

## MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>3</b>
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ .....	3
2. RỦI RO VỀ PHÁP LUẬT .....	3
3. RỦI RO VỀ BIẾN ĐỘNG GIÁ CẢ NGUYÊN VẬT LIỆU .....	4
4. RỦI RO ĐẶC THÙ NGÀNH DƯỢC PHẨM .....	5
5. RỦI RO PHA LOÃNG CỔ PHIẾU .....	6
6. RỦI RO ĐỢT CHÀO BÁN .....	8
7. RỦI RO KHÁC .....	8
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH .....</b>	<b>8</b>
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....	8
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN .....	9
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>9</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....</b>	<b>9</b>
1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY .....	9
2. CHI TIẾT QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ .....	10
3. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	15
4. CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY.....	20
5. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY; DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP VÀ TỶ LỆ CỔ PHẦN NẪM GIỮ; CƠ CẤU CỔ ĐÔNG .....	28
6. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ CON, NHỮNG CÔNG TY TRAPHACO ĐANG NẪM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẪM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TRAPHACO .....	29
7. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	30
8. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY .....	62
9. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH CÔNG NGHIỆP DƯỢC PHẨM.....	64
10. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG.....	68
11. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	70
12. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH.....	70

13. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG.	74
14. TÀI SẢN .....	86
15. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG THỜI GIẠN TỐI.....	88
16. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....	89
17. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT CHƯA THỰC HIỆN ĐƯỢC CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	89
18. CÁC THÔNG TIN, CÁC TRANH CHẤP KIỆN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG TỚI GIÁ CẢ CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH.....	89
<b>V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....</b>	<b>90</b>
<b>VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....</b>	<b>95</b>
<b>VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG VỐN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH 2013.....</b>	<b>95</b>
<b>VIII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN .....</b>	<b>96</b>
<b>IX. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN .....</b>	<b>97</b>
<b>X. PHỤ LỤC.....</b>	<b>102</b>

## **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

### **1. RỦI RO VỀ KINH TẾ**

Theo số liệu thống kê của Tổng Cục Thống kê Việt Nam, tốc độ tăng trưởng GDP Việt Nam trung bình của giai đoạn 5 năm từ 2007 – 2012 là 6,54%, cụ thể tỷ lệ tăng trưởng GDP năm 2007 đạt 8,48% là mức tăng trưởng cao nhất của giai đoạn tăng trưởng, năm 2009 là 5,32%, đến năm 2012 GDP đạt 5,03%. Sự tác động của tăng trưởng hay suy giảm kinh tế sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong toàn ngành của nền kinh tế.

Dược phẩm là mặt hàng thiết yếu của xã hội, mặc dù nền kinh tế Việt Nam giai đoạn 2008 - 2012 phần nào suy thoái do ảnh hưởng khủng hoảng tài chính toàn cầu đã ảnh hưởng đến toàn ngành trong nền kinh tế, và ngành dược vẫn không là trường hợp ngoại lệ. Tuy nhiên mức độ ảnh hưởng tương đối thấp hơn so với các ngành khác tùy thuộc vào các yếu tố bên ngoài tác động. Ngành dược được xem là ngành có tốc độ tăng trưởng cao và ổn định, tốc độ tăng trưởng bình quân ngành là 16% năm. Theo dự báo của các chuyên gia kinh tế, giai đoạn phục hồi sau khủng hoảng kinh tế thế giới, GDP Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng ổn định trong những năm tới. Do đó, nền kinh tế càng phát triển, thì chất lượng cuộc sống của người dân ngày càng được cải thiện, nâng cao, nhu cầu về chăm sóc sức khỏe được quan tâm, chú trọng hơn và trở thành nhu cầu không thể thiếu của con người. Điều này sẽ tạo ra nhiều cơ hội phát triển hơn nữa cho ngành dược trong tương lai.

Nền kinh tế Việt Nam mặc dù đạt được tốc độ tăng trưởng GDP cao trong thời gian qua, nhưng cũng chứa đựng sự bất ổn của nền kinh tế, các chính sách điều tiết, hỗ trợ vĩ mô của chính phủ phần nào hạn chế được sự biến động của nền kinh tế. Lạm phát cao không hẳn sẽ tác động tiêu cực đến nền kinh tế, mà còn tùy thuộc vào đặc thù kinh tế của mỗi quốc gia. Theo số liệu thống kê của Tổng Cục Thống kê Việt Nam, tỷ lệ lạm phát năm 2008 là 19,9%, năm 2010 là 11,8% và năm 2011 là 18,13%, lạm phát luôn ở mức cao sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp, đẩy chi phí đầu vào của doanh nghiệp tăng lên, ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả sản xuất kinh doanh và tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp. Tuy nhiên năm 2012, Chính phủ đã tích cực đề ra các chính sách điều tiết kinh tế vĩ mô nhằm tăng trưởng ổn định nền kinh tế. Do đó tỷ lệ lạm phát của năm 2012 chỉ ở mức 6,81%, giảm bớt áp lực chi phí cho doanh nghiệp.

### **2. RỦI RO VỀ PHÁP LUẬT**

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

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

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

### **3. RỦI RO VỀ BIẾN ĐỘNG GIÁ CẢ NGUYÊN VẬT LIỆU**

Là một doanh nghiệp sản xuất, sự biến động giá cả các nguyên vật liệu đầu vào có ảnh hưởng lớn tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Trong thời gian gần đây, giá cả nguyên liệu chính và tá dược đang có xu hướng tăng. Để giảm thiểu sự ảnh hưởng của biến động giá cả nguyên vật liệu đến hiệu quả kinh doanh, Công ty đã chủ động thương lượng với các nhà cung ứng về giá và ký hợp đồng cung ứng với thời gian và giá thành được ấn định trước, như hợp đồng thời hạn 3-5 năm với nguồn nguyên liệu trong nước và hàng năm với nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Bên cạnh đó, Công ty còn thực hiện việc liên kết với các địa phương để xây dựng khu vực nguồn nguyên liệu, tạo nên sự ổn định lâu dài về chi phí đầu vào cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

#### 4. RỦI RO ĐẶC THÙ NGÀNH DƯỢC PHẨM

##### *Rủi ro về cạnh tranh*

Theo số liệu của Bộ Y tế Cả nước hiện có khoảng 180 doanh nghiệp sản xuất thuốc, trong số đó có 80 doanh nghiệp sản xuất thuốc Đông dược. Tuy nhiên, thị trường thuốc Đông dược chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng giá trị của ngành dược, khoảng 10% giá trị sản xuất toàn ngành. Thói quen dùng Đông dược của người dân Việt Nam đã được tích lũy từ rất lâu sẽ là tiền đề cho ngành Đông dược phát triển. Theo điều tra của Tổ chức Y tế thế giới (WHO), có hơn 50% dân số Việt Nam sử dụng thuốc Đông dược. Với quan niệm về độ an toàn, ít tác dụng phụ, khi thói quen tiêu dùng các loại thuốc không kê đơn tăng lên, tỷ lệ tiêu dùng Đông dược được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt trong các năm tới. Những cơ hội mà thị trường đầy tiềm năng này mang lại luôn hấp dẫn các doanh nghiệp dược mới gia nhập ngành, làm gia tăng sức ép cạnh tranh của thị trường trong nước.

Bên cạnh đó, cánh cửa hội nhập WTO cũng mở ra nhiều thách thức về cạnh tranh đối với ngành dược phẩm Việt Nam. Lộ trình giảm thuế chắc chắn sẽ thu hút thêm nhiều công ty dược phẩm nước ngoài gia nhập thị trường với tiềm lực mạnh mẽ về tài chính và công nghệ. Thêm vào đó, Traphaco sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các công ty đông dược Trung Quốc sau khi cánh cửa hội nhập với nền kinh tế thế giới được mở rộng. Thực tế này đòi hỏi Traphaco cũng như các doanh nghiệp dược khác phải nâng cao hơn nữa chất lượng các sản phẩm thuốc, cải tiến công nghệ và đa dạng hóa các chủng loại sản phẩm để có thể tồn tại và cạnh tranh trên chính thị trường nội địa.

##### *Rủi ro về hàng giả, hàng nhái*

Hiện nay, hiện tượng hàng giả, “đại dịch” hàng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ trong lĩnh vực dược phẩm đang trở thành một thực tế đáng lo ngại đối với các doanh nghiệp dược có hoạt động sản xuất kinh doanh và cạnh tranh lành mạnh trên thị trường.

Ngày 30/9/2006, Bộ Y tế đã ra quyết định về việc ban hành quy chế bảo mật dữ liệu đối với các hồ sơ đăng ký thuốc. Luật sở hữu trí tuệ ra đời cùng với quyết định nêu trên sẽ góp phần bảo vệ các doanh nghiệp dược trước sự xâm hại của hàng giả, hàng nhái cũng như lành mạnh hóa hơn nữa môi trường cạnh tranh của ngành dược.

Mặc dù Chính phủ đã áp dụng nhiều biện pháp bảo vệ nhãn hiệu hàng hóa sản xuất trong nước nhưng hàng giả, hàng nhái, hàng nhập lậu xuất hiện ngày càng phổ biến và tinh vi trên thị trường. Vấn đề hàng nhái, hàng giả, hàng nhập lậu gây thiệt hại rất lớn tới lợi ích và uy tín của các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp trong ngành dược vì các sản phẩm dược phẩm nhái giả và nhập lậu kém chất lượng đe dọa trực tiếp tới sức khỏe và tính mạng

của người sử dụng. Vì vậy, Công ty luôn tự ý thức bảo vệ sản phẩm của mình bằng cách nâng cao chất lượng, mẫu mã, bao bì và quan tâm hơn đến thương hiệu và đăng ký bản quyền nhãn hiệu hàng hóa.

#### ***Rủi ro đặc thù về sản phẩm***

Dược phẩm là một loại hàng hoá đặc biệt liên quan đến sức khoẻ và sự an toàn của con người. Chi phí đầu tư, thời gian và công sức dành cho công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm cũng như việc xâm nhập thị trường của ngành dược là khá cao so với các ngành công nghiệp khác trên thế giới, trong khi đó tỷ lệ thành công của các thử nghiệm sản phẩm mới lại rất thấp.

Bên cạnh đó, các thuốc phục vụ cho dịch bệnh, thuốc chuyên khoa luôn phải dự trữ nhưng luôn tiềm ẩn rủi ro không tiêu thụ được. Hàng hoá trong lĩnh vực dược phẩm có thời hạn sử dụng nhất định. Việc không tiêu thụ hết sản phẩm khi hết thời hạn sử dụng mang lại rủi ro mất lợi nhuận, đồng thời tốn thêm chi phí tiêu hủy cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, những doanh nghiệp có khả năng xây dựng kế hoạch tiêu thụ và luân chuyển sản phẩm một cách hợp lý sẽ hạn chế được đáng kể rủi ro này.

## **5. RỦI RO PHA LOÃNG CỔ PHIẾU**

Tổng số cổ phần đang lưu hành của Công ty trước thời điểm chào bán là 12.336.691 cổ phần. Sau khi chào bán cổ phần phát hành thêm dự kiến tổng số cổ phần đang lưu hành của Công ty sẽ tăng lên thành **24.673.381** cổ phần, theo đó **6.168.345** cổ phần chào bán với giá **20.000** đồng/cổ phần và **6.168.345** cổ phần thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Giá thị trường của cổ phiếu có thể sẽ bị giảm tương ứng với tỷ lệ nói trên.

Ngoài ra nếu đợt chào bán thành công, EPS và giá trị sổ sách 1 cổ phần của công ty có thể bị ảnh hưởng vì số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên và lợi nhuận của Công ty có thể không đạt được mức tăng tương ứng do đợt tăng vốn này được huy động cho việc bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và chưa thể tạo ra doanh thu ngay trong năm nay.

- **Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) pha loãng được tính như sau:**

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lãi chia cho cổ đông}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

- **Giá trị sổ sách 1 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần):**

$$\text{Giá trị sổ sách 1 CP} = \frac{\text{Nguồn Vốn chủ sở hữu} - \text{Nguồn kinh phí và các quỹ khác}}{\text{Số cổ phần đã phát hành} - \text{Cổ phiếu quỹ}}$$

Trên thực tế, sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu Traphaco sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như giá trị sổ sách của Công ty. Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

STT	Nội dung	2012 (dự kiến)
1	Lợi nhuận sau thuế TNDN dự kiến năm 2013 (đồng)	147.000.000.000
2	Nguồn vốn thuộc chủ sở hữu trước phát hành (31/12/2012) (đồng)	450.235.926.559
3	Số lượng cổ phiếu đang lưu hành tại thời điểm trước khi phát hành dự kiến 30/4/2013 (cổ phiếu)	12.336.691
4	Số lượng cổ phiếu phát hành thêm (cổ phiếu)	12.336.690
5	Số lượng cổ phiếu lưu hành sau phát hành (cổ phiếu): $\{(3)+(4)\}$	24.676.381
6	Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân sau phát hành, dự kiến tại thời điểm cuối tháng 4/2013 (cổ phiếu): $\{(3) \times 8 + (5) \times 4\} / 12$	20.561.151
7	Số tiền tối thiểu dự kiến thu được từ đợt phát hành (đồng)	123.366.900.000
8	Vốn chủ sở hữu dự kiến năm 2013 sau phát hành (đồng): $\{(2)+(9)\}$	523.452.240.000
9	EPS trước phát hành (đồng/cp): $\{(1)/(3)\}$	11.916
10	EPS điều chỉnh sau phát hành (đồng/cp): $\{(1)/(5)\}$	5.958
11	Giá trị sổ sách 1 cổ phần trước khi phát hành (đồng/cp) $\{(2)/(3)\}$	36.496
12	Giá trị sổ sách 1 cổ phần sau khi phát hành (đồng/cổ phần) $\{(10)/(5)\}$	21.215

Giá thị trường của cổ phiếu sau khi bị pha loãng tính như sau:

$$\text{Giá cổ phiếu sau khi bị pha loãng} = \frac{\text{Số lượng cổ phiếu trước phát hành} \times \text{Giá cổ phiếu trước phát hành} + \text{Số lượng cổ phần chào bán} \times \text{Giá phát hành}}{\text{Tổng số cổ phần sau khi phát hành}}$$

Ví dụ: Giá thị trường của cổ phiếu trước khi chào bán là 100.000 đồng/cổ phiếu. Số lượng cổ phần đang lưu hành là 12.339.824 cổ phần. Số lượng cổ phần chào bán là 12.336.690 cổ phần, trong đó 6.168.345 chào bán là 20.000 đồng/cổ phiếu. Như vậy giá cổ phiếu sau đợt phát hành sẽ là:

$$\begin{array}{l} \text{Giá cổ phiếu} \\ \text{sau khi bị} \\ \text{pha loãng} \end{array} = \frac{12.336.691 \times 100.000 + 6.168.345 \times 20.000}{24.673.381} = 65.000 \text{ (Đồng)}$$

## 6. RỦI RO ĐỢT CHÀO BÁN

Rủi ro của đợt chào bán chủ yếu xuất phát từ yếu tố thị trường tại thời điểm chào bán. Nếu tình hình kinh tế có những biến động phức tạp ảnh hưởng đến tâm lý của các nhà đầu tư, hoặc lượng cung chứng khoán tăng từ IPO và từ phát hành thêm cổ phiếu của các doanh nghiệp dẫn đến mất cân đối cung cầu là những yếu tố chủ yếu có tác động bất lợi đến kết quả của đợt phát hành. Ngay cả những cổ đông là cán bộ quản lý cũng không có gì đảm bảo chắc chắn rằng họ sẽ mua hết số cổ phiếu được quyền mua.

Việc phát hành thêm một số lượng cổ phần sẽ làm cho EPS sụt giảm do tổng số lượng cổ phần lưu hành tăng lên so với hiện tại. Tuy nhiên, với kết quả kinh doanh khả quan trong những năm qua, TRA luôn là cổ phiếu được nhiều cổ đông tin tưởng, tham gia đầu tư. Do đó, khả năng thành công của đợt chào bán này là rất cao.

## 7. RỦI RO KHÁC

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch bệnh, hoả hoạn, khủng bố ..v.v.. là những rủi ro bất khả kháng có thể gây thiệt hại cho tài sản, con người và ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

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

### 1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Bà Vũ Thị Thuận Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Ông Trần Túc Mã Chức vụ: Tổng giám đốc

Ông Đinh Trung Kiên Chức vụ: Kế toán trưởng

Bà Phạm Thị Thanh Duyên Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

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



## 2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

*Đại diện theo pháp luật:*

Ông Nhữ Đình Hòa                      Chức vụ: Tổng giám đốc

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


## III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty	:	Công ty Cổ phần Traphaco
Traphaco	:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Traphaco
GLP	:	Tiêu chuẩn thực hành tốt phòng thí nghiệm (Good Laboratory Practice)
GMP	:	Tiêu chuẩn thực hành tốt sản xuất thuốc (Good Manufacturing Practice)
GSP	:	Tiêu chuẩn thực hành tốt bảo quản thuốc (Good Storage Practice)
GPP	:	Tiêu chuẩn thực hành tốt nhà thuốc (Good Pharmacy Practice)
GDP	:	Tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối dược phẩm (Good Distribution Practice)
TTGDCK	:	Trung tâm Giao dịch Chứng khoán
UBCKNN	:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
WTO	:	Tổ chức Thương mại thế giới (World Trade Organization)
WHO	:	Tổ chức Y tế thế giới (World Health Organization)
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
HĐQT	:	Hội đồng quản trị
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng Cổ đông

## IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

### 1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Traphaco
- Tên giao dịch quốc tế: Traphaco Joint Stock Company

- Tên viết tắt: Traphaco
- Lô gô Công ty: 
- Vốn điều lệ hiện tại: 123.398.240.000 đồng  
(Một trăm hai mươi ba tỷ ba trăm chín mươi tám triệu hai trăm bốn mươi nghìn đồng)
- Địa chỉ trụ sở chính: Số 75 Yên Ninh, Quận Ba Đình, Hà Nội
- Điện thoại: (84 4) 3734 1797 Fax: (84 4) 3681 4910
- Website: [www.traphaco.com.vn](http://www.traphaco.com.vn)
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty Cổ phần với mã số doanh nghiệp 0100108656, cấp lần đầu ngày 24/12/1999, thay đổi lần thứ 18 ngày 07/09/2012.
- Lĩnh vực sản xuất kinh doanh:
- Thu mua, gieo trồng, chế biến dược liệu;
  - Sản xuất kinh doanh dược phẩm, hóa chất và vật tư thiết bị y tế;
  - Pha chế thuốc theo đơn;
  - Tư vấn sản xuất dược phẩm, mỹ phẩm;
  - Kinh doanh xuất nhập khẩu nguyên phụ liệu làm thuốc, các sản phẩm thuốc;
  - Sản xuất, buôn bán mỹ phẩm;
  - Sản xuất, buôn bán thực phẩm;
  - Tư vấn dịch vụ khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y, dược;
  - Sản xuất, buôn bán rượu, bia, nước giải khát (không bao gồm kinh doanh quán bar);

## 2. CHI TIẾT QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ

Từ khi chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, Traphaco đã có tổng cộng 8 lần tăng vốn điều lệ từ 9,9 tỷ đồng lên 123,389 tỷ đồng.

Thời gian phát hành	Vốn điều lệ trước phát hành	Vốn tăng	Vốn điều lệ sau phát hành
9/2006	9.900.000.000	10.100.000.000	20.000.000.000
3/2007	20.000.000.000	800.000.000	20.800.000.000
4/2007	20.800.000.000	41.600.000.000	62.400.000.000
11/2007	62.400.000.000	17.600.000.000	80.000.000.000

Thời gian phát hành	Vốn điều lệ trước phát hành	Vốn tăng	Vốn điều lệ sau phát hành
12/2008	80.000.000.000	1.585.200.000	81.585.200.000
10/2009	81.585.200.000	20.396.300.000	101.981.500.000
4/2010	101.981.500.000	20.395.790.000	122.377.290.000
12/2010	122.377.290.000	1.020.950.000	123.398.240.000

Chi tiết quá trình tăng vốn của Công ty Cổ phần Traphaco kể từ khi hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần như sau:

## 2.1. Tăng vốn điều lệ từ 9.900.000.000 đồng lên 20.000.000.000 đồng

### Phát hành cho cổ đông hiện hữu

- ✓ Ngày chốt danh sách cổ đông: 14/09/2006
- ✓ Số lượng cổ đông: 357
- ✓ Tỷ lệ phân bổ quyền: 99:101
- ✓ Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- ✓ Mệnh giá: 100.000 (Một trăm nghìn) đồng/cổ phần
- ✓ Giá phát hành: 200.000 (Hai trăm nghìn) đồng/cổ phần
- ✓ Ngày phát hành: 01/10/2006
- ✓ Số lượng cổ phần phát hành: 101.000 (Một trăm linh một nghìn) cổ phần
- ✓ Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 10.100.000.000 (Mười tỷ một trăm triệu) đồng

Sau khi kết thúc đợt phát hành, số cổ phần còn lại không được cổ đông hiện hữu đặt mua hết là 4.905 (Bốn nghìn chín trăm linh năm) cổ phần. Theo ủy quyền của ĐHĐCĐ tại Nghị quyết ĐHĐCĐ số 70/NQ-ĐHĐCĐ, HĐQT CTCPTraphaco đã bán 4.905 cổ phần này cho Công đoàn CTCPTraphaco (theo quyết định tại Nghị quyết HĐQT số 75/QĐ-HĐQT).

## 2.2. Tăng vốn điều lệ từ 20.000.000.000 đồng lên 20.800.000.000 đồng

### Thưởng cổ phiếu cho Cán bộ công nhân viên

- ✓ Ngày phát hành: 11/03/2007
- ✓ Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- ✓ Mệnh giá: 10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
- ✓ Số lượng cổ phần thưởng: 80.000 (Tám mươi nghìn) cổ phần
- ✓ Tổng giá trị cổ phần thưởng theo mệnh giá: 800.000.000 (Tám trăm triệu) đồng

- ✓ Nguồn phát hành cổ phần thưởng: Quỹ khen thưởng phúc lợi của Công ty

### 2.3. Tăng vốn điều lệ từ 20.800.000.000 đồng lên 62.400.000.000 đồng

#### Thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

- ✓ Ngày chốt danh sách cổ đông: 30/03/2007
- ✓ Tỷ lệ phân bổ quyền: 1:2
- ✓ Ngày phát hành: 02/04/2007
- ✓ Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- ✓ Mệnh giá: 10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
- ✓ Số lượng phát hành: 4.160.000 (Bốn triệu một trăm sáu mươi nghìn) cổ phần
- ✓ Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 41.600.000.000 (Bốn mươi một tỷ sáu trăm triệu) đồng
- ✓ Nguồn phát hành cổ phần thưởng: Lợi nhuận tích lũy qua các năm và Quỹ đầu tư phát triển của Công ty

### 2.4. Tăng vốn điều lệ từ 62.400.000.000 đồng lên 80.000.000.000 đồng

Trong năm 2007, Công ty Cổ phần Traphaco đã thực hiện tăng vốn điều lệ từ 62,4 tỷ đồng lên 80 tỷ đồng theo Giấy Chứng nhận Đăng ký chào bán số 210/UBCK-GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 07/11/2007.

#### ❖ Chào bán cho cổ đông hiện hữu

- ✓ Ngày chốt danh sách cổ đông: 22/11/2007
- ✓ Số lượng cổ đông: 611
- ✓ Tỷ lệ phân bổ quyền: 10:1
- ✓ Ngày chào bán: 23/11/2007
- ✓ Giá chào bán: 10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
- ✓ Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- ✓ Mệnh giá: 10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
- ✓ Số lượng chào bán: 624.000 (Sáu trăm hai mươi tư nghìn) cổ phần
- ✓ Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá: 6.240.000.000 (Sáu tỷ hai trăm bốn mươi triệu) đồng
- ✓ Tổ chức trung gian: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

❖ **Chào bán cho các đối tác chiến lược:**

✓ Ngày chào bán:	17/11/2007
✓ Giá chào bán bình quân:	121.000 (Một trăm hai mươi mốt nghìn) đồng/cổ phần
✓ Loại cổ phần:	Cổ phần phổ thông
✓ Mệnh giá:	10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
✓ Số lượng cổ phần chào bán:	900.000 (Chín trăm nghìn) cổ phần
✓ Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá:	9.000.000.000 (Chín tỷ) đồng

❖ **Chào bán cho cán bộ công nhân viên:**

✓ Ngày chào bán:	23/11/2007
✓ Giá chào bán:	20.000 (Hai mươi nghìn) đồng/cổ phần
✓ Loại cổ phần:	Cổ phần phổ thông
✓ Mệnh giá:	10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
✓ Số lượng chào bán:	236.000 (Hai trăm ba mươi sáu nghìn) cổ phần
✓ Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá:	2.360.000.000 (Hai tỷ ba trăm sáu mươi triệu) đồng

**2.5. Tăng vốn điều lệ từ 80.000.000.000 đồng lên 81.585.200.000 đồng****Thưởng cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên**

✓ Ngày thực hiện:	12/2008
✓ Loại cổ phần:	Cổ phần phổ thông
✓ Mệnh giá:	10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
✓ Số lượng phát hành:	158.520 (Một trăm năm mươi tám nghìn năm trăm hai mươi) cổ phần
✓ Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá:	1.585.200.000 (Một tỉ năm trăm tám mươi năm triệu hai trăm nghìn đồng)
✓ Nguồn phát hành cổ phần thưởng:	Lợi nhuận tích lũy qua các năm và Quỹ đầu tư phát triển của Công ty

**2.6. Tăng vốn điều lệ từ 81.585.200.000 đồng lên 101.981.500.000 đồng****Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu**

✓ Tỷ lệ phân bổ quyền:	4:1
✓ Thời gian thực hiện:	11/2009
✓ Loại cổ phần:	Cổ phần phổ thông
✓ Mệnh giá:	10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
✓ Số lượng phát hành:	2.039.630 (Hai triệu không trăm ba mươi chín nghìn sáu trăm ba mươi) cổ phần
✓ Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá:	20.396.300.000 (Hai mươi tỷ ba trăm chín mươi sáu triệu ba trăm nghìn) đồng
✓ Nguồn phát hành cổ phần thưởng:	Lợi nhuận tích lũy qua các năm và Quỹ đầu tư phát triển của Công ty

#### 2.7. Tăng vốn điều lệ từ 101.981.500.000 đồng lên 122.377.290.000 đồng

##### Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

✓ Tỷ lệ phân bổ quyền:	4:1
✓ Ngày phát hành:	8/2010
✓ Loại cổ phần:	Cổ phần phổ thông
✓ Mệnh giá:	10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
✓ Số lượng phát hành:	2.039.579 (Hai triệu không trăm ba mươi chín nghìn năm trăm bảy mươi chín) cổ phần
✓ Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá:	20.395.790.000 (Hai mươi tỷ ba trăm chín mươi lăm triệu bảy trăm chín mươi nghìn) đồng
✓ Nguồn phát hành cổ phần thưởng:	Lợi nhuận tích lũy qua các năm và Quỹ đầu tư phát triển của Công ty

#### 2.8. Tăng vốn điều lệ từ 122.377.290.000 đồng lên 123.398.240.000 đồng

##### Thưởng cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên

✓ Thời gian thực hiện:	12/2010
✓ Loại cổ phần:	Cổ phần phổ thông
✓ Mệnh giá:	10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần
✓ Số lượng phát hành:	102.095 (Một trăm linh hai nghìn)

- |   |  |
|---|--|
| ✓ Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: | <i>không trăm chín mươi lăm</i> ) cổ phần<br>1.020.950.000 ( <i>Một tỉ không trăm hai mươi triệu chín trăm năm mươi nghìn</i> ) đồng |
| ✓ Nguồn phát hành cổ phần thưởng:       | Quỹ khen thưởng phúc lợi của Công ty.  |

### 3. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

Công ty cổ phần Traphaco tiền thân là Tổ sản xuất thuốc thuộc Ty Y tế Đường sắt được thành lập ngày 28/11/1972, với nhiệm vụ sản xuất huyết thanh, dịch truyền, nước cất phục vụ cho Bệnh viện ngành Đường sắt trong thời kỳ kháng chiến chống Mỹ cứu nước.

Ngày 01/06/1993, Xí nghiệp Dược phẩm Đường sắt (tên giao dịch là Raphaco) ra đời, có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng, tài khoản riêng, hoạt động độc lập theo Nghị định 388 của Chính phủ. Số vốn hoạt động ban đầu là 278 triệu đồng Việt Nam cùng đội ngũ CBCNV trên 100 người. Xí nghiệp bắt đầu đầu tư và thực hiện chính sách thu hút nguồn nhân lực với chất lượng cao, tuyển dụng lao động là Dược sĩ Đại học tốt nghiệp loại khá, giỏi của Trường Đại học Dược Hà Nội, song song với việc ký kết nhiều hợp đồng cán bộ kỹ thuật, hợp tác nghiên cứu khoa học, hợp tác thăm dò thị trường và nghiên cứu tổ chức bộ máy doanh nghiệp.

