

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM 2/9



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2011**

THÁNG 04/2012



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM 2/9
NaDyPhar

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

NADYPHAR 299/22 Lý Thường Kiệt, Phường.15, Quận.11

TP.Hồ Chí Minh, Ngày 20 tháng 04 năm 2012

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2011

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM 2/9

I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CÔNG TY:

1. Những sự kiện quan trọng:

- Công ty CPDP 2/9 TP.HCM (Nadyphar) tiền thân là Xí nghiệp Dược Phẩm 2/9 được thành lập từ năm 1976 trên cơ sở sát nhập 07 viện Bảo chế tư nhân cũ trước 30/04/75 tại Sài Gòn. Ngày 02/08/1977 Ủy ban Nhân dân Thành Phố ra quyết định số 437/QĐUB thành lập công nhận Xí nghiệp Dược phẩm 2/9 trực thuộc Sở y Tế Thành Phố Hồ Chí Minh là Doanh nghiệp Nhà nước và là đơn vị kinh tế cơ sở có tư cách pháp nhân và hạch toán kinh tế độc lập.

- Sau đó căn cứ vào chủ trương của Nhà nước về việc nhất quán chính sách kinh tế nhiều thành phần theo định hướng XHCN nhằm tạo mọi điều kiện thuận lợi để Doanh nghiệp và người lao động đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh với mục đích đa dạng hóa hình thức sở hữu trong đó có việc Cổ phần hóa Doanh nghiệp Nhà nước chủ yếu để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tạo điều kiện cho người lao động thực sự làm chủ Doanh nghiệp. Năm trong định hướng trên, Nhà nước đã ban hành nghị định 44/CP ngày 29/06/1998 về việc chuyển đổi một số Doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty Cổ phần, theo đó Công ty đã tiến hành làm các thủ tục hồ sơ để chuyển đổi hình thức sở hữu.

- Theo quyết định số 736/QĐ-TTg ngày 15/06/2001 của Chính Phủ, Công ty đã chuyển đổi thành Công ty Cổ phần với giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu số 4103000594 ngày 10/09/2001 do sở Kế Hoạch và Đầu tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp. Từ tháng 10/2001 Công ty chính thức hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần với tên gọi "Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 2/9 TP. HỒ CHÍ MINH (NaDyPhar)", vốn điều lệ ban đầu là 18 tỷ đồng trong đó phần vốn của Nhà nước tại Công ty chiếm 29% còn lại là phần vốn góp của Cán bộ Công nhân viên trong Công ty và các cổ đông ngoài Công ty.

- Qua ba năm 2007, 2009 và 2010, trong quá trình hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần, Công ty đã được Ủy ban Nhân Dân Tp.HCM và Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước cho phép phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ dưới các hình thức tăng vốn cụ thể như sau :

. Ngày 15/06/2007 công ty phát hành cổ phiếu thường cho cổ đông hiện hữu từ nguồn Quỹ đầu tư phát triển (9.000.000.000 đồng) **tăng vốn điều lệ lên 27 tỷ**

đồng, trong đó cổ phần Nhà nước chiếm 29% còn lại là cổ phần của Cán bộ công nhân viên trong Công ty và các cổ đông bên ngoài.

- . Ngày 10/02/2009 công ty tiếp tục phát hành cổ phiếu thưởng từ nguồn Quỹ Đầu Tư Phát Triển (13.499.680.000 đồng) cho các cổ đông hiện hữu để **tăng vốn điều lệ lên 40.499.680.000 đồng**, trong đó cổ phần Nhà nước chiếm 29% còn lại là cổ phần của Cán bộ công nhân viên trong Công ty và các cổ đông bên ngoài
- . Ngày 1/11/2010 Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ từ 40.499.680.000 lên **55.500.000.000 đồng** cho các cổ đông hiện hữu, cán bộ chủ chốt và các đối tác chiến lược của Công ty, trong đó cổ phần Nhà nước chiếm 29% còn lại là cổ phần của Cán bộ Công nhân viên trong Công ty và các cổ đông bên ngoài

2. Quá trình phát triển:

2.1. Ngành nghề kinh doanh:

– Ngành nghề kinh doanh của Công ty chủ yếu là sản xuất và kinh doanh dược phẩm. Sau khi Cổ phần hóa qua giấy phép đăng ký lần đầu, Công ty đã thực hiện đăng ký để thay đổi xin cấp giấy phép kinh doanh với ngành nghề sau:

- . Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu.
- . Kinh doanh, xuất nhập khẩu dược phẩm.
- . Gia công, sản xuất bao bì dược phẩm.
- . Đầu tư xây dựng, kinh doanh cao ốc văn phòng, nhà ở. Cho thuê văn phòng, kho.
- . Sản xuất, kinh doanh thực phẩm chức năng.
- . Được phép kinh doanh đa ngành nghề theo quy định của pháp luật.

2.2 Tình hình hoạt động:

– Hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu của Công ty là sản xuất và phân phối thuốc cho người tiêu dùng thông qua các đại lý, cửa hàng thuốc Công ty cũng như các cửa hàng thuốc trong và ngoài nước. Công ty có Nhà máy đạt các tiêu chuẩn: WHO – GMP; GLP; GSP, đây là yếu tố cần thiết giúp Công ty Cổ Phàn Dược Phẩm 2/9 Nadyphar vững bước trên con đường hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

* Trong lĩnh vực sản xuất thuốc: 100% sản phẩm của Công ty đều được Bộ Y Tế cấp số đăng ký lưu hành trên toàn quốc. Sản phẩm của Công ty có chất lượng, được sản xuất trên những dây chuyền khép kín, trong Nhà máy việc vận hành sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn “Thực hành sản xuất thuốc tốt của tổ chức Y tế Thế giới(GMP-WHO)”, sản phẩm đều qua kiểm nghiệm theo tiêu chuẩn kiểm nghiệm thuốc tốt (GLP) và được bảo quản, tồn trữ theo tiêu chuẩn tồn trữ thuốc tốt (GSP). Mẫu mã bao bì thuốc của Công ty phong phú về chủng loại, hình thức đẹp, thu hút người tiêu dùng khi sử dụng.

* Thuốc của Công ty sản xuất được phân chia thành 8 nhóm:

- . Giảm đau: hạ sốt, kháng viêm.
- . Thuốc bổ: Vitamin, khoáng chất.

- . Hô hấp: kháng dị ứng.
- . Tiêu hóa: đường ruột.
- . Kháng sinh.
- . Dùng ngoài.
- . Thảo dược.
- . Tiêu đường.

* Các nhóm sản phẩm được sản xuất dưới nhiều dạng: thuốc viên nén, thuốc viên bao phim, thuốc viên bao đường, viên nang, thuốc bột, thuốc cốt, thuốc nước, thuốc ống uống, dầu cao, thuốc mỡ, thuốc phẩn, v.v.... Thuốc được sản xuất theo tiêu chuẩn quốc tế (GMP - WHO) đảm bảo chất lượng thuốc cho người sử dụng.

