

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

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC LIỆU VÀ THỰC PHẨM VIỆT NAM

(Giấy đăng ký doanh nghiệp mã số 0107409148 do Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 25 tháng 04 năm 2016, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 23/04/2018)



NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

(Quyết định đăng ký niêm yết số:/SGDHN- QĐ do Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội cấp ngàytháng năm 2018)

Địa chỉ báo cáo này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

1. CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC LIỆU VÀ THỰC PHẨM VIỆT NAM

Địa chỉ : Số 277 đường Vạn Xuân, Xã Hạ Mỗ, Huyện Đan Phượng, TP. Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại : 024 338 16 999 **Fax:** 024 359 90 555

Website : <http://vinaherbfoods.com>

2. CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT

Địa chỉ : Số 52 Đường Lạc Long Quân, P. Bưởi, Q. Tây Hồ, TP. Hà Nội

Điện thoại : (024) 3773 7070 **Fax:** (024) 3773 9058

CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ : Tầng 3, Tòa nhà Bến Thành Times Square, 136-138 Lê Thị Hồng Gấm, P. Nguyễn Thái Bình, Q.1, TP.HCM

Điện thoại : (028) 6290 8686 **Fax:** (028) 6291 0560

Website : www.fpts.com.vn

Người trách công bố thông tin:

Họ tên: Ngô Thị Huyền

Chức vụ: Nhân viên phòng kế toán

Số điện thoại: 024 3381 6999

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC LIỆU VÀ THỰC PHẨM VIỆT NAM

(Giấy đăng ký doanh nghiệp mã số 0107409148 do Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 25 tháng 04 năm 2016, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 23/04/2018)

Địa chỉ : Số 277 đường Vạn Xuân, Xã Hạ Mỗ, Huyện Đan Phượng, TP. Hà Nội, Việt Nam
Điện thoại : 024 33816999 **Fax:** 024 35990555
Website : <http://vinaherbfoods.com>



NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông
Mã cổ phiếu : VHE
Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng niêm yết : 8.800.000 cổ phần
Tổng giá trị niêm yết (theo mệnh giá): 88.000.000.000 VND

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN BDO



Địa chỉ: Tầng 20, tòa nhà ICON 4, Số 243A Đê La Thành, Phường Láng Thượng, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội
Điện thoại: (84-24) 37833911 **Fax:** (84-24) 37833914
Website: <http://bdo.vn>

TỔ CHỨC TƯ VẤN



Fpt Securities

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT

Địa chỉ : Số 52 Lạc Long Quân, P. Bưởi, Q. Tây Hồ, Hà Nội
Điện thoại : (024) 3773 7070 **Fax:** (024) 3773 9058

CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ : Tầng 3, Tòa nhà Bến Thành Times Square, 136 – 138 Lê Thị Hồng Gấm, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. HCM
Điện thoại : (028) 6290 8686 **Fax:** (028) 6291 0560
Website : <http://fpts.com.vn>

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro về kinh tế	4
2. Rủi ro về luật pháp	6
3. Rủi ro đặc thù	6
4. Rủi ro khác	7
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	8
1. Tổ chức niêm yết.....	8
2. Tổ chức tư vấn.....	8
III. CÁC KHÁI NIỆM	9
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	10
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	10
2. Cơ cấu tổ chức công ty	14
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty	16
4. Danh sách cổ đông (tên, địa chỉ, số CMND, số ĐKKD (nếu có)) nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ (nếu các qui định về hạn chế chuyển nhượng còn hiệu lực); cơ cấu cổ đông (tổ chức, cá nhân trong nước, ngoài nước và tỷ lệ nắm giữ).....	17
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của Vinaherbfoods, những công ty mà Vinaherbfoods 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 Vinaherbfoods.	19
6. Hoạt động kinh doanh	19
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	35
8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	38
9. Chính sách đối với người lao động	41
10. Chính sách cổ tức	42
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	42
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	49
13. Tài sản	62
14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo.....	64
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	68
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết.....	69
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết.....	69
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	70
1. Loại chứng khoán.....	70
2. Mệnh giá.....	70
3. Tổng số chứng khoán niêm yết	70
4. Số lượng cổ phiếu, trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành.....	70
5. Giá trị sổ sách.....	71
6. Phương pháp tính giá.....	72
7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	72
8. Các loại thuế có liên quan	73
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT.....	74
1. Tổ chức tư vấn.....	74
2. Tổ chức kiểm toán.....	74

VII. PHỤ LỤC.....	74
1. Phụ lục I.....	74
2. Phụ lục II.....	74
3. Phụ lục III.....	74
4. Các phụ lục khác.....	74

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty tính đến thời điểm 20/09/2018.....	17
Bảng 2. Danh sách cổ đông sáng lập tại ngày 25/04/2016.....	18
Bảng 3. Danh sách cổ đông sáng lập tại thời điểm 20/09/2018.....	18
Bảng 4. Danh sách cổ đông tính đến thời điểm 20/09/2018.....	18
Bảng 5. Cơ cấu doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016, 2017 và 9 tháng 2018.....	22
Bảng 6. Cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2016, 2017 và 9 tháng năm 2018.....	23
Bảng 7. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, tỷ lệ từng loại chi phí trên doanh thu.....	25
Bảng 8. Danh sách các hợp đồng bán hàng.....	32
Bảng 9. Các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2016, 2017 và 9 tháng năm 2018.....	35
Bảng 10. Cơ cấu trình độ lao động tại ngày 30/09/2018.....	41
Bảng 11. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước.....	43
Bảng 12. Trích lập quỹ của Công ty.....	44
Bảng 13. Các khoản vay và nợ của Công ty.....	44
Bảng 14. Danh sách dư nợ vay chi tiết của công ty.....	44
Bảng 15. Tình hình Công nợ phải thu.....	46
Bảng 16. Tình hình Công nợ phải trả.....	46
Bảng 17. Hàng tồn kho.....	48
Bảng 18. Một số chỉ tiêu tài chính.....	49
Bảng 19. Danh sách hội đồng quản trị.....	49
Bảng 20. Thành viên Ban Tổng Giám đốc.....	57
Bảng 21. Thành viên ban kiểm soát.....	58
Bảng 22. Tình hình tài sản công ty tại thời điểm 31/12/2017.....	62
Bảng 23. Tình hình tài sản công ty tại thời điểm 30/09/2018.....	62
Bảng 24. Tình hình sử dụng đất đai của Công ty.....	63
Bảng 25. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 – 2019.....	65
Bảng 26. Danh sách hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập.....	70
Bảng 27. Danh sách hạn chế chuyển nhượng sau khi niêm yết.....	71

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Sự phát triển của một nền kinh tế thường được đánh giá thông qua tốc độ tăng trưởng GDP, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái. Các yếu tố trên có ảnh hưởng không nhỏ và tác động mang tính hệ thống đến toàn bộ nền kinh tế. Do đó, sự biến động bất thường của các yếu tố này có thể gây ra những rủi ro cho chủ thể tham gia vào nền kinh tế nói chung và Công ty cổ phần Dược liệu và Thực phẩm Việt Nam nói riêng.

Tăng trưởng kinh tế:

World Bank đã ra báo cáo về Viễn cảnh kinh tế toàn cầu. Theo đó, tổ chức này dự báo kinh tế Việt Nam có thể tăng trưởng khoảng 6,8% trong năm 2018. Như vậy, World Bank đã điều chỉnh tăng 0,3 điểm % so với con số được đưa ra trong báo cáo Cập nhật Kinh tế Khu vực Đông Á và Thái Bình Dương trước đó. Tại Việt Nam, tăng trưởng kinh tế 9 đầu năm 2018, GDP ước tính tăng 6,98% so với cùng kỳ năm trước, là mức tăng cao nhất của 9 tháng kể từ năm 2011 trở về đây. Trong mức tăng trưởng của toàn nền kinh tế, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,65%, đóng góp 8,8% vào mức tăng trưởng chung; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8,89%, đóng góp 48,7%; khu vực dịch vụ tăng 6,89%, đóng góp 42,5%.

Tuy vậy, nền kinh tế tiềm ẩn những rủi ro. Theo Bộ Tài chính, tổng nợ công của Việt Nam đã tăng mạnh từ mức 51,7% năm 2010 lên khoảng 61,3% GDP năm 2017, trong đó nợ trực tiếp của Chính phủ chiếm 48,9% GDP. WB đánh giá tình trạng mất cân đối tài khóa của Việt Nam đã tích tụ từ nhiều năm trước, nên cần phải giải quyết mới có thể đảm bảo tài chính công bền vững. Đồng thời, việc xử lý nợ xấu còn nhiều thách thức. Ngân hàng Nhà Nước thông báo tỷ lệ nợ xấu trong toàn hệ thống đã giảm xuống dưới 3% tổng dư nợ tín dụng, nhưng kết quả này có được phần nào là do các khoản nợ xấu đã được chuyển sang Công ty quản lý tài sản của các tổ chức tín dụng Việt Nam (VAMC) cũng như do tổng tín dụng tăng mạnh. Thực tế, quá trình xử lý nợ xấu vẫn đang diễn ra chậm chạp, và cho đến nay chỉ có khoảng 7% tổng nợ xấu được xử lý. Rủi ro từ mất cân đối tài khóa và xử lý nợ xấu tiềm ẩn rủi ro gây bất ổn nền kinh tế, từ đó ảnh hưởng không nhỏ đến các doanh nghiệp hoạt động.

Nền kinh tế Việt Nam gặp khó khăn chung và ngành dược liệu và thực phẩm cũng 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 công nghiệp thực phẩm của Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì đà tăng trưởng mạnh đến năm 2020 với mức tăng trung bình 10,9%/năm nhờ thu nhập người dân cải thiện và xu hướng tiêu dùng sản phẩm giá trị cao hơn sẽ chiếm lĩnh thị hiếu tiêu dùng. Nhu cầu tiêu dùng thực phẩm sạch và đồ uống có lợi cho sức khỏe sẽ có những bước chuyển tích cực trong tất cả các phân khúc đi kèm với sự dịch chuyển lên nhóm hàng thực phẩm có giá trị cao trong tương lai, hứa hẹn cơ hội tăng trưởng mạnh cho các công ty thực phẩm sạch và thức uống có lợi cho sức khỏe.

Lạm phát:

Cùng với suy giảm tăng trưởng kinh tế, lạm phát 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 bằng nhiều biện pháp đồng bộ của Chính phủ như chính sách thắt chặt tiền tệ, giảm đầu tư công và hạ mặt bằng lãi suất, lạm phát đã có xu hướng giảm dần. Tỷ lệ lạm phát của năm 2017 là 4,4%, góp phần giảm bớt áp lực chi phí cho doanh nghiệp.

Đối với doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế nói chung và ngành thực phẩm đồ uống nói riêng, lạm phát tăng cao có thể làm tăng các chi phí đầu vào, đặc biệt là chi phí nguyên vật liệu, ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động, kết quả kinh doanh và tiềm năng phát triển của doanh nghiệp. Để giảm thiểu rủi ro tăng giá và chi phí, Công ty Vinaherbfoods luôn tìm cách khai thác và đa dạng hóa các nguồn cung cấp hàng hóa, nguyên vật liệu, nhân công để có được cơ hội tiếp cận được với nguồn chi phí thấp nhất đồng thời nghiên cứu, triển khai biện pháp sản xuất tối ưu nhất để tiết kiệm chi phí.

Tỷ giá

Công ty chịu rủi ro tỷ giá do sự biến động của tỷ giá hối đoái theo chính sách điều hành kinh tế đối với các khoản vay hoặc các giao dịch nếu có phát sinh bằng ngoại tệ.

Công ty có nguồn thu ngoại tệ thông qua hoạt động xuất khẩu nguyên liệu ngành dược nhờ đó, rủi ro tỷ giá đối với hoạt động của Công ty cũng được giảm thiểu đáng kể.

Lãi suất

Năm 2017, Nhà nước đặt kế hoạch điều hành đồng bộ, linh hoạt các công cụ chính sách tiền tệ với liều lượng và thời gian hợp lý, phản ứng nhanh nhạy, phù hợp với diễn biến thị trường; phấn đấu ổn định mặt bằng lãi suất, khi điều kiện cho phép sẽ giảm lãi suất cho vay đối với một số đối tượng và kỳ hạn cụ thể. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn có thể gặp nhiều khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn Tín dụng tiếp tục đà tăng trưởng tốt thể hiện xu hướng phát triển tích cực và khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế.

Mặt bằng lãi suất vẫn được giữ ổn định. Một số ngân hàng đã có động thái tăng lãi suất huy động nhưng mức độ tăng nhỏ, không thể hiện xu hướng tăng của thị trường. Hiện lãi suất huy động bằng đồng Việt Nam phổ biến ở mức 4,5-7,2%; lãi suất cho vay khoảng 6-11%.

Sang đến năm 2018, ngay sau Hội nghị triển khai nhiệm vụ ngân hàng, Thủ tướng Chính phủ đã có chỉ đạo thông qua Nghị quyết 01/NQ-CP về nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2018 và cùng với chỉ đạo của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN), hàng loạt ngân hàng đã cam kết thực hiện giảm lãi suất cho vay. Cơ sở để cho các ngân hàng giảm lãi suất cho vay trong năm 2018 được đánh giá là bền vững hơn trong bối cảnh điều kiện kinh tế vĩ mô được dự báo tương đối ổn định trong năm này. Thị trường tiền tệ nói chung

đã dẫn trở lại ổn định và đặc biệt lãi suất thị trường có dấu hiệu giảm trong năm 2018 sẽ là yếu tố làm giảm chi phí vốn và rủi ro lãi suất của Công ty trong thời gian tới.

2. Rủi ro về luật pháp

Ngành thực phẩm đồ uống 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 vệ sinh an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn chất lượng.

Chỉ có các doanh nghiệp đáp ứng được những tiêu chuẩn mới có thể tồn tại kinh doanh và phát triển. Những quy định này sẽ khiến các công ty thực phẩm 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, 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.

Để kiểm soát rủi ro về mặt luật pháp, ban điều hành Công ty đã liên tục cập nhật những thay đổi trong môi trường luật pháp liên quan đến hoạt động của Công ty, từ đó đưa ra kế hoạch phát triển kinh doanh phù hợp. Để ngăn chặn các rủi ro phát sinh theo hướng tiêu cực, Công ty đã xây dựng hệ thống quản trị nội bộ chuẩn mực, đảm bảo tuân thủ các quy định của pháp luật.

3. Rủi ro đặc thù

Đối với mặt hàng dược liệu xuất khẩu:

Đối với hàng hóa là nông sản nguyên liệu ngành dược, đặc thù các nguyên liệu này dễ bị hao hụt tự nhiên trong quá trình lưu kho. Việc để tồn kho lâu mang lại rủi ro tỷ lệ hao hụt tự nhiên lớn, hàng mất phẩm chất, kém chất lượng.

Để giảm thiểu rủi ro với mặt hàng dược liệu xuất khẩu, Công ty xây dựng quy trình thực hiện công tác quản lý hao hụt, quy định bảo quản hàng tồn kho theo quy trình chặt chẽ, nghiêm ngặt đảm bảo phù hợp với tiêu chuẩn, kỹ thuật từng loại hàng hóa. Ngoài ra Công ty còn thường xuyên đánh giá tuổi thọ, đặc điểm lý hóa của từng loại hàng tồn kho để có cách bảo quản phù hợp làm giảm tỷ lệ hư hỏng của hàng tồn kho.

Đối với mặt hàng nước uống đóng chai từ thảo dược:

Nước uống đóng chai từ thảo dược thiên nhiên 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 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, hàng hoá trong lĩnh vực nước uống đóng chai từ thảo dược thiên nhiên 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.

Nhờ đội ngũ nghiên cứu và phát triển sản phẩm luôn bám sát thị trường, Công ty luôn nắm bắt xu hướng phát triển cũng như thị hiếu và nhu cầu của thị trường để đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp. Công ty Vinaherbfoods có đội ngũ nhân viên kinh doanh 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.

4. Rủi ro khác

Rủi ro hàng giả, hàng nhái

Hiện nay, hiện tượng hàng giả, hàng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ trong lĩnh vực dược phẩm, thực 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.

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.

Vi 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 bất khả kháng

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa... do thiên nhiên gây ra là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn về tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Để hạn chế tối đa những thiệt hại có thể xảy ra, Công ty đã thực hiện các phương án giúp giảm thiểu các thiệt hại như mua bảo hiểm cho tài sản và các sản phẩm hàng hóa, lắp đặt các hệ thống báo cháy, tập huấn nhân viên phòng cháy, chữa cháy và các biện pháp bảo đảm an ninh, an toàn khác.

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

1. Tổ chức niêm yết

Ông: Bùi Tiến Vinh	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc
Ông: Phạm Công Thành	Chức vụ: Giám đốc tài chính kiêm Kế toán trưởng
Bà: Phạm Thị Xuân Thu	Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

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

2. Tổ chức tư vấn

Bà: Nguyễn Thị Hạnh Chức vụ: Giám đốc Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp

Quyết định ủy quyền số 141-2017/QĐ/FPTS-FHR ngày 18/12/2017 của Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin niêm yết cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội do Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam. 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 cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty	Công ty cổ phần cổ phần Dược liệu và Thực phẩm Việt Nam
Tổ chức đăng ký NY	Công ty cổ phần cổ phần Dược liệu và Thực phẩm Việt Nam
VHE	Công ty cổ phần cổ phần Dược liệu và Thực phẩm Việt Nam
WEWELL	Công ty cổ phần cổ phần Dược liệu và Thực phẩm Việt Nam
FPTS	Công ty cổ phần Chứng khoán FPT
UBCKNN	Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước
HNX	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hà Nội
CTCP	Công ty cổ phần
BCB	Bản cáo bạch
BCTC	Báo cáo tài chính
Logo	Biểu tượng
HĐQT	Hội đồng Quản trị
BKS	Ban kiểm soát
BTGD	Ban Tổng Giám đốc
TGD	Tổng Giám đốc
PTGD	Phó Tổng Giám đốc
VĐL	Vốn điều lệ
LNST	Lợi nhuận sau thuế
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
DTT	Doanh thu thuần
CP	Cổ phiếu, cổ phần
VND	Việt Nam đồng

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Giới thiệu chung về tổ chức niêm yết

Tên công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC LIỆU VÀ THỰC PHẨM VIỆT NAM

Tên tiếng Anh : VINAHERBFOODS JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt : VINAHERBFOODS.,JSC

Mã chứng khoán : VHE

Logo : 

Vốn điều lệ : 88.000.000.000 VNĐ

Trụ sở chính : Số 277 đường Vạn Xuân, Xã Hạ Mỗ, Huyện Đan Phượng, Thành phố Hà Nội, Việt Nam

Số điện thoại : 024338 16 999

Số fax : 024359 90 555

Website : <http://vinaherbfoods.com>

GCN đăng ký kinh doanh/Giấy phép hoạt động : Giấy đăng ký doanh nghiệp mã số 0107409148 do Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 25 tháng 04 năm 2016, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 23/04/2018

Ngành nghề kinh doanh chính : Xuất khẩu thảo dược (quế, hồi, thảo quả), hồ tiêu; Sản xuất nước uống thảo dược...

Đăng ký công ty đại chúng : 23/8/2018

1.2 Quá trình hình thành, phát triển

VINAHERBFOODS., JSC là một doanh nghiệp được kế thừa từ truyền thống của gia đình kinh doanh trong lĩnh vực Dược liệu, Gia vị, Nông sản với bề dày nhiều năm kinh nghiệm và có chuyên môn trong lĩnh vực chế biến dược liệu cung cấp khắp cả nước.