Năm 1994, do cơ cấu tổ chức Sở y tế Đường Sắt được chuyển đổi thành Sở Y tế GTVT, Xí nghiệp dược phẩm Đường sắt cũng được đổi tên thành Công ty Dược và thiết bị vật tư y tế Bộ Giao thông vận tải (tên giao dịch là Traphaco). Công ty bổ sung chức năng hoạt động, tăng cường các quầy bán hàng tại trung tâm Hà Nội và bắt đầu xây dựng hệ thống phân phối tại các tỉnh miền Bắc.

Sau nhiều năm chuẩn bị về nhà xưởng cũng như đào tạo nhân lực, năm 1998, Công ty đã hoàn thành nhà máy sản xuất dược tại Phú Thượng Tây Hồ, Hà Nội và được Cục Quản lý dược công nhận đạt tiêu chuẩn GMP ASEAN (Thực hành tốt sản xuất thuốc ASEAN) - là đây chuyển GMP ASEAN đầu tiên ở Miền Bắc.

Ngày 27/09/1999, Công ty đã nhận được Quyết định số 2566/1999/QĐ - BGTVT của Bộ trưởng Bộ GTVT chuyển doanh nghiệp Nhà nước - Công ty Dược và Thiết bị vật tư y tế Traphaco - thành công ty cổ phần. Sau 3 tháng chuẩn bị, ngày 01/01/2000, Công ty cổ phần Dược và Thiết bị vật tư y tế Traphaco chính thức bắt đầu hoạt động theo hình thức công ty cổ phần với 45% vốn Nhà nước.

Ngày 05/07/2001, Công ty cổ phần Dược và Thiết bị vật tư Y tế Traphaco đổi tên thành Công

ty cổ phần Traphaco.

Tháng 01/2004, Công ty cổ phần Traphaco hoàn thành xây dựng nhà máy sản xuất dược phẩm Hoàng Liệt tại Hoàng Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội và được Cục Quản lý dược công nhận đạt hệ thống các tiêu chuẩn GMP/GSP/GLP-ASEAN. Nhà máy sản xuất của Công ty được chuyển từ Phú Thượng về Hoàng Liệt. Tháng 01/2007, nhà máy Hoàng Liệt được chính thức công nhận đạt tiêu chuẩn GMP-WHO.

Ngày 27/11/2007, Công ty Cổ phần Traphaco đã kỷ niệm 35 năm thành lập Công ty và tự hào đón nhận Huân chương lao động hạng nhì do Chủ tịch nước CHXHCNVN trao tặng. Trải qua 35 năm xây dựng và phát triển, Công ty Cổ phần Traphaco đã thực sự lớn mạnh và có nhiều đóng góp cho sự nghiệp bảo vệ sức khỏe cũng như sự phát triển của ngành dược phẩm Việt Nam.

Năm 2008, Công ty được tổ chức Quacert cấp chứng chỉ ISO 14001-2004 và đến tháng 10 đã chính thức được cấp chứng chỉ thực hành tốt 5S. Ngày 26/11/2008, mã cổ phiếu TRA của Công ty chính thức giao dịch tại Sở Giao dịch chứng khoán Tp. HCM (HOSE).

Năm 2009, ghi nhận quá trình sau 10 năm cổ phần hóa doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, Traphaco đã được công nhận là thương hiệu nổi tiếng Nhất ngành Dược Việt Nam. Cũng trong năm 2009, Traphaco cho ra mắt Công ty TNHH một thành viên Traphaco Sapa tại Lào Cai do Traphaco sở hữu 100% vốn.

Năm 2010, Traphaco vinh dự được đón nhận danh hiệu Anh hùng Lao động, Là đơn vị duy nhất được nhận giải thưởng Wipo do tổ chức SHTT thế giới trao tặng. Giải III trách nhiệm xã hội về lĩnh vực môi trường.

Năm 2011, Traphaco vinh dự được đón nhận Top 10 doanh nghiệp tiêu biểu trách nhiệm xã hội. Ngoài ra, Traphaco đã đàm phán và mua thành công lượng cổ phần giúp tăng tỷ lệ sở hữu tại Traphaco CNC lên 50,96%. Cũng trong năm 2011, lần đầu tiên Traphaco tham dự “Cuộc bình chọn Báo cáo thường niên năm 2010” và đã nhận giải thưởng Báo cáo thường niên tốt nhất. Cùng với giải thưởng này, Traphaco được xếp hạng AAA “Báo cáo thường niên chỉ số tín nhiệm Việt Nam” cho doanh nghiệp hoạt động hiệu quả cao, thể hiện tính minh bạch, tiềm lực tài chính mạnh, triển vọng phát triển lâu dài, kiểm soát được nguồn vốn kinh doanh và rủi ro ở mức thấp nhất.

Tháng 4/2012, Traphaco vinh dự đón nhận Giải thưởng chất lượng Quốc tế tại CHLB Đức. Ghi nhận những nỗ lực của Traphaco trong việc cam kết thực hiện về chất lượng - đại diện thành công của Việt Nam trong môi trường kinh doanh Quốc tế, Tổ chức Quốc tế BID đã trao giải “The International Arch of Europe Award.



Hàng năm, Công ty được trao tặng Cờ thi đua xuất sắc của Bộ GTVT và bằng khen của Tổng Cục Thuế. Ngoài ra, Công ty còn nhận được một số bằng khen và danh hiệu tiêu biểu sau:

**NHỮNG DANH HIỆU THI ĐUA TIÊU BIỂU MÀ CÔNG TY ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC**

<b>Năm</b>	<b>Danh hiệu</b>	<b>Cấp khen thưởng</b>
2012	Huân chương lao động hạng 1 của Chủ tịch nước trao tặng	Chủ tịch nước CHXHCNVN
2012	Giải thưởng chất lượng Quốc tế	Tổ chức quốc tế BID
2012	Top 10 nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam	Hội Sở hữu trí tuệ Việt Nam
2012	Top 10 Doanh nghiệp tiêu biểu vì cộng đồng	Bộ Y tế
2011	Top 10 Doanh nghiệp tiêu biểu trách nhiệm xã hội	Hội doanh nhân trẻ Việt Nam
2011	Giải thưởng Báo cáo thường niên Tốt nhất	Sở GD&ĐT TP Hồ Chí Minh, Báo Đầu tư Chứng khoán và Quỹ Dragon Capital
2011	Giải Nhất Vifotec cho sản phẩm Boganic	Bộ Khoa học và Công nghệ
2011	Thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam	Hội sở hữu trí tuệ Việt Nam
2010	Giải thưởng WIPO	Hội sở hữu trí tuệ thế giới
2010	Anh hùng lao động	Chủ tịch nước CHXHCNVN
2009	Giải thưởng Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (CSR)	Của tổ chức CSR Việt Nam
2009	Top 100 Sao vàng Đất Việt	Hội doanh nhân trẻ Việt Nam
2008	Được công nhận “Thương hiệu nổi tiếng nhất Ngành Dược Việt Nam”	Phòng Công nghiệp và Thương nghiệp Việt Nam; Tổ chức Nielsen.
2008	Top 100 Sao vàng Đất Việt	Hội doanh nhân trẻ Việt Nam
2007	Huân chương lao động hạng nhì	Chủ tịch nước CHXHCNVN

Năm	Danh hiệu	Cấp khen thưởng
2007	Giải thưởng Sao vàng Đất Việt (Top 100 thương hiệu Việt Nam)	Hội các nhà doanh nghiệp trẻ VN
2007	100 thương hiệu dẫn đầu hàng Việt Nam chất lượng cao	Người tiêu dùng bình chọn
2006	Bằng khen	Đảng Ủy khối Kinh tế Trung Ương
2005	Bằng khen	Thủ tướng Chính phủ
2004	Giải thưởng KOVALEVSKAIA	UB giải thưởng Kovalevskaia và Hội LH Phụ nữ Việt Nam
2003	Bằng khen	UBND TP Hà Nội
2002	Bằng khen	Thủ tướng Chính phủ
2002	Huân Chương Lao động hạng ba	Chủ tịch nước
2002	Cờ thi đua xuất sắc	Bộ Y tế
1999	Bằng khen	Thủ tướng Chính phủ

**MỘT SỐ GIẢI THƯỞNG TRAPHACO ĐƯỢC TRAO TẶNG**



**Chứng chỉ Iso 9001:2008**



**Giải thưởng cúp vàng  
Sở hữu trí tuệ**



**Giải bạc chất lượng  
Quốc gia năm 2010**



**Giải nhất giải thưởng sáng  
tạo khoa học công nghệ**

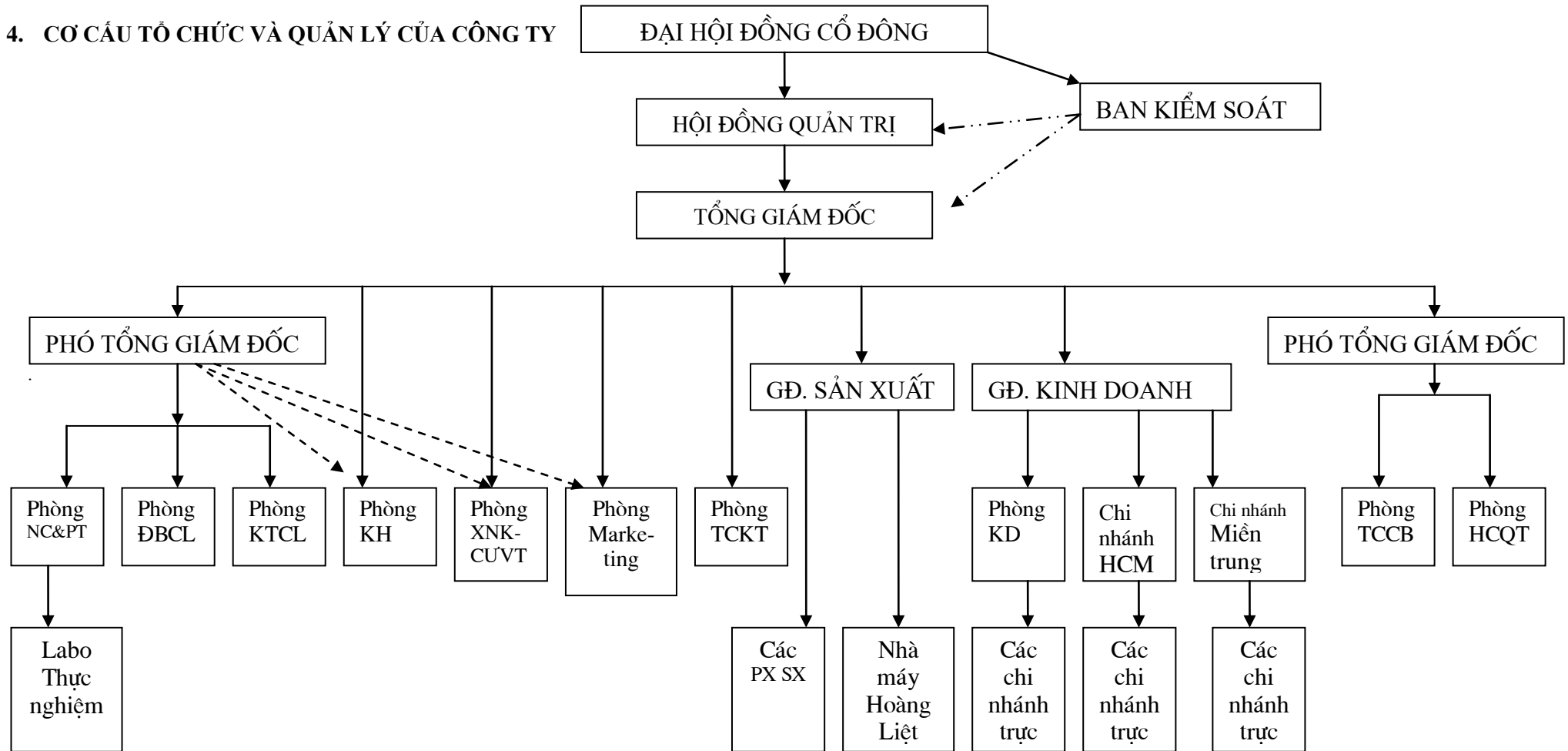


**Bình chọn báo cáo thường  
niên tốt nhất 2011**



**Giải thưởng doanh nghiệp tiêu biểu trách nhiệm xã hội 2011**

4. CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY



Chú thích:  
 —————> Chỉ đạo trực tiếp  
 - - - - -> Chỉ đạo thay thế  
 - · - · -> Kiểm soát

**4.1. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có quyền quyết định cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và những người được cổ đông ủy quyền biểu quyết.

**4.2. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 05 thành viên, nhiệm kỳ HĐQT là 05 năm.

***Danh sách thành viên Hội đồng quản trị***

01.	Bà <b>Vũ Thị Thuận</b>	–	Chủ tịch Hội đồng quản trị
02.	Ông <b>Trần Túc Mã</b>	–	Ủy viên Hội đồng quản trị
03.	Ông <b>Lê Tuấn</b>	–	Ủy viên Hội đồng quản trị
04.	Bà <b>Nguyễn Thị Lan</b>	–	Ủy viên Hội đồng quản trị
05.	Ông <b>Nông Hữu Đức</b>	–	Ủy viên Hội đồng quản trị

**4.3. BAN KIỂM SOÁT**

Ban Kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là tổ chức thay mặt cổ đông kiểm soát tính hợp lý và hợp pháp của mọi hoạt động kinh doanh, quản trị, điều hành và báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại Ban kiểm soát Công ty có 03 thành viên, nhiệm kỳ của Ban kiểm soát là 05 năm.

***Danh sách thành viên Ban Kiểm soát***

01.	Bà <b>Phạm Thị Thanh Duyên</b>	–	Trưởng Ban Kiểm soát
02.	Bà <b>Đỗ Khánh Vân</b>	–	Thành viên Ban Kiểm soát
03.	Bà <b>Trần Thị Ngọc Lan</b>	–	Thành viên Ban Kiểm soát

**4.4. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

Ban Tổng giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, với nhiệm vụ tổ chức, điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo những chiến lược và kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua. Nhiệm kỳ của các thành viên trong ban Tổng giám đốc là 05 năm.

Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty, do Hội đồng quản trị bổ nhiệm và miễn nhiệm. Tổng Giám đốc trực tiếp điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Giúp việc cho Tổng Giám đốc có 02 Phó Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm theo đề nghị của Tổng Giám đốc.

Công ty có 02 Giám đốc chức năng: Giám đốc sản xuất chịu trách nhiệm quản lý, điều hành Nhà máy sản xuất thuốc tại Hoàng Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội; Giám đốc kinh doanh chịu trách nhiệm tổ chức, điều hành hoạt động kinh doanh, phân phối sản phẩm, xây dựng hệ thống phân phối.

***Danh sách thành viên Ban Tổng giám đốc***

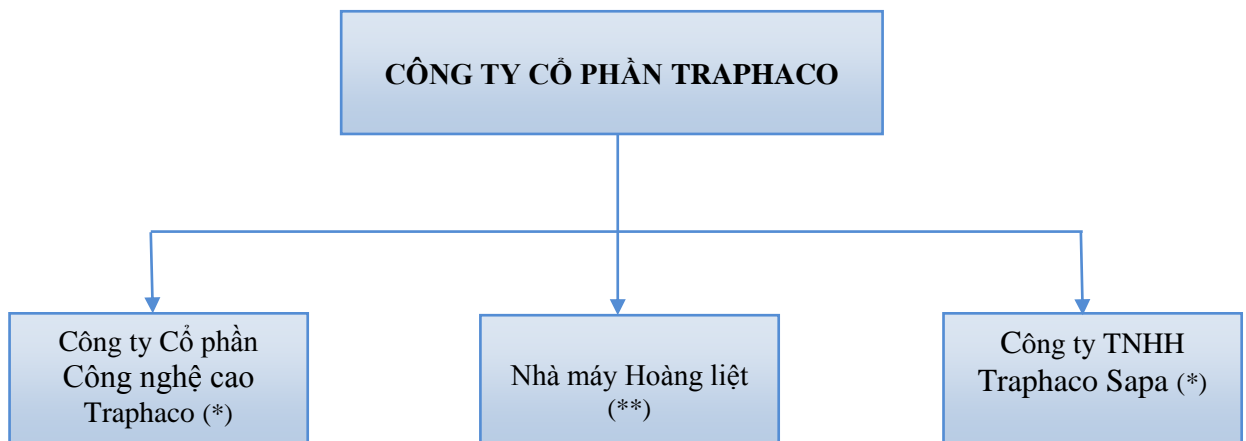
- 01. Ông **Trần Túc Mã** – Tổng giám đốc
- 02. Bà **Hoàng Thị Rượu** – Phó Tổng giám đốc
- 03. Ông **Nguyễn Huy Văn** – Phó Tổng giám đốc

**4.5. CÁC PHÒNG CHỨC NĂNG**

Công ty hiện có 10 phòng chức năng bao gồm:

- Phòng Nghiên cứu và Phát triển
- Phòng Đảm bảo chất lượng
- Phòng Kiểm tra chất lượng
- Phòng Kế hoạch
- Phòng Xuất nhập khẩu - Cung ứng vật tư
- Phòng Marketing
- Phòng Tài chính-Kế Toán
- Phòng Kinh doanh
- Phòng Tổ chức cán bộ
- Phòng Hành chính quản trị

**4.6. CÁC CƠ SỞ SẢN XUẤT**



(\*): Các công ty con  
(\*\*): Nhà máy trực thuộc

✓ **Nhà máy Hoàng Liệt:**

Nhà máy Hoàng Liệt được khởi công xây dựng từ tháng 01/2002, đi vào hoạt động từ tháng 01/2004 và được Cục Quản lý dược công nhận đạt hệ thống các tiêu chuẩn GMP/GSP/GLP-ASEAN. Tháng 12/2006, Cục Quản lý dược tái kiểm tra và chính thức chứng nhận nhà máy đạt tiêu chuẩn GPs WHO vào tháng 01/2007. Các dạng sản phẩm được sản xuất tại nhà máy gồm có thuốc viên, bột, thuốc nước, thuốc nhỏ mắt, mũi, thuốc mỡ – cream, nang mềm.



**HÌNH ẢNH NHÀ MÁY HOÀNG LIỆT**

✓ **Traphaco CNC:**

Là Công ty con của Traphaco, chuyên thực hiện gia công các sản phẩm, thành phẩm của Traphaco, nhà máy của Traphaco CNC tại Văn Lâm, Hưng Yên được khởi công xây dựng tháng 10/2004 và đi vào hoạt động từ tháng 01/2007. Với diện tích 10.000 m<sup>2</sup> nhà xưởng, nhà máy gồm phân xưởng viên nén đông dược, phân xưởng sơ chế, phân xưởng trà, phân xưởng thuốc ống, thuốc bột dùng ngoài. Nhà máy Văn Lâm chuyên sản xuất đông dược và đã được đăng ký để đạt tiêu chuẩn GPs của WHO về đông dược vào năm 2008.

✓ **Traphaco SAPA:**

Là Công ty con của Traphaco, chuyên gia công các sản phẩm nguyên liệu dược liệu đầu vào, thực hành nghiên cứu GACP (Good Agricultural Practice - thực hành tốt trồng trọt) của Traphaco. Nhà máy của Traphaco SAPA được thành lập từ năm 1998 với dây chuyền chiết xuất cao, sơ chế dược liệu đầu vào và hơn 4ha đất trồng cây dược liệu thử nghiệm.

#### **4.7. HỆ THỐNG PHÂN PHỐI**

4.7.1. Hệ thống bán hàng của Traphaco được chia thành 03 khu vực: Miền Bắc, Miền Trung và Miền Nam, hoạt động dưới sự chỉ đạo của Giám đốc Kinh doanh.

- ✓ Khu vực phía Bắc, bao gồm các tỉnh từ Quảng Bình trở ra: chịu sự quản lý của Trưởng phòng Kinh doanh phụ trách khu vực miền Bắc.
- ✓ Khu vực miền Trung, bao gồm các tỉnh từ Quảng Trị trở vào đến Khánh Hòa và khu vực Tây Nguyên: chịu sự quản lý của Giám đốc Chi nhánh miền Trung.
- ✓ Khu vực miền Nam, bao gồm các tỉnh từ Ninh Thuận trở vào: chịu sự quản lý của Giám đốc Chi nhánh miền Nam.

**DANH SÁCH CÁC CHI NHÁNH, ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI KHU VỰC MIỀN BẮC**

<b>STT</b>	<b>Các cửa hàng và đại lý</b>	<b>Địa chỉ</b>
1	Quảng Bình	Tổ 4 tiểu khu 11 – Bắc Lý- Đồng Hới- Quảng Bình
2	Hải Phòng (Chi nhánh công ty)	Số 14-15 lô BD6 khu đô thị PG An đông, An Đông Hải Phòng
3	Nam Định (Chi nhánh công ty)	Đường Trường Chinh khu đô thị Hòa Vượng - Nam Định
4	Nghệ An (Chi nhánh công ty)	Khu đô thị mới Vinh Tân-P Vinh Tân- Nghệ An
5	Thanh Hóa (Chi nhánh công ty)	Lô K1-K2 khu 4, khu Đô thị mới Bắc Đại Lộ Lê Lợi, Thanh Hóa
6	Hà Tĩnh	Quầy Traphaco167 - Hà Huy Tập - Hà Tĩnh
7	Thái Nguyên	477 Lương Ngọc Quyến – Thái Nguyên
8	Hải Dương	265 Điện Biên Phủ – TP Hải Dương
9	Phú Thọ	2201 Đại Lộ Hùng Vương- Việt Trì- Phú Thọ
10	Quảng Ninh (Chi nhánh công ty)	703 Lê Thánh Tông – TP Hạ Long Quảng Ninh
11	Bắc Giang	127 Đường Huyền Quang



STT	Các cửa hàng và đại lý	Địa chỉ
12	Yên Bái	509 Đường Yên Ninh- Yên Bái
13	Lạng Sơn	Số 2 Đường Nguyễn Du- Vĩnh Trại – Lạng Sơn
14	Thái Bình	577 Lý Thái Tổ- Thái Bình
15	Hung Yên	154 Điện Biên- Hưng Yên
16	Bắc Ninh	21 Nguyễn Văn Cừ- P Ninh Xá - Bắc Ninh
17	Ninh Bình	147 Hải Thượng Lãn Ông- TP Ninh Bình
18	Hà Đông	74 Ngô Quyền - Quang Trung - Hà Đông
19	Hà Nội	
	<i>Cửa hàng bán buôn</i>	A8 Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội
	<i>Cửa hàng bán buôn</i>	A7 Ngọc Khánh, Hà Nội
	<i>Cửa hàng bán buôn</i>	C2 Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội
	<i>Trung tâm phân phối</i>	75 Yên Ninh, Ba Đình, Hà Nội

#### DANH SÁCH CÁC CHI NHÁNH, ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI KHU VỰC MIỀN TRUNG

STT	Các cửa hàng và đại lý	Địa chỉ
1	Quảng Nam	120 Huỳnh Thúc Kháng – TX. Tam Kỳ - Quảng Nam
2	Bình Định	365 Trần Hưng Đạo – TP. Quy Nhơn – Bình Định
3	Gia Lai	90 Hai Bà Trưng – TP Pleiku – Gia Lai
4	Quảng Trị	185 Lê Duẩn – TX. Đông Hà - Quảng Trị
5	Quảng Ngãi (Chi nhánh công ty)	141/26 Lê Trung Đình, P. Trần Hưng Đạo, TP. Quảng Ngãi
6	Khánh Hòa (Chi nhánh công ty)	Lô 20,22,24, đường B6, Khu đô thị Vĩnh Diễm Trung, TP. Nha Trang, Khánh Hòa

## DANH SÁCH CÁC CHI NHÁNH, ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI KHU VỰC MIỀN NAM

STT	Các cửa hàng và đại lý	Địa chỉ
1	Cửa hàng bán buôn	D11-D12 134/1 Tô Hiến Thành, F15, Q10, TP HCM
2	Đồng Nai (Chi nhánh công ty)	C7 khu dân cư Hóa An, Đ Nguyễn Ái Quốc, xã Hóa An, Tp. Biên Hòa, Đồng Nai
3	Vũng Tàu	Số 9 Nguyễn Kim, TP Vũng Tàu
4	Bình Dương	Số 103 Bùi Quốc Khánh, P. Chánh Nghĩa, Tp.Thủ Dầu Một, Bình Dương
5	Bình Thuận (Chi nhánh công ty)	24 Bùi Thị Xuân, TP Phan Thiết, Bình Thuận
6	Ninh Thuận	331C Thống Nhất, P. Tân Sơn, Phan Rang, Ninh Thuận
7	Lâm Đồng	6A Ngô Quyền, TP Đà Lạt, Lâm Đồng
8	Bình Phước	Đường Hùng Vương, TX Đồng Xoài, Bình Phước
9	Tây Ninh	72-74 Xuân Hồng, KP1, TT. Hòa Thành, T. Tây Ninh
10	Long An	59 Nguyễn Huệ, P1, TX. Tân An, Long An
11	Tiền Giang	QL1 KP4 Thị trấn Cai Lậy, Tiền Giang
12	Bến Tre	Áp 6 xã Tân Thanh, Châu Thành, Bến Tre
13	Vĩnh Long (Chi nhánh công ty)	52/12B Phó Cơ Điều, Khóm 5, Phường 4, Tp. Vĩnh long
14	Trà Vinh	52/12B Phó Cơ Điều, Khóm 5, Phường 4, Tp. Vĩnh long
15	Cần Thơ (Chi nhánh công ty)	E1-26 Đường số 6, Khu dân cư 586 – P. Phú Thứ, Q. Cái Răng, TP Cần Thơ
16	An Giang	81 Lê Thị Nhiên, P. Mỹ Long, Long Xuyên, An Giang.
17	Kiên Giang	128-130 Nguyễn Hùng Sơn, Rạch Giá, Kiên Giang
18	Đồng Tháp	52/12B Phó Cơ Điều, Khóm 5, Phường 4, Tp. Vĩnh long
19	Sóc Trăng	Số 6 Nguyễn Du, Phường 9, TP Sóc Trăng, Sóc Trăng

STT	Các cửa hàng và đại lý	Địa chỉ
20	Bạc Liêu	99 Hoàng Văn Thụ, P3, TX Bạc Liêu, Bạc Liêu
21	Cà Mau	198 Lý Văn Lâm, khóm 2, P1, TP Cà Mau, Cà Mau

*Nguồn: Traphaco*

#### 4.7.2. Các chi nhánh

Hiện nay, Công ty Cổ phần Traphaco có 13 chi nhánh đang hoạt động trên Toàn quốc. Chức năng của các chi nhánh này chủ yếu là phân phối sản phẩm của Công ty tại khu vực miền Nam, miền Trung và Tây Nguyên.

#### DANH SÁCH CÁC CHI NHÁNH CỦA TRAPHACO

STT	Tên chi nhánh	Địa chỉ
1	Chi nhánh TP Hồ Chí Minh <u>Thành lập năm 2002</u>	59 Lê Văn Lương, Ấp 5, Xã Phước Kiển, Huyện Nhà Bè, TP.Hồ Chí Minh
2	Chi nhánh Miền Trung <u>Thành lập năm 2006</u>	255 Tôn Đức Thắng, phường Hoà Minh, quận Liên Chiểu, TP Đà Nẵng
3	Chi nhánh Nghệ An <u>Thành lập năm 2010</u>	Khu đô thị mới Vinh Tân, TP.Vinh, Tỉnh Nghệ An
4	Chi nhánh Thanh Hóa <u>Thành lập năm 2010</u>	Lô K1+K2-Khu 4, Khu đô thị mới Bắc Đại Lộ Lê Lợi, xã Đông Hương, TP.Thanh Hóa
5	Chi nhánh Nam Định <u>Thành lập năm 2009</u>	Đường Trương Hán Siêu, khu đô thị Hòa Vượng, TP.Nam Định
6	Chi nhánh Hải Phòng <u>Thành lập năm 2010</u>	Số 14-15 - lô BD6 tại khu đô thị PG An Đông, huyện An Dương, TP.Hải Phòng
7	Chi nhánh Vĩnh Long <u>Thành lập năm 2010</u>	52/12B Phó Cơ Điều, Khóm 5, phường 4, TP. Vĩnh Long
8	Chi nhánh Bình Thuận <u>Thành lập năm 2011</u>	24 Bùi Thị Xuân, phường Xuân An, Thành phố Phan Thiết, tỉnh Bình Thuận

9	Chi nhánh Đồng Nai <u>Thành lập năm 2011</u>	C7- Khu dân cư Hóa An, đường Nguyễn Ái Quốc, phường Hóa An, TP.Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai
10	Chi nhánh Quảng Ngãi <u>Thành lập năm 2011</u>	141/26 Lê Trung Đình, P.Trần Hưng Đạo, TP.Quảng Ngãi
11	Chi nhánh Khánh Hòa <u>Thành lập năm 2012</u>	Lô 20,22,24, đường B6, Khu đô thị Vĩnh Diễm Trung, TP. Nha Trang, Khánh Hòa
12	Chi nhánh Cần Thơ <u>Thành lập năm 2011</u>	E1-26 Đường số 6, Khu dân cư 586, P.Phú Thứ, Q.Cái Răng, TP.Cần Thơ
13	Chi nhánh Quảng Ninh <u>Thành lập năm 2012</u>	Ô số 1 Lô A6, Khu đô thị mới Cao Xanh – Hà Khánh A, Phường Cao Xanh, TP.Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh.

