03/09/2019	03/09/2019-31/08/2021	Hợp đồng nguyên tắc
12.	12/2020/HĐ-AM	CTY TNHH TM DV DP ANH MINH	03/01/2020	Hai bên thỏa thuận chấm	Hợp đồng nguyên tắc
13.	3919ETC/HĐMB	CTY CP SAO THÁI DƯƠNG	03/09/2019	31/10/2021	Hợp đồng nguyên tắc
14.	18/HĐ/KD-TT/PP-2019	CTY CP DP PHONG PHÚ	02/01/2019	02/01/2019-31/12/2019	Hợp đồng nguyên tắc
15.	18/2019/HĐMB-BPC-CNAGP	CN CTY CP DP AGIMEXPHARM	14/03/2019	Từ ngày ký đến hết ngày	Hợp đồng nguyên tắc
16.	01/2019/INTER-BENTRE	CTY TNHH INTERCONTINENTAL	02/01/2019	02/01/2019-31/12/2019	Hợp đồng nguyên tắc

Nguồn: CTCP Dược phẩm Bến Tre

6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2018, năm 2019 và Quý I năm 2020

Kết quả hoạt động kinh doanh công ty mẹ

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm 2019/2018	Quý I/2020
Tổng giá trị tài sản	534.231	654.509	22,51%	634.036
Vốn chủ sở hữu	171.112	182.532	6,67%	186.954

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm 2019/2018	Quý I/2020
Doanh thu thuần	693.839	680.265	-1,96%	172.466
Doanh thu tài chính	9.575	9.565	-0,10%	1.451
Lợi nhuận từ HĐKD	15.372	19.046	23,90%	5.371
Lợi nhuận khác	7.894	2.239	-71,64%	574
Lợi nhuận trước thuế	23.266	21.285	-8,51%	5.945
Lợi nhuận sau thuế	18.665	16.784	-10,08%	4.421
ROE (%)	10,57%	9,20%	-	-

Nguồn: BCTC tổng hợp kiểm toán năm 2019, BCTC tổng hợp Quý I năm 2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm 2019/2018	Quý I/2020
Tổng giá trị tài sản	617.395	713.984	15,64%	708.305
Vốn chủ sở hữu	239.804	237.864	-0,81%	243.354
Doanh thu thuần	776.298	786.282	1,29%	203.440
Doanh thu tài chính	6.176	8.908	44,24%	2.209
Lợi nhuận từ HĐKD	17.891	28.898	61,52%	7.134
Lợi nhuận khác	8.110	2.163	-73,33%	573
Lợi nhuận trước thuế	26.002	31.061	19,46%	7.707
Lợi nhuận sau thuế	21.180	25.640	21,06%	5.973
ROE (%)	8,83%	10,78%	-	-
ROE* (%)	11,24%	12,61%	-	-
Giá trị sổ sách/cổ phiếu (đồng)	13.418	12.861	-4,15%	13.330

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2019, BCTC hợp nhất Quý I năm 2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

(ROE) tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế trên Vốn chủ sở hữu được xác định trên cơ sở báo cáo tài chính hợp nhất, trong đó lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu được xác định sau khi đã loại trừ lợi ích của cổ đông không kiểm soát.*

Doanh thu thuần của Bepharco năm 2019 giảm nhẹ so với năm 2018 nhưng được bù đắp bằng sự hiệu quả trong việc bán hàng của các công ty con nên doanh thu thuần hợp nhất đạt hơn 786 tỷ, tăng nhẹ so với cùng kỳ năm trước. Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp từ hoạt động kinh doanh năm 2019 là 31 tỷ đồng, được hình thành từ lợi nhuận gộp 187 tỷ đồng, tăng nhẹ so với lợi nhuận gộp cùng kỳ năm 2018. Doanh thu hoạt động tài chính chủ yếu đến từ các khoản cổ tức được chia, lãi chênh lệch tỷ giá, ngoài ra khoản lãi thanh lý các khoản đầu tư dài hạn năm 2019 đến từ việc bán cổ phiếu Công ty CP Dược phẩm TV.Pharm (TVP) hơn 243 triệu đồng. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng 61,52% so với cùng kỳ là do kiểm soát quản lý lại các khoản mục chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp khá tốt, một phần lãi đến từ chênh lệch tỷ giá. Trong khi chi phí bán hàng tăng 7,87% do đầu tư cho các kênh bán hàng, thì chi phí quản lý giảm đến 10,28% do tái cơ cấu toàn diện khối gián tiếp hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh, phân phối, chi phí tài chính giảm 15,76%. Mặc dù năm 2019 không có hoạt động thanh lý tài sản lớn khiến cho lợi nhuận khác giảm 73% nhưng lợi nhuận trước thuế vẫn đạt 31 tỷ đồng, tăng 19,46% so với năm trước.

Quý I năm 2020, với lượng hàng tồn kho sẵn có từ năm trước nên không bị ảnh hưởng từ việc chậm nhập khẩu do các nước xuất khẩu bị hạn chế thông quan, cộng thêm việc đẩy mạnh công tác bán hàng đã giúp cho doanh thu thuần đạt 203 tỷ đồng, tăng 13,79% so với cùng kỳ quý I năm 2019. Tuy nhiên, chi phí bán hàng cao trong chính sách chung của Công ty đã làm cho lợi nhuận sau thuế chỉ xấp xỉ 6 tỷ đồng, giảm 12,64%.

6.2. Những yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Thuận lợi:

- Công ty có đội ngũ CBCNV lành nghề, kinh nghiệm và tận tâm. Các cán bộ quản lý và chuyên gia có trình độ chuyên môn cao, kinh nghiệm lâu năm và năng động. Đây là yếu tố giúp Công ty nắm bắt kịp thời tiến bộ khoa học kỹ thuật đồng thời nắm bắt được nhu cầu của khách hàng để cung cấp các sản phẩm mới có chất lượng tốt và phù hợp với nhu cầu chữa bệnh của người dân.

- Hệ thống phân phối của Công ty được củng cố, mở rộng, chính sách phân phối sản phẩm linh hoạt và hiệu quả. Hàng hóa công ty phân phối trải rộng trên 63 tỉnh, thành phố. Mạng lưới phân phối được chia thành 03 vùng (Bắc, Trung, Nam). Các sản phẩm của Công ty được phân phối đến gần 20.000 khách hàng

- Có mối quan hệ tốt với các Công ty dược phẩm lớn trên thế giới, nhập khẩu trực tiếp từ các đối tác tại Hungary, Ấn Độ và Châu Âu như: Raptakos, Egis, Richter, Cadilla, Sanavita...

- Sự quan tâm, chỉ đạo kịp thời của lãnh đạo UBND, các Sở ban ngành tỉnh Bến Tre.

- Nền kinh tế Việt Nam đã có chuyển biến tích cực và phát triển sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Đây là yếu tố thuận lợi cho ngành Dược trong nước nói chung và Công ty nói riêng, có cơ hội tiếp cận với các thị trường dược phẩm ngoài nước, học hỏi và chuyển giao công nghệ sản xuất hiện đại trong môi trường kinh doanh toàn cầu.

- Các chính sách của Nhà nước cũng như người dân ngày càng quan tâm đến việc chăm sóc sức khỏe của bản thân cùng với mức sống của người dân ngày càng được cải thiện là những tín hiệu tốt cho sự phát triển của các công ty hoạt động trong ngành dược.

Khó khăn

- Sự bất ổn của nền kinh tế thế giới và Việt Nam đã ảnh hưởng tiêu cực đến quá trình kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và của Công ty nói riêng. Giá cả nguyên vật liệu, lãi suất vay ngân hàng tăng, tỷ giá ngoại tệ tăng,... làm tăng các khoản chi phí, ảnh hưởng đến hoạt động và lợi nhuận.

- Tình trạng cạnh tranh ngày càng gay gắt của ngành dược phẩm, đặc biệt là từ các Công ty dược phẩm nước ngoài với tiềm lực tài chính mạnh. Sự cạnh tranh đã làm cho các loại chi phí, đặc biệt là chi phí bán hàng và chi phí quản lý Công ty tăng nhanh.

- Sự biến động của giá dược phẩm đầu vào và sự quản lý trong giá bán đầu ra tạo nên những rủi ro đặc thù cho các công ty hoạt động trong ngành dược phẩm.

- Ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 nửa đầu năm 2020 khiến cho các mặt hàng dược phẩm, nguyên vật liệu bị hạn chế nhập khẩu vào Việt Nam.

7. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

7.1. Vị thế của Công ty trong ngành

7.1.1. Năng lực và quy mô hiện tại của Công ty

Sản phẩm chính trong kinh doanh của Công ty chủ yếu là 02 nguồn hàng chính là hàng sản xuất và hàng nhập khẩu được phân phối đến gần 20.000 khách hàng:

- **Nguồn hàng sản xuất:** do nhà máy Bepharco và 02 Công ty con (Biopharco, Ypharco) sản xuất.

+ *Năng lực sản xuất Bepharco:*

• Nhà xưởng sản xuất đạt chuẩn GMP WHO có diện tích: 1.474,25 m² được xây trên diện tích đất hơn 4.000 m².

- Địa điểm: Số 6A3, Quốc lộ 60, phường Phú Tân, TP. Bến Tre, tỉnh Bến Tre.

- Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc” (GMP WHO), số: 161/GCN-QLD, cấp ngày 27 tháng 8 năm 2019.

- Năng suất trên 25 triệu sản phẩm/năm.

- Trong năm 2019, nhà máy của Bepharco đã được tái chứng nhận GMP, tiếp tục rà soát đăng ký bổ sung hoàn chỉnh các sản phẩm thuốc nước, khai thác tối đa công suất của nhà máy, để phục vụ mục tiêu tập trung bán hàng sản xuất.

+ **Năng lực sản xuất Biopharco:**

- Nhà máy sản xuất đạt chuẩn GMP WHO diện tích 7.000 m² được xây trên diện tích đất 100.000 m².

- Địa điểm: Thôn Cây Xoài, Xã Suối Tân, Huyện Cam Lâm, Tỉnh Khánh Hòa.

- Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc” (GMP WHO), số: 382/GCN-QLD, cấp ngày 12 tháng 9 năm 2017.

- Năng suất trên 50 triệu sản phẩm/năm.

- Nhà máy Biopharco chuyên sản xuất vắc xin, sinh phẩm.

+ **Năng lực sản xuất Ypharco:**

- Nhà máy sản xuất đạt chuẩn GMP WHO diện tích sàn 2.800 m² được xây trên diện tích đất 6.500 m².

- Địa điểm: số 725 đường Yên Ninh, TP Yên Bái, tỉnh Yên Bái.

- Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc” (GMP WHO), số: 38/GCN-QLD, cấp ngày 08 tháng 01 năm 2018.

- Năng suất trên 100 triệu sản phẩm/năm.

- Nhà máy Ypharco chuyên sản xuất các sản phẩm đông dược.

+ Hiện 2 nhà máy đang nộp hồ sơ xin cấp số đăng ký tổng cộng hơn 30 mặt hàng, dự kiến trong năm 2020 sẽ được cấp số đăng ký để đưa vào sản xuất tập trung.

+ Bên cạnh đó còn có nguồn hàng gia công, hàng từ các nhà sản xuất trong nước như Meyer-BPC, Vidipha...

- **Nguồn hàng nhập khẩu:** Công ty nhập khẩu trực tiếp từ các đối tác tại Hungary, Ấn Độ và Châu Âu như: Raptakos, Egis, Richter, Cadilla, Sanavita...

Hàng hóa công ty phân phối trải rộng trên 63 tỉnh, thành phố. Mạng lưới phân phối được chia thành 03 vùng (Bắc, Trung, Nam), quản lý và điều hành bởi 7 đơn vị trực thuộc: Chi nhánh TPHCM, Chi nhánh Hà Nội, Chi nhánh Đà Nẵng, Chi nhánh Cần Thơ, Chi nhánh Khánh Hòa, Chi nhánh Ninh Bình và Phòng Kinh doanh tại Bến Tre.

7.1.2. Một số chỉ tiêu về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cùng ngành

Vị thế của Công ty trong ngành so với các Công ty cùng ngành nghề về quy mô vốn điều lệ và doanh thu, lợi nhuận hàng năm, Bepharco là Công ty có quy mô vừa. Dưới đây là một số số liệu của các công ty Việt Nam có ngành nghề tương tự và Bepharco tại thời điểm 31/12/2019.