• Trong lĩnh vực phân phối thuốc: Công ty thực hiện phương châm phân phối thuốc đến tay người tiêu dùng đạt chất lượng thông qua hệ thống đại lý, cửa hàng và mạng lưới trình dược viên, cộng tác viên của Công ty, đồng thời Công ty cũng tiến hành mở rộng thêm thị phần trong và ngoài nước bằng cách củng cố, tăng cường mạng lưới trình dược, mạng lưới cộng tác viên cùng với việc tạo mối quan hệ thường xuyên với các đại lý, khách hàng để thăm dò thị trường, tìm hiểu thêm các thông tin về sản phẩm của Công ty nhằm thực hiện tốt khẩu hiệu “Nadyphar chất lượng vì sức khỏe mọi nhà”. Đến nay Công ty đã có mạng lưới phân phối sản phẩm gồm:

- * 17 cộng tác viên khắp các tỉnh thành phố trong Nước, thực hiện việc thăm dò, giới thiệu sản phẩm tại các Công ty Dược.
- * 10 trình dược viên thành phố theo dõi phân phối thuốc cho 853 khách hàng.
- * 10 trình dược viên tỉnh ngoài mạng lưới cộng tác viên theo dõi phân phối thuốc cho 440 khách hàng.
- * Ngoài ra Công ty còn có sự liên kết với Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn hỗ trợ cho Công ty trong việc tiêu thụ sản phẩm.
- Với mạng lưới phân phối trên, sản phẩm tiêu thụ trong năm 2011 của Cty đạt:

Sđt	Sản phẩm	Đvt	Thực hiện năm 2011
1	Thuốc ống uống	ống	16.435.024
		lít	135.282,59
2	Thuốc viên	Viên	301.228.110
	Trong đó : kháng sinh viên	Viên	20.554,170
3	Thuốc nước	Lít	6.553,915
4	Thuốc nước uống	Lít	4.533,480

Sđt	Sản phẩm	Đvt	Thực hiện năm 2011
5	Thuốc nước khác	Lít	770.000
6	Dầu nước	Lít	1.250,435
7	Thuốc cốm – bột phán	Kg	165.342,775
8	Thuốc bột	Kg	34.457,225
9	Thuốc cốm	Kg	127.208,040
10	Phán	Kg	3.677,510
11	Thuốc mỡ	Kg	533.916

3. Định hướng phát triển :

– Hơn 30 năm hình thành và phát triển, Công ty CPDP 2/9 (Nadyphar) là một trong những Công ty sản xuất thuốc chữa bệnh có uy tín tại Việt Nam. Sản phẩm của Công ty trong thời gian qua liên tục đạt các danh hiệu như : “Cúp Vàng Thương Hiệu An Toàn Vì Sức Khỏe Cộng Đồng năm 2004”, “Chìa Khóa Vàng Thương Hiệu Yêu Thích năm 2004”, “Cúp Vàng Thương Hiệu Uy Tín Chất Lượng năm 2005 - 2006”, “Cúp Thương Hiệu Mạnh Việt Nam năm 2005 - 2006, 2010”, “Hàng Việt Nam chất lượng cao “, “ Tốp 100 của 500 thương hiệu hàng Việt Nam của Liên Hiệp các hội KHKT VN “ v.v...

– Công ty đã đề ra mục tiêu kinh doanh trên cơ sở hoạch định chiến lược kinh doanh trung và dài hạn. Cụ thể như sau:

3.1. Mục tiêu chủ yếu của Công ty:

– Sau khi Công ty được chuyển đổi sở hữu là Công ty Cổ phần, mục tiêu của Công ty luôn hướng đến việc lợi ích cho tất cả các bên liên quan trong đó bao gồm cổ đông Công ty. Công ty luôn tập trung vào các quan điểm:

* Công bằng minh bạch hài hòa giữa quyền lợi cổ đông và quyền lợi người lao động trong khuôn khổ tôn trọng pháp luật.

* Sử dụng vốn có hiệu quả và bảo toàn vốn, lấy lợi nhuận hợp pháp làm nền tảng cho mọi thu nhập của Công ty.

* Xem việc sản xuất Dược phẩm làm nền tảng cho phát triển chính của Công ty và chất lượng sản phẩm được đặt lên hàng đầu, đưa thương hiệu NADYPHAR đến với mọi người .

* Đầu tư hiệu quả trong các lĩnh vực khác.

* Từng bước mở rộng ngành nghề kinh doanh; phát triển mạng lưới và chi nhánh bán hàng; đồng thời củng cố đẩy mạnh phát triển thị trường, áp dụng linh hoạt các chính sách về giá cả; chi phí hoa hồng, chiết khấu; tiếp thị cùng với các chính

* sách khen thưởng cho các mức độ cống hiến phù hợp để tạo động lực phát huy hiệu quả trong SXKD.

3.2 Chiến lược phát triển trung hạn và dài hạn:

- Nhiệm vụ chiến lược của Công ty là xây dựng Công ty trở thành một trong những Công ty Dược của Việt Nam phát triển vững mạnh toàn diện trong lĩnh vực SXKD Dược phẩm, đạt mức tăng trưởng lợi nhuận từ 10% /năm trở lên. Công ty tiếp tục ổn định và mở rộng quy mô sản xuất, thăm dò thị trường, tìm kiếm đối tác để hợp tác và gia công sản phẩm góp phần làm tăng hiệu quả của Công ty.

- Mở rộng mạng lưới kinh doanh để tăng thêm thị trường tiêu thụ, tăng cường việc đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm mới có chất lượng cao trong đó sẽ nghiên cứu triển khai sản xuất kinh doanh mặt hàng thực phẩm chức năng, đưa việc sản xuất thực phẩm chức năng tại Nhà máy Q2 để phát triển thêm sản phẩm.

- Tập trung khai thác các bất động sản hiện có một cách hiệu quả thông qua việc hợp tác kinh doanh đầu tư xây dựng cao ốc văn phòng, kho bãi.

- Một số chiến lược cụ thể cho định hướng phát triển của Công ty cụ thể trong các hoạt động sau:

*** Hoạt động sản xuất, kinh doanh:**

- . Nâng cao năng lực SXKD, định hướng cho việc xuất khẩu Dược phẩm, kinh doanh đa ngành nghề theo qui định của pháp luật,
- . Đầu tư nghiên cứu phát triển, đặc biệt là nghiên cứu để đưa vào sản xuất các sản phẩm mới, cải tiến mẫu mã đẹp, phù hợp hơn với thị hiếu người tiêu dùng.
- . Kiểm soát chi phí chặt chẽ, sử dụng vốn có hiệu quả cao nhất để đầu tư mua sắm thiết bị, ứng dụng các công nghệ tiên tiến để tăng năng suất lao động cung cấp những sản phẩm có chất lượng cao đạt tiêu chuẩn quốc tế, giá thành hợp lý nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao và khắt khe của thị trường trong, ngoài nước.
- . Mở rộng và phát triển hệ thống phân phối sản phẩm, đa dạng hóa thị trường. Đẩy mạnh tham gia đấu thầu cung cấp thuốc cho khối điều trị tại các bệnh viện và các chương trình quốc gia.
- . Xây dựng các chương trình quảng cáo đồng bộ, có hiệu quả, khuyến mãi và xây dựng giá cả phù hợp đến tay người tiêu dùng, tham gia thực hiện chương trình bình ổn giá của Sở Y Tế TP. Hồ Chí Minh.
- . Nghiên cứu mặt hàng mới có nguồn gốc Dược liệu. Mặt hàng có chất lượng và giá trị điều trị cao, có sức cạnh tranh trên thị trường.

*** Hoạt động tiếp thị, quảng cáo thương hiệu:**

- . Xây dựng thương hiệu NADYPHAR bền vững, không ngừng mở rộng và giữ vững thị trường truyền thống, mở thêm thị trường mới sang Campuchia và các nước khác.
- . Tăng cường việc tiếp thị ở thị trường nội địa, quốc tế thông qua các hình thức tham gia các hội chợ triển lãm nhằm giới thiệu sản phẩm và khuyếch trương thương hiệu trên các kênh thông tin cũng như trên các diễn đàn thiết thực và có hiệu quả.
- . Mở rộng quan hệ công chúng, chăm sóc khách hàng chu đáo, tổ chức Hội nghị khách hàng hàng năm. Tổng kết hoạt động của Gia đình Nadyphar và tổ chức cho các thành viên tham quan du lịch theo tiêu chuẩn.
- . Tham gia các hiệp hội, ngành hàng, các tổ chức chuyên môn, các hội nghề nghiệp để tìm cơ hội hợp tác đầu tư, phát hành Catalog giới thiệu sản phẩm, đưa thông tin sản phẩm vào các tài liệu khoa học để hướng dẫn, giới thiệu sản phẩm cùng với việc cung cấp đầy đủ thông tin về sản phẩm cho giới điều trị và người tiêu dùng.

