

CÔNG TY CỔ PHẦN  
XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ  
TP. HỒ CHÍ MINH  
YTECO

181 Nguyễn Đình Chiểu, Q.3, HCM  
ĐT: 9304372 - Fax: 9306909  
Email: yteco\_hcm@yteco.vn

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

*Tp. Hồ Chí Minh, ngày 07 tháng 5 năm 2012*

## **BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**

### **CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ TP.HCM YTECO**

### **NĂM 2011**

Kính gửi : - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

#### **I. THÔNG TIN CHUNG:**

##### **1. Thông tin khái quát:**

- Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP Hồ Chí Minh
- Tên viết tắt : YTECO.
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0302366480
- Vốn điều lệ: 28.000.000.000 VNĐ
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 28.000.000.000 VNĐ
- Địa chỉ: 181 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 6, Quận 3, TP.HCM .
- Số điện thoại: 39 304 372
- Số fax: 39 306 909
- Website: www.yteco.vn
- Mã cổ phiếu : không có

##### **2. Quá trình hình thành và phát triển:**

###### *+ Quá trình hình thành và phát triển:*

- Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP Hồ Chí Minh YTECO có tiền thân là Công ty Cung ứng vật tư Y tế được thành lập theo QĐ số 05/QĐ-UB ngày 04/01/1984 của Ủy ban Nhân dân TP.HCM trực thuộc Sở Y tế TP.HCM lúc sinh thời (1984 – 1989).
- Ngày 20/12/1989, Công ty Cung ứng vật tư y tế được đổi tên là Công ty Xuất nhập khẩu Y tế thành phố, có tên giao dịch đối ngoại là YTECO, trực thuộc Sở Y tế TP.HCM theo QĐ số 748/QĐ-UB (1989 – 2001). Nhiệm vụ Công ty là đảm nhiệm chức năng đầu vào của ngành Y tế thành phố, cung ứng nguyên phụ liệu, thiết bị cho việc sản xuất của ngành dược thành phố, đồng thời cung ứng thành phẩm, y dụng cụ thiết bị cho khối phòng bệnh và điều trị, tiếp tục hoạt động kiểu hời trên cơ sở phát huy kinh nghiệm và uy tín đã có được đối với khách hàng trong và ngoài nước.
- Ngày 22/3/1993, UBND TP.HCM quyết định thành lập doanh nghiệp Nhà nước Công ty Xuất nhập khẩu Y tế, tên giao dịch đối ngoại là YTECO, trực thuộc UBND TP.HCM theo QĐ số 106/QĐ-UB.
- Năm 2001, thực hiện chủ trương cổ phần hoá các doanh nghiệp Nhà nước, Công ty Xuất nhập khẩu y tế thành phố được chuyển thể thành Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP. Hồ Chí Minh YTECO theo Quyết định số 60/2001/QĐ-TTg ngày 24/4/2001 của Thủ tướng Chính phủ.

+ *Các sự kiện khác.*

- Ngày 22/7/2001, Đại hội đồng Cổ đông thành lập (Nhiệm kỳ I) của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP. Hồ Chí Minh đã chính thức chuyển đổi Công ty từ doanh nghiệp Nhà nước sang Công ty cổ phần.
- Ngày 28/5/2005, Đại hội đồng Cổ đông (Nhiệm kỳ II) của Công ty YTECO quyết định nâng vốn Nhà nước từ 29% lên 51% . Tuy nhiên, việc tăng vốn Nhà nước tại YTECO đến nay vẫn chưa thực hiện được.
- Ngày 15/8/2006, Công ty YTECO hoạt động theo mô hình Công ty mẹ-Công ty con theo QĐ số 3749/QĐ-UB của UBND TP.HCM . Công ty TNHH 1 thành viên Dược Sài Gòn trực tiếp quản lý 29% vốn Nhà Nước tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP.HCM .
- Ngày 22/5/2010, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế TP. HCM tổ chức Đại hội đồng Cổ đông (Nhiệm kỳ III) thống nhất đưa cổ phiếu YTECO chính thức giao dịch trên sàn giao dịch chứng khoán . Đến nay, Công ty chưa thực hiện được theo như kế hoạch .

**3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:**

+ *Ngành nghề kinh doanh:*

- Kinh doanh xuất nhập khẩu dược phẩm, dược liệu. Mua bán mỹ phẩm. Xuất khẩu, nhập khẩu, bán buôn thuốc.
- Kinh doanh xuất nhập khẩu trang thiết bị, vật tư y tế. Mua bán vật tư, máy móc, phụ tùng các loại.
- Sản xuất trang thiết bị, vật tư y tế. Mua bán sữa, sản phẩm dinh dưỡng, thực phẩm. Bán buôn thực phẩm chức năng.
- Mua bán xe cứu thương.
- Bán lẻ thuốc .
- Dịch vụ bảo quản và dịch vụ kiểm nghiệm thuốc .
- Sản xuất dược phẩm, dược liệu. Sản xuất thuốc.
- Được phép kinh doanh đa ngành nghề theo quy định của pháp luật.
- Mua bán vắc-xin, sinh phẩm, hóa chất dùng trong phòng thí nghiệm và nghiên cứu khoa học (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh) . Mua bán thiết bị ngành y tế . Mua bán thiết bị ngành thực phẩm, thiết bị khoa học kỹ thuật. Mua bán thang máy. Mua bán máy giặt công nghiệp . Mua bán tinh dầu, hương liệu . Mua bán lò thiêu (xác, xử lý rác).
- Sửa chữa, bảo trì các loại máy móc và thiết bị y tế.
- Kinh doanh dịch vụ quảng cáo thương mại.
- Mua bán kính đeo mắt .
- Dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Dịch vụ khai thuê hải quan.

