



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2011

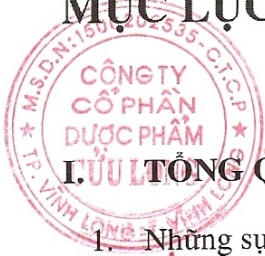
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG

Địa chỉ : 150 Đường 14/9 – Phường 5 – TP. Vĩnh Long – Tỉnh Vĩnh Long

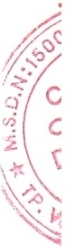
Website : www.pharimexco.com.vn - Email : pharimexco@hcm.vnn.vn

Điện thoại : 070. 3 822 533 - Fax: 070. 3 822 129

MỤC LỤC



I. TƯỜNG QUAN VỀ CÔNG TY	3
1. Những sự kiện quan trọng:	3
2. Quá trình phát triển	4
3. Định hướng phát triển	4
II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	6
1. Kết quả hoạt động năm 2011	6
2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch năm 2011	7
3. Những khoản đầu tư trong năm 2011:	7
4. Hoạt động của Hội đồng Quản trị trong năm 2011	7
5. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai	8
III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC	9
1. Báo cáo tình hình tài chính	9
2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011	10
3. Nguyên nhân tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011	14
4. Kế hoạch sản xuất, kinh doanh năm 2012	15
IV. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN.....	19
V. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ.....	19
VI. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY	23
1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát:	23
2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông:	24
VII. BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT 2011	26



I. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY

Tên công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG**
Trụ sở : 150 Đường 14/9 - Phường 5 – TP. Vĩnh Long - Tỉnh Vĩnh Long
Điện thoại : (070) 3 822 533
Fax : (070) 3 822 129
Email : pharimexco@hcm.vnn.vn
Website : www.pharimexco.com.vn
Logo :



Giấy CNĐKKD: Số 1500202535 do phòng Đăng ký kinh doanh Sở Kế Hoạch và Đầu tư Tỉnh Vĩnh Long cấp.

Vốn điều lệ : 99.136.920.000 đồng.

Mã cổ phiếu : **DCL**

Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông.

Số lượng cổ phiếu niêm yết: 9.913.692 cổ phiếu.

1. Những sự kiện quan trọng:

- ❖ Công ty cổ phần dược phẩm Cửu Long tiền thân là Xí nghiệp Dược phẩm tỉnh Cửu Long được thành lập năm 1976.
- ❖ Năm 1992, sau khi tỉnh Cửu Long tách thành 2 tỉnh Vĩnh Long và Trà Vinh, công ty đổi tên thành Công Ty Dược và Vật Tư Y Tế Cửu Long.
- ❖ Tháng 08/2004, Công ty được cổ phần hóa và chính thức chuyển thành công ty cổ phần kể từ ngày 01/01/2005 với tên **CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG (PHARIMEXCO)**.
- ❖ Ngày 17/09/2008 cổ phiếu **DCL** chính thức niêm yết và giao dịch trên Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh.

2. Quá trình phát triển

❖ Ngành nghề kinh doanh

- Sản xuất, kinh doanh và xuất nhập khẩu trực tiếp: dược phẩm, capsule, các loại dụng cụ, trang thiết bị y tế cho ngành dược, ngành y tế, mỹ phẩm, thực phẩm dinh dưỡng, dược liệu, hóa chất, nguyên liệu và các loại dược phẩm bào chế khác.

- Sản xuất các loại bao bì dùng trong ngành dược.
- Nuôi, trồng các loại dược liệu làm thuốc.
- Kinh doanh và thực hiện các dịch vụ về công nghệ thông tin.

❖ Tình hình hoạt động

- Hoạt động chính của Công ty là sản xuất, kinh doanh dược phẩm, viên nang rỗng (Capsule), các loại dụng cụ, trang thiết bị y tế cho ngành dược, ngành y tế, mỹ phẩm, thực phẩm dinh dưỡng, dược liệu, hoá chất, nguyên phụ liệu, các loại dược phẩm bào chế khác và các loại bao bì dùng trong ngành dược.

- Quy mô sản xuất: Công ty có 5 nhà máy đang hoạt động, trong đó 4 nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO là Nhà máy sản xuất Dược phẩm (Non β - Lactam), Nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh nhóm Cephalosporin, Nhà máy sản xuất thuốc kem-siro, Nhà máy sản xuất Capsule I & II; còn lại là Nhà máy sản xuất dụng cụ y tế (Vikimco).

- Hệ thống kinh doanh gồm 45 chi nhánh và phòng giao dịch đặt ở các tỉnh và thành phố lớn trên cả nước như: Hà Nội, Hải phòng, Thanh Hóa, Thái Bình, Đà Nẵng, Nghệ An, Gia Lai, TP.HCM, TP. Cần Thơ, An Giang, Sóc Trăng, Cà Mau, Trà Vinh, Kiên Giang, Bến Tre; trên 3.800 đại lý bán lẻ đặt ở khắp các xã, phường, huyện trong tỉnh Vĩnh Long và khách hàng trên cả nước. Một Công ty liên doanh MSC tại Viêng Chăn – Lào; 2 Công ty con là Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Mê Kông và công ty TNHH một thành viên dược phẩm VPC – Sài Gòn; ngoài ra còn có nông trường trồng dược liệu 40 hecta tại huyện Phước Long, tỉnh Bình Phước.

- Tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty được quản lý bởi Hệ thống Quản lý chất lượng ISO 9001:2008, ISO/IEC 17025:2005, GMP-WHO, GLP, GSP; Quản lý chất lượng toàn diện TQM và 5S, các chi nhánh lớn trên cả nước đều đạt tiêu chuẩn GDP.

3. Định hướng phát triển

Xây dựng Pharimexco trở thành một trong những công ty Dược phẩm quốc gia phát triển vững mạnh toàn diện, dẫn đầu trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng, nguyên liệu (capsule) và trang thiết bị, dụng cụ y tế. Huy động và sử dụng vốn có hiệu quả trong việc phát triển sản xuất kinh



doanh trong lĩnh vực Dược phẩm, đồng thời nâng cao hiệu quả, tạo công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho người lao động, tăng cổ tức cho các cổ đông, đóng góp cho ngân sách Nhà nước và không ngừng phát triển Công ty.