* Hoạt động tài chính:

- . Duy trì hệ thống tài chính lành mạnh và ổn định; sử dụng các quỹ tài chính của Công ty đúng mục đích, có hiệu quả và có tái tạo thặng dư bổ sung nguồn vốn phát triển ngày càng nhiều hơn.
- . Công tác kế toán luôn tuân thủ Luật Kế Toán; Luật Quản Lý Thuế. Cập nhật thường xuyên và hiệu chỉnh kịp thời các thay đổi chính sách thuế của Nhà nước quy định.
- . Thực hiện báo cáo định kỳ cho Cơ Quan Thuế, Chi Cục Thống Kê, Ủy Ban Chứng Khoán Nhà nước.
- . Tích cực tìm kiếm các nguồn vốn tài trợ, đầu tư có mức chi phí thấp để hỗ trợ bổ sung hiệu quả trong kinh doanh.

* Nguồn nhân lực:

- . Tăng cường phát triển nguồn nhân lực, chú trọng bồi dưỡng kiến thức chuyên môn nghiệp vụ đối với Cán bộ lãnh đạo, Cán bộ quản lý và đội ngũ công nhân viên phù hợp với yêu cầu mới.
- . Tổ chức các khóa huấn luyện đào tạo cho Cán bộ, công nhân viên về chuyên môn theo sự hỗ trợ các đơn vị cùng ngành liên quan.
- . Tuyển dụng, đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề và cán bộ quản lý có năng lực, trình độ đủ đảm đương nhiệm vụ. Trẻ hóa từng bước đội ngũ cán bộ của Công ty, chú trọng tới việc đào tạo đội ngũ cán bộ kế thừa.
- . Xây dựng chính sách trọng dụng nhân tài, thu hút chất xám phục vụ cho nhu cầu ngày càng phát triển của Công ty.
- . Có chính sách lương, thưởng hợp lý góp phần kích thích sáng tạo và đóng góp tích cực của CBCNV trong Công ty.

. Thường xuyên phát động và tổ chức các phong trào thi đua trong sản xuất nhằm phát huy các sáng tạo, các cải tiến để tăng năng suất. Thực hiện tiết kiệm trong sản xuất, kinh doanh để nâng cao hơn nữa hiệu quả của Công ty. Để đảm bảo thu nhập cho người lao động nhằm giúp người lao động an tâm trong sản xuất ra sức cùng Công ty hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch hàng năm.

II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

1. Đặc điểm của kết quả hoạt động SXKD năm 2011:

- Thị trường Dược phẩm năm 2011 vẫn tiếp tục chịu nhiều biến động của suy giảm kinh tế (biến động về nguyên liệu, tỉ giá và lãi suất ảnh hưởng không tốt đến doanh thu và lợi nhuận của các doanh nghiệp).
- Thuốc bảo hiểm y tế tăng mạnh, thị trường bán lẻ có xu hướng thu hẹp, mặc dù tăng trưởng khoảng 25% mỗi năm và trên thực tế tại thị trường dược Việt Nam lâu nay vẫn tồn tại tâm lý “sính ngoại”. Lượng thuốc nhập khẩu chỉ chiếm 28% nhưng giá trị lên tới 72% toàn thị trường. Thuốc sản xuất trong nước ngược lại chiếm 72% về lượng nhưng giá trị chỉ có 28%. Đây sẽ là những yếu tố hấp dẫn thu hút nhiều nhà đầu tư nước ngoài rót vốn vào thị trường này.

- Cục Quản Lý Dược điều tiết việc đăng ký lưu hành thuốc theo đúng quy định của pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế, ban hành nhiều quy chế mới nên việc đăng ký mới và đăng ký lại phải thay đổi, bổ sung mới đáp ứng được yêu cầu.

- Cơ cấu thị phần thay đổi, các sản phẩm của doanh nghiệp dược phía Bắc chiếm thị trường phía Nam, doanh nghiệp dược miền Tây giữ vững thị trường đồng thời tăng thị phần tại TP.Hồ Chí Minh và miền Trung. Các Công ty trung ương và TNHH tăng thị phần tại TP.Hồ Chí Minh cạnh tranh xâm lấn và cạnh tranh khu vực với các doanh nghiệp phía Bắc.

- Hệ thống dược TP.Hồ Chí Minh đã và đang mất dần thị phần trên tất cả các vùng.
- Hội Đồng Quản Trị - Ban Tổng Giám Đốc Cty CPDP 2/9 trong năm đã có nhiều nỗ lực cố gắng thể hiện một số nét nổi bật trong sản xuất - kinh doanh như sau :

2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011 :

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2011	Thực hiện 2011	Tỷ lệ % (TH/KH)
1	Doanh thu + Thu nhập khác	145.000.000.000	141.048.452.457	97,27%
2	Lợi nhuận trước thuế	22.000.000.000	21.310.529.231	96,87%
3	Lợi nhuận sau thuế	17.483.075.000	16.763.081.989	95,88%
4	Chi trả cổ tức	14%	15%	107.14%

5	Thu nhập bình quân người/tháng	5.500.000	5.500.000	100%
---	--------------------------------	-----------	-----------	------

2.1 Những dự án chủ yếu trong năm của Công ty :

- Thông qua đề xuất nghiên cứu việc sửa chữa, cải tạo lại Nhà máy chuẩn bị cho việc tái xét duyệt GMP.
- Đầu tư cho sản xuất kinh doanh, trong đó ưu tiên đầu tư máy móc thiết bị, hiện đại hóa hơn dây chuyền sản xuất cho phân xưởng để nâng cao năng suất lao động, đáp ứng việc cung cấp sản phẩm cho thị trường.
- Đầu tư đổi mới dây chuyền sản xuất, mua máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, sửa chữa văn phòng trị giá : 4.920.732.700đ

2.2 Kế hoạch trong năm 2012 :

- Trong tình hình bối cảnh kinh tế hiện nay, Công ty cũng đang có khó khăn trong việc định hướng phát triển do bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới nói chung và trong nước nói riêng. Sự cạnh tranh cạnh giá cả trên thị trường trong Ngành Dược cũng đang diễn ra gay gắt, tỷ giá đô thường xuyên biến động làm ảnh hưởng đến việc nhập nguyên liệu và vật liệu để sản xuất dẫn đến giá đầu vào tăng làm tăng giá thành sản phẩm.
- Dựa trên nền tảng sẵn có, Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 2/9 chú trọng vào các mục tiêu lớn sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2012	Thực hiện năm 2011	Tỷ lệ % tăng
1. Doanh thu	158.000.000.000	141.048.452.457	112,01%
2. Lợi nhuận trước thuế	22.500.000.000	21.310.529.231	105,58%
3. Lợi nhuận sau thuế	16.875.000.000	16.763.881.989	100,66%

- Sản lượng:

- . Thuốc viên: 379.750.000 viên (112,97% so với thực hiện năm 2011)
- . Thuốc ống: 27.580.000 ống (141,93% so với thực hiện năm 2011)
- . Thuốc cốm, bột phán: 210.800 kg (125,08% so với thực hiện năm 2011)
- . Thuốc nước các loại: 6.840 lít (99,49% so với thực hiện năm 2011)
- Trả lãi cổ tức cho cổ đông : 15% năm trở lên.
- Thu nhập bình quân từ 5,7 triệu đồng /người/tháng trở lên.