+ *Địa bàn kinh doanh:*

- Các tỉnh thành trong nước.

**4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:**

+ *Mô hình quản trị:*

- Hội đồng Quản trị : định hướng chiến lược phát triển của công ty.
- Tổng Giám đốc : hoạch định chỉ tiêu, điều hành, giám sát thực thi.
- Cán bộ quản lý : thực hiện chỉ tiêu, xây dựng kế hoạch phát triển .
- Nhân viên được coi là một chủ thể hoạt động dưới định hướng và sự quản lý, khích lệ của hạt nhân lãnh đạo. Mối quan hệ giữa cấp trên và cấp dưới khá gắn kết.
- Mọi nhân viên đều có quyền bày tỏ quan điểm, có tính dân chủ; các chính sách được hoạch định một cách khoa học và theo sự đồng thuận của số đông.

+ Cơ cấu bộ máy quản lý:



+ Các công ty con, công ty liên kết:

- Công ty liên kết : Công ty Cổ phần mắt kính Sài Gòn Leningrad (SALENOPTIC)
- Địa chỉ : 201 Điện Biên Phủ, Phường 6, Quận 3, TP HCM.
- Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính : sản xuất thiết bị dụng cụ y tế, sản xuất, gia công, lắp ráp các loại kính đeo mắt; cung ứng si và lê các loại gọng kính, tròng kính, kính mát, kính tiếp xúc mềm, các sản phẩm liên quan đến kính đeo mắt.
- Vốn điều lệ thực góp : 1.326.000.000 VNĐ
- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu : 132.600 cổ phiếu, tương đương 20% quyền biểu quyết.

##### 5. Định hướng phát triển:

+ Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:

- Tập trung nguồn lực tài chính phục vụ cho hoạt động kinh doanh hàng tự doanh.
- Từng bước đầu tư cho kinh doanh trang thiết bị và phương thức hợp tác đầu thầu.
- Cố gắng duy trì hạn mức tín dụng tại các Ngân hàng phục vụ cho dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu để có nguồn thu thường xuyên cho hoạt động của Công ty.

+ Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

- Nghiên cứu bổ sung hoàn thiện chiến lược hoạt động kinh doanh giai đoạn 2010 – 2015 của Công ty cho phù hợp với tình hình mới.
- Tăng cường quản trị rủi ro để hoạt động doanh nghiệp an toàn và hiệu quả. Nghiên cứu chỉ đạo tiếp tục tái cấu trúc vốn nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.
- Chỉ đạo chọn dự án khả thi triển khai xây dựng Kho Thủ Đức và lập các thủ tục dự án đầu tư tại Cơ sở II-76 Sương Nguyệt Ánh hợp lý phù hợp với tình hình thực tế.

+ Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty:

- Với phương châm “ Hướng tới khách hàng, chất lượng ngày càng cao” cộng với đội ngũ nhân viên đầy nhiệt huyết, Công ty YTECO quyết tâm đứng vào hàng ngũ những người dẫn đầu trong ngành y tế ở các lĩnh vực kinh doanh, dịch vụ, phân phối sản phẩm, thực hiện sứ mệnh đóng góp vào việc bảo vệ sức khỏe và nâng cao tuổi thọ con người . Tham gia các chương trình bình ổn giá, chương trình bảo vệ môi trường do địa phương phát động, thực hiện quy trình bảo quản và tiêu hủy thuốc theo quy định của các cơ quan chức năng .

3008  
 NGUYỄN  
 S. PHẠM  
 LẬP ĐỒ  
 CHỈ  
 YTECO  
 P. HỒ

- Công ty và các Đoàn thể phần đầu tiếp tục đạt các thành tích sau :
  - Công ty Yteco đạt danh hiệu xuất sắc trong toàn hệ thống Công ty dược .
  - Chi bộ đạt danh hiệu: Chi bộ trong sạch, vững mạnh
  - Công đoàn đạt danh hiệu: Công đoàn vững mạnh, xuất sắc
  - Chi đoàn Thanh niên đạt danh hiệu: Chi đoàn xuất sắc .
  - Tham gia các công trình thanh niên tiêu biểu .

#### 6. Các rủi ro:

- Lạm phát tăng mạnh và bất ngờ trong những tháng đầu năm 2011 làm ảnh hưởng đến việc kinh doanh từ nhập khẩu đến mua bán trong nước. Bài toán lãi suất cao, chính sách tài khóa siết chặt nhằm kiềm chế lạm phát khiến các doanh nghiệp phải hoạt động cầm chừng, kéo theo nhiều ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu ủy thác công ty.
- Ngân hàng nhà nước tiếp tục phát động thông điệp có khả năng giảm lãi suất bắt đầu từ tháng 9/2011, với mức cho vay từ 17% - 19%/năm. Tuy nhiên, Yteco là doanh nghiệp phi sản xuất, do vậy vẫn phải chịu lãi suất cao từ 21% - 24%/năm. Tình hình khan hiếm ngoại tệ gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu, đặc biệt là thời điểm từ tháng 10 trở đi.
- Thêm vào đó, giá nhiên liệu, điện, nước liên tục tăng gần 30% so với năm 2010, làm tăng chi phí, ảnh hưởng rất nhiều đến doanh số và lợi nhuận của doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp dược, khi mà giá thuốc bán ra bị khống chế không cho tăng giá.

