

CÔNG TY CỔ PHẦN  
XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ  
TP. HỒ CHÍ MINH  
YTECO  
181 Nguyễn Đình Chiểu, Q.3, HCM  
ĐT: 39304372 - Fax: 39306909  
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 2013*

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**  
CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ TP.HCM-YTECO  
NĂM 2012

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
- 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 : YTECO

**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 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 được thành phố, đồng thời cung ứng thành phẩm, y dụng cụ thiết bị cho khối phòng bệnh và điều trị, tiếp tục hoạt động kiêu hởi 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.

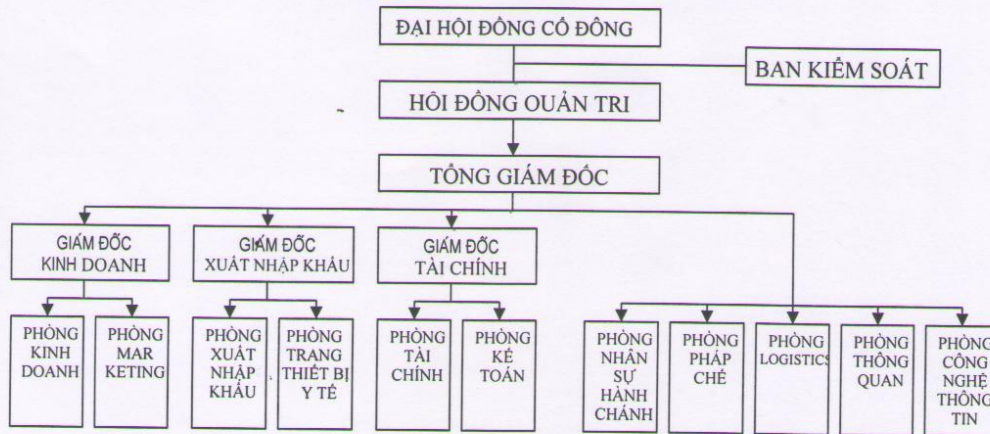
### **4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:**

#### **+ Mô hình quản trị:**

- Đại hội đồng cổ đông : là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề theo quy định của Pháp luật và điều lệ Công ty .
- Hội đồng Quản trị : Xem xét và định hướng chiến lược của Công ty, đặt ra các mục tiêu hoạt động và theo dõi việc thực hiện mục tiêu .
- Tổng Giám đốc : Người đại diện Pháp luật, điều hành mọi hoạt động của Công ty, thực hiện kế hoạch kinh doanh hàng năm và quyết định cơ cấu tổ chức nhân sự .
- Cán bộ quản lý : thực hiện chỉ tiêu của Đơn vị, giám sát nhân viên thực thi .
- Nhân viên được coi là một chủ thể hoạt động dưới định hướng và sự quản lý, khích lệ của hạt nhân lãnh đạo. Mỗi 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.

N.Đ.Đ.  
XUẤT  
T.Đ.  
H.Đ.  
V.Đ.

+ 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 sỉ và lẻ 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:

- Tăng cường ổn định kinh doanh và dịch vụ ủy thác, tiết giảm chi phí, tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước.
- Đa dạng hóa sản phẩm, thị trường, đối tác, đưa ra các giải pháp phù hợp về thị trường tốt nhất cho từng thời kỳ và mặt hàng kinh doanh.
- Nâng cao hiệu quả công tác đầu thầu và phân phối. Bảo đảm nhân sự ổn định, thu nhập tăng

+ Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

- Đẩy mạnh thực hiện đột phá chiến lược kinh doanh trang thiết bị y tế gắn với tái cơ cấu đồng bộ và toàn diện.
- Chuyển đổi mô hình tăng trưởng bao gồm lợi nhuận từ kinh doanh chiếm tỉ trọng 70%, dịch vụ nhập khẩu ủy thác 30% .
- Tăng cường phòng ngừa rủi ro chênh lệch tỷ giá, thu vốn nhanh nhất, chủ động trích lập dự phòng và bảo đảm ngân sách cho các hoạt động kinh doanh. Tận dụng cơ hội để bứt phá, tạo nền tảng phát triển vững chắc hơn cho giai đoạn 2013 – 2015.