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Tiêu chí	DBT	VDP	DHT	IMP	DMC
1	Vốn điều lệ	135.288	127.829	211.274	494.212	347.275
2	Vốn chủ sở hữu	237.864	425.171	312.147	1.558.889	1.252.269
3	Tổng tài sản	713.984	662.854	738.220	1.847.174	1.533.053
4	Doanh thu thuần	786.282	619.253	2.042.235	1.402.454	1.468.390
5	Giá vốn hàng bán	599.037	500.225	1.790.835	874.535	975.657
6	Lợi nhuận gộp	187.245	119.027	251.401	527.920	492.734
7	<i>Biên lợi nhuận gộp (%)</i>	<i>23,81%</i>	<i>19,22%</i>	<i>12,31%</i>	<i>37,64%</i>	<i>33,56%</i>
8	Lợi nhuận thuần	28.898	44.702	103.657	194.427	285.601
9	Lợi nhuận khác	2.163	11.340	9.003	8.002	5.314
10	Lợi nhuận trước thuế	31.061	56.041	112.660	202.429	290.916
11	Thuế TNDN	5.630	11.576	22.667	40.042	54.387
12	Lợi nhuận sau thuế	25.640	44.466	90.023	162.387	232.635
13	Lãi cơ bản/CP (đồng)	1.671	3.485	4.242	2.892	6.699
14	<i>LNST/DTT (%)</i>	<i>3,26%</i>	<i>7,18%</i>	<i>4,41%</i>	<i>11,58%</i>	<i>15,84%</i>
15	<i>LNST/VCSH (%)</i>	<i>10,78%</i>	<i>10,46%</i>	<i>28,84%</i>	<i>10,42%</i>	<i>18,58%</i>
16	<i>LNST/TTS (%)</i>	<i>3,59%</i>	<i>6,71%</i>	<i>12,19%</i>	<i>8,79%</i>	<i>15,17%</i>

STT	Tiêu chí	DBT	VDP	DHT	IMP	DMC
17	Giá vốn hàng bán	599.037	500.225	1.790.835	874.535	975.657
18	Chi phí tài chính	16.970	6.601	14.775	18.694	1.353
19	Chi phí bán hàng	105.428	38.419	86.870	225.125	145.892
20	Chi phí quản lý doanh nghiệp	50.785	37.971	66.371	99.753	79.895
21	Chi phí khác	402	33.818	33	176	61
22	Khoản phải thu bình quân	167.935	192.361	190.448	309.801	651.279
23	<i>Vòng quay khoản phải thu (vòng)</i>	<i>4,68</i>	<i>3,22</i>	<i>10,72</i>	<i>4,53</i>	<i>2,25</i>
24	Hàng tồn kho bình quân	232.349	167.925	357.699	337.133	242.815
25	<i>Vòng quay hàng tồn kho (vòng)</i>	<i>2,58</i>	<i>2,98</i>	<i>5,01</i>	<i>2,59</i>	<i>4,02</i>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 của các công ty, FPTIS tổng hợp

Quy mô vốn của Bepharco có độ tương xứng với các doanh nghiệp dược chủ yếu phân phối, thương mại, nhà máy có quy mô nhỏ như VDP, DHT. Trong khi các doanh nghiệp sản xuất thường có quy mô rất lớn do yêu cầu phải đầu tư lớn về máy móc, nhà xưởng cũng như công nghệ. Biên lợi nhuận gộp của DBT đạt 23,81%, có thể thấy hiệu quả hơn so với các doanh nghiệp phân phối dược phẩm nhưng thấp hơn so với các doanh nghiệp sản xuất. Các chỉ số về hiệu quả hoạt động chưa cao so với các doanh nghiệp trong ngành khi các chi phí phát sinh còn lớn làm cho biên lợi nhuận hoạt động bị co hẹp, Công ty đang từng bước kiểm soát các chi phí tài chính, tái cơ cấu toàn diện nhằm để tiết giảm chi phí quản lý, chi phí bán hàng cũng sẽ giảm khi xây dựng được hệ thống phân phối rộng rãi đến người tiêu dùng nhằm cải thiện các chỉ số về hiệu quả hoạt động.

Các kế hoạch định hướng của Công ty trong thời gian tới

Chi đạo triển khai có hiệu quả các nghị quyết của HĐQT về: giám sát hiệu quả đầu tư tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh, văn hóa doanh nghiệp, kiểm soát nội bộ, công tác quản lý nguồn nhân lực,... nhằm đạt được những chỉ tiêu đặt ra. Cụ thể như sau:

- Tiếp tục phát triển với mục tiêu “Chất lượng – An toàn – Hiệu quả” đã tạo nên uy tín công ty trên thị trường nhiều năm qua.

- Tăng cường công tác đầu tư vào các doanh nghiệp trong ngành có chuỗi cung ứng đảm bảo nhằm đa dạng hoá các sản phẩm của Bepharco.

- Cải tiến các sản phẩm cho phù hợp với thị trường. Nghiên cứu cho ra những sản phẩm mới có chất lượng và đảm bảo sức khỏe cho mọi người.

- Xây dựng một đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao và chuyên nghiệp. Giữ vững ổn định mạng lưới bán lẻ trong nhiều tỉnh nhằm đến gần người tiêu dùng hơn với mục tiêu trở thành nhà phân phối lớn và uy tín. Bên cạnh đó, phải kiểm soát tốt chi phí để xây dựng cơ cấu giá thành hợp lý, tăng sức mạnh cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

- Thực hiện tái cấu trúc hệ thống đồng bộ để đảm bảo ngày càng có các chi nhánh lớn ở các thành phố lớn. Thực hiện đưa doanh thu OTC hướng đến tỷ lệ 60%. Triển khai kênh bán hàng là các Phòng khám. Đây là kênh bán hàng quan trọng trong tương lai, đặt mục tiêu phủ kín các phòng khám tại Hà Nội, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng. Tỷ lệ doanh thu từ khách hàng là Phòng khám trong nhóm OTC là trên 10%.

Để bắt kịp xu hướng phát triển của xã hội và tận dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật, công nghệ thông tin. Công ty có định hướng trong việc đổi mới máy móc thiết bị, ứng dụng khoa học kỹ thuật vào quá trình sản xuất nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty trong ngành.

Duy trì, tạo mối quan hệ thân thiết với khách hàng cũ, đẩy mạnh hoạt động marketing, tìm kiếm thêm những khách hàng mới góp phần ổn định và tăng doanh thu cho Công ty.

Tích cực đề cao chữ “Tín” trong mối quan hệ với khách hàng và người tiêu dùng, xác định đây là giá trị cốt lõi của DBT, nhằm xây dựng nền tảng văn hóa doanh nghiệp và là giá trị xuyên suốt mà Công ty đã gầy dựng trong suốt quá trình hoạt động và trưởng thành.

Ổn định nhân sự và xây dựng đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp, có tâm với nghề và gắn bó lâu dài với Công ty. Đảm bảo việc tăng trưởng, phát triển công ty đi đôi với nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động. Quan tâm, chú trọng đến việc đóng góp vào sự phát triển của xã hội, sức khỏe và chất lượng cuộc sống của cộng đồng xung quanh.

7.2. Triển vọng phát triển của ngành công nghiệp Dược Việt Nam

Theo dự báo, ngành dược Việt Nam là ngành có tốc độ tăng trưởng mạnh trong tương lai. Doanh số tăng trưởng của thị trường dược dự báo vào khoảng 15%/năm, doanh thu năm 2020 ước đạt 20 tỷ USD. Hiện tại, chi tiêu bình quân đầu người cho y tế tại Việt Nam còn thấp, trong tương lai, chi tiêu cho y tế của người Việt Nam sẽ tăng cao, nguyên nhân chủ yếu có thể kể đến như sau:

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế và thu nhập quốc dân cao;
- Sự nâng cao ý thức của người dân vào việc bảo vệ sức khỏe;
- Tốc độ đô thị hóa cao, ô nhiễm môi trường và những thói quen ăn uống thiếu khoa học dẫn đến việc gia tăng bệnh tật trong dân cư.

Theo chính sách phát triển ngành dược Việt Nam đến năm 2020, Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì các rào cản pháp lý áp dụng với Các tập đoàn dược phẩm nước ngoài bao gồm:

- Hạn chế cấp phép đăng ký nhãn thuốc;
- Không cho phép phân phối trực tiếp thuốc tại Việt Nam;
- Doanh nghiệp dược Việt Nam tiếp tục có lợi thế trong việc đấu thầu cung cấp thuốc cho kênh điều trị. Các quy định về đấu thầu thuốc tại bệnh viện công không bị ràng buộc bởi bất cứ cam kết quốc tế nào (WHO, CPTPP, AFTA,...) do đây là quy định nội bộ sử dụng nguồn ngân sách nhà nước.

Về Mục tiêu định hướng đến năm 2030 (*theo quyết định số 68/QĐ-TTg Phê duyệt Chiến lược quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030*): Thuốc sản xuất trong nước cơ bản đáp ứng nhu cầu sử dụng, sản xuất dược thuốc chuyên khoa đặc trị, chủ động sản xuất vắc xin, sinh phẩm cho phòng chống dịch bệnh, sản xuất dược nguyên liệu làm thuốc. Hệ thống kiểm nghiệm, phân phối thuốc, công tác dược lâm sàng, thông tin thuốc ngang bằng các nước tiên tiến trong khu vực. Trong đó, hàng loạt các giải pháp về xây dựng pháp luật, cơ chế chính sách; giải pháp về quy hoạch; giải pháp về thanh tra, kiểm tra và hoàn thiện tổ chức; giải pháp về đầu tư và giải pháp về khoa học công nghệ, nhân lực và đào tạo được đề ra nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong ngành phát triển.

Đây là các yếu tố thuận lợi để các doanh nghiệp dược Việt Nam cạnh tranh với doanh nghiệp dược nước ngoài tại Việt Nam cũng như hàng nhập khẩu.

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

Theo đánh giá của Vietnam Report, dù gặp nhiều khó khăn về sản xuất và công nghệ, nhưng với cơ cấu dân số trẻ đang có tốc độ già hóa nhanh, thu nhập, tình trạng ô nhiễm môi trường và mức độ quan tâm của trên 97 triệu dân đến các vấn đề sức khỏe ngày càng cao, sẽ là động lực cho ngành dược phẩm tiếp tục tăng trưởng. Trong vòng 5 năm tiếp theo, ngành dược Việt Nam được dự đoán sẽ tiếp tục nằm trong nhóm 20 quốc gia có mức tăng trưởng mạnh và ổn định nhất thế giới. Theo kết quả khảo sát của Vietnam Report, 100% các chuyên gia nhận định ngành dược Việt Nam trong giai đoạn 2019-2020 sẽ tiếp tục tăng trưởng ở mức hai con số, trong đó gần 80% chuyên

gia cho rằng tăng trưởng sẽ tiếp tục ổn định ở mức từ 10-15%. Dự báo từ hãng nghiên cứu thị trường IBM về độ lớn thị trường dược phẩm nước ta sẽ đạt 7,7 tỉ USD vào năm 2021, và lên đến 16,1 tỉ USD năm 2026, với tỉ lệ tăng trưởng kép lên tới 11% tính theo đồng Việt Nam. Cùng với sự tăng trưởng của ngành dược, trong những năm qua, mức chi bình quân đầu người cho dược phẩm tại Việt Nam cũng tăng theo. Đây là cơ hội rất lớn cho ngành Dược phẩm nói chung và Bepharco nói riêng.

Với định hướng phấn đấu trở thành nhà phân phối lớn, uy tín trong lĩnh vực dược phẩm trên toàn quốc, Bepharco tin tưởng định hướng này hoàn toàn phù hợp với chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới.

8. Chính sách đối với người lao động

Công ty luôn coi con người là tài sản quý giá nhất, vì ngay từ ngày mới thành lập, Công ty luôn chú trọng xây dựng chính sách thoả đáng cho người lao động. Bên cạnh chế độ đãi ngộ với thu nhập hấp dẫn, Công ty luôn tạo môi trường làm việc đoàn kết và cạnh tranh lành mạnh để người lao động phát huy hết khả năng sáng tạo và năng lực làm việc.

8.1. Số lượng người lao động trong công ty

Tổng số lao động trong Công ty và cả 02 Công ty con tính đến 31/03/2020 là 591 người với cơ cấu như sau:

STT	Tiêu chí	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)
I	Theo trình độ lao động	591	100%
1	Đại học và sau đại học	190	32%
2	Cao đẳng, trung cấp	339	57%
3	Lao động phổ thông	62	11%
II	Theo tính chất lao động	591	100%
1	Bán hàng	272	46%
2	Sản xuất	115	19%
2	Gián tiếp	204	35%
III	Theo giới tính	591	100%
1	Nam	262	44%
2	Nữ	329	56%

Nguồn: CTCP Dược phẩm Bến Tre

8.2. Chính sách đối với người lao động

Chính sách tuyển dụng

Với tiêu chí lấy người lao động làm nền tảng và động lực cho sự phát triển của Công ty, DBT luôn chú trọng đến công tác tuyển dụng đầu vào, đảm bảo đủ năng lực và trình độ phục vụ cho định hướng phát triển của Công ty. Với đặc thù ngành đòi hỏi lao động có trình độ cao, DBT chủ trương đưa ra mức lương cạnh tranh nhằm thu hút nguồn lao động có chất lượng cao, có thâm niên và kinh nghiệm trong nghề nhằm xây dựng đội ngũ quản lý giàu kinh nghiệm, mang lại hiệu quả cao trong công việc.

Chính sách đào tạo

Đầu tư và phát triển con người là một trong những yếu tố cốt lõi của công ty nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển của xã hội. DBT thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ với các nội dung thiết thực, nhằm ứng dụng tốt trong thực tiễn công tác như: Vệ sinh an toàn lao động, an toàn thực phẩm, đào tạo cập nhật kiến thức GPs định kỳ, quản lý đội nhóm, kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng, kỹ năng quản trị và thu hồi công nợ...

Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Công ty luôn quan tâm đến chế độ lương, thưởng, phúc lợi cho người lao động nhằm đảm bảo đời sống cho người lao động, tạo động lực cho sự phát triển của mỗi cá nhân, phấn đấu góp phần vào sự phát triển của công ty. Công ty thực hiện việc khoán theo doanh số bán hàng để đưa ra các mục tiêu cụ thể nhằm tạo nên chính sách khen thưởng rõ ràng, hoàn thiện hệ thống quản lý bán hàng của DBT.

Thực hiện thưởng lương cho các cá nhân có đóng góp cho sự phát triển của Công ty như về cải thiện quy trình quản lý, đưa ra những chiến lược thu mua, phân phối sản phẩm hiệu quả, các giải pháp tốt trong phòng ngừa biến động tỷ giá,...

Vận động, tạo sự gắn bó mật thiết giữa công nhân lao động và cấp quản lý nhằm tạo môi trường làm việc vui vẻ, tăng động lực làm việc cho toàn thể CBCNV. Luôn quan tâm, chăm sóc sức khỏe của người lao động một cách đúng mức, đảm bảo tốt các quyền lợi của người lao động như: các chế độ bảo hiểm, khám sức khỏe định kỳ,...

Bên cạnh đó, Công ty còn tổ chức các buổi sinh hoạt dã ngoại, các chuyến đi nghỉ mát nhằm tạo điều kiện cho người lao động có thời gian thư giãn sau những giờ làm việc căng thẳng, tạo nên sự gắn kết trong nội bộ Công ty.

Các chế độ chính sách khác đối với người lao động

Chế độ làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8 giờ/ngày và 44 giờ/tuần.

Chế độ nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: theo quy định của pháp luật.

Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp: Công ty thực hiện đóng bảo hiểm bắt buộc 100% cho người lao động.

Điều kiện làm việc: Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện làm việc cần thiết cho cán bộ công nhân viên, áp dụng chế độ định kỳ kiểm tra sức khỏe cho toàn thể CBCNV trong Công ty mỗi năm một lần.

Sự tuân thủ pháp luật của nhân viên

Mọi cá nhân trong Công ty nghiêm túc tuân thủ quy định của pháp luật lao động, thuế, các nội quy, quy chế, thỏa ước đã được ban hành như: ký hợp đồng lao động, chấp hành tốt nội quy Công ty, tuân thủ mọi quy định về nộp thuế thu nhập cá nhân, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp.

9. Chính sách cổ tức

Căn cứ Điều lệ tổ chức và Hoạt động Công ty, chính sách phân phối cổ tức của Công ty như sau: Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính theo quy định của pháp luật, cổ đông được chia cổ tức theo tỷ lệ vốn góp. Cổ tức được chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không được vượt quá mức do HĐQT đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến các cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có thể thanh toán cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty. HĐQT có thể đề nghị Đại hội đồng cổ đông thông qua việc thanh toán toàn bộ hay từng phần cổ tức bằng tiền mặt hoặc cổ phiếu và HĐQT là cơ quan thực hiện nghị quyết về việc này.

Năm	Tỷ lệ cổ tức	Hình thức	Tình trạng
2015	25%/MG	Tiền mặt và cổ phiếu	Đợt 01 bằng tiền mặt: 10%/MG, thanh toán tháng 02/2016 Đợt 02 bằng cổ phiếu: 15%/CP đang lưu hành, thực hiện tháng 12/2016
2016	10%/MG	Tiền mặt	Đã thanh toán tháng 05/2017
2017	15%/MG	Tiền mặt	Đã thanh toán tháng 07/2018
2018	8%/MG	Tiền mặt	Đã thanh toán tháng 03/2019
2019	10%/MG	Tiền mặt	Đã thanh toán tháng 11/2019

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm tài chính 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 đã được thông qua của CTCP Dược Phẩm Bến Tre

10. Tình hình hoạt động tài chính

10.1. Các chỉ tiêu cơ bản

10.1.1. Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm toàn bộ các chi phí mà Công ty phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá tài sản cố định nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí phát sinh không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ.

Khi tài sản cố định hữu hình được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế được xóa sổ và lãi, lỗ phát sinh do thanh lý được ghi nhận vào thu nhập hay chi phí trong năm.

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, số năm khấu hao của các loại tài sản cố định hữu hình như sau:

<u>Loại tài sản cố định</u>	<u>Số năm khấu hao</u>
Nhà cửa, vật kiến trúc	05 – 40 năm
Máy móc thiết bị	03 – 10 năm
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	08 – 10 năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 – 10 năm
Tài sản cố định khác	05 – 40 năm

Một số TSCĐ có giá trị lớn

Đơn vị tính: Đồng

Tài sản cố định	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại	% Giá trị còn lại/ Nguyên giá
Nhà làm việc và kho CN khánh hòa	3.262.593.727	1.120.157.154	2.142.436.573	65,67%
Nhà văn phòng CN Cần Thơ	2.508.418.813	225.757.693	2.282.661.120	91,00%
Nhà máy sản xuất thuốc nước - XSX	2.215.885.858	716.469.749	1.499.416.109	67,67%
Ô tô tải HINO (BS 71C-087.34)	1.944.587.273	210.663.621	1.733.923.652	89,17%

Nguồn: CTCP Dược Phẩm Bến Tre

10.1.2. Mức lương bình quân

Mức lương của Công ty bình quân trong các năm như sau:

STT	Năm	Lương bình quân (đồng/người/tháng)
1	2015	4.252.825
2	2016	4.825.799
3	2017	4.790.434
4	2018	5.279.879
5	2019	6.382.000

Nguồn: CTCP Dược Phẩm Bến Tre

Mức lương bình quân của người lao động Công ty so với bình quân ngành chưa cao, tuy nhiên, mức lương bình quân của người lao động Công ty qua các năm đều được cải thiện. Thu nhập bình quân đầu người tại Công ty năm 2019 đạt 6,4 triệu đồng/tháng. Ngoài chính sách lương, DBT còn có nhiều chính sách khen thưởng đãi ngộ khác nhằm đảm bảo đời sống, sức khỏe, cũng như tinh thần của người lao động.

10.1.3. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ vay, cũng như nợ của khách hàng.

10.1.4. Các khoản phải nộp theo luật định

Đơn vị tính: Đồng

STT	Khoản mục	31/12/2018	31/12/2019	Quý I/2020
1	Thuế GTGT hàng bán nội địa	523.610.110	613.403.651	244.075.652
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp	1.578.728.650	2.539.300.626	1.722.523.261
3	Thuế thu nhập cá nhân	2.198.592.176	1.405.367.311	740.833.472
4	Tiền thuê đất	-	-	-
5	Thuế nhà đất	449.280.000	-	-
Tổng cộng		4.750.210.936	4.558.071.588	2.707.432.385

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, BCTC hợp nhất Quý I/2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

Ngày 03/12/2018, Chi nhánh Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre tại Hà Nội đã nhận được Quyết định số 78404/QĐ-CT-KTr3 của Cục thuế TP. Hà Nội, về việc xử phạt vi phạm hành chính về thuế và hóa đơn, đối với Chi nhánh Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre tại Hà Nội. Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre đã thực hiện

công bố thông tin nội dung này vào cùng thời điểm theo đúng quy định pháp luật hiện hành về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Trích lập các quỹ theo luật định

Công ty thực hiện trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ Công ty, theo pháp luật và theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông.

Đơn vị tính: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	Quý I/2020
1	Quỹ đầu tư phát triển	8.876.126.506	9.354.804.815	9.135.947.969
2	Quỹ khen thưởng phúc lợi	3.942.494.347	699.650.616	468.586.134
3	Quỹ khác thuộc VCSH	2.536.822.093	2.536.822.093	2.536.822.093
	Tổng cộng	15.355.442.946	12.591.277.524	12.141.356.196

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, BCTC hợp nhất Quý I/2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

10.1.5. Tổng dư nợ vay

Đơn vị tính: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	31/03/2020
1	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	221.179.857.027	317.506.537.769	339.644.266.026
1.1	Vay Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Bến Tre	215.865.420.390	229.302.557.339	244.977.031.823
1.2	Vay Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Yên Bái	-	13.019.236.419	17.691.667.298
1.3	Vay Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam – Chi nhánh Long An	-	19.989.249.950	19.397.317.171
1.4	Vay Ngân hàng Quân đội - Chi nhánh Bến Tre	-	52.368.417.424	57.390.813.097
1.5	Vay ngắn hạn đối tượng khác	5.314.436.637	187.436.637	187.436.637
1.6	Vay dài hạn đến hạn trả	-	2.639.640.000	-
2	Vay dài hạn ngân hàng	-	8.821.647.000	10.801.377.000
2.1	Vay Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Bến Tre	-	1.233.000.000	1.728.000.000

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	31/03/2020
2.2	Vay Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Bến Tre	-	7.588.647.000	9.073.377.000
	Tổng cộng	221.179.857.027	326.328.184.769	350.445.643.026

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, BCTC hợp nhất Quý I/2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

- Khoản vay Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Bến Tre để bổ sung vốn sản xuất kinh doanh dược phẩm với lãi suất theo thực tế tại thời điểm nhận nợ, thời hạn vay không quá 7 tháng. Khoản vay này được đảm bảo bằng các tài sản như sau:

- Cầm cố 1.500 trái phiếu với mệnh giá 10.000.000 VND/trái phiếu của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam;
- Thẻ chấp quyền thu nợ đối với các khoản phải thu khách hàng;
- Cầm cố hàng hóa tồn kho là dược phẩm các loại luân chuyển trong quá trình sản xuất kinh doanh với giá trị tối thiểu 90 tỷ VND;
- Thẻ chấp một số nhà xưởng, máy móc, thiết bị, quyền sử dụng đất thuê tại thửa số 13, tờ bản đồ số 5, phường Phú Tân, TP. Bến Tre, tỉnh Bến Tre và quyền tài sản phát sinh từ Hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Sơn – Chất dẻo.

- Khoản vay Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Bến Tre để bổ sung vốn sản xuất kinh doanh dược phẩm với lãi suất theo thực tế tại thời điểm nhận nợ và được điều chỉnh hàng tuần, thời hạn vay 06 tháng. Khoản vay này được đảm bảo bằng các tài sản như sau:

- Thẻ chấp quyền thu nợ đối với các khoản phải thu khách hàng;
- Thẻ chấp một số quyền sử dụng đất thuê tại tỉnh Bến Tre;
- Thẻ chấp quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất thuộc sở hữu của Công ty tại tỉnh Khánh Hòa.

- Khoản vay Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam – Chi nhánh Long An để bổ sung vốn sản xuất kinh doanh dược phẩm với lãi suất theo thực tế tại thời điểm nhận nợ thời hạn vay 06 tháng. Khoản vay này được đảm bảo bằng tín chấp và việc thế chấp quyền thu nợ đối với các khoản phải thu khách hàng.

- Khoản vay Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Yên Bái để bổ sung vốn lưu động với thời hạn vay 06 tháng, lãi suất là 7%/năm. Khoản

vay này được đảm bảo bằng việc thế chấp một số tài sản cố định là nhà xưởng, nhà văn phòng và máy móc thiết bị.

Tổng nợ vay tính đến 31/12/2019 hơn 326 tỷ đồng, tăng 47% so với năm 2018, trong đó vay ngắn hạn chiếm hơn 97% và không có nợ quá hạn chưa thanh toán. Công ty chủ yếu vay ngắn hạn để bổ sung vốn kinh doanh, thanh toán cho các khoản nhập khẩu hàng hóa. Công ty đã thực hiện các đợt huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu, các đối tác chiến lược, tiếp tục có các kế hoạch huy động vốn thông qua chào bán cổ phiếu, trái phiếu nhằm đảm bảo dòng tiền cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

10.1.6. Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu

Đơn vị tính: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	Quý I/2020
I	Các khoản phải thu ngắn hạn	178.818.739.655	157.051.575.568	161.798.366.826
1	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	154.910.567.757	133.536.655.299	141.510.455.305
2	Trả trước cho người bán ngắn hạn	3.376.230.895	1.944.869.042	1.572.769.673
3	Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	10.000.000.000	10.000.000.000
4	Các khoản phải thu ngắn hạn khác	21.874.144.911	12.480.535.881	9.625.626.502
5	Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(1.342.203.908)	(910.484.654)	(910.484.654)
6	Tài sản thiếu chờ xử lý	-	-	-
II	Các khoản phải thu dài hạn	2.478.739.140	3.777.275.515	4.550.035.568
1	Phải thu dài hạn khách hàng	-	-	-
2	Phải thu dài hạn khác	2.478.739.140	3.777.275.515	4.550.035.568
KHOẢN PHẢI THU		181.297.478.795	160.828.851.083	166.348.402.394

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, BCTC hợp nhất Quý I/2020 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

Khoản phải thu năm 2019 là 157 tỷ đồng, giảm 13,8% so với cùng kỳ, khoản phải thu ngắn hạn các khách hàng chiếm tỷ trọng chi phối khoản 85% tổng khoản phải thu ngắn hạn. Các khách hàng chủ yếu của Bepharco là các bệnh viện, nhà thuốc, phòng khám, trung tâm y tế, trạm y tế, trường học, công ty đối tác, ... trải đều cả nước và chiếm phần lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty. Năm 2019, Công ty có thêm

khách hàng mới là Văn phòng điều phối các Dự án về Dân số có đơn đặt hàng với giá trị hơn 5 tỷ đồng. Với chính sách bán hàng ưu đãi nhằm gia tăng thị phần làm cho khoản phải thu các khách hàng này luôn ở mức cao qua nhiều năm. Phải thu về cho vay ngắn hạn là khoản tiền góp vốn 10 tỷ đồng hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Tập đoàn Đầu tư và Thương mại Mundus Stones (tạm gọi Công ty Mundus Stones - là bên liên quan với ông Vũ Quang Đông – Thành viên Hội đồng quản trị) theo Hợp đồng hợp tác kinh doanh số 01/2019/HĐHTKD-MS ngày 12/3/2019. Công ty Mundus Stones góp vốn mặt bằng kinh doanh diện tích 90 m² tại Tầng 23 tòa nhà phòng Viwaseen (Hà Nội). Mục tiêu hợp tác kinh doanh này nhằm tìm kiếm và mở rộng khai thác kinh doanh hàng dược phẩm, tìm kiếm đối tác mua bán các nguyên phụ liệu phục vụ cho sản xuất dược phẩm. Các khoản phải thu khác chiếm 7,95%. Các khoản phải thu ngắn hạn khác chiếm phần lớn là tiền ký quỹ bảo lãnh thực hiện hợp đồng và các khoản tạm ứng công tác phí cho nhân viên công tác và thưởng bán hàng.