## II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM:

### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

+ *Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm:*

- Tổng doanh thu đạt: **982,4 tỷ** ( đạt **109,6%** so với thực hiện năm 2010).
- Doanh thu từ hoạt động kinh doanh: **376,5 tỷ** (đạt **107%** so với thực hiện năm 2010).
- Doanh thu từ hoạt động ủy thác: **605,8 tỷ** (đạt **111%** so với thực hiện năm 2010).
- Lợi nhuận trước thuế thực hiện: **10,6 tỷ** (đạt **116%** so với thực hiện năm 2010).
- Cổ tức Cổ đông: đảm bảo chi trả tối thiểu 16% theo chỉ tiêu Đại hội đồng Cổ đông

+ *Tình hình thực hiện so với kế hoạch:*

KHOẢN MỤC	NĂM 2010	NĂM 2011	Tỷ Lệ
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	355,269,781,605	378,925,558,131	107%
Các khoản giảm trừ	4,150,576,493	2,107,704,274	51%
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	<b>351,119,205,112</b>	<b>376,817,853,857</b>	<b>107%</b>
Giá vốn hàng bán	318,978,926,536	335,441,955,643	105%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	32,140,278,576	41,375,898,214	128%
Doanh thu hoạt động tài chính	32,655,647,789	36,182,778,402	111%
Chi phí tài chính	35,315,563,852	40,796,208,108	116%
Chi phí bán hàng	13,044,786,116	14,516,933,229	111%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8,592,443,999	13,168,212,802	153%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	7,843,132,398	9,077,322,477	116%
Thu nhập khác	1,345,281,456	1,631,617,693	121%
Chi phí khác	12,326,434	107,158,513	869%
Lợi nhuận khác	1,332,955,022	1,524,459,180	114%
<b>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>9,176,087,420</b>	<b>10,601,781,657</b>	<b>116%</b>
Thuế thu nhập doanh nghiệp	2,326,078,874	2,616,233,455	112%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	<b>6,850,008,546</b>	<b>7,985,548,202</b>	<b>116%</b>

+ Nguyên nhân dẫn đến việc không đạt/đạt/vượt các chỉ tiêu so với kế hoạch và so với năm liền kề:

- Tổng doanh thu năm 2011 đạt 982.450.296.163 đồng, tăng 109,6 % so với cùng kỳ năm 2010 và doanh thu thuần năm 2011 đạt 376,817,853,857 đồng, tăng 107% so với cùng kỳ năm 2010.

☞ Nguyên nhân:

- Hoạt động kinh doanh phát triển khả quan cùng với hoạt động xuất nhập khẩu và trang thiết bị cũng góp phần tăng doanh thu cho Công ty .
- Hoạt động nhập khẩu của Công ty cung cấp cho khách hàng những dịch vụ đạt chất lượng, nên đã thu hút được nhiều khách hàng ký kết hợp đồng .

- Chi phí hoạt động (bán hàng, quản lý) trong năm 2011 tăng 27,95% so với cùng kỳ năm 2010.

☞ Nguyên nhân:

- Do biến động về giá cả tiêu dùng, tình hình kinh tế lạm phát .
- Các chi phí trả lương, đóng các loại bảo hiểm cũng được điều chỉnh tăng cho phù hợp với hình thức tế của xã hội và chi phí cho các mặt hàng thiết yếu như xăng, dầu, điện, nước, văn phòng phẩm, lệ phí giấy phép nhập khẩu đều tăng cao.
- Chi phí đầu tư cho hoạt động kho bãi và hệ thống phân phối bán hàng của Công ty để đạt chuẩn GSP, GDP, GPP theo quy định của Bộ Y tế.
- Chi phí giao dịch qua ngân hàng như chi phí mở LC, phí chuyển tiền, bảo lãnh dự thầu; tiền thuê đất; chi phí dịch vụ mua ngoài cũng tăng đáng kể do phát sinh nhiều theo tình hình kinh doanh và theo biến động chung của thị trường .

- Lợi nhuận trước thuế năm 2011 đạt 10.601.781.657 đồng, tăng 116% so với năm 2010.

☞ Nguyên nhân:

- Phòng Kinh doanh đạt kết quả rất xuất sắc đóng góp gần 50% về lợi nhuận toàn công ty và tăng 238% so với lợi nhuận năm 2010, để có kết quả này, Phòng Kinh doanh liên tục phát triển sản phẩm tự doanh mới, thuốc quý hiếm có lợi nhuận cao và hợp tác kinh doanh phân phối nhiều nhà cung cấp, trong đó có nhiều nhà cung cấp có thương hiệu lớn như EBW, CCL. Kể đến Phòng Xuất nhập khẩu đã đóng góp 30%, và Phòng Trang thiết bị 20% lợi nhuận toàn công ty.

## 2. Tổ chức và nhân sự :

+ Danh sách Ban điều hành:

HỌ TÊN	NĂM SINH		TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN	CHỨC VỤ	SỐ CỔ PHẦN mệnh giá 10.000 đ/CP
	NAM	NỮ			
Trịnh Đào Cung	1970		Dược sĩ Đại học	Tổng Giám đốc	56.950
Nguyễn Hải Hà	1968		Cử nhân Kinh tế	Giám đốc Tài chính Kế toán trưởng	1.100
Trần Cao Sơn	1965		Cử nhân Cao đẳng TCKT	Giám đốc Kinh doanh	2.500
Tô Thị Lệ Thu		1975	Cử nhân Kinh tế	Giám đốc Xuất nhập khẩu	0
Trịnh Thị Mỹ Liên		1961	Cử nhân	Trưởng phòng NS-HC	500
Nguyễn Hiếu Nghĩa	1972		Cử nhân Kinh tế	Trưởng phòng TTBYT	7.000
Bùi Quan Trị	1946		Dược sĩ Đại học	Trưởng phòng QLCL	0
Nguyễn Anh Vũ	1966		Cử nhân Kinh tế	Trưởng phòng Logistics	500
Trần Ngọc Minh	1959			Trưởng phòng Marketing	0
Đào Duy Hiếu	1986		Cử nhân Kinh tế	Trưởng phòng IT	0
Cao Hoảng Điêu	1975		Cử nhân Kinh tế	Trưởng phòng Thông Quan	0