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

Là một đơn vị kinh doanh ngành Dược, Công ty luôn đề cao trách nhiệm về việc bảo vệ môi trường xung quanh . Thành lập mạng lưới an toàn vệ sinh viên và an toàn lao động. Thực hiện theo quy định chuyên ngành về tiêu chuẩn kho bãi, nhà thuốc, môi trường làm việc . Hướng tới kỷ niệm 30 năm ngày thành lập Công ty, với phương châm “ YTECO - 30 năm nâng cao sức khỏe cộng đồng ”, Công ty luôn đặt ra mục tiêu 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 . Thực hiện tiết kiệm trong việc sử dụng điện, nước, văn phòng phẩm, ..... , kiểm soát tốt chi phí của từng phòng ban để tăng lợi nhuận. Tạo điều kiện làm việc trên tinh thần đoàn kết, phối hợp đào tạo nội bộ và bên ngoài để nâng cao kỹ năng cho Cán bộ, nhân viên.

CÔNG TY CỔ PHẦN MẮT KÍNH SÀI GÒN LENINGRAD  
 (SALENOPTIC)  
 TR.1

Trong năm 2012, Công ty đạt danh hiệu “ Đơn vị thi đua xuất sắc năm 2012 “ do UBND TP.HCM tặng cờ và các danh hiệu sau đây :

- 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 3 năm liền và nhận giấy khen của Trung ương đoàn.
  - + Công trình thanh niên: Giờ thứ 9 không lương: dán tem hỗ trợ Công ty, được công nhận là 1 trong 80 công trình thanh niên tiêu biểu của thành phố và nhận giấy khen Thành đoàn.

**6. Các rủi ro:**

- Công ty thực hiện nhiệm vụ năm 2012 trong bối cảnh kinh tế thế giới biến động rất phức tạp và khó khăn hơn, thương mại sụt giảm mạnh, tăng trưởng toàn cầu thấp so với dự báo đầu năm, tác động tiêu cực đến nền kinh tế đã hội nhập sâu rộng và có độ mở lớn như nền kinh tế nước ta.
- Trong nước, việc thắt chặt tài khóa và tiền tệ để kiềm chế lạm phát là cần thiết nhưng hệ quả là cầu nội địa giảm mạnh, hàng tồn kho lớn, lãi suất tín dụng tăng cao; doanh nghiệp khó tiếp cận vốn, sản xuất khó khăn. Bên cạnh đó, chi phí tài chính ăn mòn lợi nhuận doanh nghiệp, lý do chung của hầu hết các doanh nghiệp làm ăn sa sút quý III, IV là lãi vay và giá vốn cao, tồn kho lớn.
- Bối cảnh trên đặt ra những thách thức lớn trong lựa chọn chính sách và điều hành kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2012 . Trong bối cảnh đầy rẫy khó khăn ấy, các doanh nghiệp cũng như toàn bộ nền kinh tế vẫn phải tiếp tục tìm cách để phát triển, đó là đòi hỏi tất yếu cho sự tồn vong của doanh nghiệp . Các doanh nghiệp rất cần có điểm tựa để định vị, giữ thăng bằng và bật lên đúng hướng.

**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 : 1.011.317.346.813 đ (đạt 102% so với năm 2011)
- Doanh thu từ hoạt động kinh doanh: 414.621.820.911 đ (đạt 110% so với năm 2011)
- Lợi nhuận trước thuế thực hiện: 13.337.644.181 đ (đạt 126% so với năm 2011)
- Cổ tức Cổ đông: đảm bảo chi trả tối thiểu 18% theo chỉ tiêu Đại hội đồng Cổ đông

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

KHOẢN MỤC	NĂM 2011	NĂM 2012	Tỷ Lệ 2012/2011
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ +-	378.925.558.131	415.428.074.529	110 %
Các khoản giảm trừ	2.107.704.274	806.253.618	38 %
<b>Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>376.817.853.857</b>	<b>414.621.820.911</b>	<b>110 %</b>
Giá vốn hàng bán	335.441.955.643	361.318.565.511	108 %
<b>Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>41.375.898.214</b>	<b>53.303.255.400</b>	<b>129 %</b>
Doanh thu hoạt động tài chính	36.182.778.402	8.791.196.711	24 %
Chi phí tài chính	40.796.208.108	16.514.173.417	40,5 %
Chi phí bán hàng	14.516.933.229	18.309.778.020	126 %
Chi phí quản lý doanh nghiệp	13.168.212.802	15.652.618.241	119 %
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	9.077.322.477	11.617.882.433	130 %
Thu nhập khác	1.631.617.693	1.816.112.881	111 %
Chi phí khác	107.158.513	96.351.133	90 %
Lợi nhuận khác	1.524.459.180	1.719.761.748	113 %
<b>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>10.601.781.657</b>	<b>13.337.644.181</b>	<b>126 %</b>
Thuế thu nhập doanh nghiệp	2.616.233.455	3.430.367.044	
<b>Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>7.985.548.202</b>	<b>9.907.277.137</b>	<b>124 %</b>
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	2.852	3.538	