- Đầu tư chiều sâu cho sản xuất kinh doanh, tập trung ưu tiên đầu tư máy móc thiết bị PX cho sản xuất thuốc viên, cốm, bột. Nâng cao năng suất lao động và hiện đại hóa dây chuyền sản xuất.

- Tiến hành dự án kho 299/22 Lý Thường Kiệt theo tiêu chuẩn GSP sau khi được Phòng quản lý đô thị Q.11 cấp phép sửa chữa. Dự kiến trong tháng 4/2012 sẽ mở thầu và triển khai thi công.

- Dự án Trung Tâm Thương mại tổng hợp 18 tầng lầu và 4 tầng hầm trị giá trên 300 tỷ đồng tại 136 Lý Chính Thắng Q3 – Tp.HCM đã được UBND TP.HCM cho phép đầu tư và Sở Xây Dựng đã cấp giấy phép xây dựng ngày 12/04/2011. Tuy nhiên do lãi suất cho vay cao, nhà nước hạn chế cho vay đối với bất động sản nên Công ty liên doanh Nam Thiên Phát đã chủ động triển khai dự án chậm hiện đang xin gia hạn giấy phép xây dựng. Dự kiến trong quý 2/2012 sẽ bắt đầu thi công phần hầm 4 tầng trong năm 2012.

- Dự án hợp tác với Công ty CPDP Đông Dược 5 xây dựng phân xưởng sản xuất thuốc đông dược đạt tiêu chuẩn WHO-GMP tại nhà máy Cát Lái đang ở giai đoạn lập luận chứng kinh tế kỹ thuật tiền khả thi trình HĐQT hai công ty. Dự kiến đầu tư khoảng 30-40 tỷ đồng do hai công ty cùng góp vốn.

- Dự án xây dựng kho GSP – hệ thống kho cao cấp với diện tích 2.500m² tại 90 Hùng Vương được liên doanh ba bên Công ty Dược 2/9 với Công ty Dược Mebiphar và Công ty GB, ký bản ghi nhớ thực hiện trong năm 2012.

- Dự án cải tạo và xây dựng dây chuyền sản xuất các mặt hàng thực phẩm chức năng tại Nhà máy quận 02. Tiến hành khẩn trương việc xin giấy phép kinh doanh một số mặt hàng đã nghiên cứu, đưa vào sản xuất kinh doanh từ quý 2/2012.

- Tăng cường, mở rộng, duy trì mạng lưới phân phối, quan tâm chăm sóc khách hàng đúng mức. Chú trọng đầu tư bảo vệ và phát triển thương hiệu Nadyphar đã và đang có tín nhiệm trên thương trường, có biện pháp giữ vững thị trường truyền thống, mở thêm thị trường mới, chú trọng tăng doanh số hiệu quả thị trường Campuchia.

III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC:

1. Báo cáo tình hình tài chính năm 2011 :

- Thực hiện quan hệ với nhiều ngân hàng để chủ động hơn về khả năng vay và lựa chọn được lãi suất thấp. Cụ thể đã thực hiện được hạn mức vay vốn lưu động là 55 tỷ.

- Thực hiện tốt kế hoạch trả nợ vay ngân hàng theo đúng kỳ hạn, không để xảy ra nợ quá hạn.

- Cân đối thời hạn trả nợ khách hàng để hạn chế vay ngắn hạn ngân hàng.

- Chi trả cổ tức, trả lương cho cổ đông và người lao động đầy đủ, đúng hạn định.

✓ Các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2011:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2010
1	Khả năng thanh toán (lần)		
	Tài sản lưu động-hàng tồn kho/nợ ngắn hạn (lần)	1,12	0,89
	Tài sản lưu động-đầu tư ngắn hạn/nợ ngắn hạn (lần)	1,83	1,63
2	Tỉ suất lợi nhuận (%)		
	Tỉ suất lợi nhuận trước thuế/Tổng tài sản(%)	13,51%	12,6%
	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	11,89 %	12,2%
	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu (%)*	15,76 %	16,08%
3	Cơ cấu tài sản		
	Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	52,62%	50,09%
	Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	47,38%	49,91%
4	Cơ cấu nguồn vốn		
	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	32,56%	38,82%
	Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	67,74%	61,18%

✓ Nguồn vốn chủ sở hữu :

- Tổng số CP đang lưu hành: 5.550.000 CP.
- Giá trị sổ sách tại thời điểm ngày 31/12/2011: 19.093 đ/CP.
- Lãi cơ bản trên cổ phần (EPS): 3.021 đồng.

2. Báo cáo kết quả hoạt động SXKD:

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2011	Thực hiện 2010	Tỷ lệ % (2011/2010)
1	Doanh thu + Thu nhập khác	141.048.452.457	134.654.574.140	104.75%
2	Lợi nhuận trước thuế	21.310.529.231	21.028.387.363	101,34%
3	Lợi nhuận sau thuế	16.763.881.989	16.423.412.448	102,07%
4	Chi trả cổ tức	15%	14%	107.14%
5	Thu nhập bình quân người/tháng	5.500.000đ	5.400.000đ	101.85%

2.1. Phân tích tình hình thực hiện năm 2011 và năm 2010 :

- Trong năm 2011, Công ty CPDP 2/9 đã thực hiện các chỉ tiêu cụ thể như sau:
- ✓ Doanh thu + thu nhập khác năm 2011 đạt 104,75 % so với thực hiện năm 2010, tăng 4,75% bao gồm :
 - * Doanh thu từ dược phẩm là : 134,118 tỷ đồng bao gồm các thị phần như sau :
 - . Miền Bắc : 1,15 tỷ đồng.
 - . Miền Trung : 21,8 tỷ đồng.
 - . Miền Đông : 14,06 tỷ đồng.
 - . Miền Tây : 32,2 tỷ đồng.
 - . TP.Hồ Chí Minh : 64,267 tỷ đồng.
 - . Campuchia : 0,523 tỷ đồng.
- * Doanh thu khác : 6,93 tỷ đồng
- ✓ Lợi nhuận trước thuế năm 2011 đạt 101,34 % so với thực hiện năm 2010, tăng 1,34 % .
- ✓ Lợi nhuận sau thuế năm 2011 đạt 102,07 % so với thực hiện năm 2010, tăng 2,07 %

2.2. Những khó khăn và thuận lợi trong năm 2011 :

▪ CÁC KHÓ KHĂN CHỦ YẾU:

- Tình hình kinh tế Thế giới tiếp tục có những diễn biến phức tạp, suy thoái kinh tế thế giới ảnh hưởng trực tiếp đến kinh tế Việt Nam. Mức lạm phát còn khá cao, ảnh hưởng đến nguồn vốn vay với lãi suất cao, khó cho doanh nghiệp có mức lợi nhuận cao.
- Giá xăng dầu tăng cao, giá điện nước, giá vàng đều ở mức cao, tác động đến nền kinh tế đất nước luôn làm cho giá vật tư nguyên liệu không ổn định và ở mức cao, ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận.
- Thuốc là một ngành luôn có sự cạnh tranh quyết liệt giữa thuốc nội và thuốc ngoại, giữa thuốc nội với nhau. Đặc biệt hiện nay tình trạng thực phẩm chức năng cạnh tranh với thuốc khá phổ biến và gây khó khăn cho các doanh nghiệp sản xuất thuốc, trong đó có Công ty ta.
- Chính sách của Nhà nước luôn thay đổi, trong đó chính sách về thuế cho thuê mặt bằng, nhà đất tăng cao, ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư và sử dụng đất đai của các doanh nghiệp, làm hạn chế sự phát triển, đầu tư do chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ.

