

# CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG



## BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2011

*Tháng 4, năm 2012*



## MỤC LỤC

I.	LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY.....	2
II.	BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY.....	4
III.	BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY.....	12
IV.	BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY.....	15
V.	BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN .....	20
VI.	CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN .....	22
VII.	TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ .....	22
VIII.	THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY.....	25



## I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

### 1.1. Những sự kiện quan trọng

- **Việc thành lập**

**Ngày 3/3/1961**, UBND thành phố ra quyết định số 196/TC-DC thành lập Quốc doanh Dược phẩm Hải Phòng có khoảng 120 CBCNV chức năng nhiệm vụ là bán lẻ và phân phối thuốc theo kế hoạch cho các cơ quan trên địa bàn thành phố Hải Phòng.

**Năm 1963**, xí nghiệp Dược phẩm Kiến An được thành lập với chức năng nhiệm vụ sản xuất 1 số thuốc tân dược và đông dược nhằm đáp ứng phần nào nhu cầu tiêu dùng của nhân dân thành phố.

**Năm 1978**, xí nghiệp Dược phẩm được quốc doanh và đổi tên thành Công ty Dược phẩm Hải Phòng.

**Năm 1980-1981** mô hình kinh tế cấp huyện các cửa hàng được đóng trên địa bàn quận-huyện - thị xã được chuyển giao cho UBND quận - huyện - thị xã quản lý.

**Năm 1984** theo quyết định số 668/QĐ-VX ngày 23/6/1984 của UBND thành phố Hải Phòng thành lập xí nghiệp Liên Hiệp Dược Hải Phòng trên cơ sở hợp nhất Công ty Dược phẩm và Xí nghiệp Dược phẩm Hải Phòng.

**Năm 1993** theo quyết định số 388 thành lập DNNN của Chính phủ, UBND thành phố Hải Phòng ra quyết định số 536/QĐ-TCCQ ngày 26/2/1993 thành lập Công ty Dược Hải Phòng (chính là Xí nghiệp Liên hiệp dược Hải Phòng được đổi tên mới). Một tháng sau, theo quyết định số 759/QĐ-TCCQ ngày 26/3/1993 của UBND thành phố Hải Phòng sát nhập 13 hiệu thuốc quận –huyện –thị xã vào công ty Dược Hải Phòng. Số lượng CBCNV thời này lên đến 600 người.

- **Chuyển đổi sở hữu thành công ty cổ phần**

Cuối năm 2005 UBND TP cho phép cổ phần hóa bộ phận chính của Công ty Dược Hải Phòng: XN SXKD dược phẩm. Ngày 01/12/2005 UBND TP Hải Phòng ra QĐ số 2785/QĐ-UBND V/v chuyển XN SXKD dược phẩm HP thuộc Công ty Dược Hải Phòng thành Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng.

Công ty CP Dược phẩm Hải Phòng chính thức đi vào hoạt động theo Luật DN từ 01/01/2006.

- **Các sự kiện khác**

Thời điểm	Sự kiện
01/01/2006	Công ty được thành lập với vốn điều lệ là 6.850.000.000đ
31/08/2007	Vốn điều lệ của Công ty tăng lên 9.990.000.000đ thông qua đợt phát hành 314.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.
31/07/2008	Vốn điều lệ của Công ty tăng thêm 15.000.000.000đ thông qua đợt phát hành 501.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.



23/12/2009	Vốn điều lệ của Công ty tăng lên 20 tỷ đồng thông qua đợt phát hành 500.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo giấy chứng nhận chào bán số 479/UBCK – GCN ngày 23 tháng 12 năm 2009 của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
23/08/2011	Vốn điều lệ của công ty tăng lên 30 tỉ thông qua đợt phát hành 1 triệu cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo giấy chứng nhận chào bán số 88/GCNCB – UBCKNN ngày 23 tháng 8 năm 2011 của Ủy ban Chứng Khoán Nhà Nước

## 1.2. Quá trình phát triển

### • *Ngành nghề kinh doanh*

- ✓ Sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu dược phẩm, vacxin, hóa chất, sinh phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng và thực phẩm khác, vật tư và máy móc thiết bị.
- ✓ Kinh doanh, gieo trồng và chế biến dược liệu.
- ✓ Pha chế thuốc theo đơn, dịch vụ khám chữa bệnh.
- ✓ Kinh doanh kính mắt, giày dép và các đồ dùng gia đình và cá nhân.
- ✓ Tư vấn, dịch vụ khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y dược.
- ✓ Cho thuê nhà xưởng, văn phòng, máy móc thiết bị và kinh doanh bất động sản.

### • *Tình hình hoạt động*

Công ty đóng vai trò là Doanh nghiệp chủ đạo của Ngành Y tế HP trong việc thực hiện chương trình quốc gia về thuốc tại HP, đáp ứng nhu cầu cơ bản (khoảng 70%) nhu cầu thuốc phòng và chữa bệnh cho nhân dân TP, góp phần bình ổn giá thuốc trong những năm qua tại HP. Công ty là DN địa phương duy nhất thực hiện sự chỉ đạo của UBND TP dự trữ đủ cơ số thuốc với chất lượng tốt cho công tác phòng chống dịch bệnh, thiên tai, địch họa, cung ứng kịp thời, trực 24/24 khi có dịch xảy ra (dịch SARS, tiêu chảy cấp, cúm H5N1, H1N1...)

## 1.3. Định hướng phát triển

### • *Các mục tiêu chủ yếu của Công ty*

Mục tiêu quan trọng nhất trong năm 2012 là phải đạt được các chỉ tiêu kế hoạch 2012 mà ĐHĐCĐ thường niên 2012 thông qua. Để thực hiện mục tiêu này, Ban lãnh đạo công ty đưa ra các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2012 và các năm tiếp theo, tập trung vào một số nội dung sau: đào tạo, đào tạo lại và phát triển nguồn lực; đẩy mạnh công tác nghiên



cứu thị trường; triển khai công tác đầu tư phát triển và nghiên cứu khoa học công nghệ, phát triển sản phẩm mới.

• **Chiến lược phát triển trung và dài hạn**

✓ **Phát triển nguồn nhân lực**

- Trẻ hoá đội ngũ cán bộ lãnh đạo có trình độ chuyên môn cao, năng lực quản lý tốt, có tài có đức và yêu nghề.
- Tuyển dụng, đào tạo và tái đào tạo đội ngũ công nhân lành nghề, nắm vững và thực hành tốt về các tiêu chuẩn GMP-GLP-GSP và ISO 9000.
- Có chính sách lương, thưởng hợp lý góp phần thu hút và giữ nhân tài, kích thích sáng tạo ý tưởng mới trong mọi lĩnh vực hoạt động, gia tăng năng suất lao động, đẩy mạnh hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm chi phí v.v..., nhằm gia tăng thị phần và lợi nhuận.

✓ **Hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu**

- Tiếp tục duy trì công tác xây dựng và phát triển thương hiệu HAIPHACO thông qua các hoạt động tham gia hội chợ triển lãm, các phòng y tế quận huyện; các chương trình nhân đạo và công tác xã hội, từ thiện, v.v...
- Tiếp tục phát triển đội ngũ trình dược viên và đào tạo nhằm tăng năng lực chuyên môn cũng như trình độ nghiệp vụ liên quan đến khách hàng.
- Tiếp tục củng cố các phân khúc thị trường trọng điểm, tập trung phát triển hệ thống phân phối ở miền Bắc và miền Trung.
- Quan tâm nhiều đến trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội.

✓ **Hoạt động sản xuất, kinh doanh và đầu tư**

- Tiếp tục phát triển các dòng thuốc kháng sinh, thuốc đặc trị và thực phẩm chức năng.
- Phát triển vườn ươm và vườn nguyên liệu để đảm bảo nguồn cung cấp và chất lượng nguyên liệu đầu vào.
- Không ngừng cải tiến chất lượng nhằm thoả mãn cao nhất cho khách hàng mục tiêu.
- Đầu tư nâng cao cơ sở vật chất kho tàng nhà xưởng và hệ thống nhà thuốc theo tiêu chuẩn GLP – GSP – GPP WHO.