II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Kết quả hoạt động năm 2011

Năm 2011 là một năm đầy khó khăn đối với doanh nghiệp Việt Nam nói riêng. Năng lực sản xuất kinh doanh của hàng loạt doanh nghiệp bị suy yếu nghiêm trọng, khả năng tiếp cận vốn bị suy giảm do lãi suất tín dụng cao. Lãi suất vẫn còn cao hơn nhiều so với khả năng chịu đựng của doanh nghiệp, một số doanh nghiệp phải thu hẹp sản xuất, giảm hiệu quả, thậm chí bị thua lỗ. Thêm vào đó việc nâng tỷ giá, giá nguyên liệu đầu vào, giá xăng dầu, giá điện đều tăng ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

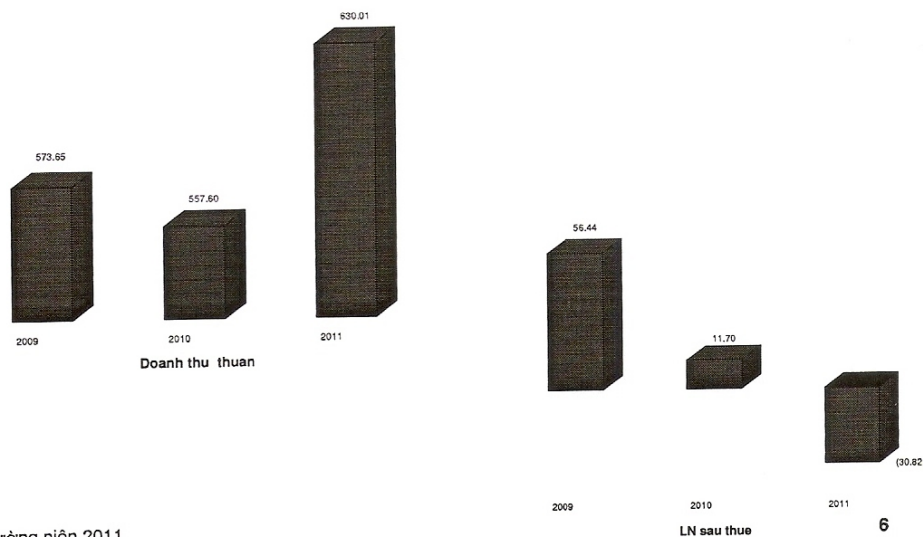
Theo Cục quản lý Dược hiện nay thị trường dược phẩm trong nước hiện phải nhập khẩu khoảng 90% nguyên liệu sản xuất và khoảng 50% mặt hàng thuốc ngoại nhập. Các công ty dược trong nước luôn phải cạnh tranh rất gay gắt cùng với việc điều chỉnh giá bán luôn bị hạn chế do những quy định về bình ổn giá thuốc.

Với những khó khăn chung, trong quá trình thực hiện Nghị quyết của Đại hội cổ đông, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc cùng đội ngũ CB.CNV công ty gặp không ít những khó khăn, vướng mắc nhưng đã nỗ lực hết mình để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh chủ yếu.

Kết quả kinh doanh năm 2011 như sau:

ĐVT: tỷ đồng

	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Doanh thu thuần	573,649	557,602	630,014
Lợi nhuận sau thuế	56,438	11,70	(30,82)
Tỷ lệ chia cổ tức	25%	20%	-



2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch năm 2011

ĐVT: triệu đồng

Khoản mục	Kế hoạch 2011	Thực hiện 2011	Tỷ lệ thực hiện so với kế hoạch
Doanh thu	650.000	630.014	97,0%
+ Dược phẩm	200.000	222.104	111,0%
+ Kháng sinh	100.000	114.685	114,6%
+ Capsule	120.000	103.825	86,5%
+ Vikimco	60.000	72.468	120,7%
+ Hàng LDLK	170.000	116.932	68,8%
Lợi nhuận trước thuế	50.000	(30.878)	

3. Những khoản đầu tư trong năm 2011:

- + Đầu tư mới dây chuyền sản xuất thuốc sủi bọt (viên nén sủi bọt, thuốc bột...) với hệ thống HVAC mới đảm bảo các điều kiện tối ưu cho sản phẩm;
- + Đầu tư 01 máy dập viên liên hoàn nhập khẩu từ châu Âu;
- + Đầu tư 01 máy đóng tuýp tự động;
- + Đầu tư 01 máy ép gói thuốc bột; 01 máy ép vi xé phục vụ cho sản xuất.
- + Xây dựng mới Chi nhánh Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long tại Cần Thơ: tổng vốn đầu tư: 8 tỷ đồng, diện tích sàn xây dựng 970m².

4. Hoạt động của Hội đồng Quản trị trong năm 2011

- Định kỳ mỗi quý Hội đồng quản trị tổ chức họp một lần để kiểm điểm tình hình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và thảo luận biện pháp tổ chức thực hiện cho quý tiếp theo.
- Ban hành kịp thời các Nghị quyết, Quyết định, quy chế để chỉ đạo thực hiện sản xuất kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế.
- Tổ chức sắp xếp, luân chuyển, điều động bộ máy điều hành của công ty ngày càng hoàn thiện, thích nghi với điều kiện kinh tế thị trường và mô hình quản lý công ty cổ phần.
- Giám sát chặt chẽ mọi hoạt động của Giám đốc các phòng ban trong việc thực hiện các quy định của pháp luật, Cục quản lý Dược và các quyết định của Hội đồng quản trị.
- Thường xuyên tham khảo ý kiến của Ban điều hành, Ban kiểm soát và được sự thống nhất của Hội đồng quản trị trước khi đưa ra các quyết định.

5. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

Theo Cục Quản lý Dược thì thị trường dược phẩm Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng nhanh với tốc độ tăng trưởng 25% mỗi năm, đây sẽ là yếu tố hấp dẫn thu hút nhiều nhà đầu tư nước ngoài rót vốn vào thị trường này. Biến động về nguyên vật liệu nhập khẩu, tỷ giá và lãi suất vay sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp dược trong năm 2012, dù chịu sự kiểm soát giá của Nhà nước nhưng giá dược phẩm cũng sẽ được điều chỉnh tăng theo đà tăng của CPI. Giá bán tăng cộng sản lượng tăng sẽ đảm bảo lợi nhuận cho các doanh nghiệp dược tăng trưởng ổn định.

Hội đồng quản trị sẽ cố gắng hoàn thành các mục tiêu mà Đại hội cổ đông giao phó, hành động vì lợi ích cao nhất của cổ đông bằng hình thức tối đa hóa lợi nhuận, bảo vệ tốt phần vốn góp của cổ đông tại doanh nghiệp

▪ **Kế hoạch kinh doanh 2012:**

- Doanh thu: 600 tỷ
- Lợi nhuận trước thuế: 30 tỷ
- Tỷ lệ chia cổ tức: 10% (trên mệnh giá 10.000 đ/CP).

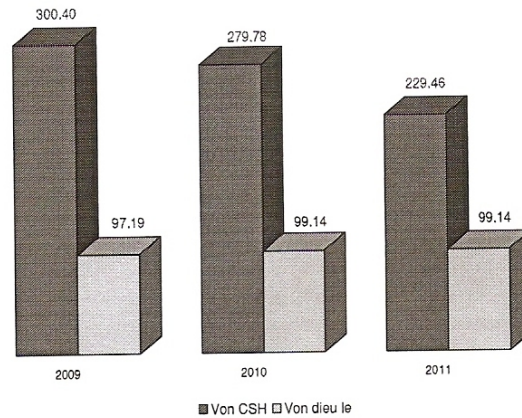
11.1
C. 5.1
11.1

III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Báo cáo tình hình tài chính

- Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
1 Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần): TSLĐ/Nợ NH	1,17	1,02
- Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ-Hàng Tồn Kho)/Nợ NH	0,74	0,61
2 Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
- Hệ số nợ / Tổng tài sản	0,65	0,73
- Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu	1,83	2,66
3 Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
- Vòng quay tổng tài sản (DT thuần/Tổng TS)	0,70	0,75
- Vòng quay TSCĐ (DT thuần/TSCĐ)	2,12	2,53
- Vòng quay vốn lưu động (DT thuần/TSLĐ)	1,05	1,06
- Vòng quay các khoản phải thu (DT thuần/ Phải thu BQ)	2,13	2,03
- Vòng quay các khoản phải trả (DT thuần/ Phải trả BQ)	1,29	1,12
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	2,69	2,17
4 Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
- Hệ số LN sau thuế / DT thuần (%)	2,10	(4,89)
- Hệ số LN sau thuế / Vốn chủ sở hữu (%)	4,18	(13,42)
- Hệ số LN sau thuế / Tổng tài sản (%)	1,48	(3,66)
- Hệ số LN từ hoạt động SXKD / DT thuần (%)	2,12	(5,07)



- Tổng số cổ phiếu theo từng loại (tính đến ngày 31/12/2011)

Tổng số cổ phiếu:	9.719.308
Cổ phiếu thường	9.719.308
Cổ phiếu ưu đãi	0

- Trái phiếu đang lưu hành: không có

- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành:

Tổng số cổ phiếu	9.719.308
Cổ phiếu thường	9.719.308
Cổ phiếu ưu đãi	0

- Chia cổ tức cho các cổ đông:

Trong năm 2011, Công ty chưa thực hiện chia cổ tức cho cổ đông.

2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011

a) Về sản xuất:

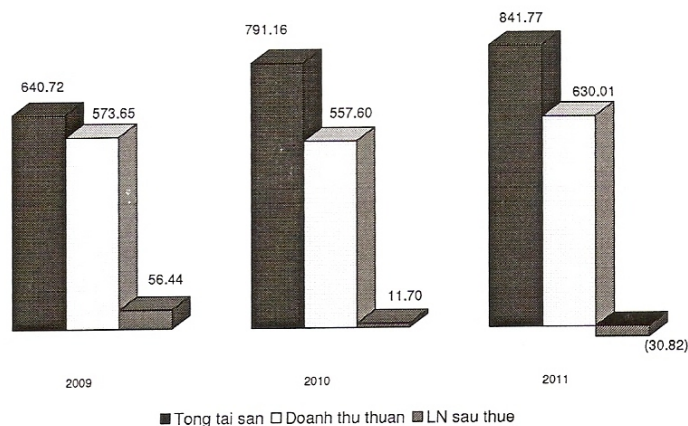
- **Sản xuất Dược phẩm (Non β - Lactam):** Năm 2011 nhà máy sản xuất dược phẩm hoạt động ổn định, duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001-2008, đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Nhà máy được đầu tư mới dây chuyền sản xuất thuốc sủi bọt (viên nén sủi bọt, thuốc bột...) với hệ thống HVAC mới đảm bảo các điều kiện tối ưu cho sản phẩm; 01 máy đập viên liên hoàn nhập khẩu từ châu Âu; 01 máy đóng tuýp tự động; 01 máy ép gói thuốc bột; 01 máy ép vi xé phục vụ cho sản xuất. Trong năm nhà máy đã sản xuất được trên 50 triệu đơn vị sản phẩm các loại, đáp ứng đủ theo kế hoạch kinh doanh. Bên cạnh việc đầu tư thêm thiết bị sản xuất mới, nhà máy còn kết hợp với phòng RD để nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, nâng tổng số sản phẩm sản xuất tại nhà máy từ 352 sản phẩm năm 2010 lên 368 sản phẩm năm 2011, đạt giá trị sản lượng 1.497 triệu viên các loại; 67.8 triệu gói thuốc bột; 143.5 tấn thuốc cốm. Tổng giá trị sản lượng đạt 320 tỉ đồng, tăng 6,25% so với kế hoạch được giao.

- **Sản xuất kháng sinh nhóm Cephalosporin:** Trong năm nhà máy đã sản xuất được trên 84 triệu sản phẩm với trị giá trên 102 tỉ đồng. Trong đó, có những sản phẩm có giá trị và sản lượng cao như Caphalexin, Cefuroxim, Cefaclor, Cefixim, Okcixime, Furacin, Phazinat, Zerclor. Tất cả sản phẩm xuất xưởng đảm bảo chất lượng chất lượng tốt cung ứng kịp thời cho thị trường, góp phần đa dạng hóa cơ cấu trong danh mục sản phẩm của công ty.

- **Sản xuất dụng cụ y tế:** Nhà máy thực hiện sản xuất được 121.059.049 sản phẩm, đạt 103,24% so với kế hoạch và tăng 19,89% so với năm 2010. Trong đó các loại sản phẩm có giá trị cao như: ống tiêm 10cc tăng 22,5%, ống tiêm 20cc tăng 84,2% và kim 18G ép vi tăng 50%. Năng suất lao động tăng 28,7%. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2008 được đánh giá giám sát duy trì tốt. Ngoài ra, năm 2011 nhà máy có 07 sáng kiến và giải pháp được Hội đồng xét sáng kiến công ty công nhận với giá trị tiết kiệm trên 400 triệu đồng, đồng thời đã nghiên cứu đưa vào sản xuất thành công ống tiêm dạng ép vi có chất lượng cao cấp phục vụ cho các khách hàng.

- **Sản xuất capsule:** do biến động tỷ giá trên 10% (từ 18.932đ/USD ngày 03/01/2011 lên 20.828đ/USD vào ngày 31/12/2011), dẫn đến biến động giá nguyên liệu và phụ tùng việc nên sản xuất capsule gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên trong năm 2011 nhà máy sản xuất capsule đi vào vận hành theo tiêu chuẩn GMP-WHO cùng với nỗ lực vượt khó của toàn bộ cán bộ công nhân viên, trên tinh thần đoàn kết, tiết kiệm nên trong năm nhà máy đã sản xuất được 3,24 tỉ viên capsule có giá trị trên 110 tỉ đồng. Trong đó nang số 0 có giá trị cao là 2 tỉ viên chiếm trên 65%, nang ánh bạc là 1 tỉ viên chiếm trên 30%.

b) Về kinh doanh:



- Dược phẩm sản xuất:

Năm 2011, công ty đạt doanh thu hàng dược phẩm sản xuất: 222 tỷ đồng. Sản lượng bán ra: 1,24 tỷ sản phẩm, tăng 17,45% so với năm 2010.

Phát triển thị trường:

Trong năm 2011 thành lập thêm 01 công ty con tại TP.HCM và phát triển 02 thị trường: khu vực miền Đông Nam bộ và ven biển miền Trung (gồm các tỉnh Tây Ninh, Bình Dương, Bình Phước, Đồng Nai, Vũng Tàu, Lâm Đồng, Đắk Nông, Bình Định, Khánh Hòa, Phú Yên, Ninh Thuận, Bình Thuận).

Tổ chức chuyên nghiệp kênh phân phối ETC (hệ điều trị), nắm bắt kịp thời biến động thị trường, xây dựng giá đầu thầu, chuẩn bị tốt hồ sơ dự thầu, gửi thầu, cung cấp dược phẩm và dụng cụ y tế, hỗ trợ kịp thời cho các bệnh viện, trung tâm y tế, điều trị bệnh trên cả nước trong công tác bảo vệ sức khỏe nhân dân. Doanh số hệ ETC đạt 51 tỷ đồng, chiếm 12% tổng doanh thu hàng dược phẩm sản xuất.