*Nguồn: Traphaco*

## 5. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY; DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP VÀ TỶ LỆ CỔ PHẦN NẴM GIỮ; CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

### 5.1. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TỪ 5% TRỞ LÊN VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY (tại thời điểm 22/02/2013)

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số ĐKKD	Số cổ phần năm giữ	Tỷ lệ năm giữ
Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC)	Tầng 23 - Tòa nhà Charmvit, 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy Hà Nội	0106000737	4.400.748	35,66%
Vietnam Azalea Fund Limited	P.O. Box 1984, Boundary Hall, Cricket Square, Grand Cayman KY1-1104, Cayman Islands	CD-185851	3.083.746	24,99%
Vietnam Holding Limited	Card Corporate Services Ltd., Second Floor, Zephyr House, 122 Mary PO Box 709 GT, George Town, Grand Cayman, Cayman Islands	CS1077	1.189.764	9,64%

*Nguồn: Traphaco*

## 5.2. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP CỦA CÔNG TY

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số ĐKKD	Số cổ phần năm giữ	Tỷ lệ nắm giữ
Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC)	Tầng 23 - Tòa nhà Charmvit, 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy Hà Nội	0106000737	2.933.832	36,67%
Các cổ đông khác			5.066.168	63,33%

## 5.3. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

## CƠ CẤU CỔ ĐÔNG Traphaco (tại thời điểm 22/02/2013)

Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Tỷ trọng
<b>Trong nước</b>	<b>945</b>	<b>7.462.387</b>	<b>55,08%</b>
<i>Tổ chức</i>	<i>31</i>	<i>4.400.974</i>	<i>35,66%</i>
<i>Cá nhân</i>	<i>914</i>	<i>2.391.733</i>	<i>19,38%</i>
<b>Nước ngoài</b>	<b>34</b>	<b>44,92%</b>	
<i>Tổ chức</i>	<i>21</i>	<i>5.536.108</i>	<i>44,86%</i>
<i>Cá nhân</i>	<i>13</i>	<i>7.876</i>	<i>0,06%</i>
<b>Tổng</b>	<b>979</b>	<b>12.339.824</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Traphaco

## 6. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ CON, NHỮNG CÔNG TY TRAPHACO 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 TRAPHACO

## 6.1. Những công ty mẹ và công ty con của Công ty Cổ phần Traphaco

Danh sách các Công ty con:

Tên đơn vị	Địa chỉ	Vốn điều lệ	Tỷ lệ nắm giữ
Công ty TNHH MTV Traphacosapa	Tổ 9, Thị trấn Sapa, Huyện Sapa, Tỉnh Lào Cai	3.350.000.000	100%

Tên đơn vị	Địa chỉ	Vốn điều lệ	Tỷ lệ nắm giữ
Công ty CP Công nghệ cao Traphaco	Xã Tân Quang, Huyện Văn Lâm, Tỉnh Hưng Yên	63.135.720.000	50,96%
Công ty CP Dược – Vật tư Y tế Đắk Lắk (BAMEPHARM)	Địa chỉ: 9A Hùng Vương - Tp. Buôn Ma Thuột - Tỉnh Đăklăk	12.943.920.000	51%
Công ty TNHH 1 TV Traphaco – Hưng Yên	Xã Tân Quang, Huyện Văn Lâm, Tỉnh Hưng Yên	20.000.000.000	100%

Nguồn: Traphaco

## 6.2. Những công ty mà Traphaco đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối

Không có

## 6.3. Những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Traphaco

Không có

## 7. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### 7.1. CÁC CHỦNG LOẠI SẢN PHẨM

TRAPHACO có số lượng sản phẩm tăng trưởng khá cao, trung bình khoảng 20 sản phẩm mới một năm. Đến nay, Công ty Cổ phần Traphaco đã được Cục quản lý dược cấp giấy phép lưu hành hơn 200 sản phẩm, phân bổ trên 21 nhóm sản phẩm sau:

- ✓ Vitamin - khoáng chất;
- ✓ Thuốc hướng thần kinh;
- ✓ Thuốc bổ từ dược liệu;
- ✓ Thuốc an thần;
- ✓ Thuốc đường hô hấp;
- ✓ Thuốc kháng Histamin;
- ✓ Thuốc Tim mạch, tuần hoàn;
- ✓ Thuốc Tiêu hóa;
- ✓ Thuốc Giảm đau – chống viêm;
- ✓ Thuốc chống viêm dạng men;

- ✓ Thuốc Cơ - xương - khớp;
- ✓ Thuốc dùng cho Mắt;
- ✓ Thuốc dùng cho mũi miệng họng;
- ✓ Thuốc kháng sinh;
- ✓ Thuốc kháng virus;
- ✓ Thuốc kháng ký sinh trùng;
- ✓ Thuốc kháng nấm;
- ✓ Thuốc sát trùng;
- ✓ Thuốc ngoài da;
- ✓ Thuốc phụ khoa;
- ✓ Thuốc tăng cường miễn dịch và chống oxi hóa

Ngoài ra Công ty còn có các sản phẩm thực phẩm chức năng, mỹ phẩm làm đẹp và các sản phẩm nhập khẩu.

Các sản phẩm trên được sản xuất dưới 15 dạng bào chế với nhiều dạng bào chế hiện đại như: viên tác dụng kéo dài, viên sủi bọt, viên nang cứng, viên nang mềm, thuốc bột pha hỗn dịch, thuốc bột, si rô, thuốc nước uống, thuốc nước dùng ngoài, thuốc nhỏ mắt và mũi, thuốc kem, mỡ, ..v.v...,

Theo nguồn gốc nguyên liệu, Công ty sản xuất cả 2 nhóm thuốc tân dược và đông dược. Trong đó **đông dược là thế mạnh** của Công ty, chiếm khoảng 50% số lượng sản phẩm, khoảng 50% doanh thu và khoảng 70% lợi nhuận hàng năm của Công ty.

HÌNH ẢNH MỘT SỐ SẢN PHẨM TIÊU BIỂU CỦA CÔNG TY





## DOANH THU, LỢI NHUẬN TỪ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

## 7.2.1. Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh

## a. Doanh thu thuần và tốc độ tăng trưởng doanh thu

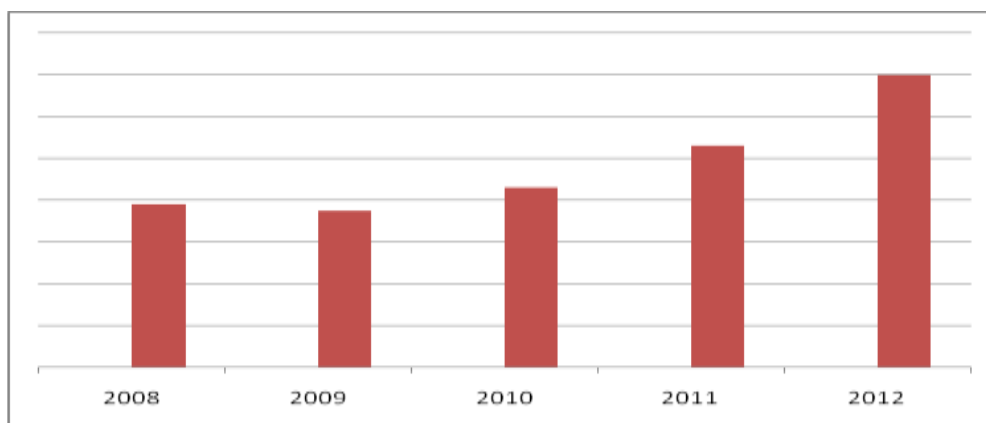
## DOANH THU THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị: VND

Năm	Doanh thu thuần	Tỷ lệ tăng trưởng
2008	780.183.033.638	-
2009	747.041.085.152	-4,25%
2010	859.762.172.200	15,09%
2011	1.062.793.118.734	23,61%
2012	1.400.703.523.162	31,79%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, 2010, 2011 và 2012 của Traphaco

## DOANH THU THUẦN



Từ khi thực hiện cổ phần hóa, Công ty Cổ phần Traphaco luôn đạt được mức tăng trưởng doanh thu ổn định nhờ những nỗ lực đầu tư vào công tác nghiên cứu sản phẩm và mở rộng thị trường. Có thể thấy ở biểu đồ trên, Công ty luôn đạt mức tăng trưởng ở mức cao khoảng 15% đến trên 20%, đây là mức tăng trưởng doanh thu khá cao trong nhóm các công ty hoạt động trong ngành dược.

## b. Doanh thu theo từng nhóm hàng

## DOANH THU THEO NHÓM HÀNG

Đơn vị: VND

STT	Khoản mục	2011		2012	
		Giá trị (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
	<b>Hàng sản xuất</b>				
1	Hàng đông dược	614,63	57,6	789,07	56,36%
	Hàng tân dược	174,01	16,3	199,15	14,23%
2	<b>Hàng hóa khai thác</b>	278,63	26,1	420	30,00%
	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>1.062,79</b>		<b>1.400,70</b>	

Nguồn: Traphaco

Về cơ cấu doanh thu, với tỷ trọng khoảng 50% doanh thu thuần hàng năm, nhóm hàng đông dược được đánh giá là nhóm hàng chủ lực của Traphaco.

Bên cạnh đó, với lợi thế về thương hiệu và mạng lưới phân phối, trong thời gian vừa qua, mảng hàng hóa khai thác của Traphaco ngày càng được chú trọng. Cụ thể, trong năm 2010 và 2011, Traphaco đã đẩy mạnh việc xuất nhập khẩu uỷ thác và phân phối độc quyền một số sản phẩm nhập khẩu. Vì vậy, doanh thu của nhóm hàng này ghi nhận sự tăng trưởng mạnh và ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của Traphaco. Biểu đồ dưới đây sẽ trình bày cụ thể sự dịch chuyển trong cơ cấu doanh thu của Traphaco từ năm 2010 đến 6 tháng năm 2012.

## c. Doanh thu của các sản phẩm chủ lực

Các sản phẩm chủ lực đóng góp một phần đáng kể trong cơ cấu tổng doanh thu, góp phần ổn định tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Thông tin chi tiết về kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty đối với các sản phẩm này được trình bày chi tiết ở bảng dưới đây:

**DOANH THU CỦA CÁC SẢN PHẨM CHỦ LỰC**

Đơn vị: VND

Nhóm sản phẩm	Tên sản phẩm	Doanh thu (Tỷ đồng)		
		2010	2011	2012
<b>TÂN DƯỢC</b>	Amorvita	3,4	4,9	2,45
	Antot - Philatop	16,7	13	21
	Avircream	1,1	5	5,9
	Azithromycin	1,3	4,4	1,78
	Dibetalic	2,8	9,1	9,54
	Levigatus	2,1	5,6	6,68
	Methorphan	1,3	16,3	30,22
	Nước súc miệng T-B	9,1	24,5	30,37
	Stilux	4,4	7,3	7,3
<b>ĐÔNG DƯỢC</b>	Ampelop	5,4	9,4	9,4
	Hoạt huyết đường não	81,9	254,5	296,29
	Boganic	74,5	147,6	177,27
	Slaska	17,7	23,4	18,34
	Hà thủ ô	2,1	4,9	3,67
	Viên sáng mắt	6,01	13,1	12,99
	Thập toàn đại bổ	4,9	10,1	14,5
	Dưỡng cốt hoàn	3,3	19,1	36,3
	Didicera	20,02	40,2	45,59

Nguồn: Traphaco

Để giữ vững tốc độ phát triển ổn định, Công ty đã kiên định đi theo chiến lược đa dạng hóa các chủng loại sản phẩm, tuy nhiên tập trung phát triển các sản phẩm thế mạnh tạo doanh thu chính và gây tiếng vang về thương hiệu. Trong những năm qua, các sản phẩm thế mạnh trên đã góp phần mang lại 60% - 80% doanh thu cho nhóm hàng sản xuất.

**7.2.2. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh**

**LỢI NHUẬN GỘP TỪ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH**

Đơn vị: Tỷ VND

STT	Nhóm hàng	2011	2012
<b>1</b>	<b>Thành phẩm sản xuất</b>		
	Hàng tân dược	77,2	92,81
	Hàng đông dược	299,32	378,92
<b>2</b>	<b>Hàng khai thác</b>	<b>11,14</b>	<b>37,612</b>
	<b>Tổng lợi nhuận gộp</b>	<b>399,12</b>	<b>471,743</b>

Nguồn: Traphaco

Với thế mạnh về các sản phẩm đông dược, tỷ trọng lợi nhuận của nhóm hàng này luôn chiếm hơn 70% tổng lợi nhuận gộp của các mặt hàng sản xuất. Mặc dù tỷ trọng doanh thu ngày càng giảm nhưng nhóm hàng đông dược luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty. Vì vậy, có thể nói đây là mảng hàng hóa truyền thống và đạt hiệu quả cao của Traphaco, tạo dựng uy tín và thương hiệu nổi bật cho Traphaco.

Bên cạnh đó, nhóm hàng khai thác cũng được Traphaco chú trọng đầu tư. Cùng với sự tăng trưởng mạnh mẽ của doanh thu, lợi nhuận gộp của nhóm hàng khai thác cũng đã được cải thiện đáng kể. Năm 2011, lợi nhuận gộp của nhóm hàng này lên đến 11,14 tỷ đồng, tăng 22,42% so với năm 2010. Trong năm 2012, các lợi thế này đã và sẽ tiếp tục được Traphaco tận dụng để gia tăng doanh thu và lợi nhuận.

## 7.2. NGUYÊN VẬT LIỆU

### 7.2.1. Nguồn nguyên vật liệu

Với thế mạnh về đông dược, phần lớn nguyên liệu sản xuất thuốc của Công ty là dược liệu trồng trong nước (90%). Phần còn lại (10%) nguyên liệu dùng cho sản xuất thuốc tân dược được nhập khẩu trực tiếp từ các nhà sản xuất hoặc phân phối nguyên liệu dược phẩm có thương hiệu và uy tín trên thế giới như: BASF (Đức), Andenex - Chemie (Đức), DSM (Thụy Sĩ), Linnea (Thụy Sĩ),... Bên cạnh đó Công ty cũng có nhiều nhà cung ứng ở thị trường châu Á như Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc,...

Các nhà cung ứng nguyên liệu của Công ty phần lớn là những bạn hàng lâu năm, có mối quan hệ hợp tác lâu dài với Công ty. Hiện nay Công ty có 14 nhà cung cấp nguyên liệu chính:

#### CÁC NHÀ CUNG CẤP NGUYÊN LIỆU VÀ DƯỢC LIỆU CHÍNH CỦA CÔNG TY

STT	Nguyên liệu, dược liệu	Nhà sản xuất	Nước sản xuất
1	Cao Đinh lăng	Công ty CP Dược Bình Lục	Việt Nam
2	Cao Actiso	Công ty Liên doanh BV Pharma	Việt Nam
3	Cao Actiso	Công ty TRAPHACO Sapa	Việt Nam
4	Cao Actiso	Công ty CP Dược Lâm Đồng	Việt Nam
5	Cao Biển súc	Công ty Dược liệu TW2	Việt Nam
6	Cao chè dây	Công ty TRAPHACO Sapa	Việt Nam
7	Cao Hà thủ ô	Công ty CP Dược Bình Lục	Việt Nam
8	Ginkgo Biloba ext	Pizhou Futong Biochemicals	Trung Quốc
9	Piracetam	Jingdezhen Kamenzi	Trung Quốc

STT	Nguyên liệu, dược liệu	Nhà sản xuất	Nước sản xuất
10	Nifedipin	Andenex - Chemie	Đức
11	Nifedipin	Chemo	Thụy Sĩ
12	Vinpocetin	Linnea	Thụy Sĩ
13	Serratiopeptidase	Yuhan	Hàn Quốc
14	Nhóm Vitamin	DSM	Thụy Sĩ

*Nguồn: Traphaco*

### 7.2.2. Sự ổn định của nguồn nguyên vật liệu

Để đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào, công ty sử dụng nguyên tắc hợp tác lâu dài để tạo sự chủ động với các bạn hàng cung ứng nguyên vật liệu. Cụ thể, phòng Xuất nhập khẩu - Cung ứng vật tư đã xây dựng SOP (Quy trình thao tác chuẩn) về việc lựa chọn bạn hàng cung ứng nguyên vật liệu cho công ty, trên cơ sở đó lựa chọn các đối tác để ký kết hợp tác lâu dài. Tùy theo thời gian thu hoạch dược liệu, Công ty ký hợp đồng 3-5 năm với các nhà cung ứng, bên cạnh đó ký hợp đồng nguyên tắc thoả thuận số lượng cung ứng theo năm đối với các đối tác nước ngoài. Việc này cũng giúp các nhà cung ứng có thể chủ động trong kế hoạch sản xuất và kinh doanh.

Do đặc thù của nguồn nguyên liệu sản xuất trong nước, chất lượng của nguồn nguyên liệu đầu vào phụ thuộc vào các điều kiện khách quan như thời tiết, mùa vụ, vị trí địa lý, cũng như kỹ thuật sản xuất của người nông dân. Tuy nhiên, so với các công ty đông dược khác, Traphaco có lợi thế nổi trội về khu vực cung cấp nguồn nguyên liệu, bao gồm lợi thế về thời tiết của khu vực miền Bắc (thích hợp cho việc trồng trọt và mở rộng một số loại nguyên liệu đặc thù cho thuốc đông dược) và sự thuận tiện về việc vận chuyển và thu mua nguyên vật liệu.

Bên cạnh việc ký kết hợp đồng cung cấp nguyên vật liệu dài hạn với các nhà cung ứng, Traphaco còn có định hướng lâu dài cho việc ổn định và phát triển nguồn nguyên liệu thông qua các chương trình tổ chức nghiên cứu về địa chất, hướng dẫn nông dân về các kỹ thuật trồng trọt chế biến có từ các kết quả nghiên cứu khoa học. Chương trình này đã quy hoạch được một số vùng trồng dược liệu để chuẩn hoá chất lượng dược liệu đầu vào ở miền Bắc và miền Nam như Chè Dây ở Lào Cai, Thái Nguyên, Yên Bái; Đinh Lăng ở Nam Hà, Thái Bình, Hưng Yên; Actiso ở SAPA, Lâm Đồng, ..v.v... Việc quy hoạch phát triển vùng dược liệu của Công ty đáp ứng được 90% nhu cầu về nguyên liệu sản xuất, hỗ trợ Công ty trong việc tạo dựng sự ổn định về giá cả, số lượng và chất lượng của nguyên liệu đầu vào.

Cùng với nguồn nguyên liệu tại chỗ, Traphaco còn sử dụng nguồn nguyên liệu nhập khẩu cho cả nhóm sản phẩm đông dược và tân dược. Đối với sản phẩm thuốc tân dược, nguồn nguyên liệu chủ

yếu được nhập từ các nước phát triển như Pháp, Đức, Thụy Sĩ, Nhật, Hàn Quốc,... Ngoài ra, Công ty cũng nhập khẩu một số nguyên liệu phục vụ sản xuất thuốc đông dược từ Trung Quốc. Với cơ sở sản xuất đặt tại miền Bắc, so với các Công ty đông dược tại miền Trung và miền Nam, việc nhập khẩu nguyên liệu từ Trung Quốc của Traphaco có được lợi thế hơn về mặt thời gian và chi phí vận chuyển.

### 7.2.3. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu và lợi nhuận

Nhìn tổng thể, Traphaco có thể đảm bảo được sự chủ động trong cung ứng 90% nguồn nguyên liệu đầu vào. Tính đến thời điểm hiện tại, hoạt động kinh doanh của Công ty chưa phải chịu những ảnh hưởng lớn từ sự gia tăng giá cả nguyên liệu đầu vào trên thế giới cũng như sự tăng giá trong nước.

## 7.3. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

### CHI PHÍ TỪ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị: VND

STT	Chi phí	2011		2012	
		Giá trị	%DT thuần	Giá trị	%DT thuần
1	Giá vốn hàng bán	663.666.372.174	62,45%	821.845.959.184	58,67%
2	Chi phí tài chính	27.335.435.730	2,57%	35.099.496.227	2,51%
3	Chi phí bán hàng	181.969.513.161	17,12%	265.989.941.828	18,99%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	72.564.866.267	6,83%	110.602.809.514	7,90%
5	Chi phí khác	1.821.026.912	0,17%	331.139.273	0,02%
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>947.357.214.244</b>	<b>89,14%</b>	<b>1.233.869.346.026</b>	<b>88,09%</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011 và 2012 của Traphaco

Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất trong chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh của Traphaco chiếm khoảng trên 60% tổng chi phí. Chi phí bán hàng chiếm tỷ trọng lớn thứ hai dao động trong khoảng 17 – 19%. Ngoài ra chi phí tài chính của năm 2012 của Traphaco cũng tăng so với năm 2011, tuy nhiên tỷ trọng so với doanh thu thì giảm.

## 7.4. TRÌNH ĐỘ CÔNG NGHỆ

Với khẩu hiệu “*Lấy khoa học công nghệ làm trung tâm, lấy thị trường để định hướng, lấy tăng trưởng làm động lực, lấy chất lượng để cam kết với khách hàng*”, chiến lược công nghiệp hoá và hiện đại hoá quá trình sản xuất cũng như sản phẩm luôn được thể hiện trong các nhiệm vụ khoa

học công nghệ của Công ty.

Hiện nay, Traphaco đang sử dụng các quy trình sản xuất sử dụng công nghệ hiện đại phù hợp với tiêu chuẩn GMP - WHO, GLP, GSP, GDP, tiêu chuẩn ISO 9001:2008 và ISO 14001:2004. Traphaco cũng là doanh nghiệp dược phẩm miền bắc đầu tiên đạt tiêu chuẩn GMP ASEAN năm 1998.

Các nhà máy sản xuất của Traphaco được xây dựng hoàn toàn mới với thiết kế đón đầu về công suất và khả năng ứng dụng các công nghệ cao vào quá trình sản xuất. Tính đến thời điểm hiện tại, nhà máy Hoàng Liệt là một trong số ít các nhà máy ở Việt Nam đạt tiêu chuẩn GMP-WHO.

Hệ thống thiết bị của Công ty thuộc thế hệ mới trong lĩnh vực công nghiệp dược, phần lớn được nhập khẩu từ nước ngoài như Đức, Hàn Quốc,... đáp ứng được yêu cầu về chất lượng sản phẩm và công suất, phục vụ nhu cầu sản xuất, nghiên cứu và phát triển các sản phẩm đặc trị. Bên cạnh các máy móc thiết bị ngoại nhập, Traphaco cũng sử dụng máy móc thiết bị do các công ty có tên tuổi trong nước sản xuất theo thiết kế từ catalog nước ngoài. Các máy móc sản xuất trong nước phù hợp với điều kiện hoạt động của Công ty, vừa đảm bảo được chất lượng cao của sản phẩm lại vừa góp phần tiết kiệm chi phí sản xuất. Một số dây chuyền sản xuất tiên tiến như: dây chuyền nang mềm với thiết bị công nghệ mới cán màng ép khuôn; dây chuyền bao film, bao đường tự động; dây chuyền chiết xuất tuần hoàn chân không nâng cao chất lượng và đa dạng hoá sản phẩm, chuẩn hoá nguyên liệu cao đầu vào,...

Với 2 nhóm sản phẩm là thuốc tân dược và thuốc đông dược, Traphaco luôn chú trọng việc nghiên cứu phát triển các công nghệ mới và các dạng bào chế mới cho thuốc tân dược như viên tác dụng kéo dài, viên sủi, viên nang mềm, bột pha hỗn dịch,...

Đặc biệt, Traphaco là doanh nghiệp dược Việt Nam đi đầu trong hoạt động nghiên cứu khoa học để hiện đại hoá các dạng bào chế đông dược. Từ các kinh nghiệm thực tiễn dựa trên nghiên cứu bào chế thuốc tân dược, Traphaco đã hiện đại hoá thành công nhiều loại đông dược như viên nang Ích mẫu, dung dịch uống Hoạt huyết dưỡng não, dung dịch uống Lục vị ẩm dành cho trẻ em, Viên bao, nang mềm Boganic, trà tan, viên bao Hà Thủ Ô,...

Ngoài ra, Công ty còn đầu tư hệ thống phụ trợ đạt tiêu chuẩn GMP – WHO như hệ thống xử lý nước cấp, nước thải, khí nén, không khí (HVAC), ..v..v..