- Năm 2016: Công ty thành lập và chính thức đi vào hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần theo Giấy đăng ký doanh nghiệp mã số 0107409148 do Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 25 tháng 04 năm 2016 với vốn điều lệ 20 tỷ đồng, trụ sở chính Xã Hồ Mỗ, Huyện Đan Phượng, Thành Phố Hà Nội, Việt Nam.
- Năm 2017: Công ty tập trung vào đầu tư công nghệ và xây dựng nhà máy sản xuất đồ uống thảo mộc. Trong giai đoạn này, doanh thu của công ty chủ yếu đến từ hoạt động xuất khẩu dược liệu.
- Năm 2018: Quý IV/2018, Công ty đưa ra thị trường sản phẩm Nước uống thảo dược với 3 sản phẩm chính phục vụ thị trường trong nước và xuất khẩu.
 - + Thực phẩm bảo vệ sức khỏe nước uống thảo dược Thổ phục linh; được chiết xuất từ 03 loại thảo dược tự nhiên trong đó nguyên liệu chính là củ Thổ Phục Linh có công dụng hỗ trợ giải độc, mạnh gân cốt...
 - + Thực phẩm bảo vệ sức khỏe nước uống thảo dược Hương Quế; được chiết xuất từ 05 loại thảo dược và có quế tự nhiên làm chủ đạo. Sản phẩm này có công dụng hỗ trợ giảm cholesterol trong máu.
 - + Thực phẩm bảo vệ sức khỏe nước uống thảo dược Đinh lăng; thành phần chính là chiết xuất từ củ đinh lăng có tác dụng hỗ trợ tăng cường sức khỏe, giảm mệt mỏi, chống mất ngủ...
- Ngày 23/08/2018, Ủy ban chứng khoán nhà nước chấp thuận hồ sơ đăng ký công ty đại chúng của Công ty.
- Ngày 18/10/2018, Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam cấp giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán lần đầu số 87/2018/GCNCNP-VSD cho Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược liệu và Thực phẩm Việt Nam với mã chứng khoán VHE.



1.3 Quá trình tăng vốn

Từ khi hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, Công ty tiến hành 01 đợt tăng vốn:

- Cơ sở pháp lý:
 - + Nghị quyết ĐHĐCĐ số 1506/2017/NQ-TPVN ngày 15 tháng 06 năm 2017 thông qua phương án chào bán cổ phần riêng lẻ.
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi lần thứ 1 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 25/12/2017.
 - Vốn điều lệ trước phát hành: 20.000.000.000 đồng
 - Vốn điều lệ sau phát hành: 88.000.000.000 đồng
 - Hình thức phát hành: Chào bán cổ phần riêng lẻ
 - Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu của mỗi lần tăng vốn: Sở Kế Hoạch Đầu Tư Hà Nội, Đại hội đồng cổ đông công ty.
 - Đối tượng phát hành: Nhà đầu tư chiến lược
 - Phát hành cho đối tác chiến lược:
 - + Số lượng phát hành: 6.800.000 cổ phần
 - + Tổng giá trị phát hành: 68.000.000.000 đồng
- Trong đó: * Góp vốn bằng tiền: 43.000.000.000 đồng*
- * Góp vốn bằng tài sản (Quyền sử dụng đất và tài sản trên đất): 25.000.000.000 đồng*
- + Số lượng người tham gia đợt phát hành: 13 nhà đầu tư
 - + Ngày hoàn thành đợt chào bán: 18/12/2017
 - + Vốn điều lệ sau phát hành: 88.000.000.000 đồng:
 - + Mục đích sử dụng vốn: Tăng vốn điều lệ của công ty phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh trong thời gian tới.

Trên thực tế, Công ty đã sử dụng vốn tăng như sau:

** Đầu tư dây chuyền sản xuất nước uống thảo dược với tổng giá trị 42.515.000.000 đồng.*

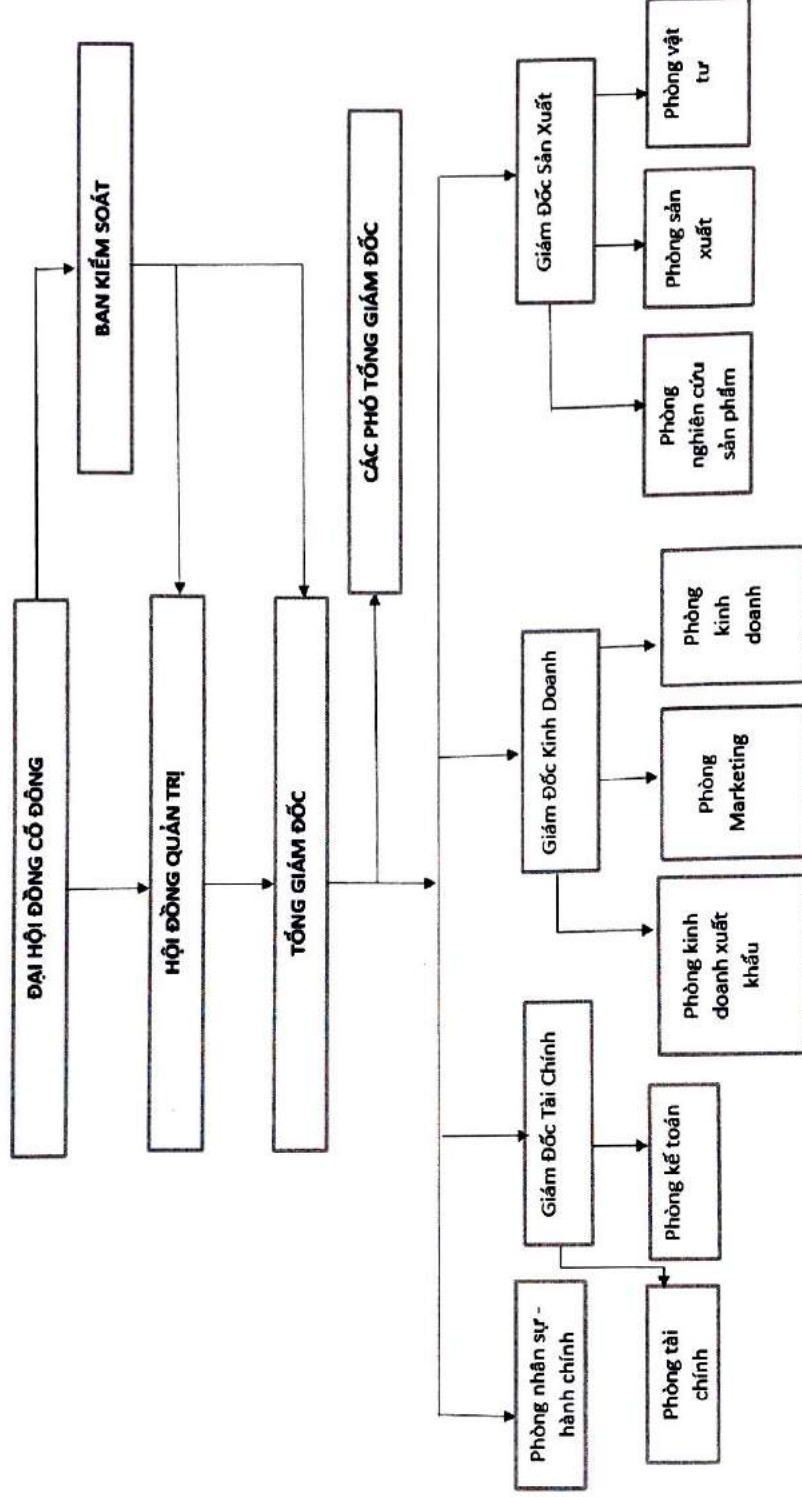
** Mua khuôn chai phục vụ sản xuất nước uống thảo dược với tổng giá trị: 569.250.000 đồng.*



* Tài sản góp vốn gồm quyền sử dụng đất và tài sản trên đất đã được sang tên cho Công ty và hiện là nhà máy sản xuất mước uống thảo dược và văn phòng làm việc của Công ty

Dây chuyền sản xuất mước uống thảo dược chính thức đi vào hoạt động vào cuối quý III/2018. Sản phẩm mước uống đông chai được đưa vào thị trường bán lẻ từ quý IV/2018, dự kiến đến cuối năm 2018 đem lại doanh thu khoảng 6 tỷ đồng

2. Cơ cấu tổ chức công ty



Nguồn: CTCP Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam

❖ **Phòng Hành chính – Nhân sự:**

Nghiên cứu, xây dựng và đề xuất cơ cấu tổ chức và hoạt động của Công ty đảm bảo gọn nhẹ, năng động, hiệu quả, phù hợp với lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty; Tham mưu, giúp việc cho Tổng Giám đốc trong lĩnh vực quản trị nguồn nhân lực, quản trị hành chính, an toàn lao động, đối ngoại, pháp chế và các Tổ chức đoàn thể, hạ tầng.

❖ **Giám đốc tài chính:**

Giám đốc tài chính là quản lý tài chính như nghiên cứu, phân tích và xử lý các mối quan hệ tài chính trong doanh nghiệp; xây dựng các kế hoạch tài chính; khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn, cảnh báo các nguy cơ đối với doanh nghiệp thông qua phân tích tài chính và đưa ra những dự báo đáng tin cậy trong tương lai.

❖ **Giám đốc kinh doanh:**

Giám đốc kinh doanh là quản lý và điều phối toàn bộ nguồn nhân lực và hoạt động liên quan đến khách hàng và tiêu thụ sản phẩm của Công ty theo nhiệm vụ và kế hoạch được giao; chịu trách nhiệm trước Ban Tổng Giám Đốc.

❖ **Giám đốc sản xuất:**

Giám đốc Sản xuất là người chịu trách nhiệm cho hoạt động sản xuất diễn ra đúng kế hoạch, dựa trên năng lực sản xuất hiện tại của công ty và các đối tác trong chuỗi cung ứng, đáp ứng đúng yêu cầu về chất lượng sản phẩm. Quản lý tất cả các lao động trực tiếp, các phòng ban liên quan để thực hiện đúng theo yêu cầu sản xuất.

❖ **Phòng Tài chính:**

Tham mưu cho HĐQT và Ban Tổng Giám Đốc về hoạch định chiến lược tài chính ngắn hạn và dài hạn; hoạch định chiến lược sản xuất kinh doanh ngắn hạn và dài hạn; tổng hợp đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh; tổ chức triển khai các nghiệp vụ kế toán theo đúng quy định của Nhà nước về chuẩn mực kế toán, nguyên tắc kế toán... quản lý vật tư và tài sản nhằm quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn của Công ty để phát triển sản xuất kinh doanh.

❖ **Phòng Kế toán:**

Tham mưu cho HĐQT và Ban Tổng Giám Đốc trong lĩnh vực quản lý và tổ chức hạch toán kế toán. Giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo đúng các chuẩn mực và Luật kế toán hiện hành nhằm phản ánh kịp thời, chính xác, đầy đủ các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và tình hình tài sản của công ty.

❖ **Phòng Kinh doanh xuất khẩu:**

Đảm bảo đầu ra xuất khẩu của Công ty, tiếp cận và nghiên cứu thị trường, giới thiệu sản phẩm và mở rộng thị trường nước ngoài cũng như thu hút khách hàng mới. Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh, tính giá và lập hợp đồng với khách hàng ngoại.

❖ **Phòng Kinh doanh:**

Đảm bảo đầu ra trong nước của Công ty, tiếp cận và nghiên cứu thị trường, giới thiệu sản phẩm và mở rộng thị trường trong nước cũng như thu hút khách hàng mới. Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh, tính giá và lập hợp đồng với khách hàng nội.

❖ **Phòng Marketing:**

Nghiên cứu tiếp thị và thông tin nhu cầu của khách hàng, phân khúc thị trường, xác định mục tiêu, định vị thương hiệu các sản phẩm của Công ty.

❖ **Phòng Nghiên cứu sản phẩm:**

Tham mưu, tư vấn và chịu trách nhiệm trước HĐQT và Ban Tổng Giám Đốc về các hoạt động nghiên cứu và phát triển các sản phẩm của Công ty theo đúng nhiệm vụ được giao.

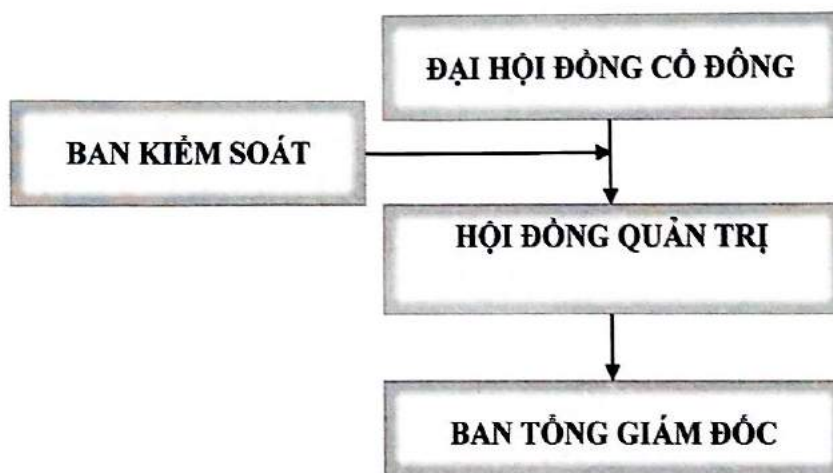
❖ **Phòng Sản xuất:**

Xây dựng kế hoạch sản xuất, kinh doanh và tham mưu, đề xuất với Giám đốc chiến lược sản xuất, kinh doanh của Công ty. Xây dựng các định mức kinh tế kỹ thuật; nắm bắt và tổng hợp nhu cầu vật tư, hàng hóa.

❖ **Phòng Vật tư:**

Cung cấp thông tin kinh tế, giá cả thị trường các chủng loại vật tư, nguyên liệu, hàng hóa cho các phòng ban liên quan. Mua sắm, cung cấp vật tư nguyên liệu, hàng hóa để sản xuất sản phẩm.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty



Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty gồm có:

❖ **Đại Hội Đồng Cổ Đông:**

Đại Hội Đồng Cổ Đông gồm tất cả các Cổ Đông, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, hoạt động thông qua các cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên hoặc bất thường. Đại Hội Đồng Cổ Đông sẽ bầu hoặc bãi nhiệm Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát

❖ **Hội Đồng Quản Trị:**

Hội Đồng Quản Trị do Đại Hội đồng cổ đông bầu ra. Hoạt động kinh doanh và các công việc khác của Công ty phải được quản lý hoặc chịu sự điều hành của Hội đồng quản trị. Hội đồng

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

❖ **Ban Kiểm Soát:**

Ban Kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra gồm có 3 thành viên, nhiệm kỳ của Kiểm soát viên không quá 05 năm và kiểm soát viên. Là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của công ty.

Các thành viên Ban kiểm soát không phải là người có liên quan với các thành viên Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc điều hành và các cán bộ quản lý khác của công ty. Ban kiểm soát phải có ít nhất một (01) thành viên là kế toán viên hoặc kiểm toán viên.

❖ **Ban Tổng Giám Đốc:**

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

Phó Tổng giám đốc là người thay mặt Tổng giám đốc điều hành một hoặc một số lĩnh vực hoạt động của Công ty theo phân công hoặc ủy quyền của Tổng giám đốc. Phó Tổng giám đốc chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc và pháp luật về nhiệm vụ được phân công hoặc ủy quyền; đối với những vấn đề lớn, quan trọng phải kịp thời báo cáo, xin ý kiến Tổng giám đốc.

4. **Danh sách cổ đông (tên, địa chỉ, số CMND, số ĐKKD (nếu có)) nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ (nếu các qui định về hạn chế chuyển nhượng còn hiệu lực); cơ cấu cổ đông (tổ chức, cá nhân trong nước, ngoài nước và tỷ lệ nắm giữ)**

4.1 **Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty tính đến thời điểm 20/09/2018**

Bảng 1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty tính đến thời điểm 20/09/2018

STT	Cổ đông	Số lượng (cổ phần)	Giá trị (Đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Bùi Tiến Vinh	1.500.000	15.000.000.000	17,045%
2	Nguyễn Thị Mùi	1.680.000	16.800.000.000	19,091%
3	Lê Thị Mai	1.000.000	10.000.000.000	11,364%
Tổng cộng		4.180.000	41.800.000.000	47,50%

(Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty ngày 20/09/2018)

4.2 Danh sách cổ đông sáng lập

Bảng 2. Danh sách cổ đông sáng lập tại ngày 25/04/2016

STT	Cổ đông	Số lượng (cổ phần)	Giá trị (Đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Bùi Tiến Vinh	1.500.000	15.000.000.000	75%
2	Phạm Công Thành	250.000	2.500.000.000	12,5%
3	Nguyễn Thế Hùng	250.000	2.500.000.000	12,5%
Tổng cộng		2.000.000	20.000.000.000	100%

(Nguồn: Giấy CNĐKKD số 0107409148 do SKHĐT TP. Hà Nội cấp lần đầu 25/04/2016)

Bảng 3. Danh sách cổ đông sáng lập tại thời điểm 20/09/2018

STT	Cổ đông	Số lượng (cổ phần)	Giá trị (Đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Bùi Tiến Vinh	1.500.000	15.000.000.000	17,05%
2	Phạm Công Thành	250.000	2.500.000.000	2,84%
3	Nguyễn Thế Hùng	250.000	2.500.000.000	2,84%
Tổng cộng		2.000.000	20.000.000.000	22,73%

(Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty ngày 20/09/2018)

Công ty Cổ phần Dược Liệu và Thực phẩm Việt Nam hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp mã số 0107409148 do Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 25 tháng 04 năm 2016. Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập bị hạn chế chuyển nhượng 03 năm kể từ ngày cấp giấy ĐKKD lần đầu (từ 25/04/2016 – đến 24/04/2019).

4.3 Cơ cấu cổ đông tính đến thời điểm 20/09/2018

Bảng 4. Danh sách cổ đông tính đến thời điểm 20/09/2018

STT	Cổ đông	Số lượng	Số lượng (cổ phần)	Giá trị (Đồng)	Tỷ lệ (%)
-----	---------	----------	-----------------------	-------------------	--------------

I	Trong nước	150	8.800.000	88.000.000.000	100
1	Tổ chức trong nước	-	-	-	-
2	Cá nhân trong nước	150	8.800.000	88.000.000.000	100
II	Nước ngoài	-	-	-	-
III	Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-
	Tổng cộng	150	8.800.000	88.000.000.000	100

(Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty ngày 20/09/2018)

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của Vinaherbfoods, những công ty mà Vinaherbfoods 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 Vinaherbfoods.

- Danh sách những công ty mẹ: Không có.
- Danh sách những công ty con: Không có.
- Công ty mà Công ty đại chúng đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: Không có.
- Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với công ty đại chúng: Không có.