- + 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 2012 đạt 1.011.317.346.813 đồng, tăng 102 % so với cùng kỳ năm 2011 và doanh thu thuần năm 2012 đạt 414.621.820.911 đồng, tăng 110 % so với cùng kỳ năm 2011.

☞ Nguyên nhân:

- Những kết quả đạt được trong năm 2012 là thành quả sự nỗ lực của P Kinh doanh, P Marketing và P Xuất nhập khẩu rất đáng trân trọng.
- Kết quả trúng thầu năm 2012 của Phòng Marketing rất tốt, kết hợp với các hoạt động phân phối của Phòng Kinh doanh góp phần cho thành tích của hai đơn vị.
- P Xuất nhập khẩu biết tận dụng điểm mạnh về chất lượng dịch vụ để tăng lợi thế cạnh tranh cho công ty cùng với áp dụng biểu phí dịch vụ linh hoạt, thu hút nhiều khách hàng mới và nhà cung cấp mới nhập ủy thác và hợp tác phân phối.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2012 đạt 13.337.644.181 đồng, tăng 126 % so với năm 2011.

☞ Nguyên nhân:

- Lợi nhuận trước thuế của Phòng Kinh doanh tăng theo cấp số nhân kể từ năm 2010, 2011 và 2012 và những nhóm hàng có mức tỷ suất lợi nhuận cao doanh số tăng rất cao.
- Đặc biệt sự nỗ lực của CN Cần Thơ đã tạo ra sự bứt phá mạnh mẽ về hiệu quả kinh doanh, từ một đơn vị hoạt động yếu kém, lỗ, CN Cần Thơ đã bắt đầu có lãi khá tốt.
- Tỷ lệ đóng góp lợi nhuận thành phẩm có số visa vẫn cao nhất.

**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
Châu Trương Ngọc Lan		1982	Cử nhân Kinh tế DS Trung cấp	Trưởng phòng TTBYT	0
Bùi Quan Trị	1946		Dược sĩ Đại học	Trưởng phòng Pháp chế	0
Nguyễn Anh Vũ	1966		Cử nhân Kinh tế	Trưởng phòng Logistics	500
Trần Ngọc Minh	1959		Trung cấp Kỹ thuật viên	Trưởng phòng Marketing	0
Đào Duy Hiếu	1986		Cử nhân Kinh tế	Trưởng phòng IT	0
Cao Hoàng Điêu	1975		Cử nhân Kinh tế	Trưởng phòng Thông Quan	0

+ Những thay đổi trong ban điều hành:

- Bổ nhiệm Trưởng phòng Pháp chế.
- Bổ nhiệm Trưởng phòng và Phó Trưởng phòng Kế toán.
- Bổ nhiệm Trưởng Chi nhánh và Phó Trưởng chi nhánh Cần Thơ.
- Bổ nhiệm Trưởng phòng Kinh doanh.
- Bổ nhiệm Phó Trưởng phòng Trang thiết bị Y tế.
- Bổ nhiệm Trưởng Chi Nhánh Đà Nẵng.