**7.4.1. Các dây chuyền sản xuất đang được sử dụng**

**MỘT SỐ THIẾT BỊ MÁY MÓC CÓ TRÌNH ĐỘ CÔNG NGHỆ CAO**

*Đơn vị: 1.000 VNĐ*

STT	Tên thiết bị, máy móc	Số lượng	Xuất xứ	Nguyên giá	Giá trị còn lại
1	Máy in phun Willet SI MK2	4	Mỹ	116.488.000	8.089.437
2	Máy dập viên ZP 33B	3	Trung Quốc	122.857.143	

STT	Tên thiết bị, máy móc	Số lượng	Xuất xứ	Nguyên giá	Giá trị còn lại
					10.238.097
3	Máy lọc hút chân không	1	Nhật bản	90.969.576	-
4	Máy đo độ ổn định viên thuốc - KBWF240	1	Đức	193.141.600	-
5	Máy dập viên xoay tròn tự động HLT 3000	1	Hàn Quốc	1.035.980.000	-
6	Máy bao đồng tự động HLC - 130 FS	1	Hàn Quốc	977.216.994	-
7	Máy bao phim D3200 x R1000 x C1300	1	Hàn Quốc	132.750.000	-
8	Máy in phun Domino	1	Anh	116.032.500	-
9	Máy nén khí trục vít BOGE S40 30KW	1	Đức	297.708.690	-
10	Máy dán nhãn tự động Model KDF - 6	1	Đức	262.348.800	-
11	Máy đóng nang tự động Kwang Dah - Model KDF	1	Đài Loan	1.133.721.600	-
12	Máy chiết chai đóng nắp tự động Model AFC - 100	1	Đài Loan	583.867.500	-
13	Máy trộn nhũ hoá chân không Shang Yuh	1	Đài Loan	365.890.300	-
14	Máy sấy tầng sôi HA - 100 TS II	2	Việt Nam	288.000.000	-
15	Máy hút ẩm Munters MX 2100C/W MX 3700C/W	2	Đức	742.657.636	-
16	Dây chuyền nang mềm	1	Hàn Quốc	3.118.646.564	-
17	Máy ép vi cứng UHLMAN	2	Đức	1.398.001.800	-
18	Máy đóng tuyp C945	1	Italia	1.556.217.122	-
19	Máy dập viên 27 chày	1	Ấn độ	592.514.040	-
20	Máy trộn cao tốc Model HSM -100	2	Việt Nam	242.500.000	-
21	Máy sửa hạt cao tốc HA - 500SHCT	1	Việt Nam	125.000.000	-
22	Máy rót bột tự động Model PF - 45	1	Đài Loan	188.700.000	102.212.511
23	Máy đóng tuyp bán tự động K500M	1	Đài Loan	405.119.380	-
24	Máy ép vi bầm Hoàng anh HA - 170 DV	1	Việt Nam	510.000.000	380.334.247
25	Máy đóng hộp bán tự động	1	Đài Loan	429.218.000	35.826.964
26	Máy trộn phân tán	1	Đài Loan	345.530.000	34.600.332
27	Máy tách nang	1	Ấn độ	139.163.000	13.935.365
28	Hệ thống điều hoà TRANE	1	Mỹ	3.194.395.597	-
29	Máy lãc siêu âm Trassonic T780/4	1	Mỹ	77.869.200	-
30	Máy thử độ hoà tan DT60 -	2	Đức	133.630.095	-



STT	Tên thiết bị, máy móc	Số lượng	Xuất xứ	Nguyên giá	Giá trị còn lại
ERWEKA					
31	Thiết bị chuẩn độ điện thế tự động Model 785 DMP	1	Đức	173.051.177	-
32	Máy khử ẩm MUNTERS Model ML 1350	1	Đức	235.644.180	-
33	Máy sắc ký lỏng hiệu năng cao Model 7000 Merck	2	Nhật Bản	613.475.250	-
34	Hệ thống chung cất đậm VELP	1	Italia	73.111.715	-
35	Nồi hấp tiệt trùng HIRAYAMA	1	Nhật Bản	109.838.865	-
36	Máy quang phổ hồng ngoại Avatar 370F1- IR	1	Mỹ	621.677.806	4.423.006

*Nguồn: Traphaco*

**HÌNH ẢNH MỘT SỐ THIẾT BỊ MÁY MÓC CÓ TRÌNH ĐỘ CÔNG NGHỆ CAO**



**Máy sấy tầng sôi**



**Máy tạo nang**



**Dây truyền viên hoàn cứng**



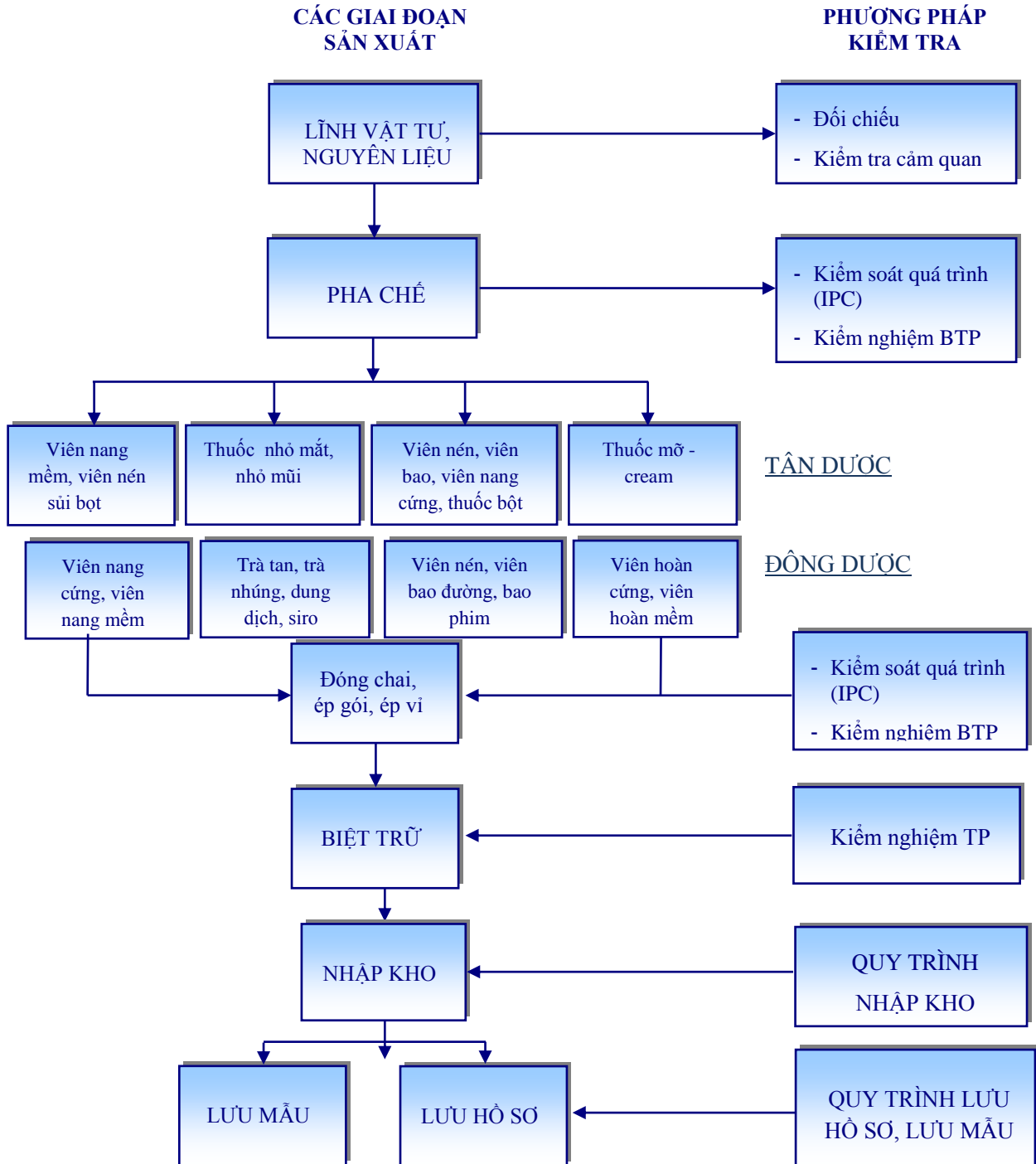
**Máy ép vi viên nang mềm**

**Dây truyền chiết suất****Dây truyền đóng túi**

#### **7.4.2. Tiêu chí lựa chọn máy móc thiết bị và nhà cung cấp**

Nhận thức được vai trò quan trọng của việc áp dụng khoa học công nghệ tiên tiến trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Traphaco luôn đặt tiêu chí về công nghệ hiện đại lên vị trí hàng đầu khi lựa chọn máy móc thiết bị sản xuất. Bên cạnh tiêu chí đáp ứng tiêu chuẩn GMP, Công ty cũng chú trọng đến tính năng tiết kiệm vật tư, nguyên vật liệu và bảo vệ môi trường.

7.4.3. Sơ đồ sản xuất



7.4.4.

7.5.4. Năng lực sản xuất

Với trình độ công nghệ hiện đại, công suất của các dây chuyền sản xuất của Traphaco ở mức khá cao. Tùy theo nhu cầu thị trường và kế hoạch sản xuất kinh doanh, Traphaco sẽ có kế hoạch sử dụng và khai thác thiết bị máy móc phù hợp.

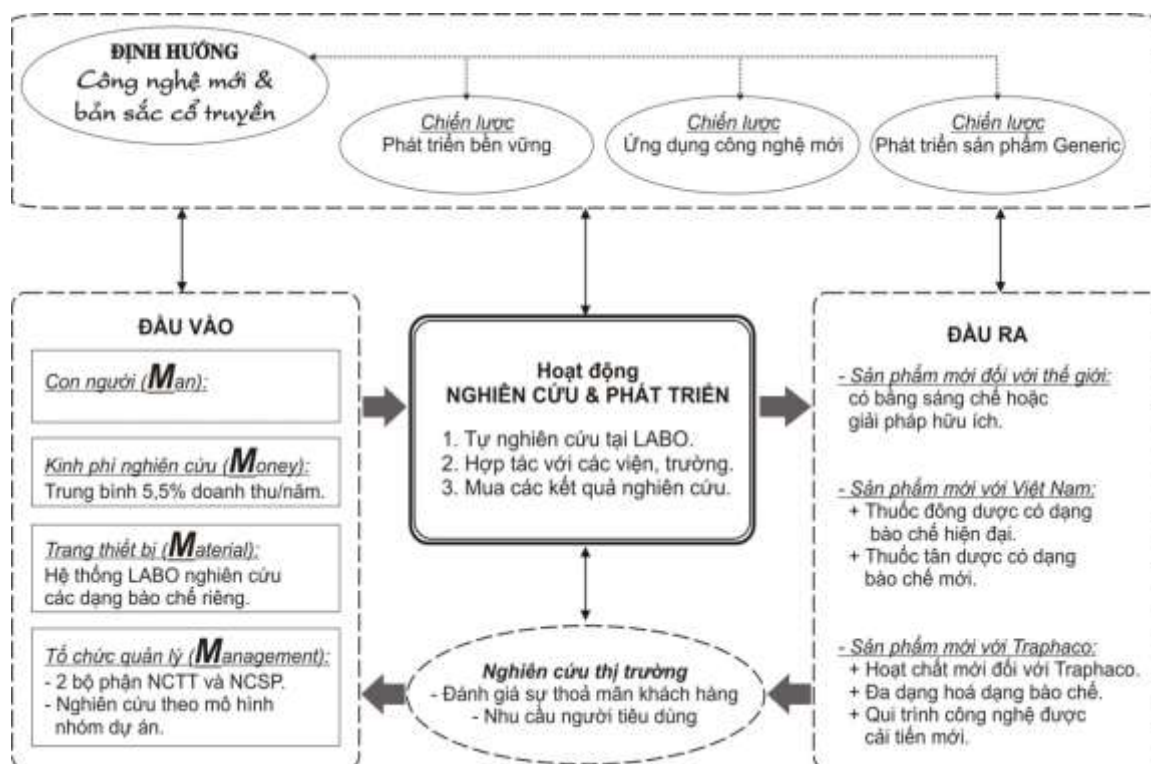
**NĂNG LỰC SẢN XUẤT CỦA CÁC DÂY CHUYỀN MÁY MÓC**

STT	Dây chuyền SX	Năng lực SX tối đa/1 ca	Thực tế khai thác
1	Viên (các loại)	1.000.000 đv/1ca	40%
2	Mỡ – cream	16.000 đv/1ca	30%
3	Nang mềm	200.000 đv/1ca	70%
4	Thuốc nhỏ mắt	30.000 đv/1ca	70%
5	Thuốc nước	10.000 đv/1ca	26%
6	Thuốc uống dùng ngoài	20.000 đv/1ca	40%

Nguồn: Traphaco

**7.5. TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI**

Quy trình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới được thực hiện theo sơ đồ sau:



Trong ngành dược phẩm, Traphaco được biết đến với thế mạnh nổi bật về hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

Nhận thức được vai trò quan trọng của việc nghiên cứu, Traphaco đã có chiến lược phát triển bộ phận nghiên cứu sản phẩm từ rất sớm. Phòng nghiên cứu và phát triển của Công ty được thành lập

năm 1996 và là mô hình nghiên cứu đầu tiên của cả nước. Hàng năm, Công ty có chính sách đầu tư đáng kể vào bộ phận này, với mức chi phí khoảng từ 3-5%/năm trên tổng doanh thu. So với các doanh nghiệp dược Việt Nam, đây là tỉ lệ tương đối cao. Tuy nhiên, việc đầu tư này là cần thiết xét về sự phát triển lâu dài của Traphaco cũng như thể hiện trách nhiệm của Công ty đối với sức khỏe cộng đồng.

Hiện nay, chiến lược của Công ty trong định hướng phát triển sản phẩm mới là giữ vững vị thế dẫn đầu trong nghiên cứu và phát triển thuốc và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe từ dược liệu. Đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm mới tạo được sự độc đáo và khác biệt đặc biệt là các sản phẩm từ dược liệu Việt Nam vốn có nhiều ưu thế. Xây dựng và phát triển chuỗi giá trị Nghiên cứu - Sản xuất - Thị trường đảm bảo sự tăng trưởng bền vững bằng giải pháp:

- Xây dựng mô hình hợp tác 4 nhà (NHÀ NÔNG - NHÀ NƯỚC - NHÀ DOANH NGHIỆP - NHÀ KHOA HỌC) để phát triển dược liệu và các sản phẩm từ dược liệu.
- Phát triển dự án GreenPlan (Dự án nghiên cứu phát triển bền vững nguồn dược liệu Traphaco) với mục tiêu đảm bảo nguồn dược liệu đầu vào về chất lượng và số lượng để ổn định sản xuất - kinh doanh các sản phẩm từ thảo dược của Traphaco. Cung cấp cho thị trường trong nước dược liệu mang thương hiệu Traphaco, cung cấp cho thị trường quốc tế dược liệu mang thương hiệu Việt Nam.

Ngoài ra Công ty còn chú trọng đầu tư cho công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới bằng cách đẩy mạnh các hình thức đào tạo mới, đào tạo lại và đào tạo nâng cao. Thu hút nguồn nhân lực có chuyên môn cao bằng cách hợp tác với các nhà khoa học, các chuyên gia, cố vấn qua các đề tài, dự án khoa học công nghệ các cấp.

Tiếp tục phát triển hợp tác và nhận các kết quả nghiên cứu của các nhà khoa học, nhà sáng chế, nhà sở hữu sáng chế, của các công ty, viện nghiên cứu. Thành lập viện nghiên cứu và phát triển Traphaco với các trung tâm:

- Trung tâm phát triển công nghệ bào chế.
- Trung tâm phát triển dược liệu và sản phẩm thiên nhiên.
- Trung tâm công nghệ sinh học - Dược phẩm.
- Trung tâm phát triển tri thức, y dược học cổ truyền.
- Trung tâm nghiên cứu, dự báo và hoạch định chiến lược phát triển.

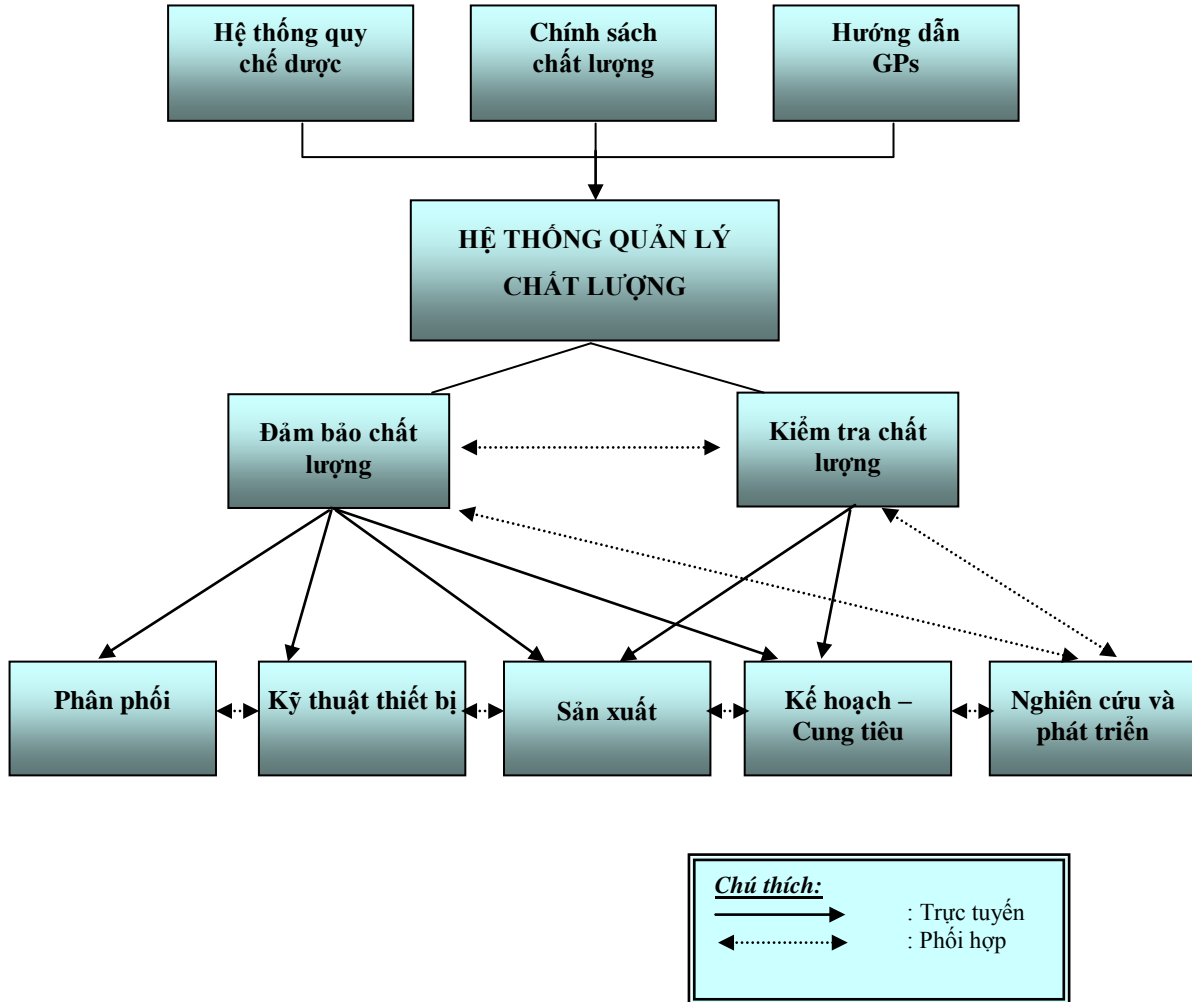
## 7.6. TÌNH HÌNH KIỂM TRA CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ

Xác định được tính thiết yếu của khâu quản lý chất lượng sản phẩm, Traphaco đã thiết lập và áp dụng hiệu quả một hệ thống quản lý chất lượng từ giai đoạn sản xuất đến giai đoạn phân phối sản phẩm. Hệ thống Quản lý chất lượng thường xuyên được cập nhật và nâng cao tiêu chuẩn, đáp ứng

các chuẩn mực của khu vực và quốc tế như WHO GMP/GLP/GSP (được chứng nhận bởi Cục Quản lý Dược Việt Nam), tiêu chuẩn ISO 9001:2008 (được chứng nhận bởi tổ chức Bureau Veritas).

Hệ thống quản lý chất lượng của Công ty được thể hiện ở sơ đồ sau:

**SƠ ĐỒ HỆ THỐNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG**



Như được trình bày ở sơ đồ trên, hệ thống quản lý chất lượng của Công ty bao gồm 2 bộ phận: bộ phận Đảm bảo chất lượng và bộ phận Kiểm tra chất lượng.

- ✓ **Bộ phận Đảm bảo chất lượng (ĐBCL):** có chức năng quản lý một cách hệ thống tất cả các lĩnh vực có liên quan đến chất lượng thuốc.
- ✓ Bộ phận ĐBCL gồm có 22 cán bộ công nhân viên, trong đó có 1 thạc sỹ và 11 dược sỹ làm

nhiệm vụ theo dõi và quản lý chất lượng từ khâu đầu vào, quá trình sản xuất cho tới khâu bảo quản – phân phối – lưu thông, 10 kỹ sư và nhân viên kỹ thuật cơ điện khác đảm nhiệm việc theo dõi, quản lý và bảo trì thiết bị máy móc.

- ✓ **Bộ phận Kiểm tra chất lượng (KTCL):** đạt tiêu chuẩn GLP, chịu trách nhiệm kiểm tra chất lượng từ nguyên liệu, bao bì đầu vào, bán thành phẩm cho đến thành phẩm xuất xưởng, đánh giá độ ổn định của thuốc, kiểm tra môi trường... đảm bảo toàn bộ thành phẩm khi xuất xưởng đều đạt các tiêu chuẩn đã đăng ký. Bộ phận KTCL có 25 cán bộ công nhân viên làm việc tại các phòng Kiểm nghiệm hóa lý, phòng Vật lý, phòng Kiểm nghiệm đồ bao gói, phòng Kiểm nghiệm vi sinh vật, phòng Lưu mẫu,...v..v..

Hai bộ phận ĐBCL và KTCL hoạt động độc lập với nhau (trừ một số hoạt động phối hợp trong quá trình kiểm tra, kiểm soát) và hoàn toàn độc lập với hệ thống sản xuất. Công ty luôn khuyến khích, tạo điều kiện cho đội ngũ chuyên viên của hai bộ phận này trau dồi và cập nhật những kiến thức tiên tiến về quản lý chất lượng sản phẩm, nhằm đảm bảo tốt nhất chất lượng của mỗi viên thuốc tới tay người tiêu dùng.

Nhìn chung, tất cả các sản phẩm của Traphaco đều phải trải qua một quy trình kiểm tra nghiêm ngặt cả về chất lượng lẫn bao bì, mẫu mã trước khi phân phối ra thị trường.

Để đáp ứng được yêu cầu về tính đầy đủ, kịp thời và chính xác của công tác kiểm nghiệm, Công ty đã đầu tư các trang thiết bị phân tích hiện đại, phù hợp, được lắp đặt và bố trí hợp lý. Tất cả các thiết bị kiểm nghiệm đều được vận hành, kiểm định/hiệu chuẩn theo đúng quy trình đã được phê duyệt.

## 7.7. HOẠT ĐỘNG MARKETING

### 7.7.1. Công tác phát triển sản phẩm (PRODUCTS)

Là một doanh nghiệp có bề dày về hoạt động kinh doanh và sản xuất trong ngành dược phẩm, Traphaco sở hữu một danh mục sản phẩm đa dạng, phong phú về chủng loại, đáp ứng được nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng. Công ty luôn đề ra những chiến lược và mục tiêu rõ ràng trong việc phát triển thương hiệu, tính năng, mẫu mã, bao bì, chất lượng và độ an toàn của sản phẩm. Những chiến lược này đã khẳng định được tính hiệu quả qua những thành công mà Công ty đạt được trong những năm qua.

#### *Về tính năng*

Hiện tại Traphaco có hai mảng sản phẩm chính là các thuốc có nguồn gốc dược liệu và các thuốc có nguồn gốc hóa dược. Cả hai mảng này đều đa dạng về chủng loại, gồm nhiều nhóm sản phẩm có tính năng phong phú và nhu cầu sử dụng cao như thuốc giảm đau, hạ sốt, thuốc tim mạch, thuốc tiêu hóa và gan mật, thuốc cơ – xương - khớp, ..v..v... Hiện nay, Traphaco đang tập trung vào mảng sản xuất và kinh doanh đông dược dựa trên những lợi thế về nền sinh học đa dạng của Việt

Nam với các loại động thực vật, khoáng vật trên cạn cùng với các loại dược liệu biển độc đáo và phong phú.

### ***Về chất lượng và độ an toàn***

Chất lượng và độ an toàn của sản phẩm chính là tiêu chí ưu tiên hàng đầu trong quá trình sản xuất của Công ty. Tất cả sản phẩm của Traphaco đều được sản xuất dưới Hệ thống quản lý chất lượng quốc tế ISO 9001:2008 và GMP - WHO, GMP, GLP, GSP. Chất lượng ổn định và hiệu quả điều trị được khẳng định qua thử nghiệm lâm sàng tại các bệnh viện lớn như Bệnh viện K, Bệnh viện Quân y 108, Bệnh viện Bạch Mai, Bệnh viện Hữu Nghị, ..v..v..

Để thu được sản phẩm có chất lượng cao nhất, công ty đã chú trọng việc kiểm soát nguồn dược liệu đầu vào từ khâu chọn giống, gieo trồng, chăm sóc, thu hoạch, chế biến, và bảo quản dược liệu. Traphaco là doanh nghiệp tiên phong trong việc đề xuất và phối hợp thực hiện đề tài cấp Nhà nước “*Xây dựng quy trình sản xuất dược liệu sạch và chế biến sạch để bào chế một số chế phẩm chất lượng cao*”. Công ty là một trong những đơn vị đầu tiên đưa ra các sản phẩm đông dược đạt tiêu chuẩn GMP - WHO trên thị trường Việt Nam.

Bên cạnh đó, các sản phẩm thuốc của Công ty phải trải qua một quá trình kiểm tra chất lượng khắt khe để đảm bảo độ an toàn tuyệt đối trước khi đến với tay người tiêu dùng. Các sản phẩm thuốc đang lưu hành trên thị trường của Traphaco đều được Bộ Y tế kiểm nghiệm và cấp số đăng ký lưu hành trên toàn quốc.

So với các công ty Đông dược khác, chất lượng sản phẩm của Traphaco đã được khẳng định về mặt tác dụng dược lý và thành phần thuốc, vì vậy phần lớn các sản phẩm của Traphaco được xếp vào loại hàng OTC (hàng không cần kê đơn). Do đặc tính này, các sản phẩm của Traphaco dễ phân phối và tiếp cận người tiêu dùng

Các sản phẩm của Traphaco đã 15 năm liền được bình chọn là hàng Việt Nam chất lượng cao. Giải thưởng Sao vàng Đất Việt 9 năm liên tục (2003-2011). Ngoài ra các sản phẩm truyền thống của Công ty cũng được vinh danh như: “Sáng mắt – Hàng Việt nam được người tiêu dùng Thủ đô yêu thích, Hoạt huyết dưỡng não – Top 20 sản phẩm Việt Nam được tin dùng ...

### ***Về mẫu mã, kiểu dáng, bao bì***

Bên cạnh chất lượng của sản phẩm, mẫu mã và bao bì cũng là một yếu tố thu hút sự chú ý của người tiêu dùng. Việc thiết kế mẫu mã và bao bì là một khâu quan trọng trong quá trình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới của Công ty.

Các sản phẩm thuốc của Công ty được sản xuất dưới nhiều kiểu dáng và dạng bào chế. Thuốc tân dược gồm có các dạng bào chế như: viên nén, viên nang cứng (capsule), viên nang mềm, viên bao phim, viên bao đường, viên sủi bọt, thuốc bột, si rô, thuốc nước uống, thuốc nước dùng ngoài, thuốc nhỏ mắt và mũi, thuốc kem, mỡ,... Thuốc đông dược có nhiều dạng như viên nén, viên nang



mềm, viên nang cứng, viên bao, trà, hoàn cứng, hoàn mềm,... Quy cách đóng gói cũng rất đa dạng như đóng chai, ép gói, ép vỉ,... tạo hiệu quả thuận tiện cho người tiêu dùng khi sử dụng.

***Về nhãn hiệu sản phẩm***

Đối với việc sử dụng nhãn hiệu sản phẩm, Traphaco thường áp dụng các chiến lược sau:

- *Mở rộng chủng loại:* Đây là chiến lược Traphaco thường áp dụng với những nhãn hiệu có uy tín và lợi nhuận cao. Các áp dụng chiến lược mở rộng chủng loại thường sử dụng trong việc đa dạng hoá dạng bào chế từ sản phẩm ban đầu của nhãn hiệu đó.

**CÁC NHÃN HIỆU MỞ RỘNG CHUNG LOẠI**

STT	Tên nhãn hiệu	Dạng bào chế
1	Hoạt huyết dưỡng não - Cebraton	Bao đường, Bao phim, Nang mềm
2	Boganic	Bao đường, Bao phim, Nang mềm
3	Hà thủ ô	Trà tan, Viên nhai
4	Sáng mắt	Nang cứng, Hoàn cứng
5	Leivis	Viên nén, Bôi ngoài da

*Nguồn: Traphaco*

- *Mở rộng nhãn hiệu:* Traphaco thường sử dụng việc mở rộng nhãn hiệu cho một nhóm các sản phẩm có cùng một nhóm tác dụng.

**CÁC NHÓM SẢN PHẨM MỞ RỘNG NHÃN HIỆU**

STT	Nhãn hiệu	Sản phẩm
1.	Hoạt huyết dưỡng não	Hoạt huyết dưỡng não, Hoạt huyết dưỡng não Cebraton S
2.	Nước súc miệng T-B	Nước súc miệng T-B Nước súc miệng T-B Aroma Nước súc miệng T-B Kid Nước súc miệng T-B Fresh Nước súc miệng T-B
3.	Amorvita	Amorvita Soft: Thuốc bổ có chứa nhiều vitamin Amorvita Multi: Thuốc bổ có chứa vitamin B1, B6, B12 Amorvita Hải sâm: Thuốc bổ có chứa vitamin, acid amin
4.	Fenixcam	Fenixcam Fenixcam-M

5. Tramorin	Tramorin
	Tramorin Plus

*Nguồn: Traphaco*

- *Sử dụng nhãn hiệu mới:* áp dụng cho các thuốc mới thuộc các nhóm tác dụng mới.
- *Chiến lược nhiều nhãn hiệu cho một sản phẩm:* khi tiêu thụ ở nhiều thị trường khác nhau ở trong và ngoài nước.
  - + Chứa Omeprazol: DARAZOL(Châu Phi), KINAZOL (Sang Campuchia).
  - + Nhóm hàng Hoạt huyết dưỡng não: Hoạt huyết dưỡng não (trong nước), Cebraton (nước ngoài)

**7.7.2. Các chiến lược về giá thành sản phẩm (PRICE)**

Mặc dù thị trường nội địa có sự cạnh tranh gay gắt, nguồn nguyên liệu đầu vào luôn có sự biến động, Công ty cổ phần Traphaco luôn có chủ trương ổn định giá bán sản phẩm với mức tối đa. Chiến lược giá được công ty sử dụng là chiến lược giá khác biệt dựa trên ưu thế về uy tín doanh nghiệp khi nghiêm túc thực hiện các cam kết về chất lượng và hiệu quả điều trị vượt trội của sản phẩm mới nhờ quá trình nghiên cứu phát triển được chú trọng.

Trong 10 năm qua, chiến lược giá của doanh nghiệp vẫn có hiệu quả trên thị trường. Qua khảo sát cho thấy người tiêu dùng rất tin tưởng vào các loại thuốc mang thương hiệu Traphaco bởi chất lượng tốt và uy tín lâu năm trong ngành dược phẩm mặc dù giá thành sản phẩm có phần cao hơn so với các sản phẩm cạnh tranh trên thị trường.

Về tỷ lệ chiết khấu cho các đại lý, Công ty áp dụng chính sách thống nhất trên toàn quốc, tỷ lệ chiết khấu này ở mức phù hợp với mặt bằng chung của ngành dược. Thông qua mức chiết khấu hợp lý, công ty đã ổn định được giá thành sản phẩm, tránh gây ra mâu thuẫn trong kênh phân phối và được khách hàng tin tưởng ủng hộ. Bên cạnh đó, Công ty cũng hỗ trợ tín dụng cho khách hàng bằng hình thức bán hàng trả chậm với thời gian nợ trung bình trên hợp đồng là 45 ngày. Mức tín dụng cung cấp tối đa cho một khách hàng tùy thuộc từng đối tượng khách hàng cụ thể sau khi đã xem xét về doanh số bán trung bình và uy tín của mỗi khách hàng.