## II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

### 2.1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm

Năm 2011 cũng là một năm Công ty gặp rất nhiều khó khăn: giá cả biến động, mảng hoạt động chính của Công ty là cung ứng thuốc cho các cơ sở điều trị tại thành phố Hải Phòng không còn thuận lợi như các năm trước (do UBND TP, Sở Y tế HP tổ chức đấu thầu rộng



rãi việc cung ứng thuốc), dây chuyền sản phẩm mới đang trong giai đoạn tiếp cận thị trường, chưa tạo ra giá trị doanh thu lớn. Song với sự cố gắng của tập thể cán bộ công nhân viên, sự chỉ đạo, giúp đỡ của UBND TP, các ban ngành của TP Hải Phòng, đặc biệt là Sở Y tế HP, Công ty đã hoàn thành các chỉ tiêu mà Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 đề ra và từng bước đạt được lộ trình tổ chức sản xuất và kinh doanh cũng như tiến độ xây dựng Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP và khối kinh doanh đạt tiêu chuẩn GDP, GPP như kế hoạch đề ra trong 5 năm qua. Sau đây là các chỉ tiêu kế hoạch và các công tác khác đạt được trong năm 2011.

## 2.2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	K.hoạch năm 2010	T.hiện năm 2010	% so với K.hoạch	% so với năm 2009
1	Giá trị tổng sản lượng	Tr. đồng	50.000	49.131	98,26	114
2	Tổng doanh thu	-	480.000	455.266	94,85	100,6
	<i>Trong đó:</i> -Doanh thu SX	-	50.000	47.000	94	106,53
	-Khối KDND	-		301.000		97,58
	-Khối HT	-		85.551		105,66
	-CN Hà Nội	-		21.715		115
3	Nộp Ngân sách	-	4.000	4.688	117,2	102,1
4	Lợi nhuận sau thuế và chi cổ tức			6.198	112,69	47,24
5	Thu nộp BHXH, BHYT, BHTN	Tr. đồng		3.807	100	111
6	Thu nhập bình quân	Ng.đồng	3.000	3.200	106,7	114
7	Đầu tư mua sắm trang thiết bị	Tr. đồng		7.427		210,7
8	Trả cổ tức	% năm	15	15	100	100

(Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng)

## 2.3. Những thay đổi chủ yếu trong năm

- **Khối kinh doanh:**

- ✓ Năm 2011, Công ty cùng các chi nhánh đã đầu tư, nâng cấp để đạt tiêu chuẩn GPs với mức đầu tư gần 3 tỷ đồng nhằm đảm bảo đúng tiến độ do Bộ y tế và chỉ đạo của Sở Y tế. Đến nay hầu hết các cơ sở kinh doanh của Công ty như: khu 71 Điện Biên Phủ, Trung tâm bán buôn 14 Ký con, Chi nhánh Hiệu thuốc Hải Phòng, Chi nhánh Hiệu thuốc Thủy Nguyên, Chi nhánh Hiệu thuốc An Lão, Chi nhánh Hiệu thuốc Vĩnh Bảo, Chi nhánh Hiệu thuốc Kiến An, Chi nhánh Hiệu thuốc Kiến Dương và Chi nhánh Công ty tại Hà Nội... đều đạt tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối thuốc GDP và nhiều quầy bán lẻ đạt tiêu chuẩn thực hành tốt nhà thuốc GPP. Đây là một nỗ lực rất lớn của Công ty.



- ✓ Trung tâm bán buôn: Có thể nói Trung tâm bán buôn hoạt động chịu nhiều áp lực cạnh tranh rất lớn với các hệ thống bán buôn của các Chi nhánh công ty lớn trong toàn quốc như: Công ty CP Dược Hậu Giang, TWII, XN Dược phẩm TWI, Công ty CP Dược Cửu Long, Trapharco,... và rất nhiều các Công ty tư nhân, cổ phần khác trên địa bàn Hải Phòng.

Trung tâm bán buôn cũng luôn đổi mới cách thức hoạt động, cách thức phân phối, đầu tư cơ sở vật chất,... để thích ứng với sự cạnh tranh, đặc biệt tận dụng lợi thế của Công ty đó là các khối kinh doanh khác như: khối bán lẻ, khối sản xuất, khối cung ứng cho các bệnh viện, Chi nhánh Hà Nội để cùng phối hợp hỗ trợ phát triển.

Doanh số năm 2011 của Trung tâm xấp xỉ 30 tỷđ.

- ✓ Bộ phận bán hàng sản xuất Công ty: Vì Công ty mới xây dựng xong nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO nên mới nộp hơn 40 hồ sơ sản phẩm xin đăng ký mới tới nay chưa được nên hàng sản xuất của Công ty còn đơn giản, chủ yếu là các mặt hàng truyền thống, số lượng mặt hàng còn ít. Tuy nhiên sản lượng sản xuất của Công ty cho từng mặt hàng là rất lớn và hàng sản xuất đến đâu hầu như bán hết đến đó, lượng tồn kho là không đáng kể. Bộ phận bán hàng sản xuất đã triển khai 2 mảng thị trường: Trong thành phố và ngoài thành phố.

***Trong thành phố: Tổ chức bán hàng theo 2 phương thức:***

- Đưa hàng do Công ty sản xuất vào các Hiệu thuốc và trực tiếp xuống quầy bán lẻ.
- Kết hợp với phòng Kinh doanh để đưa hàng do Công ty sản xuất vào hệ thống điều trị tại Hải Phòng.

***Ngoài thành phố:***

- Tổ chức tới các cơ sở bán buôn, bán lẻ tại Hà Nội và các tỉnh khác ở miền Bắc như:

Stt	Thị trường	DT năm 2011 (trđ)
1	Thành phố Hà Nội	24.928
2	Thành phố Hải Phòng	9.118
3	Tỉnh Thái Bình	1.933
4	Tỉnh Nam Định	626
5	Tỉnh Thanh Hoá	2.758
6	Thành phố HCM	2.145
7	Tỉnh Bắc Giang, Bắc Ninh	1.658
8	Tỉnh Nghệ An	761
	<b>Tổng cộng</b>	<b>43.927</b>

- Ở miền Nam có đầu mối phân phối hàng sản xuất tại TP. HCM. Như vậy hàng sản xuất của Công ty đã lưu thông trên toàn quốc.



Năm 2011 bộ phận bán hàng sản xuất đã cố gắng tiếp thị và bán được gần 44 tỷđ và tạo đủ công ăn việc làm cho trên 200 CBCNV khối SXCN. Hệ thống bán hàng sản xuất đã theo kịp được thị trường, song để đáp ứng tình hình mới cần phải cải tổ nhiều kể cả nhân sự và chiến lược maketting.

- ✓ Chi nhánh Công ty tại Hà Nội: Công ty đã củng cố, tăng cường công tác quản lý, nhân viên Chi nhánh tích cực tiếp thị bán hàng sản xuất của Công ty cho nên năm 2011 doanh số Chi nhánh đạt 21.715 triệu đồng hàng do Công ty sản xuất vượt 3tỷđ so với năm 2010, đã đảm bảo được lương, chi phí hoạt động của Chi nhánh và có hiệu quả.

- ✓ Về hoạt động cung ứng thuốc cho cơ sở y tế công lập tại Hải Phòng:  
 Đây cũng là mảng hoạt động ngày càng khó khăn và cạnh tranh khốc liệt để được cung ứng cho các bệnh viện, bên cạnh đó các bệnh viện nợ quá hạn tiền thuốc từ 1 đến 3 tháng nên gây khó khăn và hiệu quả cho Công ty.

Năm 2011 lãnh đạo các ngành chủ chốt thay đổi nên đường lối lãnh đạo ngành y tế trong đó nhất là ngành dược có nhiều thay đổi, cụ thể là cơ chế đấu thầu, giám đốc các bệnh viện lớn nghỉ hưu ảnh hưởng tới mối quan hệ bán hàng lâu năm... và còn nhiều cái khó khăn nên năm 2011 Công ty tham gia thầu chỉ giữ được doanh số bằng 70% năm 2010 (khoảng 65% tổng doanh số) nên ảnh hưởng rất nhiều tới doanh thu và hiệu quả cuối cùng của năm, song Công ty cùng với các nhà trúng thầu khác cung ứng đầy đủ, kịp thời theo nhu cầu điều trị của các bệnh viện, theo đúng giá thầu và các văn bản qui định.

- ✓ Trong năm 2011 Công ty cùng với các đơn vị trong ngành y tế dưới sự chỉ đạo của UBND TP, Sở y tế đã làm tốt công tác chống dịch khi có dịch xảy ra, Công ty luôn dự trữ đầy đủ cơ sở thuốc và hóa chất, phân công cán bộ trực 24/24 trong thời gian có dịch và đã cung ứng thuốc, hoá chất đầy đủ, kịp thời cho các xã, phường.