Công ty xây dựng chính sách chăm sóc ổn định cho từng nhóm đối tượng khách hàng, các chương trình khuyến mãi cho các sản phẩm mới sản xuất, các sản phẩm biệt dược. Thực hiện chiết khấu sản phẩm, quảng bá thương hiệu bằng nhiều hình thức khuyến mãi, quảng cáo trên báo chí, tham gia hội chợ, tặng phẩm mang thương hiệu công ty...

- Sản phẩm kháng sinh:

Đạt doanh thu 114,6 tỉ đồng, các mặt hàng kháng sinh nhóm Cephalosporin của công ty với chất lượng tốt, giá bán cạnh tranh, đa dạng về chủng loại nên được thị trường chấp nhận. Nhóm hàng này chủ yếu được phân phối vào hệ điều trị ở các bệnh viện, trung tâm y tế...

- Sản phẩm Capsule:

Kinh doanh capsule gặp nhiều khó khăn như giá tăng nguyên liệu đầu vào, sự cạnh tranh của nang nhập khẩu và đối thủ trong nước. Tuy nhiên nhờ có sự gắn bó tốt với khách hàng, hệ thống phân phối được đầu tư mở rộng, được bổ sung thêm nhân sự vào hệ thống bán hàng nên doanh thu vẫn giữ vững và đạt 103,8 tỉ đồng.

- Sản phẩm Vikimco:

Sản lượng sản xuất và hàng tồn kho là 126 triệu sản phẩm, sản lượng tiêu thụ: 120 triệu sản phẩm chiếm 95% sản lượng sản xuất của nhà máy. Sản lượng tiêu thụ tăng 12% so với năm 2010 (99,7 triệu sp), trong đó ống 20cc tăng 84%, kim 18 tăng 50% so với sản lượng tiêu thụ năm 2010, bơm tiêm 25Gx1” tiêu thụ 16 triệu sản phẩm năm 2011, tăng 61% so với năm 2010 (10 triệu sp). Các mặt hàng trên tăng là các mặt hàng được sử dụng trong tuyến điều trị tại các bệnh viện và phục vụ cho chương trình phòng chống AIDS, điều này chứng tỏ bơm kim tiêm Vikimco đã đáp ứng được đa số người tiêu dùng tại các mạng lưới y tế trong cả nước. Năm 2011, doanh số đạt 72,4 tỷ đồng tăng 34% so với 2010 (54 tỷ) và tăng 3,4% so với kế hoạch năm 2011 (70 tỷ), lãi gộp đạt 15 tỷ đồng tăng 66% so với năm 2011 (9 tỷ). Riêng xuất khẩu sang Campuchia trị giá 185.000 USD so với năm 2010 là 95.000 USD.

- Hàng liên doanh liên kết:

Công ty đã thực hiện liên kết với các công ty dược trong và ngoài nước để trao đổi hàng hoá. Với trên 150 mặt hàng rất đa dạng về mẫu mã, chủng loại điều này đã góp phần làm phong phú thêm hàng hoá kinh doanh của công ty và đã mang về doanh thu hơn 116,932 tỉ đồng.

c) Về nghiên cứu và phát triển sản phẩm:*** Các sản phẩm viên nén sủi bọt (Effervescent Tablet):**

- Hoàn tất công việc xây dựng, bố trí, lắp đặt nhà xưởng và hệ thống kiểm soát nhiệt độ và ẩm độ chuyên biệt cho sản xuất các sản phẩm sủi bọt, đã đưa vào khai thác sử dụng bước đầu khá ổn định, đạt các tiêu chuẩn, thông số kỹ thuật hoạch định.

- Đang tiến hành khẩn trương công tác lắp đặt thêm một số thiết bị mới chuyên dụng cho sản phẩm sủi bọt (máy dập viên nén, máy đóng tube thuốc viên, máy ép vỉ xé), vận hành chạy thử và nghiệm thu không tải.

- Nghiên cứu và sản xuất thành công viên nén sủi bọt CALCIUM VPC dựa trên sản phẩm nguyên mẫu CALCIUM SANDOZ[®], đã tung sản phẩm tham gia thị trường vào tháng 05 /2011. Bên cạnh đó đã nghiên cứu xây dựng hoàn tất thêm hai qui trình sản xuất hai sản phẩm sủi bọt khác : CALFIZZ[®] Ca⁺⁺ & D (Hoạt chất: Ion Ca⁺² phối hợp với Vitamin D); VITSSZ[®] Multivitamin (hoạt chất : 7 vitamin thiết yếu bổ sung dinh dưỡng hàng ngày) đang chờ cấp SĐK sản xuất.

*** Các sản phẩm kháng sinh nhóm Cephalosporin :**

- Đã hoàn tất việc sản xuất với qui mô công nghiệp 2 sản phẩm dạng bào chế mới - Viên nén phân tán trong nước (Dispersible tablet): Cefixim 100 mg, Cefixim 200 mg, với số lượng hơn 600.000 viên tham gia thị trường vào tháng 10/2011. Song song đó phòng RD cũng đã hoàn thành giai đoạn sản xuất Pilot 6 sản phẩm khác thuộc nhóm kháng sinh này.

- Dưới sự hỗ trợ và phối hợp với Viện Kiểm Nghiệm Thuốc TP.HCM, năm 2011, Công ty đã đầu tư kinh phí hơn 250.000.000 đồng tiến hành hoàn tất thử nghiệm tương đương Sinh Học (bioequivalence study) cho hai sản phẩm kháng sinh nhóm này là : FURACIN[®] 500 và FURACIN[®] 250 (Hoạt chất Cefuroxim axetil hàm lượng 500 mg và 250 mg), kết quả ĐẠT tốt, với kết quả này là minh chứng khoa học cho thấy thuốc kháng sinh CEPHALOSPORIN của Công ty CP dược phẩm Cửu Long sản xuất có chất lượng như thuốc mẫu ZINNAT[®] cùng loại (hoạt chất Cefuroxim 500mg) của công ty Glaxo Operation - United Kingdom sản xuất.

*** Nhóm sản phẩm Thuốc nước, siro, kem, dịch treo ...**

- Hoàn tất các giai đoạn nghiên cứu và đã gửi hồ sơ đăng ký 4 sản phẩm nhóm này: siro HO ATYSCINE[®], siro trị cảm sốt dùng cho trẻ em PABEMIN[®], BABEMOL[®]; dịch treo (suspension) SUCRAFATE (thuốc trị viêm loét dạ dày tá tràng)

* Các sản phẩm nhóm NON-CEPHALOSPORIN :

- Chuyển giao cho nhà máy sản xuất 11 qui trình sản xuất của 11 sản phẩm.
- Cải tiến, hình thức, mẫu mã, bao bì đóng gói, công thức sản xuất, nâng cao chất lượng, tuổi thọ sản phẩm (shelf life of product) 11 sản phẩm cũ.