**SO SÁNH GIÁ CỦA SẢN PHẨM TRAPHACO VỚI MỘT SỐ SẢN PHẨM CẠNH TRANH TRÊN THỊ TRƯỜNG**

Sản Phẩm	Giá bán buôn/ Đơn vị	Sản Phẩm	Giá bán buôn/ Đơn vị
<b><u>HOAT HUYẾT DƯỠNG NÃO</u></b> <b>TRAPHACO</b> <b>(Đơn vị: viên)</b>	620	<b><u>BOGANIC</u></b> <b>TRAPHACO</b> <b>(Đơn vị: viên)</b>	1.350

<b>Sản Phẩm</b>	<b>Giá bán buôn/ Đơn vị</b>	<b>Sản Phẩm</b>	<b>Giá bán buôn/ Đơn vị</b>
Nhất Nhất	2.250	Hamega Nam dược	1.250
Mình não khang (Phú Hưng)	1.400	Liverbil OPC	1.200
Tuần hoàn não Thái Dương	2.500	Bavegan Lâm Đồng	375
Hoạt huyết dưỡng não ACP	336	Bổ gan thông mật ACP	357
Hoạt huyết dưỡng não Khang Minh	816	B.A.R	210
<b><u>NUỚC SÚC MIỆNG T-B</u></b> <b>(Đơn vị: lọ)</b>	10.500	<b><u>SLASKA</u></b> <b>TRAPHACO</b> <b>(Đơn vị: lọ)</b>	23.000
Hương Biển (Hoa Linh)	17.500	Lavenka Nhất Nhất	21.900
Nasaco - Việt Pháp	21.600	Ho bổ phế	18.000
Nước súc miệng Thái Dương	13.500	Bổ phế chỉ khái lộ Nam Hà	16.800
Listerin	64.000	Bảo Thanh	28.500
Colgate	63.000	Thuốc ho an hoà khí	16.800
<b><u>TOTTRI</u></b> <b>(Đơn vị: hộp)</b>	108.000	<b><u>DIDICERA</u></b> <b>(Đơn vị: hộp)</b>	10.500
Thuốc tiêu trĩ Safinar (Mediplantex)	105.000	Tisore Nhất Nhất	56.500
Thăng trĩ Nam dược	88.000	Tê nhưc chân tay Bảo Nguyên	50.000
Viên bách trĩ TW3	46.200	Độc hoạt tiêu phong - Hoa Thiên Phú	20.000

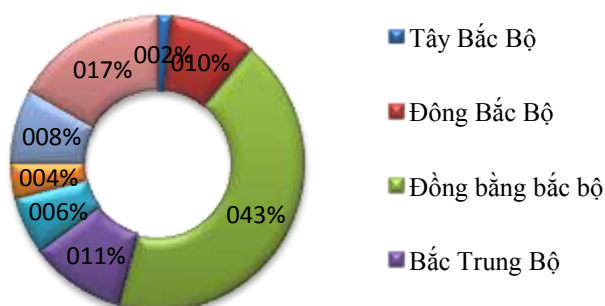
*Nguồn: Traphaco*

### 7.7.3. Thị trường tiêu thụ và phân phối sản phẩm (PLACE)

#### a. Thị trường tiêu thụ

Thị trường tiêu thụ của các sản phẩm Traphaco chủ yếu là thị trường nội địa, trải rộng khắp ba vùng miền trên cả nước. Hiện tại, khu vực miền Bắc mang lại thị phần lớn nhất cho hoạt động kinh doanh của Công ty, tiếp theo là khu vực miền Trung. Qua số liệu thống kê thu được tại các công ty được địa phương thì doanh số tại các tỉnh thuộc hai khu vực này đều đứng thứ nhất hoặc thứ hai so với các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm khác. Khu vực miền Nam, từ Khánh Hòa trở vào, do mới triển khai nên thị phần thấp hơn, nhưng có nhiều tiềm năng sẽ phát triển và mở rộng trong những năm tới do thói quen sử dụng thuốc đông dược lớn hơn miền Bắc và miền Trung.

**Biểu đồ doanh thu theo khu vực địa lý**



Ngoài thị trường trong nước, Công ty cũng đang từng bước mở rộng thị trường ra nước ngoài và đã xuất khẩu sản phẩm sang các nước như Bỉ, Ukraina, Công gô, Ăng-gô-la, Mianma, Lào, Campuchia, ..v..v.. Công ty đã tiến hành mở đại lý phân phối sản phẩm tại những nước Mianma, Lào, Campuchia và Ukraina.

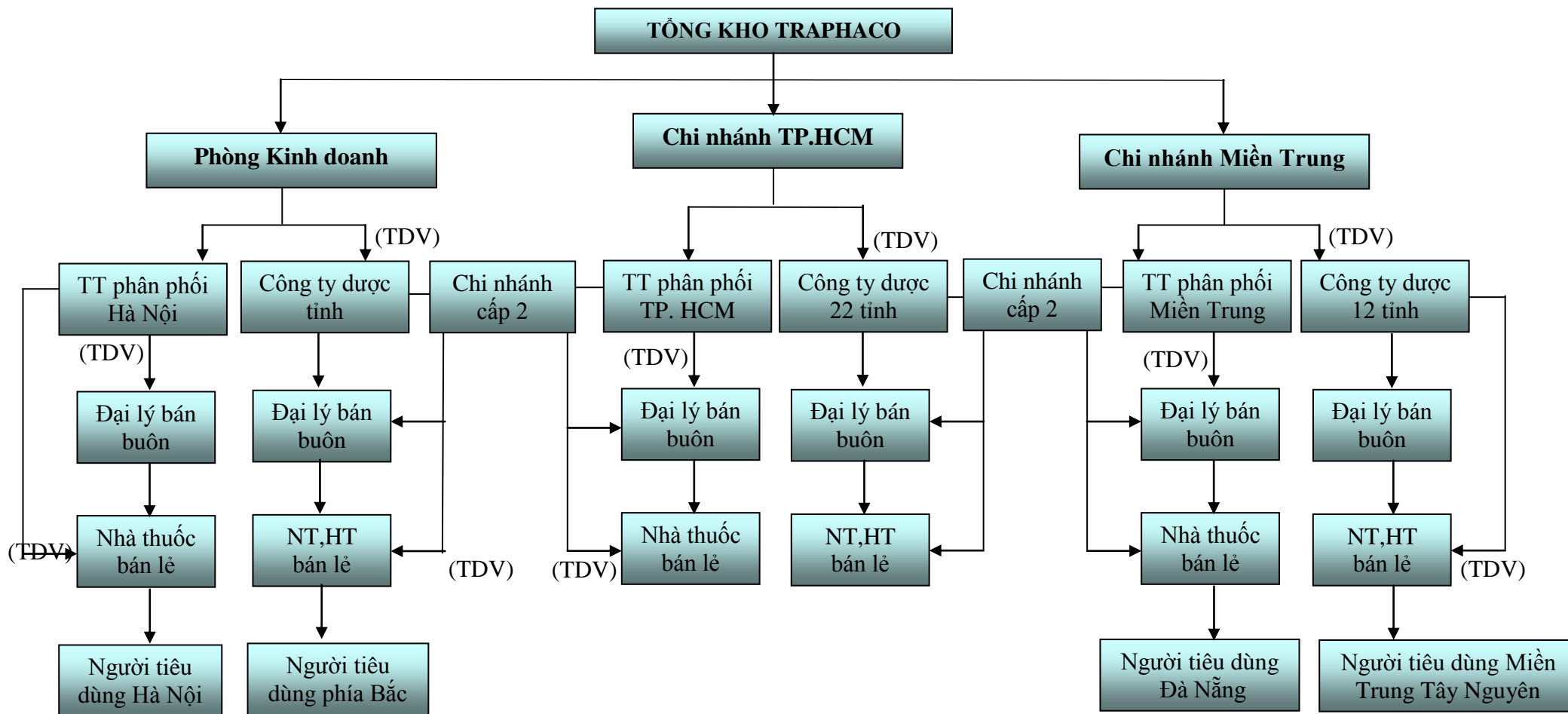
#### **b. Phân phối sản phẩm**

Traphaco đã dần kiện toàn và làm chủ hệ thống phân phối với các đại lý độc quyền và 13 chi nhánh trải dài trên toàn quốc, Traphaco được đánh giá có hệ thống phân phối mạnh thứ 2 trong số các Công ty dược trong nước.

Thế mạnh của Công ty tại các địa phương là có hệ thống kênh phân phối tới tận tuyến xã, mỗi tỉnh đều có các trình dược viên làm công tác marketing. Hiện tại ở Việt Nam, số lượng doanh nghiệp dược phẩm thiết lập được kênh phân phối rộng khắp như Traphaco còn ở mức rất thấp, đa phần chỉ dừng lại ở khâu phân phối sản phẩm tới đại lý cấp 2. Với việc xây dựng mạng lưới phân phối tới tận cấp xã, huyện, Traphaco đã tham gia trực tiếp từ khâu sản xuất tới tận khâu phân phối sản phẩm tới tay người tiêu dùng.

Ngoài ra, chính sách phân phối của Công ty còn có những ưu điểm so với các doanh nghiệp khác. Đó là sự cung ứng nhanh, đầy đủ và kịp thời các loại mặt hàng trong vòng 24 giờ trên toàn quốc. Bên cạnh đó, do có dự trữ chiến lược cho các sản phẩm quan trọng nên vào đợt cao điểm tiêu thụ như khi khuyến mại các mặt hàng chủ lực, Công ty có thể cung cấp tới 500% sản lượng bình quân hàng tháng của hàng chủ lực.

SƠ ĐỒ PHÂN PHỐI SẢN PHẨM CỦA TRAPHACO TRÊN THỊ TRƯỜNG NỘI ĐỊA



#### 7.7.4. Công tác quảng bá thương hiệu và tiếp thị sản phẩm (PROMOTION)

##### *Quảng bá và xây dựng thương hiệu*

Định hướng của Công ty Cổ phần Traphaco là trở thành một thương hiệu của công chúng, một doanh nghiệp hướng tới người tiêu dùng với mục đích chăm lo cho sức khoẻ cộng đồng. Công ty không chỉ nỗ lực đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật, tính năng, chất lượng sản phẩm mà còn tạo nên hình ảnh tin tưởng và thân thuộc đối với khách hàng. Xác định rõ mục tiêu đó, trong những năm qua Công ty đã triển khai nhiều hoạt động trong chiến lược quảng bá và xây dựng thương hiệu Traphaco.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc xây dựng một chiến lược về thương hiệu nhằm tiếp cận và thu hút khách hàng một cách thuyết phục thông qua việc tăng độ nhận biết và ghi nhớ đối với các nhãn hiệu sản phẩm, đồng thời đảm bảo duy trì hiệu quả về doanh số và tiềm năng lợi nhuận là hoàn toàn không đơn giản. Hệ thống các hoạt động này được gọi là IMC – Intergrated Marketing Communication - đối thoại Marketing tổng lực - đã và đang được Traphaco dần dần tiếp cận, đưa vào triển khai thực hiện trong chiến lược phát triển của Công ty.

Bên cạnh đó, Công ty cổ phần Traphaco cũng là một trong những công ty đi tiên phong trong việc đầu tư sáng tạo biểu tượng của doanh nghiệp nhằm tạo nên sự khác biệt đối với người tiêu dùng thông qua việc thể hiện những nét văn hoá riêng của Công ty.

##### *Các hoạt động quảng cáo và khuyến mại*

Ngay từ giữa thập niên 90, sớm hiểu được tầm quan trọng của phương thức quảng cáo trong việc thu hút sự chú ý của người tiêu dùng, Traphaco là doanh nghiệp được đi đầu trong hoạt động quảng cáo trên truyền hình. Khoảng thời gian của những năm 1995 - 1996 là thời điểm Công ty tập trung nhiều nhất cho công tác quảng cáo, với tần suất xuất hiện khá nhiều và đã thực sự tạo được lợi thế so với nhiều doanh nghiệp khác trong ngành với sự nhận biết từ sớm của người tiêu dùng. Ngân sách dành cho các hoạt động này trong những năm gần đây chiếm từ 5% đến 7% trên tổng doanh thu. Hiệu quả của quảng cáo đã thực sự tạo nên dấu ấn và góp phần tăng doanh thu cho những sản phẩm chủ lực của Công ty như Hoạt huyết dưỡng não – Cebraton, Boganic, Sáng mắt, Slaska,..v.v..

Để xây dựng hình ảnh thương hiệu và doanh nghiệp và sản phẩm, Traphaco đã sử dụng dịch vụ của các công ty tư vấn quảng cáo và truyền thông uy tín như Hoàng gia media, Goldsun, Đất Việt để thực hiện các chương trình quảng cáo trên truyền hình. Đối với mảng sản phẩm bán theo đơn (RX), theo quy định của Nhà Nước, Công ty chỉ sử dụng hình thức giới thiệu với các nhà chuyên môn (thông qua các trình dược viên) và quảng cáo trên các tạp chí chuyên ngành.

## CHI PHÍ DÀNH CHO QUẢNG CÁO

Năm	Chi phí quảng cáo (Tỷ đồng)	Doanh thu (%)
2008	23,1	5,45
2009	30,8	5,63
2010	41,4	6,4
2011	58,6	6,9
2012	62	4,43

Nguồn: Traphaco

Khuyến mại cũng là một hình thức được áp dụng song song với các hoạt động quảng cáo trong chiến lược quảng bá và tiếp thị. Thông thường các chương trình khuyến mại được tổ chức gắn liền với các chương trình quảng cáo. Hai hoạt động này có quan hệ chặt chẽ và hỗ trợ cho nhau. Nếu các chiến lược quảng cáo thường mang tính dài hạn thì các chương trình khuyến mại lại mang tính ngắn hạn, phù hợp với từng thời điểm và chu kỳ tiêu thụ của sản phẩm.

#### ***Các hoạt động quan hệ công chúng***

Nằm trong chiến lược quảng bá hình ảnh của Công ty, mảng quan hệ công chúng đã được Traphaco triển khai từ năm 1998.

Traphaco xác định khách hàng mục tiêu dựa trên biểu đồ về nhu cầu tiêu dùng thuốc ở các nhóm lứa tuổi. Trong đó, những người ở độ tuổi trung niên (40 tuổi) trở lên là nhóm tiêu dùng có nhu cầu sử dụng thuốc cao nhất. Định vị khách hàng mục tiêu của mình, Công ty đã xây dựng chương trình “Chăm sóc sức khỏe người cao tuổi” với các hình thức như mời các giáo sư đến tư vấn miễn phí về sức khỏe cho các thành viên của hội người cao tuổi, cung cấp các thông tin trong chuyên mục “Sống khỏe mỗi ngày”, tổ chức các buổi tư vấn sức khỏe và đo loãng xương miễn phí trên Toàn quốc, ..v...v.. Các hoạt động này đã mang lại hiệu quả cao, thể hiện ở sự tín nhiệm mà khách hàng luôn dành cho sản phẩm của Traphaco.

Chiến lược tiếp thị quảng cáo trong tương lai của Traphaco sẽ tập trung vào mục đích tuyên truyền cho công chúng thấy được hình ảnh của một doanh nghiệp có đạo đức kinh doanh, chuyên nghiệp và có hiệu quả cao trong việc chăm sóc sức khỏe cộng đồng thông qua việc cung cấp các sản phẩm chất lượng cao có nguồn gốc thiên nhiên.

#### **7.8. HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ**

Trong năm 2012, Traphaco đã tiến hành một số hoạt động đầu tư như:

##### ***Đầu tư mua Công ty cổ phần Dược Vật tư y tế Đắk Lắk (DBM):***

Đạt sở hữu 51% vốn điều lệ thông qua 2 đợt mua cổ phiếu với tổng kinh phí 16,3 tỷ đồng

Đợt 1: Ngày 11/05/2012 TRAPHACO đã đạt được thỏa thuận mua 317.104 cổ phiếu (tương đương

với 24,5% vốn điều lệ) của Công ty Cổ phần Dược vật tư y tế Đắc Lắc.

Đợt 2: Ngày 10/10/2012 TRAPHACO đã hoàn tất chào mua công khai 660.136 cổ phần (tương đương 51% vốn điều lệ) của công ty cổ phần Dược vật tư y tế Đắc Lắc theo công văn số 3114/UBCK-QLPH ngày 29/08/2012 của UBCK NN.

***Đầu tư mua Công ty cổ phần Dược Vật tư y tế Quảng Trị:***

Ngày 30/10/2012 TRAPHACO đã đạt được thỏa thuận mua 12.571 cổ phiếu (tương đương 42,9% vốn điều lệ) của công ty cổ phần Dược vật tư Y tế Quảng Trị với tổng kinh phí 4,4 tỷ đồng.

***Xây dựng lộ trình tăng tỷ lệ sở hữu tại TRAPHACO CNC:***

Triển khai phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 đã được ĐHĐCĐ thông qua, Hội đồng quản trị Công ty đã thành lập Ban tư vấn đầu tư xây dựng phương án tăng tỷ lệ sở hữu tại TRAPHACO CNC. Ban tư vấn đầu tư đã ký hợp đồng tư vấn với 2 công ty chứng khoán là Công ty chứng khoán Bảo Việt và Công ty chứng khoán VnDirect để xây dựng báo cáo định giá TRAPHACO CNC và các phương án nâng tỷ lệ sở hữu.


## 7.9. THƯƠNG HIỆU VÀ ĐỐI TƯỢNG SỞ HỮU TRÍ TUỆ

### 7.9.1. Ý nghĩa của lô gô Traphaco



Theo Quyết định Số 102/QĐ-TGD kể từ ngày 24/01/2011 TRAPHACO sẽ sử dụng Logo mới.

Tên gọi Traphaco thể hiện quá trình phát triển, sự thừa hưởng truyền thống của doanh nghiệp, đồng thời tạo ra sự phân biệt cho sản phẩm và doanh nghiệp, hiện hữu trên tất cả các hình thức giao dịch, khuyến trương, quảng bá của doanh nghiệp.

Logo Traphaco được cấu thành bởi sự kết hợp phần chữ Traphaco (kiểu AvantGarde) mạnh mẽ, vững chãi **Traphaco** với hình ảnh viên kim cương xanh cách điệu , biểu tượng thể hiện: đẳng cấp được khẳng định; trí tuệ sâu rộng; sự thịnh vượng vững bền; niềm tin và khát vọng mãnh liệt - nền tảng phát triển của Công ty cổ phần Traphaco. Thông qua hình ảnh biểu tượng, Traphaco khẳng định vị thế dẫn đầu trên thị trường và quyết tâm trở thành thương hiệu nổi tiếng ở Việt Nam và quốc tế.

### 7.9.2. Các đối tượng sở hữu trí tuệ

Công ty đang sở hữu 10 bằng độc quyền giải pháp hữu ích và độc quyền kiểu dáng công nghiệp, cùng với khoảng 200 nhãn hiệu hàng hóa. Thương hiệu Traphaco không chỉ đăng ký bảo hộ tại Việt Nam mà còn được đăng ký bảo hộ tại 10 nước trên thế giới như Nhật, Mỹ, Úc, Lào, Thái Lan, Singapore, Malaysia, Campuchia, Trung Quốc, Indonesia.

## DANH MỤC CÁC NHÃN HIỆU HÀNG HÓA SỞ HỮU CÔNG NGHIỆP TRONG NƯỚC



STT	Nhãn hiệu hàng hóa	STT	Nhãn hiệu hàng hóa	STT	Nhãn hiệu hàng hóa
1	Allisa	66	Traflocin	131	Amorvita-ginseng & hình
2	Amorvita	67	Trajordan	132	Trasorbid
3	Amorvita-multi	68	Trajordan bcomplex	133	Trasipy
4	Ampelop	69	Trajordan, TRAPHACO & hình	134	Trapa-isdn
5	Andiabet	70	Tramorin	135	Hecquyn
6	Anstress	71	Tranausea	136	Qrio-gel
7	Arinate	72	Tranocin	137	Joliecrem
8	Artesian & hình	73	Tranodyn	138	Queenbody & hình
9	Avircrem	74	TRAPHACO & hình	139	Traphagyl
10	Avirtab	75	TRAPHACO, ĐSTT & hình	140	Dermaqueen
11	Biltonic	76	TRAPHACO, HHDN & hình	141	Trà gừng và hình
12	Bodiskine	77	TRAPHACO, NSTT & hình	142	Ampelop và hình
13	Boganic	78	Traphemol	143	Amorvita và hình
14	Cadef	79	Traseptol	144	Antot và hình
15	Cagu	80	Trastu		Sibetab và hình
16	Caporil & hình	81	Traverin	146	Vipocetin và hình
17	Carmen	82	Travie	147	Cagu và hình
18	Cebreal	83	Tricare	148	Traflu và hình
19	Celgar	84	Vidibest	149	T-B Aroma và hình
20	Dafrazol	85	Vietra	150	Lục vị địa hoàng và hình
21	Dafril	86	Luviam	151	T-B & hình
22	Dibetalic	87	Kasimid	152	MODUN
23	Didanotab	88	Tragentab	153	Tiotrazole
24	Egarlic	89	Tratrison	154	Tradom
25	Embin	90	Nipazol	155	Trakali
26	Erapas	91	Sinh mạch âm & hình	156	Traphaco
27	Evita	92	Sâm nhung linh dược & hình	157	Tasora
28	Evita-slim	93	Sitar & hình	158	Zilcalcium
29	Farel	94	Độc hoạt tang ký sinh và hình	159	Aczizyme
30	Fenicam	95	Perfex & hình	160	Azizi
31	Folflo	96	Dưỡng cốt hoàn và hình	161	T - B & R Traphaco hình
32	Folflower	97	Traphacetam	162	Timtot

STT	Nhãn hiệu hàng hóa	STT	Nhãn hiệu hàng hóa	STT	Nhãn hiệu hàng hóa
33	Gasmezol	98	Potasid	163	Trafebrat
34	Hexatra	99	Traphasunat	164	Tottim
35	Hexatra instant	100	Antisot	165	Tiocrem
36	Hoa kim ban	101	Carmanus	166	Thavica
37	Inavirtab	102	Totten	167	Thavitan
38	Kalirid	103	Formenton	168	Tragali
39	Leivis	104	Trapha	169	Laxtive
40	Levigatus	105	Trabiotin	170	Fube - tra
41	Livbilnic	106	Traphalucin	171	Denbone - bb
42	Lubrex	107	Nhật thực	172	Ovalax
43	Meclofenotab	108	Cagucan	173	Futrasic - b
44	Minerite	109	Garincha	174	Sapamour
45	Nevirtab	110	Tostao	175	Cartonic
46	Nostravin	111	Didicera	176	Antison
47	Omeganca	112	Zympain	177	Traphaeyes
48	Perfex	113	Antot	178	Ontaty
49	Queenbody	114	Solutab	179	Q-tyta
50	Sáng mắt, TRAPHACO & hình	115	Traphaco & hình tổng thể	180	Tudofu
51	Samaca	116	Traflu	181	Tratido
52	Sambagold	117	Trasleepy	182	Rel & line
53	Sapamour	118	Myroxaln T	183	Tox-off
54	Serrata	119	Numerobis	184	Refalax
55	Sibetab	120	Druid	185	Vitraton
56	Sitar	121	Anmalarin	186	Nattosumi
57	Slaska	122	Amorvita-multi & hình	187	Cebranato
58	Solvella	123	Slaska & hình	188	Nattokan
59	Solvella & hình	124	Tricare & hình	189	Yinphan

STT	Nhãn hiệu hàng hóa	STT	Nhãn hiệu hàng hóa	STT	Nhãn hiệu hàng hóa
60	Stavucap	125	Piracetam & hình	190	Lamoringa
61	Stilux - 60 & hình	126	Lục vị ảm và hình	191	Tralamo
62	T-b aroma	127	HOÀN AN THẦN	192	Traringa
63	Tradin	128	Mình mục địa hoàng và hình	193	Trajelly
64	Tradin, TRAPHACO & hình	129	EVITA & hình	194	Immutra
65	Trafedin	130	Casoran & hình	195	Trafanix

Nguồn: Traphaco

#### DANH MỤC CÁC NHÃN HIỆU HÀNG HÓA SỞ HỮU CÔNG NGHIỆP QUỐC TẾ

STT	Nhãn hiệu hàng hóa	Quốc gia đăng ký
1	TRAPHACO & Device	Lào
2	TRAPHACO & Device	Campuchia
3	TRAPHACO & Device	Australia
4	TRAPHACO & Device	Thái Lan
5	TRAPHACO & Device	Nhật Bản
6	TRAPHACO & Device	Singapore
7	TRAPHACO & Device	Indonesia
8	TRAPHACO & Device	Mỹ
9	TRAPHACO	Trung Quốc
10	TRAPHACO & Device	Malaysia

Nguồn: Traphaco

#### DANH MỤC CÁC BẰNG ĐỘC QUYỀN KIỂU DÁNG THƯƠNG MẠI, BẰNG ĐỘC QUYỀN GIẢI PHÁP HỮU ÍCH VÀ TÊN THƯƠNG MẠI

STT	Đối tượng SHCN	Hình thức	STT	Đối tượng SHCN	Hình thức
1	Thuốc chữa bệnh sốt rét dạng bột	Bằng ĐQ GPHI	1	TRAPHACO	Tên TM

STT	Đối tượng SHCN	Hình thức	STT	Đối tượng SHCN	Hình thức
2	Lục vị địa hoàng	Bằng ĐQ KDCN	2	TRAPHACOCNC	Tên TM
3	Hoạt huyết dưỡng não	Bằng ĐQ KDCN	3	TRAPHACO Sapa	Tên TM
4	Trà hà thủ ô	Bằng ĐQ KDCN			
5	Trà tan tam thất	Bằng ĐQ KDCN			
6	Trà gừng	Bằng ĐQ KDCN			
7	Nhân sâm tam thất	Bằng ĐQ KDCN			
8	Viên sáng mắt	Bằng ĐQ KDCN			

Nguồn: Traphaco

#### 7.10. CÁC HỢP ĐỒNG LỚN ĐANG ĐƯỢC THỰC HIỆN

STT	Tên công ty bán hàng/số HĐ	Loại HĐ	Tên hàng hoá	Giá trị	
				VND	USD
1	Công ty TNHH Dược phẩm Việt Phong - 0403/12/HĐMB	Hợp đồng mua bán thành phẩm	Lomac 20		209.922
2	Ban bảo vệ chăm sóc sức khỏe cán bộ Hà Nội - 466/HĐKT	Hợp đồng mua bán thành phẩm		565.400.000	
3	Tổng cục hậu cần - Kỹ thuật bộ Công An - 465	Hợp đồng mua bán thành phẩm		332.421.048	
4	Công ty TNHH dịch vụ đầu tư phát triển y tế Hà Nội - 0305/12/HĐUT	Hợp đồng nhập khẩu ủy	Cefdimaxe		82.687
5	Công ty TNHH dịch vụ đầu tư phát triển y tế Hà Nội - 2002/12/HĐUT	Hợp đồng nhập khẩu ủy thác thành phẩm thuốc:	Goldticol		58.440
6	Công ty TNHH dịch vụ đầu tư phát triển y tế Hà Nội - 2204/12/HĐUT	Hợp đồng nhập khẩu ủy	Nerfiline		129.600
7	Công ty TNHH dịch vụ đầu tư phát triển y tế Hà Nội - 2104/12/HĐUT	Hợp đồng nhập khẩu ủy thác thành phẩm thuốc	Nerfiline		43.495
8	Công ty TNHH dịch vụ đầu tư phát triển y tế Hà Nội - 0103/12/HĐUT	Hợp đồng nhập khẩu ủy thác thành phẩm thuốc	Cefdimaxe		82.140
9	Công ty TNHH dịch vụ đầu tư phát triển y tế Hà Nội - 0503/12/HĐUT	Hợp đồng nhập khẩu ủy thác thành phẩm thuốc	Binexcadil		33.422