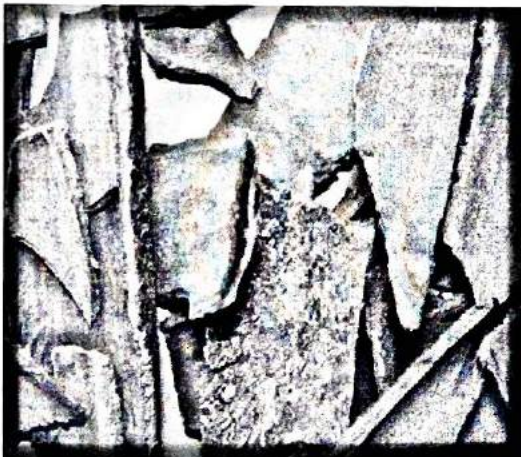
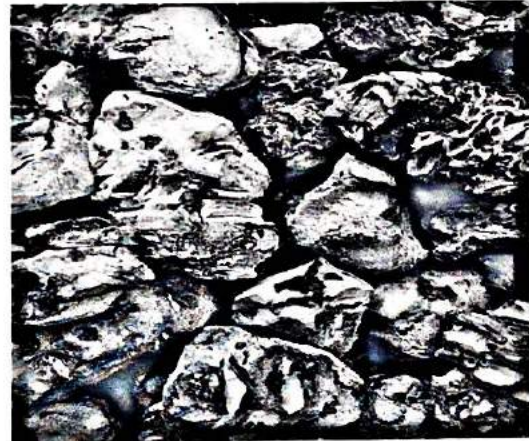
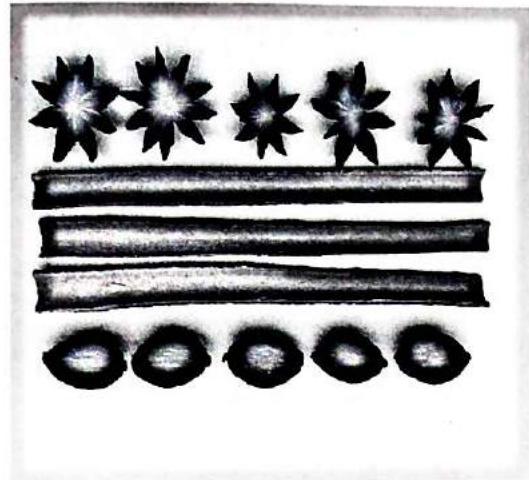
6. Hoạt động kinh doanh

6.1 Cơ cấu sản phẩm của Công ty

Hiện tại công ty đang hoạt động ở 02 mảng chính:

- Xuất khẩu nguyên liệu ngành dược, nông sản:
Đây là lĩnh vực hoạt động chính của Công ty từ khi thành lập cho đến nay. Công ty xuất khẩu các nguyên liệu dược đã được sơ chế như hoa hồi, thảo quả, quế, hạt tiêu qua các thị trường Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc, Ấn Độ, Bangladesh, Parkistan, Mianma.
Công ty thu mua lâm sản nguyên liệu ngành dược như Quế, Hồi, thảo quả trực tiếp từ người dân tại các vùng nguyên liệu như: Yên Bái, Quảng Ninh, Quảng Ngãi, Lạng Sơn, Hà Giang.
Sau khi thu gom về kho, hàng hóa sẽ được sơ chế và phân loại qua các khâu sau: Rửa nguyên liệu -> Phơi khô -> Phân loại, Cát, chẻ nguyên liệu -> Đóng gói => xuất khẩu qua các thị trường Hàn Quốc, Ấn Độ, Bangladesh, Parkistan, Mianma.
Đối với mặt hàng Hồ tiêu: Công ty mua thương mại qua các Công ty Hoàng Gia Luân, Công ty Mỹ Lệ, Công ty Liên Thành, Công ty Gia Vị Việt Nam, công ty sẽ ký hợp đồng mua hàng hóa với các công ty trên, hàng hóa sẽ được xuất trực tiếp từ Kho nhà cung cấp theo đúng tiêu chuẩn chất lượng xuất khẩu.

Một số hình ảnh sản phẩm nguyên liệu ngành dược





- Sản xuất các loại nước uống thuần thảo dược:


Năm 2018 công ty đã hoàn thành và đưa dây chuyền sản xuất nước uống thảo dược vào hoạt động, sản xuất 03 loại sản phẩm: Nước uống thảo dược thổ phục linh, nước uống thảo dược đinh lăng, nước uống thảo dược hương quế. Lĩnh vực hoạt động này của Công ty đã bắt đầu có doanh thu từ quý 3/2018.

Nguyên vật liệu đầu vào đạt tiêu chuẩn sản xuất dược đưa vào hệ thống chiết suất tinh chất, sau khi qua hệ thống chiết suất các tinh chất sẽ được đi qua hệ thống trộn đồng nhất, sau khi

kết thúc quá trình đồng nhất, bán thành phẩm sẽ được kiểm tra chất lượng, quá trình kiểm nghiệm đạt yêu cầu bán thành phẩm chuyển tiếp qua thiết bị đồng hóa và đi vào khâu chiết rót đóng chai. Kết thúc quá trình đóng chai, toàn bộ chai nước bán thành phẩm sẽ được tiệt trùng ở nhiệt độ 121 độ C. Sản phẩm sau khi được tiệt trùng chạy qua dây chuyền dán nhãn và in hạn sử dụng. Kết thúc quá trình dán nhãn và in hạn sử dụng, bộ phận kiểm tra chất lượng tiến hành lấy mẫu để kiểm tra chất lượng. Sản phẩm đạt chất lượng sẽ được đóng hộp và nhập kho thành phẩm.

MỘT SỐ HÌNH ẢNH SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY

	<p>Nước uống thảo dược Đinh Lăng</p> <p>Cây Đinh Lăng còn được biết đến với tên gọi: Cây lam dương lâm, cây gói cá, ... với tên khoa học là Polycisus fuiticosa harm thuộc dòng ngũ gia bì Araliaceae.</p> <p>Đinh Lăng chứa rất nhiều hợp chất có lợi cho sức khỏe: các alcaloit, vitamin B1, saponin, flavonoid, glucozit, tanit và các axit amin trong đó có methi-onin, lyzin, xystei là những axit amin cực kỳ quan trọng.</p> <p>Với chiết xuất 100% từ củ Đinh Lăng, Nước uống thảo dược Wewell Đinh Lăng có tác dụng: Hỗ trợ tăng cường sức khỏe, giảm mệt mỏi.</p> <p>Thành phần: Chiết xuất 100% từ củ Đinh Lăng, đường Isomalt và nước.</p> <p>Công dụng: Hỗ trợ tăng cường sức khỏe, giảm mệt mỏi.</p> <p>Dung tích: 250ml/chai</p> <p>Thể tích thực: 8 chai x 250ml</p> <p>Bảo quản: Sản phẩm bảo quản nơi thoáng mát, tránh tiếp xúc trực tiếp với ánh sáng mặt trời.</p>
	<p>Nước uống thảo dược Hương Quế</p> <p>Cây quế được biết đến với khá nhiều tên gọi khác nhau như: quế đơn, quế bì, nhục quế, quế thanh, ngọc thụ,... có tên khoa học là Cinnanomum Cassia Presl thuộc họ Long não.</p> <p>Quế chứa Polyphenol và nhiều tinh dầu, trong đó có đến 4% tamin, chất nhựa, gôm, đường, protein, dầu béo và canxi oxalate. Ngoài ra còn chứa p-sitosterol acid vanillic, cholin, acid cinnamic, couramin, dẫn chất của inflavonol, procyaidin, ...</p>

	<p>Với chiết xuất từ quế, nước uống thảo dược Wewell Hương Quế có tác dụng: Hỗ trợ giảm Cholesterol trong máu. Thành phần: Quế 5g, gừng 2g, linh chi 1g, gạo lức 5g, quả la hán 0,5g, táo đỏ 2g, đường Isomalt và nước. Công dụng: Hỗ trợ giảm cholesteron trong máu. Dung tích: 250ml/chai Thể tích thực: 8 chai x 250ml Bảo quản: Sản phẩm bảo quản nơi thoáng mát, tránh tiếp xúc trực tiếp với ánh sáng mặt trời.</p>
	<p>Nước uống thảo dược Thỏ Phục Linh Thỏ phục linh hay còn biết đến với tên gọi Củ khúc khắc, thỏ tỷ bà, sơn kỳ lương...thuộc họ Hành Tỏi. Thỏ phục linh chứa rất nhiều sapo-nin, tannin, chất nhựa và tinh dầu. Đặc biệt chứa đến 8.9% glucid, 2.4% protein, 1.6% cartoten, 2.2% chất xơ, 1.8% vitamin C, 1.2% tro, ... Với chiết xuất từ củ Thỏ Phục Linh, nước uống thảo dược Wewell Thỏ Phục Linh có tác dụng: Hỗ trợ giải độc, mạnh gân cốt. Thành phần: Thỏ Phục Linh 50g, là nếp 2g, kim ngân hoa 2g, đường và nước. Công dụng: Hỗ trợ giải độc, mạnh gân cốt. Dung tích: 250ml/chai Thể tích thực: 8 chai x 250ml Bảo quản: Sản phẩm bảo quản nơi thoáng mát, tránh tiếp xúc trực tiếp với ánh sáng mặt trời.</p>

Công ty cổ phần Dược Liệu và Thực Phẩm Việt Nam không ngừng nghiên cứu, cải tiến hệ thống, phát triển nguồn nhân lực để đáp ứng nhu cầu ngày càng khắt khe của khách hàng và thị trường. Vinaherbfoods đang không ngừng đẩy mạnh hoạt động kinh doanh để thu hút thị phần cũng như mở rộng mạng lưới trong và ngoài nước.

6.2 Cơ cấu doanh thu thuần, lợi nhuận gộp

Bảng 5. Cơ cấu doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016, 2017 và 9 tháng 2018

Đơn vị tính: đồng



KHOẢN MỤC	Năm 2016		Năm 2017		9 tháng năm 2018	
	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	6.382.877.750	100	90.662.711.288	100	178.200.790.437	100
Doanh thu xuất khẩu quế, hồi, thảo quả...	6.382.877.750	100	62.985.951.788	69,47	64.102.813.187	35,97
Doanh thu xuất khẩu hồ tiêu	-	100	27.676.759.500	30,53	114.097.977.250	64,03

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016, 2017 và BCTC quý III/2018

Bảng 6. Cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2016, 2017 và 9 tháng năm 2018

Đơn vị tính: đồng

KHOẢN MỤC	Năm 2016		Năm 2017		9 tháng năm 2018	
	Giá trị (đồng)	%/DTT	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	%/DTT
LN gộp từ xuất khẩu quế, hồi, thảo quả..	827.866.710	12,97	13.232.226.283	14,60	9.350.320.271	5,24
Lợi nhuận gộp từ xuất khẩu hồ tiêu	0	0	1.340.759.500	1,48	5.562.961.250	3,12
Tổng lợi nhuận gộp	827.866.710	12,97	14.572.985.783	16,07	14.913.281.521	8,37

Nguồn: CTCP Dược Liệu và Thực Phẩm Việt Nam

Công ty được thành lập và chính thức đi vào hoạt động từ cuối tháng 4/2016. Từ khi thành lập đến hết quý III/2018, doanh thu của Công ty hoàn toàn đến từ hoạt động xuất khẩu dược liệu (quế, hồi, thảo quả) và nông sản (hồ tiêu).

Năm 2016 là năm đầu tiên hoạt động của Công ty, Công ty vẫn trong giai đoạn tìm kiếm thị trường, nguồn cung cấp hàng, khách hàng, số hợp đồng xuất khẩu chưa nhiều.

Sang năm 2017, lượng khách hàng đã ổn định, đồng thời công ty đã chuẩn bị đủ nguồn hàng hóa để xuất khẩu, do vậy doanh thu đã tăng trưởng mạnh so với năm trước (tăng 84,2 tỷ đồng). Doanh thu chính đến từ xuất khẩu thảo dược (Quế, Hồi, Thảo quả, chiếm gần 70% doanh thu thuần) và Hồ tiêu (chiếm hơn 30%) sang các thị trường nước ngoài như: Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc, Ấn Độ, Bangladesh, Pakistan, Singapore... Việc xây dựng nguồn hàng hóa, có được các thỏa thuận cung cấp nguồn hàng với giá ổn định, trong khi đó giá xuất khẩu Quế, Hồi, Thảo quả, Hồ tiêu trong năm 2017 có xu hướng tăng góp phần làm tỷ lệ lợi nhuận gộp/ doanh thu thuần có xu hướng tăng so với năm 2016.

Doanh thu xuất khẩu 9 tháng đầu năm 2018 tiếp tục tăng tương, đạt 178,2 tỷ là do đầu năm 2018, Công ty tìm kiếm, ký kết được hợp đồng xuất khẩu với giá trị cao, với các Hợp đồng đã ký kết ước tính đến hết năm 2018, doanh thu đạt khoảng 200 tỷ đồng. Tuy nhiên cơ cấu doanh thu thuần trong 9 tháng đầu năm 2018 đã có sự thay đổi. Doanh thu từ xuất khẩu thảo dược chiếm gần 36% và doanh thu từ hồ tiêu là 54%. Năm 2016, 2017 Công ty tập trung nguồn lực vào xuất khẩu các mặt hàng Quế, hồi, thảo quả. Từ cuối năm 2017 Ban lãnh đạo Công ty nhận thấy mặt hàng hồ tiêu là mặt hàng tiềm năng có thể mang lại doanh thu lớn cho công ty và đã có chiến lược đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng hồ tiêu trong năm 2018. Do đó, năm 2018 là năm công ty mở rộng thị trường xuất khẩu hồ tiêu dẫn tới doanh thu hồ tiêu chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu doanh thu xuất khẩu năm 2018 tuy nhiên biên lợi nhuận gộp của mặt hàng hồ tiêu thấp hơn so với biên lợi nhuận gộp của mặt hàng Quế, Hồi, Thảo quả dẫn tới tỷ lệ lợi nhuận gộp/doanh thu thuần năm 2018 giảm so với các năm trước. Ngoài ra, giá cả đầu ra Quế, Hồi, Thảo quả trên thị trường xuất khẩu có xu hướng giảm hơn so với năm trước làm cho biên lợi nhuận gộp trong kỳ của mặt hàng này giảm so với các năm trước.

Từ Quý IV/2018, Nhà máy sản xuất nước uống thảo dược đi vào hoạt động, sản phẩm được đưa ra thị trường. Bên cạnh nguồn doanh thu từ mảng xuất khẩu dược liệu truyền thống, Công ty đã bắt đầu có thêm doanh thu từ mảng sản xuất nước uống thảo dược. Trong tháng 10-11/2018 doanh thu từ nước uống thảo dược đạt khoảng 2 tỷ đồng, dự tính đến hết quý IV/2018, doanh thu riêng mặt hàng nước uống thảo dược đạt 6 tỷ đồng.

6.3 Nguyên vật liệu

a) Nguồn nguyên vật liệu

Lợi thế lớn nhất của công ty là có nguồn nguyên liệu phong phú, khả năng thu mua ổn định trải khắp từ các vùng Quảng Nam, Hà Tĩnh, Nghệ An, Thanh Hóa cho tới tất cả các tỉnh phía bắc. Với nguồn nguyên liệu đủ lớn để đảm bảo việc sản xuất ổn định các sản phẩm đồ uống và nguyên liệu ngành dược trong nước, công ty còn dư thừa để chế biến xuất khẩu dạng nguyên liệu đi các thị

trường nước ngoài như: Hàn quốc, Đài Loan, Trung Quốc, Ấn độ, Bangladesh, Parkistan, Singapore...

- Đối với mặt hàng xuất khẩu như tiêu: Công ty mua qua các công ty thương mại: Công ty TNHH TM dịch Hoàng Gia Luân, Công ty TNHH 1 Thành Viên Mỹ Lệ, Công ty CP gia vị Việt Nam, Công ty CP Liên Thành, Công ty TNHH TM SX DV Trường Lộc sau đây xuất khẩu qua các thị trường như: Minana, Singapore, Bangladesh.
- Đối với các mặt hàng như quế, hoa hồi, thảo quả: Công ty thu gom trực tiếp tại các vùng nguyên liệu như: Lào Cai, Yên Bái, Điện Biên sau đây sơ chế và xuất khẩu ra nước ngoài.
- Đối với các nguyên liệu chính dùng để sản xuất nước uống thảo dược công ty thu gom trực tiếp từ nông dân tại các vùng trồng nguyên liệu như: Nam Định, Yên Bái, Sơn La, Lạng Sơn....

b) Sự ổn định của các nguồn cung cấp

Công ty sử dụng các loại thảo dược mà Việt Nam có thể mạnh vượt trội cả về số lượng lẫn chất lượng như: thổ phục linh, đinh lăng, quế... Với nguồn nguyên liệu dồi dào phân bố khắp từ Trung Nam Bộ đến các tỉnh phía bắc nên nguồn cung cấp nguyên liệu là ổn định lâu dài.

Ngoài việc thu mua trực tiếp từ các nhà cung cấp có sẵn với sản lượng lớn, công ty cũng đang xúc tiến tự trồng nguồn nguyên liệu chủ động theo tiêu chuẩn organic để có thể bắt đầu khai thác và tự chủ nguyên liệu bền vững trong vòng 5 năm tới.

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

Đối với các mảng hoạt động kinh doanh của công ty, giá cả nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành. Do đó, việc giá cả đầu vào của nguyên vật liệu biến động sẽ ảnh hưởng đến chi phí của Công ty và kéo theo đó là doanh thu, lợi nhuận công ty.

Để giảm thiểu sự ảnh hưởng của biến động giá cả nguyên vật liệu, công ty luôn chủ động trong việc nghiên cứu thị trường, lên kế hoạch sử dụng vốn lưu động và dự trữ nguồn nguyên vật liệu trong những thời điểm thuận lợi để đảm bảo sự liên tục của hoạt động chính công ty và đạt mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận.

6.4 Chi phí sản xuất

Bảng 7. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, tỷ lệ từng loại chi phí trên doanh thu

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		9 tháng năm 2018	
	Giá trị (đồng)	%/DTT	Giá trị (đồng)	%/DTT	Giá trị (đồng)	%/DTT
1. Giá vốn hàng bán	5.555.011.040	87,03%	76.089.725.505	83,93%	163.287.508.916	91,63%



2. Chi phí tài chính. Trong đó:	117.826.172	1,85%	288.639.922	0,32%	1.185.496.150	0,67%
Chi phí lãi vay	16.166.172	0,25%	172.791.931	0,19%	1.185.496.150	0,67%
3. Chi phí QLDN	494.334.397	7,74%	1.065.104.362	1,17%	2.998.608.207	1,68%
4. Chi phí bán hàng	189.378.662	2,97%	3.425.372.283	3,78%	5.299.457.297	2,97%
Tổng cộng	6.372.716.443	99,84%	81.041.634.003	89,39%	173.956.566.720	97,62%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016, 2017 và BCTC quý III/2018

Tương tự như doanh thu, chi phí trong năm 2017 tăng mạnh so với năm 2016 nhưng xét về tỷ trọng lại có xu hướng giảm (chiếm 89,39% doanh thu thuần trong khi năm 2016 chiếm 99,84%), việc cải thiện tình hình về quản trị chi phí và giá thành từ đó kết quả kinh doanh trong năm 2017 đã có bước chuyển biến rõ rệt.