- **Khó hiệu thuốc:**

Năm 2011 là năm rất khó khăn đối với các cơ sở kinh doanh và khó hiệu thuốc của Công ty cũng không nằm ngoài khó khăn chung ấy, đặc biệt cạnh tranh với các hệ thống bán lẻ của tư nhân ngày càng nhiều. Doanh số các Hiệu thuốc cụ thể như sau:

Stt	Tổng doanh thu	Năm 2011 (trđ)	Tỷ lệ so với năm 2010 (%)
1	HT Hải Phòng	43.390	107,3
2	HT An Lão	18.974	107,8
3	HT Thuỷ Nguyên	13.432	84,5
4	HT Kiến Dương	4.944	128,3
5	HT Kiến An	4.236	133,7
6	HT Vĩnh Bảo	575	
	<b>Tổng cộng</b>	<b>85.551</b>	<b>105,7</b>





Trong năm 2011 hầu hết các quầy thuốc trên địa bàn các quận đều được đầu tư, nâng cấp để đạt tiêu chuẩn GPP, đến thời điểm này được Sở Y tế cấp Giấy chứng nhận Nhà thuốc tốt cho 75 quầy, trong đó HT Hải Phòng 57 quầy, HT Kiến An 17 quầy và 01 quầy ở BV của HT Thủy Nguyên, vẫn đang tích cực triển khai thẩm định các quầy ở địa bàn quận.

Các Hiệu thuốc tập trung khai thác nguồn hàng từ Công ty nhiều hơn, lấy nhiều hàng do Công ty sản xuất và đã hoàn thành đầy đủ các chỉ tiêu kinh tế cơ bản như: Nộp thuế, BHXH, BHYT, Bảo hiểm thất nghiệp, chi phí khoán, thu nhập ổn định và tăng so với năm 2010.

Công tác chuyên môn của các quầy bán lẻ và của Hiệu thuốc luôn được Công ty quan tâm. Các MDV thường xuyên được tập huấn các lớp do Sở Y tế và Công ty tổ chức, đi sâu vào các tiêu chuẩn GPs.

- **Sản xuất công nghiệp**

Tháng 6/2011 Công ty đã được Bộ Y tế công nhận đạt tiêu chuẩn thực hành thuốc tốt GMP-WHO 2 dây chuyền thuốc viên, thuốc nhỏ mắt, mũi. Phòng Kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn kiểm nghiệm thuốc tốt (GLP) và phòng Kho chứa thuốc đạt tiêu chuẩn bảo quản thuốc tốt (GSP), Nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO đã đi vào hoạt động. Mới đây Công ty đã lắp đặt và chạy thử dây chuyền sản xuất thuốc nang mềm, cuối năm 2011 Công ty đã trình hồ sơ đề nghị Bộ y tế thẩm định công nhận tiêu chuẩn thực hành thuốc tốt (GMP). Năm 2011, mặc dù trong giai đoạn chờ Bộ Y tế thẩm định và công nhận tiêu chuẩn sản xuất thuốc tốt (GMP-WHO) cho Nhà máy và các sản phẩm mới của Công ty chưa được cấp đăng ký, song trong năm 2011 Công ty đã sản xuất được giá trị sản lượng trên 49 tỷđ và doanh thu đạt 47 tỷđ, tạo đầy đủ công ăn việc làm cho trên 200 lao động thường xuyên với thu nhập ổn định và từng bước khấu hao được nhà máy và gây dựng được đội ngũ cán bộ quản lý và đào tạo công nhân cho nhà máy.

- Về đầu tư con người: Công ty đã trả lương cao cho các cán bộ chủ chốt và các lao động có trình độ nhằm thu hút lao động có kỹ thuật.
- Từng bước đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật, học tập quy trình công nghệ mới, tập huấn các SOP, nâng cao tác phong công nghiệp cho công nhân sản xuất.
- Nghiên cứu thay đổi đối với sản phẩm truyền thống của Công ty như: mẩu mã, bao bì, chất lượng thuốc, giảm giá thành để tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm Công ty trên thị trường.
- Nhìn chung các sản phẩm của Công ty đã có chất lượng tốt về mẩu mã, bao bì đẹp hơn và đang dần có uy tín trên thị trường.

- **Các công tác khác**

- ✓ Về công tác chính sách xã hội: Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp kịp thời, không nợ đọng, năm 2011 thu nộp 3.807 triệuđ bằng 111% so với năm 2010, giải quyết tốt chế độ chính sách cho người lao động: nghỉ hưu 16 trường hợp, chấm dứt HĐLĐ 17 trường hợp, thanh toán chế độ ốm đau, thai sản thực hiện đúng chính sách.



- ✓ Đảng ủy Công ty cũng đã chỉ đạo chính quyền, đoàn thể động viên CBCNV tích cực tham gia các cuộc vận động đóng góp quỹ đền ơn đáp nghĩa, quỹ xoá đói giảm nghèo, quỹ vì trẻ em, quỹ ủng hộ nạn nhân chất độc màu da cam, trợ giúp người tàn tật, quỹ khuyến học với nhiều hình thức như ngày công, mua sản phẩm, mua vé ca nhạc, kịch,... gần 100 triệuđ. Công ty rất quan tâm tới các đối tượng chính sách đang công tác tại Công ty, như thân nhân gia đình các liệt sĩ, các đ/c thương binh bằng các hình thức: tặng quà nhân ngày Lễ, Tết, ngày 27/7, sắp xếp công việc phù hợp cho từng đối tượng. Hàng năm Công ty tổ chức tiếp xúc, tặng quà cho nữ CNVC, tặng quà cho các cháu nhân ngày Tết thiếu nhi (1/6), Tết trung thu với số tiền gần 92 triệu đồng, tặng quà cho các cháu học sinh giỏi với số tiền trên 45 triệu đồng và trợ cấp khó khăn đột xuất cho CBNV bị rui ro, bệnh nặng với số tiền 32 triệu đồng.

Năm 2011 Công ty tiếp tục triển khai thực hiện rất tốt quy chế dân chủ ở doanh nghiệp xây dựng kế hoạch sản xuất, phương án hoạt động kinh doanh được bàn bạc rộng rãi, các thông số kinh tế được công khai công bố tại cuộc họp Đảng ủy, giao ban, Hội nghị người lao động từ đơn vị đến Công ty.

- ✓ Công ty làm tốt công tác quốc phòng địa phương, Đảng ủy có Nghị quyết, chính quyền, đoàn thể triển khai thực hiện đóng góp đầy đủ quỹ quốc phòng cho Quận. Đảng ủy, Ban giám đốc rất quan tâm tới hoạt động của Trung đội tự vệ. Hàng năm đầu tư trên 30 triệuđ cho hoạt động của lực lượng tự vệ. Công tác an ninh trật tự, an toàn đơn vị vẫn được giữ vững, trung đội tự vệ năm 2011 được công nhận là "Đơn vị tiên tiến".
- ✓ Về tổ chức đoàn thể: Công tác đoàn thể luôn được Đảng ủy Công ty chỉ đạo và hoạt động tốt, phát huy được vai trò của tổ chức chính trị xã hội trong DN.

Năm 2011 Đảng bộ được xếp là Đảng bộ trong sạch vững mạnh, ủy ban kiểm tra Đảng đạt danh hiệu tiêu biểu xuất sắc. Chính quyền và Công đoàn phối kết hợp tổ chức Hội nghị người lao động từ đơn vị đến Công ty. Công đoàn động viên đoàn viên Công đoàn hăng say công tác. Tham gia thi đấu cầu lông do ngành, do thành phố tổ chức. Năm 2011 Công đoàn Công ty được Liên đoàn lao động thành phố tặng Bằng khen Công đoàn cơ sở vững mạnh của thành phố.

- ✓ Với các chỉ tiêu kinh tế cơ bản đạt và vượt mức so với kế hoạch và cùng kỳ năm trước, cùng với làm tốt công tác đoàn thể, xã hội, mặc dù các chỉ tiêu kinh tế đều đạt nhưng chỉ tiêu thực lãi chỉ bằng 47% so với năm 2010, song so với mặt bằng xã hội có nhiều doanh nghiệp rất khó khăn thì có thể nói năm 2011 là một năm thành công của Công ty và Công ty cũng đã làm tốt nhiệm vụ chính trị mà UBND, Sở Y tế HP giao cho Công ty, góp phần vào hoàn thành nhiệm vụ chăm sóc sức khỏe cho nhân dân thành phố trong năm 2011 của Sở Y tế. Có được kết quả trên, đó là nỗ lực rất lớn của tập thể lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty và sự giúp đỡ của các ban ngành, của Sở Y tế HP và các đơn vị khám chữa bệnh trong thành phố. Để biểu dương sự nỗ lực và giúp đỡ đó đề nghị các đồng chí nhiệt liệt hoan nghênh.