+ Số lượng cán bộ, nhân viên: 139 người

30  
HÀ  
NH  
CHI

- + *Tóm tắt chính sách đối với người lao động:*
  - Cập nhật Bộ luật lao động năm 2012 để thực hiện các chính sách đối với người lao động.
  - Thực hiện đầy đủ các chế độ cho người lao động như : lương, nâng lương, ốm đau, thai sản, BHXH, BHYT, BH tai nạn, BH thất nghiệp, tiêu chuẩn nghỉ mát, đồng phục, khám sức khỏe định kỳ.
  - Thực hiện đào tạo, tái đào tạo nội bộ, thi đua, khen thưởng cho người lao động.
- + *Những chính sách thay đổi đối với người lao động:*
  - Điều chỉnh bổ sung Thỏa ước Lao động tập thể năm 2012 có lợi cho người lao động:
  - Gia hạn thêm thời gian nghỉ phép năm và cho mượn phép năm .
  - Tăng tiền trợ cấp nghỉ ốm, nghỉ thai sản, hiếu hỷ, tang gia.
  - Quy định thêm về tiêu chuẩn nghỉ mát trong năm, nghỉ thai sản, nghỉ việc riêng .

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

a) *Các khoản đầu tư lớn:* Không có .

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 thành phố Hồ Chí Minh 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 2012, Công ty SALENOPTIC đạt được doanh thu thuần là 7.476.387.564 đồng, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là 1.068.441.659 đồng. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp 868.832.707 đồng. Tổng giá trị tài sản 8.058.302.114 đồng.

**4. Tình hình tài chính:**

a) *Tình hình tài chính:*

Chi tiêu	Năm 2011 VNĐ	Năm 2012 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	557.907.777.512	542.484.565.447	97,23 %
Doanh thu thuần	376.817.853.857	414.621.820.911	110,03 %
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	9.077.322.477	11.617.822.433	127,98 %
Lợi nhuận khác	1.524.459.180	1.719.761.748	112,81 %
Lợi nhuận trước thuế	10.601.781.657	13.337.644.181	125,81 %
Lợi nhuận sau thuế	7.985.548.202	9.907.277.137	124,07 %
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	16%/VĐL	18% VĐL	112,50 %

+ *Các chỉ tiêu khác:*

Chi tiêu	Năm 2011 VNĐ	Năm 2012 VNĐ	% tăng giảm
Trị giá hàng nhập khẩu ủy thác xuất trả cho khách hàng .	617.756.783.532	628.784.246.494	1,79 %
Doanh thu phí ủy thác	8.125.917.714	12.734.228.178	56,71 %

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Các chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>		
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,056	1,064
+ Hệ số thanh toán nhanh = $\frac{\text{TSLĐ} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	0,804	0,896
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>		
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	92,67 %	92,13 %
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	12,63	11,68
<i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>		
+ Vòng quay hàng tồn kho = $\frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$	3,21	3,37
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,68	0,76
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>		
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	2,12 %	2,39 %
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	19,52 %	23,20 %
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	1,43 %	1,83 %
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, doanh thu thuần	2,41 %	2,80 %

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 2012: 18%
- Chứng khoán giao dịch tại nước ngoài: không có .

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	249	1.774.150	63,36 %
Cổ đông cá nhân, ngoài Công ty, nhỏ nhất	2	400	0,02 %
Cổ đông nước ngoài	1	25.000	0,89 %
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>267</b>	<b>2.800.000</b>	<b>100 %</b>

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

d) *Giao dịch cổ phiếu quỹ:* Không có.

e) *Các chứng khoán khác:* Không có.

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

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

Năm 2012, trước những thách thức chung của nền kinh tế và ngành dược, Công ty Yteco đã linh hoạt “chuyển mình” và có những bước phát triển vượt bậc, hoạt động hiệu quả, khẳng định uy tín trên thị trường kinh doanh và dịch vụ ủy thác ngành dược. Năm 2012, 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 vượt ngưỡng 1.000 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt ổn định trên hai con số, vượt hơn chỉ tiêu đề ra, nhiều sản phẩm tăng trưởng khá, góp phần đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận, nhất là thuốc độc nghiệm, quý hiếm và hợp tác kinh doanh phân phối với nhiều nhà cung cấp uy tín nước ngoài. Ngoài ra, phải kể đến lĩnh vực dịch vụ nhập khẩu ủy thác thuốc và trang thiết bị y tế, đầu tư tài chính...góp phần lớn vào thành tích chung của công ty.