Nhìn chung, mặc dù có nhiều biến động kinh tế cả nước theo chiều hướng không thuận lợi cho doanh nghiệp, ảnh hưởng cho công việc đầu tư nghiên cứu phát triển, nhưng năm 2011 kết quả nghiên cứu cũng đạt trên 90% kế hoạch đề ra.

Đánh giá thực hiện mục tiêu chất lượng R&D năm 2011 :

Stt	Mục	Số lượng đề ra (sản phẩm)	Số lượng thực hiện (sản phẩm)	Tỉ lệ hoàn thành (%)
1	Sản phẩm mới NCSX thử qui mô pilot	30	28	93.33
2	Sản phẩm chuyển giao từ qui mô pilot sang qui mô công nghiệp	10	11	110
3	Cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm	10	9	90
4	Nghiên cứu độ ổn định sản phẩm	10	20	200

3. Nguyên nhân tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011

- **Giá vốn hàng bán:** tăng 13,7% so với 2010 do nguyên liệu chính tăng (Gelatin giá 6,6 USD/kg tăng 8,3 USD/kg; Cloramphenicol giá 22 USD/kg tăng 40 USD/kg; Cephalexin giá 45 USD/kg tăng 49 USD/kg...)

- **Chi phí lãi vay:** tăng 33,6 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ tăng 80,4% so với năm 2010 do các nguyên nhân sau:

+ Nhà máy kháng sinh chính thức hoạt động khai thác công suất, để sản phẩm được thị trường chấp nhận phải có chính sách bán hàng tốt như các khoản hoa hồng cho hệ điều trị, thời hạn thanh toán... làm cho khoản phải thu tăng 25,4 tỷ.

+ Nhằm giảm bớt rủi ro giá nguyên liệu chính nhập khẩu tăng cao do ảnh hưởng kinh tế thế giới, ổn định sản xuất cho các nhà máy, công ty tăng dự trữ nguyên liệu kháng sinh, capsule, dược phẩm, nhựa Vikimco cho sản xuất, thành phẩm làm cho hàng tồn kho tăng 42,7 tỷ tương ứng tỉ lệ tăng 22,1%

+ Nguồn vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh (nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh) từ vay ngắn hạn ngân hàng. Khi nhà máy đi vào hoạt động sản xuất, nhu cầu nhập nguyên liệu và các chi phí cho sản xuất kinh doanh tăng.

Những nguyên nhân chính này đã làm tăng số dư nợ vay ngân hàng lên 37,8% so với năm 2010. Lãi suất tiền vay tăng cao: 18%-21%/năm 2011 (2010 là 14%-16%/năm), nên chi phí lãi vay tăng 33,6 tỷ đồng, tương ứng 84,4% so với năm 2010.

- *Chi phí bán hàng*: tăng 21,3 tỷ đồng, tương ứng tỉ lệ tăng 31,4% so với năm 2010.

- *Chi phí quản lý* tăng 6,9% so với năm 2010.

4. Kế hoạch sản xuất, kinh doanh năm 2012

Các chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012:

ĐVT: triệu đồng

Khoản mục	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng Doanh thu:	600.000	100%
+ Dược phẩm	252.000	42%
+ Kháng sinh	72.000	12%
+ Capsule	120.000	20%
+ Vikimco	72.000	12%
+ Hàng ngoài	84.000	14%
Lợi nhuận trước thuế:	30.000	
Tỷ lệ chi cổ tức 10%:	10.000	

❖ Biện pháp thực hiện:

➤ Về tài chính:

- *Thứ nhất*, tiếp tục thực hiện các biện pháp tiết giảm chi phí hoạt động, tăng cường vai trò kiểm soát trong toàn bộ các khâu sản xuất kinh doanh.

- *Thứ hai*, tập trung củng cố mở rộng và phát triển hệ thống bán lẻ. Tuyển dụng đào tạo nguồn nhân lực cho hệ thống bán lẻ chuyên nghiệp, tạo doanh thu và dòng tiền ổn định hơn.

- *Thứ ba*, giảm thiểu nợ quá hạn đối với các khoản phải thu:

+ Phải có chính sách thanh toán tốt hơn đối với khách hàng.

+ Đối với nhân viên bán hàng, thu nợ cần đào tạo chuyên nghiệp.

+ Tăng cường thu các khoản nợ đến hạn, quá hạn bằng các giải pháp linh hoạt, hiệu quả.

- *Thứ tư*, giảm dự trữ, tăng nhanh vòng vốn. Ban hành các định mức dự trữ thích hợp đến các bộ phận, kiểm tra giám sát việc thực hiện các quy định.

- *Thứ năm*, thành lập bộ phận kiểm soát nội bộ nhằm kiểm tra tốt việc thực thi các chính sách, quy định của công ty có hiệu quả.

- *Thứ sáu*, nghiên cứu phát triển tạo ra nhiều sản phẩm đặc thù riêng tăng lợi thế cạnh tranh, tăng doanh thu cho công ty.

➤ **Về kinh doanh:**

- **Kinh doanh hàng Dược phẩm:** Chiến lược kinh doanh

Đẩy mạnh hoạt động marketing và hệ thống phân phối dựa trên năng lực sản xuất tốt của các nhà máy đạt GMP-WHO, châu Âu. Tận dụng cơ hội nhu cầu sử dụng thuốc tăng, phát triển tăng thị phần tại thị trường trong nước.

Sử dụng điểm mạnh có hệ thống phân phối rộng khắp làm đòn bẩy cho phát triển kinh doanh, marketing.

Tiếp tục đầu tư cho sản phẩm độc quyền capsule, vikimco và tạo ra năng lực phát triển thương hiệu sản phẩm.

Ưu tiên đầu tư cho đội ngũ R&D, ứng dụng các công nghệ tiên tiến của các nước trên thế giới trong nghiên cứu và sản xuất. Ra đời nhiều sản phẩm mới đa dạng màu sắc, size, ... phục vụ nhu cầu của khách hàng, từ đó phát triển chiến lược sản phẩm.

Chủ động xây dựng vùng nguyên liệu riêng cho công ty, giảm bị động nguồn nguyên liệu do phụ thuộc nhiều vào nhà cung cấp nước ngoài.

- **Kinh doanh kháng sinh:**

Tiếp tục phát triển nhóm hàng kháng sinh Cephalosporin với tên biệt dược, chất lượng cao, mẫu mã đẹp để phân phối vào các hệ điều trị (ETC). Đào tạo thêm nhân sự để tăng cường công tác dự thầu ở các bệnh viện và các trung tâm y tế. Chủ động tìm kiếm nguồn nguyên liệu chất lượng cao, giá cả ổn định để tránh bị động ở khâu cung ứng và ổn định giá thành sản xuất. Bên cạnh đó sắp xếp, cô đọng lại danh mục hàng hóa cho hệ bán lẻ (OTC) để tạo nên sự gọn nhẹ trong cung ứng và sản xuất, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động cho công ty.