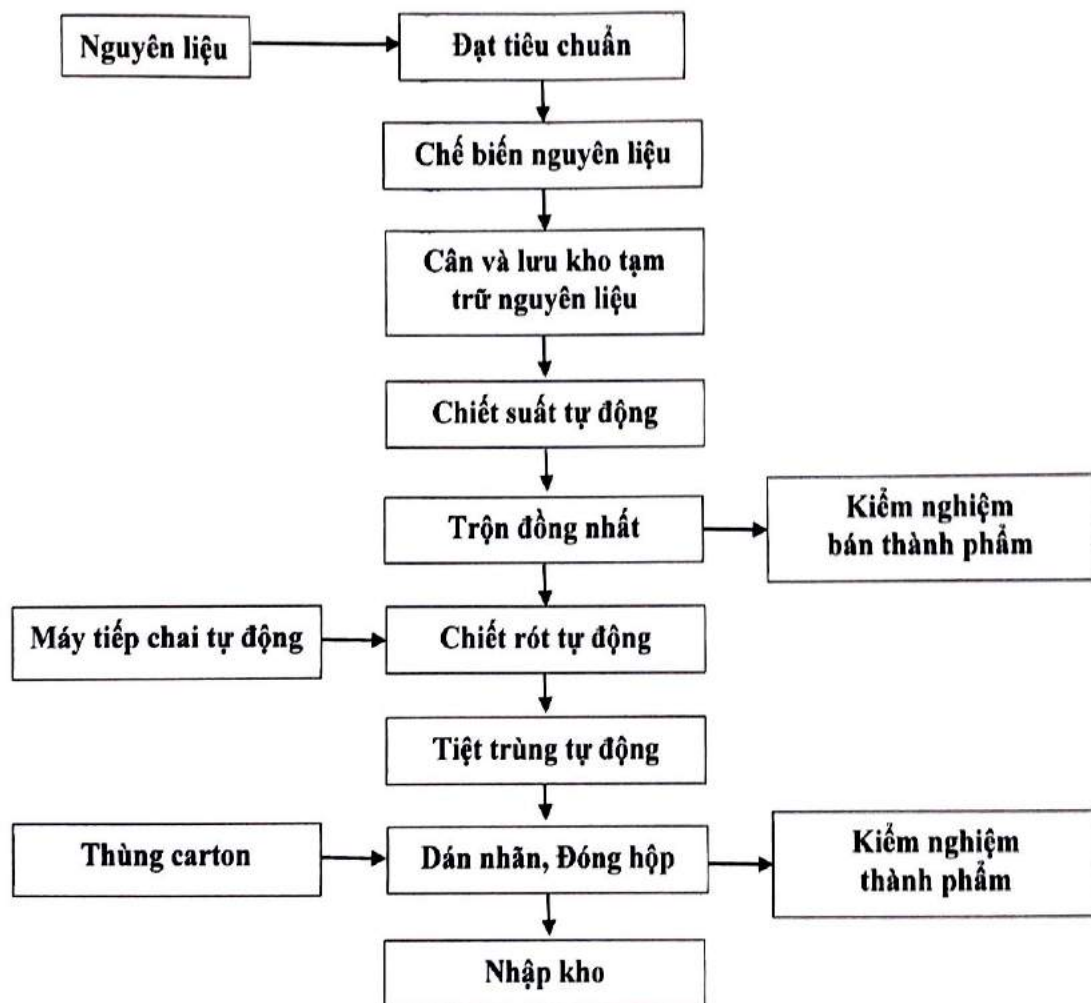
Năm 2017 cũng là năm với nhiều nỗ lực của ban lãnh đạo công ty trong việc xây dựng phương án kinh doanh và định hướng chiến lược phát triển: tăng quy mô kinh doanh hoạt động, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí.

Năm 2018 là năm bứt phá mạnh trong 3 năm hoạt động của công ty. Doanh thu tăng dẫn đến chi phí 9 tháng đầu năm tăng mạnh so với năm 2017 chủ yếu là do doanh thu 9 tháng đầu năm 2018 tăng mạnh so với năm 2017 kéo theo chi phí 9 tháng đầu năm 2018 tăng theo. Xét về tỷ trọng chi phí có xu hướng tăng (chiếm tỷ 97,09% doanh thu thuần) chủ yếu là do năm 2018 cũng là năm công ty mở rộng thị trường xuất khẩu hồ tiêu – doanh thu hồ tiêu chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu doanh thu xuất khẩu 9 tháng đầu năm 2018, nên để thu hút khách hàng Công ty có những chính sách giá ưu đãi cho các khách hàng mới nên dẫn tới tỷ trọng giá vốn trên doanh thu thuần tăng.

6.5 Trình độ công nghệ

Công ty sản xuất ra các loại sản phẩm thực phẩm bảo vệ sức khỏe: Đồ uống thuần thảo dược theo công nghệ của Hàn quốc kết hợp với Viện Công Nghiệp Thực Phẩm Việt Nam cùng đội ngũ nghiên cứu phát triển sản phẩm của công ty, Vinaherbfoods., Jsc đã cho ra đời những sản phẩm đồ uống thuần 100% từ các loại thảo dược quý có hương vị độc đáo, công dụng ưu trội và thiết thực đáp ứng nhu cầu chăm sóc và bảo vệ sức khỏe của cộng đồng mà trên thị trường chưa có sản phẩm tương tự. Để đảm bảo sản xuất chủ động và hướng tới sự phát triển lâu dài, công ty đã đầu tư dây chuyền sản xuất đồng bộ tự động khép kín được sản xuất năm 2018 của tập đoàn TOFFLON theo tiêu chuẩn châu âu với công suất 4.000 sản phẩm/ giờ.

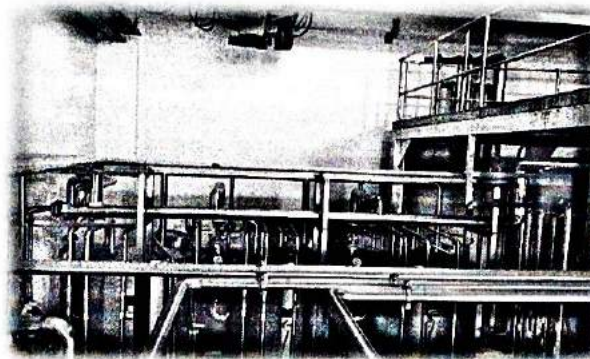
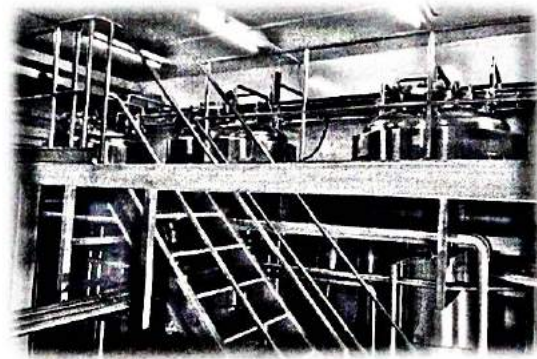
SƠ ĐỒ QUY TRÌNH SẢN XUẤT



Quy trình sản xuất:

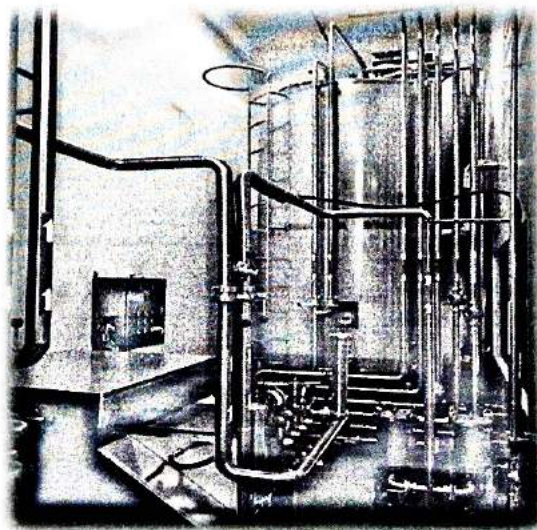
Giai đoạn 1: Chuẩn bị nguyên liệu

- Nguyên liệu đã được kiểm tra đạt tiêu chuẩn sản xuất
- Thái, sấy, rang đạt theo yêu cầu sản xuất.
- Cân chia các nguyên liệu theo công thức pha chế và chuyển vào dây chuyền sản xuất.
- Chiết xuất các loại thảo dược theo quy trình riêng phù hợp với từng loại thảo dược với những thiết bị hiện đại tự động, được lập trình sẵn để chiết xuất tinh chất.



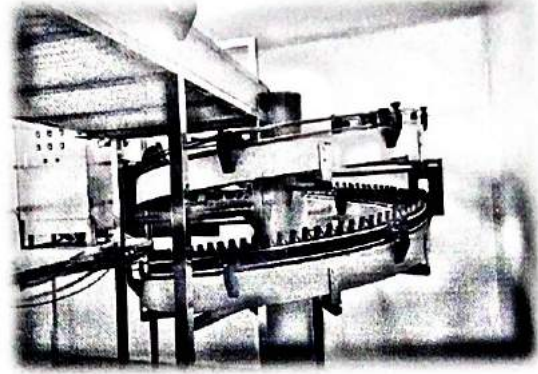
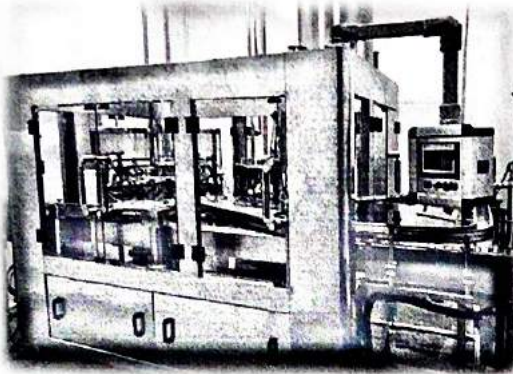
Giai đoạn 2: Trộn đồng nhất

- Cho lần lượt các nguyên liệu theo công thức vào thiết bị lưu trữ đặc biệt.
- Vận hành máy trộn, đặt thời gian trộn thích hợp
- Kiểm nghiệm bán thành phẩm trước khi đưa nguyên liệu vào chiết rót.
- Sau khi kiểm nghiệm đạt yêu cầu thì nguyên liệu được chạy qua thiết bị đồng hóa và đi vào chiết rót, đóng gói.
- Toàn bộ quy trình trong khâu này được vận hành cách ly trong môi trường vô trùng.

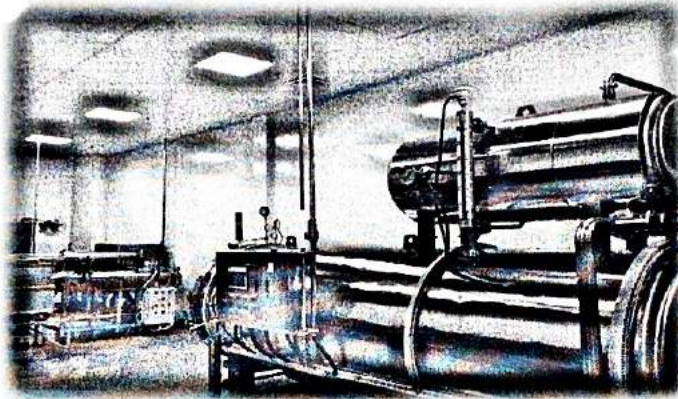


Giai đoạn 3: Đóng chai

- Với hệ thống hoàn toàn tự động, máy chiết nóng sẽ chiết xuất vào chai ở nhiệt độ 85 độ C tự động 3 trong 1 (rửa chai, chiết rót và đóng nắp)
- Tệt trùng bằng thiết bị hiện đại tự động ở nhiệt độ 121 độ C.



- In ngày sản xuất, hạn sử dụng, Đóng hộp và vào thùng:
Sau khi tệt trùng sản phẩm được sấy khô chai, in ngày sản xuất và hạn sử dụng trên nắp chai, dán nhãn trên băng truyền tự động và đóng hộp carton. sản phẩm để nơi biệt trữ tại kho.



Giai đoạn 4: Kiểm tra chất lượng

Nhân viên QC kiểm tra chất lượng lấy mẫu theo quy trình lấy mẫu để kiểm tra chất lượng. Kết quả được trưởng phòng kiểm tra xác nhận trên phiếu kiểm nghiệm.



Giai đoạn 5: Nhập kho

Khi có kết quả kiểm tra chất lượng, nếu sản phẩm đạt tiêu chuẩn thì nhập kho thành phẩm. Thực hiện giao nhận theo quy trình nhập kho thành phẩm



6.6 Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới

Khi thu nhập tăng lên, người tiêu dùng sẵn sàng chi trả mức chi tiêu cao hơn cho các sản phẩm thực phẩm – đồ uống có lợi cho sức khỏe và thân thiện với môi trường. Ngày nay, các sản phẩm bảo vệ sức khỏe được chào đón nhiều hơn ở tất cả các nhóm tuổi. Nó không còn là vấn đề chỉ dành riêng cho con trẻ. Vì vậy ngành đồ uống dinh dưỡng đang hướng tới việc nghiên cứu sản phẩm mới theo hướng trên và sẵn sàng tiếp cận những nhu cầu cá nhân ở những nhóm tuổi khác nhau. Theo xu thế đó, doanh nghiệp hiện nay tập trung đầu tư nghiên cứu sản phẩm mới hướng đến các loại đồ uống có lợi cho sức khỏe người tiêu dùng, 100% nguyên chất từ thiên nhiên, không sử dụng màu tổng hợp hay chất bảo quản hóa học và hướng tới sự tiện ích khi sử dụng với mọi độ tuổi. Cụ thể, các sản phẩm đồ uống thảo dược có lợi cho sức khỏe được làm từ những thảo dược quý của Việt Nam tốt cho sức khỏe và có tác dụng phòng và chữa bệnh như các loại thảo dược dân gian (quế, mật ong, đinh lăng, thổ phục linh). Trong tương lai doanh nghiệp tập trung nghiên cứu đưa ra các sản phẩm mới theo phân khúc cao cấp hơn cho đối tượng là VIP sử dụng các dược liệu cao cấp (nhân sâm, sâm ngọc linh, tam thất, linh chi) và tập trung đầu tư vào công nghệ chiết suất hoạt chất tiên tiến nhất nhằm nghiên cứu tăng giá trị dinh dưỡng một cách tối đa cho các sản phẩm mới. Chiến lược kinh doanh của Vinaherbfoods là sản xuất các sản phẩm được nghiên cứu theo hướng chuyên sâu trong lĩnh vực thực phẩm xanh sản xuất từ thảo dược, thực phẩm chức năng, thực phẩm có lợi cho sức khỏe, và các hoạt chất ngành dược.

Trang bị Phòng nghiên cứu riêng biệt và hiện đại cộng với đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp và nhiều năm làm việc cho các công ty hàng đầu trong lĩnh vực nghiên cứu và sản xuất Thực Phẩm Chức Năng. Vì vậy VINAHERBFOODS., JSC đã, đang và sẽ liên tục đưa ra thị trường những sản phẩm tiên phong với công dụng vượt trội và giá thành phù hợp với khả năng tiêu dùng của thị trường Việt Nam.

6.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực thực phẩm - đồ uống nên việc tuân thủ quy chuẩn chất lượng chung và nâng cao chất lượng sản phẩm là một điều vô cùng quan trọng nhất là đồ uống dinh dưỡng. Nhận thấy được điều đó, doanh nghiệp xây dựng quy chuẩn và quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm nhằm cung cấp ra thị trường sản phẩm với chất lượng tốt nhất được đảm

bảo chất lượng và an toàn thực phẩm. Về nguyên liệu sản xuất, chủ yếu là các loại dược liệu có nguồn gốc tự nhiên với đặc điểm khí hậu nóng ẩm tại Việt Nam, việc bảo quản nguyên liệu được doanh nghiệp chú trọng nhằm tránh gây ẩm mốc, biến đổi, giảm giá trị dinh dưỡng trong quá trình bảo quản. Về quá trình chế biến và sản xuất, doanh nghiệp xây dựng một quy trình khoa học dựa trên dây chuyền công nghệ hiện đại nhằm tăng tối đa chất lượng của sản phẩm cũng như giữ nguyên các chất dinh dưỡng tránh sự biến đổi của nguyên liệu trong quá trình chế biến, sản xuất. Do sản phẩm của doanh nghiệp có nguồn gốc 100% nguyên chất từ thiên nhiên không sử dụng màu bảo quản hay chất bảo quản hóa học nên doanh nghiệp cũng chú trọng đến việc bảo quản duy trì chất lượng sản phẩm sau khi chế biến, sản xuất thông qua việc xây dựng quy trình bảo quản sản phẩm.

Đây là khâu rất quan trọng đối với một nhà sản xuất vì vậy công ty đã xây dựng Quy trình quản lý chất lượng sản phẩm nghiêm ngặt, chuyên nghiệp và các cán bộ phụ trách được đào tạo chuyên môn cao, kinh nghiệm lâu năm. Do đó chất lượng sản phẩm của công ty luôn được duy trì tốt nhất trước khi đưa ra thị trường

Các sản phẩm của công ty đều có giấy chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm do Cục an toàn thực phẩm – Bộ Y Tế cấp.

6.8 Hoạt động Marketing

Về đối thủ cạnh tranh, do nhận thấy được tiềm năng thị trường các đối thủ cạnh tranh đang tìm kiếm cơ hội giành thêm thị phần. Không chỉ các doanh nghiệp trong nước mà các doanh nghiệp nước ngoài cũng đã đang và sẽ tham gia vào thị trường này. Các doanh nghiệp trong nước có sự góp mặt của những ông lớn trong ngành đồ uống cũng như các dự án khởi nghiệp đã bắt đầu nhìn thấy tiềm năng của thị trường này. Vì vậy, trong tương lai sự cạnh tranh trong ngành đồ uống bảo vệ sức khỏe là rất khốc liệt.

Về khách hàng, khi thu nhập tăng lên, người tiêu dùng sẵn sàng chi trả mức chi tiêu cao hơn cho các sản phẩm thực phẩm – đồ uống có lợi cho sức khỏe và thân thiện với môi trường. Vì vậy nhóm khách hàng mà doanh nghiệp tập trung hướng tới là nhóm khách hàng có mức thu nhập trung bình trở lên với mọi đối tượng sẵn sàng chi tiêu cho các sản phẩm tốt cho sức khỏe.

Từ những phân tích như trên, tuy phải đối mặt với sự cạnh tranh lớn nhưng về sản phẩm lại có sức cạnh tranh đáng kể. Như sử dụng các loại dược liệu truyền thống phù hợp và thân thuộc với người Việt Nam, nguồn nguyên liệu để sản xuất có thể chủ động, chưa nhiều doanh nghiệp tập trung vào loại nguyên liệu này. Tuy nhiên, về giá cả vẫn còn khá cao làm cho phạm vi khách hàng bị thu hẹp, kênh phân phối và hoạt động quảng cáo, tiếp thị chưa được đẩy mạnh. Song quy trình và con người của doanh nghiệp được xây dựng dựa trên giá trị cốt lõi giúp doanh nghiệp tạo được vị thế trên thị trường.

Từ những đánh giá như trên, chiến lược marketing của doanh nghiệp trong thời gian sắp tới tập trung vào việc tăng doanh số/khách hàng thân quen nhằm tối ưu hóa lợi nhuận cho doanh nghiệp, tung ra sản phẩm mới làm cho khách hàng biết đến thương hiệu một cách nhanh chóng và tập



trung vào việc tăng số lượng khách hàng, tăng độ bao phủ, đẩy mạnh quảng bá và mở nhiều chiến dịch khuyến mãi.

Với tầm nhìn là trở thành biểu tượng niềm tin hàng đầu Việt Nam về sản phẩm phục vụ sức khỏe, nâng cao chất lượng cuộc sống cho người Việt. Vì vậy công ty rất coi trọng các hoạt động marketing. Đội ngũ nhân sự cao cấp hàng đầu Việt Nam đang đồng hành để xây dựng lên một thương hiệu cao cấp không chỉ trong nước mà còn vươn xa ra thị trường toàn cầu trong tương lai.