STT	Tên công ty bán hàng/số HĐ	Loại HĐ	Tên hàng hoá	Giá trị	
				VND	USD
10	Công ty TNHH hóa chất Quang Minh - 250211/QMC/TRA	Hợp đồng mua nguyên phụ liệu	Vitamin E Acetate	1.157.520.000	
11	Bệnh viện Xanh Pôn - 325/HĐKT	Hợp đồng mua bán thành phẩm		501.500.000	
12	Công ty cổ phần Y học Quốc tế - 0603/12/HĐUT	Hợp đồng nhập khẩu ủy thác thành phẩm thuốc			35.000
13	Công ty cổ phần đầu tư Nam Dương - 0704/HĐMB	Hợp đồng sữa	Sữa XO	1.283.125.826	
14	Công ty TNHH dịch vụ đầu tư phát triển y tế Hà Nội - 2601/12/HĐUT	Hợp đồng nhập khẩu ủy thác thành phẩm thuốc	Nerfiline		43.435
15	Công ty TNHH dịch vụ đầu tư phát triển y tế Hà Nội - 2701/12/HĐUT	Hợp đồng nhập khẩu ủy thác thành phẩm thuốc	Cefinroxe		52.410
16	Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Tân Lộc - 01/HĐMB.2012	Hợp đồng mua bán thành phẩm		353.100.000	
17	Công ty TNHH máy Dược phẩm T&T - 03-2012/TT	Hợp đồng mua máy móc, thiết bị		626.700.000	
18	Công ty cổ phần xây dựng Đông Nam Á - 11/HĐXL-2012	Hợp đồng xây lắp và lắp đặt	Điều hòa TT - CN HCM	1.774.363.000	
19	Công ty TNHH giặt là Tràng An - 38/HĐKT	Hợp đồng mua máy móc	Máy Giặt CN, máy sấy	421.000.000	
20	Cơ sở sản xuất thiết bị cơ Y Hóa - 1005/LRTB.12	Hợp đồng mua máy móc, thiết bị		820.000.000	
21	Cơ sở sản xuất thiết bị cơ Y Hóa - 1004/LRTB.13	Hợp đồng mua máy móc, thiết bị		1.240.000.000	
22	Công ty TNHH TM Chính Quang - 02-03/CQ-12	Hợp đồng mua máy móc, thiết bị	Máy gấp toa	201.828.000	
23	Công ty cổ phần công nghệ và kỹ thuật Hà Nội CIM - 120412	Hợp đồng bảo trì	Điều hòa	493.414.680	

STT	Tên công ty bán hàng/số HĐ	Loại HĐ	Tên hàng hoá	Giá trị	
				VND	USD
24	Công ty TNHH một thành viên Traphaco-Sapa - 241/2012 HĐKT	Hợp đồng mua nguyên liệu	Cao mềm chè dây	4.000.000.000	
25	Công ty TNHH một thành viên Traphaco-Sapa - 166/2012 HĐKT	Hợp đồng mua nguyên liệu	Cao mềm Actiso	7.480.000.000	
26	Công ty TNHH một thành viên Traphaco-Sapa - 177/2011 HDKT	Hợp đồng mua nguyên liệu	Actiso & cao Chè dây,	9.800.000.000	
27	Cipla LTD - 00512/Traphaco-Cipla	Hợp đồng nhập khẩu ủy thác thành phẩm thuốc	Lomac 20		206.500
28	Công ty cổ phần xây dựng 289 - 216/HĐKT	Hợp đồng thi công xây dựng	CN Hải Dương	4.088.900.000	
29	Công ty cổ phần đầu tư xây dựng Thái Hưng VNASIA - 787/2011/HĐXD	Hợp đồng thi công xây dựng	CN Thái Nguyên	3.684.710.211	
30	Công ty cổ phần xây dựng 289 - 503/HĐKT	Hợp đồng thi công xây lắp	CN Quảng Ninh	3.945.500.000	
31	Công ty TNHH TM Chính Quang -06-02/CQ-12	Hợp đồng mua máy móc, thiết bị	Nhãn decal		21.450
32	Công ty TNHH Dược phẩm Việt Phong - 1203/12/HĐMB TRA-VIỆTPHONG ( 12/3/2012)	Hợp đồng mua bán thành phẩm	Seroflo 250		88.557,87
33	Công ty TNHH Dược phẩm Việt Phong - 0302/12/HĐMB TRA-VIỆTPHONG ( 3/2/2012)	Hợp đồng mua bán thành phẩm	Lomax inj		68.241
34	Công ty CP đầu tư Nam Dương - 2404/HĐMB TRA-ND/2012 ( 24/4/2012)	Hợp đồng mua bán	Sữa	5.056.088.466	

Nguồn: Traphaco

## 8. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY

### 8.1. TÓM TẮT MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

#### MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA TRAPHACO

Đơn vị: VND

STT	Chỉ tiêu	2011	Tăng giảm so với 2010	2012	Tăng giảm so với 2011
1	Tổng tài sản	838.443.497.734	44,84%	968.483.764.992	15,51%
2	Doanh thu thuần	1.062.793.118.734	23,61%	1.400.703.523.162	31,79%
3	Lợi nhuận từ HĐ SXKD	125.182.617.809	37,22%	168.990.346.833	35,00%
4	Lợi nhuận khác	-942.478.984	-	4.877.429.542	592,40%
5	Lợi nhuận trước thuế	124.240.138.825	35,90%	173.864.489.177	39,94%
6	Lợi nhuận sau thuế	90.698.650.300	36,91%	128.150.750.271	41,29%
7	Tỷ lệ chi trả cổ tức	20%		20%	

Nguồn: BCTC kiểm toán 2011 và năm 2012 của Traphaco

## 8.2. NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG 2 NĂM GẦN NHẤT

Năm 2011 và năm 2012 đã ghi nhận nhiều biến chuyển lớn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty được đánh giá từ góc độ các nhân tố thuận lợi cũng như khó khăn như sau:

### a. Thuận lợi

- *Thương hiệu* Traphaco được giới chuyên môn cũng như người tiêu dùng biết đến như một trong những thương hiệu hàng đầu về đông dược tại Việt Nam với nhiều *thương hiệu sản phẩm* nổi tiếng như: Hoạt huyết dưỡng não, Boganic, Lục vị ẩm, Slaska, Sáng Mắt, T-B, Trapha...;
- *Nguồn nhân lực* của Traphaco được đánh giá là có trình độ và kinh nghiệm, có một đội ngũ cộng tác viên là các nhà nghiên cứu đầu ngành của Việt Nam;
- *Cơ sở hạ tầng* được đầu tư mới với công nghệ tiên tiến, hiện đại, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế (nhà máy Hoàng Liệt đạt tiêu chuẩn GMP-WHO vào tháng 01/2007);
- *Hoạt động R&D* được Công ty chú trọng đầu tư và trở thành ưu thế cạnh tranh nổi trội của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong ngành;
- *Hệ thống phân phối* rộng khắp toàn quốc, đặc biệt với sự mở rộng thị trường sang khu vực miền Trung và miền Nam cũng như bước đầu tìm kiếm thị trường nước ngoài: Lào, Ucraina, Nga...;
- *Nguồn nguyên liệu đầu vào* có được sự ổn định và chủ động nhờ vào kế hoạch phát triển vùng được liệu cũng như quan hệ tốt với các nhà cung cấp;
- Chính sách *giá cả sản phẩm cạnh tranh* (nhiều sản phẩm chủ lực của Traphaco duy trì giá ổn định trong thời gian qua);

- *Rào cản gia nhập ngành* ở mức tương đối cao, vì vậy không khuyến khích các doanh nghiệp mới gia nhập, gây sức ép cạnh tranh cho Công ty;
- Tận dụng lợi thế về việc *nhập khẩu uỷ thác và phân phối độc quyền*: doanh thu từ nhóm hàng này có sự tăng trưởng mạnh trong những năm gần đây.

#### b. *Khó khăn*

- Sự *cạnh tranh* ngày càng cao trong việc chiếm lĩnh thị trường nội địa. Các sản phẩm tiêu biểu của Công ty như Hoạt huyết dưỡng não, Boganic, Viên sáng mắt, ..v.v.. luôn gặp phải sự cạnh tranh từ các sản phẩm ăn theo, làm nhái của các doanh nghiệp khác. Điều này gây ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Trong hai quý đầu năm 2012, sự suy giảm của nền kinh tế đã gây ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Bên cạnh đó, sự điều chỉnh giá thành sản phẩm không thể được thực hiện đồng loạt và kịp thời do phải được phép của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- Việc huy động vốn qua ngân hàng gặp nhiều khó khăn.

Nhìn tổng thể, Công ty vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng doanh thu ở mức cao (trung bình 25%) và được duy trì liên tục trong nhiều năm qua.

## 9. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH CÔNG NGHIỆP DƯỢC PHẨM

### 9.1. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH

#### *Về trình độ công nghệ*

Với định hướng phát triển doanh nghiệp dựa trên nền tảng khoa học công nghệ, công tác R&D được Công ty đặc biệt chú trọng. Trong những năm qua, Traphaco đã đầu tư nguồn nhân lực và chi phí đáng kể cho công tác R&D, đưa thương hiệu Traphaco lên vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực nghiên cứu phát triển thuốc từ dược liệu. Bên cạnh đó, Traphaco cũng là Công ty đi tiên phong trong lĩnh vực “Dược liệu sạch” gắn liền với mục tiêu đưa những dược phẩm an toàn đến với người tiêu dùng song song với công tác gìn giữ, bảo vệ môi trường. Hoà nhập với xu hướng chung của thế giới về lĩnh vực chăm sóc sức khoẻ, phong trào LOHAS (Lifestyle of Health and Sustainability - Sống khoẻ, sống bền) chính là thông điệp mà Traphaco muốn chuyển tới người tiêu dùng thông qua những sản phẩm có nguồn gốc từ thiên nhiên.

Đối với hệ thống quản trị, Công ty đang sử dụng các quy trình vận hành tiêu chuẩn (SOP – Standard Operating Procedures) đối với GMP và ISO. Trong thời gian tới, Công ty đang có kế hoạch về việc áp dụng phần mềm quản trị theo hình thức ERP (Enterprise Resource Planning), công nghệ quản lý doanh nghiệp bằng phần mềm tiên tiến nhất hiện nay. Với phần mềm quản trị này, Công ty có thể vận hành tất cả các hoạt động sản xuất và kinh doanh cũng như quản lý tất cả các chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận khác chỉ với một phần mềm công nghệ thông tin duy nhất. Tuy chi phí đầu tư cho công nghệ này khá tốn kém nhưng chắc chắn sẽ đạt được hiệu quả cao



về mặt quản lý.

**Về uy tín thương hiệu và sản phẩm**

**Traphaco là thương hiệu nổi tiếng nhất ngành dược Việt Nam**

Với sự nỗ lực của toàn thể CBCNV, thương hiệu Traphaco hiện đang được biết đến như là thương hiệu đông dược số 1 ở Việt Nam. Theo xếp hạng của Hiệp hội Dược Việt Nam, Công ty dược vinh dự nằm trong số 10 doanh nghiệp dược hàng đầu trong cả nước.

Liên tiếp trong nhiều năm, thương hiệu Traphaco và những thương hiệu thuốc chủ chốt của Công ty dược vinh danh và giành nhiều giải thưởng uy tín trong nước.

Có thể nhận thấy rằng uy tín thương hiệu Traphaco, thương hiệu sản phẩm Traphaco là tài sản lớn và quan trọng nhất của Công ty hiện nay.

**Về thị trường tiêu thụ và mạng lưới phân phối**

Hiện tại các sản phẩm của Công ty đó có mặt ở trên 63 tỉnh thành trên cả nước, doanh thu đứng top 5 trong số các doanh nghiệp sản xuất thuốc trong nước. Đặc biệt, thuốc Traphaco đã có mặt tại phần lớn các cơ sở điều trị, bao gồm cả các bệnh viện lớn có thói quen sử dụng thuốc tân dược chủ đạo. Doanh thu bán vào cơ sở điều trị ngày càng cao.

**SO SÁNH DOANH THU, LỢI NHUẬN CỦA TRA SO VỚI  
MỘT SỐ DOANH NGHIỆP CÙNG NGÀNH**



## 9.2. TRIỂN VỌNG NGÀNH

Thị trường dược phẩm Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng với hơn 84 triệu dân, tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt trên 8%/năm và nhu cầu sử dụng thuốc và chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng. Theo số liệu thống kê của Bộ Y tế và IMS, số tiền chi cho thuốc men tính theo đầu người tăng trung bình 11,6% mỗi năm trong giai đoạn 2000-2006 và dự kiến sẽ tăng lên 16,3 USD trong giai đoạn 2010 - 2012, gấp hơn 3 lần so với năm 2000. Tuy nhiên, tiền thuốc bình quân đầu người ở Việt Nam vẫn thuộc loại thấp trên thế giới, ngay cả so với những nước đang phát triển.

Trong những năm qua, ngành dược đang từng bước chuyển mình với những đầu tư về dây chuyền công nghệ và những đổi mới trong quy hoạch phát triển. Hiện số lượng doanh nghiệp dược Việt Nam tính đến năm 2011 ước chừng khoảng trên 200 doanh nghiệp. Tuy nhiên đa số là doanh nghiệp dược có quy mô nhỏ cả về vốn và tài sản. Hiện có khoảng 80 doanh nghiệp sản xuất Đông dược, trong đó 5 doanh nghiệp đã đạt chuẩn GMP-WHO, và hơn 400 cơ sở sản xuất nhỏ không có đăng kí.

Theo báo cáo tổng hợp của Cơ quan Phát triển Quốc tế Thụy Điển (SIDA), ngành công nghiệp dược Việt Nam đang ở mức độ phát triển từ 2,5-3, theo thang phân loại 1-4 của WHO. Điều này có nghĩa là ngành dược Việt Nam đang nằm trong nhóm các nước có khả năng sản xuất một số generic, còn lại đa số dược phẩm phải nhập khẩu. IMS dự đoán rằng với mức tăng trưởng trung bình 15%/năm, tới cuối năm 2008 thị trường dược phẩm Việt Nam sẽ đạt khoảng 1 tỷ USD.

Tại Việt Nam, với lịch sử phát triển lâu đời và thói quen sử dụng thuốc có nguồn gốc thiên nhiên, ngành đông dược ở Việt Nam có tiềm năng phát triển rất khả quan. Theo số liệu thống kê của Cục Quản lý dược Việt Nam, khoảng 30% bệnh nhân trong các nước đang được khám và điều trị bệnh bằng hình thức y học cổ truyền.

Với dự báo về tốc độ tăng trưởng của ngành dược nói chung và ngành đông dược nói riêng trong những năm tới, và định hướng phát triển ngành của các cơ quan quản lý, có thể nhận thấy rằng triển vọng phát triển của ngành dược là rất khả quan.

## 9.3. ĐÁNH GIÁ VỀ SỰ PHÙ HỢP ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY VỚI ĐỊNH HƯỚNG CỦA NGÀNH, CHÍNH SÁCH CỦA NHÀ NƯỚC VÀ XU THẾ CHUNG CỦA THẾ GIỚI

### 9.3.1. Phù hợp về phát triển sản phẩm

Hiện nay trên thế giới đang phổ biến xu hướng tìm kiếm và bảo tồn các tri thức y dược bản địa để tạo ra những sản phẩm thuốc có nguồn gốc từ thiên nhiên, an toàn, ít tác dụng phụ đối với người sử dụng. Theo thống kê của WHO, 80% dân số trên thế giới hiện nay vẫn dựa vào các loại thuốc có nguồn gốc tự nhiên trong công tác chăm sóc sức khỏe cộng đồng. Nhiều nước như Trung quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản và một số nước Châu Âu cũng đang tập trung nghiên cứu, phát triển và sản xuất các loại thuốc và thực phẩm bổ sung (food supplements) từ nguyên liệu thiên nhiên và dược liệu. Quan điểm phòng bệnh hơn chữa bệnh đang được tuyên truyền mạnh mẽ ở khắp mọi nơi, đồng nghĩa với việc xu hướng sử dụng thuốc và thực phẩm bổ sung ngày càng gia tăng.

Việt Nam là một trong những cái nôi của nền y dược học cổ truyền phương Đông với một kho tàng tri thức trong lĩnh vực sử dụng thuốc từ dược liệu để chăm sóc sức khỏe con người. Nền sinh học đa dạng mang lại cho các cơ sở sản xuất đông dược nguồn nguyên dược liệu phong phú và độc đáo mà không phải nơi nào trên thế giới cũng có được. Hiểu được lợi thế quý giá này, Chính phủ Việt Nam đã cho ban hành “Chính sách quốc gia về thuốc y học cổ truyền” và “Chiến lược phát triển ngành dược đến năm 2010”, trong đó việc “khuyến khích sản xuất thuốc có nguồn gốc từ dược liệu” là một trong những chiến lược quan trọng hàng đầu. Bên cạnh đó, Bộ Y tế cũng có các chủ trương và biện pháp nhằm khuyến khích sự phát triển của đông dược, tạo điều kiện thuận lợi cho việc sản xuất, kinh doanh của Công ty.

Trong bối cảnh nêu trên, chiến lược tập trung nghiên cứu, phát triển và hiện đại hoá các thuốc từ dược liệu để đưa Traphaco trở thành doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực đông dược là một chiến lược hoàn toàn đúng đắn, tạo lợi thế cạnh tranh giúp Công ty đứng vững và phát triển trong quá trình hội nhập quốc tế.

### 9.3.2. Phù hợp về phát triển mạng lưới phân phối

Theo cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, bắt đầu từ 01/01/2009, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ được phép trực tiếp nhập khẩu dược phẩm. Tuy nhiên, cam kết này cũng nêu rõ hạn chế rằng các doanh nghiệp nước ngoài sẽ không được phép phân phối dược phẩm mà chỉ được quyền bán lại cho các doanh nghiệp trong nước có chức năng phân phối. Đây là một cơ hội cho các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt những doanh nghiệp có mạng lưới phân phối sâu rộng như Traphaco.

Ngay khi từ những ngày đầu của nền kinh tế thị trường, khi các doanh nghiệp dược nhà nước chỉ

bán thành phẩm sản xuất cho các doanh nghiệp có chức năng phân phối do nhà nước chỉ định, Traphaco đã đặc biệt chú ý đến phát triển hệ thống phân phối của riêng mình. Sau 15 năm nỗ lực xây dựng, hệ thống phân phối của Traphaco đến nay đã phủ rộng toàn quốc tạo nên sức mạnh cạnh tranh của Công ty trong giai đoạn hội nhập.

## 10. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

### 10.1. SỐ LƯỢNG NGƯỜI LAO ĐỘNG TRONG CÔNG TY

Tính đến thời điểm hiện tại, tổng số người lao động trong Công ty là 735 người, được phân theo trình độ thể hiện ở bảng sau:

Trên ĐH	Đại học	Trung học	Sơ cấp	Tổng cộng
33	163	305	222	735

*Nguồn: Traphaco*

### 10.2. CÁC CHẾ ĐỘ ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

#### 10.2.1. Chính sách trả lương cho người lao động

Chính sách trả lương được xây dựng dựa trên tiêu chí công bằng, minh bạch và thực hiện theo mục tiêu khuyến khích người lao động không ngừng nâng cao năng suất, chất lượng và tinh thần trách nhiệm trong công việc được giao.

##### a) Mức lương năm 2011

✓ Mức lương bình quân năm 2011: 10.000.000 đồng/người/tháng

Ngoài ra hàng quý người lao động được thưởng hoàn thành kế hoạch 1 tháng tiền lương.

##### b) Phương pháp tính lương

Mức lương của người lao động về cơ bản gồm 2 phần chính như sau:

- ✓ *Phần lương T1*: là phần tiền lương trả cho người lao động theo cấp bậc (bậc nghề), chức vụ, và vị trí thừa hành phục vụ trong doanh nghiệp theo các quy định của Chính phủ (quy định hệ thống thang lương, bảng lương và chế độ phụ cấp lương trong các công ty nhà nước).
- ✓ *Phần lương T2*: là phần tiền lương trả cho người lao động theo hiệu quả công việc. Hệ số lương đối với phần thu nhập này thay đổi theo tính chất, vị trí và hiệu quả của công việc.

#### 10.2.2. Chế độ khen thưởng

Đề động viên, khuyến khích người lao động trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty Cổ phần Traphaco áp dụng các hình thức khen thưởng đa dạng. Hàng quý và thường niên, Công ty tổ chức khen thưởng các cá nhân hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Ngoài việc khen thưởng bằng vật chất, công ty còn có các hình thức khen thưởng đề cao tinh thần như sự tôn vinh, biểu dương, công nhận, hoặc có các khen thưởng đặc biệt như thưởng cổ phiếu, thưởng bằng những chuyến tham quan, học tập trong và ngoài nước,...

### 10.2.3. Chế độ phụ cấp lương và các chế độ khác

#### a) Phụ cấp lương

Chế độ phụ cấp lương được quy định tại quy chế lương hiện hành của Công ty, bao gồm các hình thức phụ cấp về độc hại, phụ cấp làm ngoài giờ, phụ cấp trách nhiệm,...

#### b) Các chế độ khác

Ngoài tiền lương và phụ cấp lương, cán bộ công nhân viên trong Công ty còn được hưởng nhiều chế độ đãi ngộ khác như: Được làm việc trong môi trường làm việc có kỷ luật, cạnh tranh lành mạnh; điều kiện, phương tiện làm việc phù hợp; có cơ hội được đào tạo, phát triển; tiền lương, tiền thưởng có tính cạnh tranh tương đối cao; được đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thân thể; hỗ trợ ăn trưa, ăn ca; hỗ trợ các cán bộ làm công tác phụ trách tổ, nhóm; chăm sóc và khám sức khỏe định kỳ,...

Ngoài ra, CBCNV Traphaco được chăm lo đời sống vật chất và tinh thần bằng quỹ phúc lợi như nghỉ mát, vui chơi tập thể, con em được quan tâm, chăm sóc,...

Bên cạnh đó, Công ty cũng chú trọng đến việc tổ chức các đoàn thể nhằm hỗ trợ và bảo vệ quyền lợi người lao động cũng như chăm lo đời sống tinh thần cho nhân viên. Các tổ chức chính trị và chính trị xã hội bao gồm: Đảng bộ, Công đoàn cơ sở, Liên chi đoàn TNCSHCM đã, đang hoạt động tốt theo đúng Điều lệ của tổ chức, phát huy vai trò tích cực của mình. Các hoạt động của các tổ chức này được tổ chức thường xuyên, đa dạng, hấp dẫn người lao động, giúp người lao động nắm được mục tiêu phát triển của Công ty, thấy được trách nhiệm của mình trong quá trình tạo dựng doanh nghiệp, qua đó thêm gắn bó với Công ty. Đây là những viên gạch từng ngày, từng ngày góp phần xây dựng nên nền văn hoá doanh nghiệp mang đậm bản sắc Traphaco.

### 10.2.4. Chính sách thu hút và đào tạo nhân sự

#### a. Chính sách thu hút người tài

Nhận thức được tầm quan trọng của đội ngũ nhân sự, Traphaco đã sớm có chính sách thu hút người tài. So với các doanh nghiệp trong ngành, chính sách tuyển dụng của Công ty có sự vượt bậc và nổi trội hơn. Cụ thể, Công ty đã liên kết với trường Đại học Dược Hà Nội để tuyển dụng các sinh viên tốt nghiệp loại ưu, với các chính sách hỗ trợ hấp dẫn như giúp giải quyết thủ tục nhập khẩu Hà Nội, tạo điều kiện làm việc và thăng tiến dựa trên năng lực của người lao động. Vì vậy, Traphaco đã xây dựng được đội ngũ CBCNV có trình độ chuyên môn, gắn bó với Công ty.

Bên cạnh việc thu hút được nguồn nhân lực có chất lượng cao về làm việc tại Công ty, Traphaco còn có được sự hỗ trợ, hợp tác với các giáo sư, cố vấn đầu ngành. Đây là một lợi thế của Công ty trong việc triển khai các đề tài nghiên cứu khoa học có giá trị thực tiễn, và tạo đà cho sự phát triển lâu dài của Traphaco.

#### b. Chính sách đào tạo

Bên cạnh chính sách thu hút người tài, Traphaco rất chú trọng đến công tác đào tạo nguồn nhân lực. Hàng năm, kinh phí dành cho công tác đào tạo chiếm từ 0,3% - 0,4% trên tổng doanh thu của Công ty.

Nội dung đào tạo của Traphaco được xây dựng trên nhu cầu thực tế của người lao động và đòi hỏi của công việc. Về cơ bản, chương trình đào tạo bao gồm phần đào tạo chung (an toàn lao động, tiêu chuẩn ISO, văn hoá doanh nghiệp,...) và phần đào tạo được thiết kế thiết kế riêng cho các phòng ban, vị trí (kỹ năng quản lý, kỹ năng giao tiếp, quản trị nhân sự, nghiên cứu thị trường, đào tạo nghề,...).

Tùy theo từng nội dung đào tạo, Traphaco lựa chọn phương pháp đào tạo phù hợp, bao gồm các hình thức: tổ chức theo lớp học có chuyên gia, các buổi hội thảo, học tập kinh nghiệm từ các doanh nghiệp trong và ngoài nước hoặc đào tạo thông qua việc dạy nghề trực tiếp,...

Với chính sách đào tạo hợp lý và hiệu quả, Công ty đã thực sự tạo nên nguồn nhân lực với chất lượng cao, đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của các hoạt động sản xuất và kinh doanh trong một môi trường cạnh tranh ngày quyết liệt.

## 11. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

### 11.1. CHÍNH SÁCH CHI TRẢ CỔ TỨC

Traphaco tiến hành chi trả cổ tức khi hoạt động kinh doanh có lãi và đã hoàn thành đầy đủ các nghĩa vụ nộp thuế cũng như các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật hiện hành.

### 11.2. TỶ LỆ CHI TRẢ CỔ TỨC NĂM 2011 VÀ 2012

- ✓ Tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2011: 20% (trên vốn điều lệ)
- ✓ Tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2012: 20% (trên vốn điều lệ)

## 12. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

### 12.1. CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN

#### 12.1.1. Trích khấu hao TSCĐ

Khấu hao tài sản cố định được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

- ✓ Nhà cửa, vật kiến trúc 15-25 năm
- ✓ Máy móc, thiết bị 03-07 năm
- ✓ Phương tiện vận tải 05-08 năm
- ✓ Thiết bị văn phòng 03-06 năm
- ✓ Các tài sản khác 05-12 năm

#### 12.1.2. Mức lương bình quân

Mức lương bình quân năm 2012 là 10.000.000 VND/người. Mức lương này có tính cạnh tranh

tương đối cao so với mặt bằng lương của các doanh nghiệp khác trong ngành.

### 12.1.3. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Cho tới thời điểm hiện tại, Công ty đã thực hiện việc thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản vay nợ đến hạn.

### 12.1.4. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế khác theo quy định của Nhà nước.

#### THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

Đơn vị: triệu VND

STT	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	2011	2012
1	Thuế GTGT	810	604
2	Thuế Xuất khẩu, Nhập khẩu	-	-
3	Thuế Thu nhập doanh nghiệp	24.567	26.596
4	Thuế Thu nhập cá nhân	1.599	2.626
5	Các khoản khác phải trả Nhà nước	-	15
<b>Tổng cộng</b>		<b>26.977</b>	<b>29.842</b>

Nguồn: Traphaco

### 12.1.5. Trích lập các quỹ theo luật định

Công ty tiến hành trích lập các quỹ theo hướng dẫn của Bộ tài chính và theo Điều lệ của Công ty sau khi kết thúc niên độ tài chính.

Các quỹ trích lập gồm có: quỹ đầu tư và phát triển, quỹ dự phòng tài chính, và quỹ khen thưởng và phúc lợi.