Trên đây là những chỉ tiêu kinh tế xã hội và các việc cơ bản mà Công ty đã triển khai trong năm 2011, với những thành quả như vậy để tiếp tục phát huy cho năm 2012 Công ty đề ra 1 số chỉ tiêu kinh tế và phương hướng hoạt động chính của Công ty trong năm 2012.

#### 2.4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

- **Về công tác cung ứng thuốc**

Do đấu thầu rộng rãi, nhiều nhà thầu cùng trúng gói thầu nên cạnh tranh quyết liệt giữa các nhà thầu. Tuy nhiên Công ty cố gắng phát huy lợi thế của mình là:

+ Công tác cung ứng cho các cơ sở điều trị trong nhiều năm liền với tỷ trọng tương đối cao nên có nhiều kinh nghiệm.

+ Có mối quan hệ mật thiết và uy tín với các cơ sở điều trị trong công tác cung ứng thuốc.

Trên cơ sở đó phòng Kinh doanh cần có cách nhìn mới trong công tác cung ứng triển khai kết quả đấu thầu và bố trí con người cho phù hợp từng khách hàng và từng bệnh viện, cũng như lựa chọn các nhà cung ứng có tiềm lực và trung thành hợp tác với Công ty,... để Công ty luôn giữ được thị phần.

Có kế hoạch cho đấu thầu năm 2013: lựa chọn sản phẩm, nhà phân phối, kế hoạch đấu thầu, nhất là con người với nhận thức năng động phù hợp cơ chế mới.

Trên cơ sở những lợi thế của mảng cung ứng thuốc cho bảo hiểm y tế sẽ phối kết hợp các mảng khác như bán buôn, hàng do Công ty sản xuất, các Chi nhánh để tăng doanh thu, đổi trừ công nợ để cùng phát triển.

- **Về sản xuất công nghiệp:**

- ✓ Phải duy trì sản lượng như kế hoạch để đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động và hoạt động SXKD được ổn định và liên tục.

- ✓ Tiếp tục cải tiến mẫu mã bao bì và hạ giá thành để tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm của Công ty hiện có.

- ✓ Xây dựng và đưa vào sản xuất các mặt hàng mới cho nhà máy. Hiện nay Công ty đã gửi Bộ Y tế đăng ký trên 40 mặt hàng mới và 15 sản phẩm đăng ký tại Cục Vệ sinh an toàn thực phẩm được chia theo nhóm hàng:

- + Nhóm hàng chợ.

- + Nhóm hàng bán lẻ tại thành phố lớn.

- + Nhóm hàng bán trong các cơ sở điều trị.

- + Nhóm hàng gia công, cắt lô.

Căn cứ vào các nhóm hàng trên để thiết kế mẫu mã, xây dựng giá thành và cách tổ chức bán hàng cho phù hợp và từ đó lựa chọn nhóm hàng mang thương hiệu sản xuất của Công ty.

- ✓ Đào tạo công nhân và cán bộ liên quan nhằm thực hiện tốt các thao tác chuẩn GMP, GLP, GSP.

- ✓ Tăng cường cán bộ kỹ thuật, dược sĩ đại học cho khối sản xuất (vì khi Nhà máy đi vào hoạt động thiếu nhiều cán bộ kỹ thuật là dược sĩ cho khu vực sản xuất).



- ✓ Thăm định dây chuyền sản xuất thuốc nang mềm đạt tiêu chuẩn GMP, triển khai sản xuất, gia công trên dây chuyền này một số sản phẩm mới.
- ✓ Công ty xác định về lâu dài SXCN mới là cơ sở ổn định và phát triển vững chắc cho Công ty, cho nên năm 2012 Công ty sẽ đầu tư xây dựng trước mắt một dây hệ thống kho đạt tiêu chuẩn GSP (đang hoàn thiện và xây dựng dây chuyền PX Đông dược đạt tiêu chuẩn GMP).
- **Khối kinh doanh nội địa:**
  - ✓ Tăng cường liên doanh, liên kết với các Công ty, hãng nước ngoài, các hãng lớn để hợp tác ổn định cung ứng cho hệ thống kinh doanh của Công ty.
  - ✓ Tăng cường công tác tiếp thị, đảm bảo lợi ích kinh tế với các Chi nhánh Hiệu thuốc để đưa nhiều hàng hoá của Công ty khai thác và hàng Công ty sản xuất xuống các Chi nhánh Hiệu thuốc, quầy bán lẻ.
  - ✓ Phối hợp tốt hơn nữa giữa các bộ phận của Công ty như mảng bán lẻ, cung ứng bệnh viện, các Chi nhánh, các khách hàng bán buôn của Công ty để thúc đẩy, tạo điều kiện và cơ hội cho tất cả các bộ phận cùng phát triển.
  - ✓ Củng cố phòng Bán hàng, xây dựng hệ thống phân phối hàng sản xuất của Công ty chuyên nghiệp hơn và phân cấp hơn nữa cho các Chi nhánh tại Hà Nội và các đại lý ở các tỉnh khác.
  - ✓ Tăng cường quản lý các bộ phận bán hàng do Công ty sản xuất, các đại lý ở các tỉnh thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản trong hợp đồng và các qui định của Công ty (với các bộ phận của Công ty bán hàng sản xuất) về điều khoản doanh số, công nợ và chế độ thưởng, phạt.
  - ✓ Từng bước xây dựng bộ phận nhập khẩu: nguyên liệu cho sản xuất và thành phẩm cho kinh doanh: Bán buôn, bán lẻ, khu điều trị và từng bước xây dựng các mặt hàng do Công ty được quyền kinh doanh mang thương hiệu Công ty.
- **Khối Hiệu thuốc:**
  - Tổ chức tốt và hiệu quả hệ thống bán lẻ trên địa bàn quản lý, tuân thủ các chỉ đạo từ Công ty và phải mang lại lợi ích cho toàn thể Công ty.
  - ✓ Tăng cường lấy hàng từ Công ty khai thác, đặc biệt là hàng sản xuất của Công ty. Yêu cầu các MDV phải bày và giới thiệu hàng do Công ty sản xuất để khách hàng có nhiều lựa chọn, nhất là các sản phẩm mới, các sản phẩm thay thế bằng hàng do Công ty sản xuất. Phải xây dựng các chế tài thưởng phạt đối với các MDV về việc chấp hành quy định này.
  - ✓ Hỗ trợ các Hiệu thuốc mở rộng mạng lưới bán lẻ của Công ty đối với tuyến huyện, xã và cùng phối hợp để quản lý tốt hơn công tác chuyên môn.
  - ✓ Năm 2012 tiếp tục đầu tư và thăm định các điểm bán lẻ trên địa bàn quận và phần lớn các quầy ở trung tâm huyện, xã đạt tiêu chuẩn thực hành tốt nhà thuốc GPP của các Hiệu thuốc.



- ✓ Với mạng lưới bán lẻ trải khắp từ nội thành đến ngoại thành, đây quả thực là mạng lưới chân rết bán hàng của Công ty, cho nên Công ty phải từng bước xây dựng được thương hiệu của Công ty. Để làm tốt được công việc này Công ty phải xây dựng từng bước và đủ thời gian để triển khai.
- **Chi nhánh Công ty tại Hà Nội:**  
Tiếp tục chăm sóc khách hàng đang ổn định để duy trì doanh số tăng trưởng.
- ✓ Quan hệ với khách hàng dựa trên Hợp đồng kinh tế đã ký kết, thống nhất các điều khoản về doanh số, trả nợ và thưởng phạt phải nghiêm túc thực hiện.
- ✓ Quan tâm tới mặt hàng mới của Công ty để triển khai phân phối, đồng thời tham mưu cho Công ty các mặt hàng mới, định hướng sản phẩm mới, cải tiến mẫu mã, bao bì, cách thức tiếp thị và phân phối.
- ✓ Công tác thu nợ và công nợ Công ty phải đảm bảo trong thời gian 2 tháng.