6.9 Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sách chế và bản quyền

Logo của công ty



Logo của Công ty đã được đăng ký bảo hộ nhãn hiệu thương mại tại Cục sở hữu trí tuệ với thời hạn bảo hộ đến năm 2026

Slogan: “Thảo Dược Cho Cuộc Sống”

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

Bảng 8. Danh sách các hợp đồng bán hàng

STT	Số Hợp đồng	Tên khách hàng	Ngày ký Hợp đồng	Sản phẩm	Trị giá Hợp đồng (USD)	Thời gian thực hiện Hợp đồng
1	24/VNH-ALP	AGRICOM LANKA PVT LTD	18/08/2018	Tiêu đen xuất khẩu 5mm	3.510.000	Từ ngày ký đến hết 31/10/2018
2	14/TM-SSF	S&s far east (s) pte.ltd	03/05/2018	Tiêu đen 5mm	534.600	10 ngày kể từ ngày đặt cọc
3	15/TM-SSF	S&s far east (s) pte.ltd	07/05/2018	Tiêu đen 5mm	345.600	10 ngày kể từ ngày đặt cọc
4	12/VNH-SAF	M/S. SONICA AGRIFOODS	16/04/2018	Quế	336.750	Từ ngày ký đến hết 31/05/18

5	17/VNH-SAF	M/S. SONICA AGRI FOODS	14/06/201 8	Quế	336.000	Từ ngày ký đến hết 31/07/18
6	16/VNH-UT	UNIK TRADERS	12/06/201 8	Quế	261.600	Từ ngày ký đến hết 31/07/18
7	11/TM-SSF	S&s far east (s) pte.ltd	16/04/201 8	Tiêu đen 5mm	175.500	10 ngày kể từ ngày đặt cọc
8	19/VNH-BAF	M/S. BENGAL AGRI FOODS	2/07/2018	Tiêu trắng	156.000	Từ ngày ký đến hết 31/07/18
9	21/VNH-SAF	M/S. SONICA AGRI FOODS	17/06/201 8	Quế	135.600	Từ ngày ký đến hết 31/8/2018
10	13/VNH-NIC	NADARAJ INTERNATIO NAL CO.,LTD	19/04/201 8	Tiêu đen 5mm	105.600	Kể từ ngày ký đến hết 31/05/18
11	27A/VNH-BEH	M/S. BENGAL AGRI FOODS	3/07/2018	Quế	102.600	Kể từ ngày ký đến hết 10/10/2018
12	22/VNH-RAH	M/S M. RAHMAN	7/05/2018	Quế	100.350	Kể từ ngày ký đến hết 15/06/2018
13	20/VNH-VBC	VIGANESH BROTHERS CO.,LTD	7/07/2018	Tiêu đen 550gl & 5mm	86.310	Từ ngày ký đến hết 31/07/18
14	21/VNH-IZ	IZZAT GLOBAL GENERAL TRADING LLC	25/04/201 8	Quế	72.000	Kể từ ngày ký đến hết 15/07/2018
15	19/VNH-IZ	IZZAT GLOBAL GENERAL	17/04/201 8	Quế	70.500	Kể từ ngày ký đến hết 15/06/2018

		TRADING LLC				
16	32/VNH- SAI	M/S. SAIDUL ENTERPRISE	6/08/2018	Quế	68.400	Kể từ ngày ký đến hết 08/09/2018
17	27/VNH- BEH	M/S. BENGAL AGRI FOODS	3/07/2018	Quế	67.200	Kể từ ngày ký đến hết 15/08/2018
18	10/VNH- GT	G.T.JAYANTI AGROCHEM INDIA PVT LTD	9/01/2018	Quế	66.900	Kể từ ngày ký đến hết 15/03/2018
19	09/VNH- TRADE	M/S. TRADE LINK AGENCY	3/01/2018	Quế	66.000	Kể từ ngày ký đến hết 15/02/2018
20	21/VNH- SM	M/S. S.M ENTERPRISE	2/05/2018	Quế	65.100	Kể từ ngày ký đến hết 31/05/2018
21	18/VNH- SCC	M/S. SOUTHERN COMMERCIA L CORPORATI ON	2/07/2018	Quế	64.800	Từ ngày ký đến hết 31/07/18
22	17/VNH- SAI	M/S. SAIDUL ENTERPRISE	9/04/2018	Quế	63.600	Kể từ ngày ký đến hết 05/05/2018
23	09/VNH- NIC	NADARAJ INTERNATIO NAL CO.,LTD	6/03/2018	Tiêu 5mm	55.200	Kể từ ngày ký đến hết 31/03/18

24	25/VNH-DAS	M/S. DAS IMPEX	14/05/2018	Quế	54.114	Kể từ ngày ký đến hết 30/06/2018
	Tổng cộng				6.900.324	

Nguồn: Công Ty Cổ Phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu chủ yếu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Bảng 9. Các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2016, 2017 và 9 tháng năm 2018

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% tăng giảm	9 tháng năm 2018
1	Tổng giá trị tài sản	26.248.433.946	113.008.421.786	330,53%	162.202.813.968
2	Vốn chủ sở hữu	20.028.537.978	96.049.357.057	379,56%	100.209.390.543
3	Doanh thu thuần	6.382.877.750	90.662.711.288	1320,40%	178.200.790.437
4	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	35.672.473	10.006.734.602	27.951,70%	5.449.144.635
5	Lợi nhuận khác	-	19.340.237	-	-249.102.778
6	Lợi nhuận trước thuế	35.672.473	10.026.074.839	28.005,91%	5.200.041.857
7	Lợi nhuận sau thuế	28.537.978	8.020.819.808	28.005,77%	4.160.033.486

8	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	-	-	-	-
9	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế / vốn chủ sở hữu	0,0014	0,0835	-	-

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 và BCTC quý III/2018 của Công ty

Hoạt động của Công ty đã đi vào ổn định và tăng trưởng qua các năm. Tổng tài sản và Vốn chủ sở hữu tại thời điểm cuối năm 2017 tăng mạnh so với năm 2016 là do trong năm 2017 Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ 68 tỷ đồng. Tổng tài sản 9 tháng năm 2018 tăng mạnh so với năm 2017 (39 tỷ đồng) chủ yếu là do tăng dự trữ hàng tồn kho (tăng 20 tỷ) để phục vụ nhu cầu sản xuất sản phẩm nước uống thảo dược trong thời gian tới và tăng khoản phải thu khách hàng (tăng 16,485 tỷ) chủ yếu là của các hợp đồng xuất khẩu như Agricom Lanka PVT LTD 8,5 tỷ (Hợp đồng số 24/VNH-ALP trị giá hợp đồng \$3.510.000); M/S. Sonica Agri foods: 3,1 tỷ (hợp đồng số 17/VNH-SAF, trị giá hợp đồng \$336.000).

Trong các năm qua, hoạt động xuất khẩu dược liệu, hồ tiêu đem lại doanh thu và lợi nhuận cho Công ty. Doanh thu thuần của năm 2017 đạt hơn 90 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt hơn 8 tỷ đồng, tăng mạnh so với năm 2016.

Với chiến lược mở rộng thị trường xuất khẩu hồ tiêu ngoài những mặt hàng quen thuộc của công ty như Quế, hồi, thảo quả... Chín tháng đầu năm 2018, Ban lãnh đạo công ty tiếp tục tìm kiếm và mở rộng thị trường với sản phẩm xuất khẩu hồ tiêu, để thu hút được khách hàng công ty đã có các chính sách ưu đãi về giá, các hoạt động hỗ trợ nhập khẩu cho khách hàng, do đó doanh thu 9 tháng đầu năm 2018 có bước tăng trưởng mạnh, đạt 178 tỷ đồng, trong đó doanh thu xuất khẩu hồ tiêu chiếm 60% tỷ trọng doanh thu trong kỳ.

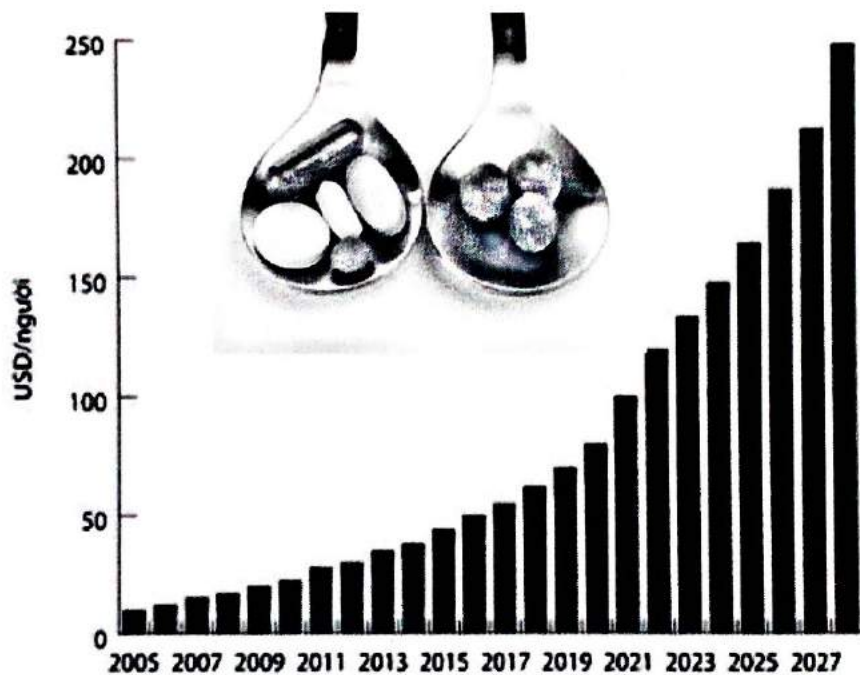
Ngoài ra, 9 tháng đầu năm 2018, Chi phí khác phát sinh -249.102.778 đồng là chi phí phạt hợp đồng do hàng hóa lỗi hỏng trong quá trình vận chuyển giao hàng với các đối tác nước ngoài.

Bên cạnh đó, từ quý 4/2018, sản phẩm nước uống thảo dược của công ty đã được đưa ra thị trường, có mặt tại các nhà thuốc, siêu thị tại Hà Nội và Hồ Chí Minh như siêu thị 5 mart, G mart, S mart, 7 eleven, siêu thị tomita, ước tính đến hết quý 4/2018, doanh thu từ sản phẩm nước uống thảo dược đạt khoảng 6 tỷ đồng.

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

Thuận lợi

- **Các yếu tố vĩ mô tăng trưởng tốt:** Theo Tổng cục thống kê, tăng trưởng GDP năm 2017 đạt 6,81% và thuộc nhóm tăng trưởng dẫn đầu khu vực Châu Á. GDP bình quân đầu người đạt 2.385 USD, tăng 7,7% so với năm 2016. Lạm phát năm 2017 chỉ tăng 3,53% so với năm 2016, thấp hơn mục tiêu đề ra của Chính phủ là 4%. Với sức hút lớn từ thị trường gần 100 triệu dân của Việt Nam, lĩnh vực thực phẩm nói chung và ngành hàng thực phẩm đồ uống nói riêng sẽ là thời nam châm về thu hút các nhà đầu tư ngoại.
- **Thị trường thực phẩm đồ uống đang trên đà khởi sắc:** Cùng với sự tăng trưởng vững vàng của nền kinh tế, ngành sản xuất tiêu dùng Việt Nam tăng trưởng mạnh mẽ, tiếp tục thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đặt biệt ở mảng thực phẩm đồ uống có lợi cho sức khỏe. Theo khảo sát và nghiên cứu, người tiêu dùng Việt Nam sử dụng các sản phẩm kết hợp các thực phẩm tốt và đóng chai đang có chiều hướng gia tăng qua các năm. Mặt khác các yếu tố quan trọng ảnh hưởng nhiều đến quyết định mua hàng của người tiêu dùng bao gồm:
 - + Sản phẩm từ thương hiệu tin tưởng.
 - + Sản phẩm có các thành phần tự nhiên.
 - + Sản phẩm có chất lượng tốt và có lợi cho sức khỏe.



Chi tiêu tiền thuốc bình quân đầu người tại Việt Nam từ năm 2005 và dự báo đến năm 2027.

Nguồn: Business Monitor International - BMI.

- **Nhu cầu sử dụng các thực phẩm đồ uống có lợi cho sức khỏe của Việt Nam:** Cũng như các Công ty sản xuất đồ uống khác, Công ty Vinaherbfoods nhận thấy sự gia tăng nhu cầu sử dụng các thực phẩm có lợi cho sức khỏe tại Việt Nam. Để đón đầu xu hướng này, Công ty đã đầu tư dây chuyền nước uống thảo dược đóng chai với công suất 4000 sản phẩm/ giờ, phân khúc khách hàng của Công ty là trung và cao cấp. Bên cạnh việc đầu tư vào lĩnh vực nước uống thảo dược, Vinaherbfoods đang và sẽ tiếp tục điều chỉnh hoạt động kinh doanh của mình

để thích nghi với các điều kiện thay đổi của thị trường xuất khẩu nông sản dược liệu cũng như giữ vững mục tiêu tiên phong trong trên thị trường thực phẩm có lợi cho sức khỏe.

Khó khăn

- **Sự cạnh tranh gay gắt với các công ty sản xuất đồ uống khác:** Việc mới gia nhập thị trường mang nhiều trở ngại với công ty trong việc đưa sản phẩm đến người tiêu dùng, tâm lý lo ngại của các đại lý và nhà phân phối trong việc đặt niềm tin vào phân phối sản phẩm. Tuy nhiên với kim định hướng sản phẩm 100% thuần thảo dược, công ty đang từng bước thực hiện các chiến lược marketing và truyền thông đến với mọi người để dần cải thiện những yếu điểm của người mới gia nhập thị trường.
- **Sự biến động về giá, chất lượng của nguyên liệu xuất khẩu:** Trước xu thế quốc tế hoá và hội nhập các nền kinh tế, hiện tại đang gặp phải những thách thức lớn về khả năng cạnh tranh trong sản xuất và xuất khẩu nông sản mà thị trường Việt Nam chưa có mấy lợi thế, thể hiện trên các mặt: chất lượng, mẫu mã, quy cách và tính đa dạng của sản phẩm, giá cả biến động thường xuyên. Từ việc biến động giá nguyên liệu xuất khẩu, đến việc hàng bị trả về do chất lượng không đảm bảo do không đạt tiêu chuẩn vệ sinh thực phẩm ở nhiều nước, điều này dẫn đến việc doanh thu và lợi nhuận từ xuất khẩu của Vinaherbfoods chịu ảnh hưởng nhất định.

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

8.1 Vị thế của công ty trong ngành

Công ty cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam được hình thành trên tâm huyết của một gia đình tại một địa phương truyền thống của những loại dược liệu hiếm quý, bên cạnh đó với sự năng động và sức trẻ của công ty, cùng hoài bão to lớn của ban lãnh đạo đã đề ra và đặt mục tiêu là tiền đề cho vị thế của công ty hiện nay. Dù mới được thành lập nhưng hoạt động kinh doanh tốt, được nhiều bạn hàng tin tưởng. Công ty đang ngày một phát triển và khẳng định vị thế trên thị trường qua việc mở rộng thị phần.

8.2 Triển vọng phát triển của ngành

Đối với hoạt động xuất khẩu dược liệu và hồ tiêu:

Theo đánh giá Triển vọng kinh tế toàn cầu năm 2018 (IMF), sau khi đạt mức tăng trưởng cao hơn dự kiến trong năm 2017, nền kinh tế thế giới có khả năng vẫn duy trì được đà tăng trưởng hiện nay ở mức 3% dự kiến trong năm 2018, giúp nhu cầu tiêu thụ của hầu hết các thị trường sẽ tiếp tục tăng.

Tại thị trường Trung Quốc, Theo đánh giá của BCD, nhu cầu NK mặt hàng nông lâm sản nguyên liệu của Trung Quốc phục vụ sản xuất và tiêu dùng sẽ tiếp tục tăng mạnh trong năm 2018 và các năm tiếp theo. Theo dự báo của FAO, Trung Quốc là nước có nhu cầu nhập khẩu và tiêu thụ các mặt hàng như: rau quả, tiêu, điều, quế, hồi... cũng sẽ tăng rất nhanh trong giai đoạn 2017 - 2020

(chiếm 15,1% tổng tiêu thụ của thế giới). Đây là cơ hội rất tốt để Việt Nam tiếp tục xúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng này sang thị trường Trung Quốc.

Đến năm 2017, EU vẫn là thị trường xuất nông lâm thủy sản lớn thứ 2 của Việt Nam. Dự kiến, các mặt hàng chủ lực như cà phê, hạt điều, cao su sẽ vẫn giữ được mức tăng trưởng xuất tốt trong giai đoạn 2018-2020 do kinh tế một số thành viên EU đang hồi phục, nhu cầu tiêu dùng ảm trở lại.

Với thị trường Nhật Bản, nhu cầu tiêu thụ nông sản dự báo tăng tích cực, đặc biệt người tiêu dùng nước này đang có xu hướng chi tiêu nhiều hơn cho thực phẩm chế biến sẵn. Vì vậy, những mặt hàng như rau quả chế biến, cà phê, hạt điều... của Việt Nam dự kiến sẽ tăng trưởng cao thời gian tới.

Đối với hoạt động xuất khẩu nước uống thảo dược:

Theo Tổng cục Thống kê, quy mô của ngành thực phẩm và đồ uống hiện chiếm khoảng 15% trong GDP. Quy mô thị trường trên 93 triệu người cộng với xu hướng tiêu dùng nhanh đang tăng lên là lợi thế rất lớn cho các doanh nghiệp ngành này.

Bên cạnh đó, cùng với sự xuất hiện ngày càng dày đặc các chuỗi bán lẻ như Vinmart, Family Mart, Circle K và sự đầu tư mở rộng mạng lưới phân phối của nhiều nhà bán lẻ lớn từ nước ngoài như BigC, Aeon, Metro... giúp các thương hiệu thực phẩm, đồ uống Việt Nam gia tăng hiện diện trên thị trường, từ đó tăng doanh thu và mở rộng thị phần tiêu thụ.

Báo cáo của Tổ chức Business Monitor International (BMI) dự báo, ngành công nghiệp thực phẩm của Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì đà tăng trưởng mạnh đến năm 2020 với mức tăng trung bình 10,9%/năm nhờ thu nhập người dân cải thiện và xu hướng tiêu dùng sản phẩm có giá trị cao hơn sẽ chiếm lĩnh thị hiếu tiêu dùng.

Còn theo nghiên cứu của Vietnam Report, trong giai đoạn từ nay đến năm 2020, sẽ có 6,1 triệu hộ gia đình Việt Nam thoát khỏi diện nghèo và nằm trong nhóm có thu nhập 5.000 – 10.000 USD/năm.

Nhờ đó, nhu cầu tiêu dùng thực phẩm và đồ uống sẽ có những bước chuyển tích cực trong tất cả các phân khúc đi kèm với sự dịch chuyển lên nhóm hàng thực phẩm có giá trị cao trong tương lai, hứa hẹn cơ hội tăng trưởng mạnh cho các công ty thực phẩm và thức uống có thương hiệu thuộc ngành sữa, bia.

Nhìn tổng quan ngành, các chuyên gia nghiên cứu thị trường đều có chung nhận định khi nền kinh tế Việt Nam bước vào giai đoạn tăng trưởng mới với mức thu hút FDI cao kỷ lục, khách du lịch ngày càng gia tăng, các doanh nghiệp thực phẩm và đồ uống Việt Nam có triển vọng sáng sủa trong thời gian tới.