Hoạt động bán hàng được đẩy mạnh làm cho doanh số bán ra trong 03 tháng đầu năm gia tăng kéo theo doanh thu tăng cộng thêm những tháng đầu năm nhiều khách hàng khó khăn về dòng tiền do ảnh hưởng của dịch bệnh làm cho khoản phải thu của Công ty cũng tăng theo. Kết thúc quý I năm 2020, khoản phải thu ngắn hạn của Công ty là 161 tỷ đồng.

Phải thu chuyển nhượng cổ phần với ông Lê Anh Tuấn và Ông Lê Cộng Hòa: Trong năm 2018, DBT đã chuyển nhượng toàn bộ 228.944 cổ phần nắm giữ tại Công ty cổ phần Sách và Dịch vụ Văn hóa Long An với giá chuyển nhượng là 19.656 đồng/cổ phiếu cho ông Lê Anh Tuấn và Ông Lê Cộng Hòa. Số tiền chuyển tất toán tiền vào tài khoản của Bepharco ngày 16/8/2019.

Nợ khó đòi của Công ty phát sinh từ khoản phải thu khách hàng. Cụ thể Công ty phân phối sản phẩm theo 02 kênh bán hàng OTC (bán hàng qua nhà thuốc, nhà bán lẻ tư nhân,...) và ETC (bán hàng qua đầu thầu, bán buôn tại bệnh viện, trạm y tế, các tổ chức y tế của Công ty), tương ứng cho khoản phải thu khách hàng qua 02 kênh OTC và ETC.

- Đối với các khoản nợ phải thu khách hàng qua kênh bán hàng OTC: Thời gian nợ được Công ty áp dụng cho đối tượng khách hàng OTC là không quá 30 ngày kể từ ngày giao hàng. Vì vậy, nợ phải thu đối với khách hàng kênh OTC rơi vào tình trạng quá hạn thanh toán sớm.

- Đối với các khoản nợ phải thu khách hàng qua kênh bán hàng ETC: Khách hàng kênh ETC mua hàng của công ty và sử dụng nguồn là Ngân sách Nhà nước để thanh toán cho DBT. Thời gian thu hồi nợ từ các khách hàng kênh ETC thường kéo dài do các thủ tục phê duyệt giải ngân ngân sách Nhà nước tại các cơ quan, tổ chức là khách hàng kênh ETC thường phức tạp và tốn nhiều thời gian; tuy nhiên, đánh giá

chung của Ban Tổng Giám đốc Công ty là các khoản nợ phải thu khách hàng kênh ETC tại DBT qua các năm đều được thu hồi đầy đủ. Công ty và các khách hàng có dư nợ đều tiến hành lập biên bản đối chiếu công nợ đầy đủ. Vì vậy, Ban Tổng Giám đốc Công ty đánh giá các khoản nợ phải thu của đối tượng khách hàng ETC đồng nghĩa là khoản phải thu từ ngân sách Nhà nước nên mức độ an toàn cao và có khả năng thu hồi được.

Vì vậy, nợ quá hạn của DBT phát sinh từ đặc thù khách hàng và phương thức thanh toán của khách hàng, không liên quan đến khả năng thanh toán của khách hàng. Qua nhiều năm, Ban Tổng Giám đốc Công ty đánh giá khả năng thu hồi các khoản nợ quá hạn của Công ty là không có rủi ro. Tuy nhiên, Công ty cam kết đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định có liên quan đến trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Các khoản phải trả

Đơn vị tính: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	Quý I/2020
I	Nợ ngắn hạn	377.218.348.991	466.570.466.511	453.350.571.094
1	Phải trả người bán ngắn hạn	130.527.338.039	135.573.039.969	103.106.409.646
2	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	313.596.509	491.732.713	488.263.759
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	4.750.210.936	4.558.071.588	2.707.432.385
4	Phải trả người lao động	3.090.652.939	3.133.546.332	1.581.183.583
5	Chi phí phải trả ngắn hạn	2.237.561.632	18.563.313	-
6	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	163.636.364	180.000.000	180.000.000
7	Phải trả ngắn hạn khác	11.013.001.198	4.409.324.211	5.174.429.561
8	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	221.179.857.027	317.506.537.769	339.644.266.026
9	Quỹ khen thưởng phúc lợi	3.942.494.347	699.650.616	468.586.134
II	Nợ dài hạn	373.344.917	9.549.669.869	11.600.682.362
1	Phải trả người bán dài hạn	-	-	21.282.493
2	Phải trả dài hạn khác	93.000.000	130.500.000	180.500.000
3	Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	-	8.821.647.000	10.801.377.000
4	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	280.344.917	597.522.869	597.522.869
NỢ PHẢI TRẢ		377.591.693.908	476.120.136.380	464.951.253.456

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, BCTC hợp nhất quý I/2020 của CTCP Dược Phẩm Bến Tre

Khoản nợ phải trả năm 2019 là 476 tỷ đồng, tăng 26,1% so với cùng kỳ, khoản phải trả ngắn hạn các nhà cung cấp chiếm tỷ trọng khoản 29,1% tổng khoản nợ phải trả. Các nhà cung cấp chủ yếu của Bepharco là Gedeon Richter (Hungary), Egis (Hungary), Raptakos (Ấn độ), Công ty cổ phần Dược phẩm thiết bị Y tế Hà Nội,...

10.1.7. Hàng tồn kho

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	Quý I/2020
Hàng mua đang đi trên đường	13.578.860.666	13.112.193.956	416.922.544
Nguyên liệu, vật liệu	10.439.835.744	10.987.123.874	16.940.024.378
Công cụ, dụng cụ	37.158.613	36.896.386	35.336.247
Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	1.614.152.113	2.485.277.649	4.263.045.821
Thành phẩm	3.303.337.843	1.773.791.578	6.381.092.896
Hàng hóa	145.490.205.351	263.069.522.630	254.947.454.198
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-441.426.065	-788.935.440	-580.686.948
Cộng	174.022.124.265	290.675.870.633	282.403.189.136

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, BCTC hợp nhất quý I/2020 của CTCP Dược Phẩm Bến Tre

Hàng tồn kho cuối năm 2019 là 291 tỷ đồng, tăng mạnh so với cùng kỳ 67,1%, Nhờ sự hợp tác lâu dài và hệ thống kênh phân phối rộng khắp cả nước mà Bepharco đã đàm phán thành công với nhà cung cấp Egis – Hungary (hiện có 02 mặt hàng Bepharco đang phân phối) để có thể nhập thêm trên 20 mặt hàng từ giữa năm 2019. Như vậy, lượng hàng hóa nhập khẩu tăng do nhập hàng từ các đối tác đang phân phối tại Việt Nam cộng với lượng hàng mới nhập về cho năm sau. Bepharco đã và đang có kế hoạch triển khai các chương trình bán hàng cho lượng hàng hóa nhập khẩu truyền thống và mục tiêu cho các mặt hàng mới này.

Hàng tồn kho cho đến cuối quý I năm 2020 còn hơn 282 tỷ đồng, giảm 2,85% so với cùng kỳ năm 2019. Việc đẩy mạnh bán hàng theo chính sách công ty trong những tháng đầu năm đã làm giảm các mặt hàng phân phối còn tồn kho.

10.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Công ty mẹ		Hợp nhất	
			Năm 2018	Năm 2019	Năm 2018	Năm 2019
I	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
1	Khả năng thanh toán ngắn hạn	lần	1,00	1,04	1,18	1,17
2	Khả năng thanh toán nhanh	lần	0,55	0,39	0,72	0,54
II	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					
1	Hệ số nợ/Tổng tài sản	lần	0,69	0,72	0,61	0,67
2	Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	lần	2,17	2,59	1,57	2,00
III	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
1	Vòng quay hàng tồn kho	lần	3,29	2,36	3,37	2,58
2	Vòng quay tổng tài sản	lần	1,29	1,14	1,26	1,18
IV	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
1	Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	2,69	2,47	2,73	3,26
2	ROE*	%	10,56	9,49	11,24	12,61
3	ROA	%	3,46	2,80	3,43	3,85
4	Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/DTT	%	2,22	2,80	2,30	3,68

Nguồn: Tổng hợp dựa trên BCTC kiểm toán công ty mẹ và hợp nhất năm 2019 và năm 2018 của CTCP Dược phẩm Bến Tre

Khả năng thanh toán

Chỉ số này cho thấy khả năng thanh khoản của một doanh nghiệp, là chỉ tiêu để công ty có thể theo dõi tình trạng tài chính trong ngắn hạn. Chỉ tiêu thanh toán ngắn hạn năm 2019 đạt 1,17 cho thấy khả năng thanh toán của Công ty vẫn được duy trì. Tuy nhiên, để đảm bảo đủ nguồn vốn bù đắp cho hoạt động sản xuất kinh doanh nên việc gia tăng nợ vay ngắn hạn tài trợ cho việc nhập khẩu dược phẩm, tích trữ hàng tồn kho đã làm cho hệ số thanh toán nhanh có phần sụt giảm từ 0,72 xuống còn 0,54. Công ty đẩy mạnh việc thu hồi nợ đối với các khách hàng trong năm vừa qua, việc này thể hiện qua khoản nợ quá hạn có chiều hướng giảm, tiến hành hoàn nhập dự phòng. Ngoài ra, Công ty hiện đang tái cấu trúc chuyển dịch tỷ trọng doanh thu vào kênh OTC làm cho khả năng thu hồi nợ tốt hơn so với tỷ trọng lớn ở kênh ETC, phụ thuộc vào vốn ngân sách.

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Do đặc thù của ngành thương mại dược phẩm cần nguồn vốn xoay vòng lớn để tồn kho hàng hóa cung ứng cho các khách hàng nên các công ty thương mại thường dùng đòn bẩy tài chính cao và Bepharco cũng không ngoại lệ. Tổng nợ phải trả năm 2019 theo số liệu hợp nhất là hơn 476 tỷ đồng, tăng 26,09% so với cùng kỳ năm 2018. Điều này đã làm cho hệ số nợ/vốn chủ sở hữu tăng từ 1,57 lần lên gấp đôi. Mặc dù, chỉ số nợ vay/vốn chủ sở hữu lớn hơn 1 nhưng Công ty vẫn đảm bảo dòng tiền về để thanh toán bởi chính sách bán hàng đang được đẩy mạnh, chương trình kích cầu bán hàng nhằm gia tăng doanh số đồng thời cũng giám sát và tăng thu các khoản phải thu bán hàng, trả nợ vay để giảm áp lực thanh toán nợ. Song song với việc huy động vốn từ nợ vay, Bepharco đã thực hiện chào bán cổ phiếu riêng lẻ cho các nhà đầu tư chiến lược để đáp ứng phần nào cho các nhu cầu tài chính. Công ty dự định tiếp tục huy động vốn theo hình thức chào bán cổ phiếu, trái phiếu nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty trong thời gian tới.

Chỉ tiêu về Năng lực hoạt động

Chỉ số về năng lực hoạt động của Công ty có xu hướng giảm trong năm 2019. Việc ảnh hưởng từ các chính sách đấu thầu thay đổi và ảnh hưởng từ các yếu tố đặc thù ngành khiến lượng hàng tồn kho của Công ty tăng cao trong khi giá vốn đầu vào không thay đổi khiến vòng quay hàng tồn kho giảm từ 3,37 lần xuống còn 2,58 lần. Hàng tồn kho tăng cao kéo tổng tài sản tăng hơn 15% nhưng không mang về doanh thu tương xứng đã khiến hiệu suất sử dụng tài sản giảm từ 1,26 lần xuống còn 1,18 lần.

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Mặc dù có nhiều khó khăn tác động đến Công ty trong năm 2019, nhưng với việc tiết giảm chi phí quản lý, chi phí tài chính một cách hiệu quả đã giúp cho các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty được cải thiện. Cụ thể, chi phí tài chính giảm 12%, chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 10% đã giúp cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh đạt hơn 28 tỷ đồng, tăng 61% và lợi nhuận sau thuế đạt hơn 25 tỷ đồng, tăng 21% so với năm 2018. Đây là tín hiệu khả quan trong việc cải thiện hiệu quả kinh doanh, ứng phó với các khó khăn đặc thù ngành.

11. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm toán nội bộ, Kế toán trưởng

STT	Họ tên	CMND/CCCD	Chức vụ
I	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ		
1	Ông Lê Văn Minh	025260154	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Vũ Quang Đông	025079000595	Phó chủ tịch HĐQT
3	Ông Phạm Thứ Triệu	025898930	Thành viên HĐQT, Tổng Giám

			độc
4	Ông Nguyễn Khắc Hanh	025476339	Thành viên HĐQT độc lập
5	Ông Nguyễn Hoàng Sơn	001065000285	Thành viên HĐQT
6	Ông Lê Vinh Danh	022706784	Thành viên HĐQT độc lập
II	BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ		
1	Ông Nguyễn Khắc Hanh	025476339	Trưởng Ban kiểm toán nội bộ
2	Ông Nguyễn Đăng Nhật	320910923	Thành viên Ban kiểm toán nội bộ
3	Bà Đỗ Trần Văn Hạnh	352241591	Thành viên Ban kiểm toán nội bộ
III	BAN ĐIỀU HÀNH		
1	Ông Phạm Thứ Triệu	025898930	Tổng Giám đốc
2	Ông Hoàng Xuân An	320925447	Phó Tổng Giám đốc
3	Ông Triệu Văn Bảo Quốc	320873736	Phó Tổng Giám đốc
4	Bà Trần Thị Thanh Phụng	320494399	Phó Tổng Giám đốc
5	Ông Nguyễn Thế Quốc Uy	191590506	Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng

11.1. Hội đồng Quản trị

11.1.1. Ông Lê Văn Minh – Chủ tịch HĐQT

- Họ và tên: **Lê Văn Minh**
- Giới tính: Nam Ngày sinh: 30/12/1980
- CMND: 025260154 Ngày cấp: 09/09/2014 Nơi cấp: CA TP. HCM
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 28 Mỹ Thái 1A, Phú Mỹ Hưng, Quận 7, TP. HCM.
- Các chức vụ công tác hiện nay tại CTCP Dược Phẩm Bến Tre: Chủ tịch HĐQT
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương Codupha.
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, Trường đại học Clemson, Mỹ

- Quá trình công tác:
 - + Từ 2003 đến 2012: Công tác tại Vietcombank
 - + Từ 2012 đến 12/2015: Giám đốc chi nhánh TPHCM Công ty Chứng khoán Vietcombank
 - + Từ 12/2015 đến 03/2016: Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc CTCP Dược phẩm Trung ương Codupha
 - + Từ 04/2016 đến 03/2019: Thành viên HĐQT CTCP Dược phẩm Bến Tre; Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc CTCP Dược phẩm Trung ương Codupha
 - + Từ 04/2019 đến nay: Chủ tịch HĐQT CTCP Dược phẩm Bến Tre; Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc CTCP Dược phẩm Trung ương Codupha
- Số CP nắm giữ tại DBT: 1.453.298 cổ phần, chiếm 10,74% VDL
 - + Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL
 - + Cá nhân sở hữu: 1.453.298 cổ phần, chiếm 10,74% VDL
- Người có liên quan:

Họ và tên	Số CCCD/ĐKKD	Ngày cấp, nơi cấp	Số CP sở hữu	Tỷ lệ sở hữu	Quan hệ với NNB
Lê Thị Trúc Linh	046186000317	06/04/2018, Cục CS ĐKQL Cư trú và DLQG về Dân cư	1.915.383	14,16%	Vợ

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.1.2. Ông Vũ Quang Đông – Phó chủ tịch HĐQT

- Họ và tên: **Vũ Quang Đông**
- Giới tính: Nam Ngày sinh: 30/09/1979
- CCCD: 025079000595 Ngày cấp: 14/12/2018 Nơi cấp: Cục CS ĐKQL CT & QLQG DC
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh

- Địa chỉ thường trú: Phòng 122 (cũ, nay 106), nhà D14, Phương Mai, Đống Đa, Hà Nội

- Các chức vụ công tác hiện nay tại CTCP Dược Phẩm Bến Tre: Phó Chủ tịch HĐQT

- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

+ Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn Đầu tư và Thương mại Mundus Stones

+ Chủ tịch Hội đồng Quản trị CTCP Dược phẩm Yên Bái.

- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Kinh tế, Đại học Georgetown, Hoa Kỳ

- Quá trình công tác:

- | | |
|---------------------------|---|
| + Từ 07/2002 đến 05/2004: | Nhân viên nguồn vốn, Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam Vietcombank |
| + Từ 07/2004 đến 07/2010: | Nghiên cứu sinh tiến sĩ kinh tế, Giảng viên Đại học, Trường Đại học Georgetown |
| + Từ 09/2010 đến 04/2012: | Trưởng phòng, Phòng Vốn tín dụng Quốc tế, Vietcombank. |
| + Từ 05/2012 đến 7/2017: | Giám đốc Công ty Chứng khoán Vietcombank. |
| + Từ 8/2017 đến nay: | Tổng Giám đốc Công ty Liên doanh và Quản lý quỹ Vietcombank |
| + Từ 5/2016 đến 11/2018: | Chủ tịch HĐQT CTCP Dược phẩm Yên Bái |
| + Từ 12/2018 đến nay: | Thành viên HĐQT CTCP Dược phẩm Bến Tre; Chủ tịch HĐQT CTCP Dược phẩm Yên Bái |
| + Từ 12/2018 đến nay | Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn Đầu tư và Thương mại Mundus Stones |
| + Từ 04/2019 đến nay: | Phó Chủ tịch HĐQT CTCP Dược phẩm Bến Tre; Chủ tịch HĐQT CTCP Dược phẩm Yên Bái |

- Số CP nắm giữ tại DBT: 0 CP, chiếm 0% VDL

+ Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL

+ Cá nhân sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL

- Người có liên quan sở hữu: 2.015.734 cổ phần, chiếm 14,90%/ vốn điều lệ

Họ và tên	Số CCCD/ĐKKD	Ngày cấp, nơi cấp	Số CP sở hữu	Tỷ lệ sở hữu	Quan hệ với NNB
Đậu Thị Thúy Mai	040179000078	28/10/2014, Cục CS ĐKQL CT & QLQG ĐC	2.015.734	14,90%	Vợ

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.1.3. Ông Phạm Thứ Triệu – Thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc

- Họ và tên: **Phạm Thứ Triệu**
- Giới tính: Nam Ngày sinh: 11/10/1979
- CMND: 025898930 Ngày cấp: 20/5/2014 Nơi cấp: CA TP. HCM
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 4/19 Phạm Huy Thông, P.7, Quận Gò Vấp, TP. HCM
- Các chức vụ công tác hiện nay tại CTCP Dược Phẩm Bến Tre: Thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - + Chủ tịch HĐQT CTCP Vắc xin và Sinh phẩm Nha Trang.
 - + Thành viên HĐQT CTCP Dược phẩm Trung ương Codupha.
 - + Chủ tịch HĐQT CTCP Giám định cà phê và hàng hóa xuất nhập khẩu..
- Trình độ chuyên môn: Kế toán – Kiểm toán, Đại học Kinh tế TP HCM
- Quá trình công tác:
 - + Từ năm 2002 đến 2006: Trưởng nhóm kiểm toán Công ty Kiểm toán và tư vấn A&C.
 - + Từ năm 2006 đến 2013: Phó phòng Tư vấn Tài chính; Giám đốc Chi nhánh TP. HCM Công ty Chứng khoán MB (MBS)
 - + Từ năm 2013 đến 2015: Trưởng phòng tư vấn; Phó Giám đốc Chi nhánh TP. HCM Công ty Chứng khoán Vietcombank (VCBS)
 - + Từ 12/2014 đến 04/2019: Chủ tịch HĐQT CTCP Dược phẩm Bến Tre

- + Từ 04/2019 đến nay: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Dược phẩm Bến Tre
- Số CP nắm giữ tại CTCP Dược Phẩm Bến Tre: 1.038.965 cổ phần, chiếm 7,68% VDL
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% VDL
- + Cá nhân sở hữu: 1.038.965 cổ phần, chiếm 7,68% VDL
- Người có liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.1.4. Ông Nguyễn Khắc Hanh - Thành viên HĐQT kiêm Trưởng ban Kiểm toán nội bộ

- Họ và tên: **Nguyễn Khắc Hanh**
- Giới tính: Nam Ngày sinh: 1978
- CMND: 025476339 Ngày cấp: 18/05/2011 Nơi cấp: CA TP. HCM
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Số 23C Bùi Minh Trực, Phường 6, Quận 8, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Các chức vụ công tác hiện nay tại CTCP Dược Phẩm Bến Tre: Thành viên HĐQT kiêm Trưởng ban Kiểm toán nội bộ
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Giám đốc tài chính CTCP Dệt may Đông Khánh – CTCP Dệt Đông Quang (Đông Quang Group).
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, cử nhân luật
 - Quá trình công tác:
 - + Từ 7/2002 đến 9/2003: Nhân viên Kế toán Công ty Tomiya Nhật Bản
 - + Từ 09/2003 đến 02/2005: Nhân viên và Trưởng nhóm tư vấn triển khai phần mềm Lemon3 - ERP Công ty cổ phần Định gia nét (DigiNet)

- + Từ 09/2005 đến 08/2006: Kế toán tổng hợp Công ty cổ phần Dầu thực vật Tường An
- + Từ 08/2006 đến 05/2010: Trưởng phòng tài chính Công ty cổ phần Dầu thực vật Tường An
- + Từ 05/2010 đến 12/2012: Giám đốc tài chính Công ty Cổ phần Chế biến Hàng xuất khẩu Cầu Tre
- + Từ 06/2013 đến nay: Thành viên HĐQT CTCP Dược phẩm Bến Tre, Giám đốc tài chính CTCP Dệt may Đông Khánh – CTCP Dệt Đông Quang (Đông Quang Group).
- + Từ 04/2018 đến nay: Thành viên HĐQT kiêm Trưởng ban Kiểm toán nội bộ CTCP Dược phẩm Bến Tre

- Số CP nắm giữ tại DBT: 25.000 cổ phần, chiếm 0,18% VDL

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% VDL

+ Cá nhân sở hữu: 25.000 cổ phần, chiếm 0,18% VDL

- Người có liên quan: Không có

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

- Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có

- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.1.5. Ông Nguyễn Hoàng Sơn - Thành viên HĐQT

- Họ và tên: **Nguyễn Hoàng Sơn**

- Giới tính: Nam Ngày sinh: 11/07/1965

- CCCD: 001065000285 Ngày cấp: 22/05/2013 Nơi cấp: Cục CS ĐKQL CT & QLQG DC

- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh

- Địa chỉ thường trú: Biệt thự 17 – Khu Q - Khu Đô Thị Nam Thăng Long - Phường Xuân Đình - Quận Bắc Từ Liêm - Thành Phố Hà Nội

- Các chức vụ công tác hiện nay tại CTCP Dược Phẩm Bến Tre: Thành viên HĐQT

- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

+ Thành viên HĐQT Công ty CP Vắc xin và Sinh phẩm Nha Trang.

- + Thành viên HĐQT Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Kỹ Thuật Đức Việt.
- + Thành viên HĐQT Công ty CP Dược phẩm Yên Bái..
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - + Từ 1991 đến 2005: Trưởng Đại Diện Tập đoàn HELM AG (CHLB Đức) tại Hà Nội.
 - + Từ 04/2016 đến nay: Thành viên HĐQT CTCP Dược phẩm Bến Tre.
Thành viên HĐQT Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Kỹ Thuật Đức Việt.
- Số CP nắm giữ tại DBT: 611.250 cổ phần, chiếm 4,52% VĐL
 - + Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VĐL
 - + Cá nhân sở hữu: 611.250 CP, chiếm 4,52% VĐL
- Người có liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.1.6. Ông Lê Vinh Danh - Thành viên HĐQT

- Họ và tên: **Lê Vinh Danh**
- Giới tính: Nam Ngày sinh: 30/11/1963
- CMND: 022706784 Ngày cấp: 05/07/2000 Nơi cấp: CA TP. HCM
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 33/16 Đường số 9, Phường Bình An, Quận 2, TP. HCM
- Các chức vụ công tác hiện nay tại CTCP Dược Phẩm Bến Tre: Thành viên HĐQT
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Hiệu trưởng Trường Đại học Tôn Đức Thắng TP. Hồ Chí Minh.
- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Kinh tế, Học giả sau Tiến sĩ, Giáo sư Kinh tế

- Quá trình công tác:
- + Từ 1991 đến 1994: Giảng dạy tại Đại học Tổng hợp TP.Hồ Chí Minh.
- + Từ 1994 đến 1996: Bộ Giáo dục và Đào tạo thu nhận vào công chức, phân công về Đại học Bách khoa TP. Hồ Chí Minh.
- + Từ 1996 đến 1999: Chuyển về công tác giảng dạy tại Đại học Đại cương thuộc Đại học Quốc Gia TP. Hồ Chí Minh.
- + Từ 1999 đến nay: Công tác giảng dạy tại Đại học Tôn Đức Thắng thuộc Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam.
- + Từ 21/4/2018 đến nay: Thành viên HĐQT tại CTCP Dược Phẩm Bến Tre

- Số CP nắm giữ tại DBT: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - + Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL
 - + Cá nhân sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL

- Người có liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.2. Ban Tổng Giám đốc

11.2.1. Ông Phạm Thứ Triệu – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

(Chi tiết đã trình bày ở sơ yếu lý lịch của HĐQT)

11.2.2. Ông Hoàng Xuân An - Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Hoàng Xuân An
- Giới tính: Nam Ngày sinh: 27/10/1978
- CMND: 320925447 Ngày cấp: 14/08/2017 Nơi cấp: Công an tỉnh Bến Tre
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 42, Tổ 46, Ngõ 123, Đường Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội
- Số điện thoại: 0903 477 707 Địa chỉ email: an.hoangxuan@bepharco.com
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DBT: Phó Tổng Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh Hà Nội.

- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc CTCP Dược phẩm Yên Bái.

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.

- Quá trình công tác:

- + Từ 01/10/1999 đến 30/04/2005: Nhân viên Chi nhánh CTCP Dược phẩm Bến Tre tại Hà Nội
- + Từ 01/05/2005 đến 31/12/2011: Phó Giám đốc Chi nhánh CTCP Dược phẩm Bến Tre tại Hà Nội
- + Từ 01/01/2012 đến 28/02/2017: Giám đốc Chi nhánh CTCP Dược phẩm Bến Tre tại Hà Nội
- + Từ 01/03/2017 đến 30/6/2017: Phó Tổng Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh CTCP Dược phẩm Bến Tre tại Hà Nội
- + Từ 01/3/2017 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh CTCP Dược phẩm Bến Tre tại Hà Nội.

- Số CP nắm giữ tại DBT: 31.354 cổ phần, chiếm 0,23% VDL

+ Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL

+ Cá nhân sở hữu: 31.354 CP, chiếm 0,23% VDL

- Người có liên quan: Không có

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

- Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có

- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.2.3. Bà Trần Thị Thanh Phượng - Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: **Trần Thị Thanh Phượng**

- Giới tính: Nữ Ngày sinh: 04/08/1964

- CMND: 320494399 Ngày cấp: 05/07/2017 Nơi cấp: CA Bến Tre

- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh

- Địa chỉ thường trú: 275 A4, Khu phố 3, Phú Tân, TP Bến Tre, Tỉnh Bến Tre

- Chức vụ hiện nay tại tổ chức là đối tượng công bố thông tin: Phó Tổng Giám đốc

- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không

- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học

- Quá trình công tác:

- + Từ 1982 đến 1987: Sinh viên ĐH Y Dược TP. HCM.
- + Từ 1988 đến 1990: Phụ trách kế hoạch nghiệp vụ, Hiệu thuốc quốc doanh huyện Mỏ Cày
- + Từ 1991 đến 2000: Nhân viên trung tâm phân phối Dược phẩm (trực thuộc Công ty Dược và vật tư y tế Bến Tre sau đó là nhân viên phòng kế hoạch nghiệp vụ thuộc Công ty Dược & Vật tư y tế Bến Tre.
- + Từ 2001 đến 06/2004: Phó trưởng phòng kinh doanh của Công ty.
- + Từ 07/2004 đến 12/2007: Phó trưởng phòng kinh doanh, kiêm trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre.
- + Từ 12/2007 đến nay: Phó Giám đốc/ Phó Tổng Giám đốc – phụ trách kinh doanh Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre (từ ngày 01/01/2016 Công ty thay đổi mô hình tổ chức Tổng Giám đốc điều hành).
 - Số CP nắm giữ tại DBT: 25.060 cổ phần, chiếm 0,19% VDL
 - + Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL
 - + Cá nhân sở hữu: 25.060 cổ phần, chiếm 0,19% VDL
 - Người có liên quan: không có
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
 - Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
 - Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.2.4. Ông Triệu Văn Bảo Quốc – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: **Triệu Văn Bảo Quốc**
- Giới tính: Nam Ngày sinh: 12/09/1976
- CMND: 320873736 Ngày cấp: 18/04/2008 Nơi cấp: CA Bến Tre
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: ấp Phú Lộc Thượng, xã An Định, huyện Mỏ Cày, tỉnh Bến Tre.

- Các chức vụ công tác hiện nay tại DBT: Phó Tổng Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh TP.HCM

- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không có
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ đại học
- Quá trình công tác:
- + Từ 08/1999 đến 07/2003: Nhân viên Chi nhánh Bepharco tại TP.HCM, bán hàng tại Quảng Nam, Đà Nẵng.

- + Từ 08/2003 đến 06/2004: Quyền Giám đốc Chi nhánh Bepharco tại Đà Nẵng
- + Từ 07/2004 đến 10/2016: Giám đốc Chi nhánh Bepharco tại Đà Nẵng
- + Từ 11/2016 đến 06/2017: Giám đốc Chi nhánh Bepharco tại Đà Nẵng kiêm Giám đốc Chi nhánh Bepharco tại Khánh Hòa
- + Từ 07/2017 đến 06/2018: Giám đốc Khu vực miền Trung kiêm Giám đốc Chi nhánh Bepharco tại Đà Nẵng và Chi nhánh Bepharco tại Khánh Hòa
- + Từ 07/2018 đến 12/2018: Giám đốc Khu vực miền Trung kiêm Giám đốc Chi nhánh Đà Nẵng
- + Từ 01/2019 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh Bepharco tại TP HCM.

- Số CP nắm giữ tại DBT: 10.965 CP, chiếm 0,08% VDL
 - + Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL
 - + Cá nhân sở hữu: 10.965 CP, chiếm 0,08% VDL

- Người có liên quan: không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.2.5. Ông Nguyễn Thế Quốc Uy – Phó Tổng Giám đốc kiêm Kế toán trưởng

- Họ và tên: **Nguyễn Thế Quốc Uy**
- Giới tính: Nam Ngày sinh: 04/02/1984
- CMND: 191590506 Ngày cấp: 05/06/2006 Nơi cấp: CA TP. Huế
- Quốc tịch: Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: B103 Căn hộ Quang Thái, 111B Lý Thánh Tông, phường Tân Thới Hòa, Quận Tân Phú, TP. HCM
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DBT: Phó Tổng Giám đốc kiêm Kế toán trưởng
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không có
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính, ngân hàng
- Quá trình công tác:

- + Từ 07/2006 đến 07/2013: Nhân viên phòng khách hàng doanh nghiệp – Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam CN TP. HCM
- + Từ 07/2013 đến 06/2015: Phó phòng Kiểm tra, Giám sát tuân thủ - Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam CN TP. HCM
- + Từ 06/2015 đến 02/2016: Phó phòng Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ - Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam CN TP. HCM
- + Từ 04/2016 đến 04/2018: Thành viên BKS CTCP Dược phẩm Bến Tre, Phó phòng Tài chính, Kế toán công ty CP Dược phẩm Trung Ương Codupha.
- + Từ 04/2018 đến 12/2018: Thành viên Ban kiểm toán nội bộ CTCP Dược phẩm Bến Tre, Phó phòng Tài chính, Kế toán công ty CP Dược phẩm Trung Ương Codupha
- + Từ 01/2019 đến nay: Phó Tổng Giám đốc kiêm Kế toán trưởng CTCP Dược phẩm Bến Tre
 - Số CP nắm giữ tại DBT: 0 cổ phần, chiếm 0% VĐL
 - + Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VĐL
 - + Cá nhân sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VĐL
 - Người có liên quan: không có
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
 - Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
 - Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.3. Ban Kiểm toán nội bộ

11.3.1. Ông Nguyễn Khắc Hanh – Trưởng Ban kiểm toán nội bộ

(Chi tiết đã trình bày ở sơ yếu lý lịch của HĐQT)

11.3.2. Ông Nguyễn Đăng Nhật – Thành viên Ban kiểm toán nội bộ

- Họ và tên: **Nguyễn Đăng Nhật**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 1977
- Nơi sinh: Bến Tre
- CMND: 320910923 - Ngày cấp: 09/09/2014 - Nơi cấp: CA BẾN TRE

- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 100 D ấp Bình Thành, xã Bình Phú, thành phố Bến Tre, tỉnh Bến Tre.
- Số ĐT liên lạc: 028 3622 0205
- Địa chỉ email: dangnhatbpc@gmail.com.com
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DBT: Phó Trưởng phòng Hành chính Nhân sự, thành viên Ban Kiểm toán nội bộ
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không.
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Khoa học Máy tính
- Quá trình công tác:
 - + Từ 08/1998 đến 11/2004: Nhân viên khối Sản xuất Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
 - + Từ 12/2004 đến 12/2011: Nhân viên khối hỗ trợ kinh doanh Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
 - + Từ 01/2012 đến 06/2014: Nhân viên Phòng Kế toán Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
 - + Từ 07/2014 đến 03/2015: Tổ trưởng Tổ Công nghệ thông tin Công ty cổ phần Dược phẩm Bến Tre
 - + Từ 04/2015 đến nay: Phó Trưởng phòng Hành chính Nhân sự Công ty cổ phần Dược phẩm Bến Tre
- Số CP nắm giữ tại DBT: 13.350 cổ phần, chiếm 0,09 % VDL
 - + Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% vốn điều lệ
 - + Cá nhân sở hữu: 13.350 cổ phần, chiếm 0,09 % VDL
 - Người có liên quan: Không có
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
 - Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
 - Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

11.1.1. Bà Đỗ Trần Vân Hạnh –Thành viên Ban kiểm toán nội bộ

- Họ và tên: **Đỗ Trần Vân Hạnh**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 10/11/1994
- Nơi sinh: An Giang
- CMND: 352241591 - Ngày cấp: 03/02/2017 - Nơi cấp: CA An Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Khmer
- Địa chỉ thường trú: 01 ấp Cây Me, xã Châu Lăng, huyện Tri Tôn, tỉnh An Giang
- Số ĐT liên lạc: 037 3773 680
- Địa chỉ email: dotranhanh@gmail.com
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DBT: Nhân viên Phòng Tài chính – Kế toán, Thành viên ban Kiểm toán nội bộ.
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế - Chuyên ngành Tài chính – Ngân hàng
- Quá trình công tác:
 - + Từ 04/2017 đến 11/2019: Nhân viên Phòng kế toán – Công ty Cổ phần Dệt May Đông Khánh, Công ty Cổ phần Dệt Đông Quang (Dong Quang Group)
 - + Từ 11/2019 đến 04/2020: Kế toán Tổng hợp – Công ty TNHH Phân Phối Platinum Beverages
 - + Từ 04/2020 đến 22/07/2020: Nhân viên Phòng Tài chính – Kế toán – Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
 - + Từ 23/07/2020 đến nay: Thành viên Ban Kiểm toán nội bộ - Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre
- Số CP nắm giữ tại DBT: 0 cổ phần, chiếm 0 % VDL
 - + Đại diện sở hữu: 0 CP, chiếm 0% vốn điều lệ
 - + Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% VDL
 - Người có liên quan: không có
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

- Lợi ích liên quan đối với tổ chức ĐKNY: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức ĐKNY: Không có

12. Tài sản

Giá trị tài sản tại thời điểm 31/3/2020

Đơn vị tính: đồng

Tài sản cố định hữu hình	Nguyên giá	Giá trị còn lại	% Giá trị còn lại/ Nguyên giá
Nhà cửa, vật kiến trúc	85.301.233.373	51.684.474.179	60,59%
Máy móc thiết bị	62.370.970.885	15.714.989.774	25,20%
Phương tiện vận tải truyền dẫn	17.087.082.878	8.036.848.427	47,03%
Tài sản cố định hữu hình khác	8.356.609.619	975.267.014	11,67%
Tổng cộng	173.115.896.755	76.411.579.394	44,14%
Tài sản cố định vô hình	Nguyên giá	Giá trị còn lại	% Giá trị còn lại/ Nguyên giá
Quyền sử dụng đất	6.282.078.777	3.972.373.631	63,23%
Tổng cộng	6.282.078.777	3.972.373.631	63,23%

Nguồn: BCTC hợp nhất quý I/2020 của CTCP Dược Phẩm Bến Tre

Các tài sản là đất đai, bất động sản thuộc quyền sở hữu, sử dụng của Công ty

STT	Địa điểm	Diện tích đất (m ²)	Mô tả tài sản trên đất	Phân loại
1	Lô A3-28, A3-29, Nguyễn Chí Diểu, P.An Hải Bắc, Q.Sơn Trà, Tp.Đà Nẵng	224,09	Nhà ở gắn liền với đất, sử dụng làm văn phòng Chi nhánh Đà Nẵng	Đất ở tại đô thị, sử dụng lâu dài, NN giao đất có thu tiền sử dụng đất theo Số phát hành: BG992958, số vào sổ: CT09497, cấp ngày: 24/10/2011
2	Thôn Hòn Nghê, xã Vĩnh Ngọc, Tp.Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa	350	Nhà ở gắn liền với đất, sử dụng làm văn phòng Chi nhánh Khánh Hòa	Đất cơ sở SXKD, sử dụng lâu dài 170m ² , đến hết ngày 01/09/2046 (180m ²), NN giao đất có thu tiền sử dụng đất theo số phát hành: BN325781, số vào sổ: CT02427, cấp ngày: 17/7/2013