- + *Những thay đổi trong ban điều hành:*
  - Điều động Phó Trưởng phòng Thông Quan sang Phòng Tài chính-Kế toán giữ chức vụ Phó Trưởng phòng .
  - Bổ nhiệm Cửa hàng Phó Hiệu thuốc số 4 .
- + *Số lượng cán bộ, nhân viên:* 139 người
- + *Tóm tắt chính sách đối với người lao động:*
  - Bảo đảm các công tác tuyển dụng, đào tạo, thi đua
  - Thực hiện các công tác liên quan đến chế độ kịp thời, chính xác : lương, nâng lương , ốm đau, thai sản, BHXH, BHYT, BHTN, BHTN. Thực hiện điều chỉnh tăng mức lương tối thiểu từ 730.000 đồng lên 830.000 đồng từ tháng 05/2011.
- + *Những chính sách thay đổi đối với người lao động:*
  - Quy định về nghỉ phép năm .
  - Xếp loại thi đua trong trường hợp thai sản ;
  - Khen thưởng ngày Lễ, Tết : 500.000 đ .
  - Nghỉ mát .
  - Điều chỉnh tăng lương cán bộ, nhân viên tháng 01/2011 .
  - Thực hiện Nghị quyết 11 về đảm bảo an sinh xã hội .
  - Điều chỉnh tăng lương cán bộ, nhân viên có thu nhập thấp .

### **3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án:**

#### a) Các khoản đầu tư lớn:

##### + *Đầu tư về dự án :*

- Dự án SALENOPTIC : đầu tư 20% vốn góp tại Công ty Cổ phần Mắt kính Sài Gòn.
- Triển khai hệ thống ERP Oracle: dự kiến nghiệm thu vào năm 2012.
- Dự án xây dựng 76 Sương Nguyệt Ánh: chuẩn bị các bước cần thiết về mặt pháp lý để triển khai dự án theo chức năng ngành nghề, phù hợp quy hoạch được duyệt.
- Dự án xây dựng kho Thủ Đức: đã thực hiện xong giai đoạn khảo sát, chờ xét duyệt.

##### + *Đầu tư về tài chính :*

- Đầu tư vào Công ty liên kết số tiền là 1.326.000.000 VNĐ.

#### b) Các công ty con, công ty liên kết:

- Công ty liên kết là Công ty Cổ phần mắt kính Sài Gòn Leningrad (SALENOPTIC) được thành lập tại Việt Nam theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0310464650, đăng ký lần đầu ngày 20/11/2010 và đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 05/04/2011 của Sở kế hoạch và Đầu tư TP.HCM với vốn điều lệ là 6,63 tỷ đồng. Trong đó, Công ty nắm giữ 132.600 cổ phiếu, tương đương 20% quyền biểu quyết. Hoạt động chính của SALENOPTIC là sản xuất, gia công, lắp ráp các loại kính đeo mắt; cung ứng si và lê các loại gọng kính, tròng kính, kính mát, kính tiếp xúc mềm, các sản phẩm liên quan đến kính đeo mắt.
- Trong năm 2011, Công ty SALENOPTIC đạt được doanh thu thuần là 9.326.996.772 đồng, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là 1.172.186.179 đồng. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp 963.717.142 đồng. Tổng giá trị tài sản 7.814.187.142 đồng, lợi nhuận được phân phối (cổ tức được chia) 136.847.834 đồng.

#### 4. Tình hình tài chính:

##### a) Tình hình tài chính:

Chỉ tiêu	Năm 2010 VNĐ	Năm 2011 VNĐ	% tăng giảm
<i>* Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</i>			
Tổng giá trị tài sản	458.657.545.870	557.907.777.512	21,64%
Doanh thu thuần	351.119.205.112	376.817.853.857	7,32%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	7.843.132.398	9.077.322.477	15,74%
Lợi nhuận khác	1.332.955.922	1.524.459.180	14,37%
Lợi nhuận trước thuế	9.176.087.420	10.601.781.657	15,54%
Lợi nhuận sau thuế	6.850.008.546	7.985.548.202	16,58%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	15%/VĐL	16%/VĐL	1%/VĐL

##### + Các chỉ tiêu khác:

Trị giá hàng nhập khẩu ủy thác xuất trả cho khách hàng	581.165.533.152	614.647.317.461	5,76%
--	-----------------	-----------------	-------

##### b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Các chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>		
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,063	1,056
+ Hệ số thanh toán nhanh = $\frac{\text{TSLĐ} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	0,877	0,804
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>		
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	91,74%	92,67%
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	11,1	12,63
<i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>		
+ Vòng quay hàng tồn kho = $\frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$	3,78	3,21
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,77	0,68
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>		
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,95%	2,12%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	18,07%	19,52%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	1,49%	1,43%
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, doanh thu thuần	2,23%	2,41%

#### 5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

##### a) Cổ phần:

- Tổng số cổ phần của Công ty : 2.800.000 cổ phần .
- Loại cổ phần đang lưu hành : cổ phần phổ thông .
- Số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do : 2.800.000 cổ phần .
- Cổ tức chia cho các thành viên góp vốn năm 2011: 16%
- Chứng khoán giao dịch tại nước ngoài: không có .