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

- Đầu thầu thuốc và vật tư tiêu hao đạt :
  - Thuốc : 127 tỷ đồng (năm 2011 đạt 53,6 tỷ đồng)
  - Vật tư tiêu hao : 39 tỷ đồng (năm 2011 đạt 25,5 tỷ đồng)
- Ký hợp tác kinh doanh, phân phối độc quyền thêm các Nhà cung cấp mới cho các mặt hàng thuốc, găng tay, trang thiết bị y tế cho Công ty .
- Phát triển nguồn hàng danh mục thuốc, vật tư tiêu hao và trang thiết bị y tế tự doanh của công ty phát triển ngày càng nhiều và đa dạng, trong đó thuốc quý hiếm chiếm lợi nhuận cao. .
- Mua mới một xe chuyên dụng vận chuyển vaccine, sinh phẩm bảo quản lạnh, đại tu toàn bộ hệ thống kho lạnh, nhằm chuẩn bị cho kế hoạch kinh doanh vaccine, sinh phẩm trong năm 2013.
- Phát triển mạng lưới mở mới Chi Nhánh Đà Nẵng, chịu trách nhiệm phân phối tại khu vực Miền Trung, đảm bảo hệ thống phân phối mở rộng trên toàn quốc theo các yêu cầu của nhà cung cấp.
- Thay đổi mới trụ sở Chi Nhánh Cần Thơ, chịu trách nhiệm phân phối tại khu vực Miền Tây. Tăng cường bán hàng tự doanh và cung ứng hàng trúng thầu cho các Bệnh viện trong khu vực miền Tây, phát triển nhóm hàng quý hiếm và độc quyền.
- Về tài chính: Đảm bảo được nguồn huy động tín dụng từ các Ngân hàng cho hoạt động kinh doanh và dịch vụ xuất nhập khẩu của Công ty thông suốt . Phân loại hình thức thanh toán ngoại thương có liên quan đến hạn mức tín dụng; hạn chế ứng vốn thanh toán thuế nhập khẩu, chính sách thu hồi nhanh.
- Xây dựng dự toán hoạt động tự doanh, hợp tác đầu thầu trang thiết bị.
- Tỷ suất thu hồi công nợ phải thu trên tổng nợ phát sinh năm 2012 đạt 98,26%.

**2. Tình hình tài chính:**

a) *Tình hình tài sản:*

Về mặt tổng thể, tài sản năm 2012 không có sự biến động lớn so với năm 2011. Tuy nhiên, trong cơ cấu tài sản có sự dịch chuyển từ chi tiêu hàng tồn kho sang nợ phải thu . Trong kỳ, Công ty đẩy mạnh bán hàng, giảm hàng tồn kho, giảm chi phí tồn trữ trong kỳ .

b) *Tình hình nợ phải trả:*

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

Nợ phải trả thời điểm 31.12.2012 đạt 96,5% cuối năm 2011. Cơ cấu nợ phải trả có sự dịch chuyển từ nợ phải trả người bán sang nợ vay (phải trả ngân hàng) do năm 2012, công ty đẩy mạnh kinh doanh hàng tự doanh.

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

- Trong năm, công ty không phát sinh các khoản nợ phải trả xấu, nâng cao uy tín của công ty đối với nhà cung cấp trong và ngoài nước.
- Nhờ việc nhà nước giữ ổn định tỷ giá hối đoái trong năm 2012, Công ty đã có nhiều thuận lợi trong hoạt động nhập khẩu hàng cung cấp trực tiếp cho thị trường. Giá vốn hàng nhập khẩu ổn định, quản lý bán hàng thuốc và vật tư y tế của các hợp đồng đầu thầu đã ký tại các bệnh viện thuận lợi hơn.



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

#### **+ Về cơ cấu tổ chức:**

- Thành lập Phòng Tài chính và Phòng Kế toán phát triển từ cấp bộ phận, nâng cao nhiệm vụ về tài chính và kế toán theo nhu cầu của Công ty .
- Thành lập Phòng Pháp chế đảm bảo mọi hoạt động tổ chức và kinh doanh của Công ty thực hiện đúng theo quy định của Pháp luật.
- Thành lập Bộ phận Kiểm soát nội bộ để kiểm soát hệ thống hoạt động toàn Công ty theo chức năng, nhiệm vụ từng Đơn vị .
- Thành lập Tiểu ban Chiến lược sản phẩm để tìm nguồn sản phẩm đa dạng, chất lượng, giá cạnh tranh để kinh doanh và thực hiện dịch vụ phân phối tiện ích nhanh chóng, chính xác .
- Bổ nhiệm mới Trưởng phòng và Phó trưởng Phòng Trang thiết bị Y tế . Chuyển toàn bộ dịch vụ nhập ủy thác trang thiết bị về Phòng Xuất nhập khẩu, hoạt động chính của Phòng Trang thiết bị y tế là hợp tác đầu thầu và kinh doanh tự doanh trang thiết bị .
- Bổ nhiệm nhân sự quản lý chi nhánh Cần Thơ, tăng cường kiểm soát quá trình hoạt động kinh doanh .