▪ CÁC THUẬN LỢI CƠ BẢN:

- Nhà nước đã và đang tạo môi trường cạnh tranh, khuyến khích phát triển và sử dụng hàng hóa sản xuất trong nước. Những năm gần đây thuốc sản xuất trong nước đã có chỗ đứng và được người tiêu dùng, nhân dân ngày càng tin nhiệm sử dụng. Đó là cơ hội để các doanh nghiệp được mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh thuốc.

- Tăng trưởng kinh tế, dân số Việt Nam ngày càng tăng. Hệ thống điều trị ở các bệnh viện chuyển dần sang sử dụng thuốc nội, là điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp Dược.
- Đội ngũ cán bộ công nhân viên, cả cán bộ quản lý lãnh đạo Công ty có tâm huyết với nghề ngày càng trưởng thành, sáng tạo và có quyết tâm cao đưa Công ty thoát khỏi khó khăn, từng bước đi lên đạt hiệu quả kinh tế và xã hội cao hơn.
- Thuốc của Công ty ngày càng đa dạng hơn, chất lượng có uy tín được khách hàng tin nhiệm, phần nào đáp ứng được yêu cầu, nhu cầu của khách hàng.

3. Những tiến bộ đã đạt được trong năm 2011 :

- Mặc dù trong năm 2011 Công ty cũng gặp không ít khó khăn trong SXKD, nhưng với tất cả nỗ lực của CBCNV cùng với sự chỉ đạo của HĐQT, Ban Tổng Giám Đốc, Công ty đã đạt được những kết quả như sau:

*** Người lao động:**

- Đã chăm lo đời sống vật chất tinh thần cho người lao động, đảm bảo an toàn lao động, PCCC, vệ sinh công nghiệp & môi trường.
- Tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV, mua bảo hiểm cho người, xe, cơ sở vật chất của công ty. Bổ sung nhân sự mới, duy trì lực lượng lao động giỏi, lành nghề, cải tiến phương thức làm việc bước đầu có hiệu quả ở một số bộ phận (SX, Kinh doanh, Cung ứng).
- Đảm bảo các hoạt động phong trào, đoàn thể, văn nghệ, thể dục - thể thao, tham quan nghỉ mát,... để CB-NV an tâm công tác, hoàn thành tốt nhiệm vụ.

*** Sản xuất - Chất lượng:**

- Xây dựng kế hoạch: Giao kế hoạch dài hạn, ngắn hạn để SX chủ động sắp xếp lao động hợp lý tạo điều kiện tăng năng suất lao động & ổn định chất lượng sản phẩm, cung ứng kịp thời nguyên liệu, vật tư, bao bì chất lượng tốt, giá cả hợp lý tạo được lợi thế cạnh tranh.
- Có kế hoạch dự trữ nguyên phụ liệu hợp lý, phù hợp với dung tích kho, chi phí kho, bảo đảm thực hiện tốt: "Quy chế tồn kho".
- Sắp xếp sản xuất hợp lý: Tăng ca, tăng năng suất lao động và giá trị sản lượng theo kế hoạch đề ra, trang bị thêm máy móc thiết bị theo nhu cầu sản xuất (máy sấy tầng sôi, máy in số lô trên ống, tủ sấy...), cho R&D (máy sấy tầng sôi, trộn cao tốc, dập viên, bao phim) thực hiện việc mua sắm đúng "Quy chế & kế hoạch đầu tư thiết bị năm 2011".
- Ôn định chất lượng sản phẩm, nghiên cứu triển khai mở rộng sản xuất thuốc nước, thuốc dùng ngoài, thực phẩm chức năng có hiệu quả cao...
- Thực hiện chính sách bảo vệ môi trường, xử lý rác thải, chất thải công nghiệp, chất thải nguy hại đạt chứng nhận: "Công sở văn minh - Sạch đẹp - An toàn".

*** Lưu thông phân phối và tiêu thụ sản phẩm:**

- Doanh thu đạt: 141,05 tỉ đồng, tăng 4,7% so với năm 2010, trong đó: Dược phẩm: 134,118 tỉ đồng đạt 94,8% so với kế hoạch, tăng 6,3% so năm trước:
 - + Miền Bắc (1,15 tỉ vnd)
 - + Miền Đông (14,06 tỉ vnd)
 - + Tp HCM (64,267 tỉ vnd)
 - + Miền Trung (21,8 tỉ vnd)
 - + Miền Tây (32,2 tỉ vnd)
 - + Campuchia (0,523 tỉ vnd)
- Doanh thu khác: 6,93 tỉ đồng.

*** Tài chính – Kế toán:**

- Linh hoạt cân đối vốn, chủ động xây dựng kế hoạch và duy trì một tỉ lệ thích hợp các khoản vay, không để xảy ra nợ xấu, nợ quá hạn.
- Nộp ngân sách đầy đủ và kịp thời, tuân thủ các quy định của kế toán, thuế, chính sách thuế. Đảm bảo hạch toán chính xác.

Một số chỉ tiêu (đv tính: Tỉ vnd) đạt được so với năm 2010:

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2010	Tỷ lệ %
Doanh thu	141,05	134,65	104,7
Dược phẩm	134,12	126,12	106,3
Doanh thu khác	6,93	8,53	81,24
Lợi nhuận	21,3	21,03	101,3
Dược phẩm	20,80	19,89	104,6
Lợi nhuận khác	0,5	1,14	43,8
Tỷ suất LN/DT	15,1%	15,6%	
Vốn điều lệ	55,5	40,5	
Cố tức	15%	14%	

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai:

- Triển khai sản xuất 20 mặt hàng đã có số đăng ký được Bộ Y Tế cấp giấy phép cho lưu hành toàn quốc.
- Giao kế hoạch dài hạn, ngắn hạn để sản xuất, chủ động sắp xếp lao động hợp lý tạo điều kiện tăng năng suất lao động và ổn định chất lượng sản phẩm, cung ứng kịp thời nguyên liệu, vật tư, bao bì chất lượng tốt, giá cả hợp lý tạo lợi thế cạnh tranh.
- Có kế hoạch dự trữ nguyên phụ liệu hợp lý, phù hợp với dung tích kho, chi phí kho, bảo đảm thực hiện tốt “Quy chế tồn kho”.
- Tăng ca, tăng năng suất lao động và giá trị sản lượng theo kế hoạch đề ra, trang bị thêm máy móc thiết bị theo nhu cầu của sản xuất, nghiên cứu Phát triển thực hiện đúng “Quy chế mua sắm” và “Kế hoạch đầu tư thiết bị năm 2012”.
- Ôn định chất lượng sản phẩm, nghiên cứu triển khai mở rộng sản xuất thuốc nước, thuốc dùng ngoài, thức phẩm chức năng có hiệu quả cao...

- Thực hiện chính sách bảo vệ môi trường, xử lý chất thải đạt chứng nhận “Công sở văn minh – sạch đẹp”.
- Trong công tác tiêu thụ :
- + Khoán trực tiếp doanh thu cho trình dược viên trên địa bàn thành phố HCM.
- + Đẩy mạnh đưa hàng vào khối điều trị bằng hình thức đấu thầu.
- + Rà soát và xem lại một số thị trường có doanh thu giảm trong thời gian qua và bổ sung một số chính sách cho phù hợp để tăng doanh thu.
- + Tiến hành thí điểm phương thức bao tiêu sản phẩm 20 mặt hàng mới.
- + Bổ sung cán bộ khoa học kỹ thuật cho các phòng chức năng.
- + Trang bị thêm máy móc thiết bị để hiện đại hoá dây chuyền sản xuất, tăng sản lượng sản xuất, tăng thu nhập cho người lao động. Dự kiến đầu tư máy móc thiết bị trong năm 2012 trị giá 10,3 tỷ đồng và thu nhập người lao động 5,700,000 đồng/người-tháng .

IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH (*Đính kèm báo cáo tài chính đã được kiểm toán*)

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

❖ Kiểm toán độc lập

- Đơn vị kiểm toán độc lập : Công ty đã thực hiện kiểm toán với Công ty Kiểm toán DTL thành viên Tập đoàn Horwath International.
- Ý kiến của kiểm toán viên : (*đính kèm trong báo cáo tài chính*)

❖ Hoạt động Ban Kiểm Soát Cty : Ban kiểm soát Cty CPDP 2/9 đã thực hiện kiểm soát đối với các hoạt động của công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2011. Nội dung cụ thể như sau :

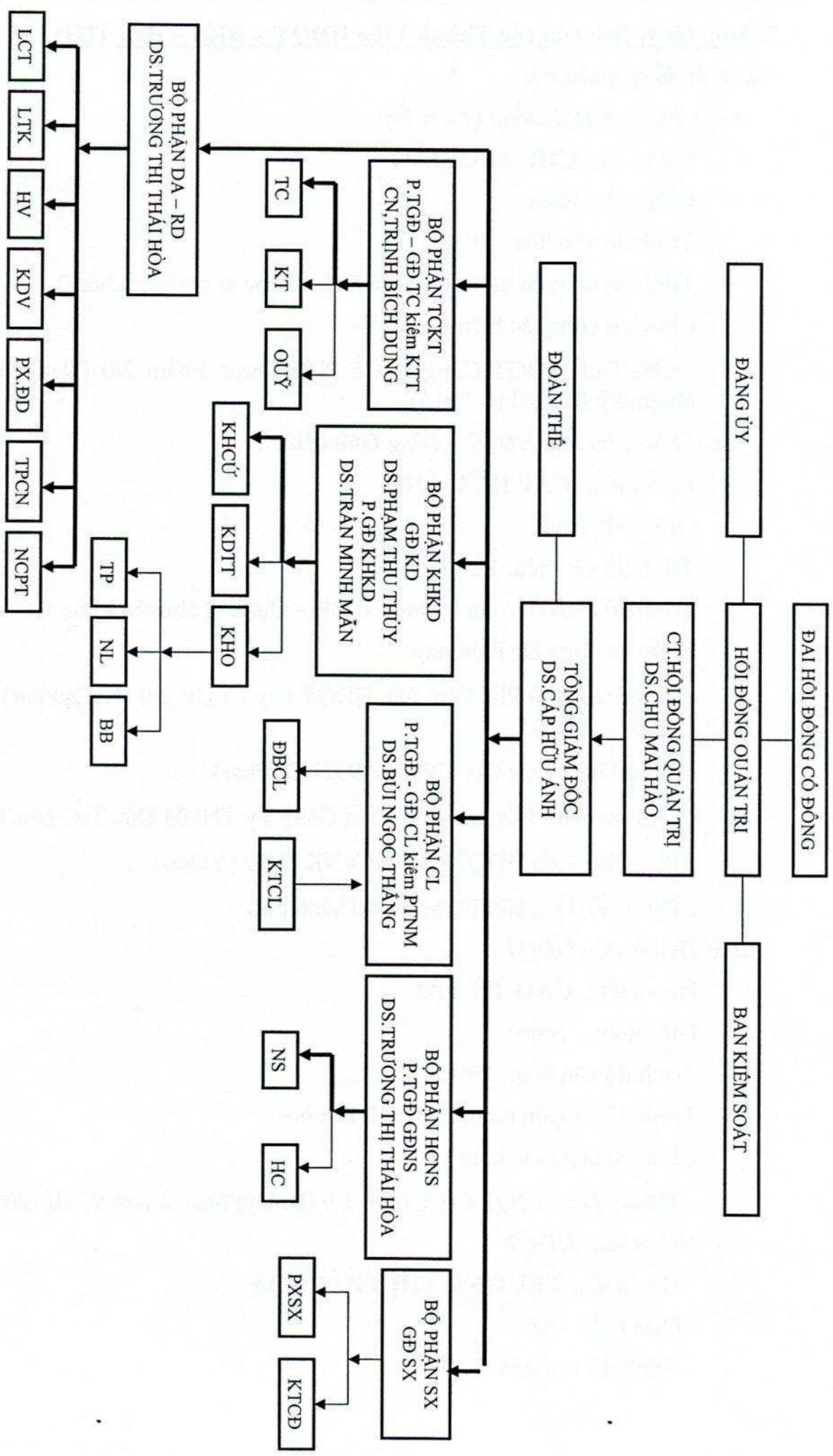
- Kiểm soát thực hiện Nghị Quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông năm 2011.
- Kiểm soát Báo cáo tài chính hàng quý năm 2011.
- Kiểm soát việc sử dụng vốn phát hành tăng vốn điều lệ năm 2011.
- Tham gia đầy đủ các kỳ họp của HĐQT.

VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN:

- Công ty TNHH Một Thành Viên Dược Sài Gòn nắm giữ 29% cổ phần (vốn Nhà nước) tại Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 2/9.
- Cty TNHH - TMDV G.B nắm giữ : 696.958 cp chiếm 12,56%.
- Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 2/9 nắm giữ : 9.000 cổ phiếu của Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 3/2.

VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ:

1. Cơ cấu tổ chức :



2. Tóm tắt lý lịch của các Thành Viên HĐQT – BKS – Ban TGĐ :

a. Hội đồng quản trị:

a.1/ Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị:

- Họ và tên: **CHU MAI HÀO**
- Giới tính : Nam
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ ĐH - Dược sĩ chuyên khoa 2.
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - . Chủ Tịch HĐQT Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 2/9 (Nadyphar) TP.HCM nhiệm kỳ III (2011 - 2015)

a.2/ Phó Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc :

- Họ và tên: **CÁP HỮU ÁNH**
- Giới tính: Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn : Dược sĩ ĐH - Dược sĩ chuyên khoa 1.
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - . Từ 06/2012 là Phó Chủ tịch HĐQT Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar) nhiệm kỳ III (2011 - 2015)
 - . Tổng Giám Đốc Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar).
 - . Chủ tịch Hội Đồng Thành Viên Công Ty TNHH Đầu Tư Nam Thiên Phát.
 - . Phó Chủ tịch HĐQT Cty CP XNK Y Tế (Yteco).
 - . Phó Chủ tịch Hội Dược Học Thành phố.

a.3/ Thành viên HĐQT :

- Họ và tên: **CAO TÚ TÀI**
- Giới tính: Nam
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học.
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - . Thành viên HĐQT Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar) nhiệm kỳ III (2011 - 2015).

a.4/ Thành viên HĐQT :

- Họ và tên: **TRƯƠNG THỊ THÁI HÒA**
- Giới tính: Nữ
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học.
- Chức vụ hiện nay:
 - . Thành viên HĐQT Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar) nhiệm kỳ III (2011 - 2015)
 - . Phó Tổng Giám đốc thường trực Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar) - Giám đốc Nhân Sư.

a.5/ Thành viên HĐQT

- Họ và tên: **TRỊNH BÍCH DUNG**
- Giới tính: Nữ
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - . Thành viên HĐQT Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar) nhiệm kỳ III (2011 - 2015).
 - . Phó Tổng Giám đốc - Giám đốc Tài Chính kiêm Kế Toán Trưởng Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar).

a.6/ Thành viên HĐQT:

- Họ và tên: **BÙI NGỌC THẮNG**
- Giới tính: Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học.
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - . Thành viên HĐQT Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar) nhiệm kỳ III (2011 - 2015).
 - . Phó Tổng Giám đốc - Giám đốc Chất Lượng kiêm phụ trách Nhà máy Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar).

a.7/ Thành viên HĐQT :

- Họ và tên: **PHẠM VƯƠNG BẮC**
- Giới tính: Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân quản trị kinh doanh.
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - . Thành viên HĐQT Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar) nhiệm kỳ III (2011 - 2015).
 - . Kế toán trưởng Công ty TNHH Đầu Tư Nam Thiên Phát.

b. Ban kiểm soát:

b.1/ Trưởng Ban Kiểm Soát :

- Họ và tên: **LÊ THỊ THANH VÂN**
- Giới tính: Nữ
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - . Trưởng BKS Công ty CPDP 2/9 (NaDyPhar) nhiệm kỳ III (2011 - 2015).

b.2/ Thành viên BKS:

- Họ và tên: **NGUYỄN THỊ HUYỀN TRÂM**
- Giới tính: Nữ
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - . Thành viên BKS Công ty CPDP 2/9 (NaDyPhar) nhiệm kỳ III (2011 - 2015).
 - . Phó phòng Kế Toán Tổng Hợp Công ty TNHH Một Thành Viên Dược Sài Gòn.

b.3/ Thành viên BKS :

- Họ và tên: **PHẠM THỊ HOÀNG**
- Giới tính: Nữ
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành TCKT.
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - . Thành viên BKS Cty CPDP 2/9 (NaDyPhar) nhiệm kỳ III (2011 - 2015).
 - . Trưởng BKS Công Ty Cổ Phần Dược Phẩm Dược Liệu Pharmedic.

3. Thay đổi Tổng Giám Đốc điều hành trong năm:

– Năm 2011 Công ty bước vào nhiệm kỳ III của Hội đồng quản trị với sự thay đổi nhân sự trong thành viên Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám Đốc như sau :

- . Tháng 04/2007 – 05/2011: DS.Cao Tú Tài - TV. HĐQT - Tổng Giám Đốc
- . Tháng 05/2011 đến nay: DS.Cáp Hữu Ánh Phó CT HĐQT - Tổng Giám Đốc

4. Quyền lợi của Tổng Giám Đốc:

- Lương của Tổng Giám Đốc: 24.150.000đ

- Tổng thu nhập của Tổng Giám Đốc năm 2011: 218.519.953đ
- Bình quân: 36.419.992 đ/tháng.

5. Số lượng cán bộ nhân viên và chính sách đối với người lao động:

5.1 Số lượng người lao động trong Công ty:

- Số lượng cán bộ công nhân viên trong Công ty tính đến 31/12 là 358 người
- Công ty luôn tạo điều kiện thuận lợi cho CBCNV tham gia các khóa học nhằm nâng trình độ chuyên môn. Thực hiện trẻ hóa đội ngũ cán bộ, tổ chức các lớp học nâng cao trình độ tay nghề cho CNSX. Công ty có nguồn nhân lực có tâm quyết, tinh thần sáng tạo cùng với tay nghề vững chắc. Trong đó:
 - + Ban lãnh đạo : Không những có trình độ chuyên môn cao mà còn có năng lực quản lý, giàu kinh nghiệm và luôn đoàn kết gắn bó, tâm huyết với Công ty.
 - + Người lao động: luôn năng động, sáng tạo, được đào tạo thường xuyên, không ngừng nâng cao năng suất lao động góp phần hoàn thành KHSX của Công ty.
- Tính đến thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2011, tổng số lao động của Công ty là 358 người. Cơ cấu lao động phân chia theo trình độ như sau:

Trình độ	Số người	Tỷ lệ
Trên Đại học : Trong đó	4	1,12%
- Dược sĩ Chuyên khoa	2	
Đại học	69	19,27%
Trong đó:		
- Đại học Dược	23	
- Đại học Kinh tế	17	
- Đại học cơ khí	5	
- Đại học khác	24	
Cao đẳng, Trung cấp	90	25,14%
Công nhân kỹ thuật	50	13,97%
Dược tá	91	25,42%

Tốt nghiệp PTTH	54	15,08%
Tổng cộng	358	100%

– Theo cơ cấu trên, số cán bộ công nhân viên có trình độ Đại học và trên Đại học chiếm 19,27 % tổng số lao động Công ty và là lực lượng nòng cốt để Công ty thực hiện các chiến lược phát triển trong tương lai.

5.2 Chính sách đối với người lao động:

– Công ty thực hiện các chế độ, chính sách đối với người lao động đúng theo Luật lao động, Luật BHXH và các quy định của Nhà Nước.

* Chế độ làm việc:

– Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 44 giờ/tuần tùy theo tình hình kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Đối với phân xưởng sản xuất, Công ty tổ chức làm việc theo ca với nhịp độ sản xuất 01 ca/ngày hoặc 02 ca/ngày (khi cần thiết có yêu cầu).

– Khi có yêu cầu đột xuất về tiến độ sản xuất kinh doanh, tất cả cán bộ, CNV Công ty đều được huy động làm thêm và Công ty có những quy định đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo đúng quy định của Luật lao động cùng với các chính sách đặc biệt của Công ty như tiền ăn giữa ca, chế độ độc hại, chế độ nghỉ bù, nghỉ xuống ca,....

– Thời gian nghỉ phép năm, nghỉ lễ, Tết, nghỉ ốm đau, thai sản,... được đảm bảo thực hiện đúng theo luật lao động, quy định của Nhà nước.

* Điều kiện làm việc:

– Văn phòng làm việc và nhà xưởng Công ty khang trang, thoáng mát thuận lợi cho người lao động trong quá trình làm việc, sản xuất. Đối với lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ phương tiện bảo hộ lao động, điều kiện để vệ sinh lao động, đảm bảo và tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc về an toàn lao động.

* Chính sách lương thưởng, trợ cấp và các chế độ cho người lao động:

– Công ty đã xây dựng quy chế trả lương, thưởng để thực hiện trong Công ty. Lương trả cho khối gián tiếp được trả theo trình độ cho từng chức danh chuyên môn công việc. Đối với khối trực tiếp SX tiền lương được áp dụng theo hình thức lương sản phẩm được tính theo đơn giá SP cho sản phẩm nhập kho hàng tháng. Đối với P.Kinh Doanh Tiếp Thị Công ty có thêm hình thức trả lương khoán doanh số cho trình dược viên.

– Công ty thực hiện đầy đủ các khoản trích nộp cho người lao động về: bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, song song với việc trích nộp, Công ty đảm bảo thực hiện đúng và đầy đủ việc chi trả về các chính sách chế độ theo qui định của Nhà Nước cho người lao động cũng như Nội quy lao động, Thỏa ước lao động tập thể của Công ty. Ngoài ra Công ty cũng thực hiện các chế độ trợ cấp khó khăn, chế độ thăm hỏi khi người lao động ốm đau, hoàn cảnh gia đình có khó khăn và các chế độ khác như cưới

hỏi, ma chay v.v... Hàng năm Công ty đều tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho toàn thể Cán bộ công nhân viên và tổ chức cho CBCNV đi nghỉ mát

- Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty góp phần tăng hiệu quả trong SXKD đối việc tăng năng suất, chất lượng hoàn thành công việc, Công ty đã thường xuyên tổ chức phong trào thi đua lao động để cùng nhau xây dựng Công ty ngày càng phát triển bền vững. Hàng năm, Công ty tổ chức tổng kết và khen thưởng cán bộ công nhân viên với các hình thức : Thưởng sáng kiến; Thưởng các danh hiệu: Lao động tiên tiến, Chiến sĩ thi đua cấp cơ sở, cấp ngành, Thưởng ABC; Thưởng tập thể với các danh hiệu: Tập thể lao động xuất sắc, Tập thể lao động tiên tiến
- Năm 2011 mức thu nhập bình quân của CB – CNV công ty là 5,5 triệu đồng /người/tháng.