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

Chỉ tiêu	CTCP Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam	Công ty cổ phần Nông nghiệp Hùng Hậu (SJ1-HNX)	Công ty cổ phần chợ biến hàng xuất khẩu Long An (LAF -HSX)	Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng (VDL-HNX)	Công ty Cổ phần Thực phẩm Nông sản xuất khẩu Sài Gòn (AGX-Upcom)
Doanh thu thuần	90,6 tỷ	909,13	1.300,36	586,78	591,83
Lợi nhuận sau thuế	8 tỷ	20,84	4,09	20,96	67,78
Vốn chủ sở hữu	96 tỷ	265,53	180,00	183,37	371,42
Tổng Tài Sản	113 tỷ	886,10	455,76	260,66	456,48
ROE	13,82%	9,94%	2,30%	11,63%	19,22%
ROA	11,52%	2,57%	1,02%	8,54%	15,81%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2017 các doanh nghiệp

Ghi chú: Các doanh nghiệp được lựa chọn để so sánh là các doanh nghiệp có thực hiện xuất khẩu nông sản trong đó có Hồ tiêu – Một mặt hàng xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu của Công ty trong năm 2017 và 9 tháng 2018.

Ngoài ra, trên thị trường chứng khoán Việt Nam chưa có doanh nghiệp niêm yết/ đăng ký giao dịch hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực xuất khẩu thảo dược

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

VINAHERBFOODS có định hướng sản xuất chuyên nghiệp các sản phẩm có nguồn gốc thảo dược được tự nhiên quý có những chức năng là nâng cao và bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng. Đây chính là xu hướng toàn cầu mà nhu cầu thị trường cũng đang dịch chuyển mạnh mẽ từ tiêu dùng các sản phẩm thông thường sang các sản phẩm thảo dược sạch tự nhiên có lợi cho sức khỏe. Vì vậy mà định hướng của công ty rất được ưu tiên, hỗ trợ từ chính sách Việt nam.

a) Sản xuất, kinh doanh, đầu tư

Việt nam là một trong các quốc gia được thiên nhiên ưu đãi với thảm thực vật phong phú, khí hậu thuận lợi cho những giống cây dược liệu quý từ đó là nền tảng cho những bài thuốc dân gian cổ

truyền, qua năm tháng kho tàng tri thức thuốc và thảo dược tự nhiên đã trở thành một sản phẩm có sức ảnh hưởng và cuốn hút cho một xu hướng tiêu thụ an toàn và tốt cho sức khỏe con người. Dựa trên lợi thế vốn có của đất nước và truyền thống địa phương, Vinaherbfoods đã đặt chiến lược tập trung phát triển và nghiên cứu xây dựng sản phẩm hiện đại hóa dây chuyền sản xuất, nâng cao năng lực sản xuất, đẩy mạnh địa bàn hoạt động, từng bước đứng vững và phát triển trong quá trình hội nhập quốc tế.

b) Nhân lực

Bên cạnh việc thu hút và giữ nhân tài, công ty cũng đề cao chú trọng đến công tác đào tạo nguồn nhân lực. Kinh phí dành cho công tác đào tạo luôn được ban lãnh đạo công ty quan tâm. Xuất phát từ quan điểm nhân sự là tài sản vô giá của công ty và là nền tảng cho việc phát triển công ty.

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 nhu cầu ngày càng cao của các hoạt động sản xuất và kinh doanh trong một môi trường cạnh tranh ngày một quyết liệt.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 Số lượng người lao động trong Công ty

Bảng 10. Cơ cấu trình độ lao động tại ngày 30/09/2018

STT	Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	Trên Đại học	-	-
2	Đại học	20	40%
3	Cao đẳng	-	-
4	Trung cấp	-	-
5	Phổ thông	30	60%
6	Tổng cộng	50	100

Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam

Công ty luôn quan tâm tới đời sống và môi trường làm việc cho người lao động. Bên cạnh các chế độ về Bảo hiểm, an toàn lao động mà Bộ luật Lao động quy định, đảm bảo các quyền lợi của người lao động, từ đó, người lao động luôn an tâm gắn bó với Công ty.

9.2 Chính sách lao động

Chính sách đào tạo:

Đối với người lao động mới và chưa thành thạo sẽ được Công ty hỗ trợ đào tạo nghề. Đối với CBCNV, Công ty hỗ trợ 100% tiền lương, tiền học phí đào tạo đối với cán bộ được cử đi học nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

Chính sách lương thưởng:

Công ty đã xây dựng hệ thống thang bảng lương và ban hành các quy chế trả lương, trả thưởng rất linh hoạt theo hình thức chấm điểm hay dựa trên các yếu tố: Hiệu quả công việc và gắn liền với trách nhiệm của các cá nhân. Nguyên tắc này khắc phục được tình trạng phân phối bình quân, giúp đánh giá đúng mức độ đóng góp của từng vị trí công việc trong Công ty, gắn liền tiền lương với năng suất, chất lượng và hiệu quả của từng người, khuyến khích được người lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao, tạo đà nâng cao hiệu suất làm việc.

Ngoài chế độ khen thưởng bằng tiền, Công ty còn khen thưởng dưới hình thức tham quan du lịch trong và ngoài nước, để vừa động viên người lao động, vừa tạo ra sự gắn bó của người lao động với Công ty.

Chính sách phúc lợi khác

Công ty tổ chức tặng quà cho CBCNV vào những dịp Lễ, Tết, Ngày phụ nữ Việt Nam, Ngày Quốc tế Phụ nữ...

Hàng năm, trao tặng các suất học bổng cho học sinh nghèo vượt khó, hỗ trợ các gia đình công nhân có hoàn cảnh khó khăn, xây nhà tình nghĩa, ủng hộ đồng bào bị ảnh hưởng do thiên tai, bão lụt...

10. Chính sách cổ tức

Hội đồng quản trị có trách nhiệm đề xuất mức cổ tức trình Đại hội đồng cổ đông thông qua. Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông và theo quy định của pháp luật, cổ tức sẽ được công bố và chi trả cho các cổ đông nhưng không được vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông.

Cổ tức trả cho cổ phần phổ thông được xác định căn cứ vào số lợi nhuận ròng đã thực hiện và khoản chi trả cổ tức được trích từ nguồn lợi nhuận giữ lại của Công ty.

Công ty sẽ trả cổ tức của cổ phần phổ thông khi có đủ các điều kiện sau đây:

- Công ty đã hoàn thành nghĩa vụ thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật;
- Đã trích lập các quỹ công ty và bù đắp đủ lỗ trước đó theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty;
- Ngay sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn bảo đảm thanh toán đủ các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác đến hạn.

Để đảm bảo cho việc mở rộng quy mô hoạt động và phát triển tăng trưởng hàng năm, do đó trong các công ty không chi trả cổ tức các năm 2016-2017 và dành nguồn lực đầu tư phát triển công ty.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

- *Kỳ kế toán năm: bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12.*
- *Đơn vị tiền tệ để hạch toán kế toán và lập Báo cáo tài chính: đồng Việt Nam (VND).*
- *Vốn điều lệ tại thời điểm 31/12/2017 (theo BCTC kiểm toán): 88.000.000.000 đồng*
- *Trích khấu hao TSCĐ*

Các quy định khác về quản lý, sử dụng, khấu hao TSCĐ

Các quy định khác về quản lý, sử dụng, khấu hao TSCĐ được Công ty thực hiện theo Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính, Thông tư số 147/2016/TT-BTC ngày 13/10/2016 của Bộ Tài chính và Thông tư số 28/2017/TT-BTC ngày 12/04/2017 của Bộ Tài chính sửa đổi một số điều của Thông tư 45/2013/TT-BTC và Thông tư 147/2016/TT-BTC.

TSCĐ HH được trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian sử dụng ước tính như sau:

<u>Loại tài sản</u>	<u>Năm</u>
Nhà cửa, vật kiến trúc	22 – 50
Phương tiện vận tải	06 – 10
Thiết bị quản lý	03 – 08

- *Mức lương bình quân*

Mức thu nhập bình quân của người lao động năm 2017 là 5.000.000 đồng/người

Mức thu nhập của người lao động bình quân của Công ty bình quân tính đến tháng 6/2018 là 9.000.000 đồng/người. Với mức lương hiện tại, cùng với các chế độ đãi ngộ khác, Công ty tự tin thu hút được nguồn lao động chất lượng đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

- *Thanh toán các khoản nợ đến hạn*

Các khoản nợ vay của Công ty đều được thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong những năm qua. Các nghĩa vụ nợ khác như: phải trả người bán, phải trả công nhân viên, phải trả phải nộp khác được Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ.

- *Các khoản phải nộp theo luật định*

Công ty luôn luôn thực hiện đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu và các loại thuế khác phải nộp theo quy định của nhà nước.

Bảng 11. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017	30/09/2018
1	Thuế thu nhập doanh nghiệp	7.134.495	1.996.584.183	890.008.371
2	Thuế thu nhập cá nhân	-	14.400.000	15.387.989

3	Các loại thuế khác	-	-	-
Tổng cộng		7.134.495	2.010.984.183	905.396.360

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 và BCTC quý III/ 2018 của Công ty

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

Việc trích lập các quỹ được thực hiện theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông tại cuộc họp thường niên hàng năm. HĐQT có trách nhiệm xây dựng quy chế phân phối lợi nhuận và sử dụng các quỹ để trình Đại hội đồng cổ đông quyết định theo từng năm.

Bảng 12. Trích lập quỹ của Công ty

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017	30/09/2018
1	Quỹ đầu tư phát triển	-	-	-
2	Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-
Tổng cộng		-	-	-

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 và BCTC quý III/ 2018 của Công ty

Hiện nay, Công ty đang tập trung nguồn lực để xây dựng và phát triển hệ thống nhà máy sản xuất nước uống thảo dược, phát triển hệ thống bán hàng, do đó công ty chưa trích lập các quỹ.

• **Tổng dư nợ vay**

Bảng 13. Các khoản vay và nợ của Công ty

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017	30/09/2018
1	Vay và nợ vay ngắn hạn	5.032.170.000	2.053.825.000	42.638.871.288
2	Vay và nợ vay dài hạn	-	5.500.000.000	5.150.000.000
Tổng cộng		5.032.170.000	7.553.825.000	47.788.871.288

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 và BCTC quý III/ 2018 của Công ty

Cụ thể dư nợ vay theo từng ngân hàng tại thời điểm 30/09/2018 như sau:

Bảng 14. Danh sách dư nợ vay chi tiết của công ty

Chỉ tiêu	Giá trị (đồng)	Số có khả năng trả nợ (ĐỒNG)	Mục đích vay	Lãi suất vay	Thời hạn vay	Tài sản thế chấp
a) Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	42.638.871.28 8	42.638.871.288	-	-	-	
Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu	2.164.062.000	2.164.062.000	Phục vụ SXKD	4%	08 tháng kể từ ngày nhận nợ	Quyền sử dụng đất
Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam	39.974.809.288	39.974.809.288	Phục vụ SXKD	8,20 %	08 tháng kể từ ngày nhận nợ	Hệ thống dây chuyền máy móc
Vay dài hạn đến hạn trả	500.000.000				Vay dài hạn đến hạn trả	
b) Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	5.150.000.000	5.150.000.000	-	-	-	
Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam – CN Hoài Đức	5.150.000.000	5.150.000.000	Đầu tư dây chuyền nước thảo mộc đóng chai công suất 4000sp /giờ	11%	60 tháng	

Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam

• **Tình hình công nợ hiện nay**

Các khoản phải thu

Bảng 15. Tình hình Công nợ phải thu

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017	30/09/2018
Các khoản phải thu ngắn hạn	84.000.060	40.179.157.645	23.859.609.260
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	-	869.732.640	17.355.420.231
Trả trước cho người bán ngắn hạn	84.000.060	39.309.425.005	6.464.801.536
Phải thu ngắn hạn khác	-	-	39.387.493
Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-
Tổng	84.000.060	40.179.157.645	23.859.609.260

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 và BCTC quý III/2018

Khoản mục trả trước cho người bán: Tại ngày 31/12/2017 tăng 39,2 tỷ so với năm 2016, năm 2017 Công ty xây dựng nhà máy sản xuất đồ uống thảo dược nên số dư tại 31/12/2017 là khoản tiền Công ty trả trước cho các nhà cung cấp Hệ thống dây chuyền sản xuất đồ uống thảo dược công suất 8000l/h. Đến thời điểm hiện tại, nhà máy sản xuất đồ uống thảo dược 8000l/h đã cơ bản được hoàn thành và đi vào hoạt động vào cuối quý III/2018.

Trong đó, Trả trước cho người bán chủ yếu là Công ty TNHH Ecofarm Việt Nam (38.051.500.000 VNĐ) theo Hợp đồng số 02/2017/HĐMB/EV-HF đã ký kết ngày 19/06/2017.

Khoản mục phải thu khách hàng: Đến 30/09/2018, phải thu khách hàng 17 tỷ là các khoản phải thu từ công nợ xuất khẩu chủ yếu là dư nợ tại các hợp đồng sau: Agricom Lanka PVT LTD 8,5 tỷ (Hợp đồng số 24/VNH-ALP trị giá hợp đồng \$3.510.000); M/S. Sonica Agri foods: 3,1 tỷ (hợp đồng số 17/VNH-SAF, trị giá hợp đồng \$336.000). Toàn bộ dư nợ này sẽ được khách hàng thanh toán trong năm 2018.

Các khoản phải trả

Bảng 16. Tình hình Công nợ phải trả

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017	30/09/2018
I. Nợ ngắn hạn	6.219.895.968	11.459.064.728	56.843.423.425

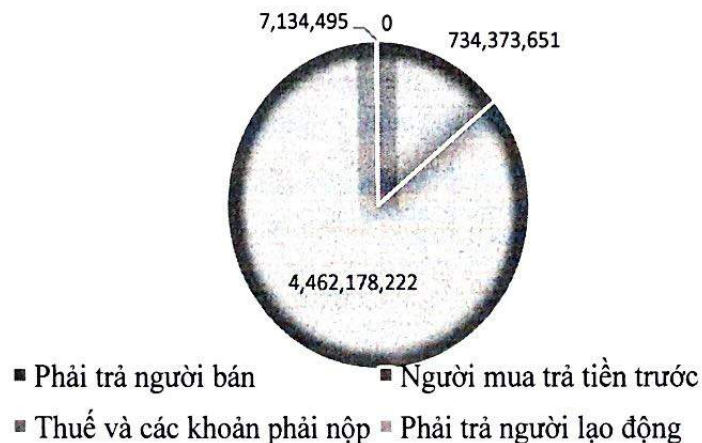
1. Phải trả người bán ngắn hạn	734.373.651	1.926.529.715	3.663.516.720
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	446.217.822	5.467.725.830	8.672.059.117
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	7.134.495	2.010.984.183	905.396.360
4. Phải trả người lao động	-	-	604.631.940
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	-	-	358.948.000
6. Phải trả ngắn hạn khác	-	-	-
7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	5.032.170.000	2.053.825.000	42.638.871.288
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-
II. Nợ dài hạn	-	5.500.000.000	5.150.000.000
1. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn		5.500.000.000	5.150.000.000
NỢ PHẢI TRẢ	6.219.895.968	16.959.064.728	61.993.423.425

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 và BCTC quý III/2018

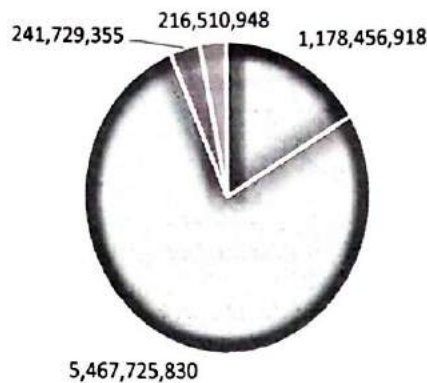
Khoản mục người mua trả tiền trước ngắn hạn tăng là do Công ty ký kết các hợp đồng xuất khẩu, khách hàng thanh toán tiền mua hàng trước theo quy định trong hợp đồng.

Để đáp ứng nhu cầu về vốn hoạt động kinh doanh, Công ty đã tận dụng khoản vay nợ dài hạn trong năm 2017 để thực hiện triển khai các hoạt động trung hạn và dài hạn. Từ đó đảm bảo khoản nợ ngắn hạn sử dụng đúng mục đích hỗ trợ vốn lưu động và sử dụng trong ngắn hạn. Công ty đã chủ động trong cơ cấu Công nợ để tối ưu việc sử dụng vốn cho các hoạt động.

Cơ cấu nợ ngắn hạn 2016



Cơ cấu nợ ngắn hạn 2017



- Phải trả người bán
- Thuế và các khoản phải nộp
- Người mua trả trước
- Phải trả lao động

- **Hàng tồn kho:**

Bảng 17. Hàng tồn kho

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017	30/09/2018
Nguyên liệu, vật liệu	-	10.450.000.000	28.969.005.405
Thành phẩm	-	-	2.491.210.480
Hàng hóa	24.503.820.460	33.892.734.955	33.264.521.039
Tổng cộng	24.503.820.460	44.342.734.955	64.724.736.923

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 và BCTC quý III/2018

Khoản mục hàng tồn kho năm 2017 tăng 19,8 tỷ so với năm 2016, bao gồm: dự trữ quế, hồi tăng 10,5 tỷ và dự trữ thảo mộc tăng 9,3 tỷ. Nguyên nhân là do các mặt hàng này có tính chất mùa vụ, do vậy Công ty cần dự trữ đủ cho nhu cầu của khách hàng trong năm tới. Năm 2016 công ty mới đi vào hoạt động, nguồn vốn lưu động còn ít, lượng hàng dự trữ chưa nhiều. Sang năm 2017, công ty đã phát triển được thị trường xuất khẩu cho các khách hàng ở thị trường như Ấn Độ, Myanmar, Bangladesh, Pakistan... và có đủ vốn lưu động, do vậy công ty đã tăng lượng dự trữ hàng tồn kho để đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong năm 2018. Đồng thời, để chuẩn bị cho dây chuyền sản xuất nước uống thảo mộc đi vào hoạt động trong năm 2018, Công ty phải thu mua trước nguyên liệu thảo mộc trước khi hết mùa vụ, do vậy lượng hàng tồn kho năm 2017, 2018 tăng cao hơn năm 2016.

Theo Thông tư 228/2009/TT-BTC ngày 07/12/2009 dự phòng giảm giá hàng tồn kho là dự phòng phần giá trị bị tổn thất do giá vật tư, thành phẩm, hàng hóa tồn kho bị giảm do bị hư

hàng, kém phẩm chất, chậm luân chuyển. Hiện tại hàng tồn kho của doanh nghiệp là hàng đang luân chuyển, đảm bảo đúng tiêu chuẩn xuất khẩu và sản xuất. Do đó tại thời điểm lập báo cáo tài chính Công ty không trích lập dự phòng giảm giá đối với hàng tồn kho.