- **Kinh doanh Capsule:**

Bằng sự đa dạng trong chính sách bán hàng. Phân tích và phân loại được đối thủ cạnh tranh, hợp tác tốt với các đối tác truyền thống. Bộ phận kinh doanh Capsule đã có kế hoạch sản xuất các mặt hàng kịp thời với qui mô lớn, chuẩn bị tốt nguồn nguyên liệu đầu vào với các hợp đồng kỳ hạn góp phần ổn định giá bán, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng. Thời gian cung ứng nhanh, màu sắc đa dạng, đồng thời có thể trao đổi hàng với các công ty đối tác là một trong những lợi thế so sánh rất tốt của công ty. Xu hướng hiện tại của các công ty dược là chuyển sang đóng các loại thuốc bằng nang, ngay cả thực phẩm chức năng được đóng bằng nang rộng ngày một nhiều. Với những điểm mạnh và cơ hội hiện tại, khả năng đạt 130 tỉ doanh thu capsule trong năm 2012 là khả thi.

- **Kinh doanh Vikimco:**

Năm 2012 nhà máy sẽ nghiên cứu và đưa vào sản xuất đệm cao su chất lượng cao để sản xuất ống tiêm đạt tiêu chuẩn xuất khẩu và sản xuất kim 22G. Ngoài ra nhà máy

sẽ thiết kế mới cơ cấu cấp liệu tự động cho các máy ép vi, ghép ống nhằm tăng năng suất của máy và giảm chi phí nhân công vận hành máy.

Về kinh doanh vẫn duy trì tiếp tục những mặt mạnh hiện có, duy trì lượng khách hàng cũ, mở rộng việc tham gia thầu trực tiếp tại khu vực phía Bắc và miền Trung, hoàn thành thủ tục xin cấp visa nhập khẩu cho khách hàng Campuchia để đẩy mạnh xuất khẩu.

- Kinh doanh hàng LDLK:

Tiếp tục đẩy mạnh công tác trao đổi hàng hóa với các đối tác trong và ngoài nước. Trọng tâm hướng đến là các mặt hàng thuốc đặc trị có giá trị cao, những mặt hàng chưa được đề cập trong danh mục sản phẩm của công ty.

➤ Về phát triển sản phẩm:

*** Mục tiêu**

- 1/ Triển khai nghiên cứu sản xuất thử qui mô pilot ít nhất 20 sản phẩm.
- 2/ Chuyển giao qui trình sản xuất từ qui mô pilot sang qui mô công nghiệp cho các nhà máy sản xuất được phẩm 20 sản phẩm.
- 3/ Cải tiến nâng cao tính ổn định qui trình sản xuất, chất lượng sản phẩm, mẫu mã qui cách đóng gói cho ít nhất 20 sản phẩm cũ.
- 4/ Tiến hành nghiên cứu tuổi thọ, thẩm định qui trình sản xuất công nghiệp cho 10 sản phẩm.

*** Biện pháp thực hiện :**

+ Phối hợp chặt chẽ với các bộ phận chức năng liên quan (QC, cung ứng vật tư, tiếp thị, kinh doanh) để nắm sát tình hình: cung ứng vật tư đầu vào, thẩm định nhà cung cấp, nhu cầu và xu hướng phát triển thị trường được phẩm trong ngoài nước... xây dựng kế hoạch, tiến độ nghiên cứu phát triển cụ thể và chính xác.

+ Từng bước chuẩn hóa nguyên phụ liệu đầu vào, bổ sung đầy đủ các thông số kỹ thuật, định mức vật tư ... nâng cao tính hiệu quả kinh tế và tính ổn định chất lượng sản phẩm.

+ Xây dựng kế hoạch tiến độ nghiên cứu hàng quý và sơ kết đánh giá thực hiện 6 tháng để điều chỉnh thích hợp.

➤ Những giải pháp Quản trị:

1. Nâng cao chất lượng sản phẩm cả về mặt kỹ thuật và hiệu quả kinh doanh của sản phẩm. Bên cạnh việc áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến vào sản xuất trong năm 2012 phải tập trung sản xuất, khai thác các mặt hàng có hiệu quả kinh tế cao, có khả năng mở rộng được thị trường. Hạn chế sản xuất các mặt hàng tiêu thụ chậm, doanh thu thấp, cơ cấu lại doanh mục sản phẩm.

2. Phát huy tối đa công suất hoạt động của các nhà máy, hợp lý hoá sản xuất, giảm tiêu hao vật tư nguyên liệu, tiết kiệm chi phí, giảm giá thành sản phẩm trên cơ sở áp dụng các Hệ thống Quản lý chất lượng toàn diện, 5S, ISO 9001.

3. Đổi mới chiến lược kinh doanh từ trạng thái bị động chuyển sang chủ động bằng cách tập trung nhiều hơn vào công tác tiếp thị, chủ động tham quảng cáo, chủ động mang sản phẩm đến với khách hàng, tăng cường PR về các sản phẩm chủ lực của công ty. Tối ưu hoặc đổi mới quy trình bán hàng, đánh giá lại chất lượng danh mục khách hàng theo nguyên lý 80/20 qua đó có chế độ chăm sóc khách hàng thích hợp và hạn chế hợp tác với những khách hàng không mang lại hiệu quả.

4. Thay đổi phương thức làm việc của đội ngũ bán hàng bằng cách huấn luyện phương pháp tư vấn bán hàng cho họ để tăng cường công tác giao tiếp, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng qua đó tạo ấn tượng tốt về sự khác biệt của công ty so với các đối thủ. Hạn chế dần tình trạng lấy giá cả và chiết khấu làm yếu tố khác biệt chủ yếu..

5. Tăng cường công tác phân tích định lượng dữ liệu kinh doanh trong quá khứ để xác định yếu tố nào giúp gia tăng doanh thu hay không gia tăng doanh thu. Phân tích lại hệ thống phân phối của công ty để khắc phục những bất cập, thiếu sót có tính chất hệ thống trong công tác thu hồi công nợ.

6. Xây dựng chính sách đào tạo theo hướng kích thích người lao động đầu tư nghiên cứu, tự học tập để nâng cao trình độ chuyên môn nhằm phát huy tối đa nguồn nhân lực công ty phục vụ đắc lực cho kế hoạch sản xuất kinh doanh.

7. Tổ chức huấn luyện nâng cao kỹ năng bán hàng, thu hồi công nợ cho tất cả các đơn vị, chi nhánh trực thuộc công ty. Tuyển chọn lại những nhân sự có đầy đủ trình độ chuyên môn, năng lực công tác, phẩm chất đạo đức đảm nhận các vị trí chủ chốt trong công ty.

8. Tăng cường công tác kiểm soát tất cả các chi phí, cắt giảm những lĩnh vực kinh doanh kém hiệu quả, tập trung mọi nguồn lực để phục vụ cho lĩnh vực kinh doanh chính là dược phẩm. Đánh giá, biểu dương chính xác những hoạt động góp phần vào việc xây dựng và giữ vững công ty.

IV. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

✓ **CÔNG TY LIÊN DOANH SẢN XUẤT KINH DOANH, XUẤT NHẬP KHẨU DƯỢC PHẨM VÀ TRANG THIẾT BỊ Y TẾ**

(MEDICAL SUPPLY CO-OPERATION IMPORT - EXPROT CO.LTD - MSC)

Địa chỉ: 011 Lanexang St.-B.Hatsady - Chanthaboury District - Vientaine - Lao P.D.R
Vốn điều lệ của MSC là 3.200.000 USD, trong đó Công ty Dược Cửu Long chiếm 51% vốn điều lệ.