* Chính sách thu hút đào tạo nguồn nhân lực:

- Công ty đã chú trọng việc đào tạo đội ngũ trẻ để kế thừa, đẩy mạnh các hoạt động về đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là những kiến thức và kỹ năng về GMP - GLP - GSP, kỹ năng về quản lý, kỹ năng về chuyên môn nghiệp vụ. Việc đào tạo tại Công ty được thực hiện như sau:

- . Đào tạo CNV mới tuyển: Sau khi tuyển dụng, công nhân viên mới tuyển đều được đào tạo để nắm được các yêu cầu cơ bản về: quá trình hình thành Công ty, cơ cấu hoạt động Công ty, mục tiêu cũng như những quy định trong sản xuất và tác nghiệp.
- . Đào tạo hàng năm: Căn cứ nhu cầu hoạt động của Công ty về năng lực, trình độ cán bộ, mức độ gắn bó với Công ty, hàng năm Công ty định ra kế hoạch đào tạo dưới nhiều hình thức: Cử đi đào tạo, tham gia các khóa học bồi dưỡng, đào tạo tại chỗ bằng các khóa chuyên đề, huấn luyện nội bộ hoặc kết hợp với các tổ chức chuyên nghiệp bên ngoài,
- . Công ty thực hiện việc tổ chức các lớp học nâng bậc tay nghề cho CNSX khi đến hạn nâng lương nhằm nâng cao trình độ tay nghề cho Công nhân.

VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG:

1. Hội Đồng Quản Trị và Ban Kiểm Soát:

1.1 *Tổng số thành viên HĐQT (nhiệm kỳ III: 2011 - 2015):*

- * Hội đồng quản trị: 07 thành viên.
 - . Trong đó có: 02 thành viên độc lập không điều hành.
- * Ban kiểm soát: 03 thành viên
 - . Trong đó: có 02 thành viên ngoài doanh nghiệp.

1.2 *Hoạt động của HĐQT:*

- Hội Đồng Quản Trị hoạt động dựa trên Luật doanh nghiệp năm 2005 và điều lệ Công ty đã được thông qua Đại Hội Đồng Cổ Đông.

– Hội Đồng Quản Trị xây dựng và quyết định các chủ trương thông qua các Nghị quyết trong phạm vi thẩm quyền của HĐQT.

1.3 Chức năng nhiệm vụ:

– Các thành viên HĐQT luôn phấn đấu vì sự nghiệp phát triển của Công ty, đều tích cực hoàn thành các công việc được phân công và Đại Hội Cổ Đôong giao phó. Luôn quan tâm đến mục tiêu của Công ty và lợi ích của Cổ đông, cùng nhau đóng góp, trao đổi bàn bạc để đi đến thống nhất vì mục tiêu chung mà Đại hội đồng cổ đông đã đề ra.

1.4 Hoạt động của BKS:

– Ban Kiểm Soát hoạt động trên cơ sở điều lệ và quy chế đã đề ra với chức năng, nhiệm vụ kiểm tra tính hợp pháp, tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong công tác quản lý điều hành hoạt động SXKD cũng như trong công tác kế toán tài chính, báo cáo tài chính.

– Ban Kiểm Soát đã tiến hành kiểm soát định kỳ hoặc thường xuyên các báo cáo tài chính quý và đề xuất một số ý kiến để giúp Công ty hoàn thiện trong công việc Quản lý điều hành đạt hiệu quả.

1.5 Thủ tục HĐQT, BKS:

– Đại Hội Cổ Đôong nhiệm kỳ III (2011 - 2015) đã thông qua điều lệ Công ty về việc trích thù lao của HĐQT, BKS trên cơ sở trích theo 5% lợi nhuận sau thuế.

– Tổng quỹ thù lao HĐQT - BKS trích năm 2011 = 840.039.176đồng.

1.6 Tỷ lệ sở hữu cổ phần của các thành viên HĐQT – BKS:

– Tính đến thời điểm cuối tháng 03/2012:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số CP sở hữu	Tỷ lệ so với vốn điều lệ
1	Chu Mai Hào	CT.HĐQT	59.772	1,08%
2	Cáp Hữu Ánh	P.CT.HĐQT	1.609.500	29%
3	Trương Thị Thái Hòa	Thành viên HĐQT	41.575	0,75%
4	Trịnh Bích Dung	Thành viên HĐQT	42.397	0,76%
5	Bùi Ngọc Thắng	Thành viên HĐQT	34.522	0,62%

6	Cao Tú Tài	Thành viên HĐQT	48.872	0.88%
7	Phạm Vương Bắc	Thành viên HĐQT	10.000	0,18%
8	Lê Thị Thanh Vân	Trưởng BKS	15.000	0,27%
9	Phạm Thị Hoàng	Thành viên BKS	16.087	0,29%
10	Nguyễn Thị Huyền Trâm	Thành viên BKS	Đại diện cổ đông nhà nước	

- Thành viên HĐQT, BKS phải nắm giữ một số lượng cổ phần nhất định, việc chuyển nhượng cũng phải thực hiện đúng theo quy định của điều lệ Công ty.

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông và thành viên góp vốn:

2.1 *Cổ đông và thành viên góp Nhà nước:*

- Về phần vốn góp của Nhà nước là 29% do Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên Dược Sài Gòn được giao trách nhiệm chủ sở hữu. Tổng số cổ phần hiện nay của chủ sở hữu Nhà nước là: 1.609.500 Cổ phần được giao cho:

. DS. Cáp Hữu Ánh đại diện sở hữu 29% cổ phần (cổ phần nhà nước).

- Danh sách cổ đông hiện tại tính thời điểm 31/3/2011 (đính kèm)

2.2 *Cổ đông sáng lập:*

- Về cổ đông sáng lập: Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103000594 đăng ký lần đầu ngày 10/09/2001 do Sở Kế Hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp, danh sách cổ đông sáng lập Công ty Cổ Phần Dược Phẩm 2/9 TP.HCM như sau:

Danh sách cổ đông sáng lập tại 10/09/2001

STT	Tên Cổ ĐÔng	Địa Chỉ	Số Cổ Phàn	Tỷ Lệ Sở Hữu
A	Đại diện vốn Nhà nước		52.200	29%
1	Chu Mai Hào	384 Hùng Vương, P 12, Q6		
2	Lê Văn Quê	6/11 Phan Bội Châu, P.2, Q. Bình Thạnh, TP.HCM		
B	Đại diện các cổ đông			

3	Nguyễn Thị Ngọc Sương	566A/20 Bùi Đình Túy, P.24, Quận Bình Thạnh, TP.HCM.	1.050	0,58%
4	Trương Thị Thái Hòa	194 Bà Hạt, P9, Q10	1.195	0,66%
5	Cao Tú Tài	C4 Đê Bà Láng, Bùi Đình Túy, P 24, Quận Bình Thạnh	1.207	0,67%
6	Trương Văn Tuấn	171F Cô Bắc, P Cô Giang, Quận Bình Thạnh	1.000	0,56%
7	Kha Quỳnh Dung	96/3 Võ Thị Sáu, Phường Tân Định, Quận 1, TP.HCM	1.000	0,56%
8	Và 612 cổ đông		122.348	67,97%
Tổng cộng			180.000	100%

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



DS.CHU MAI HÀO

Nơi nhận:

- Ủy Ban Chứng Khoán Nhà nước.
- Sở GDCK, TP.HCM.
- Lưu VT, HCNS.