### III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY

#### 3.1. Báo cáo tình hình tài chính

- **Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2010
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLD/Nợ NH)	Lần	1,33	1,36
- Hệ số thanh toán nhanh (TSLD-Hàng tồn kho)/Nợ NH	-	1,13	1,16
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>	-		
- Hệ số nợ/tổng tài sản	-	0,73	0,75
- Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu	-	2,64	2,92
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá VHB/hàng tồn kho bq)	Vòng	14,77	15,72
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	-	1,97	2,31
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	2,1	3,6
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH	-	15,1	35,8
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng TS	-	4,2	8,3
- Hệ số lợi nhuận từ hoạt động KD/ Doanh thu thuần	-	2,8	4,2



(Báo cáo kiểm toán năm 2011 – DHP)

✓ *Chỉ tiêu khả năng thanh toán*

Khả năng thanh toán chung của Công ty qua các năm đều lớn hơn 1 trong đó năm 2011, khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty là 1,33 lần giảm nhẹ so với năm 2010 là 1,36 lần.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh năm 2011 cũng giảm so với năm 2010: năm 2011 hệ số này đạt 1,13 lần, so với năm 2010 là 1,16 lần. Điều này chứng tỏ Hàng tồn kho vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản lưu động của Công ty. Đồng thời Công ty cũng gia tăng việc sử dụng tài sản dài hạn để đảm bảo cho các khoản nợ ngắn hạn.

✓ *Chỉ tiêu về cơ cấu vốn*

Bảng phân tích các chỉ tiêu cơ cấu cơ cấu vốn - tài sản của Công ty qua các năm thể hiện rõ đặc thù của một doanh nghiệp sản xuất: Hệ số nợ/ tổng tài sản khá cao, năm 2011 là 0,73 có xu hướng giảm so với năm 2010 là 0,75. Hệ số nợ/ vốn chủ sở hữu cũng có xu hướng giảm từ năm 2010 đến năm 2011 (năm 2011 là 2,64 lần trong khi năm 2010 là 2,92lần). Nguyên nhân là do trong năm 2011 công ty có hoạt động phát hành chào bán 1 triệu cổ phiếu phổ thông cho cổ đông hiện hữu vào tháng 8/2011, khiến vốn chủ sở hữu tăng. Việc này giúp Công ty gia tăng được sự tự chủ về mặt tài chính đồng thời giảm thiểu tác động của chi phí tài chính lên hoạt động sản xuất kinh doanh.

✓ *Chỉ tiêu về năng lực hoạt động*

Tỷ số về năng lực hoạt động của Công ty các năm đều khá tốt, đặc biệt là hệ số vòng quay của hàng tồn kho. Năm 2011, cùng với việc đưa vào thị trường các sản phẩm mới, hệ số vòng quay hàng tồn kho của Công ty được cải thiện đáng kể, điều này chứng tỏ công tác tiếp thị, mở rộng thị trường của Công ty khá tốt.

✓ *Chỉ tiêu về khả năng sinh lời*

Do tốc độ tăng của doanh thu không tăng nhanh bằng tốc độ tăng của chi phí nên các hệ số thuộc nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời năm 2011 đều giảm so với năm 2010, đặc biệt là chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu giảm hơn một nửa so với năm 2010 do tác động tăng vốn chủ sở hữu trong năm 2011 và sự sụt giảm của lợi nhuận sau thuế trong kỳ.

• *Những thay đổi về vốn góp cổ đông:*

<i>TT</i>	<i>Cổ đông nắm trên 5% vốn</i>	<i>Số cổ phần</i>	<i>Giá trị (1000 đồng)</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
<i>1</i>	<i>Trần Văn Huyền</i>	<i>950.615</i>	<i>9.506.150.000</i>	<i>31,69%</i>
<i>2</i>	<i>Trần Văn Chuyên</i>	<i>203.435</i>	<i>2.034.350.000</i>	<i>6,78%</i>



3	Công ty TNHH Dược Hải Phòng	350.000	3.500.000	11,67%
---	-----------------------------	---------	-----------	--------

- **Tổng số cổ phiếu đăng ký phát hành năm 2011 theo từng loại:**

Trong năm 2011, công ty phát hành 1 triệu cổ phiếu phổ thông

- **Tổng số cổ phiếu đang lưu hành theo từng loại:**

+ Cổ phiếu phổ thông: 3.000.000 cổ phiếu

+ Cổ phiếu ưu đãi: không có

- **Số lượng cổ phiếu quỹ theo từng loại:**

+ Cổ phiếu phổ thông: không có

+ Cổ phiếu ưu đãi: không có

- **Cổ tức:**

Cổ tức năm 2011 tạm ứng chi trả là: 15%/ năm trên mệnh giá

### 3.2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

#### TÓM TẮT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	TĂNG, GIẢM	%TĂNG, GIẢM
Tổng giá trị tài sản	194.195,97	227.330,51	33.134,54	17,06
Doanh thu thuần	447.995,94	448.873,69	877,75	0,20
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	18.644,05	12.637,91	(6.006,14)	(32,21)
Lợi nhuận khác	(4,14)	(22,61)	(18,48)	
Lợi nhuận trước thuế	18.639,92	12.615,30	(6.024,62)	(32,32)
Lợi nhuận sau thuế	16.119,59	9.448,13	(6.671,46)	(41,39)

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2011 – DHP)

### 3.3. Những tiến bộ công ty đã đạt được



Năm 2011, mặc dù tình hình kinh tế xã hội nói chung còn nhiều khó khăn nhưng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty vẫn được duy trì và đạt được một số thành tựu như: Doanh thu năm 2011 tăng hơn 877 triệu đồng so với năm 2010, tổng tài sản tăng hơn 17% chủ yếu từ việc Công ty đã sử dụng tiền từ phát hành cổ phiếu để đầu tư mua máy móc thiết bị cho phân xưởng Nang mềm và thuốc uống theo tiêu chuẩn GMP-WHO và bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

### 3.4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

1. Tổng doanh thu: 360 tỷ đồng  
Trong đó: Kinh doanh nội địa : 310 tỷđ.  
Sản xuất công nghiệp : 50 tỷđ.
2. Các khoản nộp ngân sách: 4 tỷ đồng.
3. Lợi nhuận sau thuế: bằng 30% năm 2011
4. Thu nhập bình quân: 3.500.000 đồng/người/tháng.
5. Trả cổ tức 15%/năm
6. Thu nộp BHXH, BHYT, BH thất nghiệp đầy đủ, kịp thời.

## IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN CỦA CÔNG TY

### 4.1. Bảng cân đối kế toán

#### BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(Tại ngày 31/12/2010)

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>195.420.739.714</b>	<b>172.422.200.695</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>39.678.532.870</b>	<b>44.034.675.499</b>
1. Tiền	17.078.532.870	26.534.675.499
2. Các khoản tương đương tiền	22.600.000.000	17.500.000.000
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>9.000.000.000</b>	<b>0</b>
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>114.604.679.235</b>	<b>100.877.068.916</b>
1. Phải thu khách hàng	114.414.465.709	100.347.560.607
2. Trả trước cho người bán	47.606.611	0
3. phải thu nội bộ ngắn hạn	0	0
5. Các khoản phải thu khác	323.295.073	637.519.255
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	(180.688.158)	(108.010.946)





<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>29.780.013.520</b>	<b>25.139.713.066</b>
1. Hàng tồn kho	29.780.013.520	25.139.713.066
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	0	(1)
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>2.357.514.089</b>	<b>2.370.743.214</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	125.338.598	203.346.928
2. Thuế GTGT được khấu trừ	692.125.857	934.716.074
4. Tài sản ngắn hạn khác	1.540.049.634	1.232.680.212
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>31.909.772.782</b>	<b>21.773.771.442</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
4. Phải thu dài hạn khác	0	0
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)		
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>17.402.356.924</b>	<b>15.834.422.784</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	17.183.122.378	15.834.422.784
- Nguyên giá	43.591.155.518	35.629.299.980
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(26.408.033.140)	(19.794.877.196)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	0	0
- Nguyên giá		
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3. Tài sản cố định vô hình	0	0
- Nguyên giá	54.600.000	54.600.000
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(54.600.000)	(54.600.000)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	219.234.546	0
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>13.600.000.000</b>	<b>5.899.999.999</b>
3. Đầu tư dài hạn khác	13.600.000.000	5.899.999.999
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)		
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>907.415.858</b>	<b>39.348.659</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	907.415.858	39.348.659
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>227.330.512.496</b>	<b>194.195.972.137</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>		
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>164.920.221.975</b>	<b>146.370.270.226</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>146.751.295.800</b>	<b>126.706.021.689</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	8.424.200.000	7.449.200.000
2. Phải trả người bán	126.392.921.605	112.237.991.980