Đơn vị: triệu VND

STT	Các quỹ	2011	2012
1	Quỹ dự phòng tài chính	14.538	14.609
2	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	2.925	4.169
3	Quỹ đầu tư phát triển	80.798	134.786
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>98.261</b>	<b>153.564</b>

Nguồn: Traphaco

### 12.1.6. Tổng dư nợ vay

Tình hình dư nợ vay của Công ty trong thời gian vừa qua như sau:

## TỔNG DƯ NỢ VAY

Đơn vị: triệu VND

STT	Đối tượng cho vay	2011	2012
<b>Vay ngắn hạn</b>		<b>179.075</b>	<b>229.455</b>
1	Ngân hàng Công thương - Chi nhánh Ba Đình	73.207	155.276
2	Ngân hàng ANZ	918	-
3	Vay cá nhân	104.980	74.179
<b>Vay dài hạn</b>		<b>3.758</b>	<b>740</b>
1	Ngân hàng Công thương - Chi nhánh Ba Đình	958	590
2	Vay cá nhân	2.800	150
<b>Tổng cộng</b>		<b>182.833</b>	<b>230.195</b>

Nguồn: Traphaco

## 12.1.7. Tình hình công nợ hiện nay

## a. Các khoản phải thu

## CÁC KHOẢN PHẢI THU

Đơn vị: triệu VND

Chỉ tiêu	2011		2012	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu của khách hàng	221.556	-	277.684	-
Trả trước cho người bán	17.428	-	26.678	-
Phải thu nội bộ	-	-	-	-
Các khoản phải thu khác	3.004	-	7.206	-
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-3.162	-	-4.958	-
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>238.826</b>	<b>-</b>	<b>306.610</b>	<b>-</b>

Nguồn: Traphaco

## b. Các khoản phải trả

## CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ

Đơn vị: 1.000 VND

Chỉ tiêu	2011		2012	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Vay và nợ ngắn hạn	179.106.757	-	229.456.284	-
Phải trả người bán	144.150.930	-	150.911.780	-
Người mua trả tiền trước	7.519.014	-	5.054.146	-



Chỉ tiêu	2011		2012	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Thuế và các khoản phải nộp Nhà Nước	26.977.537	-	29.842.289	-
Phải trả người lao động	19.284.165	-	19.843.155	-
Chi phí phải trả	2.834.910	-	6.144.935	-
Các khoản phải trả, phải nộp khác	12.754.721	-	9.713.690	-
Quỹ khen thưởng phúc lợi	2.925.770	-	4.169.150	-
Nợ dài hạn	7.852.120	-	1.240.000	-
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>403.405.929</b>	<b>-</b>	<b>456.375.432</b>	<b>-</b>

Nguồn: Traphaco

## 12.2. CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU

### CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU

Các chỉ tiêu	2011	2012
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>		
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,68	1,58
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,79	0,95
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản (lần)	0,48	0,47
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu (lần)	1,01	1,01
<i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>		
Vòng quay hàng tồn kho (vòng)	2,02	2,89
Doanh thu thuần/Tổng tài sản (vòng)	1,27	1,45
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>		
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	8,53%	9,10%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	22,67%	28,39%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	10,82%	13,23%
Hệ số Lợi nhuận HĐKD/Doanh thu thuần (%)	11,78%	11,99%

Nguồn: Traphaco

### 13. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG

#### 13.1. DANH SÁCH THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

##### a. Chủ tịch HĐQT – Bà Vũ Thị Thuận

- ✓ Họ và tên: VŨ THỊ THUẬN
- ✓ Giới tính: Nữ
- ✓ Số CMND: 010104497 Ngày cấp: 09/09/2004 Nơi cấp: CA Hà Nội
- ✓ Ngày tháng năm sinh: 25/01/1956
- ✓ Nơi sinh: Hải phòng
- ✓ Quốc tịch: Việt Nam
- ✓ Dân tộc: Kinh
- ✓ Quê quán: Nam Thành, Nam Ninh, Nam Định
- ✓ Địa chỉ thường trú: P302 Nơ 4 Khu Đô thị mới Pháp Vân, Hoàng Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội
- ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 7341797
- ✓ Trình độ văn hoá: 10/10
- ✓ Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ dược học
- ✓ Quá trình công tác:
  - 01/1980 đến 12/1988: Quản đốc phân xưởng – Xưởng sản xuất thuốc Đường sắt
  - 01/1989 đến 10/1993: Xưởng phó – Xưởng sản xuất thuốc Đường sắt, Bí thư Đoàn thanh Niên cộng sản HCM
  - 11/1993 đến 09/1994: Phó Giám đốc Xí nghiệp dược phẩm Đường sắt – Chủ tịch Công đoàn Công ty
  - 10/1994 đến 12/1999: Phó Giám đốc Công ty dược Traphaco - Chủ tịch Công đoàn Công ty, Phó Bí thư Chi bộ
  - 01/2000 đến 02/2002: Phó Chủ tịch HĐQT - Giám đốc điều hành Công ty cổ phần Traphaco - Bí Thư Chi Bộ
  - 03/2002 đến 02/2006: Chủ tịch HĐQT - Giám đốc Công ty cổ phần Traphaco - Bí Thư Đảng Bộ Công ty CP Traphaco
  - 03/2006 đến 03/2011: Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Traphaco - Bí

thư Đăng bộ

- 03/2011 đến nay: Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Traphaco
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Chủ tịch HĐQT
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc CTCP Công nghệ cao Traphaco.
- ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 212.942 cổ phần Tỷ lệ: 1,73%

*Trong đó:*

- Sở hữu cá nhân: 212.942 cổ phần
- Đại diện sở hữu phần vốn nhà nước: 0 cổ phần
- ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ:
  - Họ và tên: Nguyễn Thị Bảo Vân
  - Quan hệ: Con gái
  - Số cổ phần nắm giữ: 51.000 cổ phần
- ✓ Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người có liên quan: 2,14%

**b. Thành viên HĐQT – Ông Trần Túc Mã**

- ✓ Họ và tên: TRẦN TÚC MÃ
- ✓ Giới tính: Nam
- ✓ Số CMND: 011344072 Ngày cấp: 12/07/1999 Nơi cấp: CA Hà Nội
- ✓ Ngày tháng năm sinh: 17/06/1965
- ✓ Nơi sinh: Nam Định
- ✓ Quốc tịch: Việt Nam
- ✓ Dân tộc: Kinh
- ✓ Quê quán: Nghĩa Phú, Nghĩa Hưng, Nam Định
- ✓ Địa chỉ thường trú: TT Công ty CP Traphaco, Thái Thịnh, Láng Hạ, Đống Đa, HN
- ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 7341797
- ✓ Trình độ văn hoá: 10/10
- ✓ Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ dược học
- ✓ Quá trình công tác:

- 03/1990 đến 08/1992: Cán bộ Viện Kiểm nghiệm - Bộ Y tế
  - 09/1992 đến 12/1993: Cán bộ phòng Kinh doanh - Xí nghiệp dược Đường sắt HN
  - 01/1994 đến 04/1997: Cán bộ phòng Kinh doanh - Công ty dược Traphaco
  - 05/1997 đến 12/1999: Phó phòng Kiểm tra chất lượng - Công ty dược Traphaco
  - 01/2000 đến 10/2000: Phó phòng Kiểm tra chất lượng - Công ty CP Traphaco
  - 11/2000 đến 02/2003: Trưởng phòng Kinh doanh - Công ty CP Traphaco
  - 03/2003 đến 12/2004: Ủy viên HĐQT - Trưởng phòng Kinh doanh - Công ty CP Traphaco
  - 01/2005 đến 03/2006: Ủy viên HĐQT - Phó giám đốc phụ trách Kinh doanh - Công ty CP Traphaco
  - 04/2006 đến 05/2010: Ủy viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc phụ trách Kinh doanh - Công ty CP Traphaco
  - 05/2010 đến 03/2011: Bí thư Đảng bộ, Ủy viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc phụ trách Kinh doanh - Công ty CP Traphaco
  - 03/2011 đến nay: Bí thư Đảng bộ, Phó Chủ tịch HĐQT - Tổng giám đốc Công ty CP Traphaco
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Phó chủ tịch HĐQT - Tổng giám đốc
  - ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Ủy viên HĐQT Công ty CP Công nghệ cao Traphaco
  - ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 234.180 cổ phần
    - Trong đó:
    - Sở hữu cá nhân: 234.180 cổ phần Tỷ lệ: 1,9%
    - Đại diện sở hữu phần vốn nhà nước: 4.400.748 cổ phần
  - ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ: Không

**c. Ủy viên HĐQT – Ông Lê Tuấn**

- ✓ Họ và tên: LÊ TUẤN
- ✓ Giới tính: Nam
- ✓ Số CMND: 012437791 Ngày cấp: 18/07/2001 Nơi cấp: Hà Nội
- ✓ Ngày tháng năm sinh: 13/02/1984

- ✓ Nơi sinh: Hà Nội
- ✓ Quốc tịch: Việt nam
- ✓ Dân tộc: Kinh
- ✓ Quê quán:
- ✓ Địa chỉ thường trú: 3A3 Ngõ 7, Kim Mã Thượng, Ba Đình, Hà Nội
- ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 3772 4888
- ✓ Trình độ văn hoá: 12/12
- ✓ Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- ✓ Quá trình công tác:
  - 2007 - 2009: Chuyên viên phân tích tập đoàn Macquarie, Chi nhánh New York, Hoa Kỳ.
  - 2009 - nay: Chuyên viên đầu tư cao cấp Công ty quản lý quỹ Mekong Capital
  - 2011 - nay: Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Traphaco, Chuyên viên đầu tư cao cấp Công ty quản lý quỹ Mekong Capital
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Ủy viên HĐQT.
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chuyên viên đầu tư cao cấp Công ty quản lý quỹ Mekong Capital, Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư và kinh doanh nhà. Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco
- ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 0 cổ phần

*Trong đó:*

- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
- Đại diện sở hữu phần vốn của Quỹ đầu tư Mekong: 3.083.746 cổ phần
- Tỷ lệ sở hữu: 24,99%
- ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ: Không

**d. Ủy viên HĐQT – Bà Nguyễn Thị Lan**

- ✓ Họ và tên: NGUYỄN THỊ LAN
- ✓ Giới tính: Nữ
- ✓ Số CMND: 012564752 Ngày cấp: 17/02/2003 Nơi cấp: Hà nội
- ✓ Ngày tháng năm sinh: 08/01/1967
- ✓ Nơi sinh: Hoàng Quí, Hoàng Hóa, Thanh Hóa

- ✓ Quốc tịch: Việt nam
- ✓ Dân tộc: Kinh
- ✓ Quê quán: Thành phố Thanh Hóa
- ✓ Địa chỉ thường trú: Khu tập thể đường sắt, Khâm thiên, Đông Đa, Hà Nội
- ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (08) 38661771
- ✓ Trình độ văn hoá: 12/12
- ✓ Trình độ chuyên môn: Dược sỹ đại học.
- ✓ Quá trình công tác:
  - Từ tháng 01/1993 đến Tháng 12/1994: Dược sỹ Đại học, quản đốc phân xưởng Thuốc mỡ Xí nghiệp Dược phẩm đường sắt
  - Từ tháng 01/1995 đến Tháng 12/1995: Dược sỹ Đại học, quản đốc phân xưởng Thuốc mỡ Công ty Dược thiết bị vật tư y tế GTVT
  - Từ tháng 01/1995 đến Tháng 12/1995: Dược sỹ Đại học, quản đốc phân xưởng Thuốc mỡ Công ty Dược thiết bị vật tư y tế Giao thông vận tải
  - Từ tháng 01/1996 đến Tháng 12/1997: Quản đốc phân xưởng Thuốc nước Công ty Dược thiết bị vật tư y tế Giao thông vận tải
  - Từ tháng 01/1998 đến Tháng 12/1999: Phó phòng Kế hoạch kinh doanh Công ty Dược thiết bị vật tư y tế Giao thông vận tải
  - Từ tháng 01/2000 đến Tháng 10/2000: Phó phòng Kế hoạch kinh doanh Công ty Cổ phần Traphaco
  - Từ tháng 11/2000 đến Tháng 12/2006: Trưởng phòng Kế hoạch cung tiêu Công ty Cổ phần Traphaco
  - Từ tháng 11/2007 đến Tháng 3/2011: Trưởng phòng Kế hoạch Công ty Cổ phần Traphaco
  - Từ Tháng 3/2011 đến nay: Ủy viên HĐQT, Trưởng phòng Kế hoạch Công ty Cổ phần Traphaco
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Ủy viên hội đồng quản trị, Trưởng phòng kế hoạch.
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

- ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 30.792 cổ phần Tỷ lệ: 0,25%

*Trong đó:*

- Sở hữu cá nhân: 30.792 cổ phần
  - Đại diện sở hữu phần vốn nhà nước: 0 cổ phần
- ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ: Không

**e. Ủy viên HĐQT – Ông Nông Hữu Đức**

- ✓ Họ và tên: NÔNG HỮU ĐỨC
- ✓ Giới tính: Nam
- ✓ Số CMND: 025417170 Ngày cấp: 29/08/2011 Nơi cấp: TP. Hồ Chí Minh
- ✓ Ngày tháng năm sinh: 18/07/1971
- ✓ Nơi sinh: Cao Bằng
- ✓ Quốc tịch: Việt nam
- ✓ Dân tộc: Tày
- ✓ Quê quán: Thị xã Cao Bằng Tỉnh Cao Bằng
- ✓ Địa chỉ thường trú: 101/68 Lê Văn Lương, Phước Kiển, Nhà Bè, TP HCM
- ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (08) 38661771
- ✓ Trình độ văn hoá: 12/12
- ✓ Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ QTKD, Dược sỹ đại học.
- ✓ Quá trình công tác:

- Tháng 8/1993 tốt nghiệp Đại học Dược Hà Nội

- Từ tháng 8 đến tháng 12/1993: Nhân viên tổ pha chế khoa Dược Bệnh viện Mắt trung ương

- 1994 - 1996: Nhân viên phòng Kinh doanh công ty Dược và thiết bị vật tư y tế GTVT (tiền thân của công ty CP Traphaco hiện nay), phụ trách các sản phẩm nhập khẩu phân phối độc quyền từ hãng nước ngoài.

- 1996 - 2001: Nhân viên phòng Nghiên cứu phát triển, phụ trách bộ phận tiếp thị và nghiên cứu phát triển thị trường.

- 2001 - 2002: Biệt phái tại TP Hồ Chí Minh: xây dựng hệ thống phân phối khu vực phía nam, chuẩn bị thành lập chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh.

- 2002 - 2008: Giám đốc chi nhánh Công ty CP Traphaco tại TP Hồ Chí Minh.

- 2008 đến nay: Ủy viên HĐQT, Giám đốc chi nhánh Công ty CP Traphaco tại TP Hồ Chí Minh.

- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Ủy viên HĐQT, Giám đốc chi nhánh Công ty Cổ phần Traphaco tại TP. Hồ Chí Minh.
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
- ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 59.621 cổ phần                      Tỷ lệ: 0,48%

*Trong đó:*

- Sở hữu cá nhân:                      59.621 cổ phần
- Đại diện sở hữu phần vốn nhà nước:                      0 cổ phần
- ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ: Không

### 13.2. DANH SÁCH THÀNH VIÊN BAN GIÁM ĐỐC

#### a. Tổng giám đốc – Ông Trần Túc Mã

Lý lịch đã trình bày tại phần 12.2. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.

#### b. Phó Tổng giám đốc – Bà Hoàng Thị Rượu

- ✓ Họ và tên:                      HOÀNG THỊ RƯỢC
- ✓ Giới tính:                      Nữ
- ✓ Số CMND:                      012550320                      Ngày cấp: 14/08/2007                      Nơi cấp: CA Hà Nội
- ✓ Ngày tháng năm sinh:                      01/01/1962
- ✓ Nơi sinh:                      Ninh Bình
- ✓ Quốc tịch:                      Việt Nam
- ✓ Dân tộc:                      Kinh
- ✓ Quê quán:                      Kim Định, Kim Sơn, Ninh Bình
- ✓ Địa chỉ thường trú:                      Số 4D tổ 36 Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.
- ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 7341797
- ✓ Trình độ văn hoá: 10/10
- ✓ Trình độ chuyên môn:                      Thạc sỹ QTKD, Dược sĩ đại học
- ✓ Quá trình công tác:

- 12/1981 đến 10/1983: Cán bộ Công ty Xăng dầu khu vực I

- 11/1983 đến 08/1994: Cán bộ xí nghiệp dược Đường sắt



- 09/1994 đến 08/1998: Được cử đi học Đại học dược Hà Nội
- 09/1998 đến 10/2000: Cán bộ Công ty Dược Traphaco
- 11/2000 đến 08/2004: Phó phòng Kinh doanh - Công ty dược Traphaco
- 09/2004 đến 11/2004: Phó phòng TCHC - Công ty CP Traphaco
- 12/2004 đến 03/2006: Trưởng phòng TCHC - Công ty cổ phần Traphaco
- 03/2006 đến 03/2011: Ủy viên HĐQT, Trưởng phòng TCHC, Công ty cổ phần Traphaco
- 03/2010 đến 03/2011: Ủy viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Traphaco
- 03/2011 đến nay: Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Traphaco
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Phó Tổng giám đốc
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 52.420 cổ phần                      Tỷ lệ: 0,42%

*Trong đó:*

- Sở hữu cá nhân: 52.420 cổ phần
- Đại diện sở hữu phần vốn nhà nước: 0 cổ phần
- ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ: Không có

### c. Phó Tổng giám đốc – Ông Nguyễn Huy Văn

- ✓ Họ và tên: NGUYỄN HUY VĂN
- ✓ Giới tính: Nam
- ✓ Số CMND: 012800518      Ngày cấp: 13/03/2008      Nơi cấp: CA Hà Nội
- ✓ Ngày tháng năm sinh: 10/03/1967
- ✓ Nơi sinh: Phú Thọ
- ✓ Quốc tịch: Việt Nam
- ✓ Dân tộc: Kinh
- ✓ Quê quán: Thạch đòng, Thanh Thủy, Phú Thọ
- ✓ Địa chỉ thường trú: P204 Nơ 4 Khu Đô thị mới Pháp Vân, Hoàng Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội
- ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 37341797
- ✓ Trình độ văn hoá: 12/12

- ✓ Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ dược học, Cử nhân Luật.
- ✓ Quá trình công tác:
  - 09/1990 đến 03/1994: Trợ lý giảng dạy - nghiên cứu trường Đại học Dược Hà Nội
  - 06/1994 đến 06/1995: Cán bộ phòng Kinh doanh - Công ty dược Traphaco
  - 07/1995 đến 06/1996: Phó phòng Marketing - Công ty dược Traphaco
  - 07/1996 đến 12/1999: Trưởng phòng nghiên cứu - phát triển Công ty dược Traphaco
  - 01/2000 đến 12/2004: Ủy viên HĐQT - Trưởng phòng Nghiên cứu - phát triển - Công ty CP Traphaco
  - 01/2005 đến 03/2006: Ủy viên HĐQT - Phó giám đốc phụ trách Nghiên cứu - phát triển - Công ty CP Traphaco
  - 04/2006 đến 03/2011: Ủy viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc phụ trách Nghiên cứu - phát triển - Công ty CP Traphaco
  - 03/2011 đến nay: Phó Tổng giám đốc Công ty CP Traphaco
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Phó TGD
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH TraphacoSapa
- ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 130.260 cổ phần Tỷ lệ: 1,06%

*Trong đó:*

- Sở hữu cá nhân: 130.260 cổ phần
- Đại diện sở hữu phần vốn nhà nước: 0 cổ phần
- ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ:
  - Họ và tên: Nguyễn Thị Vinh Huệ
  - Quan hệ: Vợ
  - Số cổ phần nắm giữ: 810 cổ phần
  - Họ và tên: Nguyễn Thị Thúy
  - Quan hệ: Chị gái
  - Số cổ phần nắm giữ: 3.224 cổ phần

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người có liên quan: 1,1%

### **13.3. DANH SÁCH THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT**

**a. Trưởng Ban kiểm soát – Bà Phạm Thị Thanh Duyên**

- ✓ Họ và tên: PHẠM THỊ THANH DUYÊN
  - ✓ Giới tính: Nữ
  - ✓ Số CMND: 012563695 Ngày cấp: 21/10/2002 Nơi cấp: Hà nội
  - ✓ Ngày tháng năm sinh: 31/8/1974
  - ✓ Nơi sinh: Thái Nguyên
  - ✓ Quốc tịch: Việt nam
  - ✓ Dân tộc: Kinh
  - ✓ Quê quán: Thái Nguyên
  - ✓ Địa chỉ thường trú: Phòng 26 - Z8 - Bách Khoa - Hai Bà Trưng - HN
  - ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 37341797
  - ✓ Trình độ văn hoá: 12/12
  - ✓ Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ dược học, Cử nhân kinh tế
  - ✓ Quá trình công tác:
    - Từ tháng 3/1998 - 03/2000: Nhân viên phòng Kinh Doanh - Công ty CP Traphaco
    - Từ tháng 4/2000 - tháng 01/2010: Quản đốc phân xưởng Tây Y, thuốc nước, viên nén - Công ty CP Traphaco
    - Từ tháng 2/2010 đến 3/2011: Trưởng phòng Hành chính quản trị Công ty CP Traphaco
    - Từ tháng 3/2011 đến nay: Trưởng Ban kiểm soát, Trưởng phòng Hành chính quản trị Công ty CP Traphaco
  - ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Trưởng Ban kiểm soát, Trưởng phòng Hành chính quản trị.
  - ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
  - ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 13.076 cổ phần Tỷ lệ: 0,11%
- Trong đó:*
- Sở hữu cá nhân: 13.076 cổ phần
  - Đại diện sở hữu phần vốn nhà nước: 0 cổ phần
- ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ: Không

**b. Thành viên Ban kiểm soát – Bà Đỗ Thị Khánh Vân**

- ✓ Họ và tên ĐỖ THỊ KHÁNH VÂN

- ✓ Giới tính: Nữ
- ✓ Ngày sinh: 05/01/1981
- ✓ Nơi sinh: Hà Nội
- ✓ CMTND: 012055652
- ✓ Quốc tịch: Việt Nam
- ✓ Dân tộc: Kinh
- ✓ Quê quán: Thái Bình
- ✓ Địa chỉ thường trú: Số nhà 6, ngách 54/50/27 Đường Phạm Hùng, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội
- ✓ Số điện thoại liên lạc: 0903269146
- ✓ Trình độ văn hoá: 12/12
- ✓ Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính doanh nghiệp – Đại học Tài chính kế toán Hà Nội (Học Viện Tài chính)
- ✓ Quá trình công tác:
  - 7/2002 – 3/2003: Nhân viên kiểm toán, công ty TNHH AACC – TP HCM
  - 3/2003 – 5/2007: Kiểm toán viên cao cấp, Công ty Ernst & Young Vietnam
  - 5/2007 – 8/2008: Phó phòng Phân tích chứng khoán, Công ty Chứng khoán FPTC
  - 9/2008 – nay: Trưởng phòng Tư vấn Tài chính, Công ty TNHH Tư vấn Mekong Capital
  - 3/2011 – nay: thành viên Ban kiểm soát, Công ty Cổ phần Traphaco
- ✓ Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân:
  - Số CP hiện có: 0. CP Tỷ lệ: 0%
- ✓ Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người có liên quan: 0%

**c. Thành viên Ban kiểm soát – Bà Trần Thị Ngọc Lan**

- ✓ Họ và tên: TRẦN THỊ NGỌC LAN
- ✓ Giới tính: Nữ
- ✓ Số CMND: 013226484 Ngày cấp: 27/08/2009 Nơi cấp: Hà nội
- ✓ Ngày tháng năm sinh: 10/09/1986
- ✓ Nơi sinh: Hải Dương
- ✓ Quốc tịch: Việt nam

- ✓ Dân tộc: Kinh
  - ✓ Quê quán: Hải Dương
  - ✓ Địa chỉ thường trú: 57A Tập thể Trung Tự, phường Trung Tự, quận Đống Đa, Hà Nội
  - ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 37341797
  - ✓ Trình độ văn hoá: 12/12
  - ✓ Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính - Ngân hàng
  - ✓ Quá trình công tác:
    - Từ tháng 2/2009 - 03/2011: Chuyên viên đầu tư, Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước.
    - Từ tháng 3/2011 đến nay: Thành viên Ban kiểm soát, Chuyên viên đầu tư, Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước.
  - ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Thành viên Ban kiểm soát.
  - ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chuyên viên đầu tư Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước.
  - ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 0 cổ phần
- Trong đó:*
- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
  - Đại diện sở hữu phần vốn nhà nước: 0 cổ phần
- ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ: Không

#### 13.4. KẾ TOÁN TRƯỞNG

##### Kế toán trưởng – Ông Đinh Trung Kiên

- ✓ Họ và tên: ĐINH TRUNG KIÊN
- ✓ Giới tính: Nam
- ✓ Số CMND: 011723478 Ngày cấp: 23/10/2008 Nơi cấp: Hà Nội
- ✓ Ngày tháng năm sinh: 29/10/1973
- ✓ Nơi sinh: Hà Nội
- ✓ Quốc tịch: Việt Nam
- ✓ Dân tộc: Kinh
- ✓ Quê quán: Nam Định

- ✓ Địa chỉ thường trú: 402 Đ10 tập thể Vĩnh Hồ, Phường Thịnh Quang, Đống Đa, Hà Nội
- ✓ Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 04. 3681 5096
- ✓ Trình độ văn hoá: 12/12
- ✓ Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế
- ✓ Quá trình công tác:
  - Từ 1994 đến 12/2004: Nhân viên Phòng Kế toán Công ty CP Traphaco
  - Từ 01/2005 đến 12/2007: Phó Phòng Kế toán Công ty CP Traphaco
  - 01/2008 đến nay: Kế toán trưởng Công ty CP Traphaco
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Kế toán trưởng
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Ủy viên HĐQT Công ty dược và thiết bị vật tư y tế Đắc Lắc
- ✓ Số cổ phần đang nắm giữ: 16.484 cổ phần Tỷ lệ: 0,13%
 

*Trong đó:*

  - Sở hữu cá nhân: 16.484 cổ phần
  - Đại diện sở hữu phần vốn nhà nước: 0 cổ phần
- ✓ Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ:
  - Họ và tên: Phạm Thị Thường
  - Quan hệ: Vợ
  - Số cổ phần nắm giữ: 2.651 cổ phần
- ✓ Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người có liên quan: 0,15%

**14. TÀI SẢN**

**14.1. TÌNH HÌNH TĂNG GIẢM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH**

**GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH THEO BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI THỜI ĐIỂM 31/12/2012**

*Đơn vị: triệu đồng*

Khoản mục	Nhà cửa vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải	Thiết bị, dụng cụ QL	Tài sản cố định khác	Tổng cộng
<b>I. Nguyên giá TSCĐ</b>	133.069	117.494	36.678	15.097	3.734	<b>306.073</b>
<b>II. Giá trị hao mòn lũy kế</b>	44.424	58.358	19.972	11.528	2.582	<b>136.866</b>
<b>III. Giá trị còn lại</b>	<b>74.130</b>	<b>55.940</b>	<b>18.005</b>	<b>4.184</b>	<b>1.585</b>	<b>153.845</b>

Nguồn: Traphaco

## 14.2. TÌNH HÌNH SỬ DỤNG ĐẤT ĐAI, NHÀ XƯỞNG

## DANH SÁCH ĐẤT ĐAI, NHÀ XƯỞNG CỦA CÔNG TY

STT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng	Mục đích sử dụng	Nguyên giá (tại 30/06/2012) Đơn vị: VND	Đặc điểm
1	75 Yên Ninh, Ba Đình, Hà Nội	779 m <sup>2</sup>	Trụ sở chính, văn phòng Công ty	0	Thuê Nhà nước
2	Khu Đô thị Pháp Vân - Tứ Hiệp, phường Hoàng Liệt, quận Hoàng Mai, Hà Nội	8.837 m <sup>2</sup>	Nhà máy sản xuất thuốc	13.475.704.721	Thuê nhà nước thời hạn 30 năm
3	506/16/28 Đường 3/2, phường 14, quận 10, TP HCM	234,6 m <sup>2</sup>	Trụ sở văn phòng Chi nhánh TPHCM	2.442.259.931	Sở hữu quyền sử dụng nhà và đất
4	255 Tôn Đức Thắng, phường Hoà Minh, quận Liên Chiểu, TP Đà Nẵng	462,2 m <sup>2</sup>	Trụ sở văn phòng Chi nhánh miền Trung	3.343.665.097	Sở hữu quyền sử dụng nhà và đất
5	Xã Phước Khiển, huyện Nhà Bè, TP Hồ Chí Minh	876 m <sup>2</sup>	Văn phòng Chi nhánh và tổng kho miền Nam	7.795.378.640	Sở hữu quyền sử dụng đất
6	Khu đô thị mới Hòa Vượng – TP Nam Định		Chi nhánh Nam Định	2.350.425.000	Sở hữu quyền sử dụng đất
7	P. Vinh Tân – Vinh – Nghệ An – Cửa Ông (thửa 581)		Chi nhánh Nghệ An	1.290.240.000	Sở hữu quyền sử dụng đất
8	P. Vinh Tân – Vinh – Nghệ An – Cửa Ông (thửa 582)		Chi nhánh Nghệ An	1.267.560.000	Sở hữu quyền sử dụng đất
9	Khi đô thị Vĩnh Diêm Trung – Nha Trang		Chi nhánh Khánh Hòa	1.873.777.089	Sở hữu quyền sử dụng đất
10	Khu đô thị mới Cao Xanh – TP Hạ Long		Chi nhánh Quảng Ninh	3.049.800.000	Sở hữu quyền sử dụng đất
11	Thửa đất số 14, Quốc lộ 5 (Q5-14) – Gia Lai		Chi nhánh Gia Lai	1.509.367.364	Sở hữu quyền sử dụng đất
12	Khu đô thị mới phía tây, Phường Thanh Bình, TP. Hải Dương		Chi nhánh Hải Dương	3.518.560.000	Sở hữu quyền sử dụng đất

STT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng	Mục đích sử dụng	Nguyên giá (tại 30/06/2012) Đơn vị: VND	Đặc điểm
13	Xã Tân Quang - Văn Lâm - Hưng Yên		Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco	4.972.028.674	Sở hữu quyền sử dụng đất

Nguồn: Traphaco

## 15. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG THỜI GIAN TỚI

### 15.1. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC 2013 – 2014

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014	
	Tỷ đồng	%+ /2012	Tỷ đồng	%+ /2014
Vốn điều lệ	246.8	0%	370	50%
Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.560	17,29%	1.900	21,79%
Lợi nhuận sau thuế	170	31%	210	24%
Tỷ lệ cổ tức/VĐL	20%	0%	20%	0%
Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần	10,9%	10%	11,05%	9%

Nguồn: Traphaco

### 15.2. CĂN CỨ ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Tốc độ tăng trưởng của ngành dược Việt Nam được dự báo ở mức tăng trưởng tương đối cao so với tốc độ tăng trưởng GDP khoảng 15%. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp dược đã đáp ứng được các tiêu chuẩn quốc tế như Traphaco sẽ có nhiều cơ hội đối với thị trường nội địa do một số lượng lớn các cơ sở sản xuất dược phải đối mặt với nguy cơ bị sáp nhập hoặc giải thể do không đáp ứng được tiêu chuẩn sản xuất GMP-WHO được ban hành theo quyết định số 19/2005 của Bộ Y tế.