11.2 Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 18. Một số chỉ tiêu tài chính

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2016	Năm 2017
1, Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSNH/Nợ NH)	Lần	4,17	7,53
- Hệ số thanh toán nhanh ((TSNH-Hàng tồn kho)/Nợ NH)	Lần	0,23	3,66
2, Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/tổng tài sản	Lần	0,24	0,15
- Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu	Lần	0,31	0,18
3, Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bình quân)	Lần	0,23	2,21
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	0,24	1,30
4, Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	0,45	8,85
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH bình quân	%	0,14	13,82
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng TS bình quân	%	0,11	11,52
- Hệ số lợi nhuận từ hoạt động KD/ Doanh thu thuần	%	0,56	11,04

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017

12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

11.1 Hội đồng Quản trị

Bảng 19. Danh sách hội đồng quản trị

Họ tên	Chức vụ
Bùi Tiến Vinh	Chủ tịch HĐQT
Nguyễn Thế Hùng	Thành viên HĐQT
Phạm Công Thành	Thành viên HĐQT
Lê Thị Mai	Thành viên HĐQT
Lê Hữu Lợi	Thành viên HĐQT

1. Ông: Bùi Tiến Vinh	Chủ tịch Hội đồng quản trị
Giới tính	Nam
Ngày sinh	07/03/1977
Nơi sinh	Đan Phượng, Hà Tây
Số chứng minh nhân dân	111379932
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Cụm 3, Xã Hạ Mỗ, Huyện Đan Phượng, Thành phố Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan	0383378999
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân quản trị kinh doanh
Quá trình công tác:	
- Từ tháng 4/2009 đến nay	Phó Giám đốc Công ty TNHH Sản Xuất và Thương Mại Tiến Thành
- Từ tháng 4/2016 đến nay	Phó Giám đốc - Công ty TNHH Sản Xuất và Thương Mại Tiến Thành



	Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị kiêm Tổng Giám Đốc - Công ty Cổ Phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Phó Giám Đốc Công ty TNHH Sản Xuất và Thương Mại Tiến Thành.
Số cổ phần sở hữu	1.500.000 CP (tỷ lệ 17,05% VDL)
Số cổ phần đại diện	0 CP
Những người có liên quan nắm giữ cổ phần	+ Nguyễn Thị Mùi (Mẹ đẻ): 1.680.000 cổ phiếu (tỷ lệ 19,09%) + Phạm Công Thành (Em rể): 250.000 cổ phiếu (tỷ lệ 2,84%)
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan tới Công ty	Không

2. Ông: Nguyễn Thế Hùng	Thành viên Hội đồng quản trị
Giới tính	Nam
Ngày sinh	27/4/1985
Nơi sinh	Đan Phượng, Hà Tây
Số chứng minh nhân dân	111865957
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	xã Hạ Mỗ, huyện Đan Phượng, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan	0938270485
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân địa chính
Quá trình công tác	
- Từ tháng 07/2009 đến tháng 03/2017	Cán bộ - Văn phòng đăng ký quyền sử dụng đất huyện Đan Phượng (nay là văn phòng đăng ký đất đai Hà Nội-chi nhánh huyện Đan Phượng)
- Từ tháng 04/2017 đến nay	Thành viên Hội Đồng Quản Trị - Công ty Cổ Phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty	Thành viên hội đồng quản trị
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Không
Số cổ phần sở hữu	250.000 CP (tỷ lệ 2,84 % VDL)
Số cổ phần đại diện phần vốn góp nhà nước	0 CP
Những người có liên quan nắm giữ cổ phần	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan tới Công ty	Không

3. Ông: Phạm Công Thành	Thành viên Hội đồng quản trị
Giới tính	Nam
Ngày sinh	24/03/1979
Nơi sinh	Xã Yên Lạc, Huyện Liên Châu, Tỉnh Vĩnh Phúc



Số chứng minh nhân dân	011945178
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	C21, Lô 18, Khu Đô Thị Mới Định Công, Quận Hoàng Mai, Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan	0912593766
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Thạc Sĩ chuyên ngành tài chính kế toán Solvay Business School - ULB
Quá trình công tác	
- Từ năm 2001 đến năm 2004	Phụ Trách Xuất Khẩu - Công ty gồm xây dựng Xuân Hòa Viglacera
- Từ năm 2004 đến năm 2007	Phụ Trách Bộ Phận tài Chính - Công ty cổ phần gồm xây dựng Đại Thắng
- Từ năm 2007 đến năm 2009	Phụ Trách phòng Kế Toán - Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Tiên Phong
- Từ năm 2009 đến năm 2016	Trưởng bộ phận kế toán thanh toán - Ngân hàng TNHH MTV Standard Chartered Vietnam
- Từ năm 2016 đến năm 2017	Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc tài chính - Công ty cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
- Từ năm 2017 đến nay	Cán bộ khối Ngân hàng toàn cầu - Ngân hàng TNHH MTV Standard Chartered Vietnam Partner - ANSE ACCOUNTING CORPORATION ở Hàn Quốc Partner - Công ty kiểm toán châu á - ASA Partner - Công ty kế toán ASAC

	Partner - Công ty Luật Minh Bạch Partner - Công ty TNHH ASIANPASS Thành viên HĐQT kiêm Giám Đốc Tài Chính, Kế Toán Trưởng - Công ty cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty	Thành viên HĐQT kiêm Giám Đốc Tài Chính, Kế Toán Trưởng
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	+ Cán bộ khối Ngân hàng toàn cầu: Ngân hàng TNHH MTV Standard Chartered Vietnam + Partner: ANSE ACCOUNTING CORPORATION (Công ty ở Hàn Quốc) + Partner: Công ty kiểm toán châu á – ASA + Partner: Công ty kê toán ASAC + Partner: Công ty Luật Minh Bạch + Chủ Tịch: Công ty TNHH ASIANPASS
Số cổ phần sở hữu	250.000 CP (tỷ lệ 2,84% VDL)
Số cổ phần đại diện phần vốn góp nhà nước	0 CP
Những người có liên quan nắm giữ cổ phần	+ Bùi Tiến Vinh (Anh Vợ): 1.500.000 cổ phiếu (tỷ lệ 17,05%) + Nguyễn Thị Mùi (Mẹ Vợ): 1.680.000 cổ phiếu (tỷ lệ 19,09%)
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan tới Công ty	Không

4. Bà: Lê Thị Mai	Thành viên Hội đồng quản trị
Giới tính	Nữ



Ngày sinh	20/02/1983
Nơi sinh	Hương Sơn, Hà Tĩnh
Số chứng minh nhân dân	042183000330
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	P0830 nhà R1 72A Nguyễn Trãi, Thượng Đình, Thanh Xuân, Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan	0984663966
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân kinh tế ngoại thương
Quá trình công tác	
- Từ tháng 01/2005 đến tháng 12/2007	Nhân viên kinh doanh - Công ty Cổ phần Intimex Việt Nam
- Từ tháng 01/2008 đến tháng 12/2009	Giám đốc điều hành - Công TNHH Thương Mại Japonica
- Từ tháng 01/2010 đến tháng 12/2015	Giám đốc - Công ty TNHH Thương Mại và SX Tuấn Minh
- Từ tháng 01/2016 đến nay	Giám đốc - Công ty TNHH Thương Mại và SX Tuấn Minh
- Từ tháng 4/2016 đến nay	Thành viên Hội Đồng Quản Trị kiêm Phó Tổng Giám Đốc - Công ty Cổ Phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty	Thành viên Hội Đồng Quản Trị kiêm Phó Tổng Giám Đốc
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Giám Đốc Công ty TNHH Thương Mại & Sản Xuất Tuấn Minh
Số cổ phần sở hữu	1.000.000 CP (tỷ lệ 11,36 % VDL)

Số cổ phần đại diện phần vốn góp nhà nước	0 CP
Những người có liên quan nắm giữ cổ phần	+ Lê Hữu Lợi (Bổ đề): 300.000 cổ phiếu (tỷ lệ 3,41%)
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan tới Công ty	Không

5. Ông: Lê Hữu Lợi	Thành viên Hội đồng quản trị
Giới tính	Nam
Ngày sinh	05/10/1956
Nơi sinh	Hương Sơn, Hà Tĩnh
Số chứng minh nhân dân	183056423
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Khối 3 ,Thị Trấn Phố Châu, Hương Sơn, Hà Tĩnh
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan	0912259477
Trình độ văn hóa	10/10
Trình độ chuyên môn	Trung Cấp cơ điện
Quá trình công tác	
- Từ tháng 10/1975 đến tháng 05/1978	Nhân viên xây lắp - Công ty 775 Cục 1 Đường sắt
- Từ năm 1980 đến năm 1992	Trưởng Hợp tác xã - Công ty Thương Nghiệp Hương Sơn

- Từ năm 1992 đến năm 2015	Giám đốc - Công ty TNHH Điện Tử Lợi Hà
- Từ năm 2016 – đến nay	Tổng Giám Đốc - Công ty Cổ phần Xây dựng Thương mại Dũng Lợi Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty	Thành viên hội đồng quản trị
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Tổng Giám Đốc - Công ty Cổ phần Xây dựng Thương mại Dũng Lợi
Số cổ phần sở hữu	300.000 CP (tỷ lệ 3,41 % VDL)
Số cổ phần đại diện phần vốn góp nhà nước	0 CP
Những người có liên quan nắm giữ cổ phần	+ Lê Thị Mai (Con đẻ): 1.000.000 cổ phiếu (tỷ lệ 11,36%)
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan tới Công ty	Không

11.2 Ban Tổng Giám đốc

Bảng 20. Thành viên Ban Tổng Giám đốc

Họ tên	Chức vụ
Bùi Tiến Vinh	Tổng Giám đốc
Lê Thị Mai	Phó Tổng Giám đốc
Phạm Công Thành	Giám đốc tài chính, Kế toán trưởng

- ❖ **ÔNG: Bùi Tiến Vinh – Tổng Giám Đốc**
(Sơ yếu lý lịch được trình bày tại mục Hội đồng Quản trị)
- ❖ **BÀ: Lê Thị Mai – Phó Tổng Giám Đốc**

(Số yếu lý lịch được trình bày tại mục Hội đồng Quản trị)

❖ **ÔNG: Phạm Công Thành – Giám đốc tài chính, Kế Toán Trưởng**

(Số yếu lý lịch được trình bày tại mục Hội đồng Quản trị)

11.3 Ban kiểm soát

Bảng 21. Thành viên ban kiểm soát

Họ tên	Chức vụ
Phạm Thị Xuân Thu	Trưởng ban kiểm soát
Nguyễn Thị Vân Anh	Thành viên ban kiểm soát
Trần Lệ Hằng	Thành viên ban kiểm soát

1. Bà: Phạm Thị Xuân Thu	Trưởng ban kiểm soát
Giới tính	Nữ
Ngày sinh	14/12/1981
Nơi sinh	Hòa Bình
Số chứng minh nhân dân	013107029
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	C21, Lô 18, khu đô thị Định Công, Quận Hoàng Mai, Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan	0977348668
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Thạc sỹ Kế toán Kiểm toán, CPA Viet nam
Quá trình công tác	
- Từ năm 2002 đến năm 2006	Cán bộ phòng kế toán - Công ty thép Việt ý

- Từ năm 2007 đến năm 2016	Kế toán trưởng - Công ty CP Đầu tư An phát Hà nội
- Từ năm 2016 đến nay	Kế toán trưởng - Công ty CP Đầu tư An phát Hà nội Trưởng ban kiểm soát - Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty	Trưởng ban kiểm soát
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Kế toán trưởng - Công ty CP Đầu tư An phát Hà nội
Số cổ phần sở hữu	0 CP (tỷ lệ 0 % VDL)
Số cổ phần đại diện phần vốn góp nhà nước	0 CP
Những người có liên quan nắm giữ cổ phần	+ Phạm Công Thành (Anh Chồng): 250.000 CP (tỷ lệ 2,84% VDL)
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan tới Công ty	Không

2. Bà: Nguyễn Thị Vân Anh	Thành viên Ban kiểm soát
Giới tính	Nữ
Ngày sinh	25/10/1991
Nơi sinh	Bình Mỹ - Bình Lục - Hà Nam
Số chứng minh nhân dân	168301996
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh



Địa chỉ thường trú	Bình Mỹ - Bình Lục – Hà Nam
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan	0985383501
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân kế toán
Quá trình công tác	
- Từ tháng 06/2013 – tháng 04/2014	Kế toán tổng hợp - Công ty TNHH Đầu tư Tuấn Minh
- Từ 05/2015 đến năm 2018	Kế toán trưởng - Công ty TNHH TM và SX Tuấn Minh
- Từ năm 2018 đến nay	Kế toán trưởng - Công ty TNHH TM và SX Tuấn Minh Thành viên Ban kiểm soát - Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty	Thành viên ban kiểm sát
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Kế toán trưởng - Công ty TNHH TM và SX Tuấn Minh
Số cổ phần sở hữu	1000 CP (tỷ lệ 0,011 % VDL)
Số cổ phần đại diện phân vốn góp nhà nước	0 CP
Những người có liên quan nắm giữ cổ phần	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan tới Công ty	Không

3. Bà: Trần Lệ Hằng	Thành viên Ban kiểm soát
----------------------------	---------------------------------

Giới tính	Nữ
Ngày sinh	27/11/1983
Nơi sinh	Xã Trường Sơn, huyện Đức Thọ, tỉnh Hà Tĩnh
Số chứng minh nhân dân	183328668
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Thị trấn Phố Châu, huyện Hương Sơn, tỉnh Hà Tĩnh
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan	0942020666
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân kinh tế ngoại thương
Quá trình công tác	
- Từ tháng 01/2006 đến tháng 01/2008	Trưởng Phòng kinh doanh - Công ty TNHH Tân Hưng Phát
- Từ tháng 02/2008 đến tháng 01/2012	Phó Phòng Kinh tế - Kế hoạch - Công ty Cổ Phần Gang thép Hà Tĩnh
- Từ tháng 02/2012 đến năm 2016	Trợ lý Tổng giám đốc - Công ty TNHH Khoáng sản công nghiệp Fineton
- Từ 2016 đến nay	Trợ lý Tổng giám đốc - Công ty TNHH Khoáng sản công nghiệp Fineton Thành viên ban kiểm soát - Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam
Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác	Trợ lý Tổng giám đốc - Công ty TNHH Khoáng sản công nghiệp Fineton
Số cổ phần sở hữu	1.500 CP (tỷ lệ 0,017 % VDL)

Số cổ phần đại diện phần vốn góp nhà nước	0 CP
Những người có liên quan nắm giữ cổ phần	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan tới Công ty	Không

13. Tài sản

Tình hình tài sản cố định của công ty

Bảng 22. Tình hình tài sản công ty tại thời điểm 31/12/2017

Đơn vị tính: đồng

Tài sản	Nguyên giá	Giá trị hao mòn	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	9.694.536.037	80.290.806	9.614.245.231
Nhà cửa, vật kiến trúc	8.247.272.400	31.239.668	8.216.032.732
Máy móc, thiết bị	-	-	-
Phương tiện vận tải	1.393.636.364	37.878.788	1.355.757.576
Thiết bị, dụng cụ quản lý	-	-	-
Tài sản cố định khác	53.627.273	11.172.350	42.454.923
Tài sản cố định vô hình	16.752.727.600	-	16.752.727.600
Quyền sử dụng đất	16.752.727.600	-	16.752.727.600
Phần mềm vi tính	-	-	-
Tổng cộng	26.447.263.637	80.290.806	26.366.972.831

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 Công ty cổ phần Dược liệu và thực phẩm Việt Nam

Bảng 23. Tình hình tài sản công ty tại thời điểm 30/09/2018

Đơn vị tính: đồng

Tài sản	Nguyên giá	Giá trị hao mòn	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	51.119.517.038	935.800.667	50.183.716.371
Nhà cửa, vật kiến trúc	8.247.272.400	312.396.682	7.934.875.718
Máy móc, thiết bị	40.070.328.545	333.919.404	39.736.409.141
Phương tiện vận tải	1.757.272.728	215.871.213	1.541.401.515
Thiết bị, dụng cụ quản lý	1.044.643.365	73.613.368	971.029.997
Tài sản cố định khác	-	-	-
Tài sản cố định vô hình	16.752.727.600	-	16.752.727.600
Quyền sử dụng đất	16.752.727.600	-	16.752.727.600
Phần mềm vi tính	-	-	-
Tổng cộng	67.872.244.638	935.800.667	66.936.443.971

Nguồn: BCTC quý III/2018 Công ty cổ phần Dược liệu và thực phẩm Việt Nam

Ghi chú: Tài sản cố định trong năm 2018 tăng so với 2017 chủ yếu là do Dây truyền sản xuất nước đóng chai – thực phẩm chức năng hoàn thành, đi vào hoạt động, máy móc thiết bị của dây truyền được ghi nhận vào tài sản cố định với trị giá 40.070.328.545 đồng.

Bảng 24. Tình hình sử dụng đất đai của Công ty

TT	Tên khu đất	Mô tả khu đất	Văn bản pháp lý	Diện tích (m ²)	Tình trạng sử dụng đất
1	Thửa đất số 545 tờ bản đồ số 9 Khu Mả Từa cụm 3 xã Hạ Mỗ, huyện Đan Phượng, Hà Nội	Đất nhà ở riêng lẻ, thời hạn sử dụng lâu dài	Số CH676490 số:F	92,3 m ²	Nhà xưởng và văn phòng

2	Thửa đất số 548 tờ bản đồ số 9 Khu Mả Từa cụm 3 xã Hạ Mỗ, huyện Đan Phượng, Hà Nội	Đất nhà ở riêng lẻ, thời hạn sử dụng lâu dài	Số số: 676491	CH	104,0 m ²	Nhà xưởng và văn phòng
3	Thửa đất số 586 tờ bản đồ số 9 Khu Mả Từa cụm 3 xã Hạ Mỗ, huyện Đan Phượng, Hà Nội	Đất nhà ở riêng lẻ, thời hạn sử dụng lâu dài	Số số: 676492	CH	101,6 m ²	Nhà xưởng và văn phòng
4	Thửa đất số 547 tờ bản đồ số 9 Khu Mả Từa cụm 3 xã Hạ Mỗ, huyện Đan Phượng, Hà Nội	Đất nhà ở riêng lẻ, thời hạn sử dụng lâu dài	Số số: 676868	CH	103,5 m ²	Nhà xưởng và văn phòng
5	Thửa đất số 546 tờ bản đồ số 9 Khu Mả Từa cụm 3 xã Hạ Mỗ, huyện Đan Phượng, Hà Nội	Đất nhà ở riêng lẻ, thời hạn sử dụng lâu dài	Số số: 676867	CH	98,0 m ²	Nhà xưởng và văn phòng

Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam

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

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức được xây dựng căn cứ vào định hướng chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm tới và được xây dựng dựa trên tình hình thực tiễn của nền kinh tế và các dự báo của Công ty. Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo Công ty sẽ thường xuyên theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất và kinh doanh trong từng thời kỳ, trên cơ sở đó, Công ty sẽ có bước điều chỉnh kế hoạch kinh doanh phù hợp với tình hình thực tiễn:

Bảng 25. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 – 2019

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2019	
	Giá trị	% tăng giảm so với thực hiện năm 2017	Giá trị	% tăng giảm so với thực hiện năm 2018
Vốn điều lệ	88.000.000.000	-	88.000.000.000	-
Doanh Thu Thuần	180.000.000.000	98,54%	250.000.000.000	38,89%
Lợi nhuận sau thuế	6.000.000.000	-25,19%	10.720.000.000	78,67%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	3,33%	-	4,29%	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ Vốn điều lệ	6,82%	-	12,18%	-
Cổ tức	0%	-	12%	-

Nguồn: NQ ĐHĐCĐ thường niên năm 2018 CT CP Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam

Ghi chú:

- Kế hoạch kinh doanh năm 2018, được Công ty cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2018 ngày 02/4/2018 với doanh thu là từ hoạt động xuất khẩu dược liệu và hồ tiêu.
- Kế hoạch kinh doanh năm 2019 được ban lãnh đạo công ty xây dựng phù hợp với tình hình thị trường và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty sau khi sản phẩm nước uống thảo dược ra mắt thị trường (Doanh thu dự kiến năm 2019 là 250 tỷ đồng trong đó: Doanh thu xuất khẩu nông sản 175 tỷ đồng và Doanh thu nước uống thảo dược 75 tỷ đồng)

Căn cứ để đạt kế hoạch kinh doanh

Trên cơ sở tiếp tục khai thác thế mạnh nguồn khách hàng ổn định trong mảng xuất khẩu Quế, Hồi, Thảo quả, Hồ tiêu sang các thị trường nước ngoài như: Hàn quốc, Đài Loan, Trung Quốc, Ấn Độ, Bangladesh, Parkistan, Singapore... Năm 2018 Công ty đã ký kết được nhiều hợp đồng xuất khẩu thảo dược và hồ tiêu có giá trị lớn nên công ty xây dựng kế hoạch doanh thu tăng 98,54% so với năm 2017. Tuy nhiên, kế hoạch lợi nhuận sau thuế giảm 25,19% so với năm 2017 là do, công ty đẩy mạnh xuất khẩu hồ tiêu năm 2018 với chính sách giá ưu đãi cho khách hàng để mở rộng thị trường, thêm vào đó diễn biến thị trường giá hồ tiêu thế giới có xu hướng giảm mạnh trong năm 2018 trong khi giá hồ tiêu trong nước liên tục biến động dẫn đến biên lợi nhuận gộp giảm, lợi nhuận sau thuế giảm dù doanh thu tăng mạnh.