#### **+ Về chính sách:**

Công ty có chính sách khen thưởng cho cá nhân và những đơn vị thực hiện vượt chỉ tiêu lợi nhuận được giao . Quan tâm đúng mức đến bộ máy tổ chức và phương thức điều hành, xây dựng chính sách thu hút, trọng dụng và đãi ngộ nhân tài; chính sách đào tạo và tái đào tạo, phát huy nguồn nhân lực để có đội ngũ nhân viên vừa có chuyên môn cao, vừa có đạo đức tốt, tâm huyết và gắn bó với sự phát triển của Công ty .

#### **+ Về quản lý:**

- Phòng Pháp chế phối hợp với Bộ phận Kiểm soát nội bộ chuẩn hóa các Quy chế, Quy trình tác nghiệp của Công ty . Tiếp tục kiện toàn hệ thống văn bản, tiếp cận và từng bước chuẩn hóa các công việc thông qua các quy trình thao tác chuẩn (SOP).
- Bộ phận Kiểm soát nội bộ phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, đầu tư hoạt động kinh doanh và xác định nguồn gốc rủi ro để giảm thiểu nguy cơ cho Công ty .

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

- Phối hợp chặt chẽ giữa nguồn tài chính trong việc huy động, sử dụng các nguồn lực cho phát triển kinh doanh thuốc, trang thiết bị y tế tự doanh, đồng thời bảo đảm kiểm chế chi phí bán hàng, tăng tính ổn định lợi nhuận sinh lợi trên mỗi sản phẩm.
- 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.
- Mở rộng thị trường đẩy mạnh kênh phân phối tại Miền Tây, Miền Trung, Miền Bắc. Tăng cường công tác quản lý, hạn chế hư hỏng, thất thoát hàng trong quá trình vận chuyển.
- Tiếp tục triển khai có hiệu quả việc hợp tác các Nhà cung cấp để tập trung thực hiện lâu dài về việc đầu thầu tập trung.
- Ưu tiên tháo gỡ khó khăn và tạo điều kiện cho doanh nghiệp nhập khẩu ủy thác là khách hàng thân thiết và tiềm năng tiếp cận vốn, hạ mức thu phí ủy thác phù hợp với mức đánh giá phân loại khách hàng vàng, bạc, đồng.
- Chủ động xây dựng nhiều chương trình khuyến mãi lớn và kết nối dài lâu với khách hàng, Nhà cung cấp nhân kỷ niệm 30 năm ngày thành lập công ty vào năm 2013 .
- Thực hiện đồng bộ các giải pháp, tạo chuyên biến căn bản về hiệu quả kinh doanh trang thiết bị, xây dựng showroom bán dụng cụ y khoa .



**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:**

Những kết quả mà Công ty đạt được trong năm 2012 thể hiện sự cố gắng không ngừng của tập thể Cán bộ nhân viên và Ban lãnh đạo Công ty. Tiềm lực tài chính là một trong những yếu tố quyết định cho quá trình tăng trưởng vượt bậc của Công ty Yteco. Trong năm 2012, sản phẩm dịch vụ không ngừng được đa dạng theo hướng hiện đại, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đáp ứng tối đa cho nhu cầu kinh doanh, phân phối và làm dịch vụ ủy thác cho các đối tượng khách hàng. Công ty đã được cấp tăng hạn mức tín dụng từ các Ngân hàng uy tín. Đây chính là kết quả từ việc thiết lập quan hệ với các Ngân hàng và chi nhánh, triển khai hiệu quả Công tác quản trị rủi ro, xây dựng và triển khai các biện pháp kiểm soát rủi ro về tín dụng, rủi ro thị trường. Bên cạnh đó, Công ty đã không ngừng tăng cường hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ, đảm bảo phát huy hiệu quả kiểm toán nội bộ trong việc phát hiện và cải tiến những điểm yếu trong hệ thống quản lý công ty. Nhận diện và dự báo những rủi ro có thể xảy ra thông qua việc đánh giá tính đầy đủ, hiệu quả và hiệu lực của hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ, góp phần gia tăng niềm tin của các Cổ đông vào hệ thống quản trị rủi ro của Công ty.