810  
 CỘNG  
 CỐ  
 JÁT NHỊ  
 TP. HỒ  
 CHÍ MINH  
 17/11/2011

b) *Cơ cấu cổ đông:*

LOẠI CỔ ĐÔNG	SỐ LƯỢNG CỔ ĐÔNG	SỐ LƯỢNG CỔ PHẦN	TỶ LỆ % VỐN ĐIỀU LỆ
Cổ đông Nhà Nước Cổ đông lớn	2	812.000	29 %
Cổ đông tổ chức	2	95.400	3,41 %
Cổ đông cá nhân, trong Công ty	11	93.050	3,32 %
Cổ đông cá nhân, ngoài Công ty	262	1.774.350	63,37 %
Cổ đông cá nhân, ngoài Công ty, nhỏ nhất	1	200	0,01 %
Cổ đông nước ngoài	1	25.000	0,89 %
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>279</b>	<b>2.800.000</b>	<b>100 %</b>

c) *Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:*

Trong năm, Công ty không có các đợt tăng vốn cổ phần sau : chào bán ra công chứng, chào bán riêng lẻ, chuyển đổi trái phiếu, chuyển đổi chứng quyền, phát hành cổ phiếu thường, trả cổ tức bằng cổ phiếu...vv, thành cổ phần.

d) *Giao dịch cổ phiếu quỹ:*

Hiện tại, Công ty không có cổ phiếu quỹ nên không thực hiện giao dịch cổ phiếu quỹ .

e) *Các chứng khoán khác:*

Trong năm, Công ty không có phát hành các đợt chứng khoán khác .

### III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC:

#### 1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

Năm 2011, cũng là năm cho thấy sự nỗ lực thực hiện tốt các mục tiêu nhiệm vụ được giao, đạt được những kết quả đáng khích lệ. Đây là năm đầu tiên sau nhiều năm, tăng trưởng doanh thu bao gồm từ dịch vụ ủy thác và kinh doanh đạt gần ngưỡng 1.000 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế lần đầu tiên đạt trên hai con số, vượt hơn 10 tỷ đồng, nhiều sản phẩm tăng trưởng khá, góp phần đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận, nhất là các mặt hàng thực phẩm chức năng, thuốc độc nghiệm, quý hiếm. Trong đó phải kể đến nhiều lĩnh vực khác: dịch vụ nhập khẩu ủy thác thuốc và trang thiết bị y tế, đầu tư tài chính...

Ghi nhận sự cố gắng và nỗ lực hết sức từ khối kinh doanh (P.XNK – P.KD&MKT – P.TTB) trong tình hình nền kinh tế Việt Nam cũng phải đối đầu lạm phát tăng mạnh; thị trường tài chính, tiền tệ mất ổn định, lãi suất VND tăng cao, căng thẳng cung cầu ngoại tệ gây áp lực lên tỷ giá, nhưng vẫn duy trì được các hoạt động kinh doanh tăng trưởng đều về doanh thu và lợi nhuận. Khối phụ trợ (P.TC-KT - P.TQ – P.QLCL - P. NS-HC - P. LOG) cũng làm tốt vai trò “hậu phương” vững chắc hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh và làm tốt nhiệm vụ được giao như huy động vốn, lưu thông phân phối nhanh chóng, kịp thời đến khách hàng, đào tạo và cung cấp nguồn nhân lực. Mặt khác, tổ chức các hoạt động thực hành “ tăng thu và giảm chi” có hiệu quả.

+ *Những tiến bộ công ty đã đạt được:*

- Thu hồi công nợ tồn đọng đang có nhiều chuyển biến tích cực. Liên tục rà soát công nợ tồn đọng, xử lý và thu hồi.
- Hoàn thiện và duy trì dịch vụ hoàn hảo đến khách hàng từ khâu tư vấn nghiệp vụ, xin giấy phép, nhận hàng, thanh toán và giao hàng.
- Giải quyết dứt điểm hàng hoá cận date, không có trích lập dự phòng giảm giá của hàng hoá uỷ thác và ký gửi.
- Kiểm soát tốt chi phí của phòng để tăng lợi nhuận.
- Thực hiện trọn gói xin phép, nhập khẩu, phân phối cho một số công ty lớn . Xn cấp mới và được cấp rất nhiều quota chuyển cho nhiều mặt hàng đã hết hạn Visa.
- Cùng với khối phụ trợ Công ty tăng cường quản trị chi phí gián tiếp, tiết kiệm tối đa góp phần gia tăng lợi nhuận chung cho toàn Công ty.

1005  
CÔNG TY  
PHÂN  
PHỐI  
CHÍNH  
SỐ  
HỒ SƠ



## 2. Tình hình tài chính:

### a) *Tình hình tài sản:*

- Tổng giá trị tài sản của Công ty trong kỳ tăng 99.250.231.642 đồng (21,64%) so với số đầu năm, chủ yếu là tăng tài sản ngắn hạn. Trong đó :
  - Nợ phải thu của khách hàng tăng 64.515.735.436 đồng (23,11%) so với nợ đầu năm, là khoảng tăng của nợ phải thu khách hàng ủy thác nhập khẩu.
  - Trả trước cho người bán tăng 5.731.701.994 đồng (22,12%) so với số đầu kỳ do nhu cầu đặt hàng của Công ty để nhập hàng hóa tự doanh.
- Trị giá hàng tồn kho tăng 52.246.709.170 đồng (66,75%) so với cùng kỳ năm trước, chủ yếu do hàng mua đang đi đường chờ về nhập kho là 45.998.666.843 đồng, số còn lại do Công ty nhập hàng tự doanh độc quyền của các nhà cung cấp dự trữ phân phối cho các bệnh viện và tăng tồn kho tại các chi nhánh cho hoạt động kinh doanh.
- Tiền và các khoản tương đương tiền tại Công ty giảm 16.527.488.792 đồng do tập trung vốn đầu tư cho hoạt động tự doanh.
- Công ty sử dụng khá hiệu quả tài sản hiện hành, với vốn chủ sở hữu có giới hạn, trong đó tài sản dài hạn chiếm 29,47% trên vốn chủ sở hữu, số vốn còn lại Công ty tập trung đầu tư vào tài sản ngắn hạn cho hoạt động kinh doanh, kết hợp với khai thác vốn vay ngân hàng và vốn trong thanh toán (nợ phải trả khách hàng, nhà cung cấp).
- Nợ phải thu xấu đã trích lập dự phòng nợ khó đòi đến cuối năm 2011 là 1.237.896.520 đồng, chiếm tỷ trọng rất nhỏ trên tổng các khoản phải thu ngắn hạn (0,32%).
- Hàng tồn kho cận và hết hạn dùng, hư hỏng, kém mất phẩm chất đã trích lập dự phòng giảm giá đến cuối năm 2011 là 197.618.795 đồng, chiếm tỷ trọng cũng rất nhỏ trên tổng trị giá hàng tồn kho Công ty (0,15%).