3. Người mua trả tiền trước		61.919.768
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	2.608.860.736	419.785.571
5. Phải trả người lao động	74.730.172	158.488.900
6. Chi phí phải trả	127.938.957	30.517.775
7. Phải trả nội bộ	0	0
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	5.898.815.376	2.532.347.798
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
11. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	3.223.828.954	3.815.769.897
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>18.168.926.175</b>	<b>19.664.248.537</b>
1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ	5.910.499.004	6.309.226.941
3. Phải trả dài hạn khác	1.419.102.960	680.902.960
4. Vay và nợ dài hạn	9.294.000.000	11.487.000.000
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	1.545.324.211	1.187.118.636
7. Dự phòng phải trả dài hạn		
<b>B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>62.410.290.522</b>	<b>48.884.025.809</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>62.410.290.522</b>	<b>45.068.255.912</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	30.000.000.000	20.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	4.655.903.683	3.055.897.883
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu quỹ (*)		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái		
7. Quỹ đầu tư phát triển	17.768.031.687	15.037.811.696
8. Quỹ dự phòng tài chính	4.086.477.653	3.176.101.359
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	2.061.829.138	1.606.640.991
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	3.838.048.361	2.191.803.982
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB		
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>		<b>3.815.769.897</b>
1. Nguồn kinh phí	0	0
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ		

**TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN****227.330.512.497****191.438.526.138***(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2011 – DHP)***4.2. Kết quả hoạt động kinh doanh****BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH***(Từ ngày 1/1/2011 đến ngày 31/12/2011)**Đơn vị tính: VNĐ*

<b>CHỈ TIÊU</b>	<b>Năm nay</b>	<b>Năm trước</b>
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	<b>453.999.306.382</b>	<b>452.443.674.104</b>
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	<b>5.125.616.639</b>	<b>4.447.734.464</b>
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>448.873.689.743</b>	<b>447.995.939.640</b>
4. Giá vốn hàng bán	<b>405.630.134.682</b>	<b>399.453.113.172</b>
<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>43.243.555.061</b>	<b>48.542.826.468</b>
6. Doanh thu hoạt động tài chính	5.821.825.571	3.013.167.844
7. Chi phí tài chính	1.751.738.361	2.166.531.779
- Trong đó: Chi phí lãi vay	1.204.045.566	1.370.895.334
8. Chi phí bán hàng	<b>7.908.731.644</b>	<b>7.674.336.158</b>
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	<b>26.766.997.696</b>	<b>23.071.072.698</b>
<b>10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>12.637.912.931</b>	<b>18.644.053.677</b>
11. Thu nhập khác	30.776.130	-
12. Chi phí khác	53.390.960	4.138.284
<b>13. Lợi nhuận khác</b>	<b>(22.614.830)</b>	<b>(4.138.284)</b>
<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>12.615.298.101</b>	<b>18.639.915.393</b>
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	<b>3.167.172.261</b>	<b>2.520.327.236</b>
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-
<b>17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>9.448.125.840</b>	<b>16.119.588.157</b>
<b>18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>4.199</b>	<b>8.060</b>

*(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2011 – DHP)***4.3. Lưu chuyển tiền tệ****BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ***Đơn vị tính: VNĐ*



<b>CHỈ TIÊU</b>	<b>NĂM TRƯỚC</b>	<b>NĂM NAY</b>
<b>I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh</b>		
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	449.766.938.942	442.805.832.991
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	(421.677.764.971)	(409.079.776.700)
3. Tiền chi trả cho người lao động	(17.316.644.911)	(19.153.644.420)
4. Tiền chi trả lãi vay	(1.067.753.596)	(875.862.880)
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	(1.982.938.887)	(2.661.792.557)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	117.517.647.041	287.758.142.714
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(127.067.536.897)	(302.005.375.314)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(1.828.053.278)</b>	<b>(3.212.476.165)</b>
<b>II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>		
1. Tiền chi để mua sắm, XDTSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(3.484.711.694)	(7.426.930.094)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các TS dài hạn khác	-	-
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	-	-
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	-	-
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-	-
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-	-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	-	-
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>(3.484.711.694)</b>	<b>(7.426.930.094)</b>
<b>III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính</b>		
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	1.832.011.200	11.600.005.800
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	868.000.000	1.765.000.000
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	(2.208.000.000)	(3.003.000.000)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(940.500.000)	(4.078.742.170)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>(448.488.800)</b>	<b>6.283.263.630</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ</b>	<b>(5.761.253.773)</b>	<b>(4.356.142.629)</b>
<b>Tiền và tương đương tiền đầu kỳ</b>	<b>49.795.929.272</b>	<b>44034.675.499</b>
<b>Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ</b>		
<b>Tiền và tương đương tiền cuối kỳ</b>	<b>44.034.675.499</b>	<b>39.678.532.870</b>

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2011 – DHP)



## V. BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN

### 5.1. Kiểm toán độc lập

❖ *Đơn vị kiểm toán độc lập:*

- ✓ Công ty TNHH Kiểm toán PKF Việt Nam
- ✓ Địa chỉ: Số 42 - Lô 6 - Đường Trung Yên 14 - Khu đô thị Trung Yên - Phường Trung Hòa - Quận Cầu Giấy - Hà Nội
- ✓ Điện thoại: 84-4-37833911/12/13                      Fax: 84-4-37833914
- ✓ Web: <http://www.pkf.com.vn>/Ý kiến kiểm toán độc lập:

❖ *Ý kiến của kiểm toán độc lập:*



Công ty TNHH Kiểm toán PKF Việt Nam  
PKF Vietnam Auditing Co.,Ltd



Chartered Accountants  
& Business Advisers

Số: 123 /2012/BCKT - PKF

Hà Nội, ngày 30 tháng 03 năm 2012

### BÁO CÁO KIỂM TOÁN

Về Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng  
cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2011.

Kính gửi: **HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN GIÁM ĐỐC  
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HẢI PHÒNG.**

Chúng tôi, Công ty TNHH Kiểm toán PKF Việt Nam đã thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2011 của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng bao gồm: Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc cùng ngày được lập tại ngày 28 tháng 3 năm 2012 và trình bày từ trang 05 đến trang 22 kèm theo.

Việc lập và trình bày Báo cáo tài chính này thuộc về trách nhiệm của Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về Báo cáo tài chính này căn cứ trên kết quả kiểm toán.

#### Cơ sở để đưa ra ý kiến

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam và các chuẩn mực kiểm toán quốc tế được thừa nhận tại Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải tuân thủ các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện kiểm toán để có được sự đảm bảo hợp lý rằng Báo cáo tài chính không còn chứa đựng các sai sót trọng yếu. Chúng tôi đã thực hiện việc kiểm tra theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, các bằng chứng xác minh những thông tin trong Báo cáo tài chính. Để đánh giá rủi ro, chúng tôi thực hiện xem xét hệ thống kiểm soát nội bộ liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính nhằm thiết lập các thủ tục kiểm toán thích hợp. Việc xem xét này, không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về sự hiện hữu của hệ thống kiểm soát nội bộ trong đơn vị. Công việc kiểm toán của chúng tôi cũng bao gồm việc đánh giá sự tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành, các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng, các ước tính và xét đoán quan trọng của Ban Giám đốc cũng như cách trình bày tổng quát Báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng công việc kiểm toán của chúng tôi đã đưa ra những cơ sở hợp lý cho ý kiến kiểm toán.

#### Ý kiến của kiểm toán viên

Theo ý kiến chúng tôi, xét trên các khía cạnh trọng yếu Báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh một cách trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, được lập phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.



Công ty TNHH Kiểm toán PKF Việt Nam

**CÔNG TY  
TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN  
KIỂM TOÁN  
PKF VIỆT NAM**

**Mai Lan Phương**  
Tổng Giám đốc

Chứng chỉ KTV số: D.0077/KTV  
PKF Vietnam Auditing Company Limited | ABN 411209545

Head Office:  
No.42, Lot 6 Trung Yên 14 Street | Trung Yên New Urban Area | Cầu Giấy District | Hà Nội | Viet Nam  
Tel: (84-4) 3783 3911/12/13 | Fax: (84-4) 3783 3914 | Email: hn@pkf.com.vn | www.pkf.com.vn

**Bùi Văn Vương**  
Kiểm toán viên  
Chứng chỉ KTV số: 0780/KTV



❖ Các nhận xét đặc biệt: Không có

5.2. Kiểm toán nội bộ

❖ Ý kiến kiểm toán nội bộ: Không có

❖ Các nhận xét đặc biệt: Không có

## VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

6.1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của tổ chức, công ty

Không có

6.2. Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do tổ chức, công ty nắm giữ