STT	Địa điểm	Diện tích đất (m ²)	Mô tả tài sản trên đất	Phân loại
3	91/21A Cách Mạng Tháng 8, P.An Thới, Q.Bình Thủy, Tp.Cần Thơ (hẻm 10m)	360,3	Nhà ở gắn liền với đất, sử dụng làm văn phòng Chi nhánh Cần Thơ	Đất cơ sở SXKD, Công nhận quyền SDD như giao đất có thu tiền SDD theo số phát hành: BA166880, số vào sổ: CT00032, cấp ngày: 10/12/2010
4	6A3 Quốc lộ 60, P. Phú Tân, Tp.Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	220,70	Văn phòng, kho tại trụ sở chính Công ty	Đất trồng cây lâu năm, sử dụng đến 01/08/2052, NN công nhận quyền sử dụng đất theo số phát hành: AL514436, số vào sổ: T000346, cấp ngày: 04/07/2005
5		3,70	Văn phòng, kho tại trụ sở chính Công ty	Đất trồng cây lâu năm, sử dụng đến 08/2052, NN công nhận quyền sử dụng đất theo số phát hành: AL514436, số vào sổ: T02396, cấp ngày: 07/6/2008
6		115,90	Văn phòng, kho tại trụ sở chính Công ty	Đất trồng cây lâu năm, sử dụng đến 01/11/2051, đất giao không thu tiền sử dụng đất theo số phát hành: AC271864, số vào sổ: T00748, cấp ngày: 31/7/2006
7		18,50	Văn phòng, kho tại trụ sở chính Công ty	Đất trồng cây lâu năm, sử dụng đến 01/11/2051, đất giao không thu tiền sử dụng đất theo số phát hành: AC271865, số vào sổ: T00749, cấp ngày: 31/7/2006
8		4.077,80	Văn phòng, kho tại trụ sở chính Công ty	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành:

STT	Địa điểm	Diện tích đất (m ²)	Mô tả tài sản trên đất	Phân loại
				CQ460413, số vào sổ: CT04766, cấp ngày: 27/12/2018
9	2 Đồng Khởi, P.2, Tp.Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	43,9	Nhà cấp 4, cho thuê mặt bằng kinh doanh	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CO754191, số vào sổ: CT04746, cấp ngày: 30/11/2018
10	19 Đồng Khởi, P.2, Tp.Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	84,9	Nhà cấp 4, cho thuê mặt bằng kinh doanh	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CO754192, số vào sổ: CT04747, cấp ngày: 30/11/2018
11	179 Nguyễn Đình Chiểu, P2, Tp.Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	189,5	Nhà cấp 4, cho thuê mặt bằng kinh doanh	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo Số phát hành: CO754190, số vào sổ: CT04745, cấp ngày: 30/11/2018
12	Thị trấn Thạnh Phú, Huyện Thạnh Phú, Tỉnh Bến Tre	398,5	Nhà cấp 4, hiện chưa có nhu cầu sử dụng	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CO754161, số vào sổ: CT04716, cấp ngày: 22/11/2018
13	Thị trấn Giồng Trôm, Huyện Giồng	89,6	Nhà cấp 4, cho thuê mặt	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50

STT	Địa điểm	Diện tích đất (m ²)	Mô tả tài sản trên đất	Phân loại
	Trôm, Tỉnh Bến Tre		bằng kinh doanh	năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CO754160, số vào sổ: CT04715, cấp ngày: 30/11/2018
14	Thị trấn Mỏ Cà, Huyện Mỏ Cà, Tỉnh Bến Tre	150,5	Nhà cấp 4, hiện chưa có nhu cầu sử dụng	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CO754176, số vào sổ: CT04731, cấp ngày: 26/11/2018
15	Đường 30/4, KP3, Thị trấn Ba Tri, Huyện Ba Tri, Tỉnh Bến Tre	73,5	Nhà cấp 4, cho thuê mặt bằng kinh doanh	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CO754141, số vào sổ: CT04697, cấp ngày: 23/10/2018
16	Đường 29/3, Thị trấn Ba Tri, Huyện Ba Tri, Tỉnh Bến Tre	24,10	Nhà cấp 4, sử dụng làm quầy thuốc	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CO754142, số vào sổ: CT04698, cấp ngày: 23/10/2018
17	Đường 29/3, Thị trấn Ba Tri, Huyện Ba Tri, Tỉnh Bến Tre	143,10	Nhà cấp 4, sử dụng làm văn phòng và kho của Hiệu thuốc trung tâm KV2	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành:

STT	Địa điểm	Diện tích đất (m ²)	Mô tả tài sản trên đất	Phân loại
				CQ460408, số vào sổ: CT04761, cấp ngày: 13/12/2018
18	Đường 29/3, Thị trấn Ba Tri, Huyện Ba Tri, Tỉnh Bến Tre	75,7	Nhà cấp 4, cho thuê mặt bằng kinh doanh	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2019 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CQ460441, số vào sổ: CT47090, cấp ngày: 26/02/2019
19	Đường Nguyễn Trãi, Thị trấn Ba Tri, Tỉnh Bến Tre	104,3	Nhà cấp 4, sử dụng làm nhà để xe Hiệu thuốc trung tâm KV2	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2019 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CQ460440, số vào sổ: CT04789, cấp ngày: 26/2/2019
20	Đường 883, Thị trấn Bình Đại, Huyện Bình Đại, Tỉnh Bến Tre	92,9	Nhà cấp 4, cho thuê mặt bằng kinh doanh	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CO754164, số vào sổ: CT04719, cấp ngày: 26/11/2018
21	Đường 883, Thị trấn Bình Đại, Huyện Bình Đại, Tỉnh Bến Tre	36,5	Nhà cấp 4, cho thuê mặt bằng kinh doanh	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 1996 đến 2046, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CO754162, số vào sổ: CT04717, cấp ngày: 26/11/2018

STT	Địa điểm	Diện tích đất (m ²)	Mô tả tài sản trên đất	Phân loại
22	Xã Tân Thạch, huyện Châu Thành, tỉnh Bến Tre	126,7	Cho thuê mặt bằng kinh doanh	Đất thương mại, dịch vụ, đất thuê của nhà nước 50 năm từ năm 2017 đến 2067, từ 2018 chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền 1 lần theo số phát hành: CM615786, số vào sổ: CT04674, cấp ngày: 30/8/2018

Nguồn: CTCP Dược phẩm Bến Tre

13. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2020

Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	TH 2019	KH 2020	% tăng giảm	KH 2021 (*)	% tăng giảm
Doanh thu thuần	680.265	803.880	18,17%	964.656	20,00%
- Bán hàng hóa	672.273	793.282	18,00%	951.938	20,00%
- Bán thành phẩm	7.992	10.598	32,61%	12.718	20,00%
Lợi nhuận sau thuế	16.784	27.900	66,23%	33.480	20,00%
Vốn chủ sở hữu	182.532	229.900	25,95%	246.100	7,05%
Tỷ lệ LNST/DTT (%)	2,47%	3,47%	-	3,47%	-
Tỷ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu (%)	9,20%	12,14%	-	13,60%	-

Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	TH 2019	KH 2020	% tăng giảm	KH 2021 (*)	% tăng giảm
Doanh thu thuần	786.282	903.000	14,84%	1.083.600	20,00%
- Bán hàng hóa	695.847	785.610	12,89%	942.732	20,00%
- Bán thành phẩm	89.583	117.390	31,04%	140.868	20,00%
- Dịch vụ	852	852	-	852	-

Chỉ tiêu	TH 2019	KH 2020	% tăng giảm	KH 2021 (*)	% tăng giảm
Lợi nhuận sau thuế	25.640	31.300	22.07%	37.926	21.17%
Vốn chủ sở hữu	237.864	285.234	19.91%	301.434	5.68%
Tỷ lệ LNST/DTT (%)	3,26%	3,47%	-	3,50%	-
Tỷ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu (%)	12,61%	10,97%	-	12,58%	-
Cổ tức (%)	10%/MG	10%/MG	-	10%/MG	-

(**) Số liệu kế hoạch 2021 được ước tính dựa trên tình hình hoạt động hiện tại. Số liệu chính thức sẽ được thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên của DBT năm 2021.

Nguồn: CTCP Dược phẩm Bến Tre

Căn cứ thực hiện kế hoạch:

Dự kiến giai đoạn từ năm 2020 trở đi kết quả kinh doanh của Công ty sẽ tăng trưởng tốt và bền vững do những yếu tố như sau:

- Thực hiện chủ trương của HĐQT Công ty trong việc đẩy mạnh phát triển các nhóm hàng kinh doanh truyền thống thông qua các biện pháp:

○ Đẩy mạnh các nguồn hàng do các đối tác nước ngoài truyền thống cung ứng và tiếp tục vận dụng các chủ trương, chính sách của Luật dược và các nghị định có liên quan để tối ưu hóa lợi thế của ngành, nhằm mở rộng thêm các nhóm hàng. Đồng thời, tăng cường mở rộng các nhóm sản phẩm chức năng thông qua việc nhập khẩu từ các đối tác nước ngoài.

○ Để triển khai thực hiện công tác trên đạt hiệu quả, Công ty không ngừng đẩy mạnh thực hiện công tác truyền thông, quảng bá thương hiệu để phát triển kênh OTC nói riêng, đặc biệt là sản phẩm của 02 Công ty con là Ypharco và BIO, tăng cường tìm kiếm đối tác trong và ngoài nước để phát triển các nhóm hàng hóa nói chung.

- Tiếp tục thực hiện cơ cấu lại danh mục các tài sản và đầu tư tài chính để góp phần mang lại hiệu quả trong kinh doanh.

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản lý và kênh phân phối theo hướng tập trung chuyên sâu vào đối tượng khách hàng theo kênh điều trị, đấu thầu và kênh OTC. Tính đến 31/12/2019, DBT Phân phối thuốc đến 2.040 bệnh viện, 1.388 công ty, 14.980 quầy thuốc - nhà thuốc, 1.266 phòng khám – phòng mạch. Tổng số khách hàng trên toàn quốc gần 20.000 khách hàng.

- Tiếp tục nghiên cứu nhằm phát triển mạnh hơn nhóm sản phẩm nhập khẩu thông qua việc mở rộng thêm đối tác mới cũng như chủng loại sản phẩm mới theo nhu cầu và xu hướng điều trị, đồng thời mở rộng nhóm sản phẩm phân phối không chỉ trong lĩnh vực hóa dược mà cả đông dược, sinh phẩm, vắc xin, thực phẩm chức năng, cũng như các sản phẩm tương đương khác.

- Tiếp tục triển khai, cải tổ, cơ cấu lại nhân sự, tổ chức hoạt động cho toàn Công ty, dịch chuyển nhân sự phù hợp cho toàn công ty. Tăng cường thu hút nguồn lực có chuyên môn cao, kinh nghiệm trong các lĩnh vực nghiên cứu sản phẩm mới.

- Tiếp tục đầu tư, xây dựng hoàn thiện nhà văn phòng và kho Bepharco nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh và chiến lược phát triển kinh doanh trong thời gian tới.

- Cập nhật chủ trương, chính sách của Nhà nước để phát huy những lợi thế của ngành Dược, tận dụng mọi điều kiện thuận lợi trong sản xuất kinh doanh.

- Triển khai cơ cấu lại một số vị trí chủ chốt và mời các chuyên gia am hiểu về ngành tham gia vào Hội đồng quản trị Bepharco và 02 công ty con nhằm phát huy tốt hơn thế mạnh Công ty trên nền tảng hiện có.

- Đầu tư hoàn thiện hệ thống kho tại Bepharco và các chi nhánh trực thuộc, cũng như hệ thống Logistic để phục vụ cho việc kinh doanh của Công ty và làm dịch vụ cho các đơn vị khác trong ngành.

- Đẩy mạnh hơn nữa công tác tìm kiếm đối tác nước ngoài, để tìm cơ hội đưa các sản phẩm mới, công nghệ mới vào lĩnh vực sản xuất và phân phối dược phẩm tại thị trường Việt Nam.

DBT xây dựng kế hoạch 2020 vào cuối năm 2019 dựa vào tình hình tăng trưởng năm trước và dự kiến thị trường năm 2020, cho đến Đại hội cổ đông tổ chức vào tháng 05/2020 vẫn thông qua và không điều chỉnh dù tình hình dịch bệnh Covid-19 có làm ảnh hưởng đến việc phân phối thuốc ra thị trường.

- Tình hình thực hiện doanh số 6 tháng đầu năm 2020 ước đạt được 45% kế hoạch 2020.
- Để đạt được kế hoạch 2020, 2021, DBT đang có kế hoạch tổng lực để đưa hàng ra thị trường, bằng nhiều cách khác nhau, bên cạnh duy trì kênh bán hàng truyền thống OTC, ETC, DBT còn tăng cường mở rộng kênh bán hàng dịch vụ, bán theo gói (cắt lô) vào các đối tượng khách hàng có nhu cầu, đảm bảo giữ vững được doanh số cùng kỳ và thực hiện kế hoạch đề ra.
- Ban điều hành đang nỗ lực thực hiện kế hoạch kinh doanh đề ra và với tình hình dịch bệnh diễn biến mới có ảnh hưởng lớn đến hoạt động SXKD thì

HĐQT sẽ trình kế hoạch kinh doanh điều chỉnh đến cổ đông trong thời gian tới.