### b) *Tình hình nợ phải trả:*

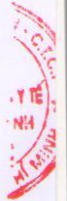
#### + *Tình hình nợ hiện tại, biến động lớn về các khoản nợ:*

Nợ phải trả tăng 96.236.683.592 đồng (22,87%) so với cùng kỳ năm trước, chủ yếu là tăng nợ ngắn hạn. Trong đó :

- Vay các ngân hàng tăng 29.194.006.447 đồng (34,9%) so với nợ vay đầu năm, tập trung chủ yếu vào việc nhập hàng dự trữ cho kinh doanh và thanh toán thuế khâu nhập khẩu khi nhập hàng.
- Phải trả cho người bán, nhà cung cấp tăng 108.976.362.774 đồng (47,73%) so với số nợ đầu năm, trong đó nợ phải trả tiền hàng ủy thác nhập khẩu tăng 58.819.220.174 đồng, hàng mua đang đi đường chờ về nhập kho tăng tạm thời 45.998.666.843 đồng, số còn lại do Công ty nhập hàng tự doanh độc quyền của các nhà cung cấp được trả chậm chưa đến hạn nợ.
- Ứng trước tiền mua hàng của người mua giảm 41.707.233.112 đồng so với số đầu kỳ.

#### + *Phân tích nợ phải trả xấu, ảnh hưởng chênh lệch của tỷ lệ giá hối đoái đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, ảnh hưởng chênh lệch lãi vay:*

- Chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh trong năm lỗ 233.730.674 đồng.
- Chi phí lãi vay trong kỳ tăng 3.451.461.205 đồng so với năm trước, do nợ vay tăng và lãi suất cho vay biến động mạnh trong thời gian vừa qua. Lãi suất cho vay tháng 12/2011 tại một ngân hàng mà Công ty giao dịch là 24,5%/năm (VNĐ) và 10,5%/năm (USD). Tỷ giá hối đoái trong năm 2011 có 2 đợt tăng mạnh vào tháng 2/2011 và 10/2011, tỷ giá bình quân liên ngân hàng cuối 12/2011 tăng khoảng 10% so với cuối năm 2010 (20.828/18.932) làm tỷ giá thực tế giao dịch tại các ngân hàng cũng tăng theo, góp phần làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.



### **3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:**

#### **+ Về cơ cấu tổ chức:**

- Thành lập Tổ thu hồi công nợ bao gồm 5 cán bộ chuyên trách để nhanh chóng thu hồi công nợ tồn đọng và 3 tổ thu hồi công nợ tại phòng Kinh doanh, Xuất nhập khẩu, Trang thiết bị để hỗ trợ thu nợ tồn đọng.
- Ổn định tổ chức nhân sự các Phòng ban trong Công ty; tổ chức lại qui trình đặt hàng, giao hàng cho các đơn vị trực thuộc; quản lý giá bán của hệ thống; ban hành các qui chế hoạt động.

#### **+ Về chính sách:**

Công ty có chính sách khen thưởng cho những đơn vị thực hiện vượt chỉ tiêu lợi nhuận được giao. Có những chính sách hỗ trợ, tài trợ đối với những nhân viên có hoàn cảnh đặc biệt nhằm ổn định đời sống và yên tâm công tác. Hỗ trợ có hoàn lại và không hoàn lại cho nhân viên Công ty, phần nào giải quyết những khó khăn, ổn định đời sống.

#### **+ Về quản lý:**

Định kỳ Công ty điều chỉnh các Quy trình Thao tác chuẩn (SOP) và Bản Mô tả Công việc (JD) phù hợp với tình hình hoạt động thực tế. Mỗi đơn vị trong Công ty có nhiều SOP và JD quy định rõ các hoạt động của mình, tránh tình trạng thực hiện công việc sai quy định giữa các đơn vị và cá nhân. Tăng cường công tác kiểm soát bằng hệ thống Quản trị doanh nghiệp ERP đang được Công ty triển khai thực hiện.

### **4. Kế hoạch phát triển trong tương lai:**

- Đặt mục tiêu doanh thu tăng trưởng 7% và Lợi nhuận trước thuế tăng trưởng (7 -> 10) % so với năm 2011.
- Đa dạng hóa sản phẩm, thị trường, đối tác, có giải pháp về thị trường tốt nhất cho từng thời kỳ và mặt hàng kinh doanh.
- Tiếp tục chuyển đổi hoạt động kinh doanh, định hướng vào thị trường bán lẻ, xây dựng hệ thống Logistics, đồng thời xây dựng hệ thống tiếp thị, marketing đồng hành với hoạt động phân phối.
- Thu hồi nợ nhanh chóng, đáp ứng đủ lượng tiền mặt phục vụ thanh toán cho hoạt động tự doanh và ủy thác.
- Đảm bảo hiệu quả thực hiện đầu tư tài chính. Từng bước xây dựng Bộ phận tài chính vững mạnh, có kế hoạch sử dụng, kinh doanh tài chính hiệu quả.
- Chuẩn bị cho việc đấu thầu và dự trữ của Bệnh viện trên toàn quốc.