Đến 30/09/2018, Doanh thu Công ty đạt 178,2 tỷ đồng, tương đương với 99% so với kế hoạch của năm 2018. Theo đó, lợi nhuận đạt 4.160.033.486 đồng, tương đương 69,33% so với kế hoạch. Theo tình hình hiện tại, với các hợp đồng bán hàng hóa đã ký kết, công ty ước tính đến cuối năm 2018, doanh thu đạt 210 tỷ đồng (tương đương với 116,67% kế hoạch năm 2018), lợi nhuận sau thuế đạt 8 tỷ đồng (tương đương 133% kế hoạch năm 2018)

Năm 2018 là năm bản lề để Công ty phát triển và đưa vào sản xuất nước uống thảo dược. Quý IV/2018, sản phẩm nước uống thảo dược bắt đầu được đưa ra thị trường, dự kiến doanh thu nước uống thảo dược Quý 4/2018 là 6 tỷ đồng. Hiện nay, Công ty đang tập trung phát triển đội ngũ bán hàng, Công ty đã ký kết đưa hàng vào các nhà thuốc, siêu thị tại Hà Nội và Hồ Chí Minh như siêu thị 5 mart, G mart, S mart, 7 eleven, siêu thị tomita... Đây là cơ sở để Công ty đẩy mạnh hoạt động đối với mặt hàng nước uống thảo dược thuần thiên nhiên, đem lại doanh thu và lợi nhuận ổn định trong các năm tới.

Theo kế hoạch và chiến lược của Công ty, năm 2019 Công ty tiếp tục đưa hàng vào các siêu thị lớn như Vinmart, Big C, Citimart, Aeon, Metro, Circle K.... Đồng thời công ty tiếp tục phát triển thị trường tại các tỉnh như: Hải Phòng, Quảng Ninh, Thanh Hóa, Đà Nẵng, Nha Trang....

Dự kiến doanh thu nước uống thảo dược năm 2019 là 75 tỷ đồng trên tổng doanh thu 250 tỷ đồng của toàn Công ty.

Giải pháp đối với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh

- Đẩy mạnh công tác đào tạo nguồn nhân lực

Đào tạo nguồn nhân lực nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ lao động là cán bộ quản lý và công nhân trực tiếp sản xuất là nhiệm vụ rất quan trọng của mọi doanh nghiệp. Ngoài ra, đội ngũ cán bộ quản lý của doanh nghiệp cũng cần được cập nhật kiến thức về hội nhập kinh tế quốc tế thông qua các khóa tập huấn.

Tập trung công tác tuyển dụng và đào tạo tập huấn, đào tạo tại chỗ, thuê giảng viên uy tín kết hợp với kỹ sư trong doanh nghiệp giảng dạy. Như vậy sẽ gắn với hoạt động sản xuất - kinh doanh tại doanh nghiệp. Những vấn đề mới, phức tạp sẽ kết hợp với các viện nghiên cứu, trường đại học thực hiện nghiên cứu khoa học kết hợp với chuyển giao công nghệ, đào tạo ngay trong quá trình tổ chức triển khai. Phối hợp với các tổ chức đào tạo mở những khóa bồi dưỡng kiến thức về kỹ năng quản lý, kỹ thuật tiếp thị, ngoại ngữ, tin học cho đội ngũ cán bộ. Hình thức đào tạo phải xác định cho phù hợp từ các lớp theo những chuyên đề, những lớp bồi dưỡng, các đợt tập huấn.

Thường xuyên tập huấn cho đội ngũ công nhân trực tiếp sản xuất nội quy của doanh nghiệp, quy định về an toàn lao động, kiến thức cơ bản về chất lượng sản phẩm, quy trình quy phạm sản xuất thông qua hình thức đào tạo tại chỗ, kèm cặp trong quá trình sản xuất, các điển hình tiên tiến... hoặc tại các trường công nhân kỹ thuật.

Xây dựng cơ chế cho phép thuê các chuyên gia kỹ thuật, các chuyên gia thiết kế bên ngoài nhằm giải quyết các khó khăn cho doanh nghiệp khẩn trong việc thiếu hụt nhân lực có trình độ cao, am

hiệu kỹ thuật, công nghệ, thị trường, thị hiếu của thị trường nước ngoài hoặc trong điều hành các dự án mới.

Xây dựng quy chế cụ thể về phân phối tiền lương, thưởng, phúc lợi (nghỉ mát, nghỉ bệnh, khám sức khỏe...), bảo hiểm (xã hội, y tế) nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên tăng năng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm. Đây là giải pháp tạo động lực rất lớn để động viên người lao động làm việc hăng say, nhiệt tình trong công việc.

- Điều chỉnh cơ cấu vốn kinh doanh của doanh nghiệp

Điều chỉnh cơ cấu vốn đầu tư của mỗi doanh nghiệp theo hướng tăng dần tỷ trọng vốn chủ sở hữu và giảm dần tỷ trọng nợ phải trả trong tổng vốn kinh doanh. Có như vậy mới cân đối cơ cấu vốn kinh doanh của các doanh nghiệp và hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro xảy ra trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt như hiện nay trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế.

Phân tích nhu cầu vốn ngắn hạn và dài hạn, nguồn vốn ngắn hạn và dài hạn, mức độ rủi ro kinh doanh và mục tiêu an toàn đặt ra cho doanh nghiệp, trên cơ sở đó xác định cơ cấu vốn tối ưu.

Điều chỉnh giảm tỷ trọng nợ phải trả đồng thời tăng tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng vốn kinh doanh thông qua thanh lý những tài sản không còn sử dụng, tăng tỷ lệ chiết khấu tài chính để kích thích khách hàng thanh toán sớm.

- Đẩy mạnh đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ

Đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm là công việc thường xuyên của mỗi doanh nghiệp. Phát triển công nghệ kỹ thuật cao, hiện đại là yêu cầu cấp bách trong bối cảnh hội nhập ngày nay. Doanh nghiệp cần đầu tư các loại máy móc thiết bị, công nghệ mới với giá cả phù hợp với khả năng tài chính của doanh nghiệp để sản xuất - kinh doanh đạt lợi nhuận cao.

Đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại với giá cả phù hợp với tiềm lực tài chính của doanh nghiệp (thời gian khấu hao ngắn, chi phí duy tu, bảo dưỡng thấp) để nhanh chóng đi vào sản xuất ổn định đạt hiệu quả cao.

Nâng cao chất lượng công tác duy tu, bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị cũng như các tài sản cố định khác nhằm tăng tuổi thọ, độ tin cậy của máy móc thiết bị, đảm bảo chất lượng hoạt động, hạn chế đến mức thấp nhất những gián đoạn trong quá trình sản xuất làm giảm chất lượng sản phẩm.

- Tích cực triển khai ứng dụng công nghệ thông tin

Ngày nay, công nghệ thông tin giữ vai trò rất quan trọng trong phát triển của mỗi doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp cần tích cực triển khai ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động của doanh nghiệp. Bên cạnh xây dựng phần cứng (kỹ thuật), các doanh nghiệp cần quan tâm đến hoàn thiện phần mềm (nội dung) của trang Web nhằm đảm bảo thông tin trên mạng được đầy đủ, kịp thời và chính xác. Đồng thời, các doanh nghiệp cần nâng cao hiệu quả sử dụng mạng Internet

phục vụ cho hoạt động sản xuất - kinh doanh thông qua việc thường xuyên tìm hiểu nhu cầu của thị trường, khách hàng trên mạng để kịp thời đề ra những chính sách thích hợp.

Chủ động thiết lập mạng thương mại điện tử để giải quyết có hiệu quả những vấn đề phát sinh trong quá trình sản xuất - kinh doanh. Mặt khác, các doanh nghiệp áp dụng mạnh mẽ mạng lưới Internet thông qua việc cập nhật thường xuyên những thông tin liên quan đến các văn bản quy phạm pháp luật mới được ban hành, công tác nghiên cứu thị trường, tiếp thị sản phẩm, quy định của nước nhập khẩu hàng hóa của từng doanh nghiệp.

Tổ chức tốt hệ thống thông tin nội bộ doanh nghiệp, xây dựng các ngân hàng dữ liệu phục vụ hoạt động sản xuất - kinh doanh. Công việc này đòi hỏi sự thiết kế tổng thể bao gồm từ các biểu mẫu báo cáo, cách thức lưu trữ, truy cập và xử lý thông tin đến các phương tiện lưu giữ và truyền tải thông tin.

- Phát triển hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm

Phát triển hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm bao gồm hoàn thiện hệ thống đo lường sản phẩm. Phát triển các phương pháp, phương tiện và hệ thống kiểm tra nhanh các chỉ tiêu về vệ sinh an toàn thực phẩm, chất lượng sản phẩm ngay từ khâu nguyên liệu thu hoạch, vận chuyển, sơ chế, tinh chế bảo quản thành phẩm về dịch vụ cung cấp đến người tiêu dùng. Phát triển hệ thống bao bì và đóng gói nhỏ hợp lý cho các chủng loại sản phẩm chế biến.

Thường xuyên tham gia các hoạt động kiểm tra và tập huấn về chất lượng sản phẩm, vệ sinh an toàn thực phẩm. Tôn trọng và cam kết bảo đảm chất lượng sản phẩm và hỗ trợ cho các chương trình, đảm bảo chất lượng sản phẩm. Xây dựng các chỉ tiêu chất lượng cho từng loại sản phẩm của doanh nghiệp.

Thành lập bộ phận chuyên trách nghiên cứu và phát triển sản phẩm nhằm đưa ra chiến lược sản phẩm hợp lý cho doanh nghiệp với các mẫu mã được đa dạng hóa và chủ động tạo ra các mặt hàng mới phù hợp với nhu cầu khách hàng trong và ngoài nước.

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần Chứng khoán FPT đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam cũng như các lĩnh vực kinh doanh mà công ty đang triển khai. Chúng tôi nhận thấy rằng, Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam là doanh nghiệp có vị thế hoạt động trong ngành, có đội ngũ cán bộ công nhân viên lành nghề và Ban lãnh đạo có bản lĩnh, năng động trong sản xuất kinh doanh, đầu tư các dự án của công ty.

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

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

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết

Không có

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

Không có.

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán: Cổ phiếu phổ thông
2. Mã chứng khoán: VHE
3. Mệnh giá: 10.000 đồng/ cổ phiếu
4. Tổng số chứng khoán niêm yết: 8.800.000 cổ phiếu
5. Số lượng cổ phiếu, trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành.

4.1. Hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập:

Theo quy định tại Khoản 3, Điều 119, Luật Doanh Nghiệp 2014: " Trong thời hạn 03 năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần của mình cho cổ đông sáng lập khác và chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông. Trường hợp này, cổ đông dự định chuyển nhượng cổ phần không có quyền biểu quyết về việc chuyển nhượng các cổ phần đó". Do đó, Cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập bị hạn chế chuyển nhượng 03 năm kể từ ngày cấp giấy Đăng ký kinh doanh lần đầu (Từ 25/04/2016 đến hết 24/04/2019)

Bảng 26. Danh sách hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập

STT	Họ và tên	Số lượng	Thời gian hạn chế chuyển nhượng
1	Bùi Tiến Vinh	1.500.000	Từ 25/04/2016 đến hết 24/04/2019
2	Phạm Công Thành	250.000	Từ 25/04/2016 đến hết 24/04/2019
3	Nguyễn Thế Hùng	250.000	Từ 25/04/2016 đến hết 24/04/2019
Tổng cộng		2.000.000	

Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam

4.2. Hạn chế chuyển nhượng 6 tháng và 1 năm từ ngày niêm yết:

Theo quy định tại điểm d khoản 1 Điều 53 Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán, Cổ đông là cá nhân, tổ chức có đại diện sở hữu là thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng của công ty; cổ đông lớn là người có liên quan với thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng của công ty phải cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 06 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ;

Bảng 27. Danh sách hạn chế chuyển nhượng sau khi niêm yết

STT	Họ và tên	Số lượng cổ phần nắm giữ	SLCP cam kết nắm giữ trong 6 tháng kể từ ngày niêm yết	SLCP cam kết nắm giữ trong thời gian 1 năm kể từ ngày niêm yết
1	Bùi Tiến Vinh	1.500.000	1.500.000	750.000
2	Phạm Công Thành	250.000	250.000	125.000
3	Nguyễn Thế Hùng	250.000	250.000	125.000
4	Nguyễn Thị Mùi	1.680.000	1.680.000	840.000
5	Lê Thị Mai	1.000.000	1.000.000	500.000
13	Lê Hữu Lợi	300.000	300.000	150.000
58	Trần Lệ Hằng	1.500	1.500	750
59	Nguyễn Thị Vân Anh	1.000	1.000	500
Tổng cộng		4.982.500	4.982.500	2.491.250

Nguồn: Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam

6. Giá trị sổ sách

Giá trị sổ sách của một cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam được tính theo công thức sau:

$$\text{Giá trị sổ sách cổ phiếu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017	30/9/2018
1	Vốn chủ sở hữu	20.028.537.978	96.049.357.057	100.209.390.543
2	Cổ phiếu đang lưu hành	2.000.000	8.800.000	8.800.000
3	Giá trị sổ sách một cổ phiếu	10.014	10.915	11.387

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017, BCTC quý 3/2018)

7. Phương pháp tính giá

Giá tham chiếu dự kiến trong phiên giao dịch đầu tiên của cổ phiếu VHE trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội được dựa trên các phương pháp cụ thể sau:

6.1. Phương pháp so sánh P/B (Chỉ số giá cổ phiếu/Giá trị sổ sách mỗi cổ phần)

Giá cổ phiếu theo phương pháp hệ số giá cổ phiếu trên giá trị sổ sách của mỗi cổ phần (P/B). Theo phương pháp này, giá một cổ phiếu của Công ty được tính theo công thức sau:

$$P = BV \times P/B \text{ bình quân}$$

Trong đó: + P: Giá một cổ phiếu (theo phương pháp P/B)

+ BV: Giá trị sổ sách 1 cổ phần của Công ty.

+ P/B bình quân: Được tính toán dựa trên tổng hợp P/B cơ bản của một số công ty cùng ngành đang niêm yết trên Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh/Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

6.2. Phương pháp so sánh P/E (Chỉ số giá cổ phiếu/Thu nhập trên mỗi cổ phần)

Giá cổ phiếu theo phương pháp hệ số giá cổ phiếu trên mức sinh lời bình quân của mỗi cổ phần (P/E). Theo phương pháp này, giá một cổ phiếu của Công ty được tính theo công thức sau:

$$P = EPS \times P/E \text{ bình quân}$$

Trong đó: + P: Giá một cổ phiếu (theo phương pháp P/E)

+ EPS: Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phiếu.

+ P/E bình quân: Được tính toán dựa trên tổng hợp P/E cơ bản của một số công ty cùng ngành đang niêm yết trên Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh/Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

Căn cứ vào các phương pháp xác định giá trên và một số phương pháp phù hợp khác, Hội đồng quản trị Công ty sẽ tính toán và ra quyết định về mức giá tham chiếu, công bố cho các Nhà đầu tư theo đúng quy định của Pháp luật

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Dược Liệu Và Thực Phẩm Việt Nam hiện nay không quy định về giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đối với cổ phần của Công ty.

Theo Điều 1 Khoản 2 của Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 của Thủ tướng Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại công ty đại chúng như sau: (i) không hạn chế tỷ lệ (trừ khi Điều lệ công ty có quy định khác), (ii) trường hợp điều ước quốc tế mà Việt

Nam tham gia có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì theo điều ước quốc tế, (iii) nếu hoạt động của công ty thuộc ngành nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật có quy định tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó, (iv) nếu công ty hoạt động trong ngành nghề kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu của nước ngoài thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%, (v) công ty hoạt động đa ngành nghề có quy định khác nhau về tỷ lệ sở hữu thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá mức thấp nhất trong các ngành nghề (mà công ty đó hoạt động) có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, trừ trường hợp điều ước quốc tế có quy định khác. Nghị định 60 có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/9/2015.

Hiện nay một số ngành nghề kinh doanh của công ty là ngành nghề có điều kiện, tỷ lệ sở hữu của Nhà đầu tư nước ngoài của Công ty tối đa là 0%.

Tại ngày 20/09/2018, cổ đông nước ngoài nắm giữ 0 cổ phiếu, tương đương với 0% vốn điều lệ công ty.

9. Các loại thuế có liên quan

9.1 Thuế thu nhập doanh nghiệp

Thuế thu nhập hiện hành

Thuế thu nhập hiện hành là khoản thuế được tính dựa trên thu nhập tính thuế trong năm và thuế suất thuế TNDN trong năm tài chính hiện hành: 20%

9.2 Thuế giá trị gia tăng (VAT)

Sản xuất nước uống: 10 %

9.3 Thuế xuất, nhập khẩu

Thuế xuất khẩu nông sản: 0%

9.4 Các loại thuế khác

Công ty tuân thủ và nộp theo Luật thuế và các chính sách về thuế của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam hiện hành áp dụng cho các doanh nghiệp.

Thuế môn bài: Vốn điều lệ của công ty là 88 tỷ đồng, theo thông tư 302/2016/TT-BTC công ty chịu mức thuế môn bài Bậc 1 với mức thuế môn bài cả năm là 3.000.000 VND.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT

Địa chỉ : 52 Lạc Long Quân, Phường Bưởi, Quận Tây Hồ, TP. Hà Nội

Điện thoại : (024) 3773 7070 **Fax:** (024) 3773 9058

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

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN BDO

Địa chỉ : Tầng 20, tòa nhà ICON 4, Số 243A Đê La Thành, Phường Láng Thượng, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội

Điện thoại : (84-24) 37833911 **Fax:** (84-24) 37833914

Website : <http://bdo.vn>

VII. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I

Bản sao Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu và các lần thay đổi;

2. Phụ lục II



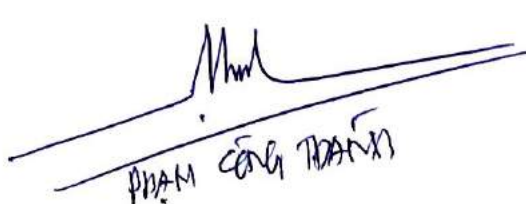

Bản sao Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty;

3. Phụ lục III

Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2017, BCTC quý III/2018.

4. Các phụ lục khác

Hà Nội, ngày 24 tháng 12 năm 2018

TỔ CHỨC NIÊM YẾT CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC LIỆU VÀ THỰC PHẨM VIỆT NAM	
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ - TỔNG GIÁM ĐỐC	
 <i>CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC Bùi Tiến Vinh</i>	
TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT	KẾ TOÁN TRƯỞNG
 Phạm Thị Xuân Thu	 PHẠM CÔNG THUẬN
TỔ CHỨC TƯ VẤN CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT	
GIÁM ĐỐC TƯ VẤN TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	
 <i>NGUYỄN THỊ HẠNH</i>	