So với các doanh nghiệp dược Việt Nam đang có kế hoạch nâng cấp và đổi mới công nghệ để đáp ứng được tiêu chuẩn GMP-WHO, tính đến thời điểm hiện tại Traphaco là một trong số ít doanh nghiệp đã mạnh dạn đầu tư mới toàn bộ vào một nhà máy sản xuất thuốc với tiêu chuẩn GMP-WHO. Điều này tạo nên lợi thế lớn của Công ty trong điều kiện thị trường cho giai đoạn tới. Đặc biệt, với việc đưa các sản phẩm đông dược đạt tiêu chuẩn GMP, Traphaco tin tưởng vào việc vững vàng trong vị trí dẫn đầu các sản phẩm đông dược trên thị trường.

Ngoài ra, việc mở rộng thị trường tại khu vực miền Trung và miền Nam cũng như việc xây dựng văn phòng và mở rộng đại lý tại một số tỉnh thành trong thời gian tới sẽ tạo thế chủ động cho



Traphaco trong việc quảng bá thương hiệu, cung ứng và phân phối sản phẩm tại các thị trường này. Qua khảo sát thị trường, nhóm khách hàng tại khu vực phía Nam được đánh giá là rất tiềm năng đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Công ty đang xây dựng kế hoạch tổng thể để tăng tỷ trọng doanh thu từ khu vực này.

Bên cạnh đó, như đã phân tích ở phần trên, với tầm nhìn dài hạn, Traphaco đã có sự đầu tư từ rất bài bản cho công tác R&D, chiến lược quảng bá thương hiệu, sản phẩm, chiến lược mở rộng mạng lưới phân phối cũng như sự ổn định và chủ động về nguồn nguyên liệu. Điều này tạo nên căn cứ vững chắc cho hoạt động của Công ty trong thời gian tới.

#### **16. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC**

Năm 2011, lần đầu tiên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty được ghi nhận ở mức trên 1.000 tỷ đồng; lợi nhuận sau thuế là 88,7 tỷ đồng, vượt mức kế hoạch đề ra cho năm 2011. Năm 2012 cũng đã ghi nhận kết quả hoạt động kinh doanh tốt hơn năm 2011 bất chấp những khó khăn do ảnh hưởng từ nền kinh tế chung. Với mức dự báo khả quan về sự tăng trưởng của ngành dược cũng như vị thế dẫn đầu về sản phẩm đông dược của Traphaco trên thị trường, Công ty chắc chắn sẽ hoàn thành kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và mức chi trả cổ tức như dự kiến, đảm bảo mức tăng trưởng ổn định, bền vững và gia tăng giá trị cho các cổ đông.

*Trên đây là những đánh giá của BVSC về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty Cổ phần Traphaco. Chúng tôi xin lưu ý rằng những ý kiến nhận xét của chúng tôi đưa ra là dựa trên các thông tin mà chúng tôi thu thập được tại thời điểm lập bản cáo bạch cũng như tổng hợp và phân tích các thông tin này dựa trên các lý thuyết tài chính chứng khoán mà không hàm ý đảm bảo cho tính chắc chắn của các số liệu kế hoạch nêu trên. Đây chỉ là những nhận xét mang tính tham khảo đối với các nhà đầu tư cũng như các đối tượng có liên quan.*

#### **17. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT CHƯA THỰC HIỆN ĐƯỢC CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

Không có

#### **18. CÁC THÔNG TIN, CÁC TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CỔ PHẦN THỂ ẢNH HƯỞNG TỚI GIÁ CẢ CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH**

Không có

## V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
2. Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 (mười nghìn) đồng/1 cổ phiếu
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 12.336.690 cổ phần (Mười hai triệu ba trăm ba mươi sáu nghìn sáu trăm chín mươi cổ phần).
4. Phương thức phân phối:
- Loại cổ phần phát hành: Cổ phần phổ thông.
  - Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần.
  - Số lượng cổ phần phát hành: 12.336.690 cổ phần (Mười hai triệu ba trăm ba mươi sáu nghìn sáu trăm chín mươi cổ phần)
  - Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 123.366.900.000 đồng (Một trăm hai mươi ba tỷ ba trăm sáu mươi sáu triệu chín trăm mười nghìn đồng)
  - Vốn điều lệ sau khi phát hành: 246.765.140.000 đồng (Hai trăm bốn mươi sáu tỷ bảy trăm sáu mươi lăm triệu một trăm bốn mươi nghìn đồng)
  - Hình thức phát hành :
- ✓ Chào bán cho cổ đông hiện hữu
- Khối lượng: 6.168.345 cổ phần
  - Giá chào bán : 20.000 đồng/cổ phần.
  - Đối tượng chào bán: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền.
  - Tỷ lệ phân phối: Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1, nghĩa là cổ đông sở hữu 02 cổ phần cũ được mua 01 cổ phần phát hành thêm. Số cổ phần được quyền mua của cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
  - Tổng số tiền thu được dự kiến: 123.366.900.000 đồng (Một trăm hai mươi ba tỷ ba trăm sáu mươi sáu triệu chín trăm nghìn đồng)
  - Thời gian hạn chế chuyển nhượng: cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng

- Phương án xử lý cổ phiếu không phân phối hết : Đối với số cổ phần lẻ phát sinh và số cổ phần do cổ đông không thực hiện quyền và không đăng ký mua hết (nếu có), ủy quyền cho Hội đồng Quản trị chủ động thực hiện phân phối cho các đối tượng khác với mức giá chào bán không thấp hơn mức giá chào bán cho cổ đông hiện hữu (20.000 đồng/1 cổ phần) trên nguyên tắc đảm bảo lợi ích cho Công ty và cổ đông.
- ✓ **Thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu**
  - Khối lượng : **6.168.345** cổ phần
  - Đối tượng thưởng: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền.
  - Tỷ lệ phân phối: Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1, nghĩa là cổ đông sở hữu 02 cổ phần cũ được thưởng 01 cổ phần phát hành thêm. Số cổ phần thưởng cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Số cổ phần lẻ (phần thập phân) phát sinh nếu có sẽ bị hủy.
  - Thời gian hạn chế chuyển nhượng: cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng
  - Nguồn vốn thực hiện : Lấy từ Quỹ đầu tư phát triển trên báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2012 là **61.683.450.000** đồng.

## 5. Giá chào bán

Giá chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ thực hiện quyền 2:1 theo Nghị quyết Đại hội cổ đông về việc phát hành số 26/2013/NQ-ĐHĐCĐ, được xác định là **20.000** đồng/cổ phiếu tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để phát hành.

## 6. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2012:

$$P_b = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cp đang lưu hành}} = \frac{450.235.926.559}{12.336.691} = 36.496 \text{ đồng/cp}$$

Công ty Cổ phần Traphaco sử dụng giá trị sổ sách làm căn cứ để tính giá dự kiến phát hành cho các đối tượng được phát hành. Để đảm bảo tính thành công của đợt phát hành, Đại hội đồng cổ

đồng đã thông qua giá phát hành cho cổ đông hiện hữu là **20.000 đồng/cổ phần**.

### **7. Thời gian phân phối cổ phiếu phát hành thêm**

Trong vòng 90 ngày kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng.

### **8. Phương pháp phân phối cổ phiếu phát hành thêm**

#### **❖ Điều kiện thực hiện quyền**

- Công ty sẽ phát hành quyền mua cho các cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách sở hữu cuối cùng tại thời điểm chốt, với tỷ lệ thực hiện quyền 2 : 1 (cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu sẽ được quyền mua thêm 01 cổ phiếu phát hành thêm).

#### **❖ Các điều khoản có liên quan**

- Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua toàn bộ hoặc một phần số lượng cổ phiếu phát hành theo quyền mua trong thời gian thực hiện quyền.
- Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền bất cứ một khoản phí nào.
- Cổ đông hiện hữu sở hữu quyền mua được bán, cho, tặng toàn bộ hoặc một phần số lượng quyền mua nắm giữ trong thời hạn có hiệu lực, nhưng phải thực hiện thủ tục chuyển nhượng cho người nhận chuyển nhượng theo quy định về chuyển nhượng quyền.

#### **❖ Về việc đăng ký mua cổ phần:**

**Bước 1:** Xác định danh sách cổ đông được quyền mua cổ phần:

Việc phân phối quyền ưu tiên mua cổ phần cho cổ đông hiện hữu sẽ được thực hiện căn cứ vào danh sách sở hữu cuối cùng tại thời điểm chốt danh sách.

**Bước 2:** Thông báo quyền mua cổ phần:

Traphaco có trách nhiệm thông báo phân bổ quyền trực tiếp đến từng cổ đông.

**Bước 3:** Thực hiện quyền mua cổ phần:

- Các cổ đông thuộc danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới phát hành theo tỉ lệ được mua đã quy định trong thời hạn 20 ngày làm việc.
- Khi đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần phát hành thêm, cổ đông sẽ nộp tiền mua cổ phần theo mức giá quy định vào tài khoản phong tỏa mà Traphaco đã mở tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Ba Đình
- Trong thời hạn 18 ngày làm việc để thực hiện quyền, cổ đông hiện hữu sở hữu quyền mua được phép chuyển nhượng quyền mua cổ phần nếu có yêu cầu. Việc chuyển nhượng quyền kết thúc trước 02 ngày làm việc so với hạn cuối đăng ký thực hiện quyền. Cổ đông tự tìm đối tác, trực tiếp thỏa thuận việc chuyển nhượng và được thực hiện tại Trụ sở của Traphaco đối với cổ đông chưa lưu ký và tại thành viên lưu ký đối với cổ đông đã lưu ký.

Lưu ý: Nếu quá thời hạn 20 ngày làm việc kể từ ngày quyền mua cổ phần có hiệu lực mà cổ đông đó không thực hiện quyền mua của mình thì sẽ bị mất quyền mua cổ phần mới mà không nhận được sự đền bù nào của Traphaco.

**Bước 4: Kết thúc thời hạn thực hiện quyền.**

Kết thúc thời gian đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần, Traphaco sẽ lập danh sách tổng kết số lượng cổ đông thực hiện quyền mua đồng thời kiểm tra và xác nhận lại số tiền mua cổ phần mà cổ đông đã chuyển vào tài khoản phong tỏa.

**Bước 5: Phân phối cổ phiếu.**

Cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại trụ sở Công ty CP Traphaco bằng cách ghi tăng vào sổ cổ đông hoặc Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần mới đối với cổ đông chưa lưu ký. Và tự động ghi tăng vào tài khoản chứng khoán đối với cổ đông đã lưu ký.

**Bước 6: Tổng kết phát hành**

Trong vòng 10 ngày làm việc sau khi kết thúc việc phát hành, Traphaco lập báo cáo phát hành gửi cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

**❖ Về lịch trình phân phối cổ phiếu:**

TT	Công việc	Thời gian
1	Nhận Giấy phép phát hành thêm cổ phiếu	Ngày T
2	Công bố thông tin về việc chào bán chứng khoán ra công chúng trên các phương tiện thông tin đại chúng và thông báo chốt danh sách cổ đông	Ngày T+1 - T+7
3	Chốt danh sách cổ đông	Ngày T+15
4	Gửi thông báo và Giấy đăng ký mua cổ phần cho cổ đông	Ngày T+30
5	Chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu (nếu có)	Ngày T+31 - T+48

TT	Công việc	Thời gian
6	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu	Ngày T+31 - T+50
7	Phân bổ cổ phiếu cho cổ đông	Ngày T+60
8	Xử lý cổ phiếu không phát hành hết	Ngày T+61 -T+85
9	Báo cáo phát hành cho Ủy ban chứng khoán	Ngày T + 90

### 9. Về phương án xử lý trong trường hợp đợt phát hành không thành công

Đối với số cổ phần lẻ phát sinh và số cổ phần do cổ đông không thực hiện quyền và không đăng ký mua hết (nếu có), ủy quyền cho Hội đồng Quản trị chủ động thực hiện phân phối cho các cán bộ điều hành và cán bộ kỹ thuật của Công ty với mức giá chào bán không thấp hơn mức giá chào bán cho cổ đông hiện hữu trên nguyên tắc đảm bảo lợi ích cho Công ty và cổ đông.

### 10. Về phương án xử lý trong trường hợp phát hành không thu đủ tiền như dự kiến

Trong trường hợp khi kết thúc thời hạn phát hành mà vẫn không phân phối được hết số lượng cổ phần phát hành theo như dự kiến, Hội đồng quản trị Traphaco sẽ xem xét, điều chỉnh giảm số lượng cổ phần phát hành thêm và đồng thời thu xếp nguồn vốn vay ngân hàng và tìm kiếm thêm các nguồn vốn khác.

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Traphaco không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.

Tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của người nước ngoài tuân thủ theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15 tháng 04 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ, trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa là 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng.

### 12. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng.

### 13. Các loại thuế có liên quan

Công ty có nghĩa vụ nộp những loại thuế sau đây:

- Theo Luật thuế Thu nhập Doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%.
- Các loại thuế khác theo quy định hiện hành tại Việt nam.
- Quyết toán thuế của Công ty sẽ 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.

- Theo Luật Thuế Thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12 ngày 21/11/2007 và Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/09/2008 hướng dẫn chi tiết một số điều của Luật Thuế Thu nhập cá nhân của Chính phủ thì nhà đầu tư cá nhân phải nộp thuế thu nhập cá nhân đối với các thu nhập phát sinh từ đầu tư chứng khoán như sau:
  - + Thu nhập từ đầu tư vốn: lợi tức cổ phần và các thu nhập đầu tư vốn dưới các hình thức khác không bao gồm đầu tư vào trái phiếu Chính phủ;
  - + Thu nhập từ chuyển nhượng vốn: thu nhập từ chuyển nhượng phần vốn trong các tổ chức kinh tế, thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán, thu nhập từ chuyển nhượng vốn dưới hình thức khác;
  - + Thu nhập từ thừa kế là chứng khoán, phần vốn trong các doanh nghiệp, ...;
  - + Thu nhập từ nhận quà tặng là chứng khoán, phần vốn trong các doanh nghiệp...

Các quy định về thuế thu nhập cá nhân có hiệu lực từ ngày 01/01/2009.

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

Tên Tài khoản : Công ty Cổ phần Traphaco

Tài khoản số : 110010000015944

Mở tại : Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Ba Đình

**VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn điều lệ để đầu tư vào:

- Tiếp tục đầu tư tại nhà máy Hoàng Liệt
- Đầu tư dự án nhà máy sản xuất dược Việt Nam
- Bổ sung vốn lưu động

**VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG VỐN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH 2013**

Phương án phát hành nói trên, nếu được triển khai thành công, dự kiến Công ty sẽ thu được tổng số tiền là: 123.366.900.000 đồng (Một trăm hai mươi ba tỷ ba trăm sáu mươi sáu triệu chín trăm nghìn đồng). Số tiền thu được này Công ty có phương án sử dụng như sau:

Đơn vị : đồng

STT	Dự án	Số tiền sử dụng từ đợt phát hành
<b>I</b>	Tiếp tục đầu tư tại nhà máy Hoàng Liệt	<b>12.200.000.000</b>
<b>II</b>	Đầu tư dự án nhà máy sản xuất dược Việt Nam	<b>72.000.000.000</b>
<b>III</b>	Còn lại bổ sung nguồn vốn lưu động của Công ty	<b>39.166.900.000</b>
	Tổng cộng	<b>123.366.900.000</b>

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

**1. Tiếp tục đầu tư tại nhà máy Hoàng Liệt**

Mức tăng trưởng doanh thu của Công ty cổ phần Traphaco qua các năm từ năm 2004 đến nay đều đạt 25-30%/năm. Doanh thu hàng sản xuất năm 2012 so với 2004 có sản lượng tăng gấp 03 lần (Năm 2004 : 140 tr đơn vị sản phẩm - Năm 2012 : 400 tr đơn vị sản phẩm).

Nhà máy Hoàng Liệt hoạt động từ năm 2004, đến nay một số dây chuyền không còn đủ công suất đáp ứng nhu cầu tăng trưởng sản lượng của công ty. Do đó song song với việc tiếp tục đầu tư dự án nhà máy sản xuất Dược Việt Nam, Traphaco cũng cần phải đầu tư tại nhà máy Hoàng Liệt nhằm duy trì và nâng cao năng lực sản xuất của Nhà máy Hoàng Liệt. Một số danh mục máy móc trang thiết bị cần đầu tư chi tiết như sau:

STT	Hạng mục	Số lượng	Giá trị đầu tư	Công dụng
	<b>• Phòng thí nghiệm ( KTCL)</b>		<b>2.200.000.000</b>	
	Máy sắc ký lỏng hiệu năng cao	01	2.000.000.000	Định lượng hoạt chất trong thuốc
	Máy dán túi mẫu chân không	01	50.000.000	Bảo quản mẫu lưu
	Máy thử độ kín của sản phẩm	01	50.000.000	Kiểm tra túi nhôm bao gói
	Cân phân tích 4 số	02	100.000.000	Kiểm tra khối lượng bán thành phẩm
	<b>• Nhà máy Hoàng liệt</b>		<b>6.000.000.000</b>	
	Máy tạo nang mềm	01	4.000.000.000	Tăng công suất tạo nang mềm
	Máy chiết dịch T-B ( ACF 80)	01	800.000.000	Lọc và đóng chai dung dịch nước súc miệng theo định mức chai
	Máy đóng hộp tự động	01	1.200.000.000	Đóng các hộp tự động thay thế thủ công
	<b>• Trang thiết bị cho nghiên cứu</b>		<b>3.000.000.000</b>	
	Máy sắc ký lớp mỏng (Đức)	01	1.500.000.000	Xác định thành phần và phân tích dược liệu
	Thiết bị nghiên cứu đồng bộ sản xuất thuốc đa năng (Trung Quốc)	01	1.500.000.000	Thí nghiệm thuốc ở cùng 1 dạng bào chế (viên nang, bao phim, thuốc mỡ) cùng lúc
	<b>• Bảo trì bảo dỡng</b>		<b>1.133.000.000</b>	
	Phân x- ớng viên		244.500.000	
	Nang mềm, thuốc mỡ		207.500.000	



STT	Hạng mục	Số lượng	Giá trị đầu tư	Công dụng
	Thuốc n- óc		100.000.000	
	Hệ thống phụ trợ		448.000.000	
<b>TỔNG ĐẦU TƯ TRANG THIẾT BỊ</b>			<b>12.200.000.000</b>	

## 2. Đầu tư dự án nhà máy sản xuất Dược Việt Nam:

Nhằm tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh, Traphaco đã có chủ trương đầu tư mở rộng xây dựng nhà máy mới. Dự án này đã được Hội đồng quản trị Công ty tiến hành nghiên cứu khả thi và đã được Ủy ban Nhân dân Tỉnh Hưng Yên cấp giấy chứng nhận đầu tư số 051/01000/312 ngày 07/05/2010. Những thông tin cụ thể của dự án như sau:

- Tên dự án đầu tư: Nhà máy sản xuất dược Việt Nam
- Địa điểm: Tại khu đất có diện tích 46.415 m<sup>2</sup> trên địa bàn xã Tân Quang, huyện Văn Lâm, tỉnh Hưng Yên.
- Quy mô dự án:
  - o Tổng diện tích khuôn viên nhà máy: 46.415 m<sup>3</sup>
  - o Diện tích mặt bằng nhà xưởng, nhà kho: 14.380 m<sup>2</sup>
  - o Diện tích mặt bằng nhà điều hành và các hạng mục phụ trợ: 1.450 m<sup>2</sup>
  - o Diện tích cây xanh, vườn trồng dược liệu và tường bao ngoài: 15.585 m<sup>2</sup>
  - o Bố trí các hạng mục:

STT	Hạng mục	Diện tích (m <sup>2</sup> )
1	Nhà điều hành 5 tầng	450
2	Nhà ăn ca công nhân 2 tầng	200
3	Kho nguyên liệu, bao bì	3.600
4	Kho biệt trữ chất cháy nổ	350
5	Nhà xưởng xử lý nguyên liệu đầu vào	3.600
6	Nhà xưởng sản xuất viên bao, viên hoàn	3.680
7	Nhà xưởng sản xuất viên nang cứng, nang mềm	3.150

8	Nhà bảo vệ	30
9	Trạm điện	40
10	Trạm xử lý nước	70
11	Trạm bơm	40
12	Trạm xử lý chất thải	220
13	Bãi để xe CBNV	400
14	Sân, đường nội bộ	15.000
15	Cây xanh, vườn dược liệu, tường rào, cổng	15.585

- Vốn đầu tư dự án: Mức đầu tư được phê duyệt ban đầu là 118 tỷ đồng, tuy nhiên qua thực tế triển khai dự án, Hội đồng quản trị đã trình Đại hội đồng cổ đông thông qua việc tăng mức đầu tư dự án lên thành 300 tỷ đồng.

- Thời hạn dự án là 50 năm kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đầu tư

- Quy mô sản xuất của dự án: 15.000.000 đơn vị sản phẩm/năm

Trong đó

- o Sản phẩm viên nang: 2,5 triệu đơn vị sản phẩm/năm
  - o Sản phẩm viên bao: 5 triệu đơn vị sản phẩm/năm
  - o Sản phẩm viên hoàn: 2,5 triệu đơn vị sản phẩm/năm
  - o Sản phẩm trà tan: 1,5 triệu đơn vị sản phẩm/năm
  - o Sản phẩm thuốc nước: 1,5 triệu đơn vị sản phẩm/năm
  - o Sản phẩm thuốc mỡ, thuốc bột: 1 triệu đơn vị sản phẩm/năm
  - o Sản phẩm khác: 1 triệu đơn vị sản phẩm/năm
- Tiến độ dự án: Hiện nay dự án đầu tư đã tiến hành đền bù giải phóng mặt bằng xong và tiến hành mở gói thầu thi công giai đoạn 1. Chi tiết tiến độ dự án như sau:

Công việc đã hoàn thành	Thời gian
Quyết định số 13/QĐ-HĐQT của HĐQT về việc thành lập công ty TNHH 01 thành viên Traphaco Hưng Yên.	08/03/2010
Quyết định số 14/QĐ-HĐQT của HĐQT về việc bổ nhiệm Chủ tịch công ty	08/03/2010

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh & đăng ký thuế số 0900540872 do Sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh Hưng Yên cấp	24/03/2010
Giấy chứng nhận đầu tư số 051 01 000 312 do UBND tỉnh Hưng Yên cấp	07/05/2010
Quyết định số 1033/QĐ-UBND của UBND tỉnh Hưng Yên về việc thu hồi đất tại xã Tân Quang, huyện Văn Lâm, tỉnh Hưng Yên giao cho Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên thuê để thực hiện dự án Nhà máy sản xuất Dược Việt Nam	28/06/2012
Trích lục bản đồ đợt 1	12/11/2012
Diện tích đợt 1	<b>26.728 m<sup>2</sup></b>
Doanh nghiệp thuê dự án	<b>22.916 m<sup>2</sup></b>
Đường giao thông nội đồng,.	2.710 m <sup>2</sup>
Đất trồng cây	1.102 m <sup>2</sup>
Giải phóng mặt bằng	<b>23.349 m<sup>2</sup></b>
Biên bản bàn giao đất	13/12/2012
Mở gói thầu thi công giai đoạn 1 :	20/02/2013
San lấp mặt bằng, xây tường rào Nhà máy sản xuất Dược Việt Nam	
Chấm thầu lựa chọn nhà thầu cơ giới & xây dựng Gia Lâm san lấp mặt bằng 2,3 ha.	04/03/2013
+ Thời gian : 90 ngày;	
+ Kinh phí trọn gói : 8 tỷ đồng.	

- Phương án công nghệ của dự án: Phương án công nghệ của dự án dựa trên những cơ sở sau:

- Thiết kế công nghệ phù hợp với mục đích xuất;
- Tuổi thọ, thời gian sử dụng của thiết bị;
- Tính đơn giản và dễ vận hành, bảo dưỡng của thiết bị;
- Tính lợi ích kinh tế, chi phí của thiết bị
- Giảm thiểu sự ảnh hưởng của thiết bị đối với môi trường xung quanh khi vận hành.

Căn cứ vào các tiêu chí trên, các thiết bị, hệ thống dây truyền công nghệ của dự án chủ yếu được lựa chọn nhập khẩu đồng bộ hoặc thiết bị rời từ những nước có công nghệ tiên tiến trên cơ sở phù hợp với mục đích sản xuất. Bên cạnh đó, những thiết bị đơn giản mà trong nước có khả năng sản xuất cũng sẽ được xem xét nhằm giảm chi phí đầu tư và tăng hiệu quả kinh tế khi vận hành.

- Tiến trình thực hiện dự án:

<b>Hạng mục</b>	
<b>Năm 2013</b>	1. San lấp mặt bằng, xây tường rào giai đoạn 1
	2. Xây dựng và đầu tư cho phân xưởng nang mềm
	3. Xây dựng và đầu tư cho phân xưởng nhỏ mắt, mũi
	4. Xây dựng và đầu tư cho kho vật tư, thành phẩm
	5. Xây dựng công trình phụ trợ
	6. Tiếp tục đền bù giải phóng mặt bằng 23.349 m <sup>2</sup>
<b>Tổng cộng</b>	<b>06 mục</b>

<b>Hạng mục</b>	
<b>Năm 2014</b>	1. Hoàn thiện các hạng mục 2013
	2. San lấp mặt bằng giai đoạn 2
	3. Xây dựng và đầu tư cho phân xưởng thuốc nước
	4. Xây dựng và đầu tư cho phân xưởng thuốc viên
	5. Xây dựng và đầu tư cho phân xưởng thuốc mỡ
	6. Xây dựng nhà điều hành, trung tâm kiểm nghiệm và đầu tư trang thiết bị kiểm nghiệm..
	7. Xây dựng công trình phụ trợ
<b>Tổng cộng</b>	<b>07 mục</b>

<b>Hạng mục</b>	
<b>Năm 2015</b>	1. Hoàn thiện các hạng mục năm 2014
	2. Hoàn thiện nhà điều hành, trung tâm kiểm nghiệm
	3. Hoàn thiện các công trình phụ trợ
	4. Đưa phân xưởng nang mềm, thuốc nhỏ mắt mũi vào hoạt động
<b>Tổng cộng</b>	<b>04 mục</b>

- Tỷ suất thu hồi vốn nội bộ của dự án:

- Lợi nhuận ròng dự kiến: 198.528.201.350 đồng
- Giá trị thu hồi thuần: 152.326.243.555 đồng
- Thời gian hoàn vốn: 06 năm 02 tháng 24 ngày
- Tỷ suất thu hồi vốn nội bộ IRR: 22,0519%

Qua tính toán, dự án có tỷ suất thu hồi vốn nội bộ IRR = 22,0519% lớn hơn mức chi phí cơ hội tạm tính là  $r = 15\%$ . Điều này có nghĩa là dự án có khả năng hoạt động hiệu quả và độ an toàn vốn cao.

### 3. Bổ sung nguồn vốn lưu động của Công ty:

Tính đến thời điểm 31/12/2012, những khoản vay và nợ ngắn hạn của Traphaco là **229.456.284.203** đồng. Nhằm giảm bớt áp lực lãi suất từ tiền vay ngân hàng, số lượng tiền còn lại là **39.166.900.000** đồng sẽ được bổ sung vào nguồn vốn lưu động của Công ty.

**IX. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN****1. Tổ chức tư vấn****Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC)**

\* *Trụ sở chính*

Địa chỉ: 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (04) 3928 8080

Fax: (04) 3928 9888

\* *Chi nhánh tại Tp Hồ Chí Minh*

Địa chỉ: 6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 3914 1992

Fax: (08) 3914 1991

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

Địa chỉ: 34 Láng Hạ, Quận Đống Đa, Tp Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 36288 3568

Fax: ( 84-4) 36288 5678

**X. PHỤ LỤC**

- 1. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- 2. Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty.
- 3. Phụ lục III:** Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2011,.
- 4. Phụ lục IV:** Các giấy tờ pháp lý liên quan.

*Hà Nội, ngày tháng năm 2013*

**CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**VŨ THỊ THUẬN**

**TRẦN TỨC MÃ**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**PHẠM THỊ THANH DUYÊN**

**ĐINH TRUNG KIÊN**

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT  
TỔNG GIÁM ĐỐC**

**NHỮ ĐÌNH HÒA**