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

- Nhìn chung, kết quả hoạt động của Ban Giám đốc Công ty trong năm 2012 đạt kết quả khả quan trong tình hình kinh tế cả nước rất khó khăn, cho thấy sự nỗ lực của Ban lãnh đạo thông qua quá trình thực hiện các định hướng của Công ty. Việc thu hồi công nợ tồn đọng đang có nhiều chuyển biến tích cực. Ban Giám đốc Công ty đã dùng nhiều biện pháp, giải pháp nhanh nhất để thu hồi công nợ tồn đọng, nợ xấu. Ổn định tổ chức nhân sự các Phòng ban trong Công ty và tổ chức lại qui trình đặt hàng, giao hàng, quản lý giá bán của hệ thống và ban hành các qui chế hoạt động một cách đồng bộ.
- Có được kết quả trên là nhờ vào sự thay đổi mạnh mẽ trong quá trình điều hành quản lý kinh doanh, phân công sử dụng con người, chính sách đối với người lao động, đã tác động tốt đến tâm tư tình cảm của cán bộ, nhân viên Công ty.

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

- Để thực hiện mục tiêu năm 2013 của Công ty Yteco theo định hướng phát triển đến năm 2015, Công ty cần tập trung mọi nguồn lực, không ngừng nâng cao trách nhiệm quản trị, lãnh đạo và nhất là cần có sự đồng lòng, nhất trí của toàn thể Cán bộ, nhân viên, Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát để đưa Công ty Yteco phát triển lên tầm cao mới, phù hợp với xu thế phát triển chung của đất nước và ngành Dược nói riêng.
- Tái cấu trúc trên quy mô lớn từ những quyết sách chiến lược, vừa hồi sức cho Phòng Trang thiết bị, vừa tiếp sức phát triển cho Phòng Kinh doanh và Phòng Xuất nhập khẩu, tập trung thực hiện tốt ở ba mảng trọng tâm: kinh doanh, quản trị điều hành và quản lý rủi ro theo kế hoạch:
  - 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 y tế.
  - Chủ động tìm kiếm Nhà cung cấp để hợp tác đầu thầu, kinh doanh, phân phối.
  - Xây dựng hạn mức công nợ cho từng khách hàng.
  - Chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận trước thuế và cổ tức tăng bình quân từ 5% đến 10%.

23  
ĐƠN  
SỐ P  
NH  
Y T  
ÁN  
CH  
P T

## 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 Ánh	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	Tổng Giám đốc		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:

- Trong năm 2012, Hội đồng Quản trị đã nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ, quản trị hoạt động doanh nghiệp theo định hướng phát triển và chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông giao . Luôn tạo sự đoàn kết, đồng thuận trong việc định hướng và kịp thời đưa ra các quyết sách cho Công ty . Thành viên Hội đồng Quản trị luôn hành động vì lợi ích Cổ đông và vì sự phát triển chung của doanh nghiệp .
- Hội đồng Quản trị họp thường kỳ 3 tháng một lần và 1 kỳ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm . Kết quả các cuộc họp Hội đồng Quản trị, luôn được sự nhất trí cao của các thành viên .
- Nội dung các cuộc họp :
  - Quý 1/2012 : Tổng kết kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 và kế hoạch kinh doanh năm 2012 . Chủ trương xây dựng kho hàng Dược phẩm .
  - Quý 2/2012 : Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 đã được kiểm toán và mục tiêu kinh doanh năm 2012 . Kế hoạch chuẩn bị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012.
  - Quý 3/2012 : Tổng kết kết quả hoạt động kinh doanh 6 tháng đầu năm 2012 và tỷ lệ tạm ứng cổ tức 6 tháng đầu năm. Tăng cường công tác quản lý tài chính, hàng tồn kho và thu hồi công nợ . Tiếp tục triển khai các dự án .
  - Quý 4/2012 : Tổng kết kết quả hoạt động kinh doanh 9 tháng đầu năm 2012 và tỷ lệ tạm ứng cổ tức 6 tháng cuối năm . Tái thành lập các Chi nhánh của Công ty và thông qua các Quy chế .