### **5. Giải trình của Tổng Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán:**

Do ý kiến của Công ty kiểm toán là ý kiến chấp thuận toàn phần, nên Tổng Giám đốc không có giải trình.

## **IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY:**

### **1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty:**

Công ty đã nỗ lực không ngừng để đưa ra phương hướng nhiệm vụ và các giải pháp phù hợp mang lại kết quả khả quan, tạo ra những tiền đề quan trọng để góp phần hoàn thành các mục tiêu chiến lược của Công ty (2010 – 2015).

Mô hình tổ chức Công ty được sắp xếp lại và đi vào ổn định. Công ty đã quan tâm việc đào tạo, bổ nhiệm nhân sự, quản lý các phòng ban. Đã tiến hành tổ chức hoạt động trên cơ sở Điều lệ mới sau khi thông qua Đại hội đồng Cổ đông và tổ chức hoạt động trên cơ sở giấy phép đăng ký kinh doanh mới theo đúng quy định.

Hệ thống văn bản nội bộ được bổ sung, sửa đổi và đưa vào áp dụng tại Công ty. Hội đồng Quản trị đã chỉ đạo xây dựng Quy chế về quản lý công nợ và hoạch định tồn kho để làm cơ sở cho việc tổ chức hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Trong công tác quản trị, Hội đồng Quản trị luôn bám sát Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông trên cơ sở phân tích tình hình thực tế để đề định hướng và quyết sách đúng đắn cho hoạt động Công ty.

**2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty:**

Cần tiếp tục nghiên cứu, xác định mục tiêu, chiến lược phát triển Công ty dài hạn, phải thường xuyên bổ sung, điều chỉnh hệ thống quản lý, quản trị cho phù hợp với tình hình mới, áp lực cạnh tranh trên thị trường còn nhiều gay gắt, tiếp tục có các giải pháp đồng bộ để giải quyết việc thu hồi công nợ, chú ý nghiên cứu việc thực hiện đầu tư hợp lý, đảm bảo lợi tức cho Cổ đông, quan tâm chăm lo cho người lao động, góp phần vào việc duy trì, ổn định và hướng đến những mục tiêu phát triển Công ty.

**3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị:**

- Chỉ đạo, quản trị hoạt động của doanh nghiệp tiếp tục giữ vững ổn định, phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu do Đại hội đồng Cổ đông giao. Chỉ đạo thực hiện các mục tiêu tài chính năm trên cơ sở đảm bảo an toàn, hợp lý và hiệu quả.
- Tiếp tục bổ sung, hoàn thiện các công cụ quản lý như: hệ thống các quy chế, quy trình hoạt động, hệ thống báo cáo quản trị.
- Tăng cường các hoạt động kiểm tra nội bộ đảm bảo phát huy hiệu quả trong công tác quản lý. Nghiên cứu các giải pháp nâng cao lợi ích cho doanh nghiệp và Cổ đông.
- Chỉ đạo xây dựng đội ngũ Cán bộ, nhân viên chuyên nghiệp, năng động, sáng tạo, quy hoạch đào tạo cán bộ kế thừa.

**V. QUẢN TRỊ CÔNG TY :**

**1. Hội đồng quản trị:**

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

HỌ TÊN	CHỨC DANH	THÀNH VIÊN ĐIỀU HÀNH	THÀNH VIÊN ĐỘC LẬP	TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHẦN	CHỨC DANH KHÁC
KS. Lê Văn Quê	Chủ tịch Hội đồng Quản trị		X	14,71 %	Chủ tịch HĐQT CT Dược Sài Gòn
DS. Cáp Hữu Anh	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị		X	14,29 %	Tổng Giám đốc CT CP DP 2/9
DS. Trịnh Đào Cung	Thành viên Hội đồng quản trị	X		2,03 %	
CN. Phạm Tố Hà	Thành viên Hội đồng Quản trị		X	0,39 %	

b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị:

Hội đồng Quản trị chưa thành lập các tiểu ban trực thuộc .

c) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

- Thường xuyên tổ chức họp thường kỳ để nắm bắt tình hình hoạt động của Công ty và đề ra các giải pháp cần thiết để phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh.
- Hội đồng Quản trị đã phối hợp tốt với Ban Kiểm soát tiếp tục duy trì tính an toàn và đảm bảo hoạt động doanh nghiệp theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty. Thường xuyên chỉ đạo, giám sát Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác để đảm bảo thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông và các Quyết định của Hội đồng Quản trị.
- Trong năm 2011, Hội đồng Quản trị họp thường kỳ 3 tháng một lần, đã tiến hành 5 cuộc họp định kỳ và đột xuất, bằng hình thức trực tiếp để tập trung giải quyết và thông qua các nội dung chủ yếu như sau:
  - Xem xét và quyết định các vấn đề thuộc thẩm quyền .
  - Hoạch định kế hoạch kinh doanh các quý.
  - Xây dựng các phương án đầu tư.
  - Kiểm tra, chỉ đạo xây dựng các Quy chế trong Công ty.
  - Thống nhất tỉ lệ chia cổ tức cho cổ đông .

- d) *Hoạt động của thành viên Hội đồng Quản trị độc lập không điều hành:*  
 Các thành viên Hội đồng Quản trị độc lập không điều hành tham dự các cuộc họp định kỳ, đột xuất để có ý kiến về định hướng kế hoạch phát triển của Công ty, nghe báo cáo và đưa ra Nghị quyết thống nhất cho Công ty thực hiện .
- e) *Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị:*  
 Hội đồng Quản trị Công ty không thành lập các tiểu ban trực thuộc.
- f) *Đào tạo về quản trị công ty:*  
 Ông Trịnh Đào Cung, thành viên HĐQT, chứng chỉ CEO-Giám đốc điều hành.  
 Ông Nguyễn Quang Vinh, Trưởng Ban kiểm soát, tham dự Hội nghị tổng kết năm 2011.