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT – Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre cũng như các lĩnh vực kinh doanh mà công ty đang triển khai. Chúng tôi nhận thấy rằng, Công ty Cổ phần Dược Phẩm Bến Tre có vị thế hoạt động trong ngành, có đội ngũ cán bộ công nhân viên có chuyên môn và Ban lãnh đạo có bản lĩnh, năng động trong sản xuất kinh doanh, đầu tư các dự án của Công ty.

Dựa trên kết quả kinh doanh các năm vừa qua cùng với dự báo về triển vọng phát triển ngành Dược Việt Nam trong những năm sắp tới, chúng tôi cho rằng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của công ty trong năm tới là phù hợp và khả thi nếu như không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc dựa trên lý thuyết về tài chính, chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình đưa ra quyết định đầu tư. Công ty cổ phần Chứng khoán FPT không sở hữu bất kỳ cổ phiếu nào của Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre.

15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức ĐKNY

Không có.

16. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết

Không có.

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán: Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá: 10.000 đồng

3. Tổng số chứng khoán niêm yết: 13.528.814 cổ phiếu

4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành:

- Số lượng CP bị hạn chế chuyển nhượng: 1.214.320 cổ phiếu

- Lý do: Phát hành riêng lẻ cho Nhà đầu tư chiến lược theo báo cáo kết quả chào bán riêng lẻ số 1097/19/BC-DBT ngày 15/8/2019 và công văn số 5501/UBCK-QLCB của Ủy ban chứng khoán Nhà nước thông báo nhận được báo cáo kết quả chào bán riêng lẻ của Công ty CP Dược phẩm Bến Tre.

- Ngày bắt đầu hạn chế chuyển nhượng: 15/08/2019

- Ngày kết thúc hạn chế chuyển nhượng: 15/08/2020

- Danh sách cổ đông bị hạn chế chuyển nhượng:

STT	Họ tên	CMND	Số lượng CP bị hạn chế chuyển nhượng
1	Lê Cộng Hòa	022645685	609.400
2	Lê Trung Hiếu	024415163	72.730
3	Nguyễn Đình Tú	225345452	532.190
Tổng cộng			1.214.320

5. Xếp hạng tín nhiệm

Không có.

6. Phương pháp tính giá

Giá niêm yết dự kiến được tính theo giá trung bình (có tính đến trọng số) của 3 phương pháp:

- Phương pháp so sánh chỉ số giá cổ phiếu/thu nhập mỗi cổ phần P/E (*gọi tắt là phương pháp so sánh P/E*);

- Phương pháp so sánh chỉ số giá cổ phiếu trên/ giá trị sổ sách mỗi cổ phần P/BV (*gọi tắt là phương pháp P/BV*).

- Phương pháp bình quân giá đóng cửa của ít nhất hai mươi (20) phiên giao dịch gần nhất trước khi hủy niêm yết/đăng ký giao dịch trên SGDCK Hà Nội.

Phương pháp BV

Phương pháp này dựa trên các số liệu báo cáo tài chính hợp nhất tại ngày 31/3/2020 của Công ty. Giá trị sổ sách được xác định bởi công thức sau:

$$\text{Giá trị sổ sách cổ phiếu (BV)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu – Lợi ích cổ đông thiểu số - Tài sản vô hình}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

- Vốn chủ sở hữu tại ngày 31/3/2020: 243.353.750.963 đồng
- Lợi ích cổ đông thiểu số: 53.848.963.408 đồng
- Tài sản vô hình:
 - o Tài sản cố định vô hình: 3.972.373.631 đồng
 - o Lợi thế thương mại: 5.187.406.898 đồng
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành tại ngày 31/3/2020: 13.528.814 cổ phiếu

$$\begin{array}{l} \text{Giá trị} \\ \text{sổ sách} \\ \text{cổ} \\ \text{phiếu} \\ \text{(BV)} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Vốn chủ sở hữu - Lợi ích} \\ \text{cổ đông thiểu số - Tài sản} \\ \text{vô hình} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Số lượng cổ phiếu đang lưu} \\ \text{hành} \end{array}} = \frac{180.345.007.026}{13.528.814} = 13.330 \text{ đồng/ CP}$$

Phương pháp P/E

Phương pháp này dựa trên thu nhập 04 quý gần nhất của Công ty (EPS) và hệ số giá trên thu nhập (P/E) bình quân của các công ty cùng ngành đang niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh và Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.

Phương pháp P/BV

Phương pháp này dựa trên giá trị sổ sách ngày 31/3/2020 (BV) của Công ty và hệ số giá (P/BV) trên giá trị sổ sách của các công ty cùng đang niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh

Một số chỉ tiêu cơ bản của những doanh nghiệp cùng ngành:

STT	Mã CK	Tên Công ty	Sàn giao dịch	P/E	P/BV
1	VDP	CTCP Dược phẩm Trung ương VIDIPHA	HOSE	6,36	0,65
2	DHT	CTCP Dược phẩm Hà Tây	HNX	11,34	3,42
3	IMP	CTCP Dược phẩm Imexpharm	HOSE	14,61	1,59

4	DMC	CTCP Xuất nhập khẩu Y tế Domesco	HOSE	10,75	2,08
Bình quân				10,77	1,94

Nguồn: FPTIS tổng hợp

Tính theo phương pháp P/E

Chỉ tiêu	ĐVT	Số liệu
Thu nhập trên 01 cổ phiếu tại ngày 31/03/2020	Đồng/cổ phiếu	1.378
Hệ số bình quân P/E của các công ty cùng ngành	Lần	10,77
Giá cổ phiếu dự kiến theo phương pháp so sánh P/E	Đồng/cổ phiếu	14.841

Tính theo phương pháp P/BV

Chỉ tiêu	ĐVT	Số liệu
Giá trị sổ sách ngày 31/3/2020	Đồng/cổ phiếu	13.330
Hệ số bình quân P/BV của các công ty cùng ngành	Lần	1,94
Giá cổ phiếu dự kiến theo phương pháp so sánh P/BV	Đồng/cổ phiếu	25.860

Tính theo phương pháp bình quân giá đóng cửa của ít nhất hai mươi (20) phiên giao dịch gần nhất trước khi hủy niêm yết trên SGDCK Hà Nội

STT	Ngày	Giá đóng cửa
1.	12/03/2020	9.300
2.	13/03/2020	9.000
3.	16/03/2020	9.000
4.	17/03/2020	9.900
5.	18/03/2020	9.900
6.	19/03/2020	10.800
7.	20/03/2020	10.800
8.	23/03/2020	10.000
9.	24/03/2020	10.000
10.	25/03/2020	10.000
11.	26/03/2020	10.000
12.	27/03/2020	10.000
13.	30/03/2020	10.000

STT	Ngày	Giá đóng cửa
14.	31/03/2020	10.000
15.	1/04/2020	9.100
16.	3/04/2020	10.000
17.	6/04/2020	10.700
18.	7/04/2020	10.000
19.	8/04/2020	10.000
20.	9/04/2020	10.600
Bình quân		9.955

Tính giá bình quân

STT	Phương pháp	Giá	Trọng số	Giá theo trọng số
1	Theo P/E	14.841	15%	2.226
2	Theo P/BV	25.860	15%	3.879
3	Bình quân giá thị trường 20 phiên	9.955	70%	6.969
Giá bình quân				13.074

Trên cơ sở kết hợp các phương pháp tính giá, giá cổ phiếu bình quân của Công ty là **13.074** đồng/cổ phiếu.

Dựa vào các phương pháp tính giá P/B, P/E, phương pháp bình quân mức giá giao dịch 20 phiên liên tiếp của cổ phiếu công ty tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, Hội đồng quản trị Công ty sẽ có văn bản chính thức xác định mức giá tham chiếu trong ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre phù hợp với quy định tại thời điểm niêm yết.

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

Theo Khoản 2, Điều 1 Nghị định số 60/2017/NĐ-CP ngày 26/6/2017 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán và Điều 11 Thông tư số 123/2017/TT-BTC ngày 19/8/2017 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại công ty đại chúng như sau:

- Trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam tham gia có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì theo điều ước quốc tế,

- Nếu hoạt động của công ty thuộc ngành nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật có quy định tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó,

- Nếu công ty hoạt động trong ngành nghề kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu của nước ngoài thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%,

- Công ty hoạt động đa ngành nghề có quy định khác nhau về tỷ lệ sở hữu thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá mức thấp nhất trong các ngành nghề (mà công ty đó hoạt động) có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, trừ trường hợp điều ước quốc tế có quy định khác.

Căn cứ quy định hiện hành, tỷ lệ sở hữu của Nhà đầu tư nước ngoài tại DBT được xác định là 0%. DBT đã báo cáo Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và hoàn tất thủ tục điều chỉnh tỷ lệ sở hữu của Nhà đầu tư nước ngoài từ 49% xuống 0% tại Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD) theo đúng quy định pháp luật hiện hành. VSD đã có thông báo số 2849/VSD-ĐK ngày 05/4/2019 về việc điều chỉnh tỷ lệ này là 0%. Tuy nhiên, trước thời điểm này, trong danh sách cổ đông của DBT đã có Nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ cổ phiếu.

Tại thời điểm chốt danh sách cổ đông ngày 20/3/2020, Công ty có 24 cổ đông nước ngoài sở hữu cổ phiếu của Công ty là 491.567 cổ phiếu chiếm 3,63% VDL, trong đó:

- Cổ đông cá nhân: 13 cổ đông, sở hữu 29.877 cổ phiếu chiếm 0,22% VDL.
- Cổ đông tổ chức: 11 cổ đông, sở hữu 461.690 cổ phiếu chiếm 3,41% VDL.

8. Các loại thuế có liên quan

Thuế xuất, nhập khẩu: Công ty kê khai và nộp thuế theo thông báo Hải quan.

8.1. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Thuế thu nhập doanh nghiệp: 20%.

8.2. Thuế giá trị gia tăng (VAT)

Công ty nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất thuế GTGT như sau:

- Thuốc chữa bệnh, vật tư y tế: 5%
- Dịch vụ và hàng hóa khác: 10%

8.1. Thuế xuất, nhập khẩu

Thuế xuất, nhập khẩu: Công ty kê khai và nộp thuế theo thông báo Hải quan.

8.2. Các loại thuế khác

Các loại thuế khác như: Thuế tài nguyên, thuế môn bài, thuế trước bạ, thuế thu nhập cá nhân... Công ty thực hiện theo các quy định hiện hành tại Việt Nam.

Quyết toán thuế chịu sự kiểm tra của Cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với nhiều loại giao dịch khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính có thể bị thay đổi theo quyết định của Cơ quan thuế.

8.3. Thuế liên quan đến hoạt động giao dịch chứng khoán

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 thì 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

chuyển 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 tổ chức thực hiện nộp thuế thu nhập từ đầu tư vốn, chuyển nhượng vốn theo Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 do Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XII, kỳ họp thứ 03 thông qua ngày 03/06/2008 và có hiệu lực từ ngày 01/01/2009. Theo đó, nhà đầu tư tổ chức 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 + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu*

- *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%.

8.4. Các ưu đãi thuế mà Công ty đang được áp dụng

Không có.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT

Địa chỉ: Số 52 đường Lạc Long Quân, phường Bưởi, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội

Điện thoại: 024) 3773 7070/024 6271 7171

Fax: (024) 3773 9058

CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

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

Điện thoại: (028) 6290 8686

Fax: (028) 6291 0560



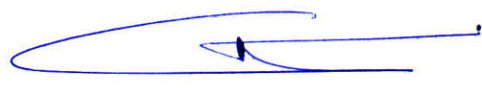

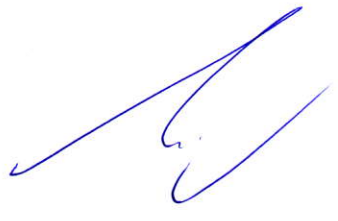


Website: www.fpts.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán**CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN & TƯ VẤN A&C****Địa chỉ:** Số 02 Trường Sơn, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh**Điện thoại:** (028) 3547 2972**Fax:** (028) 3547 2970**Website:** www.a-c.com.vn**VII. PHỤ LỤC**

1. Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
2. Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty;
3. Các văn bản pháp luật có liên quan đến tổ chức ĐKNY;
4. Báo cáo tài chính tổng hợp đã được kiểm toán năm 2018;
5. Báo cáo tài chính tổng hợp đã được kiểm toán năm 2019;
6. Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2018;
7. Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2019;
8. Các hồ sơ tài liệu liên quan khác.

Người chịu trách nhiệm nội dung BCB

Bến Tre, ngày 29 tháng 07 năm 2020

TỔ CHỨC NIÊM YẾT	
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM BẾN TRE	
TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ PHÓ CHỦ TỊCH   VŨ QUANG ĐÔNG	TỔNG GIÁM ĐỐC  PHẠM THỨ TRIỆU
TRƯỞNG BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ  NGUYỄN KHẮC HANH	KẾ TOÁN TRƯỞNG  NGUYỄN THẾ QUỐC UY
TỔ CHỨC TƯ VẤN	
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT – CHI NHÁNH TP. HCM	
GIÁM ĐỐC TƯ VẤN TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP   LÊ QUANG NGỌC THANH	