✓ **CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN DƯỢC PHẨM MÊ KÔNG**

Địa chỉ: 56-58 Đường 3/2, Phường 1, TP. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long

Tỷ lệ sở hữu của công ty mẹ: 100%

Ngành nghề kinh doanh: Dược phẩm, capsule các loại, dụng cụ, trang thiết bị y tế cho ngành dược, ngành y tế, mỹ phẩm, thực phẩm dinh dưỡng, dược liệu, hóa chất, nguyên phụ liệu và các dạng dược phẩm bào chế khác.

✓ **CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN DƯỢC PHẨM VPC SÀI GÒN**

Địa chỉ: 13, Nguyễn Văn Thủ, phường Đa-ka-o, quận I, TP. Hồ Chí Minh

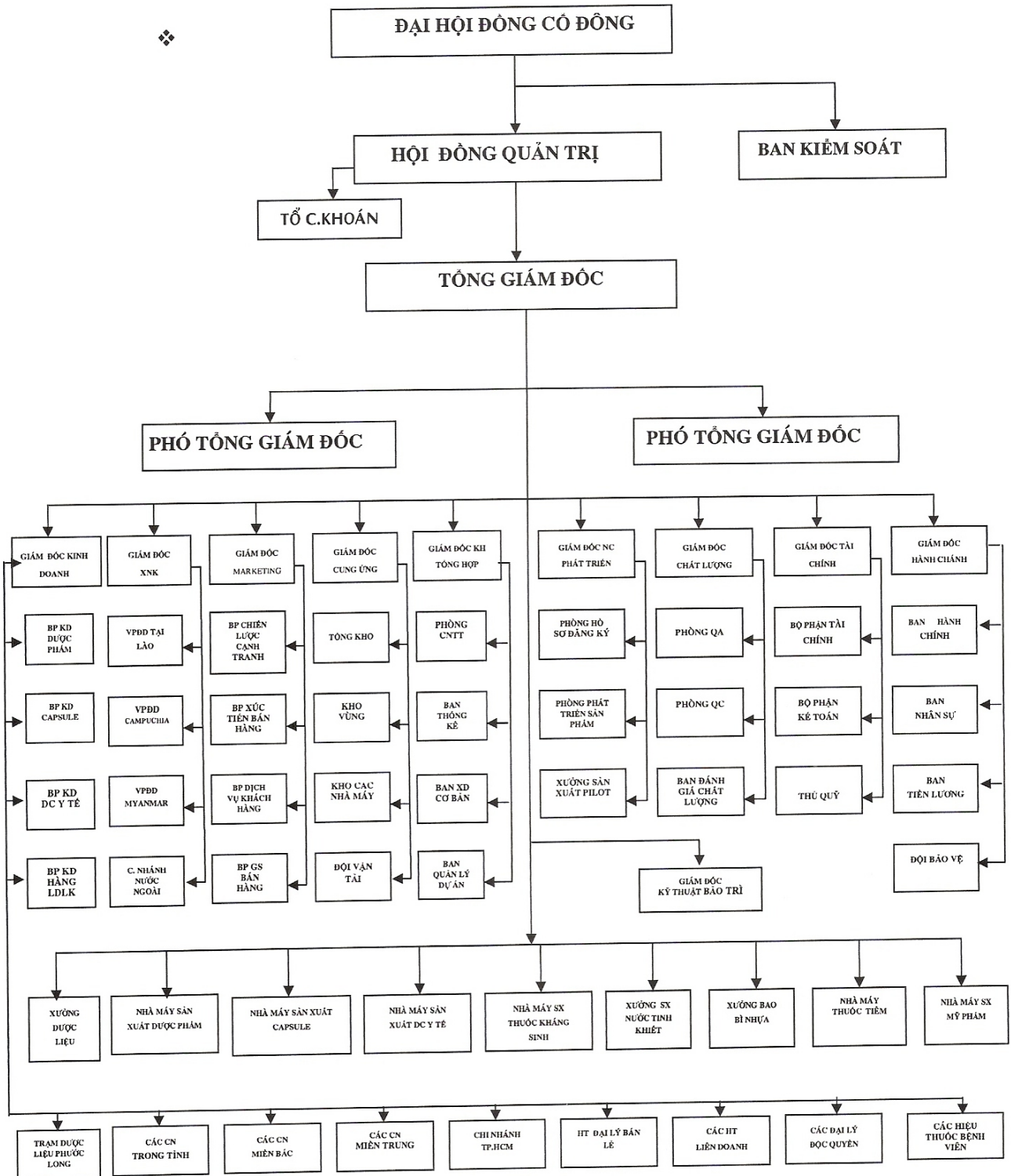
Tỷ lệ sở hữu của công ty mẹ: 100%

Ngành nghề kinh doanh: Bán buôn dược phẩm, bán buôn dụng cụ y tế.

V. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

❖ **Cơ cấu tổ chức của công ty**

Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty:



Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban Tổng Giám đốc

1. Ông Lương Văn Hóa - Tổng Giám đốc

Họ và tên: **LƯƠNG VĂN HÓA**
 Giới tính: Nam
 Số CMND: 330006626 ngày cấp: 02/11/2005
 Nơi cấp CMND: CA. Vĩnh Long
 Năm sinh: 1957
 Nơi sinh: Đại Phước – Càng Long – Trà Vinh
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Đại Phước - Càng Long - Trà Vinh
 Địa chỉ thường trú: 18 - Lê Văn Tám - Phường 1 - TP Vĩnh Long
 ĐT liên lạc ở cơ quan: 070. 3 822 533
 Trình độ văn hóa: Cử nhân kinh tế
 Trình độ chuyên môn: Ngành Kinh tế - Trường ĐHCĐ Việt Nam
 Quá trình công tác: 1986-1989: Quyền Giám đốc XNLH Dược Cửu Long
 1990-2005: Giám đốc Cty Dược & VTYT Cửu Long
 2005 - nay: Tổng Giám đốc Cty CP Dược phẩm Cửu Long
 Chức vụ hiện nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long

2. Ông Nguyễn Thanh Tòng - Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên: **NGUYỄN THANH TÒNG**
 Giới tính: Nam
 Số CMND: 331631175 ngày cấp : 15/2/2006
 Nơi cấp CMND: CA. Vĩnh Long
 Năm sinh: 1959
 Nơi sinh: Thới An – Ô Môn – Cần Thơ
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Thới An – Ô Môn – Cần Thơ
 Địa chỉ thường trú: 61/11D Mậu Thân – Phường 3 – Vĩnh Long
 ĐT liên lạc ở cơ quan: 070. 3 822 533
 Trình độ văn hóa: Cử nhân kinh tế
 Trình độ chuyên môn: Ngành Kế toán – ĐHKT TP HCM
 Quá trình công tác: 1984-1996: Phó phòng Kế toán XNLH Dược Cửu Long.
 1996-2005: Kế toán trưởng Cty Dược & VTYT Cửu Long
 2005-nay: Phó Tổng Giám đốc Cty CP Dược phẩm Cửu Long
 Chức vụ hiện nay: Phó chủ tịch Hội đồng quản trị, Phó Tổng Giám đốc Cty CP Dược phẩm Cửu Long