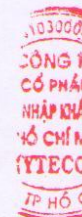
## 2. **Ban Kiểm soát:**

### a) *Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:*

HỌ TÊN	CHỨC DANH	TỶ LỆ CỔ PHẦN
CN. Nguyễn Quang Vinh	Trưởng Ban kiểm soát	0,036 %
CN. Lê Văn Thiện	Thành viên Ban kiểm soát	0
CN. Dư Quốc Đông	Thành viên Ban kiểm soát	3,24 %

### b) *Hoạt động của Ban kiểm soát:*

- Tham gia họp và góp ý trong Hội đồng quản trị, nhưng không được biểu quyết.
- Ban Kiểm soát đã tham dự đầy đủ các phiên họp của Hội đồng Quản trị để nắm vững tình hình hoạt động kinh doanh, những chủ trương nghị quyết của Hội đồng Quản trị và tham gia đóng góp tích cực những vấn đề có liên quan.
- Ban kiểm soát thường xuyên thực hiện kiểm tra, giám sát việc tuân thủ Điều lệ, tính hợp lý trong quản trị, điều hành, các quy chế nội bộ trong các lĩnh vực kinh doanh, quản trị tài chính, kế toán trong năm. Đã báo cáo kịp thời cho hội đồng Quản trị và phản ánh góp ý cho ban điều hành để chấn chỉnh những vấn đề cần quan tâm, lưu ý.
- Hàng quý, 6 tháng và kết thúc năm, Ban Kiểm soát đã xem xét báo cáo tài chính, kế toán và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty, đi sâu phân tích góp ý cho Hội đồng Quản trị và Ban điều hành kịp thời nhằm đảm bảo cho việc kinh doanh có hiệu quả, tình hình tài chính minh bạch và lành mạnh.



## 3. **Các giao dịch, thù lao, quyền lợi HĐQT, Ban giám đốc và Ban kiểm soát:**

### a) *Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:*

- Thù lao hàng tháng của Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị : 3.000.000 đồng.
- Thù lao hàng tháng Phó Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị : 2.500.000 đồng.
- Thù lao hàng tháng của Thành viên Hội Đồng Quản Trị : 2.000.000 đồng
- Thù lao hàng tháng của Trưởng Ban kiểm soát : 2.000.000 đồng
- Thù lao hàng tháng của Thành viên Ban Kiểm Soát : 1.500.000 đồng

Cuối năm, mức thù lao này sẽ được điều chỉnh theo Quỹ thù lao Hội Đồng Quản Trị/ Ban Kiểm Soát. Quỹ Thù Lao Hội Đồng Quản Trị/Ban Kiểm Soát bằng 4% Lợi nhuận sau thuế từ hoạt động kinh doanh. Cụ thể, năm 2011, Quỹ thù lao Hội Đồng Quản Trị/Ban Kiểm Soát là 319,421,928 đ.

Ngoài ra, nếu Công ty hoàn thành chỉ tiêu, Hội Đồng Quản Trị/ Ban Kiểm Soát sẽ được thưởng 100,000,000 đ. Nếu hoàn thành vượt chỉ tiêu được giao, Hội Đồng Quản Trị/Ban Kiểm Soát sẽ được thưởng thêm với mức thưởng bằng 5% lợi nhuận sau thuế vượt chỉ tiêu. Cụ thể, năm 2011, Quỹ Thưởng Hội Đồng Quản Trị/ Ban Kiểm Soát là 122,527,000đ.

- b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:  
Trong năm 2011, Giám đốc Tài chính và Trưởng phòng Trang thiết bị Y tế chuyên nhượng một phần cổ phiếu .
- c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ:  
Trong năm 2011, giá trị giao dịch phát sinh từ hoạt động liên kết với Công ty TNHH Một Thành Viên Dược Sài Gòn (đại diện vốn nhà nước) bao gồm:  
- Doanh thu: 425,727,144 đ  
- Chi phí : 1,631,743,063 đ (mua hàng)  
Giá hàng hóa giao dịch được xác định theo giá thị trường.
- d) Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:  
Các quy định về quản trị của Công ty thực hiện trên cơ sở quy định của Pháp luật, Điều lệ và Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông, đảm bảo đầy đủ lợi ích hợp pháp của Công ty và các Cổ đông . Trong năm 2011, không có điều gì bất thường trong hoạt động quản trị của Công ty .

## VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH:

Đơn vị kiểm toán độc lập: Công ty TNHH BDO VIỆT NAM .

### 1. Ý kiến kiểm toán:

“ Theo ý kiến chúng tôi, xét trên các khía cạnh trọng yếu, báo cáo tài chính kèm theo đây, đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính vào ngày 31/12/2011, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc vào cùng ngày của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế thành phố Hồ chí Minh, và 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 “.

### 2. Báo cáo tài chính được kiểm toán:

Báo cáo tài chính đã kiểm toán được đăng tải trên trang Website của Công ty YTECO theo địa chỉ: [www.yteco.vn](http://www.yteco.vn) vào mục “Thông tin” → “Thông tin mới về Công ty” → “Báo cáo tài chính ” ./.

#### \* Nơi nhận:

- Như trên
- HĐQT và BKS (báo cáo)
- Lưu NSHC .

#### \* Đính kèm:

- Báo cáo tài chính năm 2011 của Công ty YTECO đã được kiểm toán .

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY  
TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐS TRỊNH ĐÀO CUNG