Không có

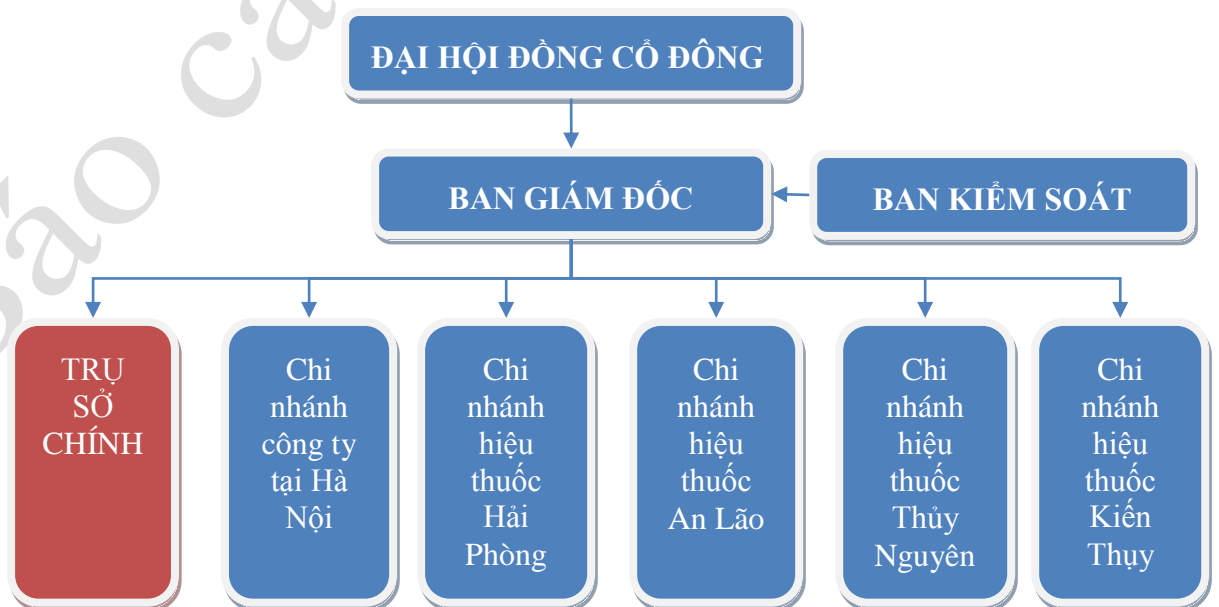
6.3. Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan

Không có

## VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

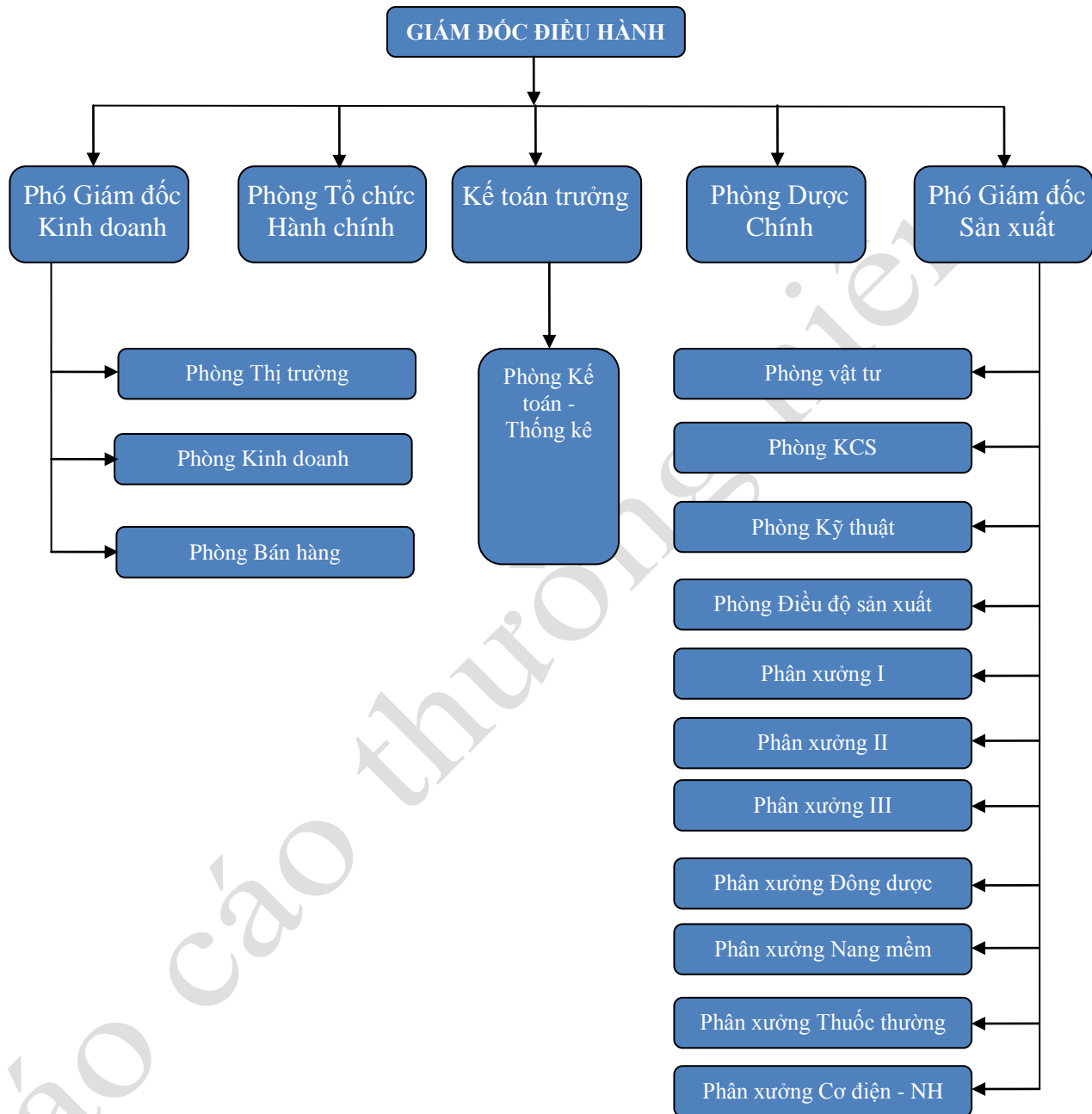
7.1. Cơ cấu tổ chức của công ty

### SƠ ĐỒ QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY





## SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY



### 7.2. Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành

Ban Giám đốc điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Công ty hiện nay có một Giám đốc và hai Phó Giám Đốc. Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm hoặc bãi nhiệm.

Cơ cấu Ban Giám đốc hiện tại như sau:





STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Trần Văn Huyền	Giám Đốc
2	Ông Nguyễn Văn Vê	Phó Giám Đốc
3	Ông Vũ Phú Định	Phó Giám Đốc
4	Bà Trần Thị Oanh	Kế toán trưởng

**Tóm tắt sơ yếu lý lịch của các thành viên Ban giám đốc**

**ÔNG TRẦN VĂN HUYỀN**

Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc  
Ông sinh ngày 29/01/1961.

Ông đã tốt nghiệp bằng Dược sỹ đại học. Số  
cổ phần sở hữu của ông tại Công ty là  
**950.615** CP tương ứng với tỷ lệ 31,69%

**ÔNG NGUYỄN VĂN VÊ**

Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Phó  
Giám đốc.

Ông sinh ngày 28/12/1962.  
Ông tốt nghiệp Cử nhân kinh tế. Hiện  
ông sở hữu **115.568** CP tương ứng với tỷ  
lệ 3,85 %.

**ÔNG VŨ PHÚ ĐỊNH**

Phó Giám đốc

Ông sinh ngày 11/4/1976.

Ông đã tốt nghiệp bằng cử nhân Đại học  
Kinh tế quốc dân. Ngoài chức vụ Phó Giám  
đốc, ông còn kiêm Trưởng phòng Kinh  
doanh, Trưởng ban kiểm soát Công ty. Số  
cổ phần sở hữu của ông tại Công ty là  
**33.086** CP tương ứng với tỷ lệ 1,1 %

**BÀ TRẦN THỊ OANH**

Phó chủ tịch HĐQT kiêm Kế toán trưởng

Bà sinh ngày 04/12/1960.

Bà tốt nghiệp Cử nhân kinh tế. Hiện bà  
sở hữu **70.000** CP tương ứng với tỷ lệ  
2,33 %.

**7.3. Thay đổi thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, kế toán trưởng trong năm**

Trong năm Công ty không có bất cứ sự thay đổi thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, kế toán trưởng nào.

**7.4. Quyền lợi của Ban Giám đốc**



Được hưởng đầy đủ các khoản Tiền lương, thưởng, ngoài ra không có khoản thu nhập nào khác.