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 để có ý kiến về định hướng kế hoạch phát triển của Công ty, nghe báo cáo và tham gia ý kiến để 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:.

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty:

- Ông Trịnh Đào Cung, thành viên HĐQT, chứng chỉ CEO-Giám đốc điều hành.

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị Công ty trong năm:

- Ông Lê Văn Quê, Chủ tịch Hội đồng Quản trị, và Ông Nguyễn Quang Vinh, Trưởng Ban kiểm soát, tham dự Hội nghị tổng kết năm 2012.

164  
TY  
HÀN  
P K  
PH  
MID  
10 C

## 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:

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. Mục tiêu trọng yếu của Ban Kiểm soát là kiểm soát việc thực hiện kế hoạch và thực thi Nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông. Kiểm soát việc xây dựng và ban hành các Quy chế nội bộ trong Công ty cùng với các báo cáo tài chính để đánh giá tính hợp lý các số liệu, kết quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn trong quá trình hoạt động của Công ty.

## 3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, Ban giám đốc và Ban kiểm soát:

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

#### \* Hội đồng Quản trị :

- Ông Lê Văn Quê-Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị : 81.666.664 đồng.
- Ông Cấp Hữu Ánh-Phó Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị : 72.222.224 đồng.
- Ông Trịnh Đào Cung- Thành viên Hội Đồng Quản Trị : 83.877.800 đồng
- Bà Phạm Tố Hà-Thành viên Hội Đồng Quản Trị : 122.997.375 đồng
- Ông Nguyễn Quang Vinh-Trưởng Ban kiểm soát : 64.444.443 đồng
- Ông Lê Văn Thiện-Thành viên Ban Kiểm Soát : 55.000.002 đồng
- Ông Dư Quốc Đông-Thành viên Ban Kiểm Soát : 55.000.002 đồng
- Bà Nguyễn Thị Thu Thủy-Thư ký HĐQT : 7.041.558 đồng

#### \* Tổng Giám đốc, Ban Giám đốc :

- Ông Trịnh Đào Cung-Tổng Giám đốc : 382.173.881 đồng.
- Ông Nguyễn Hải Hà-Giám đốc Tài chính : 280.423.196 đồng.
- Ông Trần Cao Sơn-Giám đốc Kinh doanh : 264.057.565 đồng
- Bà Tô Thị Lệ Thu-Giám đốc Xuất nhập khẩu : 252.691.936 đồng

### b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:

Giao dịch cổ phiếu của người liên quan với Cổ đông nội bộ trong năm 2012:

Stt	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm: (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Ngô Thị Thu Hiền	vợ TGD	20.000	0,7%	32.000	1,14%	mua

### c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ:

- Hợp đồng số 081/2012 ngày 21/3/2012 với Cổ đông Phạm Tố Hà – Thành viên HĐQT, về dịch thuật trang web của Công ty từ tiếng Việt sang tiếng Anh.
- Trong năm 2012, 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: 327,514,013 đ
  - Chi phí : 2,746,252,289 đGiá hàng hóa giao dịch được xác định theo giá thị trường.

d) *Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:*

Hoạt động kinh doanh của Công ty căn cứ theo quy định của Pháp luật, Điều lệ và Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông để thực hiện, đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của Công ty và các Cổ đông. Quản trị của Công ty luôn phù hợp với quy định Pháp luật, minh bạch và thực thi. Trong năm 2012, 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 Kiểm toán BDO – Chi nhánh TP HCM.

**1. Ý kiến kiểm toán:**

“ Theo ý kiến chúng tôi, ngoại trừ những ảnh hưởng (nếu có) của vấn đề nêu trên, báo cáo tài chính kèm theo đây đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính vào ngày 31/12/2012, 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 năm 2012 đã kiểm toán được đăng tải trên trang Website của Công ty theo địa chỉ :

www.yteco.vn ; vào mục “Thông tin” → “Thông tin mới về Công ty” → “Báo cáo tài chính năm 2012”./.

**\* Nơi nhận:**

- Như trên.
- Lưu NSHC.

**\* Đính kèm:**

- Báo cáo tài chính năm 2012 của Công ty YTECO đã được kiểm toán.

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY



ĐS TRINH ĐÀO CUNG