3. Ông Nguyễn Hữu Trung - Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên: NGUYỄN HỮU TRUNG
 Giới tính: Nam
 Số CMND: 023949433 ngày cấp : 27/12/2001
 Nơi cấp CMND: CA. TP.HCM
 Năm sinh: 1953
 Nơi sinh: TP. Hồ Chí Minh
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: TP. Hồ Chí Minh
 Địa chỉ thường trú: 315/17 Hai Bà Trưng – P.8 – Q.3 – TP.HCM
 ĐT liên lạc ở cơ quan: 070. 3 822 533
 Trình độ văn hóa: Thạc sỹ Dược
 Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Dược – ĐH Dược TP.HCM
 Quá trình công tác: 1978-1989: Trưởng phòng Kiểm nghiệm XNLH Dược Cửu Long.
 1990-1999: Trưởng phòng Kỹ thuật Cty Dược & VTYT Cửu Long.
 1999-2005: Phó Giám đốc Cty Dược & VTYT Cửu Long.
 2005-nay: Phó Tổng Giám đốc Cty CP Dược phẩm Cửu Long.
 Chức vụ hiện nay: Thành viên Hội đồng quản trị, Phó Tổng Giám đốc Cty CP Dược phẩm Cửu Long

VI. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát:

Hội đồng quản trị

Stt	Họ và tên	Chức vụ
1	Lương Văn Hóa	Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc
2	Nguyễn Thanh Tòng	Phó CT HĐQT-Phó Tổng Giám đốc
3	Nguyễn Hữu Trung	Thành viên HĐQT-Phó Tổng Giám đốc
4	Nguyễn Văn Cần	Thành viên HĐQT
5	Phạm Trung Nghĩa	Thành viên HĐQT
6	Trần Thị Phương Thủy	Thành viên HĐQT (Bỏ nhiệm ngày 31/10/2011)
7	Ronnie De Ocampo	Thành viên HĐQT (Bỏ nhiệm ngày 31/10/2011)

Cơ cấu Hội đồng quản trị	Số lượng
Thành viên điều hành	04
Thành viên không điều hành	03
Cộng	07

Ban kiểm soát

Stt	Họ và tên	Chức vụ
1	Nguyễn Văn Ân	Trưởng Ban kiểm soát
2	Đặng Thị Hương	Thành viên
3	Nguyễn Phương Thảo	Thành viên (Bỏ nhiệm ngày 31/10/2011)
4	Trương Hải Bằng	Thành viên (Từ nhiệm ngày 31/10/2011)

Cơ cấu Ban kiểm soát	Số lượng
Thành viên điều hành	0
Thành viên không điều hành	03
Cộng	03

- Thù lao cho thành viên Hội đồng Quản trị và thành viên Ban kiểm soát

Thù lao của Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát sẽ được lấy ý kiến biểu quyết của Đại hội cổ đông.

- Tỷ lệ sở hữu cổ phần và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ cổ phần của thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, kế toán trưởng từ ngày 01/01/2011 đến 31/12/2011:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số CP ban đầu	Giao dịch tăng(+) giảm(-) CP	Số CP sở hữu	Tỷ lệ (%)	Ghi chú
1	Lương Văn Hóa	CT HĐQT- TGD	167.574	+ 11.750	179.324	1,81	
2	Nguyễn Thanh Tông	PCT HĐQT- P.TGD	107.770	0	107.770	1,09	
3	Nguyễn Hữu Trung	TV HĐQT- P.TGD	53.644	0	53.644	0,54	
4	Nguyễn Văn Cần	TV HĐQT	79.324	0	79.324	0,80	
5	Phạm Trung Nghĩa (Công ty TNHH DP Đại Việt Á)	TV HĐQT	252.000	0	252.000	2,54	
6	Trần Thị Phương Thủy (Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước)	TV HĐQT	3.603.600	0	3.603.600	35,35	Bổ nhiệm ngày 31/10/2011
7	Ronnie De Ocampo (Red River Holding)	TV HĐQT	649.470	0	649.470	6,55	Bổ nhiệm ngày 31/10/2011
8	Nguyễn Văn Ân	Trưởng BKS	92.628	- 12.310	80.318	0,81	
9	Đặng Thị Hương	TV BKS	6.464	0	6.464	0,07	
10	Nguyễn Phương Thảo (Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước)	TV BKS	0	0	0	0	Bổ nhiệm ngày 31/10/2011
11	Trương Hải Bằng	TV BKS	5.000	0	5.000	0,05	Từ nhiệm ngày 31/10/2011
12	Nguyễn Văn Thanh Hải	Kế toán trưởng	39.000	0	39.000	0,39	
Tổng cộng			5.056.474	560	5.055.914	51,00	

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông:

2.1. Cổ đông/thành viên góp vốn trong nước

- Thông tin chi tiết về cổ đông lớn:

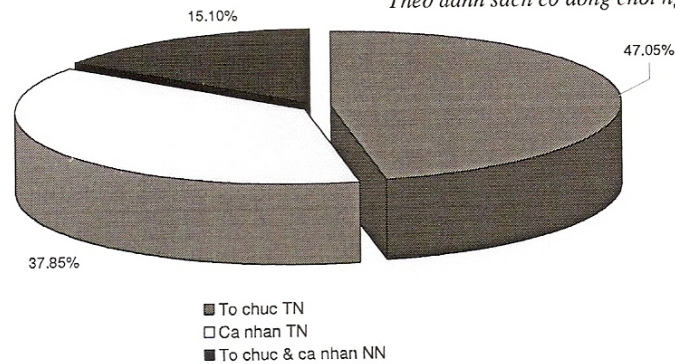
Tt	Tên cổ đông	CMND/ GPKD	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Red River Holding	CA1288	11A Tú xương, Phường 17, Quận 3, TP. HCM	649.470	6,55
2	Tổng Công ty ĐT & KD vốn nhà nước	0106000737	15A Trần Khánh Dư, Hoàn Kiếm, Hà Nội	3.603.600	36,35
Cộng				4.253.070	42,90

Theo danh sách cổ đông chốt ngày 16/04/2012

- Thông tin về cơ cấu cổ đông trong nước

Cơ cấu vốn cổ đông Trong nước	Số lượng	Cổ phần năm giữ	Giá trị (đồng)	Tỷ Lệ (%)
Cổ đông là tổ chức trong nước	25	4.664.548	46.645.480.000	47,05
Cổ đông cá nhân trong nước	1.175	3.752.134	37.521.340.000	37,85
Cộng	1.200	8.416.682	84.166.820.000	84,90

Theo danh sách cổ đông chốt ngày 16/04/2012



2.2. Cổ đông nước ngoài :

Cơ cấu vốn cổ đông nước ngoài	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần năm giữ	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
Cổ đông là tổ chức nước ngoài	11	1.342.130	13.421.300.000	13,54
Cổ đông cá nhân nước ngoài	66	154.880	1.548.800.000	1,56
Cộng	77	1.497.010	14.970.100.000	15,10

Theo danh sách cổ đông chốt ngày 16/04/2012