## 7.5. Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động

- **Cơ cấu lao động**

Tổng số CBCNV trong Công ty tính đến ngày 31/03/2012 là 532 người, Trong đó, cơ cấu theo trình độ lao động như sau:

**Bảng 14- Cơ cấu lao động theo trình độ lao động**

STT	Trình độ lao động	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	Trình độ Đại học và trên Đại học	89	16,73
2	Trình độ Cao đẳng và Trung cấp	197	37,03
3	Công nhân kỹ thuật và Lao động phổ thông	246	46,24
	<b>Tổng</b>	<b>532</b>	<b>100</b>

*(Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng)*

- **Chính sách với người lao động**

Công ty vẫn áp dụng thang bảng lương của DNNN nên các chính sách về tiền lương, tiền thưởng vẫn theo các quy định của Nhà nước, Công ty có vận dụng trợ cấp thu hút từ 1-2 triệu đồng/tháng đối với các lao động có trình độ Đại học một số ngành cần cho SXKD và Công ty đang có nhu cầu như DSDH, CN Hóa, CNKT chính quy, Ngoài ra, đối với lao động ở xa, Công ty có hỗ trợ tiền xăng xe, ăn ca...

## VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

### 8.1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

- **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định và thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý hoặc chỉ đạo thực hiện của Hội đồng quản trị. Số lượng thành viên Hội đồng quản trị là 5 người do Đại Hội đồng cổ đông bầu. Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là 05 năm, thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với nhiệm kỳ không hạn chế.

Thành viên Hội đồng quản trị bao gồm:



STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Trần Văn Huyền	Chủ tịch HĐQT – Giám đốc
2	Trần Thị Oanh	Phó chủ tịch HĐQT – Kế toán trưởng
3	Nguyễn Văn Vê	Ủy viên HĐQT – Phó giám đốc
4	Bùi Quang Hưng	Ủy viên HĐQT
5	Nguyễn Thị Phương Hoa	Ủy viên HĐQT

✓ **Hoạt động của HĐQT**

Trong năm 2010 vừa qua, Hội đồng quản trị cùng Ban giám đốc đã phối hợp xác định, điều chỉnh kế hoạch kinh doanh và sắp xếp phù hợp với từng giai đoạn, theo từng thời điểm. Bên cạnh đó, lực lượng dược sỹ, công nhân kỹ thuật bậc cao luôn được bố trí đầy đủ, tuân thủ nghiêm túc theo kế hoạch sản xuất kinh doanh.

✓ **Tỷ lệ sở hữu cổ phần/ vốn góp của HĐQT**

TT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần năm giữ	Tỷ lệ năm giữ
1	Trần Văn Huyền	Chủ tịch HĐQT – Giám đốc	950.615	26,41 %
2	Trần Thị Oanh	Phó chủ tịch HĐQT – Kế toán trưởng	70.000	2,33 %
3	Nguyễn Văn Vê	Ủy viên HĐQT – Phó giám đốc	115.568	3,85 %
4	Bùi Quang Hưng	Ủy viên HĐQT	63.950	2,13 %
5	Nguyễn Thị Phương Hoa	Ủy viên HĐQT	63.471	2,12 %

✓ **Thù lao của HĐQT (được thông qua tại ĐHĐCĐ hàng năm)**

Chủ tịch Hội đồng quản trị: Hệ số: 1

Phó CT Hội đồng quản trị: Hệ số: 0,7

Thành viên Hội đồng quản trị: Hệ số: 0,5

Mức lương BQ thực hiện từng năm \* Hệ số

• **Ban kiểm soát**



Ban kiểm soát thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc trong việc quản lý và điều hành công ty; chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao. Số lượng thành viên Ban Kiểm soát có từ 03 hoặc 05 người do Đại hội cổ đông bầu ra. Trong Ban Kiểm soát phải có ít nhất một thành viên là người có chuyên môn về tài chính kế toán, thành viên này không phải là nhân viên trong bộ phận kế toán, tài chính của Công ty và không phải là nhân viên của Công ty kiểm toán độc lập đang thực hiện việc kiểm toán các báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát phải bầu một thành viên là cổ đông của Công ty làm Trưởng ban.

Ban Kiểm soát của Công ty hiện nay gồm 3 thành viên :

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Vũ Phú Định	Trưởng Ban Kiểm Soát
2	Vũ Thị Hoa	Thành viên Ban Kiểm Soát
3	Nguyễn Thị Hương	Thành viên Ban Kiểm Soát

✓ **Hoạt động của Ban kiểm soát**

Trong năm 2010, Ban Kiểm soát đã tiến hành các hoạt động sau:

- Tham gia tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2009.
- Tham dự các cuộc họp của Hội đồng quản trị khi được mời dự.
- Xem xét các báo cáo tài chính, kết quả kinh doanh giữa năm và khi kết thúc năm do Ban Giám đốc điều hành lập báo cáo.
- Xem xét các báo cáo của các tổ chức tư vấn niêm yết và tổ chức kiểm toán.
- Để hoàn thành tốt nhiệm vụ, Ban Kiểm soát tổ chức các cuộc họp thông qua các nội dung báo cáo của Ban Kiểm soát trước Đại hội cổ đông thường niên, thông qua kế hoạch triển khai công tác kiểm tra giám sát trong năm, các thành viên Ban Kiểm soát luôn có sự trao đổi thường xuyên về các hoạt động của công ty và hỗ trợ nhau trong công việc.
- Để tham gia trong công tác quản trị công ty, các đợt kiểm tra, giám sát Ban Kiểm soát đều có kết quả phân tích, đánh giá sơ bộ. Các ý kiến quan trọng của các thành viên Ban Kiểm soát về tình hình quản lý, hoạt động của các đơn vị đều được lập bằng văn bản trực tiếp gửi đến Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty ... Những công việc phát sinh hàng ngày hoặc đột xuất liên quan đến vấn đề còn tồn tại trong quản lý và điều hành, các thành viên Ban Kiểm soát được trao đổi kịp thời với Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty và các phòng ban liên quan.
- Thẩm định báo cáo tài chính công ty.
- Giám sát tình hình hoạt động điều hành, giám sát hoạt động của HĐQT, Tổng Giám đốc điều hành.



- Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS với HĐQT và Tổng giám đốc.
- Trong quá trình thực hiện nhiệm vụ Ban kiểm soát tuân thủ chấp hành luật pháp, tuân thủ Điều lệ công ty, Nghị quyết ĐHĐCĐ và các quy định của Công ty.

✓ **Tỷ lệ sở hữu cổ phần/ vốn góp của BKS**

TT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần năm giữ	Tỷ lệ năm giữ
1	Vũ Phú Định	Trưởng Ban kiểm soát	33.086	1,1 %
2	Vũ Thị Hoa	Ủy viên Ban Kiểm soát	10.308	0,34 %
3	Nguyễn Thị Hường	Ủy viên Ban Kiểm soát	47.495	1,58 %

✓ **Thù lao của BKS (được thông qua tại ĐHĐCĐ hàng năm)**

Trưởng ban kiểm soát: Hệ số: 0,5

Các thành viên Ban kiểm soát: Hệ số: 0,3

Mức lương BQ thực hiện từng năm \* Hệ số

**8.2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông đến ngày 31/03/2012:**

• **Cơ cấu cổ đông**

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
<b>Trong nước</b>					
1	<b>Tổ chức</b>	1	350.000	3.500.000.000	11,67 %
2	<b>Cá nhân</b>	424	2.650.000	26.500.000.000	88,33 %
	Cá nhân trong Công ty	401	2.267.322	22.673.220.000	75,58 %
	Cá nhân ngoài Công ty	22	382.678	3.826.780.000	12,75 %
	<b>Tổng</b>	<b>425</b>	<b>3.000.000</b>	<b>30.000.000.000</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: Công ty cổ phần Dược phẩm Hải Phòng)

• **Cổ đông/thành viên góp vốn Nhà nước**

Không có

• **Cổ đông/thành viên góp vốn sáng lập**



STT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị	Tỷ lệ
			(Đồng)	(%)
1	Trần Văn Huyền	950.615	9.506.150.000	26,41 %
2	Trần Thị Oanh	70.000	700.000.000	2,33 %
3	Bùi Quang Hưng	63.950	639.500.000	2,13 %

(Nguồn: Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng)

Theo quy định tại Điều 84 khoản 5 Luật doanh nghiệp, sau 3 năm kể từ ngày Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đều được bãi bỏ. Như vậy đến thời điểm hiện tại, các cổ đông sáng lập của Công ty đã được tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông đang nắm giữ.

- **Cổ đông/thành viên góp vốn nước ngoài:**

Không có

Hải Phòng, ngày 19 tháng 4 năm 2012

Công ty Cổ phần Dược phẩm Hải Phòng

**CHỦ TỊCH HĐQT**

**TRẦN VĂN HUYỀN**